

حوافز التسويق التجاري

"الهدايا التسويقية نموذجا"

دراسة فقهية مقارنة

إعداد الدكتورة 

سعاد محمد عبد الجواد بلتاجي

الأستاذ المساعد بقسم الفقه المقارن

بكلية الدراسات الإسلامية والعربية بالإسكندرية - جامعة الأزهر

Email: SouadBeltagy@azhar.edu.eg

ملخص البحث

عنوان البحث: حواجز التسويق التجاري "الهدايا التسويقية نموذجاً" دراسة فقهية مقارنة.

هدف البحث: التعريف بحواجز التسويق التجاري، وأهميتها، وأنواعها، والتعريف بالهدايا التسويقية، وأنواعها، وبيان الأحكام الفقهية للهدايا التسويقية.

منهج البحث: المنهج التحليلي المقارن.

خطة البحث: اشتمل البحث على مقدمة، وتمهيد، وثلاثة مباحث، وخاتمة.

اشتمل التمهيد على: بيان مفهوم التسويق التجاري، وأهميته، وأهدافه، وأنواعه. وتحدث المبحث الأول عن مفهوم حواجز التسويق التجاري، وأهميتها، وأهدافها. وتناول المبحث الثاني تعريف الهدايا التسويقية، وأنواعها. واشتمل المبحث الثالث على الحكم الشرعي للهدايا التسويقية، وضوابطها.

أهم النتائج:

- الهدايا التذكارية جائزة؛ لأن الأصل في المعاملات الحل؛ والهبة والهدية في الجملة مشروعة، مندوب إليها باتفاق الفقهاء.
- إذا كانت الهدايا التذكارية مما يمنع تملكه، بأن كانت لا تستعمل إلا في محرم، أو يغلب استعمالها فيه، فإنه لا يجوز عند ذلك قبولها.
- إذا كانت الهدية الترويجية سلعة وكان المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء، وكانت الهدية لكل مشتري، فإن الهدايا الترويجية لهذه الصور لم يقدّم دليل على منعها.
- إذا كانت الهدية منفعة، وكان المشتري موعوداً بها قبل العقد فإن التخريج الراجح أنها مجرد وعد بالهبة، وبالتالي فإن أصلها الحل.

الكلمات المفتاحية: حواجز - التسويق - التجاري - الهدايا .

Email: SouadBeltagy@ azhar.edu.eg

Abstract

Research Title: Incentives for Commercial Marketing "Marketing Gifts Model" Comparative Juristic Study.

The purpose of the research: To identify the incentives of commercial marketing, its importance, types, and the definition of marketing gifts, types, and the statement of the jurisprudence of marketing gifts.

Research Methodology: Comparative Analytical Approach.

Research Plan: The research included an introduction, a preface, three questions, and a conclusion.

The introduction included: a statement of the concept of commercial marketing, its importance, objectives and types. The first topic deals with the concept of commercial marketing incentives, their importance and objectives. The second topic dealt with the definition of marketing gifts and their types. The third section includes the legitimate ruling of marketing gifts and their controls.

Main results:

-Gift souvenirs award; because the origin in the transactions solution; gift and gift in the sentence legitimate, delegate to the agreement of scholars.

-If the souvenirs which prevent his possession, if they are not used except in Muharram, or most of them are used in it, then it is not permissible to accept them.

-If the freebie is a commodity and the buyer is promised a gift before purchase, and the gift was for each buyer, the promotional gifts for the photos have no evidence to prevent.

-If the gift is a benefit, and the buyer was promised before the contract, the graduation is likely to be a promise of gift, and therefore the origin of the solution.

Key words: incentives - marketing - commercial - gifts.

Email: SouadBeltagy@ azhar.edu.eg

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ مُقَدِّمَةٌ

الْحَمْدُ لِلَّهِ حَقَّ حَمْدِهِ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى مَنْ لَا نَبِيَّ بَعْدَهُ، مُحَمَّدٌ عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ وَخَيْرُ وَفْدِهِ، وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ، وَمَنْ اهْتَدَى بِهَدْيِهِ، وَسَارَ عَلَى نَهْجِهِ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ.

وبعد، فإن الله تعالى قد أباح الحلال الطيب، وحرّم الخبيث الضار، وشرع البيوع والتجارات، وفتح أبوابها وسيلة للحصول على الأشياء، وطريقاً لتملك المباحات، وتباعاً لذلك كثرت التجارات، وفتحت لها الكثير من الأسواق، وظهرت الأساليب الكثيرة والقنوات المختلفة لترويج تلك السلع التي تضحها الأسواق؛ إذ إنها قائمة على جلب السلع، ومن ثم عرضها وبيعها، وفي العصر الحديث - وبعد اتساع نطاق البيع الذي لم يعد قاصراً على الصفقات المباشرة، بل ظهرت الأسواق العالمية بجانب الأسواق المحلية، وفي جميعها يحتاج المنتج إلى تسويق منتجته؛ زيادة لجذب العملاء، وسعيًا لتوزيع سلعته - أصبح لتسويق السلع أهمية كبرى على المستوى العالمي والمحلي، بل اهتم به علماء الاقتصاد وإدارة الأعمال، فأصبح علماً يدرس ويعلم ويطبّق على الواقع التجاري.

ومن ثم تنوعت طرق جلب واستقطاب العملاء والمستهلكين، وظهرت أساليب التحفيز والتسويق المختلفة؛ لإغراء الناس بالربح الوفير بسرعة وسهولة، وكان مما ظهر كوسيلة للترويج والتسويق (الهدايا التسويقية) التي أصبحت ظاهرة واضحة في الواقع التجاري والتسويقي، وتعددت أنواعها وأشكالها، مما احتاج لبيان حكمها الشرعي من حيث الحل أو الحرمة، وإفرادها بالدراسة الفقهية المفصلة.

ويرجع اختيار الموضوع لعدة أسباب، منها ما يلي:

- أن الهدايا التسويقية أسلوب حديث من أساليب التحفيز التجاري، ويقصد منها ترويج المنتجات وزيادة الطلب عليها، وهي من المعاملات الأكثر استعمالاً في التعاملات التجارية المعاصرة، فكان لا بد من بيان الحكم الشرعي لها.

- الرغبة في بيان الجائز والممنوع من صور الهدايا التسويقية المختلفة، مما يسهم في تنقية التعاملات التجارية من وسائل الغش والربا والقمار والغرر وغيرها من الصور المحرمة التي كثرت في أسواق المسلمين.
وتتمثل أهداف البحث في: التعريف بحواجز التسويق التجاري، وأهميتها، وأنواعها. والتعريف بالهدايا التسويقية، وأنواعها. وبيان الأحكام الفقهية للهدايا التسويقية.

واتبعت في هذا البحث المنهج التحليلي المقارن.
واشتملت خطته على: تمهيد، ومقدمة، وثلاثة مباحث، وخاتمة.
المقدمة: وتشتمل على: أهمية الموضوع، وأهدافه، ومنهج البحث، وخطته.
التمهيد: ويشتمل على: بيان مفهوم التسويق التجاري، وأهميته، وأهدافه، وأنواعه.

المبحث الأول: حواجز التسويق التجاري: مفهومها، وأهميتها، وأهدافها.
وفيه مطلبان:

المطلب الأول: مفهوم حواجز التسويق التجاري.
المطلب الثاني: أهمية حواجز التسويق التجاري، وأهدافه.
المبحث الثاني: الهدايا التسويقية: تعريفها، وأنواعها.
وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف الهدايا التسويقية.
المطلب الثاني: أنواع الهدايا التسويقية.
المبحث الثالث: الحكم الشرعي للهدايا التسويقية، وضوابطها.
وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: الحكم الشرعي للهدايا التذكارية .
وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: التخريج الفقهي للهدايا التذكارية.
الفرع الثاني: حكم قبول الهدية التذكارية.
الفرع الثالث: حكم الرجوع في الهدية التذكارية.
المطلب الثاني: الحكم الشرعي للهدايا الإعلانية .

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للهدايا الترويجية.

المطلب الرابع: الحكم الشرعي للهدايا النقدية .

وفيه فرعان:

الفرع الأول: وضع هدية نقدية في أفراد سلعة معينة.

الفرع الثاني: وضع هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة.

المطلب الخامس: الضوابط الفقهية للهدايا التسويقية.

الخاتمة: وتشتمل على أهم النتائج، ثم فهرس المصادر والمراجع، وفهرس الموضوعات.

وبعد، فإن كان من توفيق فبفضل الله وتوفيقه، وإن كانت الأخرى فعذري
أني بشر، وكل بني آدم خطأ ، ورجائي أن يكتب الله تعالى لبحثي هذا القبول،
وأن ينفعني به يوم لا ينفع مال ولا بنون إلا من أتى الله بقلب سليم.

﴿ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ ﴾ (١)

الباحث

د. سعاد محمد بلتاجي

(١) سورة هود، من الآية: ٨٨

التمهيد:

في بيان مفهوم التسويق التجاري، وأهميته، وأهدافه، وأنواعه.

أولاً: تعريف التسويق التجاري:

تعريف التسويق في اللغة: قال ابن فارس: "السين والواو والقاف أصل واحد، وهو حدو الشيء. يقال: ساقه يسوقه سوقاً. والسيقة: ما استيق من الدواب. ويقال: سقت إلى امرأتي صداقها، وأسفته - والسوق مشتقة من هذا - لما يساق إليها من كل شيء، والجمع: أسواق".^(١)

وقال ابن منظور: "والسوق: موضع البياعات. والجمع: أسواق. والسوقة لغة فيه. وتسوق القوم: إذا باعوا واشتروا. والسويقة أي التجارة: تصغير السوق، سميت بها؛ لأن التجارة تجلب إليها وتساق المبيعات نحوها".^(٢)

وفي مشارق الأنوار: "وَأَنَّما سَمِيتِ السُّوقُ لما يساق إليها من بضائع ومبيعات".^(٣) وفي مختار الصحاح: "و(السوق) يذكر ويؤنث، و(تسوق) القوم باعوا واشتروا".^(٤) وفي المصباح المنير: "والسوق يذكر ويؤنث. وقال أبو إسحاق: السوق التي يباع فيها مؤنثة، وهو أفصح وأصح، وتصغيرها: سويقة، والتذكير خطأ؛ لأنه قيل: سوق نافقة، ولم يسمع نافق بغير هاء. والنسبة إليها (سوقي) على لفظها، وقولهم: (رجل سوقة) ليس المراد أنه من أهل الأسواق كما تظنه العامة، بل السوقة عند العرب خلاف الملك".^(٥)

وقال ابن دريد: السوق معروفة، تؤنث وتذكر، وأصل اشتقاقها من سوق الناس بضائعهم إليها، ومؤنثة، وتذكر... وتسوق القوم: إذا باعوا واشتروا.^(٦) وتسوق القوم: اتخذوا سوقاً.^(٧)

(١) مقاييس اللغة (٣/ ١١٧)، مجمل اللغة لابن فارس (ص: ٤٧٩) مادة: "سوق".

(٢) لسان العرب (١٠/ ١٦٧، ١٦٨) مادة: "سوق".

(٣) مشارق الأنوار على صحاح الآثار (٢/ ٢٣١) مادة: "سوق".

(٤) مختار الصحاح (ص: ١٥٧) مادة: "سوق".

(٥) المصباح المنير في غريب الشرح الكبير (١/ ٢٩٦) مادة: "سوق".

(٦) تاج العروس (٢٥/ ٤٧٦، ٤٨٣) مادة: "سوق".

(٧) أساس البلاغة (١/ ٤٨٤) مادة: "سوق".

وتسويق البضائع وغيرها لا يخرج عن هذا المعنى؛ إذ المقصود منه:
طلب السوق لها بكثرة جلبها إليه وعرضها فيه.

جاء في معجم اللغة العربية المعاصرة أن التسويق: "مصدر سَوَّقَ، وهو نقل البضائع من المنتج إلى المستهلك؛ أو نشاط متعلّق ببيع البضائع أو الخدمات"، أو إرسال البضائع إلى الأسواق للتجار، عَرَضَ للبيع^(١).

تعريف التسويق في الاصطلاح:

إن ما ذكره علماء اللغة - من أن معنى التسويق هو نقل البضائع من المنتج إلى المستهلك؛ أو نشاط متعلّق ببيع البضائع أو الخدمات"، أو إرسال البضائع إلى الأسواق للتجار - يتفق مع ما ذكره الفقهاء، فما ورد في عبارات الفقهاء من ذكرهم للفظ (التسويق) لا يخرج عن هذا المعنى^(٢). جاء في النجم الوهاج: "قلو قارضه على نقد بمصر لينقله إلى الشام مثلاً ويشترى به هناك بضائع ويبيعها أو ينقلها إلى مصر ويبيعها بها، ففي صحة العقد وجهان..."^(٣)

ويمكن التمييز بين عدة تعاريف للتسويق، منها ما يلي:

التعريف الأول: يتمثل التسويق في عمليات التخطيط والتسعير والترويج والتوزيع لفكرة أو منتج أو خدمة قابلة للتبادل ومحققة إرضاء المؤسسات والأفراد^(٤).

التعريف الثاني: هو العمل الإداري الخاص بالتخطيط الاستراتيجي لجهود المشروع، وتوجيهها والرقابة على استخدامها في برامج تستهدف الريح للمنظمة، وإشباع حاجات الزبائن، ذلك العمل الذي يتضمن توحيد كل أنشطة المنظمة في نظام عمل واحد^(٥).

التعريف الثالث: هو مجموعة الأنشطة البشرية التي تستهدف تسهيل عمليات التبادل^(٦).

(١) معجم اللغة العربية المعاصرة (٢/ ١١٣٧)

(٢) التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي (ص: ٢٣)

(٣) النجم الوهاج في شرح المنهاج (٥/ ٢٦٤)

٤) Chantal Ammi -Le Marketing - un outil de décision face a l'incertitude- ellips Paris - 1993 P 12

(٥) التسويق مبادئ علمية وبحوث تطبيقية، صديق محمد عفيفي، دار الفكر العربي - القاهرة - مصر - ١٩٧٩ ص ١٧

(٦) أساسيات التسويق، طاهر مرسي عطية، المكتبة الأكاديمية - الجيزة - القاهرة - ١٩٩٣

(ص: ١١)

التعريف الرابع: هو مجموع الطرق والوسائل التي تملكها منظمة ما من أجل أن تنتشر بين جمهورها المستهدف بسلوكيات وتصرفات تميل إلى تحقيق أهدافها الخاصة.^(١)

التعريف الخامس: هو عملية اكتشاف رغبات وحاجات الزبائن وترجمتها إلى سلع وخدمات ثم إتاحة استهلاكها إلى أكبر عدد ممكن من الزبائن.^(٢)

التعريف السادس: هو كافة العمليات والمعاملات التي تتعلق بتيسير انسياب السلع والخدمات ما بين منتجها ومستهلكيها النهائيين.^(٣)

التعريف السابع: عرفت (الجمعية الأمريكية للتسويق)^(٤) في الخمسينيات التسويق بأنه: أداء مجموعة من الأنشطة التجارية التي تتعلق بتدفق السلع والخدمات من المنتج إلى مستهلك أو مستخدم السلعة^(٥)

(١) Sylvie Martin et J.P Vedrine- Marketing les concepts clés- les ٥ édition d'organisation 4 eme tirage- 1997- P14 .

(٢) إدارة التسوية، محمد صادة، باذاعة، المكتبة الأكاديمية، الحدة - القاهرة ٢٠٠١ (ص ١٠٠)

(٣) **المستهلك النهائي**، أو **الأخير**، هو الذي يشتري المنتجات من سلع وخدمات بهدف استخدامه الشخص، أو استخدام أسرته استخداماً نهائياً. وذلك مثل شراء الطعام أو الملابس، أو الأدوات الكهربائية المنزلية أو الأقال، على خدمات الرياضة أو الترفيه أو العلاج. حيث يتم الشراء لهذا الهدف الاستخدام النهائي. للمنتجات. عندما يقوم المستهلك بالشراء لهذه الاحتياجات بصفة منتظمة فإنه يخضع لحالة من حالات الولاء وسمو عملاً.

الموسوعة الحرة: <https://ar.wikipedia.org/wiki>

(٤) هي جمعية مهنية عالمية متخصصة في مجال التسويق. (التسويق النظرية والتطبيق، شريف العاصي، ص: ١٣)

(٥) **للسلعة تعريفان:**

التعريف الأول: السلعة هي أي شيء مادي يتم تقديمه للمشتري، أو بمعنى آخر: السلعة هي اسم وصفي للخصائص الكيماوية والطبيعية لشكل نمطي محدد ملموس ومفهوم للمستهلك الأخير أو المشتري الصناعي.

التعريف الثاني: أن السلعة هي مجموعة المنافع التي يحصل عليها المستهلك من استخدامها.

ويلاحظ أن المفهوم أو التعريف الأول للسلعة مفهوم ضيق، أما المفهوم الثاني والذي يطلق عليه مفهوم "المنافع" فإنه يؤدي إلى توسيع نطاق أعمال المنشأة وعدم تقادم المنتجات والخدمات التي تقوم المنشأة بإنتاجها وتسويقها.

كما أن المفهوم الثاني يتفق مع المفهوم الحديث للتسويق حيث إنه يأخذ في الاعتبار المنفعة التي تعود على المستهلك من استخدامه للسلعة أو الخدمة. التسويق (المفاهيم- الاستراتيجيات) النظرية والتطبيق، د. عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣١)

أو الخدمة^(١).^(٢)

وهذا التعريف غير شامل، بالإضافة إلى أنه يعكس انطباعاً بأن التسويق يبدأ بعد الانتهاء من إنتاج السلعة أو الخدمة، حيث يركز على تدفق السلع والخدمات التي تم إنتاجها فعلاً، لكنه أخفق في إدراك الدور الهام للتسويق في تحليل حاجات المستهلك وتوفير المعلومات اللازمة للتأكد من أن السلع والخدمات التي تقوم المنشأة بإنتاجها تتوافق مع توقعات المشترين، كما أنه تجاهل المنشآت غير الربحية والتي تقوم بأنشطة تسويقية، لذلك لجأت الجمعية الأمريكية إلى تعريف آخر، وهو مايلي:^(٣)

التعريف الثامن: كما أعادت (الجمعية الأمريكية للتسويق) تعريف التسويق في عام ١٩٦٠ وقالت: إنه: ممارسة أنشطة الأعمال الخاصة بتوجيه تدفق السلع والخدمات من المنتج إلى الزبون.^(٤)

والملاحظ أن هذا التعريف يحصر نشاط التسويق في عملية البيع والتوزيع - كما في التعريف السابق-، أي أنه لا يختلف عن الوظيفة التجارية، كما يمكن الاستنتاج بأن الأنشطة التسويقية تبدأ بعد بداية عملية الإنتاج وتمتد إلى ما بعد عملية البيع.^(٥)

التعريف التاسع: كما أعادت (الجمعية الأمريكية للتسويق) تعريف التسويق مرة أخرى في عام ١٩٨٥ بأنه: عملية وضع الخطط اللازمة لسياسات التسعير

(١) الخدمات هي: الأنشطة والمنافع الغير ملموسة والتي يشتريها المستهلك بغرض الحصول على منافع محددة. ومن أمثلة الخدمات: ١- الخدمات الصحية ٢- الخدمات التعليمية. ٣- خدمات التصليح والصيانة. ٤- خدمات استشارية... الخ. التسويق (المفاهيم- الاستراتيجيات) النظرية والتطبيق، د. عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٤٠)

(٢) التسويق النظرية والتطبيق، شريف العاصي، ص ١٤) نقلاً عن، P, Amerein et autres- Marketing , Stratégies et Pratiques- Nathan - France - 1996 - P 08

(٣) التسويق النظرية والتطبيق، شريف العاصي، (ص: ١٤)

(٤) الإعلان، إسماعيل محمد السيد، المكتب العربي الحديث - الإسكندرية مصر - بدون تاريخ ص ٢٨، أصول التسويق (مدخل تحليلي)، ناجي معلا، رائف توفيق، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، ٢٠٠٣، (ص: ٣)

(٥) أهمية التسويق المصرفي في تحسين العلاقة مع الزبون، دراسة ميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة ماجستير بجامعة محمد بضياف بالمسيلة، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير والعلوم التجارية، إعداد لعدور صورية، الجزائر، ٢٠٠٨م، (ص: ٨).

والترويج والتوزيع المتعلقة بالإنتاج السلعي أو الخدمي للوصول إلى إجراء عملية التبادل لخدمة الأهداف التنظيمية للمشروع.^(١)

التعريف العاشر: هو عملية مطابقة يتم من خلالها موازنة السلع أو الخدمات أو الأفكار.^(٢)

وطبقاً لهذا التعريف، فإن العملية التسويقية لا تقف عند إتمام هذه المطابقة، بل إنها تستهدف تقديم مضمون سلعي أو خدمي للمستهلك يتفق مع معايير اختياره الاستهلاكي، ويحقق له الرضا المرغوب فيه.

ومن مزايا هذا التعريف أنه يحقق هدفين رئيسيين هما:

- إضافة أبعاد جديدة على الوظيفة التسويقية، مما يجعلها أكثر انسجاماً وتوافقاً مع المفهوم الحديث للتسويق.

- التأكيد على أن السلعة أو الخدمة يجب أن تكون مصدراً للإشباع -الذي يسعى إلى تحقيقه المستهلك - لحاجات المستهلك".^(٣)

ومن خلال هذه التعاريف نستطيع القول بأن التسويق يشمل عدة أنشطة، منها ما يتم القيام به قبل عملية الإنتاج السلعي؛ إذ إن دراسة احتياجات الزبائن التي تؤدي إلى معرفة نوعية السلعة وخصائصها المميزة التي يرغبون في الحصول عليها، ومعرفة المكان المرغوب الحصول فيه عليها، وإدراك السعر المناسب لها، والذي يعبر عن استعداد الزبائن لدفعه، وغيرها من الأنشطة، هي ممارسات ضرورية تتم قبل الشروع في عملية الإنتاج، ومن الأنشطة التسويقية ما يتم القيام به بعد عملية الإنتاج، وهي ضرورية لإيصال المنتج الجاهز إلى المستهلك النهائي أو المستعمل له، مثل: التخزين والنقل والإعلان.

كذلك يمكن أن نتوصل من خلال هذه التعاريف إلى جملة من النقاط نوجزها فيما يلي:

- التسويق يمثل نظاماً متكاملًا تتفاعل من خلاله مجموعات من الأنشطة المصممة ضمن صياغات محددة؛ فالتسويق يمثل عملية موجهة ومصممة مسبقاً، وهو ما يستلزم قدرًا من التخطيط والإعداد الخاضعين للمنطق العلمي.

- إن التسويق عملية ديناميكية ذات أبعاد تتعكس مضامينها على عمليات التحول الاجتماعي والاقتصادي.

(١) مبادئ التسويق مؤسسة الوراق، بيان هاني حرب، ص ١٥ - عمان - الأردن، ١٩٩٩،

التسويق النظرية والتطبيق، شريف العاصي، ص ١٤)

(٢) أصول التسويق، مدخل تحليلي، ناجي معلا، رائف توفيق، ص ٥

(٣) أهمية التسويق المصرفي في تحسين العلاقة مع الزبون، ص ٩

- التسويق حالة ذهنية تضم الاستماع للمستهلك والبحث لتعظيم الربح، ومحاولة الربط بين الثلاثية المؤسسة - المردودية - التطور، وبين القاعدتين: الإنتاج لقصد البيع، والبيع لمواصلة الإنتاج.^(١)
- إن التسويق نشاط أو مجموعة ممارسات تتم داخل المؤسسات على اختلاف تخصصاتها من طرف المسوق الذي يسعى عن طريق هذه الممارسة إلى تحقيق النتائج الإيجابية.
- إن الأنشطة المعبر عنها بالتسويق والتي يقوم بها المسوق متعلقة بدراسة المنتج وكيفية تسعيره وكيفية توزيعه وكيفية تعريف الزبائن به عن طريق الترويج لهذا المنتج.
- إن الأنشطة التسويقية تبدأ من دراسة الزبائن أولاً، وهذا للتعرف على حاجاتهم الفعلية، ومن ثم العمل على إشباعها من منطلق الإمكانيات الفعلية لهذه المؤسسة، وذلك قبل القيام بالعملية الإنتاجية، وهذا ما يدل على أن الزبائن هم الذين يحددون البرامج التسويقية لكل مؤسسة تريد البقاء ثم النمو في السوق.
- إن الأنشطة التسويقية بمثابة حلقة وصل بين المنتج والزبون وبدونها يبقى الطرفان منفصلان، ولأجل مد الجسور بينهما لا بد من توفر أنشطة الربط بينهما وهي الأنشطة التسويقية.
- ومن ثم نقول: إنه لا يمكن تصور مؤسسة إنتاجية أو غير إنتاجية بدون نظام أو جهاز التسويق، هذا الجهاز يحتوي على مختلف الأنشطة، هذه الأنشطة هي نوع من المعاملات المشروعة للقيام بها وممارستها، شريطة أن لا تتخللها الممنوعات والمنهيات التي تضر بسلامة السوق وبصحة الزبون ودينه؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة على وجه العموم، ولا يحرم الشيء منها إلا بنص أو دليل منع، فإن تبين المنع فهي محظورة غير مباحة، وإذا لم يوجد دليل منع فلا نحتاج إلى دليل إباحة؛ لأن هذا هو الأصل، والمعاملة الممنوعة غير الجائزة هي ما خالفت نصاً من الكتاب والسنة^(٢).^(٣)

(١) أهمية التسويق المصرفي في تحسين العلاقة مع الزبون (ص: ٩، ١٠)

(٢) الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة علي أحمد السالوس، دار الثقافة - الدوحة - قطر - ١٩٩٦ - (الجزء الأول - ص: ١)

(٣) المزيج التسويقي من منظور التطبيقات التجارية الإسلامية، بلحيمر إبراهيم، (ص: ٣ وما بعدها)، رسالة دكتوراة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ٢٠٠٤/ ٢٠٠٥/

التجاري:

كلمة (التجاري) منسوبة إلى «تجارة» بكسر التاء^(١)، من تَجَرَ يَتَجَرُّ تَجْرًا وتَجَارَةً، وكذلك اتَّجَرَ، وَهُوَ أَفْتَعَلَ، فهو تاجر، و(التاجر: الذي يبيع ويشترى).^(٢) والجمع: تَجَارٌ وتُجَارٌ وتُجَّرٌ وتُجَّرٌ.^(٣)

والتجارة في الاصطلاح عبارة عن شراء شيء لبيع بالربح^(٤)، أو تقليب المال لغرض الربح.^(٥)

وقد عرفها النووي بأنها: (تقليب المال وتصريفه لطلب النماء).^(٦) وعرفها المناوي بأنها: (تقليب المال بالتصرف فيه لغرض الربح).^(٧) وعرفها الجصاص من الحنفية بأنها: "اسم واقع على عقود المعاوضات المقصود بها طلب الأرباح".^(٨)

وللشافعية تعريف متعددة، منها:

أن التجارة: هي تقليب المال بالبيع والشراء^(٩)، وقيل: تقليب المال بالمعاوضة لغرض الربح.^(١٠) وقيل هي: تقليب المال المملوك بالمعاوضة بالنية - كسراء - سواء كان بعرض أم نقد أم دين - حال، أم مؤجل.^(١١)

- (١) معجم الصواب اللغوي (١/ ٢٠٧)، معجم اللغة العربية المعاصرة (١/ ٢٨٤).
- (٢) تاج العروس (١٠/ ٢٧٨، ٢٧٩)، القاموس المحيط (ص: ٣٥٦)، فيض القدير (١/ ١٠٧) مادة "تجر".
- (٣) القاموس المحيط (ص: ٣٥٦)، المحكم والمحيط الأعظم (٧/ ٣٥٣، ٣٥٤).
- (٤) التعريفات الفقهية (ص: ٥٢).
- (٥) تاج العروس (١٠/ ٢٧٩)، التعريفات الفقهية (ص: ٥٢).
- (٦) تهذيب الأسماء واللغات (٣/ ٤٠)، ويراجع: تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٣/ ٢٨٢).
- (٧) فيض القدير (١/ ١٠٧)، التيسير بشرح الجامع الصغير (١/ ٢٢).
- (٨) أحكام القرآن للجصاص (٢/ ٢١٧).
- (٩) العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير ط العلمية (٤/ ١٦٢).
- (١٠) فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب (١/ ١٣٠)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٣/ ٢٩٢)، السراج الوهاج (ص: ١٢٧)، حاشية البجيرمي على شرح المنهج = التجريد لنفع العبيد (٢/ ٣٨).
- (١١) إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين (٢/ ١٧٣).

فالتجارة وإن كان الغالب عليها أنها لا تكون إلا البيع والشراء، إلا أنها لا تختص بهما كما ظهر ذلك في تعريف الجصاص وسائر التعاريف المماثلة له، بل تشمل جميع المعاملات التي يراد منها الربح .
والتجارة تشمل البيع والشراء في السلع والخدمات؛ ولذا عرفت بأنها بيع السلع والخدمات بقصد الربح".^(١)
ولو قيل: التعامل بالسلع والخدمات بقصد الربح لكان أولى؛ ليشمل البيع وغيره من أنواع المعاملات.

ووصف التسويق بأنه تجاري قيد يخرج غير التجاري كالتسويق المالي؛ وذلك لأن الأصل أن التعامل بالسلع ونحوها بيعاً وشراءً لا يدخل في نطاق الأعمال المصرفية، كما تنص على ذلك القوانين والأنظمة المصرفية، وما عدا ذلك فهو من قبيل الأعمال الثانوية في المصارف.^(٢)

وهناك من يرى أن العلاقة بين التسويق التجاري والتسويق المصرفي علاقة عموم وخصوص، من حيث إن التسويق التجاري يدخل فيه التسويق المصرفي من جهة أن التسويق المصرفي يتعلق بالخدمات المصرفية والهدف منه الربح.^(٣)

(١) بحوث في المصارف الإسلامية، أ.د. رفيق المصري، (ص: ٨).

(٢) بحوث في المصارف الإسلامية، أ.د. رفيق المصري، (ص: ٦، ١١).

(٣) التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص: ٢٥).

ثانياً: أهمية التسويق التجاري، وأهدافه، وأنواعه.

اقتصر التسويق في مفهومه البدائي على البيع الذي يتمثل في نشاط الممثلين في التوزيع الفيزيائي للسلع ووفرتها، وبيدأ التسويق بعد تصميم المنتج وتصنيعه وتحديد سعره وينتهي بمجرد التحويل القانوني لملكيته من المنتج إلى المشتري، ومن هنا توصل مسؤولي التسويق إلى إضافة الإعلان بهدف دعم عمل البائعين في حين أخذت المؤسسة على عاتقها حماية وتطوير أسواقها، ولهذا فلا يكفي إنتاج سلعة بسعر معين، ولكن تأمين الزبائن لها يكون أحسن، وعليه يتوجب عليها تحليل حاجات السوق لاتخاذ قرار ماذا تنتج؟ وبأي سعر تبيع؟

وبهذا أصبحت المؤسسة تقوم بعدة وظائف تسويقية انطلاقاً من تحديد المنتجات التي تقدمها للسوق، وكيفية توزيعها والترويج لها. (1)

وقد تبلورت أهمية التسويق في الأمور التالية:

أولاً: التسويق يعمل على إشباع رغبات المستهلكين بأحسن كفاية ممكنة، شأنه في ذلك شأن كل نشاط منتج، فالتسويق يحقق المنفعة المكانية، والمنفعة الزمانية، والمنفعة الحيازية، والتملك، والمعلومات للاتصال، والمنفعة الشكلية.

ثانياً: التسويق مهم لأن التكلفة قد تصل إلى حوالي ٥٠% من القيمة التي يدفعها المستهلك للسلع والخدمات، وإذا كان الأمر كذلك كانت تكلفة الإنتاج تعادل تقريباً تكلفة التسويق تستحق نفس العناية التي تعطى لدراسة الإنتاج.

ثالثاً: التسويق يعمل على اكتشاف حاجات ورغبات جديدة وإثارة قديمة وإشباعها.

رابعاً: ونلمس أهمية التسويق من وجهة رجال الأعمال حيث يعمل على نجاح المشروعات وتوسيعها وارتفاع كفاءتها الإنتاجية وتحقيق أرباحها.

خامساً: تسهم النشاطات التسويقية في رفع مستوى معيشة أفراد المجتمع من خلال:

- المنفعة المكانية: عن طريق توفير المنتجات للمستهلك من أماكن إنتاجها إلى أماكن استهلاكها وتوفيرها للمستهلك في المكان المناسب.

(1) أهمية التسويق في تطوير الحركة التجارية EPS "دراسة حالة" المؤسسة المينائية لسكيدكة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في العلوم التجارية، إعداد: سالم طلحاي (ص: ٩)، جامعة محمد خيضر - بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، ٢٠١٤-٢٠١٥.

-المنفعة الزمانية: عن طريق توفير منتجات المستهلك في الوقت المناسب والذي يرغب في شراء المنتج فيه، وذلك بتخزين الإنتاج من وقت الانتهاء إلى وقت الحاجة إليه.

-المنفعة الحيازية: عن طريق نقل ملكية البضائع من المنتج إلى المشتري.

-المنفعة الشكلية: وهي الحالة النفسية للمستهلك تجاه المنتج، وهو شعوره بقيمة المنتج وأهميته له.

ومن أهمية التسويق كذلك أنه يعتبر حلقة وصل بين إدارة المشروع والمجتمع الذي يعمل فيه، وبذلك يمكن نجاح النشاط التسويقي للمشروع من استمراره وازدهاره، كما أنه يمكن من تحقيق السعر النهائي للمنتج، وذلك من خلال تحقيق تكاليف الأنشطة التسويقية، مما يساهم في مواجهة فعالة حيال المنافسين..

أهداف التسويق:

للتسويق أهداف عديدة، منها ما يلي:

أ. التنبؤ برغبات وحاجات أفراد المجتمع والقيام بالأنشطة اللازمة لتحقيق ذلك.

ب. تحقيق مستوى عال من رضا المستهلكين أو العملاء.

ج. المحافظة على تنمية المركز التنافسي للمنظمة.

د. تعظيم حصة المنظمة في السوق أو من مبيعات الصناعة.

هـ. تحقيق رقم معين من الأرباح الناجمة من عملية البيع، فرجل التسويق يُعدُّ مهندساً مهمته الأساسية توليد المكاسب والأرباح من المبيعات.^(١)

وتُعدُّ وظيفة التسويق من أهم الوظائف الموجودة في المؤسسة، وذلك نظراً للدور الفعال الذي تلعبه في خلق مكانة للمؤسسة في السوق وجعلها تحافظ على هذه المكانة والاستمرار في تحسينها، ومن أهمها: الوظيفة التجارية (التسويق التجاري).

(١) التسويق والإمداد، دراسة حالة مجمع رونو لصناعة السيارات، رسالة ماجستير، إعداد: علوش غنية، (ص: ٧، ٨) جامعة العقيد الحاج لخضر- باتنة -2011-السنة الجامعية: 2010، ويراجع: أساسيات التسويق - نظرة شاملة للتسويق، (ص: ٤) المملكة العربية السعودية-المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج، ويراجع: مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق (ص: ٥٥).

إن أقدم وظيفة من وظائف التسويق هي الوظيفة التجارية، والتي يقصد بها البيع بجميع وظائفه الثانوية، وهي:

- التوزيع المادي للسلع.
- خدمات ما بعد البيع.
- توجيه وتنشيط ومراقبة البائعين.

وللقيام بالوظيفة التجارية على أكمل وجه تحتاج إلى تصميم وتخطيط جيد للمنتج، بحيث يجب على البائع أن يقدم للمستهلكين السلعة التي يرضى عنها بالكمية التي يريدونها، وفي الوقت المطلوب، وبالسعر الذي يقدر المستهلك على دفعه، وهذه الوظيفة كانت ضمن وظائف الإنتاج.

وفي بعض المؤسسات نجد أن الوظيفة التجارية مرتبطة بمديرية التسويق على شكل (قسم تجاري) أو (قسم للمبيعات)، أما في مؤسسات أخرى فالوظيفة التجارية تولى إلى مديرية تجارية مستقلة عن مديرية التسويق، وتكون في نفس المستوى مع مديرية التسويق. والسبب في ذلك هو أهمية الدور الذي تلعبه قوة البيع في خلق الطلب؛ حيث تلقى على عاتق رجال البيع الذين يستعملون الجهود الشخصية وطرق الترويج والإعلان لجذب المشتري للحصول على منتجاتهم.^(١)

وإلى جانب الوظيفة التجارية تظهر أهمية الوظيفة الترويجية، وذلك يشمل تحديد واختيار الوسائل الترويجية المناسبة من حملات إعلانية ونشر وبيع شخصي ومنتشطات بيع، كما يشمل وضع خطط استخدام برامج العلاقات العامة ووسائل الاتصال الجماهيرية الأخرى المتاحة لتحقيق أهداف المنشأة. وعلى ذلك فالسويق يشمل العديد من النشاطات التي تساعد على إيجاد وانتقال ما نرغب في تسويقه، ومنها:

- ١- معرفة احتياجات العملاء الحالية والمستقبلية.
- ٢- تطوير السلع والخدمات والأفكار التي تلبي حاجات العملاء.
- ٣- تمييز ما تم تطويره أو إنتاجه من سلع أو خدمات باسم مميز وعبوة مميزة حتى يستطيع العملاء تمييزه عن المنتجات المنافسة.
- ٤- تحديد الأحجام المختلفة من المنتجات التي تلبي حاجة العملاء.
- ٥- تسعير السلع والخدمات والأفكار التي تم إنتاجها أو تطويرها.
- ٦- اختيار أسلوب التوزيع المناسب (إما مباشرة مع المستهلك أو عن طريق وسيط) مع تحديد وسائل النقل والتخزين المناسبة.

(١) أسس التسويق، أحمد سامي ناجي، ص، ٥٤ الأردن مكتبة حمدان (١٩٩٨).

- ٧- تحديد وابتكار الطريقة المثلى لترويج السلع والخدمات والأفكار.
٨- اختيار وسائل الترويج المناسبة كالصحف والمجلات ولوحات الطرق والتلفاز وغيرها.

ومما تجدر الإشارة إليه أن المهمة الأولى من هذه المهام تركز على العمل واحتياجاته؛ وذلك لأنه المعيار الحقيقي لوضع السوق، أما المهام التي تليها فتعني بأربعة أمور مهمة تسويقياً، وهي: (المنتج، والسعر، والتوزيع، والترويج) وهي تمثل محاور العمل التسويقي، ويسمى مزج المحاور الأربعة بالمزيج التسويقي (١) (٢).

وعلى المستوى الاجتماعي تظهر أهمية التسويق التجاري في الأمور الآتية:

- ١- تلبية مصالح الناس الدنيوية من ضرورات وحاجات وتمتات، والتمتع بما أباحه الله تعالى لهم من زينته التي أخرج لهم والطيبات من الرزق، وذلك عن طريق عمليات تبادل وتوزيع السلع والخدمات. (٣)
٢- حاجة المنظمات على اختلاف أنواعها للأنشطة التسويقية وبالتالي توفير فرص عمل بشكل عالي جداً للعمال في المجتمعات، أدى ذلك إلى إيجاد

(١) يسمى مزج المحاور الأربعة: (المنتج، والسعر، والتوزيع، والترويج) مع بعضها بالمزيج التسويقي، ويعتبر كل محور من هذه المحاور عنصراً من عناصر المزيج التسويقي، وقد سمي بذلك لأنه مزيج يعني المنتج بسعره ومكان بيعه وأسلوب ترويجه، وهي الأدوات التسويقية الرئيسية التي يؤثر بها على المستهلك. (أساسيات التسويق - نظرة شاملة للتسويق، (ص: ٤)، التسويق، د. عصام الدين أبو علفة (ص: ٣٨٦)
ويعرفه رجال التسويق على أنه ذلك الخليط من الأنشطة التسويقية الذي يمكن التحكم فيه بواسطة المؤسسة، والموجهة إلى قطاع سوقي معين من المستهلكين. (أهمية المزيج التسويقي الدولي في أداء النشاط التسويقي الدولي للمؤسسة"، قرينات إسماعيل مذكرة تخرج لنيل درجة الماجستير، تخصص تسويق، جامعة سعد دحلب، منشورة) البلدة، ٢٠٠٥، (ص: ٥٩)

وقيل: المزيج التسويقي هو: الأساس الرئيسي الأكثر حركة وقدرة على التوافق والتعامل مع المتغيرات الخاصة بالنشاط التسويقي، خاصة دورة الأعمال في مراحلها المختلفة". التسويق في ظل الركود"، محسن أحمد الخضيرى إيتراك للنشر والتوزيع، مصر، ١٩٩٦، (ص: ١٠٢)

(٢) أساسيات التسويق - نظرة شاملة للتسويق، (ص: ٣، ٤)

(٣) التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص: ٤٤).

- عدد كبير من الوظائف ليعمل بها أفراد المجتمع العاملون في مجال التوزيع والبيع والإعلانات، والترويج... وغيرها. (١)
- ٣- محاولة إيصال المنتجات إلى أفراد المجتمع بأسعار متناسبة بسبب زيادة التنافس بين المشروعات المنتجة وهذا يعود بالنفع على العمال والموظفين والمساهمين في الشركة، وبالتالي رفع مستوى المعيشة لهؤلاء. (٢)
- ٤- للتسويق أهمية كبيرة في تحقيق ورفع معدل التنمية الاقتصادية؛ وذلك لأنه إذا وجد نظام تسويقي متقدم في المجتمع أدى ذلك إلى سرعة النمو الاقتصادي له؛ لأنه يكون قادراً على تطوير أنظمة توزيع فعالة لتسويق ما لدى المجتمع من منتجات في أسواقها المحلية أو الأسواق الخارجية، وبالتالي زيادة الحركة الاقتصادية في المجتمع. (٣)
- وقد أثبتت الدراسات أن ما نسبته ٣٥% من العمالة في المجتمع ترتبط من قريب أو من بعيد بأنشطة تسويقية، وأن ٥٠% من الإنفاق الخاص بالمستهلك ينفق على العملية التسويقية (٤) (٥).
- ٤- التسويق التجاري هو حقل الوصل بين إدارة المنشأة والمجتمع الذي تعيش فيه والأسواق التي تخدمها؛ إذ تقوم إدارة التسويق بتزويد الإدارات المختلفة في المنشأة بالمعلومات والدراسات عن حاجة السوق للسلع والخدمات. (٦)

أنواع التسويق التجاري:

- يتنوع التسويق التجاري إلى نوعين مختلفين، تبعاً لاعتبارين مختلفين:
الاعتبار الأول: باعتبار المنتج المراد تسويقه.
الاعتبار الثاني: باعتبار طرقه وقنواته.

(١) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكرياء عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى الشيخ (ص: ٥١)، عمان، الأردن، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤٣٠، ٢٠٠٩م.

(٢) مداخل التسويق (ص: ٦)، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق (ص: ٥٢).

(٣) مبادئ التسويق د. نسيم حنا (ص: ٢٤)، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق (ص: ٥٢).

(٤) التسويق الفعال (ص: ٢٦)

(٥) التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص: ٤٥)

(٦) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق (ص: ٥٣)

أما الاعتبار الأول: باعتبار المنتج المراد تسويقه، فإنه ينقسم إلى تسويق سلع، وتسويق خدمات.

تسويق السلع: وهي المنتجات الملموسة كأجهزة الحاسبات الآلية، وأطباق استقبال القمار الصناعية. (١)

وتنقسم السلع بناء على الهدف من الشراء إلى: سلع استهلاكية، وسلع صناعية.

السلع الاستهلاكية: وتتمثل في المنتجات التي تشتري بواسطة المستهلك النهائي، بغرض استهلاكه أو استخدامه الشخصي، وتنقسم وفقاً لنمط الشراء إلى قسمين:

القسم الأول: تنقسم السلع الاستهلاكية إلى ثلاثة أنواع، بناء على العادات الشرائية للمستهلك:

- السلع الاستقرابية.
- السلع التسويقية.
- السلع الخاصة.

أما السلع الاستقرابية فتسمى بالسلع الميسرة، واستقرابية أي قريبة وسهلة المنال. (٢) وهي السلع المنخفضة الثمن والتي يشتريها المستهلك بسرعة، وعلى فترات دورية متقاربة، وبأقل مجهود ومن أقرب مكان (٣)، دون الحاجة لقيام المستهلك بإجراء المقارنات بين الأسماء التجارية المعروضة، وبذل جهود شرائية كبيرة. (٤) ولا يقوم المستهلك بشرائها إلا إذا كان هناك حاجة لها، فإذا ما وجدت الحاجة لها فإنه لا يؤجل شراءها، وغالباً ما يقوم المستهلك الأخير بشراء كميات صغيرة في المرة الواحدة، ويتكرر الشراء منها في عدة مرات خلال الفترة الزمنية الواحدة، وتتميز بانخفاض سعرها، ويعتمد منتجها في ترويجها اعتماداً كبيراً على الإعلان.

(١) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، د. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٣٣٨)

(٢) إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص: ١٨٢)

(٣) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت (ص: ٣٤٢)، التسويق النظرية والتطبيق، د. شريف العاصي (ص: ٢٤٣)، التسويق عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣٤)، إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص: ١٨٢)

(٤) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٣٤٢)

وفي توزيعها في أكبر عدد من المتاجر التي يتردد عليها المستهلك. ويعتمد منتج هذا النوع من السلع على الموزعين؛ نظراً لصعوبة الاتصال الشخصي بالعدد الكبير من المتاجر التي تقوم ببيعها وكثرة تكاليف هذا الاتصال في حالة القيام بذلك.

وكثيراً ما يقوم المستهلك الأخير بشراء السلع الميسرة بمجرد رؤيته لها دون أن يكون هناك تخطيط سابق لشرائها؛ لذا يلجأ عدد كبير من الموزعين إلى عرض هذه السلعة بطريقة تغري العميل بشرائها بمجرد رؤيته لها، ويقوم الرجال والنساء والأطفال بشراء هذا النوع من السلع الميسرة، مثل الخبز، وزجاجات المياه، والمشروبات الغازية، وأنواع البقالة، والصحف وغيرها.^(١)

وأما السلع التسويقية: فتسمى بالسلع الانتقائية؛ لأنها تعتمد على التوزيع الانتقائي، بمعنى توافرها في عدد من منافذ التوزيع^(٢)، وهي السلع التي يقوم المستهلك الأخير بشرائها بعد القيام بمقارنة المعروض من السلع المتنافسة في المتاجر المختلفة من حيث السعر والجودة واللون والطراز... الخ، ويقوم المستهلك الأخير بعملية المقارنة في كل مرة يقوم فيها بالشراء.

وتتجه المتاجر التي تباع هذه السلع إلى التركيز في المناطق التجارية لتسهل على المستهلك الأخير عملية المقارنة، وتعتبر النساء من المستهلكين الأساسيين لهذا النوع من السلع.

(١) إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرعة (ص: ١٨٢، ١٨٣)

وتجدر الإشارة إلى أن الاستقرائية تنقسم إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول: السلع المستقرة: وهي التي يتم شراؤها بصفة مستمرة، مثل اللبن واللحم والخضروات وغيرها من السلع التي تشتريها الأسرة بشكل مستمر.
النوع الثاني: السلع العفوية: وهي التي يتم شراؤها عفواً للحظة أو الخاطر دون سابق تخطيط للشراء، مثل: شراء بعض من اللب أو الترمس أو الأيس كريم، أو غيرها من السلع التي يقرر الإنسان شراؤها أثناء مسيره في الطريق.

النوع الثالث: سلع الطوارئ: وهي التي يتم شراؤها حينما تطرأ حاجة غير متوقعة. فعلى سبيل المثال قد يحدث جرحاً بسيطاً لأحد الأشخاص فيقوم بشراء مطهر مثل الكحول، وبعض اللاصق الطبي والقطن الطبي. (يراجع: التسويق، شريف العاصي (ص: ٢٠٨، ٢٠٩)

(٢) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص:

وغالبا ما تباع سلع التسوق بسعر لأكثر ارتفاعا من السعر الذي تباع به السلع الاستقرائية، ومن ثم فإن معدل تكرار شرائها أقل من معدل تكرار شراء السلع الاستقرائية.

وتباع سلع التسوق في متاجر أقل عددا من المتاجر التي تباع فيها السلع الاستقرائية؛ نظرا لكبر حجم طلبات تجار التجزئة، واطمئنان المنتج لمراكزهم المالية، وقلة عددهم بالنسبة لتجار التجزئة الذين يتعاملون في السلع الاستقرائية. ومن أمثلة سلع التسوق: الملابس الجاهزة والأقمشة والسجاد والأثاث، والسلع المعمرة. ^(١) وغالبا ما تكون المتاجر التي تباع هذه السلع متمركزة في مكان واحد، فعلى سبيل المثال نجد أن المتاجر التي تباع الملابس والأجهزة الكهربائية أغلبها متمركز في منطقة وسط المدينة بالقاهرة وغيرها من المحافظات.

والإعلان عن السلع التسويقية يلعب دورا مهما في إبراز الميزة التفضيلية للسلعة، سواء أكانت سعرا أم جودة أم غيرها من الصفات، ورغم ذلك فإن البيع الشخصي ^(٢) يعتبر أهم وسائل الترويج لهذه السلع؛ حيث تلعب مهارة البائع دورا أساسيا في إقناع المستهلك بشراء نوع معين من هذه السلع. ^(٣)
وأما السلع الخاصة: فلها تعريفان:

التعريف الأول: تعرف السلع الخاصة بالسلع التي يقتصر استهلاكها على فئة محددة من المستهلكين الطبيعيين للسلع، ومن أمثلتها: السلع المستوردة التي تباع بعملات صعبة في متاجر السوق الحرة في مصر، مثل: عيش التوست المخصص لمرضى السكر وضغط الدم والراغبين في المحافظة على أوزانهم.

(١) إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص: ١٨٣) بتصرف يسير، ويراجع: إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٣٤٢)، التسويق، شريف العاصي (ص: ٢١٠)، التسويق عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣٤)

(٢) البيع الشخصي هو: العرض أو الاتصال الشخصي المباشر الذي يتم بين مسؤول البيع بالمنظمة والعملاء (حاليين أو محتملين) بغرض إتمام عملية بيعية، أو بناء علاقات معهم؛ لذا يعرف بالبيع المباشر. التسويق، د. أمنية ياقوت، د. محمد أبو النجا (ص: ٣٩٥)، التسويق الدولي، د. هاني الضمور (ص: ٣٠٣)

(٣) التسويق، شريف العاصي (ص: ٢١٠)

التعريف الثاني: تعرف السلع الخاصة بأنها السلع التي يفضلها المستهلك الأخير بحيث يكون مصرا على شرائها دون أي سلعة بديلة أخرى، ويكون على استعداد دائم لبذل جميع الجهود الممكنة لشرائها من أي مكان نظرا لما تتمتع به من خصائص فريدة وسمعة عالية.

وغالبا ما تتصف هذه السلع بارتفاع مستوى الجودة وارتفاع السعر وانخفاض معدل دوران البضاعة وارتفاع هامش الربح عن الوحدة المباعة منها، ويقوم منتج هذه السلع بالإعلان عنها والتركيز على الاسم التجاري لها، بالإضافة إلى الاعتماد في الترويج على رجال البيع، وتباع هذه السلع في عدد محدود من متاجر التجزئة، إما تابع للمنتج، وإما على أساس التوكيل الوحيد في منطقة بيعه، ومن أمثلة هذه السلع: اللواصق وحقائب السامسونيت... الخ. ويلاحظ أن السلع الخاصة قد تكون أصلا سلعا انتقائية أو سلعا ميسرة ثم اكتسبت الصفة الخاصة بعد ذلك، وبطبيعة الحال يحاول كل منتج وموزع أن تكون سلعته (الخاصة) من جانب المستهلك الأخير.^(١)

وهناك السلع غير المنشودة، وهي السلع التي لا يقوم المستهلك - غالبا - بشرائها؛ لذا يستخدم في تسويقها - غالبا - البيع الشخصي، والإعلان الهجومي، ومن أمثلة تلك المنتجات: الموسوعات العلمية، وكتب تعليم الأطفال.^(٢)

(١) إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص١٨٤) ويراجع: إدارة التسويق في بيئة

العولمة والإنترنت. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص٣٤٢)، التسويق، شريف

العاصي (ص ٢١١، ٢١٠)، التسويق عصام الدين أبو علفة (ص٢٣٤)

(٢) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد

(ص٢٤٣)، إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص١٨٤)

التقسيم الثاني للسلع الاستهلاكية: ومبنى هذا التقسيم على أساس معدل الاستهلاك، فإنها تنقسم إلى نوعين: السلع المعمرة، والسلع الغير معمرة.

أما السلع المعمرة: فهي السلع التي تستخدم وتبقى أو تعمر مدة طويلة، أي تستخدم خلال فترة زمنية طويلة نسبياً، مثل: الغسالات، والسيارات، والتليفزيونات.

وأما السلع غير المعمرة: فهي السلع التي تستخدم مرة واحدة أو في عدد محدود من المرات خلال لفترة زمنية قصيرة، مثل الأطعمة.^(١)

والنوع الثاني من أنواع السلع - بناء على الهدف من الشراء:- هو السلع الصناعية. (سلع الإنتاج). وهي السلع التي تشتري بغرض استخدامها في العملية الإنتاجية؛ لإنتاج سلع أخرى، أو بغرض تسهيل العملية الإنتاجية ذاتها، ولها أنواع متعددة، منها:

-**المواد الخام، وهي المواد الأولية التي تدخل في تصنيع السلع، ويكون مصدرها المناجم أو الغابات أو البحار.**

-**التجهيزات الآلية، وتشمل العدد والآلات المستخدمة في العملية الإنتاجية وتتصف بارتفاع الاستثمارات فيها (آلات التقطيع)**

-**الأجهزة المساعدة، وهي التي لا تدخل مباشرة في تصنيع السلع، ولكن تستخدم في الأنشطة المكتبية، وتشمل الآلات الكاتبة والكمبيوتر.**

-**الأجزاء المصنعة وغير المصنعة، وتشمل الأجزاء التي تستخدم كما هي أو بعد تعديلها لإضافتها كجزء من السلع النهائية، مثل: (الكاوتش، والبطاريات).**

-**مهمات التشغيل، تستخدم في تسهيل العملية الإنتاجية، ولا تدخل في المنتج، ومنها: (الزيوت الصناعية، والشحوم، والمنظفات الصناعية).**

-**الخدمات الصناعية، وتشمل الخدمات العديدة التي تلزم المنتج في سياق عملية الإنتاج، مثل الخدمات الاستشارية وخدمات النظافة وغيرها.^(٢)**

(١) إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد

(ص ٢٤٤)، التسويق عصام الدين أبو علفة (ص ٢٣٣)

(٢) التسويق، عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣٧، ٢٣٨)، ويراجع: التسويق، شريف

العاصي (ص: ٢١٢، ٢١٣)، إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، محمد فريد

الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٢٤٥).

٢- تسويق الخدمات: والخدمات هي أوجه نشاط غير ملموس، تهدف إلى إشباع الرغبات والاحتياجات عندما يتم تسويقها للمستهلك الأخير أو المشتري الصناعي^(١) مقابل دفع مبلغ معين من المال، وبحيث لا تقتزن هذه الخدمات ببيع منتجات أخرى. ومن أمثلة الخدمات التي تقدمها المنظمات: ما تقدمه الفنادق والأندية الرياضية وأصحاب العقارات وشركات التأمين والبنوك وشركات الاستثمار وشركات النقل الجوي والبري والمائي، وهيئات المرافق العامة كالكهرباء والماء والغاز، ووكالات الإعلان، والمستشفيات، والمدارس الخاصة، ومحال الغسيل والكي وتنظيف الملابس، ومحال تجميل السيدات وصالونات الحلاقة، وغيرها.

وهذا التعريف لا يشمل الخدمات التي يقوم المنتجون أو التجار بتقديمها مع المنتجات المباعة للمستهلك الخير أو المستهلك الصناعي، كالصيانة وتوصيل السلعة للمنازل.. الخ، ولا تشمل أيضاً الخدمات غير مدفوعة القيمة، مثل الخدمات التي تقدمها الدولة للمواطنين مجاناً في مجالات التعليم والعلاج.. الخ.^(٢)

(١) يقسم التسويقيون المستهلكين والمشتريين إلى ثلاثة أقسام:
القسم الأول: المستهلك النهائي: وهو من يشتري السلعة أو الخدمة لاستخدامها والانتفاع بها مباشرة دون إعادة بيعها أو تصنيعها.
القسم الثاني: المستهلك أو المشتري الصناعي، وهو من يشتري السلعة أو الخدمة لإعادة تصنيعها والاستفادة منها في إنتاج آخر.
القسم الثالث: الوسيط: وهو من يشتري السلعة أو الخدمة، ويعيد بيعها كما هي. أساسيات التسويق (ص: ٩٥، ص: ٣٢٩)، التسويق "المبادئ والاستراتيجية" (ص: ٢٠، ٥٢)
(٢) إدارة التسويق، د. محمود صادق بازرة (ص: ١٩٣، ١٩٤)، إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٤٢١)

ثانياً - تقسيم التسويق باعتبار طرقه وقنواته^(١).
ينقسم بهذا الاعتبار إلى قسمين، تسويق مباشر، وتسويق غير مباشر.

النوع الأول: التسويق المباشر: ويعني التسويق بدون وسطاء، ويكون منفذ التوزيع من المنتج إلى المستهلك الخير، أو المشتري الصناعي مباشرة^(٢). فهو وسيلة اتصال مباشر بالعمل المستهدف من أجل تحفيزه أو تشجيعه على الشراء، وذلك من خلال العديد من الوسائل مثل التليفون، والبريد، والوسائل الإلكترونية مثل الانترنت والزياره الشخصية (البيع الشخصي) والتسويق المباشر يستخدمه كل المسوقين من تجار الجملة وتجار التجزئة أو المنتجين أنفسهم.

(١) قنوات التسويق أو التوزيع: هي تلك القنوات التي تستخدمها المنظمات لتوصيل منتجاتها إلى عملائها أو المستهلكين النهائيين؛ حيث تتكون من مجموعة من المنظمات أو الأفراد الذين يقومون بنقل ملكية المنتجات أثناء تدفقها من المنتجين إلى المستهلكين النهائيين. ويطلق على المنتجين والوسطاء والمشتريين لقب: أعضاء قناة التوزيع. أما الوسطاء فهم: مجموعة المنظمات أو الأفراد الذين يقومون بعملية تدفق المنتجات من المنتج إلى المستهلك.

ويتكون الوسطاء من الوكلاء، وتجار الجملة، وتجار التجزئة. والوكلاء هم: الذين يبيعون المنتج نيابة عن الشركة المنتجة له مقابل عمولات. وتجار الجملة هم: الذين يبيعون إلى تجار آخرين ولا يبيعون للمستهلك النهائي. أما تجار التجزئة فهم: الذين يبيعون للمستهلك النهائي. ويطلق على بعض الوسطاء - وهم تجار الجملة، وتجار التجزئة الذين يقومون بالشراء، وحمل لقب يرتبط بالسلع، وإعادة البيع - اسم تجار. أما الوسطاء الذين يأخذون لقب سماسرة أو ممثلي المنتج أو وكلاء البيع ويقومون بالبحث عن العملاء، وقد يتفاوضون معهم نيابة عن المنتجين، ولكنهم لا يحملون لقباً يرتبط بالسلع فيطلق عليهم اسم وكلاء.

أما المنظمات التي تقوم بالنقل والبنوك ووكالات الإعلان فهي تساعد جميعاً في عملية التوزيع، ولكنها لا تحمل لقباً يرتبط بالسلع، ويطلق عليها اسم مقدمي التسهيلات. (التسويق، د. أمينة ياقوت، د. محمد أبو النجا (ص: ٢٨٤، ٢٨٥)، ويراجع: إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، محمد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٣٧٨)

(٢) التسويق، د. عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣٣)، إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد (ص: ٣٨٠)

وهو أسرع وصولاً إلى العميل عن طريق بريده الإلكتروني أو رقم تليفونه أو صندوقه البريدي أورثم الفاكس وغيرها.^(١)

وعادة ما تستخدم هذه الطريقة مع المنتجات التي تحتاج إلى إقناع العملاء بها، ومن أهم الشركات التي تستخدم هذا الأسلوب شركة دل (dell) للحاسبات الآلية حيث تقوم بالبيع المباشر من خلال الانترنت والتليفون لبيع منتجاتها ومكوناتها وقطع الغيار، كما أن لديها القدرة على مواكبة احتياجات كل عميل على حدة سواء كان فرداً أو منظمة.^(٢)

النوع الثاني: التسويق غير المباشر: ويعني التوزيع باستخدام الوسطاء. (وكلاء- تجار جملة- تجار تجزئة- موزعون صناعيون)^(٣)

على الرغم من أن قنوات التوزيع المباشر تتسم ببساطة وسهولة التسويق للعملاء إلا أنها لا تسمح عادة بتحريك المنتجات من المنتجين إلى العملاء بشكل ذي كفاءة، فهناك بعض المنتجات التي تخدم مناطق جغرافية منتشرة، وعدد هائل من المستهلكين النهائيين، وهناك منتجات تتصف بطبيعة شرائها المتكرر؛ لذا فإن منتج هذه المنتجات يحتاجون إلى بدائل أخرى أكثر كفاءة وأقل تكلفة، وأوفر وقتاً من البيع المباشر، وذلك عن طريق استخدام الوسطاء، وهم تجار الجملة، وتجار التجزئة، والوكلاء، فهناك بعض القنوات التي تعتمد على هؤلاء جميعاً، وهناك البعض الآخر الذي يستخدم واحداً، أو اثنين فقط منها.^(٤)

(١) التسويق، د.أمينة ياقوت، د. محمد أبو النجا (ص: ٢٦١)

(٢) التسويق، د.أمينة ياقوت، د. محمد أبو النجا (ص: ٢٩٠، ٢٩١)

(٣) التسويق، د. عصام الدين أبو علفة (ص: ٢٣٣)، التسويق، د.أمينة ياقوت، د. محمد أبو

النجاء (ص ٣٨٤)

(٤) التسويق، د.أمينة ياقوت، د. محمد أبو النجا (ص ٢٩٢، ٢٩١)

المبحث الأول: حوافز التسويق التجاري: مفهومها، وأهميتها، وأهدافها المطلب الأول: مفهوم حوافز التسويق التجاري.

الحوافز في اللغة: جمع حافز^(١)، مشتق من حَفَزَ يَحْفِزُ، حَفْزًا، فهو حافز، والمفعول: مَحْفُوزٌ.^(٢)

ويدور معناها على: الحث، والدفع، والحركة والإعجال. قال ابن فارس: "حَفَزَ الحاء والفاء والزاء كلمة واحدة تدل على الحث وما قرب منه. فَالْحَفْزُ: حَثُّكَ الشَّيْءَ مِنْ خَلْفِهِ".^(٣)

وفي تاج العروس: "حَفَزَ اللَّيْلُ النَّهَارَ حَفْزًا: حَثَّهُ عَلَيْهِ وَسَاقَهُ، وَأَصْلُ الْحَفْزِ: حَثُّكَ الشَّيْءَ مِنْ خَلْفِهِ سَوَقًا وَغَيْرَ سَوَقٍ".^(٤) وفي الصحاح: "حفزه، أي دفعه من خلفه، يحفزه حفزًا".^(٥)

وفي جمهرة اللغة: "الحفز: الإعجال، حفزني عن كذا وكذا يحفزني حفزاً أي أعجلني، قال ابنُ دُرَيْدٍ: حَفَزَهُ عَنِ الْأَمْرِ يَحْفِزُهُ حَفْزًا: أَعْجَلَهُ وَحَثَّهُ".^(٦) وفي معجم اللغة العربية: "حَفَزَ الشَّيْءَ: دَفَعَهُ مِنْ خَلْفِهِ بِالسَّوْقِ أَوْ غَيْرِهِ حَفَزَتِ الْقَوْسُ السَّهْمَ، وَاللَّيْلُ يَحْفِزُ النَّهَارَ. حَفَزَهُ إِلَى الْأَمْرِ وَحَفَزَهُ عَلَى الْأَمْرِ: حَثَّهُ عَلَيْهِ وَحَرَّكَهُ، دَفَعَهُ إِلَيْهِ".^(٧)

الحوافز في الاصطلاح:

لم أجد من الفقهاء المتقدمين من تعرض لتعريف كلمة "الحوافز" أو استعمالها بمعنى من المعاني التي تدل عليها، ولعل السبب في ذلك أنها اصطلاح معاصر، يرد استعماله كثيرا عند علماء الاقتصاد والتسويق وإدارة الأعمال، وبالرجوع إلى كتبهم تبين أنهم قد استعمالوا هذا المصطلح بمعنى التشجيع والحث والدفع، وهي ذاتها المعاني التي ذكرها اللغويون، غير أنهم

(١) المعجم الوسيط، ص (١٨٤)، مادة: "حَفَزَ".

(٢) لسان العرب (٣٣٧/٥)، معجم اللغة العربية المعاصرة (١/٥٢٢) مادة: "حَفَزَ".

(٣) مقاييس اللغة (٢/٨٥) مادة: "حَفَزَ".

(٤) تاج العروس (١٥/١١١) مادة: "حَفَزَ".

(٥) الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية (٣/٨٧٤) مادة: "حَفَزَ".

(٦) جمهرة اللغة (١/٥٢٧) مادة: "حَفَزَ".

(٧) معجم اللغة العربية المعاصرة (١/٥٢٢) مادة: "حَفَزَ".

عبروا عنها بمصطلح الترويج المستعمل عندهم في كل ما يَحْتُ أو يدفع على إرادة أخذ الشيء من صاحبه بالثمن. (١)

وقد استعمل علماء التسويق مصطلح (الترويج) وأرادوا به معنيين: معنى عام، ومعنى خاص.

فالمعنى العام للترويج: هو ((جميع الأعمال التي تقوم بها الشركة؛ لزيادة مبيعاتها)). (٢) وقيل: هو أسلوب تتخذه المنشأة التجارية لحث موظفيها أو المتعاملين معها على كل ما من شأنه تحقيق أهدافها التسويقية.

ومن هذا التعريف يتبين أن الحوافز المرادة هنا قد تكون موجهة لموظفي المنشأة التجارية كما في التحفيز بطريقة العمولة، وقد تكون موجهة للمتعاملين مع المنشأة التجارية ممن لا يعملون لديها، كالحوافز الموجهة إلى المنشآت الأخرى، أو الوسطاء التجاريين ونحوهم، وذلك باتخاذ أساليب مناسبة معهم كالتحفيز بالهدايا أو الخصم على الأسعار ونحو ذلك. كما أن التعريف يشمل كذلك الحوافز المادية، سواء أكانت عينية أم مالية، ويشمل كذلك الحوافز المعنوية. (٣)

وأما الترويج بمعناه الخاص ففيه عدة تعريفات:

عرّفه بعضهم بأنه: (تلك الأعمال التي يقصد بها زيادة حجم المبيعات عدا الإعلان، وأعمال البيع نفسها). (٤)

وعرّفه آخرون بأنه: (عملية اتصال بهدف البيع). (٥)

وعرّفه آخرون بأنه: (الجهود التي تبذلها المنشأة بغرض إحداث تأثير معين في سلوك المستهلكين يتطابق مع المتطلبات التسويقية، من حيث زيادة المبيعات من جميع السلع، أو الخدمات، أو بعضها عن طريق جذب مستهلكين جدد، أو زيادة معدل الطلب الحالي، أو تقليل الطلب بالنسبة لسلعة معينة، وتحويله إلى سلعة أخرى). (٦)

(١) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، نبيه غطاس ص (٤٨٥)، فن البيع،

محمود عساف ص (٣٢)، التسويق مدخل تطبيقي، د. طلعت عبد الحميد ص (٣٦٩)،

التسويق المعاصر للدكتور محمد بن عبد الرحيم ص (٣٠٧).

(٢) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال ص (٤٨٥).

(٣) التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص ٤١٤).

(٤) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال ص (٤٨٥).

(٥) الأنشطة الترويجية للشركات السعودية للدكتور المتولي ص (٢٧).

(٦) دور الإعلان التجاري في ترويج منتجات الصناعة السعودية (ص ٤١).

وقيل: هو "الاتصال بالآخرين وتعريفهم بالمنتج وحثهم للحصول إليه لتنشيط الطلب وزيادة المبيعات وتحقيق الربح للمنظمة أو مبرر وجودها وذلك من خلال وسائل الاتصال".^(١)

وقيل: هو "ذلك العنصر المتعدد الأشكال، والمتفاعل مع غيره من عناصر المزيج التسويقي، والهادف إلى تحقيق عملية الإتصال الناجمة مما تقدمه المؤسسات من سلع أو خدمات أو أفكار تعمل على إشباع حاجات ورغبات الجمهور من أفراد أو مؤسسات وفق إمكاناتهم وتوقعاتهم".^(٢)

والمعنى الذي تجتمع فيه هذه التعريفات للترويج: أنه اتصال بالعملاء، والمشتريين المرتقبين بغرض تعريفهم، وإقناعهم بالسلع، ودفعهم إلى شرائها.^(٣)

وقيل: الترويج هو عملية تعريف المستهلك بالمنتج وخصائصه ووظائفه ومزاياه وكيفية استخدامه وأماكن وجوده بالسوق وأسعاره، بالإضافة إلى محاولة التأثير على المستهلك وحثه وإقناعه بشراء المنتج.^(٤)

وبهذا يتبين أن المعنى العام للترويج قريب من المعنى اللغوي للحواضر، وهذا بخلاف المعنى الخاص للترويج فإنه أخص من المعنى اللغوي. فالتعريف الخاص لا تدخل فيه الخدمات التي تكون بعد عقد البيع كالتعهد بالضمان، أو الصيانة، وما أشبه ذلك من الحواضر الأخرى.

وعلى ذلك فعلماء التسويق يقصرون الترويج على ما يخلق الرغبة وينميها لدى العميل، بحيث يصير جاهزاً للشراء، أما ما بعد ذلك فلا يدخل عندهم في الترويج غالباً.

وبناء على ما سبق يتبين لنا أن حواضر التسويق التجاري: هي كل ما يقوم به البائع، أو المنتج من أعمال تُعرّف بالسلع، أو الخدمات، وتحتّ عليها،

(١) استراتيجيات التسويق: المفاهيم، الأسس، الوظائف، نزار عبد المجيد البروراي؛ أحمد محمد

فهيم البرزنجي، ص ٢١٦، عمان: دار وائل، ٢٠٠٤.

(٢) إستراتيجية التسويق: مدخل سلوكي، محمد إبراهيم عبيدات (ص ٢٤٣) الطبعة الثالثة،

عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٢

(٣) التسويق، مدخل تطبيقي (ص ٣٦٩)، التسويق المعاصر، د. محمد بن عبد الرحيم (ص

٣٠٨).

(٤) التسويق (المفاهيم - الاستراتيجيات) النظرية والتطبيق، د. عصام الدين أبوعلفة (ص:

٣٨٥)

وتدفع إلى اقتنائها وتملكها من صاحبها بالثمن، سواء كانت تلك الأعمال قبل عقد البيع أو بعده. (١)

المطلب الثاني: أهمية حوافز التسويق التجاري، وأهدافه. أولاً - أهمية حوافز التسويق التجاري:

لا زال التجار وأصحاب السلع والخدمات يستعملون أنواعاً من الوسائل والأساليب التي تشجع الناس على شراء سلعهم وخدماتهم، وترغبهم فيها منذ زمن بعيد، وكانت هذه الوسائل التحفيزية في ذلك الوقت محدودة قليلة محصورة وإن كانت مؤثرة جذابة، ثم لما حدث التقدم الحضاري والإنتاجي، واخترت الآلات وتنوعت المنتجات وتطورت حياة الناس ونشاطهم الاقتصادي تطورت تبعاً لذلك أساليب التجار في ترويج سلعهم وخدماتهم والتحفيز إليها، واشتدت المنافسة بين التجار وأصحاب السلع والخدمات في جذب أكبر عدد من المشترين، فحملهم ذلك على تطوير أساليب الترويج والحوافز المرغبة في الشراء، واستحداث وسائل وأساليب جديدة لتوسيع قاعدة المشترين، حتى غصت الأسواق والمراكز والمحلات التجارية صغيرها وكبيرها بعدد كبير متنوع من الحوافز التحفيزية ووسائل تنشيط المبيعات، فصارت هذه الوسائل التحفيزية معلماً من معالم الأسواق على اختلاف مناشطها وأحجامها، يتعامل معها الصغير والكبير، وتمس حياة الخاص والعام، كما أن لها أثراً لا يستهان به في حمل الناس على الشراء أو صرفهم عنه. (٢)

كما يمكن استخدام التحفيز لتسويق المبيعات عند انخفاض مبيعات المؤسسة أو زيادة مخزونها، أو عند تحقيق استقرار كبير في مبيعات المنشأة، أو عند الرغبة في معالجة موسمية المبيعات في مختلف الفصول الأربعة. (٣)

(١) التسويق، لأرمان داين (ص: ١٦ - ١٧)، الأسس المعاصرة في التسويق (ص: ٦٧)، مبادئ التسويق للدكتور عبيدات (ص: ٢٩٣)، التسويق (النظرية والتطبيق) للدكتور العاصي، (ص: ٤٨٣)، ويراجع: الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص: ٩)، بتصرف.

(٢) الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص: ١٠)

(٣) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام وآخرين (ص: ٣٨٥)

ويمكن إجمال أهمية حوافز التسويق في الأمور التالية:

- ١- تحقق الحوافز استقرار عنصر العمل داخل المشروع التجاري، وذلك ببقاء العاملين في المشروع لفترة طويلة وعدم انتقالهم لمشروع آخر، وبذلك تزيد خبرتهم ومهارتهم في أعمالهم، مما يعود على عملية التسويق بالفائدة، بزيادة الكفاءة الانتاجية للعاملين، وتحقق الثقة لمنتجات المشروع لدى الآخرين.
- ٢- تسهم الحوافز في زيادة إنتاجية العمل كماً ونوعاً؛ إذ كلما أحس العامل بالراحة النفسية والاستقرار الاجتماعي والاقتصادي كلما قدم جهداً أكبر لتطوير منتجات المشروع وتسويقها.
- ٣- للحوافز أهمية في تقليل الرقابة المباشرة من إدارة المشروع على العاملين، مما يوفر الوقت لها لتوجيه اهتمامها إلى أمور أكثر أهمية كإعداد الدراسات المستقبلية وتحري الجودة في المنتجات.
- ٣- كما تظهر أهمية الحوافز في زيادة المنافسة المستمرة بين العاملين، مما يكرس اهتمام العاملين بتطوير قدراتهم، مما يعود بالنفع على المشروع؛ إذ المنافسة أداة مهمة لتحسين مستوى إنتاجية العمل كعنصر مهم في الإنتاج.
- ٥- تحقيق العدالة بين العاملين بمكافأة العامل المنتج المنقن في عمله وعدم مساواته بمن هم دونه.

- ٦- للحوافز أهمية في الرقي بالمجتمعات، وتحقيقها لمتطلباتها وحاجاتها المشروعة، وذلك بزيادة العمل المنقن الذي تنميته الحوافز وتحث عليه.^(١)

ثانياً- أهداف حوافز التسويق التجاري:

تلعب حوافز التسويق التجاري دوراً كبيراً في المحافظة على علاقة إيجابية وطبيعية بين المنظمات والجمهور في البيئة التسويقية، هذا بالإضافة إلى التواصل الفعال بالعملاء الحاليين والمتوقعين للمنشأة؛ للتأثير في سلوكهم وتكوين الانطباع الجيد عن المنظمة ومنتجاتها.

ويمكن إجمال أهم أهداف حوافز التسويق التجاري في الأمور التالية:

- ١- الوعي: حيث تتمثل مهمة رجل البيع في السماح للمستهلكين بمعرفة أن المنتج متوفر، حيث يمثل الهدف هنا في خلق ألفة ومعرفة بالمنتج وباسمه المميز، يعتبر تحقيق الهدف ضرورياً للوصول إلى تعميق درجة الولاء

(١) ضوابط الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي وأثرها على الإنتاج والإنتاجية د. خالد بن سعد المقرن، (ص ٣٤٥، ٣٤٦)، من مطبوعات جامعة الإمام محمد بن سعود ط: الأولى، ١٤٢٥هـ، ويراجع: التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص ٤١٦).

للمستهلكين نحو العلامة التجارية من المنتج، بالإضافة إلى أنه قد يمنع تحول العملاء إلى ممارسات المنافسين.

٢- **المعرفة والدراسة:** تتجاوز المعرفة الوعي لتصل إلى التعرف على مزايا المنتج، ومن ثم تعريف المستهلكين من مختلف الفئات العمرية بالسلعة أو الخدمة المطروحة في السوق من وقت لآخر، وخاصة أولئك المستهلكين من ذوي المواقف والآراء الإيجابية حول المنتج.

٣- **الإعجاب:** يشير الإعجاب إلى كيفية تحديد مشاعر السوق بشأن المنتج، ويمكن استخدام التحفيز عن طريق الترويج لنقل الجمهور من حالة عدم الإعجاب إلى حالة الإعجاب بالعلامة التجارية، ويتمثل أحدث الأساليب الشائعة في ربط العنصر برمز أو شخص جذاب، أو حتى قد يكونوا من رموز المجتمع أو المشاهير المعروفين.

٤- **تدعيم المواقف والآراء الحالية الإيجابية للعملاء حول السلعة أو الخدمة** وذلك بهدف دفعهم للشراء باستمرار.

٥- **العمل على تغيير الاتجاهات والآراء والأنماط السلوكية السلبية** للمستهلكين في الأسواق المستهدفة إلى اتجاهات وآراء سلوكية إيجابية نحو السلعة أو الخدمة المطروحة.

٦- **تقديم المعلومات والبيانات عن المنتج للعملاء المحتملين والحاليين في** الأوقات المناسبة وبالوسائل التحفيزية المناسبة.

٧- **الإخبار، والتشجيع والتذكير بالسلعة أو الخدمة المختلفة في مختلف** الأوقات، وخاصة أولئك المستهلكين ذوي المواقف والآراء الإيجابية؛ وذلك لتعميق درجة الولاء للمستهلكين نحو العلامة التجارية.

٨- **تحول العملاء المحتملين من عدم استخدام المنتج بصفة مستديمة** وإثارة اهتمامهم بالسلعة، والتغلب على مشكلة انخفاض المبيعات وخاصة عندما يصل المنتج إلى درجة الانحدار.

٩- **مقاومة الجهود الترويجية للمنافسين؛** لمحاولة الاستمرار والبقاء لفترة طويلة في السوق.

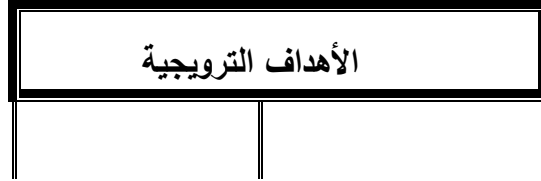
١٠- **بعد المسافة بين البائع والمشتري يتطلب وجود وسائل أخرى تساهم** في تحقيق الاتصال والتفاهم بين الطرفين.

- ١١- يساعد التحفيز على التأثير على قرار الشراء، ويظهر ذلك عندما يشتري المستهلك سلعا أخرى إضافة لما خططه قبل دخوله إلى أحد المتاجر، وهذا يرجع إلى تأثيرات الجهود التحفيزية.
- ١٢- تنوع الحلقات الوسيطة بين المنتج والمستهلك وزيادة عددها أدى إلى زيادة الحاجة إلى القيام بنشاط تحفيزي وترويجي.^(١)
- ١٣- استمالة السلوك الشرائي وإثارة اهتمام المستهلك النهائي أو المستعمل الصناعي بالسلع والخدمات.
- ١٤- يهدف التحفيز على التسويق التجاري إلى زيادة معدل استهلاك الأصناف الحالية؛ لتعزيز موقف المؤسسة التنافسي في مواجهة منافسيها؛ لتفادي مرحلة الخطر وهي ضعف الاستمرارية في السوق.
- ١٥- حث المستهلك على شراء السلعة واستعماله لها وتجربتها وتذكيره بين الفترة والأخرى.
- ١٦- يقوم تنشيط المبيعات بالمحافظة على العملاء الحاليين لمنع استقطاب مؤسسات أخرى لهم من خلال الجهود الترويجية الهجومية، كالإعلان ووسائل ترويج المبيعات الأخرى.
- ١٧- يهدف تنشيط المبيعات الموجه إلى الوسطاء إلى إثارة اهتمامهم بالمنتج ودفعهم للتعامل فيه.
- ١٨- يقوم تنشيط المبيعات بتعريف المستهلك بالسلع الجديدة من خلال استخدام أسلوب توزيع العينات المجانية.
- ١٩- يعمل تنشيط المبيعات على تغيير عادات المستهلك؛ إذ إن منح الكوبونات للمستهلك مثلا يدفعه للولاء النسبي لمتجر معين، وبالتالي فهناك إمكانية للتأثير على عادات المستهلك الشرائية من خلال ما يعرضه المتجر.
- ٢٠- كما يعمل تنشيط المبيعات على محاولة استمالة وجذب عملاء جدد من خلال إبراز محاسن السلع والخدمات المقدمة لهم.
- ٢١- تشجيع العملاء على زيادة الطلب على السلع والخدمات وهو ما يلاحظ بشكل واضح من زيادة حجم المبيعات لبعض أنواع السلع الاستهلاكية من خلال تقديم عينات مجانية للمستهلك.^(١)

(١) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام وآخرين، ص ٣٥٢ وما بعدها.

وقد أجمل بعض علماء التسويق أهداف النشاط الترويجي في ثلاث نقاط رئيسية:

- هدف إخباري - هدف إقناعي - هدف تذكيري



التعريف الإقناع التذكير

فإنشاط الاتصال التسويقي: يهدف إلى إخبار أو إقناع أو تذكير الفرد بقبول أو إعادة الشراء أو بالتوجيه أو باستخدام منتج أو فكرة أو مؤسسة. (١)

(١) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام وآخرين، (ص ٣٨٥، ٣٨٦)

(٢) التسويق (المفاهيم - الاستراتيجيات) النظرية والتطبيق، الدكتور عصام الدين أبوعلفة (ص ٣٨٥)

المبحث الثاني: الهدايا التسويقية، تعريفها، وأنواعها.

المطلب الأول: تعريف الهدايا التسويقية.

تجدر الإشارة إلى أن حواجز التسويق التجاري كثيرة جداً، لكن من أبرز تلك الوسائل: الهدايا، والمسابقات، والتخفيضات، والإعلانات، والدعايات، والضمان، والصيانة، واستبدال الجديد بالقديم. ولما كان البحث منصبا على الهدايا التسويقية لذا سنقتصر على تناوله بشيء من التفصيل، فنقول وبالله التوفيق:
فشا في العصر الحديث إقدام التجار وأصحاب المؤسسات والشركات والصحف ووسائل الإعلام المختلفة من فضائيات وإذاعات ومواقع إنترنت استخدام الهدايا التسويقية التي تدفع الناس إلى التعامل مع هؤلاء التجار ومؤسساتهم والإقدام على الشراء من سلعهم والاستفادة من خدماتهم، فهي نوع من الدعاية والترغيب للفوز بإقبال الزبائن عليهم، وقد أصبح هذا التعامل فناً له أساليبه المختلفة ووسائله المتعددة، حتى غدا علماً بحد ذاته يدرس في علم الاقتصاد والتسويق.^(١)

تعريف الهدية في اللغة:

الهِدِيَّةُ من أَهْدَيْتُ هَدِيَّةً إِلَى فُلَانٍ إِهْدَاءً: مَا أَتَحَفَّت بِهِ^(٢)، وما أهدى الإنسانُ إلى صاحبه^(٣). أو ما يُقَدَّم لشخص من الأشياء إكراماً له وحباً فيه.^(٤)
قال ابن فارس: "الهاءُ والدالُ والحَرْفُ المُعْتَلُّ: أصْلان، [أَحْدَهُمَا]: التَّقَدُّمُ لِلإِزْشَادِ، وَالْأَحْرُ: بَعْنَةُ لَطْفٍ. وهو الهَدِيَّةُ: مَا أَهْدَيْتَ مَنْ لَطَفَ إِلَى ذِي مَوَدَّةٍ. يُقَالُ: أَهْدَيْتُ أَهْدِي إِهْدَاءً"^(٥). (وأهدى) لَهُ (الهدية) وَإِلَيْهِ (وهدى)، بالتشديد، كُلُّهُ بمعنى، والجمع: هَدَايَا على القياس، وَفِي التَّنْزِيلِ: ﴿وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ﴾^(٦).

(١) الجوائز "أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة"، باسم أحمد عامر (ص ١٢١) الطبعة الأولى، الأردن، دار النفائس، ١٤٢٦، ٢٠٠٦م، رسالة ماجستير منشورة للمؤلف، الجامعة الأردنية، أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية عبد الصمد بن محمد بلحاجي (ص ٢٤٢) طبعة الأولى، الأردن: دار النفائس، ١٤٢٤-٢٠٠٤ م

(٢) المحكم والمحيط الأعظم (٤/ ٣٧٣)، تاج العروس (٤٠/ ٢٨٧)، طلبية الطلبة في الاصطلاحات الفقهية (ص: ٣٥)

(٣) شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم (١٠/ ٦٨٩٢)

(٤) معجم اللغة العربية المعاصرة (٣/ ٢٣٣٨)

(٥) مقاييس اللغة (٦/ ٤٢، ٤٣)

(٦) سورة النمل، من الآية: ٣٥

سُمِّيَتْ (هَدِيَّةً)؛ لِأَنَّهَا تَقَدَّمَ أُمَامَ الْحَاجَةِ^(١)، وَتَهَادَا الْقَوْمَ: إِذَا أَهْدَى بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ هَدِيَّةً.^(٢)

الهدية في اصطلاح الفقهاء:

المعهود لدى الفقهاء ذكر الهدية في باب الهبة^(٣)؛ لِأَنَّ الْهَدِيَّةَ نَوْعٌ مِنَ الْهَبَةِ^(٤). لِذَا فَإِنَّ التَّعْرِيفَ فِي الْإِصْطِلَاحِ الْفَقْهِيِّ سَيَكُونُ عَلَى مَا قَرَّرَهُ الْفُقَهَاءُ فِي تَعْرِيفِ الْهَبَةِ.

وقد عرف الفقهاء الهبة بتعاريف متقاربة المعنى على النحو التالي:

١- **عند الحنفية:** هي تملك العين بلا عوض^(٥).
فخرجت الإباحة والعارية والإجارة والبيع وهبة الدين ممن عليه فإنه إسقاط وإن كان بلفظ الهبة.^(٦)

٢- **عند المالكية:** الهبة تملك بلا عوض لوجه المُعْطَى.^(٧)
فقوله: (تمليك بلا عوض) أي تملك لذات، جنس يشمل الهبة والبيع ونحوه، وأما تملك المنفعة فإما وقف، وإما عارية إن قيد بزمن ولو عرفاً، وإما عُمرِيٌّ إن قيد بحياة المُعْطَى - بالفتح - في دار ونحوها، ويدل على المراد بقية كلامه، وقوله: (بلا عوض) فصل مخرج البيع وهبة الثواب ونحوهما، فالتعريف لهبة غير الثواب، وتسمى هدية، وفي كلامه حذف تقديره: لوجه المُعْطَى - بالفتح

- (١) تاج العروس (٤٠ / ٢٨٧، ٢٨٨)
(٢) مختار الصحاح (ص: ٣٢٥)، شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم (١٠ / ٦٩٠٣)، ويراجع: المعجم الوسيط (٢ / ٩٧٨)
(٣) الهبة في اللغة: من الفعل وهب، يقال: وهبت لزيد ما لا أهبه له هبة: أعطيته بلا عوض.
المصباح المنير في غريب الشرح الكبير (٢ / ٦٧٣)
(٤) الهبة والهدية والصدقة أنواع من البر يجمعها تملك العين بلا عوض، فإن ملك محتاجاً لطلب ثواب الآخرة فهي صدقة، وإن نقلها إلى مكان الموهوب له إكراماً له فهدية، وإن ملكه بدون طلب الثواب ولم ينقل إلى مكان الموهوب له هبة محضة.
والصلة أن الهبة أعم من الهدية والصدقة، فكل من الهدية والصدقة هبة ولا عكس.
(مغني المحتاج (٣ / ٥٥٩)، السراج الوهاج (ص: ٣٠٧)، العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير (٦ / ٣٠٥)، منتهى الإرادات (٣ / ٣٩٠)، المحلي (٣ / ١١١)
(٥) كنز الدقائق (ص: ٥٣٦)، العناية شرح الهداية (٨ / ٤٨٤)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق ومنحة الخالق وتكملة الطوري (٧ / ٢٨٤)
(٦) البحر الرائق شرح كنز الدقائق ومنحة الخالق وتكملة الطوري (٧ / ٢٨٤)
(٧) التاج والإكليل لمختصر خليل (٨ / ٣)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل (٦ / ٤٩)، شرح مختصر خليل للخرشي (٧ / ١٠٢)

- يدل عليه قوله: (ولثواب الآخرة صدقة)، وهو متعلق بمحذوف، أي والتملك لثواب الآخرة صدقة سواء قصد المعطي أيضاً أم لا، ولو قال: "تمليك ذات بلا عوض لوجه المعطى فقط هبة، ولثواب الآخرة صدقة كان أبين".^(١)
لذا عرفها ابن عرفة بقوله: "تمليك ذي منفعة لوجه المعطى بغير عوض".^(٢)

فقوله: "ذي منفعة" أخرج به العارية وما شابهها، وقوله: "لوجه المعطى" أخرج به الصدقة، وقوله: "بغير عوض" أخرج به هبة الثواب.^(٣)
وعرفها الدردير بقوله: تَمْلِيكَ مَنْ لَهُ التَّبَرُّعُ ذَاتًا تُفَلُّ شَرْعًا بِلَا عَوْضٍ لِأَهْلِ بَصِيغَةٍ أَوْ مَا يَدُلُّ.^(٤)

فقوله: "تمليك" فعل، وهو صفة الممْلَك الذي هو الواهب ليحترز بذلك من الهبة بمعنى الشيء الموهوب؛ إذ لا يصح الإخبار عنه بتمليك. وقوله: "من له التبرع: أي من له أن يتبرع بالذات الموهوبة في غير هبة، من إضافة المصدر لفاعله. وأخرج بقوله: "من له التبرع" الصبي، والمجنون، والرقيق، والسفيه، ومن أحاط الدين بماله، والسكران، وكذا المريض، والزوجة فيما زاد على ثلثهما. إلا أن هبتهما فيما زاد على الثلث صحيحة موقوفة على الوارث والزوج - بخلاف المجنون والسفيه والصغير فباطلة - كالمترد. (ذاتاً) خرج تملك المنفعة كالإجارة والإعارة والوقف والعُمُرَى وإخدام الرقيق (تنقل شرعاً) خرج به ما لا يقبله شرعاً كأموال الولد والمكاتب (بلا عوض) خرج به البيع، ومنه هبة الثواب. (لأهل): أي مستحق، خرج الحربي ونحو المصحف والعبد المسلم لذمي. (بصيغة) صريحة (أو ما يدل) على التملك، وإن معاطاة، إن كان لذات المعطي فقط.^(٥)

٣- عند الشافعية: هي: التملك لعين بلا عوض في حال الحياة تطوعاً.

فقولنا: (تمليك العين) أخرج العارية، ودخل في هذا القيد كل ما يصح تملكه مالاً كان أو غير مال مما فيه منفعة مباحة، كالسرجين النجس، والتبرع بالدم، وضراب الفحل، ونحو ذلك، وقولنا: (في الحياة) أخرج الوصية، والتعبير بها أفضل من قولنا حالاً؛ ليشمل الهبة المعلقة والمضافة؛ فإنها هبة صحيحة.

(١) الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي (٤ / ٩٧)، ويراجع: منح الجليل شرح مختصر خليل (٨ / ١٧٤)

(٢) شرح حدود ابن عرفة (ص: ٤٢١)

(٣) شرح حدود ابن عرفة (ص: ٤٢١)

(٤) الشرح الصغير ٢ / ٣١٢، ويراجع: حاشية الصاوي على الشرح الصغير = بلغة السالك لأقرب المسالك (٤ / ١٣٩، ١٤٠)

(٥) حاشية الصاوي على الشرح الصغير = بلغة السالك لأقرب المسالك (٤ / ١٣٩، ١٤٠)

وقولنا: (بلا عوض) أخرج هبة الثواب، فإنها وإن كانت بلفظ الهبة إلا أنها تأخذ حكم البيع.

وقولنا: (تطوعاً) خرج الواجب من زكاة وكفارة ونحوهما فإن التملك فيها ليس من قبيل الهبات.^(١)

٤- عند الحنابلة: تملك جائر التصرف مالا معلوماً أو مجهولاً تعذر علمه. موجوداً مقدوراً على تسليمه غير واجب في الحياة بلا عوض بما يعد هبة عرفاً من لفظ هبة وتمليك ونحوهما.^(٢)

فقوله: (الهبة تملك جائر التصرف) وهو الحر المكلف الرشيد (مالاً معلوماً) منقولاً أو عقاراً (مجهولاً تعذر علمه) بأن اختلط مال اثنين على وجه لا يتميز فوهب أحدهما الآخر ماله (موجوداً مقدوراً على تسليمه غير واجب في الحياة) متعلق بتمليك (بلا عوض) متعلق أيضاً به فخرج بالمال الاختصاصات، وتأتي، وبالمعلوم المجهول الذي لا يتعذر علمه فلا تصح هبته كبيعته، وبالموجود المعدوم كعبد في ذمته، وبالمقدور على تسليمه الحمل، وبغير الواجب الديون والنفقات، ونحوها، وفي الحياة الوصية، وبلا عوض عقود المعاوضات وقوله (بما يعد هبة عرفاً) متعلق بتمليك، والباء للسببية من لفظ هبة، وتمليك، ونحوهما من كل قول، وفعل دل عليها.^(٣)

وعرفها ابن قدامة بقوله: "تمليك في الحياة بغير عوض".^(٤)

التعريف الراجح:

بالنظر إلى تعاريف الفقهاء نجد أن تعريف الحنفية والشافعية والمالكية ينظر لحقيقة الهبة، وتعريف الدردير - من المالكية - والحنابلة يجمع الشروط في كل مذهب منهما.

ولعل أقرب التعاريف إلى الصواب هو تعريف الشافعية القائل: بأن الهبة هي: التملك لعين بلا عوض في حال الحياة تطوعاً.

الهدية في اصطلاح التسويقيين: هي ما يمنحه التجار والباعة للمستهلكين من سلع أو خدمات دون عوض؛ مكافأة، أو تشجيعاً، أو تذكيراً.^(٥)

(١) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣/ ٥٥٩)، السراج الوهاج (ص: ٣٠٧)، ويراجع: المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (١٨/ ٣٤٠) بتصرف.

(٢) الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل (٣/ ٢٩)، كشف القناع عن متن الإقناع (٤/ ٢٩٨)، منتهى الإيرادات (٣/ ٣٨٩، ٣٩٠)، ويراجع: كشف المخدرات (٢/ ٥٢١)

(٣) كشف القناع عن متن الإقناع (٤/ ٢٩٨)

(٤) المغني لابن قدامة (٦/ ٤١)، ويراجع: الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)

(٥) الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للدكتور خالد المصلح (ص ٦٠)

وقيل: "هي مكافأة تمنح للمشتري من قبل مؤسسة تجارية نظير تعامله مع تلك المؤسسة؛ تشجيعاً له على الإقبال على منتجاتها والتواصل مع خدماتها"^(١)

الفرق بين تعريفى الفقهاء والتسويقيين للهدية:

بعد عرض تعريف فقهاء المذاهب وعلماء التسويق يتبين أن الهدية عند أهل التسويق أوسع مدلولاً منها عند الفقهاء؛ فالتسويقيون أدخلوا في الهدية الخدمات، بخلاف الفقهاء. فعلى سبيل المثال ما تقدمه بعض محلات تغيير زيوت السيارات، أو غسلها من بطاقات عند كل غسلة أو تغيير، على أنه إذا اجتمع عدد معين من هذه البطاقات، حصل الجامع على غسلة مجانية أو فحص مجاني أو غير ذلك من الخدمات؛ فهذا الحافز الترغيبى هدية عند التسويقيين. أما الفقهاء: فلا يدخل ذلك في مسمى الهدية عندهم؛ لأن الهدية في اصطلاحهم تملك عين من غير عوض لغير حاجة الموعى^(٢)، والخدمة ليست عيناً، بل هي منفعة. فهدية الخدمة حقيقتها عند المالكية^(٣)، والشافعية^(٤)، والحنابلة^(٥) هبة منفعة. وأما عند الحنفية^(٦) فهي عارية أو إباحة نفع؛ لأن هبة المنافع عندهم، لا تكون إعارية^(٧).

كذلك فإن الهدية في اصطلاح التسويقيين تختلف عن معناها عند الفقهاء من جهة الباعث عليها، فإن كان الباعث على الهدية في اصطلاح الفقهاء هو - في الغالب - الإكرام؛ فإن الباعث على الهدية في مجال التسويق هو - في الغالب - التشجيع والتحفيز على زيادة جهد أو تحقيق هدف فيما يتعلق بالتسويق.^(٨)

- (١) الترويج - المفاهيم - الاستراتيجيات - العمليات، عصام الدين أمين أبو علفة، (ص ٢٢٧)، مؤسسة حورس الدولية للنشر، الإسكندرية، مصر، فن البيع، محمود عساف (ص ١١٦) الغرفة التجارية الصناعية بجدة ٢٠٠٣م.
- (٢) ينظر: بدائع الصنائع (١١٦/٦)، الشرح الصغير للدردير (٢٢٣/٣)، فتح الجواد (٦٢٥/١)، الإنصاف (١٣٤/٧)، المحلى (١٢٤/٩).
- (٣) ينظر: مواهب الجليل (٦١/٦)، منح الجليل (٢٠١/٨-٢٠٢).
- (٤) ينظر: حاشية قليوبي وعميرة (١١٢/٣)، قلائد الخرائد (٦٥٣/١).
- (٥) ينظر: الإنصاف (١٦٤/٧)، الشرح الكبير لابن قدامة (٣٤٤/١٧).
- (٦) ينظر: بدائع الصنائع (١١٦/٦-١١٨)، البحر الرائق (٢٨٥/٧)، ملتنقى الأبحر (١٥٠/٥)، تكملة شرح فتح القدير (٣/٩-٤).
- (٧) الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص ٦٠).
- (٨) التسويق التجاري وأحكامه، حسين الشهراني (ص ٤١٩).

المطلب الثاني: أنواع الهدايا التسويقية.

وهذه الهدايا الترويجية التي يقدمها التجار والشركات لتحفيز الجمهور على التعامل فيما يعرضه من سلع وخدمات تتنوع إلى أنواع أربعة تتمثل فيما يأتي:

النوع الأول: الهدايا التذكارية: وهي ما تمنحه المؤسسات والشركات والمحللات التجارية للعملاء المرتقبين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجارية من أجل تكوين علاقة طيبة، والتذكير بأنشطتهم وبيعهم وخدماتهم، وهذه الهدايا التذكارية^(١) تقدم غالباً وفق نماذج معينة غالباً ما تحمل اسم المشروع أو المتجر، ويشترط أن تكون الهدية ذات فائدة شخصية، وأن تخدم المستفيد لفترة طويلة، وتكون غالباً بصورة تقاويم سنوية أو فصلية، أو سلسلة مفاتيح، أو قطع ذهب صغير، أو القدح، أو المفكرات، أو غير ذلك من الأدوات المكتبية والشخصية.^(٢)

النوع الثاني: الهدايا الإعلانية (العينات): وهي ما تقدمه المؤسسات والشركات والمحللات التجارية للعملاء من نماذج تُعدّ إعداداً خاصاً، للتعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة؛ لمعرفة مدى تلبية احتياجاتهم، وإشباعها لرغباتهم، فقد يعمد المنتج إلى توزيع وحدات من السلعة المنتجة حديثاً إلى المستهلكين المرتقبين لمنتجاته مجاناً، كوسيلة لترويج هذا المنتج وحثّ الجمهور على فحصها وتجربتها، فإذا ما استجابوا لذلك ولقيت العينة قبولاً منهم فإنهم يقدموا على شراء السلعة الأصلية.^(٣)

النوع الثالث: الهدايا التحفيزية (الترويجية - التشجيعية): وهي ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعاً أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجرًا معيناً.^(٤)

(١) فن البيع، محمود عساف (ص ١١٧)، الإعلان، د. أحمد المصري (ص ٩٥)، طبعة مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٢م.

(٢) فن البيع، محمود عساف (ص ١١٧)، الإعلان، د. أحمد المصري (ص ٩٥)، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام وآخرين، (ص ٣٨٦)

(٣) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال (ص ٤٨٦)، الأنشطة الترويجية للشركات السعودية، د. المتولي (ص ٤٥، ٤٨)، الإعلان، د. أحمد المصري (ص ٩٧،

(٤) ينظر: فن البيع، محمود عساف (ص ١١٦)، التسويق (النظرية والتطبيق)، د. شريف العاصي (ص ٣٨٨)

ولهذا النوع من الهدايا الترويجية صورتان:

الصورة الأولى: هدية لكل مشتري .

إذ يمنح أصحاب السلع والخدمات الهدية الترويجية لكل من يشتري منهم شيئاً، وهذه الهدية لها أمثلة متعددة:

- فمنها ما تكون فيه الهدية الترويجية ذات صلة بالسلعة، بحيث لا تستعمل إلا معها، فتكون الهدية مكتملة لعمل السلعة المشتراة، ومثال ذلك أن تكون السلعة معجوناً لتنظيف الأسنان، والهدية فرشاة، ونحو ذلك.

- ومنها ما تكون فيه الهدية الترويجية كمية إضافية من السلعة المشتراة.

- أو تكون سلعة أخرى مختلفة عن السلعة المباعة، يراد تصريفها، أو الترويج لها، أو مجرد المكافأة بها. (1)

والصورة الثانية، هدية معلقة بشرط:

حيث يعلق أصحاب السلع والخدمات الحصول على الهدية الترويجية بشرط، ولذلك صور عديدة، منها:

أن يكون حصول الهدية الترويجية مشروطاً إما بشراء عدد معين، أو بلوغ ثمن محدد، أو جمع أجزاء مفرقة في أفراد سلعة معينة، وغير ذلك من الشروط التي يشترطها التجار للترغيب في سلعهم أو خدماتهم وجذب العملاء إليهم. (2)

صورة ذلك أن يقول التاجر: من اشترى عدد كذا من سلعة معينة فله هدية مجاناً، أو يقول: من جمع كذا قطعة من سلعة معينة فله هدية مجاناً. ومن ذلك قول بعض الباعة: من اشترى بمبلغ كذا فله هدية معينة مجاناً. (3)

وملخص هذا النوع من الهدايا الترويجية أنها قسمان:

الأول: أن تكون الهدية سلعة.

وهذا القسم له ثلاث حالات:

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

الحالة الثالثة: أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بقيام المشتري بعمل

(1) إدارة التسويق، محمد صادق بازرة، (ص 233)، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، 1988.

(2) الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص 62)

(3) المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر كراويه (ص 99).

محدد.

الثاني: أن تكون الهدية منفعة (خدمة) .

وهذا القسم لا يخلو من حالتين:

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالمنفعة (الخدمة) قبل العقد.

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالمنفعة قبل العقد. (1)

النوع الرابع: الهدايا النقدية: حيث يقوم بعض المنتجين، وأصحاب السلع

بوضع بعض القطع الذهبية أو الفضية أو العملات الورقية في سلعهم وبضائعهم لتشجيع الناس على شراء هذه السلع، وهذه النقود قد توضع في جميع أعيان سلعة معينة أو توضع في بعضها.

ولهذه الهدايا النقدية صورتان:

الأولى: وضع هدية نقدية في أفراد سلعة معينة.

الثانية: وضع هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة. (2)

(1) الحواجز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للدكتور خالد بن عبد الله المصلح (ص ٧٥)، وما بعدها، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر بن طه على كراويه (ص ٩٩)، وما بعدها.

(2) الحواجز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للدكتور خالد بن عبد الله المصلح (ص ١٠٧) .

المبحث الثالث: الحكم الشرعي للهدايا التسويقية:

المطلب الأول: الحكم الشرعي للهدايا التذكارية .

الفرع الأول: الترخيص الفقهي للهدايا التذكارية.

سبق تعريف الهدايا التذكارية بأنها: ما تمنحه المؤسسات والشركات والمحللات التجارية للعملاء المرتقبين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجارية من أجل تكوين علاقة طيبة، والتذكير بأنشطتهم وسلعهم وخدماتهم، وهذه الهدايا التذكارية. (١) وتقدم غالباً وفق نماذج معينة غالباً ما تحمل اسم المشروع أو المتجر، ويشترط أن تكون الهدية ذات فائدة شخصية، وأن تخدم المستفيد لفترة طويلة، وتكون غالباً بصورة تقاويم سنوية أو فصلية، أو سلسلة مفاتيح، أو قطع ذهب صغيرة، أو القدح، أو المفكرات، أو غير ذلك من الأدوات المكتبية والشخصية. (٢)

وسبق أن المعهود لدى الفقهاء ذكر الهدية في باب الهبة؛ وأن الهدية نوع من الهبة .

وقد قسم الفقهاء (٣) الهبة إلى قسمين:

الأول: هبة مطلقة لا يُقصد بها العوض.

الثاني: هبة مقيدة، وهي التي يُقصد بها ثواب الدنيا، فهذه حكمها حكم البيع.

وإذا أطلقت الهبة فالمراد بها القسم الأول من القسمين.

وبمطابقة ما ذكره علماء التسويق في تعريف الهدايا التذكارية، يتبين أنها تنطبق على النوع الأول من أنواع الهبة، وهي الهبة المطلقة التي لا يقصد بها العوض، وبذلك يكون الترخيص الفقهي للهدايا التذكارية على أنها هدية مطلقة، يقصد بها تذكير الناس بأعمال التجار وإقامة علاقة ودية معهم. ويترتب على هذا الترخيص الفقهي، جواز هذا النوع من الهدايا الترغيبية؛ لأن

(١) فن البيع، محمود عساف (ص ١١٧)، الإعلان للدكتور احمد المصري (ص ٩٥)،

طبعة: مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٢م.

(٢) فن البيع، محمود عساف (ص ١١٧)، الإعلان، د.أحمد المصري (ص ٩٥)، مبادئ

التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام وآخرين، (ص ٣٨٦)

(٣) ينظر: التبصرة للحمي (٦/ ٢٧٦٨)

الأصل في المعاملات الحل^(١)؛ ولأن الهبة والهدية في الجملة مشروعة مندوب إليها باتفاق الفقهاء.^(٢)

وقد أفتى مركز الفتوى في موقع "الشبكة الإسلامية" بأن هذه الصورة جائزة شرعاً، وهي من باب الهدية المستحبة^(٣)؛ لأن طبيعتها وتكييفها الفقهي يتخذ شكل الهبة المطلقة التي لا يقصد منها سوى تكوين علاقة تعارفية بين الناس وهذه المؤسسة التجارية؛ تشجيعاً لهم على الإقبال على هذه المؤسسة للتعامل معها وشراء منتجاتها.^(٤)

**والأدلة على ندبها كثيرة من الكتاب والسنة والإجماع، منها ما يلي:
أولاً- من الكتاب:**

١- قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾^(٥)
وجه الدلالة: البر هو اسم كل خير، وهو كل خير أمر به الشرع.^(٦) قال
الراغب: "البر: التوسع في فعل الخير.^(٧) والهدية من البر.^(٨)

(١) «الأصل في المعاملات الحل حتى يقوم دليل على التحريم». مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية (ص: ٧٥)، أفعال الرسول ﷺ ودلالاتها على الأحكام الشرعية (١/ ٣٨٤)، الشرح الممتع على زاد المستقنع (٨/ ٢٤٠، ٢٤١)
(٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦/ ١١٧)، الاختيار لتعليل المختار (٣/ ٤٨)، العناية شرح الهداية (٩/ ١٩)، البناية شرح الهداية (٩/ ٢١)، حاشية الصاوي على الشرح الصغير (٤/ ١٣٩)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨/ ١٧٥)، التبصرة للخمى (٨/ ٣٤٨٤)، الحاوي الكبير (١٦/ ٢٨٢)، المهذب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٢/ ٣٣٣)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٢/ ٤٧٧)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣/ ٥٥٨)، المغني لابن قدامة (٦/ ٤١)، الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)، شرح منتهى الإرادات (٢/ ٤٢٩)، كشاف القناع عن متن الإقناع (٤/ ٣٢١)، مراتب الإجماع (ص: ٩٧)
(٣) مركز الفتوى، فتوى رقم ٦٩٦، موقع إسلام ويب:

www.islamweb.com

(٤) أحكام الإعلانات التجارية مفهومها وأحكامها في الفقه الإسلامي، المناصير (ص: ٨٥).
(٥) سورة المائدة، من الآية: ٢
(٦) تفسير الماتريدي (٣/ ٤٤٣)، الكشاف عن حقائق غوامض التنزيل (١/ ٦٠٣)، التفسير المنير للزحيلي (٦/ ٦٩)
(٧) تفسير الراغب الأصفهاني (٢/ ٧١١)، المفردات في غريب القرآن (ص: ١١٤)
(٨) أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٢/ ٤٧٧)، كفاية النبيه في شرح التنبيه (١٠/ ٣٥٧)، شرح منتهى الإرادات (٢/ ٢٨٧)

٢- قوله تعالى: ﴿فَإِنْ طَبِنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِنْهُ فَسَافِكُوهُ هَيْتَكُمْ رِيحًا﴾^(١)
وجه الدلالة: في الآية خطاب للأزواج أن الزوجات إن وهبن لكم شيئاً من
 الصداق وتجاقت عنه نفوسهن طيبات غير مُخْبَثَاتٍ^(٢) بما يضطرهن إلى الهبة
 من شكاسة أخلاقكم وسوء معاشرتكم، ﴿فَكُلُّوهُ﴾: فأنفقوه، فهذا دليل ظاهر على
 مشروعية الهدية وجوازها.^(٣)

٣- قوله تعالى: ﴿وَإِذَا حُيِّتُمْ بِحَبِيْبَةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوْهَا﴾^(٤)
وجه الدلالة: يرى بعض المفسرين^(٥) أن المراد بالتحية في الآية: الهدية،
 لقوله: ﴿أَوْ رُدُّوْهَا﴾، فردها مستحق.^(٦)

٤- قوله تعالى: ﴿وَمَا لِيَ أَلْمَأَمَةُ عَلَىٰ حَبِيْبَةٍ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِيْنَ وَابْنَ
 السَّبِيْلِ...﴾^(٧)

وجه الدلالة: أن المال - الذي وصف المؤمنين به أنهم يؤتونه ذوي
 القربى، ومن سمي معهم - غير الزكاة التي ذكر أنهم يؤتونها؛ لأن ذلك لو كان
 مالا واحدا لم يكن لتكريره معنى مفهوم، فلما كان غير جائز أن يقول تعالى ذكره
 قولاً لا معنى له، علمنا أن حكم المال الأول غير الزكاة، وأن الزكاة التي ذكرها
 بعد غيره. قال السدي: (أن هذا شيء واجب في المال حق على صاحب المال
 أن يفعله سوى الذي عليه من الزكاة)^(٨)،

(١) سورة النساء، من الآية: ٤

(٢) الخبيث: ذو الخبث في نفسه، والمخبث: الذي أصحابه وأعوانه خبيثاء. وأخبث: إذا كان
 أصحابه وأهله خبيثاء. الزاهر في معاني كلمات الناس (٢/ ١٣٩)، المحكم والمحيط
 الأعظم (٥/ ١٦٦)

(٣) ينظر: مفاتيح الغيب (٩/ ٤٩٣)، مدارك التنزيل وحقائق التأويل (١/ ٣٣٠)

(٤) سورة النساء، من الآية: ٨٦

(٥) اختلف المفسرون في المراد بالتحية في الآية، جاء في: "فتح القدير للشوكاني (١/ ٥٦٩)
 "والتحية: السلام، وهذا المعنى هو المراد هنا، ومثله قوله تعالى: ﴿وَإِذَا جَاءَكَ خَيْرٌ بِمَا لَمْ
 يُحِبِّكَ بِهِ اللَّهُ﴾ [المجادلة: ٨]، وإلى هذا ذهب جماعة المفسرين، وروي عن مالك: أن المراد
 بالتحية هنا: تسميت العاطس. وقال أصحاب أبي حنيفة، التحية هنا: الهدية، لقوله: ﴿أَوْ
 رُدُّوْهَا﴾، ولا يمكن رد السلام بعينه".

(٦) فتح القدير للشوكاني (١/ ٥٦٩)، درج الدرر في تفسير الآي والسور (٢/ ٦١٩)، حاشية
 الشهاب علي تفسير البيضاوي (٣/ ١٦٢)

(٧) سورة البقرة، من الآية: ١٧٧

(٨) تفسير الطبري (٣/ ٣٤٨)

فالمراد بالمال هنا: الهدية والصدقة. (١)

ثانياً- من السنة:

- ١- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه، عَنِ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: «يَا نِسَاءَ الْمُسْلِمَاتِ، لَا تَحْقِرَنَّ جَارَةَ لَجَارَتِهَا، وَلَوْ فِرْسَنَ شَاةٍ» (٢).
٢- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه، عَنِ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم قَالَ: «لَوْ دُعِيْتُ إِلَى ذِرَاعٍ أَوْ كُرَاعٍ (٣) لَأَجَبْتُ، وَلَوْ أُهْدِيَ إِلَيَّ ذِرَاعٌ أَوْ كُرَاعٌ لَقَبِلْتُ» (٤).

وجه الدلالة من الحديثين: في الحديثين حصّ من النبي صلى الله عليه وسلم لأُمَّته على المهاداة والصلة والتأليف والتحاب، وعلى مهادة الجار وصلته (٥)، وإنما أخبر أنه لا يحتقر شيئاً مما يُهدى إليه أو يدعى إليه؛ لئلا يمنع الباعث من المهاداة لاحتقار المهدي، وإنما أشار بالكراع وفرسن الشاة إلى المبالغة في قبول القليل من الهدية لا إلى إعطاء الكراع وفرسن ومهاداته؛ لأن أحداً لا يفعل ذلك (٦).
والنهي الوارد في الحديث الثاني عن الاحتقار نهي للمُعْطِيَةِ الْمُهْدِيَةِ، ومعناه: لا تمتنع جارة من الصدقة والهدية لجارتها لاستقلالها واحتقارها الموجود

(١) بحر المذهب للرويانى (٧/ ٢٣٣)، العزيز شرح الوجيز (٦/ ٣٠٦)، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب (١/ ٣١١)، كفاية النبيه في شرح التنبيه (١٢/ ٨٧)
(٢) فرسن شاة - بكسر الفاء والسين -: الظف، وأصله في الإبل، وهو فيها كالقدم في الإنسان، ويطلق على كل الغنم استعارة. شرح السيوطي على مسلم (٣/ ١٠٦)، إكمال المعلم بفوائد مسلم (٣/ ٥٦١)

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ١٥٣) حديث (٢٥٦٦) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، (٨/ ١٠) حديث (٦٠١٧) كتاب الأدب، باب لا تحقرن جارة لجارتها، ومسلم في صحيحه (٢/ ٧١٤) حديث (١٠٣٠) كتاب الزكاة، باب الحث على الصدقة، ولو بالقليل ولا تمتنع من القليل لاحتقاره، وأخرجه غيرهما.

(٤) الذراع: الساعد، والكراع - بضم الكاف -: ما دون الركبة من الساق. إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري (٤/ ٣٣٦)، مصابيح الجامع (٥/ ٤٥٠)، منحة الباري بشرح صحيح البخاري (٥/ ٣٥٥)

(٥) أخرجه البخاري في صحيحه - واللفظ له - (٣/ ١٥٣) حديث (٢٥٦٨) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب القليل من الهبة، (٧/ ٢٥) حديث (٥١٧٨) كتاب النكاح، باب من أجاب إلى كراع، ومسلم في صحيحه (٢/ ١٠٥٤) حديث (١٤٢٩) كتاب النكاح، باب الأمر بإجابة الداعي إلى دعوة، وأخرجه غيرهما.

(٦) شرح صحيح البخاري لابن بطال (٩/ ٢٢٢)، ويراجع: عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١٣/ ١٢٥)، اللامع الصبيح بشرح الجامع الصحيح (٨/ ٧٦)

(٧) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (١٦/ ٢٨٣)

عندها، بل تجود بما تيسر وإن كان قليلاً كفرس شاة، وهو خير من العدم.^(١)
فالحديثان يدلان على أن القليل من الهدية جائز ولا يرد.^(٢)
قال المغربي: "في الأحاديث الحث على التهادي ولو باليسير؛ لأن الكثير
قد لا يتيسر، وإذا تواصل اليسير عاد كثيراً مع الاجتماع. وفيه استجلاب المودة
وإسقاط التكلف".^(٣)

٣- وعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «تَهَادُوا تَحَابُّوا».^(٤)
وجه الدلالة: ندب النبي صلى الله عليه وسلم أمته إلى الهدية وفيه الأسوة الحسنة به، ومن
فضل الهدية مع اتباع السنة أنها تورث المودة وتذهب العداوة، لما فيها استجلاب
المحبة، فيحصل بها ما يريد الله تعالى من ألفة القلوب وميل بعضها إلى
بعض.^(٥)

فقوله صلى الله عليه وسلم: «تَهَادُوا تَحَابُّوا» يعني: أنكم إذا تهاديتم كان ذلك سبباً للمودة
فيما بينكم، فإن الهدية تُوجب المحبة، إذا أهدى إليك شخص شيئاً فإنك تحبه،
هذه فطرة الناس التي فطرهم الله عليها، ومن ثم كان للمؤلفة قلوبهم نصيب من
الزكاة؛ لأنهم إذا أعطوا منها أحبوا المُعطي وألفوه وازدادت قوة إيمانهم، أو انكف
شهرهم إن أعطوا لك الشر، فيُستفاد من هذا الحديث: استحباب الهدية، لأن

(١) شرح النووي على مسلم (٧/ ١٢٠)، شرح السيوطي على مسلم (٣/ ١٠٦)

(٢) عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١٣/ ١٢٨)

(٣) البدر التمام شرح بلوغ المرام (٦/ ٤٤٦)

(٤) أخرجه البخاري في الأدب المفرد (ص: ٢٠٨) حديث (٥٩٤)، وأبو يعلى الموصلي في
مسنده (١١/ ٩) حديث (٦١٤٨)، والطبراني في المعجم الأوسط (٧/ ١٩٠) حديث
(٧٢٤٠) وقال: لم يرو هذا الحديث عن القاسم إلا عبيد الله بن العيزار، تفرد به: المثني
أبو حاتم، والبيهقي في السنن الكبرى (٦/ ٢٨٠) حديث (١١٩٤٦) كتاب الهبات، باب
التحريض على الهبة والهدية صلة بين الناس.

قال ابن الملقن في خلاصة البدر المنير (٢/ ١١٨): رواه البيهقي من رواية أبي هريرة
بإسناد ضعيف. وروي من طريق ابن عمر، وقال ابن طاهر: وهو أصح ما ورد في الباب
مع الاختلاف عليه.

وقال ابن حجر في التلخيص الحبير (٣/ ١٦٣): حديث "تهادوا تحابوا" رواه البخاري في
الأدب المفرد والبيهقي، وأورده ابن طاهر في مسند الشهاب من طريق محمد بن بكير عن
ضمام بن إسماعيل عن موسى بن وردان عن أبي هريرة، وإسناده حسن.

(٥) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد (٢١/ ١٨)، المسالك في شرح موطأ مالك
(٧/ ٢٧٥)، التتوير شرح الجامع الصغير (١/ ٣٨١)

النبي ﷺ أمر بها".^(١)

٥- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه، عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: «تَهَادُوا، فَإِنَّ الْهَدِيَّةَ تُدْهِبُ وَحَرَّ الصَّدْرِ»^(٢).^(٣)

وجه الدلالة: في هذا الحديث حثٌّ على بذل الهدية وأخذها، فقله: «تَهَادُوا»؛ أي: ليعط بعضكم بعضاً الهدية، فإن الهدية تحصل في قلب المدفوع إليه محبةً الدافع، وتزيل عن قلبه بغضه وعداوته^(٤)؛ وذلك لأن القلب مشحون بمحبة المال والمنافع، فإذا وصله شيء منها فرح به وذهب من غله بقدر ما دخل من فرحه.^(٥)

ثالثاً: الإجماع:

أجمع الفقهاء على أن الهدية مندوبة، ورغبوا بها^(٦)؛ لأن مقصود الهدية إنما هو الإحسان والتودد بها، والتحبب. وقد قيل: إن الهدية مشتقة من الهداية، لأنه

-
- (١) فتح ذي الجلال والإكرام بشرح بلوغ المرام ط المكتبة الإسلامية (٤ / ٣١٩)
- (٢) (وَحَرَ الصَّدْر) - بفتح الواو، والحاء المهملة، فراء-: أي غله وغشه وحقده ووساوسه. وقيل: الحقد والغضب. وقيل: العداوة. وقيل: أشد الغضب، ؛ التنوير شرح الجامع الصغير (٥ / ١٠٢)، شرح المشكاة للطبي الكاشف عن حقائق السنن (٧ / ٢٢٣٣)، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٥ / ٢٠١٣)، فيض القدير (٣ / ٢٧٢)
- (٣) أخرجه أبو داود الطيالسي في مسنده (٤ / ٩٥) حديث (٢٤٥٣)، وأحمد في مسنده (١٥ / ١٤١) حديث (٩٢٥٠)، والترمذي في سننه - واللفظ له - (٤ / ٩) حديث (٢١٣٠) أبواب الولاء والهبة عن رسول الله ﷺ، باب في حث النبي ﷺ على التهادي، وقال: هذا حديث غريب من هذا الوجه وأبو معشر اسمه نجيح مولى بني هاشم وقد تكلم فيه بعض أهل العلم من قيل حفظه.
- وقال ابن الملقن في خلاصة البدر المنير (٢ / ١١٨): قال ابن طاهر: لا أصل له، وقال ابن الجوزي: لا يصح. وروي من طرق أخر كلها ضعيفة.
- (٤) المفاتيح في شرح المصابيح (٣ / ٥٢٢)
- (٥) التنوير شرح الجامع الصغير (٥ / ١٠٢)، شرح المشكاة للطبي الكاشف عن حقائق السنن (٧ / ٢٢٣٣)، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٥ / ٢٠١٣)، فيض القدير (٣ / ٢٧٢)
- (٦) بدائع الصنائع (٦ / ١١٧)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، العناية شرح الهداية (٩ / ١٩)، البناء شرح الهداية (٩ / ٢١)، حاشية الصاوي على الشرح الصغير (٤ / ١٣٩)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨ / ١٧٥)، التبصرة للحمي (٨ / ٣٤٨٤)، الحاوي الكبير (١٦ / ٢٨٢)، المهذب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٢ / ٣٣٣)، أسنى المطالب (٢ / ٤٧٧)، مغني المحتاج (٣ / ٥٥٨)، المغني لابن قدامة (٦ / ٤١)، الشرح

اهتدى بها إلى الخير وتآلف القلوب، فكما أنها تجلب المحبة فإنها تذهب الحقد، كما أنها من التعاون على الخير.^(١)

وقد نقل الماوردي الإجماع على ذلك، فقال: "وأجمع المسلمون على إباحتها".^(٢) وابن حزم حيث قال: "واتفقوا على استباحة الهدية".^(٣) والباقرتي من الحنفية حيث قال عنها: "وهي عقد مشروع؛ وعلى هذا انعقد الإجماع".^(٤)

الفرع الثاني: حكم قبول الهدية التذكارية.

يتوقف بيان الحكم الشرعي لقبول الهدية التذكارية على نوع هذه الهدية من حيث إباحة تملكها أو حرمتها، وهو لا يخرج عن حالين:
أحدهما: أن تكون الهدايا التذكارية مما يباح تملكه.
فإذا كانت الهدايا التذكارية مما يباح تملكه، وتوافرت فيها ما اشترطه الفقهاء في الشيء الموهوب - المهدى-^(٥) فيستحب قبولها؛ إذ قبول الهدية في الشرع مندوب.^(١)

-
- = الكبير على متن المقنع (٦ / ٢٤٦)، شرح منتهى الإيرادات (٢ / ٤٢٩)، كشف القناع (٤ / ٣٢١)، مراتب الإجماع (ص: ٩٧)
- (١) المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٨ / ٣٤)، المبسوط للسرخسي (١٢ / ٤٨)، البيان والتحصيل (١٨ / ٤٢١)، المدخل لابن الحاج (٢ / ٤٧)، الحاوي الكبير (٧ / ٥٣٤)، النجم الوهاج في شرح المنهاج (٥ / ٥٣٥)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، بحر المذهب للرواني (٧ / ٢٣٣)، المغني لابن قدامة (٦ / ٤١)، كشف القناع عن متن الإقناع (٤ / ٣٢١)
- (٢) الحاوي الكبير (٧ / ٥٣٤)
- (٣) مراتب الإجماع (ص: ٩٧)
- (٤) العناية شرح الهداية (٩ / ١٩)
- (٥) الشيء الموهوب هو المعقود عليه في الهبة، والقاعدة: أن ما صح بيعه صحته هبته مع استثناءات ذكرها الفقهاء على هذا الضابط.
- أما شروطه على وجه التفصيل فهي ما يأتي:
- أ - أن يكون الشيء الموهوب موجوداً.
- ب - أن يكون الشيء مملوكاً بنفسه غير مباح، مملوكاً للواهب.
- ج - أن يكون مالاً متقوماً.
- د - أن يكون محوزاً.
- =

ولكن هذا في حق من لم يتعين لعمل من أعمال المسلمين. فأما من تعين لذلك كالقضاء والولاية فعليه التحرز عن قبول الهدية خصوصاً ممن كان لا يهدي إليه قبل ذلك؛ لأنه من جوارب القضاء وهو نوع من الرشوة والسحت، أو كان يستعين بذلك على معصية.^(٢)

والأدلة على استحباب قبول الهدية، من الكتاب والسنة، كما يلي:
أولاً- الكتاب:

قوله تعالى: ﴿فَإِنْ طَبِخَ لَكُمْ مِنْ شَيْءٍ مِنْهُ فَتَسَاقَطْ كَلِمَةُ هَيْئَتِهَا رِيئًا﴾^(٣)
وجه الدلالة: في الآية دلالة على إباحة قبول الهدية؛ لأن الله تعالى أمر الزوج بأكل ما طابت به نفس امرأته مما أعطته من مهرها، ووصفه بأنه هنيئاً مريئاً، وهو منها لزوجها هدية. وهذان - الأمر والوصف - من أقوى الأدلة على إباحة قبول الهدية.^(٤)

ففي الآية خطاب للأزواج أن الزوجات إن وهبن لكم شيئاً من الصداق وتجاقت عنه نفوسهن طيبات غير مُخْبِتَاتٍ^(٥) بما يضطرهن إلى الهبة من شكاسة أخلاقكم وسوء معاشرتكم ﴿فَكَلُوهُ﴾ فأنفقوه، فإباحة الأكل بطريق الهدية والهبة، دليل ظاهر على مشروعيتها وجواز قبولها.^(٦)

هـ - أن يكون مقبوضاً. ينظر: بدائع الصنائع (٦ / ١١٩)، مغني المحتاج (٢ / ٣٩٩)، الأشباه والنظائر للسيوطي (ص: ٤٦٩)، المغني والشرح الكبير (٦ / ٢٦٢)، الإنصاف (٧ / ١٣١)، الموسوعة الفقهية الكويتية (٤٢ / ١٢٦)
(١) المبسوط للسرخسي (١٦ / ٨٢)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، البيان والتحصيل (١٧ / ٣٧٩)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، كشف المخدرات (٢ / ٥٢١)
(٢) المبسوط للسرخسي (١٦ / ٨٢)، ويراجع: العناية شرح الهداية (٧ / ٢٧١)، البناء شرح الهداية (٩ / ٢١)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، المغني لابن قدامة (١٠ / ٦٨)
(٣) سورة النساء، من الآية: ٤
(٤) الهدايا للموظفين - أحكامها وكيفية التصرف فيها (ص: ١٩)
(٥) الخبيث: ذو الخبث في نفسه، والمخبث: الذي أصحابه وأعوانه خبيثاء. وأخبث: إذا كان أصحابه وأهله خبيثاء. الزاهر في معاني كلمات الناس (٢ / ١٣٩)، المحكم والمحيط الأعظم (٥ / ١٦٦)
(٦) تفسير الرازي = مفاتيح الغيب أو التفسير الكبير (٩ / ٤٩٣)، تفسير النسفي = مدارك التنزيل وحقائق التأويل (١ / ٣٣٠)، ويراجع: تفسير الثعالبي = الجواهر الحسان في تفسير القرآن (٢ / ١٧٠)، المبسوط للسرخسي (١٢ / ٤٨)

ثانياً - السنة:

وردت عن النبي ﷺ أحاديث كثيرة قبل فيها ﷺ الهدية وحث على قبولها، منها ما يلي:

١- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ ﷺ قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا أُتِيَ بِطَعَامٍ سَأَلَ عَنْهُ: «أَهْدِيَّةٌ أَمْ صَدَقَةٌ؟» فَإِنْ قِيلَ: صَدَقَةٌ. قَالَ لِأَصْحَابِهِ: «كُلُوا». وَلَمْ يَأْكُلْ، وَإِنْ قِيلَ: هَدِيَّةٌ. ضَرَبَ بِيَدِهِ ﷺ فَأَكَلَ مَعَهُمْ. (١)

٢- عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رضي الله عنه قَالَ: أُتِيَ النَّبِيُّ ﷺ بِلَحْمٍ فَقِيلَ: تُصَدِّقَ عَلَى بَرِيرَةَ. قَالَ: «هُوَ لَهَا صَدَقَةٌ، وَلَنَا هَدِيَّةٌ». (٢)

٣- حديث ابن عباس - رضي الله عنهما -: أهدت أم حفيد - خالة ابن عباس - إلى النبي ﷺ أقطاً وسمناً وأضباً (٣). (٤)

٤- عن عمر، قال كان النبي ﷺ يعطيني العطاء، فأقول: أعطه من هو أفقر إليه مني، فقال: «خذهُ إِذَا جَاءَكَ مِنْ هَذَا الْمَالِ شَيْءٌ وَأَنْتَ غَيْرُ مُشْرِفٍ، وَلَا سَائِلٍ، فَخُذْهُ، وَمَا لَا (٥) فَلَا تَتَّبِعْهُ نَفْسَكَ». (٦)

٥- وقال ﷺ: «لَوْ دُعِيتُ إِلَى ذِرَاعٍ أَوْ كِرَاعٍ لَأَجَبْتُ، وَلَوْ أُهْدِيَ إِلَيَّ ذِرَاعٌ أَوْ كِرَاعٌ لَقَبَلْتُ». (٧)

(١) أخرجه البخاري في صحيحه (١٥٥ / ٣) حديث (٢٥٧٦) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب قبول الهدية، وأخرجه غيره.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (١٢٨ / ٢) حديث (١٤٩٣) كتاب الزكاة، باب الصدقة على موالى أزواج النبي ﷺ، ومسلم في صحيحه (٧٥٥ / ٢) حديث (١٠٧٤) كتاب الزكاة، باب إباحة الهدية للنبي ﷺ ولبنى هاشم وبنى المطلب، وأخرجه غيره.

(٣) "وأقطاً" لبناً جامداً، "وأضباً" - بفتح الهمزة وضم الضاد المعجمة وتشديد الموحدة -: جمع ضب، مثل فلس وأفلس، دويبة معروفة، تأكلها العرب. شرح القسطلاني = إرشاد الساري

لشرح صحيح البخاري (٢١٧ / ٨)، عمدة القاري شرح صحيح البخاري (٧٢ / ٢٥)

(٤) أخرجه البخاري في صحيحه (١٥٥ / ٣) حديث (٢٥٧٥) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب قبول الهدية، وأخرجه غيره.

(٥) قوله: "وما لا فلا تتبعه نفسك" أي: ما لا يجيبك عفواً فلا تحرص عليه. مطالع الأنوار على صحاح الآثار (٤٧٠ / ٣)

(٦) أخرجه البخاري في صحيحه (١٢٣ / ٢) حديث (١٤٧٣) كتاب الزكاة، باب من أعطاه الله شيئاً من غير مسألة ولا إشراف نفس، (٦٧ / ٩) حديث (٧١٦٣) كتاب الأحكام، باب

رزق الحكام والعاملين عليها، ومسلم في صحيحه (٧٢٣ / ٢) حديث (١٠٤٥) كتاب الزكاة، باب إباحة الأخذ لمن أعطي من غير مسألة ولا إشراف، وأخرجه غيره.

(٧) سبق تخريجه.

٦- وقبل ﷺ هدية المقوقس (١) الكافر (٢) وتسرى من جملتها بمارية القبطية وأولدها، وقبل هدية النجاشي - وهو من أهل الكتاب - وتصرف فيها وهاداه أيضاً. (٣)

وجه الدلالة: دلت هذه الأحاديث - جملة وفردى - على جواز قبول الهدية، واستحبابها، فقد ورد فيها أمر نذب وإرشاد من النبي، ﷺ لكل من أعطى عطية إلى قبولها كائناً من كان معطيها، سلطاناً أو عامياً، صالحاً أو فاسقاً، بعد أن يكون ممن تجوز عطيته. (٤)

فكما وردت الأحاديث بحث النبي ﷺ على قبول الهدية، كذلك قبل ﷺ ما أهدي إليه.

قال الفاكهاني: "في الأحاديث دليل على الهدية وقبولها، وقد كان - عليه الصلاة والسلام - يحب الهدية، ويكره الصدقة، وكان - عليه الصلاة والسلام - يكافئ عليها". (٥)

وقال المغربي معلقاً على قوله ﷺ: «وهو لنا هدية»: "يستحب قبول الهدية ولو قل قدرها؛ جبراً للمهدي". (٦)

قال الخطابي: "قبول النبي ﷺ الهدية، نوع من الكرم، وباب من حسن

(١) عَنْ سَعْدِ بْنِ إِبْرَاهِيمَ، أَنَّ الْمُقَوِّسَ، «أَهْدَى إِلَى النَّبِيِّ ﷺ هَدِيَّةً فَقَبَلَهَا». أخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه (٥١٦ / ٦) حديث (٣٣٤٤٧)، والطبراني في المعجم الكبير (٤ / ١٢) حديث (٣٤٩٧)، وأورده الهيتمي في مجمع الزوائد (٤ / ١٥٢) وقال: رواه البزار، والطبراني في الأوسط، ورجال البزار رجال الصحيح.

(٢) استشكل بقبول هدية المقوقس وغيره مع نهيه عن قبول هدية المشركين، وجمع بأن الامتناع في حق من يريد بهديته التودد والموالة، والقبول لمصلحة كتأليف وتأنيس. فيض القدير (١٦ / ٣)

(٣) عَنْ أُمِّهِ أُمَّ كُنُوثٍ، قَالَتْ: لَمَّا بَنَى النَّبِيُّ ﷺ بِأُمِّ سَلَمَةَ، قَالَ: «إِنِّي كُنْتُ أَهْدِيْتُ لِلنَّجَاشِيِّ هَدِيَّةً وَلَا أَرَاهَا إِلَّا سَتْرَجُعَ إِلَيْنَا أَنَّ النَّجَاشِيَّ فِيمَا أَرَى قَدْ مَاتَ أَهْدَيْتُ لَهُ حُلَّةً وَأَوَاقِي مِسْكَ، فَإِذَا رَجَعْتَ إِلَيْنَا يَا أُمَّ سَلَمَةَ فَهِيَ لَكَ، قَالَتْ: فَكَيْفَ كَمَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ، مَاتَ النَّجَاشِيُّ وَرَجَعَتِ الْهَدِيَّةُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَبَعَثَتْ إِلَى كُلِّ امْرَأَةٍ مِنْ نِسَائِهِ أَوْقِيَّةً مِسْكَ، وَبَعَثَتْ بِالْحُلَّةِ، وَمَا بَقِيَ بِالمِسْكَ إِلَى أُمَّ سَلَمَةَ». أخرجه الطحاوي في شرح مشكل الآثار (١ / ٣٢٣) حديث (٣٤٧)، والطبراني في المعجم الكبير (٨١ / ٢٥) حديث (٢٠٥).

(٤) شرح صحيح البخارى لابن بطال (٣ / ٥٠٧)

(٥) رياض الأفهام في شرح عمدة الأحكام (٥ / ٤٠٠)

(٦) البدر التمام شرح بلوغ المرام (٧ / ١٦٢)

الخلق؛ يتألف به القلوب ... وكان أكل الهدية شعاراً له ﷺ وأمارة من أماراته، ووصف ﷺ في الكتب المتقدمة: بأنه يقبل الهدية".^(١)

وقال ابن عبد البر في التمهيد: في قبول رسول الله ﷺ لها دليل على أن التهادي وقبول الهدايا من الفعل الحسن المندوب إليه؛ لما في ذلك من التواخي والتحاب".^(٢) وقال في الاستنكار: "وكان رسول الله ﷺ يقبل الهدية ويأكلها ولا يأكل الصدقة، والهدية من أفعال المسلمين الكرماء والصالحين والفضلاء ويستحبها العلماء ما لم يسلك بها سبيل الرشوة لدفع حق أو تحقيق باطل أو أخذ على حق يجب القيام به".^(٣)

ثانيهما: أن تكون الهدايا التذكارية مما يمنع تملكه.

فإذا كانت الهدية التذكارية لا تستعمل إلا في محرم، أو يغلب استعمالها فيه، فإنه لا يجوز عند ذلك قبولها، مثل ما تقدمه بعض الشركات أو المؤسسات أو التجار من ولاعات المدخنين، أو طفايات السجائر التي لا تستعمل إلا في ذلك، أو يغلب استعمالها فيه، فإنه لا يجوز بذلها.

ومن الهدايا الترغيبية التذكارية التي لا تجوز بذلاً ولا قبولاً: الهدايا التي ترغّب في التعاملات المحرمة كهدايا البنوك الربوية، والشركات التي يعلم نشاطها المحرم، فإنها لا تجوز؛ لما فيها من الدعاية والترويج لها؛ إذ لا تخلو هذه الهدايا غالباً من شعار هذه البنوك والشركات، وعبارات تدعو إلى التعامل معها أو ترغّب في ذلك.

وهذه القاعدة فيما لا يقبل من الهدايا الترغيبية ليست خاصة بالهدايا التذكارية، بل هي عامة لسائر أنواع الهدايا الترغيبية.^(٤)

والأدلة على حرمة هذا النوع من الهدايا كثيرة، منها ما يلي:

- ١- أن قبول الهدايا التذكارية المحرمة من الإعانة على الإثم، وقد قال الله تعالى: ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾^(٥)
- ٢- أن النبي ﷺ: قد ندب إلى قبول كل ما آتاه الله من المال من جميع وجوهه من غير تخصيص وجه من الوجوه دون غيره، سوى ما استثناه ﷺ وذلك

(١) معالم السنن للخطابي (٣/ ١٦٨)

(٢) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد (٢٠/ ١٠٨)

(٣) الاستنكار (١/ ٥٣١)

(٤) الحوافر التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص ٧٦) بتصرف.

(٥) سورة المائدة، من الآية: ٢

ما جاء من وجه حرام عليه".^(١)
٣- ما جاء في نصوص الفقهاء من حرمة قبول كل ما كان محرماً جائزة كان أو هدية أو نحوهما:
قال السرخسي: "أنه إن كان أكثر ماله من الرشوة والحرام لم يحل قبول الجائزة منه ما لم يعلم أن ذلك له من وجه حلال، وإن كان صاحب تجارة وزرع وأكثر ماله من ذلك، فلا بأس بقبول الجائزة ما لم يعلم أن ذلك له من وجه حرام، وفي قبول رسول الله عليه السلام الهدية من بعض المشركين دليل على ما قلنا."^(٢)
وفي المحيط البرهاني: "وحاصل المذهب فيه أنه إن كان أكثر ماله من الرشوة والحرام لم يحل قبول الجائزة منه ما لم يعلم أن ذلك له من وجه حلال، وإن كان صاحب تجارة وزرع وأكثر ماله من ذلك فلا بأس بقبول الجائزة ما لم يعلم أن ذلك له من وجه حرام".^(٣) وفي مجمع الأنهر: "ولا يجوز قبول هدية أمراء الجور) لأن الغالب في مالهم الحرمة (إلا إذا علم أن أكثر ماله من حل) بأن كان صاحب تجارة أو زرع فلا بأس به".^(٤)
٤- أن من القواعد المقررة في الشريعة "سدّ الذرائع"^(٥): أي منع ما أفضى

(١) شرح صحيح البخاري لابن بطال (٣/ ٥٠٩)

(٢) شرح السير الكبير (ص: ٩٩)، المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٥/ ٣٦٧)

(٣) المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٥/ ٣٦٧)

(٤) مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر (٢/ ٥٢٩)

(٥) الذريعة لغة: هي السبب، والوسيلة إلى الشيء، وجمعها ذرائع. ومثلها الذريعة، وهي الجمل يُختل به الصيد، يمشي الصيد إلى جنبه فيستتر به، ويرمي الصيد إذا أمكنه، ويسبب ذلك الجمل مع الوحش أولاً حتى تألفه.

وللمنية أسباب تقربها... كما تقرب للوحشية الذرع

وفي اصطلاح الفقهاء والأصوليين: هي الأشياء التي ظاهرها الإباحة، ويتوصل بها إلى فعل محظور. وهذا الاصطلاح يطلق في الواقع على ما اشتهر بين العلماء بسدّ الذريعة. والمراد به حسم داء الفساد، دفعا له إذا كان الفعل السالم من المفسدة وسيلة إلى المفسدة. وقد بنى الشاطبي هذه القاعدة على أساس أن النظر في مآلات الأفعال معتبر ومقصود شرعاً. وقال المازري: سدّ الذريعة منع ما يجوز لئلا يتطرق به إلى ما لا يجوز.

ومن المعلوم أن المصطلح بالمعنى الذي حدّدناه هو ما استقر عليه الأمر عند علماء الشريعة لقصرهم الحديث عن الذرائع، في كتبهم، على ما أفضى إلى الفساد خاصة. يقول ابن تيمية: الذريعة ما كان وسيلة أو طريقاً إلى الشيء، لكن صارت في عرف الفقهاء عبارة عما أفضت إلى فعل محرّم. ولو تجرّدت عن ذلك الإفضاء لم يكن فيها مفسدة فليست إلا سبباً ومقتضياً. (مقاصد الشريعة الإسلامية (٢/ ٣٠٥)

إلى فعل محرّم، وذلك بحسم داء الفساد، ولا شك أن قبول الهدايا المحرمة ذريعة إلى الفساد فيمنع قبولها سداً للذريعة، وإعانة لهذا التاجر على ترك هذا النوع من الهدايا التي تغري بملاسة المحرمات، حتى لو علم المهدي إليه أنه لا يستعملها إلا في مباح؛ إذ درء المفاصد أولى من جلب المصالح.^(١)

الفرع الثالث: حكم الرجوع في الهدية التذكارية.

نص الفقهاء أن حكم الرجوع في الهدية هو حكم الرجوع في الهبة. قال النووي: "حكم الرجوع في الهدية حكمه في الهبة".^(٢) وهو ما نص عليه الدميري^(٣)، والرافعي^(٤)، وابن الملقن^(٥)، وغيرهم. وعلى ذلك فحتى يتبين حكم الرجوع في الهدية لا بد من بيان حكم الرجوع في الهبة.

تحرير محل النزاع: يجوز الرجوع في الهبة قبل القبض عند الجمهور^(٦)، فإذا تم القبض فلا رجوع عند الشافعية^(٧) والحنابلة^(٨) إلا فيما وهب الوالد لولده، وعند الحنفية^(٩) يجوز الرجوع إن كانت لأجنبي.

(١) الحواضر التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص ٧٦)، بتصرف.

(٢) روضة الطالبين وعمدة المفتين (٥/ ٣٨٠)

(٣) النجم الوهاج في شرح المنهاج (٥/ ٥٥٨)، وفيه: "وحكم الرجوع في الهدية حكمه في الهبة".

(٤) العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير (٦/ ٣٢٤)، وفيه: "حكم الرجوع في الهدية حكمه في الهبة".

(٥) الإعلام بفوائد عمدة الأحكام (٧/ ٤٥٤)، وفيه: "حكم الرجوع في الهدية حكم الرجوع في الهبة".

(٦) ينظر: درر الحكام شرح غرر الأحكام (٢/ ٢٢١)، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر (٢/ ٣٦١)، المجموع شرح المذهب (١٥/ ٣٨٣)، الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع (٢/ ٣٦٧)

(٧) ينظر: الأم للشافعي (٤/ ٩)، اللباب في الفقه الشافعي (ص: ٢٥٧)، الإقناع للماوردي (ص: ١٢٠)، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٨/ ١٢٤)

(٨) ينظر: الكافي في فقه الإمام أحمد (٤/ ١٠٢)، المغني لابن قدامة (٦/ ٥٥)، الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٧٨)، المبدع في شرح المقنع (٦/ ٢١٢)

(٩) ينظر: المبسوط للسرخسي (١٢/ ٤٩)، الهداية في شرح بداية المبتدي (٣/ ٢٢٥)، الغرة المنيفة في تحقيق بعض مسائل الإمام أبي حنيفة (ص: ١٢١)، العناية شرح الهداية (٩/ ٣٩)

أما المالكية فلا رجوع عندهم في الهبة قبل القبض وبعده في الجملة، إلا فيما يهبه الوالد لولده.^(١)
اختلف الفقهاء في جواز رجوع الواهب في هبته بعد قبض الموهوب له الشيء الموهوب، ولهم في ذلك آراء:
الرأي الأول: يصح الرجوع للواهب في هبته بعد القبض إذا لم يمنع مانع من مواع الرجوع^(٢)، ولكنه يكره^(٣)؛ لأنه من باب الدناءة، وهذا مذهب

(١) ينظر: الكافي في فقه أهل المدينة (٢/ ١٠٠٤)، المقدمات الممهّدات (٢/ ٤٠٩)، البيان والتحصيل (١٣/ ٤٧٢)، الذخيرة للقرافي (٥/ ٢٠١)
(٢) الموانع من الرجوع في الهبة:

إما أخذ العوض؛ لأن المقصود به قد تم، وأن يزداد الموهوب في ندمه خيراً، فإن حق الرجوع فيما تتناوله الهبة. ومنها أن يخرج الموهوب من ملك الموهوب له؛ لأن تبدل الملك كتبدل العين، ومنها أن يموت الواهب فليس لوارثه أن يرجع فيه؛ لأن التملك بعقد الهبة لم يكن منه، فلا يخلف مورثه فيما لم يكن على ملكه عند موته، ومنها أن يموت الموهوب له، فإن الملك ينتقل من الموهوب إلى وارثه. المبسوط للسرخسي (١٢/ ٥٧)، وقد أجمّل الموصلي هذه الموانع فقال: "المعاني المانعة من الرجوع في الهبة: المحرمية من القرابة، والزوجية، والمعاضة، وخروجها من ملك الموهوب له، وحدث الزيادة أو التغيير في عينها، وموت الواهب أو الموهوب له". الاختيار لتعليل المختار (٣/ ٥١)، ويراجع: الهداية في شرح بداية المبتدي (٣/ ٢٢٦)، درر الحكام شرح غرر الأحكام (٢/ ٢٢٢)
(٣) اختلف الحنفية في حمل الكراهة في الرجوع على التحريم أم التنزيه والغالب حملها على التنزيه، جاء في الدر المختار وحاشية ابن عابدين (٥/ ٦٩٨): "وإن كره الرجوع (تحريماً) وقيل: تنزيهاً".

وقال البابرتي في العناية شرح الهداية (٩/ ٤١، ٤٢): "أما الكراهة فلازمة لقوله ﷺ: «العائد في هبته كالعائد في قبئه». [أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ١٦٤) حديث (٢٦٢١) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب لا يحل لأحد أن يرجع في هبته وصدقته، ومسلم في صحيحه (٣/ ١٢٤١) حديث (١٦٢٢) كتاب الهبات، باب تحريم الرجوع في الصدقة والهبة بعد القبض إلا ما وهبه لولده وإن سفل، وأخرجه غيرهما] وهذا لاستقباحه لا لتحريمه، بدليل قوله: «العائد في هبته كالكلب يقيء، ثم يعود في قبئه». [أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ١٥٨) حديث (٢٥٨٩) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب هبة الرجل لامرأته والمرأة لزوجها، ومسلم في صحيحه (٣/ ١٢٤١) حديث (١٦٢٢) كتاب الهبات، باب تحريم الرجوع في الصدقة والهبة بعد القبض إلا ما وهبه لولده وإن سفل، وأخرجه غيرهما] حيث شبهه بعود الكلب في قبئه، وفعله لا يوصف بالحرمة. ويراجع: البناية شرح الهداية (١٠/ ١٩٠)

الحفنية^(١).

واشترط الحفنية لصحة الرجوع رضا المتواهبين أو حكم الحاكم، جاء في لسان الحكام: "يجوز الرجوع فيها - الهبة - عندنا وإن كان مكروهاً إذا كان ذلك بتراضيهما أو بحكم الحاكم"^(٢).

واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة وإجماع الصحابة، والمعقول.

أولاً - الكتاب:

استدلوا بقوله تعالى: ﴿وَإِذَا حُيِّمُ بِنِحْيَةٍ فَمِنْهَا أَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّهَا﴾^(٣)

= وفي لسان الحكام (ص: ٣٧٣) " ويكره الرجوع في الهبة وإن كان جائزاً في الحكم إذا لم يكن عليه حق واجب؛ لقوله ﷺ: «العائد في هبته كالعائد في قبته»؛ ولأنه من باب الخساسة والدناءة وسوء الخلق ولهذا شبهه بأقبح أحوال الكلب؛ وهذا لأن التشبيه في معنى الاستقباح والاستنقار، لا في حرمة الرجوع". وفي البحر الرائق (٧/ ٢٩٠، ٢٩١): "يصح الرجوع في الهبة بعد القبض إذا لم يمنع مانع من الموانع، وأشار بذكر الصحة دون الجواز إلى أنه يكره الرجوع فيها وظاهر كلام المبسوط وتبعه في النهاية أنها كراهة تنزيه فإنه قال إنه غير مستحب، ومقتضى دليل الشافعي القائل بعدم الرجوع إلا فيما يهب الوالد لولده أنها كراهة تحريم.... ويدل على أنها كراهة تحريم قول الشارح إن الرجوع قبيح، ولا يقال للمكروه تنزيهاً؛ قبيح؛ لأنه من قبيل المباح أو قريب منه".

وفي مجمع الأنهر (٢/ ٣٦٠): "ويكره أي الرجوع تحريماً؛ لأن الإمام الزاهدي قد وصف الرجوع بالقبيح، وكذا الحدادي وكثير من الشارحين ولا يقال للمكروه تنزيهاً قبيح؛ لأنه من قبيل المباح أو قريب منه".

(١) تحفة الفقهاء (٣/ ١٦٦)، بدائع الصنائع (٦/ ١٢٨)، البناية شرح الهداية (١٠/ ١٨٩)، البحر الرائق (٧/ ٢٩٠)

(٢) لسان الحكام (ص: ٣٧٣)، مجمع الضمانات (ص: ٣٣٨)، اللباب في شرح الكتاب (٢/ ١٧٧)، ويراجع: المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٦/ ٢٤٩)، وفيه: "يجب أن يعلم بأن الرجوع في الهبة لا يصح إلا بقضاء أو برضا، إما لأن الرجوع مختلف فيه بين العلماء فكان في أصل ثبوته نوعها، أو لأن فيه قطع الملك على الموهوب له، وقطع الملك على الإنسان من غير قضاء ولا رضا لا يجوز، فقبل قضاء القاضي، وقبل رد الموهوب له الهبة على الواهب باختياره تصرف الموهوب له حصل في ملك نفسه فيصح، وبعد ما قضى القاضي أو رد الموهوب له الهبة باختياره صار الموهوب ملكاً للواهب فلا يصح تصرف الموهوب له". البناية شرح الهداية (١٠/ ١٩٩)، وفيه (ولا يصح الرجوع) أي في الهبة (إلا بتراضيهما) أي بتراضي الواهب والموهوب له (أو بحكم الحاكم) أراد أن الواهب يرفع أمره إلى الحاكم ليحكم على الموهوب له بالرد إليه، حتى لو استردها بغير قضاء ولا رضا كان غاصباً، ولو هلك في يده بضمن قيمته للموهوب له".

(٣) سورة النساء، من الآية: ٨٦

وجه الدلالة: أفادت الآية الكريمة أن من مَلَكَ غيره شيئاً بغير بدل فله الرجوع فيه ما لم يثب منه، فهذا يدل على صحة قول الحنفية فيمن وهب لغير ذي رحم أن له الرجوع فيها ما لم يثب منها، فإذا أُثِبَ منها فلا رجوع له فيها؛ لأنه أوجب أحد شيئين من ثواب أو رد لما جيء به. (١)

قال الكاساني: "والتحية وإن كانت تستعمل في معانٍ من السلام والثناء والهدية بالمال. لكن الثالث تفسير مراد بقريئة من نفس الآية الكريمة وهي قوله: ﴿أَوْزُدُوهَا﴾؛ لأن الرد إنما يتحقق في الأعيان لا في الأعراض؛ لأنه عبارة عن إعادة الشيء وهذا لا يتصور في الأعراض والمشارك يتعين أحد وجوهه". (٢)

ونوقش هذا الاستدلال بأن: "أهل التأويل أجمعوا على صرف هذه التحية إلى السلام دون غيرها من التحية التي ذكرنا؛ ألا ترى أنه قال - عَزَّ وَجَلَّ -: ﴿أَوْزُدُوهَا﴾؟! ولو كان غيرها أراد - لم يقل: ﴿أَوْزُدُوهَا﴾؛ لأن غيرها من التحية لا يريد؛ إذ في الرد ترك القبول، ولم يؤمر بذلك؛ دل أنه أراد بالتحية: السلام، ويدل على ذلك آيات من كتاب الله - تعالى -: قال الله - عَزَّ وَجَلَّ -: ﴿فَسَلِّمُوا عَلَى أَنْفُسِكُمْ تَحِيَّةً مِّنْ عِنْدِ اللَّهِ﴾ (٣) فجعل تحية الملائكة للمؤمنين السلام". (٤)

ثانياً - السنة:

١- عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «الرَّجُلُ أَحَقُّ بِهَيْبَتِهِ مَا لَمْ يَثْبُ مِنْهَا». (٥)

(١) أحكام القرآن للجصاص (٢/ ٢٧٢)

(٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦/ ١٢٨)

(٣) سورة النور، من الآية: ٦١

(٤) تفسير الماتريدي = تأويلات أهل السنة (٣/ ٢٨٤)، تفسير البغوي - طيبة (٢/ ٢٥٧)،

ويراجع: فتح القدير للشوكاني (١/ ٥٦٩)

(٥) أخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه (٤/ ٤٢٠) حديث (٣/ ٢١٧٠٣)، وابن ماجه في سننه (٢/ ٧٩٨)

حديث (٢٣٨٧) كتاب الهبات، باب من وهب هبة رجاء ثوابها، والطبراني في

المعجم الكبير (١١/ ١٤٧) حديث (١١٣١٧)، والدارقطني في سننه (٣/ ٤٦٠) حديث

(٢٩٧٠) كتاب البيوع.

قال البوصيري في مصباح الزجاجة في زوائد ابن ماجه (٣/ ٥٨): هذا إسناد ضعيف

لضعف إبراهيم بن إسماعيل بن مجمع، رواه الدارقطني في سننه من حديث أبي هريرة،

ورواه الحاكم في المستدرک من طريق عبيد الله بن موسى عن إبراهيم بن إسماعيل به،

ورواه البيهقي في الكبرى عن الحاكم بإسناده ومتمه سواء، وقال البيهقي: عمرو بن دينار =

- ٢- عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه عَنِ النَّبِيِّ صلى الله عليه وسلم: «الْوَاهِبُ أَحَقُّ بِهَبْتِهِ مَا لَمْ يُتَبَّ»^(١)
- ٣- وروى ابن عباس وابن عمر أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «لَا يَحِلُّ لِرَجُلٍ أَنْ يُعْطِيَ عَطِيَّةً أَوْ يَهَبَ هَبَةً فَيَرْجِعَ فِيهَا، إِلَّا الْوَالِدَ فِيمَا يُعْطِي وَلَدَهُ، وَمَثْلُ الَّذِي يُعْطِي الْعَطِيَّةَ، ثُمَّ يَرْجِعُ فِيهَا كَمَثَلِ الْكَلْبِ يَأْكُلُ، فَإِذَا شَبِعَ قَاءَ ثُمَّ عَادَ فِي قَيْئِهِ»^(٢).
- ٤- عن ابن عباس، عن النبي صلى الله عليه وسلم، قال: «مَنْ وَهَبَ هَبَةً فَارْتَجَعَ بِهَا فَهُوَ أَحَقُّ بِهَا مَا لَمْ يُتَبَّ مِنْهَا، وَلَكِنَّهُ كَالْكَلْبِ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ»^(٣).
- وجه الدلالة من الأحاديث: هذه الأحاديث تدل على معنيين: أحدهما: صحة الرجوع في الهبة، والآخر: كراهته وأنه من لؤم الأخلاق ودناعتها في العادات؛ وذلك لأنه شبه الراجع في الهبة بالكلب يعود في قَيْئِهِ.
- وهو يدل على صحة الرجوع مع الكراهة من وجهين:
- أحدهما: أنه شبهه بالكلب إذا عاد في قَيْئِهِ، ومعلوم أنه ليس بمحرم على الكلب، فما شبهه به فهو مثله.

= عن أبي هريرة منقطع. قال: والمحفوظ عمرو بن دينار عن سالم عن أبيه عن عمر قال: قال البخاري: هذا أصح.

(١) أخرجه البيهقي في السنن الصغرى (٢/ ٣٤٤) حديث (٢٢٥٥)، باب الرجوع في الهبة، وفي السنن الكبرى (٦/ ٣٠٠) حديث (١٢٠٢٤) جماع أبواب عطية الرجل ولده، باب المكافأة في الهبة، وفي معرفة السنن والآثار (٩/ ٦٩) حديث (١٢٣٨١) وقال: وهذا المتن بهذا الإسناد أليق، وإبراهيم بن إسماعيل ضعيف عند أهل العلم بالحديث، وعمرو بن دينار عن أبي هريرة منقطع. وذكره ابن حجر في الدرر في تخريج أحاديث الهدايا (٢/ ١٨٤)، وقال: أخرجه ابن ماجة والدارقطني وابن أبي شيبة من حديث أبي هريرة، وفي إسناده ضعف.

(٢) أخرجه أحمد في مسنده (٧/ ٣٠٧) حديث (٧٥١٦)، وابن ماجة في سننه (٢/ ٧٩٧)، حديث (٢٣٨٤) كتاب الهبات، باب الرجوع في الهبة، وأبو داود في سننه (٣/ ٢٩١) حديث (٣٥٣٩) كتاب البيوع، باب الرجوع في الهبة، والترمذي في سننه (٤/ ١٠) حديث (٢١٣٢) أبواب الولاء والهبة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في كراهية الرجوع في الهبة، وقال: هذا حديث حسن صحيح.

(٣) أخرجه الدارقطني في سننه (٣/ ٤٦٢) حديث (٢٩٧٥) كتاب البيوع. قال ابن الجوزي في التحقيق في مسائل الخلاف (٢/ ٢٣١): فيه محمد بن عبيد العزمي، قال الفلاس والنسائي: هو متروك الحديث، وفيه إبراهيم بن أبي يحيى، قال مالك ويحيى بن سعيد وابن معين: هو كذاب، وقال الدارقطني متروك.

والثاني: أنه لو كان الرجوع في الهبة لا يصح بحال لما شبه الرجوع بالكلب العائد في القيء، لأنه لا يجوز تشبيهه ما لا يقع بحال بما قد صح وجوده. وهذا يدل أيضاً على صحة الرجوع في الهبة مع استقباح هذا الفعل وكراهته.^(١)
قال السيوطي: "الحديث دليلنا على أن الرجوع عن الهبة بعد قبضها جائز، وهو لا يدل على الحرمة لأن قوله ﷺ كالكلب يدل على عدم حرمة لأن الكلب غير متباعد فالقيء ليس حراماً عليه والمراد التنزيه عن فعل يشبه فعل الكلب".^(٢)
فهذه الأحاديث محمولة على كراهة التنزيه.^(٣)

ونوقش الاستدلال بهذه الأحاديث بما ذكره ابن القيم حيث قال: "إن هذه الأحاديث لا تثبت، ولو ثبتت لم تحل مخالفتها ووجب العمل بها ويحديث: «لَا يَحِلُّ لَوَاهِبٍ أَنْ يَرْجِعَ فِي هَبْتِهِ»^(٤)، ولا يبطل أحدهما بالآخر، ويكون الواهب الذي لا يحل له الرجوع من وهب تبرعاً محضاً لا لأجل العوض، والواهب الذي له الرجوع من وهب ليتعوض من هبته ويثاب منها، فلم يفعل المتهب، وتستعمل سنن رسول الله ﷺ كلها، ولا يضرب بعضها ببعض".^(٥)
وقال الشوكاني بعد أن ساق هذه الأحاديث: "ليس منها ما يصح، فإن صحت هذه الأحاديث كانت مخصصة لعموم حديث الباب، فيجوز الرجوع في الهبة قبل الإثابة عليها".^(٦)

(١) أحكام القرآن للجصاص (٢/٢٧٣)

(٢) شرح سنن ابن ماجه للسيوطي وغيره (ص: ١٧٢)

(٣) أحكام القرآن للجصاص (٢/٢٧٣)

(٤) أخرجه الشافعي في مسنده (٢/٣٠٤) حديث (١٠٥٨)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار - واللفظ له - (١٣/٦٣) حديث (٥٠٦٤)، والبيهقي في السنن الكبرى (٦/٢٩٧)
حديث (١٢٠١٥) جماع أبواب عطية الرجل ولده، باب من قال: لا يحل لواهب أن يرجع فيما وهب لأحد إلا الوالد فيما وهب لولده، وقال: هذا منقطع، وقد روينا موصولاً. وكذا أخرجه في معرفة السنن والآثار (٩/٦٥) حديث (١٢٣٦٩) باب الهبة، الرجوع في الهبة. قال ابن حجر في التلخيص الحبير (٣/١٦٩): رواه الشافعي عن مسلم بن خالد عن ابن جريج عن الحسن بن مسلم عن طاوس به مرسلاً، وقال: لو اتصل لقلت به. انتهى. وقد رواه أبو داود والترمذي وابن ماجه وابن حبان والحاكم من حديث طاوس عن ابن عباس، وهو عنده من رواية عمرو بن شعيب عن طاوس، وقد اختلف عليه فيه فقيل: عنه عن أبيه عن جده، رواه النسائي وغيره.

(٥) فتح المنعم شرح صحيح مسلم (٦/٣٩٢)

(٦) نيل الأوطار (٦/١٥)، ويراجع: ذخيرة العقبى في شرح المجتبى (٣٠/٢٢٠)

ثالثاً: إجماع الصحابة:

أما إجماع الصحابة فإنه روي عن عمر وعثمان وعلي وعبد الله بن عمر وأبي الدرداء وفضالة بن عبيد وغيرهم - رضي الله عنهم - أنهم قالوا بمثل قول الحنفية، ولم يرد عن غيرهم خلافه، فيكون إجماعاً.^(١)
ويمكن مناقشة الاستدلال بالإجماع: بأن دعوى الإجماع منقوضة بوجود الخلاف في المسألة؛ لأن أقوال الصحابة متعارضة مختلفة، ولا حجة فيها مع الاختلاف.

رابعاً: المعقول:

يستدل من المعقول بأن العوض المالي قد يكون مقصوداً من هبة الأجنبي، فإن الإنسان قد يهب من الأجنبي إحساناً إليه وإنعاماً عليه، وقد يهب له طمعاً في المكافأة والمجازاة عرفاً وعادة، فالموهوب له مندوب إلى ذلك شرعاً، قال الله تبارك وتعالى: ﴿هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَنِ إِلَّا الْإِحْسَانُ﴾^(٢) وقال - عليه الصلاة والسلام -: «مَنْ صَنَعَ بِكُمْ مَعْرُوفًا فَكَافَتْهُ، فَإِنْ لَمْ تَجِدُوا فَادْعُوا لَهُ، حَتَّى يَرَى أَنَّ قَدْ كَافَأْتُمُوهُ»^(٣) وقال - عليه الصلاة والسلام -: «تَهَادُوا تَحَابُّوا»^(٤)، والتهادي تفاعل من الهدية، فيقتضي الفعل من اثنين، وقد لا يحصل هذا المقصود من الأجنبي، وفوات المقصود من عقد محتمل للفسخ يمنع لزومه كالبيع؛ لأنه لعدم الرضا، والرضا في هذا الباب كما هو شرط الصحة فهو شرط اللزوم، كما في البيع إذا وجد المشتري بالمبيع عيباً لم يلزمه العقد؛ لعدم الرضا عند عدم حصول المقصود، وهو السلامة، كذا هذا.^(٥)

(١) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦/ ١٢٨)، أحكام القرآن للجصاص (٢/ ٢٧٣)

(٢) سورة الرحمن، الآية: ٦٠

(٣) أخرجه أحمد في مسنده (٥/ ٣٦) حديث (٥٣٦٣)، وأبو داود في سننه (٢/ ١٢٨) حديث

(١٦٧٢) كتاب الزكاة، باب عطية من سأل بالله، والنسائي في سننه (٥/ ٨٢) حديث

(٢٥٦٧) كتاب الزكاة، من سأل بالله عز وجل، والطبراني في المعجم الأوسط (١/ ١٣)

حديث (٢٩)، وفي المعجم الكبير (١٢/ ٣٩٧) حديث (١٣٤٦٥)، والحاكم في المستدرک

(٢/ ٧٣) حديث (٢٣٦٩) وقال: هذا حديث صحيح الإسناد على شرط الشيخين ولم

يخرجاه، وأقره الذهبي في التلخيص، وأخرجه غيرهم.

(٤) سبق تخريجه.

(٥) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦/ ١٢٨)، ويراجع: تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق

وحاشية الشلبي (٥/ ٩٨)

ونوقش هذا الاستدلال: "بأن الهبة عقد تمليك فمطلقه لا يقتضي الرجوع فيه كالبيع؛ وهذا لأن الرجوع يضاد المقصود بالتمليك، والعقد لا ينعقد موجبا ما يضاد المقصود به، وإنما يثبت حق الرجوع قبل تمامه كما فيما بين الوالد والولد باعتبار أن الولد كسبه - على ما نبيته - أو أنه بعضه، فلا يتم إخراجه عن ملكه لما جعلها محرزة، وهذا لا يوجد فيما بين الأجنبي، وهو معنى قولهم ليس بين الواهب والموهوب له حزونة، فلا يرجع أحدهما فيما يهب لصاحبه كالأخوين".^(١)

الرأي الثاني: عدم جواز الرجوع إلا لأب فيما وهب ولده، وهذا مذهب المالكية^(٢)، ومقابل المشهور^(٣) عند الشافعية^(٤)، والحنابلة في المذهب^(٥).

واستدلوا على ذلك بالسنة، والقياس:

أولاً- السنة:

١- قال ﷺ: «لَا يَحِلُّ لِوَاهِبٍ أَنْ يَرْجِعَ فِيمَا وَهَبَ إِلَّا الْوَالِدَ مِنْ وَدِّهِ».^(٦)

(١) المبسوط للسرخسي (٥٣ / ١٢)

(٢) إرشاد السالك إلى أشرف المسالك (ص: ١٠٥)، شرح مختصر خليل للخرشي (٧)

(٣) الفواكه الدواني (٢ / ١٥٤)، المعونة على مذهب عالم المدينة (ص: ١٦١٤)

(٤) وألحق المالكية الأم بالأب بشرط أن يكون الابن غير يتيم جاء في المعونة على مذهب عالم المدينة (ص: ١٦١٥) "وإنما قلنا إن للأب أن تعتصر - الاعتصار هو الرجوع في الهبة وأخذها قهراً - لمشاركتها في قرب الولادة ومباشرتها وإنما منعنا ذلك إذا كان الولد أيتاماً لأن الهبة لأيتام يراد بها وجه الله عز وجل كالصدقة". يراجع: (الفواكه الدواني: ٢ / ١٧٠)

(٥) وفي المشهور عندهم يلحق سائر الأصول بالأب في جواز الرجوع. الإقناع (٢ / ٣٦٧)

(٦) الحاوي الكبير (٧ / ٥٤٥)، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٨ / ١٢٤)، المجموع شرح

المهذب (١٥ / ٣٨٢)، الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع (٢ / ٣٦٧)

(٧) المغني لابن قدامة (٦ / ٥٥)، المبدع (٥ / ٢٠٣)، نيل المآرب بشرح دليل الطالب (٢ /

٣٢)

(٨) أخرجه الشافعي في مسنده (٢ / ٣٠٤) حديث (١٠٥٨)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار

(٩ / ٦٣) حديث (٥٠٦٤)، والبيهقي في السنن الكبرى (٦ / ٢٩٧) حديث (١٢٠١٥)

جماع أبواب عطية الرجل ولده، باب من قال: لا يحل لواهب أن يرجع فيما وهب لأحد

إلا الوالد فيما وهب لولده، وقال: هذا منقطع، وقد روينا موصولاً. وكذا أخرجه في معرفة

السنن والآثار (٩ / ٦٥) حديث (١٢٣٦٩) باب الهبة، الرجوع في الهبة.

قال ابن حجر في التلخيص الحبير (٣ / ١٦٩): رواه الشافعي عن مسلم بن خالد عن ابن

جريح عن الحسن بن مسلم عن طاوس به مرسلًا، وقال: لو اتصل لقلت به. انتهى. =

٢- عن ابن عباس قال: قال النبي ﷺ: «الْعَائِدُ فِي هَيْبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ، ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ». (١) وفي رواية: «لَيْسَ لَنَا مِثْلُ السَّوِّءِ، الَّذِي يَعُودُ فِي هَيْبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَرْجِعُ فِي قَيْئِهِ». (٢)

وجه الدلالة: دلت هذه الأحاديث على حرمة الرجوع في الهبة بعد قبضها، كما يقبح أن يقبض الرجل ثم يأكله كذلك يكره أن يتصدق بشيء ثم يسترجعه. (٣) فلما كان رسول الله ﷺ قد جعل الرجوع في الهبة كالرجوع في القيء، وكان رجوع الرجل في قَيْئِهِ حراماً عليه، كان كذلك رجوعه في هيبته. (٤) ولعل هذا أبلغ في الزجر عن ذلك، وأدل على التحريم مما لو قال: مثلاً: "لا تعودوا في الهبة". (٥)

قال ابن الأثير: «ثُمَّ عَادَ فِي قَيْئِهِ» أي أنه عاد فأكل قَيْئِهِ، ووجه المشابهة بين الرجوع في الهبة والرجوع في القيء: أن الرجوع في أكل القيء حرام، وهذا مثله حرام لا يجوز، ولا نعلم القيء إلا حراماً فيضره بالحرمة، وإنما شبهه بالقيء ولم يشبهه بغيره من المحرمات؛ تقييحاً لشأنه، وتقطعاً لأمره، وأن النفس كما تكره الرجوع في القيء وتأنف منه وتستنقذه فهكذا ينبغي أن تنفر من الرجوع في الهبة وتكرهه؛ ولأن القيء كما أنه كان طعاماً وشراباً حصل في جوفه لينتفع به جسمه، فأخرجه عنه بالاستقاء، فيكره له رده؛ فكذلك الهبة كانت في حكمه وقبضه ينتفع بها في مصالحه، فإذا أخرجها بالعطاء فيكره له ردها وأخذها، فلهذه المناسبات الجامعة بينهما شبهه بها". (٦)

قوله: "لَيْسَ لَنَا مِثْلُ السَّوِّءِ" أي لا ينبغي لنا - يريد به نفسه والمؤمنين - أن نتصف بصفة ذميمة يساهمنا فيها أخس الحيوانات في أخس أحوالها. وقد

وقد رواه أبو داود والترمذي وابن ماجه وابن حبان والحاكم من حديث طاوس عن ابن عباس، وهو عنده من رواية عمرو بن شعيب عن طاوس، وقد اختلف عليه فيه فقيل: عنه عن أبيه عن جده، رواه النسائي وغيره.

(١) سبق تخريجه.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ١٦٤) حديث (٢٦٢٢) كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب لا يحل لأحد أن يرجع في هيبته وصدقته، وأخرجه غيره.

(٣) التتوير شرح الجامع الصغير (٧/ ٣٦٣)، شرح المشكاة للطيب (٧/ ٢٢٢٧)

(٤) شرح صحيح البخاري لابن بطال (٧/ ١٣٩)

(٥) إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري (٤/ ٦٣)

(٦) الشافي في شرح مسند الشافعي (٤/ ٢٢٥)

يطلق المثل في الصفة الغربية العجيبة الشأن، سواء كان صفة مدح أو ذم، قال الله تعالى: ﴿لِلَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِالْآخِرَةِ مَثَلُ السَّوِّءِ وَلِلَّهِ الْمَثَلُ الْأَعْلَى﴾ (١) (٢). ونوقش الاستدلال بهذه الأحاديث: بأنه "لا دليل لهم فيه على تحريم الرجوع في الهبة، فقد يجوز أن يكون النبي ﷺ وصف ذلك الرجوع بأنه لا يحل؛ لتغليظه إياه؛ لكرهته أن يكون أحد من أمته له مثل السوء. وقد قال ﷺ: «لَا تَحِلُّ الصَّدَقَةُ لِعَنِيٍّ وَلَا ذِي مِرَّةٍ سَوِيٍّ» (٣)، فلم يكن ذلك على معنى أنها تحرم عليه كما تحرم على الغني، ولكنها لا تحل له من حيث تحل لغيره من ذوى الحاجة والزمانة، فكذاك قوله: «لَا يَحِلُّ لَوَاهِبٍ أَنْ يَرْجِعَ فِي هَبْتِهِ»، إنما هو على أنه لا يحل له ذلك، كما تحل له الأشياء التي قد أحلها الله له. وقال الطبري: قوله ﷺ: «الْعَائِدُ فِي هَبْتِهِ»، معناه الخصوص، وذلك لو أن قائلاً قال: (العائد في هبته كالكلب يعود في قبئه، إلا أن يكون والدًا للموهوب له، أو تكون هبته لثواب يلتمسه، فإنه ليس له مثل السوء)، لم يكن مختلاً في كلامه، ولا مخطئاً في منطقته" (٤).

قال ابن حجر: "قال الطحاوي: قوله: «لَا يَحِلُّ» لا يستلزم التحريم، وهو كقوله: «لَا تَحِلُّ الصَّدَقَةُ لِعَنِيٍّ»، وإنما معناه: لا تحل له من حيث تحل لغيره من ذوى الحاجة، وأراد بذلك التغليظ في الكراهة. قال: وقوله: «كَالْعَائِدِ فِي قَبِيئِهِ» وإن اقتضى التحريم؛ لكون القبيء حراماً، لكن الزيادة في الرواية الأخرى، وهي قوله: «كَالْكَلْبِ» تدل على عدم التحريم؛ لأن الكلب غير متعبد، فالقبيء ليس حراماً عليه، والمراد التنزيه عن فعل يشبه فعل الكلب" (٥).

(١) سورة النحل، من الآية: ٦٠

(٢) شرح المشكاة للطبيبي الكاشف عن حقائق السنن (٧/ ٢٢٢٧)

(٣) أخرجه أبو داود الطيالسي في مسنده (٤/ ٢٨) حديث (٢٣٨٥)، وعبد الرزاق في مصنفه (٤/ ١١٠) حديث (٧١٥٥)، وأحمد في مسنده (٦/ ٩٤) حديث (٦٥٣٠)، وابن خزيمة في صحيحه (٤/ ٧٨) حديث (٢٣٨٧) كتاب الزكاة، باب ذكر تحريم الصدقة على الأصحاء الأقوياء على الكسب، والأغنياء بكسبهم عن الصدقات، وقال الأعظمي: إسناده صحيح. والحاكم في المستدرک (١/ ٥٦٥) حديث (١٤٧٧) كتاب الزكاة، وقال: هذا حديث على شرط الشيخين، ولم يخرجاه، وأخرجه غيرهم.

(٤) شرح صحيح البخارى لابن بطلال (٧/ ١٤٠)، التوضيح لشرح الجامع الصحيح (١٦/ ٤٠٩)

(٥) فتح الباري لابن حجر (٥/ ٢٣٥)

وقال العيني: "جعل العائد في هبته كالعائد في قبئه، بالتشبيه من حيث إنه ظاهر القبح مروءة وخلقاً، لا شرعاً، والكلب غير متعبد بالحلال والحرام، فيكون العائد في هبته عائداً في أمر قدر كالقذر الذي يعود فيه الكلب، فلا يثبت بذلك منع الرجوع في الهبة، ولكنه يوصف بالقبح وبه نقول، فلذلك نقول بكراهة الرجوع".^(١)

وأجيب: باستبعاد هذا التأويل الذي تأولوه، ومنافرة سياق الحديث له، وعرف الشرع في مثل هذه العبارة الزجر الشديد كقوله ﷺ: «مَنْ لَعِبَ بِالنَّرْدِ شِيرٍ^(٢) فَكَأَنَّما صَبَغَ يَدَهُ فِي لَحْمِ خَنْزِيرٍ وَدَمِهِ»^(٣)، وكما ورد النهي في الصلاة عن إلقاء الكلب^(٤)، ونقر الغراب^(٥)، والتفات الثعلب^(٦)، ونحوه، ولا يفهم من المقام إلا التحريم، والتأويل البعيد لا يلتفت إليه.^(٧)

(١) عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١٣ / ١٤٩)، ويراجع: فتح المنعم شرح صحيح مسلم (٦ / ٣٩٢)

(٢) قال النووي: قال العلماء: النردشير هو النرد، فالنرد عجمي معرب، وشير معناه حلو، وقيل: هو خشبة قصيرة ذات فصوص يلعب بها. وقيل إنما سمي بذلك الاسم لأن واضعه أردشير بن بابك من ملوك الفرس. وهذا الحديث حجة للشافعي والجمهور في تحريم اللعب بالنرد، وقال أبو إسحاق المروري من أصحابنا: يكره ولا يحرم، وأما الشطرنج فمذهبتنا أنه مكروه ليس بحرام، وهو مروى عن جماعة من التابعين، وقال مالك وأحمد: حرام. قال مالك: هو شر من النرد وألهى عن الخير، وقاسوه على النرد، وأصحابنا يمنعون القياس، ويقولون: هو دونه. شرح النووي على مسلم (١٥ / ١٥، ١٦)، نيل الأوطار (٨ / ١٠٧)

(٣) أخرجه مسلم في صحيحه (٤ / ١٧٧٠) حديث (٢٢٦٠) كتاب الشعر، باب تحريم اللعب بالنردشير، وأخرجه غيره.

(٤) إلقاء الكلب هو أن يجلس على قدميه وهما منتصبتان. (غريب الحديث للقاسم بن سلام (١ / ٢١٠)، التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٧ / ٢٤٥)

(٥) نقر الغراب هو تخفيف السجود بحيث لا يمتكئ فيه إلا قدر وضع الغراب منقاره فيما يريد أكله. (حاشية السندي على سنن النسائي (٢ / ٢١٤)

(٦) التفات الثعلب بأن يلتفت برأسه وهو في الصلاة، وفيه كراهة الالتفات في الصلاة، وقد وردت بالمنع منه أحاديث، وثبت أن الالتفات اختلاس من الشيطان. (نيل الأوطار (٢ / ٣٢٠)

(٧) فتح الباربي لابن حجر (٥ / ٢٣٥)، سبل السلام (٢ / ١٣١)

ثانياً - القياس: ويستدل به من وجهين:

أحدهما: أنها هبة يحصل بها الأجر من الله تعالى، فلم يجر الرجوع فيها، كصدقة التطوع.^(١)

ثانيهما: أنه واهب لا ولاية له في المال، فلم يرجع في هبته، كذي الرحم المحرم.^(٢)

الترجيح:

بعد ذكر آراء الفقهاء وما ساقوه من أدلة ومناقشة فإن الذي يبدو لي رجحانه هو ما ذكره أصحاب الرأي الثاني من عدم جواز الرجوع في الهبة إلا الأب فيما وهب ولده؛ وذلك لقوة أدلتهم وسلامتها من الاعتراض، كما أنه ليس من المروءة ومكارم الأخلاق أن يرجع الواهب فيما وهب، حتى الحنفية الذين أجازوا الرجوع كرهوا ذلك تنزيهاً.

وعليه فلا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدايا التذكارية بعد أن يقبضها المهدي إليه؛ لما ذكره الجمهور من أدلة على ذلك.

(١) المغني لابن قدامة (٥٥ / ٦)

(٢) المغني لابن قدامة (٦٥ / ٦)، الشرح الكبير على متن المقنع (٢٧٨ / ٦)

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للهدايا الإعلانية (العينات).

سبق تعريف الهدايا الإعلانية بأنها ما تقدمه المؤسسات والشركات والمحلات التجارية للعملاء من نماذج تُعدُّ إعداداً خاصاً، للتعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة، لمعرفة مدى تلبية احتياجاتهم، وإشباعها لرغبتهم، فقد يعمد المنتج إلى توزيع وحدات من السلعة المنتجة حديثاً إلى المستهلكين المرتقبين لمنتجاته مجاناً، كوسيلة لترويج هذا المنتج وحث الجمهور على فحصها وتجربتها، فإذا ما استجابوا لذلك ولقيت العينة قبلاً منهم، فأنتهم يقدموا على شراء السلعة الأصلية^(١).

التخريج الفقهي للهدايا الإعلانية:

تُعدُّ هذه الهدايا متى توافرت فيها الضوابط الشرعية التي سيشار إليها لاحقاً -بمناوبة الهبة. وقد ظهر من تعريف الهدايا الإعلانية أن الهدف منها قد يكون التعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة، لمعرفة مدى تلبية احتياجاتهم، وإشباعها لرغبتهم.

كما أنها قد تستعمل في بعض الأحيان نموذجاً للمواصفات المطلوب وجودها في السلع محل العقد، فإن كانت هذه العينات مطابقة للواقع في بيان حقيقة السلعة وجودتها ومدى تلبية احتياجات العملاء، فيجوز اعتمادها عند إجراء العقود بناء على قول جمهور الفقهاء بجواز بيع الأنموذج.

ويترتب على هذا التخريج الفقهي للهدايا الإعلانية ما يلي:

١- جواز هذا النوع من الهدايا الإعلانية؛ لأن الأصل في المعاملات الحل؛ ولأن الهبة والهدية في الجملة مشروعة مندوب إليها باتفاق الفقهاء.^(٢)

(١) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال (ص ٤٨٦)، الأنشطة الترويجية للشركات السعودية للدكتور المتولي ص (٤٥، ٤٨)، الإعلان، د.أحمد المصري ص (٩٧، ٥٦)

(٢) بدائع الصنائع (٦/ ١١٧)، الاختيار لتعليل المختار (٣/ ٤٨)، العناية شرح الهداية (٩/ ١٩)، البناءة شرح الهداية (٩/ ٢١)، حاشية الصاوي على الشرح الصغير (٤/ ١٣٩)، منح الجليل (٨/ ١٧٥)، التبصرة للخمى (٨/ ٣٤٨٤)، الحاوي الكبير (١٦/ ٢٨٢)، المهذب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٢/ ٣٣٣)، أسنى المطالب (٢/ ٤٧٧)، مغني المحتاج (٣/ ٥٥٨)، المغني لابن قدامة (٦/ ٤١)، الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)، شرح منتهى الإرادات (٢/ ٤٢٩)، كشف القناع (٤/ ٣٢١)، مراتب الإجماع (ص: ٩٧)

٢- يستحب قبولها إذا تحقق فيها الضوابط الشرعية؛ إذ قبول الهدية في الشرع مندوب.^(١)
أما بالنسبة للضوابط العامة الواجب توافرها في هذه الهدايا الإعلانية فتتمثل بما يأتي:

- أ- أن لا تشمل الهدية على الغرر والتدليس والخداع والتضليل.
 - ب- أن لا تكون الهدية ذريعة لمقاصد غير مشروعة، كأن تكون في حقيقتها رشوة تتخذ ثوب الهدية.
 - ج- أن لا يؤدي الوصول إلى الهدية إلى الانزلاق في القمار والميسر أو الربا.
 - د- أن لا تشمل على ما يدعو إلى الإسراف والتبذير.
 - هـ- أن لا يترتب عليها إيقاع الظلم بالآخرين.^(٢)
 - و- عدم الإعلان عن المحرمات مثل الإعلانات التي فيها ترويج للخمر والدخان أو غيرها من الأمور المحرمة.
 - ز- ألا يكون في إعلانه ذم لسلع الآخرين وخدماتهم.
- والواقع أن كثيراً من تلك الإعلانات قد خرج عن هذا الخلق، فلا يكاد التاجر يعرض بضاعته حتى ينعنها بمواصفات- يبين من خلالها بأنها الأحسن أو الأفضل أو الأقوى.
- فمثلاً: إذا عرض لمسحوق غسيل أظهر مسحوقين، مسحوقه وآخر؛ ليظهر أن مسحوقه هو الأقوى، ينظف وبأقل التكاليف، في حين يظهر الآخر بأنه مع استخدامه إلا أن البقع قد بقيت كما هي، أو خفت شيئاً يسيراً، ... وهذا الأسلوب من أساليب عدم الإيثار وحب الخير للآخرين لذا فيه إضرار بالآخرين، قال ﷺ: «لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ».^(٣)

(١) المبسوط للسرخسي (١٦ / ٨٢)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، البيان والتحصيل (١٧ / ٣٧٩)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، كشف المخدرات (٢ / ٥٢١)

(٢) ضوابط الإعلانات الطبية في الشريعة الإسلامية، بلقاسم البكري، بحث مقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي الدولي الثاني والمنعقد في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض (ص: ٤١٩٠) منشور على شبكة الإنترنت:

<http://fiqheltib.wordpress.com/2010/04/20>

الدعاية والإعلان الطبي، زياد لوبانغا، بحث مقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي الدولي الثاني بالرياض (ص: ٤٢٢٠).

(٣) أخرجه أحمد في مسنده (٣ / ٢٦٧) حديث (٢٨٦٧)، وابن ماجه في سننه (٢ / ٧٨٤) حديث (٢٣٤١) كتاب الأحكام، باب من بنى في حقه ما يضر بجاره، والطبراني في =

وكان الأولى لذلك التاجر أو المعلن عن تلك البضاعة أن يظهر ما في سلعته من محاسن دون إجراء مقارنة مع بضائع الآخرين؛ كي لا ينطبق عليه ما جاء عن النبي ﷺ: «لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ»^(١).^(٢)

٣- لا يجوز للواهب الرجوع في هذا النوع من الهدايا؛ لدخولها في عموم قوله - ﷺ - : «الْعَائِدُ فِي هَبْتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ»^(٣).

٤- جواز اعتماد هذه العينات التعريفية عند إجراء العقود بناءً على القول بصحة بيع النموذج^(٤).

=المعجم الأوسط (١ / ٣٠٧) حديث (١٠٣٣)، وفي المعجم الكبير (٢ / ٨٦) حديث (١٣٨٧)، والحاكم في المستدرک (٢ / ٦٦) حديث (٢٣٤٥) وقال: هذا حديث صحيح الإسناد على شرط مسلم، ولم يخرجاه، وأقره الذهبي في التلخيص.

(١) أخرجه البخاري في صحيحه - واللفظ له - (٣ / ٦٩) حديث (٢١٣٩) كتاب البيوع، باب لا يبيع على بيع أخيه، ولا يسوم على سوم أخيه، حتى يأذن له أو يترك، ومسلم في صحيحه (٢ / ١٠٣٢) حديث (١٤١٢) كتاب النكاح، باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه، حتى يأذن له أو يترك، وأخرجه غيرهما.

(٢) الضوابط الشرعية للإعلانات التجارية، د. ماهر حامد الحولي وأ. سالم عبد الله أبو مخدة، كلية الشريعة، الجامعة الإسلامية - غزة - فلسطين، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية) المجلد الثامن عشر، العدد الأول، (ص ٣٦٠ وما بعدها) يناير ٢٠١٠.

(٣) سبق تخريجه.

(٤) يعبر أكثر الفقهاء عن هذا البيع ببيع النموذج، والأصح النموذج، وهو لفظ معرب، أما التعبير الأول فهو لحن شائع. (الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي (٥ / ٣٥٩١)

وفي المصباح الأنموذج بضم الهمزة ما يدل على صفة الشيء وهو معرب وفي لغة نموذج بفتح النون والذال معجمة مفتوحة مطلقاً وقال الصغاني النموذج مثال الشيء الذي يعمل عليه وهو تعريب نموده وقال الصواب النموذج لأنه لا تغيير فيه بزيادة. اهـ. (البحر الرائق (٦ / ٣٢)

وقد اختلف الفقهاء في هذه المسألة على قولين:

القول الأول: يجوز البيع بالنموذج، وهو ما ذهب إليه الحنفية^(١)،
والمالكية^(٢)، والشافعية^(٣)، والحنابلة في رواية، رجحها المرادوي^(٤).

(١) وكفت رؤية وجه الصبرة والرقيق والدابة وكفلها وظاهر الثوب مطويا وداخل الدار؛ لأن رؤية ما يستدل به على المقصود يكفي لتعسر رؤية الجميع ورؤية هذه المواضع من هذه الأشياء يقع بها العلم بالمقصود فلا معنى لاشتراط رؤية غيرها ولو دخل في المبيع أشياء فإن كان لا تتفاوت أحاده كالمكيل والموزون وعلامته أن يعرض بالنموذج يكتفى برؤية بعضه لجرى العادة بالاكْتفاء بالبعض في الجنس الواحد ولو وقع العلم به بالباقي إلا إذا كان الباقي أراد فيكون له الخيار فيه وفيما رأى كي لا يلزم تفريق الصفة قبل التمام؛ لأنها مع الخيار لا تتم، وإن كان أحاده تتفاوت وهو الذي لا يباع بالنموذج كالثياب والدواب والعبيد فلا بد من رؤية كل واحد من أفرادها؛ لأنه برؤية بعضها لا يقع العلم بالباقي للتفاوت فلا يستدل برؤية بعضه على غيره من جنسه". (تبيين الحقائق (٤ / ٢٦)، الدر المختار وحاشية ابن عابدين (٤ / ٥٩٨)، البحر الرائق (٦ / ٣١).

(٢) الشرح الكبير للشيخ الدردير (٣ / ٢٤)، وفيه: "وجاز البيع برؤية بعض (المثلي) أي بسبب رؤية بعض المثلي سواء كان البيع بتا أو على الخيار ولو جزافا لما مر أن رؤية البعض كافية فيه (قوله: بخلاف المقوم) أي كعدل مملوء من القماش وقوله: فلا يكفي رؤية بعضه أي على ظاهر المذهب". حاشية الصاوي على الشرح الصغير (٣ / ٤٠)، شرح الزرقاني على مختصر خليل وحاشية البناني (٥ / ٦٣)

(٣) وقال الشافعية: في بيع النموذج ثلاثة أوجه: أحدها الصحة، والثاني البطلان، وأصحها: إن دخل النموذج في البيع، صح، وإلا فلا. جاء في المجموع شرح المذهب (٩ / ٢٩٨): "وإن قال بعثك الحنطة التي في هذا البيت وهذا النموذج منها فإن لم يدخل النموذج في البيع فوجهان:

(أصحهما) لا يصح البيع لأن المبيع غير مرئي وإن أدخله صح على أصح الوجهين كما لو رآه متصلا بالباقي وإن شئت جمعت صورتين فقلت فيه ثلاثة أوجه (أحدها) الصحة، (والثاني) البطلان (وأصحها) إن أدخل النموذج في البيع صح وإلا فلا". إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين (٣ / ١٥)، وفيه: " (نموذج) وهو بضم الهمزة والميم وفتح المعجمة - المسمى بالعينة، وذلك بأن يأخذ البائع قدرا من البر مثلا، ويريه للمشتري. ولا بد من إدخاله في البيع بصيغة تشمل الجميع - بأن يقول: بعثك البر الذي عندي مع النموذج، وإلا فلا يصح البيع". روضة الطالبين وعمدة المفتين (٣ / ٣٧٣)

(٤) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرادوي (٤ / ٢٩٥)، وفيه: "ولا يصح بيع النموذج، بأن يريه صاعا ويبيعه الصبرة على أنها من جنسه، على الصحيح من المذهب. وقدمه في الفروع وغيره. وقيل: ضبط النموذج كذكر الصفات. نقل جعفر فيمن يفتح جرابا ويقول: الباقي بصفته إذا جاء على صفته ليس له رده. قلت: وهو الصواب، ويراجع: المبدع في شرح المقنع (٤ / ٢٥)، وفيه: "وقيل: ضبط النموذج كذكر الصفات"، الفروع وتصحيح الفروع (٦ / ١٤٤)

فعند الجمهور يكفي أن يرى المشتري من المبيع ما يدل على العلم؛ لأن رؤية جميع المبيع غير مشروطة لتعذرهما، فمتى كان النموذج قد دل على ما المبيع دلالة نافية للجهالة، وكان مما لا تتفاوت آحاده، وكان الثمن معلوماً، كان البيع به صحيحاً وبغيره لا. (١)

هذا ما عليه الفقهاء، فقد شرطوا فيما ينعقد به البيع: معرفة العاقدين بالمبيع والثمن معرفة نافية للجهالة، وأن رؤية بعض المبيع تكفي إن دلت على الباقي فيما لا يختلف أجزاءه اختلافاً بيناً.

القول الثاني: لا يجوز البيع بالنموذج إذا لم ير المبيع وقت العقد، وهو ما ذهب إليه الحنابلة (٢) والظاهرية (٣).

(١) تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي (٤ / ٢٦) - بتصرف.

(٢) كشف القناع عن متن الإقناع (٣ / ١٦٣)، وفيه: "ولا يصح بيع النموذج بضم الهمزة وهو ما يدل على صفة الشيء قاله في المصباح (بأن يريه صاعاً) مثلاً من صبرة (ويبيعه الصبرة على أنها من جنسه) فلا يصح لعدم رؤية المبيع وقت العقد (وما عرف مما يباع بلمسه أو شمه أو ذوقه، فكرؤيته) لحصول المعرفة (ويحصل العلم بمعرفته) أي المبيع". الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف (١١ / ٩٥)، وفيه: "ولا يصح بيع النموذج؛ بأن يريه صاعاً ويبيعه الصبرة على أنها من جنسه، على الصحيح من المذهب"، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٣ / ٢٧)

(٣) المحلى بالآثار (٧ / ٢٩٤-٢٩٧)، وفيه: "ولا يحل بيع شيء من المغيبات كلها دون ما عليها أصلاً -: لا يحل بيع النوى - أي نوى كان - قبل إخراجها وإظهاره دون ما عليه. ولا بيع المسك دون النافجة قبل إخراجها من النافجة، ولا بيع الجزر، والبصل، والكرات، والفجل قبل قلعه - لا مع الأرض ولا دونها - لأن كل ذلك بيع غرر، لا يدرى مقداره ولا صفته ولا رآه أحد فيصفه. وهو أيضاً أكل مال بالباطل، قال الله تعالى: {لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم} [النساء: ٢٩]، وبالضرورة يدرى كل أحد أنه لا يمكن ألبتة وجود الرضا على مجهول وإنما يقع التراضي على ما علم وعرف، فإذا لا سبيل إلى معرفة صفات كل ما ذكرنا ولا مقداره فلا سبيل إلى التراضي به، وإذا لا سبيل إلى التراضي به فلا يحل بيعه، وهو أكل مال بالباطل.

فأجاز أبو حنيفة بيع لحم الشاة مذبوحة قبل السلخ وأوجب السلخ على البائع. وأجاز بيع البر دون التين والأكمام قبل أن يدرس ويصفي، وجعل الدرر والتصفية على البائع. وأجاز بيع الجزر، والبصل، وغير ذلك مغيباً في الأرض. وأوجب على البائع أن يقلع منه نموذجاً قدر ما يريه المشتري فإن رضيه كان على المشتري قلع سائره - فلو أن المشتري يتولى بنفسه قلع نموذج منه فلم يررضه لم يلزمه البيع - فلو قلع منه أكثر من نموذج فقد لزمه البيع أحب أم كره. وليت شعري ما هذا "النموذج" الذي لا هو لفظاً عربية من =

الترجيح:

بعد ذكر المذاهب الفقهية في حكم بيع النموذج، فإن الذي يبدو لي رجحانه هو القول بالجواز لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(١).
كما أن الأصل في المعاملات الإباحة وعدم التحريم حتى يأتي نص من الشرع ينهى عن هذه المعاملة بخصوصها، أو أن يترتب على القول بالجواز وقوع في محذور شرعي مجمع عليه، ولا محذور على أن يقيد هذا الجواز بالضوابط الشرعية التي اشترطها جمهور الفقهاء، وهي: أن يكون المبيع مما لا تتفاوت آحاده (المثليات)، حتى يمكن أن تكون رؤية الأنموذج تعبر عن رؤية الكل؛ لأن آحاده إذا اختلفت لم يكن لرؤية الأنموذج فائدة، وأن يكون المبيع معيناً، وليس موصوفاً.
وبناء على هذا يصح اعتبار الهدايا الإعلانية (العينات) نموذجاً للسلعة المراد التعاقد عليها، متى توافرت فيها الشروط التي شرطها الفقهاء.

= اللغة التي بها نزل القرآن وخاطبنا بها رسول الله ﷺ ولا لفظة شرعية، ثم صار يشرع بها أبو حنيفة الشرائع فيحرم ويحلل، فعلى " الأنموذج " العفاء، وصنع القفاء، وعلى كل شريعة تشرع بالأنموذج".
(١) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥

المطلب الثالث: الحكم الشرعي للهدايا الترويجية.

سبق تعريف الهدايا الترويجية بأنها ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعاً أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجراً معيناً.^(١) وقد اختلف العلماء المعاصرين في حكم الهدايا الترويجية بين قائل بحرمتها مطلقاً أي كان نوعها وصورتها، وقائل بالتفصيل لصورها وأنواعها وأن لكل حالة حكمها بناء على التكيف الفقهي لها، على النحو التالي:

القول الأول: القائل بتحريم الهدايا الترويجية مطلقاً:

فيحرم عندهم التعامل بهذه الهدايا وترويجها بين الناس، وهو ما ذهب إليه ابن باز^(٢) وابن جبرين^(٣) والدكتور محمد بن عبد الله الشباني^(٤) والدكتور حسام الدين عفانه^(٥).

فالتكليف الفقهي للهدية الترويجية عند هؤلاء العلماء: أنها هدية بشرط العوض؛ أي أنها ليست من عقود التبرعات، وإنما هي من عقود المعاوضات، فتخضع لأحكامها، واشتراط الشراء لسلعه ما من المحل التجاري، أو استخدام خدمة من مؤسسة ليدخل في السحب أو المشاركة يجعل هذا الشرط شرطاً فاسداً؛ لربط الهدية بالشراء؛ حيث إنه شرطٌ يناقض مقتضى العقد ولا يلائمه، كما أن اشتراطه يهدف إلى تحقيق منفعة لأحد المتعاقدين وهو البائع.

ومستند التحريم عند هؤلاء الأدلة الآتية:

أولاً- أن الهدايا التي تستخدم كوسيلة من وسائل الترويج لزيادة المبيعات وجذب المستهلكين هي نوع من أنواع البيوع الفاسدة، وضابط البيع الفاسد هو: ما اشتمل على

شرط من الشروط التي تجعل البيع فاسداً، وهو ما اجتمع فيه أمور، هي:
١- أن يكون الشرط مما لا يقتضيه العقد.

(١) ينظر: فن البيع، محمود عساف (ص ١١٦)

(٢) فتاوى علماء البلد الحرام عبد العزيز بن باز، محمد بن صالح بن عثيمين، عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، صالح بن فوزان الفوزان، إعداد: خالد بن عبد الرحمن الجريسي، ص ٦٩١، الرياض مؤسسة الجريسي للتوزيع والإعلان، ١٤٢٠هـ، ١٩٩٩م.

(٣) عبدالله بن جبرين، فتوى، منقولاً عن موقع إسلام ويب بتاريخ 2010 م / 10 / 14 .

(٤) الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، محمد عبد الله الشباني، مجله البيان العدد " 105 "، الصادرة بتاريخ . 1417 جمادى الأولى- أكتوبر 1996

(٥) يسألونك، د.حسام الدين عفانة ١/١٣٩، ط.١ الخليل، مكتبة دنديس، ١٤٢٨، ٢٠٠٧م.

٢- أن يكون الشرط غير ملائم للعقد.

٣- أن يكون لأحد المتعاقدين منفعة فيه.

فالهبة إذا كانت بعوض كانت بيعاً، يجري فيها حكم البيع؛ ووفقاً لذلك: فإن هذه الهدايا تدخل ضمن عقود المعاوضات، وهي من البيوع الفاسدة التي لا يجوز ممارستها، فإذا اعتبرنا الهبة بعوض عقد معاوضة فإن الهدية التي يمكن أن يقال: إنها هبة أو منحة من البائع تدخل ضمن مفهوم الهبة التي قصد منها الثواب، وبالتالي: أصبحت عقد بيع تضمن شروطاً فاسدة، من حيث ربط الهبة بالشراء، وهو شرط لا يقتضيه العقد، ولا يلائمه، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين وهو الواهب (التاجر).

وعلى ذلك: فإن ضوابط الشرط الفاسد تنطبق على الشروط الموضوعية لنيل الهدية، أيّاً كان الاسم.^(١)

ونوقش هذا الاستدلال بأن تكييف الهدايا الترويجية على أنها عقد من عقود المعاوضات لا يجزم بصحته؛ لأن صور الهدايا تتعدد وتختلف في طريقتها من تاجر لآخر، فلا يمكن إطلاق التكييف بأنه عقد معاوضة، وبالتالي عدم اعتبار الشرط بالشراء شرطاً فاسداً؛ لأن هذا لا يحكم عليه إلا من خلال حصر الصورة والطريقة للهدايا الترويجية، وسوف أذكر - بإذن الله - بعض هذه الصور المنتشرة وتكييفها الفقهي، فقد يكون بعضها على أنها هبة محضة وتبرع، وقد تأخذ أشكالاً أخرى، فنكون معاوضة أو قماراً أو ميسراً، وذلك وفق شكلها وصورتها.^(٢)

ثانياً- أن الهدايا - التي يتم استخدامها وسيلةً من وسائل الترويج للسلع بقصد زيادة المبيعات، بدفع الأفراد للشراء من خلال الرغبة في الحصول على هذه الهدية - لا يمكن الحصول عليها إلا لمن قام بالشراء.

ونوقش هذا الاستدلال: بأن ما يتصور من إقدام الناس على الشراء بسبب الهدايا دون الحاجة إلى شراء السلع فهذا تصور لا يضبط؛ لأنه يعود إلى نيات الناس وحاجاتهم، فقد يكون هدف المشتري الحصول على الهدية فعلاً، وهذا ما يوقعه في القمار، وقد تكون نية المشتري الحصول على سلعته مع عدم التفاته إلى الهدية، فيحالفه الحظ، ويربح الهدية فلا حرج في قبولها.^(٣)

(١) الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥/٥)

(٢) أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٣

(٣) أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٤

وهنا يستحسن أن يشار إلى الأمور التي تضبط توجه نيات الناس في الإقبال على حاجاتهم من السلع بشكل رئيس، مع حب الحصول على الهدية، ولكن دون أن تكون هي السبب الرئيس في الشراء، والذي يضبط ذلك كما يرى بعض العلماء^(١) هو قيمة الهدية، وذلك أن الهدية لو كانت قيمتها بقيمة المعتاد في السوق وغير مبالغ فيها؛ فالناس بطبيعتهم يودون الحصول عليها لكن دون أن يُقبلوا على شراء ما لا حاجة لهم به.

أما إذا كانت الهدية ذات قيمة عالية فربما توجه أغلب الناس للشراء وهم معنيون بفرصة الحصول عليها، مما يجعلهم يقعون في ما يشبه اليانصيب أو القمار المحرم .

ثالثاً: أن هذا الأسلوب من المعاملات يندرج تحت النهي عن بيع المنابذة^(٢) والملامسة^(٣) وبيع الحصاة^(٤)، فعن أبي هريرة رضي الله عنه «أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ نَهَى عَنِ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ»^(٥)، والنهي عن هذين النوعين لعنتين، هما: الجهالة، وكونه معلقاً على شرط، وهو نبذ الثوب إليه أو لمسه له.

والعلة الجامعة مع ما يعرف بالهدايا هي: كون الهدية معلقة على شرط أو أكثر من الشروط لدخول السحب على هذه الهدايا، وتعليق الهبة أو الهدية على شرط قد أشار إليه ابن قدامة في المغني بعدم الصحة، يقول: "ولا يصح تعليق الهبة بشرط؛ لأنها تمليك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع،

(١) الدكتور القرضاوي في فتاوى معاصرة ٤١٨/٢، ٤١٩، والدكتور الزرقا في فتوى ذكرها باسم العامر في أحكام الجوائز، ص ١٢٨، نقلاً عن فتوى للشيخ مصطفى الزرقا بعنوان: "حكم الجوائز التي يعطيها التجار للمشتريين" من فتاوى الزرقا، ص ٥١٣، ويراجع: أحكام المسابقات بلحاجي، ص ٢٤

(٢) بيع المنابذة: أن يشترط البائع أن ما نبذته لك من السلع فهو لك بالثمن، وهو من بيوع الجاهلية التي أبطلها الإسلام. (معجم لغة الفقهاء (ص: ١١٤)، القاموس الفقهي (ص: ٣٤٦)

(٣) بيع الملامسة هو أن يقول: إذا لمست المبيع فقد وجب البيع بيننا بكذا. وهو من بيوع الجاهلية التي أبطلها الإسلام (الصالح تاج اللغة وصحاح العربية (٣/ ٩٧٥) مادة: "لمس". معجم لغة الفقهاء (ص: ١١٤)

(٤) بيع الحصاة هو أن يقول: إذا نبذت إليك الحصاة فقد وجب البيع. غريب الحديث لابن الجوزي (١/ ٢٢٠)، النهاية في غريب الحديث والأثر (١/ ٣٩٨)

(٥) أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ٧٠) حديث (٢١٤٦) كتاب البيوع، باب بيع المنابذة، ومسلم في صحيحه (٣/ ١١٥١) حديث (١٥١١) كتاب البيوع، باب إبطال بيع الملامسة والمنابذة، وأخرجه غيرهما.

فإن علقها على شرط كقول النبي ﷺ: «إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك»^(١) كان وعداً، وإن شرط في الهبة شروطاً تنافي مقتضاها؛ نحو أن يقول: وهبتك هذا بشرط أن لا تهبه أو تبيعه، أو بشرط أن تهب فلاناً شيئاً: لم يصح (الشروط)، وأما بيع الحصاة: فقد روى مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغُرْرِ»^(٢)، وتفسير بيع الحصاة هو: أن يقول: ارم هذه الحصاة، فعلى أي ثوب وقعت فهولك بدرهم، وقيل: هو أن يقول: بعثك من هذه الأرض مقدار ما تبلغ الحصاة إذا رميتها بكذا.

والشبه بين بيع الحصاة والهدايا أو الهبات بعوض هو: أن المشتركين في السحب هم ممن قاموا بالشراء من متجر المانح أو الواهب للهدية، ولكل واحد منهم قيمة، حيث يتم خلط هذه القسائم الذالة على الشراء جميعاً، ثم سحب الهدايا الموهوبة من هذا الخليط، فهو أشبه برمي الحصاة على البيع الذي يمثل أو الهدايا، فعنصر الجهل أو الغرر في ذلك واضح، من حيث جهل الموهوب له؛ حيث إن الموهوب له غير معروف إلا بعد السحب.

ويمكن مناقشة هذا الاستدلال: بأنه لا يمكن الحاق جميع صور الهدايا ببيع الغرر (المنازعة والملامسة وبيع الحصاة)؛ إذ ليست كل صور الهدايا مجهولة ولا تعلم للمهدى، وهذا يتوقف على دراسة صور الهدايا المختلفة، ومنها يعلم حكمها من حيث الجواز وعدمه.

رابعاً: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية من المعاوضات قد يندرج تحت مفهوم (بيع وشرط) الذي ورد فيه النهي عن النبي ﷺ، حيث ورد عن عبد الله بن عمرو بن العاص - رضي الله عنهما - عن النبي ﷺ أنه قال: «لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ تَضْمَنْ»^(٣)،

(١) عَنْ أُمِّهِ أَمْ كُنْتُمْ، قَالَتْ: لَمَّا بَنَى النَّبِيُّ ﷺ بِأُمِّ سَلَمَةَ، قَالَ: «إِنِّي كُنْتُ أَهْدَيْتُ لِلنَّجَاشِيِّ هَدِيَّةً وَلَا أَرَاهَا إِلَّا سَتْرَجُعُ إِلَيْنَا أَنَّ النَّجَاشِيَّ فِيمَا أَرَى قَدْ مَاتَ أَهْدَيْتُ لَهُ حَلَّةً وَأَوَاقِي مِسْكِ، فَإِذَا رَجَعَتْ إِلَيْنَا يَا أُمَّ سَلَمَةَ فَهِيَ لَكَ، قَالَتْ: فَكَانَ كَمَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ، مَاتَ وَبَعَثَ بِالْحَلَّةِ، وَمَا بَقِيَ بِالمِسْكِ إِلَى أُمَّ سَلَمَةَ». سبق تخريجه.

(٢) أخرجه مسلم في صحيحه (١١٥٣/٣) حديث (١٥١٣) كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصاة، والبيع الذي فيه غرر، وأخرجه غيره.

(٣) (ولا ربح ما لم تضمن) يريد به الربح الحاصل من بيع ما اشتراه قبل أن يقبضه وينتقل من ضمان البائع إلى ضمانه، فإن يبيعه فاسد، وفي شرح السنة قيل: معناه أن الربح في كل شيء إنما يحل أن لو كان الخسران عليه، فإن لم يكن الخسران عليه كالبيع قبل القبض إذا تلف فإن ضمانه على البائع، ولا يحل للمشتري أن يسترد منافعه التي انتفع بها البائع قبل القبض؛ لأن المبيع لم يدخل بالقبض في ضمان المشتري، فلا يحل له ربح المبيع قبل القبض. تحفة الأحوذى (٤/٣٦١) ويراجع: شرح السنة للبخاري (٨/١٤٤)

وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ»^(١)، وقد علق ابن قدامة على ذلك بقوله: (والشروط تنقسم إلى أربعة أقسام.... الثالث: ما ليس من مقتضاه، ولا من مصلحته، ولا ينافي مقتضاه، وهو نوعان، أحدهما: اشتراط منفعة البائع في المبيع... الثاني: أن يشترط عقداً في عقد، نحو: أن يبيعه شيئاً بشرط أن يبيعه شيئاً آخر، أو يشتري منه، أو يؤجره، أو يزوجه، أو يسلفه، أو يصرف له الثمن، أو غيره، فهذا شرط فاسد يفسد به البيع، سواء اشترطه البائع أو المشتري [ويُقاس على ذلك: الهبة المشروطة، باعتبار أن لها حكم بيع] .. الرابع: اشتراط ما ينافي مقتضى البيع).

وعليه فإن الهبة أو المنحة المتمثلة في الهدية يتوفر فيها اشتراط منفعة البائع مقدم الهدية؛ حيث إن الهبة مشروطة بالشراء من البائع، فلا يمكن الاشتراك في السحب للحصول على الجائزة المقدمة من البائع إلا وفقاً لهذا الشرط.

ويمكن مناقشة هذا الاستدلال: بأن النهي عن بيع وشرط جاء في البيع، وهو من عقود المعاوضات المحضة، فالحاق الهدية أو الهبة به مطلقاً غير مسلم، لا سيما وأن الفقهاء مختلفون في التكييف الفقهي لعقد الهبة هل هي من عقود المعاوضات أو التبرعات؟ فمعرفة ذلك تتوقف على بيان صور الهدية وتكييفها الفقهي.

خامساً: أن هذه الوسيلة تتعارض مع قواعد وأصول الشريعة الإسلامية، التي منها: النهي عن أكل أموال الناس بالباطل، سواء بخداعهم، أو التلبس عليهم.

فهذا النوع من الهدايا الترويجية يؤدي إلى التوسع في الاستهلاك من خلال شراء سلع لا يحتاج إليها الفرد، وإنما رغبة في الحصول على مال أكثر، مما سيكون حافزاً له للاشتراك في السباق للحصول على الجائزة أو المنحة، وبالتالي: اضطراره للشراء بغير حاجة لما يعرض من سلع.

(١) أخرجه أحمد في مسنده (٢٢٨ / ٦) حديث (٦٦٧١)، وأبو داود في سننه (٢٨٣ / ٣) حديث (٣٥٠٤) كتاب البيوع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، والترمذي في سننه (٢ / ٥٢٦) حديث (١٢٣٤) كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، وقال: وهذا حديث حسن صحيح. والنسائي في سننه (٢٨٨ / ٧) حديث (٤٦١١) كتاب البيوع، بيع ما ليس عند البائع، والحاكم في المستدرک (٢ / ٢١) حديث (٢١٨٥) كتاب البيوع، وقال: هذا حديث على شرط جملة من أئمة المسلمين، وأقره الذهبي في التلخيص.

ومن الأمور التي نهى عنها الشرع ووجه رسولنا ﷺ أمته إلى الابتعاد عنها: التوسع في الإنفاق بدون حاجة، فقد روى الإمام أحمد في مسنده، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ، عَنِ النَّبِيِّ ﷺ: "أَنَّهُ نَهَى عَنِ التَّبَقُّرِ (١) فِي الْأَهْلِ وَالْمَالِ" (٢).
ومعنى التبقر هو: التكثر، والسعة، بل إن الشراء بقصد الدخول في المسابقات لنيل الهدايا يدخل في النهي العام الوارد في قوله تعالى: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا﴾ (٣)، فالتوسع في شراء السلع الاستهلاكية - التي يتولى مروجوها إيجاد الوسائل لجذب الناس ودفعهم للشراء بكل وسيلة - من وسائل الإغراء والتغريير. ومن هذه الوسائل: تلك الهدايا التي تمنح لمن يقوم بالشراء، لا لسد حاجته، بل للحصول على هدية من تلك الهدايا، فهذا الأسلوب يدفع إلى غرس عادة الحصول على المال بدون جهد.

بجانب أن زيادة الاستهلاك للمجتمعات الإسلامية التي تقوم باستيراد تلك السلع الاستهلاكية تؤدي إلى أن تذهب تلك الأموال المنفقة على تلك السلع الاستهلاكية غير المحتاج إليها إلى أيدي أعداء الأمة، من خلال زيادة الاستيراد لتلك السلع، مما يؤدي إلى التقليل من فرص نمو المدخرات، فالمصلحة العامة تقتضي منع مثل هذه الهدايا. (٤)

ويمكن أن يناقش هذا الاستدلال: بأنه لا يمكن الحكم على جميع أحوال الهدايا بأنها من أكل أموال الناس بالباطل، أو أنها تؤدي إلى ضياع المال وإنفاقه فيما لا حاجة إليه؛ وذلك لأن صور وطريقة تقديم الهدايا الترويجية المختلفة هي من يحكم على أنها أكل أموال الناس، أو أنها إضاعة للمال والإسراف فيه، أو أنها هدية مستحبة، فلا يمكن التعميم على جميع أنواع وصور الهدايا .

(١) قال أبو عبيد: يريد الكثرة والسعة، وأصل التبقر: التوسع والتفتح، يقال: بقرت بطنه: إذا شققته وفتحته. شرح السنة للبخاري (١٤ / ٢٥٠)

(٢) أخرجه أبو داود الطيالسي في مسنده (١ / ٢٩٨) حديث (٣٧٩)، وابن الجعد في مسنده (ص: ٢١٤) حديث (١٤٢٠)، وأحمد في مسنده (٤ / ١٧٢) حديث (٤١٨٤)، وقال أحمد شاكر معلقاً عليه: "إسناده ظاهره الانقطاع"، والبيهقي في شعب الإيمان (١٣ / ٢٩) حديث (٩٩٠٥). وقال الهيثمي في مجمع الزوائد (١٠ / ٢٥١): رواه أحمد بأسانيد، وفيها رجل لم يسم.

(٣) سورة النساء، من الآية: ٥

(٤) الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥ / ٤٠)

سادساً- إن التجار الذين يروجون هذه السلع يقومون برفع أسعار سلعهم لتعويض دفع الهدايا، وبالتالي فهم - فعليا - لا يقدمون شيئاً للناس، وإن ما يعطونه من هدايا يحصلون عليه من خلال رفع سعر سلعهم، وهذا يجعله شبيهاً بالقمار^(١)، كما أن المشتري لهذه السلع يقع بين خطر أن يخسر أو أن ينال الهدية، وهذا من القمار المحرم.^(٢)

ونوقش هذا الاستدلال: بأن السلع متنوعة وأماكن تواجدتها في سوق ما أو في بلد ما معروف عند الناس، وبالتالي فإن سعر هذه السلع معروف، فمن السهل إذن الحكم إن كان سعر السلعة ارتفع بسبب وضع الهدية عليها أم لا، فإن رفع التاجر السعر تبعاً لزيادة الهدية عليها فهذا ولا شك فيه نوع من القمار المنهي عنه، أما إن كان سعر السلعة ثابتاً فلا يعد هذا من قبيل القمار، فالأمر عائد إلى السعر المتعارف عليه، مع الأخذ بعين الاعتبار جودة السلعة وجودة مواصفاته.^(٣)

وقد اشترط ابن عثيمين هذا الشرط لإباحة هذا النوع من الهدايا، فقال في معرض إجابته عن سؤال: "إن مثل هذا التعامل جائز أن يشتري ويأخذ كوبوناً للسحب على الهدية ما لم يزد البائع على سعر السلعة".^(٤)

وقد أفتت اللجنة الدائمة للإفتاء في بلاد الحرمين: "يوجد لدينا باعة يبيعون بعض أنواع المأكولات بسعر ١٠٠ ريال للكرتون، ويضعون في داخل هذا الكرتون هدايا كالسيارات أو هدايا أخرى بالرغم من أن سعر هذه المواد الغذائية لا يتجاوز ٢٠ ريالاً في المحال الأخرى من دون هدايا".

فأجابت اللجنة: "هذا التعامل لا يجوز، بل هو منكر ومن الميسر الذي حرمه الله لما فيه من المخاطرة والضرر وأكل أموال الناس بالباطل"^(٥)

(١) فتاوى علماء البلد الحرام، ص ٦٩١، فتاوى يسألونك د. حسام الدين عفانة (١/١٣٩)

(٢) فتاوى يسألونك د. حسام الدين عفانة (١/١٣٩)

(٣) فقه المعاملات المالية المعاصرة د. سعد بن تركي الخثلان، (ص: ٢٠٤)، أحكام المسابقات المعاصرة، د. محمد عثمان شبير، (ص: ٢٨)، بحث مقدم لمنظمة المؤتمر الإسلامي الدورة الرابعة عشرة في الدوحة، قطر، بتاريخ: ٢٠٠٣/١/١١ - ٢٠٠٣/١/١٦ م، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي ياسر بن طه بن علي كراوية، (ص: ٩٧)، كتاب إلكتروني، منقول عن موقع صيد الفوائد www.saaid.com، أحكام الهدية في الفقه الإسلامي (ص: ١٣٥) وما بعدها.

(٤) فتوى محمد بن صالح العثيمين، عن موقع: الإسلام سؤال وجواب، www.islam-qa.com، إشراف الشيخ: محمد بن صالح المنجد، نقل بتاريخ ١١/١٠/٢٠١٠ م.

(٥) فتوى اللجنة الدائمة، عن موقع: الإسلام سؤال وجواب، www.islam-qa.com، نقل بتاريخ ١١/١٠/٢٠١٠ م.

سابعاً: الهدايا الترويجية طريقه غريبة رأسمالية:

إن الرأسمالية الغربية هي مصدر هذا التعامل، والرأسمالية لا تراعي المسألة الأخلاقية في عملية الربح والخسارة، بل إن ما تقوم عليه هو كيف تكسب، وبأي الطرق، ودون ضوابط ولمّا كانت هذه الهدايا إحدى تعاملاتهم، فلا ينبغي تقليدهم فيما يحدثونه من وسائل.^(١)

ونوقش هذا الاستدلال: بأن الدين الإسلامي بني على قواعد وأصول فقهية واضحة ومبينة، وهذه القواعد متواكبة مع متطلبات العصر الحديث، ومن المعروف في الزمن المعاصر، أن الغرب - وللأسف - هم الرواد في معظم جوانب الحياة المادية، ولهم من الخبرات الاقتصادية ما نحتاج إليه سواء أكانت وسائل أم أدوات أم تجارب تقودنا لمواكبة هذه النهضة، وبالتالي ليس بالضرورة أن كل ما صدر عنهم يعد من التقليد الذي يستوجب المخالفة، بل على العكس ينبغي على المسلمين الحرص على كل وسائل التقدم في أي مجال، ما دام لا يخالف تعاليم الشرع الحنيف، فقد غدت طرق جذب الناس للشراء فنا عالمياً يتسابق إليه كل التجار والاقتصاديين في أنحاء العالم، وتطبيق هذه العلوم والفنون تلقى بفائدتها على السوق في البلاد الإسلامية.^(٢)

ثامناً: تحريم الإضرار بالآخرين:

إن قيام بعض التجار بترويج بضاعتهم عن طريق هذه الهدايا يجعل الزبائن يتجهون إلى هؤلاء التجار دون غيرهم، مما يؤدي إلى كساد بضاعة وسلع التجار الآخرين وتضررهم، وذلك لعدم قدرتهم على القيام بمثل ما قام به الآخرون من توزيع الهدايا^(٣)، وفي هذا تطبيق لحديث النبي ﷺ الذي يقول: «لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ».^(٤)

(١) فتاوى معاصرة، القرضاوي ٢/٢١٩، الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥ / ٤٠)

(٢) الحوافز التجارية، خالد المصلح، ص ٣١، أحكام الجوائز، ص ١٢٣، وقد نقل الشيخ خالد المصلح قول الإمام ابن تيمية: "والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه"، مجموع الفتاوى ٢٨/٣٨٦

(٣) عبدالله بن جبرين، فتوى، منقولة عن موقع: إسلام ويب، (www.islamweb.net)، فتاوى علماء البلد الحرام، ص: ٦٩١، الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥ / ٤٠)

(٤) سبق تخريجه.

ونوقش هذا الاستدلال: بأن السعي لبذل الهدايا من قبل التجار يخلق في السوق تنافساً مفيداً في زيادة الخدمات المقدمة للناس، وكأي ميدان يتنافس فيه الناس لابد من تميز تاجر بقدراته عن تاجر آخر، فمن يجتهد ويبذل وينال استحسان الناس لابد من تقدمه وزيادة دخله ونجاحه، وهذا مما يحفز بقية التجار على السير في تقديم ما ينجح اقتصادياً، فمن يقدم الهدايا لزيائته فقد تخلى عن شيء من ربحه لكي يحصل على إقبال الناس، أما من لا يبذل ولا يتنازل عن أي شيء، فمن الطبيعي أن يتأخر عن يبذل، وبالتالي لا يجوز أن يحرم من قدم وسعى وتنازل، لأجل من لم يقدم ولم يجتهد، وهذا التنافس أيضاً يعود بمصلحة عامة للاقتصاد في الأمة، فتتافس التجار على الترويج، وتقديم الهدايا، والخدمات يعود بالنفع العام على الناس، فلا يجوز أن نقدم مصلحة بعض التجار على مصلحة عموم الناس، وذلك عملاً بالقاعدة الفقهية: (الضرر الخاص يتحمل لدفع الضرر العام)^(١) .^(٢)

القول الثاني: ذهب العلماء^(٣) الذين أجازوا الهدايا الترويجية إلى أن هذه الهدايا لا يحكم عليها بالتحريم على إطلاقه، بل لابد من معرفة صور الهدايا المختلفة، وطريقة التعامل بها.

ويرى هؤلاء أن التكيف الفقهي لعقد الهدية الترويجية: أنه عقد مركب، له عناصر متعددة، ولا يمكن أن يكون عقداً منفرداً، وهو ما أشار إليه الدكتور محمد عثمان شبير حيث قال: "لا تلحق المسابقات التجارية بالمسابقة المعروفة لدى الفقهاء لوجود شبهة في الاسم، وإنما تعد عقداً مستقلاً مستحدثاً ينظر إليه من

(١) ينظر: الموافقات (٣/ ٥٧)، فصول البدائع في أصول الشرائع (١/ ٣٥٠)، التقرير والتحبير علي تحرير الكمال بن الهمام (٢/ ٢٠٢)، تيسير التحرير (٢/ ٣٠١)، قواعد الفقه، للبركتي (ص: ١٣٩)، شرح القواعد الفقهية للزرقا (ص: ١٩٧)

(٢) أحكام المسابقات بلحاجي، ص ٢٤٧، أحكام الجوائز العامر، ص ١٢٤

(٣) الدكتور سعد الخثلان في فقه المعاملات المالية المعاصرة، ص ٢٣٠، الدكتور باسم العامر في أحكام الجوائز، ص ١٢٦، وعبد الصمد بلحاجي في أحكام المسابقات، ص ٢٤٥، والشيخ مصطفى الزرقا في فتاوى مصطفى الزرقا فتوى بعنوان: (حكم الجوائز التي يعطيها التجار للمشتريين) ص ٥١٣، اعتنى بها مجد مكي، ط: الأولى، دار القلم ١٤٢٠هـ-١٩٩٩م، والدكتور خالد المصلح في الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٦، الشيخ ابن عثيمين: في فتوى له في فتاوى التجار ورجال الأعمال ص ٣٨، ط: الأولى، ١٤١٣هـ، وتراجع نفس الفتوى على: موقع الإسلام سؤال وجواب بإشراف: الشيخ محمد بن صالح المنجد، www.islam.qa.com

خلال الأصول العامة الشرعية ومدى انسجامه مع مقاصد الشريعة الإسلامية" ، ثم تحدث عن الهدايا الترويجية فقال: "فهي عقد مركب من عدة عناصر مكونة من: الهبة، والترويج للسلع والخدمات، والمنافسة في عرض الأسعار، والقرعة أو السحب".^(١)

والشريعة لا تحرم العقود ابتداءً، وإنما الأصل أن العقود قائمة على الحل والإباحة، ما لم يقد دليل على المنع، وهذا العقد يعد من عقود التبرعات، وذلك في شقه المتعلق ببذل الهدية بعد الشراء.^(٢)

وعلى هذا فإذا كان ثمة غرر حاصل عن جهالة الهدية فإنه معفو عنه على ما رجحه بعض الفقهاء.^(٣)

(١) أحكام المسابقات، د. محمد شبير، ص ٢٤

(٢) الحواجز التجارية التسويقية، المصلح، ص ٣١

(٣) يعد الغرر داخلاً في العفو إذا كانت هناك جهالة، وهذا وفق المرجح عند المالكية، وابن تيمية، والهارثي من الحنابلة، فقد أجازوا هبة المجهول والمعدوم.

فقد ذهب المالكية إلى جواز هبة المجهول والمعدوم المتوقع الوجود، كالعبد الأبق والبعير الشارد والثمر قبل بدو الصلاح، إذ الأصل عند المالكية أنه يصح هبة كل ما يقبل النقل شرعاً وإن كان مجهولاً، قال القرافي في الذخيرة (٦/ ٢٤٣، ٢٤٤): "تجوز هبة الثمر والزرع قبل الصلاح وما تلد أمته أو غنمك أو ما في ضروعها أو على ظهورها من صوف وحوزه بحوز الأصول والأمة والأرض عليك وتسليم ذلك إليه والسقي عليه لتسلمه ماله وحوز الخدمة بحوز العبد والسكنى بحوز الدار وبحوز ثمرة النخل عشرين سنة وما تلد أمته ويكفي حوز الأصل لأنه الممكن أو يحوزه أجنبي، قاعدة - العقود منها مشتمل على المعاوضة كالبيع والإجارة وغير مشتمل عليها كالوصية والهبة والإبراء ومتردد بين الفئتين كالنكاح فإنه يشترط فيه المالية وهي غير مقصودة في المواصلة والمكارمة فحصل الشبهان وورد الشرع بالنهي عن بيع الغرر والمجهول صونا للمالية عن الضياع في أحد العوضين أو في كليهما لأن مقصوده تنمية الأموال وهما محلان لذلك فناقضا العقد فلذلك نهي عنهما وما لا معاوضة فيه في غاية البعد عن قصد التنمية بل هو ممحقة للمال فلا يناقضه الغرر والجهالة فلذلك جوزناهما في ذلك، قال العبدى يجوز الغرر في خمس مسائل الهبة والحالة والرهن والخلع والصلح في العمد". قال ابن رشد في بداية المجتهد ونهاية المقتصد (٤/ ١١٤): "ولا خلاف في المذهب في جواز هبة المجهول والمعدوم المتوقع الوجود، وبالجملة كل ما لا يصح بيعه في الشرع من جهة الغرر". ويراجع: التاج والإكليل لمختصر خليل (٨/ ٦)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨/ ١٧٦)، الإشراف على نكت مسائل الخلاف (٢/ ٦٧٨)، عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة (٣/ ٩٧٩)، وقال ابن تيمية الفتاوى الكبرى (٥/ ٤٣٤): "وتصح هبة المعدوم كالثمر واللبن =

ففقود التبرع مبناهما التسامح؛ لأن هدفها البر والصلة وإقامة العلاقات.
والهدايا الترويجية بشكلها العام عقد مشروع ومضبوط بقواعد الشريعة، وليس
كما يرى بعض المانعين بأن الهدية الترويجية تقع في عقد معاوضة فاسد لوجود
شرط فاسد، وهو اشتراط الشراء للحصول عليها^(١)، وإنما هو عقد مستحدث، له
وسائله وضوابطه، وعندما نحسن قراءة هذا العقد ودوافعه وآثاره على الاقتصاد
والتجار، وأثره في زيادة الخدمات للناس، وتحسين الأسعار مع وجود التنافس بين
التجار لكسب ود الجماهير، فإنه لا يمكن أن نقر بالمنع وإنما الإباحة.^(٢)
والذي يمكن استخلاصه مما سبق أن الهدية الترويجية عقد مركب مكون
من عقدين مختلفين:

الأول: عقد بيع محض له أحكام البيع وشروطه؛ وذلك لأن المشتري يشتري
السلعة بثمنها المحدد من بائعها وفق أحكام البيع وضوابطه.
الثاني: عقد هبة، فقد يكون عقد هبة محض، وذلك حسب طريقة عرض
الهدية وربطها بالسلعة الأساسية، وقد يكون غير ذلك؛ لذا لا بد من دراسة كل
حالة وكل صورة للهدية على حدة لمعرفة حكمها، وللتفرقة بين ما هو جائز وما
هو ممنوع.

التخريج الفقهي لصور الهدايا الترويجية:

تقدم القول بأن الهدايا الترويجية قسمان:

القسم الأول: أن تكون الهدية سلعة.

وهذا القسم له ثلاث حالات، كالتالي:

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

الحالة الثالثة: أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بقيام المشتري بعمل

= بالسنة واشتراط القدرة على التسليم هنا فيه نظر بخلاف البيع، وتصح هبة المجهول
كقوله: "ما أخذت من مالي فهو لك أو من وجد شيئاً من مالي فهو له". وجاء في
الإتصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (١٣٣ / ٧) "وقال الشيخ نقي الدين -
رحمه الله -: وتصح هبة المجهول. كقوله " ما أخذت من مالي فهو لك " أو " من وجد
شيئاً من مالي: فهو له". واختار الحارثي: صحة هبة المجهول". ويراجع: حاشية الروض
المربع (٦ / ٦)، مختصر الإتصاف والشرح الكبير (مطبوع ضمن مجموعة مؤلفات الشيخ
محمد بن عبد الوهاب، الجزء الثاني) (ص: ٦٢٧)

(١) الجوائز والترويج السلمي، د. محمد الشيباني مجله البيان. العدد ١٠٥، ص ٥١

(٢) أحكام المسابقات، د. محمد شبير ص ٢١

محدد.

القسم الثاني: أن تكون الهدية منفعة (خدمة).

وهذا القسم لا يخلو من حالتين هما:

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالمنفعة (الخدمة) قبل العقد.

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالمنفعة قبل العقد. (1)

حكم القسم الأول: أن تكون الهدية سلعة.

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

وتتدرج تحت هذه الحالة صورتان:

الصورة الأولى: هدية لكل مشتري.

إذ يمنح أصحاب السلع والخدمات الهدية الترويجية لكل من يشتري منهم شيئاً، وهذه الهدية لها أمثلة متعددة:

- فمنها ما تكون فيه الهدية الترويجية ذات صلة بالسلعة بحيث لا تستعمل إلا معها، فتكون الهدية مكملة لعمل السلعة المشتراة، ومثال ذلك أن تكون السلعة معجوناً لتنظيف الأسنان، والهدية فرشاة ونحو ذلك.

- ومنها ما تكون فيه الهدية الترويجية كمية إضافية من السلعة المشتراة.

- أو تكون سلعة أخرى مختلفة عن السلعة المباعة، يراد تصريفها، أو الترويج لها، أو مجرد المكافأة بها. (2)

والصورة الثانية، هدية معلقة بشرط:

وهي أن يعلق أصحاب السلع والخدمات الحصول على الهدية الترويجية بشرط مثل أن يكون حصول الهدية الترويجية مشروطاً إما بشراء عدد معين، أو بلوغ ثمن محدد.

كأن يقول التاجر: من اشترى عدد كذا من سلعة معينة فله هدية مجاناً، أو من اشترى بمبلغ كذا فله هدية معينة مجاناً. (3)

(1) الحواجز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (ص ٧٥)، وما بعدها، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر بن طه على كراويه (ص ٩٩)، وما بعدها.

(2) إدارة التسويق، محمد صادق بازرعة، (ص ٢٣٣)، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، ١٩٨٨.

(3) المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر بن طه على كراويه (ص ٩٩).

التخريج الفقهي لهذه الصور:

اختلف العلماء في التخريج الفقهي لهذه الصور، فقد تعزيرها تخريجات مختلفة، بيانها على النحو التالي:

التخريج الأول: أن هذه الهدية الترويجية جزء من المبيع، ويكون الثمن المبذول عوضاً عن السلعة والهدية جميعاً، وبالتالي فإن العقد وقع عليهما بثن واحد.

وبناء على هذا التخريج فإنه يجوز التعاطي مع هذا النوع من الهدايا الترويجية بدلاً وقبولاً؛ لأن ذلك لا يخرج عن كونه بيعاً، وقد قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(١)

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

- ١- يشترط في هذه الهدية جميع شروط البيع، ومن ذلك أنه لا يجوز أن تكون مجهولة، بل لا بد من أن تكون معلومة إما برؤية، وإما بصفة.
- ٢- يثبت في هذه الهدية جميع أنواع الخيار التي تثبت في عقد البيع.
- ٣- يجب على البائع تسليم الهدية الموعودة للمشتري؛ لأنها جزء من المبيع المعقود عليه.

٤- للبائع الرجوع في الهدية الترويجية مع السلعة، إذا انفسخ العقد؛ لأنها من المبيع المعقود عليه.^(٢)

" لكن إن دمجت سلعتان فأصبحت ذات سعر موحد، لا على سبيل الهدية أو التخفيض، بل على سبيل ترويج السلع الكاسدة، وإرغام المشتري على شراء هذه السلعة الكاسدة التي ضمت إلى السلعة الرائجة، فهذا العمل لا يصح؛ لأن مبنى البيع على التراضي، وهنا لم يوجد التراضي".^(٣)

لقوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٤)، ولقول النبي ﷺ: «لَا يَحِلُّ مَالُ امْرِئٍ مُسْلِمٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ».^(٥)

(١) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥

(٢) الحواضر التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للدكتور خالد المصلح (ص ٨٩، ٩٠)

(٣) أحكام الإعلانات التجارية (ص ٢٢١)

(٤) سورة النساء، من الآية: ٢٩

(٥) أخرجه أحمد في مسنده (٢٩٩ / ٣٤) حديث (٢٠٦٩٥)، وأبو يعلى الموصلي في مسنده

(٣ / ١٤٠) حديث (١٥٧٠)، والدارقطني في سننه (٣ / ٤٢٤) حديث (٢٨٨٥) كتاب

البيوع، والبيهقي في السنن الكبرى (٦ / ١٦٦) حديث (١١٥٤٥) كتاب الغصب، باب =

ويمكن مناقشة هذا الترخيص من وجوه:

الأول: أنه لا يمكن إلحاق الهدية الترويجية بالسلعة الأصلية؛ إذ المقصود بعقد البيع السلعة لا الهدية، فالهدية ما هي إلا حافز على الشراء، والمعقود عليه أصالة في البيع هو السلعة، فافتراقاً.

الثاني: أن عقد البيع قد انعقد مستوفياً أركانه، ومنها الثمن والمثمن ولا أثر للهدية في زيادة الثمن، وليست جزءاً من حقيقة المثمن، فعلم بذلك أنها لا مدخل لها في حقيقة عقد البيع .

الثالث: أن الهدية لا تلحق بالمبيع في حكمه، بل هي تبرع زائد عليه، فجازت فيها الجهالة، وانتفى فيها الغرر على ما قرره المحيزون من أن الغرر معفو عنه في عقود التبرعات، ومنها الهبة^(١). والتاجر تنازل عن شيء من حقه

= من غصب لوحاً فأدخله في سفينة أو بنى عليه جداراً، وفي شعب الإيمان (٧ / ٣٤٦) حديث (٥١٠٥).

قال الهيثمي في مجمع الزوائد (٤ / ١٧٢): رواه أبو يعلى. وأبو حرة وثقه أبو داود، وضعفه ابن معين. وقال ابن حجر في التلخيص الحبير (٣ / ١١٢): ورواه الدارقطني من طريق مقسم عن ابن عباس نحوه في حديث، وفي إسناده العزمي، وهو ضعيف. وقال الألباني في إرواء الغليل (٥ / ٢٧٩): صحيح. وقد ورد عن جماعة من الصحابة منهم عم أبي حرة الرقاشي، وأبو حميد الساعدي، وعمرو بن يثربى، وعبد الله بن عباس.

(١) اختلف الفقهاء في تأثير الغرر على عقد الهبة، فذهب الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أن الغرر يؤثر في صحة عقد الهبة، كما يؤثر في البيع، يدل لذلك أنهم اشترطوا في الموهوب ما اشترطوه في المبيع. قال الكاساني: الشرائط التي ترجع إلى الموهوب أنواع: منها أن يكون موجوداً وقت الهبة، فلا تجوز هبة ما ليس بموجود وقت العقد، بأن وهب ما يثمر نخله العام، وتلده أغنامه السنة. (بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦ / ١١٩) وقال النووي: وما جاز بيعه جاز هبته، وما لا - كمجهول ومغصوب وضال - فلا.

(منهاج الطالبين وعمدة المفتين في الفقه (ص: ١٧١)

وعرف الحنابلة الهبة: بأنها التبرع بتمليك ماله المعلوم الموجود في حياته غيره، قال البهوتي: خرج بالمال نحو الكلب، وبالمعلوم المجهول، وبالموجود المعلوم، فلا تصح الهبة فيها. (زاد المستقنع في اختصار المقنع (ص: ١٤٣)، الروض المربع شرح زاد المستقنع (ص: ٤٦٠)، الروض الندي شرح كافي المبتدي (ص: ٣٠٢)، كلمات السداد على متن الزاد (ص: ٢١٧)

كما ذهب جمهور الفقهاء إلى عدم جواز عقد الهبة في حالة التعليق والإضافة (بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦ / ١١٨)، المغني لابن قدامة (٦ / ٢٥) =

وماله ليلقى رواجاً بين الناس.

وقد ذهبت لجنة الإفتاء بدار الإفتاء المصرية إلى جواز هذه الهدايا؛ لأنها تبرع، ولا يشترط العلم بالهدية.^(١)

التخريج الثاني: أنها تبرع محض؛ لأن هذه الهدية بمثابة تخفيض أو خصم من سعر السلعة، يحصل عليه كل من اشترى هذه السلعة. ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

١- يجوز التعاطي مع هذا النوع من الهدايا الترويجية بدلاً وقبولاً، بل جعل الفقهاء الهدية من ضرورات التجارة لاستجلاب القلوب^(٢)، كما أجازوا لهم الحط من الثمن.^(٣)

= وذهب المالكية إلى أن الغرر لا تأثير له في صحة عقد الهبة، قال ابن رشد: ولا خلاف في المذهب في جواز هبة المجهول والمعدوم المتوقع الوجود، وبالجملة كل ما لا يصح بيعه في الشرع من جهة الغرر. (بداية المجتهد ونهاية المقتصد (١١٤ / ٤)) والقاعدة عند المالكية: أنه لا تأثير للغرر على عقود التبرعات، قال القرافي: انقسمت التصرفات في قاعدة ما يجتنب فيه الغرر والجهالة وما لا يجتنب إلى ثلاثة أقسام: طرفان وواسطة، فالطرفان:

أحدهما: معاوضة صرفة، فيجتنب فيها ذلك إلى ما دعت الضرورة إليه عادة، وثانيهما: ما هو إحسان صرف لا يقصد به تنمية المال كالصدقة والهبة والإبراء، فإن هذه التصرفات لا يقصد بها تنمية المال، بل إن فائدت على من أحسن إليه بها لا ضرر عليه، فإنه لم يبذل شيئاً، بخلاف القسم الأول إذا فات بالغرر والجهالات ضاع المال المبذول في مقابلته، فاقتضت حكمة الشرع منع الجهالة فيه، أما الإحسان الصرف فلا ضرر فيه، فاقتضت حكمة الشرع وحثه على الإحسان التوسعة فيه بكل طريق بالمعلوم والمجهول، فإن ذلك أيسر لكثرة وقوعه قطعاً، وفي المنع من ذلك وسيلة إلى تقليفه، فإذا وهب له عبده الأبق جاز أن يجده فيحصل له ما ينتفع به، ولا ضرر عليه إن لم يجده، لأنه لم يبذل شيئاً، ثم إن الأحاديث لم يرد فيها ما يعم هذه الأقسام حتى نقول يلزم منه مخالفة نصوص صاحب الشرع، بل إنما وردت في البيع ونحوه، وأما الواسطة بين الطرفين فهو النكاح. (الفروق للقرافي (١ / ١٥١)، ويراجع: الموسوعة الفقهية الكويتية (٣١ / ١١٦٠)، (١٦١))

(١) الفتاوى الإسلامية من دار الإفتاء المصرية (٢٥٠١/٧) نشر المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، مصر ١٩٨٢م.

(٢) الهداية في شرح بداية المبتدي (٤ / ٢٨٩)، تبين الحقائق (٥ / ١٥٨)

(٣) مختصر اختلاف العلماء (٣ / ١١٠) وفيه: "ويجوز الحط من الثمن سواء قبض أو لم يقبض، وقال الحسن عن زفر لا تجوز الزيادة في البيع وتكون هبة إن قبضها جازت وإلا لم تجز وكذلك الحط من الثمن وهو هبة فيصح قبل القبض بالثمن ولا يصح بعد قبض الثمن إلا أن يسلمه إلى البائع فتكون هبة".

٢- أن الغرر في مثل هذه الهدايا منتقي، فالجائزة معلومة للمشتري، وقد دخل وهو يعلم بهذا، إن شاء أقدم على الشراء، وإن شاء أحجم، ولا شيء في ذلك.^(١)

٣- أن هذه الهدايا جائزة بشرط تحقق الضوابط التي منها عدم التغرير بالناس بهدايا تدفعهم لشراء ما لا حاجة لهم به، وثبات سعر السلعة بعدم الزيادة عليها، وكونها مجهولة الحال، فهذا لا يخل بعقود التبرعات^(٢)، فلو كانت الهدية مجهولة أو مخالفة لجنس المبيع، فلا حرج في قبولها بناء على أنها هدية محضة، والتاجر تنازل عن شيء من حقه وماله ليلقى رواجاً بين الناس.^(٣)

التخريج الثالث: أن هذه الهدايا الترويجية ما هي إلا هبة بشرط الثواب؛ وذلك لأن قصد البائع من هذه الهدية كثرة الطلب على السلعة والترغيب فيها وجذب العملاء إليه، وزيادة المبيعات.^(٤)

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

- جواز هذا النوع من الهدايا إذا تحققت شروط صحة هبة الثواب؛ لأن هبة الثواب - كما سألنا بإذن الله - مبناها على العوض، فلا بد من معرفة شرطه، وحكم هبة الثواب إذا اختل شرط من شروط العوض؛ لمعرفة مدى صحة الهدية، وهل يجب أن تكون معلومة أو تصح مع الجهالة؟

كما أن تخريج الهدايا في هذه الحالة على هبة الثواب يستوجب معرفة التكليف الفقهي لهبة الثواب، والوقوف على كون الهدية من قبيل المعاوضات أو التبرعات

(١) أحكام الإعلانات التجارية، محمد الكاملي، ص ٢٢١
(٢) على ما رجحه المالكية وابن تيمية وبعض الحنابلة من أن الغرر داخل في العفو إذا كانت هناك جهالة حيث أجازوا هبة المجهول والمعدوم، يراجع: "الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٤٣، ٢٤٤)، (بداية المجتهد ونهاية المقتصد (٤/ ١١٤)، التاج والإكليل لمختصر خليل (٨/ ٦)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨/ ١٧٦)، الإشراف على نكت مسائل الخلاف (٢/ ٦٧٨)، عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة (٣/ ٩٧٩)، الفتاوى الكبرى لابن تيمية (٥/ ٤٣٤)
(٣) أحكام الهدية، (ص ١٥٠)
(٤) ينظر: فن البيع، محمود عساف (ص ١١٦)، التسويق (النظرية والتطبيق)، د. شريف العاصي (ص ٣٨٨، ٣٩٠)

فلا بد من معرفة الحكم الفقهي لهذه المسائل، على النحو التالي:

أولاً- شرط العوض في هبة الثواب:

هبة الثواب: هي عطية قصد بها عوض مالي^(١) أو هي: هبة الثواب على أن يكافئه الموهوب له.^(٢)

وصورتها: كأن يقول: "وهبت لك هذا الشيء على أن تعوضني هذا الثوب"^(٣)، أو وهبتك هذا على أن تثبيني كذا، أو وهبتك هذا الكتاب على أن تعوضني هذا الثوب، أو تهبني كذا، ونحوه.^(٤)

يشترط في العوض في هبة الثواب أن يكون معلوماً، فعلم العوض في هبة الثواب واجب عند الحنفية^(٥)، والمالكية^(٦)، والشافعية^(٧)، والحنابلة^(٨).

فإن كان العوض مجهولاً، كما لو قال: وهبتك على أن تثبيني، أو تعوضني، أو تكافئني، ولم يذكر مقدار الثواب، فقد اختلف الفقهاء في صحة هبة الثواب مع جهالة العوض، على قولين بيانهما على النحو التالي:

القول الأول: إذا اشترط العوض وكان مجهولاً صح العقد، وهذا مذهب الحنفية^(٩)،

(١) شرح مختصر خليل للخرشي (٧ / ١٠٢)، المختصر الفقهي لابن عرفة (٩ / ٣٣)

(٢) القوانين الفقهية (ص: ٢٤٢)

(٣) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦ / ١٣٢)

(٤) الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي (٦ / ١٣١)

(٥) الجوهرة النيرة على مختصر القدوري (١ / ٣٣١)، الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٥ / ٧٠١)

(٦) التاج والإكليل لمختصر خليل (٨ / ٣٤)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل (٦ / ٦٦)، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني (٢ / ١٥٨)

(٧) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٧٣)، وفيه: "ولو وهب شخصاً شيئاً (بشرط ثواب معلوم) عليه، كوهبتك هذا على أن تثبيني كذا (فالأظهر صحة) هذا (العقد)". ويراجع: تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٦ / ٣١٥)، الترتيب في الفقه الشافعي (٢ / ٢٠٣)، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي (٦ / ١٣١)

(٨) منار السبيل في شرح الدليل (٢ / ٢٤)، دليل الطالب لنيل المطالب (ص: ١٩٣)، الروض الندي شرح كافي المبتدي (ص: ٣٠٣)

(٩) البحر الرائق (٧ / ٢٩٥)، وفيه: "وأراد بالعوض المعين إذ في اشتراط العوض المجهول تكون هبة ابتداء وانتهاء لبطلان اشتراطه". وفي الباب في شرح الكتاب (٢ / ١٧٧): "وإذا وهب بشرط العوض (اعتبر) فيه شروط الهبة، وهي (التقابض في=

والمالكية^(١)، وقول مرجوح فى مذهب الشافعية مقابل الأظهر^(٢)، ورواية عن أحمد، رجح الحارثى أن تكون المذهب، ومال إليها أبو الخطاب من الحنابلة^(٣). على خلاف بينهم فى توصيف العقد، فالحنفية يعتبرون العقد هبة ما لم يقبض، فإذا قبض أخذ أحكام البيع، ويرى غيرهم أنه فى حكم البيع ابتداء وانتهاء.^(٤)

(= العوضين) والتميز وعدم الشيوخ، لأنه هبة ابتداء باعتبار التسمية (إذا تقابضا) العوضين (صح العقد، وكان فى حكم البيع) انتهاء لوجود المعاوضة... قيدنا العوض بالمعين لأنه لو كان مجهولاً يبطل اشتراطه، فيكون هبة ابتداء وانتهاء". ويراجع: الدر المختار شرح تنوير الأبصار وجامع البحار (ص: ٥٦٦)، الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٧٠٥ / ٥)

(١) شرح المنهج المنتخب إلى قواعد المذهب (١ / ٤١٧)، وفيه: "هبة الثواب وذلك ما إذا قال: أهبك بشرط الثواب أو على أن تثيبني ولم يعين الثواب، فصحه ابن القاسم، ومنعه عبد الملك ولو عين الثواب كان بيعاً وإن وهب وسكت، وعلم منه قصد الثواب جاز اتفاقاً فإذا شرط الثواب ولم يعين فقد شرط ما يوجب العقد أن لو سكت عنه. ووجه قول ابن القاسم: أن هبة الثواب مبنية على المكارمة، ولأن الشرط كالعرف ووجه قول عبد الملك أنه كبيع سلعة بقيمتها وذلك جهل بالثمن". الذخيرة للقرافي (٦ / ٢٧١)، وفيه: "بأن هبة الثواب وإن دخلها العوض فمقصودها أيضاً المكارمة والوداد فلم تتمحض للمعاوضة والمكايسة والعرف يشهد لذلك فلذلك جاز فيها مثل هذه الجهالة والغرر"، شرح مختصر خليل للخرشي (٧ / ١١٧)، وفيه: "وأما عقد الهبة فهو لازم عين الثواب أم لا... ولو لم يعين ولو لم يحصل قبض للهبة فإن العقد يكون لازماً وليس كذلك؛ لأن شرط الثواب من غير تعيين لا يكفي فى لزوم، بل لا بد من القبض، فلذلك قال بعض من شرح: وأما عقد الهبة المشروط فيه الثواب فلازم بالقبض عين الثواب أم لا اهـ. ويراجع: شرح الزرقاني على مختصر خليل وحاشية البناني (٧ / ١٩٧)، التاج والإكليل لمختصر خليل (٨ / ٣٠)، الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي (٤ / ١١٤)

(٢) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٧٣)، وفيه: " (أو) بشرط ثواب (مجهول) كوهبتك هذا العبد بثوب (فالمذهب بطلانه) أي العقد لتعذر صحته بيعاً لجهالة العوض ولتعذر صحته هبة لذكر الثواب بناء على أنها لا تقتضيه، وقيل: يصح هبة بناء على أنها تقتضيه". المجموع شرح المذهب (١٥ / ٣٨٦)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج (٥ / ٤٢٤)، حاشيتا قليوبي وعميرة (٣ / ١١٥)

(٣) المبدع فى شرح المقنع (٥ / ١٩١)، وفيه: "وعنه: أنه قال: يرضيه بشيء، أي هو صحيح، فإذا أعطاه عنها عوضاً رضيه لزم العقد؛ لأنها تصح بغير عوض، فلأن تصح بعوض مجهول من باب أولى"، الإنصاف فى معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (٧ / ١١٧)

(٤) سيأتي - بإذن الله - تفصيل هذه المسألة لاحقاً.

وعلى خلاف بينهم أيضاً في تقدير العوض، هل يقدر العوض بالرجوع إلى قيمة الموهوب، أو ما يرضى به الواهب قليلاً كان أو كثيراً، أو ما يعد مثله لمثله في العادة؟^(١)

واستدلوا على ذلك بالسنة، والأثر، والقياس، والمعقول:
أولاً- السنة:

ويستدل منها بالأحاديث التالية:

١- عَنِ ابْنِ عَمَرَ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا - قَالَ: كُنَّا مَعَ النَّبِيِّ ﷺ فِي سَفَرٍ، فَكُنْتُ عَلَى بَكْرِ صَعْبٍ لِعُمَرَ، فَكَانَ يَغْلِبُنِي، فَبِتَقَدُّمِ أَمَامِ الْقَوْمِ، فَيَزُجُّهُ عُمَرُ وَيَرُدُّهُ، ثُمَّ يَتَقَدَّمُ، فَيَزُجُّهُ عُمَرُ وَيَرُدُّهُ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ لِعُمَرَ: «بِعْنِيهِ»، قَالَ: هُوَ لَكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: «بِعْنِيهِ» فَبَاعَهُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «هُوَ لَكَ يَا عَبْدَ اللَّهِ بْنَ عُمَرَ، تَصْنَعُ بِهِ مَا شِئْتَ».^(٢)

وجه الدلالة من الحديث: أن النبي ﷺ اشترى من عمر بعيه، ووهبه لعبده ابن عمر، دون ذكر للثمن، ولم ينكر البائع، فهو دليل على جواز التصرف في المبيع بالهبة من غير تعيين الثمن.^(٣)

٢- عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ أَنَّ أَعْرَابِيًّا وَهَبَ لِلنَّبِيِّ ﷺ هِبَةً فَأَثَابَهُ عَلَيْهَا، قَالَ: «رَضِيَتْ»، قَالَ: لَا، قَالَ: فَرَّادَهُ، قَالَ: «رَضِيَتْ»، قَالَ: لَا، قَالَ: فَرَّادَهُ، قَالَ: «رَضِيَتْ»، قَالَ: نَعَمْ، قَالَ: فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَقَدْ هَمَمْتُ أَنْ لَا أَتَّهَبَ هِبَةً إِلَّا مِنْ فُرْشِيٍّ، أَوْ أَنْصَارِيٍّ، أَوْ نَقْفِيٍّ».^(٤)

(١) المجموع شرح المذهب (١٥ / ٣٨٦)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (١١٧ / ٧)

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (٣ / ٦٥) حديث (٢١١٥) كتاب البيوع، باب إذا اشترى شيئاً، فوهب من ساعته قيل أن يتفرقا، ولم ينكر البائع على المشتري، أو اشترى عبداً فأعتقه، وأخرجه غيره.

(٣) فتح الباري لابن حجر (٤ / ٣٣٦)، شرح القسطلاني = إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري (٤ / ٤٦) بتصريف يسير.

(٤) أخرجه أحمد في مسنده (٣ / ٢٠١) حديث (٢٦٨٧)، ابن حبان في صحيحه (١٤ / ٢٩٦) حديث (٦٣٨٤)، والطبراني في المعجم الكبير (١١ / ١٨) حديث (١٠٨٩٧)، وذكره الهيثمي في مجمع الزوائد (٤ / ١٤٨) حديث (٦٧٣٠) وقال: رواه أحمد، والبخاري، والطبراني في الكبير، ورجال أحمد رجال الصحيح.

وجه الدلالة من الحديث: أن الأعرابي الذي أهدى قصد أن يعطى أكثر مما أهدى ولم يبين مقدار العوض الذي يريد، وقد عوضه النبي ﷺ مرات حتى رضي، فدل على صحة هبة الثواب، ولو لم يعين العوض. (١)

ثانياً- الأثر:

يستدل بما يلي:

- ١- عن نافع، عن ابن عمر، قال: هو أحق بها ما لم يرض منها. (٢)
- ٢- ما روي أن عمر بن الخطاب قال: من وهب هبة لصلة رحم، أو على وجه صدقة، فإنه لا يرجع فيها، ومن وهب هبة يرى أنه إنما أراد بها الثواب، فهو على هبته يرجع فيها إذا لم يرض منها. (٣)
- وجه الدلالة من الأثرين:** دل هذان الأثران على صحة الهبة مع جهالة العوض، وأن على الواهب أن يعطي الموهوب ما يرضيه، فحينئذ تزول الجهالة، فإذا رضي منها فهي هبة صحيحة. (٤)
- قال الباجي:** "فتصح الهبة مع ترك قدر الثواب وذكر جنسه". (٥)

ثالثاً- القياس:

إنما جازت هبة الثواب مع عدم تعيين العوض مع أنها كالبيع تنزيلاً لها منزلة نكاح التفويض في قول الله عز وجل: ﴿لَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِنْ طَلَقْتُمُ النِّسَاءَ مَا لَمْ تَمْسُوهُنَّ أَوْ تَفْرِضُوا لَهُنَّ فَرِيضَةً﴾ (١) وهو عقد بلا ذكر مهر.

(١) نيل الأوطار (٩ / ٦) بتصرف.

(٢) أخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه (٤ / ٤٢٠) حديث (٢١٧٠٥)، وذكره ابن الترمذاني في الجوهر النقي على سنن البيهقي (٦ / ١٨٢) وقال: صححه ابن حزم، وقال: لا مخالف لهم من الصحابة.

(٣) أخرجه مالك في الموطأ (٤ / ١٠٩١) حديث (٢٧٩٠)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار (١٣ / ٣٢)، والبيهقي في السنن الكبرى (٦ / ٣٠١) حديث (١٢٠٢٨) جماع أبواب عطية الرجل ولده، باب المكافأة في الهبة. وذكره الألباني في إرواء الغليل (٦ / ٥٥) وقال: صحيح موقوف.

(٤) الممتع في شرح المقنع ت ابن دهب ط ٣ (٣ / ١٨٧)

(٥) المنتقى شرح الموطأ (٦ / ١١٤)

(٦) سورة البقرة، من الآية: ٢٣٦

فأجاز النكاح على ما يفرضه الزوج بعد العقد لما كان القصد فيه المكارمة.^(١)

ونوقش هذا الاستدلال من وجهين:

الأول: قال ابن حزم: "ما ندري في أي وجه يشبه النكاح البيوع، بل هو خلافه جملة -؛ لأن البيع نقل ملك، وليس في النكاح ملك أصلاً. والنكاح جائز بغير ذكر صداق في عقده، ولا يجوز البيع بغير ذكر ثمن. والخيار جائز عندهم في البيع مدة مسماة، ولا يجوز في النكاح. والبيع بترك رؤية المبيع، وترك وصفه باطل لا يجوز أصلاً. والنكاح بترك رؤية المنكوحة وترك وصفها جائز، ولا يجوز ذلك في البيوع - فبطل تشبيه النكاح بالبيع جملة".^(٢)

الثاني: أن النكاح لما كان طريقه المواصلّة والمكارمة دون المغابنة والمكايسة جاز فيه من التسامح ما لم يجز في البيوع، ولذلك فإن الزوجين في نكاح التقويض إن تراضيا على شيء من بعد جاز وكان صداقاً.^(٣)

رابعاً - المعقول:

أن هبة الثواب جائزة، وإن لم يسم العوض؛ لأن القصد من أخذها مكارمة الواهب، فجاز قبولها على ذلك.^(٤)

قال ابن رشد: "إن هبة الثواب لما كانت على سبيل المكارمة وطريق المعروف، ولم تكن على وجه المكايسة جازت من غير تسمية العوض".^(٥)

القول الثاني: إذا اشترط العوض وكان مجهولاً لا يصح العقد، وهو قول في مذهب المالكية في مقابل المعتمد^(٦)،

(١) البيان والتحصيل (١٢ / ٧٥)، شرح مختصر خليل للخرشي (٧ / ١١٧)، الفواكه الدواني

على رسالة ابن أبي زيد القيرواني (٢ / ١٥٨)

(٢) المحلى بالآثار (٩ / ٢٨٧)، ويراجع: المقدمات الممهّدات (١ / ٤٨٠)، وفيه: قال مالك

وأشبهه شيء بالبيوع النكاح، فهو يشبهه في بعض الوجوه ويفارقه في أكثر الحالات، فهو

في باب الصداق أوسع من البيوع، وفي باب العقد أضيق من البيوع. وأن الخيار لا يجوز

فيه كما يجوز في البيوع وما أشبه ذلك كثير". ويراجع: المدونة (٢ / ١٩٤)

(٣) المعونة على مذهب عالم المدينة (ص: ٧٦٣)

(٤) التبصرة للخمّي (٧ / ٣٤٠٥)

(٥) المقدمات الممهّدات (١ / ٤٨٠)

(٦) مواهب الجليل في شرح مختصر خليل (٦ / ٦٦)، وفيه: "أن الهبة تجوز بشرط الثواب

وسواء عين الواهب الثواب الذي يريد أم لا أما إذا عينه فقالوا إنها جائزة وهي حينئذ من

البيوع، قال في التوضيح: كما لو قال: أهيا لك بمائة دينار ويشترط في ذلك شروط =

والأصح في مذهب الشافعية^(١)، والحنابلة في رواية^(٢).
واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة والقياس.
أولاً- الكتاب:

يستدل بقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ تَجْرَرُونَ عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٣)
وجه الدلالة: دلت الآية الكريمة على أن مدار حل التجارة على تراضى المتبايعين، وأن كل معاوضة تجارة على أي وجه كان العوض، إلا أن قوله: ﴿بِالْبَاطِلِ﴾ أخرج منها كل عوض لا يجوز شرعاً من ربا أو جهالة أو تقدير

البيع، انتهى. ولم يذكر في ذلك خلافاً وأما إن شرط الواهب الثواب ولم يعينه فأجاز ذلك ابن القاسم في المدونة وقاله أصبغ ومنعه ابن الماجشون؛ لأنه كبيع سلعة بقيمتها الباجي والأول أولى". التاج والإكليل لمختصر خليل (٨ / ٢٩، ٣٠)، وفيه: "وجاز شرط الثواب) ابن يونس: الهبة للثواب كالبيع في هذا في أكثر الحالات، وإن لم يسم العوض عند الهبة أجازها العلماء على ما روي عن محمد وغيره خالفت البيع في هذا بخلاف نكاح التفويض لنكاح التسمية، ولأبأس باشتراط الثواب عند الهبة وإن لم يصفه (ولزم بتعيينه). ابن رشد: وهبة الثواب على ثلاثة أوجه: الأول: أن يهب على ثواب يرجوه ولا يسميه ولا يشترطه، فهذا على مذهب ابن القاسم كنكاح التفويض. والثاني أن يهب على ثواب يشترطه ولا يسميه فقيل إنه كالهبة التي يرى أنه أراد بها الثواب. قاله أصبغ وهو قول ابن القاسم. وقال ابن الماجشون: هذا غرر لأنه باع سلعة بقيمتها. الثالث: أن يهب على ثواب يشترطه ويسميه فهو بيع من البيوع ويسميه فيها. شرح المنهج المنتخب (١ / ٤١٧)، منح الجليل (٨ / ٢١٥)

(١) تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٦ / ٣١٥)، وفيه: " (أو) بشرط ثواب (مجهول فالمذهب بطلانه) لتعذر تصحيحها بيعاً لجهالة العوض". مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٧٣)، وفي: " (أو) بشرط ثواب (مجهول) كوهبتك هذا العبد بثوب (فالمذهب بطلانه) أي العقد لتعذر صحته بيعاً لجهالة العوض ولتعذر صحته هبة لذكر الثواب بناء على أنها لا تقتضيه، وقيل: يصح هبة بناء على أنها تقتضيه، المجموع شرح المذهب (١٥ / ٣٨٦)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج (٥ / ٤٢٤)، حاشيتنا قليوبي وعميرة (٣ / ١١٥)

(٢) الميدع في شرح المقنع (٥ / ١٩١)، وفيه: " (وإن شرط ثواباً) أي عوضاً (مجهولاً لم تصح) الهبة؛ لأنه عوض مجهول في معاوضة، فلم يصح كالبيع، وحينئذ حكمها حكم البيع الفاسد، فيردها الموهوب له بزيادتها مطلقاً؛ لأنها نماء ملك الواهب، وإن كانت تالفة رد قيمتها". الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (٧ / ١١٧)

(٣) سورة النساء، من الآية: ٢٩

عوض فاسد. (١)

ونوقش هذا الاستدلال: "بأن معظم أنواع التجارة يدخل فيها الأكل بالباطل، فإن تحديد قيمة الشيء وجعل ثمنه على قدره بالقسطاس المستقيم يكاد يكون مستحيلاً، ومن ثم يجرى التسامح فيها إذا كان أحد العوضين أكبر من الآخر، أو إذا كان سبب الزيادة براعة التاجر في تزيين سلعته، وترويجها بزخرف القول من غير غش ولا خداع، فكثيراً ما يشتري الإنسان الشيء وهو يعلم أنه يمكنه شراؤه من موضع آخر بثمن أقل، وما نشأ هذا إلا من خلافة التاجر وكياسته في تجارته، فيكون هذا من باطل التجارة الحاصلة بالتراضي فيكون حلالاً. والحكمة في إباحة ذلك، الترغيب في التجارة، لشدة حاجة الناس إليها". (٢)

ثانياً - السنة:

يستدل بالأحاديث التي تنهى عن بيع الغرر؛ إذ الهبة بشرط العوض، ملحقة بالمعاوضات، وعقود المعاوضات يؤثر فيها الغرر، وهو أصل متفق عليه في الجملة.

من ذلك ما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنِ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغُرْرِ» (٣).

وعن ابن المسيب أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الغرر. (٤)

وجه الدلالة: دلت الأحاديث أن كل بيع كان المبيع مجهولاً فيه أو معجزاً عنه (٥) ما لا يعلم عاقبته من الخطر والجهالة فهو غرر. (٦)

(١) تفسير القرطبي (٥ / ١٥٢)، تفسير المنار (٥ / ٣٤)، تفسير المراغي (٥ / ١٨)

(٢) تفسير المنار (٥ / ٣٥)، تفسير المراغي (٥ / ١٨)، تفسير حدائق الروح والريحان (٦ / ٣٦)

(٣) سبق تخريجه.

(٤) أخرجه مالك في الموطأ (٤ / ٩٦٠) حديث (٢٤٥١)، والبيهقي في السنن الكبرى (٥ / ٥٥٢) حديث (١٠٨٤٦) كتاب البيوع، باب النهي عن بيع الغرر، وكذا في معرفة السنن والآثار (٨ / ١٤٦) حديث (١١٤٣٦) كتاب البيوع، باب النهي عن بيع الغرر وثنم عسب الفحل، وقال: هذا مرسل وقد روينا موصولاً من حديث الأعرج، عن أبي هريرة، ومن حديث نافع، عن ابن عمر. وأخرجه البيهقي في شرح السنة (٨ / ١٣١) حديث (٢١٠٢) كتاب البيوع، باب النهي عن الملامسة والمناذة وقال: قال الإمام: هكذا رواه مالك مرسلًا، وقد صح موصولاً.

(٥) شرح مسند الشافعي (٢ / ٣٩٩)

(٦) المسالك في شرح موطأ مالك (٦ / ٣٤)، ويراجع: فيض القدير (٦ / ٣٣١) =

"فالغرر هو ما كان له ظاهر بغير المشتري وباطن مجهول يعرفه البائع ويدخل فيه البيوع التي لا يحيط بكنهها المتبايعان من كل مجهول".^(١)
قال البغوي: "أصل الغرر هو ما طوي عنك علمه وخفي عليك باطنه وسره ... وكل بيع كان المقصود منه مجهولاً غير معلوم ومعجزاً عنه غير مقدور عليه فهو غرر .. وإنما نهى ﷺ عن هذه البيوع تحصيناً للأموال أن تضيع وقطعاً للخصومة والنزاع أن يقعا بين الناس فيها. وأبواب الغرر كثيرة وجماعها ما دخل في المقصود منه الجهل".^(٢) وعلى ذلك فالعوض في هبة الثواب - وهو الهدية - إذا كان مجهولاً لم يصح العقد.

ونوقش هذا الاستدلال: بأن المراد بالغرر الذي نهى ﷺ عنه - والله أعلم -: ما كثر فيه الغرر، وغلب عليه حتى صار البيع يوصف ببيع الغرر، فهذا الذي لا خلاف في المنع منه، وأما يسير الغرر فإنه لا يؤثر في فساد عقد بيع فإنه لا يكاد يخلو عقد منه.^(٣)

قال ابن العربي: "بيع الغرر: هو الذي يكثر فيه الغرر، ويغلب عليه حتى يوصف به؛ لأن الشيء إذا كان متردداً بين معنيين، لا يوصف بأحدهما دون الآخر، إلا أن يكون أخص به وأغلب عليه".^(٤)
وقد ذكر العلماء أن الغرر القليل والضروري مستثنى من الحديث كله^(٥)، وعلى ذلك فجهالة العوض في هبة الثواب من اليسير المعفو عنه، لا سيما وأن الفقهاء قد أوجبوا تقديرها بعد ذلك على اختلاف بينهم في كيفية تقدير العوض، هل يقدر العوض بالرجوع إلى قيمة الموهوب، أو ما يرضى به الواهب قليلاً كان أو كثيراً، أو ما يعد مثله لمثله في العادة؟^(٦)

= "وعن بيع الغرر) وهو ما خفي عليك أمره من الغرور وبيع الغرر كل بيع كان المعقود عليه فيه مجهولاً أو معجز عنه وقيل هو ما احتمل أمرين أغلبهما أخوفها أو ما انطوت عنا عاقبته وذا يشمل جميع البيوع الباطلة وإنما نص عليها ولم يكتف به لأنها من بيوع الجاهلية".

(١) شرح مسند أبي حنيفة (١ / ١٩٥)

(٢) معالم السنن (٣ / ٨٨)

(٣) المنتقى شرح الموطأ (٥ / ٤١)

(٤) المسالك في شرح موطأ مالك (٦ / ١٤٩)

(٥) حاشية السندي على سنن ابن ماجه (٢ / ١٨)

(٦) المجموع شرح المذهب (١٥ / ٣٨٦)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي

(٧ / ١١٧)، المبدع في شرح المقنع (٥ / ١٩٠)

وتوسع المالكية في تقدير العوض حسب العرف والعادة وبكل وجوه التوسعة، قال **الباجي**: "إن أعراض المبيعات على حسب العرف، ولذلك كانت في بعض البلاد ورقاً وفي بعضها ذهباً وكانت الدية على أهل الإبل إبلاً، ولو جرت العادة بأن يثأب الواهب بغير العين كان ذلك حكم ثوابها مع ما يثب عليه من التوسعة"^(١)، ومع هذا التقدير تزول الجهالة، فيزول الغرر.

ثالثاً - القياس:

إن الواهب شرط ثواباً مجهولاً لم تصح الهبة، وحكمها حكم البيع الفاسد؛ لأنه عوض مجهول في معاوضة فلم يصح كالبيع.^(٢)

ونوقش الاستدلال بالقياس بأنه قياس مع الفارق؛ لأن الهبة أسهل من البيع بدليل أنه يصح أن يكون عوضها مجهولاً؛ لأن القصد من أخذها مكارمة الواهب، فجاز قبولها على ذلك، بخلاف البيع لا يصح من غير ذكر الثمن.^(٣)

سبب الخلاف:

قال **ابن رشد**: "وسبب الخلاف: هل هي بيع مجهول الثمن، أو ليس بيعاً مجهول الثمن؟ فمن رآه بيعاً مجهول الثمن، قال: هو من بيوع الغرر التي لا تجوز.

ومن لم ير أنها بيع مجهول، قال: يجوز وكأن مالكا جعل العرف فيها بمنزلة الشرط وهو ثواب مثلها، ولذلك اختلف القول عندهم إذا لم يرض الواهب بالثواب ما الحكم؟ فقيل تلزمه الهبة إذا أعطاه الموهوب القيمة، وقيل لا تلزمه إلا أن يرضيه".^(٤)

الترجيح:

بعد ذكر آراء الفقهاء وما ساقوه من أدلة ومناقشة فإن الذي يبدو رجحانه هو صحة الهبة إذا اشترط فيها عوضاً مجهولاً؛ لأن القصد منها مكارمة الواهب، ويكون للواهب قيمة مثلها، أو ما يتراضيا عليه؛ لأن ترك المتعاقدين تقدير العوض رضا منهما بالرجوع إلى قيمة المثل، أو ما يتراضيا عليه، فإن تراضيا

(١) المنتقى شرح الموطأ (٦/ ١١٤)

(٢) المبدع في شرح المقنع (٥/ ١٩١)، شرح منتهى الإرادات = دقائق أولي النهى لشرح

المنتهى (٢/ ٤٣٠)، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٤/ ٣٨٢)

(٣) التبصرة للخمى (٧/ ٣٤٠٥)، المقدمات الممهديات (١/ ٤٨٠)، الممتع في شرح المقنع

(٣/ ١٨٧)

(٤) بداية المجتهد ونهاية المقتصد (٤/ ١١٦)

صحت الهبة، وإن لم يحصل الرضا فلكل واحد منهما حق الفسخ.^(١)
وعلى ذلك يصح أن تكون الهدية الترويجية غير معلومة، لكن يشترط العلم
بها بتقييمها بعد ذلك - كما ذكر - وللبائع الرجوع في هذا النوع من الهدايا
الترويجية إذا لم يحصل له العوض^(٢)، وذلك؛ لقول النبي ﷺ: «**الْوَاهِبُ أَحَقُّ
بِهَبَّتِهِ مَا لَمْ يُنْبَ مِنْهَا**».^(٣)

**ثانياً - التكيف الفقهي لهبة الثواب؛ لمعرفة هل ستكون الهدية من قبيل
المعاوضات أو التبرعات؟**

اختلف الفقهاء في حكم هذه المسألة على ثلاثة أقوال، بيانها على النحو
التالي:

القول الأول: إن الهبة بشرط العوض هبة ابتداءً ببيع انتهاءً، فهي بمنزلة
البيع، وليس لواحد منهما أن يرجع فيها، وإليه ذهب أبو حنيفة وصاحباؤه أبو
يوسف ومحمد^(٤)، وهو قول عند كل من الشافعية^(٥)، والحنابلة^(٦).
إن العقد اشتمل على جهتين - هبة وبيع - فيجمع بينهما ما أمكن عملاً

-
- (١) الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٨)
- (٢) ينظر: تبين الحقائق (٥/ ١٠٢)، الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٧٣)، روضة الطالبين (٥/ ٣٨٦)، كشف القناع (٤/ ٣٠٠)
- (٣) أخرجه الدارقطني في سننه (٣/ ٤٦١) حديث (٢٩٧١) كتاب البيوع، والبيهقي في السنن الصغير (٢/ ٣٤٤) حديث (٢٢٥٥) السنن الصغير للبيهقي (٢/ ٣٤٣) كتاب البيوع، باب الرجوع في الهبة، وفي السنن الكبرى (٦/ ٣٠٠) حديث (١٢٠٢٤) وقال: هذا المتن بهذا الإسناد أليق، وإبراهيم بن إسماعيل ضعيف عند أهل العلم بالحديث، وعمرو بن دينار عن أبي هريرة منقطع. وقال البيهقي: "والمحفوظ عن عمرو بن دينار عن سالم عن أبيه عن عمر قال: من وهب هبة فلم يثب فهو أحق بهبته، إلا لذي رحم"، ثم ذكر طريقاً أخرى عن عمر رضي الله عنه موقوفاً، ثم قال: "قال البخاري: هذا أصح" أي: الموقوف على عمر رضي الله عنه وذكر هذا أيضاً الحافظ ابن حجر في التلخيص الحبير (٣/ ٧٣).
- (٤) المبسوط للسرخسي (١٢/ ٧٩)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٦/ ١٣٢)
- (٥) المجموع شرح المهذب (١٥/ ٣٨٩)، وفيه: "ولو وهب بشرط ثواب معلوم عليه، كوهبتك هذا على أن تثبيني كذا فقبل، فالأظهر صحة العقد؛ نظراً للمعنى إذ هو معاوضة بمال معلوم فصَحَّ كما لو قال: بعثك، والثاني: بطلانه نظراً إلى اللفظ لتناقضه، فإن لفظ الهبة يقتضى التبرع، ومن ثم يكون بيعاً على الصحيح، فيجوز فيه عقب العقد أحكامه كالخيارين كما مر بما فيه، والشفعة وعدم توقف الملك على القبض، والثاني يكون هبة نظراً للفظ فلا تلزم قبل القبض". تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٦/ ٣١٥)، مغني المحتاج (٣/ ٥٧٣)
- (٦) الإنصاف (٧/ ١١٦)، الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)

بالشبهين، وقد أمكن؛ لأن الهبة من حكمها تأخر الملك إلى القبض، وقد يتراخى عن البيع الفاسد، والبيع من حكمه اللزوم، وقد تنقلب الهبة لازمة بالتعويض فجمعنا بينهما عملاً بالدليلين بقدر الإمكان.^(١)

قال الزيلعي: "إن العقد قد اشتمل على جهتين فيجمع بينهما ما أمكن عملاً بالشبهين فيكون ابتداءه معتبراً بلفظه فتجري فيه أحكام الهبة وانتهاءه معتبراً بمعناه فتجري فيه أحكام البيع كالهبة في المرض فإن ظاهره تملك في الحال تبرعاً ومعناه معنى الوصية لما فيه من إبطال ما تعلق به حق الورثة فيعتبر ابتداءه بلفظه حتى يشترط فيه القبض ويبطل بالشيوع فيما يحتمل القسمة ويوجب الملك عند القبض في الحال ويعتبر انتهاءه بمعناه حتى ينفذ من الثلث بعد الدين؛ لأن الألفاظ لا يجوز إلغاؤها مع إمكان العمل بها وقد أمكن فيما نحن فيه ولا تنافي بين حكميهما؛ لأن حكم البيع قد يكون مترخياً باشتراط الخيار لأحدهما وفي البيع الفاسد فيكون موافقاً لحكم الهبة من حيث تأخيرها إلى القبض، والهبة قد تكون لازمة بانقطاع الرجوع".^(٢)

القول الثاني: إن الهبة بشرط العوض بيع ابتداء وانتهاء، وإليه ذهب جمهور الفقهاء: المالكية^(٣)، والشافعية في الصحيح^(٤)، والحنبلة في المذهب^(٥)،

(١) بدائع الصنائع (٦/ ١٣٢)، الهداية (٣/ ٢٢٧)، ويراجع: تبين الحقائق (٣/ ٩٤)

(٢) تبين الحقائق (٥/ ١٠٢)، ويراجع: العناية شرح الهداية (٩/ ٤٩)

(٣) منح الجليل شرح مختصر خليل (٨/ ٢١٤)، وفيه: "وجاز شرط الثواب أي العوض المالي على الموهوب له في نظير الهبة مقارناً لصيغة الهبة، كوهبتك أو أعطيتك أو منحتك أو نحلتهك هذا الشيء على أن تثبيني أو تعوضني أو ترد علي أو تكافئني وهو بيع في الحقيقة. قال ابن يونس: الهبة للثواب كالبيع في أكثر الحالات". التاج والإكليل (٨/ ٢٩)، الجامع لمسائل المدونة (١٩/ ٦٢٧)، شرح مختصر خليل للخرشي (٧/ ١١٧)

(٤) المجموع شرح المهذب (١٥/ ٣٨٩)، وفيه: "ولو وهب بشرط ثواب معلوم عليه، كوهبتك هذا على أن تثبيني كذا فقبل فالأظهر صحة العقد نظراً للمعنى إذ هو معاوضة بمال معلوم، كما لو قال بعثتك، والثاني بطلانه نظراً إلى اللفظ لتناقضه، فإن لفظ الهبة يقتضى التبرع، ومن ثم يكون بيعاً على الصحيح، فيجوز فيه عقب العقد أحكامه كالخيارين كما مر بما فيه، والشفعة وعدم توقف الملك على القبض، والثاني يكون هبه نظراً للفظ فلا تلزم قبل القبض". (ولو وهب بشرط ثواب معلوم) كوهبتك هذا على أن تثبيني كذا فقبل (فالأظهر صحة العقد) نظراً للمعنى إذ هو معاوضة بمال معلوم فكان كبعثتك (و) من ثم (يكون بيعاً على الصحيح) فيجوز فيه عقب العقد أحكامه كالخيارين كما مر بما فيه، والشفعة وعدم توقف الملك على القبض". مغني المحتاج (٣/ ٥٧٣)

(٥) الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)، الإنصاف (٧/ ١١٦)، الإقناع (٣/ ٣٠)

والظاهرية^(١)، وزفر من الحنفية^(٢).

ووجه قولهم:

١- أن الهبة بعوض معاوضة المال بالمال، فكان في معنى البيع، فملكها كما يملك البيع، وبثبت فيها الخيار والشفعة^(٣).

٢- أن معنى البيع موجود في هذا العقد؛ لأن البيع تملك العين بعوض وقد وجد، إلا أنه اختلفت العبارة، واختلفها لا يوجب اختلاف الحكم، كلفظ البيع مع لفظ التملك^(٤).

٣- أن فيه معنى البيع، وهو التملك بعوض، والعبرة في العقود بالمعاني دون الألفاظ؛ ولهذا كان بيع العبد من نفسه إعتاقاً^(٥).

ونوقش هذا الاستدلال: بأن بيع نفس العبد من نفسه لا يمكن اعتبار البيع فيه؛ إذ هو لا يصلح مالاً لنفسه^(٦)، فإن العمل فيه بالمعنيين غير ممكن للتضاد بين الحكمين فتعين إلغاء اللفظ والعمل بالمعنى^(٧).

القول الثالث: أن الهبة بشرط العوض يغلب فيها حكم الهبة، فلا تثبت فيها أحكام البيع الخاصة، نقله أبو الخطاب عن الإمام أحمد، وانتصر الحارثي لهذا القول، وقال: وهو الصحيح، وفسر القاضي هذا الرأي قائلاً: الهبة بشرط العوض ليست بيعاً، وإنما الهبة تارة تكون تبرعاً، وتارة تكون بعوض، وكذلك العتق، ولا يخرجان عن موضوعهما^(٨).

قال ابن مفلح: "يغلب فيها حكم الهبة؛ لأنه وجد لفظها الصريح، فكان المغلب فيها الهبة كما لو لم يشترط عوضاً، وحينئذ لا يثبت فيها أحكام البيع

(١) المحلى بالآثار (٧/ ٥٨٨)

(٢) المبسوط للسرخسي (١٢/ ٧٩)، بدائع الصنائع (٦/ ١٣٢)، الهداية في شرح بداية المبتدي (٣/ ٢٢٧)

(٣) بدائع الصنائع (٥/ ١٥٣)، المبدع في شرح المقنع (٥/ ١٩٠)

(٤) بدائع الصنائع (٦/ ١٣٢)

(٥) الهداية في شرح بداية المبتدي (٣/ ٢٢٧)، تبين الحقائق (٥/ ١٠٢)، العناية (٩/ ٤٩)

(٦) الهداية في شرح بداية المبتدي (٣/ ٢٢٧)

(٧) تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي (٥/ ١٠٢)

(٨) الشرح الكبير على متن المقنع (٦/ ٢٤٦)، وفيه: "إن شرط فيها عوضاً معلوماً صارت بيعاً وعنه يغلب فيها حكم الهبة". الإنصاف (٧/ ١١٦)، المبدع في شرح المقنع (٥/ ١٩٠)

المختصة به. (١)

الترجيح:

بعد ذكر الآراء السابقة وأدلتها فإن الذي يبدو رجحانه هو قول الجمهور، القائل بأن الهبة بشرط العوض بيع ابتداء وانتهاء؛ لأن معنى البيع موجود في هذا العقد؛ إذ البيع تملك العين بعوض، وقد وجد، واختلاف العبارة لا يوجب اختلاف الحكم، كلفظ البيع مع لفظ التملك؛ لأن العبرة في العقود بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني.

ثمرة الخلاف:

فائدة هذا الخلاف أنه إذا قيل: إنها بيعٌ ثبت فيها ضمان الدرك (٢) والخيار والشفعة وسائر أحكام البيع. وإذا قيل: إنها هبةٌ يغلب فيها حكم الهبة، لا يثبت فيها الأحكام المختصة بالبيع. (٣)

وبناء على ذلك - وهو ما رجحناه من أن الهبة بشرط العوض بيع ابتداء وانتهاء - فإن الترخيح الفقهي باعتبار الهدايا الترويجية هبة ثواب بعيد؛ إذ الواهب (المُهدِي) في الهدية الترويجية لا يقصد الثواب المالي، وإنما تحفيز وتشجيع الجمهور على الإقدام على السلعة، كما أن غرض الموهوب له (المُهدَى) ليس الهدية، بل السلعة الأصلية، لذا فهو لا يحصل على الهدية إلا بعد شراء السلعة، والثواب في هبة الثواب يطلبه الواهب بعد تسليم الموهوب، فافتراقاً.

(١) المبدع في شرح المقنع (٥ / ١٩٠)

(٢) ضمان الدرك: ضمان البائع تعويض المشتري عن فقدان الحقوق التي نقلها إليه بالبيع أو بعضها. معجم لغة الفقهاء (ص: ٢٨٥، ٣٢٣)، القاموس الفقهي (ص: ٢٢٥)

(٣) الممتع في شرح المقنع ت ابن دهب ط ٣ (٣ / ١٨٦)

التخريج الرابع: أن هذه الهدايا الترويجية بمثابة الوعد^(١) بالهبة.

وذلك لأن الثمن المبذول هو عوض عن السلعة ومقابل لها، دون الهدية. فهذه الهدية لا تأثير لها في الثمن مطلقاً، ولا مدخل لها فيه، وإنما المقصود منها الحث على الشراء والتشجيع عليه. وهذا التخريج مبناه على ما رآه الحنابلة من أن الهبة المعلقة على شرط بمثابة الوعد بالهبة.^(٢)

قال ابن قدامة: "ولا يصح تعليق الهبة بشرط؛ لأنها تملك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط، كالبيع. فإن علقها على شرط، كقول النبي ﷺ لأم سلمة: «إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك»^(٣) كان وعداً"^(٤).

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

- ١- أن حكم الهدية الترويجية - في مثل هذه الصورة - هو الجواز؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة. كما أنه من المستحب قبولها لعموم الأدلة الدالة على استحباب قبول الهدية.
- ٢- ليس للواهب الرجوع فيها إذا قبضها المشتري، وذلك لعموم النهي عن الرجوع في الهبة.

(١) الوعد: إخبار عن إنشاء المخير معروفاً في المستقبل. (تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص: ١٥٣)

(٢) المبدع في شرح المقنع (٥ / ١٩٦)، وفيه: "ولا يجوز تعليقها - الهبة - على شرط، جزم به أكثر الأصحاب؛ لأنها تملك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع، وما روي أن النبي ﷺ قال: «إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك»، وعد لا هبة". الشرح الكبير على متن المقنع (٦ / ٢٦٤)، وفيه: "لا يجوز تعليقها على شرط ولا شرط ما ينافي مقتضاها نحو أن لا يبيعه ولا يهبها) لا يصح تعليق الهبة على شرط لأنها تملك لعين في الحياة فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع، فإن علقها على شرط كقول النبي ﷺ لأم سلمة «إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك» كان وعداً لا هبة".

(٣) عَنْ أُمِّهِ أَمْ كُلْثُومٍ، قَالَتْ: لَمَّا بَنَى النَّبِيُّ ﷺ بِأُمِّ سَلْمَةَ، قَالَ: «إِنِّي كُنْتُ أَهْدَيْتُ لِلنَّجَاشِيِّ هَدِيَّةً وَلَا أَرَاهَا إِلَّا سَتْرَجُعُ إِلَيْنَا أَنَّ النَّجَاشِيَّ فِيمَا أَرَى قَدْ مَاتَ أَهْدَيْتُ لَهُ حُلَّةً وَأَوْاقِي مَسْكِ، فَإِذَا رَجَعَتْ إِلَيْنَا يَا أُمَّ سَلْمَةَ فَهِيَ لَكَ، قَالَتْ: فَكَانَ كَمَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ، مَاتَ وَبَعَثَ بِالْحُلَّةِ، وَمَا بَقِيَ بِأَلْمَسْكِ إِلَى أُمَّ سَلْمَةَ». (سبق تخريجه).

(٤) المغني لابن قدامة (٦ / ٤٧)

٣- يجب على البائع إعطاء الهدية الموعودة للمشتري بناء على القول
الراجح بوجود الوفاء بالوعد إن أدخل الموعود في سبب أو وعده مقروناً بذكر
السبب.

وهذه المسألة محل خلاف بين الفقهاء على أقوال بيّناها على النحو التالي.

القول الأول: أن الوفاء بالوعد مستحب، وليس بواجب، فلو تركه فاته
الفضل وارتكب المكروه كراهة تنزيه شديدة، ولكن لا يأثم، وإليه ذهب جمهور
الفقهاء من الحنفية^(١)، والشافعية^(٢)، والحنابلة^(٣)، واختاره بعض المالكية^(٤)، وابن
حزم من الظاهرية^(٥).

(١) المبسوط للسرخسي (٤/ ١٣٢)، وفيه: "المواعيد لا يتعلق بها اللزوم، ولكن يندب إلى
الوفاء بالوعد". وفي موضع آخر من المبسوط للسرخسي (٢١/ ٢٩): "الإنسان مندوب
إلى الوفاء بالوعد من غير أن يكون ذلك مستحقاً عليه".

(٢) المجموع شرح المذهب (٤/ ٦٥٣)، وفيه: "ويستحب الوفاء بالوعد". روضة الطالبين
وعدة المفتين (٥/ ٣٩٠) "الوفاء بالوعد، مستحب استحباباً مؤكداً، ويكره إخلافه كراهة
شديدة، ودلائله من الكتاب والسنة معلومة". جواهر العقود (١/ ٣١٥)
الوفاء بالوعد مستحب فلو تركه فاته الفضل وارتكب المكروه كراهة شديدة ولكن لا يأثم".
النجم الوهاج في شرح المنهاج (٥/ ٥٧١)، وفيه: "وأما الوفاء بالوعد.. فمستحب في
الهبة وغيرها استحباباً مؤكداً، ويكره إخلافه كراهة تنزيه لا تحريم؛ لأنه هبة لا تلزم إلا
بالقبض".

(٣) الإنصاف (١١/ ١٥٢)، وفيه: "لا يلزم الوفاء بالوعد. على الصحيح من المذهب. نص
عليه. وعليه الأصحاب". كشف المخدرات (٢/ ٨١٦)، وفيه: "سن الوفاء بالوعد ولا يلزمه
نصاً". الفروع وتصحيح الفروع (١١/ ٩٢)، المبدع في شرح المقنع (٨/ ١٣٨)، كشف
القناع (٦/ ٢٨٤)

(٤) منح الجليل شرح مختصر خليل (٤/ ٢٩)، تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص:
١٥٣)، وفيه: "ولا خلاف في إستحباب الوفاء بالوعد".

(٥) المحلى بالآثار (٧/ ٣٦)، وفيه: "أنه ليس كل وعد يجب الوفاء به، وإنما يجب الوفاء
بالوعد بالواجب الذي افترضه الله تعالى فقط، ولا يلزم أحداً ما التزمه، لكن ما ألزمه الله
تعالى على لسان نبيه ﷺ فهو الذي يلزم - سواء التزمه المرء أو لم يلتزمه - وبالله تعالى
نتأيد". المحلى بالآثار (٦/ ٢٧٨)، وفيه: "من وعد آخر بأن يعطيه مالا معيناً أو غير
معين، أو بأن يعينه في عمل ما - حلف له على ذلك أو لم يحلف - لم يلزمه الوفاء به،
ويكره له ذلك، وكان الأفضل لو وفى به".

قال النووي: "الوفاء بالوعد مستحب استحباباً مؤكداً، ويكره إخلافه كراهة شديدة، ودلائله من الكتاب والسنة معلومة".^(١)

وقال برهان الدين بن مفلح: "لا يلزم الوفاء بالوعد، نص عليه الإمام أحمد، وقاله أكثر العلماء؛ لأنه في معنى الهبة قبل القبض".^(٢) ونص أبو بكر الجصاص على أن الوعد بفعل يفعله في المستقبل وهو مباح، فإن الأولى الوفاء به مع الإمكان.^(٣)

**واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة والقياس:
أولاً- الكتاب:**

يستدل بقول الله تعالى: ﴿وَلَا تَقُولُوا لِمَا إِنَّا فَعَلْنَا ذَلِكَ غُدًّا ۗ إِلَّا إِن يَشَاءَ اللَّهُ﴾^(٤)

وجه الدلالة: دلت هذه الآية على استحباب الوفاء بالوعد، وأن من وعد وعداً ونقضه فإنه يأنم بذلك، لكنه لا يلزمه شيئاً.^(٥) فالوعد لا يصح بدون استثناء، فمن وعد ولم يستثن فقد عصى الله تعالى في وعده ذلك، ولا يجوز أن يجبر أحد أحداً على معصية، فإن استثنى فقال: إن شاء الله تعالى، أو: إلا أن يشاء الله تعالى، أو نحوه مما يعلقه بإرادة الله عز وجل، فلا يكون مخالفاً لوعدته إن لم يفعل.^(٦)

قال ابن حزم: "إن من التزم أن يفعل شيئاً ولم يقل: إن شاء الله، فقد خالف أمر الله تعالى، وإذا خالف أمر الله تعالى لم يلزمه عقد خالف فيه أمر ربه عز وجل، بل هو معصية يلزمه أن يستغفر الله عز وجل منه".^(٧)

قال المراغي: والمعنى: "ولا تقولن أيها الرسول لشيء إنني سأفعل ذلك غداً إلا أن تقول: إن شاء الله، ذاك أنه ربما مات المرء قبل مجيء الغد، أو ربما عاقه عائق عن فعله، فإذا لم يقل إن شاء الله صار كاذباً في ذلك الوعد ونفر الناس منه".^(٨)

(١) روضة الطالبين وعمدة المفتين (٥/ ٣٩٠)

(٢) الفروع وتصحيح الفروع (١١/ ٩٢)

(٣) أحكام القرآن للجصاص (٣/ ٥٩١)

(٤) سورة الكهف، من الآيتين: ٢٣، ٢٤

(٥) تفسير الماتريدي (٣/ ٥٨٦) بتصرف-، ويراجع: تفسير ابن كثير ط العلمية (٥/ ١٣٥)

(٦) مجلة البحوث الإسلامية (٢٠/ ٢٣)

(٧) المحلى بالآثار (٧/ ٣٤)

(٨) تفسير المراغي (١٥/ ١٣٧)

ونوقش هذا الاستدلال بأن الاستثناء في الوعد سنة وليس بواجب، ولم ينقل عن أحد من العلماء بأنه يحرم الوعد بغير استثناء. قال ابن عطية: "وتكلم الناس في هذه الآية في الاستثناء في اليمين، والآية ليست في الأيمان، وإنما هي في سنة الاستثناء في غير اليمين".^(١)
ثانياً - السنة:

١- عن صفوان بن سليم أن رجلاً قال لرسول الله ﷺ: **أَكْذِبُ امْرَأَتِي يَا رَسُولَ اللَّهِ؟** فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: **«لَا خَيْرَ فِي الْكَذِبِ»**، فَقَالَ الرَّجُلُ: **يَا رَسُولَ اللَّهِ أَعِدْهَا، وَأَقُولُ لَهَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَا جُنَاحَ عَلَيْكَ»**.^(٢)
وجه الدلالة: دلّ هذا الحديث على أن للرجل أن يعد المرأة ويمنيها ويخلف، وليس هذا من طريق الكذب؛ لأن حقيقة الكذب: الإخبار عن الشيء على خلاف ما هو عليه، والوعد لا يكون حقيقة حتى ينجز، والإنجاز موجود في الاستقبال، فلا يصح أن يكون كذباً.^(٣)

يقول القرافي: "فمنعه من الكذب المتعلق بالمستقبل، فإن رضى النساء إنما يحصل به، ونفى الجناح على الوعد، وهو يدل على أمرين: (أحدهما) أن إخلاف الوعد لا يسمى كذباً لجعله قسيم الكذب. (وثانيهما) أن إخلاف الوعد لا حرج فيه، ولو كان المقصود الوعد الذي يفى به لما احتاج للسؤال عنه، ولما ذكره مقروناً بالكذب، ولكن قصده إصلاح حال امرأته بما لا يفعله، فتخيل الحرج في ذلك فاستأذن عليه، فهذه الأدلة تقتضي عدم الوفاء بالوعد، وأن ذلك مباح، والكذب ليس بمباح، فلا يكون الوعد يدخله الكذب. وإذا فسرنا الكذب بالخبر الذي لا يطابق لزم دخول الكذب في الوعد بالضرورة مع أن ظاهر الحديث يأباه،

(١) المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز (٣/ ٥٠٩)، ويراجع: تفسير القرطبي (١٠/ ٣٨٥)

(٢) أخرجه مالك في الموطأ (٥/ ١٤٤٠) حديث (٣٦٢٦)، وابن وهب في الجامع (ص: ٦٣١) حديث (٥٣٤)، وابن عبد البر في الاستذكار (٨/ ٥٧٢)، وفي التمهيد (١٦/ ٢٤٧) وقال: هذا الحديث لا أحفظه بهذا اللفظ عن النبي ﷺ مسنداً، وقد رواه ابن عيينة عن صفوان بن سليم عن عطاء بن يسار عن النبي ﷺ . وذكره العراقي في تخريج أحاديث الإحياء (ص: ١٠٢٩) وقال: أخرجه ابن عبد البر في التمهيد من رواية صفوان بن سليم عن عطاء بن يسار، وهو في الموطأ عن صفوان بن سليم معضلاً من غير ذكر عطاء بن يسار.

(٣) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (١٧/ ٢٠)، ويراجع: القيس في شرح موطأ مالك بن أنس (ص: ١١٧١)، شرح الزرقاني على الموطأ (٤/ ٦٤٨)

وكذلك التأميم، ولكن الكذب يختص بالماضي والحاضر، والوعد إنما يتعلق بالمستقبل فلا يدخله الكذب".^(١)

ووضح الباجي الفرق بين الكذب والوعد حيث قال: "وقول الرجل: « يا رَسُولُ اللَّهِ! أَعِدْهَا وَأَقُولُ لَهَا؟ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَا جُنَاحَ عَلَيْكَ»".^(٢) يحتمل أن يريد به أَعِدْهَا وأنا أعتقد الوفاء، ففرق بين المستقبل والماضي. وقد قال ابن قتيبة: الكذب إنما هو في الماضي، والخلف في المستقبل، ويحتمل أن يفرق بينهما بأن الماضي لا يكون إلا كذبا، فأما المستقبل فقد يمكنه تصديق خبره فينصرف مذهبه إلى فعل ما أخبر به، فيكون بمنزلة من أراد أن يكذب، ثم أثر أن يصدق فصدق".^(٣)

ونوقش الاستدلال بهذا الحديث من وجوه ذكرها ابن الشاط^(٤) في حاشيته:
الأول: إن القول بأن الرسول - عليه الصلاة والسلام - منع السائل من الكذب المتعلق بالمستقبل غير سليم، وهي دعوى لا حجة عليها، ولعل السائل كان قصده من الكذب على زوجته أن يخبرها عن فعله مع غيرها من النساء بما لم يفعله، أو غير ذلك مما يقصد به إغاطة زوجته، فلم يتعين أن المراد ما ذكره، كيف وأن ما ذكره هو عين الوعد، وما معنى الحديث إلا أنه ﷺ "منعه من أن

(١) الفروق للقرافي (٤/ ٢١، ٢٢)، الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٩٩)

(٢) أخرجه مالك في الموطأ (٥/ ١٤٤٠) حديث (٣٦٢٦) ما جاء في الصدق والكذب، وابن عبد البر في التمهيد (١٦/ ٢٤٧) وقال: هذا الحديث لا أحفظه بهذا اللفظ عن النبي ﷺ مسندا، وقد رواه ابن عيينة عن صفوان بن سليم عن عطاء بن يسار عن النبي ﷺ . وذكره العراقي في المغني عن حمل الأسفار (ص: ١٠٢٩) وقال: أخرجه ابن عبد البر في التمهيد من رواية صفوان بن سليم عن عطاء بن يسار، وهو في الموطأ عن صفوان بن سليم معضلا، من غير ذكر عطاء بن يسار.

(٣) المنتقى شرح الموطأ (٧/ ٣١٤)

(٤) قاسم بن عبد الله بن محمد بن الشاط الأنصاري، يكنى أبا القاسم، والشاط: اسم لجدّه وكان طووالاً فجرى عليه هذا الاسم. الإمام العالم الجليل، وحيد دهره، وفريد عصره، الحافظ النظار، المؤلف المعروف بجودة الفكر والاختصار والتلطي بالوقار. أقرأ عمره بمدينة سبته: الأصول والفرائض مقدماً فيها موصوفاً بالإمامة. وكان موفور الحظ من الفقه، حسن المشاركة في العربية، كاتباً مترسلاً، رياناً من الأدب، له نظر في العقليات. مولده في عام ثلاثة وأربعين وستمائة بمدينة سبته، وتوفي بها عام ثلاثة وعشرين وسبعمائة. (الديباج المذهب (٢/ ١٥٢، ١٥٣)، شجرة النور الزكية في طبقات المالكية

(١/ ٣١١)

يخبرها بخبر كاذب يقتضي تغييظها به، وسوغ له الوعد؛ لأنه لا يتعين فيه الإخلاف؛ لاحتمال الوفاء به، سواء كان عازماً عند الوعد على الوفاء أو على الإخلاف أو مضرباً عنهما، ويتخرج ذلك في قسم العزم على الإخلاف على الرأي الصحيح ... من أن العزم على المعصية لا مؤاخذة به؛ إذ معظم دلائل الشريعة يقتضي المنع في الإخلاف.

الثاني: إن القول بأن إخلاف الوعد لا يسمى كذباً لجعله قسم الكذب؛ لأنه جعله قسم الخبر عن غير المستقبل الذي هو كذب، فكان قسمه من جهة كونه مستقبلاً، وذلك غير مستقبل، أو من جهة كونه قد تعين أنه كذب، والوعد لا يتعين كونه كذباً.

الثالث- القول بأن إخلاف الوعد لا حرج فيه، ليس بصحيح، بل فيه الحرج بمقتضى ظواهر الشرع، إلا حيث يتعذر الوفاء.

الرابع- إن القول بأنه لو كان قصد السائل الوعد الذي يفى به لما احتاج السؤال منه ... إلخ، فيجاب عليه، بأن السائل لم يقصد الوعد الذي يفى فيه على التعيين، وإنما قصد الوعد على الإطلاق وسأل عنه؛ لأن الاحتمال في عدم الوفاء اضطراراً أو اختياراً قائم، ورفع النبي ﷺ عنه جناح لاحتمال الوفاء، ثم إن وفي فلا جناح، وإن لم يف مضطراً فكذلك، وإن لم يف مختاراً فالظواهر المتظاهرة قاضية بالحرَج.

الخامس: القول بأن السائل قصد إصلاح حال امرأته، قول غير صحيح؛ إذ من أين يحصل العلم بأن الزوج لا يفعله وعلى أن يكون في حال الوعد غير متمكن مما وعد به؟ ومن أين يعلم عدم تمكنه منه في المستقبل؟ وإذا تعذر العلم بجميع ذلك تعين أن يكون سؤال الزوج لاحتمال عدم الوفاء أو العزم على عدم الوفاء، فسوغ له ﷺ ذلك؛ لأن عدم الوفاء لا يتعين، أو لأن العزم على عدم الوفاء - على تقدير أن عدم الوفاء معصية - ليس بمعصية.^(١)

٣- عن زيد بن أرقم، قال: قال رسول الله ﷺ: «إِذَا وَعَدَ الرَّجُلُ وَيَتَوَيَّ أَنْ يَفِيَ بِهِ فَلَمْ يَفِ بِهِ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِ».^(٢)

(١) أدرار الشروق على أنوار الفروق لابن الشاط (حاشية ابن شاط) والمطبوع بأسفل الفروق (٢٢، ٢١/٤)

(٢) أخرجه الترمذي في سننه - واللفظ له - (٣١٦ / ٤) حديث (٢٦٣٣) كتاب الإيمان، باب ما جاء في علامة المنافق، وقال: هذا حديث غريب، وليس إسناده بالقوي، علي بن عبد الأعلى ثقة، ولا يعرف أبو النعمان ولا أبو وقاص، وهما مجهولان. وأخرجه بنحوه: أبو =

وجه الدلالة: دل هذا الحديث على عدم وجوب الوفاء بالوعد، وأن ذلك مباح.^(١)

ونوقش هذا الاستدلال: بما قال الترمذي: "هذا حديث غريب، وليس إسناده بالقوي، علي بن عبد الأعلى ثقة، ولا يعرف أبو النعمان ولا أبو وقاص وهما مجهولان."^(٢)

وعلى فرض صحته فهو محمول على أنه لم يف مضطرا، جمعا بين الأدلة.^(٣)

ثالثا - الإجماع:

أجمع العلماء على أن الموعد لا يضارب بما وعد به مع بقية الغرماء، ولو كان الوعد واجبا لشارك الموعد بقية الغرماء.^(٤)

قال ابن حجر: "قال المهلب: إنجاز الوعد مأمور به مندوب إليه عند الجميع، وليس بفرض؛ لاتفاقهم على أن الموعد لا يضارب بما وعد به مع الغرماء، ولا خلاف في أن ذلك مستحسن، وقد أثنى الله تعالى على من صدق وعده، وفي بنذره، وذلك من مكارم الأخلاق."^(٥)

ونوقش هذا الاستدلال: بأن نقل الإجماع في ذلك مردود، فإن الخلاف مشهور، لكن القائل به قليل.^(٦)

داود في سننه (٤ / ٢٩٩) حديث (٤٩٩٥) كتاب الأدب، باب في العدة، والطبراني المعجم الكبير (٥ / ١٩٩) حديث (٥٠٨٠)، والبيهقي في السنن الكبرى (١٠ / ٣٣٥) حديث (٢٠٨٣٨) كتاب الشهادات، ومن لا تجوز من الأحرار البالغين العاقلين المسلمين، باب من وعد غيره شيئا، ومن نيته أن يفي به، ثم وفى به، أو لم يف به لعذر، ومن وعد ومن نيته أن لا يفي به.

(١) الفروق للقرافي (٤ / ٢٢)

(٢) سنن الترمذي ت بشار (٤ / ٣١٦)

(٣) حاشية ابن الشاط = إدرار الشروق على أنواع الفروق (٤ / ٢٢)

(٤) ينظر: روضة الطالبين وعمدة المفتين (٥ / ٣٩٠)، فتح الباري لابن حجر (٥ / ٢٩٠)، عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١٣ / ٢٥٧)، تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص: ١٥٤)، الفتوحات الربانية على الأذكار النووية (٦ / ٢٥٨)، أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٣ / ٤٤١)، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة (٢ / ٩٤٥)

(٥) فتح الباري لابن حجر (٥ / ٢٩٠)، ويراجع: عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١٣ / ٢٥٧)

(٦) فتح الباري لابن حجر (٥ / ٢٩٠)

رابعاً - المعقول:

أن في الوعد معنى التبرع المحض؛ إذ هو وعد بمعروف محض، فلا يجبر على الوفاء به.^(١)

قال الإمام النووي: "استدل من لم يوجب الوفاء - بالوعد - بأنه في معنى الهبة - قبل قبضها - والهبة لا تلزم إلا بالقبض عند الجمهور"^(٢)، وعند المالكية^(٣) تلزم قبل القبض"^(٤)، فالهبة تبرع محض كالوعد - ولا دليل على وجوب التبرع المحض على أحد شرعاً.

القول الثاني: يجب الوفاء بالوعد مطلقاً، وهو ما ذهب إليه الإمام أحمد في رواية^(٥)، وقول بعض المالكية^(٦)، واختاره ابن تيمية^(٧)، وابن شبرمة^(٨)، وعمر بن عبد العزيز^(٩)،

(١) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٣ / ٤٤١)
(٢) المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٥ / ٣٥٤)، وفيه: "تمام الهبة بالقبض". المبسوط للسرخسي (١٢ / ٥٦)، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٨ / ١١٤)، وفيه: "ولا تلزم الهبة إلا بالقبض"، أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٤ / ٣٩١)، الشرح الكبير على متن المقنع (٦ / ٢٥٣)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (٧ / ١١٩)، وفيه: "وتلزم بالقبض). يعني: ولا تلزم قبله. وهذا إحدى الروايتين. وهو المذهب مطلقاً. جزم به في الوجيز، وغيره. واختاره ابن عبدوس في تذكرته، والقاضي". حاشية اللبدي على نيل المآرب (٢ / ٢٥٦)

(٣) تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص: ٧٢)، وفيه: "نقل ابن رشد الاتفاق على لزوم الهبة بالقول". الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي (٤ / ١٠٣)، الشامل في فقه الإمام مالك (٢ / ٦٨٩)

(٤) الأذكار للنووي ت الأرئووط (ص: ٣١٧)

(٥) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (١١ / ١٥٢)، وفيه: "لا يلزم الوفاء بالوعد. على الصحيح من المذهب. نص عليه. وعليه الأصحاب. وذكر الشيخ تقي الدين - رحمه الله - وجهها: أنه يلزمه. واختاره". الفروع (١١ / ٩٢)، المبدع (٨ / ١٣٨)، كشاف القناع (٦ / ٢٨٤)

(٦) هذا القول ذكر في كتب المالكية، ولم يعزه أحد لقائله، جاء في تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص: ١٥٧)، وفيه: "القول بالقضاء بها مطلق لم يعزه ابن رشد". منح الجليل (٤ / ٢٩)

(٧) الفروع وتصحيح الفروع (١١ / ٩٢) .

(٨) الفروع وتصحيح الفروع (١١ / ٩٢)، المحلى بالآثار (٦ / ٢٧٨)

(٩) جواهر العقود (١ / ٣١٥)

والقاضي ابن الأشوع الكوفي الهمداني^(١).

واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة.

أولاً- الكتاب:

قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٢﴾ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٣﴾﴾^(٢)

وجه الدلالة: دلت هذه الآية على وجوب الوفاء بالوعد^(٣).

ثم بيّن الله تعالى شدة قبح الخلف في الوعد وأنه بلغ الغاية في بغض الله له فقال: ﴿كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٢﴾﴾ أي عظم جرماً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون. ذلك أن الوفاء بالوعد دليل على كريم الشيم، وجميل الخصال، وبه تكون الثقة بين الجماعات، فترتبط برباط المودة والمحبة حين يتعامل بعض أفرادها مع بعض، ويكونون يداً واحدة فيما انتووا من الأعمال، والعكس بالعكس، فإذا فشا في أمة خلف الوعد قلّت الثقة بين أفرادها، وانحلت عرا الروابط بينهم، وأصبحوا عقداً متناثراً لا ينتفع به، ولا يخشى منهم عدو إذا اشتدت الأزمات، وعظمت الخطوب، لما يكون بينهم من التواكل، وعدم ائتمان بعضهم بعضاً.^(٤)

قال ابن كثير: "هذه الآية إنكار على من يعد عدة، أو يقول قولاً لا يفي به، ولهذا استدلت بهذه الآية الكريمة من ذهب من علماء السلف إلى أنه يجب الوفاء بالوعد مطلقاً".^(٥)

(١) فتح الباري لابن حجر (٥/ ٢٩٠) وفيه: "هو سعيد بن عمرو بن الأشوع كان قاضي الكوفة في زمان إمارة خالد القسري على العراق وذلك بعد المائة.... رأيت إسحاق بن إبراهيم يحتج بحديث بن أشوع أي هذا الذي ذكره عن سمرة بن جندب والمراد أنه كان يحتج به في القول بوجوب إنجاز الوعد". والمراد بحديث بن أشوع: ما ذكره البخاري تعليقا قال: بَابُ مَنْ أَمَرَ بِإِنْجَازِ الْوَعْدِ ، وَفَعَلَهُ الْحَسَنُ ، وَذَكَرَ إِسْمَاعِيلُ : ﴿إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ﴾ [مريم: ٥٤]، وَقَصَى ابْنُ الْأَشُّوعِ بِالْوَعْدِ ، وَذَكَرَ ذَلِكَ عَنْ سَمْرَةَ ابْنِ جُنْدُبٍ ، وَقَالَ الْمِسْوَرُ بْنُ مَخْرَمَةَ: سَمِعْتُ النَّبِيَّ ﷺ وَذَكَرَ صِهْرًا لَهُ، قَالَ: «وَعَدَنِي فَوْقَى لِي» قَالَ أَبُو عَبْدِ اللَّهِ الْبُخَارِيُّ: «وَرَأَيْتُ إِسْحَاقَ ابْنَ إِبْرَاهِيمَ يَحْتَجُّ بِحَدِيثِ ابْنِ أَشُّوعٍ». (صحيح البخاري (٣/ ١٨٠))

(٢) سورة الصف، الآيتان: ٢، ٣

(٣) تفسير ابن كثير ت سلامة (٨/ ١٠٥)، تفسير القاسمي = محاسن التأويل (٩/ ٢١٧)

(٤) تفسير المراغي (٢٨/ ٨١)

(٥) تفسير ابن كثير ت سلامة (٨/ ١٠٥)

وقال الشنقيطي: "من أقوى الأدلة في الوفاء بالعهد قوله تعالى: ﴿كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (٣)؛ لأن المقت الكبير من الله على عدم الوفاء بالقول يدل على التحريم الشديد في عدم الوفاء به". (١)

قال أبو بكر الجصاص: "يحتج به في أن كل من ألزم نفسه عبادة أو قرينة وأوجب على نفسه عقداً لزمه الوفاء به؛ إذ ترك الوفاء به يوجب أن يكون قائلاً ما لا يفعل، وقد ذم الله فاعل ذلك". (٢)

ونوقش هذا الاستدلال: بأنه لا يصح الاحتجاج بهذه الآية؛ لأن سبب نزولها لم يرد في وجوب الوفاء بالوعد، وقد اختلف المفسرون في سبب نزولها (٣)، فقيل: إنها نزلت حين تمنوا فريضة الجهاد عليهم فلما فرض نكل عنه

(١) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٣/ ٤٤١)

(٢) أحكام القرآن للجصاص (٣/ ٥٩١)

(٣) تفسير ابن كثير ط العلمية (٨/ ١٣٣، ١٣٤)، وفيه: "وحملوا الآية على أنها نزلت حين تمنوا فريضة الجهاد عليهم فلما فرض نكل عنه بعضهم كقوله تعالى: ﴿الَّذِينَ إِلَى الَّذِينَ قِيلَ لَهُمْ كُفُّوا أَيْدِيَكُمْ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ فَلَمَّا كُتِبَ عَلَيْهِمُ الْقِتَالُ إِذَا فَرِيقٌ مِنْهُمْ يَخْشَوْنَ النَّاسَ كَخَشْيَةِ اللَّهِ أَوْ أَشَدَّ خَشْيَةً وَقَالُوا رَبَّنَا لِمَ كَتَبْتَ عَلَيْنَا الْقِتَالَ لَوْلَا أَخَّرْتَنَا إِلَى أَجَلٍ قَرِيبٍ قُلْ مَتَاعُ الدُّنْيَا قَلِيلٌ وَالْآخِرَةُ خَيْرٌ لِمَنِ اتَّقَى وَلَا يُظْلَمُونَ فَتِيلًا﴾ (٧) آيِنَمَا كُفُّوا يَدْرِكْكُمْ الْمَوْتُ وَلَوْ كُنْتُمْ فِي بُرُوجٍ مُشِيدَةٍ﴾ [النساء: ٧٧ - ٧٨].

وقال تعالى: ﴿وَيَقُولُ الَّذِينَ ءَامَنُوا لَوْلَا نُزِّلَتْ سُورَةٌ فَإِذَا أُنزِلَتْ سُورَةٌ مُحْكَمَةٌ وَذُكِرَ فِيهَا الْقِتَالُ رَأَيْتَ الَّذِينَ فِي قُلُوبِهِمْ مَرَضٌ يُنظَرُونَ إِلَيْكَ نَظَرَ الْمَغْشَى عَلَيْهِ مِنْ الْمَوْتِ﴾ [محمد: ٢٠] الآية.

وهكذا هذه الآية معناها كما قال علي بن أبي طلحة عن ابن عباس في قوله تعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ [الصف: ٢] قال: كان ناس من المؤمنين قبل أن يفرض الجهاد يقولون لوددنا أن الله عز وجل دلنا على أحب الأعمال إليه فنعمل به، فأخبر الله نبيه أن أحب الأعمال إيمان به لا شك فيه، وجهاد أهل معصيته الذين خالفوا الإيمان ولم يقرؤا به، فلما نزل الجهاد كره ذلك ناس من المؤمنين وشق عليهم أمره فقال الله سبحانه وتعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ وهذا اختيار ابن جرير.

وقال مقاتل بن حيان: قال المؤمنون لو نعلم أحب الأعمال إلى الله لعلنا به، فدلهم الله على أحب الأعمال إليه فقال: إن الله يحب الذين يقاتلون في سبيله صفاً فبين لهم فابتلوا يوم أحد بذلك، فولوا عن النبي ﷺ مدبرين فأنزل الله في ذلك ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ وقال: أحكم إلي من قاتل في سبيلي.

ومنهم من يقول: أنزلت في شأن القتال، يقول الرجل قاتلت ولم يقاتل وطعنت ولم يطعن وضربت ولم يضرب وصبرت ولم يصبر. وقال قتادة والضحاك: نزلت توبيخاً لقوم كانوا يقولون: قتلنا وضربنا وطعنا وفعلنا، ولم يكونوا فعلوا ذلك. وقال ابن زيد: نزلت في قوم =

بعضهم، وقيل: أنزلت في شأن القتال.^(١) وعلى ذلك فالآية قد وردت في الأمور الواجبة، كما في الجهاد والزكاة، وإداء الحقوق وغيرها من الأمور التي يجب الوفاء بها، كما قال ابن حزم: "قول الله تعالى: ﴿كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾^(٢) على هذا أيضاً مما يلزمهم، كالذي وصف الله تعالى عنه إذ يقول: ﴿وَمِنْهُمْ مَن عَاهَدَ اللَّهُ لَئِن آتَيْنَاهُم مِّن فَضْلِهِ لَنُصَدِّقَنَّهُ وَلَئِنِ حُضِرُوا لَيَلَّيْنَنَّهُمْ وَمِنْهُمْ كَافِرٌ يَّخْفَىٰ بِوَجْهِهِ يُرِيدُ مَلْأَةً تُغِيثُ بِالْحَيْبِ﴾^(٣) فاعقبهم نفاقاً في قلوبهم إلى يوم يلقونه، بما أخلفوا الله ما وعدوه وبما كانوا يكذبون^(٤)؛ لأن الصدقة واجبة، والكون من الصالحين واجب، فالوعد والعهد بذلك فرضان: فرض إنجازهما".

وأجيب: بأننا نسلم معكم بأن الآية وردت في الأمور الواجبة، فإن الواجبات يجب الوفاء بها مطلقاً، سواء سبقها وعد أو لا، فهي واجبة لذاتها لا للوعد بها، وفائدة وجود الوعد بها هو تأكيد تنفيذها وفعلها.

٢- قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٥).

وجه الدلالة: خاطب الله جلّ وعزّ جميع المؤمنين بالوفاء بالعقود التي عقدها الله عليهم، والعقود التي يعقدها بعضهم على بعض على ما يوجبه الدين.^(٤) "فالمقصود دلالة النص على الوفاء بالعهود والشروط، ومنع الإخلاف في ذلك".^(٥)

قال ابن جرير الطبري في بيان معنى هذه الآية: ﴿أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ يعني: أوفوا بالعهود التي عاهدتموها بركم، والعقود التي عاهدتموها إياه، وأوجبتم بها على أنفسكم حقوقاً، وألزمتم أنفسكم بها لله فروضاً، فأنتموها بالوفاء والكمال

= من المنافقين كانوا يعدون المسلمين النصر ولا يفون لهم بذلك، وقال مالك عن زيد بن أسلم: ﴿لَمْ تَقُولُوا مَا لَمْ تَفْعَلُونَ﴾ قال: في الجهاد". ويراجع: تفسير القاسمي = محاسن التأويل (٢١٧ / ٩)

(١) تفسير ابن كثير ط العلمية (٨ / ١٣٣)

(٢) سورة التوبة، الآيات: ٧٥ - ٧٧

(٣) سورة المائدة، من الآية: ١

(٤) معاني القرآن وإعرابه للزجاج (٢ / ١٣٩)، درج الدرر في تفسير الآي والسور ط الحكمة (٢ / ٦٤٧)

(٥) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٤ / ٢١٩)

والتمام منكم لله بما ألزكم بها، ولمن عاقدتموه منكم، بما أوجبتموه له بها على أنفسكم، ولا تتكثروها فتتقضوها بعد توكيدها".^(١)
ويمكن مناقشة الاستدلال بهذه الآية بأن أصحاب المذهب الأول حملوا هذه الآية وسائر الأدلة على النذب والاستحباب.
ويمكن أن يجاب بأن أصل الأمر للوجوب، وخروجه من الوجوب إلى النذب لا يكون إلا بقرينة، ولا قرينة هنا.
ثانياً - السنة:

١- قوله ﷺ: «آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ: إِذَا حَدَّثَ كَذِبًا، وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ، وَإِذَا أُوتِمِنَ خَانَ».^(٢)

٢- عن عبد الله بن عمرو عن رسول الله ﷺ: «أَرْبَعٌ مَنْ كُنَّ فِيهِ كَانَ مُنَافِقًا خَالِصًا، وَمَنْ كَانَتْ فِيهِ خَصْلَةٌ مِنْهُنَّ كَانَتْ فِيهِ خَصْلَةٌ مِنَ النِّفَاقِ حَتَّى يَدَعَهَا: إِذَا أُوتِمِنَ خَانَ، وَإِذَا حَدَّثَ كَذِبًا، وَإِذَا عَاهَدَ غَدَرَ، وَإِذَا خَاصَمَ فَجَرَ».^(٣)
وجه الدلالة: دل هذان الحديثان على أن العهود يجب الوفاء بها، ويحرم الغدر في جميع عقود المسلمين فيما بينهم، إذا تراضوا عليها.^(٤)
قال ابن حجر: "وحديث «آيَةُ الْمُنَافِقِ» قال: والدلالة للوجوب منها قوية، فكيف حملوه على كراهة التنزيه مع الوعيد الشديد، وينظر هل يمكن أن يقال: يحرم الإخلاف ولا يجب الوفاء؟ أي يأتى بالإخلاف وإن كان لا يلزم بوفاء ذلك".^(٥)

ونوقش هذا الاستدلال من وجوه:

الوجه الأول: ما ذكره أبو محمد ابن حزم حيث قال: "أما الحديثان فصحيحان إلا أنه لا حجة فيهما علينا؛ لأنهما ليسا على ظاهرهما؛ لأن من وعد

(١) تفسير الطبري = جامع البيان ت شاكر (٩ / ٤٤٧)

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (١ / ١٦) حديث (٣٣) كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، ومسلم في صحيحه (١ / ٧٨) حديث (١٠٧) كتاب الإيمان، باب بيان خصال المنافق، وأخرجه غيرهما.

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه (١ / ١٦) حديث (٣٤) كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، ومسلم في صحيحه (١ / ٧٨) حديث (١٠٦) كتاب الإيمان، باب بيان خصال المنافق، وأخرجه غيرهما.

(٤) جامع العلوم والحكم ت ماهر الفحل (٣ / ١٢٥٦)

(٥) فتح الباري لابن حجر (٥ / ٢٩٠)

بما لا يحل، أو عاهد على معصية، فلا يحل له الوفاء بشيء من ذلك، كمن وعد بزنى، أو بخمر، أو بما يشبه ذلك.

فصح أن ليس كل من وعد فأخلف، أو عاهد فغدر: مذموماً، ولا ملوماً، ولا عاصياً، بل قد يكون مطيعاً مؤدياً للفرائض؛ فإن ذلك كذلك فلا يكون فرضاً من إنجاز الوعد والعهد، إلا على من وعد بواجب عليه، كإنصاف من دين، أو أداء حق فقط.

وأيضاً: فإن من وعد وحلف واستثنى فقد سقط عنه الحنث بالنص والإجماع المتيقن، فإذا سقط عنه الحنث لم يلزمه فعل ما حلف عليه، ولا فرق بين وعد أقسم عليه وبين وعد لم يقسم عليه".^(١)

الوجه الثاني: ليس في الأحاديث ما يدل على وجوب الوفاء بالوعد؛ لأن ذم الإخلاف إنما هو من حيث تضمينه الكذب المذموم إن عزم على الإخلاف حال الوعد، لا إن طرأ له كما هو واضح على أن علامة النفاق لا يلزم تحريمها، إذا المكروه لكونه يجر إلى الحرام يصح أن يكون علامة على المحرم، ونظيره علامات الساعة، فإن منها ما ليس بمحرم.^(٢)

الوجه الثالث: أن هذه الأحاديث عدّها جماعة من العلماء مشكلاً من حيث أن هذه الخصال قد توجد في المسلم المصدق الذي ليس فيه شك، وقد أجمعت الأمة على أن من كان مصدقاً بقلبه ولسانه وفعل هذه الخصال لا يحكم عليه بكفر، ولا هو منافق يُخَلد في النار؛ قالوا: وقد جمعت إخوة يوسف عليه السلام هذه الخصال لبعضهم بعضها أو كلها.^(٣)

هذا الحديث مما عده جماعة من العلماء مشكلاً من حيث إن هذه الخصال توجد في المسلم المصدق الذي ليس فيه شك، وقد أجمع العلماء على أن من كان مصدقاً بقلبه ولسانه وفعل هذه الخصال لا يحكم عليه بكفر ولا هو منافق يُخلد في النار، فإن إخوة يوسف عليهم السلام جمعوا هذه الخصال، وكذا وجد لبعض السلف والعلماء بعض هذا أو كله وهذا^(٤)

(١) المحلى بالآثار (٦/ ٢٧٩، ٢٨٠) بتصرف يسير.

(٢) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (١/ ١٢٦) ويراجع: تحفة الأحوذى (٧/ ٣٢١)

(٣) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٥)

(٤) شرح النووي على مسلم (٢/ ٤٦)

وأجيب بما يلي:

١- قال النووي: "الحديث ليس فيه بحمد الله تعالى إشكال، ولكن اختلف العلماء في معناه، فالذي قاله المحققون والأكثرين وهو الصحيح المختار أن معناه: أن هذه الخصال خصال نفاق وصاحبها شبيه بالمنافقين في هذه الخصال ومتخلق بأخلاقهم، فإن النفاق هو إظهار ما يبطن خلافه، وهذا المعنى موجود في صاحب هذه الخصال، ويكون نفاقه في حق من حدثه ووعدته وأئتمنه وخاصمه وعاهده من الناس، لا أنه منافق في الإسلام فيظهره وهو يبطن الكفر، ولم يرد النبي ﷺ بهذا أنه منافق نفاق الكفار المخلدين في الدرك الأسفل من النار".^(١)

٢- أن إخوة يوسف هذا لم يكن عادة لهم إنما حصل منهم مرة واستغفروا وحللهم صاحب المظلمة.^(٢)

الوجه الرابع: أن هذه خصال نفاق، وصاحبها شبيه بالمنافقين في هذه الخصال ومتخلق بأخلاقهم، فإن النفاق إظهار ما يبطن خلافه، وهذا المعنى موجود في صاحب هذه الخصال، ويكون نفاقه خاصاً في حق من حدثه ووظعه وأئتمنه وعاهده وخاصمه من الناس، لا أنه منافق في الإسلام يظهره ويبطن الكفر، فهذا هو المراد، لا أنه أراد نفاق الكفار الذي يخلد صاحبه في الدرك الأسفل من النار.^(٣)

قال الخطابي: وقد روي: «سَبَابُ الْمُسْلِمِ فُسُوقٌ، وَقِتَالُهُ كُفْرٌ»^(٤)، وإنما هو كفر دون كفر، وفسوق دون فسوق، وكذلك يكون نفاق دون نفاق.
قال بعض العلماء: وهذا فيمن كانت هذه الخصال غالبية عليه، فأما من ندر ذلك منه فليس داخلاً فيه. وقد نقل الترمذي معناه عن العلماء مطلقاً فقال: إنما معنى هذا عند أهل العلم نفاق العمل.^(٥)

(١) شرح النووي على مسلم (٢/ ٤٧)

(٢) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٦، ٥٧)

(٣) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٦، ٥٧)

(٤) أخرجه البخاري في صحيحه (١/ ١٩) حديث (٤٨) كتاب الإيمان، باب خوف المؤمن من أن يحبط عمله وهو لا يشعر، ومسلم في صحيحه (١/ ٨١) حديث (١١٦) كتاب الإيمان، باب بيان قول النبي ﷺ: «سباب المسلم فسوق وقتاله كفر»، وأخرجه غيرهما.

(٥) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٧)

الوجه الخامس: أن المراد: المنافقون الذين كانوا في زمنه ﷺ، الذين حدثوا بإيمانهم فكذبوا، واتّمنوا على دينهم فخانوا، ووعدوا في النصرة فخالفوا، وفجروا في خصوماتهم.

ويمكن أن يجاب عن هذا الوجه وكل أوجه دعوى التخصيص: بأن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب.

الوجه السادس: أنه وارد في منافق بعينه، وكان ﷺ لا يواجههم بالصريح من القول وإنما يشير إليهم بالإشارة والعلامة.

وقال حذيفة: «ذَهَبَ النَّفَاقُ، فَلَا نِفَاقَ، وَإِنَّمَا هُوَ الْكُفْرُ بَعْدَ الْإِيمَانِ»^(١)، فإن الإسلام شاع وتوالد الناس عليه، فمن نفاق فهو مرتد.^(٢)

وأجيب: بأن القول بأن المراد منافق بعينه، فهذا مبني على أحاديث ضعيفة، كما قال ابن حجر: "ومنهم من ادعى أن اللام في المنافق للعهد فقال: إنه ورد في حق شخص معين، أو في حق المنافقين في عهد النبي ﷺ، وتمسك هؤلاء بأحاديث ضعيفة جاءت في ذلك لو ثبت شيء منها لتعين المصير إليه"^(٣).

وعلى فرض صحة ذلك، فإن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب.
الوجه السابع: إنه محمول على من غلبت هذه الخصال عليه وهذا سلف، فحذر المسلم من اعتياد هذه الخصال؛ خوفاً من إفنائها إلى النفاق. قال الخطابي^(٤): وكلمة (إذا) تقتضي تكرار الفعل.^(٥)

قال الماتريدي: "إن اعتقاد الكذب، واستحلال الخلاف لما عهد، والخلف في الوعد هو الموجب للنفاق، فأما ترك الوفاء على غير استحلال منه فلا يوجب ما ذكر"^(٦).

(١) أخرجه علي بن الجعد في مسنده (ص: ٩٥) رقم (٥٤٩)، وأبو نعيم في حلية الأولياء (١/ ٢٨٠)، وصححه أبو عبد الله الداني في سلسلة الآثار الصحيحة (١/ ٢٦٠) ثم قال: ومقصود حذيفة ﷺ بذهاب النفاق؛ أي: الذي هو إظهار الإسلام وإبطان الكفر، وإلا فإن النفاق بأشكاله وصوره وخصاله باقٍ إلى يوم القيامة كما دلّت الأحاديث والآثار، والله تعالى أعلم.

(٢) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٨)

(٣) فتح الباري لابن حجر (١/ ٩١)

(٤) أعلام الحديث (شرح صحيح البخاري) للخطابي (١/ ١٦٨)

(٥) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٣/ ٥٨)

(٦) تفسير الماتريدي = تأويلات أهل السنة (٥/ ٤٣٣)

٣- عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ، عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: «لَا تُمَارِ أَخَاكَ، وَلَا تَمَارِخُهُ، وَلَا تَعِدُهُ مَوْعِدًا فَتُخْلِفَهُ».^(١)

وجه الدلالة: أفاد هذا الحديث النهي عن إخلاف الوعد، وأنه من صفات المنافقين، وظاهره التحريم^(٢)، وما ذاك إلا لوجوب الوفاء بالوعد.

جاء في توضيح الأحكام: "فإنك لا تعد أخاك عدةً تمنّيه في قضائها، وترجيه في إنهاؤها، ثم لا تفي له بذلك؛ فإنّ هذا يضره من ناحية، ويثير حقدّه عليك أيضاً، فإما أن لاتعده، وإلاّ فإذا وعدته فأوف بوعدهك."^(٣)

قال الطيبي: "قوله: ((فتخلفه)) إن روى منصوباً كان جواباً للنهي على تقدير ((أن)) فيكون مسبباً عما قبله. فعلى هذا التكرير في ((موعداً)) لنوع من الموعد، وهو ما لا يرضاه الله تعالى بأن يعزم عليه قطعاً ولا يستثنى. فيجعل الله تعالى ذلك سبباً للإخلاف. أو هو ينوي في الوعد الخلف كالمناقض؛ فإن آية المناقض الخلف في الوعد كما ورد: «وَأِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ»^(٤). ويحتمل أن يكون المنهي مطلق الوعد؛ لأنه كثيراً ما يفرض إلى الخلف. ولو روي مرفوعاً كان المنهي الوعد المستعقب للإخلاف، أي لا تعده موعداً فأنت تخلفه، على أنه جملة خبرية معطوفة على إنشائية.^(٥)

(١) أخرجه الترمذي في سننه (٤٢٧ / ٣) حديث (١٩٩٥) كتاب البر والصلة، باب ما جاء في المراء، وقال: هذا حديث غريب، لا نعرفه إلا من هذا الوجه وعبد الملك عندي هو ابن أبي بشير. وذكره العجلوني في كشف الخفاء (٤٤٣ / ٢) وقال: رواه الترمذي بسند ضعيف عن ابن عباس رفعه.

(٢) سبل السلام (٦٧٤ / ٢)، البدر التمام شرح بلوغ المرام (٣١٥ / ١٠)

(٣) توضيح الأحكام من بلوغ المرام (٤٣٩ / ٧)

(٤) سبق تخريجه.

(٥) شرح المشكاة للطبي الكاشف عن حقائق السنن (٣١٤٣ / ١٠)، ويراجع: مرقاة المفاتيح

شرح مشكاة المصابيح (٣٠٦٧ / ٧) فيض القدير (٤٢١ / ٦) عقود الزبرجد على مسند

الإمام أحمد (٤٦٩ / ١)

ونوقش الاستدلال بهذا الحديث من وجوه:

الأول: أن الترمذي أخرج هذا الحديث بسندٍ فيه ضعف^(١)؛ حيث قال بعد أن ذكر هذا الحديث: "هذا حديث غريب، لا نعرفه إلا من هذا الوجه وعبد الملك عندي هو ابن أبي بشير".^(٢)

الثاني: على فرض صحة هذا الحديث فإن الحديث مطلق قد قيده حديث «أن تعده وأنت مضمّر لخلافه»^(٣)، وأما إذا وعدته وأنت عازم على الوفاء فعرض مانع فلا يدخل تحت النهي.^(٤)

الثالث: أنه محمول على ما فيه إفراط؛ لأنه يؤول إلى الإيذاء والمخاصمة، وسقوط المهابة والوقار.^(٥)

وقال ابن بطلال: "لم يرو أحد من السلف وجوب القضاء بالعدة، أي مطلقاً، وإنما نقل عن مالك أنه يجب منه ما كان بسبب".^(٦)

القول الثالث: أن الوفاء بالوعد غير لازم إلا إذا كان معلقاً على سبب أو شرط ودخل الموعد في هذا السبب أو الشرط، وهو ما ذهب إليه الحنفية^(٧)

(١) السراج المنير شرح الجامع الصغير في حديث البشير النذير (٤ / ٤٢٠)، فتح ذي

الجلال والإكرام بشرح بلوغ المرام ط المكتبة الإسلامية (٦ / ٣٩١)

(٢) سنن الترمذي ت بشار (٣ / ٤٢٧)

(٣) لم أقف عليه، إلا في كتاب سبل السلام (٢ / ٦٧٤) بدون عزو أو إسناد.

(٤) سبل السلام (٢ / ٦٧٤)

(٥) منحة الباري بشرح صحيح البخاري (٩ / ٢٤٥)

(٦) شرح صحيح البخاري لابن بطلال (٧ / ١١٥)، فتح الباري لابن حجر (٥ / ٢٢٢)

(٧) البحر الرائق (٣ / ٣٣٩)، وفيه: "المواعيد باكتساب التعاليق تصير لازمة". وفي مجلة

الأحكام العدلية (ص: ٢٦) "(المادة ٨٤) المواعيد باكتساب صور التعاليق تكون لازمة".

النهر الفائق شرح كنز الدقائق (٢ / ٣٦٨)، الأشباه والنظائر لابن نجيم (ص: ٢٤٧)،

وفيه: "الخلف في الوعد حرام كذا في أضحية الذخيرة وفي القنية، ومن وعده أن يأتيه فلم

يأتئه لا يأنم ولا يلزم الوعد إلا إذا كان معلقاً كفالة البَرَازِيَّة". وفي غمز عيون البصائر في

شرح الأشباه والنظائر (٣ / ٢٣٧): "وفي القنية وعده أن يأتيه لا يأنم. قال بعض الفضلاء

فإن قيل: ما وجه التوفيق بين هذين القولين فإن الحرام يأنم بفعله وقد صرح في القنية

بنفي الإثم، قلت: يحمل الأول على ما إذا وعد وفي نيته الخلف فيحرم؛ لأنه من صفات

المنافقين والثاني على ما إذا نوى الوفاء وعرض مانع (انتهى)، وفي الدرر والغرر من

كتاب العارية ما يفيد أن خلف الوعد مكروه، قوله: ولا يلزم الوعد إلا إذا كان معلقاً.

قال بعض الفضلاء: لأنه إذا كان معلقاً يظهر منه معنى الالتزام كما في قوله إن شفيت

أحج فشفي يلزمه، ولو قال: أحج لم يلزمه بمجرد. قوله: كما في كفالة البَرَازِيَّة. =

والإمام مالك في المشهور من مذهبه^(١)، وأصبغ من المالكية^(٢)، على اختلاف بينهم في التفصيل.^(٣)

= حيث قال في الفصل الأول من كتاب الكفالة: الذهب الذي لك على فلان أنا أدفعه أو أسلمه إليك أو أقبضه مني لا يكون كفالة ما لم يقل لفظاً يدل على اللزوم كضمنت أو كفلت أو علي أو إلي وهذا إذا ذكره منجزاً أما إذا ذكره معلقاً بأن قال: إن لم يؤد فلان فأنا أدفعه إليك ونحوه يكون كفالة لما علم أن المواعيد باكتساب صورة التعليق تكون لازمة (انتهى)."

(١) الذخيرة للقرافي (٥/ ٣٦٦)، وفيه: "قاعدة: الوعد غير لازم إلا أن يدخل الموعود في خطر أو يترتب عليه تعليق كما في هذه المسألة فيلزم نفيًا للضرر وفاء بالشرط ولو لزم مطلقاً لأدى ذلك لحسم مادة الوعد بالمعروف". منح الجليل شرح مختصر خليل (٤/ ٢٩)، التوضيح في شرح مختصر ابن الحاجب (٤/ ٣٠٩)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام (ص: ١٥٥)، وفيه: "يفي بها إن كانت على سبب ودخل الموعود بسبب العدة في شيء، وهذا هو المشهور من الأقوال".

(٢) تحرير الكلام في مسائل الالتزام (ص: ١٥٥)

(٣) الفالحفية يرون أن الوعد لا يكون لازماً إلا إذا كان معلقاً .

مثاله: أن يقول رجل لأخر: بيع هذا الشيء على فلان، وإذا لم يعطك ثمنه، فأنا أعطيك إياه. فإذا لم يعطه المشتري الثمن لزم الواعد أداء الثمن المذكور. أما إذا كان الوعد وعداً مجرداً، أي غير مقترن بصورة من صور التعاليق، فلا يكون لازماً.

مثال ذلك: لو باع شخص مالا من آخر بثمن المثل، أو بغيره يسير، وبعد أن تم البيع، وعد المشتري البائع بإقالته من البيع، إذا رد له الثمن، فلو أراد البائع استرداد المبيع، وطلب إلى المشتري أخذ الثمن، وإقالته من البيع، فلا يكون المشتري مجبراً على إقالة البيع، بناء على ذلك الوعد؛ لأنه وعد مجرد.

كذلك، لو قال شخص لآخر: ادفع ديني من مالك، والرجل وعده بذلك، ثم امتنع عن الأداء، فلا يلزم بوعده هذا أن يؤدي عنه دينه.

والإمام مالك في المشهور من مذهبه إلى أنه يجب الوفاء بالوعد إن خرج على سبب، ودخل الموعود له بسببه في كلفة، أما إذا لم يباشِر الموعود السبب فلا شيء على الواعد. وقال أصبغ: يجب الوفاء بالعدة إذا كانت مرتبطة بسبب، سواء دخل الموعود بسببه في كلفة أو لم يدخل فيه.

مثاله: كما لو قال له: اهدم دارك، وأنا أعدك أن أقرضك ما يعينك على بنائه، أو قال له تزوج: وأنا أقرضك المهر، فعلى قول مالك لا يجب الوفاء إلا إذا باشر الهدم أو دخل في كلفة الزوج.

وعلى قول أصبغ: يجب الوفاء ولو لم يباشِر الهدم أو يدخل في كلفة الزواج. (يراجع: تحرير الكلام في مسائل الالتزام (ص: ١٥٤)، النوادر والزيادات على ما في المدونة =

وجه قول الحنفية: قالوا: إذا كان الوعد معلقاً يظهر منه معنى الالتزام، كما في قوله: إن شفيت أحج، فشفي، ولو أقال: أحج لم يلزمه بمجرد^(١).
ووجه قول المالكية: أن مذهبهم مبني على عدم وجوب الوفاء بالوعد؛ إذ لو كان الوفاء بالوعد لازماً لم يكن ثمة فرق بين أن يكون الوعد مرتبطاً بسبب، أو ليس مرتبطاً به، ولكنه قضى به؛ لأنه تسبب له في إنفاق مال قد لا يتحملة، ولا يقدر عليه، دفعا للضرر عن الموعد المغرر به، وتقريراً لمبدأ تحمل التبعة لمن ورطه في ذلك.^(٢)

واستدلوا على ذلك بما يلي:

- ١- أن الوعد غير لازم، إلا أن يدخل الموعد في خطر أو يترتب عليه تعليق، كما في هذه المسألة، فيلزم نفيًا للضرر ووفاء بالشرط، ولو لزم مطلقاً لأدى ذلك لحسم مادة الوعد بالمعروف. وقوله ﷺ: (وعد الكريم دين)^(٣) معناه: الأمر للندب، أي ليكون الكريم إذا وعد يلزم نفسه الوفاء كما يلزمه الوفاء بالدين ويبدل على الندبية كونه ﷺ قرنه وخصه بوصف الكرم الحاث على مكارم الأخلاق والوجوب لا يختص.^(٤)
- ٢- أن الأولى أن يجمع بين أدلة القائلين بالوجوب والقائلين بالاستحباب، ووجه الجمع: أن يحمل اللزوم على ما إذا أدخله في سبب ملزم بوعده، أو وعده مقرونا بذكر سبب لتأكد العزم على الدفع حينئذ، ويحمل عدم اللزوم على خلاف ذلك، وهو الوعد المجرد عن سبب.^(٥)

من غيرها من الأمهات (١٢ / ٢٠٤)، البيان والتحصيل (١٥ / ٣٤٣)، الجامع لمسائل المدونة (١٨ / ٤٤٦) وما بعدها، شرح المنهج المنتخب إلى قواعد المذهب (١ / ٤٤٠)
فالفرق بين قول الحنفية وبين قول أصبغ:

أن ما ذهب إليه الحنفية مرتبط ارتباط الشرط بمشروطه، بخلاف ما ذهب إليه أصبغ: يظهر ذلك من خلال هذا المثال، لو قال رجل: أريد أن أتزوج، فهل تسلفني، فقال: نعم، لزم الوفاء على قول أصبغ؛ لأن الوعد ارتبط بسبب، ولم يلزم على قول الحنفية؛ لأن الوعد لم يرتبط بالتعليق.

- (١) غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر (٣ / ٢٣٧)
- (٢) مجالس العرفان ومواهب الرحمن، محمد العزيز جعيط (٢ / ٣٤)
- (٣) لم أقف عليه.
- (٤) الذخيرة للقرافي (٥ / ٣٦٦)
- (٥) الذخيرة للقرافي (٦ / ٢٩٩)، ويراجع: شرح المنهج المنتخب إلى قواعد المذهب (١ / ٤٤٢)

قال القرافي: "قال سحنون: الذي يلزم من الوعد قوله: اهدم دارك، وأنا أسلفك ما تبني به، أو اخرج إلى الحج، وأنا أسلفك، أو اشتر سلعة أو تزوج امرأة وأنا أسلفك؛ لأنك أدخلته بوعدك في ذلك، أما مجرد الوعد فلا يلزم الوفاء به، بل الوفاء من مكارم الأخلاق."^(١)

قال ابن الشاط: "ينبغي الجمع بين الأدلة، وتأويل ما يناقض ذلك؛ وذلك بأن تكون المسامحة في إخلاف الوعد اضطراراً."^(٢)

ونوقش الاستدلال بهذه الأدلة بما ذكره ابن حزم حيث قال: "فأما تقسيم مالك فلا وجه له ولا برهان يعضده، لا من قرآن، ولا سنة، ولا قول صاحب، ولا قياس.

فإن قالوا: قد أضر به إذ كلفه من أجل وعده عملاً ونفقة؟ قلنا: فهبكم أنه كما تقولون من أين وجب على من أضر بآخر، وظلمه وجره أن يغرم له مالا؟ ما علمنا هذا في دين الله تعالى إلا حيث جاء به النص فقط ﴿وَمَنْ يَتَعَدَّ حُدُودَ اللَّهِ فَقَدْ ظَلَمَ نَفْسَهُ﴾^(٣).

ويمكن أن يجاب عن ذلك: بأن نصوص الشريعة وقواعدها قد تضافرت لرفع الضرر، فمتى حصل ضرر من إخلاف الوعد وعدم الوفاء به، وجب رفع الضرر، لما تقرر من أن الضرر يزال.^(٤)

القول الرابع: أن الوعد يجب الوفاء بها ديانة لا قضاء، وهو ما اختاره السبكي من الشافعية^(٥)، ورجحه الشنقيطي.^(٦)

قال تقي الدين السبكي الشافعي: "ولا أقول: يبقى ديناً في ذمته حتى يقضى من تركته، وإنما أقول: يجب الوفاء تحقيقاً للصدق، وعدم الإخلاف"^(٧)

وقال الشنقيطي: "فإذا علمت أقوال أهل العلم في هذه المسألة، وما استدلل به كل فريق منهم فاعلم أن الذي يظهر لي في هذه المسألة - والله تعالى أعلم - أن إخلاف الوعد لا يجوز؛ لكونه من علامات المنافقين، ولأن الله تعالى يقول:

(١) الفروق للقرافي = أنوار البروق في أنواء الفروق (٤/ ٢٥)، الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٩٧)

(٢) حاشية ابن الشاط = إدرار الشروق على أنواء الفروق [٤/ ٢٥]

(٣) سورة الطلاق، من الآية: ١

(٤) قواعد الفقه، محمد عميم الإحسان البركتي (ص: ٨٨)، الأشباه والنظائر للسبكي (٤١/١)

(٥) النجم الوهاج في شرح المنهاج (٤/ ٢٨٦)

(٦) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٣/ ٤٤١)

(٧) النجم الوهاج في شرح المنهاج (٤/ ٢٨٦)

﴿ كَبْرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾^(١)، وظاهر عمومه يشمل إخلاف الوعد، ولكن الواعد إذا امتنع من إنجاز الوعد لا يحكم عليه به ولا يلزم به جبراً، بل يؤمر به ولا يجبر عليه؛ لأن أكثر علماء الأمة على أنه لا يجبر على الوفاء به؛ لأنه وعد بمعروف محض، والعلم عند الله تعالى^(٢).
القول الخامس: أن إنجاز الوعد واجب إلا لعذر، وهو رأي ابن العربي^(٣)، وإلى هذا الرأي مال الإمام الغزالي حيث قال في الوعد: "فلا بد من الوفاء إلا أن يتعذر"، ثم نزل النفاق المذكور في الحديث «وَإِذَا وَعَدَ الرَّجُلُ وَيَتَوَيَّأُ أَنْ يُفِيَّ بِهِ فَلَمْ يَفِ بِهِ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِ»^(٤) على عزم الخلف وترك الوفاء بالوعد من غير عذر^(٥).
وقال ابن العربي: "والصحيح عندي أن الوعد يجب الوفاء به على كل حال إلا لعذر"^(٦).

وقال أيضاً: "وإذا وعد وهو ينوي أن يفي، فلا يضره إن قطع به عن الوفاء قاطع كان من غير كسب منه، أو من جهة فعل اقتضى ألا يفي للموعد بوعده"^(٧)، وعليه يدل حديث زيد بن أرقم رضي الله عنه مرفوعاً: «إِذَا وَعَدَ الرَّجُلُ وَيَتَوَيَّأُ أَنْ يُفِيَّ بِهِ فَلَمْ يَفِ بِهِ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِ»^(٨).
ونوقش الاستدلال بهذا الحديث بما قاله الترمذي: "هذا حديث غريب، وليس إسناده بالقوي، علي بن عبد الأعلى ثقة، ولا يعرف أبو النعمان ولا أبو وقاص وهما مجهولان"^(٩).

الترجيح:

بعد ذكر آراء الفقهاء وما ساقوه من أدلة ومناقشة فإن الذي تبين من خلال ذلك، أن الفقهاء قد اختلفت اتجاهاتهم بين ثلاث مذاهب رئيسية هي القول بوجود الوفاء بالوعد وبين الاستحباب وتوسط ذلك قول المالكية ومن معهم

(١) سورة الصف، الآية: ٣

(٢) أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن (٣/ ٤٤١)

(٣) أحكام القرآن لابن العربي ط العلمية (٤/ ٢٤٣)

(٤) سبق تخريجه.

(٥) إحياء علوم الدين (٣/ ١٣٣)

(٦) أحكام القرآن لابن العربي ط العلمية (٤/ ٢٤٣)

(٧) عارضة الأحوذ لابن العربي (١٠/ ١٠٠)

(٨) سبق تخريجه.

(٩) سنن الترمذي ت بشار (٤/ ٣١٦)

بالتفصيل بين ما إذا كان الوعد معلقاً على سبب وداخلاً فيه أو مجرد وعد بلا سبب .

والذي يبدو لي رجحانه بناء على ما ذكره من أدلة مختلفة هو القول بوجود الوفاء بالوعد مطلقاً^(١)، سواء كان الوعد مقيداً بسبب أو غير مقيد، فإن أدلة هذا القول صحيحة وقوية وواضحة .

كما أن ما أجابوا به على أدلة الموجبين ما هي إلا إجابات ضعيفة لا تقدر في صحة الألة وقوتها.

أما الأدلة التي استدلوا بها لرأيهم فقد تبين أنها ليست رفيعة الدرجة، إن لم تكن ضعيفة، وقد ذكر الترمذي في سند الحديث الذي أخرجه أبو داود أيضاً من حديث زيد ابن أرقم أن فيه مجهولين، ولم يسلم من الجرح شيء مما استدلوا به من الأحاديث إلا حديث: «لَا خَيْرَ فِي الْكَذِبِ»^(٢)، وقد ورد عليه مناقشة طويلة حيث فسره المخالفون بتأويلات مختلفة.

وعلى ذلك فالذي يبدو لي رجحانه - والله أعلم - خروجاً من خلاف الفقهاء وجمعاً بين الأدلة التي ذكرها القائلون بوجود الوفاء بالوعد، والقائلون بخلاف ذلك، هو رأي القائلين بالتفصيل: بأن الوعد إن أدخل الموعد في سبب لزم صاحب الوعد الوفاء بوعده، وكذا لو وعده مقروناً بذكر السبب، كما قال أصبغ، وذلك لتأكد العزم على الدفع حينئذ.

وذلك لأن أصحاب هذا القول قد توسطوا بين الفريقين، فوافقوا القائلين بالوجوب فيما إذا كان الوعد مصحوباً بسبب فقط لاعتبار الأدلة الواردة في ذلك، ووافقوا الآخرين إذا كان الوعد مجرداً فقط.

كما أن ترجيح هذا القول، يتوافق مع نوع الهدية الموعود بها فهي داخلة في الوعد، وذكرت مقرونة بسبب، ف شراء السلعة سبب للحصول على الهدية الترويجية المقرونة بها، فلزم الوفاء من البائع متى حصل المشتري على السلعة.

التخريج الخامس: أن هذه الهدية الترويجية من الهدايا المحرمة التي تعتبر ذريعة إلى أكل أموال الناس بالباطل، والإضرار بالتجار الآخرين؛ وذلك لأنها هدية بشرط العوض، أي أنها ليست من عقود التبرعات، وإنما هي من عقود

(١) وقد أخذ رجال القانون بهذا الرأي أيضاً انظر في ذلك، مسألة الوعد بالتعاقد "نظرية العقد" للدكتور السنهوري (ص ٢٦٢) وكذا الوسيط للسنهوري (٢٦٥/١)، وكذا الوسيط في

نظرية العقد للدكتور عبد المجيد الحكيم (١٩٢/١)

(٢) سبق تخريجه.

المعاوضات، وكونها من عقود المعاوضات فإنها تخضع لأحكامها، واشتراط
الشراء لسليته ما من المحل التجاري، أو استخدام خدمة من مؤسسة ليدخل في
السحب أو المشاركة، يجعل هذا الشرط شرطاً فاسداً؛ لربط الهدية بالشراء حيث إنه
شرط ينافي مقتضى العقد وغير ملائم له، كما أن اشتراطه يهدف لتحقيق منفعة
لأحد المتعاقدين وهو البائع.^(١)

ما يترتب على هذا الترخيص:

أولاً- تحريم هذه الهدايا الترويجية بدلاً، وقبولاً؛ وذلك لأن الهدايا التي
تستخدم كوسيلة من وسائل الترويج لزيادة المبيعات وجذب المستهلكين هي نوع
من أنواع البيوع الفاسدة، فالهبة إذا كانت بعوض كانت بيعاً، يجري فيها حكم
البيع، ووفقاً لذلك: فإن هذه الهدايا تدخل ضمن عقود المعاوضات، وهي من
البيوع الفاسدة التي لا يجوز ممارستها، فإذا اعتبرنا الهبة بعوض هي عقد
معاوضة: فإن الهدية التي يمكن أن يقال: إنها هبة أو منحة من البائع.. تدخل
ضمن مفهوم الهبة التي قصد منها الثواب، وبالتالي: أصبحت عقد بيع تضمن
شروطاً فاسدة، من حيث ربط الهبة بالشراء، وهو شرط لا يقتضيه العقد، وغير
ملائم له، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين وهو الواهب (التاجر).
وعلى ذلك فإن ضوابط الشرط الفاسد تنطبق على الشروط الموضوعية لنيل
الهدية، أيّاً كان الاسم.^(٢)

(١) فتاوى علماء البلد الحرام عبد العزيز بن باز، محمد بن صالح بن عثيمين، عبد الله بن عبد
الرحمن الجبرين، صالح بن فوزان الفوزان، إعداد: خالد بن عبد الرحمن الجريسي،
ص ٦٩١، I. الرياض مؤسسة الجريسي للتوزيع والإعلان، ١٤٢٠ هـ، ١٩٩٩ م - ٣ .
عبدالله بن جبرين: فتوى، منقولاً عن موقع إسلام ويب بتاريخ 2010 م / 10 / 14 .
www.islamweb.net

الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، محمد عبد الله الشباني، مجله البيان
(١٠٥ / ٥٢)، الصادرة بتاريخ 1417 جمادى الأولى - أكتوبر 1996، يسألونك، د.حسام
الدين عفانة ١٣٩/١، ط: 1 الخليل، مكتبة دنديس، ١٤٢٨، ٢٠٠٧م، الهدايا الترويجية
التجارية تخريجها الفقهي، وضوابطها الشرعية عماد" محمد رضا "علي التميمي، عادل
حرب للصاصمة (ص ٨٧٥)

(٢) الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥ /
٥٢)

ثانياً- أن الهدايا التي يتم استخدامها وسيلةً من وسائل الترويج للسلع بقصد زيادة المبيعات، يدفع الأفراد للشراء من خلال الرغبة في الحصول على هذه الهدية التي لا يمكن الحصول عليها إلا لمن قام بالشراء.

ونوقش هذا الاستدلال: بأن ما يتصور من إقدام الناس على الشراء بسبب الهدايا دون الحاجة إلى شراء السلع: فهذا تصور لا يضبط؛ لأنه يعود إلى نيات الناس وحاجاتهم، فقد يكون هدف المشتري الحصول على الهدية فعلاً، وهذا ما يوقعه في القمار، وقد تكون نية المشتري الحصول على سلعته مع عدم التفاته إلى الهدية، فيحالفه الحظ، ويربح الهدية فلا حرج في قبولها.^(١)

ثالثاً- أن هذا النوع من الهدايا الترويجية من المعاوزات قد يندرج ضمن مفهوم (بيع وشروط) الذي ورد فيه النهي عن النبي ﷺ، حيث روى أبو داود والترمذي عن عبد الله ابن عمرو بن العاص - رضي الله عنهما - عن النبي ﷺ أنه قال: «لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ تَضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ»^(٢).

وقد علق ابن قدامة على ذلك بقوله: (والشروط تنقسم إلى أربعة أقسام....
الثالث: ما ليس من مقتضاه، ولا من مصلحته، ولا ينافي مقتضاه، وهو نوعان: أحدهما: اشتراط منفعة البائع في المبيع ... **الثاني:** أن يشترط عقداً في عقد، نحو: أن يبيعه شيئاً بشرط أن يبيعه شيئاً آخر، أو يشتري منه، أو يؤجره، أو يزوجه، أو يسلفه، أو يصرف له الثمن، أو غيره، فهذا شرط فاسد يفسد به البيع، سواء اشترطه البائع أو المشتري [ويقاس على ذلك: الهبة المشروطة، باعتبار أن لها حكم بيع]....

الرابع: اشتراط ما ينافي مقتضى البيع).
وعليه: فإن الهبة أو المنحة المتمثلة في الهدية يتوفر فيها اشتراط منفعة البائع مقدم الهدية؛ حيث إن الهبة مشروطة بالشراء من البائع، فلا يمكنه الاشتراك في السحب للحصول على الجائزة المقدمة من البائع إلا وفقاً لهذا الشرط.

ويمكن مناقشة هذا الاستدلال بأن النهي عن بيع وشروط جاء في البيع وهو من عقود المعاوزات المحضة، فالحاق الهدية أو الهبة به مطلقاً غير مسلم، لا سيما وأن الفقهاء مختلفون في التكليف الفقهي لعقد الهبة هل هي من عقود

(١) أحكام الجوائز، العامر (ص ١٢٤)

(٢) سبق تخريجه.

المعاوضات أو التبرعات.

رابعاً- أن هذه الوسيلة تتعارض مع قواعد وأصول الشريعة الإسلامية، التي منها: النهي عن أكل أموال الناس بالباطل، سواء بخداعهم، أو التلبيس عليهم. فهذا النوع من الهدايا الترويجية يؤدي إلى التوسع في الاستهلاك من خلال شراء سلع لا يحتاج إليها الفرد، وإنما رغبة في الحصول على مال أكثر، مما سيكون حافزاً له للاشتراك في السباق للحصول على الجائزة أو المنحة، وبالتالي: اضطراره للشراء بغير حاجة لم يعرض من سلع.

ومن الأمور التي نهى عنها الشرع، ووجه رسولنا ﷺ أمته إلى الابتعاد عنها: التوسع في الإنفاق بدون حاجة، فقد روى الإمام أحمد في مسنده، عن عبد الله بن مسعود، أن رسول الله ﷺ نهى عن التبقر في الأهل والمال^(١). ومعنى التبقر هو: التكثر، والسعة، بل إن الشراء بقصد الدخول في المسابقات لنيل الهدايا يدخل في النهي العام الوارد في قوله تعالى: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا﴾^(٢) فالتوسع في شراء السلع الاستهلاكية التي يتولى مروجوها إيجاد الوسائل لجذب الناس ودفعهم للشراء بكل وسيلة من وسائل الإغراء والتغريب ومن هذه الوسائل: تلك الهدايا التي تمنح لمن يقوم بالشراء، لا لسد حاجته، بل للحصول على هدية من تلك الهدايا فهذا الأسلوب يدفع إلى غرس عادة الحصول على المال بدون جهد.

بجانب أن زيادة الاستهلاك للمجتمعات الإسلامية التي تقوم باستيراد تلك السلع الاستهلاكية تؤدي إلى أن تذهب تلك الأموال المنفقة على تلك السلع الاستهلاكية غير المحتاج إليها إلى أيدي أعداء الأمة، من خلال زيادة الاستيراد لتلك السلع؛ مما يؤدي إلى التقليل من فرص نمو المدخرات، فالمصلحة العامة تقتضي منع مثل هذه الهدايا.^(٣)

ويمكن أن يناقش هذا الاستدلال: بأنه لا يمكن الحكم على جميع أحوال الهدايا بأنها من أكل أموال الناس بالباطل، أو أنها تؤدي إلى ضياع المال وإنفاقه فيما لا حاجة فيه؛ وذلك لأن صور وطريقة تقديم الهدايا الترويجية المختلفة هي من يحكم على أنها أكل أموال الناس، أو أنها إضاعة للمال

(١) سبق تخريجه.

(٢) سورة النساء، من الآية: ٥

(٣) الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥)/

والإسراف فيه، أو أنها هدية مستحبة، فلا يمكن التعميم على جميع أنواع وصور الهدايا .

خامساً- أن التجار الذين يروجون هذه السلع يقومون برفع أسعار سلعهم لتعويض دفع الهدايا، وبالتالي هم فعليا لا يقدمون شيئا للناس، وإن ما يعطونه من هدايا يحصلون عليه من خلال رفع سعر سلعهم، وهذا يجعله شبيهاً بالقمار^(١). كما أن المشتري لهذه السلع يقع بين خطر أن يخسر، أو أن ينال الهدية، وهذا من القمار المحر^(٢).

ونوقش هذا الاستدلال: بأن السلع متنوعة وأماكن تواجدتها في سوق ما أو في بلد ما معروف عند الناس بالتالي فإن سعر هذه السلع معروف، فمن السهل إذن الحكم إن كان سعر السلعة ارتفع بسبب وضع الهدية عليها أم لا، فإن رفع التاجر السعر تبعاً لزيادة الهدية عليها فهذا ولا شك فيه نوع من القمار المنهي عنه، أما إن كان سعر السلعة ثابتاً فلا يعد هذا من قبيل القمار، فالأمر عائد إلى السعر المتعارف عليه مع الأخذ بعين الاعتبار جودة السلعة وجودة مواصفاته^(٣).

وقد اشترط الإمام ابن عثيمين رحمه هذا الشرط لإباحة هذا النوع من الهدايا، فقال في معرض إجابته عن سؤال رحمه الله: "إن مثل هذا التعامل جائز أن يشتري ويأخذ كوبونا للسحب على الهدية ما لم يزد البائع على سعر السلعة"^(٤).

وقد ورد السؤال التالي للجنة الدائمة للإفتاء في بلاد الحرمين: "يوجد لدينا باعة يبيعون بعض أنواع المأكولات بسعر ١٠٠ ريال للكرتون"، ويضعون في داخل هذا الكرتون هدايا كالسيارات أو هدايا أخرى بالرغم من سعر هذه المواد الغذائية لا يتجاوز ٢٠ ريالاً "في المحال الأخرى من دون هدايا".

(١) فتاوى علماء البلد الحرام، ص ٦٩١، يسألونك، عفانه: ١-١٣٩/٢

(٢) يسألونك، عفانه: ٣-١٣٩/٤

(٣) فقه المعاملات المالية المعاصرة د. سعد بن تركي الخثلان، ص ٢١٤، كتاب، نسخة إلكترونية، منقولاً عن موقع www.saaaid.com صيد الفوائد، أحكام المسابقات المعاصرة، د. محمد عثمان شبير، ص 28، بحث مقدم لمنظمة المؤتمر الإسلامي الدورة الرابعة عشرة في الدوحة، قطر، بتاريخ: ٢٠٠٣/١/١١ - ٢٠٠٣/١/١٦م، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي ياسر بن طه بن علي كراوية، ص ٩٧، كتاب إلكتروني، منقول عن موقع صيد الفوائد www.saaaid.com، أحكام الهدية في الفقه الإسلامي ص ١٣٥ وما بعدها.

(٤) فتوى محمد بن صالح العثيمين، عن موقع: الإسلام سؤال وجواب، www.islam-qa.com، إشراف الشيخ: محمد بن صالح المنجد، نقل بتاريخ ١١/١٠/٢٠١٠م.

فأجابت اللجنة: "هذا التعامل لا يجوز، بل هو منكر ومن الميسر الذي حرمه الله لما فيه من المخاطرة والضرر وأكل أموال الناس بالباطل".^(١)
سادساً: تحريم الإضرار بالآخرين؛ إذ قيام بعض التجار بترويج بضاعتهم عن طريق هذه الهدايا يجعل الزبائن يتجهون إلى هؤلاء التجار دون غيرهم، مما يؤدي إلى كساد بضاعة وبيع التجار الآخرين وتضررهم، وذلك لعدم قدرتهم على القيام بمثل ما قام به الآخرون من توزيع الهدايا^(٢)، وفي هذا تطبيق لحديث النبي - عليه السلام - الذي يقول: «لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ».^(٣)

ونوقش هذا الاستدلال: بأن السعي لبذل الهدايا من قبل التجار يخلق في السوق تنافساً مفيداً في زيادة الخدمات المقدمة للناس، وكأي ميدان يتنافس فيه الناس لا بد من تميز تاجر بقدراته عن تاجر آخر، فمن يجتهد ويبذل وينال استحسان الناس، لا بد من تقدمه وزيادة دخله ونجاحه، وهذا ما يحفز بقية التجار على السير في تقديم ما ينجح اقتصادياً، فمن يقدم الهدايا لزبائنه فقد تخلى عن شيء من ربحه لكي يحصل على إقبال الناس، أما من لا يبذل ولا يتنازل عن أي شيء، فمن الطبيعي أن يتأخر عن يبذل، وبالتالي لا يجوز أن يحرم من قدم وسعى وتنازل، لأجل من لم يقدم ولم يجتهد، وهذا التنافس أيضاً يعود بمصلحة عامة للاقتصاد في الأمة، فتنافس التجار على الترويج، وتقديم الهدايا، والخدمات يعود بالنفع العام على الناس، فلا يجوز أن نقدم مصلحة بعض التجار على مصلحة عموم الناس، وذلك عملاً بالقاعدة الفقهية: "الضرر الخاص يتحمل لدفع الضرر العام"^(٤).^(٥)

التخريج الراجح:

بالنظر في التخريجات السابقة نجد أن جميعها أجازت الهدايا الترويجية - ما عدا التخريج القائل بالتحريم -، وإنما اختلفوا في تكييفها الفقهي، وعليه: فإن

(١) فتوى اللجنة الدائمة، عن موقع: الإسلام سؤال وجواب، www.islam-qa.com، نقل بتاريخ ١١/١٠/٢٠١٠م.

(٢) عبدالله بن جبرين، فتوى، منقولة عن موقع: إسلام ويب، (www.islamweb.net)، فتاوى علماء البلد الحرام، ص ٦٩١، الجوائز والترويج السلعي، د. محمد الشباني، مجلة البيان (١٠٥ / ٤٠)

(٣) سبق تخريجه.

(٤) قواعد الفقه، للبركتي (ص: ١٣٩)، شرح القواعد الفقهية للزرقا (ص: ١٩٧)

(٥) أحكام المسابقات بلحاجي، ص ٢٤٧، أحكام الجوائز العامر، ص ١٢٤

الهدايا الترويجية للصور التي سبق ذكرها^(١)، جائزة على أن الأصل في العقود هو الحل ما لم يقد دليل على المنع.
ويكون التخريج الراجح للصور التي نحن بصددنا للهدية الترويجية أنها وعد بالهبة، وبالتالي فإن أصلها الحل بشرط خلوها من الأسباب التي تخرجها عن هذا الأصل.^(٢)

قال الجويني: " وقد عرف بنو الزمان أنه كان في الشرع تعبدات مرعية في العقود، وقد فاتتهم بانقراض العلماء، وهم لا يأمنون أن يوقعوا العقود مع الإخلال بحدود الشرع وتعبداته، على وجوه لو أدركها المفتون لعلموا بفسادها. وليس لهم من العقود بد. ووضح الحاجة إليها يغني عن تكلف بسط فيها، فليصدروا العقود عن التراضي، فهو الأصل الذي لا يغمض ما بقي من الشرع أصل، وليجروا العقود على حكم الصحة." ^(٣)

وقال شيخ الإسلام ابن تيمية: "والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه، كما لا يشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها إلى الله إلا ما دل الكتاب والسنة على شرعه؛ إذ الدين ما شرعه الله والحرام ما حرمه الله." ^(٤)
أما إن كان يشترط لتحصيل الهدية بلوغ حد معين من السلع، أو بلوغ ثمن معين، فهي جائزة أيضاً ولا حرج في بذل هذه الهدية أو قبولها، فالتكليف الراجح في حق هذه الصورة أنها هبة مطلقة .

وقد قيد العلماء جواز الهدايا الترويجية بالضوابط التالية:

- ١- أن لا يكون قصد المشتري من الشراء هو الحصول على الهدية دون الحاجة إلى السلعة الأساسية محل العقد.
- ٢- أن لا يزيد التاجر في ثمن السلعة بمقدار الهدية، خشية أن يتذرع بذلك إلى التحايل لأكل أموال الناس بالباطل ^(٥)

(١) ما عدا صورة إذا كانت السلعة يشترط لتحصيلها بلوغ حد معين من السلع، أو بلوغ ثمن معين فلها تخريج مختلف، سيأتي ذكره.

(٢) ينظر: الأشباه والنظائر لابن نجيم، ص ٦٦، الذخيرة للقرافي ١/١٥٥، القواعد النوارنية لابن تيمية ص ٢١٠

(٣) غياث الأمم في التياث الظلم (ص: ٤٩٥)

(٤) مجموع الفتاوى (٢٨/٣٨٦)

(٥) أحكام الهدية في الفقه الإسلامي، (ص ١٣٥)، الهدايا الترويجية التجارية تخرجهما الفقهي، وضوابطها الشرعية عماد محمد رضا، علي التميمي، عادل حرب للصاصمة (ص ٨٧٥)

وقد وضع الشيخ مصطفى الزرقاء - رحمه الله - ضابطاً جيداً نستطيع من خلاله الحكم على المعاملة التي ترافقها مثل هذه الهدايا؛ إذ يرى الزرقاء أن قيمة الهدية هي التي تبين دافع المشتري، فإن كانت قيمة الهدية معتادة غير مبالغ بها فالناس بطبيعتهم يودون الحصول على هذه الجائزة، ولكن دون أن يكون ذلك دافعاً لهم على شراء ما لا يحتاجون، أما لو كانت الهدية ذات قيمة عالية، فلربما توجه أغلب الناس للشراء دون حاجتهم للسلعة محل العقد وإنما مقصودهم الأصلي هو الحصول على الهدية من خلال السحب أو القرعة... ونحو ذلك، وفي هذا تجسيد للقمار والميسر".^(١)

وقد أفتت بجواز هذه الهدايا الترويجية للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية.^(٢)

وممن قال بجواز هذا النوع من الهدايا الترويجية الشيخ ابن عثيمين، ففي جواب له عن حكم هذا النوع من الهدايا قال: ((إذا كانت السلعة التي يبيعها هذا التاجر الذي جعل الجائزة لمن تجاوزت قيمة مشترياته كذا وكذا إذا كانت السلع تباع بقيمة المثل في الأسواق فإن هذا لا بأس به)).^(٣)

(١) أحكام الجوائز للعامة (ص ١٢٨)، نقلاً عن فتوى للشيخ مصطفى الزرقاء بعنوان: "حكم الجوائز التي يعطيها التاجر للمشتريين" من فتاوى الزرقاء، (ص ٥١٣)، أحكام المسابقات، (ص ٢٤٣)، أحكام الهدية (ص ١٤٠)

(٢) فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع: عبد الرزاق الدويش، (٢/١)، وفيها: "وذلك في جوابها على السؤال التالي: "رأت شركة بترولين لزيت التشحيم (بترولوب) مؤخراً، وبإيعاز وتوصية من إدارة التسويق، وتنفيذ من إدارة الإنتاج بالتنسيق مع إدارة العقود يعمل (كوبونات) تلصق بالكراتين عن طريق عمال الإنتاج، وتكون موجودة أصلاً في الكرتون حتى إذا ما أتم العميل جمع عدد معين من هذه (الكوبونات) حصل على جائزة معينة بحسب عدد (الكوبونات) التي جمعها؛ والسؤال هنا: ما حكم هذا العمل؟ وهل هو من القمار والميسر؟".

فقالت اللجنة: "بعد دراسة اللجنة للاستفتاء أجابت: بأن الأصل في المعاملات الجواز، ولم يظهر لنا ما يوجب منع هذه المعاملة المسؤول عنها".

وممن قال بجواز هذا النوع من الهدايا الترويجية الشيخ محمد العثيمين، ففي جواب له عن حكم هذا النوع من الهدايا قال - أثابه الله - : "إذا كانت السلعة التي يبيعها هذا التاجر الذي جعل الجائزة لمن تجاوزت قيمة مشترياته كذا وكذا إذا كانت السلع تباع بقيمة المثل في الأسواق فإن هذا لا بأس به؟"

(٣) فتاوى التاجر ورجال الأعمال (ص ٣٨)، فتوى للشيخ محمد العثيمين.

وقد ذهبت لجنة الإفتاء المصرية إلى جواز هذه الهدايا؛ لأنها تبرع، ولا يشترط العلم بالهدية، وذلك ما لم يقم البائع بزيادة ثمن السلعة.^(١)

(١) الفتاوى الإسلامية من دار الإفتاء المصرية، (٢٥١٠/٧)، نشر المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، مصر، ١٤٩٨٢م.

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

مثل ما يقوم به كثير من التجار، وأصحاب السلع، من إعطاء المشتريين سلعة زائدة على ما اشتروها بدون وعد مقدم، أو إخبار سابق على العقد؛ إكراماً للمشتريين، ومكافأة لهم على شرائهم، وترغيباً في استمرار التعامل. فقد تكون فيه الهدية الترويجية كمية إضافية من السلعة المشتراة. كزيادة التاجر كمية إضافية على السلعة، أو ما تقوم به مصانع المشروبات بزيادة ¼ لتر على القارورة، أو أن يضيف ١٠٠ جرام على كل " كيلو " أرز. أو تكون سلعة أخرى مختلفة عن السلعة المباعة، يراد تصريفها، أو الترويج لها، أو مجرد المكافأة بها. أو تكون السلعة عبوة (شاي) والهدية (كوب) مثلاً، أو أن تكون السلعة (معجون أسنان) والهدية (فرشاة أسنان) وغيرها من الهدايا المماثلة.^(١)

التخريج الفقهي لهذه الحالة:

هذه الحالة تعتبرها ثلاث تخريجات فقهية، بيانها على النحو التالي:

التخريج الأول: وحكمها: أنها جائزة ولا حرج فيها؛ لأنها من باب الهدية المجردة عن أي شيء^(٢)؛ فهي هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، وأن المشتري يقبلها على أنها كذلك، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.^(٣)

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: يجوز هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة والصحة، ولا يحرم منها إلا ما يقوم الدليل الخاص على

(١) إدارة التسويق، محمد صادق بازرة، (ص ٢٣٣)، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، ١٩٨٨ بتصرف يسير.

(٢) أحكام المسابقات، شبير، ص ٢٩، أحكام الجوائز، العامر، ص ١٢٥، فقه المعاملات المالية المعاصرة، الختلان ص ٢٣١، www.islam، call.com، كتاب إلكتروني، عن موقع نداء الإسلام.

(٣) المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر كراويه، (ص ٩٩)

تحريمه..^(١) قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٢)
ثانياً: يستحب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ إذ قبول الهدية في
الشرع مندوب^(٤)؛ لعموم الأدلة على استحباب قبول الهدية-وقد سبق ذكرها-
ومنها أن النبي ﷺ قبل الهدى. قال ﷺ: «لَوْ دُعِيَتْ إِلَى زِرَاعٍ أَوْ كُرَاعٍ لَأَجَبْتُ،
وَلَوْ أُهْدِيَ إِلَيَّ زِرَاعٌ أَوْ كُرَاعٌ لَقَبِلْتُ».^(٥)

قال ابن عبد البر: "في قبول رسول الله ﷺ لها دليل على أن التهادي وقبول
الهدايا من الفعل الحسن المندوب إليه لما في ذلك من التواخي والتحاب"^(٦)،
"وكان رسول الله ﷺ يقبل الهدية ويأكلها ولا يأكل الصدقة، والهدية من أفعال
المسلمين الكرماء والصالحين والفضلاء ويستحبها العلماء ما لم يسلك بها سبيل
الرشوة لدفع حق أو تحقيق باطل أو أخذ على حق يجب القيام به"^(٧).

(١) مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية (ص: ٧٥)، وفيه: "الأصل في
المعاملات الحل". ويراجع: التقرير والتحبير علي تحرير الكمال بن الهمام (١٥٣ / ٢)
(٢) يقول الأستاذ الدكتور حسام الدين بن موسى عفانة في جواب عن سؤال سائل: "يقول
السائل: هل قاعدة الأصل في المعاملات الإباحة قاعدة صحيحة، أرجو توضيح ذلك؟
الجواب: نعم، لقد قرر العلماء أن الأصل في باب المعاملات الإباحة والمراد بكلمة
الأصل أي القاعدة المطردة المستمرة التي لا تتخلف إلا نادراً والمعاملات جمع معاملة
وتكون بين المتعاقدين كالبائع والمشتري في باب البيوع والمستأجر والمؤجر في الإجارة
والشركاء في باب الشركة ونحو ذلك والمراد بالإباحة الجواز أي أن هذه العقود التي تجري
بين المتعاقدين القاعدة المستمرة فيها أنها مباحة وجائزة ولا يصح القول بتحريم معاملة ما
إلا بدليل صحيح ناقل من الجواز إلى التحريم أو الكراهة وأما إذا لم يرد في الشريعة دليل
صحيح على منع المعاملة فهي باقية على الأصل وهو الجواز وبناءً على ذلك لا يجوز
منع أي معاملة إلا بنص صريح من الشارع الحكيم أو قياس صحيح عليه وهذا هو القول
الصحيح الذي تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله". فتاوى يسألونك (١٠٣ / ٩)

(٣) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥

(٤) المبسوط للسرخسي (١٦ / ٨٢)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، البيان والتحصيل
(١٧ / ٣٧٩)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، كشف
المخدرات (٢ / ٥٢١)

(٥) سبق تخريجه.

(٦) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد (٢٠ / ١٠٨)

(٧) الاستنكار (١ / ٥٣١)

ثالثاً: أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدية بعد قبض المشتري، ولو انفسخ العقد^(١)؛ بناء على ما رجحناه - سابقاً -^(٢) من عدم جواز الرجوع في الهبة، كما أنه ليس من المروءة ومكارم الأخلاق أن يرجع الواهب فيما وهب، ولورود النهي عن الرجوع في الهبة، لما روي عن ابن عباس - رضي الله عنهما - أنه قال: قال النبي ﷺ: «**الْعَائِدُ فِي هِبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ، ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ**».^(٣)

رابعاً: أن هذه الهدايا جائزة بشرط تحقق الضوابط التي منها عدم التغيرير بالناس بهدايا تدفعهم لشراء ما لا حاجة لهم به، وثبات سعر السلعة بعدم الزيادة عليها، وكونها مجهولة الحال فهذا لا يخل بعقود التبرعات^(٤)، فلو كانت الهدية مجهولة أو مخالفة لجنس المبيع، فلا حرج في قبولها بناء على أنها هدية محضة، والتاجر تنازل عن شيء من حقه وماله ليلقى رواجاً بين الناس.^(٥)

التخريج الثاني: أن هذه الهدية الترويجية زيادة في المبيع فتلتحق بالعقد؛ لأن البيع هو السبب في حصول الهدية.

وذهب جمهور الفقهاء - أبو حنيفة وصاحبيه^(٦)، والمالكية^(٧)،

(١) ينظر: إيثار الإنصاف في آثار الخلاف (ص: ٣٠٢).

(٢) يراجع: مسألة حكم الرجوع في الهبة من هذا البحث.

(٣) سبق تخريجه.

(٤) على ما رجحه المالكية وابن تيمية وبعض الحنابلة من أن الغرر داخل في العفو إذا كانت هناك جهالة حيث أجازوا هبة المجهول والمعدوم، يراجع: "الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٤٣، ٢٤٤)، بداية المجتهد (٤/ ١١٤)، التاج والإكليل (٨/ ٦)، منح الجليل (٨/ ١٧٦)، الإشراف على نكت مسائل الخلاف (٢/ ٦٧٨)، عقد الجواهر الثمينة (٣/ ٩٧٩)، الفتاوى الكبرى لابن تيمية (٥/ ٤٣٤)

(٥) أحكام الهدية، (ص ١٥٠)

(٦) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥/ ٢٥٨)، وفيه: "الزيادة في المبيع والتمن جائزة وثماناً كأن العقد ورد على المزيد عليه والزيادة جميعاً من الابتداء". البناية (٨/ ٣٨٤)، وفيه: "أن الزيادة على الثمن والتمن جائزة عندنا وتلتحق بأصل العقد، خلافاً لزفر". الدر المختار (٥/ ١٧١)

(٧) حاشية الدسوقي ٣ / ٣٥، و١٦٥، هامش الفروق للقرافي (٣/ ٢٩٠): بداية المجتهد (٣/ ٢٠٦)، وفيه قال ابن رشد: "من مشهور مسألتهم في هذا الباب الزيادة والنقصان اللذان يقعان في الثمن الذي انعقد عليه البيع بعد البيع مما يرضى به المتبايعان أعني أن يزيد المشتري البائع بعد البيع على الثمن الذي انعقد عليه البيع أو يحط منه البائع هل يتبع حكم الثمن أم لا وفائدة الفرق أن من قال هي من الثمن أوجب ردها في الاستحقاق وفي الرد بالعيب وما أشبه ذلك وأيضاً من جعلها في حكم الثمن الأول إن كانت فاسدة فسد البيع، ومن لم يجعلها من الثمن أعني الزيادة لم يوجب شيئاً من هذا فذهب أبو حنيفة =

والشافعية^(١)، والحنابلة^(٢) - إلى أنه إذا تم البيع وانعقد العقد، وحدثت زيادة في الثمن أو المبيع وتلحق بأصل العقد؛ لأن تراضي العاقدين على الزيادة بعد العقد بمنزلة تراضيها عند العقد - خلافاً لـ زفر بن الهذيل رحمه الله - لا تثبت هذه الزيادة ولا تلحق بأصل العقد، وإنما تكون هبة مبتدأة^(٣).
قال ابن تيمية: "الهدية إذا كانت بسبب ألحقت به"^(٤). وقال ابن رجب في قواعد: "تعتبر الأسباب في عقود التمليكات"^(٥)، والهبة من عقود التمليكات، فيعتبر سببها وتلحق به.

- =إلى أنها من الثمن إلا أنه قال لا تثبت الزيادة في حق الشفيع ولا في بيع المرابحة، بل الحكم للثمن الأول وبه قال مالك".
- (١) مما تجدر الإشارة إليه أن الشافعية فرقوا بين ما إذا كانت الزيادة قبل لزوم العقد أم بعده، فقد قالوا: "إن الزيادة أو الحط في الثمن أو المثل، إن كانت بعد لزوم العقد بانقضاء الخيار فلا تلحق به؛ لأن البيع استقر بالثمن الأول، والزيادة أو الحط بعد ذلك تبرع، ولا تلحق بالعقد. وإن كان ذلك قبل لزوم العقد في مدة خيار المجلس أو خيار الشرط، فالصحيح عند جمهور الشافعية، وبه قطع أكثر العراقيين: أنه يلحق بالعقد في مدة الخيارين جميعاً، وهو ظاهر نص الشافعي؛ لأن الزيادة أو الحط في مدة خيار المجلس تلحق بالعقد، وقيس بخيار المجلس خيار الشرط بجامع عدم الاستقرار. وهذا أحد الأوجه التي ذكرها النووي. وفي وجه آخر: لا يلحق ذلك، وصححه المتولي.
- وفي وجه ثالث: يلحق في خيار المجلس دون خيار الشرط، قاله الشيخ أبو زيد والفقهاء "يراجع: "المجموع شرح المذهب (٣٧٤ / ٩)، المذهب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٥٨ / ٢)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٣٧ / ٢) الحاوي الكبير (٢٨١ / ٥)
- (٢) المغني لابن قدامة (١٠٣ / ٥)، وفيه: "قال أحمد في رواية مهنا: إذا دفع إلى رجل ثوباً ليبيعه، ففعل، فوهب له المشتري مندبلاً، فالمندبيل لصاحب الثوب. إنما قال ذلك لأن هبة المندبيل سببها البيع، فكان المندبيل زيادة في الثمن، والزيادة في مجلس العقد تلحق به".
منتهى الإرادات (٣٢٦ / ٢)، وفيه: "ما يزداد في ثمن أو مئتمن أو أجل أو خيار أو يحط زمن الخيارين يلحق به لا بعد لزومه". الشرح الكبير على متن المقنع (٢٣٨ / ٥)، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل (٢ / ٢٤٨)، شرح منتهى الإرادات = دقائق أولي النهى لشرح المنتهى (٥٣ / ٢)
- (٣) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥ / ٢٥٨)، وفيه وقال زفر: لا تجوز الزيادة مبيعا وثمنا ولكن تكون هبة مبتدأة فإن قبضها صارت ملكاً له ولا تبطل". البناءية شرح الهداية (٨ / ٣٨٤)، الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٥ / ١٧١)
- (٤) مجموع الفتاوى (٣٣٥ / ٢٩).
- (٥) القواعد لابن رجب (ص: ٣٢١).

وقد استدلل الجمهور على ذلك بالكتاب، والسنة .

أولاً - الكتاب:

ويستدل منه بقوله تعالى في الزيادة في المهر: ﴿فَتَأْتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ بِفَرِيضَةٍ
وَأَلْجُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِيمَا تَرَضَيْتُمْ بِهِ مِنْ بَعْدِ الْفَرِيضَةِ﴾^(١).

وجه الدلالة: أي من بعد تلك الفريضة؛ لأن النكحة إذا أعيدت معرفة يراد
بالتأني غير الأول أمر الله سبحانه وتعالى بإيتاء المهور المسماة في النكاح
وأزال الجناح في الزيادة على المسمى؛ لأن ما يتراضاه الزوجان بعد التسمية هو
الزيادة في المهر فإذا لحقت الزيادة في الصداق لحقت في البيع بالثمن.^(٢)
قال الجصاص: "في هذه الآية دلالة على جواز الزيادة في المهر، وهو
عموم في الزيادة والنقصان والتأخير والإبراء وهو بالزيادة أخص منه بغيرها لأنه
علقه بتراضيهما".^(٣)

وقال ابن العربي: "إذا وجب المهر وعلم فلا بأس أن يقع فيه التراضي بعد
ذلك بين الرجال والنساء في تركه كله أو بعضه، أو الزيادة عليه، فالزيادة بالثمن
في البيع وبالصداق في النكاح تلحقهما ويجري مجراهما".^(٤)
ثانياً - السنة:

ويستدل منها بما يلي:

١- ما روي عن النبي - عليه الصلاة والسلام - أنه قال للوازن: «زُنْ
وَأَرْجِحْ».^(٥)

وجه الدلالة: أن هذه زيادة في الثمن، وقد ندب - عليه الصلاة والسلام -

(١) سورة النساء، من الآية: ٢٤

(٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥ / ٢٥٩)

(٣) أحكام القرآن للجصاص (٢ / ١٩٥)

(٤) أحكام القرآن لابن العربي ط العلمية (١ / ٥٠٠)

(٥) أخرجه ابن ماجه في سننه (٢ / ٧٤٨) حديث (٢٢٢٠) كتاب التجارات، باب الرجحان في
الوزن، وأبو داود في سننه (٣ / ٢٤٥) حديث (٣٣٣٦) كتاب البيوع، باب في الرجحان
في الوزن والوزن بالأجر، والترمذي في سننه (٢ / ٥٨٩) حديث (١٣٠٥) كتاب البيوع،
باب ما جاء في الرجحان في الوزن، وقال: حديث سويد حديث حسن صحيح. والنسائي
في سننه (٧ / ٢٨٤) حديث (٤٥٩٢) كتاب البيوع، الرجحان في الوزن، والحاكم في
المستدرک (٤ / ٢١٣) حديث (٧٤٠٧) كتاب اللباس، وقال: هذا حديث صحيح الإسناد
ولم يخرجاه، وأقره الذهبي في التلخيص، وأخرجه غيرهم.

إليها بالقول والفعل، وأقل أحوال المندوب إليه الجواز^(١)، فتلحق الزيادة بالعقد.
٢- وروي عن النبي - عليه الصلاة والسلام - أنه قال: «**الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ**».^(٢)

قال الكاساني: "فظاهره يقتضي لزوم الوفاء بكل شرط إلا ما خص بدليل؛ لأنه يقتضي أن يكون كل مسلم عند شرطه.

وإنما يكون كذلك إذا لزمه الوفاء به، وإنما يلزمه إذا صحت الزيادة مبيعا، وثنما فأما إذا كانت هبة مبتدأة فلا يلزمه الوفاء؛ لأن العاقدين أوقعا الزيادة مبيعا وثنما كما لو تبايعا ابتداء، وهذا لأن الأصل أن تصرف الإنسان يقع على الوجه الذي أوقعه إذا كان أهلا للتصرف، والمحل قابلا، وله ولاية عليه، وقد وجد".^(٣)

وجه قول زفر: "أن الثمن والمبيع من الأسماء الإضافية المتقابلة، فلا يتصور مبيع بلا ثمن، ولا ثمن بلا مبيع، فالقول بجواز المبيع، والثمن مبيعا وثنما قول بوجود المبيع ولا ثمن والثمن ولا مبيع؛ لأن المبيع اسم لمال يقابل ملك المشتري وهو الثمن والثمن اسم لمال يقابل ملك البائع وهو المبيع، فالزيادة من البائع لو صحت مبيعا لا تقابل ملك المشتري بل تقابل ملك نفسه لأنه ملك جميع الثمن، ولو صحت من المشتري ثمن لا تقابل ملك البائع بل تقابل ملك نفسه؛ لأنه ملك جميع المبيع فلا تكون الزيادة مبيعا وثنما؛ لانعدام حقيقة المبيع، والثمن فيجعل منه هبة مبتدأة، ولأن كل المبيع لما صار مقابلا بكل الثمن، وكل الثمن مقابل بكل المبيع فالزيادة لو صحت مبيعا، وثنما خلقت عما يقابله، فكانت فضل مال خال عن العوض في عقد المعاوضة، وهذا تفسير الربا.^(٤)

ونوقش بما ذكره الكاساني حيث قال: "هذا ممنوع، بل الثمن اسم لما أزال المشتري ملكه، ويده عنه بمقابلة مال أزال البائع ملكه ويده عنه، فيملك كل واحد منهما المال الذي كان ملك صاحبه بعد زوال ملكه عنه شرعا على ما عرف ثم نقول: ما ذكرناه حد المبيع، والثمن بطريق الحقيقة، والزيادة في المبيع، والثمن مبيع، وثنمن من حيث الصورة، والتسمية ربح بطريق الحقيقة؛ لأن الربح حقيقة ما يملك بعقد المعاوضة لا بمقابلة ما هو مال حقيقة، بل من حيث الصورة،

(١) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥/ ٢٥٩)، والتتوير شرح الجامع الصغير (٦/ ٣٢٢)
(٢) أخرجه البخاري - تعليقا - في صحيحه (٣/ ٩٢) كتاب الإجارة، باب أجر السمسة، وأخرجه غيره.

(٣) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥/ ٢٥٨)، ويراجع: البناية شرح الهداية (٨/ ٣٨٥)

(٤) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥/ ٢٥٨)، ويراجع: البناية شرح الهداية (٨/ ٣٨٥)

والتسمية والزيادة ههنا كذلك، فكانت ربحاً حقيقةً فكان من شرطها أن لا تكون مقابلة بملك البائع إلا تسمية، وشرط الشيء كيف يمنع صحته على أنه أمكن تحقيق معنى المقابلة والزيادة؛ لأن الموجب الأصلي في البيع هو قيمة المبيع، وهو ماليتها؛ لأن البيع معاوضة بطريق المعادلة عرفاً، وحقيقةً، والمقابلة عند التساوي في المالية؛ ولهذا لو فسدت التسمية تجب القيمة عندنا، والتمن تقدير لمالية المبيع باتفاق العاقدين، وإذا زاد في المبيع أو التمن علم أيهما خطأ في التقدير، وغلط فيه، وما هو الموجب الأصلي قد ثبت بالبيع، فإذا بينا التقدير كان ذلك بياناً للموجب الأصلي إلا أنه ابتداءً إيجاباً فكان عوضاً عن ملك العين لا عن ملك نفسه".^(١)

والذي يبدو لي رجحانه هو قول الجمهور من أن الزيادة تلحق العقد؛ لأن تراضياً العاقدين على الزيادة بعد العقد بمنزلة تراضياً عند العقد.
ويترتب على هذا التخريج ما يلي:

١- جواز هذا النوع من الهدايا بدلاً وقبولاً؛ لأنها بيع كما تبين من عرض آراء الفقهاء، وقد قال الله - تعالى - : ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(٢).
٢- أن هذه الهدية تقرر أنها جزء من المبيع، وعلى ذلك فإنها ملحقة بعقد البيع، فيشترط فيها ما يشترط للبيع من شروط، ويثبت لها ما يثبت للمبيع من أحكام.

قال العيني: "الزيادة على التمن والمثمن جائزة عندنا، وتلتحق بأصل العقد".^(٣)

وقال الكاساني: "الزيادة في المبيع والتمن عندنا تلتحق بأصل العقد، كأن العقد من الابتداء ورد على الأصل والزيادة جميع".^(٤)

وفي درر الحكام: "زيادته - أي البائع - في المبيع تلحق بأصل العقد".^(٥)
وقال ابن النجار: "ما يزداد في ثمن أو مثمن أو أجل أو خيار أو يحط زمن الخيارين يلحق به لا بعد لزومه".^(٦)

(١) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥ / ٢٥٩)

(٢) سورة البقرة، جزء آية: (٢٧٥) .

(٣) البنائة شرح الهداية (٨ / ٣٨٤)

(٤) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥ / ٢٦١)

(٥) درر الحكام شرح غرر الأحكام (٢ / ١٨٥)

(٦) منتهى الإرادات (٢ / ٣٢٦)

٣- أنه إذا انفسخ العقد استرد البائع السلعة والهدية؛ لأنها جزء من المبيع.
جاء في مجمع الضمانات: "زوائد المبيع المنفصلة إن كانت متولدة عن الأصل كالولد، فإنها لا تمنع الرد، وله أن يردهما جميعاً، ولو كانت الزيادة منفصلة غير متولدة من الأصل كالهبة، فللبائع أن يسترد المبيع مع هذه الزوائد".^(١)

وقال ابن قدامة في رد المبيع: "لا يخلو المبيع من أن يكون بحاله، فإنه يرده ويأخذ رأس ماله، أو يكون قد زاد بعد العقد، أو جعلت له فائدة، فإنه يردها بنمائها؛ لأنه يتبع في العقود والفسوخ".^(٢)

وقال ابن رجب: "نص الإمام أحمد في رواية ابن ماهان فيمن اشترى لحماً ثم استزاد البائع فزاده ثم رد اللحم بعيب، فالزيادة لصاحب اللحم؛ لأنها أخذت بسبب اللحم فجعلها تابعة للعقد في الرد؛ لأنها مأخوذة بسببه، وإن كانت غير لاحقة به".^(٣)

التخريج الثالث: أن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا تخفيض ونقص من الثمن، وهو ما يعبر عنه الفقهاء بحط الثمن، فالمشتري حصل السلعة والهدية دون زيادة في الثمن، فيعتبر هذا تخفيضاً ونقصاً من الثمن، وقد أجاز الفقهاء الحط من الثمن.^(٤)

قال ابن الهمام: "والحط جائز سواء كان قبل التفرق أو بعده، ويرد الذي حط ما حط".^(٥)

(١) مجمع الضمانات (ص: ٢١٦)، ويراجع: الفتاوى الهندية (٣/ ١٤٨)

(٢) المغني لابن قدامة (٤/ ١١٠)

(٣) القواعد لابن رجب (ص: ٣٢٢)، ويراجع: الجامع لعلوم الإمام أحمد - الفقه (٩/ ١٣٤)

(٤) مختصر اختلاف العلماء (٣/ ١١٠) وفيه: "ويجوز الحط من الثمن سواء قبض أو لم يقبض، وقال الحسن عن زفر لا تجوز الزيادة في البيع وتكون هبة إن قبضها جازت وإلا لم تجز وكذلك الحط من الثمن وهو هبة فيصح قبل القبض بالثمن ولا يصح بعد قبض الثمن إلا أن يسلمه إلى البائع فتكون هبة". ويراجع: فتح القدير للكمال ابن الهمام (٧/ ١٦١)، غمز عيون البصائر (٣/ ٢٠)، المبسوط للسرخسي (١٣/ ٨٦)، حاشية الدسوقي (٣/ ٣٥ و ١٦٥، هامش الفروق للقرافي (٣/ ٢٩٠): بداية المجتهد (٣/ ٢٠٦)، أسنى المطالب (٢/ ٣٧٠)، روضة الطالبين (٥/ ٩٠)، مطالب أولي النهى (٣/ ١٣٢)، كشف القناع (٣/ ٢٣٤)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤/ ١٨٣)

(٥) فتح القدير للكمال ابن الهمام (٧/ ١٦١)

وقال الحموي: "الحط يلتحق بأصل العقد كالزيادة"^(١).
وقال الكاساني: "حط بعض الثمن أنه جائز عندنا، ويلتحق بأصل العقد
والثمن"^(٢).
وقال الموصلي: "وتجوز الزيادة في الثمن والسلعة، والحط من الثمن
ويلتحق بأصل العقد"^(٣).
وقال الأنصاري: "(ما زيد) في الثمن (أو حط من الثمن في مدة الخيار)
بنوعيه (فقط يلحق بالثمن)"^(٤).
وقال الرحيباني: "(وهبة بائع لوكيل) اشترى منه، (كنقص) من الثمن،
فتلحق بالعقد؛ (لأنها لموكله)، وهو المشتري، ويخير بها"^(٥).
وقال ابن النجار: "ما يزداد في ثمن أو مثنى أو أجل أو خيار أو يحط زمن
الخيارين يلحق به لا بعد لزومه"^(٦).
وقال الزرقا: "حط البائع بعض الثمن فإنه يلتحق الحط بالعقد، لعدم المانع
حينئذ من التحاقه"^(٧).

ما يترتب على هذا التخريج:

ما يترتب على تخريج الهدايا الترويجية هو نفس ما يترتب على أنها زيادة
في المبيع، غير أنه في هذا التخريج لا يرجع المشتري في حال انفساخ العقد إلا
بالثمن بعد التخفيض. وأما البائع فإنه يرجع بالسلعة فقط؛ لأن الهدية حط من
الثمن قبضه المشتري، فيلتحق بالعقد.

- (١) غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر (٢٠ / ٣)
- (٢) بدائع الصنائع (٥ / ٢٥٨)، المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٦ / ٤٨٣)
- (٣) الاختيار لتعليل المختار (٨ / ٢)
- (٤) أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٢ / ٣٧٠)، ويراجع: روضة الطالبين وعمدة
المفتين (٥ / ٩٠) وفيه: "ثم اتفق المتبايعان على حط من الثمن أو زيادة فيه، فذلك قد
يكون بعد لزوم العقد وقبله، وفي زمن الخيار ومكانه. وسبق بيان ذلك كله في كتاب
البيع. وحاصله: أنه لا يلحق الحط ولا الزيادة بالعقد بعد لزومه، لا حط الكل، ولا حط
البيع. وفيما قبل لزومه وجهان. أحدهما: للحوق. فإن قلنا به، وحط الثمن، فهو كما
لو باع بلا ثمن، فلا شفعة للشريك، لأنه يصير هبة على رأي، ويبطل على رأي".
- (٥) مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٣ / ١٣٢)، كشاف القناع عن متن الإقناع
(٣ / ٢٣٤)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤ / ١٨٣)
- (٦) منتهى الإرادات (٢ / ٣٢٦)
- (٧) شرح القواعد الفقهية، أحمد بن الشيخ محمد الزرقا (ص: ٢٤٤)

ونوقش هذا التخريج: بأن البائع لم يخفّض الثمن في الحقيقة، فثمن السلعة لم يطرأ عليه تغيير، بل هو ثابت على كل حال بالهدية وبدونها. ولذلك يفرق أصحاب السلع بين التخفيض، وبين هذه الهدايا، كما أن المشتري لا يأخذون هذه الهدايا على أنها تنزيل من الثمن، ولذلك تجد أن الثمن الذي يسجله الباعة في الفواتير، والذي يتكلم به المشترون هو الثمن الذي بذله المشتري دون اعتبار للهدية، ولذلك فإن التسويقيين يذكرون هذه الوسيلة لمن يريد الترويج لسلعة دون التأثير على الأسعار.^(١)

التخريج الراجح:

بعد عرض هذه التخريجات للهدايا الترويجية فإن الذي يبدو رجحانه - والله أعلم - أنها هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، فالبايع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، المشتري يقبلها على أنها كذلك، لا على أنها جزء من المبيع، أو أن لها أثراً في الثمن، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد؛ إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.

كما أنه لا يمكن اعتبارها جزءاً من المبيع؛ إذ لو كانت كذلك لطبق عليها أحكام البيع، من اشتراط العلم بها، والرد بالعيب ونحوه، ولا يبدو لي هذا، فأقوى التخريجات اعتبارها هدية على سبب، وهو وجود العقد، واختلفت الهدية في هذه الصورة عن الهدايا في الصور السابقة؛ لأن الهدايا في الصور السابقة قد التزم بها البائع بوعده سابق على عقد الشراء، بخلاف هذه الصورة فإن المشتري لم يعلم بحصوله على الهدية إلا عندما تم الإيجاب والقبول .

كما انه يمكن تخريج هذه الهدية على أنها زيادة في المبيع تلتحق بالعقد؛ وذلك إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع، كأن يكون المبيع قلماً، والهدية قلم آخر من نفس النوع، أو زيادة في كمية وقدر المبيع، زياد $\frac{1}{4}$ لتر على القارورة في المشروبات، أو أن يضيف ١٠٠ جرام على كل " كيلو " أرز. أما إن كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع أو تكون سلعة أخرى مختلفة عن السلعة المباعة. يراد تصريفها، أو الترويج لها، أو مجرد المكافأة

(١) ينظر: إدارة التسويق للدكتور بازرعة (١٦٩/٢)، الحواجز التجارية التسويقية، للدكتور

خالد المصلح (ص ٩٩)

بها. أو تكون السلعة عبوة (شاي) والهدية (كوب) مثلاً، أو أن تكون السلعة (معجون أسنان) والهدية (فرشاة أسنان)، فإنها تخرج على أنها هبة محضة.^(١)

الحالة الثالثة: أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بقيام المشتري بعمل محدد.

ولها صور عديدة، منها:

- أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بجمع أجزاء مفترقة في أفراد سلعة معينة، كأن تقوم شركة ما بوضع ملصقات مجزأة في أفراد سلعة معينة غالباً ما تكون هذه الأجزاء شكلاً معيناً، كأن يقوم محل تجاري كبير بإعطاء من بلغ حداً معيناً من الشراء بطاقة فيها جزء من جهاز، على أنه إذا كرر الشراء ثانية وبلغ ذلك الحد فإنه يعطى بطاقة أخرى، وهكذا يتم الأمر حتى يصدق اكتمال الجزء الآخر من الجهاز، فإذا تكامل الجزآن وكوّنا صورة الجهاز أعطي ذلك الجهاز كهدية لصاحب البطاقة.

- أو أن تكون الهدية لمن يكمل جمع ملصق متعلق بالسلعة، أو كما تفعله شركات المشروبات الغازية من جمع لأغطية العبوات، أو أرقام أو غير ذلك من الأشكال التي تعتمد على عمل معين للحصول على الهدية من التاجر أو الشركة المصنعة.^(٢)

- أن يقوم التاجر بعمل كوبون " أو قسيمة اشتراك، وتوزيعه عند شراء الزبون من المؤسسة، ويدخل هذا الزبون بهذا الكوبون قسيمة السحب على جوائز وضعت لمن يحالفه الحظ في قرعة على هذه الصورة، وتكون الهدايا ذات قيمة مالية، كشقة، أو سيارة، أو أدوات كهربائية.^(٣)

التخريج الفقهي:

التخريج الأول: أن هذه الصور من الهدايا الترويجية يمكن تخريجها على

(١) المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر بن طه على كراويه (ص ١٠٠)، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (٤ / ٣٦٠)، الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للدكتور خالد بن عبد الله المصلح (ص ٩٩) - بتصرف.

(٢) فتوى، نقلا عن موقع الدرر السنية www.dorar.net

(٣) أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٩، فتوى، وموقع الدرر السنية www.dorar.net، أحكام الهدية (١٤٥)

أنها هبة، قصد البائع منها تشجيع المشتري وحثه على الشراء، كما أنه قصد منها زيادة الترويج والترغيب في الشراء.

ويترتب على هذا الترخيص ما يلي:

١- أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يفضي إلى حمل الناس على شراء ما لا حاجة لهم فيه من السلع، طمعاً في تكميل هذه الأجزاء المفترقة، وهذا من الإسراف والتبذير الذي نهى الله تعالى عنه في قوله - سبحانه - : ﴿وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾^(١) وقوله: ﴿وَلَا تُبْذِرْ بَذِيرًا﴾^(٢) فالنهى هنا جاء لمنع إنفاق المال بغير حاجة.

٢- أن اختيار الشركات التجارية والجهات المروجة لمنتجاتها هذه الطريقة والأسلوب من الترويج نوع من إضاعة المال الذي نهى النبي ﷺ عن إضاعته، وهذا في قوله ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَ عَلَيْكُمْ: عُقُوقَ الْأُمَّهَاتِ، وَوَادَ الْبَنَاتِ، وَمَنْعَ وَهَاتِ، وَكَرِهَ لَكُمْ قَيْلَ وَقَالَ، وَكَثْرَةَ السُّؤَالِ، وَإِضَاعَةَ الْمَالِ»^(٣)، فالمسلم لا يشتري من السلع إلا ما احتاج إليه دون إسراف أو تبذير.

٣- أن هذه الصور من الهدايا الترويجية، من وسائل أكل أموال الناس بالباطل، والشريعة الإسلامية قد حرمت أكل أموال الناس بالباطل. قال تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^(٤) وقال ﷺ: «لَا يَحِلُّ مَالٌ أَمْرِي مُسْلِمٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ»^(٥)

(١) سورة الأنعام، من الآية: ١٤١، وسورة الأعراف، من الآية: ٣١

(٢) سورة الإسراء، من الآية: ٢٦

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه (١٢٠ / ٣) حديث (٢٤٠٨) كتاب في الاستقراض، باب ما ينهى عن إضاعة المال، (٤ / ٨) حديث (٥٩٧٥) كتاب الأدب، باب عقوق الوالدين من الكبائر، ومسلم في صحيحه (١٣٤١ / ٣) حديث (٥٩٣) كتاب الأقضية، باب النهي عن كثرة المسائل من غير حاجة، والنهي عن منع وهات، وأخرجه غيرهما.

(٤) سورة البقرة، من الآية: ١٨٨

(٥) أخرجه أحمد في مسنده (٢٩٩ / ٣٤) حديث (٢٠٦٩٥)، وقال شعيب الأرنؤوط معلقاً عليه: صحيح لغيره، وهذا إسناد ضعيف لضعف علي بن زيد، وهو ابن جدعان. وأخرجه أبو يعلى الموصلي في مسنده (١٤٠ / ٣) حديث (١٥٧٠)، والبيهقي في السنن الكبرى (١٦٦ / ٦) حديث (١١٥٤٥) كتاب الغصب، باب من غصب لوحاً فأدخله في سفينة أو بنى عليه جداراً، وأورده الهيثمى في مجمع الزوائد (٢٦٦ / ٣) وقال: رواه أحمد، وأبو حرة الرقاشي وثقه أبو داود، وضعفه ابن معين. وفيه علي ابن زيد، وفيه كلام.

٤- أن في هذا النوع من الهدايا قماراً وميسراً، وذلك أن مشتري هذه السلع والخدمات يبذل مالاً في شرائها، ليجمع الأجزاء المفردة، أو يملأ الدفتر الخاص، ثم هو على خطر بعد الشراء، فقد يحصل الجزء المطلوب فيغتم، وقد لا يحصله فيغرم، فالكل سيدفع، وكل منهم يحتمل أنه سيفوز أو لا، فالأمر متردد بين هذا وذاك، فحصل بهذا التردد الحاصل في الميسر والقمار، وأن الناس قد يقدمون على شراء السلعة من غير حاجة معتبرة، وإنما مخاطرة من أجل الجائزة، وهذا نوع من المخاطر التي أجمع أهل العلم على تحريمها^(١)؛ لأن هذه المخاطرة تشبه المخاطرة الحاصلة في الخمر والميسر.^(٢)

وقد أفتى بتحريم هذه الصورة من الهدايا الترويجية الشيخ محمد الصالح العثيمين، حيث قال في إجابة له عن سؤال حول هذه الهدايا: "أما الصورة الثانية: فهي جعل صورة سيارة نصفها في كارت ونصفها الثاني في كارت آخر مثلاً، ولا تدري عن هذا النصف الآخر هل هو موجود، أو غير موجود؟ وعلى فرض أنه موجود، فهو حرام بلا شك؛ لأن الإنسان إذا اشترى كرتوناً يكفيه وعائلته، ووجد فيه كارت السيارة، فإنه سوف يشتري عشرات الكراتين أو مئات الكراتين رجاء أن يحصل على النصف الثاني، ليحصل على السيارة، فيخسر مئات الدراهم، والنهاية أنه لا شيء، فقد تحصل لغيره، فيكون في هذا إضاعة مال وخطر، فلا يجوز استعمال هذه الأساليب".^(٣)

التخريج الثاني: أن من المعاصرين من أجاز هذا النوع من الهدايا الترويجية وهو الدكتور يوسف القرضاوي، فقد سئل في اجتماع المجلس الأوروبي للافتاء عن هذه المسألة فقال: "بعض الشركات تضع بعض الصور داخل منتجاتها وعندما يقوم الشخص بتجميع بعض هذه الصور ويرسلها للشركة يمكن أن يحصل على هدية؟"

(١) ينظر: المبسوط للسخسي (١٥ / ١٠٠)، لسان الحكام (ص: ٣٧٢)، البحر الرائق (٦ / ١٩٨)، مجمع الضمانات (ص: ٤٥٠)، مجمع الأنهر (٢ / ٣٦٦)، الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٥ / ٢٤٥)، عيون المسائل للسمرقندي الحنفي (ص: ٢٤٦)، الأصل للشيخ ط قطر (١٠ / ٥٦٩)، الشامل في فقه الإمام مالك (٢ / ٦٩٠)، مناهج التحصيل (٢ / ٤٢٧)، شرح التلقين (٢ / ٢٣)، الذخيرة للقرافي (٥ / ٢٣٠)، الحاوي الكبير (٥ / ٢١٢)، بحر المذهب للرويانى (٤ / ٣٣٤)، مطالب أولي النهى (٤ / ٢٠٧)، الشرح الممتع على زاد المستنقع (٨ / ٤٤٨)

(٢) الحوافر التسويقية (ص ١٠١)، أحكام الإعلانات التجارية (ص ٢١٤، ٢١٥) - بتصرف.

(٣) فتاوى الشيخ محمد الصالح العثيمين (٢ / ٧٠٨).

فأجاب: "بالنسبة لهذه الهدايا المذكورة الحرج على المسلم فى أخذها؛ وذلك لأنها تتم من طرف واحد وهى الشركة المانحة لها دون اشتراط زيادة سعر السلعة، وإنما هذا من باب الترويج لبضائعها لا يتحمل المشتري أى خسارة ولا زيادة على ثمن السلعة مما يدخلها فى أحكام القمار المحرم شرعاً، ممنوع فقط فى هذه المسألة أن يشتري المسلم هذه السلع لغرض الحصول على هذه الهدايا، فهذا يدخله فى القمار المحرم شرعاً".^(١)

ما يترتب على هذا الترخيخ:

- ١- أن حكم الهدية الترويجية - فى مثل هذه الصورة - هو الجواز؛ لأن الأصل فى المعاملات الحل والإباحة. ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(٢).
- ٢- كما أنه من المستحب قبولها لعموم الأدلة الدالة على استحباب قبول الهدية.
- ٣- ليس للواهب الرجوع فيها إذا قبضها المشتري، وذلك لعموم النهي عن الرجوع فى الهبة.
- ٤- يجب على البائع إعطاء الهدية للمشتري متى قام بالأعمال المطلوبة قبل الحصول على الهدية من تجميع أجزاء متفرقة أو غير ذلك.

الترخيخ الثالث: التفرقة بين أنواع الهدية الترويجية من حيث قيمتها قلة وكثرة، الهدايا البسيطة المعتادة التى لا تثير نزعات النفس إلى الشراء من غير حاجة، فهذه جائزة ولا حرج فيها، الهدايا ذات القيمة العالية كالعقارات أو السيارات أو المبالغ المالية العالية فهى محرمة؛ لأنها تجسيد للقمار والميسر، وإليه ذهب الشيخ مصطفى الزرقا، والدكتور يوسف القرضاوى.^(٣)

وهذا من قبيل التلاعب بنوايا الناس، وتغريهم باتجاه الإقبال على شراء السلع من أجل الحصول على الهدية، فقد ذهبوا إلى أن الهدية فى الهدايا الترويجية تنقسم إلى قسمين: الهدايا البسيطة المعتادة التى لا تثير نزعات النفس إلى الشراء من غير حاجة، فهذه جائزة ولا حرج فيها، والهدايا ذات القيمة العالية كالعقارات

(١) الموقع الرسمى للدكتور يوسف القرضاوى. www.qaradawi.net

(٢) سورة البقرة، من الآية: (٢٧٥).

(٣) أحكام الهدية (ص١٤٨)، أحكام المسابقات، بلحاجى ص ٢٤٥، المسابقات المعاصرة، شبير ص ٣٠، أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٧، ١٢٨، "وقد ناقش الشيخ باسم العامر فى رسالته أحكام الجوائز رأى الشيخ الزرقا والشيخ القرضاوى ورجحه"، "ورجح الشيخ عبد الصمد بلحاجى فى رسالته أحكام المسابقات أنه لا مانع من بذل الهدايا سواء كانت بسيطة أو ذات قيمة عالية لأنه لا نص فيها"، والذى أميل إليه هو الذهاب للتفريق، فهو أبعد عن الشبهات وأكثر تحقيقاً للمصلحة، والله أعلم.

أو السيارات أو المبالغ المالية العالية فهذه تدفع جمهور الناس للشراء من غير حاجة لهم بالسلع، بل ربما أهلك بعض الناس حاجياتهم ليشتروا من هذه المحال أو هذه الشركات ويدخلوا في القرعة والسحب، وهذا التوجه هو تجسيد للقمار والميسر ولعبٌ بأموال الناس وأكل لحقوقهم؛ لأن دخل التاجر سيزداد بجمع أموال الناس بالتغريب بهم، وتطميعهم بالحصول على هذه الهدايا.^(١)

فإن جميع من أجاز اشتروا تحقق ضابطين أساسيين هما:

- ١- أن لا يزيد التاجر في ثمن السلعة المعروضة عن عادة السوق في المكان الذي يقيم فيه، فالزيادة على السلعة في حال تقديم هدية معها، أو في حال كون الحصول عليها تمكن المشتري من الدخول في قرعة، أو سحب، فتكون الزيادة استغلالاً.
- ٢- أن يكون الهدف من عملية الشراء هو الحصول على السلعة المحتاج إليها لا الجائزة.^(٢)

ونوقش هذا الاستدلال من وجهين:

- ١- أن الشرط الأول - وهو ألا يزيد في الأسعار من أجل الجائزة - مما يصعب ضبطه، إلا في السلع الاستهلاكية المشهورة؛ لأن سعرها معروف ثابت، أما ما عداها من السلع فالتحقق من عدم رفع الأسعار فيها صعب أو متعذر، لا سيما في السلع التي تستوردها جهة واحدة تتحكم في سعرها رفعاً وخفضاً، كأكثر أنواع السيارات والأجهزة الكهربائية وبعض الألبسة فإنه لا يمكن في هذه السلع معرفة هل هناك زيادة في السعر لأجل الجائزة أو لا؟^(٣)
- ٢- أن الشرط الثاني، وهو ألا تكون الجائزة هي المقصودة بالشراء، يصعب ضبطه أيضاً؛ لأن القصد هنا أمر خفي، فتعليق الحكم به تعليق بما يصعب أو يتعذر العلم به^(٤).^(٥)

(١) المراجع السابقة.

(٢) فقه المعاملات المالية المعاصرة، الخثلان ص ٢٣٠، أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٦،

أحكام المسابقات، بلحاجي ص ٢٤٥

(٣) ينظر: القمار وأحكامه في الفقه الإسلامي ص (٥٤٢) .

(٤) ينظر: إغاثة اللهفان (٣٧٦/١)، الموافقات للشاطبي (٣٦١/٢) .

(٥) الحوافز التسويقية (ص ١٥٧)

ويمكن أن يجاب عن هذه المناقشة:

أولاً- أن القول بعدم إمكانية ضبط الزيادة، قول مردود؛ حيث إنه لما كانت البضائع متنوعة وكثيرة، فإن المحال التجارية والأسواق كثيرة ومتنوعة، ويمكن للناس أن يقارنوا بين ما يسعر التجار بضاعتهم المختلفة، وبهذا يمكن معرفة إن كانت هناك زيادة بسبب الهدية أو السحب، أو لا.

ثانياً - وأما القول بعدم ضبط نيات الناس، فهذا صحيح من حيث إنه أمر خفي، ولكن يمكن ضبطها بأحكام فقهية أخرى في ضبط الإنفاق والاستهلاك، والتي وردت أدلتها في القرآن والسنة.

فمن الكتاب: قوله تعالى: ﴿وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾^(١)، وقوله - عز وجل -: ﴿وَلَا تُبْذِرْ بَذِيرًا﴾^(٢)

وجه الدلالة: أن الإسراف والتبذير منهي عنهما في كتاب الله تعالى، وانفاق المال بغير حاجة منهي عنه؛ لأنه من قبيل الإسراف والتبذير.

ومن السنة: قوله ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ حَرَّمَ عَلَيْكُمْ: عُقُوقَ الْأُمَّهَاتِ، وَوَادَ الْبَنَاتِ، وَمَنْعَ وَهَاتِ، وَكِرَهُ لَكُمْ قِيلَ وَقَالَ، وَكَثْرَةَ السُّؤَالِ، وَإِضَاعَةَ الْمَالِ»^(٣)

وجه الدلالة: في الحديث ورد النهي عن إضاعة المال فيما لا حاجة فيه، فالمسلم لا يشتري من السلع إلا ما احتاج إليه دون إسراف أو تبذير.^(٤)

التخريج الراجح:

بعد عرض التخريجات السابقة فإن الذي يبدو رجحانه هو ما ذهب إليه أصحاب التخريج الثالث من تقسيم الهدية إلى قسمين والتفرقة بينهما في الحكم، من حيث مراعاة توجه الناس إلى الشراء، ولكن ما يضاف إلى هذا الرأي هو ألا تعامل جميع المؤسسات والسلع بنفس المعيار؛ حيث إن بعض المصانع أو الشركات الكبرى تعطي هدايا مجانية لأصحاب الصفقات الكبرى، كمن يشتري صفقة

(١) سورة الأعراف، من الآية: ٣١

(٢) سورة الإسراء، من الآية: ٢٦

(٣) سبق تخريجه.

(٤) أحكام الهدية (ص ١٤٨)، أحكام المسابقات، بلحاجي ص ٢٤٥، المسابقات المعاصرة،

شبير ص ٣٠، أحكام الجوائز، العامر ص ١٢٧، ١٢٨، "وقد ناقش الشيخ باسم العامر

في رسالته أحكام الجوائز رأي الشيخ الزرقا والشيخ القرصاوي ورجحه". "ورجح الشيخ عبد

الصمد بلحاجي في رسالته أحكام المسابقات، أنه لا مانع من بذل الهدايا سواء كانت بسيطة

أو ذات قيمة عالية لأنه لا نص فيها"، والذي أميل إليه هو الذهاب للتفريق فهو أبعد عن

الشبهات وأكثر تحقيقاً للمصلحة، والله أعلم.

سيارات، " 100سيارة مثلاً وله سيارتان مجاناً، أو شقة سكنية أو وزن معين من الذهب"، فهذا لا يدخل في الحرمة؛ لعدم تأثير مثل هذه الهدايا على عموم الناس الذين لا يستطيعون أصلاً التنافس لنيل هذه الهدايا بسبب التكلفة العالية، مما لا يعطي صبغة الميسر على هذه الهدايا.

فإن تم الإخلال بهذه الضوابط خرجت المسألة عن أصل الحلّ، وهذا الرأي يتضمن ما ذهب إليه ابن عثيمين ويزيد عليه بأن ترك الباب مورياً، فهو قول وسط بين الحرام المطلق، والجواز المطلق، فهو يشمل الحالات التي يحكم بجوازها؛ لأنها منضبطة بضوابط الشرع، كحالة الشخص الذي يقوم بتجميع بعض الصور التي تضعها الشركات داخل منتجاتها والتي يشتريها لحاجته، ثم يرسلها إلى الشركة ليحصل على الهدية، فهذا مما لا حرج فيه؛ وذلك لأنها تتم من طرف واحد - وهي الشركة المنتجة لها - دون اشتراط زيادة سعر السلعة، وإنما هذا من باب الترويج لبضائعها، ولا يتحمل المشتري أي خسارة ولا زيادة على ثمن السلعة، مما لا يدخلها في أحكام القمار والميسر المحرم شرعاً، والممنوع فقط في هذه الصور أن يشتري المسلم هذه السلع لغرض الحصول على هذه الهدية، فهذا يدخله في القمار المحرم شرعاً، والله أعلم.

الثاني من أنواع الهدايا: أن تكون الهدية منفعة (خدمة).

وتحت حالات:

الحالة الأولى: أن يكون المشتري موعوداً بالمنفعة (الخدمة) قبل العقد.

تصوير المسألة:

لهذه الحالة صور كثيرة، منها: ما تعلن عنه كثير من محطات وقود السيارات، أو تغيير الزيت، أو غسيل السيارات، من أن من جمع عدداً محدداً من البطاقات التي تثبت أنه اشترى منهم وقوداً، أو غير عندهم الزيت، أو غسل السيارة، فله غسلة مجانية، ونحو ذلك من الخدمات.

ومما يدخل في هذه الحال ما تقوم به بعض الشركات أو أصحاب السلع من أن من اشترى منهم سلعة أو خدمة، فإن له هدية "تذكرة سفر مجانية" إلى بلد معين.

التخريج الفقهي لهذه الصور:

تتشابه هذه الصور فيما إذا كانت الهدية منفعة (خدمة) موعوداً بها قبل الشراء مع الصور السابقة فيما إذا كانت الهدية سلعة موعوداً بها قبل الشراء؛ لذا فإن التخريج الفقهي لها هو ذات التخريج السابق لصور الهدية إذا كانت سلعة، وسوف أذكرها موجزة خشية التكرار.

التخريج الأول:

أن هذه الهدايا الترويجية ما هي إلا هبة بشرط الثواب؛ وذلك لأن قصد البائع من هذه الهدية كثرة الطلب على السلعة والترغيب فيها وجذب العملاء إليه، وزيادة المبيعات.^(١)

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

- ١- جواز هذا النوع من الهدايا إذا تحققت شروط صحة هبة الثواب.
- ٢- للبائع الرجوع في هذا النوع من الهدايا الترويجية إذا لم يحصل له العوض^(٢)، وهو المنفعة (الخدمة)، وذلك؛ لقول النبي ﷺ: «لَوَاهِبُ أَحَقُّ بِهَبَّتِهِ مَا لَمْ يُنَبَّ»^(٣)

(١) ينظر: فن البيع، محمود عساف (ص١١٦)، التسويق (النظرية والتطبيق)، د. شريف

العاصي (ص٣٨٨، ٣٩٠)

(٢) ينظر: تبين الحقائق (١٠٢/٥)، الذخيرة للقرافي (٢٧٣/٦)، روضة الطالبين (٣٨٦/٥)،

كشاف القناع (٣٠٠/٤).

(٣) سبق تخريجه.

التخريج الثاني: أن هذه الهدايا الترويجية بمثابة الوعد بالهبة.

وذلك لأن الثمن المبذول هو عوض عن السلعة ومقابل لها، دون الهدية (الخدمة)، فهذه الهدية لا تأثير لها على الثمن مطلقاً، ولا مدخل لها فيه، وإنما المقصود منها الحث على الشراء والتشجيع عليه.

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

١- أن حكم الهدية الترويجية - فيما إذا كانت الهدية خدمة موعوداً بها قبل الشراء - هو الجواز؛ لأن الأصل في المعاملات الجلل والإباحة.
٢- كما أنه من المستحب قبولها؛ لعموم الأدلة الدالة على استحباب قبول الهدية.

٣- ليس للواهب الرجوع فيها إذا قبضها المشتري؛ وذلك لعموم النهي عن الرجوع في الهبة.

٤- يجب على البائع إعطاء الهدية الموعودة للمشتري بناء على القول الراجح بوجوب الوفاء بالوعد، إن أدخل الموعود في سبب أو وعده مقروناً بذكر السبب.
التخريج الثالث: أن هدية المنفعة (الخدمة) في مثل هذه الصور معقود عليها، فإن كان المقصود بالعقد أصلاً سلعة فإنه يكون قد جمع بين بيع وإجارة، وهذا جائز، كما ذهب إليه جمهور الفقهاء.^(١)
وإن كان المقصود بالعقد أصلاً المنفعة (الخدمة)، فإن هذه الهدية تكون زيادة في المعقود عليه.

التخريج الرابع: أن هذه الهدية الترويجية فيما إذا كانت منفعة (خدمة) من الهدايا المحرمة التي تعتبر ذريعة إلى أكل أموال الناس بالباطل، والإضرار بالتجار الآخرين.

(١) ينظر: البحر الرائق (٣ / ٦)، التجريد للقدوري (٥ / ٢٧١٤)، شرح التلخيص (٢ / ٩٠٤)، الذخيرة للقرافي (٥ / ١٤)، التاج والإكليل لمختصر خليل (٧ / ٥٠٣)، الكافي في فقه الإمام أحمد (٢ / ٢٣)، المغني لابن قدامة (٤ / ٧٢)، الشرح الكبير على متن المقنع (٤ / ٣٩)

وعند الشافعية في صحة الجمع بين البيع والإجارة في صفقة قولان، ينظر: الحاوي الكبير (٧ / ٤٥٣)، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٥ / ١٤٨)، المجموع شرح المذهب (٩ / ٣٧٢)، روضة الطالبين وعمدة المفتين (١٠ / ٣٦٢)

وممن قال بهذا القول سماحة الشيخ محمد ابن إبراهيم^(١)، وسماحة الشيخ عبد العزيز ابن باز^(٢)، وفضيلة الشيخ عبد الله ابن جبرين^(٣).
وأدلة هذا الترخيص على النحو التالي:

١- أن هذه الصورة من الهدايا يغري بعض الناس على الشراء من هذا المحل دون غيره مما يؤدي إلى ترويج سلعة وكساد سلعة الآخرين.
ونوقش: بأن البيع بأقل من سعر السوق إن كان يؤدي إلى خسارة التجار، فإن ذلك محرم، وهذه الهدايا - فيما يبدو - والتي تمنح لكل مشتر تبليغ هذا المبلغ، وإن كانت تؤدي إلى تقليل أرباح التجار فقط، فإن هذا الأمر سائغ، وإلزام التاجر بأن يبيع بمثل ما يبيع به الناس فإن هذا يعني التسعير على التاجر دون حاجة، وقد امتنع الرسول ﷺ عن التسعير بلا حاجة^(٤).

فقد روى أحمد من طريق حماد بن سلمة، عن قتادة، وثابت البناني، عن أنس بن مالك، قال: غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا: يا رسول الله لو سعرت. فقال: «إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْخَالِقُ الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ الرَّزِيقُ، الْمُسَعِّرُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَا يَطْلُبُنِي أَحَدٌ بِمَظْلَمَةٍ ظَلَمْتُهَا إِيَّاهُ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ»^(٥).

(١) جاء في فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ (٧/٧٧): "من محمد بن إبراهيم إلى ... السلام عليكم ورحمة الله وبركاته، فقد اطلعنا على كتابكم رقم ... وتاريخ ... والذي تذكرون فيه أن (...) يرغبون في تقديم هدايا للجمهور على ما يشتره من محالهم من بضاعة، ويطلبون السماح لهم بالإعلان عن ذلك في الصحف، وتساءلون هل يجوز لهم ذلك؟ ونفيدكم أنه لا يجوز السماح لمثل هذه الأشياء، ولا يباح استعمالها؛ إذ أنها من أكل أموال الناس بالباطل، فيبغي سد الباب عن أمثال هذه الأعمال، وعدم التهاون بها؛ لأنها تفتح الباب إلى الحرام، فمن الحزم قطع الطريق على كل موه نهاب يحتال على أموال الناس بثتى الحيل، نسأل الله أن يوفق المسلمين لما يرضيه، والله يحفظكم".

(٢) فتاوى إسلامية - جمع المسند (٢/٣٦٥).

(٣) فتاوى البيوع والمعاملات - للشيخ عبد الله بن جبرين (ص ٨٢، ٨٣، ٩٠).

(٤) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (٤/٣٣٦).

(٥) أخرجه عبد الرزاق في مصنفه (٨/٢٠٥) حديث (١٤٨٩٧)، وأحمد في مسنده (٢٠/٤٦) حديث (١٢٥٩١) وقال شعيب الأرنؤوط: إسناده صحيح، رجاله ثقات رجال الصحيح. والمقدسي في الأحاديث المختارة (٥/٢٧، ٢٨) حديث (١٦٣٠)، والدارمي في سننه (٣/١٦٥٨) حديث (٢٥٨٧) كتاب البيوع، باب في النهي عن أن يسعر في المسلمين، وابن ماجه في سننه (٣/٣١٩) حديث (٢٢٠٠) كتاب التجارات، باب من =

٢- أن هذا الفعل يتسبب في نشر العداوة والبغضاء بين التجار، فيكون من الميسر الذي أخبر الله عنه بقوله: ﴿ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْغَيْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ ﴾^(١) ونوقش: بأن العداوة إن كان سببها التعدي فلا يجوز، وإن كان الباعث عليها حب الأثرة والاستتثار والحسد بين التجار فلا يكلف الشخص بدفع مثل ذلك؛ والناس يتفاوتون في هذا.

٣- أنها تعري المشتري بشراء سلع ليس له فيها حاجة طمعاً في الحصول على الهدية.

ونوقش: بأن الأصل أن الهدايا متابعة، وليس لها قيمة كبيرة؛ لأنها تصرف لكل مشتر، ولم ترفع قيمة السلعة بسبب الهدية، ولو كانت قيمتها كبيرة لأدى ذلك إلى خسارة البائع، ومع ذلك لو فرض أن المشتري أقدم على الشراء بسبب حاجته إلى الهدية دون السلعة، فإن المبيع بالأصالة في حق المشتري ستكون الهدية، وتكون السلعة هي التابعة، وهذا غير ممنوع ما دام المشتري يعرف حق المعرفة ما سوف يأخذه في مقابل ما سوف يدفعه.^(٢)

التخريج الراجح:

بالنظر في التخريجات السابقة نجد أن جميعها أجازت الهدايا الترويجية - ما عدا التخريج القائل بالتحريم -، وعليه: فإن الهدايا الترويجية لهذه الصور - وهي كون الهدية خدمة موعودا بها قبل الشراء - جائزة على أن الأصل في العقود هو الحل ما لم يقد دليل على المنع.

وقد أفتى بجواز هذه الصورة من الهدايا الترويجية فضيلة الشيخ محمد الصالح العثيمين، ففي جواب له على السؤال التالي: "يوجد لدينا بنشر ومغسلة طبعنا كروتاً كتب عليها اجمع أربعة كروت من غيار الزيت وغسيل، واحصل على غسلة لسيارتك مجاناً، هل في عملنا هذا شيء محذور؟ ولعلكم تضعون قاعدة في مسألة المسابقات وغيرها." قال - أثابه الله - : "أقول: ليس في هذا محذور ما دامت القيمة لم تزد من أجل الجائزة، والقاعدة هي: أن العقد إذا كان

=كره أن يسعر، والترمذي في سننه (٢/ ٥٩٦) حديث (١٣١٤) كتاب البيوع، باب ما جاء في التسعير، وقال: هذا حديث حسن صحيح. وأخرجه غيرهم.

(١) سورة المائدة، الآية: ٩١

(٢) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (٤/ ٣٣٧)

الإنسان فيه سالماً أو غانماً فهذا لا بأس به، أما إذا كان إما غانماً وإما غارماً فإن هذا لا يجوز. هذه القاعدة .."^(١)

ويكون التخرّيج الراجح للصور التي نحن بصددّها للهدية الترويجية: أنها مجرد وعد بالهبة، وبالتالي فإن أصلها الحل بشرط خلوها من الأسباب التي تخرجها عن هذا الأصل.^(٢)

أما إن كانت الهدية (الخدمة) يشترط لتحصّلها بلوغ حد معين من السلع، أو بلوغ ثمن معين، فهي جائزة أيضاً ولا حرج في بذل هذه الهدية أو قبولها، فالتكليف الراجح في حق هذه الصورة أنها هبة مطلقة.

(١) الموقع الرسمي لفضيلة الشيخ محمد بن صالح العثيمين:

<http://binothaimen.net/content/163>

(٢) ينظر: الأشباه والنظائر، ابن نجيم (ص: ٦٦)، الذخيرة (١/ ١٥٥)، القواعد النورانية (ص: ٢١٠)

الحالة الثانية: ألا يكون المشتري موعوداً بالمنفعة قبل العقد.

تصوير المسألة:

لهذه الصورة أمثلة كثيرة، منها: ما تقدمه بعض محطات وقود السيارات، من خدمات لمن يشتري منها وقوداً، كتتظيف زجاج السيارة مثلاً، ونحو ذلك من الخدمات.

التخريج الفقهي لهذه الصورة: هذه الصورة جائزة ولا حرج فيها؛ لأنها من باب الهدية المجردة عن أي شيء^(١)؛ فهي هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، وأن المشتري يقبلها على أنها كذلك، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.^(٢)

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: يجوز هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ لأن الأصل في المعاملات الحلّ والإباحة والصحة، ولا يحرم منها إلا ما يقوم الدليل الخاص على تحريمه.^(٣) قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الزُّبْنَ﴾^(٤).

- (١) أحكام المسابقات، شبير، ص ٢٩، أحكام الجوائز العامر، ص ١٢٥، فقه المعاملات المالية المعاصرة، الختلان ص ٢٣١
- (٢) المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، إعداد: ياسر كراويه، (ص ٩٩)
- (٣) مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية (ص: ٧٥)، وفيه: "الأصل في المعاملات الحل". ويراجع: التقرير والتحبير علي تحرير الكمال بن الهمام (١٥٣/٢)
- (٤) يقول الأستاذ الدكتور حسام الدين عفانة في جواب عن سؤال سائل: "يقول السائل: هل قاعدة الأصل في المعاملات الإباحة قاعدة صحيحة، أرجو توضيح ذلك؟ الجواب: نعم، لقد قرر العلماء أن الأصل في باب المعاملات الإباحة والمراد بكلمة الأصل أي القاعدة المطردة المستمرة التي لا تتخلف إلا نادراً والمعاملات جمع معاملة وتكون بين المتعاقدين كالبائع والمشتري في باب البيوع والمستأجر والمؤجر في الإجارة والشركاء في باب الشركة ونحو ذلك والمراد بالإباحة الجواز أي أن هذه العقود التي تجري بين المتعاقدين القاعدة المستمرة فيها أنها مباحة وجائزة ولا يصح القول بتحريم معاملة ما إلا بدليل صحيح ناقل من الجواز إلى التحريم أو الكراهة وأما إذا لم يرد في الشريعة دليل صحيح على منع المعاملة فهي باقية على الأصل وهو الجواز وبناءً على ذلك لا يجوز منع أي معاملة إلا بنص صريح من الشارع الحكيم أو قياس صحيح عليه وهذا هو القول الصحيح الذي =

ثانياً: يستحب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ إذ قبول الهدية في الشرع مندوب^(١)؛ لعموم الأدلة على استحباب قبول الهدية - وقد سبق ذكرها - ومنها أن النبي ﷺ قبل الهدية قال ﷺ: «لَوْ دُعِيْتُ إِلَى ذِرَاعٍ أَوْ كُرَاعٍ لَأَجَبْتُ، وَلَوْ أُهْدِيَ إِلَيَّ ذِرَاعٌ أَوْ كُرَاعٌ لَقَبِلْتُ».^(٢)

قال ابن عبد البر: "في قبول رسول الله ﷺ لها دليل على أن التهادي وقبول الهدايا من الفعل الحسن المندوب إليه لما في ذلك من التواخي والتحاب".^(٣)، " وكان رسول الله ﷺ يقبل الهدية ويأكلها، ولا يأكل الصدقة، والهدية من أفعال المسلمين الكرماء والصالحين والفضلاء، ويستحبها العلماء، ما لم يسلك بها سبيل الرشوة؛ لدفع حق، أو تحقيق باطل، أو أخذ على حق يجب القيام به".^(٤)

ثالثاً: أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدية بعد قبض المشتري، ولو انفسخ العقد^(٥)؛ بناء على ما رجحانه - سابقاً-^(٦) من عدم جواز الرجوع في الهبة، كما أنه ليس من المروءة ومكارم الأخلاق أن يرجع الواهب فيما وهب، ولورود النهي عن الرجوع في الهبة، لما روي عن ابن عباس قال: قال النبي ﷺ: «الْعَائِدُ فِي هِبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ».^(٧)

تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله". يسألونك، الدكتور حسام الدين عفانة، (ص: ٨٥)

- (١) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥
- (٢) المبسوط للسرخسي (١٦ / ٨٢)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، البيان والتحصيل (١٧ / ٣٧٩)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، كشف المخدرات (٢ / ٥٢١)
- (٣) سبق تخريجه.
- (٤) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد (٢٠ / ١٠٨)
- (٥) الاستذكار (١ / ٥٣١)
- (٦) ينظر: إيثار الإنصاف في آثار الخلاف ص (٣٠٢) .
- (٧) يراجع: مسألة حكم الجوع في الهبة من هذا البحث.
- (٨) سبق تخريجه.

المطلب الرابع: الحكم الشرعي للهدايا النقدية.

الفرع الأول: وضع هدية نقدية في أفراد سلعة معينة.

صورة هذه الهدية: أن يعلن التاجر أو الشركة أن في كل علبة أو فرد من أفراد سلعة معينة مبلغاً معيناً كالجنيه أو الجنيهين؛ ليشجع على شرائها. ويذكر أهل التسويق أن فائدة هذا الأسلوب من أساليب الترويج، هو حسم ثمن السلعة مع المحافظة على ثبات السعر، دون التأثير على سياسة تجارة التجزئة التخفيضية^(١).

التخريج الفقهي لهذا النوع من الهدايا:

التخريج الأول: أنها هبة؛ لأن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا تخفيض ونقص من الثمن، أو خصم من سعر السلعة، يحصل عليه كل من اشترى هذه السلعة. وهو ما يعبر عنه الفقهاء بحط الثمن. فالمشتري حصل السلعة، والهدية النقدية أثرت في سعر السلعة بالنقص، فكانت بمثابة التخفيض والخصم. وصورة ذلك: أنه لو كان ثمن السلعة مائة جنيه مثلاً، وكان في السلعة هدية نقدية قدرها خمسون جنيهاً، فالمشتري في هذه الصورة قد حصل خصماً وتخفيضاً من ثمن السلعة بقدر الهدية النقدية، فهو حط من الثمن قد أجازه الفقهاء.^(٢)

قال ابن الهمام: "والحط جائز سواء كان قبل التفرق أو بعده، ويرد الذي حط ما حط".^(٣)

وقال الحموي: "الحط يلتحق بأصل العقد كالزيادة".^(٤)

وقال الكاساني: "حط بعض الثمن أنه جائز عندنا، ويلتحق بأصل العقد

(١) ينظر: إجراءات الدعاية (ص ٣٥٧).

(٢) ينظر: مختصر اختلاف العلماء (٣/ ١١٠) وفيه: "ويجوز الحط من الثمن سواء قبض أو لم يقبض، وقال الحسن عن زفر لا تجوز الزيادة في البيع وتكون هبة إن قبضها جازت وإلا لم تجز وكذلك الحط من الثمن وهو هبة فيصح قبل القبض بالثمن ولا يصح بعد قبض الثمن إلا أن يسلمه إلى البائع فتكون هبة". ويراجع: فتح القدير للكمال ابن الهمام (٧/ ١٦١)، غمز عيون البصائر (٣/ ٢٠)، المبسوط للسرخسي (١٣/ ٨٦)، حاشية الدسوقي ٣/ ٣٥، و١٦٥، هامش الفروق للقرافي (٣/ ٢٩٠) بداية المجتهد (٣/ ٢٠٦)، أسنى المطالب (٢/ ٣٧٠)، روضة الطالبين (٥/ ٩٠)، مطالب أولي النهى (٣/ ١٣٢)، كشف القناع (٣/ ٢٣٤)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤/ ١٨٣)

(٣) فتح القدير للكمال ابن الهمام (٧/ ١٦١)

(٤) غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر (٣/ ٢٠)

والثمن".^(١)

وقال الموصلي: "وتجوز الزيادة في الثمن والسلعة، والحط من الثمن
ويلتحق بأصل العقد".^(٢)

وقال الأنصاري: " (ما زيد) في الثمن (أو حط من الثمن في مدة الخيار)
بنوعيه (فقط يلحق بالثمن)".^(٣)

وقال الرحيباني: " (وهبة بائع لوكيل) اشترى منه، (كنقص) من الثمن،
فتلحق بالعقد (لأنها لموكله)، وهو المشتري، ويخير بها".^(٤)

وقال ابن النجار: "ما يزداد في ثمن أو مثنى أو أجل أو خيار أو يحط زمن
الخيارين يلحق به لا بعد لزومه".^(٥)

وقال الزرقا: "حط البائع بعض الثمن فإنه يلتحق الحط بالعقد، لعدم المانع
حينئذ من التحاقه".^(٦)

ويترتب على هذا التخريج ما يأتي:

- ١- يجوز هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة والصحة، ولا يحرم منها إلا ما يقوم الدليل الخاص على تحريمه..^(٧)
- ٢- يجوز التعاطي مع هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً وقبولاً، فيستحب

(١) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥ / ٢٥٨)، المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٦ / ٤٨٣)

(٢) الاختيار لتعليل المختار (٨ / ٢)

(٣) أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٢ / ٣٧٠)، وراجع: روضة الطالبين وعمدة المفتين (٥ / ٩٠)، وفيه: "ثم اتفق المتبايعان على حط من الثمن أو زيادة فيه، فذلك قد يكون بعد لزوم العقد وقبله، وفي زمن الخيار ومكانه. وسبق بيان ذلك كله في كتاب البيع. وحاصله: أنه لا يلحق الحط ولا الزيادة بالعقد بعد لزومه، لا حط الكل، ولا حط البعض. وفيما قبل لزومه وجهان. أحدهما: اللحق. فإن قلنا به، وحط الثمن، فهو كما لو باع بلا ثمن، فلا شفعة للشريك، لأنه يصير هبة على رأي، ويبطل على رأي".

(٤) مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٣ / ١٣٢)، كشف القناع عن متن الإقناع (٣ / ٢٣٤)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤ / ١٨٣)

(٥) منتهى الإرادات (٢ / ٣٢٦)

(٦) شرح القواعد الفقهية، أحمد بن الشيخ محمد الزرقا (ص: ٢٤٤)

(٧) مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية (ص: ٧٥)، وفيه: "الأصل في المعاملات الحل". وراجع: التقرير والتحبير علي تحرير الكمال بن الهمام (٢ / ١٥٣)

قبولها؛ إذ قبول الهدية في الشرع مندوب. ^(١) والأدلة على استحباب قبول الهدية كثيرة - وقد سبق ذكرها، وقد جعل الفقهاء الهدية من ضرورات التجارة لاستجلاب القلوب ^(٢)، كما أجازوا لهم الحط من الثمن. ^(٣)

٣- أن الغرر في مثل هذه الهدايا منتهي، فالهدية معلومة للمشتري، وقد دخل وهو يعلم بهذا، إن شاء أقدم على الشراء وإن شاء أحجم ولا شيء في ذلك. ^(٤)

٤- أن هذه الهدايا جائزة بشرط تحقق الضوابط التي منها عدم التغرير بالناس بهدايا تدفعهم لشراء ما لا حاجة لهم به. ^(٥)

٥- لا يرجع المشتري في حال انفساخ العقد إلا بالثمن بعد التخفيض. وأما البائع فإنه يرجع بالسلعة فقط؛ لأن الهدية حط من الثمن قبضه المشتري، فيلتحق بالعقد.

ونوقش هذا التخريج: بأن البائع لم يخفّض الثمن في الحقيقة، فثمن السلعة لم يطرأ عليه تغيير، بل هو ثابت على كل حال بالهدية وبدونها. ولذلك يفرق أصحاب السلع بين التخفيض، وبين هذه الهدايا، كما أن المشتري لا يأخذون هذه الهدايا على أنها تنزيل من الثمن، ولذلك تجد أن الثمن الذي يسجله الباعة في الفواتير، والذي يتكلم به المشترون هو الثمن الذي بذله المشتري دون اعتبار للهدية، ولذلك فإن التسويقيين يذكرون هذه الوسيلة لمن يريد الترويج لسلعة دون التأثير على الأسعار. ^(٦)

(١) المبسوط للرخسي (١٦ / ٨٢)، الاختيار لتعليل المختار (٣ / ٤٨)، البيان والتحصيل (١٧ / ٣٧٩)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٣ / ٥٥٨)، كشف المخدرات (٢ / ٥٢١)

(٢) الهداية في شرح بداية المبتدي (٤ / ٢٨٩)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي (٥ / ١٥٨)

(٣) مختصر اختلاف العلماء (٣ / ١١٠) وفيه: "ويجوز الحط من الثمن سواء قبض أو لم يقبض، وقال الحسن عن زفر: لا تجوز الزيادة في البيع، وتكون هبة إن قبضها جازت وإلا لم تجز، وكذلك الحط من الثمن، وهو هبة فيصح قبل القبض بالثمن، ولا يصح بعد قبض الثمن إلا أن يسلمه إلى البائع فتكون هبة".

(٤) أحكام الإعلانات التجارية، محمد الكامل، ص ٢٢١

(٥) أحكام الهدية، (ص ١٥٠)

(٦) ينظر: إدارة التسويق للدكتور بازرعة (٢ / ١٦٩).، الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور

خالد المصلح (ص ٩٩)

التخريج الثاني: أن هذه الهدية تخرج على مسألة "مد عجوة ودرهم".^(١)
وهو بيع ربوي بجنسه ومعه من غير جنسه من الطرفين أو أحدهما كمد عجوة ودرهم بمد عجوة ودرهم أو بمدين أو درهمين.^(٢)
فتخريج هذا النوع من الهدايا النقدية على هذا التعريف؛ لأنها تشاركها في إحدى الصور، فالبائع باع السلعة وما معها من أوراق نقدية بأوراق نقدية، فهي إحدى صور مسألة مد عجوة ودرهم.

ما يترتب على هذا التخريج: جواز هذه الصورة من الهدايا النقدية أو منعها؛ وهذا يتوقف على بيان اختلاف الفقهاء في حكم هذه المسألة، ومعرفة الراجح، وبيان أقوالهم على النحو التالي:

(١) قاعدة: "مدّ عَجوة ودرهم"، وهو أن يبيع مدّ عجوة ودرهم بدرهم، أو أن يبيع درهماً بمدّ عجوة ودرهم، فاجتمع البيع الحلال، والزيادة كبراً حرام، فيحرم. القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة (٢/ ٦٩٦) ويراجع: تشنيف المسامع بجمع الجوامع (١/ ٢٢٨)، إيثار الإنصاف في آثار الخلاف (ص: ٢٨٩)، تخريج الفروع على الأصول (ص: ١٥٨)، الأشباه والنظائر للسبكي (١/ ١١٨)، المنثور في القواعد الفقهية (٢/ ١٢)، القواعد لابن رجب (ص: ٢٤٨)

(٢) المحرر في الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل (١/ ٣٢٠)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤/ ٢٤٠)، وفيه: "ولا يصح بيع ربوي بجنسه، ومع أحدهما أو معهما، أي: الثمن والمثمن من غير جنسهما، كمد عجوة ودرهم بمثلها أو بمدين من عجوة أو بدرهمين، وتسمى مسألة: مد عجوة ودرهم". كشاف القناع عن متن الإقناع (٣/ ٢٦٠)، كشف المخدرات (١/ ٣٩٧)، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٣/ ١٦٧)، ويراجع: حاشية الجمل على شرح المنهج = فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب (٣/ ٦٢)، وفيه: "وملخص الكلام على قاعدة مد عجوة ودرهم أنها تشتمل على سبع وعشرين صورة بيان ذلك أن في اختلاف الجنس تسع صور لأنه إما يبيع مد ودرهم بمثلها أو بمدين أو درهمين.

وفي كل إما أن يكون المد أعلى من قيمة الدرهم أو أنقص أو مساوياً له فهذه تسع صور ومثلها في اختلاف النوع كأن يبيع مد عجوة برني ومد صيحاني بمثلها أو بمدين صيحانيين أو بمدين برنيين فهذه تسع أخرى ومثلها في اختلاف الصفة كأن يبيع دينار صحيح وآخر مكسر بمثلها أو بصحيحين أو بمكسرين فهذه تسع أخرى فالجملة سبع وعشرون صورة وتتحقق المفاضلة في ثمان عشرة صورة وتحتل المماثلة في تسع صور فالعقد في جميعها باطل.

تحرير محل النزاع:

اتفق الفقهاء على عدم جواز البيع إذا كان الربويان مستويين في المقدار ومع أحدهما عين أخرى؛ كمد ودرهم بمد؛ لأنها تقابل من أحدهما جزءاً، فيبقى أحدهما أكثر من الآخر.

قال القرافي في الفروق: "اتفق الجميع على المنع إذا كان الربويان مستويين في المقدار، ومع أحدهما عين أخرى؛ لأنها تقابل من أحدهما جزءاً، فيبقى أحدهما أكثر من الآخر بالضرورة".^(١)

أما إذا كان الربويان مختلفين في المقدار، وهذه الصور مشهورة بمسألة "مد عجوة ودرهم"، فقد اختلف الفقهاء فيها على ثلاثة أقوال:

القول الأول: المنع مطلقاً، فلا يجوز بيع الربوي بجنسه ومعه أو معهما من غير جنسهما، وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من المالكية في المذهب^(٢)، والشافعية^(٣)،

(١) الفروق للقرافي = أنوار البروق في أنواع الفروق (٣/ ٢٤٨)

(٢) منح الجليل شرح مختصر خليل (٤/ ٤٩٤، ٤٩٣)، وفيه: "منع مالك والشافعي - رضي الله تعالى عنهما - بيع دينار وثوب بدينارين للفضل بين الذهبين؛ لأن السلعة تنقسط مع دينارها على الدينارين فيصيب كل دينار نصفيهما، وربما كانت قيمة السلعة أكثر من الدينار أو أقل فيقابل نصفها أكثر الدينار أو أقله، ويقابل نصف الدينار الذي معها أقل منه أو أكثر، ولهذا منعها الشافعي رحمه الله. وإن لم يقل بالذرائع وهذه المسألة تعرف عند الشافعية بمد عجوة ودرهم لفرضها في بيع مد عجوة ودرهم بدرهمين". الاستنكار (٦/ ٣٦٨)، وفي: "ولا يجوز مد عجوة بدرهم بمد عجوة ولا دينار ودرهم بدينارين، قال أبو عمر هذا كله مذهب مالك وأصحابه".

(٣) البيان في مذهب الإمام الشافعي (٥/ ١٩٦)، وفيه: "مسألة: مد عجوة ودرهم كل جنس حرم فيه الربا، لا يجوز بيع بعضه ببعض، ومع أحدهما، أو معهما، جنس آخر من أموال الربا، أو من غير أموال الربا، كمد عجوة. وهو نوع من التمر. ودرهم بمد عجوة، أو بدرهمين، أو كدرهم ومد عجوة بدرهم ومد عجوة، أو كثوب ودرهم بدرهمين، أو كدرهم وثوب بدرهم وثوب، الحاوي الكبير (٥/ ١١٣)، وفيه: "قال الشافعي رحمه الله تعالى: "ولا خير في مد عجوة ودرهم بمد عجوة حتى يكون التمر بالتمر مثلاً بمثل". قال الماوردي: وجملته أن كل جنس ثبت فيه الربا فلا يجوز أن يباع بشيء من جنسه إذا ضم إليه عوض من غير جنسه. فعلى هذا لا يجوز أن يباع مد تمر ودرهم بمد عجوة ولا بدرهمين، ولا يجوز أن يباع دينار وثوب بدينارين ولا درهم وسيف بدرهمين". مختصر المزني (٨/ ١٧٤)، نهاية المطلب في دراية المذهب (٥/ ٨٤)

والراجح في مذهب الحنابلة^(١)، واختاره زفر من الحنفية^(٢)، وابن حزم من الظاهرية^(٣).

(١) شرح منتهى الإرادات = دقائق أولي النهى لشرح المنتهى (٢ / ٧٠)، وفيه: "و (لا) يصح بيع (ربوي بجنسه ومعهما) أي العوضين (أو) مع (أحدهما من غير جنسهما كمد عجوة ودرهم بمثلها) أي بمد عجوة ودرهم ولو أن المدين والدرهمين من نوع واحد (أو) ببيع مد عجوة ودرهم (بمدين) من عجوة (أو بدرهمين) وكبيع محلي بذهب بذهب أو محلي بفضة بفضة، وتسمى مسألة مد عجوة ودرهم ؛ لأنها مثلت بذلك ونص على عدم جوازها".
المغني لابن قدامة (٤ / ٢٨)، وفيه: "إن باع شيئاً فيه الربا، بعضه ببيع، ومعهما، أو مع أحدهما من غير جنسه، كمد ودرهم بمد ودرهم، أو بمدين، أو بدرهمين. أو باع شيئاً محلي بجنس حليته، فهذه المسألة تسمى مسألة مد عجوة. والمذهب أنه لا يجوز ذلك. نص على ذلك أحمد، في مواضع كثيرة، وذكره قداماء الأصحاب، قال ابن أبي موسى في السيف المحلي والمنطقة والمراكب المحلاة بجنس ما عليها: لا يجوز، قولاً واحداً. وروي هذا عن سالم بن عبد الله، والقاسم بن محمد، وشريح، وابن سيرين وبه قال الشافعي، وإسحاق، وأبو ثور". كشف القناع عن متن الإقناع (٣ / ٢٦٠)، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى (٣ / ١٦١)

(٢) المبسوط للسرخسي (١٤ / ٥)، وفيه: "أما بيع السيف المحلي بالفضة بالفضة، فعلى أربعة أوجه: إن كان يعلم أن فضة الحلية أكثر فهو فاسد، وكذلك إن كانت الحلية مثل النقد في الوزن، الجفن والحماثل فضل خال عن العروض، فإن مقابلة الفضة بالفضة في البيع تكون بالأجزاء. وإن يعلم أن الفضة في الحلية أقل جاز العقد على أن يجعل المثل بالمثل والباقي بإزاء الجفن والحماثل عندنا خلافاً للشافعي وإن كان لا يدرى أيهما أقل فالبيع فاسد عندنا لعدم العلم بالمساواة عند العقد وتوهم الفضل وعند زفر هذ يجوز فإن الأصل الجواز والمفسد هو الفصل الخالي عن العوض مما لم يعلم به يكون العقد محكوماً بجوازه".

(٣) المحلي بالآثار (٧ / ٤٣٩): "مسألة: فإن كان مع الذهب شيء غيره - أي شيء كان من فضة أو غيرها - ممزوج به، أو مضاف فيه، أو مجموع إليه في دنانير، أو في غيرها: لم يحل بيعه مع ذلك الشيء، ولا دونه بذهب أصلاً، لا بأكثر من وزنه ولا بأقل، ولا بمثله، إلا حتى يخلص الذهب وحده خالصاً.

وكذلك إن كان مع الفضة شيء غيرها: كصفر، أو ذهب، أو غيرهما، ممزوج بها، أو ملصق معها، أو مجموع إليها: لم يحل بيعها مع ذلك الشيء، ولا دونه بفضة أصلاً - دراهم كانت أو غير دراهم - لا بأكثر من وزنها، ولا بأقل، ولا بمثل وزنها، إلا حتى تخلص الفضة وحدها خالصاً، سواء في كل ما ذكرنا: السيف المحلي، والمصحف المحلي، والخاتم فيه الفص، والحلي فيه الفصوص، أو الفضة المذهبة، أو الدنانير فيها خلط صفر أو فضة، أو الدراهم فيها خلط ما، ولا ربا في غير ما ذكرنا أصلاً.

وكذلك إن كان في القمح شيء من غيره مخلوط به، أو مضاف إليه من دغل أو غيره: لم يجز بيعه بذلك الشيء، ولا دونه بقمح صاف أصلاً. =

واستدلوا على ذلك بالسنة، والمعقول.

أولاً - السنة:

ما ورد عن فضالة بن عبيد الأنصاري، أنه قال: أتى رسول الله ﷺ وهو بخيبر بقلادة فيها خرز وذهب، وهي من المعانم تُباع، فأمر رسول الله ﷺ بالذهب الذي في القلادة فنزع وحده، ثم قال لهم رسول الله ﷺ: «الذهب بالذهب وزناً بوزن»^(١).

وجه الدلالة من الحديث: أن النبي ﷺ أمر بنزع الخرز وأفراد الذهب ليبيعه، ولو جاز بيعه من الخرز لما احتاج إلى وزنه، ثم قال: «الذهب بالذهب وزناً بوزن» فنبه بذلك على أن علة إفراده بالبيع أن يتحقق فيه الوزن بالوزن.^(١) فدل هذا الحديث على أنه لا يجوز بيع جنس من الربا بجنسه ومع أحدهما من غير جنسه كهذا المذكور في الحديث، وكما لو باع مد عجوة ودرهم بدرهمين.^(٢) وعلة النهي كون مقابلة الذهب بالذهب وزيادة الفضل الموجبة لحصول الربا.^(٤)

قال الإمام النووي في الحديث: إنه لا يجوز بيع الذهب مع غيره بذهب، حتى يفصل فيبيع الذهب بوزنه ذهباً، ويباع الآخر بما أراد، وكذا سائر الربويات لا بد من فصلها، وسواء كان الذهب في الصورة الأولى قليلاً أو كثيراً، وكذلك سائر الربويات، وهذه هي المسألة المشهورة في كتب الشافعي وأصحابه وغيرهم المعروفة بمسألة مدّ عجوه.^(٥)

وكذلك القول في الشعر - فيه شيء غيره أو معه شيء غيره - فلا يحل بيعه بشعر محض - وفي التمر يكون معه أو فيه شيء غيره أو معه فلا يحل بيعه بتمر محض. وكذلك القول في الملح يكون فيه أو معه شيء غيره - فلا يحل بيعه بملح صاف. وإنما هذا كله إذا ظهر أثر الخلط في شيء مما ذكرنا - وأما ما لم يؤثر ولا ظهر له فيه عين ولا نظر أيضاً: فحكمه حكم المحض؛ لأن الأسماء إنما هي موضوعة على حسب الصفات التي بها تنتقل الحدود".

(١) أخرجه مسلم في صحيحه (٣/ ١٢١٣) حديث (١٥٩١) كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز وذهب، وأخرجه غيره.

(٢) المنتقى شرح الموطأ (٤/ ٢٧٧)

(٣) كشف المشكل من حديث الصحيحين (٤/ ١٩٩)

(٤) الكوكب الوهاج شرح صحيح مسلم (١٧/ ٣١٨)

(٥) شرح النووي على مسلم (١١/ ١٧، ١٨)، التحبير لإيضاح معاني التيسير (١/ ٥٥٣)،

الكوكب الوهاج شرح صحيح مسلم (١٧/ ٣١٨)

ونوقش الاستدلال بهذا الحديث من ثلاثة وجوه:

الوجه الأول: أن هذا الحديث مضطرب.

قال الطحاوي: "اضطرب هذا الحديث، فلم يوقف على ما أريد منه، فليس لأحد أن يحتج بمعنى من المعاني التي روي عليها إلا احتج مخالفه عليه بالمعنى الآخر".^(١)

وفي المعتصر: "والحديث مضطرب فيه، فروى عن فضالة قال: أصبت يوم خيبر قلادة فيها ذهب وخرز، فأردت أن أبيعها، فأتيت النبي ﷺ فذكرت ذلك له فقال: «أَفْصِلْ بَعْضَهَا مِنْ بَعْضٍ، ثُمَّ بَعْهَا كَيْفَ شِئْتَ».^(٢)

وروي عنه قال: أتى النبي ﷺ يوم خيبر بقلادة فيها خرز معلقة بذهب ابتاعها رجل بسبع أو تسع فأتى النبي ﷺ فذكر ذلك له فقال: «لَا، حَتَّى تُمَيِّزَ مَا بَيْنَهُمَا» فقال: «إِنَّمَا أَرَدْتُ الْحِجَارَةَ قَالَ: «لَا، حَتَّى تُمَيِّزَ مَا بَيْنَهُمَا» فَرَدَّهُ».^(٣) وروى عنه أنه قال: أُنِّي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَهُوَ بِخَيْبَرَ بِقِلَادَةٍ فِيهَا خَرَزٌ وَذَهَبٌ، وَهِيَ مِنَ الْمَعَانِمِ تَبَاعُ، فَأَمَرَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِالذَّهَبِ الَّذِي فِي الْقِلَادَةِ فَنَزَعَ وَحَدَّهُ، ثُمَّ قَالَ لَهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَرُزْنَا بِوَزْنِ».^(٤)

وفي رواية عن فضالة بن عبيد قال: اشتريت يوم خيبر قلادة فيها ذهب وخرز بإثني عشر دينارا.^(٥) وفي بعضها: عن حنش، أنه قال: كنا مع فضالة بن عبيد في غزوة، فطارت لي ولأصحابي قلادة فيها ذهب وورق، وجوهر، فأردت أن أشتريها، فسألت فضالة بن عبيد.^(٦)

(١) شرح معاني الآثار (٧٣ / ٤)

(٢) أخرجه الطحاوي في شرح مشكل الآثار (٣٧٨ / ١٥) حديث (٦٠٩٥)، وصححه الإمام العيني في نخب الأفكار (٢٩٣ / ١٤)

(٣) أخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه (٢٨٥ / ٤) حديث (٢٠١٨٥)، وابن أبي عاصم في الأحاد والمثاني (١٣٣ / ٤) حديث (٢١١١)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار (١٥ / ٣٧٩) حديث (٦٠٩٦)، وصححه الإمام العيني في نخب الأفكار (٢٩٣ / ١٤)

(٤) سبق تخريجه.

(٥) أخرجه النسائي في سننه (٢٧٩ / ٧) حديث (٤٥٧٣) كتاب البيوع، بيع القلادة فيها الخرز، والذهب بالذهب، وفي السنن الكبرى (٤٧ / ٦) حديث (٦١٢١) كتاب البيوع، بيع القلادة فيها الخرز، والذهب بالذهب، وقال محمد بن علي الولوي في ذخيرة العقبى في شرح المجتبي (٣٧٥ / ٣٤): رجاله كلهم رجال الصحيح.

(٦) المعتصر من المختصر (١ / ٣٣٧، ٣٣٨)، ويراجع: إكمال المعلم بفوائد مسلم (٥ /

وقال ابن حجر: "حديث «فضالة بن عبيد: أتى النبي ﷺ وهو بخبير بقلادة فيها خرز» - الحديث - مسلم^(١) وأبو داود وعزى البيهقي لفظ أبي داود لتخريج مسلم، وليس بصواب، وإن كان مراده أصل الحديث، وله عند الطبراني في الكبير طرق كثيرة جداً، وألفاظها مختلفة.^(٢)
فبعض الروايات - وهي رواية حنش - تدل على أن القصة وقعت لتابعي، وفي غيرها أن القصة وقعت لصحابي.

وأجيب عنه بوجهين:

أدهما: أن هذا الاختلاف لا يوجب ضعفاً، بل المقصود من الاستدلال محفوظ لا اختلاف فيه، وهو النهي عن بيع ما لم يفصل، وأما جنسها وقدر ثمنها فلا يتعلق به في هذه الحالة ما يوجب الحكم بالاضطرار، وحينئذ ينبغي الترجيح بين روايتها، وإن كان الجميع ثقات فيحكم بصحة رواية أحفظهم وأضبطهم، ويكون رواية الباقيين بالنسبة إليه شاذة.^(٣)

ثانيهما: أجاب البيهقي عن هذا الاختلاف بقوله: سياق هذه الأحاديث مع عدالة روايتها تدل على أنها كانت بيوعاً شهدها فضالة كلها، والنبي ﷺ ينهى عنها، فأداها كلها، وحنش الصنعاني أداها متفرقا.^(٤)
قال النووي: وقال في كتاب المعرفة للبيهقي^(٥) بعد أن ذكر الرواية التي ذكرها المصنف ثم ذكر القصة الأخرى التي ذكرناها عن مسلم، ثم حكم بأنها

(١) عَنْ حَنْشٍ، أَنَّهُ قَالَ: كُنَّا مَعَ فَضَالَةَ بْنِ عُبَيْدٍ فِي غَزْوَةٍ، فَطَارَتْ لِي وَلِأَصْحَابِي قِلَادَةٌ فِيهَا ذَهَبٌ وَوَرِقٌ وَجَوْهَرٌ، فَأَرَدْتُ أَنْ أَشْتَرِيَهَا، فَسَأَلْتُ فَضَالَةَ بْنَ عُبَيْدٍ، فَقَالَ: انْزِعْ ذَهَبَهَا فَاجْعَلْهُ فِي كِفَّةٍ، وَاجْعَلْ ذَهَبَكَ فِي كِفَّةٍ، ثُمَّ لَا تَأْخُذَنَّ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ، فَإِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ، يَقُولُ: «مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ، فَلَا يَأْخُذَنَّ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ». (أخرجه مسلم في صحيحه (٣/ ١٢١٤) حديث (١٥٩١) كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز وذهب).

(٢) التلخيص الحبير ط العلمية (٣/ ٢٣) بتصريف واختصار.

(٣) التلخيص الحبير ط العلمية (٣/ ٢٣، ٢٤)

(٤) السنن الكبرى للبيهقي (٥/ ٤٧٩)

(٥) قال البيهقي في معرفة السنن والآثار (٨/ ٥٦): عَنْ حَنْشٍ، عَنْ فَضَالَةَ بْنِ عُبَيْدٍ قَالَ: أَتَى رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: عَامَ خَيْبَرَ بِقِلَادَةٍ فِيهَا خَرَزٌ مُعَلَّقَةٌ بِذَهَبٍ " ابْتَاعَهَا رَجُلٌ بِسَبْعَةِ دَنَانِيرٍ أَوْ بِتِسْعَةٍ، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «لَا، حَتَّى تُمَيِّرَ بَيْنَهُ وَبَيْنَهَا» قَالَ: إِنَّمَا أَرَدْتُ الْحِجَارَةَ قَالَ: «لَا، حَتَّى تُمَيِّرَ بَيْنَهُمَا» قَالَ: فَرَدَّهُ حَتَّى مَيَّرَ بَيْنَهُمَا. رَوَاهُ مُسْلِمٌ فِي الصَّحِيحِ، عَنْ أَبِي بَكْرٍ بْنِ أَبِي شَيْبَةَ وَغَيْرِهِ، عَنْ ابْنِ الْمُبَارَكِ،

قصة أخرى قال: لأن في هذه الرواية أنه بنفسه اشتراها، وفي تلك أن رجلاً ابتاعها، واختلفاً أيضاً في قدر الدنانير غير أنهما اتفقا في النهي حتى يفصل، وفي ذلك دلالة على أن المنع من البيع لأجل الجمع بينهما في صفقة واحدة، وهذا الذي قاله البيهقي متعين، فإن أسانيد الطرق كلها صحاح ولا منافاة بينهما، فالجمع بينهما بذلك أولى من الحكم على بعضها بالغلط، وأيضاً كلها متفقة على النهي عن البيع حتى يفصل".^(١)

الوجه الثاني: أنه يحتمل أن الذهب كان فيها أكثر من اثني عشر ديناراً، وقد اشتراها باثني عشر ديناراً، والحنفية لا يجيزون ذلك، وإنما يجيزون البيع إذا باعها بذهب أكثر مما فيها، فيكون ما زاد من الذهب المنفرد، في مقابلة الخرز ونحوه، مما هو مع الذهب المبيع، فيصير كعقدين.

الوجه الثالث: أنه إنما نُهي عنه؛ لأنه كان في بيع الغنائم؛ لئلا يُغبن المسلمون في بيعها.

وأجيب عن هذين الوجهين: بأنهما جوابان ضعيفان، فإنه دعوى مجردة، ودليل صحة القول بالمنع وفساد التأويلين أن النبي ﷺ قال: «لَا تَبَاعُ حَتَّى تُفْصَلَ»^(٢)، وهذا صريح في اشتراط فصل أحدهما عن الآخر في البيع، وأنه لا فرق بين أن يكون الذهب المبيع قليلاً أو كثيراً، وأنه لا فرق بين بيع الغنائم وغيرها.^(٣)

الوجه الرابع: يحتمل أن يكون المقصود من الحديث أن النبي ﷺ رده؛ لأن ذهب القلادة أكثر من ذهب الثمن.^(٤)

وأجيب: بأن ذلك لا يصح ذلك من وجهين:

وَالَّذِي رَوَى اللَّيْثُ بْنُ سَعْدٍ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ يَزِيدَ، بِإِسْنَادِهِ هَذَا عَنْ فَضَالَةَ بْنِ عُبَيْدٍ، أَنَّهُ اشْتَرَى يَوْمَ حَيْبَرَ قِلَادَةً فِيهَا اثْنِي عَشَرَ دِينَارًا فِيهَا ذَهَبٌ وَخَرَزٌ، وَفِي رِوَايَةٍ أُخْرَى: قِلَادَةٌ بِإِثْنِي عَشَرَ دِينَارًا فِيهَا ذَهَبٌ وَخَرَزٌ قَالَ: فَفَصَلُّنَاهَا، فَوَجَدْتُ فِيهَا أَكْثَرَ مِنْ اثْنِي عَشَرَ دِينَارًا، فَذَكَرْتُ ذَلِكَ لِلنَّبِيِّ ﷺ، فَقَالَ: «لَا تَبَاعُ حَتَّى تُفْصَلَ»، قصة أخرى؛ لأن في هذه الرواية أنه بنفسه اشتراها.

(١) المجموع شرح المذهب (٣١٢ / ١٠)

(٢) أخرجه مسلم في صحيحه (٣ / ١٢١٣) حديث (١٥٩١) كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز وذهب، وأخرجه غيره.

(٣) شرح النووي على مسلم (١١ / ١٨)، ذخيرة العقبى في شرح المجتبى (٣٤ / ٣٧٧)

(٤) الحاوي الكبير (٥ / ١١٤)

أحدهما: أن النبي ﷺ أطلق الجواب من غير سؤال، فدل على استواء الحالين.

والثاني: أن قول المشتري إنما أردت الخرز دليل على أن الذهب يسير دخل على وجه التبع.

وروي أن معاوية ابتاع سيفاً محلياً بالذهب بذهب فقال أبو الدرداء: لا يصلح هذا، فإن رسول الله ﷺ نهى عنه، فقال: «**الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ مِثْلًا بِمِثْلٍ**»^(١). فقال معاوية: ما أرى بذلك بأساً. فقال أبو الدرداء: أحدثك عن رسول الله ﷺ وتحدثني عن رأيك، والله لا أساكنك أبداً.^(٢)

الوجه الخامس: لعل رسول الله ﷺ قال: «**لا يباع حتى يفضّل**» بالضاد المعجمة.^(٣)

وأجيب: بأن هذا تصحيف على الرواة وسوء ظن بالنقلة، مع علمنا بتحريمهم، ولم يروه أحد كذلك؛ وذلك لأن في بعض ألفاظ الصحيح أن فضالة

(١) أخرجه البخاري في صحيحه (٧٤ / ٣) حديث (٢١٧٦) كتاب البيوع، باب بيع الفضة بالفضة، ومسلم في صحيحه (١٢١١ / ٣) حديث (١٥٨٤) كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، وأخرجه غيرهما.

(٢) أخرجه بهذا السياق: ابن ماجه في سننه (٨ / ١) حديث (١٨) كتاب المقدمة، باب تعظيم حديث رسول الله ﷺ والتعليق على من عارضه، والطبراني في مسند الشاميين (١ / ٢١٨) حديث (٣٩٠)، وقال شعيب الأرنؤوط في تعليقه على حديث أبي داود: إسناده ضعيف لانقطاعه، قبيصة بن ذؤيب لم يسمع من عبادة بن الصامت. وأخرجه الطبراني في "مسند الشاميين" (٣٩٠) من طريق هشام بن عمار، بهذا الإسناد.

وأصل الحديث في "الصحيحين" من حديث عبادة سوى هذه القصة التي ذكرها. قلت: أصله في "الصحيحين" بلفظ: «**الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ**» (أخرجه البخاري في صحيحه (٧٤ / ٣) حديث (٢١٧٦) كتاب البيوع، باب بيع الفضة بالفضة، ومسلم في صحيحه (١٢١١ / ٣) حديث (١٥٨٤) كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، وأخرجه غيرهما).

(٣) لم أقف عليه إلا في كشف المشكل من حديث الصحيحين (٤ / ٢٠٠)، ذكره بقوله: "وقد تجاسر بعض المتفهمة الذين جعلوا بضاعتهم الجدل دون معرفة النقل فقال: لعل رسول = الله ﷺ قال: (لا يباع حتى يفضّل) بالضاد المعجمة. وهذا تصحيف على الرواة وسوء ظن بالنقلة، مع علمنا بتحريمهم، ولم يروه أحد كذلك".

سئل عن هذه المسألة فقال: «أَنْزَعُ ذَهَبَهَا فَأَجْعَلُهُ فِي كِفَّةٍ، وَأَجْعَلُ ذَهَبَكَ فِي كِفَّةٍ، ثُمَّ لَا تَأْخُذَنَّ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ»^(١) .^(٢)

الوجه السادس: يستدل بعموم الأحاديث الواردة في النهي عن بيع الربوي بجنسه إلا متماثلاً، ومنها: ما روي عن أبي هريرة، قال: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَزَنًا بِوَزْنٍ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَزَنًا بِوَزْنٍ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَزَادَ فَهُوَ رِبَاً»^(٣).

وجه الدلالة من الحديث: عني أن المعيار فيها أيضاً الوزن، فالحديث يدل على وجوب تحقيق المماثلة في بيع الربوي بجنسه، وذلك لا يكون إلا بمعيار معلوم مقداره بالشرع أو بالعادة وزناً أو كيلاً، فمن زاد على مقدار البيع الآخر من جنسه أو استزاد فطلب زيادته وأخذه فهذا الزائد يكون ربا ويحرم ذلك البيع.^(٤) وقوله: "مِثْلًا بِمِثْلٍ" دليل على بطلان البيع بقاعدة: "مد عجوة"، وهو أن يبيع مد عجوة ودينارا بدينارين.^(٥)

ثالثاً- المعقول، من وجوه:

الأول: أن بيع مال الربا بجنسه ومعهما أو مع أحدهما شيء آخر مثل إن باع درهما وثوباً بدرهمين أو بدينارين، أو باع درهما وثوباً بدرهمين وثوب لا يجوز؛ لأن اختلاف الجنس في أحد شقي الصفقة يوجب توزيع ما مقابلتهما عليهما باعتبار القيمة، والتقويم تقدير وجهل لا يفيد معرفة في الربا، وعلّة النهي إنما هي كون مقابلة الذهب بالذهب وزيادة الفضل الموجبة لحصول الربا.^(٦)

الثاني: أن العقد الواحد إذا جمع شيئين مختلفي القيمة كان الثمن مقسماً على قيمتهما لا على أعدادهما، يوضح ذلك أصلاً:

أحدهما: أن من اشترى شقصاً من دار وعبداً بألف فاستحق الشقص بالشفعة كان مأخوذاً بحصته من الثمن اعتباراً بقيمته وقيمة العبد ولا يكون مأخوذاً بنصف الثمن.

(١) أخرجه مسلم في صحيحه (٣/١٢١٤) حديث (١٥٩١) كتاب المساقاة، باب بيع القلادة فيها خرز وذهب.

(٢) كشف المشكل من حديث الصحيحين (٤/٢٠٠)

(٣) سبق تخريجه.

(٤) الكوكب الوهاج شرح صحيح مسلم (١٧/٣٠٧)، فتح ذي الجلال والإكرام بشرح بلوغ المرام ط المكتبة الإسلامية (٤/٢٣)

(٥) فتح الباري لابن حجر (٤/٣٨١)، ويراجع: ذخيرة العقبى في شرح المجتبى (٣٤/٣٧١)

(٦) ذخيرة العقبى في شرح المجتبى (٣٤/٣٧٧)

والثاني: أن من اشترى عبداً وثوباً بألف ثم استحق الثوب أو تلف كان العبد مأخوذاً بحصته من الألف ولا يكون مأخوذاً بنصف الألف. وإذا كانت الأصول توجب تقسيط الثمن على القيمة اقتضى أن يكون العقد هاهنا فاسداً لأنه يتردد بين أمرين: **أحدهما:** العلم بالتفاضل.

والثاني: الجهل بالتمائل. لأنه يجوز أن تكون قيمة المد الذي مع الدرهم أقل من درهم أو أكثر من درهم، أو يكون درهماً لا أقل ولا أكثر. فإن كان أقل أو أكثر كان التفاضل معلوماً وإن كان درهماً كان التماثل مجهولاً، والجهل بالتمائل كالعلم بالتفاضل. فلم يخل العقد في كلا الأمرين من الفساد. (١)

ونوقش هذا الاستدلال من وجوه:

الأول: ما ذكره ابن تيمية، حيث قال: "قولهم بأن الصفقة إذا اشتملت على عوضين مختلفين انقسم الثمن عليهما بالقيمة، وهذه علة ضعيفة؛ فإن الانقسام: إذا باع شقصاً مشفوعاً، وما ليس بمشفوع - كالعبد والسيف والثوب - إذا كان لا يحل: عاد الشريك إلى الآخذ بالشفعة، فأما انقسام الثمن بالقيمة لغير حاجة فلا دليل عليه". (٢)

وأجيب: بأن الثمن لا بد أن يكون مقسطاً إما على القيمة وإما على العدد، فلما بطل أن يكون مقسطاً على العدد لأنه لا يستحق به، ثبت أنه مقسط على القيمة، وليس الجهل بالتفصيل مع العلم بالجملة مانعاً من الصحة. (٣)

قال ابن رجب: "نعم نحتاج إلى معرفة ما يقابل الدراهم أو المد من الجملة الأخرى إذا ظهر أحدهما مستحقاً^(٤) أو رد بعيب أو غيره ليرد ما قابله من عوضه حيث كان المردود هاهنا معيناً مفرداً". (٥)

(١) الحاوي الكبير (٥/ ١١٤)

(٢) مجموع الفتاوى (٢٩/ ٤٥٢)

(٣) الحاوي الكبير (٥/ ١١٥)

(٤) المُسْتَحَقُّ: وهو ظهور كون الشيء حقاً واجباً للغير، وذلك بأن يكون المبيع مغصوباً، أو

غير مملوك للبائع. ينظر: حاشية ابن عابدين (٥/ ١٩١)

(٥) القواعد لابن رجب (ص: ٢٤٩)

الثاني: أن هذا العقد ممنوع سدا لذريعة الربا؛ فإن اتخاذا ذلك حيلة على الربا فالصريح واقع كبيع مائة درهم في كيس بمائتين جعلاً للمائة في مقابلة الكيس، وقد لا يساوي درهما فمنع ذلك؛ حسماً لهذه المادة.^(١)

القول الثاني: الجواز مطلقاً، فيجوز بيع الربوي بجنسه، ومعه أو معها من غير جنسه، وهو ما ذهب إليه الحنفية في المذهب^(٢)، وهو رواية عن الإمام أحمد.^(٣)

واستدلوا على ذلك بالسنة:

فَعَنْ سَالِمِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ أَبِيهِ رضي الله عنه قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: «مَنْ ابْتَاعَ نَخْلًا بَعْدَ أَنْ تُؤَبَّرَ، فَتَمَرَّتْهَا لِلْبَائِعِ إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُبْتَاعُ، وَمَنْ ابْتَاعَ عَبْدًا وَلَهُ مَالٌ، فَمَالُهُ لِلَّذِي بَاعَهُ، إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُبْتَاعُ».^(٤)

وجه الدلالة: أن المبتاع^(٥) إن اشترط مال العبد فهو له نقداً كان أو ديناً أو عرضاً يعلم أو لا يعلم وإن كان للعبد من المال أكثر مما اشترى به كان ثمنه

(١) القواعد لابن رجب (ص: ٢٤٩)

(٢) تحفة الفقهاء (٣/ ٣٢)، وفيه: "ولو باع سيفاً محلياً بذهب أو فضة إن باع بجنس الحلية والثلث أكثر من الحلية جاز وتكون الحلية بيعة بمثل وزنها والفضل بإزاء الجفن والحماثل لأن الأصل عندنا في تقسيم الثمن على المبيع إذا كان أشياء بعضها من جنس الثمن والبعض لا صرف الثمن إلى جنسه بمثل وجه فيه تصحيح العقد ما أمكن وذلك". ويراجع: التجريد للقدوري (٥/ ٢٣٦٥)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٧/ ٣٥٧)، النهر الفائق شرح كنز الدقائق (٣/ ٥٣٣)

(٣) مختصر الإنصاف والشرح الكبير (مطبوع ضمن مجموعة مؤلفات الشيخ محمد بن عبد الوهاب، الجزء الثاني) (ص: ٤٧٨)، وفيه: "ولا يجوز بيع جنس فيه الربا بعضه ببعض، ومع أحدهما أو معهما من غير جنسهما، كمد عجوة ودرهم، بمدين، أو بدرهمين، أو بمد ودرهم. وعنه: يجوز بشرط أن يكون المفرد أكثر من الذي معه غيره، أو يكون مع كل واحد منهما من غير جنسه، هذه تسمى "مدّ عجوة".، الإنصاف (٥/ ٣٧)، المبدع في شرح المقنع (٤/ ١٤١)

(٤) أخرجه البخاري في صحيحه (٣/ ١١٥) حديث (٢٣٧٩) كتاب المساقاة، باب الرجل يكون له ممر أو شرب في حائط أو في نخل، ومسلم في صحيحه (٣/ ١١٧٣) حديث (١٥٤٣) كتاب البيوع، باب من باع نخلاً عليها ثمر، وأخرجه غيرهما.

(٥) المبتاع: هو المشتري، بقرينة الإشارة إلى البائع بقوله: (من باع) ويأتي اللفظ للبائع والمشتري، فهو من الأضداد. (تيسير العلام شرح عمدة الأحكام (ص: ٤٧٤)، فتح السلام شرح عمدة الأحكام من فتح الباري (٥/ ١٢٥)

نقداً أو ديناً أو عرضاً^(١)، فيدخل في البيع.. ولو كان المال الذي معه مما يجري فيه الربا مع الثمن فإنه جائز؛ لأنه تابع غير مقصود لذاته، والتابع لا حكم له؛ لأنه في حكم المتبوع.^(٢)

والقاعدة العامة تنص أن أنه: "يثبت تبعاً ما لا يثبت استقلالاً".^(٣)
"فإطلاق الحديث لا يمنع، وكأنّ العقد إنّما وقع على العبد خاصّة، والمال الذي معه لا مدخل له في العقد".^(٤)

وفي التيسير: "لا يضر أن يكون مع العبد المبيع ما يدخله الربا مع الثمن، كأن يتبعه فضة والتمن ريبالات فضية، لأنه تابع".^(٥)

ونوقش الاستدلال بهذا الحديث: بأنه ليس في محل النزاع، فتعليل الجواز في مسألة: (مد العجوة) وفي بيع الربوي بجنسه وبغير جنسه بأن التابع غير مقصود في العقد قياساً على ما بيع مع العبد، قياس مع الفارق، فما بيع مع العبد غير مقصود بالعقد أصلاً، أما في مسألة النزاع فهو مقصود؛ لذا اشترط أن يكون المفرد أكثر من الذي معه غيره.

قال ابن رجب: "واعلم أن هذه المسألة - مسألة بيع العبد وما معه - منقطعة عن مسائل: (مد عجوة)، وأن القول بالجواز لا ينتقد بزيادة المفرد على ما معه، فبيع العبد ذي المال بمال من جنسه فالمقصود الأصلي هو العبد والمال تبعاً وليس أصلاً".^(٦)

القول الثالث: التفصيل: فيجوز إن كان ما مع الربويين تابعاً، والمفرد أكثر من الذي معه غيره، فهناك فرق بين أن يكون المقصود بيع الربوي بجنسه متفاضلاً أو لا يكون، فإذا باع تمرًا في نواه بنوى، أو بتمر منزوع النوى، أو شاة فيها لبن بشاة ليس فيها لبن، أو بلبن ونحو ذلك، فإنه يجوز، بخلاف ما إذا باع ألف درهم بخمسائة درهم في منديل، فإن هذا لا يجوز. فمن كان قصده بيع الربوي بجنسه متفاضلاً لم يجز، وإن كان تبعاً غير مقصود جاز،

(١) الاستنكار (٦/ ٢٧٥)

(٢) تيسير العلام شرح عمدة الأحكام (ص: ٤٧٤)

(٣) ينظر: القواعد لابن رجب (ص: ٢٩٨)، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة د. محمد الزحيلي (١/ ٤٢٤)، موسوعة القواعد الفقهية، محمد صدقي آل بورنو (١٢/

٢٨٣)

(٤) فتح السلام شرح عمدة الأحكام من فتح الباري (٥/ ١٢٩)

(٥) تيسير العلام شرح عمدة الأحكام (ص: ٤٧٥)

(٦) القواعد لابن رجب (ص: ٢٥١)

وهذا هو مذهب مالك^(١)، وأحمد في الرواية المشهور عنه، واختارها شيخ الإسلام ابن تيمية^(٢)، واشترط للجواز عدم اشتماله على الربا، ولا ذريعة له^(٣).

واستدلوا على ذلك بالمعقول من وجهين:

الوجه الأول: أن الربا إنما حرم لما فيه من أخذ الفضل وذلك ظلم يضر المعطي فحرم لما فيه من الضرر. وإذا كان كل من المتقايضين مقابضة أنفع له من كسر دراهمه وهو إلى ما يأخذه محتاج؛ كان ذلك مصلحة لهما هما يحتاجان إليها والمنع من ذلك مضرة عليهما. والشارع لا ينهى عن المصالح الراجحة ويوجب المضرة المرجوحة كما قد عرف ذلك من أصول الشرع^(٤).

الوجه الثاني: أن الأصل في المعاملات الحل والإباحة والصحة، ولا يحرم منها إلا ما يقوم الدليل الخاص على تحريمه^(٥).

فلما كان متبايعا المد والدرهم بالمدين لو شرطا في العقد أن يكون مد بمد، ودرهم بمد صح العقد، وجب أن يحمل عليه أيضا مع عدم الشرط ليكون العقد

- (١) التاج والإكليل لمختصر خليل (٦/ ١٢٧)
- (٢) مجموع الفتاوى (٢٩/ ٤٥٧) وفيه: "وأصل مسألة "مد عجوة" أن يبيع مالا ربويا بجنسه ومعهما أو مع أحدهما من غير جنسهما فإن للعلماء في ذلك ثلاثة أقوال: أحدها: المنع مطلقا كما هو مذهب الشافعي ورواية عن أحمد. والثاني: الجواز مطلقا كقول أبي حنيفة ويذكر رواية عن أحمد. والثالث: الفرق بين أن يكون المقصود بيع الربوي بجنسه متفاضلا أو لا يكون وهذا مذهب مالك وأحمد في المشهور عنه. فإذا باع تمرًا في نواه بنوى أو تمرًا منزوع النوى. أو شاة فيها لبن بشاة ليس فيها لبن أو بلبن ونحو ذلك. فإنه يجوز عندهما؛ بخلاف ما إذا باع ألف درهم بخمسائة درهم في منديل؛ فإن هذا لا يجوز. فمن كان قصده بيع الربوي بجنسه متفاضلا لم يجز وإن كان تبعا غير مقصود جاز. ومالك رحمه الله يقدر ذلك بالثلث". المسائل والأجوبة (ص: ١٨٥ وما بعدها)، المغني لابن قدامة (٤/ ٢٨)، وفيه: "وعن أحمد، رواية أخرى، تدل على أنه يجوز بشرط أن يكون المفرد أكثر من الذي معه غيره، أو يكون مع كل واحد منهما من غير جنسه، فإن مهنا نقل عن أحمد في بيع الزيد باللبن، يجوز، إذا كان الزيد المنفرد أكثر من الزيد الذي في اللبن". المبدع في شرح المقنع (٤/ ١٤١)، إعلام الموقعين عن رب العالمين (٣/ ١١٣)
- (٣) مجموع الفتاوى (٢٩/ ٤٦٦)، وفيه: "والأشبه الجواز في ذلك وفي سائر هذا الباب إذا لم يشتمل على الربا المحرم".

(٤) مجموع الفتاوى (٢٩/ ٤٥٥)

(٥) مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية (ص: ٧٥)، وفيه: "الأصل في المعاملات الحل". ويراجع: التقرير والتحبير علي تحرير الكمال بن الهمام (٢/ ١٥٣)

محمولاً على وجه الصحة دون الفساد. وقد روى عن عمر رضي الله عنه أنه قال: إذا وجدتم لمسلم مخرجاً فأخرجوه.^(١)

قال ابن تيمية: "والأصل حمل العقود على الصحة والحاجة داعية إلى ذلك".^(٢)

ونوقش استدلالهم بأن العقد إذا أمكن حمله على الصحة لم يجز حمله على الفساد. فينتقض بمن باع سلعة إلى أجل ثم اشتراها نقداً بأقل من الثمن الأول، فإنه لا يجوز عندهم مع إمكان حمله على الصحة، وهما عقدان يجوز كل واحد منهما على الانفراد، وجعلوا العقد الواحد هاتين عقدتين؛ ليحملوه على الصحة، فكان هذا إفساداً لقولهم. ولو كان هذا أصلاً معتبراً لكان بيع مد تمر بمدتين جائزاً. ليكون تمر كل واحد منهما بنوى الآخر؛ حملاً للعقد على وجه يصح فيه ولا يفسد.^(٣)

الترجيح:

بعد ذكر آراء الفقهاء وما ساقوه من أدلة ومناقشة فإن الذي يبدو لي رجحانه هو القول الثالث القائل بالتفصيل؛ لكونه وسطاً بين المنع المطلق والجواز المطلق، فإذا كان الهدف التحايل على الربا، وجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، بأن كان ما مع الربوي ليس له قيمة حقيقية معتبرة، فلا شك أن حكمه التحريم.

أما إذا لم يكن الهدف التحايل على الربا، ولم يجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، بأن كان ما مع الربوي له قيمة حقيقية معتبرة، فلا شك أن حكمه الجواز. لأن هذا القول أصلح للناس، فإن فتح الباب بالجواز مطلقاً فيه فتح لباب الربا، وإغلاق الباب مطلقاً فيه تضيق، وإباحته بشروط، وهو أن لا يكون في ذلك حيلة على الربا، فيه تيسير على الناس مع سد باب المفسدة.

(١) الحاوي الكبير (٥/ ١١٣)

(٢) مجموع الفتاوى (٢٩/ ٤٦٦)، وفيه: "و الأشبه الجواز في ذلك وفي سائر هذا الباب إذا لم يشتمل على الربا المحرم.

(٣) الحاوي الكبير (٥/ ١١٥)

كما أن في هذا القول جمع بين الأدلة، فتحمل أدلة المنع على قصد الربا، وتحمل أدلة الجواز على عدم قصد الربا؛ إذ الجمع بين الأدلة أولى من إعمال أحدهما وإهمال الآخر، متى أمكن ذلك.^(١)

التخريج الراجح:

بعد عرض التخريجين السابقين في مسألة وضع هدية نقدية في أفراد سلعة معينة.

فإن الذي يبدو رجحانه أن تخريج المسألة على مسألة "مد عجوة" هو الأولى والأقرب.

فإذا كان الهدف من وضع الهدية النقدية مع السلعة التحايل على الربا، وجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، فلاشك أن الحكم هنا هو التحريم. أما إن لم يكن الهدف من وضع الهدية النقدية مع السلعة التحايل على الربا، ولم يجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، فالحكم هنا هو الجواز. فالهدية النقدية إن كانت يسيرة جازت؛ لأنها تكون تابعة وليست مقصودة، بل تبادل السلع والمال هو المقصود، أما لو كانت الهدية النقدية كبيرة، ومقاربة للثمن اعتبرت من الربا؛ لأن المال هو المقصود.

لأن هذا القول أصلح للناس كما أن فيه تيسير عليهم مع سد باب المفسدة. كما أن الهدف - كما ذكر علماء التسويق - من وضع الهدية النقدية هو الحسم والتخفيض من سعر السلعة، بشرط أن تكون غير مغرية ومثيرة لنزعات الناس^(٢)، وليس في ذلك تحايل على الربا ولا ذريعة له.

(١) رفع النقاب عن تنقيح الشهاب (٢/ ٤٤٦)، وفيه: "الجمع بين الأدلة أولى من اطراح أحدها". التقرير والتحرير علي تحرير الكمال بن الهمام (٣/ ٤)، وفيه: "الإعمال أولى من الإهمال وهو) أي الإعمال (في الجمع) "

(٢) المعاملات المالية المعاصرة، د. خالد بن علي شفيق، (ص: ٣٦) كتاب إلكتروني، منقول عن موقع صيد الفوائد: www.saaid.com

الفرع الثاني: وضع هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة.

وتتمثل هذه الصورة في إعلان إحدى الشركات أو أحد التجار عن وضع هدايا نقدية أو قطعة ذهبية أو فضية وزنها محدد، في بعض أفراد السلع، وليس فيها جميعاً؛ بهدف تحفيز المشتري لعدد من هذه السلع.

التخريج الفقهي لهذه الصورة.

يمكن تخريج هذه الصورة على أنها هبة محضة.

ما يترتب على هذا التخريج:

يتوقف القول بالتحريم أو الجواز على نوع الهدية من حيث قلتها أو كثرتها، فقد تكون الهدية النقدية مبالغاً فيها فتغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه، وقد تكون الهدية النقدية بسيطة ولا تغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه.
الحالة الأولى: إذا كانت الهدية النقدية مبالغاً فيها فتغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه، فالحكم هنا هو الحرمة؛ لما يلي:

١- أن هذا الأسلوب يدخل في الميسر المحرم، يقول الله سبحانه وتعالى:

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾^(١)

والميسر هو القمار. قال ابن عمر وابن عباس - رضي الله عنهم -:
الميسر: هو القمار، كانوا يتقارمون في الجاهلية إلى أن جاء الإسلام فنهاهم الله عن هذه الأخلاق القبيحة.^(٢)

والقمار هو الحصول على المال بوسيلة تعتمد على المصادفة؛ لظهور رقم معين أو نحو ذلك، وهو من وجوه الكسب الخبيث، ومن أكل المال بالباطل. قال الله تعالى:

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ﴾^(٣)
قال ابن كثير: "أي: بأنواع المكاسب التي هي غير شرعية، كأنواع الربا والقمار، وما جرى مجرى ذلك من سائر صنوف الحيل".^(٤)

(١) سورة المائدة، الآية: ٩٠

(٢) أخرجه عنهما: ابن أبي حاتم في تفسيره (٤/ ١١٩٧)، وذكره ابن كثير في تفسيره (٣/

١٧٨

(٣) سورة النساء، من الآية: ٢٩

(٤) تفسير ابن كثير (٢/ ٢٦٨)

قال مجاهد: كُلُّ شَيْءٍ فِيهِ قَمَارٌ فَهُوَ مِنَ الْمَيْسِرِ حَتَّى لَعِبَ الصَّبِيَّانِ بِالْجَوْزِ. (١)
عرفه بعض الحنفية بقولهم: "تمليك المال على المخاطرة". (٢)
وقال ابن عابدين: "تمليك على سبيل المخاطرة". (٣)
وعرفه الإمام مالك بقوله: "ميسر القمار: ما يتخاطر الناس عليه". (٤)
وقال القرطبي: "الميسر: مصير الشيء إلى الإنسان في القمار بغير كد ولا تعب، فكانوا يشترون الجزور، ويضربون بسهامهم، فمن خرج سهمه أخذ نصيبه من اللحم، ولا يكون عليه من الثمن شيء، ومن بقي سهمه آخرًا كان عليه ثمن الجزور كله، ولا يكون له من اللحم شيء". (٥)
وقد اتفق الفقهاء (٦) على تحريم الميسر في الجملة؛ لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْحُرْمُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾. (٧)
قال ابن تيمية: إن مفسدة الميسر أعظم من مفسدة الربا؛ لأنه يشتمل على مفسدتين: مفسدة أكل المال بالحرام، ومفسدة اللهو الحرام، إذ يصد عن ذكر الله وعن الصلاة ويوقع في العداوة والبغضاء، ولهذا حرم الميسر قبل تحريم الربا. (٨)
وقال ابن حجر الهيتمي: سبب النهي عن الميسر وتعظيم أمره أنه من أكل أموال الناس بالباطل الذي نهى الله عنه بقوله: ﴿لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ﴾. (٩) (١٠)

(١) ذكره البيهقي في تفسيره (١/ ٢٨١)، والسيوطي في الدر المنثور (٣/ ١٧٠) والشوكاني في فتح القدير (٢/ ٨٧) ونسبها إلى ابن أبي شيبة وعبد بن حميد وابن أبي الدنيا وابن المنذر وابن أبي حاتم وأبي الشيخ من طريق ليث عن عطاء وطاوس ومجاهد.

(٢) ينظر: المحيط البرهاني في الفقه النعماني (٥/ ٣٢٥)

(٣) الدر المختار وحاشية ابن عابدين (رد المحتار) (٥/ ٢٥٧)

(٤) تفسير القرطبي (٣/ ٥٣)، الموسوعة الفقهية الكويتية (٣٩/ ٤٠٤)

(٥) تفسير القرطبي (٣/ ٥٧)

(٦) ينظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (٥/ ١٢٧)، البناء شرح الهداية (١٢/ ٢٤٩)،

الذخيرة للقرافي (٤/ ١١٥)، حاشية الصاوي على الشرح الصغير (٤/ ٧٤٤)، الحاوي

الكبير (١٧/ ١٨٠)، المهذب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٣/ ٤٣٩)، الكافي في

فقه الإمام أحمد (٤/ ٢٧٣)، المغني لابن قدامة (١٠/ ١٥٠)

(٧) سورة المائدة، الآية: ٩٠

(٨) الفتاوى الكبرى لابن تيمية (٤/ ٤٧٢)

(٩) سورة النساء، من الآية: ٢٩

(١٠) الزواجر عن اقتراف الكبائر (٢/ ٣٢٨)

وذلك أن المشتري يبذل مالاً لشراء سلعة قد يحصل معها هدية نقدية فيغتم، وقد لا يحصلها فيغرم. فحصل بذلك التردد الحاصل في الميسر والقمار، وأن الناس قد يقدمون على شراء السلعة من غير حاجة معتبرة، وإنما مخاطرة من أجل الجائزة، وهذا أمر محرم؛ لما فيه من المخاطرة الحاصلة في الميسر. فحصل حالة من التردد بين الغنم والغرم، فكان ذلك مجهولاً من حيث الحصول على الجائزة، وهو غرر أيضاً.^(١)

فالمشتري يقدم على الشراء وهو على خطر، فربما يحصل على الجائزة وربما لا يحصل عليها.^(٢)

ونوقش هذا الاستدلال: بأن التردد الحاصل هنا هو بين أن يكون غانماً أو سالماً، متى كان قصده من الشراء الحصول على السلعة لحاجته إليها، فالتردد حصل في الغنم والسلامة، فانتهى الغرم الذي هو أحد شقي التردد في الميسر والقمار، فكان الأمر في هذه الحالة جائزاً.^(٣)

وأجيب: بأن غالب من يشتري هذا النوع من السلع إنما يقصد الهدية النقدية في الدرجة الأولى، لا سيما إذا كانت الهدية النقدية ثمينة، وأن قصده للهدية لا يقل عن قصده للسلعة، فالمشتري في كلتا الحالتين إما غارم، أو غانم؛ لأن فوات الهدية النقدية غرم في الحقيقة، وإن كان المشتري قد حصل بعض مقصوده. ولو سلمنا أن هذه الصورة ليست من الميسر، فهي لا تخلو من ثلاثة أمور:

١. **مشابهة الميسر.** فإن هذه الصورة من صور الهدايا النقدية فيها شبه كبير بالميسر، وقد نقل عن الإمام أحمد في بيع المرابحة^(٤). فإذا قال البائع: رأس مالي فيه مائة، بعتهك بها على أن أربح في كل عشرة درهماً، أن ذلك لا يصح، قال: ((كأنه دراهم بدراهم))^(٥)، فمنع من ذلك في قول؛ لكونه يشبه الربا^(٦).

(١) الحواجز التسويقية (ص: ١٣٧ - ١٣٩)، أحكام الإعلانات التجارية (ص: ٢١٤، ٢١٥)

(٢) فقه التاجر المسلم (ص: ١٩٦)

(٣) أحكام الإعلانات التجارية (٢١٥)

(٤) بيع المرابحة: من الربح، وهو أن يبيعه الشيء بثمنه المعلوم وريح معلوم. [ينظر: أنيس الفقهاء للقونوي ص (٢١٠)، الدر النقي (٤٦٩/٢)، والتعريفات للجرجاني ص (٢١٠)].

(٥) ينظر: الإنصاف (٤٣٨/٤).

(٦) ينظر: المصدر السابق.

٢. أن إباحة هذه الصورة ذريعة للوقوع في الميسر، ومعلوم أن من القواعد الأصولية في الشريعة سد الذرائع، فلو لم يكن في منعها إلا سد ذريعة الميسر لكان كافياً.

٣. أن هذه الصورة يصدق عليها أنها من بيع الغرر، الذي هو الخطر، فالمشتري لا يعلم ما الذي سيتم عليه العقد؟ هل هو السلعة والهدية النقدية أو السلعة فقط؟ وهذا نظير بيع الحصاة، وبيع الملامسة، وبيع المنابذة، فإنه في جميعها لا يدري ما الذي يحصله.

٤. أن هذا النوع من الهدايا النقدية يحمل كثيراً من الناس على شراء ما لا حاجة لهم فيه، رجاء أن يحصلوا على هذه الهدية النقدية. ولا إشكال أن هذا لا يجوز؛ لما فيه من التغرير بالناس؛ ولما فيه من الإسراف والتبذير المحرمين، ولما فيه من إضاعة المال المنهي عن إضاعته.^(١)

إن مثل هذه الأساليب تدفع كثيراً من الناس إلى الشراء دونما حاجة رغبة في الحصول على الجائزة الموعودة، وهذا يؤدي إلى الإسراف وترسيخ النهج الرأسمالي في الاستهلاك.

إن التجار الذين يمارسون هذا النوع من الترويج لبضائعهم يقومون غالباً برفع أثمان السلع حتى يتمكنوا من تغطية قيمة الهدايا من مجموع المشتريين، فيربح واحد من المشتريين أو اثنان مثلاً، ويخسر الآخرون.^(٢)

الحالة الثانية: أن تكون الهدية النقدية بسيطة، ولا تغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه.

فالحكم في هذه الحالة الجواز والإباحة، فتكون مباحة ومن باب الهدية، وتكيف الهدية النقدية عندها بأنها عبارة عن حسم من قيمة السلعة ومن باب المنافسة مع التجار الآخرين.^(٣)

ويستلزم لجواز هذا النوع من الهدايا الضوابط التالية:

١. أن لا يكون قصد المشتري من الشراء هو الحصول على الهدية دون الحاجة إلى السلعة الأساسية محل العقد.

(١) الحوافز التسوقية (ص: ١٣٧ - ١٣٩)

(٢) فقه التاجر المسلم (ص: ١٩٦، ١٩٧)

(٣) المعاملات المالية المعاصرة، د. خالد بن علي شفيق (ص: ٣٧)، أحكام الهدية (ص:

١٥٥)، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، ياسر كراوية (ص:

١٠٨، ١٠٩)

٢. أن لا يزيد التاجر في ثمن السلعة بمقدار الهدية، خشية أن يتذرع بذلك إلى التحايل لأكل أموال الناس بالباطل.^(١)

وقد وضع الشيخ مصطفى الزرقا - رحمه الله - ضابطاً جيداً نستطيع من خلاله الحكم على المعاملة التي ترافقها مثل هذه الهدايا؛ إذ يرى أن قيمة الهدية هي التي تبين دافع المشتري، فإن كانت قيمة الهدية معتادة غير مبالغ بها فالناس بطبيعتهم يودون الحصول على هذه الجائزة، ولكن دون أن يكون ذلك دافعاً لهم على شراء ما لا يحتاجون، أما لو كانت الهدية ذات قيمة عالية، فربما توجه أغلب الناس للشراء دون حاجتهم للسلعة محل العقد، وإنما مقصودهم الأصلي هو الحصول على الهدية من خلال السحب أو القرعة ونحو ذلك، وفي هذا تجسيد للقمار والميسر.^(٢)

المطلب الخامس: الضوابط الفقهية للهدايا التسويقية.

لقد أصبحت الهدايا التسويقية واقعا فرض نفسه على الساحة التسويقية والترويجية، وأصبحت من الوسائل التسويقية الأكثر انتشاراً وتأثيراً في عمليات البيع والترويج؛ وذلك لأنها تمثل جانبا مهما في حياة المستهلكين، ووسيلة جذب سريعة وفعالة تجاه المنتج، حتى وإن كانت الهدية بسيطة ومتواضعة، سواء أكانت الهدية سلعية أم خدمية.

وبعد ما تم عرضه وتفصيله لأنواع الهدايا التسويقية، وتكييفها الفقهي، فقد تبين أن بعضها يعترها الجواز وبعضها يعترها المنع.

وما سبق ذكره من أنواع الهدايا التسويقية وحكمها الفقهي ما هو إلا أمثلة لما هو موجود ومطروح حالياً على الساحة التسويقية، وربما فرض الواقع التسويقي أنواعاً جديدة ومستحدثة بعد ذلك؛ لذا كان لا بد من ذكر القيود

(١) أحكام الهدية في الفقه الإسلامي، (ص: ١٣٥). الهدايا الترويجية التجارية تخريجها الفقهي، وضوابطها الشرعية، عماد محمد رضا، علي التميمي، عادل حرب اللصاصمة (ص: ٨٧٥)

(٢) أحكام الجوائز، العامر (ص: ١٢٨)، نقلا عن فتوى للشيخ مصطفى الزرقا بعنوان: "حكم الجوائز التي يعطيها التجار للمشتريين" من فتاوى الزرقا"، (ص: ٥١٣)، أحكام المسابقات، (ص: ٢٤٣)، أحكام الهدية (ص: ١٤٠)

الضابطة لجواز للهدايا التسويقة بأنواعها الكائنة والتي ستكون بإذن الله، بصورة موجزة.

تنقسم الضوابط الفقهية للهدايا التسويقية إلى قسمين، ضوابط عامة، وضوابط خاصة.

أولاً- الضوابط العامة:

تنحصر الضوابط الفقهية العامة للهدايا التسويقية في ثلاثة ضوابط رئيسية:

١- أن تكون الهدية خالية من القمار؛ حيث إن القمار من الميسر المحرّم شرعاً بالكتاب والسنة والإجماع.

فمن الكتاب: قوله - تعالى - ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾^(١)

فقد دلت الآية على حرمة الميسر؛ حيث جاء النهي عن الميسر، وهو القمار؛ والنهي عن الشيء نهى عما هو في معناه، وهو إصابة المال فيه من غير كد وتعب، إلا أنه يفضي إلى العداوة، وأيضاً لما يجري بينهم من الشتم والمنازعة، وأنه أكل مال بالباطل وذلك أيضاً يورث العداوة؛ لِأَنَّ صَاحِبَهُ إِذَا أَخَذَ مَالَهُ مَجَانًّا أَبْغَضَهُ جِدًّا^(٢).^(٣)

ومن السنة: ما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه، أنه قال: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «مَنْ حَلَفَ فَقَالَ فِي حَلْفِهِ: وَاللَّاتِ وَالْعُزَّى، فَلْيُقِلَّ: لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ، وَمَنْ قَالَ لِصَاحِبِهِ: تَعَالَ أَقَامِرَكَ، فَلْيَتَصَدَّقْ»^(٤).

وجه الدلالة: دلّ هذا الحديث على حرمة الميسر والقمار، ولو لم يكن حراماً لما أمره النبي صلى الله عليه وسلم بالصدقة كفارة له عما أراد. فلما نوى بذل مال في غير طريق جائز، وإخراجه من يده واعتقد ذلك، كان كفارة اعتقاده ونيته أن يتصدق

(١) سورة المائدة، الآية: ٩٠

(٢) أي أبغض من أخذ ماله.

(٣) تفسير الماتريدي (٨ / ٢٥١)، تفسير الرازي (٦ / ٤٠١)، تفسير الماوردي (١ / ٢٧٨)،

تفسير السمعاني (١ / ٢١٩)

(٤) أخرجه البخاري (٦ / ١٤١) حديث (٤٨٦٠) كتاب التفسير، باب ﴿أَفَرَأَيْتُمُ اللَّاتَ وَالْعُزَّى﴾،

وأخرجه في عدة مواضع أخرى، وأخرجه مسلم في صحيحه (٣ / ١٢٦٧، ١٢٦٨)، حديث

(١٦٤٧) كتاب الأيمان، باب من حلف باللات والعزى، فليقل: لا إله إلا الله، وأخرجه

غيرهما.

بمال يخرج عن يده في طريق البر ومسالك الشرع، كما أمره أن يقول: لا إله إلا الله؛ تكفيراً لتعظيمه.^(١)

قال ابن الملقن: "والقمار: مصدر قامره مقامرة، إذا أراد كل واحد أن يغلب صاحبه في عمل أو قول؛ ليأخذ ما لا من غلب، ولا شك في حرمة، ويحتمل أن يريد أنه لما أراد إخراج المال الباطل وأخذه بذلك أمر أن يخرج المال في وجه البر؛ ليكون ذلك كفارة لما أراد".^(٢)

وقال ابن بطال: " «وَمَنْ قَالَ لِصَاحِبِهِ: تَعَالَ أَقَامِرَكَ، فَلْيَتَصَدَّقْ»، لم يختلف العلماء أن القمار محرم، ومعنى ذلك - والله أعلم - أن أهل الجاهلية كانوا يجعلون جعلاً في المقامرة ويستحقونه بينهم، فنسخ الله أفعال الجاهلية وحرّم القمار، وعوضهم بالصدقة عوضاً مما أرادوا استباحته من الميسر المحرم، وكانت الكفارات من جنس الذنب؛ لأن المقامر لا يخلو أن يكون غالباً أو مغلوباً، فإن كان غالباً فالصدقة كفارة لما كان يدخل في يده من الميسر، وإن كان مغلوباً فأخراجه الصدقة لوجه الله أولى من إخراجه عن يده شيئاً لا يحل له إخراجه.^(٣)

أما الإجماع: فقد أجمع المسلمون على حرمة الميسر والقمار من لدن عهد النبي ﷺ إلى يومنا هذا.^(٤)

(١) إكمال المعلم بفوائد مسلم (٥/ ٤٠٣)

(٢) التوضيح لشرح الجامع الصحيح (٢٨/ ٤٧٩)، ويراجع: إكمال المعلم بفوائد مسلم (٥/ ٤٠٣)

(٣) شرح صحيح البخاري لابن بطال (٩/ ٧٣، ٧٤)

(٤) ينظر: البناية شرح الهداية (١٢/ ٢٤٩)، وفيه: "فالميسر حرام بالنص) وهو قوله وتعالى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ﴾ [البقرة: ٢١٩] والذي فيه الإثم يكون حراماً م: (وهو اسم لكل قمار) أي الميسر اسم لكل قمار". المقدمات الممهدة (٣/ ٤٦٨)، وفيه: "القمار والخطار لا يحل ولا يجوز بإجماع من العلماء؛ لأنه من الميسر". فتح الرحمن بشرح زيد ابن رسلان (ص: ٩٥٧)، وفيه "القمار - بكسر القاف - محرم؛ لأن كل واحد منهما متردد بين أن يغنم وأن يغرم. الفروع وتصحيح الفروع (٧/ ١٩٣) وفيه: "الميسر والقمار منه لم يحرم لمجرد المخاطرة، بل لأنه أكل للمال بالباطل أو للمخاطرة المتضمنة له". الإتنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للدرادوي (٦/ ٩٣)، الأسئلة والأجوبة الفقهية (٥/ ٣٥٦، ٣٥٧)، وفيه: "أن الله سبحانه لمّا حرم الميسر هل هو لأجل ما فيه من المخاطر المتضمنة لأكل المال بالباطل فعلى هذا إذا خلا عن العوض لم يكن حراماً؛ ولكن هذا القول خلاف النص والقياس كما سنذكره أو حرمه لما =

قال الماتريدي: "أجمع أهل العلم على أن القمار حرام، وأن الرهان على المخاطرة مثل القمار." (١)

فالابتعاد عن القمار من أهم الضوابط الشرعية التي ينبغي الوقوف عليها حينما نعرض لأي نوع من أنواع الهدايا.

٢- أن تكون الهدية خالية من الغرر، وهو ما انطوى عنه أمره، وخفي عليه عاقبته (٢) وقيل: الغرر ما كان مستور العاقبة. (٣)

وفي الحديث «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ بَيْعِ الْغُرْرِ» (٤)، وهو الخطر الذي لا يدري أياكون أم لا. (٥)

قال النووي: النهي عن بيع الغرر أصل عظيم من أصول كتاب البيوع، ويدخل فيه مسائل كثيرة، كبيع الآبق والمعدوم والمجهول وما لا يقدر على

يشتمل عليه في نفسه من المفسدة وإن خلا عن العوض فتحريمه من جنس تحريم الخمر؛ فإنه يوقع العداوة والبغضاء ويصد عن ذكر الله وعن الصلاة وأكل المال فيه عون وذريعة إلى الإقبال عليه واشتغال النفوس به؛ فإن الداعي حينئذ يقوي من وجهين من جهة المغالبة ومن جهة أكل المال فيكون حراماً من الوجهين، وهذا المأخذ أصح نصاً وقياساً وأصول الشريعة وتصرفاتها تشهد له بالاعتبار؛ فإن الله سبحانه وتعالى قال في كتابه: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ...﴾ (سورة المائدة، الآيات: ٩٠ - ٩٢) فقرن الميسر بالأنصاب والأزلام والخمر، وأخبر أن الأربعة رجز وأنها من عمل الشيطان، ثم أمر باجتنابها، ثم نبه على وجوه المفسدة المقتضية للتحريم فيها، وهي ما يوقعه الشيطان بين أهلها من العداوة والبغضاء ومن الصد عن ذكر الله وعن الصلاة، وكل أحد يعلم أن هذه المفاصد ناشئة من نفس العمل، لا من مجرد أكل المال به. وقال - رحمه الله -: وإذا تأملت أصول هذه المغالبات رأيتها في ذلك كالخمر، قليلاً يدعو إلى كثيرها، وكثيرها يصد عن ما يحبه الله ورسوله، ويوقع فيما يبغض الله ورسوله، فلو لم يكن في تحريمها نص لكانت أصول الشريعة وقواعدها وما اشتملت عليه من الحكم والمصالح وعدم الفرق بين المتماثلين توجب تحريم ذلك، والنهي عنه، فكيف والنصوص قد دلت على تحريمه؟ فقد اتفق على تحريم ذلك".

(١) تفسير الماتريدي = تأويلات أهل السنة (٣/ ٦٠٣)

(٢) المجموع شرح المذهب (٩/ ٢٥٧)، المذهب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي (٢/ ١٢)

(٣) المبسوط للسرخسي (١٢/ ١٩٤)

(٤) سبق تخريجه.

(٥) المغرب في ترتيب المعرب (ص: ٣٣٨)

تسليمه وما لم يتم ملك البائع عليه من شياها ونظائر ذلك، فكل هذا بيعه باطل؛ لأنه غرر من غير حاجة".^(١)

فيحرم بيع الغرر، وهو مجهول العاقبة، أو ما لا يقدر على تسليمه، سواء كان موجوداً أو معدوماً؛ لأنه متردد بين أن يحصل مقصوده بالبيع، وبين ألا يحصل، مع أنه يأخذ العوض على التقديرين، فإذا لم يحصل كان قد أكل ماله بالباطل، وكان هذا ظلماً، والعقود مبنية على العدل، فيحرم بيع ما هو غرر، أو ما يكون غرراً.^(٢)

فالغرر يقع في عقود المعاوضات المالية، ولا يؤثر وقوع الغرر في عقود التبرعات على ما رجحه الفقهاء^(٣) أنه لا حرج من وجود الغرر في التبرعات

(١) شرح النووي على مسلم (١٠ / ١٥٦)

(٢) القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة (٢ / ٨٢٣)

(٣) يعد الغرر داخلاً في العفو إذا كانت هناك جهالة، وهذا وفق المرجح عند المالكية، وابن تيمية، والحرثي من الحنابلة، فقد أجازوا هبة المجهول والمعدوم. فقد ذهب المالكية إلى جواز هبة المجهول والمعدوم المتوقع الوجود، كالعبد الأبق، والبعير الشارد، والثمرة قبل بدو الصلاح؛ إذ الأصل عند المالكية أنه يصح هبة كل ما يقبل النقل شرعاً وإن كان مجهولاً، قال القرافي في الذخيرة (٦ / ٢٤٣، ٢٤٤): "تجوز هبة الثمر والزرع قبل الصلاح، وما تلد أمته أو غنمك، أو ما في ضروعها، أو على ظهورها من صوف وحوزة بحوز الأصول، والأمة، والأرض، وعليك تسليم ذلك إليه، والسقي عليه لتسلمه ماله وحوز الخدمة بحوز العبد والسكنى بحوز الدار وبحوز ثمرة النخل عشرين سنة وما تلد = أمته. ويكفي حوز الأصول؛ لأنه الممكن، أو يحوزه أجنبي، قاعدة - العقود منها مشتمل على المعاوضة كالبيع والإجارة، وغير مشتمل عليها، كالوصية والهبة والإبراء، ومتردد بين الفئتين كالنكاح، فإنه تشترط فيه المالية، وهي غير مقصودة في المواصل والمكارمة، فحصل الشبهان، وورد الشرع بالنهاي عن بيع الغرر والمجهول؛ صونا للمالية عن الضياع في أحد العوضين أو في كليهما؛ لأن مقصوده تنمية الأموال، وهما محلان لذلك، فناقضا العقد، فلذلك نهى عنهما، وما لا معاوضة فيه في غاية البعد عن قصد التنمية، بل هو محقق للمال، فلا يناقضه الغرر والجهالة، فذلك جوزناهما في ذلك، قال العبدى: يجوز الغرر في خمس مسائل: الهبة، والحماله، والرهن، والخلع، والصلح في العمد".

وفي الفروق للقرافي (١ / ١٥١): " فصل مالك بين قاعدة ما يجتنب فيه الغرر والجهالة ... وقاعدة ما لا يجتنب فيه الغرر والجهالة ... وانقسمت التصرفات عنده ثلاثة أقسام: طرفان وواسطة، فالطرفان: أحدهما: معاوضة صرفة، فيجتنب فيها ذلك إلا ما دعت الضرورة إليه عادة. وثانيهما: ما هو إحسان صرف، لا يقصد به تنمية المال، كالصدقة والهبة .. فإن هذه التصرفات إن فاتت على من أحسن إليه بها لا ضرر عليه؛ لأنه لم =

والهبات؛ لأنه لا يترتب على الغرر فيها خصومة.^(١)
قال ابن تيمية: "الأصل في هذه المعاوضات والمقابلات هو التعادل من الجانبين. فإن اشتمل أحدهما على غرر أو ربا دخلها الظلم، فحرمها الله الذي حرم الظلم على نفسه وجعله محرماً على عباده. فإذا كان أحد المتبايعين إذا ملك الثمن وبقي الآخر تحت الخطر: لم يجز".^(٢)
وقال الطاهر بن عاشور: "ولذلك أبطل الشارع الغرر في المعاوضات، في كل تعاوضٍ يشتمل على خطرٍ أو غررٍ في ثمن أو مثن أو أجل".^(٣)

فيبذل شيئاً، بخلاف القسم الأول إذا فات بالغرر والجهالة ضاع المال المبذول في مقابلته، فافتضت حكمة الشرع منع الجهالة فيه، إما الإحسان الصرف، فلا ضرر فيه، فافتضت حكمة الشرع وحثه على الإحسان، التوسعة فيه بكل طريق بالمعلوم والمجهول، فإن ذلك أيسر لكثرة وقوعه قطعاً، وفي المنع من ذلك، وسيلة إلى تقليبه، فإذا وهب له بغيره الشارد، جاز أن يجده، فيحصل له ما ينتفع به، ولا ضرر عليه إن لم يجده؛ لأنه لم يبذل شيئاً... وأما الوساطة بين الطرفين فهو النكاح، فهو من جهة أن المال فيه ليس مقصوداً... ومن جهة أن صاحب الشرع اشترط فيه المال بقوله تعالى: ﴿أَنْ يَتَّعُوا بِأَمْوَالِكُمْ﴾ [النساء: ٢٤]، يقتضي امتناع الجهالة والغرر...^(٤)، وقال ابن رشد في بداية المجتهد ونهاية المقتصد (٤/ ١١٤): "ولا خلاف في المذهب في جواز هبة المجهول والمعدوم المتوقع الوجود، وبالجملة كل ما لا يصح بيعه في الشرع من جهة الغرر". ويراجع: التاج والإكليل لمختصر خليل (٨/ ٦)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨/ ١٧٦)، الإشراف على نكت مسائل الخلاف (٢/ ٦٧٨)، عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة (٣/ ٩٧٩)، وقال ابن تيمية الفتاوى الكبرى (٥/ ٤٣٤): "وتصح هبة المعدوم كالتمر واللبن بالسنة واشترط القدرة على التسليم هنا فيه نظر بخلاف البيع، وتصح هبة المجهول كقوله: "ما أخذت من مالي فهو لك أو من وجد شيئاً من مالي فهو له". وجاء في الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي (٧/ ١٣٣) "وقال الشيخ تقي الدين - رحمه الله -: "وتصح هبة المجهول. كقوله " ما أخذت من مالي فهو لك " أو " من وجد شيئاً من مالي: فهو له". واختار الحارثي: صحة هبة المجهول". ويراجع: حاشية الروض المربع (٦/ ٦)، مختصر الإنصاف والشرح الكبير (مطبوع ضمن مجموعة مؤلفات الشيخ محمد بن عبد الوهاب (٢/ ٦٢٧)

(١) يرى المالكية أن الغرر المؤثر هو ما كان في عقود المعاوضات، وأما عقود التبرعات فلا يؤثر فيها الغرر. (الفروق للقرافي (١/ ١٥١)، الموسوعة الفقهية الكويتية (٣١/ ١٥٤)، الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي (٤/ ٣٠٢٠)، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (٣/ ٥٠٣)

(٢) مجموع الفتاوى (٢٩/ ١٠٧)، القواعد النورانية (ص: ٢٤٠)

(٣) مقاصد الشريعة الإسلامية، محمد الطاهر بن عاشور (٢/ ٤١٨).

وعليه فلا حرج في الهدايا الموضوعية من قبل التجار في بعض السلع التجارية وغيرها، سواء كانت مجهولة أو معلومة.

٣- أن تكون الهدية خالية من الربا^(١): فالربا كما هو معلوم محرّم باتفاق الفقهاء، ودليل ذلك: الكتاب والسنة والإجماع.

أ - الكتاب:

ويستدل منه بقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٢)
﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ أي: وأحل الله الأرباح في التجارة والشراء والبيع،
﴿وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ أي الزيادة التي يزداد رب المال بسبب زيادته غريمه في الأجل،
وتأخير دينه عليه.^(٣)

(١) اختيف الفقهاء في تعريف الربا:

فعرفة الحنفية بأنه: الفضل الخالي عن العوض المشروط في البيع. (المبسوط للسرخسي
(١٢ / ١٠٩)، العناية شرح الهداية (٧ / ٣)، البحر الرائق (٦ / ١٣٦)
وعرفه المالكية بأنه: زيادة في أشياء مخصوصة. (مواهب الجليل ٣ / ٢٥٥)
وعند الشافعية: عقد على عوض مخصوص غير معلوم الثمائل في معيار الشرع حالة
العقد أو مع تأخير في البدلين أو أحدهما (أسنى المطالب في شرح روض الطالب (٢ /
٢١))، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب (١ / ١٩٠)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج
(٣ / ٤٢٤)

وعند الحنابلة: الربا: تفاضل في أشياء ونساء في أشياء مختص بأشياء ورد الشرع
بتحريمها. منتهى الإرادات (٢ / ٣٤٧)

وفي بيان معنى هذا التعريف قال البهوتي في شرح منتهى الإرادات (٢ / ٦٤): "شرعا
(تفاضل في أشياء) وهي المكيلات بجنسها والموزونات بجنسها (ونساء في أشياء) هي
المكيلات بالمكيلات ولو من غير جنسها، والموزونات بالموزونات كذلك ما لم يكن
أحدهما نقدا (مختص بأشياء) وهي المكيلات والموزونات (ورد) دليل (الشرع بتحريمها)
أي تحريم الربا فيها نصا في البعض وقياسا في الباقي منها".

والربا ثلاثة أنواع: ربا الفضل، وهو البيع مع زيادة أحد العوضين على الآخر. وriba اليد،
وهو البيع مع تأخير قبضهما أو قبض أحدهما. وriba النساء، وهو البيع لأجل، وورد
المؤولّي من الشافعية: ربا القرض المشروط فيه جرّ نفع. قال الرزكشي: وَيُمْكِنُ رَدُّهُ لِرَبَا
الْفَضْلِ. (مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (٢ / ٣٦٣)، الإقناع في حل
ألفاظ أبي شجاع (٢ / ٢٧٨)

(٢) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥

(٣) تفسير الطبري = جامع البيان ط هجر (٥ / ٤٣)

قال الإمام الشافعي: "أحل الله البيع إذا كان على غير ما نهى الله عنه في كتابه أو على لسان نبيه ﷺ، فالآية مطلقة في إحلال البيع كله، إلا أن تكون دلالة من رسول الله ﷺ، أو في إجماع المسلمين، الذين لا يمكن أن يجهلوا معنى ما أراد الله، تخص تحريم بيع دون بيع، فنصير إلى قول النبي ﷺ فيه؛ لأنه المبين عن الله - عز وجل - معنى ما أراد الله خاصاً وعماماً، ووجدنا الدلالة عن النبي ﷺ بتحريم شئيين:

أحدهما: التفاضل في النقد، والآخر: النسبئة كلها".^(١)

"فأبطل الله تعالى الربا الذي كانوا يتعاملون به، وأبطل ضرورياً آخر من البياعات وسماها ربا، فانظم قوله تعالى: ﴿وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ تحريم جميعها؛ لشمول الاسم عليها من طريق الشرع".^(٢)

كما يستدل علي تحريم الربا بقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً﴾^(٣)

وجه الدلالة: في هذه الآية نهى عن أكل الربا. قال مجاهد: كانوا يبيعون البيع إلى أجل، فإذا حلَّ الأجل زادوا في الثمن على أن يؤخروا، فأنزل الله عز وجل: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً﴾^(٤)، وإنما خص الربا من بين سائر المعاصي؛ لأنه الذي أذن الله فيه بالحرب في قوله: ﴿إِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ﴾^(٥)، والحرب يؤذن بالقتل، فكأنه يقول: إن لم تنتقوا الربا هزمتم وقتلتكم. فأمرهم بترك الربا؛ لأنه كان معمولاً به عندهم.^(٦)

فقوله: ﴿لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً﴾ يشير إلى أن الله حرم الربا، وإن كان له فيه النفع الكثير، فإذا لم يجر لغرض عظيم، فتحريمه لما دونه أولى.^(٧)

وأكل الربا منهي عنه قليلاً وكثيراً، لكنها نزلت على سبب، وهو فعلهم ذلك، ولأنه مقام تشنيع عليهم، وهو بالكثير أليق.^(٨)

(١) تفسير الإمام الشافعي (١/ ٤٣١، ١/ ٤٣٤)

(٢) أحكام القرآن للجصاص (١/ ٥٦٤)

(٣) سورة آل عمران، من الآية: ١٣٠

(٤) أخرجه ابن أبي حاتم في تفسيره (١١/ ٢٣٨)

(٥) سورة البقرة، من الآية: ٢٧٥

(٦) تفسير القرطبي (٤/ ٢٠٢)

(٧) أحكام القرآن للكبيا الهراسي (٢/ ٤١٦)

(٨) البرهان في علوم القرآن (٣/ ٤٠١)

وقد ذكر الخازن في أسباب تحريم الربا: وجوها:

أحدها: أن الربا يقتضي أخذ مال الغير بغير عوض؛ لأن من يبيع درهما بدرهمين نقداً كان أو نسيئة فقد حصل له زيادة درهم من غير عوض فهو حرام.
الوجه الثاني: إنما حرم عقد الربا؛ لأنه يمنع الناس من الاشتغال بالتجارة؛ لأن صاحب الدرهم إذا تمكن من عقد الربا خف عليه تحصيل الزيادة من غير تعب ولا مشقة، فيقتضي ذلك إلى انقطاع منافع الناس بالتجاراات وطلب الأرباح.
الوجه الثالث: أن الربا هو سبب إلى انقطاع المعروف بين الناس من القرض، فلما حرم الربا طابت النفوس بقرض الدرهم للمحتاج واسترجاع مثله لطلب الأجر من الله تعالى.

الوجه الرابع: أن تحريم الربا قد ثبت بالنص، ولا يجب أن يكون حكم جميع التكاليف معلومة للخلق، فوجب القطع بتحريم الربا وإن كنا لا نعلم وجه الحكمة في ذلك".^(١)

ب - السنة:

يستدل من السنة بما ورد عن جابر، قال: «لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَكْلَ الرِّبَا، وَمُؤْكَلَهُ، وَكَاتِبَهُ، وَشَاهِدِيَهُ»، وَقَالَ: «هُمْ سَوَاءٌ».^(٢)

وجه الدلالة من الحديث: دلَّ هذا الحديث على حرمة الربا، فقد لعن النبي ﷺ أكل الربا وموكله، وإنما اشتركا في الإثم، وإن كان الرباح أحدهما؛ لأنهما في الفعل شريكان، وإنما خص بالأكل؛ لأنه أعظم أنواع الانتفاع كما قال - تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ أَمْوَالَ آلِيَتَمَى ظُلْمًا إِنَّمَا يَأْكُلُونَ فِي بُطُونِهِمْ نَارًا﴾^(٣) (وموكله): أي: معطيه لمن يأخذه، وإن لم يأكل منه نظرا إلى أن الأكل هو الأغلب أو الأعظم، وقد جعلهم النبي ﷺ سواء في أصل الإثم، وإن كانوا مختلفين في قدره.^(٤)

(١) لباب التأويل في معاني التنزيل (١/ ٢٠٩)

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (٧/ ١٦٩) حديث (٥٩٦٢) كتاب اللباس، باب من لعن المصور، ومسلم في صحيحه - واللفظ له - (٣/ ١٢١٨، ١٢١٩) حديث (١٥٩٧)، (١٥٩٨) كتاب المساقاة، باب لعن أكل الربا وموكله، وأخرجه غيرهما.

(٣) سورة النساء، من الآية: ١٠

(٤) عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١١/ ٢٠٤) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح

(٥/ ١٩١٦)، شرح النووي على مسلم (١١/ ٢٦)

قال الخطابي: سوى رسول الله ﷺ بين آكل الربا وموكله؛ إذ كل لا يتوصل إلى أكله إلا بمعاونته ومشاركته إياه، فهما شريكان في الإثم كما كانا شريكين في الفعل، وإن كان أحدهما مغتبطاً بفعله لم يستفصله من البيع، والآخر منهضاً لما يلحقه من النقص، والله عز وجل حدود فلا تتجاوز وقت الوجود من الربح والعدم وعند العسر واليسر، والضرورة لا تلحقه بوجه في أن يوكله الربا، لأنه قد يجد السبيل إلى أن يتوصل إلى حاجة بوجه من وجوه المعاملة والمبايعة ونحوها" (١)

كما يستدل على حرمة الربا بما ورد عن عبد الله بن حنظلة غسيل الملائكة ﷺ (٢) قال: قال رسول الله ﷺ: «دِرْهَمُ رِبَاً يَأْكُلُهُ الرَّجُلُ وَهُوَ يَعْلَمُ أَشَدُّ مِنْ سِتَّةِ وَثَلَاثِينَ زَنِيَةً» (٣)

وجه الدلالة: هذا الحديث ظاهر الدلالة على حرمة الربا، وفيه من الزجر الشديد والوعيد لمن يأكل الربا، فقد صرح بأن (درهم ربا يأكله الرجل - وهو يعلم -) أنه ربا، سواء كان هو الكاسب له أو غيره. (أشد عند الله) في العقوبة. (من ستة وثلاثين زنية) وأما تعيين هذا المقدار من العدد فليس لا يعلمه إلا الله. (٤)

والظاهر أنه أريد به المبالغة؛ زجراً عن أكل الحرام، وحثاً على طلب الحلال واجتناب حق العباد، وحكمة العدد الخاص مفوض إلى الشارع، ويحتمل أن الأشدية على حقيقتها، فنكون المرة من الربا أشد إثمًا من تلك الستة والثلاثين

(١) أعلام الحديث (شرح صحيح البخاري) للخطابي (٢/ ١٠١٨)
(٢) حنظلة بن الراهب وهو حنظلة بن أبي عامر غسيل الملائكة، واسم أبي عامر عبد عمرو بن صيفي بن أمة بن زيد بن عوف بن عمرو بن عوف بن الأوس، له صحبة، استشهد يوم أحد. (معجم الصحابة لابن قانع (١/ ٢٠٣)، معرفة الصحابة لأبي نعيم (٢/ ٨٥٣)
(٣) أخرجه أحمد في مسنده (٣٦/ ٢٨٨) حديث (٢١٩٥٧) وقال شعيب الأرنؤوط في تعليقه عليه: ضعيف مرفوعاً، رجاله ثقات رجال الشيخين غير صحابيه، فقد روى له أبو دواد، وهذا الحديث لا يصح مرفوعاً إلى النبي ﷺ، وإنما هو من قول كعب الأحبار، وأخرجه الدارقطني في سننه (٣/ ٤٠٣) حديث (٢٨٤٣) كتاب البيوع، وقال: رواه عبد العزيز بن رفيع، عن ابن أبي مليكة فجعله عن كعب ولم يرفعه. والبيهقي في شعب الإيمان - موقوفاً على كعب - (٧/ ٣٦٢) حديث (٥١٢٩)، وذكره الهيثمي في مجمع الزوائد (٤/ ١١٧) حديث (٦٥٧٣) وقال: رواه أحمد، والطبراني في الكبير، والأوسط، ورجال أحمد رجال الصحيح.

(٤) التتوير شرح الجامع الصغير (٦/ ٩٢)

زنية؛ لحكمة علمها الله - تعالى - وقيل: لأن الربا يؤدي بصاحبه إلى خاتمة
السوء والعياذ بالله - تعالى- (١)

قال الطيبي: إنما كان أشد من الزنا لأن من أكله فقد حاول مخالفة الله
ورسوله ومحاربتهما بعقله الزائف. (٢)

ج- الإجماع:

أجمعت الأمة على تحريم الربا في الجملة. (٣) فقد انعقد الإجماع على
تحريمه فمن استحلّه كفر بلا خلاف، يستتاب فإن تاب وإلا قتل. (٤)
قال البابرّي: "الربا محرّم في كلّ مكيلٍ أو مؤزُونٍ" (٥)
وقال ابن رشد: "وأما الإجماع فمعلوم من دين الأمة ضرورة أن الربا محرم
في الجملة". (٦)

وقال ابن حجر الهيتمي: "والأصل في تحريمه وأنه من أكبر الكبائر:
الكتاب والسنة والإجماع، ولم يحل في شريعة قط، ولم يؤذن الله تعالى في كتابه
عاصياً بالحرب غير أكله، ومن ثم قيل: إنه علامة على سوء الخاتمة، كإبذائه
أولياء الله، فإنه صح فيها الإيذان بذلك، وتحريمه تعبدي". (٧)
وقال البهوتي: "الربا محرم إجماعاً". (٨)

وفي الأجوبة الفقهية: "وأجمعت الأمة على أن الربا محرم". (٩)
وقال الإمام النووي في شرحه لصحيح مسلم: "وقد أجمع المسلمون على
تحريم الربا في الجملة وإن اختلفوا في ضابطه وتفاريعه". (١٠)

(١) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٥ / ١٩٢٤)

(٢) شرح الطيبي على مشكاة المصابيح (٥٨/٦)

(٣) ينظر: المبسوط للسرخسي (١٢ / ١٠٩)، العناية شرح الهداية (٧ / ٣)، شرح مختصر
خليل للخرشي (٥ / ٣٦)، حاشية العدوي على كفاية الطالب الرياني (٢ / ١٣٩)، نهاية
المحتاج إلى شرح المنهاج (٣ / ٤٢٤)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج
(٢ / ٣٦٣)، شرح منتهى الإرادات (٢ / ٦٤)، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل (٢ /
١١٤)، المحلى بالآثار (٧ / ٤٠٢)

(٤) حاشية العدوي على كفاية الطالب الرياني (٢ / ١٣٩)

(٥) العناية شرح الهداية (٧ / ٣)

(٦) المقدمات الممهّدات (٢ / ٨)

(٧) تحفة المحتاج في شرح المنهاج وحواشي الشرواني والعبادي (٤ / ٢٧٢)

(٨) شرح منتهى الإرادات = دقائق أولى النهى لشرح المنتهى (٢ / ٦٤)

(٩) الأسئلة والأجوبة الفقهية (٤ / ٢٢٠)

(١٠) شرح النووي على مسلم (١١ / ٩)

ثانياً - الضوابط الشرعية الخاصة بالهدية:

ونجملها في الأمور التالية^(١):

١. أن تكون الهدية مباحة في ذاتها:

فيشترط أن تكون الهدية من الأعيان والمنافع التي يجوز الانتفاع بها شرعاً دون حاجة أو ضرورة، فلا يجوز أن تكون هذه الهدايا من الأعيان أو المنافع المحرمة، كأن تكون الهدايا من آلات اللهو والمعازف، والخمر والخنزير^(٢).

٢. أن تكون الهدية مملوكة لمعطيها:

فيجب أن تكون الهدية في ملك من ينوي بذلها وتقديمها، وقد اتفق الفقهاء على عدم صحة الهبة فيما لا يملك. قال ابن حزم: "اتَّفَقُوا عَلَى أَنَّ مَنْ وَهَبَ مَالاً يَمْلِكُ أَنْ ذَلِكَ غَيْرُ نَافِذٍ"^(٣).

٣. أن تكون الهدية معلومة للمشتري:

يشترط في الهدية أن تكون معلومة للمشتري، وذلك إذا كانت مقرونة بسلعة معينة، ولا يجوز أن تكون مبهمه؛ لما في ذلك من الغرر الحاصل بالإبهام، بل لا بد ان تتعين الهدية للمشتري، بأن يقول: من اشترى كذا فله كذا.^(٤) إلا إذا كانت الهدية من قبيل الهبة المحضة، فإنه يجوز أن تكون مجهولة - كما سبق ذكره - على ما رجحه بعض الفقهاء من أن الغرر مغفوق عنه في عقود التبرعات، ومنها الهبة، وكونها مجهولة الحال فهذا لا يخل بعقود التبرعات^(٥)، فلو كانت الهدية مجهولة أو مخالفة لجنس المبيع، فلا حرج في ذلك.

(١) أحكام الإعلانات التجارية (ص ٢٤٨-٢٥١) بتصرف واختصار.

(٢) أحكام الإعلانات التجارية (ص: ٢٤٦)، الجوائز وأحكامها (ص: ٥٥) بتصرف.

(٣) مراتب الإجماع (ص: ١٦٢)، ويراجع: التنف في الفتاوى للسعدي (١/ ٥١٢)، وفيه: "والهبة لا تصح إلا بخمس شرائط: أن تكون معلومة، أن تكون محوزة، وأن تكون مفروغة، وأن تكون مقبوضة". شرح الزرقاني على مختصر خليل وحاشية البنانى (٧/ ١٧٢)، وفيه: "و(صحت) الهبة (في كل مملوك) للواهب متمول لا ما لا يملك". الشرح الكبير للشيخ الدردير وحاشية الدسوقي (٤/ ٩٧، ٩٨)، وفيه: "و(صحت) أي الهبة (في كل مملوك) للواهب فلا تصح في حر ولا ملك غير". شرح مختصر خليل للخرشي (٧/ ١٠٢)، تحرير الكلام في مسائل الإلتزام (ص: ٢٧٤)، "لأن من وهب مالا يملك لم تصح هبته".

(٤) أحكام الإعلانات التجارية (ص: ٢٤٧)

(٥) على ما رجحه المالكية وابن تيمية وبعض الحنابلة من أن الغرر داخل في العفو إذا كانت هناك جهالة؛ حيث أجازوا هبة المجهول والمعدوم، يراجع: "الذخيرة للقرافي (٦/ ٢٤٣، ٢٤٤)، (بداية المجتهد ونهاية المقتصد (٤/ ١١٤)، التاج والإكليل لمختصر خليل =

٤. وجوب الوفاء بالهدية إذا وُعد بها:

فإذا كانت الهدية من قبل الوعد بالهبة وجب الوفاء بها؛ لقوله - تعالى - :
﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَتْ مَسْئُولًا﴾^(١)

٥. عدم جواز الرجوع عن الهدية إذا كانت من قبيل الهبة:

لما في ذلك من دناءة الأخلاق وسقوط المروءة؛ لما ورد في حديث النبي ﷺ: «الْعَاهِدُ فِي هِبَتِهِ كَالْكَلْبِ يَقِيءُ، ثُمَّ يَعُودُ فِي قَيْئِهِ»^(١) .^(٢)

٦. إذا كان الحصول على الهدية عن طريق القرعة أو السحب فيشترط

ألا يكون الحصول على الهدية مشروطاً بالشراء:

سواء كان شراء للسلعة أو القسيمة - الكوبون - التي تؤهله للحصول على الهدية، فإن كان الحصول على الهدية مشروطاً بالشراء لم تجز؛ لما فيها من الغرر والقمار؛ لأن الداخلين في السحب كثيرون والحاصلين على الهدية قليلون، مع أنهم جميعاً باذلين.

٧. ألا يكون فيها تغرير أو إكراه للمستهلك:

فلا يجوز أن يكون في منح هذه الهدية تغرير من قبل البائع بالمشتري، بحيث يغرر به ويقوم على خداعه، لكي يشتري السلعة ويحصل على الهدية.^(٤)
قال تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^(٥)

وأما الإكراه في البيع فلا يجوز بوجه عام، ولا يصح معه البيع في هذه الحالة، فمن باب أولى إذا كانت الهدية في عملية البيع مبنية على ذلك فلا تجوز؛ لما ورد في ذلك من الأدلة من الكتاب والسنة التي توجب التراضي بين الطرفين.

قال تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾^(٦)،
فنهى الله تعالى بهذه الآية عن جميع المكاسب الباطلة بالشرع، ثم قال: ﴿إِلَّا أَنْ

= (٨ / ٦)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٨ / ١٧٦)، الإشراف على نكت مسائل

الخلافة (٢ / ٦٧٨)، عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة (٣ / ٩٧٩)، الفتاوى

الكبرى لابن تيمية (٥ / ٤٣٤)

(١) سورة الإسراء، من الآية: ٣٤

(٢) سبق تخريجه.

(٣) الجوائز وأحكامها (ص: ٥٧، ٥٨) بتصرف.

(٤) أحكام الإعلانات التجارية (ص: ٢٤٨)

(٥) سورة البقرة، من الآية: ١٨٨

(٦) سورة النساء، من الآية: ٢٩

تَكُونُ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴿١﴾ أَي: إِلَّا أَنْ تَقَعَ تِجَارَةٌ بَرِضَاءَ الْبِيعَيْنِ، يَرْضَى كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِمَا فِي يَدِهِ.

قال السعدي: "ينهى تعالى عباده المؤمنين أن يأكلوا أموالهم بينهم بالباطل، وهذا يشمل أكلها بالغصوب والسرقات، وأخذها بالقمار والمكاسب الرديئة، ثم إنه - لما حرم أكلها بالباطل - أباح لهم أكلها بالتجارات والمكاسب الخالية من الموانع، المشتملة على الشروط من التراضي وغيره. (٢)

وقال المراغي: "إن مدار حل التجارة على تراضي المتبايعين، فالغش والكذب والتدليس فيها من المحرمات... فإذا ما وجد في التجارة الربح الكثير بلا غش ولا تغيير، بل بتراض من الطرفين لم يكن في هذا حرج، ولولا ذلك ما رغب أحد في التجارة". (٤) وقد قال النبي ﷺ: «لَا يَحِلُّ مَالُ امْرِئٍ مُسْلِمٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ». (٥) أي: بأمر أو رضا منه. (١)

وعلى ذلك فأى هدية مبنية على التغيير بالمشتري أو إكراهه فلا تجوز أياً كان نوعها.

٨. ألا يكون اعتماد التاجر في الربح أو ترويج ما لديه من سلع على

الهدايا الترويجية:

فإن كان اعتمادها على ذلك فلا يجوز؛ لأن في ذلك تغيراً بالمشتري ليحصل التاجر على الربح، دون النظر إلى طريقة هذا الربح أو حاجة المشتري إلى السلعة؛ لأن الأساس في العملية التجارية هو ترويج السلع والكسب منها لا مما قد يضاف إليها.

(١) سورة النساء، من الآية: ٢٩

(٢) التفسير الوسيط للواحدى (٢/ ٣٨)، تفسير البغوي - إحياء التراث (١/ ٦٠٢)

(٣) تفسير السعدي = تيسير الكريم الرحمن (ص: ١٧٥)

(٤) تفسير المراغي (٥/ ١٨) باختصار.

(٥) أخرجه أحمد في مسنده (٣٤/ ٢٩٩) حديث (٢٠٦٩٥)، وأبو يعلى الموصلي في مسنده

(٣/ ١٤٠) حديث (١٥٧٠) وقال حسين سليم أسد: إسناده ضعيف، والبيهقي في السنن

الكبرى (٦/ ١٦٦) حديث (١١٥٤٥) كتاب الغصب، باب من غصب لوحاً فأدخله في

سفينة أو بنى عليه جداراً، وفي شعب الإيمان (٧/ ٣٤٦) حديث (٥١٠٥) الثامن

والثلاثون من شعب الإيمان وهو باب في قبض اليد عن الأموال المحرمة، وفي معرفة

السنن والآثار (١٢/ ٢١٦) حديث (١٦٤٨٤)، وذكره الهيثمي في مجمع الزوائد (٤/

١٧٢) وقال: رواه أبو يعلى. وأبو حرة وثقه أبو داود، وضعفه ابن معين.

(٦) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح (٥/ ١٩٧٤)

٩. ألا يكون المقصد من الهدية هو ترويج ما كسد لدى التاجر من

السلع التي لا يحتاجها المستهلك:

لما في ذلك من تغرير بالمشتري بدفعه لشراء السلعة التي لا يحتاجها ولكن بقصد الحصول على الهدية، ولما في ذلك من الإسراف في شراء أشياء لا يريدتها. وقد تكون السلعة من السلع المبتذلة لدى المجتمع أو من السلع المحرم تداولها وترويجها، فيقوم التاجر بوضع هذه الهدية من باب الإغراء الترويجي؛ لتسهيل عملية الترويج.

١٠. ألا يكون منح الهدية من باب المنافسة الممنوعة بين التجار:

لما تحدثه من ضغائن وعداوت بين التجار، فالتاجر مأمور بالصدق والأمانة وأن يلزم قبل ذلك تقوى الله عز وجل، فإن كانت الهدايا من باب المنافسة غير المشروعة فلا تجوز، ويحرم بذلها؛ لما تلحقه من ضغائن وأحقاد. قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالتَّمَدُّونَ﴾^(١)

١١. ألا يزيد التاجر في سعر السلعة المعتاد:

فإن زاد في السعر في السلعة التي تتضمن الهدية فإن ذلك لا يجوز؛ لأن الجائزة ستكون بمقابل، ويعد ذلك تغريراً بالمستهلك واستدراجاً له.^(٢)

(١) سورة المائدة، من الآية: ٢

(٢) أحكام الإعلانات التجارية (ص ٢٤٨-٢٥١) بتصريف واختصار.

الخاتمة

الحمد لله رب العالمين، وصلاة وسلاماً على خاتم الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

وبعد، فقد كشفت هذه الدراسة عن العديد من النتائج التي كان منها ما يلي:

١- يصح أن تكون الهدية الترويجية غير معلومة، لكن يشترط العلم بها بتقييمها بعد ذلك، وللبيع الرجوع في هذا النوع من الهدايا الترويجية إذا لم يحصل له العوض.

٢- القول الراجح أن الهبة بشرط العوض بيع ابتداء وانتهاء؛ لأن معنى البيع موجود في هذا العقد.

٣- تخرج الهدايا التذكارية على أنها هدية مطلقة، يقصد بها تذكير الناس بأعمال التجار وإقامة علاقة ودية معهم.

٤- الهدايا التذكارية جائزة؛ لأن الأصل في المعاملات الحل؛ والهبة والهدية في الجملة مشروعة، مندوب إليها باتفاق الفقهاء.

٥- إذا كانت الهدايا التذكارية مما يباح تملكه، وتوافرت فيها ما اشترطه الفقهاء في الشيء الموهوب - المهدى - فيستحب قبولها؛ إذ قبول الهدية في الشرع مندوب.

٦- إذا كانت الهدايا التذكارية مما يمنع تملكه، بأن كانت لا تستعمل إلا في محرم، أو يغلب استعمالها فيه، فإنه لا يجوز عند ذلك قبولها.

٧- لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدايا التذكارية بعد أن يقبضها المهدي إليه.

٨- إذا كانت الهدية الترويجية سلعة وكان المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء، وكانت الهدية لكل مشتري، أو كانت جائزة على أن الأصل في العقود هو الحل ما لم تكن الهدية معلقة بشرط، فإن الهدايا الترويجية لهذه الصور لم يرق دليل على منعها، فللعلماء في هذه الصور تخريجات مختلفة، أرجحها أن الهدية الترويجية وعد بالهبة، وبالتالي فإن أصلها الحل بشرط خلوها من الأسباب التي تخرجها عن هذا الأصل.

٩- إذا كان المشتري غير موعود بالهدية قبل الشراء، فقد ذكر الفقهاء لهذه الصورة تخريجات فقهية متعددة أرجحها أنها هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، كما أنه يمكن تخريج

- هذه الهدية على أنها زيادة في المبيع تلتحق بالعقد؛ وذلك إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع.
- ١٠- إذا كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع أو كانت سلعة أخرى مختلفة عن السلعة المباعة، يراد تصريفها، أو الترويج لها، أو مجرد المكافأة بها، فإنها تخرج على أنها هبة محضة.
- ١١- إن كان الحصول على الهدية مشروطاً بقيام المشتري بعمل محدد، فللعلماء في هذه الصور تخريجات مختلفة، أرجحها قول من ذهب إلى تقسيم الهدية إلى قسمين، والتفرقة بينهما في الحكم، من حيث مراعاة توجه الناس إلى الشراء، ولكن ما يضاف إلى هذا الرأي هو ألا تعامل جميع المؤسسات والسلع بنفس المعيار؛ حيث إن بعض المصانع أو الشركات الكبرى تعطي هدايا مجانية لأصحاب الصفقات الكبرى، فهذا لا يدخل في الحرمة؛ لعدم تأثير مثل هذه الهدايا على عموم الناس الذين لا يستطيعون أصلاً التنافس لنيل هذه الهدايا بسبب التكلفة العالية، مما لا يعطي صبغة الميسر على هذه الهدايا، فإن تم الإخلال بهذه الضوابط خرجت المسألة عن أصل الحل.
- ١٢- إذا كانت الهدية منفعة (خدمة)، وكان المشتري موعوداً بها قبل العقد فإن الترخيص الراجح أنها مجرد وعد بالهبة، وبالتالي فإن أصلها الحل بشرط خلوها من الأسباب التي تخرجها عن هذا الأصل.
- ١٣- أما إن كانت الهدية (الخدمة) يشترط لتحصيلها بلوغ حد معين من السلع، أو بلوغ ثمن معين، فهي جائزة أيضاً ولا حرج في بذل هذه الهدية أو قبولها، فالتكليف الراجح في حق هذه الصورة أنها هبة مطلقة.
- ١٤- إذا كانت الهدية منفعة (خدمة)، وكان المشتري غير موعود بها قبل العقد، فهذه الصورة جائزة ولا حرج فيها؛ لأنها من باب الهدية المجردة عن أي شيء؛ فهي هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، وأن المشتري يقبلها على أنها كذلك، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.
- ١٥- إذا كانت الهدية النقدية في أفراد سلعة معينة، فالراجح أن تخرج المسألة على مسألة "مد عجوة"، فإذا كان الهدف من وضع الهدية النقدية مع

- السلعة التحايل على الربا، وجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، فلاشك أن الحكم هنا هو التحريم.
- ١٦- أما إن لم يكن الهدف من وضع الهدية النقدية مع السلعة التحايل على الربا، ولم يجعل البيع ذريعة يتوصل به إليه، فالحكم هنا هو الجواز.
- ١٧- الهدية النقدية إن كانت يسيرة جازت؛ لأنها تكون تابعة وليست مقصودة، بل تبادل السلع والمال هو المقصود، أما لو كانت الهدية النقدية كبيرة، ومقاربة للثمن اعتبرت من الربا؛ لأن المال هو المقصود.
- ١٨- إذا وضعت هدية نقدية في بعض أفراد سلعة معينة، فإنها تخرج على أنها هبة محضة، فإن كانت الهدية النقدية مبالغاً فيها فتغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه، فحكم الهدية هو الحرمة.
- ١٩- إن كانت الهدية النقدية بسيطة، ولا تغري الناس بشراء ما لا حاجة لهم فيه، فالحكم في هذه الحالة الجواز والإباحة، فتكون مباحة ومن باب الهدية، وتكيف الهدية النقدية عندها بأنها عبارة عن حسم من قيمة السلعة ومن باب المنافسة مع التجار الآخرين.
- ٢٠- الهدايا التسويقية ضوابط فقهية، ضوابط عامة وهي: أن تكون الهدية خالية من القمار و الغرر والربا. وضوابط خاصة بالهدية وهي: أن تكون الهدية مباحة في ذاتها، ومملوكة، ومعلومة للمشتري لمعطيها، كما يجب الوفاء بالهدية إذا وُعد بها، ولا يجوز الرجوع عن الهدية إذا كانت من قبيل الهبة، إلى غير ذلك من الضوابط.
- وبعد، فإني أسأل الله تعالى أن يجعل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم، وأن ينفعنا به يوم لا ينفع مال ولا بنون إلا من أتى الله بقلب سليم.

وصلى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

فهرس المصادر والمراجع

١. الآحاد والمثاني، أبو بكر بن أبي عاصم الشيباني، تحقيق: د. باسم فيصل أحمد الجوابرة، دار الراية - الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
٢. الأحاديث المختارة أو المستخرج من الأحاديث المختارة مما لم يخرج البخاري ومسلم في صحيحهما، ضياء الدين المقدسي، تحقيق: د. عبد الملك دهيش، دار خضر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
٣. الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، محمد بن حبان بن أحمد التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البستي، ترتيب: الأمير علاء الدين علي بن بلبان الفارسي، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م
٤. أحكام الإعلانات التجارية مفهومها وأحكامها في الفقه الإسلامي، علي عبد الكريم المناصير، رسالة دكتوراه بالجامعة الأردنية في الفقه وأصوله، ٢٠٠٧م.
٥. أحكام الإعلانات التجارية والجوائز الترويجية، محمد علي الكامل، دار طيبة الخضراء، مكة المكرمة، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، ٢٠٠١م.
٦. أحكام القرآن، أحمد بن علي أبو بكر الرازي الجصاص الحنفي، تحقيق: عبد السلام شاهين، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ/١٩٩٤م.
٧. أحكام القرآن، علي بن محمد بن علي، المعروف بالكيا الهراسي الشافعي، تحقيق: موسى محمد عطية، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤٠٥هـ.
٨. أحكام القرآن، محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المالكي، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٩. أحكام المسابقات المعاصرة، د. محمد عثمان شبيب، بحث مقدم لمنظمة المؤتمر الإسلامي الدورة الرابعة عشرة في الدوحة، قطر، بتاريخ: ١١/١/٢٠٠٣ - ١٦/١/٢٠٠٣م
١٠. أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية عبد الصمد بن محمد بلحاجي، الطبعة الأولى، الأردن دار النفائس، ١٤٢٤-٢٠٠٤م.
١١. أحكام الهدية في الفقه الإسلامي، سعيد وجيه منصور، رسالة ماجستير في الفقه والتشريع، بكلية الدراسات العليا بجامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، ٢٠١١م.
١٢. إحياء علوم الدين، أبو حامد محمد بن محمد الغزالي، دار المعرفة - بيروت.

١٣. الاختيار لتعليل المختار، عبد الله بن محمود بن مودود البلدحي، الحنفي، عليها تعليقات: الشيخ محمود أبو دقيقة، مطبعة الحلبي - القاهرة (وصورتها دار الكتب العلمية - بيروت، وغيرها)، تاريخ النشر: ١٣٥٦هـ - ١٩٣٧م.
١٤. إدارة التسويق في بيئة العولمة والإنترنت، د. محمد فريد الصحن، د. طارق طه أحمد، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٧م.
١٥. إدارة التسويق، محمد صادق بازرة، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، ١٩٨٨م.
١٦. الأدب المفرد، محمد بن إسماعيل البخاري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار البشائر الإسلامية - بيروت، الطبعة: الثالثة، ١٤٠٩ - ١٩٨٩م.
١٧. أدرار الشروق على أنوار الفروق لابن النشاط (حاشية ابن شاط) والمطبوع بأسفل الفروق، وهو حاشية الشيخ قاسم بن عبد الله المعروف بابن شاط، عالم الكتب.
١٨. الأذكار، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، تحقيق: عبد القادر الأرنؤوط، دار الفكر، بيروت - لبنان، طبعة جديدة منقحة، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
١٩. إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، أحمد بن محمد بن أبي بكر القسطلاني، المطبعة الكبرى الأميرية، مصر، الطبعة: السابعة، ١٣٢٣ هـ.
٢٠. إرشاد السائل إلى أشرف المسالك في فقه الإمام مالك، عبد الرحمن بن محمد بن عسكر البغدادي، وبهامشه: تقارير مفيدة لإبراهيم بن حسن، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، الطبعة: الثالثة.
٢١. إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل، محمد ناصر الدين الألباني، إشراف: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الثانية ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
٢٢. أساس البلاغة، أبو القاسم محمود بن عمرو بن أحمد، الزمخشري، تحقيق: محمد باسل، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
٢٣. أساسيات التسويق - نظرة شاملة للتسويق، المملكة العربية السعودية - المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج.
٢٤. أساسيات التسويق، طاهر عطية، المكتبة الأكاديمية - الجيزة - القاهرة - ١٩٩٣م.
٢٥. الاستذكار، أبو عمر يوسف بن عبد الله بن عبد البر النمري القرطبي، تحقيق: سالم عطا، محمد معوض، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م.
٢٦. استراتيجيات التسويق: المفاهيم، الأسس، الوظائف، نزار عبد المجيد البروراري؛ أحمد محمد فهمي البرزنجي، عمان: دار وائل، ٢٠٠٤م.
٢٧. إستراتيجية التسويق: مدخل سلوكي، محمد إبراهيم عبيدات، الطبعة الثالثة، عمان: دار وائل للنشر، ٢٠٠٢م.
٢٨. أسس التسويق، أحمد سامي ناجي، الأردن، مكتبة حمدان، ١٩٩٨م.

٢٩. أسنى المطالب في شرح روض الطالب، زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، دار الكتاب الإسلامي.
٣٠. الأسئلة والأجوبة الفقهية، عبد العزيز بن محمد بن عبد الرحمن السلطان، بدون بيانات.
٣١. الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة الثعمان، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، وضع حواشيه وخرج أحاديثه: زكريا عميرات، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م.
٣٢. الأشباه والنظائر، تاج الدين عبد الوهاب بن تقي الدين السبكي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى ١٤١١ هـ - ١٩٩١ م.
٣٣. الأشباه والنظائر، عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١١ هـ - ١٩٩٠ م.
٣٤. الإشراف على نكت مسائل الخلاف، القاضي أبو محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر البغدادي المالكي، تحقيق: الحبيب بن طاهر، دار ابن حزم، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.
٣٥. الأصل، أبو عبد الله محمد بن الحسن بن فرقد الشيباني، تحقيق ودراسة: الدكتور محمد بوينوكان، دار ابن حزم، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م.
٣٦. أصول التسويق (مدخل تحليلي)، ناجي معلا، رائف توفيق، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، ٢٠٠٣.
٣٧. أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن، محمد الأمين بن محمد المختار الشنقيطي، الناشر: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع بيروت - لبنان، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.
٣٨. إغاثة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين، أبو بكر عثمان بن محمد شطا الدمياطي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م.
٣٩. أعلام الحديث (شرح صحيح البخاري)، تحقيق أبو سليمان حمد بن محمد الخطابي، تحقيق: د. محمد بن سعد آل سعود، جامعة أم القرى (مركز البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي)، الطبعة: الأولى، ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٨ م.
٤٠. إعلم الموقعين عن رب العالمين، محمد بن أبي بكر بن أيوب بن قيم الجوزية، تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١١ هـ - ١٩٩١ م.
٤١. الإعلم بفوائد عمدة الأحكام، ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي الشافعي المصري، تحقيق: عبد العزيز المشيخ، دار العاصمة للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م.

٤٢. الإعلان، إسماعيل محمد السيد، المكتب العربي الحديث - الإسكندرية مصر - بدون تاريخ.
٤٣. الإعلان، د. أحمد المصري، طبعة مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٢م.
٤٤. أفعال الرسول ﷺ ودلائلها على الأحكام الشرعية، محمد بن سليمان الأشقر، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: السادسة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٤٥. الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة علي أحمد السالوس، دار الثقافة - الدوحة - قطر - ١٩٩٦م.
٤٦. الإقناع في الفقه الشافعي، أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، بدون بيانات.
٤٧. الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع، شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، تحقيق: مكتب البحوث والدراسات - دار الفكر، دار الفكر - بيروت.
٤٨. الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، موسى بن أحمد الحجاوي المقدسي، ثم الصالحي، تحقيق: عبد اللطيف السبكي، دار المعرفة بيروت - لبنان.
٤٩. الأم، محمد بن إدريس الشافعي، دار المعرفة - بيروت، الطبعة: بدون طبعة، سنة النشر: ١٤١٠هـ / ١٩٩٠م.
٥٠. الأنشطة الترويجية للشركات السعودية، د. السيد المتولي، مجلة العلوم الإدارية، جامعة الملك سعود - كلية العلوم الإدارية، المجلد ١١، العدد ١، ١٩٨٦م.
٥١. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، علاء الدين علي بن سليمان المرادوي، دار إحياء التراث العربي، الطبعة: الثانية - بدون تاريخ.
٥٢. أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، قاسم بن عبد الله القونوي، تحقيق: يحيى حسن مراد، دار الكتب العلمية، الطبعة: ٢٠٠٤م - ١٤٢٤هـ.
٥٣. أهمية التسويق المصرفي في تحسين العلاقة مع الزبون، دراسة ميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة ماجستير بجامعة محمد بضيف بالمسيلة، كلية العلوم الاقتصادية، وعلوم التسيير والعلوم التجارية، إعداد لعذور صورية، الجزائر، ٢٠٠٨م.
٥٤. أهمية التسويق في تطوير الحركة التجارية EPS "دراسة حالة" المؤسسة المينائية لسكيدة، مذكرة لنيل درجة الماجستير، إعداد: سالم طلحاي، جامعة محمد خيضر - بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، ٢٠١٤م - ٢٠١٥م.

٥٥. أهمية المزيج التسويقي الدولي في أداء النشاط التسويقي الدولي للمؤسسة"، قرينات إسماعيل مذكرة تخرج لنيل درجة الماجستير، جامعة سعد دحلب، منشورة بالبيدة، ٢٠٠٥م.
٥٦. إينار الإنصاف في آثار الخلاف، يوسف بن قرأولي بن عبد الله، سبط أبي الفرج ابن الجوزي، تحقيق: ناصر الخليفي، دار السلام - القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨هـ.
٥٧. البحر الرائق شرح كنز الدقائق، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، دار الكتاب الإسلامي، الطبعة: الثانية - بدون تاريخ.
٥٨. بحر المذهب (في فروع المذهب الشافعي)، الروياني، أبو المحاسن عبد الواحد بن إسماعيل، تحقيق: طارق فتحي السيد، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٩م.
٥٩. بحوث في المصارف الإسلامية، أ.د. رفيق المصري، دار المكتبي، دمشق، الطبعة: الثانية، ١٤٣٠هـ / ٢٠٠٩م
٦٠. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، دار الحديث - القاهرة، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
٦١. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
٦٢. البدر التمام شرح بلوغ المرام، الحسين بن محمد اللاعبي، المعروف بالمغربي، تحقيق: علي الزين، دار هجر، الطبعة: الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م - ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م
٦٣. البرهان في علوم القرآن، تحقيق بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر الزركشي، تحقيق: محمد أبو الفضل إبراهيم، الطبعة: الأولى، ١٣٧٦هـ - ١٩٥٧م.
٦٤. بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير، أبو العباس أحمد بن محمد الخلوتي، الشهير بالصاوي المالكي، دار المعارف.
٦٥. البناية شرح الهداية، محمود بن أحمد الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
٦٦. البيان في مذهب الإمام الشافعي، يحيى بن أبي الخير بن سالم اليميني الشافعي، تحقيق: فاسم النوري، دار المنهاج - جدة، الطبعة: الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م.
٦٧. البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، تحقيق: د محمد حجي وآخرون، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
٦٨. تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، الملقب بمرتضى، الزبيدي، تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية.

٦٩. التاج والإكليل لمختصر خليل، محمد بن يوسف بن أبي القاسم العبدري الغرناطي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ - ١٩٩٤م.
٧٠. التبصرة، علي بن محمد الربيعي، أبو الحسن، المعروف بالخمعي، تحقيق: الدكتور أحمد نجيب، وزارة الأوقاف، قطر، الطبعة: الأولى، ١٤٣٢هـ - ٢٠١١م.
٧١. تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي، عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي، الحاشية: شهاب الدين أحمد بن محمد بن يونس الشلبي، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٣١٣هـ.
٧٢. التجريد لنفع العبيد = حاشية البجيرمي على شرح المنهج، سليمان بن محمد بن عمر البجيرمي المصري الشافعي، مطبعة الحلبي، تاريخ النشر: ١٣٦٩هـ - ١٩٥٠م.
٧٣. التَّحْبِيرُ لِإِبْصَاحِ مَعَانِي التَّيْسِيرِ، محمد بن إسماعيل بن صلاح الصنعاني، تحقيق: محمد حلاق، مكتبة الرشد، الرياض -، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م.
٧٤. تحرير الكلام في مسائل الإلتزام، محمد بن محمد الطرابلسي المغربي، الحطاب الرعيني المالكي، تحقيق: عبد السلام الشريف، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.
٧٥. تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري، دار الكتب العلمية - بيروت.
٧٦. تحفة الفقهاء، محمد بن أحمد بن أبي أحمد، أبو بكر علاء الدين السمرقندي، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
٧٧. تحفة المحتاج في شرح المنهاج، أحمد بن محمد بن حجر الهيتمي، روجعت: على عدة نسخ بمعرفة لجنة من العلماء، المكتبة التجارية الكبرى بمصر، ١٣٥٧هـ - ١٩٨٣م.
٧٨. التحقيق في أحاديث الخلاف، جمال الدين أبو الفرج عبد الرحمن بن علي الجوزي، تحقيق: مسعد السعدني، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ.
٧٩. المعجم الوسيط، تحقيق: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار)، دار الدعوة.
٨٠. تخريج الفروع على الأصول، محمود بن أحمد بن محمود الزنجاني، تحقيق: د. محمد أديب صالح، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٣٩٨هـ.
٨١. التدريب في الفقه الشافعي المسمى بـ «تدريب المبتدي وتهذيب المنتهي»، سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، تحقيق: أبو يعقوب المصري، دار القبلة، الرياض - الطبعة: الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م.

٨٢. الترويج - المفاهيم - الاستراتيجيات - العمليات، عصام الدين أمين أبو علفة، مؤسسة حورس الدولية للنشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٣م.
٨٣. التسويق "المبادئ والاستراتيجية"، د. السيد المتولى حسن، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٠هـ.
٨٤. التسويق (النظرية والتطبيق)، د. شريف العاصي، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ٢٠٠٦م.
٨٥. التسويق (المفاهيم- الاستراتيجيات) النظرية والتطبيق، د. عصام الدين أبو علفة، مؤسسة حورس الدولية للنشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٢م.
٨٦. التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، د. حسين معلوي الشهراني، دار التدمرية، الطبعة الأولى، ١٤٣١هـ، ٢٠١٠م.
٨٧. التسويق الدولي، د. هاني الضمور، دار وائل للنشر، عمان- الأردن، ٢٠٠٧م.
٨٨. التسويق الفعال، د. طلعت أسعد عبد الحميد، مكتبة الشقري، الرياض، ٢٠٠٠م.
٨٩. التسويق المعاصر للدكتور محمد عبد الله عبد الرحيم، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، ١٤٠٩هـ.
٩٠. التسويق في ظل الركود"، محسن الخضيرى، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، ١٩٩٦
٩١. التسويق مبادئ علمية وبحوث تطبيقية، صديق محمد عفيفي، دار الفكر العربي - القاهرة - مصر - ١٩٧٩
٩٢. التسويق مدخل تطبيقي، د. طلعت أسعد عبد الحميد، مكتبة عين شمس، القاهرة.
٩٣. التسويق والإمداد، دراسة حالة مجمع رونو لصناعة السيارات، رسالة ماجستير، إعداد: علوش غنية، (ص: ٧، ٨) جامعة العقيد الحاج لخضر- باتنة- السنة الجامعية: ٢٠١٠ / ٢٠١١م.
٩٤. التسويق، د. أمنية ياقوت، د. محمد أبو النجا، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية.
٩٥. التسويق، لأرمان داين، منشورات عويدات، باريس، الطبعة الأولى ١٩٨٨م.
٩٦. تشنيف المسامع بجمع الجوامع لتاج الدين السبكي، بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر الزركشي، تحقيق: د سيد عبد العزيز - د عبد الله ربيع، مكتبة قرطبة للبحث العلمي وإحياء التراث - توزيع المكتبة المكية، الطبعة: الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٨م.
٩٧. التعريفات الفقهية، تحقيق محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٩٨. تفسير الإمام الشافعي، أبو عبد الله محمد بن إدريس الشافعي، جمع وتحقيق ودراسة: د. أحمد بن مصطفى الفرّان، دار التدمرية - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى: ١٤٢٧ - ٢٠٠٦م.

٩٩. تفسير الراغب الأصفهاني، أبو القاسم الحسين بن محمد الراغب الأصفهاني، تحقيق: د. محمد بسيوني، كلية الآداب - جامعة طنطا، الطبعة الأولى: ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
١٠٠. تفسير القرآن الحكيم (تفسير المنار)، محمد رشيد بن علي رضا، الهيئة المصرية العامة للكتاب، سنة النشر: ١٩٩٠م.
١٠١. تفسير القرآن العظيم (ابن كثير)، أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي، تحقيق: محمد شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٩هـ.
١٠٢. تفسير القرآن العظيم لابن أبي حاتم، عبد الرحمن بن محمد بن إدريس الرازي ابن أبي حاتم، تحقيق: أسعد الطيب، مكتبة نزار مصطفى الباز - السعودية، الطبعة: الثالثة - ١٤١٩هـ.
١٠٣. تفسير الماتريدي (تأويلات أهل السنة)، محمد بن محمد بن محمود، أبو منصور الماتريدي، تحقيق: د. مجدي باسلوم، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
١٠٤. تفسير المراغي، أحمد بن مصطفى المراغي، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة: الأولى، ١٣٦٥هـ - ١٩٤٦م.
١٠٥. التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج، د. وهبة بن مصطفى الزحيلي، الناشر: دار الفكر المعاصر - دمشق، الطبعة: الثانية، ١٤١٨هـ.
١٠٦. تفسير النسفي (مدارك التنزيل وحقائق التأويل)، أبو البركات عبد الله بن أحمد بن محمود النسفي، تحقيق وخرج أحاديثه: يوسف علي بديوي، راجعه وقدم له: محيي الدين ديب مستو، دار الكلم الطيب، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
١٠٧. تفسير النسفي (مدارك التنزيل وحقائق التأويل)، أبو البركات عبد الله بن أحمد بن محمود النسفي، تحقيق: يوسف علي بديوي، راجعه وقدم له: محيي الدين ديب مستو، دار الكلم الطيب، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
١٠٨. تفسير حدائق الروح والريحان في روابي علوم القرآن، محمد الأمين بن عبد الله الأرمي، دار طوق النجاة، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.
١٠٩. التقرير والتحبير، شمس الدين محمد بن المعروف بابن أمير حاج ويقال له: ابن الموقت الحنفي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
١١٠. تكملة شرح فتح القدير، شمس الدين أحمد بن قودر المعروف بقاضي زاده أفندي، المطبعة الكبرى الأميرية ببولاق مصر المحية، الطبعة الأولى، ١٣١٨هـ.
١١١. التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٨٩م.

١١٢. التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، يوسف بن عبد الله بن محمد النمري القرطبي، تحقيق: مصطفى العلوي، محمد البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية - المغرب، تحقيق ١٣٨٧ هـ.
١١٣. التتويرُ شرحُ الجامع الصغير، محمد بن إسماعيل بن صلاح الصنعاني، تحقيق: د. محمد إبراهيم، مكتبة دار السلام، الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م.
١١٤. تهذيب الأسماء واللغات، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، تحقيق: شركة العلماء بمساعدة إدارة الطباعة المنيرية، يطلب من: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان.
١١٥. توضيح الأحكام من بلوغ المرام، عبد الله بن عبد الرحمن بن صالح التميمي، مكتبة الأسد، مكة المكرمة، الطبعة: الخامسة، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م.
١١٦. التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب، خليل بن إسحاق بن موسى، ضياء الدين الجندي، تحقيق: د. أحمد نجيب، مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م.
١١٧. التوضيح لشرح الجامع الصحيح، ابن الملقن سراج الدين عمر بن علي الشافعي المصري، تحقيق: دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، دار النوادر، دمشق - سوريا، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م.
١١٨. تيسير التحرير، محمد أمين بن محمود البخاري المعروف بأمير بادشاه الحنفي، مصطفى البابي الحلبي - مصر ١٣٥١ هـ - ١٩٣٢ م. وصورته: دار الكتب العلمية - بيروت ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م، ودار الفكر - بيروت ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.
١١٩. تيسير العلام شرح عمدة الأحكام، عبد الله بن عبد الرحمن البسام، تحقيق: محمد حلاق، مكتبة الصحابة، الإمارات - مكتبة التابعين، القاهرة، الطبعة: العاشرة، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٦ م.
١٢٠. تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، عبد الرحمن بن ناصر السعدي، تحقيق: عبد الرحمن اللويحق، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م.
١٢١. التيسير بشرح الجامع الصغير، عبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي الحدادي ثم المناوي، مكتبة الإمام الشافعي - الرياض، الطبعة: الثالثة، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.
١٢٢. جامع البيان في تأويل القرآن، محمد بن جرير بن يزيد الأملي، أبو جعفر الطبري، تحقيق: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م.

١٢٣. جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم، زين الدين عبد الرحمن بن أحمد السلامي، الحنبلي، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - إبراهيم باجس، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: السابعة، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.
١٢٤. الجامع الكبير - سنن الترمذي، محمد بن عيسى بن سؤرة الترمذي، تحقيق: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي - بيروت، سنة النشر: ١٩٩٨م.
١٢٥. الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه، محمد بن إسماعيل بن إبراهيم البخاري، المحقق: محمد الناصر، الناشر: دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى ١٤٢٢هـ.
١٢٦. الجامع لأحكام القرآن، أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر القرطبي، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية - القاهرة، الطبعة: الثانية، ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤م.
١٢٧. الجامع لعلوم الإمام أحمد - قسم الفقه، خالد الرباط، سيد عزت عيد، دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، الفيوم - مصر، الطبعة: الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
١٢٨. الجامع لمسائل المدونة، محمد بن عبد الله بن يونس التميمي الصقلي، تحقيق: مجموعة باحثين في رسائل دكتوراه، معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي - جامعة أم القرى (سلسلة الرسائل الجامعية الموصى بطبعتها)، توزيع: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م.
١٢٩. الجامع، عبد الله بن وهب بن مسلم المصري القرشي، تحقيق: د. رفعت عبد المطلب - د. علي مزيد، دار الوفاء، الطبعة: الأولى ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٥م.
١٣٠. جمهرة اللغة، محمد بن الحسن بن دريد الأزدي، تحقيق: رمزي منير بعلبكي، دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٨٧م.
١٣١. الجواهر الحسان في تفسير القرآن، أبو زيد عبد الرحمن بن محمد بن مخلوف الثعالبي، تحقيق: محمد معوض وعادل عبد الموجود، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٨هـ.
١٣٢. جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، محمد بن أحمد بن علي بن عبد الخالق، المنهجي، تحقيق: مسعد السعدني، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
١٣٣. الجوائز "أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة"، باسم أحمد عامر، الطبعة الأولى، الأردن، دار النفائس، ١٤٢٦، ٢٠٠٦م، رسالة ماجستير منشورة للمؤلف، الجامعة الأردنية.
١٣٤. الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، محمد عبد الله الشباني، مجله البيان العدد "١٠٥"، الصادرة بتاريخ ١٤١٧هـ / ١٩٩٦م.

١٣٥. الجوهر النقي على سنن البيهقي، علي بن عثمان بن إبراهيم بن مصطفى المارديني، الشهير بابن التركماني، دار الفكر.
١٣٦. الجوهرة النيرة، أبو بكر بن علي بن محمد الحدادي العبادي الزبيدي الحنفي، المطبعة الخيرية، الطبعة: الأولى، ١٣٢٢هـ.
١٣٧. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، دار الفكر.
١٣٨. حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، عبد الرحمن بن محمد بن قاسم الحنبلي النجدي، بدون ناشر، الطبعة: الأولى - ١٣٩٧ هـ.
١٣٩. حاشية السندي على سنن ابن ماجه = كفاية الحاجة في شرح سنن ابن ماجه، محمد بن عبد الهادي التتوي، أبو الحسن، نور الدين السندي، دار الجيل - بيروت.
١٤٠. حاشية السندي على سنن النسائي، محمد بن عبد الهادي التتوي، نور الدين السندي، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م.
١٤١. حاشية الشهاب على تفسير البيضاوي، شهاب الدين أحمد بن محمد بن عمر الخفاجي الحنفي، دار النشر: دار صادر - بيروت.
١٤٢. حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، علي بن أحمد بن مكرم الصعيدي العدوي (نسبة إلى بني عدي، بالقرب من منفوط)، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، دار الفكر - بيروت، تاريخ النشر: ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م.
١٤٣. حاشية اللبدي على نيل المآرب، عبد الغني بن ياسين بن محمود اللبدي الحنبلي، تحقيق: د. محمد سليمان الأشقر، دار البشائر الإسلامية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م.
١٤٤. حاشية قليوبي وعميرة، أحمد سلامة القليوبي، وأحمد البرلسي عميرة، دار الفكر - بيروت، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.
١٤٥. الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني، علي بن محمد حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، تحقيق: علي معوض - عادل عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م.
١٤٦. حلية الأولياء وطبقات الأصفياء، أبو نعيم أحمد بن عبد الله الأصبهاني، السعادة - بجوار محافظة مصر، ١٣٩٤ هـ - ١٩٧٤ م. ثم صورتها عدة دور.
١٤٧. الحوافر التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، د. خالد عبد الله المصلح، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ هـ.
١٤٨. خلاصة البدر المُنير، ابن الملقن عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤١٠ هـ - ١٩٨٩ م.

١٤٩. الدر المختار شرح تنوير الأبصار وجامع البحار، محمد بن علي الحِصْنِي الحِصْنِي، تحقيق: عبد المنعم إبراهيم، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.
١٥٠. الدر المنثور في التفسير بالمأثور، تحقيق عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، دار الفكر - بيروت.
١٥١. الدر النقي في شرح ألفاظ الخرق، يوسف بن حسن بن عبد الهادي الحنبلي المعروف بـ «ابن المبرد»، تحقيق: رضوان غربية، دار المجتمع للنشر والتوزيع، جدة - المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
١٥٢. الدراية في تخريج أحاديث الهداية، أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، المحقق: السيد عبد الله هاشم، الناشر: دار المعرفة - بيروت.
١٥٣. دَرْجُ الدَّرْرِ فِي تَفْسِيرِ الْأَيِّ وَالسُّورِ، عبد القاهر بن عبد الرحمن الجرجاني، تحقيق: وليد الحُسين، إِيَادِ القَيْسِي، مجلة الحكمة، بريطانيا، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
١٥٤. درر الحكام شرح غرر الأحكام، تحقيق محمد بن فرامرز بن علي الشهير بملا - أو منلا أو المولى - خسرو، دار إحياء الكتب العربية.
١٥٥. الدعاية والإعلان الطبي، زياد لوبانغا، بحث مقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي الدولي الثاني، والمنعقد في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، من ٢٥ - ٢٧ ربيع الثاني ١٤٣١هـ.
١٥٦. دقائق أولي النهى لشرح المنتهى المعروف بشرح منتهى الإرادات، منصور بن يونس البهوتي الحنبلي، عالم الكتب، الطبعة: الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
١٥٧. دليل الطالب لنيل المطالب، مرعي بن يوسف بن أبي بكر الكرمي، تحقيق: أبو قتيبة الفارابي، دار طيبة للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ / ٢٠٠٤م.
١٥٨. الديباج المذهب في معرفة أعيان علماء المذهب، إبراهيم بن علي بن محمد، ابن فرحون، اليعمرى، تحقيق: د. محمد الأحمدى، دار التراث للطبع والنشر، القاهرة.
١٥٩. الديباج على صحيح مسلم بن الحجاج، عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، تحقيق: أبو إسحق الحويني الأثري، دار ابن عفان للنشر والتوزيع - المملكة العربية السعودية - الخبر، الطبعة: الأولى ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م.
١٦٠. الذخيرة، أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي القرافي، تحقيق: محمد حجي، سعيد أعراب، محمد بو خبزة، دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٤م.
١٦١. رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر عابدين الدمشقي الحنفي، دار الفكر - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

١٦٢. رَفْعُ النَّقَابِ عَن تَتْفِيحِ الشَّهَابِ، الحسين بن علي بن طلحة الرجراجي السَّمَلَالِي، تحقيق: د. أَحْمَدُ السَّرَاحِ، د. عيد الرحمن الجبرين، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع، الرياض - الطبعة: الأولى، ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م.
١٦٣. الرّوض المربع شرح زاد المستنقع، منصور بن يونس البهوتي الحنبلي، خرج أحاديثه: عبد القدوس محمد نذير، دار المؤيد - مؤسسة الرسالة.
١٦٤. روضة الطالبين وعمدة المفتين، محيي الدين يحيى بن شرف النووي، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - عمان، الطبعة: الثالثة، ١٤١٢ هـ / ١٩٩١ م.
١٦٥. الروضة الندية شرح الدرر البهية، محمد صديق خان بن حسن البخاري القنّوجي، دار المعرفة.
١٦٦. رياض الأفهام في شرح عمدة الأحكام، عمر بن علي بن سالم اللخمي، تاج الدين الفاكحاني، تحقيق ودراسة: نور الدين طالب، دار النوادر، سوريا، الطبعة: الأولى، ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
١٦٧. زاد المستنقع في اختصار المقنع، موسى بن أحمد الحجواي المقدسي، تحقيق: عبد الرحمن العسّكر، دار الوطن للنشر - الرياض.
١٦٨. الزاهر في معاني كلمات الناس، محمد بن القاسم بشار، أبو بكر الأنباري، تحقيق: د. حاتم صالح الضامن، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م.
١٦٩. سبل السلام، محمد بن إسماعيل بن صلاح الصنعاني، دار الحديث.
١٧٠. السراج المنير شرح الجامع الصغير في حديث البشير النذير، تحقيق الشيخ علي بن الشيخ أحمد بن الشيخ نور الدين بن محمد الشهير بالعزيزي، بدون ناشر.
١٧١. السراج الوهاج على متن المنهاج، العلامة محمد الزهري الغمراوي، دار المعرفة للطباعة والنشر - بيروت.
١٧٢. سلسلة الآثار الصحيحة أو الصحيح المسند من أقوال الصحابة والتابعين، أبو عبد الله الداني بن منير آل زهوي، راجعه: عبد الله بن صالح العبيلان، دار الفاروق، الطبعة: الأولى ج ١: ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م، ج ٢: ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦ م.
١٧٣. سنن ابن ماجه، ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي.
١٧٤. سنن أبي داود، أبو داود سليمان بن الأشعث الأزدي السجستاني، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، صيدا - بيروت.

١٧٥. السنن الصغير، أحمد بن الحسين الخُسرُوْجِردِي، أبو بكر البيهقي، تحقيق: عبد المعطي قلجعي، دار النشر: جامعة الدراسات الإسلامية، كراتشي، باكستان، الطبعة: الأولى، ١٤١٠هـ - ١٩٨٩م.
١٧٦. السنن الكبرى، أحمد بن الحسين الخُسرُوْجِردِي، أبو بكر البيهقي، تحقيق: محمد عطا، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
١٧٧. الشَّافِي فِي شَرْحِ مُسْنَدِ الشَّافِعِيِّ، لِأَبْنِ الْأَيْبَرِ الْمَبَارِكِ بْنِ مُحَمَّدِ بْنِ الشَّيْبَانِيِّ الْجَزْرِيِّ، تحقيق: أحمد بن سليمان - ياسر بن إبراهيم، مَكْتَبَةُ الرَّشْدِ، الرياض - الطبعة: الأولى، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
١٧٨. الشامل في فقه الإمام مالك، بهرام بن عبد الله الدَمِيرِيِّ الدَّمِيَّاطِيِّ الْمَالِكِيِّ، ضبطه وصححه: أحمد بن عبد الكريم نجيب، مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
١٧٩. شجرة النور الزكية في طبقات المالكية، محمد بن محمد بن عمر مخلوف، علق عليه: عبد المجيد خيالي، دار الكتب العلمية، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
١٨٠. شرح التلقين، محمد بن علي بن عمر التَّمِيمِيِّ الْمَازَرِيِّ الْمَالِكِيِّ، تحقيق: سماحة الشيخ محمد المختار السلامي، دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٨م.
١٨١. شرح الزُّرْقَانِيِّ عَلَى مَخْتَصَرِ خَلِيلٍ، وَمَعَهُ: الْفَتْحُ الرَّبَّانِيُّ فِيْمَا ذَهَلَ عَنْهُ الزُّرْقَانِيُّ، تحقيق: عبد الباقي بن يوسف بن أحمد الزُّرْقَانِيُّ، تحقيق: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م.
١٨٢. شرح الزُّرْقَانِيِّ عَلَى مَوْطَأِ الْإِمَامِ مَالِكٍ، مُحَمَّدُ بْنُ عَبْدِ الْبَاقِيِّ بْنِ يُوسُفَ الزُّرْقَانِيِّ، تحقيق: طه سعد، مكتبة الثقافة الدينية - القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
١٨٣. شرح السنة، الحسين بن مسعود بن الفراء البغوي، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - محمد الشاويش، المكتب الإسلامي - دمشق، بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
١٨٤. شرح السير الكبير، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي، الشركة الشرقية للإعلانات، ١٩٧١م.
١٨٥. شرح الطيبي على مشكاة المصابيح المسمى بـ (الكاشف عن حقائق السنن)، تحقيق شرف الدين الحسين بن عبد الله الطيبي، تحقيق: د. عبد الحميد هنداوي، مكتبة نزار مصطفى الباز (مكة المكرمة - الرياض)، الطبعة: الأولى، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.

١٨٦. شرح الطيبي على مشكاة المصابيح المسمى بالكاشف عن حقائق السنن، الحسين بن عبد الله بن محمد الطيبي شرف الدين، تحقيق: عبد الحميد هنداوي، مكتبة نزار مصطفى الباز، سنة النشر: ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.
١٨٧. شرح القواعد الفقهية، أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، صححه وعلق عليه: مصطفى أحمد الزرقا، دار القلم - دمشق / سوريا، الطبعة: الثانية، ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م.
١٨٨. الشرح الكبير على متن المقنع، عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة المقدسي، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا صاحب المنار.
١٨٩. الشرح الممتع على زاد المستنقع، محمد بن صالح بن محمد العثيمين، دار النشر: دار ابن الجوزي، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢ - ١٤٢٨هـ.
١٩٠. شرح سنن ابن ماجه - مجموع من ٣ شروح - ١ - «مصباح الزجاجة» للسيوطي، «إنجاح الحاجة» لمحمد عبد الغني المجددي الحنفي، ٣ - «ما يليق من حل اللغات وشرح المشكلات» لفخر الحسن بن عبد الرحمن الحنفي، قديمي كتب خانة - كراتشي.
١٩١. شرح سنن النسائي المسمى «ذخيرة العقبى في شرح المجتبى»، محمد بن علي بن آدم الإثيوبي الوُلوي، دار المعراج الدولية للنشر، دار آل بروم للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م - ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
١٩٢. شرح صحيح البخارى، ابن بطال علي بن خلف بن عبد الملك، تحقيق: ياسر بن إبراهيم، دار النشر: مكتبة الرشد - الرياض، الطبعة: الثانية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.
١٩٣. شرح صحيح مسلم للقاضي عياض المُسمّى إكمال المُعلّم بقوائد مُسلم، عياض بن موسى اليحصبي السبتي، تحقيق: الدكتور يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
١٩٤. شرح مختصر خليل للخرشي، محمد بن عبد الله الخرشى المالكي، دار الفكر للطباعة - بيروت.
١٩٥. شرح مسند أبي حنيفة، علي بن (سلطان) محمد، أبو الحسن نور الدين الملا الهروي القاري، تحقيق: الشيخ خليل محيي الدين الميس، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
١٩٦. شرح مُسنَد الشَّافعيّ، عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرفاعي القزويني، تحقيق: أبو بكر وائل زهران، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية إدارة الشؤون الإسلامية، قطر، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
١٩٧. شرح مشكل الآثار، أحمد بن محمد بن سلامة الطحاوي، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى - ١٤١٥هـ، ١٤٩٤م

١٩٨. شعب الإيمان، أحمد بن الحسين الخُسرُوْجُردي الخراساني، أبو بكر البيهقي، تحقيق: د. عبد العلي حامد، أشرف على تحقيقه وتخريره أحاديثه: مختار أحمد الندوي، صاحب الدار السلفية ببومباي - الهند، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع بالرياض بالتعاون مع الدار السلفية ببومباي بالهند، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م.
١٩٩. شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم، نشوان بن سعيد الحميري اليمني، تحقيق: د. حسين العمري - مطهر الإيراني - د يوسف عبد الله، دار الفكر المعاصر (بيروت - لبنان)، دار الفكر (دمشق - سورية)، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.
٢٠٠. الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي، تحقيق: أحمد عطار، دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة: الرابعة ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م.
٢٠١. صحيح ابن خزيمة، أبو بكر محمد بن إسحاق بن خزيمة السلمي النيسابوري، تحقيق: د. محمد مصطفى الأعظمي، المكتب الإسلامي - بيروت.
٢٠٢. ضوابط الإعلانات الطبية في الشريعة الإسلامية، بلقاسم البكري، بحث مقدم لمؤتمر الفقه الإسلامي الدولي الثاني، والمنعقد في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، من ٢٥ - ٢٧ ربيع الثاني ١٤٣١ هـ.
٢٠٣. ضوابط الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي وأثرها على الإنتاج والإنتاجية د. خالد بن سعد المقرن، من مطبوعات جامعة الإمام محمد بن سعود ط: الأولى، ١٤٢٥ هـ.
٢٠٤. الضوابط الشرعية للإعلانات التجارية، د. ماهر حامد الحولي وأ. سالم عبد الله أبو مخدة، كلية الشريعة، الجامعة الإسلامية - غزة - فلسطين، مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية) المجلد الثامن عشر، العدد الأول، يناير ٢٠١٠.
٢٠٥. الطبعة: الرَّابِعة المنقَّحة المعدَّلة بالنسبة لما سبقها (وهي الطبعة الثانية عشرة لما تقدمها من طبعات مصورة).
٢٠٦. طلبة الطلبة، عمر بن محمد بن أحمد، نجم الدين النسفي، المطبعة العامرة، مكتبة المثنى ببغداد، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: ١٣١١ هـ.
٢٠٧. عارضة الأحوذى بشرح صحيح الترمذي، محمد بن عبد الله بن محمد المعافري، أبو بكر بن العربي، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان.
٢٠٨. العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرافعي القزويني، تحقيق: علي محمد عوض - عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م.

٢٠٩. عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، عبد الله بن نجم الجذامي المالكي، تحقيق: د. حميد لحمر، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.
٢١٠. عقود الزبرجد على مسند الإمام أحمد في إعراب الحديث، عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، تحقيق: حسن الشاعر، مجلة الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة.
٢١١. عمدة القاري شرح صحيح البخاري، محمود بن أحمد الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، دار إحياء التراث العربي - بيروت.
٢١٢. العناية شرح الهداية، محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين البابرتي، دار الفكر.
٢١٣. عُيُونُ الْمَسَائِلِ، نصر بن محمد بن أحمد بن إبراهيم السمرقندي، تحقيق: د. صلاح الدين الناهي، مطبعة أسعد، بغداد، تحقيق ١٣٨٦هـ.
٢١٤. الغرة المنيفة في تحقيق بعض مسائل الإمام أبي حنيفة، عمر بن إسحق بن أحمد الهندي الغزنوي، مؤسسة الكتب الثقافية، الطبعة: الأولى ١٤٠٦-١٩٨٦هـ.
٢١٥. غريب الحديث لابن الجوزي
٢١٦. غريب الحديث، أبو عبيد القاسم بن سلام بن عبد الله الهروي البغدادي، تحقيق: د. محمد خان، مطبعة دائرة المعارف العثمانية، حيدر آباد - الدكن، الطبعة: الأولى، ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤م.
٢١٧. غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر، أحمد بن محمد مكي، الحنفي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
٢١٨. الغياثي غياث الأمم في التياث الظلم، عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني، إمام الحرمين، تحقيق: عبد العظيم الديب، مكتبة إمام الحرمين، الطبعة: الثانية، ١٤٠١هـ.
٢١٩. فتاوى إسلامية - جمع وترتيب محمد عبد العزيز المسند، دار الوطن للنشر، الطبعة الثانية، ١٤١٣هـ.
٢٢٠. الفتاوى الإسلامية من دار الإفتاء المصرية، نشر المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، مصر، ١٤٩٨٢م.
٢٢١. فتاوى التجار ورجال الأعمال الشيخ ابن عثيمين ط: الأولى، ١٤١٣هـ
٢٢٢. فتاوى اللجنة الدائمة - المجموعة الأولى، تحقيق اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع وترتيب: أحمد بن عبد الرزاق الدويش، رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء - الإدارة العامة للطبع - الرياض.
٢٢٣. الفتاوى الهندية، لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، دار الفكر، الطبعة: الثانية، ١٣١٠هـ.

٢٢٤. فتاوى علماء البلد الحرام عبد العزيز ابن باز، محمد بن صالح بن عثيمين، عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، صالح بن فوزان الفوزان، إعداد: خالد بن عبد الرحمن الجريسي، الرياض مؤسسة الجريسي للتوزيع والإعلان، ١٤٢٠هـ، ١٩٩٩م.
٢٢٥. فتاوى مصطفى الزرقا فتوى بعنوان: (حكم الجوائز التي يعطيها التجار للمشتريين) اعتنى بها مجد مكى، ط: الأولى، دار القلم، ١٤٢٠هـ-١٩٩٩م
٢٢٦. فتاوى معاصرة، الدكتور القرضاوي
٢٢٧. فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ، جمع وترتيب وتحقيق: محمد بن عبد الرحمن بن قاسم، مطبعة الحكومة بمكة المكرمة، الطبعة: الأولى، ١٣٩٩هـ.
٢٢٨. فتاوى يسألونك، د. حسام الدين عفانة، الطبعة الأولى، مكتبة دنديس، الضفة الغربية- فلسطين، ١٤٢٨، ٢٠٠٧م.
٢٢٩. فتح الباري شرح صحيح البخاري، أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩هـ.
٢٣٠. فتح الرحمن بشرح زيد ابن رسلان، أحمد بن أحمد بن حمزة الرملي، عنى به: سيد بن شلتوت، دار المنهاج، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
٢٣١. فتح السلام شرح عمدة الأحكام، للحافظ ابن حجر العسقلاني مأخوذ من كتابه فتح الباري، جمعه وهذبه وتحقيق: أبو محمد عبد السلام بن محمد العامر، بدون بيانات.
٢٣٢. فتح القدير، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ابن الهمام، دار الفكر
٢٣٣. فتح القدير، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، دار ابن كثير، دار الكلم الطيب - دمشق، بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٤هـ.
٢٣٤. فتح المنعم شرح صحيح مسلم، د. موسى شاهين لاشين، دار الشروق، الطبعة: الأولى (لدار الشروق)، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.
٢٣٥. فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، تحقيق زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الأنصاري، دار الفكر للطباعة والنشر، الطبعة: ١٤١٤هـ/١٩٩٤م.
٢٣٦. فتح ذي الجلال والإكرام بشرح بلوغ المرام، محمد بن صالح العثيمين، تحقيق: صبحي رمضان، أم إسراء بنت عرفة بيومي، المكتبة الإسلامية للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م
٢٣٧. الفتوحات الربانية على الأذكار النواوية، محمد بن علان الصديقي الشافعي الأشعري، جمعية النشر والتأليف الأزهرية، بدون بيانات.
٢٣٨. فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب المعروف بحاشية الجمل، سليمان بن عمر بن منصور العجيلي الأزهرية، المعروف بالجمل، دار الفكر.

٢٣٩. الفروق = أنوار البروق في أنواع الفروق، أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، عالم الكتب.
٢٤٠. فصول البدائع في أصول الشرائع، محمد بن حمزة بن محمد، شمس الدين الفناري، تحقيق: محمد حسين إسماعيل، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٦م - ١٤٢٧هـ.
٢٤١. الفقه الإسلامي وأدلته، تحقيق أ. د. وهبة بن مصطفى الزحيلي، دار الفكر - سورية - دمشق
٢٤٢. فقه التاجر المسلم، حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، الطبعة: الأولى، بيت المقدس ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م، توزيع: المكتبة العلمية ودار الطيب للطباعة والنشر.
٢٤٣. فقه المعاملات المالية المعاصرة د. سعد بن تركي الختلان، دار الصمعي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤٣٣هـ، ٢٠١٢م.
٢٤٤. الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي رحمه الله تعالى، اشترك في تأليف هذه السلسلة: الدكتور مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشرجي، دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة: الرابعة، ١٤١٣هـ - ١٩٩٢م.
٢٤٥. فن البيع، إعداد: محمود عساف؛ بالتعاون مع أحمد محمد سعيد بأبقي، سليم كامل درويش؛ الإشراف العام عبدالله صادق دحلان، ١٤١٤هـ، ١٩٩٣م.
٢٤٦. الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، أحمد بن غانم النفراوي الأزهرى المالكي، دار الفكر، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
٢٤٧. فيض التقدير شرح الجامع الصغير، عبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٥٦هـ.
٢٤٨. القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، الدكتور سعدي أبو حبيب، دار الفكر. دمشق - سورية، الطبعة: الثانية ١٤٠٨هـ = ١٩٨٨م.
٢٤٩. القاموس المحيط، محمد بن يعقوب الفيروزآبادي، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الثامنة، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
٢٥٠. القبس في شرح موطأ مالك بن أنس، القاضي محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المالكي، تحقيق: د. محمد ولد كريم، دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ١٩٩٢م.
٢٥١. قلائد الخرائد وفرادئ الفوائد، عبد الله بن محمد بن حكم بأقشير الحضرمي الشافعي، دار القبلة - جدة، مؤسسة علوم القرآن - بيروت، الطبعة الأولى، ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.

٢٥٢. القمار حقيقته وأحكامه، سليمان بن أحمد الملحم، كنوز أشبيليا للنشر والتوزيع - الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٢٩هـ.
٢٥٣. قواعد الفقه، محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، الصدف ببلشرز - كراتشي، الطبعة: الأولى، ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م.
٢٥٤. القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، د. محمد مصطفى الزحيلي، دار الفكر - دمشق، الطبعة: الأولى، ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م.
٢٥٥. القواعد النورانية الفقهية، أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني، تحقيق: أحمد بن محمد الخليل، دار ابن الجوزي، سنة النشر: ١٤٢٢هـ.
٢٥٦. القواعد لابن رجب، عبد الرحمن بن أحمد بن رجب الدمشقي، الحنبلي، دار الكتب العلمية.
٢٥٧. القوانين الفقهية، محمد بن أحمد بن محمد بن جزي الكلبي الغرناطي، بدون بيانات.
٢٥٨. الكافي في فقه أهل المدينة، يوسف بن عبد الله بن عبد البر النمري القرطبي، تحقيق: محمد أحمد، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، الطبعة: الثانية، ١٤٠٠هـ/١٩٨٠م.
٢٥٩. كتاب التعريفات، علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني، تحقيق: جماعة من العلماء بإشراف الناشر، دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
٢٦٠. كتاب الفروع ومعه تصحيح الفروع لعلاء الدين علي بن سليمان المرادوي، محمد بن مفلح بن محمد المقدسي الحنبلي، تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٢٦١. الكتاب المصنف في الأحاديث والآثار، أبو بكر بن أبي شيبة، عبد الله بن محمد بن إبراهيم العبسي، تحقيق: كمال الحوت، مكتبة الرشد - الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤٠٩هـ.
٢٦٢. كشف القناع عن متن الإقناع، منصور بن يونس البهوتي الحنبلي، دار الكتب العلمية.
٢٦٣. الكشاف عن حقائق غوامض التنزيل، محمود بن عمرو بن أحمد، الزمخشري جار الله، دار الكتاب العربي - بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤٠٧هـ.
٢٦٤. كشف الخفاء ومزيل الإلباس، إسماعيل بن محمد بن عبد الهادي العجلوني الدمشقي، المكتبة العصرية، تحقيق: عبد الحميد هندواوي، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
٢٦٥. كشف المخدرات والرياض المزهرة لشرح أخصر المختصرات، عبد الرحمن بن عبد الله الخلوئي الحنبلي، تحقيق: محمد بن ناصر العجمي، دار البشائر الإسلامية - لبنان/بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

٢٦٦. كشف المشكل من حديث الصحيحين، عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي، تحقيق: علي حسين البواب، دار الوطن - الرياض.
٢٦٧. كفاية النبيه في شرح التنبيه، أحمد بن محمد بن علي الأنصاري، المعروف بابن الرفعة، تحقيق: مجدي محمد سرور باسلوم، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٩م.
٢٦٨. كلمات السداد على متن الزاد، فيصل بن عبد العزيز آل مبارك، عني به: محمد بن حسن آل مبارك، كنوز إشبيليا للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٧م.
٢٦٩. كنز الدقائق، عبد الله بن أحمد بن محمود حافظ الدين النسفي، تحقيق: أ. د. سائد بكداش، دار البشائر الإسلامية، دار السراج، الطبعة: الأولى، ١٤٣٢هـ - ٢٠١١م.
٢٧٠. الكوكب الوهاج شرح صحيح مسلم، محمد الأمين بن عبد الله الأرمي، مراجعة: لجنة من العلماء، المستشار برابطة العالم الإسلامي - مكة المكرمة، دار المنهاج - دار طوق النجاة، الطبعة: الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
٢٧١. اللامع الصبيح بشرح الجامع الصحيح، شمس الدين البرماوي، محمد بن عبد الدائم النعيمي العسقلاني، تحقيق ودراسة: لجنة مختصة من المحققين بإشراف نور الدين طالب، دار النوادر، سوريا، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م.
٢٧٢. لباب التأويل في معاني التنزيل، علي بن محمد بن إبراهيم، المعروف بالخازن، تحقيق: تصحيح محمد علي شاهين، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٥هـ.
٢٧٣. اللباب في الفقه الشافعي، أحمد بن محمد بن أحمد الضبي، ابن المحاملي الشافعي، تحقيق: عبد الكريم العمري، دار البخارى، المدينة المنورة، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ.
٢٧٤. اللباب في شرح الكتاب، عبد الغني بن طالب الغنيمي الحنفي، تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة العلمية، بيروت - لبنان.
٢٧٥. لسان الحكام في معرفة الأحكام، أحمد بن محمد بن محمد، ابن الشحنة الثقفي الحلبي، البابي الحلبي - القاهرة، الطبعة: الثانية، ١٣٩٣هـ - ١٩٧٣م.
٢٧٦. لسان العرب، محمد بن مكرم بن علي، ابن منظور الإفريقي، دار صادر - بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤١٤هـ.
٢٧٧. مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، لذكريا عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى الشيخ، عمان، الأردن، دار المسيرة، الطبعة الثانية، ١٤٣٠م، ٢٠٠٩م.
٢٧٨. مبادئ التسويق د. نسيم حنا، دار المريخ للنشر، الجيزة - مصر، ٢٠٠١م.

٢٧٩. مبادئ التسويق: مدخل سلوكي. محمد إبراهيم عبيدات، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، عدد ٢٠٠٨م.
٢٨٠. مبادئ التسويق، بيان هاني حرب، مؤسسة الوراق، عمان - الأردن، ١٩٩٩م.
٢٨١. المبدع في شرح المقنع، إبراهيم بن محمد بن مفلح، برهان الدين، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.
٢٨٢. المبسوط، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي، دار المعرفة - بيروت، ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
٢٨٣. مجالس العرفان ومواهب الرحمن، محمد العزيز جعيط، الدار التونسية للنشر، تونس، ١٣٩٣هـ - ١٩٧٣م.
٢٨٤. المجتبى من السنن = السنن الصغرى للنسائي، أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي، تحقيق: عبد الفتاح أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
٢٨٥. مجلة البحوث الإسلامية - مجلة دورية تصدر عن الرئاسة العامة لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية.
٢٨٦. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، إبراهيم بن محمد بن إبراهيم الحنفي، تحقيق: خليل المنصور، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
٢٨٧. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، عبد الرحمن بن محمد المدعو بشيخي زاده، دار إحياء التراث العربي.
٢٨٨. مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، نور الدين علي بن أبي بكر بن سليمان الهيتمي، تحقيق: حسام الدين القدسي، مكتبة القدسي، القاهرة، ١٤١٤هـ، ١٩٩٤م.
٢٨٩. مجمع الضمانات، أبو محمد غانم بن محمد البغدادي الحنفي، دار الكتاب الإسلامي.
٢٩٠. مجمل اللغة، أحمد بن فارس بن زكرياء القزويني الرازي، تحقيق: زهير عبد المحسن سلطان، دار النشر: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة الثانية - ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
٢٩١. مجموع الفتاوى، أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، تحقيق: عبد الرحمن بن قاسم، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، ١٤١٦هـ/١٩٩٥م.
٢٩٢. المجموع شرح المهذب، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، دار الفكر.
٢٩٣. مجموعة الفوائد البهية على منظومة القواعد الفقهية، صالح بن محمد بن حسن آل عمير، القحطاني، اعتنى بإخراجها: متعب بن مسعود الجعيد، دار

- الصمعي للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م
٢٩٤. محاسن التأويل، محمد جمال الدين بن محمد سعيد بن قاسم الحلاق القاسمي، تحقيق: محمد باسل عيون السود، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٨ هـ.
٢٩٥. المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز، عبد الحق بن غالب بن عطية الأندلسي، تحقيق: عبد السلام محمد، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤٢٢ هـ.
٢٩٦. المحرر في الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، عبد السلام بن عبد الله بن تيمية الحراني، مكتبة المعارف - الرياض، الطبعة: الثانية ١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤ م.
٢٩٧. المحكم والمحيط الأعظم، أبو الحسن علي بن إسماعيل بن سيده المرسي، تحقيق: عبد الحميد هندراوي، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.
٢٩٨. المحلى بالآثار، أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي، دار الفكر - بيروت.
٢٩٩. المحيط البرهاني في الفقه النعماني فقه الإمام أبي حنيفة، أبو المعالي برهان الدين محمود بن أحمد بن مازة البخاري الحنفي، تحقيق: عبد الكريم سامي الجندي، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٤ م.
٣٠٠. مختار الصحاح، زين الدين محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، الطبعة: الخامسة، ١٤٢٠ هـ / ١٩٩٩ م.
٣٠١. مختصر اختلاف العلماء، أبو جعفر أحمد بن محمد بن سلامة المعروف بالطحاوي، تحقيق: د. عبد الله أحمد، دار البشائر الإسلامية - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤١٧ هـ.
٣٠٢. مختصر الإنصاف والشرح الكبير (مطبوع ضمن مجموعة مؤلفات الشيخ محمد بن عبد الوهاب، الجزء الثاني)، محمد بن عبد الوهاب بن سليمان التميمي النجدي، تحقيق: عبد العزيز بن زيد الرومي، د. محمد بلتاجي، د. سيد حجاب، مطابع الرياض - الرياض، الطبعة: الأولى.
٣٠٣. المختصر الفقهي، محمد بن محمد بن عرفة الورغمي التونسي المالكي، تحقيق: د. حافظ خير، مؤسسة خلف أحمد الخبتور، الطبعة: الأولى، ١٤٣٥ هـ - ٢٠١٤ م.

٣٠٤. مختصر المزني (مطبوع ملحقاً بالألم للشافعي)، إسماعيل بن يحيى بن إسماعيل، أبو إبراهيم المزني، دار المعرفة - بيروت، ١٤١٠هـ/١٩٩٠م.
٣٠٥. مداخل التسويق المتقدم، محمود الصميدعي، دار زهران، عمان، ٢٠١٣م.
٣٠٦. المدخل، محمد بن محمد بن محمد العبدري المالكي الشهير بابن الحاج، دار التراث.
٣٠٧. المدونة، مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٣٠٨. مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والاعتقادات، أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي الظاهري، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت.
٣٠٩. مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، علي بن سلطان محمد، أبو الحسن الملا الهروي الفاري، دار الفكر، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م.
٣١٠. المزيج التسويقي من منظور التطبيقات التجارية الإسلامية، بلحيمر إبراهيم، رسالة دكتوراة، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، ٢٠٠٤م/٢٠٠٥م.
٣١١. المسالك في شرح مؤطاً مالك، محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري المالكي، قرأه وعلق عليه: محمد السليمانى وعائشة السليمانى، دار الغرب الإسلامي، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
٣١٢. المستدرک على الصحيحين، أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن الحكم النيسابوري، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١١هـ - ١٩٩٠م.
٣١٣. مسند ابن الجعد، علي بن الجعد بن عبيد الجوهري البغدادي، تحقيق: عامر أحمد حيدر، مؤسسة نادر - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.
٣١٤. مسند ابن الجعد، علي بن الجعد بن عبيد الجوهري البغدادي، تحقيق: عامر أحمد حيدر، مؤسسة نادر - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.
٣١٥. مسند أبي داود الطيالسي، أبو داود سليمان بن داود بن الجارود الطيالسي البصرى، تحقيق: د. محمد التركي، دار هجر - مصر، الطبعة: الأولى، ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.
٣١٦. مسند أبي يعلى، أبو يعلى أحمد بن علي التميمي، الموصلية، تحقيق: حسين سليم أسد، دار المأمون للتراث - دمشق، الطبعة: الأولى، ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.
٣١٧. مسند الإمام أحمد بن حنبل، أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل الشيباني، تحقيق: أحمد شاكر، دار الحديث - القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م.

٣١٨. مسند الدارمي المعروف بسنن الدارمي، عبد الله بن عبد الرحمن الدارمي، تحقيق: نبيل هاشم الغمري، دار البشائر (بيروت)، الطبعة: الأولى، ١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م.
٣١٩. مسند الدارمي المعروف بسنن الدارمي، عبد الله بن عبد الرحمن الدارمي، السمرقندي، تحقيق: نبيل الغمري، دار البشائر (بيروت)، الطبعة: الأولى، ١٤٣٤هـ - ٢٠١٣م.
٣٢٠. مسند الشاميين، سليمان بن أحمد بن أيوب الشامي، أبو القاسم الطبراني، تحقيق: حمدي السلفي، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٤م.
٣٢١. المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، تحقيق: محمد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت.
٣٢٢. المسند، الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس المطلبى القرشي، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، صححت هذه النسخة: على النسخة المطبوعة في مطبعة بولاق الأميرية والنسخة المطبوعة في بلاد الهند، تحقيق ١٤٠٠هـ.
٣٢٣. مشارق الأنوار على صحاح الآثار، عياض بن موسى بن عياض اليحصبي السبتي، دار النشر: المكتبة العتيقة ودار التراث.
٣٢٤. مصابيح الجامع، محمد بن أبي بكر بن عمر المخزومي القرشي، تحقيق: نور الدين طالب، دار النوادر، سوريا، الطبعة: الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
٣٢٥. مصباح الزجاجاة في زوائد ابن ماجه، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن أبي بكر البوصيري الكتاني الشافعي، تحقيق: محمد الكشناوي، دار العربية - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤٠٣هـ.
٣٢٦. المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المكتبة العلمية - بيروت.
٣٢٧. المصنف، عبد الرزاق بن همام بن نافع الصنعاني، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي - الهند، المكتب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤٠٣هـ.
٣٢٨. مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة، الرحيباني الحنبلي، المكتب الإسلامي، الطبعة: الثانية، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٣٢٩. مطالع الأنوار على صحاح الآثار، إبراهيم بن يوسف بن أدهم الوهراني، ابن قرقول، تحقيق: دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - دولة قطر، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م.

٣٣٠. معالم التنزيل في تفسير القرآن = تفسير البغوي، محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود البغوي، تحقيق: محمد عبد الله النمر - عثمان جمعة ضميرية - سليمان مسلم الحرش، دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة: الرابعة، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.
٣٣١. معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود، حمد بن محمد بن إبراهيم البستي المعروف بالخطابي، المطبعة العلمية - حلب، الطبعة: الأولى ١٣٥١هـ - ١٩٣٢م.
٣٣٢. المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، تحقيق أبو عمر دُبَيَّان بن محمد الدُبَيَّان، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثانية، ١٤٣٢هـ.
٣٣٣. المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي ياسر بن طه بن علي كراوية، كتاب إلكتروني، منقول عن موقع صيد الفوائد www.saaid.com.
٣٣٤. معاني القرآن وإعرابه، إبراهيم بن السري بن سهل، أبو إسحاق الزجاج، تحقيق: عبد الجليل عبده شلبي، عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الأولى ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
٣٣٥. المعتصر من المختصر من مشكل الآثار، يوسف بن موسى بن محمد، أبو المحاسن الحنفي، عالم الكتب - بيروت.
٣٣٦. المعجم الأوسط، سليمان بن أحمد بن أيوب اللخمي الشامي، أبو القاسم الطبراني، تحقيق: طارق بن عوض الله، عبد المحسن الحسيني، دار الحرمين - القاهرة.
٣٣٧. معجم الصحابة، عبد الباقي بن قانع بن مرزوق الأموي بالولاء البغدادي، تحقيق: صلاح المصراطي، مكتبة الغرباء الأثرية - المدينة المنورة، الطبعة: الأولى، ١٤١٨هـ.
٣٣٨. معجم الصواب اللغوي دليل المتقف العربي، الدكتور أحمد مختار عمر، عالم الكتب، القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
٣٣٩. المعجم الكبير، سليمان بن أحمد بن أيوب اللخمي الشامي، أبو القاسم الطبراني، تحقيق: حمدي السلفي، دار النشر: مكتبة ابن تيمية - القاهرة، الطبعة: الثانية.
٣٤٠. معجم اللغة العربية المعاصرة، تحقيق د أحمد مختار عمر، عالم الكتب، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
٣٤١. معجم لغة الفقهاء، محمد رواس قلججي - حامد صادق قنبي، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
٣٤٢. معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، نبيه غطاس، مكتبة لبنان، الطبعة الثانية، ١٩٨٢م.

٣٤٣. معجم مقاييس اللغة، أحمد بن فارس بن زكرياء القزويني الرازي، تحقيق: عبد السلام هارون، دار الفكر، ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.
٣٤٤. معرفة السنن والآثار، أحمد بن الحسين الخسروجردي، أبو بكر البيهقي، تحقيق: عبد المعطي أمين قلجعي، الناشر: جامعة الدراسات الإسلامية (كراتشي - باكستان)، دار فتيبة (دمشق - بيروت)، دار الوعي (حلب - دمشق)، دار الوفاء (المنصورة - القاهرة)، الطبعة: الأولى، ١٤١٢هـ - ١٩٩١م.
٣٤٥. معرفة الصحابة، أبو نعيم أحمد بن عبد الله الأصبهاني، تحقيق: عادل العزازي، دار الوطن للنشر، الرياض، الطبعة: الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
٣٤٦. المعونة على مذهب عالم المدينة «الإمام مالك بن أنس»، أبو محمد عبد الوهاب بن علي الثعلبي البغدادي المالكي، تحقيق: حميش عبد الحق، المكتبة التجارية، مصطفى أحمد الباز - مكة المكرمة.
٣٤٧. المغرب، ناصر بن عبد السيد أبي المكارم، برهان الدين الخوارزمي المَطْرَزِي، دار الكتاب العربي.
٣٤٨. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٣٤٩. المغني عن حمل الأسفار في الأسفار، في تخريج ما في الإحياء من الأخبار (مطبوع بهامش إحياء علوم الدين)، أبو الفضل زين الدين عبد الرحيم بن الحسين العراقي، دار ابن حزم، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
٣٥٠. المغني، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، مكتبة القاهرة، ١٣٨٨هـ - ١٩٦٨م.
٣٥١. مفاتيح الغيب = التفسير الكبير، محمد بن عمر بن الحسن الرازي الملقب بفخر الدين الرازي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤٢٠هـ.
٣٥٢. المفاتيح في شرح المصابيح، الحسين بن محمود بن الحسن، الشَّيرَازِيُّ الحَنَفِيُّ المشهور بالمطهر، تحقيق ودراسة: لجنة مختصة من المحققين بإشراف: نور الدين طالب، دار النوادر، وهو من إصدارات إدارة الثقافة الإسلامية - وزارة الأوقاف الكويتية، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م.
٣٥٣. المفردات في غريب القرآن، الحسين بن محمد المعروف بالراغب الأصفهاني، تحقيق: صفوان الداودي، دار القلم، الدار الشامية - دمشق بيروت، الطبعة: الأولى ١٤١٢هـ.
٣٥٤. مقاصد الشريعة الإسلامية، محمد الطاهر بن عاشور التونسي، تحقيق: محمد الحبيب بن الخوجة، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.

٣٥٥. المقدمات الممهّدات، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، تحقيق: الدكتور محمد حجي، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
٣٥٦. الممتع في شرح المقنع، زين الدين المنجّي بن عثمان بن أسعد ابن المنجي التنوخي الحنبلي، تحقيق: عبد الملك بن دهيش، يُطلب من: مكتبة الأسد - مكة المكرمة، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٣٥٧. منار السبيل في شرح الدليل، ابن ضويان، إبراهيم بن محمد بن سالم، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، الطبعة: السابعة ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م.
٣٥٨. مناهج التّحصيّل ونتائج لطائف التّأويل في شرح المدوّنة وحلّ مشكلاتها، علي بن سعيد الرجرجاني، اعتنى به: أبو الفضل الدّمياطي - أحمد بن عليّ، دار ابن حزم، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
٣٥٩. المنتقى شرح الموطأ، أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد القرطبي الأندلسي، مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٣٢هـ.
٣٦٠. المنثور في القواعد الفقهية، أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر الزركشي، وزارة الأوقاف الكويتية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
٣٦١. منح الجليل شرح مختصر خليل، محمد بن أحمد بن محمد عليش، أبو عبد الله المالكي، دار الفكر - بيروت، ١٤٠٩هـ/١٩٨٩م.
٣٦٢. منحة الباري بشرح صحيح البخاري المسمى «تحفة الباري»، زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الأنصاري، المصري الشافعي، تحقيق: سليمان بن دريع العازمي، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
٣٦٣. منهاج الطالبين وعمدة المفتين في الفقه، محيي الدين يحيى بن شرف النووي، تحقيق: عوض قاسم عوض، دار الفكر، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٥م.
٣٦٤. المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٣٩٢هـ.
٣٦٥. المهذب في فقه الإمام الشافعي، أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، دار الكتب العلمية.
٣٦٦. الموافقات، إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي الشهير بالشاطبي، تحقيق: أبو عبيدة مشهور آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة: الأولى ١٤١٧هـ/١٩٩٧م.
٣٦٧. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، الخطاب الرّعيني، دار الفكر، الطبعة: الثالثة، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

٣٦٨. الموسوعة الفقهية الكويتية، صادر عن: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - الكويت، الطبعة الأولى والثانية، دارالسلاسل - الكويت، مطابع دار الصفاة - مصر، طبع الوزارة، ١٤٠٤ - ١٤٢٧هـ.
٣٦٩. موسوعة القواعد الفقهية، محمد صدقي آل بورنو، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣ م
٣٧٠. الموطأ، مالك بن أنس بن مالك الأصبحي المدني، تحقيق: محمد مصطفى الأعظمي، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية - أبو ظبي - الإمارات، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
٣٧١. النتف في الفتاوى، أبو الحسن علي بن الحسين بن محمد السُّغدي، الحنفي، تحقيق: د. صلاح الدين الناهي، دار الفرقان / مؤسسة الرسالة - عمان الأردن / بيروت لبنان، الطبعة: الثانية، ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.
٣٧٢. النجم الوهاج في شرح المنهاج، محمد بن موسى بن عيسى الدِّميري الشافعي، دار المنهاج (جدة)، تحقيق: لجنة علمية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
٣٧٣. نخب الأفكار في تنقيح مباني الأخبار في شرح معاني الآثار، محمود بن أحمد بن موسى الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، تحقيق: أبو تميم ياسر بن إبراهيم، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - قطر، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
٣٧٤. نظرية العقد، د. عبد الرزاق أحمد السنهوري، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت - لبنان، الطبعة الثانية، ١٩٩٨م.
٣٧٥. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي، دار الفكر، بيروت، الطبعة: ط أخيرة - ١٤٠٤هـ/١٩٨٤م.
٣٧٦. نهاية المطلب في دراية المذهب، عبد الملك بن عبد الله الجويني، إمام الحرمين، تحقيق: د/ عبد العظيم الديب، دار المنهاج، الطبعة: الأولى، ١٤٢٨هـ-٢٠٠٧م.
٣٧٧. النهاية في غريب الحديث والأثر، أبو السعادات المبارك بن محمد بن محمد الشيباني الجزري ابن الأثير، المكتبة العلمية - بيروت، ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.
٣٧٨. النهر الفائق شرح كنز الدقائق، سراج الدين عمر بن إبراهيم بن نجيم الحنفي، تحقيق: أحمد عزو عناية، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٢م.
٣٧٩. التَّوَادِرُ وَالتَّيَادَاتُ عَلَى مَا فِي المَدَوَّنَةِ مِنْ غَيْرهَا مِنَ الأَمَهَاتِ، عبد الله بن أبي زيد عبد الرحمن النفزي، القيرواني، المالكي، تحقيق: د. عبد الفتاح الحلو، وآخرون، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٩م.
٣٨٠. نيل الأوطار، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، تحقيق: عصام الدين الصباطي، دار الحديث، مصر، الطبعة: الأولى، ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.

٣٨١. نَيْلُ الْمَارِبِ بِشَرْحِ دَلِيلِ الطَّالِبِ، عبد القادر بن عمر بن عبد القادر التغلبي الشَّيْبَانِي، تحقيق: الدكتور محمد سليمان الأشقر، مكتبة الفلاح، الكويت، الطبعة: الأولى، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م.
٣٨٢. الهدايا الترويجية التجارية تخريجها الفقهي، وضوابطها الشرعية عماد" محمد رضا "علي التميمي، عادل حرب اللصاصة، بحث منشور في مجلة دراسات علوم الشريعة والقانون، المجلد ٤٠، ملحق: ١، ٢٠١٣م.
٣٨٣. الهدايا للموظفين - أحكامها وكيفية التصرف فيها، عبد الرحيم بن إبراهيم السيد الهاشم، دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٢٦ هـ
٣٨٤. الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية. (شرح حدود ابن عرفة للرصاص)، محمد بن قاسم الأنصاري، المالكي، المكتبة العلمية، الطبعة: الأولى، ١٣٥٠هـ.
٣٨٥. الهداية في شرح بداية المبتدي، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، تحقيق: طلال يوسف، دار احياء التراث العربي - بيروت - لبنان.
٣٨٦. الوسيط في تفسير القرآن المجيد، أبو الحسن علي بن أحمد الواحدي، النيسابوري، تحقيق وتعليق: عادل أحمد عبد الموجود، وآخرون، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
٣٨٧. الوسيط في شرح القانون المدني، د. عبد الرزاق أحمد السنهوري، دار إحياء التراث العربي، بيروت - لبنان.
٣٨٨. الوسيط في نظرية العقد: مع المقارنة والموازنة بين نظريات الفقه الغربي وما يقابلها في الفقه الإسلامي والقانون المدني العراقي، في إنعقاد العقد (أركان العقد)، د. عبد المجيد الحكيم، شركة الطبع والنشر الأهلية، بغداد، ١٩٦٧م.
389. Chantal Ammi -Le Marketing - un outil de décision face a l'incertitude- ellips Paris - 1993 P 12
390. <http://binothaimen.net/content/163>
391. P, Amerein et autres- Marketing , Stratégies et Pratiques- Nathan - France - 1996 - P 08
392. qa.com.www.islam
393. Sylvie Martin et J.P Vedrine- Marketing les concepts clés- les édition d'organisation 4 eme tirage- 1997- P14 .
394. www.islamweb.net
395. www.qaradawi.net
