

مُسْتَحْدَاتُ
قَضَايَا الْمَخَاطِرَةِ بِالْمَالِكِ
دراسة فقهية مقارنة

جميع الحقوق محفوظة

يُمنع طبع هذا الكتاب أو أي جزء منه بكافة طرق الطبع والتصوير والنقل والترجمة والتسجيل المرئي أو المسموع أو استخدامه حاسوبياً بكافة أنواع الاستخدام وغير ذلك من الحقوق الفكرية والمادية إلا بإذن خطي من الشركة.

الطبعة الأولى
١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م



ISBN 978-9933-549-35-0



دار النوادر اللبنانية

المؤسس والمالك

نور الدين زيات

شركة ثقافية علمية تُعنى بالتراث العربي والإسلامي والدراسات الأكاديمية والجامعية المتخصصة بالعلوم الشرعية واللغوية والإنسانية. تأسست في بيروت سنة 1428هـ - 2008 م.

لبنان - بيروت - كورنيش المزرعة:
ص. ب. 4462/14

00961 70 83 11 55

00961 70 83 11 66

00961 1 652 528

00961 1 652 529

dar.alnawader

t.daralnawader.com

f.daralnawader.com

y.daralnawader.com

i.daralnawader.com

L.daralnawader.com

E-mail: info@daralnawader.com

Website: www.daralnawader.com

شركات شقيقة

دار النوادر - سوريا - دمشق - الحلبوني: ص. ب. 34306 - هاتف: 2227001 - فاكس: 2227011 (0096311)

دار النوادر الكويتية - الكويت - ص. ب. 1008 - هاتف: 22453232 - فاكس: 22453323 (00965)

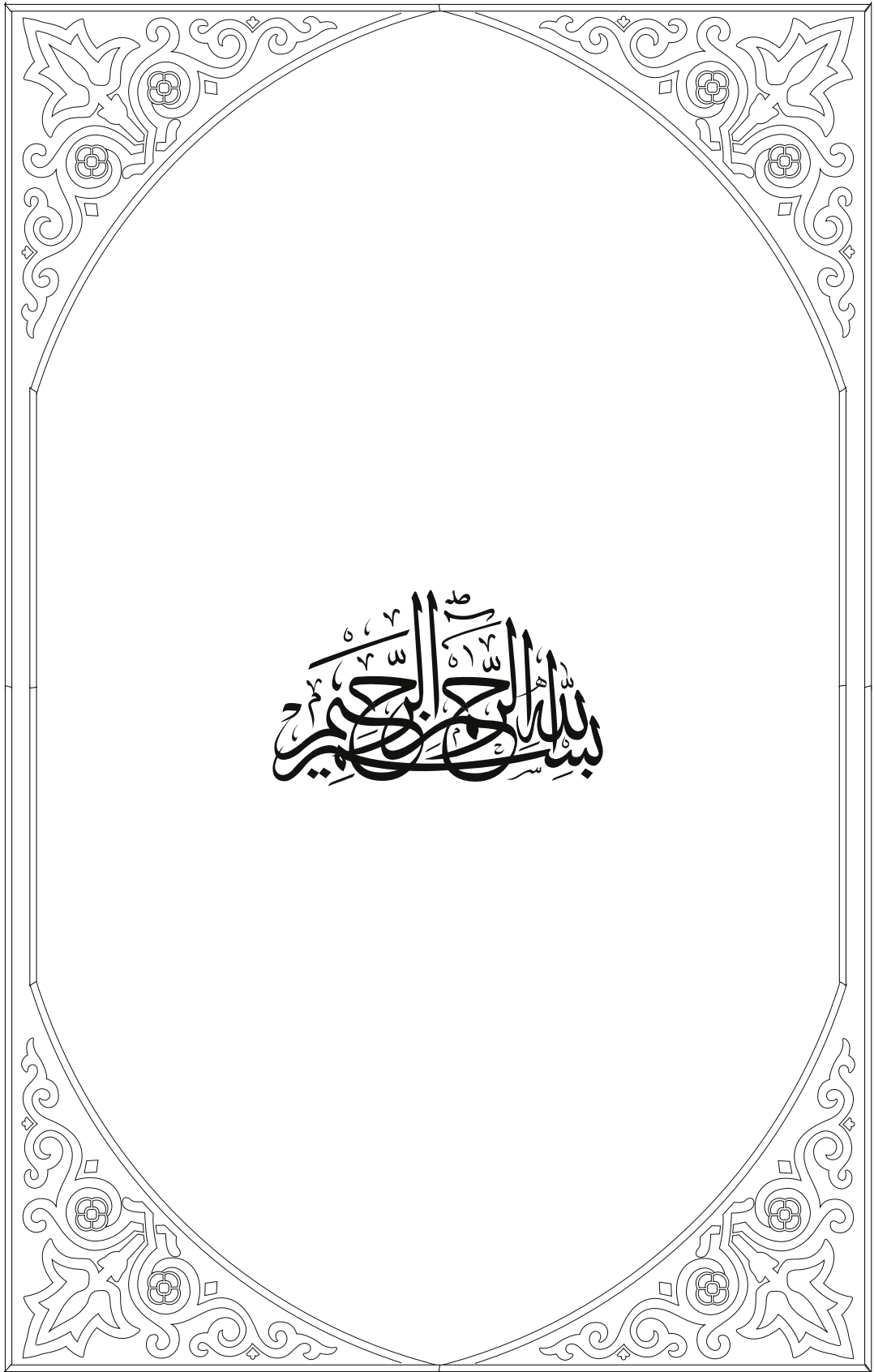
دار النوادر التونسية - تونس - ص. ب. 106 (أريانة) - هاتف: 70725546 - فاكس: 70725547 (00216)

سلسلة الدراسات الجامعية

مُتَجَلِّدَاتُ
قَضَايَا الْمُخَاطَرَةِ بِالْمَالِكِ
«دراسة فقهية مقارنة»

تأليف الدكتور
أحمد رزق

دار النوادر اللبنانية



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



المقدمة

الحمد لله الواحد القهار الذي أنزل شريعته على نبيه المختار، وجعل مدارها على حفظ المصالح ودفع المضار، فأحل البيع وحرم الربا والغرر والقمار، ووعد المحسنين من التجار بجزيل الثواب مع المتقين الأبرار، وأوعد المنحرفين من التجار بشديد العذاب في النار.

والصلاة والسلام على سيد الأنبياء الأتقياء الأطهار، المعصوم صاحب التقى والوقار، محمد المختار ﷺ، حيث قال فيما صح عنه من أخبار: «التجار هم الفجار إلا من بر وصدق وآمن»^(١)

أما بعد:

فتعد العقود المبنية على المخاطرة والقمار من أبرز ما أفرزته المدينة الغربية في مجال المعاملات المالية الحديثة حيث لا أخلاقيات في النظم الاقتصادية الغربية، وإنما الغاية تكمن في جمع المال من كل أوجهه، مهما بلغت درجة الاستغلال والابتدال في تلك السبل والوسائل، فالغاية تبرر الوسيلة، فلا عجب بعد أن نرى عقود المخاطرة والقمار تنفث في البلدان الإسلامية التي اعتمدت في المجمال على النمط الغربي في تسيير عجلة اقتصادها.

(١) أخرجه الترمذي في سننه، وقال هذا حديث حسن صحيح، برقم ١٢١٠، ص: ٢٨٨، طبعة مشهور حسن آل سلمان بتحقيق الألباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى.

لكن النظرية الاقتصادية الإسلامية لا تزال تكسب الجولة بعد الجولة وترسخ قدمها في النظم المالية العالمية بمبادئها الراسخة القويمة ومناهجها الثابتة. وتبرز قوة الاقتصاد الإسلامي في معالجته لأخطر مظاهر الاقتصاد الغربي المتمثلة في الربا والمخاطرة والقمار.

والنظرية الاقتصادية الإسلامية لم ترفض المخاطرة جملةً وتفصيلاً، بل على العكس من ذلك فإن المخاطرة في التجارة والاستثمار تعد من المظاهر الصحية في نظر الفكر الاقتصادي الإسلامي، ما دام أنها عنصر طبيعي في المشاريع الاقتصادية الحقيقية، أما أن تتحول المخاطرة ذاتها إلى سلعة اقتصادية يتم بيعها والمضاربة عليها في أسواق المال أو يجري إغواء الأفراد للدخول في صور متنوعة منها لغاية كسب المال من المال، فذلك الذي يتعارض مع مبادئ الاقتصاد الإسلامي الذي يبني منهجه على أساس العمل والإنتاج، لا اللعب والحظ وأكل المال بالباطل.

فالمخاطرة في نظر الفقه الإسلامي قضية ذات شقين: الأول/ المخاطرة المحرمة متمثلة في القمار بأنواعه وصوره، والثاني: المخاطرة المباحة وهي المقدار المباح من التعرض للخسائر الذي يتمثل في أي عملية تجارية.

وعند النظر في كثير من المعاملات المعاصرة كالمسابقات والجوائز والمراهات والعمولات التسويقية والبيوع المعاصرة يتبين لنا اشتغالها على الجانب المحرم من المخاطرة وهو القمار.

وبالرغم من ذلك يلتبس أمرها على عامة المسلمين، إما لحداثتها، وعدم وضوح أحكامها، أو لأنها قد ألبست لباس الإسلام كالمسابقات الرمضانية في شهر الصيام، أو لجهل كثير من المسلمين بالأحكام الشرعية والفتاوى الفقهية المعاصرة، لذا فإن الباحث أراد من خلال هذا البحث أن يلقي بظلال من الضوء على هذه القضية الخطيرة، راجياً

من العلي الكريم سبحانه أن يوفقه لإيضاح أحكامها الشرعية، لتكون بذلك قد أسهمنا في إبراز قضية من قضايا المعاملات المالية المعاصرة.

ولا أنسى أخيراً أن أتقدم بخالص الشكر والوفاء لأستاذي فضيلة الدكتور نصر فريد واصل وفضيلة الدكتور رفعت العوضي على كبير ما قدماه من جهد ووقت في سبيل إخراج هذه الرسالة، فالله أسأل أن يجعل جهدهما في ميزان حسناتهما وأن يجزيهما عني خير الجزاء، والشكر موصول كذلك لجامعة الأزهر وكلية الشريعة والقانون، والأساتذة الكرام في قسم الفقه العام على عظيم ما يبذلونه من خدمة لكتاب الله وسنة رسوله وتراث فقهاء الأمة، والله عنده حسن الأجر والثواب.

وأوفي الشكر أحمله إلى الاساتذة الكرام في لجنة المناقشة على عظيم جهدهم في إفادة الباحث واثراء البحث.

* * *

* أولاً - أهمية الموضوع وأسباب اختياره:

ستتکلم أولاً عن أهمية الموضوع إجمالاً، ومن ثم نذكر ما يختص به كل باب من أبواب الدراسة من أهمية:

١ - تعد قضية المخاطرة بالمال قضية الساعة التي تتنوع صورها وتتعدد وتتجدد مسألها يوماً بعد يوم، فما إن يبحث الفقهاء المعاصرون في تكييف قضية من مستجدات المخاطرة بالمال حتى تتوالى على الساحة المالية والاقتصادية صور أخرى منها.

٢ - تعد قضايا المخاطرة بالمال من المشكلات العلمية التي تستلزم دراسة وتحليلاً فقهيين، لأنها غالباً - كحال أكثر المعاملات المعاصرة - تعد من المعاملات المركبة من عدة عقود قد يكون لبعضها تكييفات شرعية إلا إنها في الغالب ليس لها مثال شرعي

تقاس عليه.

٣ - المخاطرة بالمال تعني أن هناك قدراً من الإغواء والإغراء بمكاسب مادية وهذا واقع حقيقي في غالب هذه المعاملات إذ تستقطب أعداداً هائلة من الراغبين في الشراء السريع من خلال هذه المعاملات المستحدثة، فهي من القضايا التي تعم بها البلوى وتشتد حاجة الناس إلى معرفة أحكامها الشرعية.

٤ - تعد قضايا المخاطرة بالمال من أهم وأخطر أبواب المعاملات؛ لأنها تدخل في مجالات متعددة، فإمعان البحث فيها يثري الفقه المعاصر، و ينعكس إيجاباً على تطبيق الشريعة في الحياة العملية للمسلمين.

٥ - استغلت كثير من مؤسسات وشركات الاستثمار جهل العامة بحقيقة استثماراتهم، فكان لزاماً أن تعتنى الأبحاث العلمية ببيان حقيقة هذه المعاملات.

٦ - ندرة الدراسات والأبحاث الفقهية المتخصصة في هذه القضايا المهمة. هذا فيما يتعلق بأهمية وأسباب اختيار الموضوع عموماً، أما فيما يخص كل باب من أبواب الدراسة من أهمية فنشير إليه فيما يلي:

١ - التسويق بعمولة هرمية:

تتفق كلمة الاقتصاديين على أن التسويق يعد نقطة الارتكاز لأي مشروع اقتصادي ناجح؛ إذ إن الهدف من إنشاء المشاريع هو تحقيق الأرباح المادية، وهذا ما ترنو الأنشطة التسويقية المختلفة إلى تحقيقه؛ ولذلك فقد حولت الإدارة اهتمامها من الإنتاج إلى النشاط التسويقي، ثم توسع النشاط التسويقي طبقاً لمفهومه الحديث بحيث تحرك من الشركات كأحد أنشطتها إلى شركات مستقلة بذاتها.

ومنذ بداية التسعينيات برزت على الساحة الاقتصادية التجارة الالكترونية الرقمية، وتمكنت في فترة وجيزة من تغيير كل معادلات التسويق، بما ينبئ عن قرب تحول الممارسات

التسويقية إلى الصورة الرقمية والالكترونية.

وبات هذا النوع من التسويق يلعب دوراً متميزاً وجوهرياً ومتنامياً في وظائف التسويق بشكل لم تعهده الحياة الاقتصادية من قبل، وأوضح الأمثلة على ذلك شركات التسويق الهرمي، التي غزت الحياة الاقتصادية واتسعت أنشطتها لتغطي جميع أنحاء العالم.

وقد استقطبت هذه الشركات في فترة وجيزة أعداداً هائلةً من المشتركين، فغدت هذه القضية من القضايا الملحة التي تستوجب بحثاً وتمحيصاً وإيرازاً لحقيقتها وأحكامها.

٢ - المتاجرة بالهامش:

تُعد المتاجرة بالهامش من أحدث صور المعاملات المعاصرة، حيث يرغب الكثير من الناس في التعامل من خلالها بغية تحقيق الثراء السريع، وجناية الملايين بأيسر طريقة، وذلك من خلال استثمار الأموال في الأسواق المالية المعاصرة عن طريق الشركات والبنوك التجارية.

وفي هذه المعاملة تقوم شركات الوساطة المالية أو البنوك - وأحياناً بعض الشركات والمصارف الإسلامية - بإقراض المستثمر مقابل عمولة معينة (أو فائدة) بعد أن يودع المتعامل مبلغاً نقدياً في حساب الوسيط (الشركة أو البنك) كتأمين لمخاطر هذا الاستثمار.

ويمثل هذا المبلغ جزءاً يسيراً من قيمة العقود المشتراة لصالحه، ويقوم الوسيط بدفع الجزء الباقي والذي يمثل قيمة أكثر الصفقة على سبيل القرض، وترهن الأوراق المالية المشتراة لضمان هذا القرض.

وهذه المضاربة تحتمل الربح أو الخسارة، لكنها في حالة الخسارة تكون خسارة كبيرة، وهنا تكمن الخطورة والمخاطرة.

فاجتماع المضاربة مع القرض والرهن يجعل هذه القضية من قضايا المخاطرة

الأبرز، لأنَّ إغراءات هذه المعاملة كبيرة، واحتمال الخسارة فيها أكبر، وأضرارها على الاقتصاد أخطر، لذا كان من الضرورة النظر في أحكام هذه القضية وبيان الموقف الشرعي منها.

٣- المسابقات الحديثة وألعاب القمار:

لقد برزت المسابقات في أول أمرها على أنها وسيلة من وسائل الترويج للسلع والمنتجات، إلا أنها أخذت بعد ذلك منحىً آخر، حيث صارت في حد ذاتها وسيلة من وسائل الاستثمار وجني الأرباح السريعة، وذلك بإغراء أكبر شريحة من الناس بالمشاركة في هذه المسابقة ودفع مبلغ معين بغية الحصول على أرباح كبيرة.

وكما هو الحال في صور اليانصيب فإنَّ الغالبية العظمى تخسر ما دفعت ويربح عدد قليل لا يتجاوز عددهم أصابع اليد الواحدة، ويحصل منظمو المسابقة على نصيب الأسد مما تبقى من أموال المقامرين.

وفي هذا البحث يحاول الباحث استقراء صور المسابقات التي استشرت في العصر الحاضر سواء في القنوات الفضائية أو مراكز الترفيه والملاهي والمسابقات، وبيان أحكامها في نظر الفقه الإسلامي.

* ثانياً - أهداف بحث الموضوع:

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق عدد من النقاط، من أهمها:

- ١ - التمييز بين نوعي المخاطرة المباح والمحرم.
- ٢ - بيان الحدود الفاصلة بين المخاطرة والغرر والجهالة والرهان.
- ٣ - كشف الغطاء عن الكثير من صور القمار في المعاملات المعاصرة.

٤ - التكيف الفقهي للصور المعاصرة من المخاطرة وتحديد أحكامها.

* * *

* ثالثاً - إشكالية البحث:

إن مستجدات القضايا المالية المعاصرة تثير الكثير من التساؤلات حول مشروعيتها من عدمه، وتعد قضايا المخاطرة بالمال من أبرز هذه القضايا المثيرة للجدل، حيث تثير العديد من الإشكاليات الجديرة بالبحث والدراسة، ومن أبرز أسباب ذلك التنوع الشديد في صور هذه القضايا المهمة، حتى إنه يكاد يتعذر حصر مستجدات قضايا المخاطرة بالمال؛ لأن التطور المستمر هو السمة الملازمة لآليات وأدوات الاستثمار في هذا العصر. وتبرز مشكلة هذه المستجدات أنها غريبة المنشأ رأسمالية المذهب، فلا تكاد تمت إلى الفكر الاقتصادي الإسلامي بصلة.

وأهم إشكاليات قضايا المخاطرة بالمال أنها تتركب من عدة عقود، وهذه العقود المركبة تزيد المشكلة تعقيداً حيث إن تركيب العقود ينتج في كثير من الأحيان أدوات استثمارية غير مرضية في نظر الفكر الاقتصادي الإسلامي.

ويثور هنا تساؤل ملازم لهذا النوع من العقود عن الحد الفاصل بينها وبين الغرر والرهان والقمار؟ لا شك إن الإجابة على هذا التساؤل تستلزم دقة في تحليل هذا النوع من العقود وتمييزه عن عقود المخاطرة المحرمة (القمار والغرر).

وبالتأمل في ثنايا قضايا مستجدات المخاطرة بالمال يبرز عندنا تساؤلات تتعلق

بأبواب البحث وهي:

التساؤل الأول:

تَرَكَّزَ حول الجانب التأصيلي لقضية المخاطرة بالمال، وما يندرج تحتها من مسائل وقضايا ابتداء بتعريف المخاطرة بالمال والتمييز بينها وبين الغرر والرهان والسبق، وبيان

حقيقة العلاقة بين كل باب من هذه الأبواب.

التساؤل الثاني:

حول قضية التسويق الشبكي وعلاقتها بالمخاطرة، وحقيقة هذا النوع من التسويق؟ هل يندرج في صور السمسرة المشروعة أم لا؟ وما هو تكييفها الشرعي والقانوني؟ وما هي طبيعة العلاقة التي تربط بين أركان هذه المعاملة (شركة التسويق، العميل، المستقطنون)؟

التساؤل الثالث:

بخصوص القضية الثالثة وهي قضية البيع على الهامش فتشور حولها تساؤلات عدة حول مدى شرعية الجمع بين عقدين أحدهما عقد قرض، وهل يجوز للسمسار أن يتحكم في الأوراق المالية المرهونة عنده بالبيع بغير إذن مالكيها؟ وفي حالة عدم شرعية هذه المعاملة هل يمكن أن تطرح الهندسة المالية الإسلامية منتجات مالية بديلة لهذه المعاملة؟

التساؤل الرابع:

برز هذا التساؤل حول مدى شرعية منح البنوك الإسلامية جوائز على ودائع الحسابات بأنواعها الاستثمارية والجارية خاصة إذا كُيِّف ذلك الحساب على أنه قرض، فهل تُعد هذه الجوائز فائدة على قرض؟ وما هو حكم إجراء السحوبات على أرقام البطاقات البنكية في المصارف الإسلامية؟ وما هو حكم جوائز برامج المسابقات في الوسائل الإعلامية المختلفة؟ وما هي صلة هذه الجوائز بالقمار والمخاطرة المحرمة؟ هذه أهم الإشكاليات التي تثيرها هذه القضايا المستجدة، وتسعى هذه الدراسة نحو الإجابة عنها، راجياً من الله التوفيق والسداد والهداية والرشاد.

* رابعاً - منهجية البحث:

اقتضت طبيعة البحث أن تتعدد المناهج المستخدمة فيه، بين منهج التحليل والاستقراء، ومنهج الاستنباط، حيث اعتنى الباحث بتحليل الإشكاليات في كل قضية من القضايا المستجدة موضوع الدراسة وذلك لأن كثيراً من هذه القضايا يختلف حكمها في حالة الأفراد عن حالة التركيب.

وقد اعتنى الباحث بالتمييز بين مصطلحات الدراسة وما يقارنها أو يشتبه بها من مصطلحات فقهية أخرى كالغرر والجهالة والرهان، ثم استقرأ القضايا المعاصرة ليذكر أهم مستجداتها فيما يتعلق ببحثه وهي التسويق بعمولة هرمية والبيع على الهامش والجوائز، مجتهداً في جمع أقوال الفقهاء في هذه القضايا وموضحاً أسباب الخلاف وأدلة كل فريق ومقارناً بين هذه الأقوال لاستخلاص الراجح منها.

واستخدم الباحث المنهج الاستنباطي محاولاً إلحاق هذه القضايا المستجدة بأشبه العقود الشرعية إن وجد، أو مستنبطاً حكمها الشرعي من الأدلة الشرعية والقواعد الفقهية الكلية، وقد حققت ذلك من خلال الخطوات الآتية:

- ١ - اعتنيت بتمييز المخاطرة عن ما يشتبه بها من مصطلحات فقهية.
- ٢ - قمت بدراسة أهم مستجدات قضايا المخاطرة وهي التسويق بعمولة هرمية والمتاجرة بالهامش والقضايا المعاصرة للجوائز والمسابقات.
- ٣ - اعتنيت بتوثيق الآيات القرآنية وذلك بذكر اسم السورة ثم رقم الآية في صلب البحث، والتزمت الرسم العثماني للآيات الكريمة.

٤ - عزوت الأحاديث النبوية إلى أصولها المعروفة، فإن كان الحديث في صحيح البخاري أو صحيح مسلم اكتفيت بعزوه إليهما أو إلى أحدهما، وإن لم يكن، عزوته إلى بقية السنن الأربعة واجتهدت في بيان درجته عند أهل الفن، وذلك بنقل كلام أهل

الاختصاص فيه.

- ٥ - وثقت النقول الفقهية من مصادرها المعتمدة في كل مذهب منها.
- ٦ - عند تحرير الخلاف في قضية فقهية اكتفيت بتحرير الخلاف من المذاهب المعتمدة عند أهل السنة ولم ألتفت إلى غيرها، ففيها غنية وكفاية.
- ٧ - اكتفيت بذكر تراجم الأعلام غير المشهورين ممن يرد ذكرهم في صلب البحث.
- ٨ - اجتنبت ذكر أي أسماء لمؤسسات أو أشخاص أو شركات، حفاظاً على موضوعية البحث وحياديته.

* * *

* خامساً - الدراسات السابقة:

أما أبحاث الدراسات العليا فلم أقف على أي رسالة تتطابق مع عنوان هذه الرسالة أو موضوعها، لكن هناك بعض الرسائل التي تقترب من المفهوم العام للمخاطرة كما هو الحال في بحث بعنوان القمار حقيقته وأحكامه، لسليمان الملحم، وهي رسالة دكتوراه مقدمة لكلية الشريعة بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بتاريخ ١٤١٧هـ، إلا أن هذه الرسالة لم تناقش أي من القضايا المتعلقة ببحثنا.

وقد قسمها الباحث إلى تمهيد وثلاثة أبواب، تكلم في التمهيد عن حقيقة الميسر وأنواعه وتاريخه عند أهل الجاهلية واستغرق منه ذلك ٥٥ صفحة.

ثم تكلم بعد ذلك في الباب الأول عن حقيقة القمار وما يترتب عليه من أحكام، ثم تكلم في الباب الثاني عن القمار في المغالبات، وفي الباب الثالث تكلم عن القمار في المعاملات المالية.

ومن الواضح أن الجهد الأكبر للباحث كان في جمع مادته العلمية من آثار العلماء

وكلامهم القديم حول هذه القضية، دون أن يعتني الباحث بتأصيل مستجدات هذه القضية، فلم يتكلم عليها إلا في جانب ضئيل جدا وهو الفصل الأخير من الرسالة تكلم فيه عن القمار في التأمين والقمار في اليانصيب والقمار في الحوافز التجارية.

وتكلم أيضاً عن القمار في البورصة في بضع صفحات ناقش فيها البيع على المكشوف وبيوع الخيارات، وكل هذه المسائل بعيدة عن موضوع هذه الدراسة، ولم يستوف الباحث الحديث عن صورها وتطبيقاتها، وإنما أشار إليها في عجالة، فكان الانطباع الأول عن هذه الرسالة هو الإسهاب في الجوانب التي كتب فيها العلماء قديماً، والاختصار الشديد في المستجدات من قضاياها.

وهناك رسائل وأبحاث كثيرة تتناول قضية المخاطر الاستثمارية إلا أنها لا تتناول ما تناوله الباحث من قضايا، حيث إن قضايا المخاطرة بالمال لا تتطابق مع مخاطر الاستثمار من حيث مواضيع البحث، خاصة مع الاختلاف في حقل الدراسة.

وأما بخصوص أبواب الرسالة على الأفراد، فقد وقفت على بحث بعنوان التجارة الالكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، لعلي محمد أبو العز، وهو رسالة ماجستير مقدمة لجامعة آل البيت في الأردن عام ٢٠٠٦م.

وقد أشار الباحث في المبحث الرابع من الفصل الثاني عن التسويق الشبكي وتكييفه الفقهي، في حدود ست صفحات إلا أنه من الواضح أنه لم يوف هذه القضية حقها في البحث من حيث صور هذه المعاملة وحقيقتها وتكييفها الشرعي والقانوني.

أما بخصوص البيع على الهامش فلم أطلع على رسائل مستقلة بخصوص هذا الموضوع إلا أن هناك رسالة علمية ناقشت هذه القضية في ثناياها، وهي رسالة الماجستير للأخ بشر موفق، وهي بعنوان التداول الالكتروني للعمليات، طرقه الدولية وأحكامه الشرعية، من مطبوعات دار النفائس، وهي رسالة ماجستير مقدمة لجامعة اليرموك/

قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية.

أما فيما يخص الجوائز فهناك رسالة علمية لخالد المصلح بعنوان: الحوافز التجارية التسويقية، وهي رسالة ماجستير، مقدمة إلى جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية/ قسم الفقه.

تكلم في الفصل الأول عن الضوابط الشرعية للمعاملات، وفي الفصل الثاني عن الهدايا الترغيبية، أما الفصل الثالث فتكلم فيه عن المسابقات الترغيبية وتكلم في الفصل الرابع عن التخفيضات الترغيبية، وفي الفصل الخامس عن الإعلانات والدعايات الترغيبية، وفي الفصل السادس تكلم عن رد السلعة الترغيبية، وفي الفصل السابع تكلم عن الضمان والصيانة الترغيبية، وفي الفصل الثامن تكلم عن الاستبدال الترغيبية.

وواضح من هذا العرض التفصيلي أن ما سيناشره البحث من قضايا الجوائز بعيدة عما ناقشته هذه الرسالة، فالبحث سيتعرض لجوائز البنوك والمصارف الإسلامية وجوائز مسابقات القنوات الفضائية من خلال الرسائل النصية القصيرة وجوائز اليانصيب المعاصرة كمسابقة الدولار الصاروخي، بالإضافة إلى التسويق الشبكي والمتاجرة على الهامش، فثمة فروق واضحة بين الرسالتين.

ووقفت أيضا على رسالة علمية بعنوان المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية للدكتور سعد الشثري وهي عبارة عن دراسة فقهية لكتاب السبق في المذاهب الفقهية وليس فيه جديد يذكر باستثناء بعض المباحث التي تعرض فيها إلى أحكام بعض الألعاب الرياضية ككرة القدم والتنس والمسابقات العلمية.

وثمة رسالة علمية أخرى للأخ باسم عامر وهي رسالة ماجستير بعنوان الجوائز تكلم فيها عن تعريف الجوائز ومشروعيتها وضوابطها وأنواعها في فصول ثلاثة، وهذه قضايا مطروقة ومتكررة في كثير من الأبحاث إلا أنه قد أضاف مسائل مهمة في الفصل

الرابع تتعلق بالجوائز.

* سادساً - خطة البحث (الإجمالية):

اشتمل هذا البحث على مقدمة وأربعة أبواب، وخاتمة، أما المقدمة فقد اشتملت على أهمية الموضوع وأسباب اختياره وخطة البحث ومنهجيته، وأما الأبواب فكانت كما يلي:

الباب الأول - بيان حقيقة المخاطرة بالمال والتميز بينها وبين الغرر والرهان والسبق، واشتمل على فصلين:

الفصل الأول: التعريف بالمخاطرة بالمال وبيان أنواعها وضوابطها.

الفصل الثاني: العلاقة بين الخطر والغرر والرهان والسبق.

الباب الثاني - حكم التسويق بعمولة هرمية:

اشتمل هذا الباب على ثلاثة فصول:

الفصل الأول: التعريف بالتسويق الهرمي وبيان أهميته ونشأته.

الفصل الثاني: بيان مذاهب الفقهاء المعاصرين في هذه القضية.

الفصل الثالث: المقارنة بين موقف القوانين الغربية وموقف الفقه الإسلامي من هذه القضية.

الباب الثالث - التجارة على الهامش، والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، وفيه فصلان:

الفصل الأول: حقيقة المتاجرة بالهامش.

الفصل الثاني: الأحكام الفقهية للمتاجرة بالهامش.

الباب الرابع - ألعاب الحظ وجوائز البنوك في ضوء الفقه الإسلامي، وفيه فصلان:

الفصل الأول: الأحكام الفقهية لألعاب الحظ والمخاطرة.
الفصل الثاني: جوائز المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي.



الباب الأول
بيان حقيقة المخاطرة بالمال والتميز بينها
وبين الغرر والرهان والسبق

الباب الأول

بيان حقيقة المخاطرة بالمال والتميز بينها وبين الغرر والرهان والسبق

تمهيد

إن التعرض للمخاطر هو جزء من الحياة اليومية للإنسان، فلا يخلو إنسان من التعرض لبعض المخاطر، وهذه المخاطر التي يتعرض لها الإنسان قد تكون مخاطر على النفس أو مخاطر على المال.

والمخاطرة بالنفس إن كانت في سبيل الله فهي من أعظم أنواع الجهاد الذي يحبه الله ويرضاه، كما جاء في الحديث عن ابن عباس عن النبي ﷺ أنه قال «ما العمل في أيام العشر أفضل من العمل في هذه»، قالوا ولا الجهاد؟ قال: «ولا الجهاد إلا رجل خرج يخاطر بنفسه وماله فلم يرجع بشيء»^(١)، يخاطر: أي يكافح العدو، من المخاطرة وهي فعل ما فيه خطر.

وأما المخاطر أو الأخطار التي ترد على مال الإنسان فهي كثيرة ومتعددة، وهي من أكبر أسباب وقوع الخسائر المالية الفادحة، فما هي حقيقة المخاطرة بالمال؟ وما هو الفرق بينها وبين المخاطر المالية أو الأخطار؟ وما هي أنواع هذه المخاطرة بالمال وصورها؟ وما هو الحكم الشرعي لها؟ وما هي طبيعة العلاقة بين المخاطرة بالمال والغرر والجهالة والرهان والسبق؟ هذا ما سيشير الباحث إليه في الفصلين التاليين.

* * *

(١) أخرجه البخاري في صحيحه من حديث ابن عباس، كتاب العيدين، باب: فضل العمل في أيام التشريق برقم: ٩٦٩، ص: ١٨٢، ضبط النص محمود نصار، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.



الفصل الأول

التعريف بالمخاطرة بالمال وبيان أنواعها

صَبَطُ التعريف وبيانُ حدوده هو الأصل الأول الذي تبنى عليه الأحكام، ولذا سيبدأ الباحث بتحديد المقصود من مصطلحي «المخاطرة» و«المال» ثم يبين بعد ذلك أنواع المخاطرة.

المبحث الأول

التعريف بالمخاطرة بالمال

نبدأ أولاً ببيان معنى المخاطرة في اللغة والاصطلاح، ثم نتبع ذلك بالإشارة إلى معنى المال في اللغة والاصطلاح.

* المطلب الأول - تعريف المخاطرة في اللغة^(١):

المخاطرة في اللغة أصلها من خطر، وهذا الجذر يستعمل في لغة العرب لعدة معانٍ إلا أن الباحث سيقصر منها على ما له علاقة بالبحث، وهي كالآتي:

(١) انظر: لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة خطر، ج: ٤، ص: ١٣٦ - ١٣٨، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، كتاب العين، أبو عبد الرحمن الخليل بن أحمد الفراهيدي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م، ص: ٢٥٢، مادة خطر، تهذيب الأسماء واللغات، أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي، ج: ٢، ص: ٣٤٤، تعليق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.

١ - الخطر بالتحريك في الأصل الرهن وما يخاطر عليه والخطر: السبق الذي يترامى عليه في التراهن والجمع: أخطار، وتخاطروا على الأمر: أي تراهنوا عليه، والخطر والسبق والندب واحد، وهو الجعل، فمن سبق أخذه، ومنه خبر أبي بكر رضي الله عنه لما نزل قوله تعالى: ﴿عَلَيْتِ الرُّومُ ﴿٢﴾ فِي آذُنِ الْأَرْضِ وَهُمْ مِنْ بَعْدِ عَلَيْهِمْ سَيَعْلَبُونَ ﴿٣﴾﴾ في بضع سنين رضي الله عنه [الروم: ٢-٣] خَاطَرَ أَبُو بَكْرٍ مَعَ قُرَيْشٍ عَلَى أَنَّ الرُّومَ تَغْلِبُ فَارِسَ فِي ثَلَاثِ سِنِينَ إِلَى أَنْ قَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ كَمْ تَعُدُّونَ الْبِضْعَ فِيكُمْ؟ فَقَالَ: مِنْ الثَّلَاثِ إِلَى سَبْعٍ فَقَالَ ﷺ: «زِدْ فِي الْخَطْرِ وَأَبْعُدْ فِي الْأَجْلِ»^(١).

٢ - الخطر هو الإشراف على التهلكة، وخاطر بنفسه يخاطر أشفى بها على خطر هُلك، أو نيل مُلك.

٣ - ومنها الخاطر، وهو ما يخاطر في القلب من تدبير أو هاجس، وجمعه خواطر.

٤ - التذبذب والاهتزاز، ومنها قول العرب: رمح خطّار أي ذو اهتزاز شديد.

٥ - والخطر أيضاً ارتفاع القدر والمنزلة والمكانة والشرف وكثرة المال.

والملاحظ أنّ كل هذه المعاني اللغوية متحققة في المعنى الاصطلاحي، كما هو الحال في المعنى الأول.

فالمخاطرة بالمال فيها احتمال لهلكة ذلك المال، والمخاطرة بالمال أمر غير مضمون النتيجة أو العاقبة، والمخاطرة بالمال مترددة بين الغنم والغرم، ففيها تذبذب وعدم استقرار كما هو المعنى الرابع، وأخيراً فإن المخاطرة بالمال لا تكون مخاطرة حقيقية إلا إذا كان

(١) أخرجه أحمد رحمه الله في مسنده، انظر: الفتح الرباني بترتيب مسند أحمد، البناء، ج: ١٨، ص: ٢٢٩، كتاب فضائل القرآن وتفسيره وأسباب نزوله، دار الشهاب، القاهرة، والترمذي في سننه، كتاب تفسير القرآن عن رسول الله ﷺ، باب: من سورة الروم، برقم: ٣١٩٣، ص: ٧٢١، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، بتعليق وعناية: مشهور حسن.

ذلك المال ذا قيمة وخطر، تتعلق به النفس وتنشغل به الذمة.

* * *

* المطلب الثاني - تعريف المخاطرة اصطلاحاً:

كما أن كلمة الخطر وردت بمعان متعددة في اللغة، فمن الواضح أنه ليس هناك استقرار على معنى اصطلاحى واحد لها عند الفقهاء، فاستعملت لفظة الخطر بمعان متعددة في لغة الفقهاء، منها:

١ - الثمنية، قال صاحب المبسوط: «ثُمَّ هُنَا الْمَعْنَى يُنْبِئُ عَنِ الْخَطَرِ فِي الدَّهَبِ وَالْفِضَّةِ [وهو] الثَّمَنِيَّةِ؛ لِأَنَّهَا خُلِقَتْ لِذَلِكَ، وَبِالْثَّمَنِيَّةِ حَيَاةُ الْأَمْوَالِ»^(١).

٢ - واستعملت لفظة الخطر في بيان معنى الغرر: «كما في الحديث: «تَمَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ»: وَهُوَ الْخَطَرُ الَّذِي لَا يَدْرِي أَيْكُونُ أَمْ لَا، كَبَيْعِ السَّمَكِ فِي الْمَاءِ وَالطَّيْرِ فِي الْهَوَاءِ»^(٢).

٣ - وجاءت كلمة الخطر - في عبارة بعض الفقهاء - بمعنى الإشراف على الهلاك، جاء في حاشية ابن عابدين: «الخطر: هو الإشراف على الهلاك»^(٣)، قلت: هذا إشارة إلى المعنى اللغوي.

(١) المبسوط، السرخسي، أبو بكر محمد بن أحمد، بعناية: سمير مصطفى رباب، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، ٢٠٠٢م، المجلد الرابع، الجزء الثاني عشر، ص: ١١٧.

(٢) عون المعبود شرح سنن أبي داود، محمد شمس الحق العظيم آبادي، المجلد الخامس، الجزء التاسع، ص: ١٦٥، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٠ - ١٩٩٠م.

(٣) حاشية ابن عابدين، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر، عالم الكتب، الرياض، السعودية، طبعة خاصة، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٣م، ج: ٦، ص: ٢٠٣.

وجاء في حاشية البجيرمي على منهج الطلاب: «... الخطر: هو ارتكاب المخاوف وانتهاز الفرصة»^(١).

ومن تعريفات المعاصرين للخطر:

١ - تعريف البغا في تعليقه على صحيح البخاري، حيث قال: «(المخاطرة) هي فعل ما يكون الضرر فيه غالباً من الخطر، وهو الإشراف على الهلاك»^(٢).

٢ - الخطر: «هو احتمال وقوع الخسارة»^(٣).

هذه بعض الاستعمالات التي وردت على لسان الفقهاء لكلمة الخطر، نلاحظ أن أكثرها إنما يستعمل هذا المصطلح وفقاً لمفهومه اللغوي باستثناء آخر هذه التعريفات حيث تناولت الخطر من جانب مالي اقتصادي، ونخلص من ذلك كله إلى أن الخطر هو: تردد المآل بين الغرم والغنم.

أما المخاطرة فقد تنوعت وتعددت تعريفات الباحثين لها كذلك، وفقاً لاختلاف منهج كل باحث أو حقل دراسته، فهناك من عرف هذا المصطلح حسب النظرة الفقهية، ومن هذه التعريفات:

(١) حاشية البجيرمي على منهج الطلاب، سليمان بن عمر البجيرمي، ج، ٤، ص: ٢٢٤، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١٥ - ١٩٩٥.

(٢) تعليق البغا على صحيح البخاري، انظر: صحيح البخاري بتحقيق وتعليق وشرح مصطفى ديب البغا، مؤسسة علوم القرآن، عجمان، الإمارات، الطبعة الثالثة، ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م، ج: ٢، ص: ٨٢٦.

(٣) التحوط في التمويل الإسلامي، سامي السويلم، ص: ٦٢، معهد البحوث والتنمية، جدة، وهو متاح على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، على الرابط التالي:

- أن المخاطرة: هي ما يتردد بين الوجود والعدم، وحصول الربح أو عدمه عن طريق ظهور رقم معين مثلاً، كالرهان والقمار، ونحوهما السابق، لكنه مشروع بشرط^(١).

وعرفت المخاطرة في الأبحاث المالية والاقتصادية بتعريفات متعددة منها:

١ - المخاطرة: هي الحالة التي يواجه فيها متخذ القرار مجموعة من الاحتمالات عن الربح والخسارة في المستقبل، وكل احتمال يؤدي إلى نتيجة مختلفة عن الأخرى^(٢).

٢ - المخاطرة في المجال الاقتصادي تدور حول مركز رئيس وهو الاحتمالية وعدم التأكد من حصول العائد المخطط له^(٣).

٣ - المخاطر: هي الانحراف عما هو متوقع، فالمخاطر هي مرادف لعدم التأكد من الحدوث^(٤).

٤ - المخاطر: هي احتمال الفشل في تحقيق العائد المتوقع، وهي حالة من عدم التأكد من حتمية الحصول على العائد المخطط له أو المطلوب^(٥).

(١) الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الرابعة، ١٤٢٨ هـ، ٢٠٠٧ م، وزارة الأوقاف الكويتية، الجزء التاسع عشر ص: ٢٠٨.

(٢) الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، عادل عيد، ص: ٣٦، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١١ م.

(٣) مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، حمزة عبد الكريم حماد، بحث منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// books. bdr130. net/ ٢٣٥. html](http://books.bdr130.net/235.html).

(٤) إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية، دراسة ميدانية، الأخضر لقلبي، وحمزة غربي، بحث متاح على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي

<http://iefpedia.com/arab>.

(٥) المخاطر والتحديات التي تواجه المصارف الإسلامية، عبد الرحمن العزاوي، بحث متاح على الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي: <http://iefpedia.com/arab>

٥ - أما في الفكر المحاسبي فيستخدم اصطلاح المخاطرة لوصف المشروعات الاستثمارية التي تكون الأرباح فيها غير محددة مقدماً بصورة مؤكدة، ولكن لها العديد من النواتج البديلة واحتمالات تحققها معروفة^(١).

٦ - المخاطرة هي: احتمال الخسائر في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل الطويل أو القصير^(٢).

٧ - المخاطرة: هي احتمال وقوع حدث أو مجموعة من الأحداث غير المرغوب فيها^(٣).

نلاحظ أن التعريف الأول بُنيَ على المعنى الفقهي للخطر، وهو التردد بين أمرين ألا وهما الربح والخسارة.

أما التعريفات التالية فتمثل نظرة العلوم المالية والاقتصادية، وعليه عرفت المخاطرة بأنها عدم التأكد من حصول العائد المستهدف، وهذا واضح من التعريفات الست الأولى، إلا أن التعريف الأول والسابع أضفا إليها احتمال الخسارة، فلم يقصر الاحتمال على الشك في مقدار العائد أو في وجوده وعدم وجوده؛ بل أضفا إليها احتمالية الخسارة بوضوح، وهذا بلا شك أدق وأقرب إلى معنى المخاطرة؛ فعلى الرغم من كل ما يبذل من دراسات للجدوى وتحوط للمخاطر إلا أن احتمالية الخسارة ملازمة للاستثمار.

(١) مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف التقليدية والإسلامية دراسة تحليلية مقارنة، فرحات الصافي علي، بحث متاح على الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي:

[/http://iefpedia.com/arab](http://iefpedia.com/arab)

(٢) المخاطرة والتنظيم الاحترازي، نعيمة بن العامر، مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي من أجل التنمية.

(٣) المرجع السابق نفسه.

وأما التعريف السابع فهو أعم من هذه التعاريف كلّها، وهذا العموم يقربه من المعنى اللغوي للمخاطرة، أما المعنى الاصطلاحي فهو أخص من ذلك كما يتضح من التعاريف السابقة.

ولذا يخلص الباحث من كل ذلك إلى أنّ المخاطرة تعني احتمالية الربح والخسارة، وعليه فإن عقود المخاطرة هي: المعاملات التي تبنى على احتمالية الربح أو الخسارة. فإن كانت الاحتمالية مردها إلى الحظ واللعب تكون حينئذ من المخاطرة المحرمة، وإن كان مردها إلى طبيعة العمل والإنتاج فهي من المخاطرة المشروعة.

* * *

* المطلب الثالث - العلاقة بين المخاطرة والمخاطر المالية^(١):

يرى بعض الباحثين أنّ مصطلح المخاطرة قد اكتسب معنى جديداً في لغة العرب المعاصرة إذ جاء ترجمة لكلمة (رиск) الانجليزية^(٢) وأصبح مصطلحاً جديداً في علم المالية، ولذلك لا يوجد في كلام الفقهاء القدامى ما يمكن اعتباره إشارة إلى هذا المفهوم^(٣).

(١) تدعى المخاطر أحيانا بالخطر على الرغم من الخلاف بينهما في اللغة الفرنسية (risqué danger)، وعلى العموم فإن الخطر يمثل موضوع مؤسسات التأمين لا البنوك، كما تختلف وضعية المخاطرة عن وضعية عدم التأكد (الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، طلعت اسعد عبد الحميد، ص: ١٠، منشأة المعارف، الإسكندرية، نقلا عن نعيمة العارف).

(٢) RISK.

(٣) الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، عادل عبد الفضيل عيد، ص: ٣٠، وقد تابع في هذا الاتجاه الدكتور محمد علي القري، في بحثه المخاطر الائتمانية في العمل المصرفي الإسلامي، ص: ١٩، ندوة الصناعة المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

هذه وجهة نظر أولئك الأساتذة الفضلاء، لكن الباحث يخالفهم النظر في قولهم: «ليس في كلام الفقهاء القدامى إشارة إلى هذا المفهوم»، فالباحث يرى أنه قد وردت الإشارة إلى المخاطرة بمفهومها في بعض الآثار عن الصحابة، كما ورد في أثر حكيم ابن حزام رضي الله عنه: «أنه كان إذا دفع مالا قراضا يشترط على شريكه»: «أَلَا تَجْعَلُ مَالِي فِي كَيْدِ رَطْبِيَّةٍ، وَلَا تَحْمِلُهُ فِي بَحْرِ، وَلَا تَنْزِلُ بِهِ فِي بَطْنِ مَسِيلٍ، فَإِنْ فَعَلْتَ شَيْئًا مِنْ ذَلِكَ، فَقَدْ ضَمِنْتَ مَالِي»^(١).

وأما المخاطرة بمعنى المقامرة والغرر والحظ فإنه الإشارة في كلام الليث في تعليقه على تحريم إجارة الأرض بما ينبت على الأربعاء، إذ قال: «وكان الذي نهي عن ذلك ما لو نظر فيه ذوو الفهم بالحلال والحرام لم يميزوه لما فيه من المخاطرة»، وإلى كلام المعنيين أشار ابن تيمية وابن القيم في كلامهما عن أنواع المخاطرة مما سبق الإشارة إليه. بقي أن نشير إلى أن مفهوم المخاطر يتطور يوماً بعد يوم شأنه شأن كل الفنون والعلوم الأخرى وقد ازداد مفهوم المخاطر تنظيماً وعمقاً بما لم يكن عند علمائنا الأسبقين... وهذا أمر متقرر ليس في إدارة المخاطر فحسب، بل إن كثيراً من المعاملات المالية الشرعية قد اكتسبت صوراً وأنماطاً لم تكن على عهد الأئمة السابقين، إلا أنه في كثير من الأحيان ترد الإشارة إليها في كلام أئمتنا وفقهائنا - رحمهم الله - كما في هذه الإشارة الواضحة لابن تيمية - رحمه الله - حيث قال مبيناً حقيقة معنى المخاطرة: «الخطر خطران، خطر التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها بربح، ويتوكل على الله في ذلك، فهذا لا بد منه للتجار وإن كان قد يخسر أحياناً؛ فالتجارة لا تكون إلا كذلك.

والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل مال الناس بالباطل، فهذا الذي حرمه

(١) يأتي تحريجه ص: ٣٦.

الله ورسوله»^(١).

وخلاصة القول أنّ المخاطرة بالمال نوعان: مباحة، وهي الأخطار أو الأضرار التي قد تصيب أي مشروع استثماري، وهذه تكون خارجة عن إرادة المستثمر كتذبذب الأسعار أو تقلبها أو غرق سفينة، أو الجوائح كمرض ماشية أو تضرر المزروعات... وإليها الإشارة في أثر حكيم بن حزام رضي الله عنه.

أما النوع الثاني فهو المخاطرة المحرمة، وهي ناتجة عن فعل مباشر للمستثمر يريد من ورائه تحقيق فقرة مالية في فترة وجيزة، فهي قرينة القمار.

ولتمييز الفروق الدقيقة بين المخاطر والمخاطر المالية والمخاطرة بالمال، أقول: التأمين هو علاج المخاطر، أما المخاطر المالية فإن علاجها هو عقود التحوط، أما المخاطرة بالمال فهي استثمار المخاطر المالية لتحقيق أرباح كبيرة اعتماداً على الحظ وقراءة الأسواق المالية. ويمكن أن أضيف هنا مصطلحاً آخر وهو الأخطار: وهي عبارة عن الأضرار أو الجوائح التي يرفض التأمين تحملها؛ فينتج لدينا مدلولات مختلفة لمصطلحات أربعة وهي:

١ - المخاطر ٢ - المخاطر المالية ٣ - المخاطرة بالمال ٤ - الأخطار

فالمخاطر: هي الأضرار والأخطار التي تهلك الأموال أو الأنفس، كحوادث (غرق سفينة - انهدام مبنى - حوادث السيارات...)، وهذا النوع من المخاطر يعالجه ويخفف من أضراره التأمين.

والأخطار: هي ذات المخاطر التي قد تعرض للإنسان لكن تأبى شركات التأمين

(١) تفسير آيات أشكلت، ابن تيمية، ج: ٢، ص: ٧٠٠، مكتبة الرشد، الرياض، شركة الرياض للنشر والتوزيع، دراسة وتحقيق عبد العزيز الخليفة، الطبعة الأولى، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.

أن تؤمن عليها، كالأضرار الناتجة عن الجوائح العامة كالزلازل والبراكين.

والمخاطر المالية: هي احتمالية الخسارة في عقد مالي.

واحتمالية الخسارة قد تكون ناتجة عن تغيرات في قيم العملة أو بسبب تذبذب

الأسعار، وهذه المخاطر المالية يُحد من أضرارها بواسطة المشتقات المالية.

وأما المخاطرة بالمال فهي نوعان، الأول: يتعلق بالسوق المالي، وهو المضاربة على

عقود المخاطر في البورصة.

والنوع الثاني: المخاطرة الخارجة عن السوق المالي وهو الدخول في معاملات

مالية بغية الربح المحتمل.

وهنا يرد تساؤل مهم وهو هل تعد المخاطرة عقداً مستقلاً أم أنها وصف أو

ركن يدخل في بعض العقود التي تشتمل على التردد بين الغنم والغرم؟

الذي يراه الباحث أن المخاطرة في الأصل ركن من أركان بعض العقود، وقد

تكون في بعض الأحيان أهم أركانه التي يقوم عليها، وبالتالي فتغلب على العقد حتى

يسمى بها، ومن هذا الباب أطلق الفقهاء والاقتصاديون مصطلح عقود المخاطرة على

جملة من العقود التي تشتمل على الغرر والمخاطرة كعقود المضاربة على المؤشر في البورصات

والمشتقات والمستقبليات، وعلى ألعاب اليانصيب وغيرها من عقود الميسر والقمار.

وهذا الاصطلاح هو المصطلح الذي اختارته أغلب القوانين المدنية العربية،

واختارت بعض القوانين تسميتها بالعقود الاحتمالية واختار القانون المدني السوري

تسميتها بعقود الغرر، ويذكرنا هذا الاصطلاح بالحديث المرفوع أن النبي ﷺ «نهى عن

بيع الغرر»^(١)، فسماها ﷺ بيوع الغرر مع أن الغرر وصف في هذا البيع، لكن لما كثر

(١) يأتي تحريجه ص: ٤٩.

الغرر في البيع حتى غلب عليه نهي عنه وسمي به، ومثله الخطر، فالتسمية بعقود الخطر أو عقود المخاطرة تصح من هذا الباب.

يقول ابن القيم رحمه الله: «فإن قيل هل العقد (الرهن أو المخاطرة على مال) هو من باب الإجازات أو من باب الجعالات، أو من باب المشاركات، أو من باب النذور والالتزامات أو من باب العادات والتبرعات، أو عقد مستقل بنفسه قائم برأسه خارج عن هذه العقود؟ فالجواب: أنه عقدٌ مستقلٌ بنفسه قائم برأسه غير داخل في شيء من هذه العقود لانتفاء أحكامها عنه»^(١).

* * *

* المطلب الرابع - تعريف المال في اللغة والاصطلاح:

نبدأ أولاً بتعريف المال في اللغة ثم نشير بعد ذلك إلى معناها في الاصطلاح.
أولاً - تعريف المال في اللغة:

قال ابن منظور: «المال أصلها مول وهو ما ملكته من جميع الأشياء... والجمع أموال، قال ابن الأثير: المال في الأصل ما يملك من الذهب والفضة، ثم أطلق على كل ما يقتنى ويملك من الأعيان، ويقال: تمول فلان مالا أي اتخذ قنية»^(٢).

ثانياً - تعريف المال في الاصطلاح:

عُرّف المال في الاصطلاح بتعريفات متنوعة، أشير إلى جملة منها فيما يلي:

١ - تعريف الحنفية:

جاء في المبسوط: «والمال اسم لما هو مخلوق لإقامة مصالحنا به... وإنما تُعرّف المالية

(١) الفروسية، ابن القيم، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب، ص: ١٦٧، دار ابن حزم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٥ م.

(٢) لسان العرب، ابن منظور، مرجع سابق، مادة مول، ج: ١٣، ص: ٢٢٣.

بالتمول»^(١).

وعرف المال في المادة/ ١٢٦ من مجلة الأحكام العدلية بأنه: «هو ما يميل إليه طبع الإنسان، ويمكن ادخاره إلى وقت الحاجة منقولاً كان أو غير منقول»^(٢).

٢- تعريف المال عند المالكية:

كذلك فقد عرفه الشاطبي بقوله: هو ما يقع عليه الملك ويستبد به المالك عن غيره إذا أخذه من وجهه^(٣).

وقال ابن العربي: هو ما تمتد إليه الأطماع ويصلح عادة وشرعاً للانتفاع به^(٤).

٣- تعريف المال عند الشافعية:

قال الإمام الشافعي: «وَلَا يَقَعُ اسْمُ مَالٍ إِلَّا عَلَى مَا لَهُ قِيَمَةٌ يُتْبَاعُ بِهَا، وَيَكُونُ إِذَا اسْتَهْلَكَهَا مُسْتَهْلِكٌ أَدَّى قِيَمَتَهَا، وَإِنْ قَلَّتْ»^(٥).

(١) المبسوط، السرخسي، المجلد الرابع، الجزء الحادي عشر، ص: ٧٦.

(٢) درر الأحكام شرح مجلة الأحكام، علي حيدر، تعريب فهمي الحسيني، ج: ١، ص: ١١٥، دار عالم الكتب، بيروت، لبنان، طبعة خاصة، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٣م.

(٣) الموافقات في أصول الشريعة، القرافي، إبراهيم موسى اللخمي الغرناطي المالكي، ج: ٢، ص: ١٤، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤٢٢هـ-٢٠٠١م.

(٤) أحكام القرآن، ابن العربي، أبو بكر محمد بن عبد الله، تحقيق: علي محمد البجاوي، ج: ٢، ص: ٦٠٧، دار المعرفة، بيروت، لبنان.

(٥) الأم، محمد بن إدريس الشافعي أبو عبد الله، دار قتيبة، تحقيق: أحمد بدر الدين حسون، دار قتيبة، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٢٤هـ-٢٠٠٣م، الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعية، السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن، ص: ٣٢٧، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، الطبعة الأخيرة، ١٣٧٨هـ، ١٩٥٩م.

وَعَرَّفَ الْمَالَ أَيْضًا بِأَنَّهُ: مَا كَانَ مُنْتَفَعًا بِهِ، أَيْ مُسْتَعِدًّا لِأَنْ يُنْتَفَعَ بِهِ^(١).

٤ - تعريف المال عند الحنابلة:

جاء في منتهى الإيرادات: «المَالُ شَرَعًا (مَا يُبَاحُ نَفْعُهُ مُطْلَقًا) أَيْ فِي كُلِّ الْأَحْوَالِ (أَوْ) يُبَاحُ اقْتِنَاؤُهُ بِلَا حَاجَةٍ»^(٢).

وعرف المال أيضا بأنه: ما فيه منفعة مباحة لغير حاجة أو ضرورة^(٣).

من خلال ما سبق يمكن تعريف المال بأنه: ما كان له قيمة في ذاته تصلح أن تكون عوضا في البيع وما في معناه.

وبذلك نكون قد أشرنا إلى معنى كل من «المخاطرة» و«المال» لغة واصطلاحاً، كل منهما على حدة، باعتباره مركبا إضافيا، وبقي علينا أن نشير إلى معناهما باعتبارهما

(١) المشور في القواعد، الزركشي، بدر الدين محمد بن بهادر الشافعي، ج: ٣، ص: ٢٢٢، تحقيق: تيسير فائق احمد، ط: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، الطبعة الثانية، ١٤٠٥ - ١٩٨٥.

(٢) منتهى الإيرادات في جمع المقتنع مع التنقيح وزيادات، ابن النجار، تقي الدين محمد بن احمد الفتوح الحنبلي، مؤسسة الرسالة، بيروت ن لبنان ص: ٢٥٤، ج: ٢، الطبعة الأولى، ١٤١٩ هـ، ١٩٩٩ م.

(٣) الإقناع، أبو النجا شرف الدين موسى الحجاوي، ج: ٢، ص: ٥٩، تحقيق، عبد اللطيف السبكي، دار المعرفة، بيروت، لبنان، وللاستزادة انظر: أحكام المعاملات الشرعية، علي الخفيف، ص: ٢٨، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨، الملكية ونظرية العقد، محمد أبو زهرة، ص: ٤٧، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٤١٦ - ١٩٩٦، المدخل لدراسة الشريعة الإسلامية، عبد الكريم زيدان، ص: ١٨٣، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان الطبعة السادسة عشرة، ١٤٢٤ هـ، ٢٠٠٣ م. المدخل إلى فقه المعاملات المالية، محمد عثمان شبير، ص: ٦٩، دار النفائس، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٣ هـ، ٢٠٠٤ م.

لقبا على هذا النوع المعين من العقود والمعاملات، ومن خلال ما سبق يمكن أن نعرف «المخاطرة بالمال» بأنها: «العقود التي تقوم على احتمالية الغنم أو الغرم سواء كانت تلك المخاطر ناتجة عن اللعب والحظ أو كعنصر طبيعي تابع للاستثمار أم كان دمجاً بينهما».

* * *

المبحث الثاني

أنواع المخاطرة وكيفية التحوط منها

يتعرض الإنسان للعديد من المخاطر المالية، قد تكون بإرادته أو بغير إرادته فما هي أنواع هذه المخاطر المالية التي يتعرض لها الإنسان؟ وما هو سبيل التحوط منها، هذا ما سيشير إليه الباحث في المطلبين التاليين:

* المطلب الأول - أنواع المخاطر:

المخاطر على المال التي يتعرض لها الإنسان على نوعين:

النوع الأول: مخاطر عامة كالزلازل والبراكين وشدة البرد، وهذه هي الجوائح والآفات العامة التي تلتف الأموال، ولذلك أمر النبي ﷺ بوضعها^(١).

النوع الثاني: مخاطر خاصة بمستثمر أو مؤسسة أو شركة ما، وهذه نوعان:

١ - المخاطر الطبيعية المصاحبة للاستثمار أو القدر المتعارف عليه من احتمالية

(١) أخرج مسلم في صحيحه من حديث جابر رضي الله عنه: «أن النبي ﷺ أمر بوضع الجوائح» [مسلم، كتاب البيوع، باب: وضع الجوائح، برقم: ٣٩٨٠، ص: ٦٨١، دار السلام للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٩ - ١٩٩٨م]، والجوائح: هي المخاطر والآفات العامة التي تهلك الثمار والأموال، وبالرغم من إشارة السنة النبوية إليها بوضوح إلا أن معظم الباحثين الذي تكلموا عن الخطر أو المخاطر - فيما رأيت - أغفلوا الإشارة إليها.

الريح أو الخسارة في الأعمال الاستثمارية، وهو داخل في كل أنواع الاستثمارات والتجارات والمشاركات فلا يخلو عمل تجاري أو استثماري من نوع من المخاطرة إلا أن مقدار هذه المخاطرة قد يختلف من عمل إلى آخر على حسب المجال والظروف المحيطة بهذا الاستثمار، ويمكن تقسيمها إلى قسمين:

القسم الأول: مخاطر خارجة عن إرادة الإنسان كتلف بضاعة أو غرقها أو سرقة يتعرض لها أو حريق أو مرض أصاب قطيع ماشية يستثمر فيها، وقد وردت الإشارة إلى هذه المخاطرة في السنة، وذلك في أثر حكيم بن حزام رضي الله عنه، حيث كان يَشْرُطُ عَلَى الرَّجُلِ إِذَا أَعْطَاهُ مَالًا مُقَارَضَةً يَضَارِبُ لَهُ بِهِ: «أَنْ لَا تَجْعَلَ مَالِي فِي كَبِدِ رَطْبَةٍ، وَلَا تَحْمِلُهُ فِي بَحْرٍ، وَلَا تَنْزِلُ بِهِ فِي بَطْنِ مَسِيلٍ، فَإِنْ فَعَلْتَ شَيْئًا مِنْ ذَلِكَ، فَقَدْ ضَمَنْتَ مَالِي»^(١).

القسم الثاني: الأخطار الناتجة عن سوء التقدير أو سوء التخطيط أو سوء التنفيذ، كخسارة في مشروع تجاري لسبب من تلك الأسباب السابقة.

٢- الأخطار التي يغامر بها الإنسان رجاء الربح السريع، وهي المخاطر المبنية على الغرر الفاحش والقمار وما اشتمل عليهما من العقود قديماً وحديثاً، كما هو الحال في عقود المستقبلات (المشتقات) وعقود الخيارات^(٢).

(١) أخرجه الدارقطني في سننه، كتاب البيوع برقم ٢٤٢، ج: ٣، ص: ٦٣، بتحقيق: محمد شمس الحق العظيم آبادي، عالم الكتب، بيروت، لبنان، والزيلعي في نصب الراية، ج: ٤، ١١٤، ويروى هذا الأثر من طريق آخر: «أَنَّ الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ كَانَ إِذَا دَفَعَ مَالًا مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَادِيًا وَلَا يَشْتَرِي بِهِ ذَاتَ كَبِدِ رَطْبَةٍ فَإِنْ فَعَلَ فَهُوَ ضَامِنٌ فَرَفَعَ شَرْطَهُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَأَجَازَهُ»، إلا انه ضعف كما ذكر الزيلعي في نصب الراية، ج: ٤، ص: ١١٤، مؤسسة الريان للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، دار القبلة للطبعة الأولى، دار الثقافة الإسلامية، الرياض، ١٤١٨ - ١٩٩٧.

(٢) (Futures عقود المستقبلات): هي عقود تجارية لبيع أو شراء سلع بتأجل فيها تسليم السلعة =

وغيرها من المعاملات التجارية المعاصرة، كالتسويق بعمولة هرمية واليانصيب بمختلف أنواعه والتأمين التجاري...، وهذا النوع من المخاطرة محرم لاشتماله على أهم أصول المحرمات في المعاملات ألا وهما الغرر والقمار.

وقد وردت الإشارة إلى هذا النوع من المخاطرة في أثر رافع بن خديج قال: «حدثني عمّاي أنهم كانوا يُكرون الأرض على عهد النبي ﷺ بما ينبت على الأربعة (النهر الصغير أو الجدول)، أو شيء يستثنيه صاحب الأرض، فنهى النبي ﷺ عن ذلك، فقلت لرافع: فكيف هي بالدينار والدرهم؟ فقال رافع: ليس بها بأس بالدينار والدرهم، وقال الليث^(١): وَكَانَ الَّذِي نَهَى عَنْ ذَلِكَ، مَا لَوْ نَظَرَ فِيهِ ذُووُ الْفَهْمِ بِالْحَلَالِ وَالْحَرَامِ، لَمْ يُجِزُوهُ لِمَا فِيهِ

= والتمن الى تاريخ مستقبل، وقد يدفع ١٠٪ من الثمن فقط، لكن المقصود من هذه السلع التحوط من تذبذب الاسعار، أو المضاربة على فرق السعر، حيث يتغير صعودا وهبوطا بشكل يومي.

واما عقود الخيارات (option) فهي شراء حق إمضاء العقد أو فسخه في موعد التصفيه أو قبله مقابل مبلغ معين، وللاستزاده، انظر: العقود المستقبلية وأحكامها في الفقه الإسلامي، عاصم حم، ص: ٢٥ - ٢٨، رسالة ماجستير غير مطبوعة، مقدمة لجامعة الشارقة، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨، عقود الخيارات وإدارة المخاطر في أسواق رأس المال، إبراهيم أحمد أونور، بحث متاح على شبكة الانترنت، موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي على الرابط التالي: <http://iefpedia.com/arab>.

(١) هو الليث بن سعد الفهمي، الإمام الحافظ عالم الديار المصرية، ولد سنة أربع وتسعين للهجرة، بقرية قرقشندة، وهي من قرى جنوب مصر، وهو ثقة فقيه، أخرج له أصحاب الكتب الستة، يروى عن الإمام الشافعي أنه قال فيه: (هو أفقه من مالك ولكن أصحابه لم يقوموا به)، وقد أراد المنصور أن يلي قضاء مصر فامتنع. وكان عربي اللسان، يُحسن القرآن والنحو، ويحفظ الحديث والشعر، حَسَنَ المذاكرة، وكان يقوم الليل إلا قليلا، وكان رحمه الله من أغنياء العلماء ينفق على طلبة العلم والمحتاجين، توفي منتصف شهر شعبان سنة خمس وسبعين ومائة للهجرة. انظر ترجمته في الأعلام، الزركلي، ج: ٦، ص: ١١٥

مِنَ الْمُخَاطَرَةِ»^(١).

والذي يعيننا في هذا البحث هو الأخطار التجارية الناتجة عن حركة الإنسان وكسبه واستثماره، فمثل هذه العقود هي قضية هذا البحث التي يرنو إلى دراستها وتمحيصها لبيان حلالها من حرامها^(٢).

ومما سبق تفصيله يتبين أن المخاطر التجارية إما أن تكون أخطاراً طبيعية ملازمة للأعمال الاستثمارية وإما أن تكون أخطاراً ناتجة عن قيام المعاملة على الغرر والقمار. وقد أشار ابن تيمية إلى هذه المخاطر التجارية فقال: «وأما المخاطرة فليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة، بل قد علم أن الله ورسوله لم يجرما كل مخاطرة ولا كل ما كان متردداً بين أن يغنم أو يغرّم أو يسلم، وليس في أدلة الشرع ما يوجب تحريم جميع هذه الأنواع لا نصّاً ولا قياساً، ولكن يحرم من هذه الأنواع ما يشتمل على أكل المال بالباطل والموجب للتحريم عند الشارع أنه أكل مال بالباطل كما يحرم أكل المال بالباطل وإن لم يكن مخاطرة»^(٣).

(١) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الحرث والمزارعة، باب: كراء الأرض بالذهب والفضة، برقم: ٢٣٤٦، ص: ٤٢٢.

(٢) يقسم بعض الباحثين الأخطار إلى نوعين: ١ - خطر بحت وهو الخطر الذي لا دخل للإنسان فيه، وينطوي على خوف الخسارة فقط دون رجاء الربح. ٢ - الخطر التجاري: وهو الخطر الذي إذا تحقق قد يكون ربحاً وقد يكون خسارة. (الخطر والتأمين، رفيق يونس المصري، ص: ١١، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، ٢٠٠١م)، وهناك تقسيمات أخرى للخطر وفقاً لاعتبارات أخرى، انظر: عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، طلال سليمان الدوسري، ص: ٤٥، دار كنوز إشبيلية، الرياض، ١٤٣١ - ٢٠١٠م.

(٣) مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلي، بدر الدين أبو عبد الله محمد بن علي الحنبلي، ص: ٥٣٢، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، ١٤٠٥ - ١٩٨٥م.

وقال ابن القيم: «... والمخاطرة مخاطرتان: مخاطرة التجارة وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح ويتوكل على الله في ذلك، والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل، فهذا الذي حرمه الله تعالى ورسوله مثل بيع الملامسة والمنابذة...»^(١).

* * *

* المطلب الثاني - الاحتياط من المخاطر في الفقه الإسلامي^(٢):

لقد كانت المخاطر المالية، ولا زالت مصدر قلق وإزعاج لأصحاب الأموال والشركات والبنوك على حد سواء، ولذلك بذلت الهندسة المالية والخبراء الاقتصاديون مساع حثيثة لمقاومة هذه المخاطر والتخفيف من آثارها، وكان من ثمرة هذه الجهود تطور بالغ في إدارة المخاطر بأنواعها وفي مجال التحوط منها، حتى غدت إدارة المخاطر فناً مستقلاً يدرس في كليات الاقتصاد ويندرج فيها العديد من الفروع.

(١) زاد المعاد في هدي خير العباد، ابن القيم، ج ٥، ص: ٧٢٣، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، تحقيق شعيب الأرنؤوط، عبد القادر الأرنؤوط، الطبعة الثالثة، ١٤٢٣ هـ، ٢٠٠٢ م)، وانظر للاستزادة: الميسر والقمار، رفيق يونس المصري، ص: ٣٥، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤١٣ - ١٩٩٣، الخطر والتأمين، رفيق يونس المصري، ص: ٩، وما بعدها، مرجع سابق، أصول الاقتصاد الإسلامي، رفيق يونس المصري، ص: ٩٧، دار القلم، دمشق، الطبعة الثالثة، ١٤٢٠، ١٩٩٩.

(٢) ترد في هذا المقام ثلاثة مصطلحات تختلف في مدلولها الاصطلاحي عن بعضها البعض، وهي عقود التحوط والاحتياط والتأمين، فهذه الثلاثة تجتمع على هدف واحد وهو إزالة المخاطر أو التخفيف منها، لكن عقود التحوط تختص بمخاطر تذبذب الأسعار (أسعار العملات - الفوائد - السلع) أما التأمين فإنه يخرج عن مجال عقود التحوط، أما الاحتياط فإنها لفظة عامة يمكن أن تشمل في مفهومها عقود التحوط والتأمين وغير ذلك من أساليب الوقاية من المخاطر (انظر: عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، طلال الدوسري، ص: ٥٦، مرجع سابق) و(التحوط في التمويل الإسلامي، سامي السويلم، ص: ٦٦، مرجع سابق).

وفي محاولة للتخفيف من حدة المخاطر التي تواجه الاستثمارات المختلفة برزت على الساحة الاقتصادية عدة صيغ عقدية تهدف بالأساس إلى تخفيف المخاطر المالية والتحوط منها، وذلك لمعالجة المخاطر بنوعيتها: البحتة والتجارية.

أما المخاطر البحتة فابتكر الفكر الاقتصادي التأمين ليكون أداة للتخفيف من آثارها، وقد تنوعت صور التأمين وتعددت مجالاته وصار حقل التأمين وإعادة التأمين حقلاً هاماً في الاقتصاديات الرأسمالية المعاصرة، إلا أن أكثر الفقهاء المعاصرين وخبراء الاقتصاد الإسلامي قد اعترضوا على هذه الأداة لاعتبارات شرعية معينة، وهذا لا يعني أن الفقه الإسلامي يرفض مبدأ التأمين ومقاومة المخاطر، وإنما يرفض أن يكون ذلك أداة استثمارية قائمة على الغرر والجهالة والقمار، ويشهد لذلك أن الفقه الإسلامي قد أقر صوراً من التأمين الخيري الذي تُوزع فيه المخاطر^(١) على أكثر من شخص بغية التخفيف من آثارها كما في نظام العاقلة في الديات، والنفقات الواجبة.

وقد استند المعاصرون من الفقهاء على هذه المبادئ لتشريع نوع آخر من التأمين في محاولة لتلبية حاجات العصر، على أن يلتزم في ذات الوقت بالنظرية الاقتصادية الشرعية، وهذا هو التأمين التعاوني أو التأمين التكافلي...^(٢)، والمقصود من ذلك أن التأمين هو أحد الأدوات الاستثمارية لمقاومة المخاطر البحتة.

أما المخاطر المالية التجارية فقد ابتكرت الهندسة المالية عقود المشتقات لتكون

(١) المخاطر في عقد التأمين تعرف على أنها حادثة محتملة لا تتوقف على إرادة احد الطرفين وبالأخص على إرادة المؤمن، ولها في باب التأمين شروط محددة يذكرها القانونيون والشرعيون لضبط هذا الخطر والحد من الغرر فيه، انظر: التأمين الإسلامي، دراسة فقهية تأصيلية، علي محي الدين القره داغي، دار البشائر الإسلامية نقلاً عن كتاب التأمين، لعبد المنعم البدر اوي، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ١٤٢٧، ٢٠٠٦م).

(٢) انظر للاستزادة المرجع السابق.

الأداة المالية الأهم للتحوط منها، وأبرز عقود المشتقات هي العقود المستقبلية والعقود الآجلة وعقود الاختيارات وعقود المبادلات وكل هذه الأدوات محل نظر واعتراض من فقهاء الشريعة الإسلامية^(١).

وقد اجتهد بعض الباحثين^(٢) في مجال الاقتصاد الإسلامي ليعالج الخلل في هذه العقود، من خلال تفعيل بعض الوسائل الشرعية للتحوط من المخاطر المالية، ومن أهمها:

١ - الشروط العقدية التي يشترطها طرفي العقد لضمان حقوقهما في العقد، والتحوط من مخاطر العقد^(٣).

٢ - عقود التوثيق كالكفالة والإشهاد على العقد والرهن والكفالة.

يتضح لنا مما سبق أن الاقتصاد الإسلامي ينظر إلى المخاطرة على اعتبارين:

الأول: أنها عنصر من عناصر الاستثمار، وهو ملازم للملكية، ووجود هذا العنصر وتحققه هو أحد أسباب إباحة كثير من المعاملات المالية في الشريعة، وأوضح الأمثلة على ذلك المضاربة أو القراض فهي قائمة على المخاطرة، وإذا اشترط فيها ضمان العامل بطلت، كما هو مقرر عند الأئمة، لأن العدالة الشرعية اقتضت أن تتوزع المخاطر على الشركاء كما تتوزع عليهم الأرباح؛ فالغنم بالغرم والضمان بالغلة، فكما أن الغنم يتوزع بين رب المال والعامل كذلك الحال بالنسبة للغرم والخسارة.

(١) انظر: ص: ٣٦ من هذا البحث.

(٢) الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، عادل عيد، ص: ٢١٩ وما بعدها.

(٣) انظر للاستزادة بحث مدى حرية الإرادة في اشتراط الشروط في العقد، أحمد سمير قرني، مجلة الدراسات القضائية، الصادرة عن معهد التدريب والدراسات القضائية، بدولة الإمارات العربية المتحدة، العدد الثالث، ديسمبر ٢٠٠٩.

وهذه القاعدة الفقهية مستقاة من الحديث المرفوع: «الخراج بالضمان»^(١)، أي أنّ الذي يحوز الربح أو الربح هو الذي يتحمل الضمان، ولو قارنا بين المضاربة والقروض الربوية التي تستثمر فيها البنوك الربوية لاتضح لنا أن ضمان الربح وانعدام المخاطرة في القروض الربوية هو من أسباب تحريمها، وفي هذه الصورة يتحقق نهي النبي ﷺ عن ربح ما لم يضمن، فكيف تحوز الربح أو الربح ويضمن البنك المخاطر، هذه معادلة غير متزنة في نظر الشرع، وذلك لأن ضمان الأرباح يؤدي إلى أحد أمرين:

الأول: توقف الاستثمار بسبب تحقق المخاطر وتجمعها على طرف واحد، وغالباً ما يكون هو الطرف الأضعف في المعادلة، والطرف الأضعف في هذه المعادلة هو المقترض، أعني بالمقترض الطرف الثالث الذي يقترض من البنك بفائدة أعلى، فالبنك يقترض بفائدة معينة ويقترض بفائدة أكبر، والفرق بين العقدين هو أرباحه الصافية.

الثاني: تحول رؤوس الأموال من الاستثمارات الحقيقية في مجالات متجددة تعود على المجتمع بالنفع والإنتاج وتشغيل الأيدي العاملة، إلى استثمارات مضمونة الربح عن طريق الاستثمار في الاقتراض والإقراض، وهذا له آثار سلبية على الاقتصاد على المدى البعيد.

الاعتبار الثاني: أن المخاطر في العقود المالية تعد من أسباب فساد تلك العقود، والمخاطرة هنا تعرف باحتمال الغنم والغرم لا على أساس العمل والتساوي بين العقدين وإنما على أساس الحظ واللعب.

فالغنم أو الغرم إذا كان ناتجاً عن جهد وعمل مساو له فهو معتبر، أما إذا كان

(١) أخرجه الدارقطني في سننه برقم ٢١٣، ج: ٣، ص: ٥٣، كتاب البيوع، وقال عنه المحقق: «أخرجه الشافعي وأبو داود الطيالسي وصححه الترمذي وابن حبان وابن الجارود والحاكم وابن القطان وابن خزيمة وله في سنن أبي داود ثلاث طرق اثنتان منها رجالها رجال الصحيح».

نتيجة لعب وحظ يخسر فيه الأكثر ليربح الأقل فهذا هو القمار المحرم، يقول الدكتور السويلم: «المخاطر المرتبطة بالتجارة هي مخاطر الملكية التي لا ينفك عنها النشاط الاقتصادي، أما المخاطر التي تؤدي إلى المبادلات الصفرية أو أكل المال بالباطل فهي مخاطر في حقيقتها مستقلة عن الملكية»^(١).

ويعنى بالمبادلات الصفرية هنا: دفع نقد دون مقابل أو هي المبادلات التي لا يكسب فيها طرف إلا بخسارة طرف آخر، وهو عين الغرر أو الخطر. وقد وضع أحد الباحثين قاعدة ذهبية تفصل بين عقود المخاطرة المشروعة وغير المشروعة، وهي كالآتي:

١- العقد الذي تصل فيه المخاطرة إلى صفر٪ مرفوض؛ لأنه عقد ربا، لأن الضمان ينافي المشاركة.

٢- والعقد الذي تصل فيه المخاطرة إلى ١٠٠٪ مرفوض؛ لأنه عقد قمار.

٣- والعقد الذي تكون فيه المخاطرة بين النسبتين هو العقد الشرعي، لأن المشاركة تعني توزيع الغنم والغرم على طرفي العقد^(٢).

ولضبط المخاطرة المباحة وتمييزها عن المخاطرة غير المشروعة اتجه بعض الباحثين إلى وضع شروط للخطر المقبول شرعا، وهي كالتالي:

١- أن لا يمكن التحرز عنه.

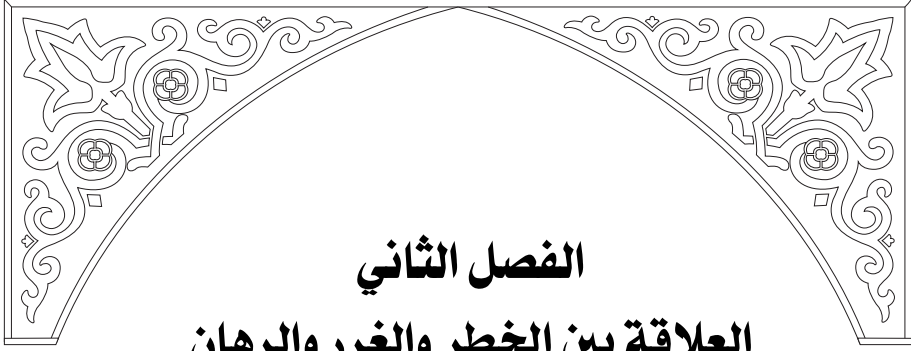
٢- أن يكون يسيرا.

(١) التحوط في التمويل الإسلامي، سامي السويلم، ص: ٦٦.

(٢) تحويل بورصة الأوراق المالية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، دراسة تطبيقية، محمد وجيه حنيني، ص: ٧١، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٣٠هـ- ٢٠١٠م.

٣- أن يكون غير مقصود ومن الواضح أن هذه ذات شروط الغرر المعفو عنه شرعا، ويأتي مزيد لتوضيح هذه النقطة عند بيان المعنى الاصطلاحي لكلمة المخاطرة وعند التمييز بينها وبين ما يشبهها من مصطلحات، وهذا ما سنركز عليه في المبحث الأول من الفصل الثاني.

* * *



الفصل الثاني العلاقة بين الخطر والغرر والرهان

يعد الربا والغرر أعظم أصول المحرمات في المعاملات المالية الإسلامية، ولقد نالت قضية الربا الكثير من الجهود العلمية والدراسات المستجدة التي ساهمت في تأطير وبلورة وتطوير وإثراء تفاصيل هذا الباب المهم.

وعلى النقيض من ذلك لم تلق نظرية الغرر ذات الاهتمام الذي لاقته نظرية الربا من قبل الباحثين، فلا تزال كثير من قضايا الغرر لم تسبر أغوارها ولم تنضج ثمارها ولم يفصل فيها برأي محدد يعتبر مرجعا في مسائلها.

ولا تزال الحدود بين الغرر والقمار والجهالة والرهان والسبق غير واضحة المعالم في فكر كثير من الباحثين في قضايا المعاملات المالية الإسلامية على الرغم من أنها تعد مسائل أولية في نظرية الغرر في الفقه الإسلامي.

وفي هذا الفصل يحاول الباحث إلقاء ظلال من الضوء على هذه المسألة ليميز فيها بين هذه المصطلحات الفقهية المتقاربة، ويوضح الفروق بينها، لكن ذلك يستلزم أولا تعريف كل منها على حدة ليسهل التمييز بينها.

المبحث الأول

إبراز مفهوم الغرر وبيان ضوابطه

قبل أن أبين الفرق بين الخطر والغرر أحب أن أشير إلى أن كثيرا من الفقهاء قديما وحديثا يتجاوزون في استعمال مصطلحي الغرر والخطر، فيستعملون أحدهما في موضع

الآخر، وهذا ما جعل قضية التمييز بينها قضية شائكة.

وليتحقق التمييز بين هذين المصطلحين فإن الباحث سيشير أولاً إلى تعريفها حتى تتضح حقيقة كل منهما، ثم نعقب ذلك ببيان الفرق بينهما، وحيث إنه سبق معنا الإشارة إلى تعريف الخطر والمخاطرة نبدأ أولاً ببيان معنى الغرر، وسنسهب في إلقاء الضوء عليه لأنه أصل هذا الباب.

* المطلب الأول - تعريف الغرر «لغة»:

الغرر «لغة»: الخداع، يقال: «عَرَّرَ يَغُرُّه أي خدعه وأطمعه بالباطل، وقد نهى النبي ﷺ عن بيع الغرر، وهو مثل بيع السمك في الماء والطير في الهواء، والتغريب: حمل النفس على الغرر، وقيل: بيع الغرر ما كان له ظاهر يغر المشتري وباطن مجهول، وقيل: ما يكون على غير عهدة ولا ثقة...»^(١).

والغرر: ما يكون مجهول العاقبة لا يدرى أيكون أم لا^(٢).

وفي موضع آخر عرف بيع الغرر: «بأنه البيع الذي فيه خطر انفساخه بهلاك المبيع»^(٣).

ونقل القرافي عن القاضي عياض أن الغرر في اللغة: هو ماله ظاهر محبوب، وباطن مكروه^(٤).

(١) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة غرر، ج: ١٠، ص: ٤٢ - ٤٣.

(٢) كتاب التعريفات، الجرجاني، علي بن محمد الحسيني الحنفي، ص: ٢٣٩، تحقيق محمد عبد الرحمن المرعشلي، دار النفائس، الطبعة الثانية، ١٤٢٨ - ٢٠٠٧.

(٣) التعريفات، الجرجاني، ص: ١٠٩.

(٤) الفروق، للقرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن الصنهاجي، ج: ٣، ص: ٢٦٦، عالم الكتب، بيروت، لبنان.

وعرف كذلك بأنه: «ما كان مجهول العاقبة لا يدري أيكون أم لا، وتردد بين الحصول والفوات»^(١).

* * *

* المطلب الثاني - تعريف الغرر «اصطلاحاً»:

أولاً: تعريف الحنفية، جاء في المبسوط: «الغرر ما يكون مستور العاقبة»^(٢).
وفي بدائع الصنائع: «الغَرَرُ هُوَ الْخَطَرُ الَّذِي اسْتَوَى فِيهِ طَرَفُ الْوُجُودِ وَالْعَدَمِ بِمَنْزِلَةِ الشَّكِّ»^(٣).
ثانياً: تعريف المالكية للغرر.

جاء في الذخيرة: «الغرر هو القابل للحصول وعدمه قبولاً متقارباً، وإن كان معلوماً، كالأبق إذا كانا يعرفانه»^(٤).

وعرف أيضاً بأنه: «الذي لا يدري هل يحصل أم لا، كالطير في الهواء والسماك

(١) معجم المصطلحات والألفاظ الفقهية، محمود عبد الرحمن عبد المنعم، ج: ٣، ص: ٨، دار الفضيلة، القاهرة.

(٢) المبسوط، السرخسي، ص: ٦٨، ج: ١٣، باب الخيار بعد الشرط، واختار هذا التعريف الدكتور الضيرير في بحثه: «الغرر المانع من صحة المعاملة ومقداره»، وهو منشور في موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي على شبكة الانترنت: <http://iefpedia.com/arab/>، واختاره كذلك في كتابه: «الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي»، ص: ٣٤، الطبعة الأولى، ١٣٨٦ - ١٩٦٧.

(٣) بدائع الصنائع، الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود، ص: ٣٦٦، ج: ٤، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤١٩ - ١٩٩٨.

(٤) الذخيرة، شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، ج: ٤، ص: ٣٥٥، دار الغرب الإسلامي، تحقيق محمد بوخيزة، الطبعة الأولى، ١٩٩٤.

في الماء»^(١).

وقال العدوي^(٢) عن الخطر والغرر: هما لفظان مترادفان بمعنى واحد وهو ما جهلت عينه، وقيل: ما تردد بين السلامة والعطب^(٣).

ثالثاً: تعريف الشافعية للغرر.

عرف الغرر عندهم بأنه: ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته^(٤).

وقال النووي: «وأما النهي عن بيع الغرر فهو أصل عظيم من أصول كتاب البيوع ولهذا قدمه مسلم، ويدخل فيه مسائل كثيرة غير منحصرة كييع الأبق والمعدوم والمجهول وما لا يقدر على تسليمه وما لم يتم ملك البائع عليه»^(٥).

(١) الفروق، القرافي، ج: ٣، ص: ٢٦٥، وقد ذكر رحمه الله أن الغرر سبعة أقسام: «والغرر سبعة أقسام، في الموجود كالأبق والحصول كالطائر في الهواء، والجنس كسلعة لم يسمها، والنوع كعبد لم يعين نوعه، والمقدار ما تصل إليه رمية الحجر، والتعيين كثوب من ثوبين مختلفين، والبقاء كالثمرة قبل بدو صلاحها». (الذخيرة، القرافي، ج: ٤، ص: ٣٥٥).

(٢) العدوي (١١١٢ - ١١٨٩ هـ) هو علي بن أحمد العدوي الصعيدي. ولد في صعيد مصر وقدم القاهرة. فقيه مالكي محقق. درس بالأزهر، أخذ عنه البناني والدردير والدسوقي وغيرهم. قال عنه صاحب شجرة النور (شيخ مشايخ الإسلام، وعلم العلماء الأعلام، إمام المحققين)، من مصنفاته: حاشية على شرح أبي الحسن المسمى كفاية الطالب على الرسالة، وحاشية على شرح الزرقاني على مختصر خليل، انظر ترجمته في الأعلام، الزركلي، ج: ٥، ص: ٦٥، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، الطبعة الحادية عشرة، ١٩٩٥.

(٣) حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني، علي بن أحمد بن مكرم الصعيدي العدوي المالكي، دار الفكر ج: ٢، ص: ١٥٠.

(٤) المهذب، الشيرازي، ج: ٣، ص: ٣٠، دار القلم، دمشق، تحقيق: محمد الزحيلي.

(٥) المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، النووي ج: ٥، ص: ٤١٦، تحقيق: عصام الصبابطي، حازم محمد، عماد عامر، دار أبي حيان، القاهرة، الطبعة الأولى، ١٤١٥ - ١٩٩٥، وقد عرفه =

وعرف الغرر بأنه: «كل بيع يحتمل فيه غبن المبتاع»^(١).

٤ - تعريف الحنابلة للغرر:

عرف الغرر عند الحنابلة بأنه: «المخاطرة»^(٢).

وعرفه ابن القيم بأنه: ما تردد بين الحصول والفوات، وعلى القاعدة الأخرى: هو ما طُوِيَت معرفته، وجُهِّلَتْ عينه^(٣).

* تعريف ابن حزم للغرر:

لابن حزم نظرية في الغرر حرية بالتحريم حيث يرى أن الغرر هو: ما عقد على جهل بمقداره وصفاته حين العقد^(٤).

ومن تعريفات المعاصرين للغرر تعريف صاحب كتاب النظام المالي في الإسلام حيث قال: «الغرر يشير إلى الجهل أو الخطر الناتج عن عدم وضوح العقود عليه أو السعر في عقد أو مبادلة... ثم قال: ويوجد الخطر/ الغرر إذا كانت مسؤولية أي طرف من أطراف العقد غير موثقة أو عرضية أو، كان تسليم أحد بنود المبادلة خارجاً عن

= البغوي بأنه: كل بيع كان العقود عليه فيه مجهولاً أو معجوزاً عنه غير مقدور عليه (شرح السنة، البغوي، ج: ٨، ص: ١٣٢، تحقيق: زهير الشاويش، وشعيب الأرنؤوط، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٠٣ - ١٩٨٣).

(١) تكملة المجموع شرح المهذب، محمد نجيب الطيعي، ج: ١٢، ص: ٩٤، دار عالم الكتب، الرياض.

(٢) كشاف القناع عن متن الإقناع، البهوتي، منصور بن يونس، المجلد الثالث، الجزء الخامس، ص: ١٦٨٠، دار عالم الكتب، الرياض، السعودية، طبعة خاصة، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م.

(٣) زاد المعاد، ابن القيم، ج: ٥، ص: ٧٢٨، مرجع سابق.

(٤) المحلى، أبو محمد علي بن سعيد بن حزم، المسألة ١٤٢٣، ج: ٧، ص: ٢٨٧، تحقيق الدكتور عبد الغفار البنداري، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.

سيطرة أي طرف، أو كان الدفع غير موثق من جانب أحد الأطراف، وبلغه الفقهاء الغرر هو: بيع شيء غير موجود في متناول اليد أو بيع شيء مجهول العاقبة، أو ينطوي على مخاطر لا يعرف المرء بمقتضاها إذا كان سيتحقق أم لا، مثل بيع السمك في الماء والطير في الهواء»^(١).

* رأي الباحث:

بعد تأمل ما سبق معنا من تعريفات للغرر نجد أن اتجاهات الفقهاء قد اختلفت في تعريفه بين من اتجه في تعريفه إلى المساواة بينه وبين الخطر كما في تعريف الكاساني^(٢) وكذلك البهوتي^(٣) في كشف القناع، وأما الشافعية فعرفوه بتعريف محتمل لمعنى الخطر ومعنى الجهالة، وكذلك فعل السرخسي في تعريفه، وأما القرافي فقد عرف الغرر بمفهوم الخطر وبناء على ذلك فرق بينه وبين الجهالة، ثم تكلم بعد ذلك عن أصناف الغرر فذكر فيها صوراً من المجهول، كمجهول الجنس - كسلعة لم يسمها - ومجهول النوع...!!! وأشار القرافي إلى أن الغرر والجهالة بينهما عموم وخصوص، لكن الباحث

(١) النظام المالي في الإسلام، محمد أيوب، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، أكاديمية انترناشيونال، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩، بالاشتراك مع مؤسسة محمد بن راشد.

(٢) هو أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، من أعلام الحنفية، فقيه، أصولي، توفي بحلب سنة ٥٨٧ هـ، وله مؤلفات من أشهرها بدائع الصنائع بترتيب الشرائع. انظر: معجم المؤلفين عمر رضا كحالة، المجلد الثاني، الجزء الثالث، ص: ٧٥ - ٧٦، لبنان، مكتبة المثني، بيروت، ودار إحياء التراث العربي، بيروت، والأعلام، خير الدين الزركلي، ج: ٢، ص: ٧٠.

(٣) هو منصور بن يونس بن صلاح البهوتي الحنبلي، شيخ الحنابلة بمصر، له مؤلفات متعددة في الفقه، منها الروض المربع شرح زاد المستقنع، وشرح على منتهى الإرادات، توفي بمصر سنة ١٠٥١ هـ، انظر: مختصر طبقات الحنابلة، جميل أفندي الشطي، ص ١٠٤ - ١٠٥، مطبعة الترقى، دمشق سورية، ١٣٣٩ هـ، ومعجم المؤلفين، عمر رضا كحالة، المجلد السابع، الجزء الثالث عشر، ص: ٢٢.

يخالف هذا الاتجاه حيث إن أي جهالة في العقد تعني الغرر فالعموم للغرر أما الجهالة فليست أعم من الغرر.

وخرج ابن حزم عن هذا الاتجاه حيث قصر الغرر على مجهول المقدار أو مجهول الصفة، وبنى على هذا المعنى إباحة كثير من صور الغرر كالمعجوز عن تسليمه كالطير في الهواء والسّمك في الماء، إذا وصف وصفا يزيل جهالته.

والخلاصة أن الفقهاء لهم ثلاثة اتجاهات في تعريف الغرر:

الاتجاه الأول: المساواة بينه وبين المجهول.

الاتجاه الثاني: المساواة بينه وبين الخطر، وهو ما تردد بين الحصول وعدمه.

وأما الاتجاه الثالث فهو ما يشمل الخطر والجهالة واليه الإشارة في كلام ابن القيم والعدوي والنووي رحمهم الله، ويبدو من كلام ابن تيمية أنه يميل إلى هذا المعنى حيث عرف الغرر بمعنى الخطر ثم مثل له بالمجهول^(١)، وهذا القول هو الذي ترجح للباحث، فالغرر مصطلح عام يشتمل على الجهالة والخطر، وعليه يمكننا أن نعرف الغرر بأنه: الخطر أو الجهالة في العقد.

وحقيقة فإن هذا المعنى يبدو واضحاً من جملة الأحاديث النبوية الواردة في هذا الباب، فالنبي ﷺ نهى أولاً عن بيع الغرر ليرسم لنا قاعدة عامة في هذا النوع من

(١) تأملت في استعمال ابن تيمية لمصطلح الغرر فظهر لي أنه لم يكن دقيقاً في كل المواضع بمعنى أنه لم يستعمله وفق منهج واضح مطرد، ولعل مرد ذلك كما قال القرافي رحمه الله أن الفقهاء يتجاوزون في استعمال مصطلح الغرر والجهالة والخطر فيستعملون كل واحد منها مكان الآخر، إلا أنه رحمه الله لما أراد أن يقسم الغرر ذكر انه على ثلاثة أنواع المعدوم والمعجوز عن تسليمه والمجهول (مجموع الفتاوى، ابن تيمية، أبو العباس أحمد بن عبد الحلّيم، ج: ٢٩، ص: ٢٢-٢٥، دار الرحمة، جمع وترتيب عبد الرحمن بن قاسم وولده)، والمعدوم في معنى المجهول، والمعجوز عن تسليمه هو معنى الخطر فنخلص من ذلك انه يعود به إلى القسمين الذين رجحهما البحث.

البيوع الفاسدة، ثم ذكر لنا بعد ذلك صوراً عملية له ليتبين لنا مقصود الشارع من خلال هذه الأمثلة العملية^(١)، فهي ﷺ:

- ١ - عن بيع الحصى (جهالة + خطر).
- ٢ - وعن حبل الحبل (جهالة + خطر).
- ٣ - وعن بيع الثمار قبل بدو صلاحها (جهالة + خطر).
- ٤ - وعن بيع الملامسة والمنازمة (جهالة).
- ٥ - وبيع الآبق (جهالة + خطر)، وقد تعلم صفته فتنتفي جهالة العين ويبقى الخطر (جهالة التسليم)، وبيع السمك في الماء والطير في الهواء والبعير الشارد (جهالة + خطر) والخطر هنا غالب. قلت: ولو تأملنا هذه المناهي لرأيناها تعود إلى معنيين:
الأول: بيع المجهول ومنه المعدوم.
الثاني: بيع الخطر الذي يشك في وجوده^(٢)، وهذا يؤكد ما اتجه إليه الباحث

(١) قد جمعها بعض الباحثين فقال يشمل الغرر في شروط العقد وجوهره:

- ١ - بيع الحصاة والملامسة والمنازمة (مجهول) + (خطر).
 - ٢ - جهل الجنس (مجهول) أو النوع (مجهول) أو الصفات (مجهول) أو المقدار.
 - ٣ - جهل الهوية المحددة للمبيع (مجهول).
 - ٤ - جهل وقت الدفع في البيوع المؤجلة (مجهول).
 - ٥ - عدم القدرة الصريحة أو المحتملة على تسليم الغرض (مجهول) + (خطر).
 - ٦ - التعاقد على غرض غير موجود (مجهول) + (خطر).
 - ٧ - عدم رؤية المبيع (مجهول) (النظام المالي في الإسلام، محمد أيوب، ص: ١٢٣).
- (٢) انظر: الغرر وأثره في العقود، الصديق محمد الأمين الضريب، ص: ٣٩، النظام المالي في الإسلام، ص: ١٢٣، يقول ابن تيمية: «والغرر هو مجهول العاقبة، فإن بيعه من الميسر الذي هو القمار، ذلك أن العبد إذا ابق أو الفرس إذا شرد... فإن صاحبه إذا باعه يبيعه مخاطرة، فيشتره =

من تعريف الغرر وعمومه لمعنى الخطر والجهالة، مع ملاحظة أن كل جهالة لا بد ان ينشأ عنها نوع خطر.

والنهي عن الغرر لم يرد بنصه في الكتاب العزيز، إلا أنه داخل في النهي العام عن أكل أموال الناس بالباطل كما ذكر أهل التفسير.

أما السنة النبوية فقد ورد فيها النص على النهي عن بيع الغرر كما أخرجه مسلم وأحمد من حديث أبي هريرة: «نهى النبي ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر»^(١) وعند أحمد والبيهقي مرفوعاً: «لا تشتروا السمك في الماء فإنه غرر»^(٢) والصواب وقفه على

= المشتري بدون ثمنه بكثير، فان حصل له قال له البائع قمرتني، وأخذت الثمن مني بلا عوض، فيفضي إلى مفسدة الميسر التي هي إيقاع العداوة والبغضاء... ص: ٢٢ - ٢٣.

وأما الغرر فهو ثلاثة أنواع: ١ - المعدوم كحبل الحيلة وبيع السنين، ٢ - المعجوز عن تسليمه، كالعبد الأبق، ٣ - المجهول المطلق أو المعين المجهول جنسه وقدره، كقوله بعتك عبداً، أو بعتك ما في بيتي، أو بعتك عبيدي...

وأما المعين المعلوم جنسه وقدره، المجهول نوعه وصفته كقوله: بعتك الثوب الذي في كمي، أو العبد الذي املكه، ونحو ذلك ففيه خلاف مشهور «مجموع الفتاوى، أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٥.

وقال مالك: «والأمر عندنا أن من المخاطرة والغرر اشتراء ما في بطون الإناث من النساء والدواب لا يدرى أيخرج أم لا يخرج فان خرج لا يدرى أيكون حسناً أم قبيحاً ذكراً أم أنثى...». (الموطأ برواية يحيى الليثي، مالك بن انس، ج: ٢، ص: ١٩٥، تحقيق: بشار معروف، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الثانية، ١٤١٧ - ١٩٩٧)

(١) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، برقم ٣٨٠٨، ص: ٦٥٩.

(٢) أخرجه أحمد في المسند، انظر: الفتح الرباني، البناء، ج: ١٥، ص: ٣٥، باب: النهي عن بيع الغرر.

ابن مسعود كما قال البيهقي^(١).

* * *

* المطلب الثالث - ضوابط الغرر المؤثر ومجالاته:

اتفق العلماء على أن النهي عن الغرر لا ينحصر في أبواب البيوع، وإنما يدخل في كل عقود المعاوضات، وأما تخصيص البيوع بالنهي عن الغرر فيها؛ فلأنه أساس باب المعاوضات، فالإجارة هي بيع خدمات، والسلم بيع بثمن معجل وسلعة مؤجلة، والصرف بيع نقد بنقد... وهكذا لو تأملت في معظم المعاوضات لتبين لك أنها تعود إلى البيع... فالنص عليه تنبيه وإشارة إلى ما سواه من عقود المعاوضات.

وذهب المالكية^(٢) خلافا للجمهور إلى أن النهي عن الغرر خاص بعقود المعاوضات وهو اختيار ابن تيمية^(٣)، أما عقود التبرعات فيغتفر فيها الغرر عندهم، لأن معنى الغرر هو الغبن الذي يفضي إلى التنازع، والتنازع سببه ما يبذله الإنسان من مال لا مقابل له في حالة الغرر، أما عقود التبرعات فتخلو من هذا المعنى، وهذا قول وجيه. وقد أجمع العلماء على أن الغرر المنهي عنه هو الغرر الكثير، أما الغرر اليسير فإنه لا يؤثر، وما وقع من خلاف بين أهل العلم في هذه القضية إنما مرده إلى اختلافهم في تحديد الكثير من القليل^(٤).

(١) السنن الكبرى، البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي، ج: ٥، ص: ٣٤٠، دار الفكر.

(٢) الذخيرة، القرافي، ج: ٤، ص: ٣٥٤.

(٣) مجموع الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٥٥.

(٤) انظر: الفروق، القرافي، ج: ٣، ص: ٢٦٦، القوانين الفقهية، ابن جزي، دار الكتاب العربي، بيروت،

لبنان، ص: ٢٥٥، الغرر وأثره في العقود، الصديق الضير، ص: ٥٨٧.

أولاً - ضابطة التمييز بين الغرر اليسير والكثير:

اختلفت عبارة الفقهاء واجتهاداتهم في محاولة التمييز بين كثير الغرر ويسيره، لكن برز اتجاه آخر لدى بعض المعاصرين يعتبر أن محاولة ضبط الغرر توجه غير سديد؛ لأن الشارع بإغفاله ضبط مصطلح الغرر أراد أن يضفي نوعاً من المرونة عليه ليساير مختلف الظروف والملابسات، وهذا من باب التوسعة على الناس واليسير عليهم لأن الغرر يختلف من زمان لزمان، وقد نصر هذا الاتجاه الدكتور السنهوري في كتابه مصادر الحق^(١).

ومال الدكتور الضير في بحثه الغرر المفسد للعقد إلى الاكتفاء بوضع تعريف للغرر الكثير، واختار تعريف الباجي رحمه الله، وهو أضبطها وأكثرها دقة، حيث عرفه بأنه: «الغرر الذي يغلب على العقد حتى يغدو العقد يوصف به»^(٢).

وهذا التعريف مأخوذ من نهي النبي ﷺ عن بيع الغرر، فكأن إطلاق النبي ﷺ على هذا البيع بأنه يبيع غرر يعني أن وصف الغرر غلب عليه حتى صار يوصف به.

ثانياً - ضوابط الغرر المؤثر:

استقرأ الفقهاء النصوص الشرعية التي تعالج قضية الغرر، وخلصوا إلى أن الغرر

(١) يقول الدكتور السنهوري: «على أن الواجب يقتضي أن نسجل هنا للفقه الإسلامي حسنة من حسناته الكبرى، فهو قد اتخذ للغرر معايير مرنة أمكن معها تغاير الحلول عند تفاوت الظروف واختلاف الملابسات...» مصادر الحق في الفقه الإسلامي، عبد الرزاق السنهوري، المجلد الثاني، الجزء الثالث، ص: ٥١، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، ١٩٩٨.

(٢) انظر: المنتقى، الباجي، ج: ٥، ص: ٤١، الطبعة الأولى، ١٣٣٢هـ، مطبعة السعادة - القاهرة، المقدمات والمهمدات، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، ج: ٢، ص: ٧١، تحقيق سعيد أعراب، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان.

المؤثر في العقد لا بد أن تتوافر فيه شروط أربعة:

١ - أن يكون في عقد معاوضة مالية^(١).

٢ - أن يكون كثيرا^(٢).

٣ - أن يكون أصيلا لا تابعا، فالغرر في التابع لا يؤثر في صحة العقد للقاعدة الفقهية: «يغتفر في التوابع ما لا يغتفر في غيرها»^(٣).

٤ - أن لا تكون هناك حاجة إلى العقد.

فالحاجة إلى العقد الذي فيه غرر تبيحه لحديث الترخيص في العرايا، والحاجة المعتمدة هنا هي الحاجة التي يقع الإنسان في المشقة بفواتها، وهي الحاجة العامة أو الخاصة بمعنى حاجة أهل قرية أو أهل مهنة وليست حاجة شخصية أو فردية^(٤).

وقد اعترض بعض المعاصرين على أحد هذه الشروط، حيث قال: «وفي رأبي أن الضرير أغفل ضابطا مهما في الغرر المحرم، وهو أن يمكن اجتنابه أو الاحتراز منه، ولعل

(١) هذا الشرط ليس محل اتفاق بين أهل العلم وإنما هو مذهب المالكية.

(٢) قال النووي: اجمع المسلمون على جواز أشياء في غرر حقير « (انظر: شرح مسلم للنووي، ج: ٥، ص: ٤١٦) ». قال ابن القيم في الزاد: «الغرر إذا كان يسيرا أو لا يمكن الاحتراز منه لم يكن مانعا من صحة العقد» زاد المعاد، ج: ٥، ص: ٧٢٧، انظر للاستزادة: شرح مسلم للنووي، ج: ٥، ص: ٤١٦، الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٦، الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، الصديق الضرير، ص: ٥٩٠.

(٣) انظر للاستزادة الذخيرة، القرافي، ج: ٤، ص: ٣٥٤، انظر: شرح مسلم للنووي، ج: ٥، ص: ٤١٦، الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٦، قال ابن تيمية: «يجوز من الغرر اليسير ضمنا وتبعًا ما لا يجوز من غيره» الفتاوى، ج: ٢٩، ص: ٢٦.

(٤) زاد المعاد، ابن القيم، ج: ٥، ص: ٧٢٧، شرح مسلم، النووي، ج: ٥، ص: ٤١٦، الفتاوى، ج: ٢٩، ص: ٢٦.

هذا الضابط يحل محل الضابط الثاني، ذلك أن الغرر لو كان يسيراً فإن الشريعة يمكن أن لا تقبله إذا أمكن اجتنابه...»^(١).

ويرى الباحث أن الضابط الذي أضافه الدكتور الفاضل هو في معنى الضابط الرابع (أن لا تكون هناك حاجة إلى العقد)، وإلا ما هو الفرق بين الأمرين، فإذا أمكن اجتنابه فهو لا حاجة إليه، وبالتالي يكون من الغرر المحرم وإن لم يمكن اجتنابه فيكون له حاجة، وبالتالي يكون من الغرر المباح.

وقد وقفت على هذا الشرط من كلام ابن القيم رحمه الله حيث قال: «فليس كل غرر سبب للتحريم، والغرر إذا كان يسيراً أو لا يمكن الاحتراز منه، لم يكن مانعاً من صحة العقد...»^(٢)، وقال النووي في شرح مسلم: «قال العلماء: مدار البطلان بسبب الغرر... هو إن دعت حاجة إلى ارتكاب الغرر، ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقة وكان الغرر حقيراً جاز البيع وإلا فلا»^(٣).

* * *

المبحث الثاني

التمييز بين المخاطرة والغرر والجهالة والرهن

* المطلب الأول - التمييز بين الخطر والغرر:

كما سبق يتبين أن الغرر له مفهوم عام يشمل فيه المخاطرة وغيرها فكل مخاطرة

(١) تعليق للدكتور رفيق المصري منشور في: حوار الأربعاء، جمع: خالد سعد محمد الحري، عبيد حمزة عبد الغني، ص: ٣٣ - ٣٤، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، لسنة: ٢٠٠٩ - ٢٠١٠.

(٢) زاد المعاد، ابن القيم، ج: ٥، ص: ٧٢٧.

(٣) انظر: شرح مسلم للنووي، ج: ٥، ص: ٤١٦.

تعد نوعاً من الغرر، لكن ليس كل غرر يعد مخاطرة، فهناك أنواع من الغرر تخرج عن معنى الخطر كبيع العبد السلعة الحاضرة دون أن يراها المشتري وهو معنى النهي عن بيع الملامسة والمنابذة، إذ يعود الغرر هنا إلى معنى الجهالة في العقد وليس الخطر، فالجهالة والتغريب بالعاقد (الخداع بوصف السلعة مثلاً بما ليس فيها...) هو نوع من الغرر لكنه ليس قماراً^(١).

وقد يعترض معترض علينا بأننا سبق وذكرنا أن الخطر نوعان: خطر التجارة المباحة، وخطر المقامرة فأيهما يدخل في مفهوم الغرر؟ نقول إن الخطر الذي يدخل في الغرر هو خطر القمار، ولو أدخلنا خطر التجارة في مفهوم الغرر فإنه يكون من الغرر اليسير المعفو عنه إجمالاً.

إلا أن بعض العلماء اتجه إلى اتجاه مخالف لما اخترناه هنا حيث جعل الغرر من جنس الميسر والقمار (القمار هو الخطر المحذور)، أي أن العموم للقمار (الخطر)، وليس للغرر، قال ابن تيمية: «والغرر هو المجهول العاقبة فإن بيعه من الميسر الذي هو القمار...»^(٢).

وقد مال إلى هذا الاتجاه بعض الباحثين المعاصرين حيث أشاروا إلى أن الخطر أعم من الغرر، ونص ذلك: «والذي يظهر والله أعلم هو القول بوجود الفرق بين الخطر والغرر، فالخطر أعم من الغرر وعليه فكل غرر خطر، ولا يلزم في كل خطر أن يكون

(١) انظر: القمار حقيقته وأحكامه، سليمان الملحم، ص: ٤٥٠، كنوز اشبيلية، الرياض، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨، الطبعة الأولى.

(٢) مجموع الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٢، وانظر ج: ٢٥، ص: ١٤، وانظر كذلك: ج: ١٤، ص: ٤٧١، وهذا الاتجاه يسلم على من عرف الغرر على أنه الخطر، أما على القول الذي اختاره الباحث فيتوجه أن الخطر والقمار هو نوع من الغرر، وانظر للاستزادة: الغرر وأثره في العقود للضير، ص: ٤١ - ٤٢.

غرر...»^(١)، إلا أن الذي يترجح لدى الباحث من استقراء النصوص أن العموم للغرر، فهو يشمل الخطر (القمار) والجهالة.

فالقول بأن العموم للخطر لا يتوافق مع النص النبوي الذي قعد لهذا الباب بالنهي أولاً عن الغرر ثم ذكر بعد ذلك أصنافاً وأنواعاً من البيوع التي تندرج فيه مما ذكرناه سابقاً، وباستقراء هذه الأصناف وجد أنها تعود إلى أمرين الخطر والجهالة فبين ذلك أن الغرر يشملهما في معناه، فالعموم للغرر وليس للخطر كما قررنا سابقاً.

ويرى الباحث أن هذا التفصيل بين هذه القضايا المتشابهة هو الذي يضبط حدود مصطلحات هذا الباب، فيكون مرتكزا تستند إليه الجهود الفقهية بعد ذلك لتساهم في إنضاج هذه القضية.

* * *

* المطلب الثاني - التمييز بين الخطر والقمار والجهالة:

أولاً - التمييز بين الخطر والقمار:

سبقت الإشارة إلى أن الخطر نوعان: الأول منهما هو خطر التجارة والاستثمار الذي لا ينفك عنهما، وهو بمعنى الظروف المحيطة بالمشروع التي تجعله يدور بين الربح أو الخسارة، فهذا النوع ليس من القمار بل هو جزء من طبيعة أي عمل استثماري، أما النوع الثاني فهو الذي يدور بين الغنم والغرم على أساس اللعب والحظ وكسب المال من المال فهذا هو الجزء المحرم من المخاطرة وهو الذي يسمى القمار، إذا القمار هو النوع المحرم من المخاطرة.

(١) عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، طلال الدوسري، ص: ٤٧، مرجع سابق.

ثانيا - التمييز بين الخطر والجهالة:

من الصعوبة بمكان أن يجد الباحث تعريفا للجهالة في كتابات الفقهاء قديماً^(١)، لكنني وقفت على تعريف المجهول للإمام القرافي^(٢) عندما فرق بينه وبين الغرر في كتابه الفروق حيث قال: والمجهول لغة: ضد المعلوم، وفي الاصطلاح: ما علم حصوله وجهلت صفته؛ كبيع الشخص ما في كفه، فهو يحصل قطعاً، لكن لا يدري أي شيء هو^(٣). وعرفها بعض المعاصرين بأنها: وصف لما علم حصوله وطوي عن المراد منه أو جنسه أو نوعه أو صفته أو مقداره أو وقت وجوده^(٤).

(١) قال الدكتور عبد الله الصيفي: « بعد البحث الطويل لم أجد تعريفا واحدا للجهالة عند العلماء القدامى، بل اكتفوا بذكرها عند الكلام عن شروط العقد أو مفسداته وأحيانا يعبرون عن الجهالة بالمجهول» (الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، عبد الله الصيفي، ص: ٢٥، دار النفائس، عمان، الأردن، ١٤٢٦ - ٢٠٠٦، الطبعة الأولى، قلت: قد ذكر القرافي تعريفا للمجهول بأنه « الذي لا تعلم صفته وإن كان مقطوعا بحصوله كالمعاقدة على ما في الكم» (الذخيرة، القرافي، ج: ٤، ص: ٣٥٥).

(٢) القرافي: هو أحمد بن عبد الرحمن القرافي، أبو العباس، شهاب الدين الصنهاجي، أحد الأعلام، انتهت إليه رئاسة المالكية في عصره وبرع في الفقه والأصول والعلوم العقلية والتفسير، تتلمذ على العز بن عبد السلام، له مؤلفات كثيرة من أجلها: « الذخيرة» و«الفروق»، توفي سنة ٦٨٤هـ، انظر ترجمته في: كشف الظنون، حاجي خليفة، مصطفى بن عبد الله القسطنطيني الحنفي، ج: ٢، ص: ١١٥٣، وحسن المحاضرة، جلال الدين السيوطي، ج: ١، ص: ٣١٦، تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي وشركاه، الطبعة الأولى، ١٩٦٧ - ١٣٨٧، والأعلام للزركلي، ج: ١، ص: ٩٤ - ٩٥.

(٣) الفروق، القرافي، مرجع سابق، ج: ٣، ص: ٢٦٥، وانظر: دراسة مقارنة في الغرر، مصباح المتولي السيد حماد، بحث منشور على الموقع العالمي للاقتصاد الإسلامي على شبكة الانترنت: <http://iefpedia.com/arab>.

(٤) الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، عبد الله علي الصيفي، ص: ٢٥.

وعرفت أيضاً بأنها: «عدم العلم بالمعقود عليه أو أركانه أو شروطه للعاقدين أو احدهما»^(١).

وقد قرر القرافي رحمه الله أن الغرر والجهالة بينهما عموم وخصوص إلا أن الباحث يخالفه بناء على ما ترجح لديه من أن الغرر يعم الخطر والجهالة، لكن الجهالة لا بد أن ينشأ عنها خطر، ويمكننا أن نتبين الفرق بين الغرر والمجهول من خلال تعريف الجهالة، حيث عرفت بأنها: «ما علم حصوله» وهذا هو الحد الفاصل بين الخطر والجهالة، حيث أن الخطر لا يعلم حصوله من عدمه فهو متردد بين الوجود والعدم، أما المجهول فهو معلوم الحصول لكن يكتنفه الغموض من حيث عينه أو صفته أو مقداره أو أجله.

وفي آخر هذا المبحث نشير إلى أن هناك فرقا بين الغرر والتغريب فالتغريب هو توصيف المبيع للمشتري بغير صفته الحقيقية^(٢).

فإذا كان الغرر يمثل خللاً في المعقود عليه (كجهالة أو انعدام وجوده) فإنّ التغريب هو محاولة إخفاء هذا الخلل عن المشتري والتدليس عليه، كما فعل صاحب الطعام المبلل عندما وضع النبي ﷺ يده، فوجد فيه ماء، فقال له: ما هذا يا صاحب الطعام، فقال الرجل: أصابته السماء، فقال: «ألا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس، من غشنا فليس منا»^(٣).

(١) أحاديث البيوع المنهي عنها رواية ودراية، خالد الباتلي، كنوز اشبيلية، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤، الرياض، ص: ٥٧، نقلاً عن بحث غير منشور بعنوان: الجهالة في المبيع والتمن...، مقدم للمعهد العالي للقضاء ١٤١٢ هـ بدون ذكر اسم المؤلف.

(٢) درر الحكام شرح مجلة الأحكام، علي حيدر، المادة ١٦٤، ص: ١٣٠

(٣) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ: «من غشنا فليس منا»، برقم ٢٨٤، ص: ٥٨.

ثالثاً - التمييز بين الغرر والجهالة:

الغرر أعم من الجهالة، فكل مجهول غرر، وليس كل غرر مجهولاً، فقد يوجد الغرر بدون الجهالة كما في شراء الأبق المعلوم الصفة، ولكن لا توجد الجهالة بدون الغرر.

ووجه عموم الغرر كما سبق معنا الاشارة إليه هو أن الغرر يعني الجهالة أو الخطر في العقد، فالجهالة إذاً أحد طرفي الغرر وصورة من صورته الأساسية.

* * *

المبحث الثالث

العلاقة بين المخاطرة والرهان والمسابقة

الركن الأهم في الرهان والمسابقات هو الحظ واللعب، والحظ واللعب هما عنصرا المخاطرة الأهم؛ لذا فإن الرهان والمسابقة يعدان بمثابة النموذج العملي التطبيقي على المخاطرة، وهذا ما سنوضحه في المطالب التالية، بعد بيان حدود المصطلحات.

* المطلب الأول - تعريف الرهان في اللغة والاصطلاح:

أولاً - تعريف الرهان في اللغة:

أصل كلمة الرهان في اللغة مكون من الجذر الثلاثي رَهَنَ^(١)، والرَّهْنُ هو: ما وضع عند الإنسان مما ينوب مناب ما أخذ منه، يقال رهنت فلانا داراً رهناً... والجمع رهون ورهان ورُهْنٌ بضم الهاء.

وكل أمر يجتسب به شيء فهو رهنه ومرتهنه، كما أن الإنسان رهين عمله، قال تعالى: ﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾ [سورة المدثر: ٣٨]، والمراهنة والرهان: المسابقة على الخيل

(١) تعتمد الباحث أن يبدأ ببيان معنى الرهن مع أن الكلام هنا عن الرهان أو المراهنة وذلك لتوضيح الفرق بينها.

وغير ذلك»^(١).

ثانياً - تعريف الرهان «اصطلاحاً»:

بدايةً يجب أن نوضح أن الرّهان يرد في عبارة الفقهاء بمعنى يختلف عن الرّهن الذي يعرفه الفقهاء بأنه: توثقة دين بعين^(٢)، وإليه الإشارة في قول ربنا تبارك وتعالى: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَنْ مَقْبُوضَةً﴾ [البقرة: ٢٨٣] وقرأها أبو عمرو وابن كثير: «فرهنٌ مقبوضة»^(٣).

والرّهن جمع الجمع لكلمة رهان، والرهان جمع رهن^(٤)، والرّهن من عقود التوثيقات، وهو ما يوضع عند الدائن كضمان لدينه إلى أن يوفيه المدين، أما الرهان الذي نحن بصدد الكلام عنه فمن عقود المخاطرة والميسر، وهو أن يتحدى شخص آخر على وقوع أمر ما في المستقبل، فإن صدق قوله استحق ما اتفقا عليه.

ومن الجدير بالذكر هنا أن كلمة الرهان ترد في عبارة الفقهاء كذلك بمعنى المسابقة، أو الجعل في المسابقة أو المسابقة على الجعل فيعبر الفقهاء عن ذلك كله بمعنى الرهان^(٥).

(١) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة: رهن، ص: ٣٤٨ ج: ٥، كتاب العين، الخليل بن أحمد الفراهيدي، ص: ٣٧٤.

(٢) من تعريفات الرهن ما عرفه به الجرجاني في كتابه التعريفات بأنه: حبس الشيء بحق يمكن أخذه منه كالدين، ويطلق على المهون تسمية للمفعول باسم المصدر، [التعريفات، الجرجاني، ص: ١٨٣]، وانظر للاستزادة: حاشية ابن عابدين، ج: ١٠، ص: ٦٨، وما بعدها، والمغني، ابن قدامة، تحقيق: عبد الله التركي، عبد الفتاح الحلوي، دار هجر، القاهرة، ج: ٦، ص: ٤٤٣.

(٣) الميسر في القراءات الأربعة عشرة، محمد فهد خاروف، دار ابن كثير، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤١٦ - ١٩٩٥، ص: ٤٩.

(٤) لسان العرب المحيط، ابن منظور، ج: ٢، ص: ١٩، مادة تجر.

(٥) ومن هنا يعرف بعض الفقهاء الرهان: بأن يدفع كل من المتباريين ما لا يأخذه الغالب منها، =

وهذا أيضا ليس المراد من هذا المصطلح الذي نحن بصدد الحديث عنه^(١).

خلصنا من ذلك أن لدينا ثلاثة مصطلحات:

١ - الرهن: وهو توثقة دين بعين، وهو الذي عبر عنه القرآن بالرهن، وفي قراءة أخرى: «فرهن».

٢ - الرهان: وهو الذي يطلق في اصطلاح الفقهاء على المسابقة/ الجعل (الجائزة)/ المسابقة على جائزة أو جعل.

٣ - المراهنة: وهي أن يتبارى شخصان على شيء يكون أو لا يكون ومن صدق قوله، وتحقق تخمينه^(٢) استحق الجعل، كأن يترهن عدد من الأشخاص يشاهدون إحدى الألعاب على من يكون الراح من المتبارين، ويعبر البعض عنها بالرهن.

ويرى الباحث أن تمييز معنى المراهنة عن غيره يوجب أن يخص له هذا المصطلح، ويبقى اصطلاح الرهان كما هو في عرف الفقهاء.

والفرق واضح بين المقامرة والمراهنة^(٣) أن المتعاقدين في المقامرة يقوم كل منهم

= وبناء على هذا التعريف فان الرهان مرادف للقمار، لكن الباحث يميل إلى أن يعطى كل مصطلح ما يميزه من معنى، فالرهن بمعنى المراهنة هو من القمار لكنه قمار بالقول وليس باللعب المباشر.

(١) انظر: بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٥، ص: ٣٠٥.

(٢) قال في لسان العرب التخمين: هو القول بالحدس أو بالوهم والظن، لسان العرب، ابن منظور، مادة خمن، ج: ٤، ص: ٢٢٤.

(٣) عرف ابن العربي المالكي المراهنة بأنها: الاتفاق على التزام شيء في ظهور أحد أمرين تعارضا في القول او في الوجود وادعى فريقان كل واحد منهما، والتزموا على ذلك غرما، وجعلت كل طائفة فيه رهنا (عارضة الأحوذى بشرح سنن الترمذي، ابن العربي المالكي، ج: ١٢، ص: ٦٧، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان)، وعرفه السنهوري بأنه: «عقد يتعهد بموجبه كل من =

بدور إيجابي في تحقيق الواقعة غير المحققة، بخلاف المتعاقدين في المراهنة فدورهم سلبي محض، بمعنى أن المقامر يباشر اللعب أو المسابقة بنفسه، أما المراهن فهو مشاهد ولا أثر له في السباق سوى تخمين من يكون الفائز.

من أشهر صور المراهنة المعاصرة المراهنة على الخيل الراح، فنرى ذلك في سباقات الخيل يتراهن الحاضرون في تلك السباقات على رقم الخيل الذي يربح، فإذا صدق قوله فاز بأموال المتراهنين وإن كانوا مجموعة قسمت بينهم الغنيمة، وإن لم يصدق قوله خسر ماله الذي راهن عليه.

* * *

* المطلب الثاني - حكم الرهان (المراهنة)^(١):

المراهنة محرمة عند.....^(١)

= المتراهنين أن يدفع إذا لم يصدق قوله - في واقعة غير محققة - للمتراهن الذي يصدق قوله فيها مبلغاً من النقود أو أي شيء آخر يتفق عليه «الوسيط في شرح القانون المدني، السنهوري، عبد الرزاق احمد، الجزء السابع، المجلد الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٤، ص: ٩٨٥.

(١) حرمت معظم القوانين المدنية العربية المقامرة والرهان وقررت بطلان هذين العقدين بطلاناً مطلقاً لمخالفتها النظام العام والآداب، حيث نصت المادة/ ٧٣٩ من القانون المدني المصري على ما يلي: ١ - يكون باطلا كل اتفاق خاص بمقامرة او رهان. ٢ - ولمن خسر في مقامرة أو رهان أن يسترد ما دفعه خلال ثلاث سنوات من الوقت الذي أدى فيه ما خسره، ولو كان هناك اتفاق يقضي بغير ذلك، وله أن يثبت ما أداه بجميع الطرق ويقابل هذا النص في التقنينات العربية المدنية المادة/ ٧٠٥ مدني سوري، المادة/ ٧٣٩ مدني ليبي، والمادة/ ٩٧٥ عراقي (انظر: الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء السابع، المجلد الثاني، ص: ٩٩١ - ٩٩٢، إلا أن القانون الوضعي لم يثبت على هذا التحريم في كل الصور فاستثنى من هذا التحريم بعض صور القمار وهنا يتضح وجه الخلاف بين النظرية الشرعية التي تتسم بالثبات والاطراد وبين =

جماهير الفقهاء^(١)، يقول الجصاص الحنفي^(٢): لا خلاف بين أهل العلم في تحريم القمار وأن المخاطرة من القمار، قال ابن عباس: «إن المخاطرة قمار وإن أهل الجاهلية كانوا يخاطرون على المال والزوجة»^(٣).

ويقول ابن العربي: «إن الله حرم أكل المال بالباطل، ومنه المخاطرة على جعل

= القوانين الوضعية التي يرد عليها الاختلاف والتناقض من ذلك استثناء ما رخص فيه القانون من أوراق النصيب... وحرّم القانون المدني المصري المراهنة على الخيل ورمي الحمام وغيرهما من أنواع الألعاب الرياضية وشرع عقوبة جزائية على هذا الفعل إلا أنه عاد وأجاز الرهان إذا كان بإذن إداري خاص من وزير الداخلية (انظر: الوسيط، السنهوري، الجزء السابع، المجلد الثاني، ص: ١٠٢٨ - ١٠٣٠) قلت: هذا يخالف منطق العدالة الذي تستند إليه القوانين؛ فالذي يُمنع مراعاة للنظام العام ولمخالفته للأداب العامة لا تُسوِّغُه الإجازة الإدارية من وزير الداخلية أو من مدير البلدية.

(١) أحكام المسابقات، عبد الصمد بلحاجي، ص: ٨٣، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٤ - ٢٠٠٤، الميسر والقمار (المسابقات والجوائز)، رفيق يونس المصري، ص: ٣٢، القمار حقيقته وأحكامه، سليمان الملحم، ص: ١٠٤، موقف الشريعة الإسلامية من الميسر والمسابقات الرياضية والتلفزيونية، رمضان حافظ عبد الرحمن، دار السلام، ص: ١١٩، الغرر وأثره في العقود، الصديق الضير، ص: ٦٢٧.

(٢) الجصاص: هو أحمد بن علي، أبو بكر الرازي، الإمام الحنفي كبير الشأن، كان مشهوراً بالزهد والورع، استقر التدريس ببغداد له وانتهت إليه الرحلة، وله من المصنفات أحكام القرآن، وشرح للأسماء الحسنى... توفي يوم الأحد سابع ذي الحجة سنة سبعين وثلاثمائة عن خمس وستين سنة، انظر ترجمته في: الطبقات السننية في تراجم الحنفية، تقي الدين عبد القادر التميمي الرازي، ج: ١، ص: ٤١٢ - ٤١٥، تحقيق عبد الفتاح الحلوي، دار الرفاعي، الطبعة الأولى، ١٤٠٣ - ١٩٨٣

(٣) أحكام القرآن، الجصاص، أبو بكر أحمد بن علي الرازي، ج: ١، ص: ٣٢٩، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٣٣٥هـ.

والمناخبة على رهن، وقد كان ذلك يجري في صدر الإسلام كما كان يجري سائر الأحكام قبل بيان وجوه الحلال والحرام حتى أنزل الله الآيات وفصل ذلك كله تفصيلاً...»^(١).

وقد جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة [رقم ١٢٧ (١ / ١٤)] بشأن بطاقات المسابقات مؤكداً على ذلك، ونصه: «رابعاً: المراهنة بين طرفين فأكثر على نتيجة فعل غيرهم من أمور مادية أو معنوية حرام لعموم الآيات والأحاديث التي تحرم الميسر»^(٢).

وقد ورد في الحديث عن عبد الله بن مسعود أن النبي ﷺ قال: «الْخَيْلُ ثَلَاثَةٌ، فَفَرَسٌ لِلرَّحْمَنِ وَفَرَسٌ لِلْإِنْسَانِ وَفَرَسٌ لِلشَّيْطَانِ، فَأَمَّا فَرَسُ الرَّحْمَنِ فَالَّذِي يُرَبِّطُ فِي سَبِيلِ اللَّهِ، فَعَلْفُهُ وَرَوْنُهُ وَبَوْلُهُ وَذَكَرَ مَا شَاءَ اللَّهُ، وَأَمَّا فَرَسُ الشَّيْطَانِ فَالَّذِي يُقَامِرُ أَوْ يُرَاهِنُ عَلَيْهِ، وَأَمَّا فَرَسُ الْإِنْسَانِ فَالْفَرَسُ يَرْتَبِطُهَا الْإِنْسَانُ يَلْتَمِسُ بَطْنَهَا فَهِيَ تَسْرُ مِنْ فَقْرٍ»^(٣).

ومن الجدير بالذكر هنا أن أشير إلى أن بعض الفقهاء قد مالوا إلى جواز الرهان في ميادين العلم والبيان التي يكون بها نصره الإسلام، وستأتي الإشارة إلى تفصيل هذه القضية في الباب الثالث.



(١) عارضة الأحوذى، ابن العربي، ج: ١٢، ص: ٦٨. ٢. انظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤، ص: ٣٠٢.

(٢)

(٣) أخرجه أحمد في المسند، انظر: الفتح الرباني، البناء، ج: ١٤، ص: ١٣٧، باب: بيان أن الخيل تقتنى لثلاثة أمور، قال المحقق: أورده المنذري وقال رواه أحمد بإسناد حسن قلت (المحقق): ووثق الحافظ الهيثمي رواه، انظر: الفتح الرباني، البناء، ج: ١٤، ص: ١٣٧.

المبحث الرابع

أحكام المسابقات وعلاقتها بالمخاطرة

قبل أن أبين العلاقة بين السبق والمخاطرة لابد أن أشير أولاً إلى تعريف السبق حتى يتضح لنا وجه العلاقة بينهما.

* المطلب الأول - تعريف السبق في اللغة والاصطلاح:

السَّبْقُ «لغة» بسكون الباء: القُدْمة في الجري وفي كل شيء.

والسبق بتحريك الباء: الخطر الذي يوضع بين أهل السباق، وفي الحديث: «لا سبق إلا في خوف أو نصل أو حافر»^(١)، والسبق هو ما يجعل من المال رهناً على المسابقة^(٢).

فالسبق لغةً هو التنافس والتباري في مجال من مجالات التنافس، سواء كان مجالاً رياضياً أو علمياً ثقافياً.

وقد عرف السبق (المسابقة) اصطلاحاً بأنه: المعاملة التي تقوم على المنافسة بين شخصين فأكثر في تحقيق أمر أو القيام بعوض (جائزة) أو بغير عوض^(٣).

وعرف أيضاً بأنه المسابقة أي «المجاراة بين حيوان وغيره»^(٤).

(١) أخرجه أبو داود في سننه، باب السبق، من كتاب الجهاد - برقم: ٢٥٧٤، ص: ٣٩١، ط: مشهور حسن آل سلمان، مطبعة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، والترمذي في سننه، باب ما جاء في الرهان والسبق من كتاب الجهاد عن رسول الله، برقم ١٧٠٠، ص: ٣٩٦، وهو عند أحمد في المسند بلفظ: «لا سبق إلا في خوف أو حافر» انظر: الفتح الرباني من بلوغ الأماني، أحمد عبد الرحمن البناء، ج: ١٤، ص: ١٢٤، أبواب السبق والرمي.

(٢) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة سبق، ج: ٦، ص: ١٦٠ - ١٦١.

(٣) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ص: ٣٠١، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤.

(٤) الروض المربع شرح زاد المستقنع مع حاشية ابن قاسم النجدي، البهوتي، ج: ٥، ص: ٣٤٨.

ووجه الصلة بين السبق والمخاطرة هو أن السبق صورة من صور المخاطرة، فإن كان السبق مباحا كان من المخاطرة المباحة، وإن كان السبق محرما كان من المخاطرة المحرمة. بل إن عنصر الغرر والمخاطرة يعتبر ركنا في عقد السبق - على عوض - وهو غرر كثير يعود إلى صلب العقد.

فالسبق بما يشتمل عليه من حظ وجعل هو الصورة المثلى التي يمكن إلحاق عقود المخاطرة بها... يقول ابن تيمية: «والمخاطرة مشتركة بين المتسابقين، فإن كلا يرجو أن يغلب الآخر، ويخاف أن يغلبه فكان ذلك عدلا وإنصافا بينهما... وكذلك كل من المتبايعين لسلعة يرجو أن يربح فيها ويخاف أن يخسر، فمثل هذه المخاطرة جائزة بالكتاب والسنة والإجماع^(١)».

* * *

* المطلب الثاني - التأصيل الفقهي للمسابقات:

حيث إن قضية السبق ليست محور الدراسة، فالذي يهمنا هنا أن نخرج بالراجح منها لنبني عليه بعد ذلك الأحكام الفقهية للمستجدات في هذا الباب، وحيث إن هذه القضية تمت دراستها وبحثها^(٢)، فإن الباحث يرى أن يعرضها بإيجاز يلئم بأطرافها

(١) مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلبي، ص: ٥٣٣.

(٢) انظر للاستزادة: الفروسية، ابن القيم، ص: ٤٩، وما بعدها، القمار حقيقته وأحكامه، سليمان الملحم، ص: ٢٩٩، وما بعدها، الجوائز أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة، باسم احمد عامر، دار النفائس، عمان، الأردن، ص: ٨٣، وما بعدها، الميسر والقمار، رفيق يونس المصري، ص: ٨١، وما بعدها، أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة، عبد الصمد ابن محمد بلحاجي، ص: ٦٩، وما بعدها، الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح، دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ - ١٩٩٩، ص: ١٣٣، وما بعدها، موقف الشريعة الإسلامية =

دون أن يخل بالمقصود منها، وسيستعرض الباحث هذه القضية من خلال ما يلي:

١ - الأصل في المسابقة هو الحل.

٢ - التسابق بدون عوض جازئ في كل لعب مباح كالرمي والسباق على الخيل أو الإبل أو الجري أو السباحة وأنواع الرياضات المختلفة^(١).

٣ - لا يجوز التسابق في الأمور المحرمة التي يكون فيها ضرر محقق بإنسان أو حيوان كالملاكمة أو المصارعة الأمريكية الحرة، أو التحريش بين البهائم (الديكة أو الكباش، أو غيرها من الحيوانات) أو مصارعة الثيران، أو ما يكون فيه الحيوان غرضاً، لورود النهي عن ذلك^(٢)، وما كان في معناها فإنه يلحق بها، ومثلها في النهي للعب

= من الميسر والمسابقات الرياضية والتلفزيونية، رمضان حافظ عبد الرحمن السيوطي، ص: ٧٩، وما بعدها، مجموعة بحوث منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤، وهي كالتالي: المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عبد الرحيم سلطان العلماء ومحمود أبو ليل، ص: ٦٨، وما بعدها، أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٢٨ وما بعدها، بطاقات المسابقات، قطب سانو، ص: ١٨٣ وما بعدها، قراوات مجمع الفقه الإسلامي، بجدة، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ص: ٣٠١ - ٣٠٢.

(١) انظر: الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلي، ص: ٥٢٧، المغني، ابن قدامة، ج: ١٣، ص: ٤٠٧.

(٢) أخرج البخاري في صحيحه من حديث أنس رضي الله عنه قال: «نهى النبي ﷺ أن تصبر البهائم»، كتاب الذبائح والصيد والتسمية على الصيد، باب: ما يكره من المثلة والمصبورة والمجثمة، برقم ٥٥١٣، ص: ١٠٣٣، وفي حديث سعيد بن جبير قال كنت عند ابن عمر فمروا بفتية أو بنفر نصبوا دجاجة يرمونها فلما رأوا ابن عمر تفرقوا عنها، قال ابن عمر من فعل هذا؟ إن النبي ﷺ لعن من فعل هذا» البخاري في صحيحه برقم: ٥٥١٥، ص: ١٠٣٣، كتاب الذبائح والصيد والتسمية على الصيد). وعند مسلم من حديث ابن عباس مرفوعاً: «لا تتخذوا شيئاً فيه الروح غرضاً» باب النهي عن صبر البهائم، من كتاب الصيد والذبائح، برقم ٥٠٥٩، ص: ٨٧٣.

بالنرد، وما أوقع في الحرام من ذلك حرم سدا للذريعة كالمسابقات النسائية التي تتكشف فيها العورات.

٤ - معنى قول النبي ﷺ: «لا سبق».

من أهم نقاط البحث التي حاول الباحثون إبرازها تفسير قول النبي ﷺ: «لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل».

فإلى أي شيء يوجه هذا النفي الوارد في هذا الحديث؟ هل هو موجه إلى السباق (التسابق) أم أنه موجه إلى الجعل والعوض؟

وما هو المغزى منه؟ هل هو النهي المأخوذ من النفي، فيفيد التحريم والبطلان أم أنه يفيد الكراهة والإرشاد إلى الأولى؟

لا شك أننا نحتاج إلى معرفة لغة الشارع ومقصوده حتى نفهم هذا الحديث على وجهه.

أما التساؤل الأول عن المقصود بالسبق هنا هل هو السباق أم الجعل، فنقول أولاً: إن المقصود من النفي هنا هو النهي، والنهي هنا يرد عليه احتمالان:

الاحتمال الأول: أن يكون سبق هو الجعل فيكون معنى الحديث «لا سبق»: أي لا يجوز بذل الجعل إلا في هذه الثلاث.

الاحتمال الثاني: «لا سبق»: أي لا تجوز المسابقة إلا في هذه الثلاث، وهذا المعنى لا يصح للإجماع على جواز المسابقة بغير عوض في غير هذه الثلاث^(١)، إذاً النفي هنا وارد على الجعل والعوض؛ فالسبق هو الجعل أو الخطر الذي يتبارى ويتنافس المتسابقون لنيله^(٢).

(١) المغني، ابن قدامة، ج: ١٣، ص: ٤٠٧.

(٢) هذا هو الذي عليه المحققون من علماء الحديث، قال ابن حجر في التلخيص: «قَوْلُهُ: «لَا سَبَقَ»؛ =

والمسابقة نوع من اللهو، واللهو بالمباحات لا حرج فيه، ولذلك لا يصح أن نقول إن النهي هنا عن التسابق، ولا يصح أن نقول إن قول النبي ﷺ: «لا سبق» يعني نفي المسابقة لأن النهي لا يرد عليها عقلا، ولا يصح أن يحمل على النهي عنها شرعا لأنها مباحة، وقد يعترض علينا البعض بقوله ﷺ: «كل شيء يلهو به ابن آدم فهو باطل إلا ثلاثا، رميه عن قوسه وتأديبه فرسه وملاعبته أهله...»^(١).

والجواب: أن هذا لا يفيد تحريم كل أنواع اللهو؛ لأن لفظة الباطل هنا تعنى غير المفيد، وليس المراد تحريم كل أنواع اللهو كما قرر ذلك العلماء، والمسابقة نوع من اللهو، وهذا اللهو منه الباطل غير المفيد ومنه اللهو المفيد وهو ما كان ذا مغزى يحبه الله ورسوله كتعليم السباحة أو الرماية، أو ركوب الخيل، وهي من الرياضات التي تفيد في الجهاد وحماية البلاد والعباد، ويلحق بها كل ما كان في معناها كرياضة الجري وألعاب القوى

= هُوَ بفتح السين والباء الموحدة مفتوحة أيضا: مَا يَجْعَلُ الْمَسَابِقَ عَلَى سَبْقِهِ مِنْ جُعْلٍ، قَالَهُ الْخَطَّابِيُّ وَأَبْنُ الصَّلَاحِ، وَحَكَى ابْنُ دُرَيْدٍ فِيهِ الْوَجْهَيْنِ. (تلخيص الحبير، ابن حجر، ج: ٤، ص: ١٦١، بعناية عبد الله هاشم البياني، المدينة المنورة، ١٣٨٤ - ١٩٦٤م، وانظر للاستزادة: حاشية ابن القيم على سنن أبي داود المسماة تهذيب السنن، وهي مطبوعة مع مختصر سنن أبي داود للمنذري ومعالم السنن للخطابي، ج: ٣، ص: ٣٩٨، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، تحقيق احمد شاكر ومحمد حامد الفقي.

(١) أخرجه أحمد في المسند، انظر: الفتح الرباني، احمد عبد الرحمن البنا، ج ١٤، ص: ١٢٩، وأخرجه النسائي في سننه بلفظ: «إن الله يدخل بالسهم الواحد ثلاثة نفر الجنة... وليس اللهو إلا في ثلاثة تأديب الرجل فرسه...» (سنن النسائي برقم ٣٥٧٨، ص: ٥٥٧، طبعة مشهور حسن آل سلمان بتعليق الألباني، دار المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، والسيوطي في الجامع الصغير بلفظ: «كل شيء ليس من ذكر الله هو ولعب إلا أن يكون أربعة... الحديث» (انظر: صحيح الجامع الصغير، الألباني، برقم: ٤٥٣٤، ج ٢، ص: ٨٣٣، الطبعة الثالثة، المكتب الإسلامي، ١٤٠٨ - ١٩٨٨).

المختلفة، وكثير من هذه الرياضات ورد بشأنها أحاديث ثابتة عن النبي ﷺ كمسابقته ﷺ لعائشة رضي الله عنها^(١)، ومروره على قوم يتنافسون في حمل حجر يريدون الشدة فلم ينكر عليهم فعلهم^(٢) وتشجيعه للمتبارين في الرمي بقوله: «ارموا فإن أباكم إسماعيل كان رامياً»^(٣) وقوله: «ومن تعلم الرمي ثم تركه فليس منا»^(٤).. فهذا إذاً من اللهو المحبوب شرعاً لأنه يعود على البدن بالقوة ويعين على إعلاء كلمة الله، وهنا يتبين لنا معنى تخصيص هذا الحديث بجواز الجعل.

فقد أبيض في الجهاد بعض المحرمات من باب أن المصلحة فيه أعظم من تلك المفساد، من ذلك جواز تحلية السيف بالذهب^(٥)، ومشية التكبر والتبختر وهي مشية

(١) للاستزادة، انظر: مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، ج: ٣٢، ص: ٢٢٣.

(٢) أخرجه البزار في مسنده من حديث قتادة عن انس بن مالك ؓ قال مر النبي ﷺ يقوم يربعون حجراً، فقال: «ما يصنع هؤلاء، قالوا: يربعون حجراً يريدون الشدة فقال: ألا دلكم على من هو اشد منه أملككم لنفسه عند الغضب» (مسند البزار، برقم ٧٢٧٠، ج: ١٣، ص: ٤٧٤، تحقيق: عادل سعد، مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة، الطبعة الأولى، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م).

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه من كتاب المناقب، باب: نسبة اليمن إلى إسماعيل، برقم ٣٥٠٧، ص: ٦٤٤.

(٤) أخرجه ابن ماجه في سننه برقم ٢٨١٤، ص: ٤٧٨، باب الرمي في سبيل الله، كتاب الجهاد، سنن ابن ماجه بعناية مشهور حسن، تعليق الألباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ولفظه عند ابن ماجه: «من تعلم الرمي ثم تركه فقد عصاني» وضعف المحقق هذا اللفظ وصححه بلفظ: «فليس منا» وهو في مسند أبي عوانة.

(٥) هو مذهب أبي حنيفة، قال في الدر المختار شرح تنوير الأبصار: «لا بأس بتمويه السلاح بالذهب والفضة، ولا بأس بسرج ولجام من الذهب عند أبي حنيفة خلافاً لأبي يوسف» (انظر: حاشية ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٦٠٣، وهذا القول وجهه في مذهب احمد رحمه الله، انظر: المغنى، ابن قدامة، ج: ١٢، ص: ٥٢٣).

يبغضها الله إلا في ذلك الموضع، ومن الأمور التي خصت بالإباحة أيضا ذلك الخطر الذي يتواضع عليه المتسابقون استثناء من القاعدة الكبرى بتحريم القمار وسبب الاستثناء هنا هو أنه أداة من أدوات التربية الجهادية، والتربية الجهادية في الإسلام من المقاصد الواضحة في التشريع.

فالإسلام يقصد إلى تربية الأمة على الجهاد وهذا ما يعرف في الأدبيات العسكرية المعاصرة بالأمة المقاتلة - وليس قوات النخبة أو الجيش المقاتل - بل الأمة المقاتلة.

ولو لاحظنا نصوص الوحيين في الكتاب والسنة بهذا الخصوص لتبين لنا أنه مقصد من المقاصد التشريعية البارزة، إذاً أباح الإسلام الخطر بين المتسابقين في الرياضات العسكرية لأنه اعتبره وسيلة تربوية لتربية النشء على الجهاد في سبيل الله.

وتبرز هنا أيضا نظرية الشرع في ربط الأجر المادي بالعمل المرغوب شرعا، وذلك من باب التشجيع عليه لعلم الشرع بمحبة الإنسان للمال، قال تعالى: ﴿وَإِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ﴾ [سورة العاديات: ٨].

فأباح أخذ العوض في هذه المسابقات ووسع فيها ترغيبا للناس، ومن هذا الباب ورد النهي عن نسيان الرمي كقوله ﷺ: «من تعلم الرمي فنسيه فليس منا»، فلما اهتم الإسلام بقضية تربية المجتمع على آلات الجهاد أباح مثل ذلك الجعل في المسابقات ويشبه هذا قول نبينا ﷺ: «إن أحق ما أخذتم عليه أجرنا كتاب الله»^(١).

وبقي أن يتساءل البعض هل لهذه الإباحة أمثلة في الشريعة؟

فالجواب: نعم، لكن قبل أن نبين ذلك لابد لنا أن نشير هنا إلى أن التحريم في

(١) أخرجه البخاري في صحيحه برقم ٥٧٣٧، من كتاب الطب، باب: الشرط في الرقية بقطيع من

أبواب المعاملات نوعان: ١ - تحريم مقاصد ٢ - تحريم وسائل.

النوع الأول: تحريم المقاصد هو الشيء الذي يحرمه الشرع لذاته كتحريم ربا النسيئة يقول ﷺ: «لا ربا إلا في النسيئة»^(١)، وهذا النوع من التحريم يكون تحريماً عاماً. النوع الثاني: تحريم لغيره وهذا أخف تحريماً كتحريم ربا الفضل، وهذا النوع من التحريم تدخل عليه الاستثناءات غالباً.

وتحريم الغرر أو الخطر هو من النوع الثاني الذي حرم لغيره، ولذلك يبيح الشرع منه ما دفعت إليه الحاجة أو المصلحة إليه كما رخص النبي ﷺ في العرايا^(٢)، وهي بيع التمر خرصاً بالرطب على رؤوس النخل، وهذا فيه سببان من أسباب التحريم، فالخرص يفيد أن هذا البيع فيه خطر وقمار، وفيه تفاضل أيضاً أي ربا الفضل؛ لأن الخرص لا يضمن التماثل المأمور به في الربويات، ومع ذلك أبيع للحاجة لماذا؟ لأن تحريمه أخف من تحريم غيره من أصول المحرمات، ومن هنا ندرك أن المعاملات في نظر الشرع مبناها على التوسعة على الناس والإباحة وليس التحريم والتضييق كما ذهب إليه البعض في قضية السبق.

ولكن السؤال الذي يتبادر إلى الذهن هنا أن نص الحديث خص هذه الثلاثة (الخف والحافر والنصل) بالإباحة فهل يلحق بها غيرها؟

الجواب: بما أنه قد اتضح لنا العلة في ذلك فلا مانع من إلحاق غيرها بها، وأما التخصيص فله أمثلة في النصوص النبوية كقوله ﷺ: «لا يجلب دم امرئ مسلم إلا بإحدى

(١) أخرجه البخاري في صحيحه برقم ٢١٧٩، ص: ٣٨٩، من كتاب البيع، باب بيع الدينار بالدينار نساء

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه، باب: بيع الثمر على رؤوس النخل بالذهب والفضة، برقم ٢١٩٠، من كتاب البيوع، ص: ٣٩١.

ثلاث: النفس بالنفس والشيء الزاني والمارق من الدين التارك للجماعة^(١) يعني الزنا من المحصن وقتل النفس المعصومة، والردة عن الدين) مع العلم أنه قد يكون هناك أسباب أخرى تبيح دم الإنسان لكن خرج هذا مخرج الغالب، وبناء عليه فإن العلة من هذه الاستثناءات هي ما ذكرناه من أنه وسيلة من وسائل التربية الجهادية، فإذا أضفنا إلى ذلك بعض ألعاب الرياضة العسكرية ومهارات الرماية والعلوم العسكرية فلا شك أن التنافس والتسابق فيها من الأمور المحبوبة المطلوبة شرعا.

وكذلك نقرر أن ما لم يعد من أساليب الجهاد مما ذكره النبي ﷺ فإنه لا تحل المخاطرة فيه، وهذا بين واضح والله الموفق.

خلاصة القضية أن الحديث يستثني إباحة الخطر في هذه الألعاب التي تربي على الجهاد سواء كان ذلك الخطر من الإمام أم من المتسابقين أو من أحدهما، فالكلام هنا عن الجعل وليس عن التسابق، وسأشير في المطلب التالي إلى خلاف الفقهاء في التسابق على عوض وجعل وهو ركيزة قضايا السبق التي اشتد خلاف الفقهاء فيها.

* * *

* المطلب الثالث - حكم السبق (جوائز المسابقات):

هذه القضية التي ناقشها هي على فرض أن السبق هنا يجوز بذل العوض فيه، وهذا موضع خلاف ونقاش بين أهل العلم حيث يقصره البعض على الثلاثة التي نص عليها النبي ﷺ في الحديث بقوله: «لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل»^(٢).

(١) أخرجه البخاري في صحيحه برقم: ٦٨٧٨، ص: ١٢٤٧، كتاب الديات: باب قوله تعالى:

﴿أَنَّ النَّفْسَ بِالنَّفْسِ وَالْعَيْنَ بِالْعَيْنِ...﴾ [المائدة: ٤٥].

(٢) سبق تخريجه ص: ٦٣.

وأضاف إليها بعض المحققين كل ما كان في معناه من الجهاد باللسان والبيان استناداً إلى قصة أبي بكر رضي الله عنه في مراهنته للمشركين على قول ربنا تبارك وتعالى: ﴿الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي آيَاتِنَا وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرًا كَبِيرًا﴾ [الروم: ١-٣]^(١)، وعلى كل فهذه المسألة لها ثلاث صور^(٢):

الصورة الأولى: أن تكون الجائزة (الجعل أو السبق) من طرف آخر غير المتسابقين.

الصورة الثانية: أن تكون الجائزة من أحد المتسابقين.

الصورة الثالثة: أن تكون الجائزة من كلا المتسابقين.

حكم الصورة الأولى: اتفق الفقهاء على صحة وجواز السبق (الجائزة) إذا كانت من إمام المسلمين أو من ينوبه من ماله الخاص أو من بيت مال المسلمين^(٣)، ويجوز لغير الإمام بذل الجائزة اتفاقاً^(٤).

حكم الصورة الثانية: أن يبذل الجعل أو السبق أو الخطر أحد المتسابقين.

(١) انظر: الفروسية، ابن القيم، ص: ٥٦، وما بعدها.

(٢) انظر: عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، ابن شاس، جلال الدين عبدالله بن نجم، ج: ٢، ص: ٣٤٠، تحقيق حميد محمد لحمير، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٣م، الفروسية، ابن القيم، ص: ١٥٢.

(٣) حاشية ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٥٧٧، مرجع سابق، المنتقى شرح موطأ مالك، الباجي، ج: ٣، ص: ٢١٦، روضة الطالبين وعمدة المفتين، النووي، ج: ١٠، ص: ٣٥٤، إشراف زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ١٤١٢، ١٩٩١، شرح الزركشي على مختصر الخرقي، شمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي المصري، تحقيق عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، ج: ٧، ص: ٥٩، أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة، عبد الصمد بلحاجي، ص: ١٣٧.

(٤) عقد الجواهر النفيسة، ابن شاس، ج: ٢، ص: ٣٤٠، المنتقى، الباجي، ج: ٣، ص: ٢١٦.

وجواز هذه الصورة هو مذهب جماهير الفقهاء^(١) إلا أن المشهور عند المالكية أن السبق (الجعل) لا يعود إلى باذله، بل يعطى لمن يأتي بعده (المصلي) إن كانوا جماعة، أو يعطى لأحد الحاضرين إن كانا اثنين، وفي رواية أخرى عن مالك جواز ذلك بدون الشرط^(٢).

حكم الصورة الثالثة: أن يبذل كل واحد من المتسابقين جُعلاً فمن سبق منهما ناله، وهذه المسألة هي التي اشتد الخلاف فيها بين أهل العلم، فذهب الجمهور إلى جوازها بشرط المحلل، وخالفهم في ذلك ابن تيمية وابن القيم، فأنكروا المحلل وأجازا السبق بدونه في الرياضات العسكرية.

* مذاهب الفقهاء في هذه المسألة:

تعددت أقوال الفقهاء في هذه المسألة على النحو التالي:

القول الأول: ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة ومالك في رواية إلى جواز هذه الصورة بشرط إدخال المحلل^(٣).

القول الثاني: وهو المشهور من مذهب مالك المنع من ذلك^(٤).

القول الثالث: جواز هذا السباق وحل الجعل بدون محلل، وهو قول ابن تيمية

(١) قال إبراهيم النخعي: «لم يكونوا يرون بأساً بأن يقول إن سبقتني فلك كذا وكذا، ويكرهون أن يقولوا إن سبقتك فعليك كذا وكذا» الفروسية، ابن القيم، ص: ١٥٤.

(٢) الذخيرة، القرافي، ج: ٣، ص: ٤٦٥، قال الخرشبي في حاشيته: «إن سبق غيره أخذه وإن سبق هو فلمن حضر» شرح الخرشبي على مختصر خليل ٣، ج: ١٥٥، دار صادر، بيروت، لبنان.

(٣) انظر: حاشية ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٥٧٨، مرجع سابق، الذخيرة، القرافي، ج: ٣، ص: ٤٦٤ - ٤٦٥، روضة الطالبين، النووي، ج: ١٠، ص: ٣٥٤، المغني، ابن قدامة، ج: ١٣، ص: ٤١٣.

(٤) المنتقى، الباجي، ج: ٣، ص: ٢١٦، عقد الجواهر النفيسة، ابن شاس، ج: ٢، ص: ٣٤١.

ونصره ابن القيم في كتابه الفروسية^(١).

* المناقشة والترجيح:

استند الجمهور من الفقهاء فيما ذهبوا إليه إلى عدة أدلة من أهمها:

١ - حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: «من أدخل فرساً بين فرسين وهو لا يأمن أن يسبق فليس بقهار، ومن أدخل فرساً بين فرسين وقد آمن أن يسبق فهو قهار»^(٢).

٢ - عن ابن عمر أن النبي ﷺ سابق بين الخيل وجعل بينهما سبقاً، وجعل بينهما محلاً، وقال: «لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل»^(٣).

(١) مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلبي، ص: ٥٢٦ - ٥٣٥، الفروسية، ابن القيم، ص: ١٦٦، وما قبلها.

(٢) رواه أبو داود برقم ٢٥٧٩، ص: ٣٩١، ورمز له المحقق بالضعف، وابن ماجه في سننه برقم ٢٨٧٦، ص: ٤٨٨، ورمز له المحقق بالضعف.

(٣) أخرجه ابن حبان في صحيحه، انظر: الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، علاء الدين بن بلبان الفارسي، برقم ٤٦٨٩، ج: ١٠، ص: ٥٤٣، تحقيق شعيب الأرنؤوط، الطبعة الأولى، ١٤١٢ - ١٩٩١، وقد ضعفه محقق الكتاب لضعف عاصم بن عمر، وأوماً إلى ضعفه ابن حجر في التلخيص، ج: ٤، ص: ١٦٣، وقال ابن القيم في تهذيب السنن: «وَقَدْ رَوَى أَبُو حَاتِمِ بْنِ حَبَّانٍ فِي صَحِيحِهِ مِنْ حَدِيثِ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ سَابَقَ بَيْنَ الْخَيْلِ، وَجَعَلَ بَيْنَهَا سَبَقًا، وَجَعَلَ بَيْنَهَا مُحَلًّا، وَقَالَ: لَا سَبَقَ إِلَّا فِي نَضَلٍ أَوْ خُفٍّ أَوْ حَافِرٍ» وَكَانَ أَنْكَرَ عَلَيْهِ إِدْخَالَهُ هَذَا الْحَدِيثِ فِي صَحِيحِهِ مِنْ رِوَايَةِ عَاصِمِ بْنِ عُمَرَ بْنِ حَفْصِ بْنِ عَاصِمِ بْنِ عُمَرَ، وَهُوَ ضَعِيفٌ لَا يُجْتَمَعُ بِهِ، ضَعْفُهُ غَيْرٌ وَاحِدٌ مِنَ الْأَيْمَةِ. وَذَكَرَهُ هُوَ فِي كِتَابِهِ الضُّعْفَاءِ. وَقَدْ ذَكَرَ أَبُو أَحْمَدَ بْنُ عَدِيِّ هَذَا الْحَدِيثَ فِي كِتَابِهِ مِمَّا أَنْكَرَ عَلَى عَاصِمِ بْنِ عُمَرَ، وَضَعْفَهُ عَبْدُ الْحَقِّ وَغَيْرُهُ (تهذيب السنن لابن القيم، ج: ٣، ص: ٤٠٢، مرجع سابق، قَالَ الْحَافِظُ شَمْسُ الدِّينِ ابْنُ =

- أثر سعيد بن المسيب: «ليس برهان الخيل بأس إذا أدخل فيها محلل فإن سبق أخذ سبق وإن سبق لم يكن عليه شيء»^(١).

وقد أفاض القائلون بجواز أخذ الجعل في الرياضات العسكرية بدون محلل على استدلالات الجمهور، فضعفوا حديث أبي هريرة وحديث ابن عمر السابق الذكر، وبينوا أن المحلل لم يرد في حديث ثابت عن النبي ﷺ وإنما ورد من كلام ابن المسيب رحمه الله، وهو من كبار التابعين وعنه ورث الفقهاء هذا المذهب وتناقلوه احتياطاً من الوقوع في القمار.

ومن المعلوم لدى المحققين من أهل العلم أن توسع الفقهاء في باب الاحتياط قد نتج عنه كثير من المسائل التي ابتعدت عن السنة، ثم إن المحلل الذي أفتى به كثير من الفقهاء ليس له أمثلة سابقة في الشريعة، بل إن الشريعة ذمت الخيل في كثير من النصوص، من ذلك محلل النكاح الذي سُمي بالتيس المستعار، ثم إن المحلل الذي يغنم ولا يغرم لا يعتبر وجوده مناسباً لمبدأ العدالة الذي قرره الشريعة في مختلف

= الْقَيْمِ رَحْمَةُ اللَّهِ: هَذَا الْحَدِيثُ قَدْ أَسْنَدَهُ عَمْرُو بْنُ عَاصِمٍ عَنْ هَمَّامٍ، وَجَرِيرٍ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ أَنَسٍ ذَكَرَهُ النَّسَائِيُّ. وَقَالَ الدَّارِقُطِيُّ: الصَّوَابُ عَنْ قَتَادَةَ عَنْ سَعِيدِ بْنِ أَبِي الْحَسَنِ مُرْسَلًا وَقَالَ فِي الْفُرُوسِيَّةِ: «وَأَمَّا دَلِيلُكَ الثَّانِي وَهُوَ حَدِيثُ ابْنِ عَمْرٍو أَنَّ النَّبِيَّ سَابَقَ بَيْنَ الْخَيْلِ وَجَعَلَ بَيْنَهُمَا مَحَلًّا...» فَهَذَا الْحَدِيثُ لَا يَصِحُّ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ الْبَتَّةَ وَهُمْ فِيهِ أَبُو حَاتِمٍ فَإِنْ مَدَّاهُ عَلَى عَاصِمِ بْنِ عَمْرِو أَخِي عُبَيْدِ اللَّهِ وَعَبْدِ اللَّهِ وَأَبِي بَكْرِ الْعَمْرِيِّينَ فَهَمَّ أَرْبَعَةَ أَخْوَةَ أَوْ ثَقَمَهُمْ عُبَيْدُ اللَّهِ، مَتَّفِقٌ عَلَى الْإِحْتِجَاجِ بِحَدِيثِهِ وَأَمَّا عَبْدُ اللَّهِ وَعَاصِمُ فَضَعِيفَانِ، أَمَّا عَبْدُ اللَّهِ فَكَلَامُهُمْ فِيهِ مَشْهُورٌ وَأَمَّا أَخُوهُ عَاصِمٌ صَاحِبُ هَذَا الْحَدِيثِ فَقَالَ الْبُخَارِيُّ هُوَ مُنْكَرُ الْحَدِيثِ...» (الْفُرُوسِيَّةِ، ابْنُ الْقَيْمِ، ص: ١٢٩ - ١٣١)

(١) أخرجه مالك في الموطأ (رواية يحيى الليثي الأندلسي)، ج: ١، ص: ٦٠١، وللاستزادة حول أدلة القائلين بجواز أخذ الجعل في الرياضات العسكرية، انظر: مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلبي، ص: ٥٢٧ - ٥٣٥، الفروسية، ابن القيم، ص: ٤٩ وما بعدها

القضايا، وإنما يشبه هذا ما ذهب إليه أهل الرأي في أبواب الحيل التي يقولون بها تخريجا لبعض المسائل.

وقد قدمت في أول الكلام على هذه المسألة بعض الاستدلالات والتعليقات التي قال بها القائلون بجواز أخذ الجعل في الرياضات العسكرية بدون محلل وفيما قدمنا غنية عن إعادته هنا، والله تعالى أعلم^(١).

وأختم هذا المبحث بنقل مهم حول ازدياد المخاطر بدخول المحلل في السباق، يقول ابن تيمية: «فإذا قيل: هذا محرم لما فيه من المخاطرة وأكل المال بالباطل، كان بالمحلل أشد تحريما، لأنها أشد مخاطرة، وأشد أكلا للمال بالباطل، لأنها عند عدمه إما أن يغنم أو يغرم أحدهما، وهنا المخاطرة باقية، كل منهما قد يغنم أو قد يغرم، وانضم إلى ذلك مخاطرة ثالثة، وهي أنه هناك يغرم إذا غلب صاحبه وهنا يغرم إذا غلبه، وإذا غلبه المحلل، فكان المحلل زيادة في المخاطرة»^(٢).

«فلو سلمنا أن إخراج العوض من المتراهنين حرام فإن المحلل لا يجله، بل على العكس إذا كان فيه مفسدة فإن المحلل يزيد هذه المفسدة، والعقد بلا محلل أقل مخاطرة وأقرب إلى الصحة»^(٣).

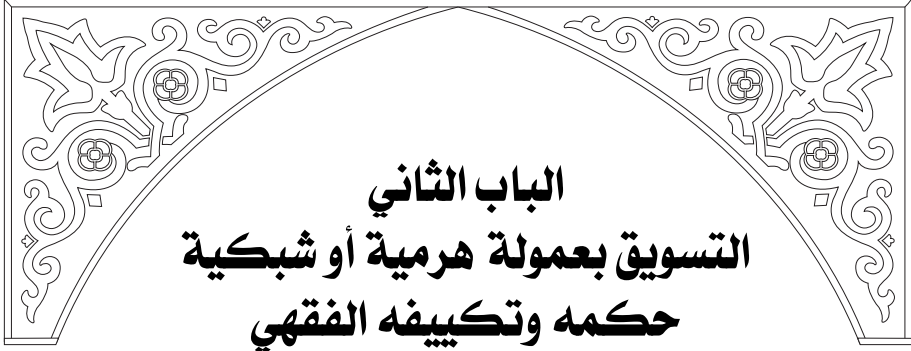


(١)

(٢) مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلي، ص: ٥٢٨.

(٣) الميسر والقمار (المسابقات والجوائز)، رفيق يونس المصري، ص: ١٢٧، ويقول الدكتور سامي السويلم: «... وجههور الفقهاء يشترطون في هذه المسابقات دخول طرف ثالث لا يساهم في قيمة الجائزة، لكنه يناها إذا فاز ويسمى المحلل... ولا ريب أن هذا يجعل المسابقة أكثر مخاطرة؛ لأنه يزيد من احتمالات الخسارة الهائلة للمتراهنين» (التحوط في التمويل الإسلامي، سامي السويلم، ص: ٨٥).

الباب الثاني
التسويق بعمولة هرمية أو شبكية
حكمه وتكييفه الفقهي



الباب الثاني التسويق بعمولة هرمية أو شبكية حكمه وتكييفه الفقهي تمهيد

لقد تنوعت وتعددت مظاهر وصور المخاطرة بالمال، تارة استجابة لمتطلبات السوق وتارة أخرى تلبية للنزعة البشرية في جمع المال وكنزه.

وحيث إن عقود المخاطرة بالمال تُعدُّ من أهم الوسائل التي تُمَيِّ وتُعدُّ العملاء بتكوين ثروات طائلة في أقصر مدة زمنية؛ فقد اجتهد كثير من خبراء المحاسبة والهندسة المالية لابتكار صور وأنماط من هذا النوع من المعاملات لتمكينهم من الحصول على أكبر عائد أو ربح مالي.

ومن هذه المعاملات المستجدة التي برزت على الساحة الاقتصادية في السنوات الثلاثين الأخيرة التسويق الشبكي أو الهرمي.

فقد غدت شركات التسويق الشبكي (الهرمي) ظاهرة مجتمعية استشرى خبرها وتعاضم انضمام العملاء لأنظمتها الهرمية من مختلف طبقات المجتمع، وذلك للوعود الكبيرة التي تطلقها هذه الشركات لعملائها بالحصول على أرباح خيالية عند شرائهم منتجاتها وقيامهم بتسويق هذه المنتجات وفق آلية محددة.

وقد أحسنت هذه الشركات استغلال التطور الهائل في وسائل الاتصال لتبلغ أهدافها، فكانت ساحات الشبكة العالمية للمعلومات (الانترنت) بمثابة السوق الضخم الذي يمتلئ بإعلانات ترويجية تعد الناس بالحصول على الثروات الهائلة في فترة وجيزة من انضمامهم إلى هذه الشركة أو تلك.

وقامت بإبراز بعض الفتاوى الشرعية التي تبيح الانضمام إلى شركاتهم وأنظمتهم

الهرمية (الشبكية)، وتذكر قصصاً متنوعة لعملائهم الذين حققوا نجاحاتٍ متنوعة، واشتروا بيوتاً أو سيارات... الخ.

فنجحت بعض هذه الشركات في استقطاب أعداد هائلة من المشتركين بلغت مئات الألوف، وكلهم يمدوه الأمل بنيل الأرباح الهائلة الموعودة.

فباتت هذه المعاملة من القضايا التي عمت بها البلوى وثارَت حولها العديد من التساؤلات باحثة عن حقيقة هذه الشركات؟ وصورها وأنواعها؟ وحقيقة الفروق بين التسويق الشبكي والهرمي؟ وما هي أقوال فقهاءنا المعاصرين في حكم هذه المعاملة المستجدة؟ وموقف القانون منها؟ وما هي البدائل الشرعية لهذه المعاملة؟

فكانت محاولة الإجابة عن هذه التساؤلات من خلال الفصول والمباحث التالية، سائلاً المولى سبحانه الإعانة والتوفيق، وصلى الله على محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

* * *

الفصل الأول

التعريف بالتسويق الهرمي وبيان أهميته وحقيقته

تعددت شركات التسويق بين الأنظمة الهرمية التي تعتمد على عمولات المشتركين الجدد، دون أن يكون هناك سلعة تباع أو تشتري، وبين التسويق الشبكي الذي يعتمد على تسويق خدمة أو منتج معين وفق أنظمة هرمية إلا أنه عند التأمل في جوهر هذين النوعين نتبين أن ثمرة الصورتين واحدة.

ولا تزال شركات التسويق الهرمي بنوعيه تبتدع صوراً وأشكالاً مختلفة من هذه المعاملة، حتى إن فروع الشركة الواحدة قد تختلف في آلية حساب العمولات أو شروط الانضمام إليها من بلد لآخر، فما هو مفهوم التسويق (الشبكي أو الهرمي)؟ وما هي أهميته؟ وما هي آلية عمل شركات التسويق الهرمي؟ وما هي أبرز الفروق بين نوعي التسويق؟ وما هي خصائص التسويق الشبكي والهرمي؟ هذا ما سيتطرق إليه البحث في المبحثين التاليين.

المبحث الأول

إبراز مفهوم التسويق وأهميته

إنَّ الهدف من المشاريع الاقتصادية هو تحقيق الأرباح المادية، وتلبية حاجات^(١)

(١) للاستزادة من هذا الموضوع راجع: «التسويق، نظرة اقتصادية»، سمير محمد يوسف، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٨٠م، ص: ١٢ - ١٤، وكتاب: «إدارة التسويق»، لمحمود صادق بازرة، دار النهضة العربية، الطبعة السادسة، ١٩٨٢م، ج: ١، ص: ٧٨-٨٦، والتسويق، =

المجتمع المتنوعة والمتعددة والمتجددة، ويتحقق ذلك بخطوات تبدأ بالتمويل والإنتاج، وإدارة الأفراد، ثم التسويق، لكن أهم تلك المراحل هو التسويق؛ لأنه الآلية التي تسهل وصول المنتج إلى المستهلك، وبذلك يتحقق الغرض من قيام تلك المشاريع، ويكتب لها النجاح والاستمرار.

وفي ذات الوقت تتم تلبية حاجات المجتمع وإشباع رغبات أفرادها على اختلافها وتنوعها، ولذلك فإن أساس أي مشروع ناجح هو إجراء بحوث التسويق، ليتبين من خلالها مدى الحاجة إلى قيام المشروع المستهدف، ومن ثم توجيه الموارد المتاحة لتبليتها. فالدراسات التسويقية هي نقطة البداية في التخطيط والإنتاج، ونقطة النهاية في الحكم عليه، وهذا يدعونا إلى التعمق في معرفة معنى التسويق لغةً واصطلاحاً، لنصل بعد ذلك إلى مفهوم متكامل للتسويق الشبكي.

* * *

* المطلب الأول - تعريف التسويق «لغة»، و«اصطلاحاً»:

أولاً - تعريف التسويق في اللغة:

التسويق: أصلها من سَوَّقَ، ومنها السوق وهو موضع البياعات، وهي تذكر وتؤنث، قال تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ﴾ [الفرقان: ٢٠].

= لمحمد سعيد عبد الفتاح، الطبعة الثانية، ١٩٦٦م، ص: ١٥ - ١٧، والتسويق وإدارة المبيعات، محمد الناشد، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، ١٩٧٨م، ص: ٢١ - ٣١، التسويق، عصام الدين أبو علفه، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ص: ٢٠

والسوق، بفتح الواو: القيادة والتقدم، ومنه ساق الإبل، يسوقها سوقا وسيقا^(١)، وأصلها سواقاً، لكن قلبت الواو ياء لكسرة السين، ومنه الساق للإنسان لأن الماشي ينساق عليها، ومصدرها السوق، وتسوق القوم: أي اتخذوا سوقاً^(٢).

قلت: فالتسويق في اللغة مشتق من كلا المعنيين، معنى البيع والشراء والتجارة، ومعنى القيادة والإدارة والسياقة، ولذلك فيمكننا أن نعرّف التسويق في (اللغة) بأنه: فن إدارة المبيعات.

ثانياً - تعريف التسويق في الاصطلاح:

بالرغم من أن التسويق يعتبر من أقدم الأنشطة الإنسانية إلا أن مفهومه ظل موضع خلاف ونقاش بين الكتاب والمتخصصين، ليس هذا فقط بل إن نظرة الدارسين لمفهوم التسويق وأهميته ووظائفه وأنشطته قد اختلفت تبعاً لمراحل التطور سواء الاجتماعية أم الاقتصادية.

وقد عُرّف التسويق عند المتخصصين بتعريفات مختلفة ومتنوعة^(٣)، لكننا نجمع

(١) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة (سوق)، ومعجم مقاييس اللغة، أحمد بن فارس، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ هـ، ١٩٩٩ م، ج ١، ص: ٥٧٨، مادة: سوق، باب السين والواو وما يثلثها.

(٢) أساس البلاغة، الزمخشري، جار الله أبو القاسم محمود بن عمر، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٢ هـ، ٢٠٠١ م، مادة: سوق، ص: ٣٧٥.

(٣) من هذه التعريفات تعريف كوتلر رائد المدرسة الحديثة في التسويق حيث عرفه بأنه: الجهود التي يبذلها الأفراد والجماعات في إطار إداري واجتماعي معين للحصول على حاجاتهم ورغباتهم من خلال إيجاد وتبادل القيم مع الآخرين (التسويق)، عصام الدين أمين أبو علفه، ص: ١١) وللاستزادة، انظر: التسويق والسمررة في التطبيقات المصرفية، عبد الوهاب ربحاوي، بحث غير منشور من مقتنيات مكتبة بنك دبي الإسلامي، ص: ٢٠، التسويق مبادئه وطرقه، مصطفى =

أطرافها فنقول: التسويق: هو جميع أوجه النشاط التي تيسر وصول المنتجات (السلع، الأفكار، الخدمات) إلى المستهلكين، وذلك تلبية لرغباتهم، إن وجدت، أو بتحفيز وإثارة هذه الرغبات إن لم توجد.

* * *

* المطلب الثاني - تعريف التسويق الهرمي (اصطلاحاً)^(١):

تعددت المسميات والمصطلحات التي تطلق على التسويق الهرمي، فقد اصطلح البعض على تسميته بالبيع متعدد المستويات أو الطبقات^(٢)، أو المخطط الهرمي^(٣) أو التسويق الشبكي^(٤) أو تسويق المصفوفة^(٥) أو السمسرة الهرمية، وشبهه بعضهم بكرة الثلج...، وأطلق عليه أيضاً مسمى التجارة الشبكية أو البيع المباشر. وأقرب ما وقفت عليه في هذا الباب اصطلاحان، الأول: الاستثمار الهرمي^(٦)،

= حسنين زهير، ص: ١٦، التسويق، نظرة اقتصادية، سمير محمد يوسف، ص: ٧، التسويق وإدارة المبيعات، محمد سعيد عبد الفتاح، ص: ١٨ - ١٩.

(١) ما سيذكر من التعريفات هنا يجري على ما اختاره الباحث من عدم التفريق بين التسويق متعدد الطبقات، والأنظمة الهرمية، وسيأتي معنا الإشارة إلى تعريفات لكلا نوعي التسويق المذكورين، وللمزيد من الإيضاح حول هذه القضية، انظر المطلب الثاني من المبحث الثاني من هذا الفصل.

(٢) (multilayer marketing).

(٣) (pyramid scheme).

(٤) (network marketing).

(٥) (matrix marketing).

(٦) من الذين أشاروا إلى هذا المصطلح الدكتورة آلاء النعيمي في بحث لها بعنوان: الإطار القانوني للاستثمار الهرمي، وهو بحث محكم منشور في مجلة الحقوق الصادرة عن كلية الحقوق، جامعة البحرين، المجلد السابع، العدد الثاني، رجب، ١٤٣١هـ، يوليو ٢٠١٠م.

وأما الثاني فهو: التسويق بعمولة هرمية أو شبكية^(١).

ويرى الباحث أن اصطلاح التسويق بعمولة هرمية أو شبكية أقرب دلالة على توصيف هذه المعاملة، فالتسويق أكثر خصوصية من الاستثمار، والتسويق هو محور القضية بالإضافة إلى العمولة، وطريقة الحصول عليها كما سيأتي تكون بشكل هرمي متراكم، لكن مصطلح «الاستثمار» يجمع بعمومه بين نوعي التسويق (الهرمي والشبكي) في كلمة واحدة، وعليه فاخياره أولى، ولا يمنع ذلك من قرب المصطلح الأول من حقيقة المعاملة.

وهذا لا يتناقض مع ما اختاره الباحث من تسمية هذه المعاملة بالتسويق بعمولة هرمية؛ لأن آلية استحقاق العمولات ترسم على شكل هرمي، ولأن الباحث لم يفرق في الحكم بين نوعي التسويق الهرمي والشبكي، حيث إن نتيجهما وأثرهما متقارب كما يأتي توضيحه.

وقد عرّف التسويق الهرمي بتعريفات متعددة، منها:

١ - أنه: ارتباط العائد (الأرباح) للمشارك على دخوله في مستوى مرتبط بمستوياتٍ أخرى تشكل بمجموعها طبقات، ويزداد العائد كلما كان موقع المشارك أقرب إلى المشترك الأول (رأس الهرم)، وهكذا^(٢).

(١) من الذين أشاروا إلى هذا الاصطلاح الدكتور رفيق المصري في مقالة له بعنوان: التسويق بعمولة شبكية أو هرمية، هل يجوز؟ منشورة على موقعه في شبكة الانترنت على الرابط التالي:
http://wailah. ١١٠mb.com/ index. php?option=com_content&view=article&id=٢١٢: ٢٠٠٨-٠٩-٢٤-٢٠-٤٩-٢٠٠٨: ٥٥&catid=٤٦-٠٩-٢٣-١٠-٤٠-١٣٩&Itemid=١١، موقع الدكتور رفيق المصري.

(٢) السمسرة الهرمية، شويش المحاميد، بحث مقدم لمؤتمر قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ٢٠٠٤م، ص: ٤.

٢ - أنه: الاشتراك بنظام تسويقي (هرمي شبكي) يجلب فيه كل مشارك مشاركين آخرين، وكل من هذين يجلب اثنين... ، وهكذا، ويكون ذلك مقابل مبلغ من المال يدفعه المشترك مقابل منتج صوري حتى يتسنى له الدخول في مجال التسويق^(١).

٣ - برنامج تسويق يحصل فيه المسوق على عمولات أو حوافز مالية نتيجة لبيعه المنتج أو الخدمة، إضافة لحصوله على عمولات من كل شخص يتم اعتماده كمساعد أو تابع للمسوق وفق أنظمة وبرامج عمولات خاصة^(٢).

٤ - النظام الهرمي (تسويق المصفوفة)^(٣): هو احتيال استثماري وتسويقي يكافئ المشتركين، ليدفعهم لإقناع أشخاص آخرين للانضمام إلى البرنامج^(٤).

٥ - النظام الهرمي: نظام يُبنى بموجبه هرم من أشخاص ينضمون بعد أشخاص آخرين انضموا قبلهم، وهؤلاء الأشخاص الذين انضموا يدفعون لمن قبلهم في الهرم مع توقع أنهم سيكونون قادرين على جمع مبالغ من أشخاص ينضمون لاحقاً^(٥).

٦ - التسويق متعدد المستويات: نظام يستفيد فيه كل مشترك في الشبكة من بعض المزايا بشرط أن يكسب عدداً آخر من المشتركين، وهكذا دواليك، ويسمى أيضاً

(١) تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس، علي حسن عبد الحميد الحلبي، الأردن، الزرقاء، دار الجنان، ص: ٤.

(٢) التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ٧، بحث مقدم لمؤتمر قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ٢٠٠٤.

(٣) **matrix marketing**

(٤) **Illegal pyramid selling schemes**, available at: [http:// www. crimes of-crimes.com/Delivered/ pyramid. htm](http://www.crimesof-crimes.com/Delivered/pyramid.htm)

(٥) **pyramid schemes, ponzi schemes and related frauds**, available at: [http:// members. impulse. net/ ~thebob/ pyramid](http://members.impulse.net/~thebob/pyramid)

بالبيع الهرمي^(١).

* رأي الباحث:

من خلال ما سبق عرضه، يظهر لنا أن التسويق الهرمي يقوم على عناصر أساسية، وهي كالآتي:

- ١ - شركة تسوق منتجا صوريا، وتبيعه بأضعاف سعره الحقيقي.
- ٢ - وعدٌ بمكافآت خيالية لمن ينضم لشبكة المسوقين.
- ٣ - لا يمكن الحصول على امتياز تسويق المنتجات إلا بعد شرائها.
- ٤ - إذا أقنع المسوق شخصاً آخر بشراء المنتج، فإن ذلك الشخص يصبح عضواً في شبكة المسوق، يصب عمله وجهده في جيب المسوق الأول. وبالتالي فيمكننا أن نعرف التسويق الهرمي (أو الشبكي) بأنه: نظام استحدثته بعض الشركات لتحقيق الأرباح، تستحق العمولة فيه على استقطاب.

* * *

* المطلب الثالث - إبراز أهمية التسويق:

لاشك أن التسويق هو نقطة الارتكاز التي يقوم عليها أي مشروع استثماري ناجح، إلا أنه قد ازدادت أهمية التسويق في الآونة الأخيرة، وذلك للأسباب التالية:

- ١ - كثرة وضخامة الإنتاج خاصة بعد الثورة الصناعية، ودخول الآلات إلى ميدان الإنتاج، مما زاد من أوج المنافسة بين المنتجين للاستحواذ على العدد الأكبر من المستهلكين، وبالتالي تصريف المنتجات وتحقيق الأرباح.

(١) Jean Calais - Droit de la - Auley, Frank Steinmetz, Paris

117, B: 2000, Dalloz, 119. Consumption, 0edition

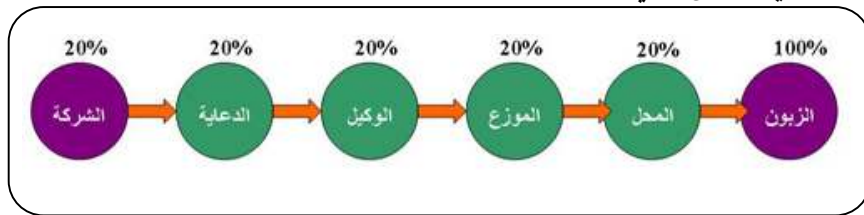
٢- تجدد وتنوع رغبات المستهلكين؛ مما تطلب إجراء دراسات للإلمام بتلك الغايات والتوجهات الجديدة في السوق للتمكن من تلبيتها وتوفير ما يلائمها من سلع أو خدمات أو منتجات، على أن الدراسات التسويقية لم تتوقف عند هذا الحد، بل اتجهت نحو محاولة إثارة رغبات المستهلك بشتى الطرق والوسائل لإغرائه باقتناء السلعة المستهدفة.

٣- يعتبر التسويق أداة الإنتاج الأولى؛ إذ إنه يسبق الإنتاج عن طريق دراسة رغبات وأذواق المستهلكين، ويصاحب الإنتاج كذلك بتأمين المواد الأولية اللازمة للإنتاج، ويكون في آخر مراحل الإنتاج عن طريق اختيار الوسائل المثلى لإيصال السلع إلى المستهلكين.

٤- البعد بين مراكز الإنتاج ومراكز الاستهلاك أعطى للتسويق أهمية قصوى في عملية الإنتاج، لإيصال المنتج إلى متناول المستهلك بأقصر طريق.

٥- يوفر التسويق فرص عمل جديدة، ويرفع من مستوى المعيشة لأفراد المجتمع.

٦- تتجاوز تكلفة التسويق أحيانا نصف المبلغ الذي يدفعه المستهلك النهائي ثمنا لسلعة ما، حيث إن أي شركة عندما تقوم بصنع أي منتج فإنه لا يكلف المصنع - في الغالب - أكثر من ٢٠٪ من سعره، ولكن الزبون يدفع في المنتج ١٠٠٪ وباقي الـ ٨٠٪ تتوزع على باقي المشاركين في عملية البيع وهذا باختصار فكرة التسويق التقليدي كما هو مبين في الشكل التالي:

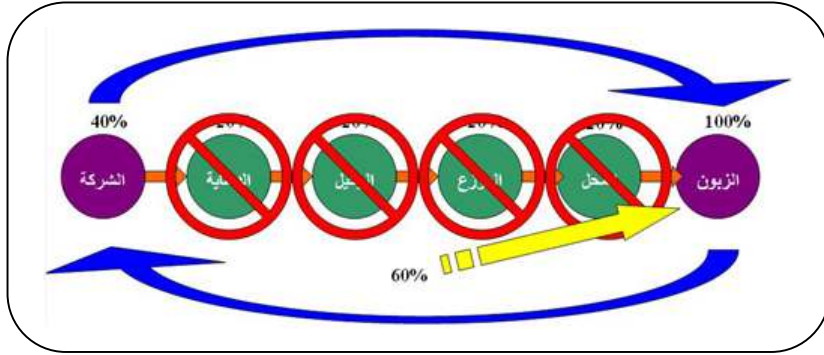


وهذه من أهم النقاط التي ارتكزت عليها شركات التسويق الهرمي، حيث تزرع

أنها حولت هذه المبالغ إلى مكافآت للمستهلكين مقابل قيامهم بتسويق منتجات الشركة، حيث إن كثيرا من الناس يسوقون لسلع أعجبوا بها دون أن يشعروا، ويقومون بعمل دعايات مجانية دون مقابل وبشكل يومي: (لمطعم معين - عطر جديد - نادي أو فريق معين... الخ)، ولذلك اعتمدت شركات التسويق الشبكي هذه الفكرة حتى تتعامل مباشرة مع المستهلك (الزبون).

وقررت أن تمنح العمال نسبة ٦٠٪ من أرباح الشركة، ومن ثم أصبحت معادلة

التسويق:



لكن الواقع أن الذي حصل على الأرباح الضخمة هم مؤسسوا تلك الشركات؛ لأنهم هم الذين باعوا المنتجات بسعر مضاعف وهم الذين يحتلون رؤوس الأهرامات المكونة لشبكات التسويق كما يأتي توضيحه.

٧ - وتوضح أهمية التسويق كذلك عند حدوث مشكلة فائض الإنتاج حيث

تستلزم أحد حلّين:

أولهما: تخفيض الطاقة الإنتاجية، وذلك بتسريح جزء من عمالة المنشأة.

ثانيهما: زيادة المبيعات لتصريف المنتجات المدخرة، وهذا بلا شك هو الحل

الأمثل في الغالب.

ولذلك فقد غير الكثير من رجال الأعمال اتجاههم من التركيز على الإنتاج إلى التركيز على التسويق، وبرز ذلك بعد الحرب العالمية الثانية، إذ صار لإدارة التسويق الهيمنة الكبرى على جميع مراحل الإنتاج، وظهرت نتيجة لذلك عدة اعتبارات جديدة أوجزها فيما يلي:

أ- ابتداء رجال الأعمال بالنظر إلى المشروع نظرة جديدة، فأيقنوا أن الوظيفة الأولى للمشروع هي تسويق السلع والمنتجات وليس إنتاجها، فنظروا إلى الإنتاج كوظيفة ثانوية تابعة للإمكانيات التسويقية.

ب- أدخلت الإدارة الحديثة في اعتبارها أن كم المنتجات وحده ليس الهدف الوحيد الذي يسعى إليه المشروع، بل إن تحقيق الأرباح يتبلور من خلال الوصول إلى أكبر رقم للمبيعات.

وبذلك تغيرت دفة المشروع من ناحية الإنتاج (تكاليف، عمليات صناعية وهندسية) إلى ناحية المستهلك، وعليه يمكننا أن نقول إن التوجهات الحديثة في الإنتاج تتجه نحو التسويق والمستهلك بالدرجة الأولى.

ج- توسع النشاط التسويقي طبقاً لمفهومه الحديث بحيث تحرك من الشركات كأحد أنشطتها إلى شركات مستقلة بذاتها.

د- ومنذ بداية التسعينيات برزت على الساحة الاقتصادية التجارة الالكترونية الرقمية، وتمكنت في فترة وجيزة من الزمن من تغيير كل معادلات التسويق، بما ينبىء على قرب تحول الممارسات التسويقية إلى الصورة الرقمية والالكترونية.

وبات هذا النوع من التسويق يلعب دوراً متميزاً وجوهرياً ومتنامياً في وظائف التسويق بشكل لم تعهده الحياة الاقتصادية من قبل، وأوضح الأمثلة على ذلك شركات التسويق الهرمي، التي غزت الحياة الاقتصادية واتسعت أنشطتها لتغطي جميع أنحاء

العالم، حتى إن عدد المشتركين في أحد هذه الشركات بلغ أكثر من ثلاث مائة ألف^(١).
ر - أصبح للتسويق فلسفته الخاصة التي يمكن تطبيقها على جميع الأعمال حتى الشخصية منها إذا أريد لها النجاح.

فالإنسان بحد ذاته يجب ألا يقوم بالأعمال إلا بعد أن يفكر مسبقاً برؤية تسويقية تحدد مدى فائدة هذا العمل نحو إشباع حاجات معينة لديه أو لدى الآخرين، وهكذا المؤسسات بجميع أنواعها، بل إن دور العبادة نفسها أصبحت تعمل بفكر تسويقي، فتقوم بدراسات مسبقة عن حاجات ورغبات جمهورها لتجذب أكبر عدد من المصلين في التوقيت المناسب^{(٢)(٣)}.

📌 [٢١] التعليق
يوجد قوس فتح

(١) التكيف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ١٦، وقد ذكر بعض الباحثين أن شركة بنزاس استقطبت أكثر من ٣١٥٠٠٠ مشترك في أكثر من مائة دولة، وذلك وفق إحصائية شهر ديسمبر لعام ٢٠٠٣م، انظر: التجارة الالكترونية، دراسة خاصة عن بنزاس، ذيب موسى ناصيف، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية الشريعة السادس قضايا، مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الأهلية، ٢٠٠٤م، الأردن، ص: ١٢.

(٢) الخدمات العامة بالمفهوم التسويقي الحديث، نيازي عبد اللطيف النجار، ص: ٧١، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال مقدمة لجامعة الأزهر لسنة: ١٩٨٢م.

(٣) من صور التسويق المعاصرة تسويق الفكر والثقافة، وهذا النوع من التسويق تمارسه الدول الغربية لتحويل الدول النامية إلى سوق للمنتجات الثقافية الغربية (القيم والعادات والسلوكيات، وأساليب الفهم والفكر والتحليل والتفسير ورؤية العالم)، و سوق للمنتجات الاقتصادية أيضاً، مما يشكل بعد ذلك القاعدة التي تقوي في أبناء شعوب تلك المنطقة الانتماء الفكري للغرب بكل نظمه وأيدلوجياته ومبادئه، ووسيلتهم المثلى لتحقيق هذا الهدف هو وسائل الإعلام والاتصال، والواقع أن السيطرة الغربية على المعلومات والتكنولوجيا والبرامج الأخرى في مجالات الاتصال تؤدي إلى تزايد القدرة على السيطرة على أذواق الناس وفكرهم وسلوكهم الاستهلاكي، والتكنولوجيا المتقدمة تعني مزيداً من القدرة على إيصال الرسائل إلى دول أكثر وجمهور أكبر، =

ومن خلال ما سبق يظهر جليا أن التسويق بات يعد نقطة الارتكاز في أي عمل ناجح، ربحي أو غير ربحي، حتى الأعمال الشخصية تتطلب دراسات تسويقية لضمان نجاحها، وهذا ما يستدعي من أصحاب الفكر والخبرة المشاركة في إثراء هذا الحقل الذي غفل عنه كثير من المسلمين اليوم، سواء أكان بالبحث أو الإضافة والتجديد والتأصيل.

* المطلب الرابع - نشأة وظهور التسويق الهرمي (الشبكي):

ظهرت البذرة الأولى للتسويق الهرمي على يد مهاجر إيطالي اسمه (تشارلز بونزي)^(١)، وذلك في الولايات المتحدة جنوبي بوسطن، عام ١٩٢٠م، حيث وعد من ينضم إليه من أفراد المجتمع الأمريكي بأن يمنحهم أرباحا مقدارها ٥٠٪، وذلك خلال مدة تتراوح فيما بين ٤٥ يوما، أو فائدة ربح بنسبة ١٠٠٪ خلال ٩٠ يوما، وقد برّر هذه النسبة العالية من الربح بأنه يربح فعليا أرباحاً تقدر ب ٤٠٠٪، وذلك من خلال المتاجرة بالقسائم البريدية.

= ويشكل أكبر إغراء وجاذبية، وبالتالي تعني فتح أسواق أوسع أمام القيم وأمام السلع الغربية في آن واحد، وكل هذا يعني مزيدا من السيطرة الاقتصادية والفكرية والثقافية، فالغرب هو الذي يسيطر على الأجهزة والمعدات المتصلة بالاتصالات، وهو المسيطر على صناعة الرسائل والمواد الاتصالية، وهو الذي يسيطر على صناعة الأخبار والأنباء كذلك، ومن ثم يوظفها بما يخدم أهدافه، ومن نافلة القول أن أشير إلى أن أهم وكالات الأنباء العالمية هي وكالات غربية، يكون بعضها ذو أصول يهودية، واغلب الدول النامية لا تملك برامج ومواد وطنية، تمكنها من ترسيخ قيمها وعاداتها ومبادئها، بل تستعيز عن ذلك باستيراد البرامج والأفلام... من الغرب، فتكون بذلك ساهمت في تعزيز تلك الثقافة المستوردة على حساب زحرة ثوابتها ومبادئها، وعاداتها وتقاليدها

(١) Sharles Ponzi.

وقد أنشئت هذه القسائم بموجب المعاهدة البريدية الشاملة لتمكين الشخص في بلد معين من أن يدفع مقدماً قيمة أجور البريد المسترجعة مرة واحدة، وبموجب رسالة ترسل من دولة لأخرى.

وبسبب الحرب العالمية الأولى حصل تقلب في أسعار العملة، وسبب ذلك فرقا بين كلفة الشراء في الدول المختلفة، فاستغل بونزي هذه الفروق ليكسب بضع سنتات من كل كوبون.

وعلى الرغم من صحة هذا التوجه إلا أن بونزي كان يعلم تمام العلم أن هذا النظام لن ينجح في التطبيق الفعلي بسب قيود الاستيراد، وحتى لو كتب له النجاح ابتداء فلن يستطيع أن يغطي تلك الأرباح الهائلة التي وعد المستثمرين بها^(١).

ولقد بادر بونزي إلى دفع ٥٠٪ من الأرباح للمستثمرين الأوائل، مما أضفى عليه قدراً كبيراً من المصداقية دفعت الناس إلى التهافت على شركته من شتى أنحاء القطر الأمريكي^(٢).

وفي الوقت الذي كانت أعداد المساهمين معه تتضاعف، قام بونزي بإيقاف شراء الكوبونات البريدية، واتجه إلى بناء مصالح خاصة له، فانكشف رصيده المالي أمام البنوك التي كان يتعامل معها، مما حدا بها إلى إيقاف صرف شيكات الأرباح التي يقوم بالتوقيع عليها، فترتب عليه ديون مقدارها ٦ ملايين دولار أمريكي - وهذا مبلغ ضخم جدا وقتذاك - ومن ثم تم القبض عليه ووجهت له تهمة التغرير والاحتيال، وحكم عليه

(١) (بيل اي برانسكيوم، بونزي سكيم، بحث متاح على شبكة الانترنت)

Bill E. Branscum Ponzi Schemes ,available at <http://fraudsandscams.com/pyramid.htm>.

(٢) المرجع السابق نفسه

بالسجن لمدة ١٠ سنوات^(١).

يتضح لنا من ذلك أن نظام بونزي نظام هرمي غير قانوني، لا توجد فيه سلعة حقيقية، يتم فيه دفع نسبة من أموال المشاركين الجدد كجزء من أرباح المشاركين القدامى، ويسقط هذا النظام عندما يتوقف هذا الهرم عن النمو والتكاثر، فيظهر مستحقين للأرباح دون تولد أرباح جديدة.

كانت هذه هي الصورة الأقدم والأشهر للتسويق الهرمي، ثم توالى بعدها القصص المثيرة والصور المتنوعة والأشكال المتعددة لأهرامات الوهم، وكلما كانت القوانين الغربية تتجه إلى تضيق الخناق على هذه المعاملة، كان أرباب الحيل والخداع ممن يقفون وراءها يبتدعون حيلاً جديدة لتجاوز تلك القوانين، واستغلال ثغراتها، وسيشير الباحث في المطلب التالي إلى أبرز تلك الصور ليتمكن القارئ من تصور حقيقة هذه السلاسل غير المنتهية من الأوهام عملياً.

ومن الجدير بالذكر أنه قد ازداد عدد الشركات التي تستخدم نظام التسويق الشبكي على الانترنت لتربو على ٣٠ ألف شركة حسب إحصائية نشرت عام ٢٠٠٤م^(٢)، إلا أن كثيراً من هذه الشركات بدأت تنهال عليها الملاحقات القضائية، وبدأت تحد من تحركاتها الإجراءات الحكومية. ووفرت عولمة الاقتصاد، والنظام العالمي الجديد أسواقاً جديدة للأنظمة الهرمية، وضمنت لها انتشاراً واسعاً وأرضاً خصبة في اقتصاديات السوق الجديدة.

(١) (بيل اي برانسكيوم، بونزي سكييم، بحث متاح على شبكة الانترنت)

Bill E. Branscum Ponzi Schemes ,available at <http://fraudsandscams.com/pyramid.htm>.

(٢) انظر: السمسرة الهرمية، المحاميد، ص: ٥.

ولقد حفز ظهور التجارة الالكترونية محترفي الخداع إلى التحرك لاستهداف الضحايا في أنحاء المعمورة.

وقامت هذه الشركات بغزو البلاد العربية من خلال الانتشار العالمي لشبكة الانترنت، لكن تواجدتها الفعلي في المنطقة العربية ظهر عام ٢٠٠١م، وذلك من خلال بعض من استهوتهم هذه الفكرة، حيث أسست أولى شركات التسويق الهرمي، وهي شركة (بزناس دوت كوم)، على يد كل من: عمران خان وزماني أحمد، ونور المحمود. وتظهر إحصائية نشرتها هذه الشركة عام ٢٠٠٣م، أنها تمكنت من استقطاب ٣١٥٠٠٠ مشترك من أكثر من مائة دولة، وحققت من خلالها أرباحاً طائلة^(١).

ومن بعدها أخذت بعض الشركات الأخرى تستخدم فكرة التسويق الهرمي لتسويق منتجاتها كبيع الاسطوانات أو الأشرطة الدعوية أو تقديم الخدمات الالكترونية، كشركة هبة الجزيرة وشركة نور للإنتاج الفني وشركة جدارة دوت كوم، وغيرها من الشركات التي سرعان ما جوبهت بفتاوى شرعية تحرم عملها، فاختمت بعضها، وتوقف الآخر عن تبني فكرة الأنظمة الهرمية.

ثم تلا ذلك ظهور شركات أخرى من أبرزهما شركتا (دي. اكس. إن)، و(كويست نت)^(٢)، ولع نجمهما في سماء التسويق الهرمي، وأخذ المروجون لها يؤكدون على أن آلية العمل في هاتين الشركتين تغاير مثلتهما من الأنظمة الهرمية؛ لوجود سلعة حقيقية... الخ، ولا تزال أفرع هاتين الشركتين تمارس نشاطها في كثير من الدول العربية وغيرها إلى الآن.

* * *

(١) التجارة الالكترونية (دراسة خاصة عن بزناس)، ذيب موسى ناصيف، ص: ١٢.

(٢) (QUEST. NET) - (DXN).

المبحث الثاني

آلية عمل التسويق الهرمي، وخصائصه

* المطلب الأول - آلية عمل التسويق الهرمي (مثال تطبيقي: شركة بزناس دوت كوم):
الفكرة الأساسية للتسويق الهرمي هي استغلال كل فرد لخدمة أغراض الشركة وزيادة مبيعاتها، وتبدأ هذه العملية بترغيب المستهلكين في شراء السلع أو المنتجات المستهدفة مع وعدهم بالحصول على الأرباح الهائلة والعمولات الكبيرة.
وتختلف هذه السلعة من شركة لأخرى، ففي شركة (بزناس دوت كوم) يتكون المنتج من حزمة من الخدمات الالكترونية، وهي عبارة عن:

- مواقع على الانترنت بمساحة ١٠ ميغابايت.

- مناهج تعليمية للكمبيوتر والانترنت.

- بريد الكتروني بمساحة ٢٥ ميغابايت.

- بطاقة الخصومات والمزايا.

يستفيد المشترك من كل هذه المزايا الخمسة المذكورة مقابل ٩٩ / دولارا أمريكيا بالإضافة إلى بعض المكافآت والفوائد التي ينص عليها نظام الشركة الآخر.

كل هذه الوعود والإغراءات تدفع المستهلك قسرا إلى بناء قصور عاليات من الأوهام والأحلام بالثراء العاجل، وتتضخم هذه الأمانى عندما يعرض على العميل المستقطب نظام العمولات، حيث تمنح الشركة العميل عمولة مقدارها ٥٥ دولارا إذا استطاع أن يقنع تسعة أفراد بشراء منتج الشركة، وهكذا تتضاعف العمولات وفق نظام حسابي محدد على قدر من يشترك في الشركة من خلال هذا العميل.

وتختلف هذه العمولات وطريقة حسابها، وشروط الحصول عليها من شركة لأخرى، وهذا الاختلاف لا يضر إذ إن الفكرة الجوهرية واحدة، فكل عضو يدفع لكي

يحصل على مبلغ ممن يليه، وكل طبقة من المشتركين يجب أن تليها طبقة أكبر منها ليتمكن جمع العمولات أو «الهبات» الموعودة، وكما هو واضح في الجدول أدناه؛ فإنَّ هذه العمولات تصل نظريا إلى مبالغ باهظة يسيل لها لعاب ذوي الأحلام والأوهام من الناس.

- جدول رقم (١).

بيان توضيحي لآلية منح المكافآت في شركة بزناس^(١).

الشهر	الأعضاء	مجموع الأعضاء	العمولة بالدولار	كيفية حساب العمولات
١	٢	٢
٣	٨	١٤	٥٥	١×٥٥
٤	١٦	٣٠	١١٠	٢×٥٥
٨	٢٥٦	٥١٠	١٥٤٠	٢٨×٥٥
١٠	١٠٢٤	٢٠٤٦	٦٢٧٠	١١٤×٥٥
١٢	٤٠٩٦	٨١٩٠	٢٥٠٢٥	٤٥٥×٥٥
١٨	٢٦٢١٤٤	٥٢٤٢٨٦	١٦٠٢٠٤٠	٢٩١٢٨×٥٥
٢٤	١٦٧٧٧٢١٦	٣٣٥٥٤٤٣٠	١٠٢٥٢٧٤٨٠	١٨٦٤١٣٦×٥٥
٣٠	١٠٧٣٧٤١٨٢٤	٢١٤٧٤٨٣٦٠٤٦	٦٥٦١٧٥٥٦٤٠	١١٩٣٠٤٦٤٨×٥٥

ملاحظات حول الجدول:

أ- تفترض الشركة وفق هذا الجدول تضاعف عدد من ينضم إلى الشبكة

(١) هذا الجدول ورد في مقال حول حكم التعامل مع شركة بزناس دوت كوم للدكتور سامي السويلم، والمقال منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/](http://www.islamtoday.net/)

شهرياً، بمعنى أنه ينضم إلى كل شخص شخصان شهرياً.

ب - يشترط أن يكون العملاء المستقطبون متقاربي العدد من كلا الجهتين، كأن ينضم ثلاثة عملاء من اليمين وستة من اليسار، أو ٤ من اليمين و ٥ من اليسار، وهكذا...، فلو كان الأشخاص المستقطبون من جهة واحدة فإن المشترك لا يستحق شيئاً من هذه العمولات المتراكمة شيئاً، وإنما يمنح ٥ دولارات عن كل شخص جديد يتم استقطابه فحسب.

ج - العمولة لا تدفع إلا بعد أن يبلغ عدد المنضمين لشبكة التسوق إلى تسعة أشخاص، وهذا يعني ثلاثة مستويات، أي أنه لا يحصل العميل على أي عمولة قبل مضي ثلاثة أشهر^(١).

د - يسمى كل تسعة أشخاص في التسلسل الهرمي درجة^(٢).

س - يتم صرف العمولة مقابل كل تسعة أشخاص (درجة).

ش - تصل العمولة إلى \$ ٢٥٠٠٠ مع نهاية السنة الأولى، ويستمر المبلغ في

(١) لمزيد من الإيضاح حول آلية عمل هذه الشركة، انظر: فتوى في حكم التعامل مع شركة بزناس كوم للدكتور سامي السويلم منشور على الانترنت موقع: <http://www.islamtoday.net/fatawa/question/14706.htm>، وانظر كذلك بحث التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ٧، كذلك، السمسرة الهرمية، شويش المحاميد، ص: ٤، وانظر: التجارة الالكترونية، علي محمد أبو العز، ص: ٢٦٦ - ٢٦٨، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٨ - ٢٠٠٨، وانظر مقالة للدكتور رفيق يونس المصري بعنوان التسويق بعمولة شبكية أو هرمية، هل يجوز؟ مرجع سابق، وانظر: بحث التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي، إبراهيم احمد الشيخ الضير، ص: ٣، وهو منشور على شبكة الانترنت في موقع صيد الفوائد:

<http://www.saaid.net/fatwa/f41.htm>

(٢) (step).

التضاعف شهريا، وهنا يكمن الإغراء الكبير، فمقابل مبلغ لا يزيد على ١٠٠ \$ يربح المشترك ما يزيد عن ٢٥٠٠٠ \$ في السنة الأولى.

وتبلغ عمولته مليون ونصف في منتصف السنة الثانية (الشهر الثامن عشر)، ويتجاوز في السنة الثانية (الشهر الرابع والعشرون) مائة مليون دولار شهريا!! ولقد نظرت في أحد البرامج الإعلانية التي تُستخدم للترويج للشركة فلفت انتباهي أمران:

١ - الحِرْفِيَّةُ الفنية العالية لهذه البرامج التي تعتمد ولا شك على دراسات نفسية للمستهلك ومحاولة برمجته وتأهيله ليكون جنودا من جنود الشركة.

٢ - تركيز هذه الإعلانات والدعايات على كلمة الحلم؛ فتبدأ إحدى إعلانات شركة (دي. اكس. إن) بعبارة من صوت عذب رخيم لامرأة كأنها تهمس في أذن المشاهد أو المستمع؛ فتقول: الأحلام أحيانا قد تكون صعبة الوصول... لكن عليك بالاستمرار... إن كنت تؤمن بحلمك أو كنت تؤمن بذاتك فاعلم بأنك ستجعل الحلم حقيقة...

ولا يخفى على ذي عينين أن وتر الأحلام وما يتعلق بها من أوهام هو أعظم وتر يمكن التأثير من خلاله على كثير من العوام، لأن حلم الإنسان هو رغبة حقيقية قوية تكمن في أعماقه يرنو إلى تحقيقها في أقرب فرصة سانحة.

فإثارة هذا الأمر في نفسه يدعو تخيلته ولاشك إلى التصور أو التوهم بإمكانية تحقيق الأحلام المرجوة من خلال المساهمة في هذه الشركة، وبذل أقصى جهد للترويج لها، لكن الواقع خلاف ذلك؛ إذ إن أعظم مستفيد من هذا الجهد هم أصحاب هذه الشركة وتبقى النسبة العظمى من المساهمين فيها غارقة في بحار الأحلام والأوهام والأمانى التي لا تتحقق على أرض الواقع.

* المطلب الثاني - خصائص التسويق الهرمي:

لقد برزت في كتابات كثير من الباحثين الإشارة إلى التفريق بين التسويق الشبكي والأنظمة الهرمية من حيث الخصائص، إلا أن الباحث لم يلتفت إلى هذه الاتجاهات لضعف الركائز التي اعتمدت عليها في التفريق بين الصورتين، حيث إن الفكرة الجوهرية للنظامين واحدة، والاختلافات المزعومة بينهما أضعف من أن تنتج حكماً فقهيًا مختلفًا، ولذلك رأى الباحث أن خصائص كل من التسويق الهرمي والتسويق الشبكي واحدة، وفيما يلي نذكر أهمها:

- ١ - لا يمكن الانضمام إلى شبكة المسوقين إلا بعد دفع مبلغ مالي (قيمة المنتج أو قسط الاشتراك والحصول على العضوية).
- ٢ - تدفع العمولات مقابل استقطاب عناصر جديدة للشركة، وتحسب هذه العمولات بطرق تراكمية هرمية.
- ٣ - يحصد رأس الهرم (الشبكة) مجمل الأرباح، ولا يبقى للطبقات الدنيا من الهرم إلا الفتات.
- ٤ - تدفع غالب العمولات من اشتراكات العناصر المستجدة.
- ٥ - عاقبة كلا النوعين إلى السقوط، لأن نمو الهرم سيصطدم بأحد احتمالين: الأول: عدم قدرة المساهمين في الطبقات الدنيا على استقطاب عناصر جديدة. الثاني: لو فرضنا إمكانية نجاح أصحاب الطبقات الدنيا في الاشتراك فهذا يعني أنه خلال سنتين سيصل أعداد المشتركين إلى ما يزيد عن عدد سكان الكرة الأرضية.
- ٦ - مع الوقت يشكل المشاركون هرمًا؛ لأن طبقة المشاركين الجدد أكبر عددًا من السابقين، ويشكلون القاعدة.

٧ - الأنظمة الهرمية كالخرباء، دائمة التخفي والتلون بقصد التهرب من ملاحظة القوانين لها، ولتلائم الضحايا، ولتتمكن من خداع أكبر عدد ممكن منهم^(١).
 هذه هي أبرز الخصائص المشتركة بين الأنظمة الهرمية والتسويق الشبكي، إلا أن ثمة فرقا بين الصورتين ألا وهو وجود السلعة، حيث إن التسويق الشبكي يحتوي على سلعة بخلاف التسويق الهرمي، إلا أن للباحث عدة ملاحظات على هذه النقطة، وهي:

١ - أن المتأمل ليلحظ أن هذه المنتجات التي تستثمر فيها أكثر هذه الشركات إنما هي عبارة عن ستار تتخفى وراءه لتستغل ثغرة قانونية في النظم التشريعية، حيث لا تجد لهذه السلعة أو الخدمة أي أثر متميز أو قيمة حقيقية في السوق الاستهلاكية.
 ويتأكد هذا المعنى إذا قارنا قيمة السلعة والفوائد التي تدرها بالأرباح التي يجنيها الفرد من التسويق، لاشك أن هناك بونا شاسعا وفرقا واسعا بين الأرباح المزعومة وبين الفوائد المرجوة من السلعة، وهذا يؤكد لنا أن المراد من هذه العملية هو تلك الأرباح الخيالية.

(١) **Pyramid Schemes**, Debra A. Valentine (General Counsel), Prepared Statement for the U. S Federal Trade Commission, Presented at the international monetary funds seminar on current legal issues affecting central banks Washington D. C May ١٣ , ١٩٩٨ , available at <http://pyramid.schemes.www.ftc.gov/speeches/other/dvimf١٦.shtm> , at http://members_ponzi.schemes.and.related.frauds , available , Illegal pyramid selling . impulse.net/~thebob/Pyramid.html _ Crimes/ Delivered/ /_of_.schemes , available at: <http://www.crimespyramid.htm>

- استغلال هذه الشركات وجود المنتج لتجني الأرباح الطائلة، حيث يشترط على المسوق شراء منتجات الشركة بشكل دوري (شهري)، وغالبا ما يكون بسعر أكبر من سعر مثيلاتها في السوق، وهذا ما يعرف في اصطلاح الاقتصاديين بتحميل المخزون، ويقصد به: أن نظام الشركة يجبر العملاء على شراء منتجات أكثر مما يستطيع ذلك العميل بيعه، وبأسعار متضخمه، وهذا يعني أن الأشخاص في أعلى الهرم سيحصلون على أرباح كبيرة في حين أن عدداً قليلا من السلع قد تحرك إلى السوق.

٢٣ - النقص في البيع بالتجزئة: وهذا أيضا علم أحمر ينبئ عن فساد هذا النظام، حيث إن السلع تباع فقط بين العملاء داخل الهرم، أو للأشخاص الجدد المنضمين إلى الهرم، وليس للجمهور الخارجي، وهذا مناقض لدعاوي هذه الشركات من أن منتجاتها تباع مثل الكيك الساخن^(١).

٤ - لا تسمح غالب هذه الشركات بإعادة المنتجات التي لم يتم بيعها.

* * *

* المطلب الثالث - وجهة نظر القائلين بالتفريق بين النظامين الهرمي والشبكي:

سبق معنا الإشارة إلى بروز اتجاه لدى القانونيين والاقتصاديين في الغرب يرى التفريق بين نوعي التسويق، الهرمي والشبكي، وذكر الباحث أن أبرز الفروق بين النظامين هو وجود السلعة في التسويق الشبكي؛ فالأنظمة الهرمية عبارة عن تراكم لأموال المشترين في النظام، ويأخذ المتقدم أرباحه من انضمام المتأخر، وهكذا، فلا وجود للسلعة.

Pyramid Schemes , Debra A. Valentine (General Counsel) , Prepared (١)

.Statement for the U. S Federal Trade Commission

أما التسويق متعدد الطبقات فإنه يشتمل على سلعة حقيقية، يتحقق الربح ببيعها، وفيما يلي أشير إلى فروق أخرى يختلف بها التسويق الهرمي عن التسويق الشبكي من وجهة نظر أصحاب هذا الاتجاه^(١):

١ - من حيث الشكل:

- التسويق متعدد الطبقات عبارة عن شبكات هندسية تحت كل شخص، ولذا يسمى التسويق الشبكي.

- التسويق الهرمي يوجد فيه شخص في أعلى الهرم وعدة أشخاص تحته.

ويرى الباحث أنه لا فرق جوهري بين أن يكون النظام عبارة عن هرم برأس واحد، وبين أن يكون هناك عدة أهرامات بعدة رؤوس، وذلك لعدة أسباب:

أ- أن جوهر التسلسل هو توالي الطبقات سواء تعددت الرؤوس في الهرم أم كان هناك رأس واحد في قمة الهرم، فما الفرق بين الأمرين إذا كانت النتيجة واحدة؟ حيث إن من في القمة يحوزون كل الأرباح أو جلها، بينما يبقى فتات الفتات للطبقات التي تليها، حتى يصل الأمر إلى الطبقات الأخيرة التي لا تحصل على أي أرباح تذكر، في حين أن هذه الطبقات تشكل القاعدة العريضة من المساهمين في الشركة.

ب- أن الخلل الأكبر في هذه العملية هو استحواذ الموزع على ثمرة جهود من استقطبهم، فتراه يأخذ العمولة نتيجة استقطاب من استقطب من استقطبهم... سلسلة طويلة قد تبلغ العشرات أو المئات، بينما لا يحصل المباشر للجهد من تلك الثمرة إلا

(١) هذه الفروق مستقاة من مقالة منشورة على الانترنت، على الرابط التالي: [http:// www. shbaka. com/ vb/ t26043. html](http://www.shbaka.com/vb/t26043.html)

وقد رمز الكاتب لنفسه باسم (سكاي)، وهذه

المقالة موجودة في العديد من المنتديات على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت)

على فتات الفتات، وهذه العلة مطردة في صورتين^(١).

ج - ومن الجدير بالإشارة أن كثيراً من صور التسويق متعدد الطبقات إنما تبدأ من خلال شخص واحد، يتبنى عدة أسماء مستعارة، ليستدرج من خلالها الحاملين بالثروة الطائلة.

٢ - من حيث المنتجات:

الشبكي: يجب أن يوجد فيه منتج حقيقي (سلعة أو خدمة).
الهرمي: ليس فيه منتجات أو خدمات، بل غالبها عبارة عن مشاركات مالية.
قلت: هذا الزعم مناقض للواقع إذ إن أكثر الشركات التي تُصنّف تحت مسمى التسويق الهرمي قد قامت بتقديم خدمات أو بيع سلع مقابل انضمام المساهم إلى الشركة. ومن أمثلة ذلك شركة بزناس، ولم يضاف ذلك عليها المشروعية، وعلى فرض وجود منتجات حقيقية فإن ذلك لا يعني سلامة هذه المعاملة من كل أسباب الخلل^(٢).

٣ - من حيث المدة:

الشبكي: غير محددة، وكل مستوى يبدأ كما بدأه الذين سبقوه.
الهرمي: غير مستمرة، وتتوقف بعد فترة.
قلت: إن الواقع لا يصدق ذلك، بل إن كلا النوعين لم يستمر إلا لفترة محدودة، وإن لم يسقط ويتلاشى بنفسه فإن الإدارات الحكومية المعنية تقوم بإيقاف نشاط الشركة، كما أوقفت السلطات السورية شركة (كويست. نت)، بالرغم من أنها تُصنّف ضمن

(١) قارن بين ذلك وبين قول النبي ﷺ فيما أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ عَنْ أَبِي الزُّبَيْرِ عَنْ جَابِرٍ مَرْفُوعاً: «لَوْ بَعْتَ مِنْ أَخِيكَ ثَمراً فَأَصَابَهُ جَائِحَةٌ، فَلَا يَجِلُّ لَكَ أَنْ تَأْخُذَ مِنْهُ شَيْئاً، بِمِ تَأْخُذُ مَالِ أَخِيكَ بِعَيْرِ حَقِّ»
برقم (٣٩٧٥)، باب: وضع الجوائح، من كتاب المساقاة، ص: ٦٨١.

(٢) انظر بيان الحكم الشرعي في الفصل الثاني من هذا الباب.

شركات التسويق الشبكي.

٤ - من حيث آلية حساب العمولات:

الشبكي: من خلال عدد المنتجات المباعة في كل مستوى، ولها قانون حسابي واضح يعتمد على نظام متعدد الآباء.

الهرمي: يعتمد على عدد الأشخاص المشاركين بالشبكة، وتعتمد على التشويش والغموض.

قلت: وهذا من أعجب الدعاوي وأبعدها عن الصواب، ويكفي القارئ أن يطلع على نظام حساب العمولات في شركة (دي. إكس. إن) أو غيرها من شركات التسويق الشبكي ليتبين له مدى صعوبة فهم هذه الآلية على غير المتخصصين في مجال الحسابات، لشدة تعقيدها وتشعبها.

٥ - من حيث القبول:

الشبكي: مقبول دولياً وموثق بالأمم المتحدة.

الهرمي: محرم دولياً وشرعياً، ولا يعتمد على حقوق الملكية.

قلت: هذا الكلام محل نظر إذ إن الملاحظات القضائية تطال الشركات التي تعمل بنظام التسويق الشبكي كذلك، أما من جهة الشرع فإن كلا النوعين يشتركان في علة التحريم، ولعل القوانين تنبه إلى ذلك في المستقبل بعد أن تكثر القضايا المتعلقة بهذا النوع من التسويق.

٦ - من حيث الربح:

الشبكي: معادلة الربح ثابتة.

الهرمي: تعتمد على عدد معين يجب أن تحققه للوصول إلى الأرباح.

قلت: معادلة الربح في النوعين تقوم على أساس واحد، وهو أن يدفع العميل مبالغ من المال بشكل دوري ليحصل على عضوية الشركة ومن ثم يسترد هذه المبالغ من المكافآت التي تمنحها له الشركة جراء جهوده في إقناع الآخرين للانضمام إلى الشركة، وبذلك يكون شبكته؛ فيجني أرباحه من جهودهم وجهود من يستقطبونهم

٧- من حيث شرط الانضمام للبرنامج:

الشبكي: شراء لمرة واحدة للتأهل شرط من شروط الاشتراك.

الهرمي: في كل مرحلة اشتراك للتأهل وبعضها لا يشترط شراء منتج.

قلت: هذا الكلام غير مطابق للواقع، وأوضح دليل على ذلك هو نظام شركة (دي. إكس. إن)، وهي تعد من أنظمة التسويق الشبكي، وبالرغم من ذلك يشترط دفع ٣٠٠ درهم شهريا ليتأهل العضو للحصول على العضوية والمكافآت.

٨- من حيث معلومات الشركة الخاصة بها:

الشبكي: واضحة وجلية للمشارك - وأكبر دليل توثيقها في الأمم المتحدة - تحت نظام التسويق الشبكي.

الهرمي: عادة تكون غامضة وغير واضحة ولا تعطي معلوماتها بصورة جلية.

قلت: عند التأمل في كلا النظامين يتضح أنه يسلك ذات المسلك، وعلى سبيل المثال يمكن مقارنة ذلك بشركة بناس، ونظامها وشروطها وموقفها القانوني في مركزها العربي في دولة الإمارات، فكل ذلك يتميز بالوضوح والالتزام بالقوانين المعمول بها، وهي من شركات التسويق الهرمي - على حد زعمكم -^(١)، لكن الغموض يرد في لب

(١) يعتمد المدافعون عن شركات التسويق الشبكي الحديثة التي لم تسقط بعد إلى وصف شركة بناس على أنها من شركات التسويق الهرمي انظر: موقع التعليم المفتوح على الرابط التالي <http://www.oldamasc.com/vb/oldamasc/> ٢٩٨٨٥٩، وذلك حتى يربط =

عمل الشركة وهو آلية الحصول على العمولات والمكافآت.

٩ - من حيث التوصيل للمنتج:

الشبكي: ضمان توصيل المنتج من الشركة للزبون بواسطة (دي. إتش. ال)^(١)
 الهرمي: عدم الضمان لوصول المنتج.
 قلت: على فرض صحة هذا الزعم، فلا أثر لهذا الفرق في الحكم الشرعي أو
 النظر القانوني.

١٠ - من حيث الاشتراك:

الشبكي: يسمح بتعدد الاشتراكات للشخص الواحد. الهرمي: لا يسمح الاشتراك
 إلا لأشخاص جدد قلت: هذا الفرق لا يؤثر، بل على العكس فإن تعدد الاشتراكات
 للشخص الواحد يعني المزيد من استنزاف ثروته وأمواله، فلو كانت هذه مزية لكانت

= القارئ فشل هذه الشركة وسقوطها وبين كونها من شركات التسويق الهرمي، علماً بأن شركة
 بناس قامت في الأساس على تقديم خدمات ومنتجات إلكترونية مفيدة في كثير من الأحيان،
 ومن المتعارف عليه أن الخدمات أو المنتجات الإلكترونية تباع كما تباع السلع الأخرى، فهي
 على هذا الاعتبار من شركات التسويق الشبكي حسب وجهة نظر القائمين بالتفريق بين
 التسويق الهرمي والتسويق الشبكي، إلا أن هذه من المغالطات التي يرددها بعض المشرفين على
 منتديات بعض شركات التسويق الشبكي الجديدة ليعبدوها عنهم كل الفتاوى والانتقادات
 والتحذيرات التي صدرت بشأن شركة بناس وهي من أولى شركات التسويق الشبكي، وقد
 ورد في فتوى مجمع الفقه الإسلامي بالسودان ما نصه: «إن الاشتراك في شركة بناس
 وما يشابهها من شركات التسويق الشبكي لا يجوز شرعاً لأنه قمار» انظر نص الفتوى منشورة
 في كتاب: تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بناس لعلي حسن، ص: ٣١، والمقصود هو
 بيان المغالطات التي يقع فيها كتاب المقالات التي تناصر الشركات الحديثة من شركات التسويق
 الهرمي أو الشبكي

(١) (DHL).

للتسويق الهرمي وليس للتسويق الشبكي.

١١ - أمثلة على كل نوع:

التسويق الشبكي: شركة (كويست. نت) التسويق الهرمي: شركة (بزناس)^(١)،
وشركة البحث عن الذهب وعدة شركات، وجميعها أغلقت أو اختفت.

قلت: وكذلك الحال بالنسبة لشركة (كويست. نت)، فقد أوقفت وزارة الاقتصاد
السورية عملها لمخالفتها للتصريح الممنوح لها، كما سبق أن اشرنا.

هذه جملة من الفروق بين النظامين كما يذكر من يتبنى هذا الاتجاه، وقد بينا
بوضوح أن هذه الفروق المزعومة بين النظامين هي فروق غير واقعية، أو غير مؤثرة،
والغالب أن مثل هذه الكتابات التي تنشر في المنتديات والمواقع الالكترونية هي من
نسج بعض المتسبين إلى هذه الشركات أو الموظفين بها أو المسؤولين عنها، وعلى كل
فإننا قد أشرنا بوضوح إلى حقيقة هذه الفروق، وبيننا أن الفرق الواقعي الوحيد بين
هاتين الصورتين هو وجود المنتج.

وقد أكد الباحث على أن وجود المنتج - سواء كان خدمة أو سلعة - لا يكفي
ليضفي على هذه المعاملة الصبغة الشرعية، وسيأتي مزيد من التوضيح لهذه القضية عند
الإشارة إلى الجانب الشرعي منها.

* * *

(١) انظر الهامش في الصفحة السابقة

الفصل الثاني مذاهب الفقهاء في التسويق الشبكي

لقد تعددت أقوال الفقهاء المعاصرين في هذه النازلة تبعا لاختلاف نظرهم في تكييفها الشرعي، فرأى بعضهم إلحاقها بالسمسرة، وبنى على ذلك جواز هذه المعاملة إذا خلت من المحظورات الشرعية، وقيد بعضهم الجواز ببعض الشروط، فيما رأى آخرون بطلانها لما تشتمل عليه من محذورات شرعية تتضح عند التدقيق في حقيقة هذه المعاملة، وهذا ما سنوضحه في المبحثين التاليين:

* * *

المبحث الأول

ذكر أقوال الفقهاء في حكم التسويق الشبكي وأدلتهم

سنشير في هذا المقام إلى المذهبين البارزين في هذه القضية، ألا وهو مذهب القائلين بالجواز، ومذهب القائلين بالتحريم.

* **المطلب الأول - مذهب القائلين بجواز التسويق الشبكي** (١)(٢):

من مال إلى هذا القول لجنة الفتوى بالأزهر، حيث ألحقت هذه المعاملة بالسمسرة،

(١) يلاحظ ان اكثر هذه الفتاوى منقولة من مصادر مختلفة لان اصحابها ليس لهم ابحاث خاصة بهذه القضية.

(٢) للاستزادة من هذا الموضوع راجع: مقالة للأستاذ إبراهيم الكلثم في موقع الإسلام اليوم على شبكة المعلومات العالمية: . <http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow>

وجاء في نص الفتوى: «إن ما تقوم به الشركة من وساطة بين المنتج والمستهلك لترويج السلعة يدخل في باب السمسرة، والسمسرة كما يقول الفقهاء جميعاً إذا لم تقم على غش أو تدليس أو ظلم أو خيانة يكون ما يأخذه الواسط والسمسار حلال لا شبهة فيه»^(١).

وقد أجازت دار الإفتاء المصرية بعض صور هذه المعاملة في فتوى لها منشورة على موقع دار الإفتاء المصرية على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت) بتاريخ: ٢٦ / ٣ / ٢٠٠٧ برقم ٥٢٣^(٢).

وللشيخ عبد الله الجبرين نحو هذه الفتوى، حيث اشترط لصحة المعاملة أن تكون معلومة ليس فيها غرر أو ربا أو رشوة أو نوع قهار أو مخادعة^(٣).

ومن هنا هذا النحو عبد الكريم الكحلوت مفتي محافظة غزة، حيث جاء في فتواه عن شركة بنزاس: «بما أن الشركة لا تسوق أي منتج لا يليق بالأخلاق الإسلامية، وتخلو برامجها من كل ما يجرح الدين أو الخلق... فلا يوجد مانع شرعي يمنع هذه الشركة من التسويق لبرامجها...»^(٤).

(١) فتوى لجنة الأزهر، بتاريخ ١ / ١٠ / ٢٠٠٢م، وهي منشورة في كتاب تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بنزاس، جمع علي حسن عبد الحميد، ص: ٣٥

(٢) تراجعت دار الإفتاء عن هذه الفتوى بفتوى أخرى تحرم فيها هذه المعاملة بتاريخ ٢٥ / ١٢ / ٢٠١١ برقم: ٣٨٦١، وقد اطلعت بنفسني على كلا الفتوتين

(٣) انظر فتوى ابن جبرين على الرابط التالي

http://ibn jebreen.com/ftawa.php?view=vmasal&subid=٤٧٤٤ & parent=٤١٥٣

(٤) فتوى الشيخ الكحلوت رقم ٢٣ / ٣ / ١٤٢٥هـ، الموافق ١٢ / ٥ / ٢٠٠٤م، وقد ذكرت في بحث الدكتور ذيب موسى ناصيف، بعنوان: التجارة الالكترونية، ص: ١٨.

وقد ذهب إلى هذا القول الدكتور أحمد محمد السعد^(١) والدكتور أمين البطوش، وحامد العلي^(٢)، وكذلك الدكتور سلمان العودة حيث اعتبر أن مناط الحكم هو الرغبة في السلعة لميزة فيها من عدمه، فإذا وجدت الرغبة عند المشتري صحت المعاملة، وإن لم تتوفر لم تصح^(٣).

أدلة أصحاب هذا القول:

١ - أن المشترك وكيل للشركة، والوكالة تصح بأجر وبغير أجر.
٢ - أن المشترك في هذه الشركة يعدُّ سمساراً، يأخذ أجره على السمسرة والتسويق لمنتجات الشركة.

٣ - أن المشترك يعمل أجيراً لدى الشركة، والإجارة جائزة بالإجماع.

٤ - أن الأرباح التي يأخذها المشترك تدخل في باب الجعالة، والجعالة تغتفر فيها الجهالة^(٤)، يقول الدكتور وهبة الزحيلي: «ما تقوم به هذه الشركة يعدُّ من قبيل المكافأة

(١) انظر: التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ٩، وقد نسب الدكتور أسامة فتوى الاباحه الى الدكتور عفانة إلا أن الدكتور عفانة انكر هذه الفتوى وطعن في صحة نسبتها اليه في رسالة خاصة وجهها الي، وله فتوى بالتحريم منشورة على موقع شبكة يسألونك الإسلامية بإشراف الدكتور حسام الدين عفانة على الرابط التالي:

٠٧-٢٦/٢٠٠٩-٣٦-١١-١٨-٠٩-<http://www.yasaloonak.net/> ٢٠٠٨-٠٧-١٢-٢٥-٧٥١-٠٣- شركة ٢٠٪ بناس. html

(٢) راجع: السمسرة الهرمية، شويش المحاميد، ص: ٨.

(٣) هذه الفتوى منشورة على شبكة الانترنت موقع الاسلام اليوم على الرابط التالي <http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow> ٣٥-١٦٨٠، اشراف الدكتور سلمان العودة، وانظر للاستزاده: التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ١٢.

(٤) فتوى الدكتور سلمان العودة منشورة على موقع الإسلام اليوم في شبكة الانترنت في آخر =

أو ما يسمى بالجعالة على الخدمة التي يقدمها المشارك، وتجاوز الجعالة أو إعطاء الجعل أو المكافأة على عملٍ مجهول وهذا لا مانع منه شرعاً؛ لأنه من قبيل الإحسان، أو تقديم العوض على ما فيه جهد وتعب، أما ما تأخذه الشركة من المشارك فهو مقابل الخدمة المخصصة له...، وهذا عمل جائز أيضاً، وليس في هذا العمل مراباة أو مقامرة ولا ندرى ما وراء هذا العمل، فالظاهر لنا الجواز والله أعلم^(١).

٥- أن هذه العمولات والأرباح تعتبر من قبيل الهبة، والهبة جائزة شرعاً.

٦- أن الأصل في الأشياء هو الإباحة، لقوله تعالى ﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا...﴾ [البقرة: ٢٩] والأصل في المعاملات هو الحل.

* * *

* المطلب الثاني - مناقشة استدلالات القائلين بالجواز^(١):

حتى نوضح الرد على أصحاب هذا القول لابد لنا من بيان بطلان أقيسة

= مقالة إبراهيم الكلثم:

http:// www. islamtoday. net/ bohooth/ artshow _ ٣٥ - ١٦٨٠. htm

وللاستزادة، انظر: السمسرة الهرمية، المحاميد، ص: ٨، التجارة الالكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، علي محمد أبو العز، ص: ٢٨٠ - ٢٨٢، التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، ص: ٩ - ١١، ومقالة إبراهيم الكلثم، وفتوى لجنة الفتوى بالأزهر، وفتوى الشيخ ابن جبرين، كلها منشورة على موقع الإسلام اليوم الذي سبق التنويه عنه.

(١) فتوى خطية للدكتور وهبة الزحيلي بتاريخ ١٩ / ١ / ١٤٢٤هـ - ١٣ / ٣ / ٢٠٠٣م، نقلها محمد حزواني، في كتابه: التسويق الشبكي، دار النهضة، الطبعة الأولى، ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م.

(٢) للاستزادة، انظر: فتوى مجمع الفقه الإسلامي السوداني (حكم شركة بنزاس وما شابهها من قمار) في موقع صيد الفوائد على شبكة المعلومات العالمية الانترنت: http:// www. saaid. net/ fatwa/ f٤١. htm = وفتوى الشيخ محمد صالح المنجد (مرجع سابق)، ومقالة الدكتور رفيق =

القائلين بالجواز التي زعموا عند تكييفهم لهذه المعاملة.

أولاً - الردُّ على دعوى قياسها على الوكالة، ويجاب عنه بالآتي:

١ - أنّ الوكالة عقدٌ جائز لكل من الطرفين فسخه ولو بغير رضا الطرف الآخر، أما التسويق الهرمي فهو عقد لازم من طرف الشركة جائز من قبل المشترك، فلا يجوز للشركة أن تفسخ العقد من قبلها ما دام المشترك ملتزم بمهمته، وإلا لكان ذلك باب عبث في هذه المعاملة، حيث لو كان الأمر كذلك للجأت الشركة إلى فسخ العقد في الوقت الذي تزداد فيه عمولة المسوق.

٢ - والوكالة تصح في البيع والشراء بإجماع العلماء، وهي صحيحة بأجر وبدون أجر، لكن هناك فرق جوهري بين وكيل البيع وبين المسوق في التسويق الهرمي، حيث إن المسوق ملزم بشراء البضاعة التي يسوقها، وبثمن يزيد عن ثمن المثل أيضاً، أما وكيل البيع فلا يلزمه ذلك، فغالبا ما يأخذ أجره على عمله، وقد لا يأخذ عليه أجره، فقد وكل النبي ﷺ عروة البارقي ﷺ بشراء شاة بدينار، فاشترها ورد الدينار، فدعا له النبي ﷺ بالبركة، ولم يذكر في الحديث أنه أخذ أجره من النبي ﷺ^(١).

ثانياً - قياس التسويق الشبكي بالسمسرة، ويجاب عنه:

١ - بأن السمسار لا يلزم بدفع مبالغ معينة ليتسنى له التسويق للسلعة المستهدفة بخلاف ما عليه الحال في التسويق الهرمي.

= المصري (مرجع سابق)، وبحث الدكتور سامي السويلم (مرجع سابق)، وبحث الدكتور الضيرير (مرجع سابق) والتجارة الالكترونية لعلي أبو العز (مرجع سابق)، ص: ٢٧٩، وما بعدها، والتكييف الفقهي لأسامة الأشقر (مرجع سابق)، ص: ١٠، وما بعدها، والسمسرة الهرمية للمحاميد، (مرجع سابق)، ص: ٩، وما بعدها.

(١) أخرجه البخاري في صحيحه من حديث عروة في كتاب المناقب، باب: ٢٨، برقم: ٣٦٤٢.

٢- كذلك فإن السلعة هي أساس عملية السمسرة وجوهرها، بينما تعد السلعة ذات قيمة ثانوية في عملية التسويق الهرمي مقارنة بالعمولات والمكافآت التي يحلم بها المسوق.

٣- وثمة فرق ثالث بينهما وهو أن المسوق في التسويق الشبكي يأخذ عمولته من جهده وجهود غيره من العملاء ممن هم تحته في الشبكة، بينما يأخذ السمسار أجره على ما يبذله من جهد فقط^(١).

٤- أن السمسار تنتهي علاقته بالمشتري ببيع السلعة، بينما تبدأ العلاقة بين المسوق وبين المشتري بشراء السلعة، إذ ينضم بذلك إلى شبكة المسوق.

ثالثاً- إلحاقها بالإجارة، ويحاج عنه:

١- أن الإجارة يشترط لها الفقهاء عدة شروط لا تتوافر في معاملة التسويق الشبكي، من أهمها أن تكون الأجرة معلومة، والعمل أو الجهد معلوماً، وهذان الأمران مجهولان في التسويق الشبكي جهالة فاحشة، وجهالتهما هي لب فكرة التسويق الشبكي إذ إن الشركة تتوصل من خلال ذلك إلى التفرير بذوي الأحلام العريضة والأوهام المريضة ليسعوا للانضمام إلى هذه الشركات بغية الحصول على تلك العمولات الخيالية المنشودة.

٢- ومن شروط الإجارة كذلك أن يكون الأجل معلوماً، وهنا يجهل كلا الطرفين الأجل جهالة فاحشة، فلا يمكن للمشارك أن يعلم الوقت الذي يتمكن فيه من إقناع أطراف أخرى بشراء هذا المنتج ليحصل على الأجرة المنتظرة.

٣- وكذلك لا يستحق الأجير أخذ أجرة غيره ممن استقطبهم لهذا العمل، كما يقع في التسويق الهرمي.

(١) التجارة الإلكترونية، أبو العز، ص: ٢٨٣.

رابعاً - إلحاق هذه المعاملة بالجعالة، ويجب عنها بالآتي:

١ - أن القول فيها مشابه للقول في الوكالة والسمسرة؛ إذ إن الجعالة يقدم فيها الجاعل جائزته لمن يوفيه بشروطه بمجرد انتهاء العمل، أما التسويق الشبكي فهو سلسلة متصلة لا نهاية لها، وإذا فشل المشترك في جلب زبائن آخرين أو استطاع أن يقنع عدداً أقل من العدد المطلوب فإنه لا يحصل على أي عمولة.

٢ - أن الجعل في الجعالة محدد، أما في السمسرة الهرمية فغير محدد.

٣ - الجعل في الجعالة مقطوع به عند تحقق شرط الجاعل، أما العمولة في التسويق الهرمي فهي محتملة، فقد يتمكن المسوق من إقناع المشتركين وقد لا يتمكن.

٤ - إذا لم يحصل المجمعول له على الجعل في عقد الجعالة لا يعد مقامراً لأنه لم يخسر ماله، أما إذا لم يحصل المشترك في نظام التسويق الشبكي على العمولة، فإنه يكون قد خسر ماله دون مقابل، وهذا ما يقع لـ ٩٩٪ من المشتركين وفق إحصائيات بعض شركات التسويق الهرمي، وهذه الصورة هي جوهر القمار، وهو دوران الأمر بين الغنم والغرم.

خامساً - إلحاق هذه العمولات التي يقبضها المسوق بالهبة، ويجب عنه بما يلي:

أن هذه العمولات لا ينطبق عليها اصطلاح الهبة في عرف الشرع، فالهبة هي: العطية الخالية عن الأعراض والأغراض، أو هي تملك المال بلا عوض.

ولذلك أدرجها الفقهاء في عقود التبرعات لا المعاوضات^(١)، أما التسويق فهو من المعاوضات لا يشك أحد في ذلك، بل هي من المعاوضات المركبة، فالمسوق يدفع

(١) للاستزادة، انظر: مواهب الجليل، الخطاب، ج: ٨، ص: ٣، ط: دار عالم الكتب، الرياض، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م، تكملة البحر الرائق شرح كنز الدقائق، محمد بن حسين الطوري، ج: ٧، ص: ٤٨٣، ط: دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م

مالاً (قيمة المنتج، أو رسم الاشتراك) ليتسنى له القيام بعمل وجهه ليحصل على مال أكبر منه فجوهر هذه المعاملة هو المعاوضة والحصول على العمولة، مال + تسويق = عمولات ضخمة، هذه هي معادلة الربح في هذه العملية، فبين الأمرين بون واسع وفرق شاسع.

وأشير هنا إلى وجوب التنبه إلى أنه ليس كل ما سمي هبة يصح شرعاً، فالهبات التي تقدم للمسؤولين مثلاً محرمة لقوله ﷺ: «هدايا العمال غلول»^(١)، وقد جاء أحد العمال على الزكاة فقال للنبي ﷺ: «هذا لكم وهذا أهدي إلي»، فقال ﷺ: «... فهلاًّ جلس في بيت أبيه وأمه لينظر هل يهدى إليه أم لا...!!»^(٢)، وكذلك الهبة أو الهدية على القرض، فكلُّ قرضٍ جر نفعاً مشروطاً فهو ربا، كما قرر فقهاؤنا رحمهم الله، وبهذه الوجوه يتبين لنا بطلان هذا القياس.

جاء في فتوى اللجنة الدائمة للإفتاء ما نصه: «وأما القول بأن العمولات من باب الهبة فليس بصحيح، ولو سُلمَ فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة رضي الله عنهما: (إنك في أرض الربا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قَتَّ فإنه ربا) رواه البخاري^(٣).

وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت

(١) أخرجه أحمد في المسند من حديث أبي حميد الساعدي، انظر: الفتح الرباني، البنا، ج: ٩، ص: ٨٦، باب الغلول في الصدقة ووعيد من فعله، كتاب الزكاة

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه من حديث أبي حميد الساعدي، كتاب الأحكام، باب: هدايا العمال، برقم: ٧١٧٤.

(٣) برقم ٣٨١٤، كتاب مناقب الأنصار، باب: تزويج النبي ﷺ خديجة، وفضلها رضي الله عنها.

من الأسماء، سواء هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً^(١).
سادسا - فيما يتعلق بشبهة المنتج أو الرغبة في السلعة، فالجواب عنها أخصه في النقاط التالية:

١ - أن التركيز الأكبر للشركة ولمن يسوق لها منتجاتها ينصب على العمولات، وليس على السلعة، ويؤيد ذلك أمران:

أ - قيمة أكثر هذه المنتجات قليلة مقارنة بالعمولات التي تصل إلى مبالغ ضخمة كما سبق أن أشرنا، بل إن هذه العمولات الكبيرة هي التي تسوغ شراء السلعة بتلك الأثمان الباهظة.

ب - وضع هذه الشركات شرطا ملزما لمن يرغب في الانضمام إلى المسوقين، بأن يشتري المنتجات التي تنتجها الشركة وبشكل دوري، ولا شك أن ذلك يفوق حاجة المشتري، لكنه مع ذلك يلزم بالشراء ليتمكن من الحصول على المرغوب والوصول إلى المطلوب وهو العمولات.

٢ - معظم فقرات لوائح هذه الشركات إنما تعنى ببيان شروط الحصول على العمولات، والقليل منها هو الذي يتعلق بالسلع.

٣ - لم تلجأ شركات التسويق الهرمي إلى الاستثمار في المنتجات إلا بعد أن صرحت القوانين الغربية ببطان الأنظمة الهرمية التي لا تستثمر في المنتجات، فارتأت أن في هذا المسلك تجنباً للملاحظات القضائية التي عانت منها مثيلاتها من الشركات، وهذا

(١) فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية، برقم (٢٢٩٣٥) وتاريخ: ١٤ / ٣ / ١٤٢٥ هـ، وردت في موقع الإسلام سؤال وجواب، بإشراف الشيخ الدكتور محمد صالح المنجد، على الرابط التالي: <http://www.islamqa.com/ar/ref/٤٢٥٧٩> وهي موثقة في الملحق رقم (٣)، ص: ٣٢٠ من هذا البحث.

ما يُعرف في اصطلاح الفقهاء باسم بالحيل، والمحتال يعامل بنقيض قصده في الشريعة، يقول ابن القيم رحمه الله:

«باب: الحيل المحرمة مداره على تسمية الشيء بغير اسمه، وعلى تغيير صورته مع بقاء حقيقته، فمداره على تغيير الاسم مع بقاء المسمى، وتغيير الصورة مع بقاء الحقيقة...»^(١).

وهنا يتبين لنا مرونة الفقه الإسلامي وصلابة قواعده في آن واحد، صلابة القواعد لثبات مبادئه واضطرادها في تعاملها مع كل أسباب الخلل في العقود، ومرونتها لأنها لا تقف عاجزة أمام احتيال المحتالين كما هو حال القوانين الوضعية في هذه القضية، حيث تتعامل هذه القوانين مع أمثال هذه القضايا الحادثة كتعامل الآلة التي لا تميز من المعلومات إلا ما سبق لها التعرف عليه؛ فإذا استجد عليها شيء فشلت في التعامل معه.

بينما يبرع الفقه الإسلامي في التصدي لمثل هذه القضايا بمرونة وحيوية وإدراك عاقل يضع كل أمر في نصابه، ويوجد لكل قضية حلاً.

سابعاً - الجواب عن الاستدلال بقاعدة الأصل في الأشياء الإباحة:

لا يصح الاستدلال بهذه القاعدة، لأنَّ الاستدلال بها مقيد بعدم وجود الدليل، فلا يتم الاستدلال بها إلا عند عدم الدليل سواء بالإباحة أو التحريم، فيرجع حينها إلى الأصل، أما في هذه القضية فأدلة التحريم متواترة متوافرة، فإليها يكون المراد في حكم هذه المسألة، لأنها تنقل الأصل إلى حكم شرعي آخر وهو التحريم، والله أعلم.

(١) إغاثة اللهفان، شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر ابن قيم الجوزية، ج: ١، ص: ٤٨٤، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، تحقيق خالد عبد اللطيف السبع، الطبعة الخامسة،

المبحث الثاني

مذهب القائلين بالتحريم وأدلتهم

سنشير في هذا المبحث إلى مذهب القائلين بالتحريم ونبين أدلتهم، ثم نناقش الاعتراضات التي أوردها أصحاب القول الأول عليهم ونخرج بالقول الراجح بعد المناقشة.

* المطلب الأول - ذكر من ذهب إلى هذا القول:

نحا إلى هذا القول أكثر المعاصرين ومنهم اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية^(١)، وفقهاء مجمع الفقه الإسلامي بالسودان^(٢)، ومؤتمر كلية الشريعة السادس في جامعة الزرقاء الأهلية (قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م)، ودار الإفتاء الأردنية^(٣) ومركز الألباني للدراسات المنهجية والأبحاث العلمية^(٤)، وهو قول الدكتور نصر فريد واصل المفتي الأسبق لجمهورية مصر العربية^(٥) والدكتور

(١) راجع فتوى اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية: [http:// www. islam-qa.com/ ar/ ref/ ٤٢٥٧٩](http://www.islam-qa.com/ar/ref/٤٢٥٧٩)

(٢) مرجع سابق.

(٣) فتوى دار الإفتاء الأردنية منشورة على موقع الدار على شبكة المعلومات العالمية، الانترنت، على الرابط التالي: [http:// www. eftaa-aleppo.com/ fatwa/ index. php?module = fatwa&id=١٠٧](http://www.eftaa-aleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id=١٠٧) [http:// www. aliftaa. jo/ index. php/ ar/ fatwa/ show/ id/ ٦٤٤](http://www.aliftaa.jo/index.php/ar/fatwa/show/id/٦٤٤)

(٤) فتوى مركز الألباني منشورة في رسالة علي الحلبي، الموسومة بتعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزنانس، ص: ٣٤.

(٥) فتوى الدكتور نصر فريد واصل بالتحريم ذكرها لي حفظه الله في جلسة خاصة.

علي محي الدين القره داغي، والدكتور حسين شحاتة^(١)، والدكتور علي أحمد السالوس^(٢)،
وممن رجح هذا القول كذلك الدكتور رفعت العوضي أستاذ الاقتصاد في جامعة
الأزهر^(٣) والشيخ يحيى بن موسى الزهراني^(٤) والدكتور عبد الحي يوسف^(٥)، والشيخ
إبراهيم أحمد الشيخ الضرير، والدكتور محمد بن صالح المنجد، والدكتور رفيق يونس
المصري^(٦)، والدكتور محمود عكام مفتي محافظة حلب^(٧) والدكتور أحمد بن موسى
السهلي^(٨)، والدكتور أحمد الكردي، والدكتور علاء الدين زعتري والدكتور سامي بن

(١) فتوى الدكتور حسين شحاتة والدكتور القره داغي منشورة على شبكة المعلومات العالمية في
موقع إسلام أون لاين:

- http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnlineAsk_Scholar/FatwaA/FatwaAAskTheScholar&cid=-Arabic
١١٢٢٥٢٨٦٢٠١٥٠

(٢) انظر هذه الفتوى في مقالة للدكتور علي احمد السالوس بعنوان بيان حول الحكم الشرعي
للمسابقات الهاتفية وللعبة النصب الهرمية على شبكة الانترنت، على الرابط التالي: <http://www.moon15.com/vb/showthread.php?t=٨٠٦١>

(٣) ذكر ذلك لي الدكتور - حفظه الله - في جلسة خاصة.

(٤) فتوى الشيخ يحيى بن موسى الزهراني منشورة على شبكة الانترنت: <http://www.saaid.net/Doat/yahia/١١.htm>

(٥) فتوى الدكتور عبد الحي يوسف منشورة على شبكة الانترنت: <http://www.saaid.net/fatwa/f٤١.htm>

(٦) سبق الإشارة إلى هذه الفتاوى.

(٧) فتوى الشيخ محمود عكام <http://www.eftaa-aleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id=١٧٠٧>

(٨) فتوى الدكتور أحمد بن موسى السهلي: <http://www.saaid.net/fatwa/f٤١.htm>

إبراهيم السويلم، ولجنة الفتوى بجماعة أنصار السنة في مصر، منهم الدكتور جمال المراكبي والدكتور عبد الله شاکر والدكتور عبد العظيم بدوي^(١) وغيرهم من العلماء^(٢)، وهو القول الذي تعضده الأدلة الشرعية والقواعد المرعية.

* المطلب الثاني - عرض أدلة الفائلين بتحريم التسويق الشبكي:

استدل أصحاب هذا القول بعدة أدلة، لكن الباحث سيذكر أهمها:

١ - عند التدقيق في جوهر هذه المعاملة يتضح أن المنتج الذي تقوم الشركة بالترويج له ليس ذا قيمة مؤثرة في نشاطاتها واستراتيجياتها، بل إن الأهمية القصوى تتركز في برامج التسويق التي تعدها هذه الشركات، وما يترتب عليها من عمولات فلكية تخلب ألباب الناس وتسيّل لعابهم.

فمحصلة هذه المعاملة إذاً هو أن يدفع المستهلك مبلغاً من المال (قيمة المنتج)، لينال عوضاً عنه مبلغاً آخر أكبر منه (العمولات).

وهذه صورة من صور الربا المحرم شرعاً، وقد ثبتَ عَنْ إِبْنِ عَبَّاسٍ رضي الله عنهما «أَنَّهُ سُئِلَ عَنْ رَجُلٍ بَاعَ مِنْ رَجُلٍ حَرِيرَةً بِبِئَاتَةٍ، ثُمَّ اشْتَرَاهَا بِخَمْسِينَ؟ فَقَالَ: دَرَاهِمٌ بِدَرَاهِمٍ مُتَّفَاضِلَةً، دَخَلَتْ بَيْنَهَا حَرِيرَةٌ»^(٣).

(١) هذه الفتوى منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي:

<http://www.qariya.com/vb/showthread.php?t=١٤٤٠١ixzz١iSs٤uwZm>

(٢) سبقت الإشارة إلى هذه الفتاوى، وللإستزادة، انظر: التجارة الالكترونية، أبو العز، ص: ٢٦٩.

(٣) رواه ابن أبي شيبة في مصنفه، كتاب البيوع، باب: من كره العينة، ج: ٥، ص: ٢٨٢، برقم:

.٢٠١٥٧

٢٢: [التعليق
ل هي رضي الله عنه
أم عنهما

وَالدَّلِيلُ عَلَى الْمَنَعِ مِنْ ذَلِكَ مَا رَوَاهُ مُسْلِمٌ فِي صَحِيحِهِ^(١) مِنْ حَدِيثِ عَلِيِّ بْنِ رَبَاحٍ اللَّخْمِيِّ أَنَّهُ سَمِعَ فَضَالََةَ بْنَ عُبَيْدِ الْأَنْصَارِيِّ رضي الله عنه يَقُولُ أُتِيَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم وَهُوَ بِخَيْبَرَ بِقِلَادَةٍ فِيهَا خَرْزٌ وَذَهَبٌ، وَهِيَ مِنَ الْمَغَانِمِ تُبَاعُ؛ فَأَمَرَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم بِالذَّهَبِ الَّذِي فِي الْقِلَادَةِ فَنَزَعَ وَحَدَهُ، ثُمَّ قَالَ لَهُمْ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَزَنًا بوزن».

وَوَجْهُ الدَّلِيلِ مِنَ الْخَبَرِ أَنَّهُ صلى الله عليه وسلم أَمَرَ بِنَزْعِ الْخَرْزِ وَإِفْرَادِ الذَّهَبِ لِيُمْكِنَ بَيْعُهُ، وَلَوْ جَازَ بَيْعُهُ مَعَ الْخَرْزِ لَمَا احْتَجَّ إِلَى وَزْنِهِ، ثُمَّ قَالَ صلى الله عليه وسلم: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَزَنًا بوزن»؛ فَنَبَّهَ بِذَلِكَ عَلَى أَنَّ عِلَّةَ إِفْرَادِهِ بِالْبَيْعِ هِيَ: أَنْ يَتَحَقَّقَ فِيهِ الْوَزْنُ بِالْوَزْنِ.

وهذا الحديث نص في المسألة المعروفة عند الفقهاء بمسألة: «مد عجوة ودرهم»، وهي بيع ربوي بجنسه ومعها أو مع أحدهما من غير جنسه، وتطبيقه على قضيتنا أن التسويق عبارة عن مبادلة مال وسلعة بمال أكثر منه، وقد حرم هذه المعاملة جماهير العلماء، وارتأوا أن إدخال السلعة في المعاوضة بين ربويين هو حيلة على الربا، وهذا هو الذي يتبين من خلال معاملة التسويق الشبكي، حيث أدخلت السلعة لتحليلها، ولإضفاء قدر من المشروعية على مبادلة المال بهال أكثر منه، وهذا هو عين الربا أو كما قال ابن عباس رضي الله عنه: «مال بهال دخلت بينهما حريره».

لكن هذه المعاملة تزيد على الربا في أن الربا مبادلة مال بهال أكثر منه تحقيقاً، أما في معاملة التسويق الشبكي فإنها مبادلة مال بهال أكثر منه تعليقا على الأوهام والأحلام، وقد تتحقق هذه الأحلام بنسبة ١ - ٣٪، بما يعني أن هذه المعاملة تشتمل على ربا وقمار، وقد أوضحنا الربا فيما سبق^(٢).

٢ - أما القمار والمخاطرة فمدارها على احتمالية الغنم والغرم، وتفصيل ذلك فيما

(١) برقم: ٤٠٧٥، باب: بيع القلادة وفيها خرز وذهب، كتاب البيوع.

(٢) هذا الاستدلال محل نظر، انظر الاعتراض الثامن ص: ١٣١ من هذا البحث

نحن بصده أن العميل الأول يدفع مبلغاً من المال (قيمة السلعة كستار) وأمله وطمعه منصب على أن يدر عليه ذلك أرباحاً طائلة عند قيامه بالتسويق لمنتجات الشركة، وهذا الأمل غالباً ما يصطدم بصخرة الواقع ويخسر المساهم، وقد يحدث أن يستفيد عددٌ قليلٌ جداً، كما هو الحال في كل صور القمار المتنوعة، حيث تربع فئة قليلة ليكون ذلك مغرباً لغيره من الناس للانكباب على هذا القمار.

ولا يغبرُّ على ذلك أن العميل يقوم بعمل وجهه لتسويق منتجات الشركة؛ فإن كثيراً من صور القمار والمخاطرة يبذل فيها أحد الطرفين مالا وجهه للحصول على مال أكثر، كما هو الحال في بيع الحصاة، وغيره من صور القمار المعاصرة وألعاب الحظ الحديثة كلعب الورق والنرد على مال.

٣- لو أننا سلمنا جدلاً أن هذه المعاملة عبارة عن بيع مجرد، فإننا نورد على ذلك أن العوضين غير متساويين، فالمشترك يدفع مبلغاً يزيد على قيمة السلعة زيادة كبيرة، وهذا غبن فاحش لأن قضية العقد هي المساواة بين العاقدين، وأهم مقامات هذه المساواة هي المساواة بين البديلين أو العوضين، وهذا ما لا يتحقق في هذه المعاملة، مما يقضي بفسادها^(١)، قال الإمام الكاساني: «إذا فاتت المساواة (أي بين العوضين) كان له الخيار...، فالمعاوضات مبنها على المساواة عادة، وحقيقة وتحقيق المساواة في مقابلة البديل بالمبدل والمساواة بالمساواة...»^(٢).

(١) قال الإمام الزيلعي: العقد يقتضي المساواة، وقال العلامة أحمد الشلبي: قضية العقد المساواة بين العاقدين (انظر: تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، وبهامشه حاشية العلامة أحمد الشلبي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م، تحقيق أحمد عزو عناية، ج: ٤، ص: ٣٠٠).

(٢) بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٤، ص: ٥٤٤.

٤ - تشابه هذه المعاملة مع ما يفعله بعض الناس من استغلال لنظام الكفيل المعمول به في كثير من دول الخليج، حيث يأخذ الكفيل راتباً مقطوعاً من المكفول مقابل كفالته، وقد أفتى بتحريم هذا التصرف جمع من العلماء المعاصرين، لأن الكفالة في عرف الشريعة عقد إرفاق، لا يجوز أخذ العوض عليه، فالشريعة تمنع الاستئثار في عقود الإرفاق بخلاف عقود المعاوضات^(١)، ووجه الشبه هو في العملاء الذين يستقطبهم رأس الهرم، فكل ما ينتج عنهم من جهد وعمل إنما يصب في جيب رأس الهرم، تماماً كما هو الحال في نظام الكفيل حيث يأخذ الكفيل جهود من يكفلهم مقابل كفالته دون وجه حق، وهذا أكل لأموال الناس بالباطل في كلتا الحالتين^(٢).

٥ - أن هذه المعاملة فيها أكل للمال بالباطل، وهذا من ناحيتين:

الأولى: اشتغالها على الغبن الفاحش، وقد سبقت الإشارة إلى هذا المعنى فيما

سبق.

الثانية: أن أكثر الأوعاد والعمولات التي يرنو إليها العميل لا حقيقة لها على أرض

الواقع، فبأي حق تأكل هذه الشركة أموال المساهمين معها؟.

وهذه صورة الغرر التي نهى عنها نبينا ﷺ، و«الغرر: هو ما كان له ظاهر يُعْرُ

(١) انظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، ص: ٢٥، القرار رقم (١٢ / ٢) بشأن خطاب

الضمان، الفقرة الثانية، ط: دار القلم، دمشق ط: ٢، ١٤١٨ هـ، ١٩٩٨ م، وراجع: الاقتصاد

الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، علي أحمد السالوس، ج: ٢، ص: ٧٤٩، فقه البيع

والاستيثاق، السالوس نفسه، ط: مكتبة دار القرآن، مصر، ومؤسسة الريان، بيروت، لبنان،

١٤١٨ هـ - ١٩٩٨ م، ص: ١٤٤٠

(٢) هذا التشابه بين الصورتين لا يمنع أن أصل العقدين والمقصود منها مختلف في نظر الشرع،

فالكفالة من عقود الإرفاق، أما التسويق بعمولة فهو من عقود المعاوضات وعقود المعاوضات

تقوم على الربح، أما عقد الكفالة فلا يسوغ الاستئثار فيه

المشتري، وباطن مجهول^(١)، ويندرج فيه كل بيوع الحظ والخطر التي يحتمل أن تكون أو لا تكون، والنهي عنها باب من أعظم أبواب المناهي في البيوع.

وأزيد هذه المسألة وضوحاً، فأقول:

* إن شركات التسويق الهرمي (وعلى سبيل المثال شركة بناس) تفترض أنه في كل شهر ينضم شخصان لكل شخص في الهرم؛ فلو فرضنا أن رأس الشبكة هو عمرو فإنه لن يحصل على العمولة المقدرة إلا إذا جلب تسع زبائن، وهذا يعني ثلاثة مستويات، ويكون مقدار مكافأته ٥٥ دولاراً، وهذه تقل عن المبلغ الذي يدفعه العميل للاشتراك في هذه الشركة، في حين تحصل الشركة في مقابل ذلك على ربح صاف قدره ٦٢٠ دولاراً.

* في نهاية السنة الأولى تبلغ عمولة العضو الشهرية ٢٥٠٠٠ دولار، وتكون في نهاية السنة الثانية ٢ / مليون دولار، وهنا نقطة الإغراء تدفع ١٠٠ دولار لتحصل على اثنين مليون دولار.

* نلاحظ حسب الجدول رقم (١) أنه في منتصف السنة الثالثة يبلغ مجموع أعضاء الهرم أكثر من ٢ مليار شخص، وبعد ذلك بشهرين يزيد العدد عن ٨ مليار شخص، وهذا يزيد عن عدد سكان الكرة الأرضية، مما يعني أن الهرم لا بد له أن يتوقف في السنة الثالثة، وهذا يعني أن المستويات الأخيرة من الهرم وهم الغالبية العظمى ستعرض لخسارة كبيرة، بينما يربح بعض الأعضاء في المستويات العليا، وبلغت الأرقام فإن نسبة أعضاء المستويات الأربعة الأخيرة (المستوى: ١٥ - ١٨) إلى مجموع أعضاء الهرم تعادل ٨.٩٣٪، بينما الربحون هم ٦٪ من الأعضاء.

(١) النهاية في غريب الحديث والأثر، ابن الأثير، مجد الدين أبو السعادات المبارك بن محمد الجزري، ٥٤٤ - ٦٠٦ هـ، ط: دار الكتاب المصري، القاهرة، دار الكتاب اللبناني، بيروت، تحقيق: طاهر

أحمد الزاوي، محمود محمد الطناحي، ج: ٣، ص: ٣٥٥، مادة (غرر)

* كل ما ذكرناه سابقا مبني على توقعات الشركة بنجاح العضو بإدخال شخصين كل شهر في الشركة، لكن ما هي نسبة نجاح العضو في ذلك؟ هذه تختلف ولا شك من شخص لآخر، لكن لو فرضنا أن نسبة نجاح العضو في إقناع آخرين بالانضمام إلى الشركة هي ٨٠٪، فإن احتمال تحقق ١٨ عملية لكي يسترد المشترك ماله = (٨٠)٪ أس ١٨ = ٠.١٨٪، وهذا احتمال ضعيف جدا، أما تحقيق عمولة قدرها ٢٥٠٠٠ دولار شهريا؛ فيتطلب انضمام ٨١٩٠ شخصا، واحتمال وقوع ذلك هو ٨٠٪ أس ٨١٩٠ = صفر، أي أنه بمنطق الاحتمالات يتعذر تحقيق هذه العمولة، وهذا يبين لنا بجلاء أن الغرر والخطر الذي تتضمنه هذه المعاملة غرر فاحش جدا، تفسد بمثله المعاملة^(١).

٦- إلحاق التسويق الهرمي بالدولار الصاروخي^(٢) ووجه الشبه بينهما:

- أن العضو لا يحصل على أي عمولة قبل الشهر الثالث (ثلاث مستويات).

- أن الأكثرية تخسر لكي تربح الأقلية، ففيها تدليس وغرر وبيع للوهم.

- أن نحو ٩٤٪ من أعضاء البرنامج خاسرون، بينما ٦٪ فقط هم الرباحون،

فالخسارة لازمة لنمو الهرم، لأنه لا يمكن أن يصبح الجميع رابحين. وأنقل هنا كلاما قيما للدكتور علي السالوس^(٣) حول هذه القضية، حيث يقول حفظه الله تحت عنوان لعبة

(١) انظر مقالة الدكتور سامي السويلم بعنوان حكم التعامل مع شركة بزناس، مرجع سابق.

(٢) الدولار الصاروخي: هو وسيلة من وسائل النصب والاحتيال، ولها ألوان متعددة لكن جوهر

فكرتها يرتبط بالأنظمة الهرمية التي تستثمر في الأموال لا السلع، للاستزادة حول آلية عمل هذه الشركات انظر مبحث رسائل السلسلة الهرمية في الملحق رقم (١)، ص: ٣٣٨، فهي

صورة من صور الدولار الصاروخي

(٣) مقال للدكتور علي السالوس منشور على الانترنت بعنوان توضيح وبيان حول الحكم الشرعي

للمسابقات الهاتفية وللعبة النصب الهرمية: <http://www.moon15.com/vb/showthread.php?t=8061>

النصب الهرمية:

«هذه اللعبة تقوم بها شركات نصبٍ واحتيال تتخذ مقرها في بلاد الغرب، ولكن الأموال التي تسعى للحصول عليها هي أموال المسلمين في البلاد العربية... ، وقد ظهرت هذه اللعبة بأسماء مختلفة مثل: (هانك)، والدولار الصاروخي، و(البتاجونو)، وغيرها. وتبدأ بشراء قائمة فيها ستة أسماء مثلاً مرتبين من المرتبة الأولى إلى السادسة، وفي أسفل القائمة يكتب المشتري اسمه وعنوانه باعتباره مشتركا جديداً، هذا المبلغ كان عند (هانك) عشرة دولارات، وبلغ بعد ذلك عند غيره أربعين دولاراً.

يرسل المشتري الجديد مبلغاً مماثلاً للشركة غير المبلغ الذي دفعه ثمناً للقائمة، ويرسل مثله أيضاً لحساب المشتري رقم (١) في أعلى القائمة. وبعد هذا يصله من الشركة ثلاث قوائم يحاول أن يبيعها حتى يسترد المبلغ الذي غرمه، فإن لم يتمكن من بيعها خسر ما دفع، ولذلك فهو يضغط على أقاربه وأصدقائه ومعارفه لبيع هذه القوائم، وهنا يظهر خبث هذه اللعبة، فكل من اشترى منهم يقوم بالعمل نفسه لتصله ثلاث قوائم يحاول بيعها، وهكذا يظل الضغط على الأقارب والأصدقاء، ويذهب الثلثان من الأموال لشركة النصب ويعود الثلث للمشترين!! فالثلث الذي يأخذه من يصلون إلى المرتبة الأولى إنما هو من أموال المسلمين الذين خسروا، وليس من أموال الشركة؟! ففي لعبة النصب الهرمية تذهب أموال المسلمين لشركات النصب الغربية دون أي مقابل، ويفرح الذين يصلون إلى المرتبة الأولى ولا يزالون من حيث كسبوا المال كما أخبر ﷺ.

- بعض الشركات التي استفادت من طريقة اللعبة. رأينا أن لعبة النصب الهرمية تعتمد على الضغط على أقارب الضحايا وأصحابهم ومعارفهم وزملائهم، ولولا هذا لما استشرت واستفادت بعض الشركات من هذه الفكرة الخبيثة ولكن ألبيتها ثوبا

آخر، وهذا ما أبينه بالحديث عن ثلاث شركات انتشرت في عصرنا.

الشركة الأولى: شركة (جولد كوست) هذه الشركة بدلا من أن تبدأ ببيع قائمة لا قيمة لها في ذاتها، جعلت البدء ببيع ذهب ولكن بسعر قد يبلغ ثلاثة أضعاف الثمن، فمن الذي يشتريه بهذا السعر؟ هنا تأتي الفكرة من لعبة النصب الهرمية! فالمشتري يدفع نصف الثمن، ولا يتسلم الذهب في الحال اتباعاً لأمر الرسول ﷺ كما هو ثابت ومعلوم، وإنما عليه أن يقوم بعملية الضغط التي أشرت إليها حتى يأتي بعشرة مشترين على الأقل، وعندئذ تحسب له الشركة ١٠٪ من أموال العشرة، فيصبح كأنه دفع الثمن كاملاً، ويرسل إليه الذهب وما زاد على العشرة من المشترين عن طريقه يرسل إليه نسبة العشرة في المائة وتأخذ الشركة ٩٠٪ أما إذا لم يستطع أن يأتي بعشرة مشترين فلا يأخذ شيئاً، ولا يرد له ما دفع، وإنما يرسلون إليه نصف سبيكة الذهب، فإلى جانب التحريم في شراء الذهب بالأجل، وجهالة البيع حيث لا يدري ما الذي سيتسلمه، فإنه يقامر بدفع هذا المبلغ الكبير طمعا فيما قد يحصل عليه من أموال تبعاً لنسبة ١٠٪، ورأينا أنه قد لا يحصل على شيء، فالقمار واضح جلي. أما الشركة فإنها في جميع الحالات تربح ربحا فاحشا وقد سخرت عددا من الطامعين المخدوعين الذين لا يبالون من حيث كسبوا المال، فكسبهم حرام مادام نشاط الشركة حراما...

الشركة الثانية: أكوام. كوم هذه الشركة يبدو استفادتها من لعبة النصب من البداية، فالمشترك يدفع مائة دولار، ثم يبدأ الضغط على الأقارب وغيرهم حتى يجعل عشرة يشتركون، فتأخذ الشركة تسعمائة دولار، وترد له المائة التي دفعها، ثم إن استمر في جذب مشترين حصل على مبالغ أخرى. ما تقدمه الشركة مقابل الاشتراك لا يلتفت إليه، ولا أحد ينظر إليه أو يهتم به، فالمشترك دفع المائة طمعا في المئات أو الآلاف التي قد يحصل عليها نتيجة اشتراك غيره، فإن لم يستطع ندم لضياح ماله هباء، فهذه صورة

من صور القمار»^(١).

* المطلب الثالث - اعتراضات القائلين بالجواز على استدلالات القائلين بالتحريم:

اعترض القائلون بالإباحة على استدلالات القائلين بالتحريم باعتراضات، نذكر أهمها فيما يلي:

* الاعتراض الأول:

أن هذه المعاملة ليس فيها أكل لأموال الناس بالباطل؛ لأن العملاء دفعوا أموالاً مقابل منتجات نافعة مفيدة - سواء كانت منتجات الكترونية أو خدمات تعليمية أو منتجات طبيعية طيبة - فأين أكل الأموال بالباطل وأين الخسارة؟^(٢).

والجواب عن هذه الدعوى بأن نقول:

هذه نظرة سطحية جدا للسمسة الهرمية، وكأن القائل بهذا القول يريد أن يصور هذه القضية على أنها عبارة عن شراء لخدمات الكترونية مقابل مبلغ مالي، من الذي يعترض على هذه المعاملة؟!، لكن حقيقة الأنظمة الهرمية تختلف عن هذا الواقع، إذ تشتمل على أصول المحرمات في أبواب المعاملات، وقد سبق الإشارة إلى ذلك.

(١) مقال منشور على الانترنت بعنوان توضيح وبيان حول الحكم الشرعي للمسابقات الهاتفية ولعبة النصب الهرمية: [http:// www. moon١٥. com/ vb/ showthread. php?](http://www.moon10.com/vb/showthread.php?)

t=٨٠٦١

(٢) أثار القائلون بالجواز بعض الشبهات والدعاوى حول أدلة القول بالتحريم، وبرز في هذا الجانب مقالة للأستاذ إبراهيم الكلثم، جمع فيها ردود القائلين بالجواز على القائلين بالتحريم، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/ bohooth/ artshow](http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow)

١٦٨٠. htm_٣٥_ net/ bohooth/ artshow

* الاعتراض الثاني:

لا نسلم بقول المحرمين بأن الخسارة ملازمة للمستويات الأخيرة في جميع الأحوال، ولماذا ننظر إلى التسويق ونترك السلعة المباعة؟ فالمسألة بيع وشراء قبل أن تكون سعياً، وبالتالي فأين الخسارة؟^(١).

ولو سلمنا لكم أنه لا يوجد بيع أصلاً، فإن الخسارة ليست وصفاً لازماً للمستويات الأخيرة في جميع الأحوال، بل إن المستويات الأخيرة قد تربح بسعيها أضعاف ما ربحه من في المستوى الأعلى، بل إن الذي في الأعلى قد لا يربح شيئاً أبداً ويربح من تحته^(٢).

والجواب أن نقول:

هذا الكلام كالذي سبقه ناتج عن نظرة سطحية للقضية وانعدام تحليلها بالطريقة المثل، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، كيف يمكننا أن نحكم على قضية من القضايا المستجدة؟ هذه نقطة غاية في الأهمية، وعدم التنبه لها يوقع في الخلل عند معالجتها، والسبيل الأمثل لذلك هو تحليل المشكلات المعاصرة إلى عناصرها الأولية، ومن ثم النظر في مدى شرعية هذه العناصر وهي في حالة الانفراد، ثم في شرعيتها في حالة التركيب،... وتطبيق ذلك على ما نحن بصدده أن نقول:

تشتمل عملية التسويق على اثنتين من العلاقات التعاقدية:

أ- العلاقة الأولى: فيما بين الشركة والعميل.

(١) مقالة الاستاذ ابراهيم الكلثم [http:// www. islamtoday. net/ bohooth/ artshow](http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow)

_ ٣٥ _ ١٦٨٠. htm

(٢) مقالة للأستاذ ابراهيم الكلثم في إباحة التسويق الهرمي والرد على من أفتى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/](http://www.islamtoday.net/)

_ ٣٥ _ bohooth/ artshow ١٦٨٠. htm

ب - العلاقة الثانية: فيما بين العميل (المسوق) ومن يقوم باستقطابه (العملاء المنضمين إلى شبكته).

فالعلاقة بين الشركة والعميل علاقة بيع وشراء للمنتج، ثم علاقة سمسة للسلعة، فالعميل يشتري المنتج أولاً ثم يصبح بعد ذلك مسوقاً له، ولا بد من ملاحظة أمر هام، ألا وهو التلازم بين هذين العقدين.

وهذا هو أول أسباب المشكلة، ومن هنا نشأ القول بأن هذه المعاملة تشتمل على بيعتين في بيعة، فلا يمكن أن تكون مسوقاً للشركة إلا بعد أن تشتري منتجاتها، وأكثر هذه الشركات تشترط الشراء الشهري كما سبق معنا في هذا البحث؛ فهذا التصرف يكيف على أنه شرط تعسفي أو نوع من اتفاقات الربط المعروفة في القانون^(١)، أو بأنه

(١) اتفاقات الربط هي: أن يفرض البائع على المشتري شرطاً يلتزم بمقتضاه بشراء سلعة إضافية عند شرائه للمنتج الذي يرغب في شرائه، ويسمى المنتج الأول بالمنتج الرابط، بينما يسمى المنتج الثاني بالمنتج المرتبط (انظر: الحد من آليات الاحتكار ومنع الإغراق والاحتكار من الوجهة القانونية، أمل محمد شلبي، ص: ١٤٥، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٦ م)، والمقصود من مثل هذه الاتفاقيات استغلال حاجة المستهلك، وتحقيق أكبر قدر من الأرباح التجارية» ولذلك فقد حظرت قوانين المنافسة المختلفة اتفاقات الربط لما تنطوي عليه من آثار ضارة على حريتي التجارة والمنافسة»، ومن تلك القوانين، التي حظرت مثل هذه الممارسة الضارة، قانون تنظيم المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية المصري، إذ نص في المادة الثامنة على حظر تعليق إبرام عقد أو اتفاق أو بيع أو شراء لمنتج على شرط قبول التزامات أو منتجات تكون بطبيعتها أو بموجب الاستخدام التجاري للمنتج غير مرتبطة به أو بمحل التعامل الأصلي أو الاتفاق (انظر: قانون حماية المستهلك وقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية في التشريع المصري، قدرى عبد الفتاح الشهاوي، ص: ٥٥). ونلاحظ من نص هذا القانون حظر تعليق إبرام عقد أو اتفاق أو بيع (مثل عقد التسويق للشركة) على شرط قبول التزامات أو منتجات غير مرتبطة بمحل التعامل الأصلي، فالتسويق غير مرتبط بإلزام المسوق بشراء السلعة لأن التسويق يختلف عن وكيل المبيعات الذي يأخذ السلع بسعر الجملة ويبيعها بسعر التجزئة وتكون =

بيعتين في بيعة في عرف الشريعة.

وثاني أسباب المشكلة هو النظام التراكمي للعمولات، وانفراد رأس الهرم بثمرة جهود كل من في شبكته دون وجه حق.

* الاعتراض الثالث^(١):

أن تشبيه التسويق الهرمي بالدولار الصاروخي هو قياس مع الفارق، وهو كالتسوية بين البيع والربا، لكن القوم قلبوا المسألة وزعموا أن من قال بالجواز هم الذين يشبهون البيع بالربا.

والبيع هنا ليس وهماً بل حقيقة مشاهدة وأوصافها معروفة دون أي جهالة أو غرر، ويعرفها من تجربها، بل إن أثر المنتج في تعليم الناس وتوجيههم لما فيه صالحهم واضح وضوح الشمس^(٢).

= وكالتة حصرية في الغالب، فمعاملة التسويق الشبكي بهذه الصورة تخالف نص القانون، ولا يختلف الموقف الشرعي عن الموقف القانوني في هذه المسألة، إذ إن قواعد الشريعة الإسلامية متفقة على نفي الضرر، والنهي عن الغرر والتغرير والاستغلال والتعسف، فاستغلال طرف قوي رغبة المستهلك إلى سلعة ما ليلزمه بشراء سلعة إضافية لا يحتاج إليها فيه إضرار به، ويعد شرطاً ملغياً وعليه فاشتراط الشركة على من يرغب التسويق لها أن يشتري سلعتها بشكل دوري يعد استغلالاً لحاجتهم، وهو أمر مرفوض شرعاً كذلك

(١) مقالة للاستاذ إبراهيم الكلثم في إباحة التسويق الهرمي والرد على من أفتى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow_35_1680.htm

(٢) مقالة للاستاذ إبراهيم الكلثم في إباحة التسويق الهرمي والرد على من أفتى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow_35_1680.htm

ونجيب على ذلك بما يلي:

أما الفقرة الأولى من الكلام فدعوى عارية عن الدليل، ولذلك لا أرى ضرورة في الرد عليها، وأما قولهم: إن البيع هنا ليس وهما بل حقيقة... فهذا كلام سطحي أيضا، وإلا فهل كل بيع حقيقي يعتبر أمرا مباحا، إن هذا شيء عجاب، فكثير من البيوع المحرمة هي بيوع حقيقية، لكن الخلل ورد عليها لمخالفتها لقواعد الشريعة في هذا الباب، كالغرر والجهالة والتغيير...، ثم الكلام عن الجهالة أو الغرر هنا ليس في السلعة (أو الخدمة التي تقدمها الشركة) كما قد يتوهم البعض، بل الغرر والجهالة هنا في لب هذه العملية، وهي العمولات، وقد قرنا سابقا أن العمولات والأرباح هي ركن هذه العملية سواء بالنسبة إلى تلك الشركات أو المساهمين، وبالتالي يمكنك أن تتصور مدى خطورة هذه المعاملة التي تعدك بعمولات خيالية لا حقيقة لها على أرض الواقع.

* الاعتراض الرابع:

لا نسلم لهم بأن السلعة مجرد ستار وذريعة لإضفاء المشروعية على هذه المعاملة، وما المانع من تسويق المنتجات؟ ولماذا ننظر من زاوية ضيقة ونغفل كل الغفلة وبتناسي المنتجات، وهي مباحة شرعا، فتسويقها عن طريق السمسرة وإن كانت العمولات التي تدفع خيالية، هذا لا يكفي في تحريمها، وها هي مكاتب العقارات تأخذ عمولات كبيرة، هل هذا حرام أم حلال، فإن كان حلالا فما الفرق بينه وبين مسألتنا؟^(١).

ونجيب عليه:

بأنه لا مانع من تسويق المنتجات، ولا مانع من أخذ الأجرة أو العمولة على تسويق المنتجات، وإن كانت كبيرة، لكن المانع هنا هو الآلية التي تمنح من خلالها العمولات،

(١) المرجع السابق ذاته

وتقسم بواسطتها على المشتركين، فهذه الآلية تعد آلية ظالمة مخادعة؛ لأنها تعطي الأقل جهد الأكثر بدون وجه حق، تلك إذا قسمة ضيزى.

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا لماذا يقدم الأكثر على الاشتراك في هذا البرنامج مادام أنه يخسر؟ وجواب ذلك أن نقول إن السبب هو التغير والمخادعة التي يتعرضون لها من قبل الشركة وأنظمتها المعقدة.

* الاعتراض الخامس:

لا نسلم لهم بأن هذه المعاملة تشتمل على غرر ومقامرة، وذلك لوجود السلعة وتحقق الفائدة، ولك أن تسأل من شارك في شركة بناس هل غررت به الشركة أو وعدته بأمر وتملصت منه؟ هذا غير وارد في عمل الشركة، بل إن كل من اشترى المنتج يعرفه جيدا ويعرف فائدته.

وفوق ذلك فإن الشركة تعطي الخيار لمن اشترى المنتج أن يجربه لثلاثة أيام، فإن وجد فيه خلاف ما قيل له فله أن يسترد ماله، وأما كون البعض منهم لم يحصل على عمولات فلم تعد الشركة الناس بالأرباح، بل فتحت لهم المجال لمن أراد أن يسوق، وبينت طريقة التسويق وشروطه، والمسلمون على شروطهم، ولمن استهان بجدوى المنتج وزعم أنه غير مجد فإنه يتحدث عن مناسبة المنتج له شخصيا^(١).

ونجيب عليه بأن نقول:

هل وجود السلعة ذات النفع والفائدة في أي عقد يعني انعدام الغرر والمخاطرة فيه؟ من الذي قال هذا القول، فكم من عقد قد يحتوي على سلعة إلا أن فيه غرراً ومخاطرة تقضي بتحريمه، ليس هناك مانع من ذلك شرعاً، وهذا هو الحال في هذه

(١) مقالة للأستاذ إبراهيم الكلثم في اباحة التسويق الهرمي والرد على من افتنى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/](http://www.islamtoday.net/)

المعاملة كما وضحت ذلك في هذا البحث.

وأما حديث: «المسلمون على شروطهم...»^(١) ففي تكملته تأكيد على ما قرره الباحث، وهو قوله ﷺ: «إلا شرطاً أحلّ حراماً أو حرم حلالاً»، وعند البخاري مرفوعاً: «من اشترط شرطاً ليس في كتاب الله فهو باطل وإن اشترط مائة شرط، شرط الله أحق وأوثق»^(٢)، وقد وضحت أوجه التحريم في هذه القضية بما يغني عن إعادته هنا.

* الاعتراض السادس:

لا نسلم للمجيزين بأن صافي ربح الشركة هو ٦٢٠ دولاراً، وإلا فأين المسوق الثاني الذي سيأخذ على الثمانية المتبقين أسفله بعد أن يزيد عليهم واحداً فقط ٥٥ دولاراً... وهكذا^(٣).

ونجيب على هذا الاعتراض بأن نقول:

القضية ليست تحديد صافي الربح هل هو ٥٠٠ أو ٦٠٠ دولار، أو أكثر أو أقل،

(١) أخرجه البخاري في صحيحه معلقاً ولفظه: «المسلمون عند شروطهم»، كتاب الإجارة، باب أجر السمسة، برقم: ٢٢٧٣، ورواه أبو داود موصولاً من حديث أبي هريرة في كتاب الأفضية، باب الصلح برقم: ٣٥٩٤، ولفظه: «الصلح جائز بين المسلمين» زاد أحمد «إلا صلحاً أحل حراماً أو حرم حلالاً»، وزاد سليمان بن داود قال رسول الله ﷺ: «المسلمون على شروطهم»، وهو عند البيهقي في السنن الصغير بزيادة «إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً»، وعند الحاكم في المستدرک بلفظ: «المسلمون عند شروطهم ما وافق الحق من ذلك»، وفي رواية الطبراني عن رافع بن خديج ؓ مرفوعاً: «المسلمون عند شروطهم فيما أحل».

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه من حديث عائشة - رضي الله عنها -، كتاب البيوع، باب البيع والشراء من النساء، برقم: ٢١٥٥.

(٣) مقالة للاستاذ إبراهيم الكلثم في إباحة التسويق الهرمي والرد على من أفتى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/ artshow_boooth_35.htm](http://www.islamtoday.net/artshow_boooth_35.htm).

بل إن القضية أعمق من ذلك، فهي علاقات تعاقدية متراكمة (عقود مركبة) على وجه يخالف الشرع، وأما قضية الأرباح فيكفي أن ندلل على ما يشوبها من خلل بأن نقول: إن اثنين من مؤسسي شركات التسويق الهرمي، أصبحتا على لائحة أغنياء العالم.

* الاعتراض السابع:

لا نسلم لكم بعدم جواز بيع المنتجات غير المحسوسة، وإلا لزم من ذلك تحريم بطاقات الانترنت وسداد فاتورة الكهرباء والهاتف وشراء المواقع في الانترنت، وهذا لم يقل به أحد^(١).

الجواب:

هذا القول لم نقل به، بل إن الخدمات يجوز بيعها ويجوز تأجيرها كما هو مقرر في الفقه الإسلامي.

* الاعتراض الثامن على دعوى اشتغال هذه المعاملة على الربا:

«وأما القول باشتغال هذه المعاملة على ربا الفضل فهو من الغرائب التي نربأ بأهل الفتوى أن يقعوا فيها، حيث تحشد المصطلحات والعبارات الرنانة التي تقع في أذن العامة موقعا، ولكنها لا تكاد تصمد أمام أدنى تحقيق، فإن ربا الفضل على اختلاف أهل المذاهب المعتمدة في تعريفه لا ينطبق بأي تعريف من تعاريفهم له على ما نحن فيه... فأين بيع جهاز بثمان مثل أو بأزيد منه سواء كانت الزيادة مقابل التسويق كما يقول أصحاب المشروع أم كانت بلا مقابل، بل مجرد وسيلة لجذب العملاء كما يقول المانعون من تعريف ربا الفضل على اختلاف الفقهاء فيه.

(١) مقالة للأستاذ إبراهيم الكلثم في إباحة التسويق الهرمي والرد على من أفتى بتحريمه، وهي منشورة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/](http://www.islamtoday.net/)

وكيف يكون بيع جهاز طبي مقابل مال من ربا الفضل؟!... يقول السرخسي: «ربا الفضل ينعلم عند اختلاف الجنس» وهذا كله في الأجناس الربوية فكيف بجهاز طبي ليس داخلا في الربويات أصلا... وأما القول باشتغال هذا العقد على ربا النسب فليس بأقل غرابة من سابقه...»^(١).

قلت^(٢): هذا كلام دقيق في بيان عدم اشتغال هذه المعاملة على الربا من جهة أن السلع التي تتعامل فيها هذه الشركات ليست من الأموال الربوية المنصوص عليها في حديث عبادة وليست في معناها حتى تقاس عليها، ومن هذا الوجه فلا ربا في هذه المعاملة فضلا كان أو نسيئة.

لكن قد يثور سؤال عن أثر ابن عباس عندما قال مال بال دخلت بينهما حريرة، فالحريرة هنا ليست من الأموال الربوية قطعاً، لكنه يقصد ﷺ أن السلعة هنا صورية بمعنى أن تلك المعاملة حيلة على الربا كما هو الواقع في بيوع العينة التي يراد من ورائها أخذ زيادة على القرض، فتقلب صورة القرض إلى بيع لأن الزيادة في البيع جائزة في مقابل الأجل بينما لا تجوز الزيادة في القرض مقابل الأجل.

ولذلك يشتري الشخص (المحتاج) السلعة بثمن مؤجل باهظ، ويبيعها على نفس الرجل بثمن حال أقل منه، وهذه السلعة قد تكون من الربويات أو غير ذلك كسيارة مثلاً فالمقصود هنا هو المال وليست السلعة وهذا هو بيع العينة وهو حيلة على الربا.

فهل يمكن أن ينزل مثل هذا التكييف على معاملة التسويق الشبكي؟ أظن أن

(١) فتوى صادرة عن أمانة الفتوى بدار الإفتاء بمصر برقم ٥٢٣، الموضوع حكم التعامل مع شركة شينيل الصينية وهي من شركات التسويق الشبكي، تاريخ الإجابة ٢٦ / ٣ / ٢٠٠٧، وهي منشورة على موقع دار الإفتاء على شبكة الانترنت

(٢) سبب عدم وجود مراجع توثق كتابة الباحث هنا أن هذه الاجوبة من خلاصة فكر الباحث وقراءته للموضوع.

ذلك ممكن لكنه لا يخلو من تكلف!.

فلو قررنا أن السلعة هنا صورية لا يشتريها المستهلك رغبة فيها وإنما طمعا في أن ينال شيئا من تلك العملات الضخمة التي يحلم بها من خلال وعود هذه الشركة فنخلص من ذلك هنا أن لدينا مبلغا ماليا يدفعه المشترك بشكل دوري.

والسؤال هنا لماذا؟ الجواب: ليحصل على مبلغ مالي أكبر منه وهو العملات الضخمة فصار كأنه مال بال أكبر منه مخاطرة، لكن قد يغبر على هذا التوجيه أن المال الذي يحلم بالحصول عليه ليس في مقابل السلعة التي يدفع ثمنها وإنما مقابل عمله وجهده في استقطاب المشتركين الجدد، وعلى كل فهذا الدليل من أضعف أدلة القائلين بالتحريم، لكن ضعفه لا يعنى فساد هذا المذهب أو الاتجاه؛ لأن بقية الأدلة تبقى صامدة أمام النقاش العلمي خاصة فيما يتعلق بالغرر والمخاطرة الفاحشة في هذه المعاملة، والتي تمثل الدافع الأكبر لدخول الحالمين بالثروة إلى هذه المجال.

هذه جملة من أهم الاعتراضات التي أُورِدت على استدالات القائلين بالتحريم، وهي في جملتها مستقاة من رسالة الأستاذ إبراهيم الكلثم في الرد على مقالة الدكتور سامي السويلم، وفي الحقيقة فهناك غيرها من الاعتراضات^(١)، إلا أنني أرى أن في هذا القدر الكفاية، تجنبنا للإطالة.

وأحب أن أشير في ختام هذا البحث إلى قضية مهمة، وهي أن كثيرا من الناس يظن أن وجود المنتج الحقيقي في هذه المعاملة قد يغير من حكمها، وحقيقة إن هذا

(١) انظر: بحث: السمسة الهرمية، شويش المحاميد، ص: ٩، وفتوى دار الإفتاء المصرية في حكم التعامل مع شركة شينل الصينية برقم ٥٢٣ بتاريخ ٢٦ / ٣ / ٢٠٠٧، مع ملاحظة أن دار الإفتاء المصرية قد تراجعت عن فتوى الإباحة هذه وذهبت بعد ذلك إلى التحريم كما يأتي الإشارة إليه.

الاتجاه لا يصح لأن الإشكال في هذه القضية لا ينحصر في صورة المنتجات أو الخدمات التي تستثمر فيها شركات التسويق الهرمي، بل إن ما وراء ذلك هو أشد أثراً في تحريم هذه المعاملة.

وقد أسهنا في بيان ذلك فيما سبق، لكنني أحببت أن ألمح إلى هذه القضية لأن كثيراً من الباحثين قد ذكروا أن السلعة تسقط عند تكييف هذه المعاملة لأنها صورية، فقد يتوهم البعض من ذلك أن وجود منتج حقيقي يبيح هذه المعاملة الهرمية، وهذا غير صحيح.

ومن الجدير بالذكر هنا أنه قد صدر عن دار الإفتاء المصرية فتوى بإباحة التعامل مع إحدى شركات التسويق الهرمي وهي شركة شينل، ثم تراجع الدار - وهذا شأن أهل العلم دوماً - عن هذه الفتوى بعد دراسة مستفيضة لهذه القضية من جوانبها الفقهية والاقتصادية والاجتماعية، خلصت بعدها إلى تحريم هذا النوع من المعاملات، ونقل هنا نصوصاً من هذه الفتوى الأخيرة: «والمعاملة المسئول عنها - ويمكن تسميتها بالشراء التسويقي - قد اشتملت على معان لا تظهر إلا من خلال تتبع المآلات ومراجعة خبراء السوق، وهذا يجعلها حراماً على كلا المسلكين، وأهم هذه المعاني:

* مخالفة المعاملة لشروط من شروط صحة المعاملات المستحدثة، وهما:

١ - اشتراط حفاظ المعاملة على اتزان الأسواق وهو الشرط الذي حرم من أجله الاحتكار وتلقي الركبان، مما يجعل هذه المعاملة ذات تأثير سلبي على الأسواق.

٢ - تحقيق مصلحة التعاقدين حيث إن مصلحة المشتري المسوق تزيد نسبة المخاطرة فيها بشكل واضح نتيجة صعوبة تحقق شرط العائد المادي للتسويق.

* فقدان الحماية لمن يبارس هذه المعاملة من الناحيتين الاقتصادية والقانونية، وهذا يجعل المشتري المسوق يتعرض لخطر كبير متولد من عدم وجود تشريع ينظم

العلاقة بين الشركة البائعة والمشتري، فليس للأخير ما يضمن حقه بالرجوع على الشركة أو مقاضاتها إذا احتاج إلى ذلك في استيفاء حقوقه.

* بالإضافة إلى ذلك فإن الطريقة التي تجري بها المعاملة تعتبر مجرد وسيلة لكسب المال السريع لا أكثر سواء بالنسبة لصاحب الشركة أم للعملاء، فإنه مع توسط السلعة في كسب المال هنا، إلا أن السلعة لم تعد هي المقصودة في عملية الشراء بل أصبحت سلعة صورية وجودها غير مؤثر، فالمقصد الحقيقي الظاهر من هذه المعاملة مجرد التوصل إلى الربح.

ولقد قال جمع من الفقهاء بإعمال المعاني والأخذ بها في العقود التي يقوى فيها جانب المعنى، قال العلامة ابن حجر الهيتمي: «وَرَزَعُمْ أَنَّ الصَّحِيحَ مِرَاعَاةَ اللَّفْظِ فِي الْمَبِيعِ لَا الْمَعْنَى غَيْرَ صَحِيحٍ، بَلْ تَارَةً يِرَاعُونَ هَذَا وَيِرَاعُونَ هَذَا بِحَسَبِ الْمَدْرَكِ...» قال العلامة ابن قاسم العبادي معلقاً على كلام ابن حجر: «والغالب عليهم مراعاة اللفظ ما لم يقوى جانب المعنى» أ. هـ.

وبناء على ذلك كله، فإن هذه المعاملة تكون بهذه الحال حراماً شرعاً، لاشتغالها على المعاني السابقة...»^(١)



(١) فتوى دار الإفتاء المصرية بتحريم التعامل مع شركة شينل الصينية وهي من شركات التسويق الشبكي، برقم: ٣٨٦١ بتاريخ ٢٥ / ١٢ / ٢٠١١، وهي منشورة على شبكة الانترنت، في موقع دار الإفتاء على الرابط التالي: <http://www.dar-alifta.org/ViewFatwa.aspx?LangID=١&ID=٣٨٦١>، وقد جاء في مستهل هذه الفتوى ما نصه: «اطلعنا على أسئلة كثيرة وردت إلينا عبر منافذ الفتوى المختلفة تسأل عن حكم التسويق الشبكي وتم تأجيلها لحين استكمال بحثها ودراستها، وقيد آخرها بتاريخ ٧ / ١٢ / ٢٠١١ ورقم ٥٨٢ لسنة / ٢٠١١ وحاصل ما تضمنته هذه الأسئلة الاستفتاء عن حكم التسويق الهرمي الذي =

= تقوم به شركة (...) علماً بأن دار الإفتاء المصرية قد أصدرت من نحو ستة أشهر فتوى بجواز هذا النوع من المعاملات ثم امتنعت عن إصدار حكم بشأنها بعد ذلك لحين الانتهاء من دراستها

الفصل الثالث

مقارنة بين موقف القوانين الغربية من التسويق الشبكي وموقف الفقه الإسلامي

لاشك أن ثمة خلاف بين النظرة الشرعية لهذه القضية وبين النظرة الغربية، وسبب ذلك يعود إلى الاختلاف في المبادئ التي يقوم عليها كل من النظامين، فالأخلاق هي ركيزة النظام الاقتصادي الإسلامي، بينما لا تلتفت الأنظمة الاقتصادية الرأسمالية إليها، إلا أن القوانين الغربية تسعى إلى تحقيق العدالة وفق المفهوم الغربي لها، وبالتالي فإنها تتجه إلى تجريم بعض صور المعاملات التي تقوم على الغش والخداع.

المبحث الأول

بيان موقف القوانين الغربية من هذه القضية

إن التغير المستمر هو السمة التي تتصف بها القوانين الوضعية، وذلك لاصطدامها في كثير من الأحيان بواقع يخالف مقتضيات العدالة، فتسعى هذه القوانين لتطوير تشريعاتها لتحقيق العدالة، وهذا ما سنوضحه في هذا المطلب.

* المطلب الأول - تطور القوانين الغربية في تعاملها مع أهرامات الوهم:

لقد تدرجت القوانين الغربية في تعاملها مع الأنظمة الهرمية، حيث اكتفت في بداية الأمر بوجود السلعة لتحكم بسلامة المعاملة، وقد صدر بذلك قرار من محكمة أمريكية عندما رُفعت أمامها دعوى ضد شركة (أم. وي) على أنها تمارس التسويق الهرمي غير المشروع، فقضت المحكمة بأنه مادامت الشركة لا تأخذ من المساهمين فيها مبالغ عن الانضمام إليها أو عن المزايا التي يحصلون عليها من استقطاب آخرين فإنها

التعليق [٢٢]:
كان الحاشية غير واضح

ليست من التسويق الهرمي غير المشروع؛ لأنها تقوم على تسويق سلعة حقيقية^(١)(٢).

وفي عام (١٩٧٠م)، تكونت لجنة قضائية أمريكية للنظر في قضايا التسويق الهرمي، ونظرت أولى القضايا المتعلقة بشركة (أم. وي)، وحكمت محكمة الموضوع بأن الشركة المذكورة تتبع نظاماً قانونياً، لعدة أسباب:

١ - أنها لا تتطلب أجوراً كثيرة من المستقطبين الجدد.

٢ - لا تشجع على تحميل المخزون.

٣ - تشجع على البيع الحقيقي.

٤ - قاعدة ٧٠٪: ويعنى بها أن الشركة تشترط على كل عميل من عملائها بأن يبيع شهرياً ما يقدر ب ٧٠٪ مما قام بشرائه من منتجات الشركة.

٥ - قاعدة ١٠٪: حيث تشترط الشركة على الموزعين بأن ينوعوا في بيع المنتجات بالتجزئة، بحيث يتمكنوا من استقطاب مستهلكين جدد شهرياً بنسبة ١٠٪^(٣).

ثم تطور القانون الأمريكي في بداية التسعينيات، حيث نظرت اللجنة في قضايا جديدة استند فيها المدعى عليهم على حيثيات حكم محكمة الموضوع في قضية شركة (أم. وي)، إلا أن المحكمة المختصة حكمت بعدم شرعية شركة (ويستار. ف)^(٤).

وبينت المحكمة أن إجراءات شركة (أم. وي)، لا تحصن أي نظام تسويق،

(١) (Amway)

(٢) Amway ,Quixtatr ,Team of Destiny ,Team ,available at: <http://skepdic.com/amway.html>

(٣) Pyramid Schemes , Debra A. Valentine General Counsel Prepared .Statement for the U. S Federal Trade Commission

(٤) .webstar v. Omnitrination int. inc

وقررت أن قاعدة ٧٠٪ وقاعدة ١٠٪ لا تعني شيئاً إذا كانت العمولة تقوم على مبيعات الموزعين بالجملة، ولا تقوم على البيع الفعلي بالتجزئة، كما وجدت المحكمة أن قاعدة إعادة المخزون تكون فعالة إذا تم تطبيقها فعلاً^(١).

وفي عام ١٩٩٩ م تم تعديل القانون ليسمح لمحاكم الموضوع بفرض غرامة تصل إلى مائتي ألف دولار، أو الحبس لمدة تصل إلى سنة، أو كلا العقوبتين على أبسط صور جريمة الاحتيال الهرمي، وتصل العقوبة في الصور الأكثر خطورة إلى السجن لمدة: ٥ سنوات، ويرجع تقدير الضرر المادي إلى المحكمة المختصة^(٢).

وبعد ذلك تنبه الفقه الغربي إلى أنه لا يوجد خط واضح يفصل الأنظمة الهرمية غير المشروعة عن برامج التسويق متعدد الطبقات المشروعة؛ فاتخذ إجراءات أكثر دقة للتفريق بين الصورتين تقوم على استراتيجية البيع^(٣)، ونسبة المنتجات المباعة بالمقارنة مع نسبة العمولات التي يتم الحصول عليها^(٤).

وأما القانون الفرنسي فقد وضع شروطاً ثلاثة لكي يكون التسويق الهرمي مشروعاً:

١ - تعلق الامتيازات الموعد بها على كسب شخص واحد فقط.

(١) Pyramid Schemes Debra A. Valentine (General Counsel) , Prepared Statement for the U. S Federal Trade Commission

(٢) Illegal pyramid selling schemes , available at: [http:// www. crimes_of_Delivered/ pyramid. htm](http://www.crimes_of_Delivered_pyramid.htm)

(٣) هل هو التركيز على استقطاب المشتركين أم على بيع المنتجات.

(٤) Illegal pyramid selling schemes , available at: [http:// www. crimes_of_Delivered/ pyramid. htm](http://www.crimes_of_Delivered_pyramid.htm)

- ٢- لا يسوغ الحصول على دفعات مالية من المشتركين الجدد إذا كانت تصب في جيب واحد أو أكثر من المشتركين.
- ٣- يجب أن تضمن الشركة لبائع البضائع استعادة بضائعها غير المباعة لفترة سنة بعد الشراء مع تخفيض في السعر لا يتجاوز ١٠٪^(١).
- وقد أوما بعض فقهاء القانون الغربي إلى أن النظام الهرمي بنوعه نظام غير أخلاقي.

* * *

* المطلب الثاني - نقد الموقف القانوني الغربي في ضوء الفقه الإسلامي:

لقد كان تعامل التشريعات القانونية الغربية مع قضايا الأنظمة الهرمية مقصورا على حالات خاصة تنتج عنها مشكلات كبيرة تستدعي النظر فيها، ولم تستند تلك الأحكام الصادرة من محاكم الموضوع إلى مبادئ أو نصوص قانونية خاصة بالأنظمة الهرمية، إلا أن هذه النظرة البدائية البسيطة، أخذت فيما بعد بالنضج والتطور، إلى أن وصلت إلى تلك الصورة التي أشرنا إليها فيما سبق معنا.

وقد لاحظنا كيف أن تلك النظرة بدت متناقضة في بعض أحكامها حيث تقضي بمشروعية بناء هرمي وفقا لأسباب موضوعية، ثم تعود لتنقض هذه الأحكام وتزيد من صرامة الشروط التي يجب مراعاتها في تكوين الأنظمة الهرمية المشروعة، إلا أن هذه النظرة لا يزال النقص يعتريها كما يعتري النظام الاقتصادي الغربي ككل، ذلك الخلل الذي نتج عنه كبرى الأزمات الاقتصادية العالمية في عصرنا الحاضر.

(١) Auley ,Frank Steinmetz, paris: Droit de la - Jean Calais

١١٧ B, ٢٠٠٠, Consumption, edition Dalloz, ١١٩.

ولسنا هنا بصدد بيان أسباب تلك الأزمة العالمية، فهذا خارج عن موضوعنا^(١)، إلا أنني سأوضح هذا الخلل بالإشارة إلى موقف الفقه الإسلامي من هذه القضية مستندا إلى مبادئ وقواعد الفقه التي رسمت معالمها من ألف وأربعمائة عام، فقد اشتمل التسويق الهرمي على أعظم أبواب المحرمات في الشريعة الإسلامية، وهي الغرر والمخاطرة ولذلك فقد أنطقت هذه الأزمة خبراء الاقتصاد الغربي بضرورة الرجوع إلى أصول الاقتصاد الإسلامي كحل لهذه الأزمة المتفاقمة، يقول وزير الخارجية البريطاني اليستير دارينغ: «لا يمكن معالجة عجز الميزانية دون الاستعانة بالصكوك الإسلامية»، ويقول رولاند لاكسيير رئيس تحرير صحيفة «لوجورنال دي فايننس» في مقال له بعنوان: هل حان الوقت لاعتماد مبادئ الشريعة الإسلامية في «وول ستريت»: «إذا كان قادتنا حقا يسعون إلى الحد من المضاربة المالية العالمية التي تسببت في الأزمة، فلا شيء أكثر بساطة من تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية» انظر للاستزاده: بحث بعنوان: الأزمة المالية العالمية - رؤية اقتصادية وشرعية - محمد الشرافي، وراجع: مجموعة مقالات عن الأزمة المالية، د. أشرف محمد دوابه، كتاب منشور على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي <http://iefpedia.com/arab/> ، وانظر كذلك ص: ١٦٩ من هذا البحث.

(١) من الأسباب المباشرة للازمة الاقتصادية العالمية قبول تلك الأسواق المالية لأنواع المعاملات القائمة على الغرر والقمار والربا، بل والمتاجرة فيها في أسواق المال، والتفنن في ابتكار عقود مالية مركبة تجمع أنواع الغرر والقمار والربا (الرهن العقاري بالفائدة المتغيرة - توريق الديون أو تسنيدها - ثم المشتقات المالية)، كل هذا كون جبالا هائلة من الأوراق المالية الوهمية التي لا تعتمد على أصول حقيقية أو قوة اقتصادية للمؤسسات التي تتاجر بها، وسرعان ما تنضخت أسعار هذه الأوراق المالية أو الخدمات أو العقود التي يتاجر فيها، فازدادت الأسواق اشتعالا وإقبالا، ثم تهاوى كل ذلك كأحجار (الدومينو) عند عجز الدائنين وتعثرهم في الوفاء بالتزاماتهم.

وتحريم هذه القضايا تحريم مستقر في الشريعة بخلاف ما هو الحال في الأنظمة القانونية والاقتصادية الغربية التي تجرم بعض صور هذه المعاملات وتحيي البعض الآخر، كما هو الحال في نظرتها إلى شركات التأمين^(١).

فقواعد الشريعة ثابتة وراسخة تسير في اتزان ورسوخ، ولذلك فإن أحكام الشريعة تقضي بوضوح على هذه المشكلات التي تبرز على الساحة الاقتصادية فور ظهورها، بينما تبقى الأنظمة الغربية في انتظار النتائج التي تنبثق عن هذه المعاملات لتبدأ بعد ذلك في محاولة القضاء على هذه المشكلات إلى أن تصل إلى تحريم وتحريم العملية ككل.

لماذا؟ لأن مبادئ الإسلام واضحة مستقرة ثابتة بخلاف المبادئ الاقتصادية والقانونية الغربية؛ ولذلك فقد انتهى الفقه الغربي إلى التفريق بين التسويق متعدد الطبقات والأنظمة الهرمية غير المشروعة، على اعتبار أن الأول توجد فيه سلعة أما الأنظمة الهرمية فلا توجد فيها سلعة حقيقية.

لكن نظرة كثير من فقهاء الشريعة تختلف عن ذلك كما أسلفنا، فهي ترى أن الأنظمة الهرمية بنوعها غير شرعي، لأن المبادئ التي تقوم عليها هذه العملية مبادئ لا تتفق والقواعد المرعية في الجوانب الاقتصادية في الشريعة الإسلامية.

وقد بينا سابقاً أن هذه الأنظمة لا تزال تتلون وتغير من جلدها لتجتنب ملاحظة القوانين لها، فالسلعة ما هي إلا ستار تحتمي به هذه الأنظمة، ولو فرضنا أن هناك سلعة حقيقية فإننا نقول ما هو المسوغ ليأخذ رأس الهرم تلك الأرباح الهائلة من جهود بقية أفراد هذا الهرم؟ والغالب أن رأس الهرم هو صاحب الشركة، بل إن الأسماء العشرة الأولى في الغالب تعود إلى مالكي هذه الشركات في كثير من الأحيان.

(١) ومن الغريب أن سقوط كبريات شركات التأمين كان الخطوة الأولى التي أدت إلى انفراط عقد الاقتصاد العالمي، في الأزمة الاقتصادية العالمية التي انطلقت شرارتها عام ٢٠٠٨ م.

وأشير هنا إلى موارد تلك الأرباح الهائلة التي يجنيها رأس الهرم، وهي كالآتي:

١ - بيع السلعة بأضعاف قيمتها (ربح مركب).

٢ - عمولات كبيرة جداً من كل مشترك مستجد، وتكون هذه الأموال عبارة عن رسوم للاشتراك في الشركة، والانضمام إلى نظامها الهرمي، أو عبارة عن أسعار متضخمة للسلع التي تنتجها الشركة.

بل إن كثيراً من هذه الشركات تجاوز ذلك إلى إجبار الأعضاء على شراء كميات كبيرة من هذه المنتجات، وبأسعار خيالية سواء استطاعوا تصريفها أم لا، بل واتجهت بعض الشركات إلى اشتراط الحصول على نقاط معينة للاستمرار في عضويتها.

وهذه النقاط لا يحصل عليها العميل إلا إذا اشترى منتجات هذه الشركة بشكل شهري وعلى سبيل المثال: يدفع العميل ٣٠٠ درهم كقيمة لمنتجات شركة (دي. اكس. إن) ليستمر في عضويتها، فتحولت بذلك السلعة إلى معرم إضافي في عنق عملاء هذه الشركات.

لاشك أن هذه صورة موهلة في الخداع والاستغلال للمستهلك المغرر به، لكن كيف يتم تجميل هذه الصورة حتى يتقبلها الناس؟!، إنه الحلم... كلمة جميلة يهوى كل إنسان تحقيقها، ويحسن القائمون على هذه الشركات اللعب بها.

والتغريب بالمال، وحب الناس للمال لا يختلف فيه اثنان، قال تعالى: ﴿وَأِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ﴾ [العاديات: ٨]، وقال سبحانه: ﴿وَمُحِبُّونَ الْمَالِ حُبًّا جَمًّا﴾ [الفجر: ٢٠].

ولا شك أن الرغبة الشديدة للإنسان في تحسين وضعه الاقتصادي تعمي بصره عن تلمس مواطن الخداع والتغريب في هذه الشركات، خاصة وأن طريقة حساب العمولات فيها طريقة معقدة جداً، يعسر على أكثر الناس فهمها.

وهذا التعقيد ما هو إلا نوع لإشغال ذهن المشترك للتفكير في الاتجاه غير الصحيح، فبدل أن يفكر المشترك في جهوده التي تذهب أدراج الرياح (استقطاب المشترين)، والتي يجني أرباحها رأس الهرم، وبدل أن يفكر فيما يدفعه من عمولات وأموال لشراء منتجات الشركة دون الحصول على مردود مالي يذكر، يبقى باله وذهنه مشغولا بالتفكير في الطريقة التي سيحصل بها على العمولات الخيالية التي وعد بها، وقد سبق معنا الإفاضة في بيان الموقف الشرعي من الأنظمة الهرمية بما يغني عن إعادته هنا^(١).

* البديل الشرعي:

بعد أن بينا بطلان هذه الصورة من صور التسويق والسمسرة، لا بد أن يثور تساؤل عن البديل الشرعي لهذه المعاملة المحرمة، وحلُّ هذه القضية يتمثل في السمسرة المشروعة^(٢)، حيث تدعو الشركة ذوي الكفاءة للعمل لديها كمسوقين، وتمنح كل مسوق عمولة محددة على كل عميل يقنعه بالانضمام إلى الشركة، مع مراعاة الشروط الأخرى التي اشترطها الشارع لصحة عقد البيع، وتجنب أسباب فساده.

والسمسرة يعرفها الفقهاء بأنها: التوسط بين البائع والمشتري في غير عقد الإجارة، وغالب صورها تعد من الجعالة، وقد تنطبق على بعض حالاتها صورة الإجارة، أو صورة الوكالة، فهي مترددة بين هذه العقود، وعلى مشروعيها غالب الفقهاء.

وقد ذكر الفقهاء رحمهم الله أن الجعالة تجوز مع جهالة العمل جهالة لا تمنع من تنفيذ العمل^(٣)، وكذلك رأى بعض الفقهاء أن الجعالة تجوز مع جهالة العوض جهالة

(١) انظر من هذا البحث ص: ١٠٧، وما بعدها.

(٢) قال السرخسي: «السمسار اسم لمن يعمل للغير بالأجر بيعا وشراء» الميسوط، المجلد الخامس، الجزء الخامس عشر، ص: ١١٥

(٣) «لأن الحاجة تدعو إلى ذلك، فإن العمل قد يكون مجهولا، كرد الأبق والضالة ولا تنعقد =

لا تمتنع من التسليم^(١).

وعلى ذلك نقول إن المشكلة الكبرى في التسويق الهرمي هي أنه قائم على الخداع والوهم والتغريب والغبن، فلو كانت سمسة حقيقية، يتم فيها بيع سلعة حقيقية لأناس يريدون أن ينتفعوا بها، لما كان فيها إشكال حتى ولو كان في الأجرة شيء من الجهالة.

لكن الإشكال يرد عليها لاشتغالها على عدة عقود مركبة بصورة تخالف القواعد الشرعية في أبواب المعاملات، ففيها بيع وشرط، ووكالة (أو سمسة) وذلك في العلاقة بين العميل الأول وبين الشركة، ثم سمسة أو بيع، وذلك في العلاقة بين العميل الأول (رأس الهرم) ومن يستقطبهم من العملاء.

وقاصمة الظهر هي تلك العلاقة بين رأس الهرم ومن يستقطبهم من العملاء؛ إذ يصبحون كأنهم أجراء عنده بدون عقد إجارة فكل ما يقومون به من جهد ترجع ثمرته إلى جيب رأس الهرم.

وهذه العلاقة ليس لها تكييف ولا مثال في العقود الشرعية؛ لأنها أكل لأموال الناس بالباطل، فتركيب هذه العقود على هذه الصورة هو الذي أفضى إلى فساد هذه المعاملة وبطلانها.

= الإجارة فيه فدعت الحاجة إلى بذل الجعل فيه مع جهالة العمل لأنها غير لازمة بخلاف الإجارة...، والعقود الجائزة كالشركة والوكالة لا يجب تقدير مدتها...» (المغني، ابن قدامة، ج: ٨، ص: ٣٢٣)، وانظر: حاشية الصاوي على الشرح الصغير للدردير، أحمد بن محمد الصاوي، ج: ٤، ص: ٧٩، ط: وزارة العدل والشؤون الإسلامية بالإمارات، ١٤١٠ - ١٩٨٩، تنسيق وضبط: مصطفى كمال وصفي، روضة الطالبين، النووي، ج: ٥ ص: ٢٦٩.

(١) يقول ابن قدامة: «ويحتمل أن تجوز الجعالة مع جهالة العوض إذا كانت الجهالة لا تمتنع التسليم» (المغني، ج: ٨، ص: ٣٢٤)

وتذكرني هذه الطريقة في حساب العمولات، بتضاعف الحسنات لمن يدل الآخرين على عمل صالح كقول النبي ﷺ: «من سن سنة حسنة فله أجرها وأجر من عمل بها لا ينقص من أجورهم شيء»^(١)، لكن مضاعفة الحسنات لا تنقص من أجور العاملين شيئاً، أما في أهرامات الوهم، فإن ذلك ينقص من أجورهم بلا محالة، لأن رأس الهرم لا يحصل على ربحه إلا من خسارتهم!!!!.

إلا أنه من الممكن أن ينال رأس الهرم أرباحاً تزيد عن غيره من العملاء من خلال تحوله إلى وكيل بالبيع، بحيث يكون له الأحقية ببيع منتجات الشركة لكل أفراد شبكته، فيحصل على المنتج بسعر الجملة ويبيعه بسعر التجزئة، ويحصل على ربحه من فروق الأسعار، فيكون له بذلك مزية على غيره في شبكة العملاء.

ويمكن للشركة أن تضاعف العمولة للفرد بحيث ينال مثلاً عمولة مقدارها ١٠٠ على العشرة الأولى وعمولة مقدارها ٢٠٠ عن العشرة الثانية وهكذا، فهذا نوع من التحفيز لا إشكال فيه، لكن الإشكال يرد إذا منح عمولات عن عملاء يستقطبهم أفراد شبكته، لأن علاقة التسبيب هنا لا تقوى على إباحة مشاركته لهم في جهودهم وأرباحهم.

* * *

* المطلب الثالث - التكييف الشرعي لعقد التسويق الشبكي:

لقد سبقت اجتهادات فقهاء الشريعة إلى محاولة تكييف هذه المعاملة اجتهادات القانونيين العرب، ففي الوقت الذي يندر فيه وجود تعليقات أو تكييفات قانونية (باللغة العربية) على هذه المعاملة نجد اجتهادات فقهاء الشريعة قد تصدت لهذه القضية

(١) أخرجه مسلم في صحيحه من حديث جرير بن عبد الله رضي الله عنه، باب من سن سنة حسنة أو سيئة،

لتبيين حقيقتها ووضعها في نصائها الذي تستحقه.

وقد تنوعت محاولات تكييف هذه المعاملة وتعددت اجتهادات فقهاؤها فيها، إلا أنني ألفتُ نظر القارئ إلى أن هذه التكييفات التي سنذكرها متفرعة عن القول بإباحتها، ولذلك فإني سأذكرها هنا باختصار، حيث إنه سبق تفصيلها وبيانها عند ذكر أدلة القائلين بالجواز والجواب على استدلالاتهم.

التكييف الأول: أن المشترك وكيل للشركة، والوكالة تصح بأجر وبغير أجر.

التكييف الثاني: أن المشترك في هذه الشركة يعد سمساراً، يقوم بجلب واستقطاب الزبائن لشراء منتجات الشركة ويأخذ في مقابل ما يبذله من جهد عمولات محددة.

التكييف الثالث: أن المشترك يعمل أجيراً لدى الشركة، والأجرة هي العمولات المتراكمة، والعمل المستأجر عليه هو التسويق لمنتجات الشركة واستقطاب العملاء، والإجارة جائزة بالإجماع.

التكييف الرابع: أن الأرباح التي يأخذها المشترك تدخل في باب الجعالة، والجعالة تغتفر فيها الجهالة.

التكييف الخامس: أن هذه العمولات والأرباح تعتبر من قبيل الهبة، والهبة جائزة شرعاً.

هذه وجهة القائلين بالإباحة في تكييفهم لهذه القضية، ونلاحظ أنها محاولات غير موفقة، وأوضح نقطة تبين ذلك أنهم ألحقوا هذه المعاملة بعقد واحد بينما واقع المعاملة يدل على أنها جملة من العقود المتداخلة، وهذا ما أوضحه القائلون بالتحريم، حيث اتجهوا في تكييفهم لهذه المعاملة إلى أنها عبارة عن عقدين في عقد، كأن يقول الرجل لآخر أعيرك سيارتي على أن تقرضني مائة درهم مثلاً، وصورة ذلك في هذه المعاملة أن الشركة تشتترط على العميل أن يشتري السلعة بضعف ثمنها في الغالب

ليحصل على امتياز التسويق لمنتجات الشركة، وهذا ما ذهب إليه عدد من الباحثين منهم محمد حزوني^(١) وسامي السويلم^(٢) وإبراهيم أحمد الشيخ الضيرير^(٣) وغيرهم.

فالعقد الأول هو عقد البيع حيث يشتري المستهلك منتج الشركة أو يشترك في الخدمة التي تقدمها (ويكون هذا الاشتراك بشكل دوري)، فيتأهل بذلك للحصول على عضوية التسويق في هذه الشركة، فيقوم بالتسويق لمنتجاتها ويحصل على العمولات في مقابل هذا التسويق.

والعقد الثاني هو السمسرة، والشرط هو الإلزام بشراء السلعة لينال العميل إجازة التسويق لمنتجات الشركة.

واجتماع العقدين على هذه الصورة لا يتسق والعقود الشرعية^(٤)، لأنه خرج عن أصولها، وبالتالي فإنه يلحق بالعقود المحرمة شرعاً، والله أعلم.

توضيح ذلك أن النبي ﷺ صح عنه أنه «نهى عن بيعتين في بيعة»^(٥)، وقال ﷺ:

(١) التسويق الشبكي، محمد حزواني، ص: ٦١.

(٢) في بحثه شركات التسويق الهرمي، وفيه يقول: « وهذا معنى قاعدة منع بيعتين في بيعة، وأصل ذلك أن النبي ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة»، وحقيقة بيعتين في بيعة أنها محاولة للالتفاف على الأحكام الشرعية من خلال ضم عقد غير مقصود للطرفين أو لأحدهما من أجل تنفيذ العقد الآخر ولو استقل العقد الآخر لم يكن جائزاً، وفي برامج التسويق الهرمي فإن امتلاك السلعة غير مقصود للمشتري ولا مراد له، بل مراده هو الانضمام للبرنامج على أمل الثراء السريع فالشراء مجرد ستار للانضمام للبرنامج بينما الانضمام للبرنامج مقابل ثمن من الغرر...:

(٣) في بحثه التكيف الفقهي لشبكات التسويق الشبكي، وقد سبقت الإشارة إليه.

(٤) للاستزادة، انظر: قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، ص: ٢٥٥، ط: دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، وانظر كذلك: العقود المالية المركبة، عبد الله العمراني، ص: ٩٢، وما بعدها، ط: دار كنوز إشبيلية، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦ م

(٥) ورد عن النبي ﷺ النهي عن بيعتين في بيعة في غير ما حديث منها، حديث ابن مسعود: « نهى =

«من باع بيعتين في بيعه فله أوكسها أو الربا»^(١)، وللعلماء في تفسير البيعتين في بيعة ثلاثة اتجاهات:

الاتجاه الاول: ما ذهب إليه الحنفية^(٢) والشافعية^(٣) والحنابلة^(٤) من حمل هذا النهي

= رسول الله ﷺ عن صفتين في صفقة واحدة» (أخرجه أحمد في المسند، انظر: الفتح الرباني، البناء، ج: ١٥، ص: ٤٥، وقد أورده الحافظ في التلخيص وسكت عنه (١٢ / ٣، برقم ١١٤٩)، وقال عنه الهيثمي في المجمع: رجاله ثقات (مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، الهيثمي، نور الدين علي بن أبي بكر، ج: ٤، ص: ٨٤ - ٨٥، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان)، وحديث أبي هريرة رضي الله عنه: «نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة» (أخرجه الترمذي في سننه، برقم ١٢٣١، من كتاب البيوع، باب: النهي عن بيعتين في بيعة، وقال حسن صحيح، وفي حديث عبد الله بن عمرو مرفوعاً: «لا يجل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم تضمن، ولا بيع ما ليس عندك» (أخرجه أبو داود في سننه برقم: ٣٥٠٤، من كتاب البيوع، باب: في الرجل يبيع ما ليس عنده)، وقد أخذ الفقهاء من هذا الحديث عدم جواز الجمع بين عقد تبرع وعقد معاوضة لأن التبرع في هذه الحالة يكون لأجل المعاوضة لا تبرعاً مطلقاً، انظر: مجموع الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٣٦.

(١) أخرجه أبو داود في سننه، باب: فيمن باع بيعتين في بيعة، برقم: ٣٤٦١.

(٢) قال السرخسي في المبسوط: «وإذا اشتراه على أن يقرض له قرضاً أو يهب له هبة أو يتصدق عليه بصدقة أو على أن يبيعه بكذا وكذا من الثمن فالبيع في جميع ذلك فاسد لنهي النبي ﷺ عن بيع وسلف وعن بيعتين في بيعة» (المبسوط، السرخسي، المجلد الخامس، الجزء الثالث عشر، ص: ١٩)، وبناء عليه ذهبوا إلى عدم جواز الجمع بين أي عقدين بعوضين متميزين

(٣) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٣٣٢.

(٤) جاء في روضة الطالبين: «ومن البيوع المنهي عنها بيعتان في بيعة، وفيه تأويلان نص عليها في المختصر، أحدهما أن يقول بعتك هذا بألف على أن تبيعني دارك بكذا أو تشتري داري مني بكذا، وهو باطل، والثاني أن يقول بعتك بالف نقداً أو بألفين نسيئة فحده بأيهما شئت أو شئت أنا وهو باطل» روضة الطالبين، النووي، ج: ٤، ص: ٣٩٩، وانظر للاستزادة: «حاشيتا قلوبوي وعميرة، أحمد سلامة القلوبوي وأحمد البرلسي عميرة»، ج: ٢، ص: ٢٨١، ط: دار =

على صورة اجتماع عقدين في عقد واحد كأن يقول: أبيعك كذا على أن تؤجرني كذا. وبالتالي فإن صورة عقد التسويق الهرمي ينطبق عليه هذا الحكم في المذاهب الثلاثة آنفة الذكر لاشتماله على عقدين، عقد البيع وعقد السمسرة.

الاتجاه الثاني: ما ذهب إليه المالكية حيث فسروا البيعتين في بيعة بالعقد الذي يتفرق طرفاه قبل أن يحدوا ثمننا معيناً، كأن يقول له بعتك كذا بخمسين حالاً، أو مائة نسيئة ثم يتفرقا دون تحديد الثمن، جاء في الموطأ في باب النهي عن بيعتين في بيعة: «قال مالك في رجل اشترى من رجل سلعة بدينار نقداً أو بشاة موصوفة إلى أجل: قد وجب عليه بأحد الثمنين، وأن ذلك مكروه لا ينبغي لأن رسول الله ﷺ قد نهى عن بيعتين في بيعة وهذا من بيعتين في بيعة»^(١).

الاتجاه الثالث: ما ذهب إليه ابن تيمية وتلميذه ابن القيم^(٢)، حيث فسرا الحديث على أنه خاص بصورة معينة من البيوع، وهو بيع العينة، وهي من صور التحايل على الربا.

وحقيقة فإن نص الحديث يسعف هذا التوجه ويقويه حيث قال ﷺ: «فله أوكسها أو الربا».

فالحديث يبين أن المقصود هو هذا النوع من البيوع الذي يشتمل على التحايل على الربا وصورة العينة أن يشتري الرجل سلعة من تاجر بهائة نسيئة ثم يبيعها عليه

= الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ، ١٩٩٧م.

(١) الموطأ، مالك بن أنس، ج: ٢، ص: ١٩٣، وللمالكية وجه آخر في تفسير هذا الحديث، انظر: التمهيد، ابن عبد البر، ج: ١٢، ص: ١٩٧، وما بعدها، تحقيق: أسامة ابراهيم، حاتم أبوزيد، ط: الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، الطبعة الثالثة، ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.

(٢) مجموع الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٣٦ - ٢٣٧.

بثمانين حاله، وهذا تحايل على الربا.

وعلى ظاهر قول ابن تيمية فإن صورة عقد التسويق لا يدخل في النهي عن بيعتين في بيعة، إلا أنه عند التعمق في صورة العقد يتبين أن النهي عن بيعتين في بيعة على مذهب ابن تيمية يعود الى معنى التحايل بعقد غير مراد لإباحة عقد أو شرط محرم وهو هنا احتمال عقد التسويق الهرمي على استغلال المستهلك والتغريب به وإلزامه ما لا يريد، يقول الدكتور سامي السويلم في بحثه شركات التسويق الهرمي: «وهذا معنى قاعدة منع بيعتين في بيعة، وأصل ذلك أن النبي ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة»، وحقيقة بيعتين في بيعة أنها محاولة للالتفاف على الأحكام الشرعية من خلال ضم عقد غير مقصود للطرفين أو لأحدهما من أجل تنفيذ العقد الآخر ولو استقل العقد الآخر لم يكن جائزاً، وفي برامج التسويق الهرمي فإن امتلاك السلعة غير مقصود للمشتري ولا مراد له، بل مراده هو الانضمام للبرنامج على أمل الثراء السريع فالشراء مجرد ستار للانضمام للبرنامج بينما الانضمام للبرنامج مقابل ثمن من الغرر...^(١): «إذاً إلزام المسوق بشراء السلعة المراد تسويقها بأثمان تزيد عن أثمان مثيلاتها في السوق هو نوع من

(١) يقول ابن القيم - رحمه الله -: «والتفسير الثاني أن يقول: أبيعكها بمائة الى سنة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، وهذا معنى الحديث الذي لا معنى له غيره»، وهو مطابق لقوله: « فله اوكسها او الربا» فإنه إما أن يأخذ الثمن الزائد فيري، أو الثمن الاول فيكون هو اوكسها، وهو مطابق لصفقتين في صفقة، فإنه قد جمع صفتي النقد والنسيئة في صفقة واحدة ومبيع واحد، وهو قد قصد بيع دراهم عاجلة بدراهم مؤجلة أكثر منها، ولا يستحق إلا رأس ماله، وهو أوكس الصفقتين، فإن أبى إلا الأكثر كان قد أخذ الربا... ومما يشهد لهذا التفسير ان النبي ﷺ «نهى عن بيعتين في بيعة» وعن «سلف وبيع»، فجمعه بين هذين العقدين في النهي لأن كلا منهما يؤول إلى الربا، لأنها في الظاهر بيع، وفي الحقيقة ربا» تهذيب السنن، ابن القيم، مطبوع كحاشية على كتاب مختصر سنن أبي داود للمنذري، ج: ٥، ص: ١٠٦، ط: دار المعرفة، بيروت، لبنان، ١٤٠٠ - ١٩٨٠.

الاستغلال والتغريب بالمستهلك وإلزامه بما لا يريد، وهذا قاذح في قاعدة الرضا التي التي تبنى عليها المعاملات في الشرع ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء / ٢٩].

وأما عند المالكية فالتحريم عندهم يدخل من وجه آخر وهو الغرر الذي اشتمل عليه العقد، أعني بالغرر هنا وهم الأرباح الخيالية الذي تتبعه هذه الشركات، قال ابن عرفة في تعريف الغرر: «الأقرب أنه ما شكَّ في حصول أحد عوصيه أو مقصود منه غالباً فيدخل بيع بيعتين في بيعة (كبيعها بقيمتها أو على حكمه أو حكم غيره أو رضاء) من المدونة قال مالك: لا يجوز شراء سلعة بعينها بقيمتها أو على حكمه أو حكم البائع أو رضاء أو رضا البائع أو على حكم غيرهما أو رضاء لأنه غرر (وتولييتك سلعة لم تذكرها أو ثمنها بالزام) من المدونة قال مالك: إن اشتريت سلعة ثم وليتها الرجل ولم تسمها له ولا ثمنها أو سميت له أحدهما فإن كنت ألزمتها إياها إلزاماً لم تجز، لأنه مخاطرة وقمار، وإن كان على غير الإلزام جاز وله الخيار إذا رآها وعلم الثمن»^(١).

قلت: وهذا الكلام القيم ينطبق على عقد التسويق الشبكي من وجهين:

الاول: اشتغال عقد التسويق الشبكي (المرمي) على الغرر.

الثاني: إلزام شركات التسويق المستهلك (المسوق) بشراء ما لا يريد.

نخلص من هذا أن مثل هذا العقد يحكم عليه بالبطلان من وجوه متعددة على مذاهب الفقهاء الأربعة ويخرج كذلك على مذهب ابن تيمية وتلميذه ابن القيم.

(١) التاج والاكليل لمختصر خليل، أبو عبد الله محمد بن يوسف العبدري الشهير بالموافق (المتوفى:

٨٩٧هـ)، مطبوع كحاشية على كتاب مواهب الجليل للحطاب، ج: ٤، ص: ٣٦٢، ط: دار

الفكر، ١٤١٢ - ١٩٩٢، الطبعة الثالثة.

* المطلب الرابع - التكييف القانوني لعقد التسويق الشبكي:

برزت عدة اجتهادات قانونية لتكييف هذا العقد، اعتمدت في نظرتها على طبيعة هذا العقد، ومن هذه الاتجاهات:

١ - أن عقد التسويق الشبكي يعد عقد بيع، حيث يشتري المساهم في الهرم الاستثماري السلع والمنتجات التي تنتجها الشركة بشكل دوري، «فهذه الصيغة الشائعة من مشاريع الاستثمار الهرمي قد تدفع إلى تكييف عقد الاستثمار على أنه بيع، فالبيع كما يعرفه القانونيون هو مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي»^(١).

٢ - يعد عقد الاستثمار الهرمي عقد سمسة، إذ إن المشترك لا يتوقف دوره عند شراء السلعة بل إنه يحق له أن يروج منتجات الشركة ويحصل في مقابل ذلك على العمولات المتركمة، بل إن الحصول على هذه العمولات قد يكون هو الدافع إلى شراء منتجات هذه الشركات في جل عمليات البيع التي تتم^(٢).

٣ - يكييف الاستثمار الهرمي على أنه عقد سمسة ووكالة، حيث يعتبر المشترك سمساراً باعتباره بذلَّ جهداً في محاولة استقطاب عملاء جدد للشركة، وهو وكيل باعتبار أنه يُبرم العقود وبييع المنتجات نيابة عن الشركة^(٣).

هذه جملة من آراء الفقه القانوني في محاولة التكييف القانوني لهذا العقد، إلا أنها لا تستقيم وأحكام القوانين الوضعية، وأزيد هذه القضية وضوحاً فيما يلي:

١ - تكييف الاستثمار الهرمي على أنه سمسة لا يتطابق والمفهوم القانوني للسمسة، حيث نص قانون المعاملات التجارية الإماراتي على أن السمسة: عقد يتعهد بمقتضاه

(١) الإطار القانوني للاستثمار الهرمي، آلاء النعيمي، ص: ٣٨٩.

(٢) المرجع السابق، ص: ٣٩٢.

(٣) المرجع السابق.

السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين وبالوساطة في مفاوضات التعاقد، وذلك مقابل أجر^(١).

ويتبين من هذا التعريف أن الالتزام الأساس الذي يتعلق بذمة السمسار هو محاولة استقطاب العملاء والتوفيق بين طرفي العقد دون أن يباشر العقد نيابة عن أحد طرفيه.

٢ - تكييف هذا العقد على أنه عقد سمسرة ووكالة لا يتوافق مع طبيعة هذين العقدين إذ إن المستقطبين يقومون بالترويج والتسويق لمنتجات الشركة كما هو حال العميل الأول، وهذا معناه أن السمسار أو الوكيل يكلف سمسارا أو وكيلا آخر للقيام بالترويج للسلعة، وهؤلاء بدورهم يكلفون من يستقطبونهم بالتسويق لمنتجات الشركة... وهذا مخالف للأصل في عقدي السمسرة والوكالة، إذ لا يحق للسمسار توكيل شخص آخر إلا إذا أذن له بذلك أو كان مرخصا له بذلك (انظر المادة/ ٢٦٨ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م)^(٢).

٣ - أن المشترك يتوجب عليه أن يدفع مبلغا ماليا هو عبارة عن قيمة السلعة مضافا إليها رسوم الاشتراك أو العضوية التي تحوله تسويق منتجات الشركة، وهذا المبلغ يدفعه المشترك بشكل دوري، وهذا يخالف نظام السمسرة أو الوكالة، حيث يحصل المشترك على أجر أو عمولة من الآخرين^(٣).

٤ - يحصل رأس الهرم على عمولات لاستقطابه لمشاركين جدد، ويحصل على عمولات إضافية على كل عميل جديد ينضم لشبكة العملاء التي يرأسها، وهذا أبرز

(١) انظر المادة/ ٢٥٤ من قانون المعاملات التجارية الإماراتي.

(٢) انظر: آلاء النعيمي، مرجع سابق، ص: ٣٩٣.

(٣) المرجع السابق.

الفروق الجوهرية بين الوكالة والسمسرة وبين الاستثمار أو التسويق الهرمي.

٥ - أما بخصوص تكييف عقد الاستثمار على أنه بيع فإنه لا يستقيم؛ ذلك أن القانون عرّف البيع في المادة/ ٤٨٩ من قانون المعاملات المدنية الإماراتي بأنه: مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي.

وبالنظر إلى ما يحصل عليه المشترك نجد أنه لا ينطبق عليه هذا التعريف، إذ إنه يدفع مبلغاً مالياً كقيمة للمنتج - وتكون قيمة مبالغاً فيها؛ لأنها تشمل قيمة الاشتراك في عضوية الشركة، ويأخذ في المقابل مبالغ مالية لاستقطابه عملاء جدد، وهذا يخرج العقد عن صيغة البيع إلى السمسرة، وتزداد الصيغة بعداً عن مفهوم البيع حيث يأخذ المشترك عمولات جديدة عن جهود من انضموا إلى شبكة التوزيع التي يرأسها، وهذه الصور تختلف عن عقد البيع^(١).

فلو أن صورة المعاملة تتحدد بشراء المنتجات من الشركة لانطبق عليها عقد البيع، ولكن حتى هذه الصورة المبسطة لا تتحقق في كثير من معاملات الاستثمار الهرمي حيث تبنى الكثير من الشبكات الهرمية على استمرار تدفق المبالغ التي يدفعها العملاء الجدد، دون أن يكون هناك سلعة محددة.

من خلال مناقشة الآراء السابقة يتبين لنا أنه ثمة فروق جوهرية بين عقد البيع أو السمسرة والوكالة وبين عقد التسويق الهرمي، ولذلك فإنه لا يصح تكييف هذا العقد على أحد العقود السابقة ولكنه في الحقيقة عقد مستحدث له صورة وأحكام خاصة تختلف عن العقود المسماة، تقول الدكتورة آلاء النعيمي: «... تشترك كل صور الاستثمار الهرمي في أن المستثمر يقدم مبلغاً نقدياً للانضمام إلى مشروع الاستثمار الهرمي، ويحصل مقابل هذا المبلغ على وعد بالحصول على فوائد وأرباح بنسب معينة في

(١) انظر للاستزادة: الإطار القانوني للاستثمار الهرمي، آلاء النعيمي، ص: ٣٩٠.

المستقبل كلما انضم مستثمرون آخرون إلى المشروع... ، فإذا أُريد تكييف العقد بناء على الأمر الجوهري والأساس الذي يقوم عليه؛ فإن من الصعب رده إلى واحد من العقود المسماة المعروفة؛ إذ إن لهذا النشاط ذاته وطبيعته الخاصة^(١).

* * *

المبحث الثاني

الإجراءات الحكومية للتصدي لظاهرة الأنظمة الهرمية

بذلت الكثير من حكومات العالم جهوداً منظمة لمواجهة الأنظمة الهرمية، والحد من مخاطرها، وذلك من خلال تشريع القوانين التي تحرم الأنظمة الهرمية، وتفعيل دور الجهات الإدارية المختصة لمعالجة هذه الظاهرة، وفيما يلي نلقي الضوء على جانب من هذه الجهود.

* المطلب الأول - دور الإدارة العامة في التعامل مع الأنظمة الهرمية:

لاحظنا أثناء عرضنا لموقف الفقه القانوني الغربي أن الحكومات الغربية أوكلت معالجة قضايا الأنظمة الهرمية إلى لجان من الخبراء المتخصصين في هذا الشأن، ورأينا كيف أن هذه اللجان قامت بدور بارز في التصدي لأهرامات الوهم، بينما لا تزال دولنا العربية بعيدة كل البعد عن التصدي لهذه الأنظمة، وسبب ذلك أمور:

الأول: ضعف اهتمام الإدارة في البلدان العربية بحقوق المستهلك، وعدم فعاليتها في حمايته، بالرغم من وجود التشريعات والقوانين التي تضيء قدرًا معقولًا من الحماية للمستهلكين.

الثاني: تأخر ظهور هذه الأنظمة الهرمية في البلدان العربية.

(١) الإطار القانوني للاستثمار الهرمي، آلاء النعيمي، ص: ٣٩٥.

- الثالث: عدم تنبه كثير من الحكومات العربية إلى خطورة هذه الأنظمة.
- ومن هنا وجب الإشارة إلى ضرورة اتخاذ الإجراءات المناسبة للتصدي لهذه الظاهرة، ولحماية المستهلكين وتحذيرهم من ألوان التغير التي تشتمل عليه، سواء كان ذلك بسن التشريعات المناسبة أو بتفعيل دور الإدارات المعنية للتصدي للأنظمة الهرمية من خلال لجان فنية متخصصة، ومن المهام التي يتوجب عليها الاضطلاع بها:
- ١ - تثقيف المستهلكين وتوعيتهم، وتحذيرهم من الأنظمة الهرمية.
 - ٢ - اتخاذ التدابير والوسائل المناسبة لتعقب الأنظمة الهرمية.
 - ٣ - توجيه عناية أفراد المجتمع إلى ضرورة الإبلاغ عن أي برنامج هرمي.
 - ٤ - تفعيل دور الإعلام في التصدي لهذه الظواهر الاحتمالية.

* * *

* المطلب الثاني - نماذج من إجراءات الحكومات للتصدي للأنظمة الهرمية:

- لقد حذرت الهيئات الحكومية المختصة في مختلف دول العالم مواطنيهم من الانخداع بأهرامات الوهم، وفيما يلي سأشير إلى طرف من هذه الإجراءات، وهي:
- ١ - نشر الاتحاد التجاري الفيدرالي التابع للحكومة الأمريكية تحذيراً عاماً من أهرامات الوهم، وقد ذكر فيه عدة نصائح، منها:
 - لا تنخدع بأي نظام يعدك بأرباح نظير قيامك بتجنيد عملاء جدد.
 - انتبه من المشاريع المجهولة التي تطالبك بدفع مبالغ مالية كبيرة^(١).
 - ٢ - أضافت الحكومة الكندية في قوانين الجرائم جزءاً خاصاً بتجريم كل فرد أو

(١) مقالة للكاتب رامي المنصوري، منشورة في شبكة الانترنت على موقع منتديات مملكة البحرين:

مجموعة تمارس نظام أهramات الوهم، وكانت الحكومة قد وصفت هذا النظام بأنه طريقة تقوم على أساس دفع مبلغ للاشتراك ضمن مجموعة، وذلك في مقابل حضور محاضرات أو الحصول على مواد تعليمية حول هذا الموضوع، وبعدها يتم مطالبة الضحية بمحاولة إقناع عدد معين من المستخدمين بالانضمام إلى المجموعة.

ويوضح موقع الشرطة الكندية أن ملايين الدولارات قد جمعت من المشاركين الذين خسروا أموالهم، بينما فاز عدد قليل جداً بكمية هائلة من الأموال^(١).

٣ - نشرت وكالة أنباء (البي. بي. سي)^(٢) تحقيقاً صحفياً عن أهramات الوهم في إنجلترا، منذرة بخطرهما، ومحدرة من الطريقة المخدرة التي يصطاد بها أصحاب المشروع الضحايا. فعلى الرغم من الخسائر التي نالها الكثير من الضحايا إلا أن المزيد لا يزال يقع في شرك الخديعة، وقد نصحت الحكومة البريطانية مواطنيها بعدم الانسياق وراء هذه الدعاوى الزائفة^(٣).

٤ - التحذير الصادر عن هيئة الأوراق المالية بباكستان من التعامل مع شركة بزناس - وهي إحدى شركات التسويق الهرمي -، وقد جاء في البيان الصادر عنها: «إن الشركة المذكورة وجد أنها تضطلع بممارسات غير مشروعة وتحايلية وغير أخلاقية^(٤)»

٥ - رفعت وزارة التجارة الأمريكية قضية ضد إحدى شركات التسويق الهرمي

(١) المرجع السابق نفسه.

(٢) (BBC).

(٣) موقع منتديات مملكة البحرين: [http:// www. bahrainforums. com/ showthread. php?t=٧٨٤٤](http://www.bahrainforums.com/showthread.php?t=٧٨٤٤)

(٤) انظر موقع الهيئة على شبكة الانترنت: [www. secp. gov. pk/ otherlinks/ bizna. com. htm](http://www.secp.gov.pk/otherlinks/bizna.com.htm)

مقالة الدكتور سامي السويلم، ص: ٢.

العاملة على الأراضي الأمريكية، وهي شركة (سكاي بزنس)^(١)، تتهمها بالغش والاحتيال على الجمهور.

وقد صدر قرار محكمة ولاية أوكلاهوما في ٦ / ٦ / ٢٠٠١م بإيقاف عمليات الشركة، وتجميد أصولها تمهيداً لإعادة أموال العملاء الذين انضموا إليها^(٢).

٦ - أوقفت وزارة الاقتصاد السورية عمل إحدى شركات التسويق الهرمي (كويست نت)، وذلك بالقرار ٧٥٩، بتاريخ ١ / ٤ / ٢٠٠٩م، القاضي بإيقاف عمل شركة «كويست نت» الصينية، والمسجلة لدى الوزارة برقم: ٣١٣٣٦، بتاريخ ٣٠ / ٣ / ٢٠٠٨م، وذلك لقيامها بأعمال تجارية مخالفة للسجل التجاري الممنوح لها^(٣).

٧ - استقر رأي شراح القانون الغربي على تجريم الأنظمة الهرمية لاشتغالها على الغرر والاحتيال^(٤).

(١) (sky biz).

(٢) انظر: موقع وزارة التجارة الأمريكية www.ftc.gov/opa/2001/06/sky/htm، وللاستزادة انظر: مقالة الدكتور سامي السويلم، ص: ٢.

(٣) انظر: موقع وزارة الاقتصاد السورية على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت) من خلال الرابط التالي: <http://samaswa.com/?p=15>.

(٤) تقول الدكتورة آلاء النعيمي عن آلية حساب العمولات في التسويق الهرمي: «...، وهذا ما يعد طرقاً احتيالية دفعت المستثمر إلى التعاقد؛ فيتحقق والحال كذلك مفهوم التغيير، ويمكن للمستثمر أن يتمسك بفسخ العقد بناء على ذلك تطبيقاً للمادة ١٨٧ من قانون المعاملات المدنية الإماراتي رقم ٥ لسنة ١٩٨٥م... والخلل في حالة انتفاء التغيير يتمثل بالغرر، فالغرر مصاحب لعقد الاستثمار الهرمي إذ إن العمولات والأرباح الموعود بها هي أمر احتمالي متردد بين الوجود والعدم...» (الاستثمار الهرمي، احتيال العصر، آلاء النعيمي، مقال منشور في مجلة المنبر الجامعي، الصادرة عن جامعة الشارقة، العدد: ٥٨، السنة الثامنة، أكتوبر ٢٠٠٨م، ص: ٤٠-٤١).

يقول (بيل برانسكريوم)^(١): «... النظام الهرمي هو احتيال، يجب أن يكون كذلك، طالما أن النظام يقوم على توزيع الأموال، والتوزيع المستمر يتطلب قائمة من المشاركين تنمو بسرعة، ولا توجد أموال جديدة تخلق في أي جانب من العملية... ، فالقيمة التي يشارك بها أشخاص اليوم توزع ليتم الدفع لأولئك الذين انضموا بالأمس» وهذه الأنظمة ممنوعة بموجب قوانين الولايات المتحدة، وبموجب قوانين كل واحدة من الولايات الأمريكية الخمسين، وقوانين معظم الدول الأخرى، وقد عرفت الأنظمة الهرمية تعريفات مختلفة بموجب تلك القوانين إما كشكل من المقامرة أو على أنها نوع من الخداع^(٢).

ويقول (جان كالاس): «في الوقت الذي لم يكن فيه هذا الموضوع منظم بواسطة نصوص خاصة، فإن القضاء اعتبر كرة الثلج صورة من صور الاحتيال بمفهوم المادة/ ٤٠٥ من قانون العقوبات القديم، والتي أصبحت المادة/ ٣١٣ / ف ١ من قانون العقوبات الجديد.

وقد تم الاعتراض على هذا التوجه القانوني بدعوى أن هذه العملية لا تشكل صورة من صور الخداع فقط، لكن تحمل في طياتها نوعا من الغرر أو عنصر الاحتمال؛ فعلى كل مشارك أن يجرب حظه في الربح إذا كان من الحلقات الأولى، ويجسر إذا كان من الأخيرة، فعلا هناك خداع يؤدي إلى الاحتيال، وهذا النقاش حول هذه النقطة فقد الكثير من فائدته لأن قانون ٥ / نوفمبر / ١٩٥٣ م اعتبر كرة الثلج جنحة.

(١) (Bill E. Branscum)

(٢) [http:// www. Pyramid schemes](http://www.Pyramid_schemes), Bill E. Branscum, available at:

.. [tmfraudsandscams. com/ pyramidhtm](http://tmfraudsandscams.com/pyramidhtm)

وهذا النص موجود الآن في الفقرة / ١ من المادة / ٥ - ١٢٢ من قانون الاستهلاك الفرنسي والتي تحظر البيع الذي تتم ممارسته بواسطة ما يسمى بكرة الثلج أو أي صورة مماثلة، وعلى وجه الخصوص ذلك البيع الذي يشتمل على عرض البضائع بدون مقابل، أو بمقابل تخفيض في قيمتها الحقيقية أو تعليق هذا البيع على استقطاب مشتركين جدد.

وقد صدر قانون ٢٣ / ٦ / ٨٩ الذي وسع دائرة التحريم بموجب نص أصبح الآن يشكل الفقرة (٢ من المادة ٦ - ١٢٢ L) لقانون الاستهلاك الذي يحظر اقتراح شخص لكسب مشتركين، والتسجيل في قائمة مع إعطائه الأمل بالحصول على مكاسب مالية... ، وبناء عليه فإن كرة الثلج تشكل جنحة يعاقب عليها بالحبس لمدة سنة، والغرامة مقدارها ٣٠٠.٠٠٠ فرانك، م: ٧ - ١٢٢ L، من قانون الاستهلاك الفرنسي^(١).

* * *

* المطلب الثالث - موقف قانون المعاملات المدنية الإماراتي من التسويق الهرمي:

اشتمل قانون المعاملات المدنية الإماراتي على الكثير من النصوص القانونية المتعلقة بالتغريب وحماية المستهلك، ويمكن من خلال تفعيلها السيطرة على هذه الظاهرة، وأشار فيما يلي إلى بعض منها:

أ - نصت المادة / ١٨٧ من القانون الإماراتي للمعاملات المدنية على أنه إذا غرر أحد المتعاقدين بالآخر، وتحقق أن العقد تم بغبن فاحش جاز لمن غرر به فسخ العقد. ونلاحظ من هذا النص أنه ربط بين الغبن والتغريب؛ فالتغريب يكون عيباً من عيوب العقد قانوناً إذا اقترن بالغبن، وهذا ما يتحقق في التسويق الهرمي، حيث إن العميل يغرر به

(١) Auley ,Frank Steinmetz, paris: Droit de la - Jean Calais

من خلال الوعود البراقة بالعمولات الطائلة، ويغبن غبناً فاحشاً في قيمة السلعة الذي يزيد أضعافاً عن قيمة مثيلاتها في السوق.

ب - جاء في المادة/ ٢٧ من اللائحة التنفيذية للقانون الاتحادي رقم ٢٤ لسنة ٢٠٠٦م بشأن حماية المستهلك، ما نصه: «يحظر على أي شخص الإعلان بأي وسيلة كانت عن سلعة أو خدمة بشكل يؤدي إلى تضليل وخداع المستهلك»، وقد أشرنا فيما سبق^(١) إلى صور التضليل والخداع في التسويق الهرمي.

ج - نصت المادة/ ١٠٢١ من القانون الإماراتي للمعاملات المدنية على أن:

١ - كل اتفاق على مقامرة أو رهان يكون باطلاً.

٢ - ولمن خسر في مقامرة أو رهان محظور أن يسترد ما دفعه خلال ستة أشهر ابتداء من الوقت الذي أدى فيه ما خسره، ولو كان هناك اتفاق مخالف لما ذكر، وله أن يثبت ادعاءه بجميع طرق الادعاء.

وقد سبق معنا^(٢) توضيح جانب القمار والمخاطرة في هذه المعاملة عند الكلام على المخالفات الشرعية التي يتضمنها عقد التسويق متعدد الطبقات.

د - ويمكن للقانون أيضاً أن يتدخل في مثل هذه العقود من جانب آخر، حيث تعد هذه العقود عقود إذعان، وذلك في العلاقة بين الشركة والعميل، وفقاً للمفهوم الحديث للإذعان، حيث إن الشركة (الطرف القوي) تنفرد بوضع بنود عقد التسويق الهرمي، ولا يملك العميل (الطرف الأضعف) أي مناقشة أو مساومة لهذه الشروط، فالقوة الاقتصادية لهذه الشركات تحولها من إملاء شروطها وقوانينها على عملائها،

(١) انظر ص: ١٢١، وص ١٢٣ من هذا البحث.

(٢) انظر ص: ١١٩ وما بعدها.

وهذا هو جوهر الإذعان وفق المفهوم الحديث^(١).

ومن خلال هذا المسلك يتدخل القانون، وذلك بإلغاء الشروط التعسفية، أو الشروط التي تنطوي على الغرر أو التفرير بالمستهلك، وتعديل بنود العقد بما يكفل التساوي بين العاقدين والتزاماتها، وتفعيل أمثال هذه النصوص القانونية تتم السيطرة على ظاهرة أهرامات الوهم.

وقد تبين لنا مما سبق أن التسويق الهرمي بنوعيه يشتمل على كم كبير من الغرر والاستغلال للسذج والتفرير بالساعين إلى الثروة من أفراد المجتمع.



(١) عقود الإذعان في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة بالقانون الوضعي، أحمد سمير قرني، دار كنوز إشبيلية، الرياض، السعودية، الطبعة الأولى، ١٤٣١هـ، ٢٠١٠م، ص: ٣١ - ٣٣.



الباب الثالث

التجارة على الهامش وأحكامها في الفقه الإسلامي

الباب الثالث

التجارة على الهامش وأحكامها في الفقه الإسلامي

تمهيد

يعد الاستثمار في الديون من أهم صور المخاطرة بالمال، وهو في ذات الوقت الركيزة الأهم أو القطب الذي تدور حوله رحي الاقتصاد الرأسمالي.

فمعظم الأدوات الاستثمارية التي ابتكرتها الهندسة المالية الغربية تقوم على الاستثمار في الديون سواء كان ذلك عنصراً أصيلاً أم عنصراً تابعاً^(١).

ومن أشهر صور الاستثمار في الديون تمويل الأوراق المالية على الهامش^(٢)، وهو عبارة عن وسيلة يضاعف من خلالها المستثمر رصيده المالي الذي يستثمره في البورصة من خلال الاقتراض من سمسار الأوراق المالية (بنك - شركة وساطة مالية) بضمان الأوراق المالية المشتراة.

وقد باتت هذه المعاملة من أبرز المعاملات التي يعتمد عليها المضاربون في البورصات العالمية، وذلك لأمر:

١ - الإجراء الكبير الذي تمثله هذه المعاملة بما فيها من تسهيلات استثمارية وتوفير للسيولة النقدية.

٢ - استخدام وسائل الإعلام وطرق الاتصال الحديثة، وعلى وجه الخصوص

(١) ولا شك أن هذا الاتجاه الرأسمالي هو الفارق البين بين فلسفة الاقتصاد الإسلامي التي تقوم على تحريم الاستثمار في الديون وبين نظرة الاقتصاد الغربي التي تقوم على الاستثمار في الديون والائتمان.

(٢) (Trading On the Margin)

شبكة الانترنت للترويج لهذه الأداة الاستثمارية، مما جلب إليها العديد من الطامحين في
الثراء السريع.

٣- يسر الإجراءات التي تسبق هذا النوع من الاستثمار.

وشيوع هذه المعاملة بين قطاعات عريضة من المستثمرين والمضاربين في الأسواق
المالية يثير العديد من التساؤلات حول هذه المعاملة، وتتلخص هذه التساؤلات فيما
يلي:

١- ما هي حقيقة هذه المعاملة، وما هي أبرز خصائصها؟ وما هو تكييفها الشرعي؟.

٢- وما هي الأحكام الفقهية للمتاجرة بالهامش؟

هذه أهم التساؤلات التي يسعى الباحث للإجابة عليها من خلال الفصلين التاليين.

* * *



الفصل الأول حقيقة المتاجرة بالهامش

إن المتاجرة بالهامش من أهم التطبيقات التي تبرز خطورة المخاطرة بالمال، فالمتاجرة بالهامش تجمع بين المضاربة والقرض، والمضاربة المقصودة هنا هي المضاربة في البورصات على فروق أسعار العملات والأوراق المالية وعقود المستقبلات.

ولا شك أن المخاطرة تدخل في كل جزئية من هذا النوع من المضاربة، وهذا ما دعا بعض الباحثين إلى اعتبار المضاربة نوع من القمار، حتى إن بعض الباحثين الغربيين وصف البورصات العالمية بأنها صالات قمار !!

فكيف يكون الحال إذا انضاف إلى كل هذا القدر من المخاطرة القرض الربوي؟ لاشك أنه يزيد مقدار المخاطرة في هذه المعاملة، فما هو مفهوم التجارة على الهامش وعلاقته بالكثير من المعاملات المتداولة في البورصة؟ وما هي أركان هذه المعاملة وطبيعة العلاقة بين كل منها؟ هذا ما سيحاول الباحث الإجابة عليه في المباحث التالية.

المبحث الأول

مفهوم المتاجرة بالهامش، والألفاظ ذات الصلة

هذا المصطلح جديد وحادث من حيث مدلوله ومفهومه الاقتصادي، فلا يعرف البيع على الهامش وفق هذا المدلول في عرف الفقهاء، ولذا فإن إزالة غموض هذا المصطلح أول خطوة نحو تحقيق التصور الأمثل لهذه المعاملة ومن ثم توضيح الحكم الشرعي لها.

* المطلب الأول - تعريف المتاجرة بالهامش باعتباره مصطلحا مركبا:

يطلق على التجارة بالهامش (ترادنج أون مارجن)^(١) عدة مسميات تفيد ذات المعنى، منها البيع على الهامش، و(المارجن) و(الفوركس) والشراء الجزئي أو الشراء بالحد أو بالهامش^(٢) أو التمويل النقدي الجزئي^(٣) وكل هذه المصطلحات متقاربة في المعنى وسنبين فيما يلي حقيقة هذه المصطلحات.

أولاً - معنى «المتاجرة» لغة واصطلاحاً:

المتاجرة أصلها من تَجَرَ يَتَجَرُّ تَجْرًا وتجارة أي باع واشترى، تقول العرب ناقة تاجرة أي نافقة (رائجة) في السوق، وأخرى كاسدة، ويقال ربح فلان في تجارته، إذا أفضل وأربح: صادف سوقاً ذات ربح^(٤).

وقد أحسن ابن خلدون تعريفها فقال: «التجارة هي محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخص وبيعها بالغلاء»^(٥).

وجاء في المعجم الاقتصادي الإسلامي: «التجارة: هي التصرف في رأس المال طلباً للربح، وقيل: هي مبادلة مال بهال، وقيل: عبارة عن شراء شيء وبيعه بالربح، وقيل

(١) Trading On the Margin

(٢) انظر: التفسير الإسلامي لأزمة البورصات العالمية، محمد عبد الحليم عمر، ص: ٧٠، مرجع سابق.

(٣) الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص: ١٣٥، منشأة المعارف، الإسكندرية.

(٤) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة تجر، ج: ٢، ص: ١٩.

(٥) مقدمة ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد بن خلدون الحضرمي، ص: ٢٥٠، دار ومكتبة الهلال،

التجارة: تقليب المال وتصريفه لطلب النماء، والمتجر المكان الذي تخزن فيه سلع التجارة^(١).
وفي الموسوعة الفقهية الكويتية عرفت التَّجَارَةَ بأنها: تَقْلِيْبُ العُرُوضِ بِقَصْدِ
الإِزْبَاحِ^(٢).

نخلص مما سبق أن التجارة هي: شراء السلع لبيعها بقصد الربح.
فإذا كانت هذه السلع عبارة عن أوراق مالية أو عملات أو عقود في البورصات
فإن شراءها بقصد بيعها طلباً للربح يصطلح عليه بالمضاربة^(٣).
ثانياً - معنى «الهامش» لغة واصطلاحاً:

بداية نشير إلى معنى الهامش في اللغة، ثم نعقب ذلك ببيان معناه اصطلاحاً.
أولاً - أصل هذه الكلمة في اللغة هو همش، وهمش لها معان متعددة في لغة العرب
منها:

- ١ - الكلام غير الحسن، ومنه قولهم: همش القوم فهم يهمشون وتهامشوا، أي
أكثروا الكلام في غير صواب.
- ٢ - وسرعة الحركة ومنه همش الجراد، قال ابنُ السَّكِّيتِ وَاهْتَمَّشُوا: اخْتَلَطُوا فِي
مَكَانٍ وَكَثُرُوا وَأَقْبَلُوا وَأَدْبَرُوا...^(٤).
- ٣ - والهامش نوع من الحلب.

(١) المعجم الاقتصادي الإسلامي، أحمد الشرباصي، ص: ٧١، دار الجيل، ١٤٠١ هـ - ١٩٨١.

(٢) الموسوعة الفقهية الكويتية، مادة/ قنية، ج: ٣٤، ص: ٦٩.

(٣) يقول الدكتور القره داغي: «المقصود بالتجارة والتعامل والمضاربة في عالم البورصة هو شراء
الأسهم لغرض بيعها ثانية لتحقيق الربح والاستفادة من تداولها دون قصد البقاء في الشركة
او الاستثمار فيها» (حكم الاستثمار في الأسهم، علي محيي الدين القره داغي، مطابع الدوحة
الحديثة، قطر، ٢٠٠٥).

(٤) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة همش، ج: ١٥، ص: ١٣٤.

٤ - والهامش: حاشية الكتاب، قال الصّاعاني: يُقال: كَتَبَ عَلَى هَامِشِهِ وَعَلَى الهامشِ وَعَلَى الطَّرَةِ وهو مَوْلَدٌ والمُهَامَسَةُ: المُعَاجَلَةُ^(١)، وفلان يعيش على الهامش: لا يشارك في الأمور العامة^(٢).

وواضح أن كل هذه المعاني اللغوية بعيدة عن المفهوم الاصطلاحي لهذه الكلمة باستثناء المعنى الأخير وهو حاشية الكتاب فالهامش بهذا المعنى قريب من المعنى الاصطلاحي؛ ذلك أن الهامش في الكتابة يرجع إليه في التحقق من المعلومة وتوثيقها أو الاستزادة من نقطة معينة، وكذلك الهامش في هذه المعاملة يرجع إليه عند انخفاض قيمة الأوراق المالية.

ثانيا - معنى الهامش اصطلاحا:

عرف الهامش في الدراسات الاقتصادية بتعريفات متعددة، منها:

- ١ - «ما يضعه العميل (المستثمر) لدى البنك أو السمسار في حساب خاص يسمى حساب الهامش من مال - أوراق مالية أو نقدية - ليتمكنه من المتاجرة (الاستثمار في السوق المالية) بمثله أو أضعافه على وجه القرض أو البيع الآجل.
- ٢ - وعرف الهامش أيضا بأنه ما يضعه العميل لدى البنك أو السمسار من مال على وجه التوثيق يتوقف عليه كل من التمويل أو المتاجرة»^(٣).

(١) تاج العروس، محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، مادة همش، باب الشين، فصل الهاء، ج: ١٧، ص: ٤٦٦، تحقيق: مصطفى حجازي، مطبعة حكومة الكويت، وزارة الإعلام الكويتية، ١٩٧٧-١٣٩٧.

(٢) المعجم الوجيز، من إصدارات مجمع اللغة العربية بالقاهرة، ١٩٨٠.

(٣) المتاجرة بالهامش دراسة تصويرية فقهية، عبد الله بن محمد السعيد، ص: ٨، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي، المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦-٢٠٠٥.

٣- ومن تعريفاته أيضا: «أنه المبلغ النقدي الذي يضعه المستثمر كضمان لاقتراض ضعف الهامش أو أضعافه»^(١).

٤- عرف أيضا بأنه: «المبلغ النقدي الذي يودعه العميل في الحساب المصرفي المخصص لهذا الغرض لدى مقدم الخدمة أو لدى بنك آخر باسم مقدم الخدمة، وبناء عليه يتمكن المشترك من الاستفادة من الخدمات التي تقدمها شركة الاستشار»^(٢).

٥- عرف الهامش أيضا بأنه: «ما يضعه العميل لدى السمسار من مال في حساب خاص يسمى (حساب الهامش) كجزء من كامل مبلغ يرغب في استثماره، ويكون هذا المال بمثابة التأمين في حال خسارة العميل»^(٣).

من خلال ما سبق يمكن أن يعرف الهامش بأنه: المبلغ النقدي الذي يودعه المستثمر في حساب لدى وكيله في السوق (السمسار) ليحصل على أضعافه كقرض يضارب به في البورصة.

* * *

(١) المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٣، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦هـ- ٢٠٠٥ م.

(٢) تجارة الهامش، محمد علي القرني، ص: ٥، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.

(٣) المتاجرة بالهامش في الأسواق المالية، دراسة فقهية، ياسر إبراهيم الخضير، ص: ٦٤، رسالة ماجستير مقدمة لجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، كلية الشريعة/ قسم الفقه، ١٤٢٨- ١٤٢٩، وهي متاحة على موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي علي شبكة

* المطلب الثاني - معنى المتاجرة بالهامش باعتباره لقباً:

عرف مصطلح «المتاجرة بالهامش» بتعريفات متعددة منها:

- ١ - أن يقوم المستثمر بدفع جزء من ثمن الأسهم التي يريد شراءها من أمواله الخاصة ودفع الجزء الباقي من أموال مقترضة.
- ٢ - أن يقوم المضارب باقتراض المال الذي يبذله في الشراء من شركة الوساطة المالية على أمل أن يصعد السعر فيقوم ببيع الأوراق المالية التي اشتراها محققاً هامش الربح^(١).
- ٣ - سداد جزء من قيمة الصفقة نقداً بينما يسدد الباقي بقرض بضمان الأوراق محل الصفقة^(٢).
- ٤ - وعرفته هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية بأنه: «اقتراض أموال من السمسار لشراء أسهم وجعلها رهناً للسمسار، ويستخدم المستثمر الهامش لزيادة قدرته الشرائية مما يمكنه من امتلاك أسهم أكثر دون دفع كامل ثمنها»^(٣).
- ٥ - هو العقد الذي يتم فيه اقتراض المستثمر جزءاً من الثمن بفائدة لشراء الأسهم مع التسليم والتسلم حالاً^(٤).

(١) أسواق الأوراق المالية بين المضاربة والاستثمار وتجارة المشتقات وتحرير الأسواق، سمير عبد الحميد رضوان، ص: ١٤٥، دار النشر للجامعات، القاهرة، ١٤٣٠ - ٢٠٠٩.

(٢) الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص: ١٣٥.

(٣) عقود التمويل المستجدة في المضاربات الإسلامية، حامد ميرة، ص: ١٤٦، الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٣٢ - ٢٠١١، نقلاً عن موقع هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية على شبكة الانترنت: www.londonstockexchange.com/global/glossary/m.htm.

(٤) تحويل بورصة الأوراق المالية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، محمد وجيه حنيني، ص: ٧١.

٦ - التداول بالهامش: يعني أنك تستطيع أن تتعامل بمبالغ أكبر بكثير من التي سوف تخصصها للاستثمار^(١).

٧ - الاتجار بالهامش: «هو إيداع المتعامل مع شركات الوساطة المالية مبلغاً نقدياً لحساب الوسيط يمثل جزءاً يسيراً من قيمة العقود المشتراة لصالحه ليكون تأميناً لمخاطر هذه المتاجرة»

على أن يقوم الوسيط بدفع الجزء الباقي والذي يمثل أكثر قيمة الصفقة على سبيل القرض^(٢).

٨ - «الشراء بالهامش: اقتراض جزء من المال لشراء كمية أكبر من الأوراق المالية»^(٣).
هذه جملة من التعريفات التي عرف بها المتخصصون الاتجار على الهامش، ويمكننا أن نستخلص من هذه التعريفات المتقاربة أن البيع على الهامش له أربعة عناصر:

- ١ - المبلغ الذي يودع في حساب المتعامل لدى السمسار.
- ٢ - القرض الذي يأخذه المستثمر من السمسار.
- ٣ - رهن الهامش والأوراق المشتراة لدى السمسار.
- ٤ - تحكم السمسار في رصيد المستثمر المكون من الهامش والأوراق المالية المرهونة عند انخفاض الهامش عن المقدار المحدد بهامش الصيانة.

(١) تجارة العملات عبر الانترنت، أحمد مكاوي، هاني عمر، جابر الهاجري، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤، ص: ٣.

(٢) الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة حسين الفخر الشريف، ص: ٧، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي، المنبثق من رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.

(٣) أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنمائية في الاقتصاد الإسلامي، أحمد محيي الدين أحمد، سلسلة صالح كامل للرسائل الجامعية في الاقتصاد الإسلامي، ص: ٤٢٥.

وعليه يمكن أن نعرف التجارة على الهامش بأنها: المضاربة في سوق الأوراق المالية من خلال قرض يحصل عليه المستثمر بضمّان الأوراق المالية المشتراة.

* * *

* المطلب الثالث - خصائص التجارة على الهامش:

ثمة جملة من الخصائص التي تميز التجارة على الهامش عن غيرها من المعاملات المعاصرة، وهي:

اشتمال هذه المعاملة على قدر كبير من المخاطرة، وهذا أول ما يلفت نظر الباحث في هذه القضية، وقد تصفحت موقعاً من مواقع التجارة على الهامش فكان أول ما يظهر في الصفحة الرئيسية العبارة الآتية: «عموماً هو عمل عالي المخاطرة، ويشكل ذلك بالتأكيد خطر خسارة رأس المال أيضاً».

والتداول في البورصات العالمية غير ملائم لجميع المستثمرين؛ لذلك يجب عليك فهم المخاطر التي تحيط بهذه الأسواق وتحيط بك كمستثمر قبل أن تبدأ بالتداول.

لطفاً قم بقراءة «وثيقة توضيح المخاطر» الموجودة على موقعنا الإلكتروني والتي ستعطيك توضيحاً كاملاً عن جميع المخاطر التي من الممكن أن تواجهك^(١).

ومما يؤكد اشتمال هذه المعاملة على مخاطرة بالغة ما أشار إليه عدد من الباحثين أن شيوع التعامل بالبيع على الهامش في أسواق المال العالمية من أهم الأسباب التي أدت إلى الاضطرابات العنيفة في الاقتصاد العالمي بدءاً بأزمة الكساد الكبير عام ١٩٢٩م

(١) عبارة تتكرر في معظم مواقع تجارة العملات من خلال التمويل بالهامش، انظر: موقع ماركت

دوت كوم على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. markets. com/ ar/](http://www.markets.com/ar/)

.forex. html_is_education/ what_education/ forex

مروراً بالانهيارات المالية التي شهدتها الأسواق العالمية في أكتوبر ١٩٨٧ م^(١)، انتهاءً بالأزمة التي أصابت اقتصاديات النور الآسيوية في أكتوبر ١٩٩٧ م^(٢)، والأزمة المالية التي ابتدأت في أمريكا عام ٢٠٠٧ وانتقلت عدواها إلى الأسواق العالمية ٢٠٠٨ م وقد نشرت الصحف الاقتصادية الالكترونية في دولة الإمارات بتاريخ ٢٦ / ٨ / ٢٠٠٨ م: أن البيع على الهامش كلف الأسهم الإماراتية ١٧.٢ مليار درهم، وجاء في تفاصيل الخبر: «فوجئ المقترضون بضمانات الأسهم الإماراتية خلال تعاملات اليوم الثلاثاء

(١) يقول الدكتور سمير عبد الحميد رضوان: «ويعتبر كثير من الاقتصاديين وخبراء أسواق المال... أن الشراء الهامشي كان أحد الأسباب الرئيسية لانحيار الأسواق العالمية في الثلاثينات والتي واكبت أحداث الكساد الكبير عام ١٩٢٩ م، وكذا في أكتوبر / ١٩٧٨ م، ومن الواضح أن هذه المضاربات المفرطة تؤدي إلى أضرار بالغة في شتى جوانب الحياة...» [أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، مرجع سابق، ص: ١٨٤ - ١٨٥].

(٢) يقول الدكتور منير هندي: «السبب الخامس - من أسباب الأزمة الاقتصادية في آسيا سنة / ١٩٩٧ -»: «الشراء الهامشي نقصد بذلك حالة المستثمرين الذين قاموا بتمويل جزء من مشترياتهم من الأسهم بأموال مقرضة، فمع انخفاض الأسعار أصبح أمامهم خيارين: إما سداد جزء من قيمة القرض الذي حصلوا عليه أو بيع جزء من الأسهم التي اشتروها، وفي ظل هبوط الأسعار عادة ما يميل هؤلاء المشترون إلى بيع جزء من الأسهم مما يزيد من الاتجاه الهبوطي للأسعار نعم هذا صحيح لكنه لا يسبب أزمة بل يسهم في زيادة حدتها»، منير إبراهيم هندي، ورقة عمل بعنوان: ماذا يجري في البورصات العالمية، مقدمة للمنتدى الاقتصادي الثالث أزمة البورصات العالمية في أكتوبر / ١٩٩٧ م الأسباب، النتائج - تحليل اقتصادي وشرعي. ص: ٣٩، وهو منشور في كتاب بعنوان أزمة البورصات العالمية في أكتوبر / ١٩٩٧ م من إصدار مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، ١٩٩٧، وانظر كذلك: التفسير الإسلامي لأزمة البورصات العالمية، محمد عبد الحليم عمر، ص: ٧٠، بحث مقدم إلى المنتدى الاقتصادي الثالث: أزمة البورصات العالمية في أكتوبر / ١٩٩٧ م الأسباب، النتائج - تحليل اقتصادي وشرعي منشور في كتاب بعنوان أزمة البورصات العالمية في أكتوبر / ١٩٩٧ م من إصدار مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي ١٩٩٧ م.

برسائل عبر هواتفهم المتحركة من عدد من البنوك المقرضة فيما يعرف بـ «مارجن كول» أو «البيع على الهامش» تطالبهم بالبيع الفوري والقسري، بعدما سجل سهم إعمار مستوى متدني جديد عند ٨. ٩٥ درهم دون القيمة الدفترية للسهم التي تدور بين ٩ - ١٠ دراهم. وعلى الفور تلقت شركات الوساطة عروض بيع مكثفة على سهم إعمار وعدد من الأسهم القيادية في السوق التي فاقت خسائرها بنسب كبيرة بلغت بنهاية الجلسة ٢. ٤٪، وفي سوق أبوظبي للأوراق المالية والتي سجلت هبوطا حادا أيضا بنسبة ٢. ١٪.

ووفقا للعضو المنتدب لشركة شعاع كابيتال للأوراق المالية،...، في اتصال هاتفي معه: فإن البنوك المقرضة ضغطت بشدة على عملائها للبيع القسري والإجباري لأنها خشيت من تكبدها خسائر من جراء وصول الأسعار السوقية إلى مستويات متدنية، وهو ما دفع المقرضين إلى القيام بعمليات تسيل واسعة النطاق ضاعفت من جراح الأسواق التي تعاني من فقدان الثقة بسبب التحقيقات الجارية مع مسؤولين في شركات عقارية وتمويلية^(١).

٢ - التجارة على الهامش تحقق مزايا متعددة وعوائد ربحية لكل من المستثمر والوسيط (شركة السمسرة) على حد سواء^(٢):

- أما السمسار فيحصل على أرباحه من جهتين:

الأولى: عمولته مقابل كل عملية بيع أو شراء.

(١) مقال اقتصادي منشور على شبكة الانترنت على الموقع التالي: AME Info FZ LLC/ Emap Limited.

(٢) التداول الإلكتروني للعمليات، طرقه الدولية وأحكامه الشرعية، بشر موفق لطفي، ص: ١١٩ - ١٢١، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٩م.

الثانية: الفائدة الربوية مقابل القرض الذي يمنحه للمستثمر، فالمستثمر يقترض المبلغ من البنك بأقل فائدة ممكنة، ثم يقرضه بفائدة أكبر، والفرق بين الفائدتين يمثل جزءاً من أرباحه.

الثالثة: خلو هذه المعاملة من المخاطر بالنسبة للسمسار، فهذه المعاملة تدر عليه أرباحاً مضمونة.

- أما بالنسبة للمستثمر فأبرز مزايا المتاجرة بالهامش:

١ - أنها توفر له السيولة النقدية التي يحتاجها فيتمكن من المضاربة بالمبلغ الذي يرنو إليه، وبالتالي تتضاعف أرباحه من خلال المتاجرة بأموال الغير.

وتختلف المبالغ المالية التي تقرضها شركات الوساطة المالية للمستثمرين من شركة لأخرى، إلا أنها قد وصلت إلى مبالغ ضخمة جداً تغري أي مستثمر على ولوج هذا النوع من الاستثمار الذي يلعب فيه الحظ دوراً كبيراً، فكثير من هذه الشركات تمنح هامشاً مقداره ١٠٠ ضعف.

فلو أودع العميل ١٠٠٠ دولار تمنحه ١٠٠٠\$، وثمة شركات أخرى (مثل ويندسور بروكرز) تمنح حسابات تسمى المايكرو وعليها ١٠٠٠ ضعف فلو أودع العميل ١٠٠٠ / دولار تمنحه مليون دولار^(١).

٢ - حرية البيع والشراء في الوقت الذي يناسبه مادام أن قيمة رصيده لم تقل عن هامش الصيانة.

(١) التداول الإلكتروني للعمولات طرقه الدولية وأحكامه الشرعية، بشر موفق لطفي، ص: ١٢٢ - ١٢٣، الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة حسين الفعر الشريف، ص: ١١، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي، التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة، الدورة الثامنة عشرة، ١٤٢٦ - ٢٠٠٥

٣- من أبرز خصائص هذه المعاملة أنها تقوم على خلق المال من المال، بمعنى أن الأرباح التي يحققها (س) إنما تنتج من خسارة (ص) في نفس السوق، فجملة المضاربات تقوم على عقود صورية ليس لها حقيقة ملموسة إلا في يوم التصفية، وكثير من تلك الأوراق المالية التي تتم المضاربة عليها هي في حقيقتها صكوك أو سندات أو غير ذلك من صور الديون، أو عقود الاختيارات أو المشتقات، فمحصلة المضاربة هي المقامرة على الديون، ظلمات بعضها فوق بعض.

٤- اختصار الوقت اختصاراً شديداً.

فالمستثمر يمكنه أن يجري عشرات المعاملات بيعاً وشراءً في أماكن مختلفة من العالم في بورصة اليابان مثلاً أو استراليا أو دبي أو غيرها من المراكز المالية العالمية في ساعات محدودة وهذا ما أعطى زخماً وإقبالاً على التجارة بالهامش.

٥- يسر الإجراءات التي تسبق بدء الاستثمار.

فلم يبق أمام المستثمر إلا ضغطة زر ليحصل بعد ذلك على الأرباح الكبيرة من خلال المضاربة في البورصات العالمية المختلفة.

المبحث الثاني

إبراز حقيقة المتاجرة بالهامش وأهميتها في السوق المالي

حتى تتبين حقيقة هذه المعاملة لابد من التمييز بينها وبين ما يقارنها من مصطلحات وهذا ما سيشير الباحث إليه فيما يلي:

* المطلب الأول - التمييز بين التجارة بالهامش وما شابهها من معاملات البورصة:

أولاً - المتاجرة أو التداول بالنقد:

وفيها تكون المضاربة من مال المستثمر دون أن يقترض شيئاً من البنوك أو شركات

السمسرة، ولذلك فعنصر المخاطرة في هذه المعاملة أقل من البيع على الهامش^(١).
ومن هذا التعريف يتبين أن ثمة فرقا واضحا بين التجارة على الهامش والتجارة
بالنقد، فالأولى تقوم أساساً على الاقتراض للمضاربة أما الأخرى فلا قرص فيها.

ثانيا - الاكتتاب في الأسهم:

الاكتتاب في الأسهم هو شراء الأسهم التي تطرحها الشركة عند تأسيسها أو عند
رغبتها في زيادة رأسمالها، ويكون في الغالب بغية الحصول على ريع هذه الأسهم، إلا
أن المضاربين استحوذوا على قدر كبير من المعاملات الجارية في هذا السوق أيضا^(٢).

ثالثا - بيع الأوراق المالية المقترضة (البيع على المكشوف)^(٣):

عرفته الموسوعة الأمريكية بأنه بيع شخص ما لم يملكه بعد^(٤)، ويسمى أيضا بيع
الأوراق المالية المقترضة، وهو عبارة عن المضاربة على هبوط السعر، بحيث يقترض
المضارب الأوراق المالية التي يتوقع هبوط سعرها ثم يبيعها بعد ذلك، وعند حلول موعد
التسليم يعود ويشتريها بسعر أقل فيردها إلى مالكةا ويأخذ فرق السعر.

وهذا يبين أن التجارة على الهامش هي مضاربة على ارتفاع السعر، أما بيع الأوراق
المقترضة فهو مضاربة على الهبوط، وفي المضاربة على الهامش يقترض المال أما بيع الأوراق
المقترضة فيقترض أوراقاً مالية، وأخيراً فإن المتاجرة على الهامش تبدأ بعملية شراء الأوراق

(١) تجارة العملات عبر الانترنت، أحمد مكاوي، هاني عمر، جابر الهاجري، ص: ٣، المتاجرة
بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٥، يقول الدكتور
منير هندي: « يقصد بالأسلوب النقدي الكامل قيام العميل بسداد قيمة مشترياته نقدا والحصول
على قيمة مبيعاته نقدا» (الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص: ١٣٥)

(٢) الاكتتاب والمتاجرة بالأسهم، مبارك آل سلمان، ص: ٨، كنوز اشبيلية، الرياض.

(٣) Short Sale.

(٤) أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ١٨٤

المتوقع ارتفاع سعرها، أما اقتراض الأوراق المالية فتبدأ بعملية بيع للأوراق المالية المتوقع انخفاض سعرها^(١).

ويجمع بين كلا المعاملتين اشتغالهما على عنصر كبير من المخاطرة ذلك أن تذبذب الأسعار وتلاعب كبار المضاربين بالسوق يجعل التنبؤ بحالة الأسهم صعوداً أو هبوطاً غير قائم على أسس علمية، بل على عنصر الحظ والمغامرة والمخاطرة.

رابعا - الفوركس:

الفوركس هو التجارة بالعملات وهذه الكلمة اختصار لكلمة (فورن اكسشانج)^(٢)، والتجارة بالعملات تكون في بورصات العملات والمعادن النفيسة، والعملات المقصودة هنا هي عملات الدول السبع الكبار المختلفة، وهي: الجنيه الإسترليني لبريطانيا، واليورو الأوروبي، والين الياباني، والفرنك السويسري ودولار كندا وأستراليا والولايات المتحدة، بالإضافة إلى الذهب والفضة، وأحيانا يضاف إليها المضاربة على المؤشر.

والتجارة بالعملات إما أن تتم في السوق الفوري أو السوق الآجل، إلا أن غالب المضاربين والمتداولين يفضلون السوق الفورية لما تتميز به من مرونة عالية وسهولة في إتمام المعاملات^(٣).

(١) انظر تفاصيل هذه القضية في أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ١٨٤، وما بعدها، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير هندي، ١٤٧، المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٦، وانظر مقال بعنوان: بيع الأوراق المالية المقترضة منشور على شبكة الانترنت موقع **AME info. com** على الرابط التالي: <http://www.ameinfo.com/ar.html>. ١٠٩٢٩٥.

(٢) Foreign Exchange

(٣) من مميزات السوق الفوري على السوق الآجل:

والتجارة بالعملات في البورصات العالمية تجري بالهامش غالباً، إلا أن ذلك لا يمنع أن تكون بالنقد الكامل، لكن سوق العملات تعد من أكبر الأسواق المالية نمواً وتطوراً وزخماً، فهذه السوق تجتذب النسبة الكبرى من المضاربات الجارية في الأسواق المالية العالمية، وذلك لما تتميز به من مرونة وسهولة في التداول، ومن هذه المميزات:

١ - السيولة الكبيرة، فالتداول اليومي في سوق العملات تقدر ٥.١ تريليون دولار، وهذا المقدار يتفوق على تداول الأوراق المالية في البورصات العالمية والتي تقدر بـ ٢١ تريليون دولار سنوياً أي أن مقدار ما يتداول في سوق الأوراق المالية في عام يعادل ما يتداول في ١٦ يوماً في أسواق العملات الدولية (الفوركس)^(١).

٢ - التداول في سوق العملات يتسم بالمرونة العالية، والمرونة هنا أعني بها أمرين^(٢):

أ - سهولة التداول في مختلف الأسواق العالمية دون حاجة إلى التواجد داخل البورصة، بل يكفي أن يكون التواصل من خلال الهاتف أو الانترنت مع الوسيط لتتم عملية البيع أو الشراء في ثوان محددة.

ب - سرعة انجاز المعاملة وتنفيذ الأمر المطلوب.

* * *

أ - السيولة العالية التي تسمح بالتداول في أي وقت.

ب - السوق الفوري غير خاضع لرسوم الهيئة العامة للأسواق الآجلة.

ج - السوق الفوري مستمر لمدة أربعة وعشرين ساعة، أي أن المضاربة متاحة في أي وقت من اليوم.

د - السوق الفوري يتيح للمتعامل أن يحتفظ بأوراق عقوده لمدة تصل إلى عام أما في الأسواق الآجلة فأقصى مدة يسمح بها هي ثلاثة أشهر (تجارة العملات عبر الانترنت، مرجع سابق، ص: ١٤)

(١). تجارة العملات، مرجع سابق، ص: ١.

(٢) تجارة العملات عبر الانترنت، مرجع سابق، ص: ٢.

* المطلب الثاني - أنواع المتاجرة بالهامش:

لا شك أن الحكم على هذه المعاملة يقتضي من الباحث أن يحدد صورها ومجالاتها، لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، وتصور هذا النوع من المتاجرة يقتضي معرفة أنواعها وهذا ما يتطرق إليه البحث في المطالب التالية.

أولاً: أنواع المتاجرة بالهامش من حيث محل العقد (الاستثمار).

تتنوع السلع والعقود التي يتم تداولها والمضاربة عليها في البورصات بين السلع والأوراق المالية والمعادن النفيسة، وعقود الخيارات والعقود المستقبلية، والمؤشرات، وكل عمليات المضاربة هذه قد تمول بالنقد الكامل أو النقد الجزئي، والتمويل بالنقد الجزئي إن كان في حالة المضاربة على الصعود فهو البيع بالهامش وإن كان مضاربة على الهبوط فهو البيع على المكشوف^(١).

فالتجارة بالهامش يمكن أن تشمل كل مجالات المضاربة في البورصات، والبورصات متنوعة فهناك بورصة النفط أو البترول وهي التي يتم فيها المضاربة على أسعار النفط، وهناك بورصة العملات التي يتم فيها المضاربة على العملات الرئيسية، (الفوركس)، وهناك بورصة المعادن النفيسة وفيها تتم المضاربة على الذهب والفضة، والبلاطين والماس، وهناك بورصات الأوراق المالية كالأسهم والسندات وحصص التأسيس، وهناك بورصة العقود الآجلة، وفيها تتم المضاربة على الخيارات والمشتقات، فكل مجالات المضاربة في البورصات المختلفة يمكن أن تمول بالنقد الكامل أو النقد الجزئي (وهو التمويل بالهامش والبيع على المكشوف) من خلال شركات السمسرة والوساطة المالية المنتشرة في الأسواق المالية.

(١) المتاجرة بالهامش، عبد الله السعيد، ص: ١١، الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة الشريف، ص: ١١: ١٦، المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها، محمد عثمان شبير، ص: ١٧، وما بعدها، الأوراق المالية، وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص: ١٣٥.

لكن يجب أن نشير هنا إلى أن معظم العقود التي تتم بالمناجزة بالهامش تنحصر في عملات معينة كالين والدولار واليورو أو سلع محددة كالبتروول والقهوة والسكر أو المعادن الثمينة كالذهب أو أسهم شركات كبرى واسعة الانتشار والتداول، فالقاسم المشترك بين هذه السلع التي يتم فيها المناجزة بالهامش أمران:

- ١ - تذبذب أسعارها وعدم استقرارها بحيث تتغير في اليوم الواحد عدة مرات، ليتمكن المجازفون من الاستفادة من فروق الأسعار.
- ٢ - كثرة التعامل بها على المستوى العالمي بحيث تكون مدرجة في أسواق عالمية تستوعب مضاربات ضخمة^(١).

ثانياً - أنواع المناجزة بالهامش باعتبار مدة القرض^(٢):

- ١ - المناجزة بالهامش الابتدائي.

الهامش الابتدائي هو: الذي يتعلق بالقرض لشراء الأوراق المالية للمضاربة في اليوم الأول وهي التي تعرف بالمضاربات السريعة.
- ٢ - المناجزة بالهامش الاستمراري.

هو الذي يتعلق بالقرض الذي يستمر لأكثر من يوم واحد.

ثالثاً: أنواع المناجزة بالهامش باعتبار نوع الشركة التي تجريه.

بناء على هذا التقسيم يوجد نوعين من المناجزة بالهامش:

النوع الأول: المناجزة بالهامش من خلال البنوك والشركات التجارية.

النوع الثاني: المناجزة بالهامش من خلال البنوك الإسلامية.

* * *

(١) تجارة الهامش، محمد علي القري، ص: ١٧.

(٢) المناجزة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٩.

* المطلب الثالث - السوق المالي وأهمية المتاجرة بالهامش فيه:

نبين أولاً أهمية السوق المالي في الاقتصاديات المعاصرة ثم نشير بعد ذلك إلى أهم أنواع الأسواق المالية.

أولاً - أهمية السوق المالي^(١):

يقصد بالسوق المالي: «مجموعة الأسواق التي يجري التعامل فيها على الأصول المالية أو النقدية»^(٢)، وهو بهذا المعنى صنو^(٣) لسوق السلع^(٤)، وعلى كليهما يتركز النشاط الاقتصادي.

والسوق المالي ضرورة من ضرورات التطور الاقتصادي، وهو جزء لا ينفصل عن الشكل الكلي للدولة المعاصرة والتي يمثل الاقتصاد قاعدة اتزانها وتماسكها، وتعتبر البورصات بمثابة المقياس (الترمومتر) الذي يقيس اتزان الاقتصاد ويعكس مدى قوة الإنتاج في تلك الدول، وبعبارة أخرى نقول إن عملية الاستثمار تتركز على عنصرين مهمين:

الأول: هو الخبرة والقدرة الفنية.

(١) Financial Market

(٢) أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، ص: ٢٨، دار النشر للجامعات، القاهرة

(٣) الصنو: هو الشبيه أو المائل، وبمعنى أدق ما يعود إلى أصل واحد، كما في الخبر: «العم صنو أبيه»، ﴿وَفِي الْأَرْضِ قِطْعٌ مُتَّجِرَةٌ وَجَنَّتْ مِّنْ أَعْتَابٍ وَرَزَعٌ وَيَحْيَلٌ صَنَوَانٌ وَعَيْرٌ صَنَوَانٌ...﴾ [الرعد: ٤]، ﴿وَيَحْيَلٌ صَنَوَانٌ﴾: أي عدة نخلات في أصل واحد يجمعها، والصنو هو المفرد، والجمع صنوان، انظر: لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة «صنا».

(٤) سوق السلع يقصد به السلع الملموسة كالعقارات والذهب والفضة والخضار والفواكه والسيارات... الخ

والثاني: توفر السيولة المالية التي تمكن من تفعيل هذه الخبرة في الإنتاج، لكن واقع الأسواق يشير إلى أن الخبرة لا تقترن دوماً بالملاءة المالية اللازمة لتحريك عجلة الإنتاج، خاصةً مع بروز المشاريع الاستثمارية الكبرى التي تستلزم قدرة مالية كبيرة، لا يتوافر مثلها إلا باجتماع رؤوس أموال قطاعات كبيرة من الأفراد.

وحيث إن الواقع الاقتصادي يشير إلى وجود أفراد أو مؤسسات أو شركات تمتلك سيولة كبيرة وملاءة مالية متميزة مع افتقارها في ذات الوقت إلى الخبرة الاستثمارية المطلوبة.

وعلى الطرف الآخر توجد الخبرة الفنية التي تحتاج إلى السيولة المالية، فاقضى هذا الواقع الاقتصادي وجود سوق يستطيع أصحاب الأموال من خلاله أن يستثمروا أموالهم في مشاريع اقتصادية، وتتمكن الشركات أو المصانع الكبرى من الاستفادة من السيولة المالية المتاحة في ذات الوقت لتحريك عجلة الإنتاج بالقوة المطلوبة، فكانت النتيجة هي ظهور الأسواق المالية التي تجمع بين طرفي المعادلة الاقتصادية لينتفع كل منهم بالآخر.

وهذا يبين أن الصورة الأولية لمعاملات الأسواق المالية تقوم على الدين، لكن هذه الصورة الأولية قد لحق بها التطور البالغ بفعل الهندسة المالية التي ابتدعت العديد من الصور المركبة للاستثمار في الديون.

خاصة وأن كثيراً من المستثمرين يفضل أن لا يتاجر بأمواله الخاصة اتباعاً للمقولة الغربية: تاجر بأموال غيرك، فغدت الأسواق المالية - والبورصات على وجه الخصوص - ساحة للتجارة بكل أنواع الديون، بل والمضاربة عليها.

يقول الدكتور سمير رضوان^(١): «إن أحد الوظائف الهامة لسوق المال هي تحويل

(١) أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ١٤.

الأموال من المقرضين إلى المقترضين، ومن الوحدات ذات الطاقة التمويلية الفائضة إلى الوحدات ذات العجز في الموارد المالية، وهي بذلك تؤدي خدمة عظيمة للاقتصاد الوطني وتساهم في رفاهية الإنسان».

وهنا برزت التجارة على الهامش كوسيلة تحقق كل متطلبات المضاربين في الأسواق المالية، وذلك من خلال التمويل السخي الذي تمنحه البنوك وشركات السمسرة للمضاربين في التجارة على الهامش، ولاشك أن مثل هذه الأنشطة الاقتصادية تشري الأوراق المالية، وتضفي عليها قيمة اقتصادية إضافية، وكل هذا ينعكس إيجاباً على أداء الشركات ويمكنها من تمويل مشاريعها، وهذا كله يعود على الاقتصاد عوداً حميداً^(١).

ثانياً - حقيقة وأنواع السوق المالي:

من الصعوبة بمكان أن نجد تعريفاً جامعاً مانعاً للسوق المالي، حيث يلاحظ على التعريفات الواردة في هذا الموضوع أن كلاً منها يحاول أن يركز على توضيح مفهوم أحد أنواع السوق المالي فيغفل الجانب الآخر^(٢)، وقد حاول بعض الباحثين أن يخرج بتعريف محدد للسوق المالي فكان تعريفه مسهباً أقرب إلى الوصف منه إلى التعريف

(١) ذلك إذا اقتصر الأمر على الاستثمار، أما أن تتحول الأوراق المالية والعقود والمؤشرات في البورصات إلى سلعة يضارب عليها المقامرون، فلا شك أن ذلك ينتج عنه نتائج سلبية على السوق وعلى الاقتصاد ككل كما سبق ذكره في خصائص التجارة على الهامش.

(٢) عرف السوق المالي بتعريفات كثيرة منها: « أنه آلية لخلق وتداول الأصول المالية » ومنها كذلك: « أنه آلية انتقال الأموال بين المقرضين أصحاب المدخرات والمقرضين الراغبين في توظيف هذه الأموال » و عرف أيضاً بأنه « الأسواق التي تتعامل في الأصول المالية » و عرفت البورصة كذلك بأنها: « سوق منظمة تتعقد في مكان معين وفي أوقات دورية بين المتعاملين في بيع وشراء مختلف الأوراق المالية أو المحاصيل الزراعية أو السلع الصناعية » (أسواق الأوراق المالية، سمير عبد الحميد رضوان، ص: ١٤ - ١٥).

المنضبط^(١).

والسوق المالي ينقسم إلى نوعين^(٢): سوق النقد وسوق رأس المال، وسوق النقد هي السوق التي تتعامل بالأدوات المالية (القروض) قصيرة الأجل، أي التي لا تزيد مدتها على سنة كأذونات الخزانة والأوراق التجارية وشهادات الإيداع وبمعنى آخر: هي أسواق لأوراق المديونية ذات الاستحقاقات التي تقل عن عام.

وأما أسواق رأس المال فهي الأسواق التي يتم فيها تداول المديونيات طويلة الأجل أي التي تزيد مدتها على سنة، بالإضافة إلى الأسهم لأنها ليس لها تاريخ استحقاق.

ومن أهم روافد أسواق رأس المال سوق الأوراق المالية والتي يجري فيها التعامل على الأسهم والسندات، وتنقسم سوق الأوراق المالية إلى قسمين:

السوق الأولية: وهي سوق الإصدارات الجديدة التي تطرح فيها الاكتتابات في الأسهم أو السندات لأول مرة.

والسوق الثانوية: وهي التي يتم فيها تداول الأوراق المالية والمضاربة عليها، وتعرف باسم البورصة؛ فالبورصة إذاً هي سوق الأوراق المالية الثانوية الرسمية أي المنظمة وفق الإجراءات واللوائح والقوانين الحكومية^(٣).

(١) من ذلك ما ذكره الدكتور سمير رضوان بأنها: «هي السوق الأم لكافة الأسواق التي تتعامل في الأصول والأدوات المالية قصيرة الأجل كالأوراق التجارية وأذونات الخزانة وطويلة الأجل كالأسهم والسندات، وتعد سوق النقد وسوق رأس المال الرافدين الأساسيين لهذه السوق» (المرجع السابق، ص: ١٥).

(٢) أسواق الأوراق المالية، سمير عبد الحميد رضوان، ص: ١٦ - ١٧، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سلمان، ج: ١، ص: ٣٨، أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، ص: ٢٨ - ٢٩.

(٣) سمير رضوان، مرجع سابق، ص: ٢١ - ٢٤، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، =

وتتلخص وظيفة البورصة في قضيتين مهمتين:

الأولى: بيع الحقوق وشراؤها عند تعذر تصفية الشركات.

الثاني: تفعيل النشاط الاستثمائي، فبفضل البورصات أصبحت للأسهم والسندات قيمة سوقية مكنت الشركات من استقطاب رؤوس أموال إضافية عند رغبتها في زيادة رأس مالها، أو تسييل بعض أسهمها ببيعها في السوق المالي، دون الإضرار بأنشطتها الاستثمارية الفعلية^(١).

يقول الدكتور سمير رضوان: «بورصة الأوراق المالية بمثابة العمود الفقري لسوق رأس المال، وهي في أداؤها أشبه ما تكون بالجهاز العصبي...»^(٢).

والمعاملات الجارية في سوق الأوراق المالية إما أن تقوم على النقد الكامل بأن يدفع المستثمر قيمة الأوراق المالية من ماله الخاص أو أن تكون بالنقد الجزئي، وهو التجارة على الهامش، وحقيقة فإن الإغراءات الكامنة في النوع الثاني قد ضاعفت أعداد المقبلين عليه من راغبي الثراء السريع^(٣).

* * *

= مبارك آل سليمان، ج: ١، ص: ٣٧، أسواق الأوراق المالية البورصة، في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، ص: ٣٠

(١) أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ٣٨، أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، ص: ٣٠، البورصة، شمعون شمعون، أطلس للنشر، ص: ١٢-١٤، الجزائر

(٢) سمير رضوان، مرجع سابق، ص: ٣٨

(٣) المرجع السابق، ص: ١٤٦

المبحث الثالث

تصوير المتاجرة بالهامش وطبيعة العلاقة التي تربط بين أطرافها

حتى تتمكن من إحسان تصور حقيقة هذه المعاملة لا بد من تحديد مفهوم كل جزئية من أجزائها، ومعرفة كل أطراف العقد، وطبيعة دوره، ونوع العلاقة التي تربط بينهم، وهذا ما سيتطرق إليه البحث فيما يلي.

* المطلب الأول - أركان المتاجرة بالهامش:

في هذه المعاملة عدد من الأطراف الرئيسية التي تلعب دوراً مهماً فيها، ومن أهمها:

١ - السمسار (بيت السمسرة، الوسيط): هو شركة الوساطة المالية التي تقوم بدور الوسيط بين المستثمرين في السوق المالي وفق نظام تحدد معاملة هيئة الأوراق المالية. وتقوم هيئة الأوراق المالية - وهي الجهة الحكومية المخولة بتنظيم آليات السوق - بالإشراف على عمل شركات الوساطة المالية والترخيص لها وتنظيم اللوائح الخاصة بها.

٢ - المستثمر: هو شخص أو مجموعة من الأشخاص الراغبين في استثمار جزء من أموالهم في السوق المالي.

والمستثمر في هذا النوع من المعاملات غالباً ما يكون في حاجة إلى السيولة المالية، فلذلك يلجأ إلى المتاجرة بالهامش لأنها توفر السيولة كقرض بضمان الأوراق المالية المشتراة.

٣ - البنك: هو أحد أطراف معاملة التجارة على الهامش إذ هو الممول الحقيقي لها، فالسمسار يقترض منه المبالغ المالية ليقوم بدوره بإقراضها للمستثمر.

٤ - البورصة: يقصد بها السوق المالي الذي تتم فيه عمليات المضاربة بين المستثمرين، علماً بأن المتاجرة بالهامش ليس شرطاً فيها أن تتم في البورصة مباشرة، بل إن جزءاً

كبيراً من هذا النوع من المعاملات يتم من خلال التداول الإلكتروني على شبكة الإنترنت. والبورصات التي تتم فيها المضاربة من خلال التمويل على الهامش متنوعة فلا تقتصر على الأوراق المالية بل تشمل كذلك مختلف السلع الإستراتيجية كالقمح والسكر والمعادن النفيسة وعمليات الدول الكبرى.

٥ - الهامش المبدئي: هو المبلغ المالي الذي يدفعه المستثمر ابتداءً لإجراء العملية المستهدفة، ويمثل هذا المبلغ جزءاً من قيمة العقد المبرم وعادة لا يقل الهامش المبدئي عن ٥٠٪، ويحدد مقدار هذا المبلغ وفق قرارات البنك المركزي، ويتوسل البنك المركزي من خلال تحديد مقداره إلى التحكم في الأسواق للمحافظة على اتزانها^(١).

٦ - هامش الأمان (الصيانة، أو الوقاية): هو هامش يحدد السمسار مقداره ليؤمن به القرض الذي منحه للمستثمر بحيث إذا نقصت قيمة الهامش المبدئي (المبلغ النقدي الذي يفتح به المستثمر حسابه لدى السمسار) + الرهن (الأوراق المالية المشتراة) عن هذا الهامش فإن السمسار يسيل المحفظة ويبيع الأسهم فوراً ليضمن المحافظة على قرضه، فاشتراط هذا الهامش هو نوع من التحوط لدفع مخاطر المتاجرة بالهامش، وغالب البورصات تشترط أن لا يقل هامش الصيانة عن نسبة ٢٥٪^(٢).

٧ - القرض: هو المبلغ الذي يقترضه المستثمر من السمسار، حيث يقترضه السمسار بدوره من البنك، وتختلف نسبة القرض من شركة لأخرى ومن دولة لأخرى ومن

(١) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٦٨٨، المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ٧، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي، المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥ م.

(٢) الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص: ١٣٨، وما بعدها، المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ٧، تجارة الهامش، محمد علي القرني، ص: ٦.

معاملة لأخرى، وتكون المحفظة بها فيها رهنا لضمان هذا القرض^(١).

٨ - العمولة: هي ما يأخذه السمسار أجراً على أدائه لخدمة أو عمل ما، وتتنوع أرباح شركات السمسرة وعمولاتها كما يلي:

١ - يأخذ السمسار عمولة محددة على كل عملية بيع أو شراء يقوم بها المستثمر، وفي بعض الشركات تكون العمولة بالنسبة، وفقاً لحجم العقد ونوعه.

٢ - تأخذ شركات السمسرة عمولات صرافة وهي الفرق بين سعر بيع العملة وسعر شرائها إذ تقوم شركة السمسرة بشراء العقد بسعر أقل ثم تبيعه بسعر أعلى وهو سعر البيع كما تفعل شركات الصرافة وتبلغ أرباحها الكثير من هذه العملية^(٢).

* * *

* المطلب الثاني - نموذج عملي لعقد التجارة على الهامش:

سنبين في هذا المطلب طبيعة العلاقة التعاقدية بين كل طرف من أطراف العقد، وذلك من خلال استعراض نموذج عملي على عقد المتاجرة بالهامش.

تبدأ الخطوة الأولى في هذه المعاملة عندما يذهب المستثمر إلى الشركة المرخصة من هيئة الأوراق المالية (السمسار) فيفتح لديها حساب خاص بغية تمويل جزء من قيمة الأوراق المشتراة.

يتم توقيع العقد بين الشركة والعميل وبناء على هذا العقد تمنح الشركة المستثمر مبلغاً مالياً إضافياً لتغطية مشترياته من الأوراق المالية، وتقيده على حساب التمويل

(١) المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ٣١.

(٢) المتاجرة في العملات، نجيب سمير خريس، ص: ١٢١، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م، المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه

الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ٣١

على الهامش الخاص بالمستثمر، وتسجل الأوراق المالية المشتراة باسم شركة السمسرة، وتبقى مرهونة لها إلى أن يسدد المستثمر مبلغ القرض، ويكون لشركة السمسرة الحق في بيع هذه الأوراق المالية إذا انخفضت قيمتها عن قيمة هامش الصيانة المتفق عليه^(١).

وحيث إنه لا يكتمل التصور الكلي لهذا العقد حتى نتبين الشروط النمطية التي ترسم حدود العلاقة بين العاقدين؛ فسأشير إلى أهم البنود في عقد التمويل على الهامش من خلال نموذج واقعي لاتفاقية تمويل الأوراق المالية على الهامش مع شركة (...). للأوراق المالية، وهي شركة مدرجة في سوق عمّان للأوراق المالية^(٢).

※ أهم بنود الاتفاقية:

...

ثالثاً - موضوع الاتفاقية:

بناء على طلب الفريق الثاني يوافق الفريق الأول على أن يفتح للفريق الثاني حساب تمويل على الهامش، وأن يمنحه تمويلاً لشراء أوراق مالية محلية كسقف تمويل على الهامش لغاية مبلغ (...)^(٣)، لاستعمال السقف حصراً في شراء الأوراق المالية المسموح تمويلها على الهامش من خلال بورصة عمان، علماً أن التمويل لن يسلم إلى الفريق الثاني تحت أي ظرف من الظروف نقداً، بل يودع في حساب التمويل على الهامش الخاص بالعميل.

(١) تجارة الهامش، محمد علي القري، ص: ٥.

(٢) هذا العقد منشور على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت) على الرابط التالي:

http://ajiadsecurities.com/downloads/05062011_022303_Margin.pdf.

(٣) يحدد هذا المبلغ ونوع عملته حسب الاتفاق بين العميل والشركة.

رابعاً - الضمانات:

١ - من المتفق عليه بأنه يتم تسجيل الأوراق المالية المشتراة أو المودعة لحساب التمويل على الهامش الخاص بالفريق الثاني باسم الفريقين الأول والثاني ضمن بند التمويل على الهامش.

٢ - يقوم الفريق الثاني بإيداع مبلغ نقدي أو أوراق مالية مسموح بتمويلها على الهامش، كهامش أولي في حساب التمويل على الهامش الخاص به لدى الفريق الأول كجزء من ضمانات سقف التمويل على الهامش الممنوح له.

٣ - يقوم الفريق الأول بإبلاغ عميله هاتفياً أو خطياً بالعمل على تغطية حساب التمويل على الهامش في حال تدني نسبة الهامش الفعلي للمحافظة عن نسبة هامش الصيانة، وفي حال عدم تجاوب العميل خلال يومين من إبلاغه يحق للفريق الأول ودون الرجوع للعميل أخذ أي من الإجراءات التالية وحسب ما يراه مناسباً.

أ - تغطية حساب التمويل على الهامش من أي حسابات أخرى للعميل لدى الفريق الأول.

ب - تسهيل محافظة العميل بالقدر الذي يعيد نسبة الهامش الفعلي إلى نسبة الهامش الأولي ويتحمل العميل أي خسارة تنتج عن الإجراءات المذكورة أعلاه.

سابعاً - العمولات والفوائد المستوفاة:

يحق للفريق الأول (الشركة) أن يستوفي من الفريق الثاني (العميل) المبالغ التالية على حساب التمويل على الهامش:

١ - عمولة بنسبة (...) من قيمة عمليات البيع والشراء المنفذة ضمن الحدود المنصوص عليها في أنظمة وتعليمات البورصة.

٢ - فائدة بمعدل (...) سنوياً تحتسب على أساس الرصيد المدين اليومي لحساب

التمويل على الهامش على أساس ٣٦٠ يوماً في السنة، وتقيد في نهاية كل شهر يتم فيه استغلال حساب التمويل على الهامش أو جزء منه، ويحتفظ الفريق الأول بحقه في تعديل هذه النسبة في أي وقت من الأوقات تمثياً مع أسعار وظروف السوق السائدة لدى البنوك (...).

٣ - يحق للفريق الأول تخفيض سعر الفائدة على الفريق الثاني وذلك في حالة تعويض هذا التخفيض بعمولة الوساطة التي تستوفي على الحساب.

٤ - يتم عمل مراجعة ربع سنوية للحسابات حيث يحق للفريق الأول رفع سعر الفائدة بمقدار ٢٪ في حال كانت حركة دوران الحساب تقل عن أربع مرات في الشهر، أو عند وجود تركيز في المحفظة بعدد أسهم يقل عن ٣ شركات وبنسبة تزيد عن ٣٣٪ للسهم الواحد.

٥ - يتعهد الفريق الثاني بدفع مبلغ التأمين الأولي والبالغ نسبته ٥٠٪ من القيمة السوقية للأسهم وما نسبته ٧٠٪ من القيمة السوقية للسندات المنوي شراؤها.

٦ - يحق للفريق الأول زيادة نسبة هامش الصيانة للمحفظة وزيادة الفائدة في أي وقت من الأوقات ضمن النسبة المسموح بها من قبل هيئة الأوراق المالية ودون سابق إشعار وبمجرد إرسال كتاب على العنوان البريدي إلى العميل بذلك وتسري هذه الزيادة بأثر فوري ومباشر.

ويلتزم الفريق الثاني فوراً بإيداع الفرق نقداً أو إيداع أوراق مالية من مصادره الخاصة لتغطية الحساب، وفي حال عدم التزام الفريق الثاني بذلك يكون من حق الفريق الأول تسيل (تصفية) المحفظة وبيع الأوراق المالية التي في الحساب بما يعيد نسبة الهامش إلى النسبة الجديدة والمعدلة.

آلية التعامل:

- يقر الفريق الثاني (العميل) بأنه مدين للفريق الأول بمبلغ رصيد حساب التمويل على الهامش والذي يتضمن مبلغ التمويل الممنوح من الفريق الأول مضافا إليه مبالغ الفوائد والعمولات المحتسبة والمتفق عليها في البند سابعاً وأية مصاريف أخرى قد يتحملها الفريق الأول بالنيابة عن الفريق الثاني.

- يلتزم الفريق الثاني بسداد رصيد حساب التمويل على الهامش الخاص به عند نهاية مدة الاتفاقية أو فسخها أو إيقافها أو انتهائها أيهما أسبق.

- يقوم الفريق الأول بالحصول من الفريق الثاني على تأمين الهامش الأولي المحددة نسبته من قبل مجلس مفوضي هيئة الأوراق المالية، والبالغة نسبته ٥٠٪، ويودع في حساب التمويل على الهامش لدى الفريق الأول، ولا يحق للفريق الثاني السحب أو التحويل من هذا الحساب إلا وفق أنظمة وتعليمات هيئة الأوراق المالية.

- يحق للفريق الأول عدم تمويل أي ورقة مالية من الأوراق المالية المسموح تمويلها على حسابات الهامش من قبل هيئة الأوراق المالية في حال ارتأت الشركة وجود مخاطر عالية على هذه الورقة المالية أو لأي سبب تراه الشركة مناسبا وفي أي وقت من الأوقات ودون الحاجة لإخطار العميل بذلك من خلال إشعار وتثبيت.

هذه أهم الشروط النمطية التي تنص عليها معظم اتفاقيات التمويل على الهامش أحببت أن استخرجها من عقد نموذجي عملي بغية أن نتبين حقيقة هذه الشروط التي ستؤثر ولا شك في تكييف هذه المعاملة وفي بيان حكمها عند تحرير مذاهب الفقهاء المعاصرين فيها، وهذا ما سيتطرق إليه الباحث في الفصل التالي.

* المطلب الثالث - طبيعة العلاقة بين أطراف عقد المتاجرة:

بعد أن بينّا صورة هذه المعاملة نظرياً وتطبيقياً من خلال استعراض أهم بنود عقد التجارة على الهامش، بقي علينا أن نلج في عمق هذه المعاملة لبيان تكييفها الفقهي أولاً ثم أحكامها الشرعية التفصيلية، وحتى تتمكن من ذلك لا بد أن نحدد أطراف المعاملة وطبيعة العلاقة العقدية التي تربط بينهم.

أما أطراف هذه المعاملة فهم المستثمر والبنك، والسمسار والبورصة (المستثمرون الآخرون)، وأما طبيعة العلاقة فيما بينهم فنشير إليها بالآتي:

* العلاقة بين العميل (المستثمر) والبنك (المقرض): وهذه علاقة قرض وهو قرض بفائدة، والقرض بفائدة هو عين الربا.

* العلاقة بين المستثمر والبورصة

هي علاقة متاجرة أو مضاربة، حيث يقوم المستثمر بالمتاجرة أو المضاربة في الأوراق المالية أو العملات والمعادن النفيسة أو غير ذلك من مجالات الاستثمار المتاحة في البورصات بيعاً وشراءً.

* العلاقة بين المستثمر والسمسار: هذه العلاقة لها عدة جوانب، أوضحها فيما

يلي:

١ - علاقة وكالة: حيث إن السمسار هو وكيل المستثمر في البيع والشراء (المضاربة)، لكن الوكالة هنا إلزامية بمعنى أنه لا يحق للمستثمر أن يبيع أو يشتري إلا من خلال هذا المستثمر الذي وفر له السيولة.

٢ - علاقة قرض: حيث يوفر الوسيط (السمسار) القرض للمستثمر من خلال البنك، إذ يحصل عليه بأقل سعر فائدة ممكنة في السوق، ويقوم بإقراضه للمستثمر بفائدة أكبر.

٣- علاقة رهن: حيث ترهن الأوراق المالية المشتراة بالإضافة إلى المبلغ الذي دفعه العميل كجزء من قيمة العقد (الهامش المبدئي)، يرهن كل ذلك لدى المقرض (الوسيط - السمسار) لضمان القرض الذي حصل عليه المستثمر.

* * *

الفصل الثاني

الأحكام الفقهية للمتاجرة بالهامش

لا يمكننا أن نتوصل إلى حكم دقيق لهذه القضية المستجدة إلا بتحليلها إلى عناصرها الأولية، لندلف بعداً إلى بيان حكم كل عنصر وما يترتب عليه من أحكام. وعند النظر والتأمل في هذه النازلة نجد أنها تتكون من ثلاث قضايا رئيسة وهي:

- ١ - المضاربة أو المتاجرة.

- ٢ - الرهن.

- ٣ - القرض.

ويكمن الخطر والمخاطرة في أمرين:

الأول: المضاربة في البورصة كعنصر منفرد.

الثاني: الصورة المركبة لهذه المعاملة التي يدخل فيها القرض.

والقرض هنا بمبالغ كبيرة، وإذا اجتمعت القروض الضخمة مع المضاربة والمراهنة فلاشك أن هذه نقطة مخاطرة كبيرة جداً، فما هي الإشكالات التي ترد على المضاربة؟ وما هي الأحكام الفقهية للرهن في هذه المعاملة؟ وما هي الأحكام المترتبة على دخول القرض في المضاربة؟ هذا ما سيجيب الباحث عليه في المباحث التالية.

المبحث الأول

أحكام المضاربة والمتاجرة في البورصة، وإشكالاتها

عرفت المضاربة في اصطلاح الاقتصاديين بتعريفات مختلفة، منها:

- ١ - أنها تقدير فرص الكسب لاغتنامها، واحتمالات الخسارة لتجنبها^(١).
- ٢ - طلب السلعة عند ارتفاع سعرها، وعرضها عند توقع هبوط قيمتها^(٢).
- ٣ - عمليات المضاربة تعني: الاحتفاظ طوعاً بمرکز معرض لأخطار الصرف بهدف تحقيق ربح مع قبول احتمالات الخسارة حسب تطور أسعار العملات في السوقين العاجلة والآجلة^(٣).

والخلاصة أن المضاربة: هي شراء السلع أو الأوراق المالية ترقباً لبيعها عند ارتفاع السعر، ويتضح عند التطبيق العملي أن عملية الشراء والبيع هذه هي عمليات صورية تنتهي بدفع فروق الأسعار عند تصفية هذه المعاملات.

وقد اتضح عند التعمق في هذه العملية أن قضية تذبذب الأسعار في البورصات يقوم على الحظ والمغامرة، وليس حالة علمية منضبطة تتأثر بالحاجة الفعلية للمستهلكين، أو العرض والطلب في السوق كما هو الحال في الأسواق الحقيقية.

(١) أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ١٨٧.

(٢) المضاربة على العملة، ماهيتها، وآثارها وسبل مواجهتها، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، الدورة السادسة، العدد السادس، ج: ٢، ص: ٤٩٧، ١٤١٠هـ، ١٩٩٠، وللإستزادة انظر: أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٦٧٢، وما بعدها.

(٣) المضاربات في العملة والوسائل المشروعة لتجنب أضرارها الاقتصادية، أحمد محيي الدين، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي، الدورة الحادية عشرة، منشور في مجلة المجمع، العدد الحادي عشر ١٤١٩ - ١٩٩٨، ص: ٤٤٣.

وبالإضافة إلى ذلك فإن هذه المعاملة تطرح إشكاليةً كبرى ألا وهي تحول الأثمان أو النقدين (الذهب والفضة) والعملات التي حلت محلها إلى سلعة يتم المضاربة عليها، وهذا إخراج لها عن المقصد الذي وضعت من أجله، وهذا كله يدعو إلى تحرير هذه القضية تحريراً مفصلاً لتوضيح هذه الإشكاليات.

وخلاصة القول أن هناك عدة إشكاليات في هذه المعاملة، وهي:

- ١ - بيع ما لم يتم قبضه: وهي الأوراق المالية أو السلع التي تباع وتشتري عشرات المرات قبل يوم التصفية.
- ٢ - صورية البيع: حيث لا رغبة في المبيع وإنما المقصود كسب فروق الأسعار اعتماداً على المخاطرة الشديدة.
- ٣ - عنصر الحظ والمخاطرة الذي يعد الركن الأهم في المضاربة، فالدراسات العلمية غير مضمونة والمخاطرة كبيرة باعتراف أهل هذا المضمار.
- ٤ - الاحتكار الذي يعد أحد وسائل الربح المضمونة في لعبة المضاربة.
- ٥ - تحول الأثمان إلى سلع من خلال المضاربة عليها بيعاً أو شراءً يخالف مقاصد الشرع.
- ٦ - المضاربات التي تجري في البورصات على ما ليس بسلعة أصلاً كالمؤشر، تثير إشكالية فقهية أخرى.

كل هذه الإشكاليات تعترى المضاربة في البورصة والتي هي جزء أصيل في قضية المتاجرة بالهامش، ولذا كان حرياً بالبحث أن يلقي مزيداً من الضوء عليها، وهذا ما سنشير إليه في المطالب التالية.

*** المطالب الأول - انعدام القبض في المضاربة:**

الإشكال الأول في المضاربة هو بيع المضارب - في الأسواق المالية - ما لم يقبضه

من أوراق مالية، وهذا الإشكال يجزنا إلى مسألة خلافية قديمة بين الفقهاء وهي بيع السلع قبل قبضها، ولذا سنؤصل هذه القضية أولاً ثم نبين ما يترتب على هذا التأصيل من أحكام مستجدة.

* مذاهب الفقهاء في مسألة بيع السلع قبل قبضها:

١ - مذهب الأحناف: أنه لا يجوز بيع السلع قبل قبضها إلا في العقار.

قال صاحب مختصر القدوري: «ومن اشترى شيئاً مما ينقل ويحول لم يجز له بيعه حتى يقبضه، ويجوز بيع العقار قبل القبض»^(١).

٢ - مذهب المالكية: أنه يجوز بيع السلع قبل قبضها إلا في الطعام.

جاء في عقد الجواهر الثمينة: «أما سائر وجوه التصرفات سوى البيع فلا يقف على القبض، وأما البيع فيختلف حكمه باختلاف الأعيان المبعة، وهي ضربان طعام وغير طعام، فغير الطعام والشراب من سائر المبيعات من العروض والعبيد والحيوان والعقار وما ينقل ويحول، أو لا ينقل ولا يحول فيبعه جائز قبل قبضه في الجملة، ما لم يعرض فيه ما يمنع منه»^(٢).

٣ - مذهب الشافعية: أنه لا يجوز بيع السلعة قبل قبضها مطلقاً.

جاء في روضة الطالبين: «فلا يجوز بيع المبيع قبل القبض عقاراً كان أو منقولاً، لا بإذن البائع ولا دون إذنه، لا قبل أداء الثمن ولا بعده»^(٣).

(١) الجوهرة النيرة شرح مختصر القدوري، أبو بكر بن علي بن محمد الزبيدي، تحقيق إلياس قبلان، ج: ١، ص: ٤٨٥، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦م - ١٤٢٧هـ.

(٢) عقد الجواهر الثمينة، ابن شاس، ج: ٢، ص: ٧٢١.

(٣) روضة الطالبين، النووي، ج: ٣، إشراف: زهير الشاويش، ص: ٥٠٨.

٤ - مذهب الحنابلة:

ذكر ابن قدامة أن أحمد له روايتان في هذه المسألة:

الرواية الأولى: أنه لا يجوز بيع شيء قبل قبضه وهو موافق لمذهب الشافعي.
الرواية الثانية: أنه لا يجوز بيع المكيل والموزون والمعدود قبل قبضه، أما غير ذلك فيجوز^(١)، وعلى كلا الروايتين لا يجوز بيع الأوراق المالية قبل قبضها لأنها تدخل في المعدود.

وخلاصة الخلاف في هذه المسألة أن الجمهور من العلماء على منع بيع السلع قبل قبضها، وبناء عليه، فإن بيع الأوراق المالية قبل قبضها يمنع منه جمهور أهل العلم، وعموم الدليل يشهد لهذا المذهب وهو نهي النبي ﷺ عن بيع السلع قبل أن يحوزها التجار إلى رحالم^(٢).

لكن بعض الباحثين رأى أن المضاربة في البورصة يتم فيها القبض ولا يتحقق فيها النهي النبوي بخصوص بيع السلع قبل قبضها، يقول الدكتور شوقي دنيا، «وينضم إلى ذلك (أسباب تحريم البيع على الهامش) ما فيه رأى بعض الباحثين من بيع السلعة

(١) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ١٨٨ - ١٨٩، الإنصاف، المرداوي، ج: ٤، ص: ٤٦٠ - ٤٦١.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه (برقم ٢١٣٥)، باب بيع الطعام قبل أن يقبض ويبيع ما ليس عندك، بلفظ «أما الذي نهى عنه النبي ﷺ فهو الطعام أن يباع حتى يقبض، قال ابن عباس ولا احسب كل شيء إلا مثله» ومسلم بنفس اللفظ، إلا أنه ورد بلفظ مطلق عند الدارقطني من حديث حكيم بن حزام: «... إذا اشتريت بيعة فلا تبعه حتى تقبضه» (سنن الدارقطني، ج: ٣، ص: ٩)، وعند الحاكم عن ابن عمر: عن رسول الله ﷺ: أنه نهى أن تباع السلع حيث تشتري حتى يحوزها الذي اشتراها إلى رحله وإن كان ليعت رجلا فيضربونا على ذلك» قال الحاكم: على شرط مسلم ولم يخرجاه ووافقه الذهبي [المستدرک، الحاكم، ج: ٢، ص: ٤٠، دار المعرفة، بيروت، لبنان، بإشراف يوسف المرعشلي].

قبل قبضها، وهذا ممنوع شرعا لكن يرد على ذلك أن الأوراق المالية محل الصفقة قد قبضت بالفعل من البائع وتسلمها المشتري وإن كان من خلال سمساره، المهم أنها أخرجت من تحت يد البائع ودخلت في حوزة المشتري ولا يضير بعد ذلك ما يحدث بين السمسار والمشتري، المهم أن النص النبوي القائل بمنع البيع قبل القبض لا أرى أنه ينطبق هنا^(١).

وقد استند أصحاب هذا الاتجاه إلى أن الصفقة تقيد حسابيا باسم المستثمر، وهذا القيد الحسابي بمثابة القبض الحكمي، ويعضد هذا أن المستثمر يمكن له أن يسحب من حسابه ما يشاء من مبالغ مالية، وأن هذه المبالغ مضمونة من قبل الشركة.

وقد أجيّب على هذا الاستدلال: بأن الصفقة أو العقد يقيد باسم السمسار (شركة السمسرة) في حساب باسمها، لا المستثمر، وتقوم الشركة بتقيده باسم المستثمر في مستنداتها هي، وهذا قيد حسابي وليس قيّدا مصرفيا، والقيد المصرفي نص قرار المجمع الفقهي على اعتباره قبضا حكما^(٢)، أما القيد الحسابي فغير ذلك، وأبرز الفروق بين الأمرين أن المستثمر لا يستطيع أن يسحب أمواله من القيد الحسابي إلا بشيك يصدر من مدير الشركة المخول باسم المستثمر، بمعنى أن المستثمر حينها يسحب من رصيد الشركة وليس من رصيده هو كما هو الحال في القيد المصرفي، وأما ضمان الشركة لهذه الأموال فهذا يصح في الشركات التي تحمل ترخيصا من هيئة الأوراق المالية، ولا ينسحب هذا على الشركات التي تحمل تصريحاً من السجل التجاري^(٣).

ومما يعضد هذا الاتجاه أن شركة السمسرة تشترط في عقد التمويل بأن مبلغ التمويل لا يسلم إلى الفريق الثاني تحت أي ظرف من الظروف نقداً، بل يودع في حساب

(١) المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ١٩.

(٢) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، جدة، ص: ١١٥، القرار رقم: ٥٤.

(٣) التداول الإلكتروني للعمليات، بشر موقف لطفي، ص: ١٥٧-١٥٨.

التمويل على الهامش الخاص بالعميل.

لذا فقد ذهب جمع من الباحثين إلى أن هذه المعاملة لا يتحقق فيها قبض وفقاً لنظام البورصات، يقول الدكتور حمزة حسين الفعر: «والمعاملون فيها [أي البورصات] لا يقصدون تملك ما يشترون، والاحتفاظ به، وإنما قصدهم جني الأرباح السريعة التي قد تحصل من ورائها، ولا يهتمون أيضاً لمسألة القبض فيما يشترونه، بل إنه يشترط عليهم عدم القبض»^(١).

ويقول الدكتور بشر موفق: «... وهذا يُظهر أن القيد الحسابي ليس قيداً مصرفياً، ولا يمثل أي صورة من صور القبض الحكمي لا اسماً ولا فعلاً ولا إجازة تصرف، كما يجب أن أشير إلى أن كثيراً من الخبراء الممارسين للتداول الإلكتروني وكثيراً من الاقتصاديين الأكاديميين... قد صرحوا بأن التداول الإلكتروني والمضاربات ليس فيها قبض ولا نقل ولا تملك حقيقي، وإنما هي مجرد عقود قيديه ماله لا علاقة لها بالقبض الحقيقي أو الحكمي...»^(٢).

وقد جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع للرابطة العالمية الإسلامي حول سوق الأوراق المالية والبضائع (البورصة) لينصر الرأي القائل بعدم تحقق القبض في هذه البيوع، ونص القرار: «أولاً/ أن العقود الآجلة التي تجري في هذه السوق ليست في معظمها بيعاً حقيقياً، ولا شراءً حقيقياً، لأنه لا يجري فيها التقابض بين طرفي العقد فيما يشترط له التقابض في العوضين أو في أحدهما شرعاً»^(٣).

(١) الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة حسين الشريف، ص: ١٠

(٢) التداول الإلكتروني للعمليات، بشر موفق لطفي، ص: ١٥٨.

(٣) قرارات مجلس المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي - مكة المكرمة، الدورة

السابعة، ١٤٠٤ هـ، ص: ١٢١، الطبعة الخامسة، فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر علي

السالوس، ص: ٨١٣.

وفي قرار مجمع الفقه الإسلامي في جدة ما يؤكد على ذلك، ونصه: «الطريقة الرابعة: «أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم دون أن يتضمن العقد شرطا يقتضي أن ينتهي بالتسليم والتسلم الفعلين بل يمكن تصنيفته بعقد معاكس، وهذا هو النوع الأكثر شيوعا في أسواق السلع، وهذا العقد غير جائز أصلا»^(١).

ولاشك أن هذين القرارين يؤكدان على دخول هذه المعاملة في دائرة النهي النبوي عن بيع السلع قبل قبضها».

* * *

* المطلب الثاني - صورية العقود المبرمة في المضاربة:

فالسلمة هنا غير مقصودة لذاتها وإنما يراد من ورائها المضاربة على فروق الأسعار، فالبيع هنا صوري، وبناء عليه فقد اتجه بعض الباحثين إلى تحريم هذه المعاملة وفسادها مستندا إلى عدة استدلالات، وهي:

١ - عدم ثبوت نيتي البيع والشراء، والنية لها تأثير معتبر شرعا في وصف ما تصاحبه.

٢ - العقود الصورية من أنواع الخيل الممنوعة شرعا.

٣ - منع البيع الصوري قياسا على منع بيع العينة.

٤ - مخالفة قصد الشارع من التكليف.

٥ - منع البيع الصوري سدا للذريعة^(٢).

(١) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، جدة، ص: ١٣٩ - ١٤٠.

(٢) أسواق الأوراق المالية، أحمد محيي الدين، ص: ٥٨٢ - ٥٨٨.

لكن الباحث يرى أن هذا البيع ليس بيعا صوريا وإن كانت السلعة غير مرادة لذاتها، حيث إنها مرادة للمتاجرة بها.

فالبيع الصوري هو البيع غير الحقيقي الذي لا يكون فيها تسليم للثمن ولا للسلعة، وحتى لو كان هناك تسليما للثمن والمثمن فيكون تسليما صوريا ليس نابعا من إرادة حقيقية للبيع أو الشراء، لكن في هذه المعاملة يتم اقتطاع الثمن واحتجاز الأوراق المالية المشتراة إلى أن يتم تسليمها، نعم إن المشتري لا يريد هذه الأوراق المالية لذاتها أو لبيعها ولكنه يريد ليتاجر بها ويبيعها في البورصة، وبالتالي فإن الإيجاب والقبول فيها نابع من إرادة حقيقية للشراء أو البيع، ولذا فكل ما سرده الباحث هنا لا ينطبق على هذه المسألة لأنه بعيد عن موضع النزاع.

ومما يجدر بالذكر أن بعض المضاربين يعتمد إلى البيع الصوري بغية إشعار المتعاملين في البورصة أن ثمة حركة بيع وشراء على هذه الأسهم التي يمتلكها فيقبل البعض على التعامل بها، وفي هذا البيع الصوري يقوم المضارب ببيع الأسهم لأحد أبنائه أو أحد أقاربه صوريا دون تسليم أو تسلّم أو دفع ثمن، بل يقتصر الأمر على تسجيلها باسم شخص آخر جرى الاتفاق معه على ذلك، والهدف من ذلك كما أسلفت هو التغرير بالمضاربين في البورصة ليقبلوا على التعامل بهذا الورقة التي يملكها.

يقول الدكتور منير إبراهيم: «يقصد بالبيع الصوري أو المظهري خلق تعامل مظهري نشط على سهم ما في الوقت الذي قد لا يوجد فيه تعامل فعلي يذكر على ذلك السهم، ومن صور البيع المظهري قيام شخص ما ببيع أوراق مالية - صوريا - لابنه أو أحد أفراد أسرته... وكما يبدو فإن الهدف من البيع المظهري هو إيهام المتعاملين بأن تغيرات سعرية حدثت للورقة المعنية وأن تعاملنا نشطا يجري عليها.

وهو بذلك لا يخرج عن كونه نوعا من الخداع والاحتيال بغرض تحقيق الربح،

ولما كانت إحدى سمات أسواق رأس المال نشر المعلومات بشأن الصفقات التي تبرم، فإن سلسلة من البيوع للأسهم المشار إليها من شأنه أن يؤدي إلى انخفاض قيمتها السوقية بشكل يوحى للمتعاملين بتدهور حالة المنشأة المصدرة إليها...»^(١) أ.هـ.

قلت: وهذا التصرف بلا شك يرد عليه التحريم من وجهين:

الوجه الأول: أنه نوع من تنفيق السلع بالكذب، لأن هذا البيع الصوري نوع من الكذب والتدليس لترويج هذه الأوراق التي يمتلكها فيقبل المضاربون على شرائها فيرتفع سعرها.

الوجه الثاني: أن في هذا التصرف شبها بالنجش، والنجش هو أن يزيد شخص في سعر السلعة بغير إرادة لشرائها، وإنما ليغتر المشتريين الآخرين في سعرها، وهذا المعنى متحقق في البيع الصوري إذ فيه إيهام بروج سوق أوراق مالية معينة أو العكس، وعلى كلا المعنيين فإن التصرف مشتمل على تدليس وخداع.

وعلى مثل هذه المعاملة ينطبق القول بأنها نوع من أنواع البيع الصوري الفاسد.

* * *

* المطلب الثالث - اشتغال المضاربة على المخاطرة:

بداية يجدر بالبحث هنا أن يشير إلى التمييز بين المضاربة والمقامرة في البورصة، فتوضيح هذه القضية قد يضيق الخلاف الواقع بين المتحدثين في حكم هذه المسألة، يقول الدكتور مبارك آل سليمان: «المضاربة عملية بيع أو شراء... بناءً على معلومات مسببة... فوصف المعلومات بالمسببة يشير إلى أن المضاربة المقبولة هي المبنية على

(١) الأسواق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ١٧٥ - ١٧٦، أحكام التعامل في الأسواق

المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٦٨٤.

معلومات دقيقة، تعطي تصورا صحيحا وكاملا عن الشركة مصدرة الورقة المالية، من حيث متانة مركزها المالي، وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها وتمويل استثماراتها وتحقيق أرباح مناسبة في المستقبل بحيث يكون التعامل في أسهم هذه الشركة مبنيا على حسابات دقيقة، وتكون الأسعار الناتجة عن ذلك مبررة من الناحية الاقتصادية.

أما الإقدام على التعامل في أسهم شركة معينة دون أن يكون ذلك مبنيا على مثل هذه المعلومات، بل يكون الباعث على ذلك هو الحدس أو التخمين المجرد فإن ذلك يكون إلى المقامرة أقرب منه إلى المضاربة وفقا للمعنى الذي تعرف به المقامرة^(١). وقد أشار بعض الباحثين إلى الفروق بين المضاربة والمتاجرة (التداول) والاستثمار، منها:

- ١ - العائد المتوقع من المضاربة أكبر من العائد المتوقع من الاستثمار.
- ٢ - المخاطر في المضاربة أعلى بكثير من مخاطر الاستثمار.
- ٣ - فترة المضاربة أقصر بكثير من فترة الاستثمار^(٢).
- ٤ - المضارب لا يحتفظ بمخزون من الأوراق المالية، فعملية البيع والشراء يومية بالنسبة له، أما التاجر فيحتفظ بمخزون له من الأوراق المالية عادة.
- ٥ - المتاجرة في الأوراق المالية لا تعتمد على التوقعات، وإنما يترصد بالسعر حتى إذا ارتفع باع.
- ٦ - المضارب في السوق يحاول عادة أن يؤثر في الأسعار باستفزاز عوامل الهبوط أو الصعود من خلال الإشاعات أو عقد الصفقات الوهمية...^(٣).

(١) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٦٧٤.

(٢) أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، ص: ٧٩.

(٣) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ٦٧٧.

قلت: وبالرغم من أن هذه المحاولات للتمييز بين المضاربة والمخاطرة (القمار) في البورصة إلا أن الواقع العملي يدل على أن المضاربة لا تخضع لهذه المسببات ولا لقوانين العرض والطلب الاعتيادية بسبب تدخلات المضاربين الكبار المتحكمين في الأسواق.

فالسلكيات المنتهجة تخرج السوق عن ميزانه المنضبط إلى حالة عشوائية بعيدة كل البعد عن الأسباب العلمية والمقدمات المنطقية، وهذا ما يجعل التمييز العملي بين المضاربة والمقامرة في غاية الصعوبة.

وبعد هذه الإشارة العجلة إلى الفرق بين المصطلحين أشير هنا إلى تعريف المضاربة حتى يتبين المقصود منها، فقد عرفت بأنها: عملية بيع وشراء لا حاجة راهنة، ولكن للاستفادة من فروق الأسعار الناتجة عن تنبؤ في تغيرات قيم الأوراق المالية^(١).

والمضاربة لا تخضع لعوامل العرض والطلب، وهي الآلية التي تتحكم في الأسعار في الأسواق الحقيقية، لكنها تعتمد بنسبة كبيرة على الحظ والمخاطرة، وهنا يكمن إشكال كبير في هذه المسألة، فالمخاطرة الكبيرة تقترب بهذا العقد من صورة المقامرة، ولذلك فإن الفقهاء المعاصرين اختلفوا في المضاربة في البورصات على قولين مشهورين:

الأول: أن هذه المعاملة محرمة وهي ضرب من ضروب المخاطرة المحرمة والقمار، وهو ما ذهب إليه جمع من الفقهاء المعاصرين، ومنهم الدكتور أحمد محيي الدين حيث قال: «إن جوهر عمليات التجارة على الهامش مضاربة وأحكام الفقه الإسلامي تمنع المضاربة»^(٢)، ويقول: «والذي نراه أن معظم عمليات أسواق الأوراق المالية ورغم ما يقال عن دقة الحسابات وعملية التنبؤات، إلا أنها تعني مخاطرة القمار والميسر وما صيغ

(١) المرجع السابق، ص: ٦٧٣.

(٢) أسواق الأوراق المالية، أحمد محيي الدين، ص: ٤٢٩.

«بعت واشتريت» التي لم يقصد بها انتقال الملك إلا حيلة وصورة تحول دون اعتبار المتعاملين بها غير مخالفين لقواعد الآداب العامة»^(١).

يقول موريس آليه: «سواء في مجال المراهنة على النقود أو المراهنة على الأسهم أضحى العالم ملهى رحبا، وزعت فيه موائد اللعب طولا وعرضا، والألعاب والمزادات التي يشترك فيها ملايين اللاعبين لا تتوقف أبداً ولوحات التسعير في كل البورصات، والائتمان يدعم المراهنة إذ يمكنك أن تشتري بدون أن تدفع وأن تباع بدون أن تحوز»^(٢).

ومن رأى عدم جوازها أيضا الشيخ تقي الدين النبهاني حيث رأى أن هذه الشركات التي صدرت عنها هذه الأسهم رأسمالية غربية لم تتوافر فيها مقومات الشركة الشرعية من إيجاب وقبول^(٣).

وذهب إلى هذا الاتجاه الدكتور وهبة الزحيلي حيث قال: «ويختلف معنى المضاربة في البورصة عن معناها الشرعي، فمضاربة البورصة: هي المخاطرة على سعر السلعة في البورصة في تصفية معينة، وهي إما مضاربة على الصعود: وهي أن المضارب يشتري السلعة بسعر، وهو يخاطر في أنه سيرتفع، فيبيع حالاً ما اشتراه مؤجلاً بالسعر المرتفع، ويقبض الفرق.

وإما مضاربة على الهبوط: وهي أن يبيع الشخص سلعة بسعر، وهو يخاطر في أنه سينخفض يوم التصفية، حيث يبيع بالثمن الحال، ويشتري ما اتفق عليه مؤجلاً، ويقبض الربح.

(١) المرجع السابق، ص: ٥٨٦.

(٢) المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ١٤.

(٣) المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ٣٤.

وفي كلتا الحالتين قد يحدث خلاف المتوقع فيخسر المضارب، ويتم البيع على المكشوف، فلا تكون السلعة في حيازة البائع، ولا الثمن في حيازة المشتري وقت التعاقد، ولا يتم تسليم أو تسلّم إلا يوم التصفية، وهذا كله حرام شرعاً^(١).

وزعم الدكتور شبير أن غالبية الفقهاء المعاصرين أجازوا تداول الأسهم، ونسب ذلك إلى المجامع الفقهية الإسلامية في جدة وفي مكة ووافقهم على ذلك، إلا أنه وضع ضوابط لجواز تداول الأسهم وهي:

١ - أن تكون الأسهم صادرة عن شركات ذات أغراض مشروعة.

٢ - أن لا يكون للشركة تعامل مع البنوك الربوية.

٣ - أن تكون الأسهم صادرة عن شركات معروفة.

٤ - أن لا يترتب على التعامل بالأسهم أي محذور شرعي^(٢).

وكرر هذا الدعوى الدكتور مبارك بن سليمان ونسب القول بجواز الاتجار بالأسهم إلى جمهور الفقهاء المعاصرين^(٣).

(١) السوق المالية، وهبة الزحيلي، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، الدورة السادسة، العدد السادس، ١٤١٠ - ١٩٩٠، ج: ٢، ص: ١٣٢١.

(٢) المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها، محمد عثمان شبير، ص: ٣٥.

(٣) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك بن سليمان آل سليمان، ج: ١، ص: ٥١١، واستند في ذلك إلى قولهم بجواز الاتجار بها كالدكتور وهبة الزحيلي والدكتور عبد الستار أبو غدة، قلت: مع أن الدكتور وهبة قد صرح بأن المضاربة بالأسهم غير جائزة كما نقلنا عنه من بحثه السوق المالية المنشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، واعتمد الباحث في هذه الدعوى إلى ما ذكره البعض من اعتبار الأسهم عروض تجارة عندما تشتري للمضاربة وإيجابهم فيها الزكاة كالشيخ حسن مأمون والشيخ ابن عثيمين والشيخ جاد الحق والشيخ عبدالله البسام =

قلت: ونسبة القول بالجواز المطلق لتداول الأسهم في البورصة إلى المجمع الفقهي نسبة غريبة، لأنه لا يوجد ذلك إلا إذا كان يقصد بالتداول هنا البيع والشراء الحقيقي، فهذا يصح إطلاق الجواز عليه في نظر معظم الفقهاء والمجمع الفقهي وفقا لما ذكرناه في أول هذا المطلب من الفرق بين المتاجرة وتداول الأوراق المالية وبين المضاربة. فقضية المضاربة في البورصة تختلف عن مسألتنا؛ لأنها تقوم على الحظ وتوقع انخفاض السعر أو ارتفاعه.

يقول الدكتور سمير رضوان: «إن المتعاملين في أسواق الأوراق المالية - لا أقول في الغرب وحده بل وفي جميع الدول العربية - قلما تجد من بينهم مستثمرا واحدا، فالغالبية من هؤلاء المتعاملين يشترون في يومهم ليسيحوا في غدهم وأحيانا يصدر أحدهم أمرين، أحدهما بالشراء والآخر بالبيع في نفس الوقت.

والأصل أن المساهم شريك في الشركة، أي أنه من أصحابها كما أن الأصل في الشركة هو الاستمرار، والاستثناء هو انقضاء الشركة أو خروج أحد الشركاء»^(١).

* * *

* المطلب الرابع - اشتغال مضاربات البورصة على الاحتكار:

يعد الاحتكار أحد وسائل الربح المضمونة في لعبة المضاربة، حيث يعتمد كبار

= والشيخ عبدالله بن منيع، ومما ذكره بعضهم من جواز تداولها أيضا (المرجع السابق، ج: ١، ص: ٥١٢)، قلت: وهذا التخريج قد يكون صحيحا من الناحية النظرية حيث إن المال الحرام لا يزكى، لكن من الناحية التطبيقية قد لا يكون لازما للقول خاصة إن عرضت المسألة بوضوح على الفقيه فلربما كان له منها موقف مغاير، خاصة وأن مسألة المضاربة قد تشبه بمسألة البيع والشراء والمتاجرة، والله أعلم.

(١) أسواق الأوراق المالية، سمير رضوان، ص: ١٨٧.

المضاربين في البورصة إلى احتكار سلعة ما أو ورقة مالية معينة ومن ثم شراءها من يبيعونها على المكشوف بكثافة، حتى إذا حل موعد التسليم يوم التصفية لم يبيعوها إلا بأعلى الأثمان، وفيما يلي سنشير في عجالة إلى معنى الاحتكار وحكمه لتبين منه حكم هذا التصرف.

الاحتكار^(١): هو حبس ما يحتاجه الناس من سلع أو خدمات تربصا لارتفاع سعره^(٢)، وقد ورد في التحذير منه والنهي عنه الكثير من النصوص النبوية، منها قوله ﷺ: «لا يحتكر إلا خاطئ»^(٣)، قال النووي نقلا عن أهل اللغة: الخاطئ هو العاصي الآثم^(٤)، وروي عنه ﷺ مرفوعا أنه قال: «من احتكر على المسلمين طعاما ضربه الله بالجذام والإفلاس»^(٥)، وقوله ﷺ:

(١) عرف الاحتكار بتعريفات مختلفة بناء على اختلاف المذاهب في شروطه، إلا أن هذا التعريف هو الذي ترجح للباحث، قال أبو يوسف: «كل ما أضر بالعامه حبسه فهو احتكار» (انظر: رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، ج: ٧، ص: ٥٧١)، وقال القاضي عبد الوهاب: «الحكرة إذا أضرت بأهل البلد ممنوعة في كل ما بهم حاجة إليه وضرورة إلى شرائه وكثرته سواء كان طعاما أو ثيابا أو أي شيء كان من أنواع الأموال» (المعونة، ج: ٢، ص: ١٠٣٥).

(٢) للاستزادة، انظر: بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله، محمد فتحي الدريني، بيروت، لبنان، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م، ص: ٤٤٧، الاحتكار وآثاره في الفقه الإسلامي قحطان عبد الرحمن الدوري، عمان، الأردن، دار الفرقان، ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م، ص: ٣٢.

(٣) أخرجه مسلم في صحيحه برقم: ٤١٢٣، من كتاب المساقاة والمزارعة، باب: تحريم الاحتكار في الأقوات.

(٤) المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، النووي، ج: ٦، ص: ٤٨ - ٤٩.

(٥) أخرجه ابن ماجه في سننه برقم: ٢١٥٥، من كتاب التجارات، باب: الحكرة والجلب، وحسن إسناده الحافظ في الفتح، ج: ٦، ص: ١٦٤.

«الجالب مرزوق والمحترق ملعون»^(١).

فهذه الأحاديث النبوية تدل بعمومها على أن حبس أي سلعة يتضرر المستهلكون بحبسها يعتبر احتكاراً، وهذا مذهب المالكية^(٢)، وهو قول أبي يوسف^(٣)، والظاهرية^(٤)، وابن تيمية^(٥) وتلميذه ابن القيم^(٦)، وهو الراجح، لتوافقه مع تنامي حاجيات المستهلك، وتعدد متطلباته.

حكم الاحتكار:

أولاً: من حيث صحة العقد الذي يشتمل عليه، أو عدمها.

- ذهب الجاهير إلى صحة هذا العقد، من حيث توافر الشروط والأركان^(٧).

(١) أخرجه ابن ماجه في سننه برقم: ٢١٥٣، من كتاب التجارات، باب: الحكرة والجلب، وضعف سنه ابن حجر في (التلخيص الحبير، بعناية: عبد الله البياني، المدينة المنورة، ١٩٦٤م، المجلد الثاني، الجزء الثالث، ص: ١٣، وفي الفتح: ج: ٦، ص: ١٦٥).

(٢) المعونة على مذهب عالم المدينة، القاضي عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١٠٣٥.

(٣) رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٥٧١.

(٤) المحلى، ابن حزم، ج: ٧، ص: ٥٧٢.

(٥) مجموع الفتاوى، ابن تيمية، ج: ٢٨، ص: ٧٥.

(٦) الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ابن القيم، ص: ٢٠٦، دار الحديث، القاهرة، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٢م، تحقيق سيد عمران.

(٧) الإنصاف، المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٤٠٦ - ١٩٨٦، ج: ٤، ص: ٣٣٨، تحقيق: محمد حامد الفقي، وللاستزادة، انظر: الاحتكار وأثاره في الفقه الإسلامي، الدوري، ص: ٨٢، وما بعدها، مع ملاحظة أن أكثر الفقهاء لا يطرقون لمسألة صحة العقد الذي يشتمل على الاحتكار صراحة، ولكن يستفاد ذلك من كلامهم حول العقوبات الشرعية التي تفرض على المحترق، كالتسعير أو الإكراه على البيع أو المصادرة...، حيث لا يذكرون ضمنها بطلان بيع المحترق.

- وذهب بعض الحنابلة إلى بطلان العقد الذي يشتمل على الاحتكار، والصواب هو الأول؛ لأن النهي عن الاحتكار نهي خارج عن ماهية العقد وركنه، ولذا لا يترتب عليه بطلان العقد.

ثانياً: من حيث الكراهة أو التحريم.

اتفقت مذاهب الفقهاء على تحريم الاحتكار^(١)؛ إلا ما نقل عن بعض الشافعية من القول بالكراهة^(٢)، والصواب هو الأول؛ لأنه نوع من الظلم، ولما ورد في النهي عنه من اللعن والوعيد الشديد، ومثل هذا الوعيد لا يكون إلا على محرم.

ومن خلال ما سبق معنا يتبين لنا أن مثل هذا التصرف من المضاربين هو داخل في دائرة الحرمة، لأنه نوع من الاحتكار المضر.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي تحريم الاحتكار في أعمال البورصة، ونص قراره: «الجوانب السلبية الضارة هي: رابعاً/ ما يقوم به الممولون من احتكار الأسهم والسندات والبضائع في السوق للتحكم في البائعين الذين باعوا ما لا يملكون على أمل الشراء قبل موعد تنفيذ العقد بسعر أقل، والتسليم في حينه وإيقاعهم في الحرج»^(٣).

* * *

(١) رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٥٧١، المعونة على مذهب عالم المدينة، عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١٠٣٥، المهذب، الشيرازي، ج: ٣، ص: ١٤٦، الإنصاف، المرادوي، ج: ٤، ص: ٣٣٨.

(٢) المهذب، الشيرازي، ج: ٣، ص: ١٤٦.

(٣) قرارات مجلس المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، بمكة المكرمة، ص: ١٢١.

* المطلب الخامس - المضاربة على النقدين والمؤشرات:

سنشير في هذا المطلب إلى قضيتين مهمتين وهما المضاربة على الذهب والفضة في بورصات المعادن النفيسة، والمضاربة على المؤشرات.

أولاً - حكم المضاربة على الذهب والفضة:

إن المتأمل في المقاصد الشرعية الخاصة بالتصرفات المالية ليظهر له بجلاء أن الشريعة فرقت بين السلع والأثمان، يظهر هذا أولاً في قضية الربا التي حدد النبي ﷺ أصنافها الستة في حديث عبادة، حيث أشار الفقهاء إلى أن علة جريان الربا في الذهب والفضة هي الثمنية وهذه العلة تختلف بلا شك عن العلة المقررة في الأصناف الأخرى.

فالذهب والفضة لهما أحكام خاصة بناء على أنها في الأساس أثمان للسلع، ولذلك ضيق الشرع في قضية الاستثمار (التجارة) فيها وحدد لها ضوابط كثيرة حتى لا تتحول الأثمان إلى سلع تنحصر التجارة فيها فيتضرر العامة بذلك؛ لأن المتاجر (الاستثمار) فيها سيؤدي إلى احتكارها، واستغلالها في غير ما وضعت له، فينتج عن ذلك ارتفاع أسعارها فتفسد بذلك حياة الناس، هذه صورة مبسطة للمحاذير الشرعية في تحول الأثمان إلى سلع.

لكن الواقع الآن في البورصات أعظم وأنكى، فالأثمان (العملات) لم تعد لها قيمة ذاتية مغطاة بالذهب لدى البنوك المركزية كما كان الأمر معمول به إلى مطلع السبعينات من القرن الماضي، بل لقد غدت العملات تكتسب قيمتها من إقرار الدولة لها وقوة اقتصادها في الجملة، وبالرغم من ذلك فقد تحولت العملات - على وجه الخصوص العملات الرئيسية - إلى سلع تقوم أسواق عالمية كبرى على المضاربة فيها، مما يتناقض مع مقصود الشرع في النقود تناقضا صارخا، يقول ابن القيم: «والثمن هو المعيار الذي يعرف به تقويم الأموال، فيجب أن يكون محدوداً مضبوطاً لا يرتفع ولا ينخفض، إذ لو كان

التمن يرتفع وينخفض كالسلع لم يكن لنا ثمن نعتبر به المبيعات بل الجميع سلع، وحاجة الناس إلى ثمن يعتبرون به المبيعات حاجة ضرورية عامة، وذلك لا يمكن إلا بسعر تعرف به القيمة وتقوم به الأشياء ويستمر على حالة واحدة ولا يقوم هو بغيره إذ يصير سلعة يرتفع وينخفض فتفسد معاملات الناس، ويقع الخلف ويشتد الضرر كما رأيت من فساد معاملاتهم والضرر اللاحق بهم حين اتخذت الفلوس سلعة تُعدُّ للربح، فعم الضرر وحصل الظلم.

فالأثمان لا تقصد لأعيانها بل يقصد منها التوصل إلى السلع، فإذا صارت في نفسها سلعة تقصد لأعيانها فسد أمر الناس^(١).

وجاء في تفسير المنار: «وجه آخر لتحريم الربا من دون البيع وهو أن النقدين إنما وضعا ليكونا ميزاناً لتقدير قيم الأشياء التي ينتفع بها الناس في معاشهم، فإذا تحول هذا وصار النقد مقصوداً بالاستغلال فإن هذا يؤدي إلى انتزاع الثروة من أيدي أكثر الناس وحصرها في أيدي الذين يجعلون أعمالهم قاصرة على استغلال المال بالمال»^(٢).

ويقول ابن القيم رحمه الله في موضع آخر: «ويمنع المحتسب من جعل النقود متجراً - سلعة يتاجر فيها - فإنه بذلك يدخل على الناس من الفساد ما لا يعلمه إلا الله، بل الواجب أن تكون النقود رؤوس أموال يتجر بها ولا يتجر فيها»^(٣).

(١) إعلام الموقعين، ابن قيم الجوزية، ج: ٢، ص: ١٣٨، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٦ - ١٩٩٦، ضبط وتعليق: محمد المعتصم بالله البغدادي.

(٢) تفسير المنار، محمد رشيد رضا، ج: ٣، ص: ٩١، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٧٣.

(٣) الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ابن قيم الجوزية، ص: ٢٠٣، مرجع سابق، وانظر للاستزادة: التداول الإلكتروني للعمليات طرقه الدولية وأحكامها الشرعية، بشر محمد موفق

ثانياً - حكم المضاربة على المؤشر:

«المؤشر هو رقم حسابي يحسب بطريقة إحصائية خاصة يقصد منه معرفة حجم التغير في سوق معينة وتجري عليه مبيعات في بعض الأسواق العالمية»^(١).

والواضح من هذا التعريف أن المؤشر ليس سلعة متقومة حتى يتم تداوله بيعة وشراء، وإنما هو رقم حسابي يشبه الترمومتر الذي يبين أداء السوق، وبالتالي فالمضاربة عليه تعد قماراً محضاً.

يقول الدكتور حمزة حسين الفعر الشريف: «وهذه المؤشرات في حقيقتها ليست مالاً يمكن تقومه وقبضه كالنقود والسلع والأسهم ونحوها، ولذا فهو أمر غير موجود في الحقيقة فلا يصح التداول فيه»^(٢).

ولذلك صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة بالنص على حرمة مثل هذا التعامل: «ولا يجوز بيع وشراء المؤشر لأنه مقامرة بحته وهو بيع شيء خيالي لا يمكن وجوده»^(٣).

(١) المؤشر: هو رقم حسابي يستعمل للدلالة على تطوير أسعار التعامل في سوق معينة. فمؤشر داوجونز لأسعار الأسهم هو مثلاً الوسط الحسابي لأسعار مجموعة مختارة من ثلاثين سهماً من أسهم أفضل الشركات الأمريكية، ويتغير المؤشر آنياً في كل لحظة مع تغير أسعار الأسهم في السوق صعوداً وهبوطاً وتوجد في الأسواق العالمية مؤشرات عديدة، ففي اليابان هناك مؤشر (NIKKEI) ومؤشر (TSE) وفي بريطانيا هناك مؤشر (FTA) وغيره وفي ألمانيا مؤشر (DAX) وغيره كما أنه توجد مؤشرات للسلع والعملات... ويتم التعاقد على عقود معينة من المؤشر بيعاً وشراء (كل عقد يساوي مثلاً ١٠٠٠ وحدة من المؤشر) وكأنه سلعة من السلع فلو ارتفع المؤشر يحقق المشتري ربحاً ولو انخفض يحقق خسارة. وعكس ذلك بالنسبة لمن يبيع المؤشر. ولا يعني شراء المؤشر أو بيعه شراء أو بيع الأسهم المعتبرة في حسابه، وكما توجد اختيارات على الأسهم والسلع توجد كذلك اختيارات على المؤشرات.

(٢) الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة حسين الفعر الشريف، ص: ٢٨.

(٣) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، جدة، ص: ١٤٠، وانظر: فقه البيع والاستيثاق =

إلا أن بعض الباحثين ذكر أن بعض صور المضاربة على المؤشر مباحة حيث قال: «يمكن للمستثمر الدخول في السوق مباشرة أو عن طريق مدير الاستثمار والبيع والشراء لتحقيق الربح، وهذا أمر مكلف للغاية في كثير من الأحيان لا يحقق عائداً يزيد عن المعدل العام للسوق الذي يعكسه المؤشر ولذلك قالوا لماذا لا نكون مستثمرين سلبيين؟ أي أن نكون محفظة مماثلة للمؤشر اليوم فإذا كانت قيمة المؤشر ١٠٠٠ ريال فنحن نعلم أنه إذا زاد المؤشر من ١٠٠ إلى ١١٠ فقد حققنا ربحاً قدره ١٠٪ بدون أن نباشر تجارة، هذا نوع استثمار بالمؤشر وهو نوع جائز لا بأس به وتقوم به بعض البنوك الإسلامية فتشتري الأسهم في محفظة مرتبة كما في المؤشر^(١)».

ولكن هناك نوع آخر ينتشر في الغرب فيأتي بنك ويفعل نفس ما سبق ولكنه يقول للمستثمر هات قيمة المؤشر وأنا لن اشتري به أسهما بل سأنتفع به لنفسي وفي نهاية العام إذا جاء المؤشر ١١٠ رددت إليك أموالك زائداً ١٠٪ وإذا جاء ٩٠ رددت إليك أموالك ناقصة ١٠٪.

فحقيقة هذه المعاملة أنها قرض، ولكن أضيف إليه هذا العائد الاحتمالي فجمع شر الربا وشر الغرر^(٢).

قلت: وجه تحريم المعاملة الثانية جلي، لكن إباحة الصور السابقة لها محل نظر وتأمل.

* * *

= والتطبيق المعاصر، علي أحمد السالوس، ص: ٨٢٢.

(١) تجارة الهامش، محمد علي القرني، ص: ١٥.

(٢) المرجع السابق نفسه.

المبحث الثاني

الأحكام الفقهية المترتبة على علاقة الرهن

أحد جوانب العلاقة بين المستثمر والسمسار تنطبق على عقد الرهن، لذا سنشير في هذا المبحث إلى الأحكام الفقهية التي تترتب على علاقة الرهن في التجارة على الهامش^(١)، وقبل أن نتمتع في هذه الأحكام لابد لنا أولاً أن نشير إلى تعريف الرهن في اصطلاح الفقهاء.

الرهن: هو حَبْسُ مَالٍ مُقَابِلَ حَقٍّ^(٢).

وقيل أيضاً: هو جعل الشيء محبوساً بحق يمكن استيفاءه منه كالدين^(٣) وعند الحنابلة: هو وثيقة دين بعين يمكن استيفاءه منها أو من ثمنها عند تعذر وفائه^(٤).

ويتضح لنا من تعريف الرهن أن هذا العقد ينطبق على العلاقة التي تربط بين السمسار والمستثمر في المتاجرة على الهامش، حيث يحبس السمسار الأوراق المالية بالإضافة إلى هامش الأمان كنوع من الضمان للقرض الذي أخذه المستثمر منه، وهذا لا مانع منه شرعاً من حيث أنه رهن^(٥) قال تعالى: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً

(١) ترهن الأوراق المالية المشتراة بالإضافة إلى هامش الأمان لدى الوسيط (السمسار) لضمان القرض الذي حصل عليه المستثمر، ويستفيد المستثمر من هذا العقد: ترقب الأسعار؛ لبيع عند ارتفاعها، أما السمسار: فيستفيد ما تدره هذه الأسهم من أرباح أثناء تربص العميل وانتظاره.

(٢) درر الحكماء، علي حيدر، المادة رقم / ٧٠١، ج: ٢، ص: ٦٥.

(٣) الهداية شرح بداية المبتدي، المرغيناني، أبو بكر برهان الدين بن علي، ج: ٤، ص: ١٥٥٥، دار السلام للطباعة والنشر، تحقيق محمد تامر، حافظ عاشور، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م

(٤) منتهى الإرادات، ابن النجار، ج: ٢، ص: ٤٠٣.

(٥) وهذا لا يعني صحة المعاملة ككل، لاشتغال على جملة من المخالفات الشرعية، كما سبق معنا.

فَإِنْ آمَنَ بِعَظْمِكُمْ بَعْضًا فَلَیُوَدُّ الَّذِیْ أَوْثَمَنَ آمَنَّتَهُ، وَلِیَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ، وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ یَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ، وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِیمٌ ﴿٢٨٣﴾ [البقرة: ٢٨٣].

وينشأ عن تكييف أحد جوانب العلاقة بين المستثمر والمقرض (السمسار - البنك) على أنها رهن جملة من المسائل والإشكاليات، وهي:

الإشكالية الأولى: حكم رهن المبيع على ثمنه، حيث يجس السمسار الأوراق المالية المشتراة على ثمنها أي حتى يرد المستثمر قيمتها.

الإشكالية الثانية: حكم انتفاع المرتهن بالرهن، حيث يشترط السمسار في عقد المتاجرة بالهامش أن يتتفع بالأوراق المالية المرهونة لديه.

الإشكالية الثالثة: أحكام التصرفات المصاحبة لارتفاع القيمة السوقية للأسهم.

الإشكالية الرابعة: أحكام التصرفات المصاحبة لانخفاض القيمة السوقية للأسهم.

هذا ما سيتطرق إليه الباحث في المطالب التالية.

* المطلب الأول - حكم رهن المبيع على ثمنه^(١):

صورة المسألة: سبقت الإشارة إلى أن السمسار يرهن الأوراق المالية المشتراة^(١)

(١) اشتبه على بعض الباحثين مسألة حبس المبيع على ثمنه ومسألة رهن المبيع على ثمنه، فقال:

«والفقهاء تارة يعبرون عن هذه المسألة بحبس المبيع على ثمنه، وتارة يرهن المبيع على ثمنه»

[انظر: الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، بحث منشور على شبكة

الانترنت، ملتقى أهل الحديث على الرابط التالي: [http:// www.ahlalhdeth.com/](http://www.ahlalhdeth.com/)

[vb/showthread.php?t=٧٠٢](http://www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=٧٠٢)

والصواب أنهم يفرقون بين القضيتين في الحكم يقول ابن القيم: «اختلف الفقهاء هل يملك

البائع حبس السلعة على ثمنها؟ أحدها يملكه وهو قول مالك وأبي حنيفة والثاني لا يملكه

وهو المشهور في مذهب أحمد عند أصحابه... والحيلة حتى يصل إلى حقه أن يشترط عليه رهن

المبيع على ثمنه حتى يسلمه إليه ولا محذور في ذلك أصلا ولا معنى ولا مأخذ قوي يمنع =

بالإضافة إلى المبلغ النقدي المدفوع لضمان القرض الذي أخذه المستثمر، فهل يجوز للسمسار أن يشترط على المشتري رهن المبيع على ثمنه؟

للإجابة على هذه المسألة لا بد أن نبحث في مسألتين:

الأولى: حكم رهن المبيع على ثمنه، والثانية: مدى جواز أن تكون الأسهم محلاً

للرهن.

= صحة الشرط والرهن، وقد نص الإمام أحمد على جواز اشتراط رهن المبيع على ثمنه وهو الصواب...^١ ا.هـ بتصريف يسير، إعلام الموقعين، ج: ٤، ص: ٣٠، «فالمشهور من مذهب الحنابلة في حبس المبيع على ثمنه هو عدم الجواز أما في مسألة رهن المبيع فالمشهور هو الجواز فدل على أن المسألتين بينهما فرق لأن حبس المبيع عندهم يخالف مقتضى العقد فمقتضى العقد هو التسليم، تسليم الثمن وتسليم السلعة، فحسب السلعة بعد العقد يخالف هذا المقتضى أما الرهن فجاز لأن الشريعة جاءت به، وقد نقل عن أحمد قوله إذا حبسه (أي المبيع) على ثمنه كان غاصبا إلا أن يشترط عليه الرهن» [إعلام الموقعين، ج: ٤، ص: ٣٢]، أما الحنفية فأجازوا حبس المبيع على ثمنه، يقول ابن عابدين: «للبائع حبس المبيع إلى قبض الثمن ولو بقي منه درهم، ولو المبيع شيئين بصفقة واحدة، وسمى لكل ثمناء فله حبسها إلى استيفاء الكل، ولا يسقط حق الحبس بالرهن ولا بالكفيل» (حاشية ابن عابدين، ج: ٧، ص: ٩٣)، وأما الشافعية فوافقوا الحنابلة في إجازة الرهن، وعدم إجازة الحبس، يقول الماوردي: «فإن قيل: ارتهان المبيع إنما هو حبس المبيع على ثمنه وللبائع أن يجس ما باعه حتى يقبض ثمنه، فإذا كان ذلك جائزا من غير شرط ارتهانه كان مع شرط ارتهانه أولى بالجواز. قيل الفرق بينهما من وجهين: أحدهما: أن المبيع المحبوس على ثمنه مضمون بالثمن والرهن ينفي ضمان الثمن. والثاني: أن المبيع المحبوس على ثمنه يمنع من بيعه عند تأخر ثمنه والرهن يوجب بيعه عند تأخر ما رهن به، فأفترق حكمهما من هذين الوجهين» (الحاوي الكبير، الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب، ج: ٧، ص: ٢٩٨، تحقيق: محمود مطرجي، المكتبة التجارية، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ١٤١٤ - ١٩٩٤، ويعلم من ذلك أن كلام ابن قدامة في المغني ٦ / ٥٠٤ مشكل.

المسألة الأولى - حكم رهن المبيع على ثمنه:

اختلف أهل العلم في هذه المسألة على قولين:

القول الأول: لا يجوز رهن المبيع على ثمنه، وهو مذهب الشافعية^(١) وبعض أصحاب الإمام أحمد^(٢) جاء في الحاوي: «إذا شرط في عقد البيع أن يكون ما ابتاعه رهنا على ثمنه، كان رهنا باطلاً وبيعا باطلاً».

القول الثاني: جواز اشتراط رهن المبيع على ثمنه، وهو قول جمهور الحنفية^(٣) والمالكية^(٤) والحنابلة^(٥) وهو القول الراجح، واستدل أصحاب هذا القول بأدلة منها:

١ - قوله عز وجل: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً بَعْضُكُمْ..﴾

[البقرة: ٢٨٣].

ووجه الدلالة من الآية: أن كلمة «رهان» في الآية نكرة في سياق الشرط فتعم كل ما يمكن أن يوثق به سواء كان مبيعاً أو غير مبيع.

٢ - لأن عقد البيع يقتضى استواءهما في التسلم والتسليم، ففي إيجاب البائع على التسليم قبل حضور الثمن وتمكينه من قبضه إضرار به فإذا كان ملك حبسه على ثمنه من غير شرط فلأن يملكه مع الشرط أولى وأحرى^(٦).

(١) الحاوي الكبير، الماوردي، ج: ٧، ص: ٢٩٧.

(٢) إعلام الموقعين، ابن قيم الجوزية، ج: ٤، ص: ٣٠.

(٣) درر الحكام شرح مجلة الأحكام، علي حيدر، ج: ٢، ص: ٨٨، قال في شرح المادة / ٧٠٧: «وإذا كان رهن المبيع مقابلاً لثمنه جائزاً بعد القبض فلا يجوز قبضه».

(٤) الذخيرة، القرافي، شهاب الدين احمد بن إدريس، ج: ٨، ص: ٩٠، إلا أنه استثنى الحيوان لأنه مبيع يتأخر قبضه وهو سريع التغير وألحق به ما كان الأجل تتغير في مثله السلعة درء للغرر.

(٥) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، المرداوي، ج: ٤، ص: ٣٥٧، مرجع سابق.

(٦) إعلام الموقعين، ابن قيم الجوزية، ج: ٤، ص: ٣١.

- ٣- ولأنه يصح رهن المبيع عند غير البائع، فيصح عند البائع من باب أولى^(١).
- ٤- ولأنه يصح رهنه على غير ثمنه، فصح رهنه على ثمنه من باب أولى^(٢).
- ٥- ولأن الأصل في الشروط الصحة واللزوم، وعليه يجوز للسمسار أن يجبس الأسهم محل الصفقة إلى أن يسدد المستثمر جميع دينه.
- هذا من حيث جواز الرهن إجمالاً، لكن رهن الأسهم قضية أخرى تحتاج إلى نظر من جانب آخر وهو مدى جواز أن تكون الأسهم محلاً للرهن، وهذا ما سنوضحه فيما يلي.

المسألة الثانية - حكم رهن الأسهم^(٣):

السهم يمثل جزءاً مشاعاً من موجودات الشركة وفق ما قرره مجمع الفقه الإسلامي^(٤)، وبالتالي تخرّج مسألة رهن الأسهم على مسألة «رهن المشاع»، وقد اختلف الفقهاء في حكم رهن المشاع على قولين:

القول الأول: عدم صحة رهن المشاع مطلقاً، وهذا مذهب الحنفية^(٥).

(١) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٥٠٤.

(٢) المرجع السابق نفسه.

(٣) للاستزادة، انظر: أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٧٠٥ - ٧١٤، الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، مرجع سابق.

(٤) انظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، جدة، ص: ١٣٦، قرار رقم ٦٣ / ٥.

(٥) الهداية شرح بداية المبتدي، المرغيناني، ج: ٤، ص: ١٥٦٤، البناية شرح الهداية، العيني، ج: ١١، ص: ٥٧٩، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١١ - ١٩٩٠، المبسوط، السرخسي، الجزء

السابع، المجلد الواحد والعشرون، ص: ٦٦.

القول الثاني: جواز رهن المشاع مطلقاً، وهذا مذهب جمهور الفقهاء من المالكية^(١)، والشافعية^(٢)، والحنابلة^(٣)، وهو القول الراجح، واستدلوا بما يلي:

الدليل الأول:

١- قوله عز وجل: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً﴾ [البقرة: ٢٨٣].

ووجه الدلالة من الآية: أن كلمة «رهان» في الآية نكرة في سياق الشرط، والنكرة في سياق الشرط من صيغ العموم، فتعم كل ما يمكن أن يوثق به، مشاعاً كان أو مفرزاً^(٤).

٢- لأنها عين يجوز بيعها فيجوز رهنها، والقاعدة في هذا الباب أن كل ما جاز بيعه جاز رهنه^(٥).

وقد فصل مجمع الفقه الإسلامي بجدة في هذه المسألة، فقرر أنه: «يجوز بيع السهم أو رهنه مع مراعاة ما يقضي به نظام الشركة كما لو تضمن النظام تسويغ البيع مطلقاً أو مشروطاً بمراعاة أولوية المساهمين القدامى في الشراء، وكذلك يعتبر النص في النظام على

(١) المدونة الكبرى، مالك بن أنس، ج: ٩، ص: ٢٤١، مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، الخطاب، ج: ٦، ص: ٥٤١، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، تخریج: محمد عبد الله شاهين، ج: ٤، ص: ٣٨٠، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٧ - ١٩٩٦، واشترط بعضهم إذن شريكه.

(٢) نهاية المحتاج في شرح المنهاج، الرملي، أبو العباس أحمد بن حمزة بن شهاب الأنصاري، ج: ٤، ص: ٢٣٤، المكتبة الإسلامية (لصاحبها رياض الشيخ).

(٣) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٤٥٦.

(٤) أحكام القرآن، ابن العربي، ج: ١، ص: ٢٦١.

(٥) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٤٥٦.

إمكان الرهن من الشركاء برهن الحصة الشائعة»^(١) وعليه يقرر الباحث جواز رهن الأسهم.

* * *

* المطلب الثاني - حكم انتفاع المرتهن بالرهن:

صورة المسألة: يشترط المقرض (السمسار) الانتفاع بالرهن (الأوراق المالية التي احتبسها عنده)، وهذا الاشتراط يقودنا إلى بحث مسألتين:
الأولى: هي حكم الانتفاع بالرهون. والثانية: حكم اشتراط الانتفاع بالرهون في القرض.

المسألة الأولى - حكم الانتفاع بالرهون:

ذهب جمهور أهل العلم^(٢) إلى أنه يجوز للمرتهن أن ينتفع بالرهن إذا أذن له الراهن، أما بغير إذنه فلا يجوز له ذلك إجماعاً إلا في الحيوان أو ما كان له مؤنه^(٣).
وذهب الشافعية إلى أنه لا يجوز للمرتهن الانتفاع بالرهن مطلقاً، قال الشافعي:
«وكذلك منافع الرهن للراهن ليس للمرتهن منها شيء، فإن شرط المرتهن على الراهن

(١) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، جدة، ص: ١٣٧، قرار رقم: ٨ / ٦٣.

(٢) المسوط، السرخسي، ج: ٢١، ص: ٩٩، حاشية ابن عابدين، ابن عابدين، ج: ١٠، ص: ٨٢-٨٣، المقدمات الممهدة، ابن رشد القرطبي (الجد)، أبو الوليد محمد بن أحمد، ج: ٢، ص: ٣٧٠، المغني، ج: ٦، ص: ٥٠٩.

(٣) قال ابن رشد (الجد): «وأجمع أهل العلم على أن المرتهن ليس له الانتفاع بشيء من الرهن فيما سوى الحيوان» [المقدمات الممهدة، ابن رشد القرطبي، ج: ٢، ص: ٣٧٠]، وقال ابن قدامة: «لا يجوز للمرتهن الانتفاع به (الرهن) بغير إذن الراهن بحال لا نعلم في هذا خلافاً» (المغني، ج: ٦، ص: ٥٠٩).

أن له سكنى الدار أو خدمة العبد أو منفعة الرهن... فالرهن باطل»^(١)، واشترط المالكية لحل انتفاع المرتهن بالرهن شرطين:

١ - أن تكون المدة محددة.

٢ - أن لا يكون ذلك في قرض.

قال في شرح الخرشي: «يجوز للمرتهن أن يشترط منفعة الرهن لنفسه مجاناً بشرطين: الأول: أن تكون مؤقتة بمدة معينة... الثاني: أن يكون الرهن في عقد بيع لا في عقد قرض»^(٢).

والصواب في ذلك ما ذهب إليه الجمهور لأن المسلمين على شروطهم، إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً، ويشبه هذا اشتراط الانتفاع بالمبيع مدة محددة كسكنى شهر أو نحو ذلك، وقد باع جابر النبي ﷺ جملاً واشترط حملانه إلى المدينة فأقره النبي ﷺ.

ووجه الشبه أن المبيع خرج من ملك المشتري بعد استلام الثمن ومع ذلك جاز للبائع الانتفاع به مدة محددة بإذن المالك الجديد (المشتري)، والرهن كذلك ملك للراهن ومع ذلك جاز لغير المالك (المرتهن) الانتفاع بالمبيع مدة محددة، بإذن الراهن.

المسألة الثانية - حكم اشتراط المرتهن على الراهن الانتفاع بالرهن إذا كان الرهن

لتوثقة دين:

ذهب الجمهور القائلون بجواز الانتفاع بالرهن بعد الإذن إلى عدم جواز الانتفاع

(١) الأم، الشافعي، محمد بن إدريس، ج: ٧، ص: ٥٥ - ٥٦، تكملة المجموع، محمد نجيب المطيعي، ج: ١٢، ص: ٢٩٣، الحاوي الكبير، الماوردي، ج: ٧، ص: ٣٦٥. روضة الطالبين، النووي، ج: ٤، ص: ٩٩، المكتب الإسلامي، بإشراف: زهير الشاويش.

(٢) شرح الخرشي على خليل، الخرشي، ج: ٥، ص: ٢٤٩ - ٢٥٠، وقال ابن شاس في عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، ج: ٢، ص: ٧٦٩: «لو اشترط منفعة الرهن أجلاً مسمى جاز في المبيع دون القرض» أ. هـ، الشرح الصغير، الدردير، ج: ٣، ص: ٣٢٥.

به إذا كان في قرض لأنه نفع في قرض، وكل قرض جر منفعة فهو ربا^(١)، إلا أن المالكية والحنابلة نصوا على أن الممنوع هو الانتفاع المجاني أما إذا كان الانتفاع بعوض فلا بأس في دين أو غيره^(٢).

وبناء على ذلك نقول: لا يجوز للسمسار أن ينتفع بالأوراق المالية وبالهامش المبدئي الذي وضعه المستثمر في حسابه لدى السمسار؛ لأن هذا الانتفاع يقع مقابل القرض الذي اقترضه المستثمر من السمسار ومن ثم فإن الانتفاع بالرهون هنا يدخل في معنى القرض الذي جر نفعاً، إلا أن الاستثناء الذي قرره المالكية والحنابلة استثناء متوجه وعليه فلو كان الانتفاع بعوض يخصمه من الدين أو يدفعه مباشرة للراهن فيصح إلا أن يكون هذا الانتفاع انتفاعاً بالريع الذي تدره الأسهم فيكون ذلك مال بهال وهو نوع من العبث أو الربا^(٣).

(١) حاشية ابن عابدين، ج: ٧، ص: ٣٩٥، شرح الخرشي على خليل، الخرشي، ج: ٥، ص: ٢٤٩ - ٢٥٠، عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، ج: ٢، ص: ٧٦٩، المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٥٠٩.

(٢) قال الدردير في الشرح الصغير، ج: ٣، ص: ٢٣٦ «وجاز شرط المنفعة المعينة بزمن أو عمل على أن تحسب من الدين مطلقاً أي في بيع أو قرض وكذا إذا وقعت بعد العقد»، قال ابن قدامة: «فإن أذن الراهن للمرتهن في الانتفاع بغير عوض وكان دين الرهن من قرض لم يجوز لأنه يحصل قرضاً جر منفعة وذلك حرام... فأما إن كان الانتفاع بعوض مثل إن استأجر المرتهن الدار من الراهن بأجرة مثلها من غير محاباة جاز في القرض وغيره»، [المغني، ج: ٦، ص: ٥٠٩].

(٣) نوع من العبث لأنه لا يسوغ أن يستفيد منها بأخذ ريعها ثم يرده مرة أخرى بعد أيام فهذا لا يقع وإنما الواقع أنه يستفيد من ريعها ولا يرده فإن اشترطنا عليه أن يرده فسيكون ذلك مال بهال، ومن الجدير بالذكر أن المالكية نصوا على عدم جواز الاستفادة من ريع الرهن ولو كان في بيع قال في المعونة: «نهاء الرهن على ضربين أعيان وغير أعيان فغير الأعيان لا يدخل مع الرهن في كونه رهناً مع أصله وذلك مثل الأجرة والغلة وما أشبه ذلك» أ. هـ (المعونة، عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١١٦١).

هذا إذا كان السمسار هو المقرض للمستثمر أما إذا كان عمل السمسار يقتصر على إتمام إجراءات المعاملة وأخذ عمولته المقدرة فهنا يجوز له أن ينتفع بالرهن بإذن الراهن ورضاه.

وبقي علينا أن نشير إلى أنه يثور تساؤل حول هذا الإذن المشروط في العقد مقدما (عقد نمطي) هل هو معبر عن حقيقة الرضا أم أنه نوع إذعان ورضوخ للأمر الواقع؟!:

* * *

* المطلب الثالث - أحكام التصرفات المصاحبة لارتفاع القيمة السوقية للأسهم المرهونة^(١):

صورة المسألة:

لو فرض أن مستثمراً أراد شراء ألف سهم، قيمة السهم الواحد ١٠٠ جنية؛ فتكون قيمة العقد بناء على ذلك ١٠٠٠٠٠ / جنية، يدفع المستثمر منها قدراً محددًا وفقا لنسبة الهامش المتفق عليها.

فلو فرضنا أن الهامش الممنوح له ٤٠٪، أي أن شركة السمسرة ستوفر له ٤٠٠٠٠ / جنية، والباقي يقوم هو بدفعها ومقدارها ٦٠٠٠٠ / جنية، وهذه الدفعة التي تحملها المستثمر تسمى الهامش المبدئي فنسبة الهامش المبدئي في هذه الصورة هي ٦٠٪.

فلو فرضنا أن قيمة السهم ارتفعت إلى ١٢٠ جنيهاً، وبالتالي أصبحت القيمة السوقية للعقد = ١٢٠٠٠٠ / جنية، فيلاحظ هنا أن المستثمر ربح (٢٠ ألف جنية)،

(١) للاستزادة، انظر: الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، مرجع سابق، أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٧١٦، وما بعدها.

وعليه تكون حقوق الملكية = القيمة السوقية للأسهم - قيمة القرض، وبلغت الأرقام:
 $600,000 = 1200,000 - 600,000$.

وعليه يصبح الهامش الفعلي = حقوق الملكية ÷ القيمة السوقية للأسهم أي:
 $600,000 \div 1200,000 = 50\%$ ، أي أن الهامش الفعلي زاد عن الهامش المبدئي بمقدار ١٠٪.
 وفي هذه الحالة يخير العميل بين تصرفين:

الأول: سحب هذه الأرباح.

الثاني: شراء أسهم جديدة^(١) فما حكم كل من هذين التصرفين بناء على أن العلاقة التي تجمع بين المستثمر والسمسار هي علاقة رهن في أحد جوانبها؟ هذا ما سنشير إليه فيما يلي:

المسألة الأولى: سحب جزء من القيمة المدفوعة مسبقاً.

عندما ترتفع قيمة الأسهم يقوم المستثمر بسحب جزء من المبلغ المرهون لدى السمسار، يتصرف فيه بما شاء، بشرط أن يكون المبلغ المتبقي بعد السحب لا يقل عن الهامش المبدئي للصفقة، فهنا مسألتان تطلبان تكييفاً فقهياً، وهما:
 الأولى: تكييف هذه الزيادة. الثانية: تكييف السحب النقدي.

أولاً - تكييف الزيادة النقدية^(٢):

في المثال السابق كانت قيمة الأسهم المرهونة (١٠٠ ألف جنيه)، ولكن ارتفعت قيمتها فأصبحت تساوي (١٢٠ ألف جنيه)، فالزيادة الحاصلة وهي (٢٠ ألف جنيه)

(١) انظر: المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ٦ - ٨، مرجع سابق

(٢) للاستزادة، انظر: الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، بحث منشور

على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www.ahlalheeth.com/vb/](http://www.ahlalheeth.com/vb/)

.showthread.php?t = ٧٠٢٤٢

تحتمل أحد تخريجين:

التخريج الأول: أن نكيفها على أنها زيادة في الرهن من قبل الراهن، والزيادة في الرهن جائزة، كما جاء في مجلة الأحكام في المادة/ ٧١٣: يجوز للراهن أن يزيد في المرهون بعد العقد، يعني أنه يصح أن يضيف إليه مالاً آخر رهناً والعقد باق وهذه الزيادة تلتحق بأصل العقد يعني أن أصل العقد يكون كأنه ورد على كلا المالكين ومجموع هذين المالكين يكون مرهوناً لقاء الدين القائم وقت الزيادة»^(١).

ولقد ذكر ابن المنذر أن الفقهاء أجمعوا على جواز الزيادة في الرهن، حيث قال: «وأجمعوا على أن للراهن أن يزيد المرتهن رهناً مع رهنه أو رهوناً»^(٢).

لكن دعوى الإجماع هذه فيها نظر؛ فقد خالف في هذه المسألة زُفر من الحنفية^(٣)، وبعض الحنابلة^(٤).

إلا أن جماهير أهل العلم من الحنفية^(٥)، والمالكية^(٦)،

(١) درر الحكم، علي حيدر، ج: ٢، ص: ١١٥.

(٢) الإجماع، ابن المنذر، ص: ٩٦، تحقيق: فؤاد عبد المنعم أحمد، دار الثقافة، الدوحة، قطر، الطبعة الثالثة.

(٣) المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٩١.

(٤) الإنصاف، المرادوي، ج: ٥، ص: ١٤٠.

(٥) المبسوط، السرخسي، المجلد السابع / الجزء الواحد والعشرين، ص: ٩١.

(٦) المعونة على مذهب عالم المدينة، القاضي عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١١٦٤، تحقيق: حميش عبد الحق، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١٩ - ١٩٩٩، وصرح المالكية بإباحة أن يرهن الفضلة لدائن آخر كما جاء في مختصر خليل: «وفضلته (أي وان رهن فضلة الرهن) إن علم الأول ورضي» مختصر خليل، دار الفكر للطباعة والنشر، ١٤١٩ - ١٩٩٩، بيروت، لبنان، ص: ١٩٩) قال في جواهر الإكليل معلقاً على هذه العبارة: «أي زيادة الرهن على الدين المرهون هو فيه عند غير المرتهن الأول إن علم المرتهن الأول ورضي برهن فضلته عند غيره» =

والشافعية^(١)، والحنابلة^(٢) ذهبوا إلى جواز الزيادة في الرهن استناداً إلى أن الرهن الثاني إنما هو زيادة استيثاق، فصحت الزيادة، كما لو رهنها معاً^(٣).

التخريج الثاني: أن تكون الزيادة من نماء الرهن، ونماء الرهن لا يخلو من أمرين:

الأول: أن يكون متصلاً كالسَّمْن، وتعلّم الصنعة، وكبر الشجر.

الثاني: أن يكون منفصلاً كالولد، والثمرة، والصفوف، ونحو ذلك، والنماء سواء كان متصلاً أم منفصلاً فهو ملك للراهن، فهذه الزيادة في قيمة الأسهم سواء قلنا إنها متصلة أم منفصلة فهي ملك للراهن، والتكليف الثاني أصح وأوفق لأن الزيادة الحاصلة في الرهن ليست من الراهن مباشرة وإنما هي من نماء الرهن.

ثانياً - تكيف سحب النقد:

يحتمل في هذا السحب أن يُخرج على وجهين:

الأول: أنه استرجاع لنماء رهنه، فما يسحبه المستثمر من نقد إنما هو نماء رهنه، ومن ثم كأنه استرجع جزءاً من رهنه.

الثاني: أنه استرجاع لجزء مما دفعه سابقاً.

يقول الدكتور منير هندي: «أما إذا ارتفعت القيمة السوقية للأوراق المالية محل

= جواهر الإكليل شرح مختصر خليل، صالح عبد السميع الآبي، ص: ٧٩، ج: ٢، دار الفكر للطباعة والنشر وقال الخطاب (وفضلته إن علم الأول ورضي)، قال ابن سلمون وإذا كان في الرهن فضل على العدد الواقع فيه فهو رهن معه» [مواهب الجليل، ج: ٦، ص: ٥٤٣].

(١) روضة الطالبين، النووي، ج: ٤، ص: ٥٦.

(٢) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٤٦٦، الإقناع، أبو النجاشي شرف الدين موسى الحجاوي، ج: ٢، ص: ١٥٠.

(٣) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٤٦٧.

الصفقة، فحينئذ يحق للعميل إما سحب جزء من القيمة التي سبق دفعها من أمواله الخاصة، أو زيادة مشترياته من الأوراق محل الصفقة»^(١).

وفي كلا الحالتين يكون ملكه رجع إليه، وهذا التصرف وقع بإذن من المرتهن فلا بأس بذلك، والتوجيه الأول أصح لأنه الموافق لحقيقة الأمر فهو يسحب ما زاد على قيمة الصفقة، وليس ما دفعه سابقا، وهذه الزيادة هي نماء للرهن.

المسألة الثانية: حكم شراء أسهم جديدة بالأرباح الإضافية على عقد التمويل.

هذا هو التصرف الثاني الذي يتاح للمستثمر أثناء ارتفاع القيمة السوقية لأسهمه، وشراء الأسهم إما أن يكون نقداً بالكامل أو يكون بالهامش، وكلا الأمرين سبق الكلام عنهما.

فالشراء بالهامش إن كانت الأسهم غير مملوكة للسمسار فالعقد عقد قرض، ولا بأس برهن الأسهم محل الصفقة بشرط أن لا ينتفع السمسار بالرهن؛ لأجل ألا يكون قرضاً جراً نفعاً، وإن كانت الأسهم مملوكة للسمسار، فالعقد عقد بيع.

وأما رهن الأسهم ففيه تفصيل:

فإن كانت الصفقة الثانية مستقلة عن الأولى، فلها حكم الصفقة الأولى جملة وتفصيلاً.

أما إن كانت الصفقة الثانية غير مستقلة عن الأولى، أي أن الرهن في الصفقة الأولى يكون رهناً كذلك في الصفقة الثانية، فهذه المسألة تخرج على الزيادة في الرهن مقابل الزيادة في الدين، بمعنى: أن يزيد المرتهن الدين مقابل أن يزيد الراهن في الرهن، حيث إن هذه الأوراق المشتراة ستضاف إلى العين المرهونة لدى السمسار أصلاً، والزيادة في الرهن تقدمت الإشارة إلى جوازها، وأما الزيادة في الدين فقد اختلف أهل العلم

(١) الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، ص ١٣٨.

فيها على قولين:

القول الأول: عدم جواز الزيادة في الدين، وهو مذهب الحنفية^(١)، والشافعية^(٢)، والحنابلة^(٣)، واستدلوا:

- بأن الزيادة في الدين توجب الشروع في الرهن؛ لأن الدين الثاني يكون مضمونا بالرهن ذاته وذلك البعض مشاع فلا يجوز^(٤)، ويجاب عليه أنه ليس ثمة دليل على بطلان رهن المشاع.

القول الثاني: جواز الزيادة في الدين، وهو مذهب المالكية^(٥) وبه قال أبو يوسف من الحنفية استحسانا^(٦).

واستدلوا بما يلي:

- (١) بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٥، ص: ٢٠٢، المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٩١، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، الزيلعي، ج: ٦، ص: ٩٥، دار المعرفة، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية.
- (٢) روضة الطالبين، النووي، ج: ٤، ص: ٥٦.
- (٣) المغني، ج: ٦، ص: ٤٦٦، الإنصاف، المرادوي، ج: ٥، ص: ١٤٠.
- (٤) تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، الزيلعي، ج: ٦، ص: ٩٥، بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٥، ص: ٢٠٢، المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٩١ - ٩٢.
- (٥) مواهب الجليل، الخطاب، ج: ٦، ص: ٥٤٣، دار عالم الكتب، الرياض، تخريج: زكريا عميرات، ونص عبارته: [(وفضلته إن علم الأول ورضي)، قال ابن سلمون وإذا كان في الرهن فضل على العدد الواقع فيه فهو رهن معه، وجائز أن يزيد ديناً آخر، ويكون رهناً بها إلى أجل دين الرهن]. أ. هـ، المعونة على مذهب عالم المدينة، القاضي عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١١٦٤.
- (٦) تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي، ج: ٦، ص: ٩٥، بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٥، ص: ٢٠٢، المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٩١.

الدليل الأول: عموم قوله تعالى: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً﴾ [البقرة: ٢٨٣]، حيث جاء الأمر في الآية بالرهن، من غير أن يخص ذلك بكون الرهن غير مرهون بدين آخر.

الدليل الثاني: قياس الرهن على البيع، فالدين في باب الرهن كالثمن في البيع والرهن كالسلعة المبيعة، فتجوز الزيادة فيها كما في البيع ما دام أن ذلك يكون بالتراضي بين العاقدين، خاصة وأن الرهن يعد من قبيل الهبة في حق الراهن وهو من قبيل التوثيق في حق المرتهن^(١).

الدليل الثالث: أن الدين من عقود التبرعات فإن صححت الزيادة فيه بدون رهن إجماعاً، فجوازها مع الرهن أولى.

الدليل الرابع: أن الحاجة تمس إلى الزيادة في الدين كما تمس في الزيادة في الرهن فإذا جازت الزيادة في الرهن فتلحق به الزيادة في الدين^(٢).

وهذا القول هو الراجح، لأن مبنى المعاملات على الجواز إلا بدليل صريح أو معنى معتبر على عدم الجواز، ولأن المقصود الأعظم في المعاملات هو تحقيق مصلحة المتعاملين بما لا يخالف الشرع والزيادة في الدين قد تمس لها الحاجة، فالقول بجوازها هو القول الوسط الذي يرفع الحرج ولا يوقع في الإثم، وهذا القول عليه المحققون من أهل العلم^(٣).

بناء على ما سبق نقول: يجوز للراهن أن يستفيد من هذه الزيادة بشراء أوراق

(١) المراجع السابقة نفسها.

(٢) المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٩١.

(٣) الإشراف على مسائل الخلاف، ابن المنذر، ج: ١، ص: ٨٣، إدارة إحياء التراث الإسلامي بقطر، الطبعة الأولى، ١٤٠٦ - ١٩٨٦، تحقيق محمد نجيب سراج الدين.

مالية إضافية وأن يرهنها مع الرهن الأول فيكون بذلك زاد في الدين وزاد في الرهن.

* * *

* **المطلب الرابع - الأحكام الفقهية المتعلقة بالتصرفات المصاحبة لانخفاض القيمة السوقية للأسهم محل الصفقة^(١):**

صورة المسألة: لو فرض أن مستثمراً أراد شراء ألف سهم قيمة السهم الواحد ١٠٠ جنيه فتكون قيمة العقد بناء على ذلك ١٠٠٠٠٠٠ / جنيه، يدفع المستثمر منها قدراً محدداً وفقاً لنسبة الهامش المتفق عليها فلو فرضنا أن الهامش الممنوح له ٤٠٪، أي أن شركة السمسرة ستوفر له ٤٠٠٠٠ / جنيه، والباقي يقوم هو بدفعها ومقدارها ٦٠٠٠٠ / جنيه، وهذه الدفعة التي تحملها المستثمر تسمى الهامش المبدئي فنسبة الهامش المبدئي في هذه الصورة هي ٦٠٪، ولو افترضنا أن هامش الصيانة الذي اشترط عليه هو ٣٠٪، وانخفضت قيمة السهم إلى ٨٠ / جنيهاً، وبالتالي أصبحت القيمة السوقية للعقد ٨٠٠٠٠ / جنيه، فيلاحظ هنا أن المستثمر خسر (٢٠ ألف جنيه)، وعليه تصح حقوق الملكية = ٨٠٠٠٠ - ٦٠٠٠٠ = ٢٠٠٠٠، ويكون الهامش الفعلي للعقد = حقوق الملكية ÷ القيمة السوقية للأسهم أي: ٢٠٠٠٠ ÷ ٨٠٠٠٠ = ٢٥٪ أي أن الهامش الفعلي نقص عن هامش الوقاية بمقدار ٥٪، وفي هذه الحالة، يخير العميل بين تصرفين:

الأول: دفع مبلغ إضافي لسداد الدين الناتج عن انخفاض القيمة السوقية للأوراق المالية.

الثاني: بيع جزء من الأسهم المرهونة لاستيفاء دينه من ثمنها^(٢).

(١) انظر: الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، بحث منشور على شبكة الانترنت، ملتمى أهل الحديث على الرابط التالي:

[http:// www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=702](http://www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=702)

(٢) انظر: المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ٨، مرجع سابق.

وفيما يلي نبين الأحكام الشرعية المترتبة على ذلك:

أولاً: دفع مال لسداد جزء من الدين.

هذا التصرف يتطلب منا أن نشير إلى قضيتين:

القضية الأولى: مدى توافق هذا التصرف مع مفهوم الدين وأحكامه في الفقه

الإسلامي.

القضية الثانية: مدى صحة اشتراط السمسار بأن يسجل الأوراق المالية باسمه

وأن يكون له الحق في تسهيل المحفظة وبيع الأوراق المالية لتعويض الانخفاض في سعر

الأوراق المالية؟

بيان القضية الأولى: عرف القرض بتعريفات متعددة منها:

١ - دفع مال إرفاقاً لمن ينتفع به ويرد بدله^(١).

٢ - وقيل: هو دفع مال على وجه القربة لينتفع به أخذه ثم يتخير في رد مثله أو

عينه ما كان على صفته ويجوز شرط الأجل فيه ويلزم^(٢).

وعرف الدين بأنه: كل معاملة كان أحد العوضين فيها نقداً والآخر في الذمة

نسبته^(٣).

والباحث يرى أن إدراج هذه المعاملة في صورة الدين أقرب إلى معناها من

صورة القرض لأن القرض أخص من الدين فالدين يشمل القرض ويشمل كل معاملة

كان أحد عوضيهما مؤجلاً كالسلم والرهن والصدّاق... الخ.

(١) حيث إن الإطالة في هذه التعريفات تخرج البحث عن موضوعه فنقتصر على ذكر هذه التعريفات.

(٢) منتهى الإرادات، ابن النجار، ج: ٢، ص: ٣٩٧.

(٣) عقد الجواهر الثمين، ابن شاس، ج: ٢، ص: ٧٥٨، أحكام القران، ابن العربي، ج: ١،

وهذا يتطابق مع أحد جوانب التجارة على الهامش، ويتضح من ذلك أن ما يأخذه المستثمر من السمسار هو دين تنطبق عليه أحكام الدين كما سبقت الإشارة إلى ذلك، وعليه فيصح أن يشترط على المقرض أجلا يردده فيه لقوله الله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة: ٢٨٢].

فالأصل في الدين أن يكون إلى أجل مسمى أي محدد، فإذا حلّ الأجل لزم القضاء، فإن اشترط المقرض على المقرض رهنا جاز، فإن شرط في الرهن أن تكون قيمته تغطي قيمة القرض صح الشرط بل الأصل في الرهن أن تكون قيمته وأجله مساوية لقيمة الدين وأجله، فإن شرط عليه إن نزلت قيمة الرهن عن قيمة العقد أن يقضي جزءا من دينه صح الشرط ولزم لأن المسلمين على شروطهم.

أما إن شرط عليه أن يبيع الأوراق المالية المرهونة عند نقصان القيمة الفعلية للعقد عن هامش الأمان، فإن هذا الشرط يتطلب مزيدا من النظر والتأمل؛ لأن فقهاءنا لهم تفصيل في هذه القضية، وتلخيصه كما يلي:

١- إن شرط أن يبيع العدل الرهن عند حلول الأجل وعدم الوفاء صح الشرط، يقول ابن قدامة: «فالصحيح (من الشروط في الرهن) مثل أن يشترط... أن يبيعه العدل عند حلول الحق ولا نعلم في صحة هذا خلافا»^(١).

٢- وإن شرط المرتهن أن يوكله الراهن ببيع الرهن عند تعذر الوفاء، صح الشرط عند مالك^(٢).

(١) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٥٠٥.

(٢) صح عند مالك مع الكراهة فيما له خطر وبال من الأموال، وليس للراهن أن يفسخ هذه الوكالة بعد انعقادها [المعونة على مذهب أهل المدينة، القاضي عبد الوهاب ج: ٢، ص: ١١٦٨]، وفي بداية المجتهد: كرهه مالك إلا أن يرفعه إلى السلطان، بداية المجتهد =

وأبي حنيفة^(١) خلافا للشافعي^(٢).

٣- وإن شرط أنه متى حل الحق ولم يوفني فالرهن لي بالدين أو فهو مبيع لي بالدين الذي عليك فهو شرط فاسد، روي ذلك عن ابن عمر وشريح والنخعي، وهو مذهب مالك^(٣) والثوري وأصحاب الرأي^(٤) والشافعي^(٥) وأحمد^(٦)، لقوله ﷺ: «لا يغلق الرهن»^(٧)، وذهب أبو الخطاب^(٨) من الحنابلة إلى عدم فساده^(٩).

= ونهاية المقتصد، ابن رشد القرطبي (الحفيد)، ج: ٥، ص: ٢٤١، تحقيق علي معوض، عادل عبد الموجود، توزيع مكتبة عباس أحمد الباز، مكة المكرمة، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٦هـ-١٩٩٦.

(١) الجوهرة النيرة شرح مختصر القدوري، الزبيدي، ج: ١، ص: ٥٢٧، وقد نص على أنه إن شرط الوكالة في عقد الرهن، فليس للراهن عزله عنها.

(٢) تكملة المجموع، محمد نجيب المطيعي، ج: ١٢، ص: ٢٨٩.

(٣) المعونة، عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١١٦٨. (قال ابن رشد (الحفيد) في بداية المجتهد ج: ٥، ص: ٢٤٠: «واتفقوا على أن هذا الشرط يوجب الفسخ» وانه معنى قوله عليه السلام: «لا يغلق الرهن».

(٤) بدائع الصنائع، الكاساني، ج: ٥، ص: ٢١٥.

(٥) تكملة المجموع، النووي، ج: ١٢، ص: ٢٨٩.

(٦) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٥٠٧.

(٧) يأتي تحريجه، ص: ٢٣٢.

(٨) هو محفوظ بن أحمد بن حسن العراقي، شيخ الحنابلة، أبو الخطاب، العلامة الورع، مولده، سنة اثنتين وثلاثين وأربعمائة، من آثاره: «الهداية» «رؤوس المسائل» «أصول الفقه»، توفي سنة عشر وخمسمائة، انظر للاستزادة: طبقات الحنابلة، القاضي أبو الحسين محمد بن أبي يعلى، ج: ٢، ص: ٢٥٨، ط: دار المعرفة، بيروت، لبنان، سير أعلام النبلاء، الذهبي، ج: ١٤، ص: ٣٣٥-٣٣٦، دار الفكر للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٧، ١٩٩٧.

(٩) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ص: ٥٠٧.

ومن الواضح أن الباحث يناقش هنا مدى جواز اشتراط مثل هذا الشرط في العقد وليس مجرد التصرف الذي يباشره السمسار، فاشتراط السمسار على المستثمر هذا الشرط لا يصح؛ لأن السمسار يسجل هذه الأوراق المالية باسمه هو لا باسم المستثمر مما يعني أن الحالة الثالثة هي التي تنطبق عليه كأنه يقول إن حل الحق (وهو هنا انخفاض قيمة الأسهم عن قيمة هامش الأمان) ولم يوفني (أي يعوض هذا الانخفاض) فالرهن لي أو فهو مبيع لي بالدين الذي عليك، بدليل أنه يبيعه بدون إذن مالكة، أو يعتبر أن توقيع المستثمر على العقد هو إذن منه بذلك، وهذا لا شك نوع إذعان لأن العقد هذا عقد نمطي لا يملك المستثمر أن يغير فيه شيئاً.

فهذا العقد هو شريعة الطرف القوي وليس شريعة المتعاقدين، بدليل أن السمسار يسجل الأوراق المالية باسمه كأنه مالكة، وحتى لو اعتبرنا أن الراهن أذن له ببيع الرهن في هذه الحالة وفقاً لتوقيعه على العقد الذي أبرمه مع السمسار، فيبقى هذا الشرط مخالف لقول النبي ﷺ: «لا يغلق الرهن»^(١)، ومما يؤيد ذلك ويعضده:

١ - ما ذكره الكرخي أن أهل العلم من السلف رحمهم الله اتفقوا على أن المراد بقول النبي ﷺ: «لا يغلق الرهن» أي لا يجبس الرهن عند المرتهن احتباساً لا يمكن فكاهه بأن يصير مملوكاً للمرتهن، واستدلوا عليه بقول الشاعر^(٢):

وفارقتك برهن لا فكاك له يوم الوداع فأمسى الرهن قد غلقا

٢ - وقد روي عن الزهري قال كانوا في الجاهلية يرتنون ويشترطون على الراهن

(١) أخرجه مالك في الموطأ مرسلًا من حديث سعيد بن المسيب، كتاب الأفضية، باب: ما لا يجوز من غلق الرهن، ج: ٢، ص: ٢٧١، ووصله ابن ماجه في سننه عن سعيد عن أبي هريرة مرفوعاً، كتاب الرهن، باب لا يغلق الرهن، برقم ٢٤٤١، ص: ٤١٦، وضعفه الألباني

(٢) قائل هذا البيت هو زهير بن أبي سلمى المزني، انظر لسان العرب، ابن منظور، مادة: غلق.

إن لم يقض الدَّيْن إلى وقت كذا فالرهن مملوك للمرتهن، فأبطل رسول الله ﷺ ذلك بقوله: «لا يغلق الرهن»^(١).

٣- أثر سعيد بن المسيب عندما سئل عن قول النبي ﷺ: «لا يغلق الرهن» أهو قول الرجل إن لم يأت بالدين إلى وقت كذا فالرهن يبيع لي في الدين؟ فقال: نعم، وقوله ﷺ: «الرهن من راهنه الذي رهنه» يؤكد هذا المعنى أي هو على ملك راهنه الذي رهنه لا يزول ملكه بهذا الشرط^(٢).

٤- ولأنه يبيع غرر ومجهول، حيث لا يعلم كيف يكون الرهن وقت أخذه ولا صفته^(٣).

لكن لو افترضنا أن الأوراق المالية المشتراة بقيت باسم مالكتها وهو المستثمر واشترط السمسار (المرتهن) بيعها عند انخفاض القيمة فهنا يصح هذا الشرط على قول الجمهور الذين جوزوا اشتراط المرتهن على الراهن أن يبيع الرهن عند حلول الأجل لإيفاء الدين.

(١) سبق تحريجه، حاشية رقم (١).

(٢) المبسوط، السرخسي، المجلد السابع، الجزء الواحد والعشرون، ص: ٦٣ - ٦٤، وهذا الخبر المروي بلفظ: «الرهن من راهنه» هو فيما يظهر جزء من الحديث الذي خرج في الحاشية رقم / ١، ص: ٢٣٣، حيث يروى بلفظ: «لا يغلق الرهن، والرهن لمن رهنه له غنمه وعليه غرمه» [سنن الدارقطني، ج: ٣، ص: ٣٣] وفي رواية أخرى: «الرهن بما فيه» [المرجع السابق نفسه]، إلا أن بعض العلماء عزاه للشافعي في مسنده مقتصرًا على هذا اللفظ: «الرهن من راهنه له غنمه وعليه غرمه» وليس كذلك، فلفظة مسند الشافعي: «لا يغلق الرهن، الرهن من صاحبه الذي رهنه له غنمه وعليه غرمه» [مسند الشافعي، ج: ١، ص: ٨٨٦، برقم ٧٣٨، تحقيق: رفعت فوزي عبد المطلب، دار البشائر الإسلامية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٦-٢٠٠٥].

(٣) المعونة، القاضي عبد الوهاب البغدادي، ج: ٢، ص: ١١٦٨.

فهذا شرط يوافق مقصود الرهن ومقتضاه ولذلك صح خلافا للشافعية الذين منعوا هذا الشرط كما سبق وأشرنا في النوع الثاني من الشروط في الرهن، والله تعالى أعلم.

* * *

المبحث الثالث

التكييف الفقهي للمتاجرة بالهامش

كما سبق فإن هذه العلاقة ليس لها مثل شرعي يقاس عليه، حيث إنها تجمع عدة علاقات مختلفة في صورة واحدة، وهذا هو الحال في العلاقة بين المستثمر والسمسار حيث إن لها عدة جوانب، وسنحاول فيما يلي أن نطرح أقرب التكييفات الفقهية التي قررها المعاصرون من الفقهاء، ونبين بعد ذلك مدى اتساقها مع الجوانب الشرعية لهذا المثال الذي قيس عليه.

* المطلب الأول - تكييف العلاقة بين المستثمر والسمسار على أنها وكالة بأجر:

اتجه بعض الباحثين^(١) إلى اعتبار السمسار وكيلًا للمستثمر في البيع والشراء (المضاربة في البورصة) لكن الوكالة هنا بأجر أو جعل، ولذا فهي إلزامية بمعنى أنه لا يحق للمستثمر أن يبيع أو يشتري إلا من خلال هذا المستثمر الذي وفر له السيولة. وقبل أن نمحص هذا الاتجاه ونبين ماله وما عليه يجدر بنا أن نستقرئ بإيجاز أقوال الفقهاء في قضية الوكالة بأجر.

الوكالة هي إقامة الغير مقام نفسه في تصرف جائز معلوم^(٢)، هي في الأصل

(١) التداول الإلكتروني للعمليات، بشر موفق، ص: ١٦١.

(٢) حاشية ابن عابدين، ج: ٨، ص: ٢٤١.

عقد جائز من الجانبين ما لم يتعلق بها حق الغير، فيجوز للموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت.

أما لو كانت بجعل فإنها تأخذ حينها حكم الإجارة كما نص على ذلك الفقهاء، وبالتالي فإنها تكون لازمة، ويلزم حينها تحديد العمل ومقدار الأجر لأنها تأخذ أحكام الإجارة، فلا يصح أن تكون الأجرة نسبة غير محددة من قيمة الصفقة كما هو الحال في تجارة الهامش، إلا أن المالكية نصوا على جواز أن يكون العمل مجهولاً والجعل محمداً، وتخرج حينها الجعالة، كما جاء في جواهر الإكليل: «وإن وقعت (أي الوكالة) بأجرة معلومة على عمل معين، كتوليته على تقاضي دين قدره كذا من فلان بأجرة معلومة، أو جعل معلوم على تقاضي دين من غير بيان قدره أو تعيينه، فالوكالة بأجرة والجعالة بجعل كهما أي في الإجارة في اللزوم بمجرد العقد والجعالة في عدم اللزوم بالعقد واللزوم بالشروع للجاعل لا المجعول»^(١).

وجاء في الشرح الصغير للدردير: «هل عقد الوكالة غير لازم مطلقاً - وقعت بأجرة أو جعل أو لا، إذ هي من العقود الجائزة كالقضاء؟ أو إن وقعت بأجرة كتوكيله على عمل معين بأجرة معلومة أو جعل بأن يوكله على تقاضي دينه ولم يعين له قدره أو عينه، ولكن لم يعين من هو عليه فحكمها، ففي الإجارة تلزمهما بالعقد وفي الجعالة لم تلزم الجاعل فقط بالشروع، تردّد في ذلك أهل المذهب»^(٢).

وفي روضة الطالبين: «متى قلنا الوكالة جائزة، أردنا الخالية عن الجعل، فأما إذا شرط فيها جعل معلوم اجتمعت شرائط الإجارة، وعقد بلفظ الإجارة فهي لازمة، وإن عقد بلفظ الوكالة أمكن تخريجه على أن الاعتبار بصيغ العقود أم بمعانيها»^(٣).

(١) جواهر الإكليل، صالح عبد السميع الآبي، ج: ٢، ص: ١٣٢.

(٢) الشرح الصغير، الدردير، ج: ٣، ص: ٥٢٣.

(٣) روضة الطالبين، النووي، ج: ٤، ص: ٣٣٢.

وفي منتهى الإرادات: «ويصح التوكيل بلا جعل، وبمعلوم أياما معلومة، أو يعطيه من الألف شيئا معلوما لا من كل ثوب كذا لم يصفه ولم يقدر ثمنه»^(١).

وقال في المغني: «ويجوز التوكيل بجعل وبغير جعل... فإن كانت بجعل، استحق الوكيل الجعل بتسليم ما وكل فيه إلى الموكل إن كان مما يمكن تسليمه، كثوب ينسجه أو يقصره أو يخيظه، فمتى سلمه إلى الموكل معمولا، فله الأجر... وإن قال: إذا بعث الثوب وقبضت ثمنه وسلمته إليّ فلك الأجر، لم يستحق منها شيئا حتى يسلمه إليه، فإن فاته التسليم لم يستحق شيئا لفوات الشرط»^(٢).

ولكن هذا الذي يقرره الفقهاء رحمهم الله لا يتناغم مع صيغة الوكالة المعمول بها في البيع على الهامش ذلك أن الوسيط (السمسار) يشترط في العقد الموقع بينهما عدة شروط تتنافى مع حقيقة الوكالة من أهمها:

- يحق للفريق الأول [السمسار - الوكيل] عدم تمويل أي ورقة مالية من الأوراق المالية المسموح تمويلها على حسابات الهامش من قبل هيئة الأوراق المالية في حال ارتأت الشركة وجود مخاطر عالية على هذه الورقة المالية أو لأي سبب تراه الشركة مناسبا وفي أي وقت من الأوقات ودون الحاجة لإخطار العميل بذلك...

- يحق للفريق الأول [الوكيل] بيع الأوراق المالية بعد إشعار الفريق الثاني (العميل أو المستثمر - الموكل) بضرورة تغطية النقص أو العجز الحاصل في مبلغ مساهمة العميل في المحفظة خلال مدة لا تتجاوز يومي عمل من تاريخ وقوع العجز وذلك في حال عدم اتخاذ الفريق الثاني [الموكل] للإجراءات اللازمة لتغطية هذا النقص ودون أن يتحمل الفريق الأول أدنى مسؤولية نتيجة تسهيل المحفظة ويقر الفريق الثاني [الموكل]

(١) شرح منتهى الإرادات، ابن النجار، ج: ٢، ص: ٥٤٣.

(٢) المغني، ابن قدامة، ج: ٧، ص: ٢٠٤ - ٢٠٥.

بأنه يتحمل وحده كافة المصاريف والعمولات والديون والفوائد المتركمة.

- للفريق الأول [الوكيل] وحده حق اختيار بيع أي من الأوراق الممولة على الهامش التي يراها مناسبة وبيعها لحماية مصالحه وحقوقه المقررة والمترتبة بموجب هذه الاتفاقية. وفي حال كانت أسهم العميل موقوفة أو محجوزة ولا يمكن البيع منها لأي سبب يتوجب على العميل الإيداع النقدي لتغطية نسبة التمويل فوراً. وفي حال عدم التغطية يحق للفريق الأول اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحصيل حقوقه.

- مع مراعاة ما هو وارد أعلاه لا يحق للفريق الثاني [الموكل] طلب مهلة إضافية من الفريق الأول [الوكيل] في حالة انخفاض مبلغ مساهمة العميل في المحفظة عن هامش الصيانة المحددة للمحفظة^(١).

كل هذه الشروط المذكورة هنا وغيرها تبين أنه لا يمكن أن يعد هذا العقد عقد وكالة، لأن الوكيل في عقد البيع بالهامش يتصرف في كثير من الأحيان رغماً عن الموكل، وكأن هذا القرض الذي وفره الوكيل لموكله خوله أن يتصرف كالشريك المدير، إلا أن الشريك يتحمل خسارة مع شريكه كل بنسبته، لكن السمسار هنا لا يتحمل أي خسارة فهو في الخسارة يؤمن نفسه وفي الربح شريك في الأرباح يقتطع منها من كل جانب شيئاً ما.

«كيفوا عمل الشركة على أنه وكالة بأجر... والشركة والمكتب يتقاضيان عمولة ٥٪ من رأس المال بغض النظر عن ربح العملية أو خسارتها، والوكالة بأجر يجب أن

(١) هذه الشروط مستقاة من اتفاقية تمويل الأوراق المالية على الهامش، لشركة (...). للأوراق المالية، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة مسجلة في سوق عمان للأوراق المالية، للاستزادة راجع: موقع الشركة على شبكة الانترنت على الرابط التالي: www.ajiadsecurities.com

يكون الأجر فيها مبلغاً مقطوعاً على العمل وليس نسبة من رأس المال»^(١).

* * *

* المطلب الثاني - تكييف العلاقة بين المستثمر والسمسار على أنها سمسة:

يقوم الوسيط (السمسار) بمباشرة التصرفات المالية نيابة عن المستثمر بدءاً من اقتراض المبلغ المطلوب من البنك - بأقل سعر للفائدة، ويعطيه للمستثمر بأعلى فائدة مطبقة في السوق - مروراً بأوامر البيع والشراء التي يقوم السمسار بتنفيذها نيابة عن المشتري، إلا أن السمسار يقوم بتسجيل هذه الأوراق المالية باسمه كنوع من الرهن لضمان القرض.

وهنا يتوجب على الباحث أن يشير في عجالة إلى حقيقة السمسة وموقف الفقه الإسلامي منها حتى يتبين مدى تحقق مفهومها وشروطها على السمسة الجارية في البيع على الهامش.

«السمسة: هي التوسط بين البائع والمشتري، والسمسار هو: الذي يدخل بين البائع والمشتري متوسطاً لإمضاء البيع»^(٢)، ويسمى الدلال، لأنه يدل المشتري على السلع، ويدل البائع على الأثمان».

وتطلق السمسة أيضاً على ما يأخذه الوسيط في عقود المعاوضات من مبلغ مالي، والأصل فيها الحل؛ لعموم قول الله عز وجل: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥]، وبالنسبة لما يتعلق بقدرها أو بمن تؤخذ منه، فيرجع في ذلك إلى الشروط التي يتوافق

(١) التداول الإلكتروني للعمليات، بشر موفق، ص: ١٦١.

(٢) حاشية ابن عابدين، ج: ٨، ص: ٤٤٤ - ٤٤٥، وعرفه السرخسي فقال: «وَالسَّمْسَارُ اسْمٌ لِمَنْ يَعْمَلُ لِلْغَيْرِ بِالْأَجْرِ بَيْعًا وَشِرَاءً» (المبسوط، السرخسي، المجلد الخامس، الجزء الخامس عشر، ص: ١١٥)، وانظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، ج: ١٠، ص: ١٥١ - ١٥٢، ١٤٠٧ - ١٩٨٧.

عليها طرفي العقد؛ لعموم قول النبي ﷺ: «المسلمون على شروطهم»^(١).

والأصل في هذه الشروط هو الإباحة كما هو مذهب المحققين من أهل العلم، والمشروط شرطا كالمعروف عرفا، والعرف محكم فيما لا نص فيه، والشريعة إنما جاءت لتحقيق المصالح ودفع المفاسد فكل ما كان فيه مصلحة معتبرة فالشرع يقره ويبيحه، خاصة في قضايا المعاملات لأن مبنائها على التوسعة والإباحة من باب التيسير على الناس ودفع الحرج عنهم.

فإذا قضى العرف بأن المشتري هو الذي يدفع عمولة السمسرة فلا مانع شرعا، وإن قضى بأن يدفعها البائع فلا مانع، وإن اتفقا على أن يشتركا في الدفع فلا بأس؛ لأن الأصل في ذلك هو الحُلُّ والصحة ما لم يكن هناك شرط أنه لا يأخذ إلا من المشتري، أو أن يكون في ذلك تأثير على الثمن فلا بد من علم المشتري، والله أعلم.

وقد نص جمع من الأئمة على جواز السمسرة، وجواز أخذ الأجرة عليها، فقد سئل الإمام مالك رحمه الله عن أجر السمسار فقال: «لا بأس بذلك»^(٢).

وقال الإمام البخاري في صحيحه: «بَابُ أَجْرِ السَّمْسَرَةِ. وَلَمْ يَرِ ابْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءُ وَإِبْرَاهِيمُ وَالْحَسَنُ بِأَجْرِ السَّمْسَارِ بِأَسَا. وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: لَا بَأْسَ أَنْ يَقُولَ: بَعْتُ هَذَا الثَّوْبَ فَمَا زَادَ عَلَيَّ كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ، وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ: إِذَا قَالَ بَعْتُ بِكَذَا فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ، أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ، وَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: (المُسْلِمُونَ عِنْدَ شُرُوطِهِمْ)»^(٣).

وقال ابن قدامة: «ويجوز أن يستأجر سمسارا يشتري له ثيابا، ورخص فيه ابن

(١) أخرجه أبو داود في سننه برقم ٣٥٩٤، كتاب الأفضية، باب في الصلح، ص: ٥٤٤.

(٢) المدونة الكبرى من رواية سحنون بن سعيد التنوخي عن ابن القاسم، الإمام مالك بن أنس،

ج: ٨، ص: ١١٧، ط: دولة الإمارات العربية، تحقيق: السيد علي الهاشمي.

(٣) سبق تخريجه، ص: ١٣٠.

سيرين، وعطاء، والنخعي... ويجوز على مدة معلومة، مثل أن يستأجره عشرة أيام يشتري له فيها؛ لأن المدة معلومة والعمل معلوم... فإن عَيَّنَ العملَ دون الزمان، فجعل له من كل ألف درهم شيئاً معلوماً، صح أيضاً... وإن استأجره لبيع له ثياباً بعينها، صح، وبه قال الشافعي، لأنه عمل مباح، تجوز النيابة فيه، وهو معلوم، فجاز الاستئجار عليه كسواء الثياب»^(١).

لكن عند التأمل في هذه المعاملة ومحاوله إلحاقها بالسمسرة يتبين لنا أن هذا التكيف لا يصح، وذلك للاعتبارات التالية:

١ - أن السمسرة لا يشترط أن يدفع فيها السمسار قرضاً إلى المستثمر، أما المتاجرة على الهامش فمن شرط الدخول فيها أو الحصول على ميزات أن يقدم السمسار قرضاً مضاعفاً للمستثمر، وهذا أمر غريب عن عقد السمسرة في الشريعة الإسلامية.

٢ - العمولات التي يأخذها السمسار لا تقتصر على عمليات البيع أو الشراء فحسب وإنما تكون أيضاً من فوائد القرض الذي يضارب به في السوق المالي، بالإضافة إلى فروق الأسعار بين سعر البيع والشراء.

٣ - تسجيل الأوراق المالية باسم السمسار وأحقته في التصرف في الأوراق المالية وتسييل المحفظة المالية وبيعها على المستثمر، يؤكد أن هذه الصورة بعيدة كل البعد عن السمسرة، إذ السمسار لا يملك شيئاً من ذلك إلا بتوكيل وتفويض المستثمر، أما في المتاجرة بالهامش فالعقد الموقع بين الطرفين يعطي للسمسار كل هذه الحقوق مما يخرج هذه القضية عن السمسرة المشروعة.

يقول الدكتور شوقي دنيا: «في الواقع إن الأمر هنا مغاير لذلك، فعنصر

(١) المغني، ابن قدامة، ج: ٨، ص: ٤٢.

السمسرة قائم ولا مجال لنكرانه، لكنه انضم إليه من العناصر ما يجعله مغايراً لعقد السمسرة الطبيعي العادي المعهود، فهناك الإقراض الإلزامي الذي يقدمه السمسار للمشتري، وهناك نظام زيادة ما دفعه المشتري وإنقاصه، وهناك حجز الأوراق المشتراة إجباراً لدى السمسار^(١).

* * *

* المطلب الثالث: تكييف العلاقة بين العميل والسمسار على أنها رهن:

ذهب العديد من الباحثين المعاصرين إلى أن أحد جوانب العلاقة بين المستثمر والسمسار يكيف على أنه علاقة رهن، حيث ترهن الأوراق المالية المشتراة بالإضافة إلى الهامش المبدئي لدى السمسار كتوثقة للدين الذي أقرضه للمستثمر، وهذه الصورة مشابهة للرهن الذي أقرته الشريعة، يقول تعالى ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ، وَلْيَسْقِ اللَّهَ رَبَّهُ﴾ [البقرة: ٢٨٣].

يقول الدكتور عبد الله السعيد: «في معاملة المتاجرة بالهامش يستوثق البنك أو السمسار لحقه على العميل بجملة أمور، هي:

١ - الهامش: وهو مقدم من العميل سواء أكان نقداً أم كان أوراقاً مالية.
٢ - القرض: وهو مقدم من البنك أو السمسار للعميل سواء كان نقداً أم كان أوراقاً مالية.

٣ - ما يشتري بمجموع هذين من عملة أو أوراقاً مالية أو غيرهما.
وعند التأمل يتبين أن الدائن يستوثق لحقه على المدين بال، وهذا يناسبه أن يخرج على أنه رهن، فإن الرهن توثقة دين بعين والشأن كذلك فيما نحن فيه^(٢).

(١) المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، مرجع سابق، ص: ١٧.

(٢) المتاجرة بالهامش دراسة تصويرية، عبد الله السعيد، ص: ٢٢، وانظر: المتاجرة بالهامش =

قلت: وهذا التخريج يتوافق مع عقد الرهن في ظاهره، إلا أن ما يترتب على عقد الرهن من أحكام فقهية لا يتناسب مع تفاصيل هذه العلاقة بين المستثمر (الراهن) والسمسار أو البنك (المرتهن)، وقد سبق أن أشرنا إلى ذلك في المبحث السابق^(١) بما يعني عن إعادته هنا.

* * *

*** المطلب الرابع - اتجاهات المعاصرين في التكييف الإجمالي للتجارة على الهامش:**

اختلفت اتجاهات المعاصرين في فهم وتخريج هذه القضية على النحو التالي:

الاتجاه الأول: يرى بعض الباحثين أن التجارة على الهامش معاملة مستجدة، ليس لها مثال شرعي يقاس عليه، فمحاولات تكييف هذه المعاملة كلها غير موفقة، يقول الدكتور شوقي دنيا: «والأولى من ذلك كله أن ننظر لهذه المعاملة على أنها معاملة مستجدة، لا تُكيف فقها من خلال إلحاقها بهذا العقد أو ذاك من العقود المعهودة في الفقه، وإنما ينظر لها على أنها عقد مستجد يسمى الشراء بالهامش ويحكم عليه شرعاً من خلال محاكمته أمام النصوص والقواعد الشرعية»^(٢).

الاتجاه الثاني: يرى أصحابه أن المتاجرة بالهامش من العقود المركبة، يقول الدكتور شبير: «وبهذا يتبين أن التكييف الفقهي لمعاملة المتاجرة بالهامش أنها تجمع بين عدة صيغ، وهي المتاجرة بالأسهم والسندات أو العملات أو المعادن النفيسة، أو المضاربة بها بموجب عقود آجلة، كما تجمع بين القرض والسمسرة والرهن»^(٣).

= والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ٤٤.

(١) انظر ص: ٢١٥، من هذا البحث.

(٢) المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، ص: ١٧ - ١٨.

(٣) المتاجرة بالهامش، والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ٣٤.

الاتجاه الثالث: يرى أصحابه أن المتاجرة بالهامش تطلق على معاملة ذات شقين: الشق الأول: عقد تمويل وتوثيق، وهو سابق على المتاجرة، فإن المتاجرة قائمة على التمويل.

الشق الثاني: عقد متاجرة بالأسهم والعملات ونحوها في السوق المالية، وهو لا يعدو أن يكون عقد بيع طرفاه العميل، أو من ينيه من جهة، والمستثمرون في السوق المالية من جهة أخرى، كما تتضمن المتاجرة بالهامش توكيلا، فإن الأفراد لا يمكنهم الدخول إلى السوق المالية إلا من خلال البنوك أو السماسرة...»^(١).

الاتجاه الرابع: أن هذه المعاملة تشتمل على سمسرة وسلف، وذلك إذا كان السمسار هو المقرض، فاجتماع عقد معاوضة مع القرض يدخل في النهي النبوي عن سلف وبيع، وقد نُسب هذا القول إلى الدكتور علي محي الدين القره داغي، والدكتور عطية فياض، والدكتور صبري هارون، والدكتور أحمد محيي الدين أحمد^(٢).

إلا أن الدكتور القرني أورد اعتراضا على هذا التوجيه من حيث إن العلة من النهي النبوي عن البيع والسلف هي أن ذلك مظنة استتار الزيادة الربوية في ربح البيع، أما إذا كان البيع بثمن المثل فإن العلة المحظورة غير موجودة هنا، كما هو واقع في الأسواق المالية، وعليه فإن النهي النبوي لا ينطبق هنا، وخاصة أن المقرض هو البنك أو مقدم الخدمة أما البيع فيكون مع طرف آخر وهو العارضون في البورصة، وعليه فعلة استتار الزيادة في الربح منتفية هنا^(٣).

رأي الباحث:

(١) المتاجرة بالهامش (دراسة تصويرية فقهية)، عبد الله محمد السعيد، ص: ١٩.

(٢) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة، مبارك آل سليمان، ج: ٢، ص: ٦٩٥.

(٣) تجارة الهامش، محمد علي القرني، ص: ٢٤ - ٢٥.

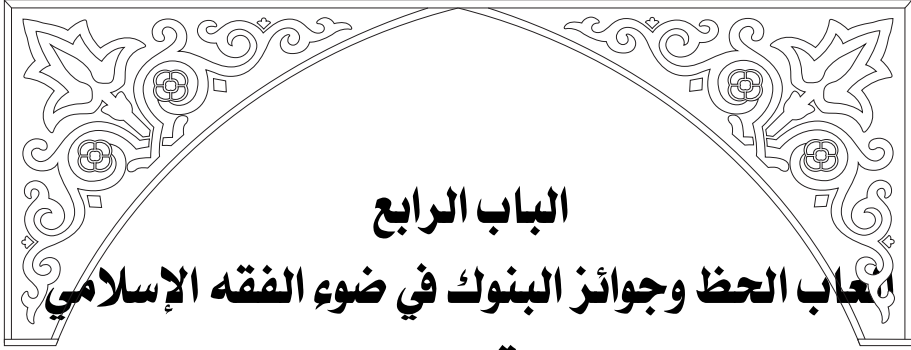
يرجح الباحث القول الذي ذهب اليه الدكتور شوقي باعتبار التجارة على الهامش من القضايا المستجدة التي ليس له نظير مماثل في العقود الشرعية، هذا من ناحية النظرة الاجمالية لهذا العقد، وهذا لا يمنع ان مفردات هذا العقد لها شبهة بالعقود الشرعية المعروفة كالرهن والقرض والسمسرة، ومن هنا يمكننا ان نتعرف على حكم هذه المعاملة، من خلال تحليلها الى مكوناتها الاولى من العقود التي اشتملت عليها هذه المعاملة، فهي من حيث الاجمال من العقود المستجدة ومن حيث التفصيل من العقود التي عهد في الشرع مثيل لها.





الباب الرابع

ألعاب الحظ وجوائز البنوك في ضوء الفقه الإسلامي



الباب الرابع

لعاب الحظ وجوائز البنوك في ضوء الفقه الإسلامي

تمهيد

تنوعت صور المخاطرة بالمال تنوعاً شديداً نتيجة لتطور أساليب الهندسة المالية وتقدم طرق الإدارة الاقتصادية، وقد سبق أن أشرنا إلى أن المخاطرة بالمال احتلت المرتبة الأولى في كل أو جل القضايا المالية المستحدثة^(١)، ومن هذه القضايا التي استحدثتها النظم التجارية المسابقات الحديثة بأنواعها.

فهذه المسابقات تقوم على فكرة إغراء الأفراد وحثهم على المخاطرة بالمال ولعب الحظ فهل تعد من قبيل المخاطرة المباحة أم أنها تدخل في النوع المحرم منها؟ وما هو حكم مسابقات البنوك والجوائز التي تمنحها كتحفيز للمساهمين معها؟ كل هذه التساؤلات يحاول البحث أن يجيب عليها في الفصلين التاليين:

الفصل الأول: ألعاب الحظ والمخاطرة.

الفصل الثاني: جوائز البنوك.

* * *

(١) انظر ص: ٩، من هذا البحث.

الفصل الأول

الأحكام الفقهية لألعاب الحظ والمخاطرة

لقد كانت الألعاب والمسابقات قديماً وسيلة للتسلية والترريح عن النفس، إلا أنها أصبحت اليوم أداةً من أدوات الاستثمار وتحقيق الأرباح المالية الكبيرة في فترات وجيزة، وبذلك دخلت المسابقات والجوائز وألعاب الحظ في معظم الجوانب الاستثمارية الحديثة، فلا تخلو أعمال التجارة والبيع أو الخدمات والمنتجات المصرفية من مسابقات وجوائز تحفيزية، بالإضافة إلى الصورة الأساسية لألعاب المخاطرة التي تقوم على الحظ كأماكن اللهو والترفيه (الملاهي).

ومن أهم صور ألعاب المخاطرة والحظ المسابقات الهاتفية التي لا تكاد تخلو قناة فضائية من الإعلان والترريح لها، فكلُّ هذه الصور والأمثلة عبارة عن تطبيقات حديثة لقضية المخاطرة بالمال، ولا شك أنها تثير العديد من التساؤلات حول مدى شرعيتها، وماهية البدائل الشرعية التي يمكن طرحها في هذا المجال؟ هذا ما سيشير البحث إليه في المبحثين القادمين.

ومن الضرورة بمكان أن نوضح هنا أمراً مهماً، وهو أن البحث لن يستقصى المسائل المتعلقة بالمسابقات والجوائز والحوافز التجارية والتسويقية، حيث إن هذه النواحي قد تمت دراستها من قبل، ونشرت حولها العديد من الأبحاث بما يغني عن إعادة البحث في هذه القضايا^(١)، ولذلك فإن هذا البحث سيركز على المسائل التي تندر الإشارة إليها

(١) أشار الباحث إلى أساء بعض هذه الأبحاث، ص: ١٦، وص: ٦٥، من هذا البحث.

في الأبحاث العلمية، وهي مستجدات قضايا ألعاب الحظ والمخاطرة، ومسابقات المصارف، وتفصيل هاتين القضيتين سيكون في المبحثين التاليين.

المبحث الأول

بيع الحصاة وتطبيقاته المعاصرة

لقد غدت ألعاب الحظ والمخاطرة من المظاهر البارزة في حياة المجتمعات المعاصرة، ولا تزال صور وأشكال هذه الألعاب تتجدد وتتنوع من حين لآخر، وهذا يوجب على الباحثين أن يؤصلوا قواعد واضحة في هذا الباب يكون إليها المراد في حادث النوازل وجديدها، ويلقوا مزيدا من الضوء على الأحكام الشرعية لهذه الصور المتجددة من ألعاب الحظ والمقامرة، وهذا ما يسعى إليه الباحث في المطالب التالية.

* المطلب الأول - حكم بيع الحصاة.

الأصل في تحريم هذا النوع من البيوع هو حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر»^(١)، وبغية بيان المقصود ببيع الحصاة عند الفقهاء من حيث الماهية والحكم الشرعي، سننقل من مذاهب فقهاءنا نصوصهم حول تأصيل هذه القضية، ثم نذكر بعد ذلك الصور المستجدة التي تأخذ حكم هذه الصورة الفقهية.

١ - ماهية بيع الحصاة وحقيقته وحكمه عند الفقهاء.

قال صاحب فتح القدير: «وَلَا يَجُوزُ الْبَيْعُ بِالْقَاءِ الْحَجَرِ وَالْمَلَامَسَةِ... وَهَذِهِ كَانَتْ يُبَوَّعًا يَتَعَارَفُونَ فِي الْجَاهِلِيَّةِ، وَكَذَا إلقاء الحجر أن يُلقَى حصاةً وَثَمَّةً أَثَوَابٌ فَأَيُّ ثَوْبٍ وَقَعَ عَلَيْهِ كَانَ الْمَبِيعُ، بِلَا تَأْمُلٍ وَرَوِيَّةٍ وَلَا خِيَارَ بَعْدَ ذَلِكَ وَلَا بُدَّ أَنْ يَسْبِقَ تَرَاوُضُهُمَا عَلَى الشَّمَنِ، وَلَا فَرْقَ بَيْنَ كَوْنِ الْمَبِيعِ مُعَيَّنًا، فَإِذَا تَرَاوَضَا فَالْقَاءُ إِلَيْهِ الْبَائِعُ لَزِمَ

(١) سبق تخريجه ص: ٤٩.

المُشْتَرِي، ... ، وَمَعْنَى النَّهْيِ مَا فِي كُلِّ مِنَ الْجُهَالَةِ وَتَعْلِيقِ التَّمْلِيكِ بِالْخَطَرِ فَإِنَّهُ فِي مَعْنَى إِذَا وَقَعَ حَجْرِي عَلَى ثَوْبٍ فَقَدْ بَعْتَهُ مِنْكَ أَوْ بَعْتِيهِ بِكَذَا أَوْ إِذَا لَمَسْتَهُ أَوْ نَبَذْتَهُ (١).

وقال ابن عبد البر في كافي المالكية: «وكذلك بيع الحصاة الذي نهى عنه ﷺ وهو: أن يقول المتاع للبايع في عدد ثياب ونحوها أيها وقعت عليها حصاتي هذه فقد وجبت لي بكذا ثم يرمي بالحصاة، وهو بيع كان أهل الجاهلية يفعلونه فنهى رسول الله ﷺ عنه لما فيه من معنى القمار والمخاطرة والغرر، كما نهى عن الملامسة والمنازعة» (٢).

قال صاحب الحاوي: «فَصْلٌ: وَرَوَى أَبُو الرَّزَادِ، عَنِ الْأَعْرَجِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْحِصَاةِ. وَفِيهِ ثَلَاثَةٌ تَأْوِيلَاتٍ:

(١) شرح فتح القدير، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن المهام / ٨٦١هـ، ج: ٥، ص: ١٩٦، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، الجوهرة النيرة، الزبيدي، ج: ١، ص: ٤٦٥، وقد أشار رحمه الله أن البيع بإلقاء الحجر هو بيع الحصاة.

(٢) كتاب الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، ابن عبد البر، ج: ٢، ص: ٧٣٧، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، تحقيق: محمد ولد ماديك الموريتاني، الطبعة الثانية، ١٤٠٠ - ١٩٨٠، الاستذكار، ابن عبد البر، ج: ٧، ص: ٣١٦، تحقيق حسان عبد المنان، محمود أحمد القيسية، مؤسسة النداء، الطبعة الثالثة، ١٤٢٣ - ٢٠٠٢، وانظر: الخرشبي على خليل، ج: ٥، ص: ٧٠، وفيه قال المازري: «فِي هَذَا الْحَدِيثِ تَأْوِيلَاتٌ مِنْهَا أَنْ يَكُونَ الْمُرَادُ أَنْ يَبِيعَ مِنْ أَرْضِهِ قَدْرَ مَا انْتَهَتْ إِلَيْهِ رَمِيَّةُ الْحِصَاةِ وَلَا شَكَّ فِي جَهْلِهِ لِاخْتِلَافِ الرَّمِيِّ، وَقِيلَ مَعْنَاهُ مَتَى وَقَعَتْ الْحِصَاةُ فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ وَهُوَ مَجْهُولٌ أَيْضًا وَقِيلَ مَعْنَاهُ أَيْ ثَوْبٍ وَقَعَتْ عَلَيْهِ حِصَاةٌ فَهُوَ الْمَبِيعُ وَهُوَ مَجْهُولٌ أَيْضًا وَقِيلَ مَعْنَاهُ أَرَمَ بِالْحِصَاةِ فَمَا خَرَجَ فَكَانَ بَعْدَهُ دَنَانِيرٌ، أَوْ دَرَاهِمٌ فَقَوْلُهُ: وَهَلْ هُوَ يَبِيعُ مُنْتَهَاهَا عَلَى حَذْفِ مُصَافٍ أَيْ: يَبِيعُ ذِي مُنْتَهَاهَا أَيْ: صَاحِبِ مُنْتَهَاهَا أَيْ: مَا بَيْنَ مُبْدَتْهَا وَيَبْنَ مُنْتَهَاهَا أَيْ: مَا بَيْنَ الرَّامِي وَيَبْنَ مُنْتَهَاهَا لَا أَنَّ مُنْتَهَاهَا هُوَ الْمَبِيعُ كَمَا هُوَ ظَاهِرُ الْعِبَارَةِ إِذْ لَمْ يَنْسَرْ أَحَدٌ الْحَدِيثَ بِهِ» أ. هـ.

أَحَدُهَا: أَنْ يَأْتِيَ وَيَبِيدَهُ حَصَاةٌ إِلَى بَرَّازٍ^(١) وَيَبِينَ يَدَيْهِ ثِيَابٌ فَيَشْتَرِي مِنْهُ تَوْبًا عَلَى أَنْ يُلْقِيَ هَذِهِ الْحَصَاةَ فَعَلَى أَيِّ تَوْبٍ وَقَعَتْ فَهُوَ الْمَبِيعُ. فَهَذَا بَيْعٌ بَاطِلٌ: لِلْجَهْلِ بِعَيْنِ مَا وَقَعَ الْعَقْدُ عَلَيْهِ.

وَالتَّأْوِيلُ الثَّانِي: هُوَ أَنْ يَبْتَاعَ شَيْئًا بِشَمْنٍ مُؤَجَّلٍ إِلَى أَنْ يُلْقِيَ هَذِهِ الْحَصَاةَ مِنْ يَدِهِ، وَهَذَا أَيْضًا بَيْعٌ بَاطِلٌ: لِلْجَهْلِ بِمُدَّةِ الْأَجْلِ.

وَالتَّأْوِيلُ الثَّلَاثُ: هُوَ أَنْ يَشْتَرِيَ مِنْ أَرْضٍ إِلَى حَيْثُ انْتِهَاءِ الْقَاءِ الْحَصَاةَ، ثُمَّ يَرْمِي الْحَصَاةَ فَإِلَى أَيْنَ انْتَهَتْ مِنَ الْأَرْضِ فَهُوَ الْقَدْرُ الْمَبِيعُ، وَهَذَا أَيْضًا بَيْعٌ بَاطِلٌ: لِلْجَهْلِ بِقَدْرِ مَا يَتَنَاوَلُ الْعَقْدُ^(٢) ا. هـ.

وقال في المغني: «فَصُلِّ: وَمِنْ الْبُيُوعِ الْمَنْهِيِّ عَنْهَا، بَيْعُ الْحَصَاةِ فَإِنَّ أَبَا هُرَيْرَةَ رَوَى أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ»، وَاخْتَلَفَ فِي تَفْسِيرِهِ، فَقِيلَ: هُوَ أَنْ يَقُولَ: ازْمِ هَذِهِ الْحَصَاةَ، عَلَى أَيِّ تَوْبٍ وَقَعَتْ فَهُوَ لَكَ بِدَرَاهِمٍ.

وقيل: هُوَ أَنْ يَقُولَ: بَعْتُكَ مِنْ هَذِهِ الْأَرْضِ مِقْدَارَ مَا تَبْلُغُ هَذِهِ الْحَصَاةَ، إِذَا رَمَيْتَهَا، بِكَذَا.

وقيل: هُوَ أَنْ يَقُولَ: بَعْتُكَ هَذَا بِكَذَا، عَلَى أَنِّي مَتَى رَمَيْتُ هَذِهِ الْحَصَاةَ، وَجَبَ الْبَيْعُ.

وَكُلُّ هَذِهِ الْبُيُوعِ فَاسِدَةٌ؛ لِمَا فِيهَا مِنَ الْغَرَرِ وَالْجَهْلِ، وَلَا نَعْلَمُ فِيهِ خِلَافًا^(٣).

(١) البراز: بائع الثياب، انظر: لسان العرب، ابن منظور، مادة/ بز.ز.

(٢) الحاوي الكبير، الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب، ج: ٦، ص: ٤١٤.

(٣) المغني، ابن قدامة، ج: ٦، ٢٩٨.

* الخلاصة:

بيع الحصاة هو البيع الذي يعلق أحد أركانه على رمي الحصاة، سواء كان هذا الركن هو تحديد المبيع جنساً أو مقداراً أم كان تحديد أجل العقد. وعليه فكل بيع يعلق أحد أركانه على رمي الحصاة فإنه من بيع الحصاة وهو بيع فاسد لاشتماله على الجهالة الفاحشة والخطر الذي يبلغ به حد الغرر المنهي عنه.

* * *

* المطلب الثاني - التطبيق المعاصر لبيع الحصاة:

مما سبق يتبين لنا أن صورة بيع الحصاة أن يلقي المشتري الحصاة على مجموعة من السلع فما أصابته الحصاة أو وقعت عليه كان هو المبيع سواء كانت أرضاً أم ثياباً أم غير ذلك من السلع، ولا شك أن هذه الصورة تقوم على المخاطرة الشديدة لجهالة المبيع جهالة فاحشة، لذا فقد حكم الفقهاء عليها بالتحريم.

والتطبيق المعاصر لهذا البيع تتضح في ألعاب الملاهي والأماكن الترفيهية حيث توضع مجموعة من الهدايا متفاوتة القيمة والسعر فيدفع الشخص مبلغاً من المال مثل عشرة دراهم أو أكثر أو أقل، ليسمح له بالاشتراك في اللعبة ثم يصب على هذه الهدايا المتحركة فإن أصاب منها شيئاً أخذه وإن لم يصب شيئاً خسر المبلغ الذي دفعه، وهذه الصور مشهورة ومتنوعة الأشكال لكن لا تكاد الأماكن الترفيهية تخلو منها، وهي بلا شك صورة من صور بيع الحصاة، وهي تطبيق عملي للمخاطرة المحرمة واللعب القائم على الحظ والقمار.

فبيع الحصاة من البيوع المنهي عنها بلا خلاف كما ذكر ابن قدامة رحمه الله، وبالتالي

فإن هذه الصورة المنتشرة في أماكن الملاهي تعد من الصور المحرمة.

أمثلة على هذه البيوع:

١ - لعبة المرحاض: وهذه اللعبة عبارة عن مرحاض يقوم اللاعب بقذف الكرات بداخله، وبناء على عدد الكرات التي أصابت الهدف (المرحاض) يحصل اللاعب على كوبونات تمكنه من الحصول على هدية^(١).

٢ - لعبة دولاب الحظ:

فيها يقوم اللاعب بالضغط على أحد الأزرار لتقوم بعد ذلك الأنوار المحاطة بالدولاب بالدوران ومن ثم التوقف عند إحدى الخانات والتي بناء على الأرقام الموجودة حولها يتم إحراز عدد الكوبونات التي يستبدلها اللعب بهدية من المركز نفسه^(٢). وهذه اللعبة وإن لم يكن فيها رمي للحصاة إلا أنها تقوم على الفكرة ذاتها، فكرة الحأظ والمخاطرة، فالضغط على أحد الأزرار مشابه لرمي الحصاة ويمكن أن نعتبره نوعاً من تطوير الطريقة القديمة للعبة رمي الحصاة.

٢ - لعبة الزيرو:

عبارة عن لوح خشبي دائري الشكل، وعليه أرقام مقسمة وفي وسطه دائرتان متداخلتان، قيمة الدائرة الصغيرة مائة ريال، وقيمة الدائرة الأكبر خمسون ريال، وبقية اللوح عبارة عن مثلثات مرقمة، من أسفل إلى أعلى يمثل كل جزء مبلغاً مالياً، ثم

(١) انظر للاستزادة الموقع التالي على شبكة الانترنت: <http://forum.alarms.net/showthread.php/t=٩٩٢>

(٢) انظر للاستزادة الموقع التالي على شبكة الانترنت: <http://forum.alarms.net/showthread.php/t=٩٩٢>

يرمى بسهم صغير على هذا اللوح ويشكل موضع إصابته المبلغ الذي يربحه الرامي^(١).

* * *

المبحث الثاني

ألعاب الحظ والمخاطرة وأحكامها الفقهية

سنشير فيما يلي إلى جملة من الألعاب التي تقوم على الحظ والمخاطرة ونبين أحكامها في الفقه الإسلامي، وقد اقتصرنا هنا على ذكر لعبتين على اعتبار أنهما أساس لغيرهما من الألعاب في هذا الباب.

* المطلب الأول - لعبة النرد:

قال أهل اللغة: النرد: «هو الكعب الذي يلعب به وهو فارسي معرب وليس عربيا ويسمى بالنردشير...»^(٢).

فالنرد: هو المكعب الذي يحفر في كل وجه منه نقاط سوداء ترمز لعدد معين من الواحد إلى الستة، ويرمي اللاعب ليحدد عدد حظه في اللعبة، «وهُوَ الْمُسَمَّى بِالطَّأْوَلَةِ الَّتِي يُلْعَبُ بِهَا فِي الْقَهَاوِيِّ»^(٣).

(١) انظر: مقال منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي:

<http://www.jameat.aleman.org/ftawah/ahoa120.htm>

(٢) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة نرد، ج: ١٤، ص: ١٠٣، كتاب العين، الخليل بن احمد الفراهيدي، ص: ٩٥٢.

(٣) حاشية الجمل على شرح المنهج، سليمان الجمل، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ج: ٥، ص: ٣٧٩.

ولاشك أن هذه اللعبة ترجمة حقيقية لمعنى المخاطرة المحرمة، ولذلك ورد التشديد في أمرها حتى وإن كان اللعب بها بغير مال فقد روى مسلم في صحيحه أن النبي ﷺ قال: (من لعب بالنردشير فكأنما صبغ يده في لحم خنزير ودمه) (١)، وفي الموطأ بإسناد صحيح أن النبي ﷺ قال: «من لعب بالنرد فقد عصى الله ورسوله» (٢)، وقد ذهب فقهاء المذاهب الأربعة إلى تحريمها وإن كانت بغير عوض.

قال في درر الحكام شرح مجلة الأحكام: «لا تقبل شهادة لاعب النرد أو التارك للصلاة بسبب لعبه به؛ لأن كل ذلك فسق... وقد ورد في الحديث الشريف: «ملعون من لعب بالنرد، وقد حرم النرد بالإجماع» (٣).

قال ابن عبد البر في الاستذكار (٤): «وأجمع مالك وأصحابه على أنه لا يجوز اللعب بالنرد ولا بالشطرنج» (٥).

(١) أخرجه مسلم في صحيحه، برقم: ٥٨٩٦، ص: ١٠٠١.

(٢) موطأ مالك، ج: ٢، ص: ٥٤٨، باب: ما جاء في النرد، برقم: ٢٧٥٢.

(٣) درر الحكام، علي حيدر، ج: ٤، ص: ٣٦٠، وانظر للاستزادة: تكملة حاشية ابن عابدين (قرة عيون الأختيار)، محمد علاء الدين نجل ابن عابدين، ج: ١١، ص: ٢١٠.

(٤) الاستذكار، ابن عبد البر، ج: ١٠، ص: ١٩١.

(٥) قلت: دعوى الإجماع على التحريم قد تصح في النرد أما في الشطرنج فهي محل نظر، نعم المذهب عند المالكية هو تحريم الشطرنج لكن هناك أقوال أخرى عند المالكية بالإباحة أو الكراهة أو اشتراط الإدمان عليها، وبالرجوع إلى نصوص المالكية يتأكد ما قرره الباحث، قال الصاوي صاحب الحاشية على الشرح الصغير: «وَالْمَذْهَبُ أَنَّ لَعِبَهُ حَرَامٌ وَقِيلَ مَكْرُوهٌ، وَفِي (ح) - هذا الرمز (ح) إشارة إلى الخطاب الإمام المشهور صاحب مواهب الجليل على شرح خليل - قول بِجَوَازِ لَعِبِهِ فِي الْحُلُوهِ مَعَ نَظِيرِهِ لَا مَعَ الْأَوْبَاشِ» ونقل عن ابن رشد وجه آخر يقول فيه: لا خلاف بين مالك وأصحابه أن الإدمان عليها جرحه [حاشية الصاوي على الشرح الصغير على اقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، أبو البركات =

وقال صاحب روضة الطالبين: «وأما اللعب بالنرد ففي وجه مكروه، والصحيح تحريمه فعلى هذا قال الشيخ أبو محمد: هو صغيرة، قال الإمام: والصحيح أنه من الكبائر...»^(١).

قال في المغني: «فَأَمَّا الْمَحْرَمُ فَاللَّعِبُ بِالنَّرْدِ، وَهَذَا قَوْلُ أَبِي حَنِيفَةَ، وَأَكْثَرِ أَصْحَابِ الشَّافِعِيِّ، وَقَالَ بَعْضُهُمْ: هُوَ مَكْرُوهٌ، غَيْرُ مُحْرَمٍ، وَلَنَا، مَا رَوَى أَبُو مُوسَى، قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: مَنْ لَعِبَ بِالنَّرْدِ شِيرٍ، فَقَدْ عَصَى اللَّهَ وَرَسُولَهُ» أ. ه.^(٢).

وقد ذكر ابن القيم رحمه الله أنواع المغالبات فقال: «والنوع الثاني: محرم وحده، ومع الرهن، وأكل المال به ميسر وقمار كيف كان، سواء كان مع أحدهما أو من كليهما أو من ثالث، وهذا باتفاق المسلمين غير سائغ، فأما إن خلا عن القمار فهو أيضا حرام عند الجمهور نردا كان أو شطرنجا، هذا قول مالك وأصحابه وأبي حنيفة وأصحابه وأحمد وأصحابه وقول جمهور التابعين، ولا يحفظ عن صحابي حله، وقد نص الشافعي على تحريم النرد الخالي عن العوض، وتوقف في الشطرنج الخالي عن العوض»^(٣) أ. ه.

* * *

* المطلب الثاني - لعبة الشطرنج.

لعبة الشطرنج معروفة ومشهورة وتقام لها المسابقات الدولية في وقتنا الحاضر

= الدردير، ج: ٤، ٢٤١]، وقد درج الأحناف في كتبهم على نسبة القول بكراهة أو إباحة اللعب بالشطرنج إلى مذهب المالكية انظر: تكملة رد المحتار، علاء الدين نجل ابن عابدين، ج: ١١، ص: ٢١١.

(١) روضة الطالبين، النووي، ج: ١١، ص: ٢٢٥-٢٢٦

(٢) المغني، ابن قدامة، ج: ١٤، ص: ١٥٤.

(٣) الفروسية، ابن القيم، ص: ١٣٩-١٤٠.

وهي لعبة ذكاء وفكر، وقد سبق معنا إشارة ابن القيم إلى أن القول بتحريمها هو مذاهب الأئمة وأصحابهم وأن الشافعي توقف في إباحتها.

قلت: وهذا النقل فيه تجوّز ومبالغة، خاصة وأن الأحناف ينقلون عن غير واحد من علماءهم القول بإباحة الشطرنج فهو رواية عن أبي يوسف واختاره ابن الشحنة وأبو زيد الحكيم وعزاه للمحيط البرهاني نقلا عن السرخسي^(١).

فالأحناف عندهم في الشطرنج قولان: قول بالإباحة وآخر بالتحريم^(٢) واختار التحريم المالكية^(٣) والحنابلة^(٤) وأما الشافعية فالمشهور عندهم الإباحة، وفي قول آخر عندهم الكراهة، قال النووي: «اللعبة بالشطرنج مكروه وقيل مباح لا كراهة فيه...»^(٥).

هذه مذاهب الفقهاء إجمالاً واختصاراً إلا أن الباحث يميل إلى مذهب القائلين بالإباحة؛ لأن هذه اللعبة لا تقوم على الحظ كما في النرد، وإنما تقوم على الفكر والتخطيط، فهي لعبة ذكاء ودهاء أكثر من أن تكون لعبة حظ وتخمين، ولذلك فالقول بجوازها خاصة إذا خلت عن أسباب التحريم العامة قول قوي، والله تعالى أعلم.

قال محمد علاء الدين (نجل ابن عابدين): «قال بعض المحققين: إنها حرم النرد ولم يجرم الشطرنج لأن المخطئ في الشطرنج إنما يجعل خطأه على فكره والمخطئ في

(١) تكملة حاشية ابن عابدين، محمد علاء الدين نجل المؤلف (ابن عابدين)، ج: ١١، ص: ٢١٢.

(٢) المرجع السابق نفسه.

(٣) قال ابن عبد البر: «وأجمع مالك وأصحابه على أنه لا يجوز اللعب بالنرد ولا بالشطرنج» الاستدكار، ج: ١١، ص: ١٩١. وقد سبق لنا أن التحريم هو المذهب عندهم وأن ثمة أقوال أخرى غير ذلك، انظر في هذا البحث ص: ٢٥٢ / ح / ٣.

(٤) قال ابن قدامة: «فَأَمَّا الشُّطْرُنْجُ فَهُوَ كَالنَّرْدِ فِي التَّحْرِيمِ، إِلَّا أَنَّ النَّرْدَ أَكْدُ مِنْهُ فِي التَّحْرِيمِ؛ لِوُجُودِ النَّصِّ فِي تَحْرِيمِهِ، لَكِنَّ هَذَا فِي مَعْنَاهُ، فَيَتَّبَعُ فِيهِ حُكْمُهُ، قِيَاسًا عَلَيْهِ». (المغني، ج: ١٤، ص: ١٥٤)

(٥) روضة الطالبين، النووي، ج: ١١، ص: ٢٢٥-٢٢٦.

النرد يحيله على القدر، وهذا كفر...»^(١).

قلت: وهذا يؤكد خلو هذه اللعبة من آفة المخاطرة المحرمة، فالقول بجوازها متوجه.

قال أبو عمر بن عبد البر: «وقد روي عن جماعة من العلماء أنهم أجازوا اللعب بالشطرنج على غير قمار وأنهم لعبوا بها على غير قمار»^(٢).

وقال صاحب حاشية الجمل: «وَفَارَقَ النَّرْدُ الشُّطْرَنْجَ حَيْثُ يُكْرَهُ إِنْ خَلَا عَنْ الْمَالِ بِأَنَّ مُعْتَمِدَهُ الْحِسَابَ الدَّقِيقَ وَالْفِكْرَ الصَّحِيحَ فَفِيهِ تَصْحِيحُ الْفِكْرِ وَنَوْعٌ مِنَ التَّدْبِيرِ وَمُعْتَمَدُ النَّرْدِ الْحَزْرُ وَالتَّخْمِينُ الْمُؤَدِّي إِلَى غَايَةٍ مِنَ السَّفَاهَةِ وَالْحُمُقِ، قَالَ الرَّافِعِيُّ مَا حَاصِلُهُ وَيُقَاسُ بِهِمَا مَا فِي مَعْنَاهُمَا مِنْ أَنْوَاعِ اللَّهْوِ وَكُلُّ مَا اعْتَمَدَ الْفِكْرَ وَالْحِسَابَ كَالْمُنْقَلَةِ وَالسَّيْجَةِ وَهِيَ حُفْرٌ أَوْ خُطُوطٌ يُنْقَلُ مِنْهَا وَإِلَيْهَا حَصَى بِالْحِسَابِ لَا يَحْرُمُ وَمَحَلُّهَا فِي الْمُنْقَلَةِ إِنْ لَمْ يَكُنْ حِسَابُهَا تَبَعاً لِمَا يُخْرِجُهُ الطَّابُّ الْآتِي وَإِلَّا حُرِّمَتْ وَكُلُّ مَا مُعْتَمَدُهُ التَّخْمِينُ يَحْرُمُ»^(٣).

قلت: التمييز بين ما كان معتمده الحظ والمخاطرة من الألعاب وما معتمده الفكر والتخطيط قول حسن، فالأول نوع من اللهو إن اشتمل على المال كان صنفاً من المخاطرة المحرمة، وقد يكون كذلك وإن لم يشتمل على المال كما في النرد، أما الثاني فرياضة للعقل لا تقل أهمية في زماننا هذا عن رياضة البدن وقوة العضلات، بل قد تزيد في الأهمية؛ ففروسية العقل والفكر أشد خطراً في زمان الحروب الالكترونية والخطط المدروسة من

(١) تكملة حاشية ابن عابدين، محمد علاء الدين نجل المؤلف، ج: ١١، ص: ٢١٢.

(٢) الاستذكار، ابن عبد البر، ج: ١٠، ص: ١٩١.

(٣) حاشية الجمل، سليمان الجمل، ج: ٥، ص: ٣٧٩ - ٣٨٠.

فروسية السنان.

* * *

المبحث الثالث

المسابقات العلمية والثقافية أنواعها وأحكامها

المسابقات العلمية والثقافية متعددة الأشكال والألوان، وفيها نوع من المخاطرة خاصة إذا كانت بجعل يدفعه طرفي السباق، أو كانت باشتراك يدفعه المتسابقون. وهذه المسابقات منها ما يكون محله البرامج التلفزيونية أو الإذاعية، ومنها ما ينشر في الصحف والمجلات، ومنها ما يخصص بالمتميزين في المجالات العلمية والثقافية المختلفة، فأبرز صورها:

١ - المسابقات العلمية والثقافية.

٢ - المسابقات العامة والفوازير.

٣ - مسابقات الرسائل النصية أو الهاتف.

ويمكن تقسيمها من حيث الحكم الشرعي إلى نوعين:

النوع الأول: يكون الاشتراك فيه مجاناً أو بناء على القرعة، وتمنح الجائزة من قبل جهة مانحة - خارجة عن المسابقة - إما الحكومة وإمارة البرنامج^(١).

النوع الثاني: أن يكون الاشتراك فيه بدفع مبلغ مالي إضافي.

سواء كان هذا المبلغ عبارة عن قيمة اشتراك مباشر في الجائزة كما في اليانصيب أم كان دفعا لرسوم إضافية ليتأهل المشترك للسحب أو القرعة.

* * *

(١) شركات ذات علامات تجارية مشهورة أو هيئات عامة... الخ.

* المطلب الأول - الحكم والتكليف الشرعي:

ما كان من النوع الأول فهو داخل في دائرة الجعالة، أو الهبة والأصل جوازهما، قال تعالى: ﴿... وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ جُمِلَ بِهِ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ﴾ [يوسف: ٧٢] وعليه فإن الجوائز العلمية التي تمنح للباحثين المتميزين كجائزة الملك فيصل أو جوائز القرآن الكريم الدولية أو غير ذلك من الجوائز العالمية التي تمنح في مجالات العلوم والإبداع المختلفة، فإنها تخرج على أنها هبة والهبة تمليك للمال بلا عوض، وهي جائزة بالإجماع لقوله تعالى: ﴿... فَإِنْ طِبَّنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَرِيئًا﴾ [النساء: ٤]، ولقوله ﷺ: «تهادوا تحابوا»^(١).

وأما الجوائز التي تمنح للمتسابقين في المسابقات التلفزيونية ونحوها من برامج الترفيه فإنها تخرج على الجعالة بشرط أن يكون اختيار المشاركين فيها بناء على القرعة وليس بناء على دفع مبالغ مالية إضافية.

ويمكن إضافة قسم ثالث وهو المسابقات العلمية التنافسية التي يقصد بها معرفة المتقن للعلم من غيره دون أن يكون ثمة جائزة كما يقع بين طلبة العلم من منافسة ودية في ميادين العلوم المختلفة، وقد جاء مثل هذا في حديث عن ابن عمر قال كنا عند رسول الله ﷺ فقال: «أخبروني بشجرة تشبه - أو كالرجل المسلم - لا يتحات ورقها ولا... ولا... ولا...، تؤتي أكلها كل حين قال ابن عمر فوقع في نفسي أنها النخلة، ورأيت أبا بكر وعمر لا يتكلمان، فكرهت أن أتكلن، فلما لم يقولوا شيئاً قال رسول الله ﷺ: «هي النخلة» فلما قمنا قلت لعمر: يا أبتاه والله لقد وقع في نفسي أنها النخلة فقال: ما منعك

(١) أخرجه الطبراني في المعجم الأوسط، ج: ٨، ص: ١١٩، برقم: ٧٢٣٦، تحقيق: محمود الطحان،

مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٥ - ١٩٩٥، وحكم عليه الحافظ ابن حجر بالحسن

«التلخيص الحبير، ابن حجر» (المجلد الثاني، الجزء الثالث، ص: ٦٩ - ٧٠)

أن تتكلم قال: لم أركم تكلمون فكرهت أن أتكلم وأقول شيئاً، فقال عمر: لأن تكون قلتها أحب إلي من كذا وكذا...»^(١).

وأما النوع الثاني من هذه المسابقات فهو ما يكون الاشتراك فيه بدفع مبلغ مالي إضافي^(٢) فهذا له صورتان:

الصورة الأولى: أن يكون هذا من باب الدربة على نصره الدين ورفع رايته بالعلم والبرهان والحجة والبيان.

الصورة الثانية: أن يكون ذلك من باب الاستثمار والربح والتجارة أو التسويق والترويج.

أما الصورة الأولى فقد وقع الخلاف بين الفقهاء في حكمها على قولين:

القول الأول: أنه يجوز أخذ الجعل (الجائزة) في هذا النوع من المسابقات، وهذا القول وجه عند الحنابلة^(٣) اختاره ابن تيمية^(٤) وابن القيم^(٥)، ونسبه ابن القيم إلى أصحاب أبي حنيفة^(٦) واستدلوا بأدلة منها:

(١) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب تفسير القرآن، باب: «قوله تعالى: «كشجرة طيبة...»، برقم: ٤٦٩٨.

(٢) المقصود بهذه المسألة أن يكون الجعل (الجائزة - المبلغ المالي) مدفوعاً من المشاركين في السباق.

(٣) قال في الإنصاف: «فظاهره جواز المراهنة بعوض في باب العلم لقيام الدين بالجهاد والعلم وهذا ظاهر اختيار صاحب الفروع»، وهو حسن (الإنصاف، المرداوي، ج: ٦، ص: ٩١).

(٤) الاختيارات الفقهية من فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، البعلي، علاء الدين أبو الحسن علي بن محمد، ص: ١٦٠، دار المعرفة، بيروت، لبنان، تحقيق: محمد حامد الفقي.

(٥) الفروسية، ابن القيم، ص: ١٨ - ١٩.

(٦) قلت: وقد تابع ابن القيم في هذا بعض الباحثين المعاصرين فنسب هذا المذهب إلى الأحناف أيضاً، قال الباحثان أبو ليل وسلطان العلماء: «وهو منقول عن الحنفية أيضاً جاء في رد المحتار: =

١ - قصة مراهنه أبي بكر رضي الله عنه للمشركين من قريش على أن الروم ستغلب الفرس في بضع سنين، ووجه الشاهد أن أبا بكر استشار النبي صلى الله عليه وسلم فأشار عليه أن يزيد في الأجل، فصار صدق رهانه دليلاً على صدق نبوة النبي صلى الله عليه وسلم لأنه أخبر بذلك في القرآن، فأخذ العلماء من ذلك أن ما كان به نصره الإسلام تجوز المراهنة عليه استثناء من أصل تحريم القمار.

٢ - القياس على جواز أخذ الجعل في المسابقة على الخيل والرماية لأنها وسائل تعين على الجهاد، فكذلك ما أعان على نصره الإسلام جاز لذات المعنى.

= «وعلى هذا الفقهاء إذا تنازعا في المسائل وشرط للمصيب منهم جعل جاز إذا لم يكن من الجانبيين» أ. هـ (بحث المسابقات المعاصرة لأبي ليل وسلطان العلماء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشر، العدد الرابع عشر، ج: ١، ص: ٨٣)، وعزاه الدكتور عثمان شبير إلى مذهب الحنفية أيضاً نقلاً عن الفتاوى الهندية (مجلة المجمع، العدد الرابع عشر، ج: ١، ص: ١٣٦) قلت: وبالرجوع إلى نصوص المذهب الحنفي في هذه المسألة يتضح أن عزو هذا القول إلى الأحناف غير دقيق، حيث يشترط الأحناف لجواز هذه الصورة أن لا يكون الجعل من الجانبيين، وذلك لتتفي المخاطرة هنا ونص عبارتهم في حاشية ابن عابدين: «... وشرط للمصيب منهم جعل جاز إذا لم يكن من الجانبيين»، حاشية ابن عابدين، ج: ٩، ص: ٥٧٧، وفي الفتاوى الهندية كان النص واضحاً على اشتراط المحلل أيضاً إذا كان السبق من الجانبيين «إذا وقع الاختلاف بين المتفقيين في مسألة وأراد الرجوع إلى الأستاذ وشرط أحدهما لصاحبه أنه إذا كان الجواب كما قلت أعطيك كذا وإن كان الجواب كما قلت فلا آخذ منك شيئاً ينبغي أن يجوز على قياس الاستباق على الأفراس» الفتاوى الهندية، الشيخ نظام وجماعة من علماء الهند، ج: ٥، ص: ٣٢٤. دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الرابعة، ١٤٠٦ - ١٩٨٦).

والخلاصة: أن الأحناف يبيحون أخذ الجعل في المسابقات الثقافية لكن على أصل الجمهور الذي يشترط المحلل إذا كان الجعل من الجانبيين، أو أن يكون الجعل من أحد المتسابقين دون الآخر، وهذا يتوافق مع مذهب ابن القيم وابن تيمية في جهة إجازة السبق في المسابقات الثقافية لكن مذهب ابن القيم وابن تيمية أوسع في جانب إباحته لهذا السباق وإن كان الجعل من الطرفين دون أن يشترط المحلل.

القول الثاني: لا يجوز أخذ الجعل (الجائزة) في هذا النوع من المسابقات، وهو مذهب الجمهور من الفقهاء^(١).

أدلة الفريق الثاني:

١ - قول النبي ﷺ: «لا سبق إلا في خف أو حافر أو نصل»، فلا يجوز عقد المسابقة على ما لا ينفع في الحرب.

والذي يظهر أن ما تحقق فيه معنى إظهار الدين ورفعته ونصرته فإن القول بجوازه قول متوجه والله أعلم^{(٢)(٣)}.

(١) جواهر الإكليل، الآبي، ج: ١، ص: ٢٧١، روضة الطالبين، النووي، ج: ١٠، ص: ٣٥١.

(٢) انظر: المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عبد الرحيم سلطان العلماء، محمود أبو ليل، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي / الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، ج: ١، ص: ٨٣، أحكام المسابقات في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص ١٣٨ - ١٣٩.

(٣) يقول ابن القيم بعد أن ساق قصة مراهنه أبي بكر للمشركين: «وقد اختلف أهل العلم في إحكام هذا الحديث ونسخه على قولين: فادّعت طائفة نسخه بنهي النبي ﷺ عن الغرر والقمار، قالوا: ففي الحديث دلالة على ذلك وهو قوله وذلك قبل تحريم الرهان، واستدلوا على نسخه بالحديث المرفوع: «لا سبق إلا في خف أو حافر أو نصل» والسبق بفتح السين والباء وهو الخطر الذي وقع عليه الرهان وإلى هذا القول ذهب أصحاب مالك والشافعي وأحمد. وادّعت طائفة أنه محكم غير منسوخ وأنه ليس مع مدعي نسخه حجة يتعين المصير إليها قالوا: والرهان لم يجرم جملة فإن النبي ﷺ راهن في تسبيق الخيل كما تقدم، وإنما الرهان المحرم الرهان على الباطل الذي لا منفعة فيه في الدين، وأما الرهان على ما فيه ظهور أعلام الإسلام وأدلتها وبراهينه كما قد راهن عليه الصديق فهو من أحق الحق وهو أولى بالجواز من الرهان على النضال، وسباق الخيل والإبل أدنى، وأثر هذا في الدين أقوى؛ لأن الدين قام بالحجة والبرهان وبالسيف والسنان والمقصد الأول إقامته بالحجة والسيف منفذ، قالوا: وإذا كان الشارع قد أباح الرهان في الرمي والمسابقة بالخيول والإبل لما في ذلك من التحريض على تعلم الفروسية وإعداد القوة للجهاد =

أما بخصوص الصورة الثانية: وهي أن يكون الاشتراك بدفع مبلغ مالي إضافي وذلك من باب الاستثمار والربح والتجارة والتسويق والترويج، فسأشير إلى حكمها من خلال بيان حكم أشهر صورها وأظهرها وهي المكالمات الهاتفية ذات التعرفة العالية. وقد أطلق بعض الباحثين عليه اسم ميسر المكالمات الهاتفية، أو اليانصيب الهاتفي، وهي صورة شائعة جداً في القنوات الفضائية تحت مسميات وأشكال متنوعة، لكن فكرتها الجوهرية تقوم على طرح سؤال للجمهور، ثم يحدد أرقاماً للهواتف ليتسنى للجمهور الإجابة على السؤال من داخل وخارج الدولة، ومن يجيب يدخل في السحب للحصول على جائزة مالية أو عينية وأحياناً يكون الاتصال ثم يتم اختيار عدد من المتسابقين لكل حلقة من آلاف المتصلين، فهذا يدخل في دائرة القمار، لأن علة القمار هي دوران الأمر بين الغنم والغرم، وهي متحققة في مثل هذه الصور سواء كانت برامج تلفزيونية أو صحف أو مجلات أو غير ذلك من المسابقات، وفي كل هذه الأحوال يكون الحكم فيها هو التحريم؛ لأن المخاطرة هنا مبنية على الحظ، وهي مخاطرة فاحشة الغرر؛ لأن نسبة الخسارة فيها كبيرة جداً، فمعنى القمار أو المخاطرة المحرمة منطبق على

= فجواز ذلك في المسابقة والمبادرة إلى العلم والحجة التي بها تفتح القلوب ويعز الإسلام وتظهر أعلامه أولى وأحرى، وإلى هذا ذهب أصحاب أبي حنيفة وشيخ الإسلام ابن تيمية، وقال أرباب هذا القول: والقمار المحرم هو أكل المال بالباطل، فكيف يلحق به أكله بالحق؟ قالوا والصديق لم يقامر قط في جاهلية ولا إسلام ولا أقر رسول الله ﷺ على قمار فضلاً عن أن يأذن فيه، وهذا تقرير قول الفريقين وما كان من الصنف الثاني فهو داخل في دائرة المخاطرة والقمار وهو محرم [الفروسية، ابن القيم، ص: ١٨ - ١٩]، وانظر للاستزادة: المسابقات، المصري، ص: ١٥٦، أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة، عبد الصمد بلحاجي، ص: ٢١١ - ٢١٣، المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية، سعد ناصر الشثري، ص: ١٨٨ - ١٨٩، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٨ - ١٩٩٧، الجوائز، باسم عامر،

هذه الصورة تمام الانطباق، والشبه بين هذه الصورة وصورة اليانصيب شبه قوي بل لا يكاد يوجد بينهما فرق جوهري، لأن المبلغ الذي يدفعه المقامر في اليانصيب هو ذات المبلغ الإضافي الذي يدفعه كقيمة إضافية للمكالمات الهاتفية التي يحاول من خلالها الإجابة على السؤال، بل قد تكون قيمة المكالمات الهاتفية أكبر، وتبقى قضية الربح منوطة بالخط وهي بالرغم من ذلك نسبة ضئيلة ففي اليانصيب يربح عدد قليل قد يكون شخصا واحدا.

وفي المسابقات الهاتفية البسيطة^(١) يكون الربح في الغالب شخصا واحدا، وفي المسابقات المركبة يكون الربح أيضا عددا قليلا، ففي كل الحالات نسبة الربح ضئيلة جداً لا يمكن أن تذكر حسابيا، فهي مخاطرة فاحشة مبنية على غرر كبير، وتحريمها متقرر عند فقهاءنا المعاصرين^(٢).

* * *

(١) أطلقت اسم المسابقات الهاتفية البسيطة على الصورة التي تكون فيها الإجابة على السؤال مباشرة وتتبعها إجراء القرعة لتحديد الفائز وهذه مسابقات أسبوعية او شهرية على الأكثر، أما المسابقات الهاتفية المركبة فقصدت بها تلك الصورة التي تسبقها مراحل كثيرة كمسابقة «من سيربح المليون» حيث يبدأ المشارك بالمحاولة في الاتصال أولا ويتكلف المبالغ الطائلة ثم يتم الاقتراع بين أولئك الذي حققوا إجابات صحيحة ليختار منهم عدد قليل ستة أو سبع مثلا ليتم استضافتهم في البرنامج ليرى بعد ذلك إن كان أحدهم سيجني من هذه الفرصة ربحا يعوض به خسارته المالية أم لا؟!.

(٢) انظر للاستزادة: فقه المعاملات المالية، رفيق المصري، ص: ٣٠١ - ٣٠٥، دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، ١٤٢٨ - ٢٠٠٧، الجوائز، باسم عامر، ١٤٠، أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية، عبد الصمد بلحاجي، ص: ٢٢٣ - ٢٢٦، المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عبد الرحيم سلطان العلماء، محمود أبو ليل، مرجع سابق، ص ٨٣ - ٨٤، أحكام المسابقات المعاصرة، محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص: ١٣٩.

* المطلب الثاني - حكم اللجوء إلى القرعة في تحديد الرابع:

القرعة: هي السهمة، يقال أقرعت بين الشركاء في شيء يقتسمونه أي اخترت أحدهم، ومنه الاقتراع: أي الاختيار، يقال أقرع فلان أي اختير^(١) وفي حديث عائشة: «كان النبي ﷺ إذا أراد سفراً أقرع بين نسائه فأيتهن خرج سهمها خرج بها معه»^(٢). وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في جواز الاعتماد على القرعة لتحديد الفائز في المسابقات الحديثة، وذلك على قولين:

القول الأول: ما ذهب إليه الشيخ ابن باز والشيخ عبد الله الجبرين من عدم جواز استعمال القرعة في المسابقات التجارية لتحديد الفائز^(٣)، وقد ألمح إلى هذا القول الدكتور رفيق المصري حيث قال: «وقد رأيت في مجال المسابقة أن المتسابقين إذا وصلا معا أو استويا في الإصابة لا يقرع الفقهاء بينها من أجل الظفر - يقصد: لا يميزوا ذلك - بل يعتبرون النتيجة لا سابق ولا مسبق... أما تطبيق القرعة في المعاوضات كاليانصيب فهو من باب القمار بلا شك»^(٤).

القول الثاني: ذهب ابن عثيمين^(٥) والقرضاوي^(٦).....

(١) لسان العرب المحيط، ابن منظور، مادة/ قرع، باب القاف، بتصرف.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب النكاح، باب: القرعة بين النساء إذا أراد سفراً، برقم ٥٢١١، ص: ٩٨٠.

(٣) نسب هذا القول إليها الدكتور شبير في بحثه أحكام المسابقات، مجلة المجمع الفقهي، العدد الرابع عشر، ج: ١، ص: ١٥٠.

(٤) الميسر والقمار، رفيق المصري، ص: ٣٦ - ٣٧.

(٥) نقل هذا القول عن الشيخ رحمه الله، خالد المصلح في كتابه: الحوافز التجارية التسويقية، ص: ١٤٩، دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ - ١٩٩٩.

(٦) من هدي الإسلام، فتاوى معاصرة، يوسف القرضاوي، دار الوفاء للنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الثانية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣.

والزرقا^(١) وعثمان شير^(٢) وغيرهم من الباحثين^(٣) إلى جواز اللجوء إلى القرعة لتحديد الفائز في هذه المسابقات واستدل أصحاب هذا القول بأدلة منها:

١ - حديث عائشة السابق الذكر، وقوله ﷺ: «لو يعلم الناس ما في النداء - يعني الأذان - والصف الأول، ثم لم يجدوا إلا أن يستهموا عليه لاستهموا»^(٤).

٢ - لأنه طريق عهد من الشرع اعتباره عند تشاح الأنفس واختلافها مع تساوي الحقوق، واليه الإشارة في قوله تعالى: ﴿فَسَاهَمَ فَكَانَ مِنَ الْمُدْحَضِينَ﴾ [الصفات: ١٤١].

قلت: وقد نص جمع من الفقهاء رحمهم الله على اعتبار القرعة عند تنازع المتسابقين. جاء في الفتاوى الهندية: «طلبة العلم إذا اختصموا في السبق فمن كان أسبق يقدم سبقه وإن اختلفوا في السبق إن كان لأحدهم بينة تقام بينته، وإن لم تكن يقرع بينهم

(١) فتاوى مصطفى الزرقا، بعناية: مجد أحمد مكى، ص: ٥١١، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٢٠-١٩٩٩.

(٢) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ص: ١٥٠.

(٣) مال إلى هذا القول الباحثان/ سلطان العلماء، وأبو ليل، في بحثها المسابقات المعاصرة حيث قالوا: «وكذلك لا شبهة في الاقتراع بين ذوي الإجابات الصحيحة؛ لأن القرعة مشروعة، وهي مختلفة عن القمار» (المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، عبد الرحيم سلطان العلماء محمود أبو ليل، مرجع سابق، مجلة المجمع، العدد الرابع عشر، ج: ١، ص: ٨٤).

(٤) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الشهادات، باب القرعة في المشكلات، برقم ٢٦٨٩، ص: ٤٩٠، ومسلم في صحيحه، كتاب الصلاة: باب تسوية الصفوف وإقامتها، رقم: ٩٨١، ص: ١٨٥، والإسهام بالمعنى الثاني (القرعة) جاء في الموسوعة الفقهية الكويتية (ج: ٤، ص: ٢٧٧): «وقد اتفق الفقهاء على جواز القرعة إذا كانت لتطيب القلوب، بل هي مندوبة في ذلك، كإقراع المسافر بين نسائه لإخراج من يسافر بها منهن، والإقراع بينهن لتعيين من يبدأ بها في القسمة، ونحو ذلك».

ويجعل كأنهم قدموا معاً...»^(١).

ويقول الإمام النووي: «ولو تنازع المتسابقان في اليمين واليسار (يعني من الذي يأخذ كما اتفقوا على مشروعية القرعة لتعيين الحق في القسمة بعد الإفراز، قطعاً للخلاف وتطبيعاً للقلوب).

ولكنهم اختلفوا في مشروعية القرعة لإثبات حق البعض وإبطال حق البعض الآخر، كمن طلق إحدى زوجته ثم مات ولم يعين. فأنكر الحنفية أن يتم التعيين بالقرعة، وأقر ذلك غيرهم الجهة اليمين ومن الذي يأخذ الجهة اليسار) أقرع»^(٢).

وفي المجموع: «إذا قلنا: إنه يصح ففي البادئ وجهان: إن كان السبق من أحدهما قدم، لأن له مزية بالسبق، وإن كان السبق منها أقرع بينهما لأنه لا مزية لأحدهما على الآخر»^(٣).

قلت: وهذه النقول عن الحنفية والشافعية تبين أن اللجوء إلى القرعة فيما يتعلق بالتنازع في قضايا السباق أمر يقره الفقهاء، خلافاً لما ذكره بعض الباحثين.

* * *

* المطلب الثالث - حكم الشراء بقصد الربح:

سبق أن أشرنا إلى أن السلعة أو الخدمة إذا لم يزد سعرها عن مثيلاتها فإن المشاركة في هذه المسابقة تحل، لكن يثور هنا سؤال فيما يتعلق بهذا النوع من المسابقات وهو حكم الشراء للدخول في المسابقة بمعنى أن يشتري الشخص من هذا المحل رجاء أن

(١) الفتاوى الهندية، الشيخ نظام ومجموعة من علماء الهند، ج: ٥، ص: ٣٢٤

(٢) روضة الطالبين، النووي، ج: ١٠، ص: ٣٩٠.

(٣) تكملة المجموع، محمد نجيب المطيعي، ج: ١٦، ص: ٦٢.

يحصل على الجائزة عند الاقتراع أو يشتري الصحيفة ليدخل في المسابقة من خلال ملء الكوبون المرفق بها رغبة في ربح الجائزة، حيث إن كثيراً من المؤسسات أو الشركات تعتمد إلى هذه الطريقة كنوع من الترويج والدعاية لها.

الجواب: هذه المسألة اختلف فيها المعاصرون من الفقهاء والباحثين على قولين:

القول الأول: عدم جواز هذه الصورة إذا كان القصد من الاشتراك فيه هو الريح أو الجائزة أو الهدية لاشتغالها على شبهة القمار، ولما فيها من دفع أفراد المجتمع للاستهلاك بغير فائدة إلا رغبة في الجائزة، فتمنع هذه الصورة سداً لهذه الذرائع، وإلى هذا القول ذهبت اللجنة الدائمة للإفتاء^(١) في المملكة السعودية، ورجحه بعض الباحثين، حيث قال: «والذي يظهر للباحث أنه إذا كان الشراء شرطاً لدخول المسابقة فإنها لا تجوز، لما فيه من شبهة الميسر، ولما فيها من إغراء للناس وحملهم على شراء ما لا حاجة لهم فيه، ولأن هذه الطريقة وسيلة للوقوع في ألوان من المحرمات»^(٢).

القول الثاني: جواز هذه الصورة وإليه ذهب الدكتور سلطان العلماء والدكتور أبو ليل^(٣)، والدكتور محمد عثمان شبير، حيث قال: «والراجح هو القول الثاني من جواز الاشتراك في هذه المسابقات؛ لأن الجوائز التي توزع على المشاركين لا تدخل في دائرة الميسر لأنها من طرف واحد ولا يتحمل الطرف الثاني (العملاء) أي خسارة، وأما قصد الجائزة مع الشراء لما يحتاج إليه فأمراً جائز وهو مركز في فطرة الإنسان»^(٤).

(١) فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع أحمد عبد الرزاق الدويش، ج: ١٥، ص: ١٩٠ - ١٩٧، دار بلنسية.

(٢) الحوافر التجارية والتسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، خالد المصلح، ص: ١٤٧.

(٣) مجلة المجمع، مرجع سابق، ص: ٨٤.

(٤) أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ص: ١٥٢.

قلت: ولعل الأقرب في هذه المسألة التفصيل بين حالتين:

الأولى: ألا يكون له هدف من الشراء إلا الجائزة بمعنى أنه لن ينتفع بهذه السلعة بل سيرمي بها في سلة المهملات، ففي هذه الحالة نقول إن الشبهة قوية قد تصل بهذه الصورة إلى التحريم.

الحالة الثانية: أن يشتري بغية السلعة والجائزة بمعنى أنه سيقراً الصحيفة لكن الجائزة حفزته على الشراء أو إذا كانت سلعة أخرى فإنه ينتفع بها لكن بدل أن يشتري نوعاً آخر من إنتاج شركة أخرى اشترى منتج هذه الشركة لوجود الجائزة، ففي هذه الحالة يتوجه القول بالإباحة؛ لأن قصد الشراء موجود لكنه اتجه إلى تلك السلعة للجائزة.

ومن أمثلتها أن تعلن إحدى المؤسسات الاستهلاكية أو مراكز التسوق عن جوائز وسحوبات في آخر الشهر فيتكاثر الزبائن عليها فالمستهلكون يحتاجون إلى السلعة التي يشترونها لكنهم قصدوا هذه المؤسسة الاستهلاكية دون غيرها لوجود الجوائز فهذه صورة قريبة والله أعلم.

وإذا قلنا بجواز هذه الصورة التي يقصد بها المشتري الجائزة والسلعة في ذات الوقت، فمن باب أولى أن نجيز الصورة التي يقصد بها المشتري السلعة دون الثفات إلى الجائزة، يقول الشيخ ابن جبرين حيث قال: «...»، أما إذا اشترى منهم حاجته إلى السلع، ولم يقصدهم، ويذهب إلى محلاتهم البعيدة لأجل الشراء، بل اشترى منهم لقربه منه، فلا بأس بأخذ الجوائز ونحوها»^(١).

قلت: بناء على ذلك تكون صور المسألة ثلاث:

الأولى: أن يشتري بغية الجائزة فقط، أما السلعة فلا رغبة له فيها، وربما يتخلص منها، ففي هذه الحالة لا يحل ذلك؛ لأنه قمار بحت وإغراء وإغواء بالاستهلاك.

(١) فتاوى علماء البلد الحرام، جمع خالد الجريسي، الطبعة السابعة، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨، ص: ١٢٤٢.

الثانية: أن يكون له رغبة في السلعة فيقصد المحل للجائزة، فاجتمع هنا قصد السلعة وقصد الجائزة، والأقرب في هذا الجواز.

الثالثة: أن يكون قصده السلعة فقط، والجائزة لا أثر لها عنده، فتحل هذه الصورة. ويرى الباحث أن ضابط جواز كل ذلك أن تبقى قيم السلع ثابتة، أي أن لا يرفع التاجر قيمة السلعة في مقابل الجائزة، لأن رفع قيمة السلعة مقابل الجائزة يفضي إلى القمار.

وحيث إن دراسة هذه المسائل من القضايا المعاصرة فسأشير إلى جملة من الفتاوى المتعلقة بها في ملحق الرسالة.

* * *

الفصل الثاني

جوائز المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي

إن المصارف والبنوك شأنها شأن غيرها من الشركات والمؤسسات التجارية هدفها هو تحقيق الأرباح المالية، ولذلك فإن هذه المصارف قد لجأت إلى استغلال الهدايا والجوائز كحافز ترويجي يغري أصحاب الأموال للانضمام إلى شبكة عملائها للاستفادة من خدماتها.

وقد اتخذت هذه الهدايا أو الجوائز صوراً وأشكالا متنوعة ومتعددة، وفيما يلي سنشير إلى بعض هذه الصور في البنوك التجارية ثم نعقبها بعد ذلك ببيان أمثلة وصور مطبقة في المصارف الإسلامية لنخرج بعدُ ببيانٍ للحكم الشرعي لهذه الصور.

* * *

المبحث الأول

الجوائز على الحسابات

لابد أن نشير أولاً إلى تعريف الجائزة في اللغة والاصطلاح حيث إن تحديد المصطلحات هو القاعدة التي ينطلق منها الباحث نحو إبراز الحكم الشرعي لقضية البحث، وبيان معنى هذا المصطلح يثير تساؤلات حول حكم الجوائز التي تمنح من جهات متعددة وعلى رأسها المصارف الإسلامية.

ولا بد هنا أن نقرر أولاً أن التأثير الأكبر لحكم هذا النوع من الجوائز يرجع إلى طبيعة المعاملة التي تمنح الجائزة عليها، ولذلك فإنه من الممكن أن تتنوع الأحكام في هذه القضايا وفقاً لاختلاف صورة المعاملة وتكييفها الفقهي.

فالجائزة على الحسابات الجارية مردّ الحكم المؤثر فيها هو التكييف الفقهي المعتبر للحسابات الجارية هل هي قروض أم ودائع أم عقد إجارة؟ وسيأتي مزيد تفصيل لهذه القضية عند دراسة الجوانب المتعلقة بالمصارف الإسلامية.

* المطلب الأول - تعريف الجوائز لغة واصطلاحاً:

أولاً - تعريفها في اللغة:

الجوائز: جمع الجائزة، والجائزة أصلها من جاز يجوز، وقيل إن سبب هذا التسمية أن أميراً واقف عدوا وبينهما نهر، فقال: من جاز هذا النهر فله كذا، فكلما جاز منهم واحد أخذ جائزة.

والجائزة: هي العطية من أجازه يميزه إذا أعطاه، ومنه قولهم أجاز السلطان فلاناً بجائزة، وأصلها أن يعطي الرجل الرجل ماء ويميزه ليذهب لوجهه، ومنه قول الشاعر:

ظللت أسأل أهل الماء جائزة أي الشربة من الماء^(١)

وقد جاء في الحديث المرفوع: «من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليكرم ضيفه جائزته، قالوا وما جائزته يا رسول الله؟ قال: يوم وليلة، والضيافة ثلاثة أيام فما كان وراء ذلك فهو صدقة عليه، وقال: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيراً أو ليصمت»^(٢).

فالجائزة في هذا الحديث هي الهبة المجانية التي يرجى أجرها من المولى عز وجل كما في قوله تعالى: ﴿يُطْعَمُونَ الطَّعَامَ عَلَىٰ حَيْثُ وَنَسْكِنَتَا وَيَتِمَّوْنَ وَأَسِيرًا ۗ﴾^(٨) إِنَّمَا نَطْعَمُكُمْ لَوَجْهِ اللَّهِ لَا نُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكْرًا ﴿[الإنسان: ٨-٩].

(١) لسان العرب، ابن منظور، مادة جوز.

(٢) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: الأدب، باب: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يؤذ

ثانيا - تعريف الجائزة اصطلاحا:

من التعريفات الاصطلاحية التي أشار إليها الباحثون:

١ - الجائزة هي ما يمنحه شخص لآخر على عمل مشروع على سبيل الهبة «التبرع» لا على سبيل الإجارة أو الجعالة^(١).

٢ - الجائزة: هي العطية مشروطة كانت أو غير مشروطة^(٢).

٣ - الجائزة: هي العطية، فافترت عن الأجر الحاصل من عقد عمل وافترت عن الجعل المعلوم الذي يجعل للعامل على عمله المباح ولو كان مجهولاً في القدر أو المدة أو فيهما، والأصل إباحة الجائزة على عمل مشروع وهي من قبيل الهبة، وهناك مواطن للجائزة لها حكم خاص منها الجائزة في السباق (السبق)^(٣).

٤ - الجائزة هي العطية على معروف، والجائزة تعد كمكافأة على المسابقة، وهي النتيجة المرجوة من أي سباق يشترك فيه المتسابقون^(٤).

هذه بعض التعريفات الاصطلاحية للجائزة ومنها نخلص إلى تعريفها بأنها: العطية المجانية، سواء رجي من ورائها منفعة دنيوية أم لم يُرَجَّ.

ومن هذا التعريف نتبين أن الجائزة نوع من الهبة، والهبة في عرف الفقهاء هي

(١) قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرين، مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد ٢٧٢، ص: ٢٨.

(٢) الجوائز، أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة، باسم عامر، ص: ١٩.

(٣) المسابقات والجوائز ضوابطها الشرعية وتطبيقاتها العملية، عبد الحميد محمود البعلي، بحث منشور على شبكة الانترنت، موقع الاقتصاد والتمويل الإسلامي <http://iefpedia.com/arab>.

(٤) أحكام المسابقات المعاصرة، محمد عثمان شبير، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الرابع عشر ج: ١، ص: ١٢٣.

تمليك المال بلا عوض، ومن الضروري التمييز بين الجائزة والهدية لأن الهدية تكون رجاء ما يكافئها في الغالب، قال تعالى: ﴿وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌ بِمَ رَجْعِ الْمُرْسَلُونَ ﴿٣٥﴾ فَلَمَّا جَاءَ سُلَيْمَنَ قَالَ أُمْتُدُونَنِي بِمَالٍ فَمَاءَ آتَيْنِي ۗ اللَّهُ خَيْرٌ مِمَّا آتَاكُمْ بَلْ أَنْتُمْ بِهَدِيَّتِكُمْ تَفْرَحُونَ ﴿٣٦﴾﴾ [النمل: ٣٥-٣٦].

أما الأجرة فإنها تكون محددة بالاتفاق على عمل محدد، والجمالة كذلك تكون محددة المقدار على عمل، فالأجرة أو الجمالة تكون في مقابل عمل أو منفعة يؤديها الأجير أو المجعول له للمؤجر أما الجائزة فقد يكون فيها منفعة للواهب كما في الجوائز التجارية وقد لا يكون كما في الجوائز العلمية تشجيعاً للعلم والباحثين.

* المطلب الثاني - جوائز الحسابات الجارية^(١):

نبدأ في هذا المطلب بالإشارة إلى تكييف الحسابات الجارية ثم نبني على ذلك حكم الجوائز التي تمنحها البنوك لأصحاب الحسابات الجارية.

(١) يلحق بالحساب الجاري في هذا التكييف الفقهي حساب التوفير أو حساب الادخار فهو قرض مضمون على البنك لا يستحق صاحبه أرباحاً عليه، يقول الدكتور الضير: «حساب التوفير أو حساب الادخار حكمه حكم الحساب الجاري من حيث التكييف، فهو قرض مضمون على البنك لا يستحق صاحبه أرباحاً عليه وقد رأت بعض البنوك عندنا في السودان أن تعطي هذه الحسابات أرباحاً فصدرت لها فتوى من هيئة الرقابة الشرعية بأن تنشئ حساب توفير استشاري تمييزاً له عن حساب التوفير العادي» «الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق الضير، ص: ١٥، بحث مقدم لندوة البركة الثالثة والعشرين، ٦ - ٧ / رمضان ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م»، وجاء في قرارات ندوة البركة الثالثة والعشرين: «تعامل حسابات التوفير غير الاستثمارية معاملة الحسابات الجارية؛ لأنها قروض مضمونة على المساهمين المالكين للبنك» [مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد / ٢٧٢، ص: ٢٨]، وللاستزادة حول الموضوع، انظر: مجموعة بحوث حول الودائع المصرفية منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي - جدة، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الأول، ١٤١٧ - ١٩٩٦.

اختلف المعاصرون في تكييف الحسابات الجارية على ثلاثة أقوال^(١):

القول الأول: أن الحساب الجاري هو قرض، والقرض كما هو متقرر في الفقه الإسلامي ينقل ملكية المال إلى المقترض فيستهلكها ويردُّ مثلها في الأجل المحدد، ولذلك فإن القرض مضمون على المقترض إذا تلف أو هلك بتفريط أو بدون تفريط، فالمقترض يلزمه رد مثله، وهذا متوافق مع القاعدة الفقهية الخراج بالضمان.

القول الثاني: أن الحساب الجاري يعد وديعة من العميل لدى البنك.

القول الثالث: أن الحساب الجاري يكيف العقد فيه على أنه إجارة فالمودع يؤجر المال الذي يضعه في حسابه لدى البنك.

ومن خلال ما سبق ذكره من نظرات بعض المعاصرين حول تكييف الحسابات الجارية، يتضح لنا أن الصواب منها هو تكييفها على أنها قرض والإجابة عن التكييفات الأخرى بالتالي:

- أما تكييفها على أنها إجارة فهذا قول لا يصح؛ فالإجارة عند الفقهاء هي بيع المنافع مع بقاء العين، فملكية العين المنتفع بها باقية للمالك الأصلي، وهذا من شروط العين المؤجرة أن تقع الإجارة على النفع لا العين فلا يجوز إجارة منفعة تستهلك العين بها كإجارة الطعام للأكل مثلاً أو إجارة النقود ليستهلكها.

قَالَ السرخسي في المبسوط: «رَجُلٌ اسْتَأْجَرَ مِنْ رَجُلٍ أَلْفَ دِرْهَمٍ بِدِرْهَمٍ كُلِّ شَهْرٍ يَعْمَلُ بِهَا فَهَوَ فَايِدٌ، وَكَذَلِكَ الدَّنَانِيرُ وَكُلُّ مَوْزُونٍ، أَوْ مَكِيلٍ؛ لِأَنَّ الْإِنْتِفَاعَ بِهَا لَا يَكُونُ إِلَّا بِاسْتِهْلَاكِ عَيْنِهَا وَلَا يَجُوزُ أَنْ يَسْتَحِقَّ بِالْإِجَارَةِ اسْتِهْلَاكَ الْعَيْنِ وَلَا أُجْرَ

(١) معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام، علي أحمد السالوس، ص: ٧، دار الحرمين للطباعة والنشر، قطر، الطبعة الأولى، ١٤٠٣ - ١٩٨٣، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، علي أحمد السالوس، ج: ١، ص: ١٦٢، وما بعدها.

عَلَيْهِ؛ لِأَنَّ الْعَقْدَ لَمْ يَنْعَقِدْ أَصْلًا لِإِنْعَادِ مَحَلِّهِ، فَمَحَلُّ الْإِجَارَةِ مَنْفَعَةٌ تَنْفَصِلُ عَنِ الْعَيْنِ بِالِاسْتِيفَاءِ، وَكَيْسَ لَهُذِهِ الْأَمْوَالِ مَنْفَعَةٌ مَقْصُودَةٌ تَنْفَصِلُ عَنِ الْعَيْنِ وَبِدُونِ الْمَحَلِّ لَا يَنْعَقِدُ الْعَقْدُ وَهُوَ ضَامِنٌ لِلْمَالِ؛ لِأَنَّ الْعَقْدَ لَمَّا صَارَ لِعَوَا بَقِيَ مُجَرَّدُ الْإِذْنِ فَكَأَنَّهُ أَعَارَهُ إِيَّاهُ، وَقَدْ بَيَّنَّا أَنَّ الْعَارِيَّةَ فِي الْمَكِيلِ وَالْمَوْزُونِ قَرْضٌ^(١).

قال في زاد المستقنع في شروط العين المؤجرة: «وَأَنْ يَعْقَدَ عَلَى نَفْعِهَا دُونَ أَجْرَائِهَا، فَلَا تَصِحُّ إِجَارَةُ الطَّعَامِ لِلْأَكْلِ، وَلَا الشَّمْعُ لِشِعْلِهِ، وَلَا حَيَّوَانٍ لِيَأْخُذَ بِنَبْتِهِ...».

وجاء في البجيرمي على الخطيب: «وتصح الإجارة مدة تبقى فيها العين... أي أن يعقد إلى أجل معلوم يغلب على الظن بقاء العين المؤجرة فيه»^(٢).

بالإضافة إلى أن البنك يضمن هذا المال والضمان قرين للملكية، أما العين المؤجرة فلا يضمنها المؤجر إلا بالهلاك مع التفريط، أما بغير ذلك فلا ضمان لأن المؤجر أمين والأمين لا يضمن إلا بالتفريط كما قرر أهل العلم رحمهم الله^(٣).

- أما تكييفها على أنها ودیعة فلا یصح، لأن الودیعة كما هو متقرر في الفقه الإسلامي أمانة تحفظ لدى المستودع ولا يحق له الانتفاع بها، وبالتالي فإنه لا يضمنها إذا هلكت بغير تفريط أو تقصير، أما في الحساب الجاري لدى البنوك فهو مال مضمون لدى البنك، ويقوم البنك بالانتفاع به والاستفادة منه استفادة كبيرة، ومن هنا ندرك أن تسمية الأموال التي تودع في هذه الحسابات باسم الودیعة تسمية غير موفقة وغير مطابقة للواقع؛ فإن حفظ الأمانة لا يدفع عليه الحافظ فوائد أو أرباحا، بل العكس قد

(١) المبسوط، السرخسي، المجلد السادس، الجزء السادس عشر، ص: ٣٦.

(٢) بجيرمي على الخطيب (تحفة الحبيب على شرح الخطيب) ج: ٣، ص: ١٧٨، ١٣٧٠ هـ-١٩٥١، مكتبة مصطفى البابي الحلبي.

(٣) انظر: قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، ص: ٣٦٩ - ٣٧٠.

يكون هو الصحيح.

وهذا كله يؤكد أن التكييف الذي يصح شرعاً للحساب الجاري أن يكيف على أنه قرض شرعاً، وهذا هو تكييفه في القانون كذلك، يقول الدكتور السنهوري: «ويتميز القرض عن الوديعة في أن القرض ينقل ملكية الشيء المقرض إلى المقرض على أن يرد مثله في نهاية القرض إلى المقرض، أما الوديعة فلا تنقل ملكية الشيء المودع إلى المودع عنده بل يبقى ملك المودع ويسترده بالذات.

هذا إلى أن المقرض ينتفع بمبلغ القرض بعد أن أصبح مالكا له، أما المودع عنده فلا ينتفع بالشيء المودع بل يلتزم بحفظه حتى يرده إلى صاحبه»^(١).

وفي موضع آخر من هذا الكتاب يقول: «وقد يتخذ القرض صوراً مختلفة أخرى غير الصور المألوفة، من ذلك إيداع نقود في مصرف، فالعميل الذي أودع النقود هو المقرض والمصرف هو المقرض، وقد قدمنا أن هذه وديعة ناقصة وتعتبر قرصاً»^(٢).

وقد جاء ذلك نصاً في القانون المدني المصري في المادة / ٧٢٦: «إذا كانت الوديعة مبلغاً من النقود، أو أي شيء آخر مما يهلك بالاستعمال، وكان المودع عنده مأذوناً له في استعماله اعتبر العقد قرصاً، وتبعه في ذلك القانون المدني الأردني في المادة / ٨٨٩.

وخلاصة هذا المبحث أن التكييف الأصح للحسابات الجارية أنها قرض، وهذا ما خلص إليه مجمع الفقه الإسلامي بجدة في قراره رقم ٨٦ في الدورة التاسعة ١٤١٥ - ١٩٩٥، حيث قرر ما يلي:

أولاً: «الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية) سواء أكانت لدى البنوك الإسلامية

(١) الوسيط في شرح القانون المدني، عبد الرزاق السنهوري، ج: ٥، ص: ٤٢٨ - ٤٢٩.

(٢) المرجع السابق، ج: ٥، ص: ٤٣٥.

أو البنوك الربوية هي قروض بالمنظور الفقهي، حيث إن المصرف المتسلم لهذه الودائع يده يد ضمان لها وهو ملزم شرعاً بالرد عند الطلب ولا يؤثر على حكم القرض كون البنك المقترض مليئاً^(١).

وبعد أن خالصنا إلى أن الحسابات الجارية هي نوع من القروض، نتجه بعد ذلك للنظر في حكم الجوائز التي تمنح لأصحاب الحسابات الجارية:
أولاً: البنوك التجارية.

لا شك أن عمل هذه البنوك داخل في دائرة الربا، فالحسابات الجارية تعد رافداً مهماً من روافد هذه البنوك، وتقوم البنوك باستغلالها والاستفادة منها إلى أقصى حد حتى إنها تخلق منها نقوداً تقوم بإقراضها للآخرين والاستفادة من أرباحها. وبالتالي فإن الحكم على هذه الجوائز التي تمنحها على الحسابات الجارية هو التحريم؛ لأنها متولدة من الربا^(٢).

ثانياً: البنوك الإسلامية.

الحكم فيها لا يختلف عن البنوك التجارية، ذلك أن الحسابات الجارية تكيف في البنوك الإسلامية كذلك على أنها قرض، والقرض لا يصح منح الجائزة عليه لأنه يكون بذلك قرضاً جر نفعاً، وكل قرض جر نفعاً فهو ربا، وقد سبق الإشارة إلى هذه القضية. وقد جاء قرار الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي مؤيداً لهذا الاتجاه، حيث جاء فيه: «لا يجوز منح هدايا عينية خاصة بأصحاب الحسابات الجارية أو بعضهم؛ لأنها

(١) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، جدة، ص: ١٩٦.

(٢) بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، ج: ٢، ص: ١٦٢، دار القلم دمشق، الجوائز، باسم عامر، ص: ١١٣.

تدخل في الصور الممنوعة من صور القرض الذي جر نفعا»^(١).

وفي قرار آخر جاء نصه: «تؤكد الهيئة ما ورد في قراراتها (٣٥٤ - ٣٥٥) من أنه لا يجوز منح هدايا عينية لأصحاب الحسابات الجارية من أجل تلك الحسابات، ويتأكد المنع فيما لو اشترط ذلك عند فتح الحساب الجاري، لأن هذا من باب القرض الذي جر نفعا»^(٢).

مسألة:

ترد هنا مسألة وهي ما لو طرح البنك الإسلامي هذه الجوائز بدون سابق اتفاق أو اشتراط أو إعلان فما هو الحكم؟

للفقهاء المعاصرين في هذه المسألة رأيان:

الأول: ذهب أصحابه إلى أن هذه الصورة قد تصح إذا لم تسبق باتفاق أو اشتراط، أو إعلان سابق، حيث يعد ذلك من باب حسن القضاء، كما قال عليه السلام: «إن خياركم أحسنكم قضاء»^(٣)، يقول الشيخ محمد تقي العثماني: «وإنما تخرج من الحرمة صورة واحدة فقط وهي أن يعطي البنك جوائز بدون إعلان سابق ولا التزام، وبدون أن يكون لأحد من أصحاب الحسابات حق المطالبة من البنك»^(٤).

الثاني: ذهب الدكتور الصديق الضيرير إلى عدم جواز هذه الصورة إلا إذا كانت

(١) قرارات الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، من إصدارات المجموعة الشرعية بمصرف الراجحي، ج: ١، ص: ٧٣٩، ١٤٣١هـ - ٢٠١٠، الطبعة الأولى، دار كنوز إشبيلية، الرياض.

(٢) المرجع السابق، ج: ١، ص: ٥٤٢.

(٣) أخرجه البخاري في صحيحه، برقم: ٢٣٩٣، ص: ٤٣١، باب حسن القضاء، كتاب الاستقراض وأداء الديون.

(٤) بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، ج: ٢، ص: ١٦٢.

عند قضاء الدين من غير شرط، أما أثناء الدين فلا يجوز لحديث أبي بردة قال قدمت المدينة فلقيت عبد الله بن سلام فقال لي: إنك بأرض الربا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قنقلا تأخذه فإنه ربا^(١).

يقول الدكتور الصديق: «وقد ثبت لنا من النصوص السابقة أن هدية المقترض للمقرض تجوز إذا كانت عند قضاء الدين من غير شرط ولا عادة، ولا تجوز إذا كانت قبل قضاء الدين في أثناء الأجل، ما لم تكن العادة بين المقرض والمقترض التهادي، أو حدث ما يوجب الإهداء للمقرض.

وبناء عليه فإن الجوائز التي يقدمها البنك - المقترض - لأصحاب الحسابات الجارية - المقرضين - لا تجوز؛ لأن البنك يقدمها لهم في أثناء تعاملهم معه، وهي متكررة ومعروفة للمتعاملين مع البنك، فهي إما في حكم الرشوة أو في حكم الربا^(٢).

قلت: وقد اتفق أصحاب الرأي الأول مع أصحاب الرأي الثاني في أن الواقع المطبق في البنوك لا تتحقق فيه الضوابط التي وضعها القائلون بالجواز؛ حيث إن هذه الجوائز يسبقها إعلان بغية الترويج واستقطاب العملاء، فيؤول الحكم إلى التحريم.

* * *

* المطلب الثالث - الجوائز على الحسابات الاستثمارية:

الحسابات الاستثمارية في البنوك التجارية لا تختلف عن الحسابات الجارية لأن عمل البنك التجاري يتلخص في المتاجرة في الديون إقراضا واقتراضا، لذا فالحكم في

(١) أخرجه البخاري في صحيحه، باب: مناقب عبد الله بن سلام، كتاب: مناقب الأنصار، برقم: ٣٨١٤، ص: ٦٩٢.

(٢) الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق الضير، ص: ١٢.

هذه المسألة كالحكم في سابقتها من حيث التحريم^(١).

أما البنوك الإسلامية فإن الحكم فيها يختلف تبعاً للتكييف الشرعي الذي ينطبق على هذه المعاملة في نظر الشرع.

فالحسابات الاستثمارية في البنوك الإسلامية تقوم على المضاربة (القراض) فالبنك يستثمر أموال العميل في مجالات الاستثمار المباحة شرعاً، ويقسم الربح بينهما حسب الاتفاق.

وتكون هذه الحسابات على صورتين:

الصورة الأولى: أن تكون حسابات توفير يمكن للعميل أن يسحب منها ما يشاء من مبالغ مالية.

الصورة الثانية: أن تكون ودائع إلى أجل محدد لا يسوغ للعميل أن يسحب منها شيئاً إلى أن يجل الأجل.

وفي كلتا الصورتين فإن المصرف الإسلامي يقوم باستثمار أموال المودعين وفقاً لعقد المضاربة (القراض) الذي يقوم على المشاركة بين صاحب رأس المال (المودع) وبين العامل الذي يقوم باستثمار الأموال (المصرف).

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا، هل يسوغ للبنك الإسلامي منح جوائز على هذه الحسابات؟

والجواب: أن المعاصرين من الفقهاء والباحثين لهم في هذه المسألة قولان:

القول الأول: أن ذلك يجوز بناء على اعتبار ذلك من قبيل الهبة، وعقود التبرعات يغتفر فيها من الجهالة ما لا يغتفر في عقود المعاوضات.

(١) أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، ص: ١٥٥،

وإذا كانت هذه الجوائز مسبوقة بإعلان ترويجي فإن هذا الإعلان من قبيل الوعد بالهبة على أن تكون هذه الجوائز من أرباح البنك الخاصة (من حساب مالكي الأسهم)، ولا يصح أن تكون هذه الجوائز من أرباح المضاربة لأنه لا يسوغ للبنك التصرف فيها بمثل ذلك إلا بإذن رب المال.

وهو القول الذي ذهبت إليه هيئة الرقابة الشرعية في البنك الإسلامي الأردني، وهذا ما رجحه الدكتور شبير^(١).

القول الثاني: أن استغلال المصارف الإسلامية للجوائز كأداة ترويجية لا يصح؛ لأن فيه تقليدا للغرب وحثا على الاستهلاك، ودعوة للتكاسل عن العمل رجاء نيل الجوائز، ونسب هذا القول إلى لجنة الرقابة الشرعية بمصرف قطر الإسلامي^(٢).

لكن الباحث يرى أن ما يذكره المانعون لا يقوى ليكون مستندا للتحريم خاصة في أبواب المعاملات المالية حيث إن الأصل فيها التوسيع والإباحة وفقا لمصالح العباد ما لم يتعارض ذلك مع قواعد الشرع في هذا الباب وليس ثمة تعارض، وكل ما ذكر لا يصلح دليلا في هذه المسألة^(٣).

وقد أصدرت ندوة البركة الثالثة والعشرون قراراً بجواز هذه الجوائز، ونصه: «يجوز تقديم البنك جوائز إلى أصحاب حسابات الاستثمار لأن أرصدة هذه الحسابات

(١) بحث أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الرابع عشر، الدورة الرابعة عشرة، ج: ١، ص: ١٥٦ - ١٥٧، بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، ج: ٢، ص: ١٦٣، الجوائز، باسم عامر، ص: ١١٤.

(٢) أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ج: ١، ص: ١٥٦.

(٣) أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، مرجع سابق، ص: ١٥٧.

مملوكة لأصحابها والبنك مضارب لهم فيها بحصته من الربح، على ألا يؤدي منح هذه الجوائز إلى ضمان رأسمال المضاربة أو أي جزء منها... وعلى أن يكون دفع هذه الجوائز من أموال البنك لا من أرباح حسابات الاستثمار لأن المضارب ليس له التبرع من أموال المضاربة»^(١).

مسألة:

إذا سلمنا بحل هذه الجوائز التي تمنح على الحسابات الاستثمارية، فهل يجوز أن يخصص البنك جوائز لأصحاب هذه الحسابات على أن لا يحصلوا على العائد الاستثماري؟

الجواب:

أن ذلك لا يجوز لأن العائد الاستثماري يجب أن يحدد بنسبة معلومة بين المضارب ورب المال، ولا يجوز أن يكون مجهولاً لأن ذلك غرر ومخاطرة فاحشة يبطل العقد بمثلها. وقد ورد سؤال إلى لجنة الفتوى في الرقابة الشرعية ببنك دبي الإسلامي بهذا الخصوص، ونصه: هل يجوز تخصيص جوائز... للمودعين لأجل معلوم على أن لا يحصلوا على عائد استثمار، بل يكتفى بتوزيع الجوائز على الفائزين؟

والجواب: المودعون لأجل معلوم إن أرادوا بذلك تفويض البنك في الاستثمار بصفته مضاربا، فلا يجوز توزيع جوائز، بل يجب الاتفاق مقدما على نسبة اقتسام الربح بين المودع والبنك، وأن تكون هذه النسبة معلومة محددة، فإذا تحقق ربح استحق المودع النسبة المتفق عليها، وإن لم يتحقق ربح فلا شيء له، وإن وقعت خسارة تحملها المودع باعتباره رب المال، والوديعة مملوكة للمودع ويستثمرها البنك على مسؤولية المودع وحسابه.

(١) من قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرون - مكة المكرمة ٢٩ - شعبان: ٢ رمضان

١٤٢٤، مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد ٢٧٢، ص: ٢٨.

وأما إذا كانت الوديعة لأجل قرضا مؤجلا يلتزم البنك بردها في جميع الأحوال، فإنها تأخذ حكم القرض، وللمودع أن يطلبها في أي وقت، وإن كانت محددة المدة، وهنا تطبق قاعدة الخراج بالضمان، فضمن الوديعة على البنك يعني أن خراجها للبنك، ولا تجوز الجائزة في هذه الحالات لأنها تكون من باب القرض الذي جر نفعا^(١).

* * *

المبحث الثاني

الجوائز على البطاقات

تعددت وتنوعت البطاقات في هذا العصر، حتى إنه من الممكن أن نلقب هذا العصر بعصر البطاقات الذكية؛ ذلك أن كثيرا من المعاملات المالية تجرى بالبطاقات، عوضا عن الدفع النقدي، لكننا في هذا المبحث سنقصر الحديث حول البطاقات البنكية. فالتعامل بالبطاقات البنكية له مميزاته الكثيرة في تسهيل المعاملات وتجنب مخاطر نقل الأموال خاصة عند السفر، بالإضافة إلى مميزات أخرى للمصارف التي تسعى لترسيخ مبدأ التعامل بالبطاقات البنكية في ثقافة المتعاملين، وذلك من خلال العديد من الوسائل، من أهمها الجوائز التسويقية التي تمنحها للمتعاملين بهذه البطاقات، فما هو حكم هذه الجوائز التي تمنح على البطاقات البنكية بنوعها بطاقات الائتمان وبطاقات الحساب الجاري؟ هذا ما يسعى البحث لإلقاء الضوء عليه من خلال المطالب التالية.

* المطلب الأول - الجوائز على بطاقات الائتمان:

الجوائز على بطاقات الائتمان لها صور متعددة، فقد تمنح الجوائز لكل من يستخدم

(١) فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي، بعناية علي القره داغي، ج: ١،

بطاقة الائتمان من خلال إجراء القرعة بينهم، وقد تكون من خلال جوائز النقاط المشتركة، حيث يقوم المصرف بحساب نقاط معينة لكل عملية شراء حتى إذا بلغت نسبة معينة استحق العميل جائزة أو دخول السحب على جوائز يمنحها البنك لتشجيع هذا النوع من المعاملات الإلكترونية، وأحياناً تأخذ الجوائز الصبغة الدينية كرحلات الحج أو العمرة^(١).

وقد تكون جوائز نقدية أو عينية أو اشتراكات مجانية أو تخفيضات في قيم بعض السلع أو نحو ذلك، فما هو حكم هذه الجوائز؟

لا شك أن أعظم المؤثرات في هذا الحكم الشرعي هو طبيعة العلاقة التي تربط بين حامل البطاقة ومصدرها، وهذا ما وقع فيه الاختلاف على ثلاثة أقوال:

القول الأول: أن مُصدر البطاقة كفيل (ضامن) لحاملها، حيث يلتزم بالسداد الفوري لكل دين يترتب على حامل البطاقة، فهو كفيل بالدين لحامل البطاقة تجاه التجار^(٢).

القول الثاني: أن مُصدر البطاقة وكيل لحاملها، حيث إن حامل البطاقة وكّل المُصدر بأن يسدد عنه لدى التجار الذين سيشتري منهم على أن يعيد إليه ما دفع خلال فترة لاحقة وهذه الوكالة يمكن أن تكون بأجر يتمثل في الرسوم السنوية للاشتراك أو التجديد^(٣).

(١) انظر نص قرار ندوة البركة الثالثة والعشرون، منشور في مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد ٢٧٢، ص: ٢٨، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٤م.

(٢) التكيف الشرعي لبطاقة الائتمان، نواف عبدالله أحمد باتوباره، بحث منشور ضمن مادة فقه النوازل، الجامعة الأمريكية، كلية الدراسات الإسلامية والعربية، دار الصحوة للنشر، القاهرة، ص: ١٥٢.

(٣) المرجع السابق، ص: ١٥٦.

القول الثالث: أن مُصدر البطاقة مُقرض لحاملها.

حيث إن مُصدر البطاقة بناء على هذا التكييف يعطي حاملها قرضا نقديا حسب اتفاقية وشروط يوافق عليها الطرفان حيث تتحقق فيها أركان عقد الإقراض فالمقرض هو مُصدر البطاقة والمقرض هو حامل البطاقة^(١).

رأي الشيخ تقي الدين العثماني:

رجح أن العلاقة بين مُصدر البطاقة وحاملها هي علاقة حوالة فمُصدر البطاقة محال عليه والتاجر مُحال وحامل البطاقة مُحيل، وعلى هذا الأساس يُسدّد المُصدر دين حامل البطاقة إلى التاجر ثم يرجع على حامل البطاقة.

وعلى هذا التكييف فإن مصدر البطاقة يقوم بتسديد دين العميل (المحيل)، ثم يستوفي ماله من المحيل بعد، فالقرض من المحال عليه (مصدر البطاقة) إلى العميل (المحيل)، وعليه فالجائزة هنا تدفع من المقرض إلى المقرض وليس من المقرض إلى المقرض، فشبهة الربا هنا منفية على هذا التوجيه^(٢).

رأي الدكتور نزيه حماد:

قرر الدكتور جواز هذه الجوائز التي تمنح على بطاقات الائتمان لأنها تبرع من الكفيل إلى المكفول، حيث قال: «وإنني لا أرى حرجا شرعا في هذه الجوائز والهدايا إذا كانت على سبيل التبرع من مصدر البطاقة بقصد ترويج البطاقة وتشجيع استخدامها، دون اشتراط ذلك عليه؛ لأنها تبرع من الكفيل إلى المكفول عن طيب نفسه، وليس فيها معنى الربا ولا شبهته ولا ذرائعه»^(٣).

(١) التكييف الشرعي لبطاقة الائتمان، نواف عبدالله أحمد باتوباره، مرجع سابق، ص: ١٥٨.

(٢) بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، ج: ٢، ص: ١٦٤.

(٣) قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، ص: ١٥٩.

رأي الدكتور الصديق الضير^(١):

قرر الدكتور الصديق الضير أن المصارف الإسلامية التي تصدر بطاقات ائتمان مقبولة شرعا تشترط أن يكون لذلك العميل حسابا جاريا في المصرف وقد أكد هذا القول بنقل عن نموذج لعقد إصدار بطاقة الراجحي الفضية (فيزا) حيث جاء في شروطه: - أتعهد بفتح حساب جار لديكم برصيد دائن مستمر...

ثم نقل مثل هذا النقل عن شروط بطاقة الفيزا في بيت التمويل الكويتي ثم قال: «وهذا يعني أن حامل بطاقة الائتمان هو مقرض للمصرف الذي أصدر البطاقة، ثم قال: «وهذا الشرط يعني أن كل حامل بطاقة ائتمان هو مقرض للمصرف الذي أصدر له البطاقة فهل تكون هذه الجوائز من الهدية الممنوعة؛ لأن فيها منفعة للمقرض؟

الجواب: هو أن المصرف إذا كان يعطي جوائز لكل المتعاملين معه من أصحاب الحسابات الجارية، وأصحاب بطاقات الائتمان، فإن هذه الجوائز تكون من الهدية الممنوعة، لما بها من شبهة القرض الذي جر نفعاً للمقرض؛ لأن حامل البطاقة مقرض. أما إذا كان المصرف يعطي هذه الجوائز لأصحاب بطاقات الائتمان فقط، ولا يعطي جوائز لأصحاب الحسابات الجارية، فإن شبهة القرض الذي جر نفعاً تنتفي، ويبقى النظر هل في هذه الجوائز شبهة قمار؟

والجواب: أنه إذا كان المصرف يعطي هذه الجوائز لكل فرد من أصحاب بطاقات الائتمان، فإن شبهة القمار تنتفي أيضا، ولا يكون هناك مانع من إعطاء هذه الجوائز. أما إذا كان المصرف يعطي هذه الجوائز لبعض حاملي بطاقات الائتمان عن طريق

(١) انظر: بحث الجوائز والخوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق محمد الأمين الضير، ص: ١٧-١٨، بتصرف.

القرعة فإن المعاملة تدخلها شبهة القمار كما تقدم^(١).

وقد وجه سؤال إلى الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي حول حكم برنامج النقاط الذي يقدم من خلاله جوائز للعملاء، فأجابت بما يلي:

بعد الدراسة والنظر والمناقشة قررت الهيئة أنه يجوز للشركة تقديم برنامج جائزة النقاط المكتسبة على استخدام البطاقات الائتمانية لعملائها، ولا تعد تلك الجوائز من منفعة القرض المحرمة؛ لأنها ليست منفعة للمقرض بل هي مأخوذة منه^(٢).

وفي فتوى مشابهة ورد سؤال لهيئة الفتوى بمصرف الراجحي للنظر في بطاقة فيزا مكافآت من مصرف الراجحي بهدف تحويل جائزة النقاط المكتسبة - التي يحصل عليها العميل عند دفعه ثمن مشترياته بواسطة إحدى تلك البطاقات - إلى مبالغ توضع في بطاقة مكافآت، وعليه فيعد رصيدها مكافأة من المصرف لعميله، ويستفيد منها العميل بالشراء من متاجر محددة، ولا يمكنه السحب النقدي بواسطتها، ويمنحها المصرف لعميله مجاناً، وليس فيها إقراض مطلقاً.

وبعد الاطلاع على القرار ذي الرقم ٦١٠ والتاريخ ٢٦ - ٢ - ١٤٢٥ وموضوعه «تقديم برنامج جائزة النقاط المكتسبة على استخدام البطاقات الائتمانية».

وبعد الدراسة والنظر والمناقشة، وإجراء جملة من التعديلات قررت الهيئة إجازة

(١) الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق محمد الأمين الضرير، ص: ١٦، وقوله كما تقدم يشير به إلى ما ذكره من أن البنك إذا كان لا يزيد رسومه في فترة الجوائز عن الفترات الأخرى فإنه يجوز أما إذا كان المبلغ يزيد رسومه فتكون هذه الزيادة التي يدفعها كل متعامل معه أملاً في الفوز بالجائزة الثمينة، فيدخل المعاملة شبهة القمار لأن كل متعامل مع هذا البنك إما أن يغرم الزيادة التي دفعها أو يغنم الجائزة الثمينة وهذا هو معنى القمار (الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق محمد الأمين الضرير، ص: ١٦)

(٢) قرارات الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، ج: ٢، ص: ٩٢٤.

بطاقة فيزا مكافآت وإجازة شروط وأحكام بطاقة فيزا مكافآت من مصرف الراجحي بالصيغة المرفقة بالقرار الموقعة من الهيئة^(١).

وقد جاء في قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرين بخصوص الجوائز على بطاقات الائتمان ما نصه: «حكم هذه الجوائز يرتبط بالصفة الشرعية للعلاقة بين مُصدر البطاقة وحاملها، فعلى القول بأنها حوالة، فإن مصدر البطاقة هو الدائن لحاملها، فتكون الجائزة من المقرض إلى المقترض، وهذه جائزة لأن الممنوع هو العكس. وعلى القول بأنها كفالة فمصدر البطاقة هو الكفيل، فتكون الجائزة على هذه الصفة من الكفيل للمكفول، ولا حرج في ذلك شرعا إذ الممنوع هو العكس»^(٢).

* * *

* المطلب الثاني - جوائز بطاقات الصراف الآلي ATM:

تقوم بعض المصارف الإسلامية بمنح جوائز على بطاقات الصراف الآلي أو من خلال استخدام أجهزة الصراف الآلي، وهذا النوع من الجوائز أباحه الفقهاء المعاصرون على اعتبار أنه نوع من الهبة وعقود التبرعات أوسع من عقود المعاوضات، بشرط أن تكون هذه الجوائز دون مقابل سواء كان هذا العوض يقتطع مباشرا أو كان على شكل رسوم إضافية أو كان على شكل اشتراكات مالية تؤهل العميل لدخول السحب والاقتراع على الجائزة، فمثل هذه الصور يحكم بتحريمها لأنها تدخل في المخاطرة المحرمة والقمار والغرر.

(١) المرجع السابق، ج: ٢، ص: ١٣٠٤.

(٢) قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرين، منشورة في مجلة الاقتصاد الإسلامي، ص:

أما إذا كانت محض تبرع من المصرف فإن القول بجوازها هو الذي اعتمد عليه أكثر الفقهاء المعاصرين^(١).

وقد صدرت فتوى بإباحة هذا النوع من الجوائز من هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي، وقد كان السؤال كالاتي:

عرضت علينا مؤسسة الفيزا العالمية الاشتراك في برنامج للجوائز لحاملي بطاقات الفيزا عند استخدامهم للبطاقة فما هو الحكم الشرعي؟
وكان الجواب:

الجوائز التي تعرضها أية شركة أو مؤسسة لمن يستعمل منتجاتها بطريقة معينة أو في حدود معينة تجوز شرعا حيث إن الشركة أو المؤسسة لا تجمع اشتراكات لهذه الجوائز ثم تخرج بعض المشاركين في القرعة وتعطيه ويجسر الآخرون اشتراكاتهم، وبذلك فالحالة المعروضة والمقدمة من مؤسسة الفيزا جائزة شرعا بشرط ألا تزيد المؤسسة بسبب هذه الجوائز رسوم الفيزا عن الرسوم المعتادة المقررة^(٢).

وجاء في قرارات ندوة البركة الثالثة والعشرين ما نصه «لا مانع شرعا من تقديم جوائز عن طريق السحب العشوائي (القرعة) لبعض المتعاملين مع البنك الذين يسحبون مبالغ محددة من الصراف الآلي خلال مدة معينة، وذلك بشرطين:

الأول: ألا يدفع الداخلون في السحب أو يخصم من حساباتهم أي مبالغ مقابل الاشتراك في السحب لأن ذلك يعد قمارا.

الثاني: ألا تزيد عمولة السحب خلال المدة التي يتم السحب خلالها عن العمولة

(١) الجوائز، باسم عامر، ص: ١١٤ - ١١٥.

(٢) فتاوى هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي، بعناية: علي القره داغي، ج: ٢، ص:

العادية»^(١).

ومن الأمثلة على هذا النوع من الجوائز، جوائز مصرف الشارقة الإسلامي على بطاقات (الماستر كاردي)، وقد تضمن الإعلان الترويجي لهذه الحملة الترويجية ما يلي:

* حملة (استخدم واربح):

هذه الحملة الترويجية عبارة عن سحبيات مرتبطة باستخدام بطاقات الخصم (ماستر كاردي)^(٢) من مصرف الشارقة الإسلامي داخل وخارج دولة الإمارات حيث يحصل العميل على فرصة للفوز مقابل ما مجموعه ١٠٠ / درهم للمشتريات داخل الدولة وفرصتين للفوز مقابل ما مجموعه ١٠٠ درهم للمشتريات خارج الدولة.

من مميزات هذه البطاقة أنها تتيح لحاملها الدخول إلى صالات كبار الزائرين في

(١) قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرين، مرجع سابق، ص: ٢٨

(٢) بطاقات (الماستر كاردي) بطاقات مسبقة الدفع يستخدمها العميل في مشترياته من المتاجر المختلفة ومن ضمنها المتاجر الالكترونية، وتختلف طبيعة وشروط البطاقة من مصرف لآخر، جاء في الموسوعة الحرة ويكيبيديا: ماستر كاردي الدولية (Master Card World wide) هي شركة أمريكية خاصة بنظام الدفع عن طريق بطاقة الائتمان، لديها حوالي ٥٠٠٠ موظف، تمنح ماستر كاردي الدولية تراخيص في كل أنحاء العالم لإصدار بطاقات لهم، ويوجد نوعين من بطاقات الماستر كاردي:

١ - Debit card: وهي بطاقة يضيف عليها العميل المبلغ المراد استخدامه للشراء، ولا يوجد فيها مبلغ ائتماني مضاف من البنك المصدر للبطاقة.

٢ - Credit card: وهي بطاقة يحدد حدها الائتماني البنك المصدر للبطاقة، ويقترض العميل مبلغا يحدده البنك مسبقا على أن يسدده العميل بعد مدة معينة. انظر للاستزادة حول هذه البطاقة موقع ويكيبيديا: [http:// ar. wikipedia. org/ wiki/ %D8%A7%D8%A5/%D9](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D8%A5/%D9)

%D8%B1%D9

مطارات العاصمة أبوظبي وإمارة دبي والسعودية والقاهرة والكويت^(١).

* * *

* المطلب الثالث - الجوائز على استخدام الخدمات الالكترونية:

تتجه بعض البنوك لمنح جوائز لعملائها الذين يستخدمون الخدمات الالكترونية للبنك، وذلك تشجيعاً للعملاء للإقبال على هذه الوسيلة الحديثة للخدمات المصرفية، ومن أمثلة ذلك الجوائز التي أعلن عنها بنك دبي الإسلامي، وقد جاء في إعلانه الترويجي: اربح ٥ / هواتف أي فون، و ٥ / أي باد أسبوعياً عند سداد دفعاتك من خلال القنوات الالكترونية لبنك دبي الإسلامي تطبق الشروط.

ويقصد بالقنوات الالكترونية المصرفية - كما جاء في الإعلان -:

١ - خدمات الإسلامي أون لاين المصرفية. ٢ - خدمات الإسلامي الهاتفية المصرفية.

- السحوبات: بإشراف وحضور ممثل من دائرة التنمية الاقتصادية في الشارقة، ويتم إجراء السحب مرة واحدة في الأسبوع كل أربعاء.

- الجوائز: جوائز الحملة الترويجية، هي:

الجوائز اليومية أجهزة (أبل أي بو) لستة فائزين أسبوعياً.

الجوائز الأسبوعية أجهزة (أبل أي فون أو أي باد) لفائز واحد أسبوعياً.

الجائزة الكبرى السحب الأخير سيارة (بي أم دبليو) موديل ٢٠١٢. للاستزادة،

راجع موقع مصرف الشارقة الإسلامي على شبكة الانترنت، على الرابط التالي:

(١) فترة الحملة الترويجية: تستمر هذه الحملة الترويجية لمدة ثلاثة أشهر من ٣ / نوفمبر إلى ٣ /

ar_banking-http://www.sib.ae/ar/retail

٣- خدمات الإسلامي للرسائل النصية القصيرة.

٤- خدمات الإسلامي موبايل المصرفية.

والمعاملات المصرفية التي تؤهلك للسحب - كما ورد في الإعلان :-

- دفعات شركة اتصالات.

- دفعات شركة الاتصالات المتكاملة (دو).

- السحب النقدي من بطاقة الإسلامي الائتمانية أو بطاقة الإسلامي للخصم

الشهري.

- دفعات هيئة الطرق والمواصلات...

الأحكام والشروط:

* يحق لمعاملي بنك دبي الإسلامي فقط التأهل للسحب.

* سيتم إجراء السحب مرة واحدة كل أسبوع والاتصال بالفائزين بشكل فردي

لتحصيل جوائزهم.

* لا يحق لموظفي بنك دبي الإسلامي أو أي من شركائها المتتمية أو التابعة التأهل

للسحب.

* شركة (أبل إنك)^(١) ليست جهة مشاركة أو مقدمة لأي جوائز في هذا العرض

الترويجي^(٢).

(١) ..apple Inc

(٢) موقع بنك دبي الإسلامي على شبكة الانترنت: www.dib.ae

الحكم الشرعي:

هذه الجوائز يقصد منها ترسيخ مفهوم الاستفادة من الخدمات الإلكترونية للبنك لدى عملائه، وبالتالي فإن المقصد منها مقصد مشروع، فليس فيها غرر أو تغرير بالعملاء وإنما هي جائزة تشجيعية تعود بالفائدة على العميل والبنك حيث تيسر على العميل الوصول إلى خدمته المرجوة وتخفف على البنك الأزدحام في صالات تقديم الخدمات في البنوك، ولذا فإنها تخرج على الوعد بالهبة، وهي عقد مشروع كما أشرنا في مباحث سابقة.

* * *

* المطلب الرابع - الجوائز على الخدمات التمويلية:

تقوم بعض المصارف الإسلامية بمنح جوائز لعملائها الذين يقدمون على الاستفادة من خدماتها التمويلية التي تقدمها، كالمرابحة أو التورق أو الإجارة المنتهية بالتمليك أو غير ذلك من المنتجات المصرفية... وقد تكون هذه الجائزة مباشرة أو عن طريق القرعة.

من أمثلة ذلك جائزة بنك البحرين الإسلامي، وتتمثل في تخيير عميل البنك (مرابحة سيارات) بين جائزتين:

١ - مبلغ نقدي.

٢ - تغطية قيمة التأمين أو كوبونات وقود للسيارة لمدة عام.

وقد تمنح البنوك هذه الجوائز لعملائها عن طريق القرعة ومن البنوك التي تقدم هذا النوع من الجوائز أيضا بنك البحرين الإسلامي، وتتمثل الجائزة في إجراء القرعة بين عملاء البنك في المرابحة للأمر بالشراء أو التورق، حيث يمنح الفائز بالقرعة

جائزة مالية وهي دفع قسط شهري من الأقساط المترتبة عليه، وقد أجازت الهيئة الشرعية للبنك المذكور هذا النوع من الجوائز^(١).

ومن الأمثلة المباشرة على هذا النوع من الجوائز الحملة الترويجية التي أطلقها مصرف الإمارات الإسلامي لتمويل السيارات بالشراكة مع شركات منتجة للسيارات لمنح المتعاملين مرونة أكبر لتمويل سياراتهم ضمن أفضل الشروط التنافسية المتاحة^(٢).
ومن الأمثلة على ذلك أيضا برنامج حساب غنى الذي طرحه مصرف أبوظبي الإسلامي، ويشتمل على حزمة من الحوافر والتسهيلات والمكافآت لمن يدخر أمواله مضاربة في حساب استثماري^(٣).

وفي ختام هذا الفصل يجدر أن نبين أن هذه الجوائز التي قرر الفقهاء إباحتها لا بد أن تنضبط بضابطين:

الأول: ألا يدفع عملاء البنك أي مبالغ إضافية مقابل الاشتراك في السحب (القرعة)، سواء كانت هذه المبالغ عمولة أكبر من العمولات المقررة في غير فترة الجائزة أم كانت اشتراكات مالية للدخول في السحب لأن ذلك عين القمار.

(١) الرسوم والغرامات والجوائز في المؤسسات المالية الإسلامية، حمد فاروق الشيخ، رسالة ماجستير منشورة على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي.

(٢) برنامج (انطلق) لتمويل السيارات بالشراكة مع شركة نيسان، وتتيح هذه الحملة للمتعاملين مع المصرف عدد من المزايا الرئيسة مثل مجانية المعاملة، وتأمين مجاني وضمان لفترة أطول تبلغ ١٥٠ ألف كلم، وحماية من الصدأ، انظر للاستزادة حول هذه الحملة الترويجية الرابط التالي على شبكة الانترنت: ٢٠١٠/ local/ http:// www. emaratalyoum. comlbusiness/

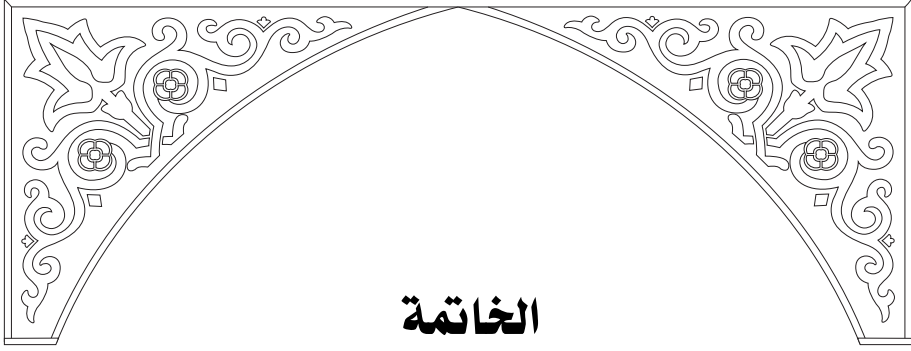
١. ٢٧٣٢٥٣ - ٠١ - ٠٨

(٣) قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرين، منشورة في مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، ص: ٢٣.

الثاني: أن تكون هذه الجوائز من أموال البنك وليست من أرباح المستثمرين لأن المضارب لا يحق له التبرع من أموال المضاربة^(١).



(١) للاستزادة حول برنامج عنى يمكن متابعة شروط وأحكام الحملة وما تتضمنه من مكافآت على رابط خاص على الانترنت [http:// ghina. adib. ae/ ar/ tc. htm](http://ghina.adib.ae/ar/tc.htm)



الخاتمة

بالحمد تستفتح الأعمال وبالحمد تختتم، فلك اللهم تمام الحمد وكماله أنت صاحب العظمة والمجد.

اللهم أنت الأول فليس قبلك شيء فلك الحمد وأنت الآخر فليس بعدك شيء فلك الحمد وأنت الظاهر فليس فوقك شيء فلك الحمد وأنت الباطن فليس دونك شيء فلك الحمد.

اللهم لك الحمد على تمام نعمك علي بهذا التوفيق والتسديد، فما كان فيه من صواب فممنك يا ربي وبك وما كان من خطأ فممن نفسي ومن الشيطان.

وقد بذلت في هذا البحث وقتاً وجهداً كبيرين، فأسأل الله أن يجعلني فيه من أصحاب الأجرين.

وفيما يلي سأشير إلى ملخص البحث ونتائجه والتوصيات ثم الفهارس.

* * *

* أولاً - ملخص البحث:

تعددت مظاهر المخاطرة بالمال في هذا العصر كنتيجة لتقدم أبحاث الهندسة المالية وابتكارها منتجات مالية جديدة، ومن هذه المنتجات المالية والأدوات الاقتصادية التي يركز جوهرها على المخاطرة بالمال، التسويق الهرمي، والتجارة على الهامش، وجوائز البنوك، وهذه القضايا الثلاث هي محور هذه الدراسة.

وقد مهدت لهذه الدراسة بباب تمهيدي أصلت فيه لأهم مسائل هذا الباب وهي الخطر والغرر والرهن والسبق؛ لأن هذه القضايا هي المرتكز الذي تركز عليه كل صور المخاطرة، فلا يمكن إغفال هذه الأصول عند دراسة فروعها الحديثة التي نشأت وتفرعت عنها.

وقد خلص الباحث في الفصل الأول من هذا الباب إلى تعريف عقود المخاطرة على أنها: المعاملات التي تُبنى على احتمالية الربح والخسارة، وبالتالي فإن المخاطرة بالمال: هي المساهمة في المعاملات القائمة على احتمالية الغنم أو الغرم، سواء كانت تلك المخاطر ناتجة عن اللعب والحظ أو كعنصر طبيعي تابع للاستثمار أم كانت دمجاً بينهما. وأشارت بعد ذلك إلى بعض الوسائل التي ابتكرت للتحوط من المخاطر المالية والأخطار الاقتصادية، كعقود المشتقات، والتأمين.

وفي الفصل الثاني من هذا الباب أشارت إلى العلاقة بين الخطر والغرر والرهن، واستلزم ذلك من الباحث أن يذكر بعض القضايا والتأصيلات المهمة فيما يتعلق بالغرر لأنه الأصل في هذا الباب.

وبعد أن أوردت تعريفات جمع من الفقهاء للغرر، خلصت إلى تعريفه بأنه: الخطر أو الجهالة في العقد.

وأشارت بعد ذلك إلى ضوابط الغرر المؤثر ومجالاته، ثم انتقلت من ذلك إلى التمييز بين المخاطرة والجهالة والغرر والرهن والقمار، ثم أشارت إلى العلاقة بين المخاطرة والرهن والمساابقة.

وأصلت قضية المسابقات وأحكام جوائزها من خلال الإشارة الموجزة لأهم مسائل كتاب سبق.

وفي الباب الثاني ناقشت قضية التسويق بعمولة هرمية من حيث الحكم والتكييف

الفقهي، وبينت بداية أن التسويق الهرمي هو نظام استحدثته بعض الشركات لتحقيق الأرباح، تستحق العمولة فيه على استقطاب العملاء الجدد، وتمنح وفق آلية هرمية متسلسلة.

وأشرت إلى أهمية التسويق كأداة من أهم أدوات الإنتاج، خاصة بعد الثورة الصناعية وزيادة الإنتاج وتراكمه، ثم أشرت إلى تاريخ نشأة هذا النوع من الشركات في الولايات المتحدة عام ١٩٢٠ على يد تشارلز بونزي، حيث كانت هذه الشركات في بداية أمرها عبارة عن أهramات من العملاء تأخذ الطبقة العليا منهم أرباحها من الطبقات السفلى التي تنضم حديثاً إلى الهرم، وإذا توقف استقطاب العملاء فإن هذه الأهramات تعلن إفلاسها.

وأشرت إلى أن آلية عمل هذه الشركات قد تختلف من شركة لأخرى في تفاصيلها لكنها من حيث الجوهر ترتكز على فكرة واحدة وهي الفكرة الهرمية التي يتربع فيها على رأس الهرم اسم أو عدد من الأسماء - غالباً ما تكون لأصحاب هذه الشركة - ثم تليها بعد ذلك طبقات من المروجين لهذه الشركة ممن نجحوا في استقطاب أعداد محددة في كل طبقة من طبقات الهرم (درجة) وهذه الدرجة تمثل في بعض الشركات تسعة أشخاص عن اليمين وتسعة عن اليسار، وبقاء المروج (المسوق) في الشركة مرهون بدفع مبلغ شهري للشركة أو شراء كمية محددة من المنتجات في كل شهر، وإلا حرم من ميزة التسويق لمنتجات الشركة، وقد بلغت هذه الرسوم الدورية: ٣٠٠ درهم في بعض الشركات العاملة في دولة الإمارات.

وقد أثبتت الإحصائيات التي نشرتها هذه الشركات أن ما يقارب نسبة ٩٦٪ من العملاء لا ينجحون في الحصول على العمولات الخيالية الموعود بها.

فما هو السبب في تنامي أعداد المنضمين إلى هذه الشركات؟ السبب هو تلك

العمولات الخيالية التي يسيل لها لعب الحالمين بالثروة، لكنهم سرعان ما يفاجئوا بحجم الغرر والتغريب الذي تعرضوا له، فينسحبوا من الشركة لينضم غيرهم من العملاء. وبينت بعد ذلك أن التسويق الهرمي لا يختلف في جوهره عن التسويق الشبكي، وإن ما يذكره البعض من فروق بين النوعين لا يرقى للتأثير في الحكم الشرعي لهذا النوع من التسويق.

وعددت بعد ذلك خصائص هذا النوع من التسويق، ومن أهم هذه الخصائص:

١- أن العمولات تدفع وفق آلية معقدة يصعب فهمها نظرياً على أكثر الناس ويصعب تحقيقها واقعياً.

٢- أن المشاركين في هذا النوع من التسويق يشكلون هرماً لأن طبقة المشاركين الجدد أكثر عدداً من السابقين، إلا أنهم أكثر عرضة للخسارة ممن هم في رأس الهرم. ثم انتقلت بعد ذلك إلى بيان الحكم الشرعي بعدما أفضت في تصوير هذه القضية ليكون الحكم فيها عن بيعة وفهم لواقعها وحقيقتها.

وذكرت أن فقهاءنا المعاصرين لهم في هذه المسألة قولان:

الأول: هو الجواز، وقد قيده كثير منهم بشروط: وهي أن لا يكون في هذه المعاملة غرر ولا ظلم ولا خيانة ولا تدليس بناء على تكييفها على السمسرة، والسمسرة عقد جائز إذا خلت من هذه المحظورات.

والقول الثاني: هو قول الجماهير من فقهاءنا المعاصرين منهم مجمع الفقه الإسلامي السوداني، واللجنة الدائمة للإفتاء في السعودية ودار الإفتاء المصرية ودار الإفتاء الأردنية وجمع من الفقهاء المعاصرين منهم الدكتور نصر فريد واصل المفتي الأسبق للجمهورية والدكتور رفعت العوضي والدكتور علي السالوس والدكتور علي محيي الدين القره داغي، والدكتور حسين شحاتة وغيرهم كثير.

وتنصب أدلة القائلين بالتحريم على لب هذه المعاملة الذي يقوم على المخاطرة والغرر لأنه يشترط عليه دفع مبالغ مستمرة ليتمكن من الاحتفاظ بعضويته في الشركة في مقابل الحصول على العمولات الخيالية (آلافاً مؤلفة من الدولارات) إلا أن الواقع يبين أن النسبة العظمى من العملاء يجنون الخيبة والخسارة.

وقد أكد هذا النظام على أن الأعضاء المستقطبين إنما ينضمون إلى هذه الشركات بسبب إغراء العمولات دون أن يلتفتوا إلى المنتج، فأشبهت هذه الصورة صورة القمار الذي يدفع فيه اللاعبون ليخسر الجميع ويربح احدهم، إلا أن الفرق بين الصورتين هو الفرق بين اللعب والتسويق، لكن حيث إن الغرر والمخاطرة في هذه المعاملة كبير جدا فإنه يبلغ بهذه المعاملة إلى التحريم، لأن النبي ﷺ نهى عن بيع الغرر ولا يوجد بيع بهذا الاسم إلا أن النبي ﷺ أطلق على هذه النوع من البيوع اسم بيع الغرر من باب أن الغرر بات ركنا من أهم أركانها حتى غلب عليها فاستحقت أن يطلق عليها هذا الاصطلاح، وهذا ما وقع في هذه المعاملة حيث أطلق على التسويق الهرمي وإذا بالعملية كلها تدور حول عمولات كبيرة يحلم بها طلاب الثروة ويحسن أرباب هذه الشركات إغراءهم بها، وسرعان ما يجابهون بواقع الخسارة فهو تغرير وتدليس وغرر ومخاطرة.

بالإضافة إلى أنه لا يسوغ لرأس الهرم أن يضع عمولات أفراد طبقتة في جيبه فهم يعملون ويسوقون ويحصد هو العمولات، فبأي حق يأخذ مال أخيه؟ وهل تخوله الاقدمية او الأسبقية في الهرم حصد عمولات أفراد شبكته؟ الجواب لا.

ثم ختمت هذا الباب بفصلين أشرت في الأول منهما إلى الخلاف بين موقف القوانين الغربية التي قضت بحظر التسويق الهرمي الذي يخلو من السلع والمنتجات وبين التسويق

الشبكي الذي يقوم على ترويج سلعة او منتج معين، بينما رأى أكثر الفقهاء المعاصرين تحريم كلا النوعين.

أما الفصل الأخير فأشرت فيه إلى جملة من الإجراءات الإدارية التي اتخذتها الحكومات للتصدي لظاهرة أهرام الوهم والغرر كإيقاف تلك الشركات والتحذير منها وسن القوانين التي تعاقب أصحاب هذه الشركات.

أما الباب الثالث فتعرضت فيه لقضية أخرى من قضايا المخاطرة بالمال وهي المتاجرة بالهامش.

وقد بينت في الفصل الأول من هذا الباب تعريف المتاجرة على الهامش في اللغة والاصطلاح وخلصت من تعريفات المتخصصين إلى تعريف التجارة على الهامش بأنها: المضاربة في سوق الأوراق المالية من خلال قرض يحصل عليه المستثمر بضمان الأوراق المالية المشتراة.

ثم أردفت هذا التعريف ببيان خصائص التجارة على الهامش وبينت فيها أن أبرز خصائصها هو اشتغالها على قدر كبير من المخاطرة ونقلت بهذا الصدد جملة من أقوال المتخصصين والباحثين في العلوم المالية والاقتصادية.

ثم أشرت بعد ذلك إلى الفروق بين التجارة على الهامش وغيرها من المعاملات التي قد تشبه بها خاصة اقتراض الأوراق المالية وهي قرينة التجارة على الهامش إلا انه شبه عكسي.

ثم اقتبست بعد ذلك أحد عقود شركات التمويل على الهامش لأبين التصور الواقعي لهذه المعاملة من خلال إلقاء الضوء على شروط هذا العقد الذي يبرم بين شركة التمويل وبين عملائها ممن يرغبون خوض غمار هذه التجارة.

ومن خلال هذا العقد بينت طبيعة العلاقات التي تربط أطراف هذه المعاملة (البنك

الممول - شركة السمسرة - العميل) وهي القرض والرهن والمضاربة.

ثم انتقلت في الفصل الذي يليه إلى الإشارة إلى الأحكام الفقهية للتجارة على الهامش وذلك من خلال تحليل هذه المعاملة إلى قضاياها الأولية أولاً وهي:

المضاربة - والرهن - والقرض

وبينت الإشكاليات التي تعترى المضاربة في ستة محاور، وهي: انعدام القبض في المضاربة، وصورية العقود المبرمة فيها، واشتغالها على المخاطرة، ثم اشتغالها على الاحتكار، ثم تكلمت على حكم المضاربة على النقدين والمؤشرات.

وانتقلت بعد ذلك إلى الرهن وبينت إشكالياته في عدد من المحاور أيضاً ثم انتقلت إلى القرض وأوجزت فيه العبارة لوضوح حكمه.

ثم أشرت بعد ذلك إلى جملة من الأحكام الفقهية المترتبة على علاقة الرهن: حكم رهن المبيع على ثمنه - حكم انتفاع المرتهن بالرهن - أحكام التصرفات المصاحبة لارتفاع القيمة السوقية للأسهم المرهونة - الأحكام الفقهية المتعلقة بالتصرفات المصاحبة لانخفاض القيمة السوقية للأسهم محل الصفقة ثم أشرت إلى التكييف الفقهي للمتاجرة بالهامش في المبحث التالي وكان التكييف على ضربين:

الضرب الأول: التكييف الإجمالي للعملية

الضرب الثاني: تكييف كل علاقة على حدة، وخلصت من كل ذلك بيان ما ترجح لدى الباحث في هذه القضية.

ثم انتقلت إلى الباب الرابع، وهو دراسة أخرى لقضية من قضايا المخاطرة المعاصرة متمثلة في ألعاب الحظ وجوائز البنوك في ضوء الفقه الإسلامي.

وقد أشرت في هذا الباب إلى قضيتين من قضايا المخاطرة بالمال، وهما: قضية ألعاب الحظ والمخاطرة وقضية جوائز البنوك.

أما ألعاب الحظ فلم يكن همُّ الباحث الإشارة إلى ما تناولته كتابات الفقهاء قديماً وحديثاً من ذلك بقدر ما أردت الإشارة إلى أمثلة يقاس عليها غيرها من الألعاب. وقد أصلت لهذا الباب بالإشارة إلى الحكم الفقهي لبيع الحصاة وما يندرج تحته من الألعاب المنتشرة في مراكز الترفيه والملاهي وغيرها.

ثم أشرت بعد ذلك إلى المسابقات العلمية والثقافية سواء كانت هادفة أم ربحية وبينت حكمها.

ثم انتقلت بعد ذلك إلى الفصل الثاني من هذا الباب، وفيه ناقشت قضية جوائز المصارف وبينت أحكامها في الفقه الإسلامي وقد تطرقت في هذا الفصل إلى قضيتين مهمتين وهما: الجوائز على الحسابات المصرفية بنوعها الجارية والاستثمارية، ثم تطرقت إلى قضية الجوائز على البطاقات، وقد أشرت في ثنايا هذا المبحث إلى أحكام الجوائز التي تمنحها المصارف على بطاقات الائتمان، وبطاقات الصراف الآلي، ثم الجوائز التي تمنح لمستخدمي الخدمات الإلكترونية المصرفية، ثم ختمت هذا الفصل بالإشارة إلى حكم الجوائز التي تمنح على الخدمات التمويلية، وبذلك تمت الأبواب الأربعة لهذه الرسالة، وتلاها الخاتمة وملخص البحث، ونتائجه، ثم التوصيات وأخيراً فهرس المصادر والمراجع.

* * *

* ثانياً - نتائج البحث:

لقد برزت عند مناقشة قضية المخاطرة بالمال وتطبيقاتها المعاصرة أربع تساؤلات، نوقشت في الأبواب الأربعة من هذه الرسالة، وتركز التساؤل الأول حول الجانب التأصيلي لقضية المخاطرة بالمال وما يندرج تحتها من مسائل وقضايا ابتداء بتعريف المخاطرة بالمال والتمييز بينها وبين الغرر والرهان والسبق، وبيان حقيقة العلاقة بين كل

باب من هذه الأبواب، وقد توصلت من خلال دراسة هذه القضايا في الباب الأول إلى عدة نتائج، أهمها:

١ - أن الخطر: هو تردد المآل بين الغرم والغنم، وأن عقود المخاطرة: هي المعاملات التي تقوم على احتمالية الربح أو الخسارة، أما المخاطرة بالمال: فهي المساهمة في المعاملات المالية التي تقوم على احتمالية الغنم أو الغرم سواء كانت تلك المخاطر ناتجة عن اللعب والحظ أم عنصرا طبيعيا تابعا للاستثمار أم دجما بين العمل والحظ والغرم والتغير.

٢ - التأمين هو أداة لعلاج المخاطر أو الأخطار، أما المخاطر المالية فإن علاجها هو عقود التحوط، أما المخاطرة بالمال فهي استثمار المخاطر المالية لتحقيق أرباح كبيرة اعتمادا على الحظ وقراءة الأسواق المالية، وهذا يبين حقيقة العلاقة بين المخاطر والمخاطرة بالمال.

٣ - المخاطرة بالمال نوعان: مباحة، وهي الأخطار أو الأضرار التي قد تصيب أي مشروع استثماري، وهذه تكون خارجة عن إرادة المستثمر كتذبذب الأسعار أو تقلبها أو غرق سفينة أو الجوائح والأضرار العامة كمرض ماشية أو تضرر المزروعات... أما النوع الثاني فهو المخاطرة المحرمة، وهي ناتجة عن فعل مباشر للمستثمر يريد من ورائه تحقيق قفزة مالية في فترة وجيزة، فهي قرينة القمار، وهذه المخاطرة بالمال قد تكون في الأسواق المالية أو غيرها من صور الحظ والقمار.

٤ - الخطر أحد فرعي الغرم والفرع الثاني هو الجهالة، فالغرم: هو الخطر أو الجهالة في العقد، وعقود الخطر هي نوع من المبادلات الصفيرية بمعنى أن ما يكسبه الطرف الأول للعقد هو عين ما يخسره الطرف الثاني، لذا يعد الرهان والسبق من العقود التي تقوم على الخطر كركن أساسي فيهما، فهما أفضل الأمثلة التي يتحقق فيها الخطر، إلا أن الشرع أباح بعض صور السبق لمصلحة راجحة، وبقيت المراهنة على أصل الخطر.

٥ - في قضية المراهنة تبرز ثلاث مصطلحات يجب التمييز بينها:

أ- الرهن: وهو توثقة دين بعين، وهو الذي عبر عنه القرآن بالرهان في قوله تعالى: ﴿فَإِنْ مَّقْبُوضَةٌ﴾ [البقرة: ٢٨٣]، وفي قراءة أخرى: «فَرَهْنٌ مَّقْبُوضَةٌ»، وهذا لا علاقة له بالمراهنة.

ب- الرهان: وهو الذي يطلق في اصطلاح الفقهاء على المسابقة/ الجعل (الجائزة)/ المسابقة على جائزة أو جعل.

ج- المراهنة: وهي أن يتبارى شخصان على شيء يكون أو لا يكون ومن صدق قوله وتحقق تخمينه استحق الجعل، والفرق واضح بين المقامرة والمراهنة أن المقامر يباشر اللعب أو المسابقة بنفسه، أما المراهن فهو مشاهد ولا أثر له في السباق سوى تخمين من يكون الفائز.

وتركز التساؤل الثاني حول قضية التسويق الشبكي وعلاقتها بالمخاطرة، وحقيقة هذا النوع من التسويق؟ هل يندرج في صور السمسرة المشروعة أم لا؟ وما هو تكييفها الشرعي والقانوني؟ وما هي طبيعة العلاقة التي تربط بين أركان هذه المعاملة (شركة التسويق، العميل، المستقطبون)؟

وقد خلص الباحث من دراسة هذه القضايا إلى جملة من النتائج أهمها:

١ - شركات التسويق الهرمي هي شركات تسعى لتجنيد زبائنها لتسويق منتجاتها، وتعتمد في ذلك على إغوائهم بعمولات خيالية تزداد بازدياد عدد من يستقطبونهم، وآلية العمولات تنظم وفق الأقدمية في الهرم بطريقة حسابية معقدة.

٢ - هناك نوعان رئيسان من التسويق، التسويق الهرمي ويخلو من سلع حقيقية وإنما يرتكز على توالي استدراج العملاء فتكون اشتراكاتهم هي ماء الحياة للنظام الهرمي ككل.

وأما النوع الثاني فهو التسويق الشبكي، وتنتج الشركة فيه سلعة حقيقية تعتمد إلى توزيعها من خلال زبائنها، والنوع الأول من الأنظمة الهرمية حظرتة معظم قوانين العالم.

٣- الفروق المزعومة بين نوعي التسويق لا تقوى على تغيير الحكم الشرعي.

٤- أكثر الفقهاء المعاصرين على تحريم نوعي التسويق، وكثير ممن أفتوا بجواز التسويق الشبكي رجعوا عن هذه الفتوى إلى التحريم.

٥- البديل الشرعي للتسويق الشبكي هو عقد السمسرة أو الوكيل بالبيع، وهي عقود شرعية فيها من المرونة ما يلبي متطلبات الشركة والعملاء في ذات الوقت.

أما التساؤل الثالث فقد كان بخصوص قضية البيع على الهامش، ماهيتها وحقيقتها ومدى شرعية الجمع بين عقدين أحدهما عقد قرض، وهل يجوز للسمسار أن يتحكم في الأوراق المالية المرهونة عنده بالبيع بغير إذن مالكيها؟

وفي حالة عدم شرعية هذه المعاملة هل يمكن أن تطرح الهندسة المالية الإسلامية منتجات مالية بديلة لهذه المعاملة؟

ومن خلال الدراسة والبحث توصل الباحث إلى عدد من النتائج، أهمها:

١- التجارة على الهامش: هي المضاربة في سوق الأوراق المالية من خلال قرض يحصل عليه المستثمر بضمان الأوراق المالية المشتراة.

٢- أبرز خصائص التجارة على الهامش هو اشتغالها على قدر كبير من المخاطرة، إلا أن لها مميزات تتعلق بسهولة الإجراءات ويسر المتطلبات التي تسبق الدخول في هذا النوع من الاستثمار.

٣- تشتمل المضاربة على الهامش على عدة عقود هي المضاربة والقرض والرهن، فإن اشتمل القرض على الزيادة الربوية كان التكييف الأقرب هو البيع والسلف الذي

ورد النهي عنه.

٤ - تكتنف هذه المعاملة الكثير من الأحكام الفقهية المتعلقة بالرهن والمضاربة، وتتنوع هذه الأحكام على حسب الشروط المنصوص عليها في العقد، فمن هذه الشروط ما يكون له وجه صحيح، ومنها ما لا يتوافق مع أحكام عقدي المضاربة والرهن. أما بخصوص المستجدات في قضية المسابقات وألعاب الحظ، فتبرز تساؤلات عن مدى شرعية منح البنوك الإسلامية جوائز على ودائع الحسابات بأنواعها الاستثمارية والجرارية خاصة إذا كُيِّف ذلك الحساب على أنه قرض، فهل تعد هذه الجوائز فائدة على قرض؟ وما هو حكم إجراء السحوبات على أرقام البطاقات البنكية في المصارف الإسلامية؟ وما هو حكم جوائز برامج المسابقات في الوسائل الإعلامية المختلفة؟ وما هي صلة هذه الجوائز بالقمار والمخاطرة المحرمة؟ وقد توصل البحث إلى عدد من النتائج بخصوص هذه القضية، أهمها:

١ - المسابقات التي تخلو من العوض مباحة بشروط:

الشرط الأول: أن لا تشتمل على الإضرار، كالملاكمة أو التحريش بين الديكة.

الشرط الثاني: أن لا تقوم على الحظ كالنرد.

الشرط الثالث: أن لا تشتمل على محرم كالرقص والتعري.

٢ - المسابقات التي تقوم على العوض نوعان:

النوع الأول: أن تهدف إلى صيانة حمى الإسلام كالجهد في سبيل والدفاع عن الدين بالحجة والبيان، فهذه يجوز بذل العوض فيها مطلقاً بدون محل، وهو ما ذهب إليه ابن تيمية وابن القيم.

النوع الثاني: المسابقات الأخرى والألعاب الرياضية، فهذه يجوز بذل العوض فيها إذا كان على غير صورة القمار بمعنى أن يكون من طرف ثالث كالحاكم أو جهة

راعية، أو أن يكون من أحد أطراف السباق دون الآخر، وأن لا تستتر المقامرة في رفع سعر الاشتراك بها.

٣ - جوائز البنوك التجارية محرمة مطلقاً؛ لأنها نبتت من منبت ربوي محرم.

٤ - جوائز البنوك الإسلامية تختلف باختلاف نوع المعاملة وتكييفها الشرعي، فالجوائز على الحسابات الجارية محرمة لأنها تدخل في معنى القرض الذي جر نفعاً. أما الجوائز على الحسابات الاستثمارية بأنواعها المختلفة فهي جائزة على اعتبار أن العلاقة بين البنك والعميل هي علاقة مضاربة ويجوز للعامل في المضاربة أن يمنح صاحب رأس المال هدية أو جائزة لأن ذلك يعد من قبيل التبرعات، والتبرعات بابها واسع في الشريعة بخلاف المعاوضات.

٥ - جوائز البطاقات البنكية في المصارف الإسلامية (بطاقة الصراف الآلي - بطاقات الائتمان) جائزة شرعاً.

هذه هي أهم النتائج التي توصلت لها من خلال هذا البحث، ويليهما أهم التوصيات.

* * *

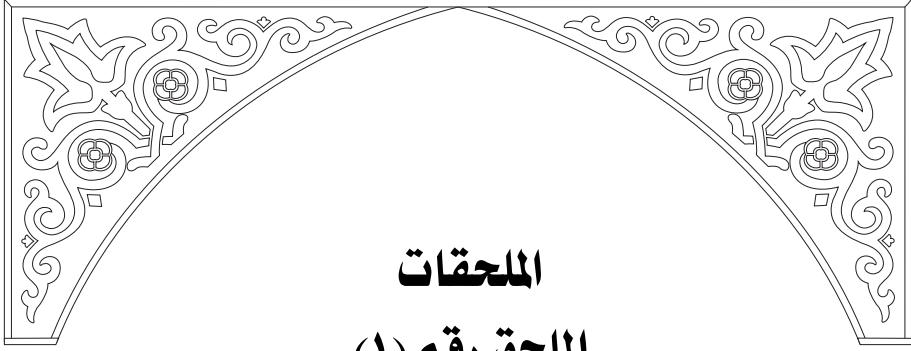
* ثالثاً - التوصيات:

١ - ضرورة اهتمام وسائل الإعلام بكشف حقيقة شركات الوهم الهرمية وتثقيف المجتمع وتوعيته في هذا الإطار.

٢ - دراسة الجهات الإدارية والتنفيذية في الدولة لمشروع قانوني أو ضوابط وشروط إدارية تضبط المسابقات التي تطرح للجمهور وعلى وجه الخصوص ما يعرض منها في وسائل الإعلام.

- ٣- ضرورة تلافي المصارف الإسلامية للشبهات المثارة حول تمويل التجارة على الهامش من خلال ابتكار بدائل أكثر شرعية وانضباطاً.
- ٤- التوسع في دراسة جوائز البنوك واستكتاب الأبحاث حولها، حيث إن المصارف قد توسعت في هذا الباب حتى غدت صور هذه القضية أكثر من أن تحصر.
- ٥- تشكيل لجنة من أهل الخبرة العلمية والعملية لإعداد مسابقات هادفة كبديل للمسابقات التجارية.
- ٦- إعداد كتيب مختصر بالتعاون بين كلية الشريعة والقانون وكلية التجارة/ جامعة الأزهر حول الضوابط الشرعية للمسابقات وجوائزها، والتركيز في ذلك على التمييز بين المشروع وعدم المشروع من المسابقات التلفزيونية.
- هذه هي أهم النتائج والتوصيات التي توصلت إليها من خلال هذا البحث، وبها يتم هذا البحث، فما كان فيه من صواب فمن الله، وما كان من خطأ فمني ومن الشيطان، والله ورسوله منه بريئان.
- وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين وصلى الله على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.





الملحقات الملحق رقم (١)

* الملحق رقم (١) - صور ونماذج عملية على التسويق الهرمي:

الفرع الأول - من صور التسويق الهرمي في الغرب:

١ - نادي الهدايا:

صورة من صور الاحتيال الهرمي لها ألوان متعددة منها منظمة (هدايا تعطى بحرية) حيث تدعي هذه المنظمة أنها جماعة إنسانية من فاعلي الخير الأثرياء الذين يعطون كميات كبيرة من الأموال غير الخاضعة للضريبة باسم الرب، بشرط رعاية ثلاثة أشخاص، فيُعطي المشترك مبلغاً من المال غير الخاضع للضرائب في حساب سري في الخارج، يدُرُّ له فائدة سنوية.

ويظهر لي أن ذلك نوع من غسيل الأموال بطريقة هرمية، حيث تشترط المنظمة على الشخص استقطاب ثلاثة أشخاص، وتطلب منهم بعض المعلومات الشخصية، وتضع مبالغ مالية كبيرة في أرصدة سرية في الخارج بأسماء هؤلاء الأشخاص.

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا هو لماذا لجأت أهramات الوهم إلى الهدايا؟ والجواب؛ لأن المال الذي يدفع إلى هذه الأنظمة يسمى هدية، والهدايا غير خاضعة للضرائب طالما أنها أقل من ١٠٠٠٠٠ دولار، وهذا تحايل على القانون لأن الهدية في نظر القانون لا يتوقع الحصول من ورائها على مقابل، بينما الأمر في واقع هذه الأنظمة الهرمية مختلف^(١)

(١) pyramid schemes , ponzi Schemes , and related frauds , available

. impulse. net/ ~thebob/ Pyramid. html _at http:// members

٢- كرة الثلج (snow ball system) أو تسويق المصفوفة (matrix marketing): وهي أن يستفيد كل مشترك في الشبكة من بعض المزايا بشرط أن يكسب عدداً آخر من المشتركين، فأركان هذه العملية ثلاثة:

١- عرض بضائع للجماهير.

٢- الأمل بالحصول على هذه البضائع مجاناً أو بسعر مخفض.

٣- كسب مشتركين جدد^(١)

ومن الأمثلة العملية على هذا النظام ما شهدته صناعة التأمين في أوروبا الشرقية حيث نشأت شركة مشهورة تهدف إلى تحويل كل المؤمن لهم إلى وكلاء تأمين، والشرط الوحيد للحصول على وكالة هذه الشركة هو شراء وثيقة التأمين لمدة ١٠ - ١٥ سنة، وفي المقابل يحصل الوكيل على نقاط عن كل بيع، وعن استقطاب وكلاء جدد بالإضافة إلى مجموعة من الحوافز كالهدايا والرحلات السياحية إذا زاد مجموع النقاط^(٢)

٣- شركة أم وي (Amway):

وهي واحدة من أكبر منظمات التسويق متعدد الطبقات في العالم، وتصل أرباحها السنوية إلى عدة بلايين من بيع منتجات متنوعة كالصابون وأجهزة تحلية الماء ومساحيق التجميل ومنتجات منزلية...، وكل موزع يحصل على المنتجات من الشخص الذي استقطبه بسعر الجملة، ويأخذ المؤسسون للهرم البضائع من الشركة مباشرة، وتكون الأرباح من فروق الأسعار بين سعر الجملة وسعر التجزئة بالإضافة إلى فوائد شهرية

(١) Auley ,Frank Steinmetz, paris: Droit de la - Jean Calais

، ١١٧ B: ٢٠٠٠, édition Dalloz, ١١٩-Consummation.

(٢) - Illegal pyramid selling schemes , available at: [http:// www. crimes](http://www.crimes)

Crimes/ Delivered/ pyramid. htm /-of

تستند على المبلغ الكلي لمنتجات Amway الذي اشتراه العميل^(١)

الفرع الثاني - من صور التسويق الهرمي في البلدان العربية:

ظهرت في هذا المجال عدة شركات عالمية منها شركة بز ناس (biznas)، وشركة سكاي بز (sky biz)، وشركة هبة الجزيرة، وشركة دي اكس إن (DXN)... الخ، وفيما يلي سألقي الضوء على آلية احتساب العمولات في هذه الشركات:

١ - شركة بز ناس (Biznas. com)^(٢):

ويتلخص نظامها في أن يشتري الشخص منتجات الشركة، وهي عبارة عن برامج وموقع وبريد الكتروني بمبلغ ٩٩ / دولار، وبذلك يصير له الحق في تسويق منتجات هذه الشركة للآخرين مقابل الحصول على عمولات محددة، فإذا أقنع شخصين آخرين بشراء هذه المنتجات استحق الحصول على عمولات محددة وفق النظام المتبع لآلية حساب العمولات في الشركة^(٣)

٢ - شركة هبة الجزيرة:

وفيها يشتري العميل قرصاً ممغنطاً بخمسمائة ريال، ثم بعد فترة يمنح حافظاً قدره ٧٠٠ ريال عن كل قرص اشتراه بحسب «قوة السوق»، ثم بعد فترة أيضاً يمنح المتسوق مبلغ ١٥٠٠٠ ريال، وذلك هبة من الشركة، ومنح هذه الهبة مرتبط بقوة السوق

(١) Amway ,Quixtatr ,Team of Destiny ,Team ,available at: <http://skepdic.com/amway.html>

(٢) انظر جدول العمولات في هذه الشركة في ص: ١٠، من هذا البحث، وللاستزادة: راجع موقعها على شبكة الانترنت: Biznas.com.

(٣) لم أجد موقعها على شبكة الانترنت، ويبدو أنها أغلقت، إلا أن تفاصيل الفتوى الخاصة بها يمكن الاطلاع عليها في موقع الإسلام اليوم على شبكة: <http://www.islamtoday.net/fatawa/quesshow>

أيضاً (مستوى الإقبال على شراء منتج الشركة) فكلما ارتفع الإقبال وازداد عدد المتسوقين، كلما كانت فرصة الحصول على الهبة أكبر، ويتم توزيع هذه الهبة على العملاء بالترتيب فيعطى الذي اشترى المنتج أولاً ثم الذي يليه (تسلسل العملاء)^(١)

٣- برايم بانك (prime bank):

يتبع هذا البنك مبدأ التسويق الهرمي، ولكن ليس هناك سلعة تباع، بل يقوم المشترك بوضع وديعة في هذا البنك مقدارها ٥٠ / دولاراً بدون فوائد، ولمدة أقلها ٦ شهور، ومن ثم بإمكانك جلب عملاء آخرين لهذا البنك، ويمنحك البنك مكافأة قدرها ٥ دولارات عن كل شخص تقنعه بالانضمام إليه^(٢)

٤ - رسائل السلسلة الهرمية:

في هذه العملية تُرسل لك وللآلاف غيرك رسالة تتضمن قائمة بعشرة أسماء، وتعرض عليك هذه الرسالة فرصة الحصول على فوائد غير مرتقبة، عن طريق إرسال دولار واحد إلى كل شخص ممن وردت أسماؤهم في القائمة (فرضا س ١: س ١٠)، وبتنفيذ الشخص هذا الطلب يمنح عضوية هذه الشركة، وتتضمن هذه الرسالة الآلية التي تنتهجها هذه العملية، وهي أن يقوم العضو الجديد بحذف س ١ من القائمة، وتحريك الآخرين إلى الأعلى، ويضع اسمه في مكان س ١٠، وبعدها يرسل قائمته إلى أي عدد يريد مع نسخة من الرسالة التي تتضمن التعليمات.

(١) للاستزادة، انظر مقالة الدكتور سامي السويلم http://www.islamtoday.net/artshow/boooth_86.htm، ٤٤٧٣، وفتوى اللجنة الدائمة في موقع الإسلام اليوم: <http://www.islam.com/ar/ref/42579>

(٢) انظر الكلام حول حكم التعامل مع هذا البنك في موقع الإسلام اليوم على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت): <http://www.islamtoday.net/fatawa/quesshow> - ٦٠ -

وتؤكد هذه الرسالة كما هو الحال في مثيلاتها بأن هذا هو السبيل الأمثل لتكوين الثروات الطائلة، وبأن بعض المشاركين في أعلى القائمة قد اشتروا بيوتاً جديدة، وآخرين اشتروا سيارات جديدة بعد شهرين من انضمامهم إلى هذه السلسلة، وما عليك سوى أن تجلب عشرة أشخاص إلى القائمة، بعد ذلك ستنهال عليك الدولارات من القوائم التي تليك، وستكون الفوائد التي ستحصل عليها كالتالي:

١ - ستحصل على ١٠٠ دولار من الطبقة الثانية (كل واحد من العشرة في الطبقة الأولى استقطب عشرة).

٢ - ستحصل على ١٠٠٠ دولار من الطبقة الثالثة.

٣ - وبعد تكون الطبقة الخامسة ستحصل على ١٠٠ ألف دولار، وفي الطبقة الثامنة تحصل على ١٠٠ / مليون دولار، ومن الطبقة العاشرة تحصل على ١٠ مليار دولار...^(١)

٥ - شركة كويست نت (Quest. net)^(٢): تعتمد هذه الشركة النظام الثنائي (Binary)، بحيث يستقطب المشترك شخصين، ويسجل أحدهم على يمينه والآخر على يساره، وكلما زاد عدد الأشخاص في أسفل شبكة المشترك زادت العمولة كالتالي: ٣ عن اليمين + ٣ عن اليسار = \$٢٥٠، ولا يشترط أن يكون جميع من في الشبكة من إحصار المشترك نفسه، بل يمكن أن يكون قد تم إحصارهم عن طريق من هم أسفل منه فلو أن كل شخص ينضم إلى الشركة يأتي بشخصين فقط، فستبلغ العمولة التي يستطيع أن يحصل عليها رأس الهرم خلال شهر: \$٥٧٥٠.

(١) Bill E. Branscum , Pyramid schemes, available at: [http:// www.](http://www.)

<http://fraudsandscams.com> /htmpyramid. -

(٢) انظر موقع شركة كويست (ممتدى شركة كويست) على شبكة الانترنت: [http:// quest.](http://quest.)

darkbb.com

٦ - شركة دي اكس إن (DXN):

معادلة التسويق في هذه الشركة:

٣٠٠ درهم = عضوية في الشركة + ٩ منتجات + كتالوجات + ١٠٠ نقطة.

ويجب عليك أن تشتري شهرياً ما يعادل ١٠٠ / نقطة لتحصل على العضوية،

وتتمكن من الحصول على المكافآت التسويقية، وهي كالآتي:

١ - خصم فوري يتراوح بين ١٥ إلى ٢٥٪ لأي منتج تشتريه من الشركة.

٢ - عمولة شهرية لجميع مشترياتك الشخصية تتراوح بين ٦ إلى ٣٧٪ بحسب

المستوى الذي وصلت إليه في الشركة، ولن تحصل على هذه العمولة أو العمولات الأخرى

التي سنذكرها في النقاط التالية ما لم تصل مشترياتك الشخصية في ذلك الشهر إلى

١٠٠ نقطة.

٣ - عمولة شهرية لجميع مشتريات مجموعتك الخاصة (أي الأعضاء الذين

قمت بتعريفهم بالشركة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وتُحسب مقدار العمولة التي

ستحصل عليها في الشهر الواحد بمشتريات كل عضو مضمرة في فارق نسبة العمولة

التي تحصل عليها، ويحصل عليها ذلك العضو، وهذه العمولة قد تكون الرافد الأكبر

للدخل الشهري، حيث إنه قد يصل عدد أعضاء مجموعتك إلى عشرات الآلاف، وبالتالي

ستحصل على نسبة معينة من مشتريات كل واحد من هؤلاء.

٤ - علاوة التطوير، وتمنح حصرياً للأشخاص الذين وصلوا إلى رتبة عميل

نجم مؤهل وفي مجموعاتهم نجوم، ويمكن أن تصل هذه العلاوة إلى ١٥٪ من قيمة

مشتريات مجموعتك.

٥ - نسبة ٢٪ من أرباح الشركة توزع شهرياً لمن هم برتبة نجم ماسي أو أعلى.

٦ - هاتف نقال بقيمة ٨٥٠ درهم تقريباً يمنح لك مرة واحدة عندما تصل إلى رتبة النجم الياقوتي، ويكمل كل عميل نجم لديك ما يعادل أو يزيد عن ٦٠٠٠ نقطة.

٧ - تذكرة سفر مجانية بقيمة ٥٨٠٠ درهم تقريباً تمنح لك مرة واحدة إذا وصل خمسة من أعضاء مجموعتك إلى رتبة النجم الياقوتي.

٨ - علاوة القيادة وتبدأ في استلامها عندما تصل إلى رتبة نجم ماسي مؤهل، وتتراوح بين ٥ - ١٥٪ شهرياً من المشتريات الشهرية لكل عضو من أعضاء مجموعتك ممن هم في رتبة النجم الماسي^(١)

* * *

(١) للاستزادة حول آلية حساب العمولات، راجع كتيب: الخطة التسويقية الخاصة بشركة دي اكس إن (D X N)، وهو من منشورات الشركة ذاتها



الملحق رقم ٢

* الملحق ٢ - تخريج حديث مراهنه أبي بكر للمشركين:

أشهر ما استدل به أصحاب هذا القول هو قصة مراهنه أبي بكر ﷺ لكفار مكة عند نزول سورة الروم^(١)، لذا كان من الضروري الإشارة إلى تخريج هذا الحديث

(١) أخرجه الإمام أحمد رحمه الله في مسنده (انظر: الفتح الرباني بترتيب مسند احمد، البنا، ج: ١٨، ص: ٢٢٩، كتاب فضائل القرآن وتفسيره وأسباب نزوله) من حديث سعيد بن جبير عن ابن عباس: قَالَ غَلَبَتْ وَعَلَبَتْ، قَالَ كَانَ الْمُشْرِكُونَ يُحِبُّونَ أَنْ تَطَهَّرَ فَارِسٌ عَلَى الرُّومِ لِأَنَّهُمْ أَهْلُ أَوْثَانٍ وَكَانَ الْمُسْلِمُونَ يُحِبُّونَ أَنْ تَطَهَّرَ الرُّومُ عَلَى فَارِسٍ لِأَنَّهُمْ أَهْلُ كِتَابٍ فَذَكَرَهُ لِأَبِي بَكْرٍ فَذَكَرَهُ أَبُو بَكْرٍ لِرَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: أَمَا إِنَّهُمْ سَيَعْلَبُونَ، قَالَ فَذَكَرَهُ أَبُو بَكْرٍ لَهُمْ، فَقَالُوا: اجْعَلْ بَيْنَنَا وَبَيْنَكَ أَجَلًا فَإِنْ ظَهَرْنَا كَانَ لَنَا كَذَا وَكَذَا وَإِنْ ظَهَرْتُمْ كَانَ لَكُمْ كَذَا وَكَذَا فَجَعَلَ أَجَلًا خَمْسَ سِنِينَ فَلَمْ يَطَهَّرُوا فَذَكَرَ ذَلِكَ أَبُو بَكْرٍ لِلنَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ: أَلَا جَعَلْتَهَا إِلَى دُونَ قَالَ أَرَأَاهُ قَالَ الْعَشْرُ قَالَ سَعِيدُ بْنُ جُبَيْرٍ الْبِضْعُ مَا دُونَ الْعَشْرِ ثُمَّ ظَهَرَتْ الرُّومُ بَعْدَ قَالَ فَذَلِكَ قَوْلُهُ: ﴿الْمَ ١٠ غَلَبَتْ الرُّومُ﴾ إِلَى قَوْلِهِ: ﴿وَيَوْمَئِذٍ يَقْرَأُ الْمُؤْمِنُونَ﴾، ورواه الترمذي في «سننه» برقم: ٣١٩١، من حديث نيار بن مكرم بزيادة وذلك قبل تحريم الرهان)، باب ومن سورة الروم من كتاب التفسير ص: ٧٢٠) وقال: (هذا حديث حسن غريب)، والنسائي في «السنن الكبرى» ج: ٦، ص: ٤٢٦، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١١ - ١٩٩١م)، وفي إتحاف الخيرة المهرة للبوصيري بزيادة: فاخذ الخطر وجاء به إلى النبي فقال له رسول الله هذا للنجائب وعزاه لأبي يعلى الموصلي (إتحاف الخيرة/ البوصيري، ج: ٨، ١٣٥ تحقيق عادل سعد، السيد إسماعيل، مكتبة الرشد، الرياض، الطبعة الأولى)، وهو عند ابن حجر في المطالب العالية بزوائد المسانيد الثمانية، ج: ١٥، ص: ١٠٤، وفي مجمع الزوائد مختصرا وقال فيه الهيثمي: رواه الطبراني في الأوسط وفيه عبدالله بن عبد العزيز الليثي، قال سعيد بن منصور =

وتوثيقه. لا

* * *

= كان مالك يرضاه، كان ثقة، قلت (المهشمي): وقد ضعفه الجمهور، وعن نيار بن مكرم قال: قال: رسول الله البضع ما بين الثلاث إلى السبع قلت له حديث عند الترمذي غير هذا رواه الطبراني في الأوسط وفيه إبراهيم بن عبد الله بن خالد المصيبي وهو متروك (ص: ٨٩، ج: ٧، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد المهشمي، دار الكتاب العربي، بيروت لبنان)، وهو بتمامه في المستدرک للحاكم وقال فيه هذا حديث صحيح على شرط الشيخين ولم يخرجاه (المستدرک وبذيله التلخيص للذهبي، ج: ٢، ص: ٤١٠، دار المعرفة، بيروت، لبنان)، والطبراني في « المعجم الكبير » ج: ١٢، ص: ٢٩، تحقيق حمدي عبد المجيد السلفي، بدون معلومات طبع، ورويت قصة الرهان من حديث ابن مسعود، وابن عباس، والبراء، ونيار بن مكرم. إلا أن ألفاظ الحديث ورواياته تبين أن هذا العمل من أبي بكر رضي الله عنه حصل قبل تحريم الرهان، كما جاء في حديث نيار بن مكرم الأسلمي وفيه (وذلك قبل تحريم الرهان) وفي لفظ: (وذلك قبل أن ينزل في الرهان ما نزل...)، و وقع في مرسل قتادة قوله (وذلك قبل أن ينهى عن القمار في الأجل). وجاءت روايات أخرى تدل على أن التحريم سبق هذه القصة، كما في حديث البراء رضي الله عنه، وقال في آخره: (هذا السحت، تصدق به، تفسير ابن كثير، ج: ٣، ص: ٤٣٠، مؤسسة المختار للنشر والتوزيع - القاهرة)، وفي لفظ: (هذا للنجائب)، ومن عجيب ما وقفت عليه أن بعض الباحثين فسر النجائب بأنها جمع نجبية تأنيث نجيب، والنجيب من الرجال هو الكريم الحسيب، وعليه فتفسير الحديث أي هذا فعل الرجال الكرام ذوي الحسب (انظر: تخريج حديث مراهنه أبي بكر للمشركين، المطالب العالية بزوائد المسانيد الثانية بن حجر العسقلاني، تحقيق محمد بن طاهر الشهري، دار الغيث للنشر والتوزيع حديث رقم ٣٦٨٠، ج: ١٥، ص: ١٠٥، الطبعة الثانية ١٤٣٠ - ٢٠١٠، بتنسيق سعد الشثري، قلت: والنجائب في قول النبي ﷺ لأبي بكر لما جاءه بالرهان الذي ربحه من المشركين أطعمه النجائب هنا ليست الرجل النجيب، وإنما هي الإبل النجبية أي السريعة الخفيفة المختارة التي تطعم طعاما خاصا تستخدم في سبق ونحوه (لسان العرب، مادة نجب، ج: ١٤، ص: ٤١)، وهو كناية عن عدم حل هذا الجعل لورود النهي عن ذلك في آخر الأمر، بدليل بعض الروايات التي سقناها أن رهان أبي بكر كان قبل التحريم، وبعض الروايات التي فيها هذا السحت تصدق به».

الملحق رقم ٣

* الملحق (٣) - فتاوى فقهية واقتصادية في صور متنوعة من التسويق الهرمي:

١ - فتوى دار الإفتاء الأردنية (ساحة المفتي العام السابق الدكتور نوح علي

سلمان):

السؤال:

جاءنا مندوب شركة تسمى (كويست) في (هونج كونج)، وعرض علينا التعامل معها عن طريق التسويق الشبكي، ويعتمد التسويق الشبكي على بيع المنتج من المصنع إلى المستهلك مباشرة، موفراً بذلك مصروفات كثيرة للوسطاء، حيث تعتمد على مشاركة المستهلك لها في التسويق عن طريق ترويج المنتج لآخرين، وعليه يأخذ المستهلك من شركة التسويق عمولة مالية عن كل عدد تحدده الشركة بنظام معين. مثال: اشترى (زيد) من الشركة ساعة قيمتها (٥٠٠) دولار، وهذه القيمة أعلى بكثير من قيمتها السوقية، فبمجرد شراء الساعة بالإضافة إلى دفع قيمة (١٠) دولار مصاريف تسجيل بالشركة أصبح زيد عضواً فعالاً بالشركة، وهذا شرط أساسي للشركة، وعليه أن يروج لمنتجات الشركة شفاهة، ويقوم بإقناع شخصين بالانضمام للبرنامج، ويجب أن يشتري كلٌّ منهما من منتجات الشركة، ويكون لهما الحق في جذب مسوقين آخرين مقابل عمولات كذلك... ثم يقوم كلٌّ منهما بإقناع شخصين آخرين بالانضمام، وهكذا... ويجب على كل عضو شراء السلعة حتى يصبح فعالاً إضافة لرسوم التسجيل. وهكذا ستكون من هذه الآلية شجرة من الأتباع الذين انضموا للبرنامج على شكل هرمي، وتشرط الشركة أن

(زيدًا) لا يحصل على عمولات إلا إذا توازن الجانب الأيمن مع الجانب الأيسر (أي ثلاثة أشخاص على اليمين، وثلاثة على اليسار) وهكذا.

الجواب:

الحمد لله، والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله... أسلوب التسويق الهرمي وأخذ العمولات عليه ليس من باب السمسرة الشرعية، بل هو من باب الميسر والمقامرة المحرمة؛ لأن المشتركين عادة لا يشتركون إلا بغرض تحصيل المكافآت على إحضار زبائن آخرين، فإذا جلب المشترك عددًا من الزبائن، وحقق شروط الشركة: أخذ عمولته التي قد تزيد أو قد تنقص عن المبلغ الذي دفعه ابتداءً، وإذا فشل خسر المبلغ كله، وهذا الاحتمال يُدخلُ المعاملة في أبواب الغرر والميسر. وأما إدخال (الساعة) أو أي بضاعة أخرى فلا يقلب المعاملة إلى الحِلِّ؛ لأن الغرض منها هو التوصل إلى المال، وليست مقصودة لذاتها، بدليل أن ثمنها المعروض في الشركة أعلى من قيمتها الحقيقية في السوق، وبدليل أن المساهم في هذه الشركة إنما يطمع في المبالغ المتحصلة من عمولات الزبائن التي قد تفوق قيمة تلك البضاعة. وحتى لو قصد أحد الأفراد تحصيل البضاعة المباعة لذاتها، فإن الوضع العام للشركة لا يقوم على أساس المتاجرة بها، بل على أساس تجميع أكبر قدر من المشتركين، وإطعام الطبقة العليا من الشبكة الهرمية بالمكافآت، على حساب الطبقة الدنيا التي هي الأكثرية من الناس الذين لا يحصلون على شيء، وهذا يعنى وجود قلة غانمة من الناس على حساب أكثرية غارمة. وكفى بهذا فسادًا وإفسادًا. وقد سبق لكثير من اللجان الشرعية والباحثين المتخصصين دراسة هذا النوع من المعاملات الحادثة، وبيان وجود الكثير من المخاطر والمحاذير الشرعية. والله تعالى أعلم^(١)

(١) الفتوى منشورة على موقع دار الإفتاء الأردنية على شبكة الانترنت على الرابط التالي:

٢ - فتوى اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية:

ما حكم شركات التسويق الشبكي كشركة هبة الجزيرة وبنزاس، والتي يتلخص عملها في إقناع الشخص بشراء سلعة أو منتج على أن يقوم بإقناع الآخرين ليقنع هؤلاء آخرين بالشراء أيضاً وهكذا، وكل مشترك يقنع من بعده بالاشتراك مقابل العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها إذا نجح في ضم مشتركين جدد يلونه في قائمة الأعضاء وهذا ما يسمى بالتسويق الهرمي أو الشبكي؟

أجابت اللجنة على السؤال السابق بالتالي:

أن هذا النوع من المعاملات محرم، وذلك أن مقصود المعاملة هو العمولات وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بضع مئات، وكل عاقل إذا عرض عليه الأمران فسيختار العمولات، ولهذا كان اعتماد هذه الشركات في التسويق والدعاية لمنتجاتها هو إبراز حجم العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها المشترك، وإغراؤه بالربح الفاحش مقابل مبلغ يسير هو ثمن المنتج، فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركات مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح، ولما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرمة شرعاً لأمر:

أولاً:

أنها تضمنت الربا بنوعيه، ربا الفضل وربا النسيئة، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم بالنص والإجماع، والمنتج الذي تبيعه الشركة على العميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشارك، فلا تأثير له في الحكم.

ثانياً:

أنها من الغرر المحرم شرعاً، لأن المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد

المطلوب من المشتركين أم لا؟ والتسويق الشبكي أو الهرمي مهما استمر فإنه لا بد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم هل سيكون في الطبقات العليا منه فيكون رابحاً، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ والواقع أن معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة في أعلاه، فالغالب إذن هو الخسارة، وهذه هي حقيقة الغرر، وهي التردد بين أمرين أغلبهما أخوفهما، وقد نهى النبي ﷺ عن الغرر، كما رواه مسلم في صحيحه.

ثالثاً:

ما اشتملت عليه هذه المعاملة من أكل الشركات لأموال الناس بالباطل، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة ومن ترغب إعطائه من المشتركين بقصد خدع الآخرين، وهذا الذي جاء النص بتحريمه في قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [النساء: ٢٩].

رابعاً:

ما في هذه المعاملة من الغش والتدليس والتلبيس على الناس، من جهة إظهار المنتج وكأنه هو المقصود من المعاملة والحال خلاف ذلك، ومن جهة إغرائهم بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا من الغش المحرم شرعاً، وقد قال عليه الصلاة والسلام: (من غش فليس مني) رواه مسلم في صحيحه وقال أيضاً: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما) متفق عليه.

وأما القول بأن هذا التعامل من السمسرة، فهذا غير صحيح، إذ السمسرة عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج، كما أن السمسرة مقصودها تسويق السلعة حقيقة،

بخلاف التسويق الشبكي فإن المقصود الحقيقي منه هو تسويق العملات وليس المنتج، ولهذا فإن المشترك يَسُوِّق لمن يُسَوِّق لمن يُسَوِّق، هكذا بخلاف السمسة التي يُسَوِّق فيها السمسار لمن يريد السلعة حقيقة، فالفرق بين الأمرين ظاهر.

وأما القول بأن العملات من باب الهبة فليس بصحيح، ولو سُلِّمَ فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة رضي الله عنهما: (إنك في أرض، الربا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قَتَّ فإنه ربا) رواه البخاري في الصحيح.

والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله، ولذلك قال عليه الصلاة والسلام في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي إلي، فقال عليه الصلاة والسلام: (أفلا جلست في بيت أبيك وأمك فتتنظر أيهدى إليك أم لا؟) متفق عليه.

وهذه العملات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت من الأسماء، سواء هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً. ومما هو جدير بالذكر أن هناك شركات ظهرت في السوق سلكت في تعاملها مسلك التسويق الشبكي أو الهرمي مثل شركة (سمارتس واي) وشركة (جولد كويست) وشركة (سفن دايموند) وحكمها لا يختلف عن الشركات السابق ذكرها، وإن اختلفت عن بعضها فيما تعرضه من منتجات.

وبالله التوفيق وصلى الله على نبينا محمد وآله وصحبه^(١)

(١) فتوى للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم (٢٢٩٣٥) وتاريخ ١٤ / ٣ / ١٤٢٥ هـ،

منشورة على موقع الإسلام سؤال وجواب بإشراف محمد صالح المنجد: [http:// www.islamqa.com/ar/ref/ ٤٢٥٧٩](http://www.islamqa.com/ar/ref/42579)

٣ - فتوى بعنوان: التسويق الشبكي بين الحل والحرمة (المجموعة من المفتين)^(١)
في موقع إسلام أون لاين، بتاريخ ١٥ / ٥ / ٢٠٠٤:

السؤال:

نرجو بيان الحكم الشرعي عن حكم التعامل مع شركة بزناس وغيرها من الشركات التي تتبع نفس الأسلوب وهو ما يعرف بالتسويق الشبكي أو الهرمي فهل يجوز الاشتراك في هذه المعاملة أم لا وبخاصة أن القائمين على هذه الشركات يروجون لشرعية معاملاتهم ببعض الفتاوى التي صدرت عن بعض العلماء ونشرت عبر موقعكم والتي تفيد أن هذا النوع من المعاملة جائز شرعا فنرجو أن تبيينوا لنا القول الفصل في هذا الأمر؟ والله تعالى نسأل أن يجعل الحق في قلوب مشايخنا وعلماؤنا وأن يجريه على أقلامهم.

الجواب:

بسم الله، والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد:

فلا يجوز التعامل مع هذه الشركات من خلال ما يعرف بالتسويق الشبكي أو الهرمي، لاشتغالها على المقامرة والغرر وأكل أموال الناس بالباطل، أما ما صدر من فتاوى عن بعض العلماء من جواز هذه المعاملة فقد كان هناك نوع من التلبيس في طرح الأسئلة ولم تكن هناك صراحة ووضوح في بيان النشاط الحقيقي لهذه الشركات، ولم يكن أمر هذه الشركات قد اتضح بعد، أما بعد الدراسة المستفيضة فتبين أن هذا النوع من المعاملة حرام قطعاً.

(١) المفتون هم: الأستاذ الدكتور حسين شحاتة - أستاذ الاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، الأستاذ الدكتور علي محي الدين القره داغي - أستاذ ورئيس قسم الفقه والأصول بكلية الشريعة جامعة قطر - الدكتور سامي السويلم - عضو الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية.

يقول فضيلة الأستاذ الدكتور حسين شحاتة - أستاذ الاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر:-

طريقة التعامل عن طريق التسويق الهرمي أو الشبكي الذي تتعامل به شركة بناس ومثيلاتها من الشركات هذه المعاملة غير جائزة شرعا لأن هذا النشاط فيه غرر وجهالة ويدخل في نطاق الميسر، فالناس سوف تشغل نفسها بالترويج للمنتج طمعا في الحصول على المكسب الكبير جدا، ولا يههم السلعة على الإطلاق، ولذلك فنحذر من التعامل مع هذه الشركات ويقول فضيلة الأستاذ الدكتور علي محي الدين القره داغي أستاذ ورئيس قسم الفقه والأصول بكلية الشريعة جامعة قطر:-

لقد عرض علي هذا الموضوع أكثر من مرة، ووجدت أن هذه المعاملة لا تتفق مع نصوص الشريعة الإسلامية، ولا مع مقاصدها، وذلك لما يأتي: هذه المعاملة، لا تتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية، في أن تنج التجارة والاستثمارات نحو التنمية الاقتصادية أو الاجتماعية، بل إن هذه المعاملة تؤدي إلى أن يستفيد مجموعة من السماسرة النشطاء من التسويق، فيكونوا ثروة طائلة من أموال المشترين، وقد سمعت أن بعضهم يأخذ في كل شهر أكثر من ٢٠٠ ألف درهم شهريا وهو جالس في بيته.

* هذا التعامل نوع من أكل أموال الناس بالباطل، لا يتفق مع مقاصد الشريعة الإسلامية الغراء، فالناس تقدم على هذه المعاملة من أجل الكسب السريع والثراء الفاحش الذي يعود من جراء تسويق هذه السلعة، وليس شراء السلعة هو المقصود.

* لا يمكن تكييف هذه المسألة على أساس الجعالة؛ لأن شروط الجعالة، غير متوفرة في هذا التعامل، وكذلك الوكالة بالأجر لأن أصل التعامل كما بينا مخالف للشريعة الإسلامية.

وفي دراسة أعدها فضيلة الدكتور سامي السويلم - عضو الهيئة الشرعية لشركة

الراجحي المصرفية - جاء فيها ما يلي: هذا النمط من التسويق ما هو إلا صورة من صور الاحتيال والتغريب بالناس. سنبين فيما يلي كيفية عمل هذه الشبكات، ثم نبين مكنم الخلل فيها.

أولاً: آلية العمل التي تقوم عليها هذه الشركات. الفكرة الجوهرية للتسويق الهرمي بسيطة. وتتلخص في أن يشتري الشخص منتجات الشركة مقابل الفرصة في أن يقنع آخرين بمثل ما قام به (أن يشتروا هم أيضاً منتجات الشركة)، ويأخذ هو مكافأة أو عمولة مقابل ذلك. ثم كل واحد من هؤلاء الذين انضموا للبرنامج سيقنع آخرين ليشتروا أيضاً، ويحصل الأول على عمولة إضافية، وهكذا. فأنت تدفع لزيد على أن تأخذ من عمرو وعبيد.

وتشترط الشركة ألا يقل مجموع الأفراد الذين يتم استقطابهم من خلال زيد ومن يليه في الهرم عن ٩ أشخاص من أجل الحصول على العمولة ومكنم الخلل في هذا النظام هو أنه غير قابل للاستمرار، فلا بد له من نهاية يصطدم بها ويتوقف عندها. وإذا توقف كانت الطبقات الأخيرة من الأعضاء هي الخاسرة، والطبقات العليا هي الرباحة. والطبقات الأخيرة تفوق في العدد أضعاف الطبقات العليا، وهذا يعني أن الأكثرية تحسر لكي تربح الأقلية. ولذلك فإن هذه البرامج في حقيقتها تدليس وتغريب ويبيع للوهم للجمهور لمصلحة القلة أصحاب الشركة.

ومن الناحية العملية سيتوقف الهرم قبل استنفاد الأعداد المطلوبة بكثير، إذ لا يمكن للسوق أن تستوعب هذا العدد الهائل من المبيعات. ومن المعروف في علم التسويق أن لكل منتج درجة معينة من المبيعات تبلغ السوق بعدها درجة التشبع (saturation)، فيتعذر بعدها تحقيق أي مبيعات إضافية، ومن ثم يتعذر نمو الهرم بعدها.

فالبرنامج الهرمي وهم أكثر منه حقيقة، والأغلبية الساحقة من المشاركين في هذا البرنامج يخسرون لمصلحة القلة القليلة. ولهذا صدرت دراسات وكتابات كثيرة تحذر من هذه البرامج.

التقويم الشرعي:

الإسلام هو دين الفطرة، والشريعة الإسلامية قائمة على العدل ومنع الظلم، فإذا أدرك العقلاء ما في هذه المعاملة من الغش والاستيلاء على أموال الآخرين بغير حق ودعوا من ثم إلى منعها، فالإسلام أولى بذلك.

ويمكن تعليل القول بحرمة الاشتراك في هذا النوع من البرامج بالأسباب التالية:

أولاً: أنه أكل للمال بالباطل:

فهذا النوع من البرامج لا يمكن أن ينمو إلا في وجود من يخسر لمصلحة من يربح، سواء توقف النمو أم لم يتوقف. فالخسارة وصف لازم للمستويات الأخيرة في جميع الأحوال، وبدونها لا يمكن تحقيق العمولات الخيالية للمستويات العليا. والخاسرون هم الأغلبية الساحقة كما سبق، والرابحون هم القلة. أي أن القلة كسبوا مال الأكثرية بدون حق، وهذا أكل المال بالباطل الذي نزل القرآن بتحريمه. ويسمى هذا النمط عند الاقتصاديين: تعامل صفري (sum game - zero)، حيث ما يربحه البعض هو ما يخسره البقية.

ثانياً: ابتناؤه على الغرر المحرم شرعاً:

أصل الغرر المحرم: هو بذل المال مقابل عوض يغلب على الظن عدم وجوده أو تحققه على النحو المرغوب. ولذلك قال الفقهاء: الغرر هو التردد بين أمرين، أغلبهما أخوفهما.

وإذا علمنا أن الهرم لا بد أن يتوقف مهما كان الحال، فهذا يعني أن الدخول في

هذا البرنامج في حقيقته مقامرة: كل يقامر على أنه سيربح قبل انهيار الهرم. ولو علم الشخص أنه سيكون من المستويات الدنيا حين انهيار الهرم لم يكن ليقبل بالدخول في البرنامج ولا بربع الثمن المطلوب، ولو علم أنه سيكون من المستويات العليا لرغب في الدخول ولو بأضعاف الثمن. وهذا حقيقة الغرر المحرم، إذ يقبل الشخص بالدخول على أمل الإثراء حتى لو كان احتمال تحقق هذا الأمل ضعيفاً جداً من حيث الواقع. فالثراء هو الذي يغري المرء لكي يدفع ثمن الانضمام للبرنامج، فهو يغره بالأحلام والأمانى والوهم، بينما حقيقة الأمر أن احتمال خسارته أضعاف أضعاف احتمال كسبه. أما الشبهة التي يتعذر بها المدافعون عن هذه البرامج، وهي وجود منتج حقيقي ينتفع به المشتري ومن ثم لا يعد خاسراً إذا توقف الهرم، فهي شبهة أول من ينقضها المسوّقون والعاملون في هذه البرامج أنفسهم.

وذلك أنهم حين تسويق هذه المنتجات نجدهم يعتمدون على إبراز العمولات التي يمكن تحقيقها من خلال الانضمام للبرنامج، بحيث يكون ذكر هذه العمولات الخيالية كافياً لإقناع الشخص بالشراء. فلو لم يكن الهدف هو التسويق لما لجأ الأعضاء إلى إغراء الجدد بعمولات التسويق. ولذلك لا يمكن أن يسوّق العضو هذه المنتجات دون ذكر عمولات التسويق، فهذا يناقض مصلحة العضو نفسها التي انضم للبرنامج ابتداء من أجلها، وهي: جذب مسوقين جدد على شكل متسلسل لتحقيق الحلم بالثراء الموعود.

ومما يؤكد أن المنتج ما هو إلا ستار وهمي، المقارنة السريعة بين عمولات التسويق وبين منافع المنتجات نفسها. فهذه المنتجات قيمتها لا تتجاوز ١٠٠ دولار بحسب سعر الشركة المعلن. أما العمولات فتصل كما ذكرنا إلى ٢٥٠٠٠ دولار شهرياً، أو ما يعادل ٥٠٠٠٠ دولار في نهاية السنة الأولى فقط. فهل يوجد عاقل يقصد ما قيمته

مائة ويدع خمسين ألفاً؟ لو وجد ذلك من شخص لما كان معدوداً من العقلاء. فالعاقل في المعاوزات المالية يبحث عن مصلحته، والمصلحة هي مع التسويق، فلا بد أن يكون القصد هو التسويق.

إن هذه المنتجات، مهما كانت فائدتها، لا يمكن أن تحقق للمشتري منافع تتجاوز في قيمتها تلك العمولات الخيالية الناتجة من التسويق. والعبرة، كما هو مقرر شرعاً، بالغالب. فقصد العمولات هو الغالب على قصد المنتجات، فيكون الحكم مبنياً على ذلك.

ومما يؤكد أن شراء المنتجات غير مراد: أن البرامج والمواد التدريبية لمنتجات ميكروسوفت، خصوصاً أوفيس، توجد بكثرة على الإنترنت، وكثير منها متوفر مجاناً. وهناك برامج تدريبية متخصصة لجميع برامج أوفيس تتراوح قيمتها بين ٢٠ - ٣٥ دولاراً. أما إنشاء موقع وبريد على الإنترنت، فهذا يمكن الحصول عليه مقابل ١٠ دولار في السنة بسهولة. بينما تبيع الشركة منتجاتها بـ ٩٩ دولاراً سنوياً. أي أنها تزيد الثمن عن المتاح فعلياً بما لا يقل عن ٥٥ دولاراً.

وهذه الزيادة في الثمن لم تكن لتوجد لولا برنامج التسويق الهرمي هذا. فيقال في ذلك كما قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: «أفلا أفردت أحد العقدين عن الآخر ثم نظرت هل كنت مبتاعها أو بايعه بهذا الثمن؟» فلو أفرد الانضمام عن الشراء لما كان سعر السلعة بهذا المقدار.

ومما يبين أن الهدف من الشراء هو الاشتراك في التسويق وليس المنتجات:

* أن لوائح وأنظمة الشركة معظمها يتعلق بشروط وأحكام الانضمام وصرف العمولات، وأما مجرد الشراء فتحكمه بضعة فقرات. فهل هذا صنيع من هدفه تسويق السلعة فحسب والانضمام تابع لها أم العكس؟

* أن الشركة تشترط للاستمرار في البرنامج لأكثر من سنة دفع نفس المبلغ مرة أخرى. وواضح أن هذا لا لشيء سوى استمرار التسويق، فالبرامج تم شراؤها من المرة الأولى، والبرامج الجديدة إن وجدت لا تعادل في القيمة المبلغ المطلوب.

* لو كانت الشركة تبيع المنتجات فعلاً لكانت توجه دعمها لمنتجاتها، بينما نجد من خلال لوائح وأنظمة الشركة أنها تبيع المنتجات كما هي ودون أي مسؤولية، في حين تقدم الدعم لبرامج التسويق وكسب الأعضاء، كما تنص عليه اللائحة. فهل هذا صنيع من يبيع منتجات حقيقية؟

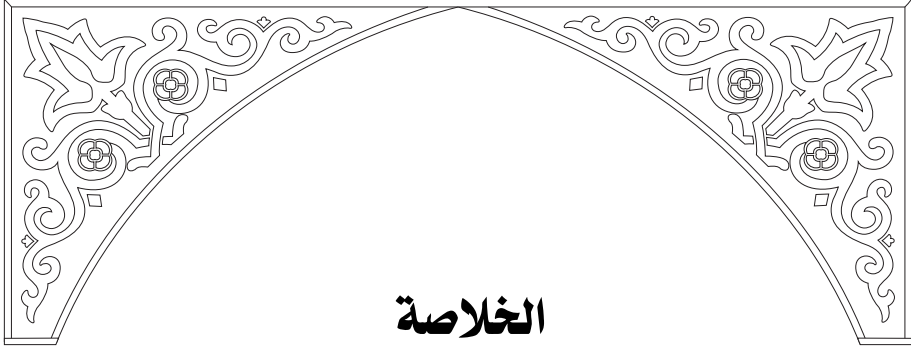
* أن الشركة تسمح لمن يرغب في التسويق دون شراء المنتجات، لكنها لا تتيح له الاستفادة من خدمات موقع الشركة على الإنترنت للتسويق، بل من خلال الفاكس. كما أنها لا تقبل أن يكون من دونه في التسلسل الهرمي هم أيضاً مسوقون بدون شراء، بل لا بد من الشراء ممن يليه لكي يحصل على العمولة. وواضح أن هذا تضيق على التسويق بدون شراء والحاصل أن المنتجات التي تبيعها الشركة ما هي إلا ستار للانضمام للبرنامج، بينما الانضمام للبرنامج مقابل ثمن من الغرر وأكل المال بالباطل، كما تقدم، ومنعه محل اتفاق بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي.

الفرق بين التسويق الهرمي والسمسرة:

ومن خلال ما تقدم يتبين أن التسويق الهرمي ليس مجرد سمسرة كما تزعم الشركة في موقعها، وكما حاولت أن توحى بذلك لأهل العلم الذين سئلوا عنها، فالسمسرة عقد يحصل بموجبه السمسار على أجر لقاء بيع سلعة، أما التسويق الهرمي فالمسوق هو نفسه يدفع أجراً لكي يكون مسوقاً، وهذا عكس السمسرة. كما أن الهدف من التسويق الهرمي ليس بيع بضاعة أو خدمة، بل جذب مسوقين جدد لي جذبوا بدورهم مسوقين آخرين، وهكذا. وقد سبق أن هذا التسلسل لا يمكن أن يستمر بلا نهاية.

فهذا التسلسل باطل لأنه لا بد أن يتوقف. لكن لا وجود لهذا التسلسل في السمسرة أو التسويق العادي. فالتسوية بين الأمرين كالتسوية بين البيع والربا.





الخلاصة

إن البرامج القائمة على التسلسل الهرمي، ومنها البرنامج المذكور في السؤال، مبنية على أكل المال بالباطل والتغريب بالآخرين، لأن هذا التسلسل لا يمكن أن يستمر بلا نهاية، فإذا توقف كانت النتيجة ربح الأقلية على حساب خسارة الأكثرية. كما أن منطق التسويق الهرمي يعتمد على عوائد فاحشة للطبقات العليا على حساب الطبقات الدنيا من الهرم. فالطبقات الأخيرة خاسرة دائماً حتى لو فرض عدم توقف البرنامج. ولا يفيد في مشروعية هذا العمل وجود المنتج، بل هذا يجعله داخلياً ضمن الخيل المحرمة والله أعلم^(١)

٤ - فتوى الدكتور عبد الله الطيار في التسويق الشبكي:

السؤال:

ما هي أسباب تحريم التسويق الشبكي؟ الرجاء الرد بشكل يستطيع فهمه...
وفقك الله.

الجواب:

بسم الله الرحمن الرحيم

(١) فتوى منشورة على موقع إسلام أون لاين لمجموعة من المفتين، على الربط التالي: http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=IslamOnline_Ask_Scholar/FatwaA/FatwaA&cid=١١٢٢٥٢٨٦٢٠١٥٠_-Arabic_

فمن أسباب تحريم التسويق الشبكي ما يلي:

أولاً: أن المقصود من هذه المعاملة الحصول على العمولات وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج عن بضع مئات، وهذا يترتب عليه وجود الربا بنوعيه، فالمشترك يدفع قليلاً من المال ليحصل على الكثير منه، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم بالنص والإجماع، والمنتج الذي تتبعه الشركة على العميل ما هو إلا ستار للمبادلة فهو غير مقصود للمشارك فلا تأثير له في الحكم.

ثانياً: أنها من الغرر المحرم شرعاً، لأن المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ والتسويق الشبكي أو الهرمي مهما استمر فإنه لا بد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم هل سيكون في الطبقات العليا منه فيكون رابحاً، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً، والواقع أن معظم أعضاء التسويق الشبكي خاسرون إلا القلة القليلة منهم، فالغالب إذاً هو الخسارة وهذه هي حقيقة الغرر، وهي التردد بين أمرين أغلبها أخوفهما، وقد نهي النبي ﷺ عن الغرر (رواه مسلم).

ثالثاً: ما اشتملت عليه هذه المعاملة من أكل الشركات لأموال الناس بالباطل، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة ومن ترغب إعطائه من المشتركين بقصد خداع الآخرين، وهذا الذي جاء النص بتحريمه في قوله: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [النساء: ٢٩].

رابعاً: ما في هذه المسألة من الغش والتدليس والتلبيس على الناس من جهة إظهار المنتج وكأنه هو المقصود من المعاملة والحال خلاف ذلك، ومن جهة إغرائهم بالعمولات

الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا من الغش المحرم شرعاً، وقد قال عليه الصلاة والسلام (من غشنا فليس منا) (رواه مسلم)، وقال أيضاً (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما) (متفق عليه).

وأما من يقول بأن هذا التعامل من السمسرة فهذا غير صحيح، إذ السمسرة عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج، كما أن السمسرة مقصودة تسويق السلعة حقيقة بخلاف التسويق الشبكي فإن المقصود الحقيقي منه هو تسويق العمولات وليس المنتج، ولهذا فإن المشترك يسوق لمن يسوق لمن يسوق هكذا بخلاف السمسرة التي يسوق فيها السمسار لمن يريد السلعة الحقيقية، فالفرق بين الأمرين ظاهر.

وأما القول بأن العمولات من باب الهبة فليس بصحيح، ولو سلم فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة رضي الله عنهما (إنك في أرض الربا فيها فاش فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبين أو حمل شعير أو حمل قت فإنه ربا) (رواه البخاري).

والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله، ولذلك قال ﷺ: (في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي لي، فقال: عليه الصلاة والسلام) (أفلا جلست في بيت أبيك وأمك فتنتظر أيهدي إليك أم لا؟) (متفق عليه).

وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت من الأسماء سواء هدية أو هبة أو غير ذلك فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً.

وفي الحلال غنية عن الحرام، والواجب على المسلم أن يتحرى مصدر كسبه وألا

يوقع نفسه في الحرام أو المتشابه لقول النبي ﷺ (الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور
مشتبهات لا يعلمهن كثير من الناس فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه
ومن وقع في الشبهات وقع في الحرام متفق عليه.

أسأل الله تعالى أن يكفيننا بحلاله عن حرامه وبفضله عمن سواه، وصلى الله
وسلم على نبينا محمد.



الفهارس العامة

* فهرس الآيات القرآنية الكريمة.

* فهرس الأحاديث النبوية الشريفة.

* فهرس الآثار.

* فهرس المصادر والمراجع.

* فهرس الموضوعات.



فهرس الآيات القرآنية الكريمة

الصفحة	رقمها	طرف الآية
		سورة البقرة
٥٩٢٨٣ -		﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا﴾
٢١٧-٢١٣ -		
٢٤٠-٢٢٦		
٢٢٩-٢٨٢		﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ﴾
٢٣٧-٢٧٥		﴿وَاحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ ..﴾
١٠٨-٢٩		﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا كُلَّمَا﴾
		سورة النساء
٢٥٧-٤		﴿فَإِنْ طَبَنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِّنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنَيْتًا مَّرِيَّتًا﴾
		سورة يوسف
٢٥٦-٧٢		﴿وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ جُمْلٌ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ...﴾
		سورة الفرقان
٨٠-٢٠		﴿وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا مَكَّانًا﴾

الصفحة	رقمها	طرف الآية
		سورة النمل
	٣٦-٣٥ -	﴿وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ وَقَوْمَهَا..﴾
	٢٧٠	
		سورة الروم
	٧٢-٢٣٤ - ١	﴿... غَلَبَتِ الرُّومُ ﴿٢﴾ فِي آدْنَى الْأَرْضِ وَهُمْ مِنْ﴾
		سورة الصافات
	٢٦٣-١٤١	﴿فَسَاهَمَ فَكَانَ مِنَ الْمُدْحَضِينَ﴾
		سورة المدثر
	٥٨٣٨	﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ...﴾
		سورة الإنسان
	٢٦٩٩-٨	﴿وَيُطْعَمُونَ الطَّعَامَ عَلَى حُبِّهِ مَشَكِيئًا وَبَيْئًا وَأَسِيرًا﴾
		سورة الفجر
	١٤٢٢٠	﴿وَتَحْبُوتُ الْمَالِ جَا جَمًا﴾
		سورة العاديات
	١٤١-٦٩٨	﴿وَإِنَّهُ لِحُبِّ الْخَيْرِ لَشَدِيدٌ رَضِيَ..﴾

فهرس الأحادس النبوة الشرفة

طرف الحدس	رقم الصفحة
أُتس النبى ﷺ وهو بنخبر بقلادة ...	
ارموا فإن أباكم إساعيل كان راميا ...	
استعمل النبى ﷺ رجلا من الأزديقال له ...	
ألا جعلته فوق الطعام ليراه الناس ...	
أمر النبى ﷺ بوضع الجوائح	
إن خياركم أحسنكم قضاء.	
أن رسول الله ﷺ نهى أن تباع السلع حتى يجوزها التجار ...	
أن النبى ﷺ سابق بين الخيل ...	
أن النبى ﷺ أعطاه ديناراً ليشترى ...	
إن أحق ما أخذتم عليه أجرأ كتاب الله ...	
تهادوا تحابوا	
التجار هم الفجار إلا من بر وصدق ...	
الخراج بالضمان	
الخيل ثلاثة ففرس للرحمن ...	

رقم الصفحة	طرف الحديث
	الجالب مرزوق
	رخص النبي ﷺ في العرايا...
	زد في الخطر وأبعد في الأجل
	كان رسول الله ﷺ إذا أراد سفرا اقرع بين نسائه
	كل شيء يلهو به ابن آدم...
	كنا عند رسول الله فقال اخبروني بشجرة...
	لو يعلم الناس ما في النداء...
	ما العمل في أيام العشر أفضل من العمل في هذه.
	مرّ النبي ﷺ بقوم يربعون حجرا...
	من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليكرم ضيفه...
	من احتكر على المسلمين طعاما...
	من أدخل فرسا بين فرسين وهو...
	من اشترط شرطا ليس في كتاب الله...
	من تعلم الرمي ثم تركه...
	من سن في الإسلام سنة...
	من لعب بالنردشير فكأنها...
	من لعب بالنرد فقد...

رقم الصفحة	طرف الحديث
	المسلمون على شروطهم...
	نهى النبي ﷺ أن تصبر البهائم...
	نهى عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر...
	هدايا العمال غلول...
	لا يحتكر إلا خاطئ...
	لا تشتروا السمك في الماء فإنه غرر...
	لا ربا إلا في النسيئة...
	لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر...
	لا يحل دم امرئ مسلم إلا بإحدى ثلاث...
	لا يعلق الرهن...



فهرس الآثار

رقم الصفحة	فهرس الآثار
٣٦	أثر رافع بن خديج: «أنهم كانوا يكرون الأرض على عهد النبي ﷺ...»
٣٦	أثر حكيم بن حزام: «أنه كان يشترط على الرجل إذا أعطاه مالا...»
٢٧٦- ١١٢	أثر عبد الله بن سلام: «إنك في أرض الربا فيها فاش...»
١١٧	أثر ابن عباس: «انه سئل عن رجل باع من رجل حريرة بمائة...»
٧٥	أثر سعيد بن المسيب: «ليس برهان الخيل بأس إذا...»
٢٣٢	أثر سعيد بن المسيب سئل عن قول النبي ﷺ: «لا يغلق الرهن...»

* * *



فهرس المصادر والمراجع

- ١- أحاديث البيوع المنهي عنها رواية ودراية، خالد الباتلي، كنوز اشبيليا، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤، الرياض.
- ٢- أحكام القرآن، الجصاص، أبو بكر احمد بن علي الرازي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٣٣٥هـ.
- ٣- أحكام المسابقات، عبد الصمد بلحاجي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٤ - ٢٠٠٤.
- ٤- أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ٢٠٠٤ - ١٤٢٥.
- ٥- أحكام المعاملات الشرعية، علي الخفيف، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨.
- ٦- أحكام القرآن، ابن العربي، أبو بكر محمد بن عبد الله، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار المعرفة، بيروت، لبنان.
- ٧- إدارة التسويق، محمود صادق بازرعة، دار النهضة العربية، الطبعة السادسة، ١٩٨٢م.
- ٨- إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية، دراسة ميدانية، الأخضر لقليطي، وحمزة غربي، بحث متاح على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، بإشراف بشر موفق.
- ٩- أساس البلاغة، الزمخشري، جار الله أبو القاسم محمود بن عمر، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، ٢٠٠١م.
- ١٠- أسواق الأوراق المالية بين المضاربة والاستثمار وتجارة المشتقات وتحرير الأسواق، سمير عبد الحميد رضوان، دار النشر للجامعات، القاهرة، ١٤٣٠ - ٢٠٠٩.

- ١١ - أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، عصام أبو النصر، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، ٢٠٠٦.
- ١٢ - أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنشائية في الاقتصاد الإسلامي، أحمد محيي الدين أحمد، سلسلة صالح كامل للرسائل الجامعية في الاقتصاد الإسلامي.
- ١٣ - أصول الاقتصاد الإسلامي، رفيق يونس المصري، دار القلم، دمشق، الطبعة الثالثة، ١٤٢٠، ١٩٩٩.
- ١٤ - إعلام الموقعين، ابن قيم الجوزية، تحقيق محمد المعتصم بالله البغدادي، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٦ - ١٩٩٦.
- ١٥ - إغاثة اللفهان، شمس الدين أبي عبد الله محمد بن أبي بكر ابن قيم الجوزية، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، تحقيق خالد عبد اللطيف السبع، الطبعة الخامسة، ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠٢ م.
- ١٦ - الإجماع، ابن المنذر، تحقيق فؤاد عبد المنعم احمد، دار الثقافة، الدوحة، قطر، الطبعة الثالثة.
- ١٧ - الاحتكار وآثاره في الفقه الإسلامي، قحطان عبد الرحمن الدوري، عمان، الأردن، دار الفرقان، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.
- ١٨ - الاحتياط ضد مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دراسة مقارنة، عادل عيد، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١١ م.
- ١٩ - الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، علاء الدين بن بلبان الفارسي، برقم ٤٦٨٩، تحقيق شعيب الأرنؤوط، الطبعة الأولى، ١٤١٢ - ١٩٩١.
- ٢٠ - الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، حمزة حسين الفعر الشريف، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي، التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة، الدورة الثامنة عشرة، ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.
- ٢١ - الاختيارات الفقهية من فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، البعلي، علاء الدين أبو الحسن علي بن محمد، دار المعرفة، بيروت، لبنان، تحقيق: محمد حامد الفقي.

- ٢٢- الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، طلعت اسعد عبد الحميد، منشأة المعارف، الإسكندرية.
- ٢٣- الاستثمار الهرمي، احتيال العصر، آلاء النعيمي، مقال منشور في مجلة المنبر الجامعي، الصادرة عن جامعة الشارقة، العدد: ٥٨، السنة الثامنة، أكتوبر ٢٠٠٨م.
- ٢٤- الاستذكار، ابن عبد البر، تحقيق حسان عبد المنان، محمود أحمد القيسية، مؤسسة النداء، الطبعة الثالثة، ١٤٢٣ - ٢٠٠٢.
- ٢٥- الإشراف على مسائل الخلاف، ابن المنذر، إدارة إحياء التراث الإسلامي بقطر، الطبعة الأولى، ١٤٠٦ - ١٩٨٦، تحقيق محمد نجيب سراج الدين.
- ٢٦- الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعية، السيوطي، جلال الدين عبد الرحمن، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، الطبعة الأخيرة، ١٣٧٨هـ، ١٩٥٩م.
- ٢٧- الإطار القانوني للاستثمار الهرمي، وهو بحث محكم منشور في مجلة الحقوق الصادرة عن كلية الحقوق، جامعة البحرين، المجلد السابع، العدد الثاني، رجب، ١٤٣١هـ، يوليو ٢٠١٠م.
- ٢٨- الأعلام، خير الدين الزركلي، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، الطبعة الحادية عشرة، ١٩٩٥.
- ٢٩- الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، علي احمد السالوس، دار الثقافة، الدوحة، مؤسسة الريان، بيروت، لبنان.
- ٣٠- الإقناع، أبو النجا شرف الدين موسى الحجاوي، تحقيق، عبد اللطيف السبكي، دار المعرفة، بيروت، لبنان.
- ٣١- الاكتتاب والمتاجرة بالأسهم، مبارك آل سلمان، كنوز اشيليا، الرياض.
- ٣٢- الأم، الشافعي، محمد بن إدريس، تحقيق: أحمد بدر الدين حسون، دار قتيبة، الطبعة الثانية، ١٤٢٤ - ٢٠٠٣.
- ٣٣- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، تحقيق:

محمد حامد الفقي، الطبعة الثانية، ١٤٠٦ - ١٩٨٦.

٣٤- الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منير إبراهيم هندي، منشأة المعارف، الإسكندرية.

٣٥- بجيرمي على الخطيب (تحفة الحبيب على شرح الخطيب) ١٣٧٠هـ - ١٩٥١، مكتبة مصطفى

البابي الحلبي.

٣٦- بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، دار القلم، دمشق.

٣٧- بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله، محمد فتحي الدريني، بيروت، لبنان، مؤسسة

الرسالة، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.

٣٨- بدائع الصنائع، الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود، دار إحياء التراث العربي،

بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤١٩ - ١٩٩٨.

٣٩- بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ابن رشد القرطبي (الحفيد)، تحقيق: علي معوض، عادل

عبد الموجود، توزيع مكتبة عباس أحمد الباز، مكة المكرمة، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان،

الطبعة الأولى، ١٤١٦ - ١٩٩٦.

٤٠- بطاقات المسابقات، قطب سانو، بحث منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدورة

الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر الجزء الأول، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤.

٤١- بيع الأوراق المالية المقترضة بحث منشور على شبكة الانترنت موقع **AME info**.

com على الرابط التالي: http://www.ameinfo.com/ar/html_109295.html

٤٢- البناية شرح الهداية، العيني، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١١ - ١٩٩٠.

٤٣- البورصة، شمعون شمعون، أطلس للنشر، الجزائر.

٤٤- تاج العروس، محمد مرتضى الحسيني الزبيدي، تحقيق: مصطفى حجازي، مطبعة حكومة

الكويت، وزارة الإعلام الكويتية، ١٣٩٧ - ١٩٧٧.

٤٥- تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، وبهامشه حاشية العلامة احمد الشلبي، الزيلعي، دار

- الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م، تحقيق احمد عزو عناية.
- ٤٦ - تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي، دار المعرفة، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية.
- ٤٧ - تجارة العملات عبر الانترنت، أحمد مكايوي، هاني عمر، جابر الهاجري، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤.
- ٤٨ - تجارة الهامش، محمد علي القري، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.
- ٤٩ - تحويل بورصة الأوراق المالية للعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، دراسة تطبيقية، محمد وجيه حنيني، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٣٠هـ - ٢٠١٠م.
- ٥٠ - تعريف عقلاء الناس بحكم معاملة بزناس، علي حسن عبد الحميد الحلبي، الأردن، الزرقاء، دار الجنان.
- ٥١ - تفسير آيات أشكلت، ابن تيمية، مكتبة الرشد، الرياض، شركة الرياض للنشر والتوزيع، دراسة وتحقيق عبد العزيز الخليفة، الطبعة الأولى، ١٤١٧ - ١٩٩٦.
- ٥٢ - تكملة البحر الرائق شرح كنز الدقائق، محمد بن حسين الطوري، ط: دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.
- ٥٣ - تكملة المجموع، محمد نجيب المطيعي، دار عالم الكتب، الرياض، السعودية، ١٤٢٣ - ٢٠٠٣.
- ٥٤ - تلخيص الحبير، ابن حجر، بعناية عبد الله هاشم البياني، المدينة المنورة، ١٣٨٤ - ١٩٦٤م.
- ٥٥ - تهذيب الأسماء واللغات، أبو زكريا محي الدين بن شرف النووي، تعليق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
- ٥٦ - توضيح وبيان حول الحكم الشرعي للمسابقات الهاتفية ولعبة النصب الهرمية، علي

أحمد السالوس، مقال منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. moon15.com/vb/showthread. php?t=8061](http://www.moon15.com/vb/showthread.php?t=8061)

٥٧ - التأمين الإسلامي، دراسة فقهية تأصيلية، علي محي الدين القره داغي، دار البشائر الإسلامية نقلا عن كتاب التامين، لعبد المنعم البدر اوي، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ١٤٢٧، م٢٠٠٦.

٥٨ - التحوط في التمويل الإسلامي، سامي السويلم، معهد البحوث والتنمية بجدة، بحث متاح على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي. [http:// iefpedia. com/ arab](http://iefpedia.com/arab)

٥٩ - التجارة الالكترونية، دراسة خاصة عن بزناس، ذيب موسى ناصيف، بحث مقدم إلى مؤتمر كلية الشريعة السادس قضايا، مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الأهلية، ٢٠٠٤م، الأردن.

٦٠ - التجارة الالكترونية، علي محمد أبو العز، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٨ - ٢٠٠٨.

٦١ - التداول الالكتروني للعمليات طرقه الدولية وأحكامه الشرعية، بشر موفق لطفي، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٩ - ٢٠٠٩.

٦٢ - التسويق، نظرة اقتصادية، سمير محمد يوسف، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، م١٩٨٠.

٦٣ - التسويق والسمسرة في التطبيقات المصرفية، عبد الوهاب ربحاوي، بحث غير منشور من مقتنيات مكتبة بنك دبي الإسلامي.

٦٤ - التسويق، لمحمد سعيد عبد الفتاح، الطبعة الثانية، ١٩٦٦م.

٦٥ - التسويق وإدارة المبيعات، محمد الناشد، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، ١٩٧٨م.

٦٦ - التسويق، عصام الدين أبو علفه، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع، الإسكندرية.

٦٧- التسويق بعمولة شبكية أو هرمية، هل يجوز؟ مقالة للدكتور رفيق المصري منشورة على موقعه في شبكة الانترنت:

content&view _http:// wailah. ١١٠mb. com/ index. php?option=com
- ٠٩- ٤٦ &catid = ٥٥: ٢٠٠٨- ٤٩- ٢٠- ٢٤- ٠٩- = article&id = ٢١٢: ٢٠٠٨
. ١١&Itemid=١٣٩- ٤٠- ١٠- ٢٣

٦٨- التفسير الإسلامي لأزمة البورصات العالمية، محمد عبد الحليم عمر، بحث مقدم إلى المنتدى الاقتصادي الثالث: أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧ الأسباب، النتائج - تحليل اقتصادي وشرعي منشور في كتاب بعنوان أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧ من إصدار مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي ١٩٩٧.

٦٩- التكييف الفقهي لمعاملة التسويق الشبكي، أسامة الأشقر، بحث مقدم لمؤتمر كلية الشريعة، قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ٢٠٠٤م.

٧٠- التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي، إبراهيم احمد الشيخ الضير، بحث منشور على شبكة الانترنت في موقع صيد الفوائد: ١. f٤ http:// www. saaid. net/ fatwa/ f٤١. htm٤

٧١- التكييف الشرعي لبطاقة الائتمان، نواف عبدالله احمد باتوباره، بحث منشور ضمن مادة فقه النوازل، الجامعة الأمريكية، كلية الدراسات الإسلامية والعربية، دار الصحوة للنشر، القاهرة.

٧٢- التلخيص الحبير، ابن حجر العسقلاني، بعناية: عبد الله الياني، المدينة المنورة، ١٩٦٤م.

٧٣- جواهر الإكليل، الآبي، صالح عبد السميع الأزهرى، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.

٧٤- الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، عبد الله علي الصيفي، النفائس، للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ١٤٢٦ - ٢٠٠٦، الطبعة الأولى.

٧٥- الجوائز أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة، باسم احمد عامر، دار النفائس، عمان، الأردن.

٧٦- الجوائز والحوافز على أنواع الحسابات المصرفية، الصديق محمد الأمين الضير، بحث

مقدم لندوة البركة المصرفية الثالثة والعشرين، ١٤٢٣ - ٢٠٠٢.

٧٧- الجوهرة النيرة شرح مختصر القدوري، الزبيدي، أبو بكر بن علي بن محمد الحداد، تحقيق إلياس قبلان، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦ - ١٤٢٧.

٧٨- حاشية ابن القيم على سنن أبي داود المسماة تهذيب السنن، وهي مطبوعة مع مختصر سنن أبي داود للمنذري ومعالم السنن للخطابي، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، تحقيق أحمد شاكر ومحمد حامد الفقي.

٧٩- حاشية ابن عابدين، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر، عالم الكتب، الرياض، السعودية، طبعة خاصة، ١٤٢٣ هـ، ٢٠٠٣ م.

٨٠- حاشية البجيرمي على منهج الطلاب، سليمان بن عمر البجيرمي، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١٥ - ١٩٩٥.

٨١- حاشية الجمل على شرح المنهج، سليمان الجمل، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان.

٨٢- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، تخريج: محمد عبد الله شاهين، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٧ - ١٩٩٦.

٨٣- حاشية الصاوي على الشرح الصغير، أحمد بن محمد الصاوي الدردير، ط: وزارة العدل والشؤون الإسلامية بالإمارات، ١٤١٠ - ١٩٨٩، تنسيق وضبط: مصطفى كمال وصفي.

٨٤- حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني، علي بن أحمد بن مكرم الصعيدي العدوي المالكي، دار الفكر.

٨٥- حسن المحاضرة، جلال الدين السيوطي، تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم، دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي وشركاه، الطبعة الأولى، ١٩٦٧ - ١٣٨٧.

٨٦- حكم الاستثمار في الأسهم، علي محيي الدين القره داغي، مطابع الدوحة الحديثة، قطر، ٢٠٠٥.

- ٨٧- حكم التعامل مع شركة بزناس، مقال للدكتور سامي السويلم منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www. islamtoday. net/ fatawa/ quesshow - ٦٠ - ١٤٧٠٦. htm](http://www.islamtoday.net/fatawa/quesshow-٦٠-١٤٧٠٦.htm)
- ٨٨- حوار الأربعاء، جمع: خالد سعد محمد الحربي، عبيد حمزة عبد الغني، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، لسنة: ٢٠٠٩-٢٠١٠.
- ٨٩- الحاوي الكبير، الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب، المكتبة التجارية، مصطفى الباز، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ١٤١٤ - ١٩٩٤، تحقيق محمود مطرجي.
- ٩٠- الحد من آليات الاحتكار الحد ومنع الإغراق والاحتكار من الوجهة القانونية، أمل محمد شلبي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، ٢٠٠٦ م.
- ٩١- الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح، دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ - ١٩٩٩.
- ٩٢- الخطر والتأمين، رفيق يونس المصري، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٢٢ هـ، ٢٠٠١ م.
- ٩٣- الخدمات العامة بالمفهوم التسويقي الحديث، نيازي عبد اللطيف النجار، رسالة ماجستير في إدارة الأعمال مقدمة لجامعة الأزهر لسنة: ١٩٨٢ م.
- ٩٤- درر الحكام شرح مجلة الأحكام، علي حيدر، تعريب فهمي الحسيني، دار عالم الكتب، بيروت، لبنان، طبعة خاصة، ١٤٢٣ هـ، ٢٠٠٣ م.
- ٩٥- دراسة مقارنة في الغرر، مصباح المتولي السيد حماد، بحث منشور على الموقع العالمي للاقتصاد الإسلامي على شبكة الانترنت.
- ٩٦- الذخيرة، شهاب الدين احمد بن إدريس القرافي، دار الغرب الإسلامي، تحقيق: مجموعة من المحققين منهم: محمد بوخبزة، محمد حجبي، سعيد أعراب، الطبعة الأولى، ١٩٩٤.
- ٩٧- روضة الطالبين وعمدة المفتين، النووي، إشراف زهير الشاويش، المكتب الإسلامي،

بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ١٤١٢، ١٩٩١.

٩٨ - الرد على شبهات من حرم التسويق الشبكي، مقالة للأستاذ إبراهيم الكلثم منشورة في موقع الإسلام اليوم على شبكة المعلومات العالمية: . http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow_35.htm. ١٦٨٠.

٩٩ - الرسوم والغرامات والجوائز في المؤسسات المالية الإسلامية، حمد فاروق الشيخ، رسالة ماجستير منشورة على شبكة الانترنت، موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي. <http://iefpedia.com/arab>

١٠٠ - زاد المعاد في هدي خير العباد، ابن القيم، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، تحقيق شعيب الأرنؤوط، عبد القادر الأرنؤوط، الطبعة الثالثة، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٢م.

١٠١ - سنن ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، بعناية مشهور حسن، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى.

١٠٢ - سنن أبي داود، أبو داود سليمان بن الأشعث السجستاني، مطبعة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، بعناية مشهور حسن آل سلمان، بتحقيق الألباني.

١٠٣ - سنن الترمذي في سننه، طبعة مشهور حسن آل سلمان بتحقيق الألباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى.

١٠٤ - سنن الدارقطني، بتحقيق: محمد شمس الحق العظيم آبادي، عالم الكتب، بيروت، لبنان.

١٠٥ - سنن النسائي، طبعة مشهور حسن آل سلمان، دار المعارف، الرياض، الطبعة الأولى.

١٠٦ - السنن الكبرى، البيهقي، أبو بكر احمد بن الحسين بن علي، دار الفكر.

١٠٧ - السمسرة الهرمية، شويش المحاميد، بحث مقدم لمؤتمر قضايا مالية معاصرة من منظور إسلامي، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ٢٠٠٤م.

١٠٨ - السوق المالية، وهبة الزحيلي، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، الدورة السادسة، العدد السادس، ١٤١٠ - ١٩٩٠.

- ١٠٩ - شرح فتح القدير، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام/
ت: ٨٦١هـ، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٩٣٧م.
- ١١٠ - شرح الخرشبي على مختصر خليل، دار صادر، بيروت، لبنان.
- ١١١ - شرح السنة، البغوي، تحقيق: زهير الشاويش، وشعيب الأرنؤوط، المكتب الإسلامي،
بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٠٣ - ١٩٨٣.
- ١١٢ - شرح الزركشي على مختصر الخرقى، شمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي المصري،
تحقيق عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين.
- ١١٣ - الشراء بالهامش وأحكامه الشرعية، خالد بن إبراهيم الدعيجي، بحث منشور على
شبكة الانترنت، ملتقى أهل الحديث على الرابط التالي:
[http:// www. ahlalhdeth. com/ vb/ showthread. php?t=٧٠٢](http://www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=702)
- ١١٤ - صحيح البخاري، ضبط النص محمود نصار، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان،
الطبعة الثانية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢.
- ١١٥ - صحيح البخاري، بتحقيق وتعليق وشرح مصطفى ديب البغا، مؤسسة علوم القرآن،
عجمان، الإمارات، الطبعة الثالثة، ١٤٠٧ - ١٩٨٧.
- ١١٦ - صحيح الجامع الصغير، الألباني، برقم: ٤٥٣٤، الطبعة الثالثة، المكتب الإسلامي،
١٩٨٨ - ١٤٠٨.
- ١١٧ - صحيح مسلم، دار السلام للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٩ - ١٩٩٨م.
- ١١٨ - الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ابن قيم الجوزية، دار الحديث - القاهرة، الطبعة
الأولى، ١٤٢٣ - ٢٠٠٢، تحقيق سيد عمران.
- ١١٩ - عارضة الأحوذى بشرح سنن الترمذي، ابن العربي المالكي، دار الكتاب العربي،
بيروت، لبنان.
- ١٢٠ - عقد الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، ابن شاس، جلال الدين عبد الله بن نجم،

- تحقيق حميد محمد لحر، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٣م.
- ١٢١ - عقود الإذعان في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة بالقانون الوضعي، أحمد سمير قرني، دار كنوز إشبيلية، الرياض، السعودية، الطبعة الأولى، ١٤٣١هـ، ٢٠١٠م.
- ١٢٢ - عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، حامد ميرة، الميكان للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤٣٢ - ٢٠١١.
- ١٢٣ - عقود الخيارات وإدارة المخاطر في أسواق رأس المال، إبراهيم أحمد أونور، بحث متاح على شبكة الانترنت، موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، <http://iefpedia.com/arab/>
- ١٢٤ - عون المعبود شرح سنن أبي داود، محمد شمس الحق العظيم آبادي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٠ - ١٩٩٠م.
- ١٢٥ - عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، طلال سليمان الدوسري، دار كنوز إشبيلية، الرياض، ١٤٣١ - ٢٠١٠م.
- ١٢٦ - عقود التحوط من مخاطر تذبذب أسعار العملات، طلال الدوسري، دار كنوز اشبيلية، ١٤٣١ - ٢٠١٠.
- ١٢٧ - العقود المستقبلية وأحكامها في الفقه الإسلامي، عاصم حمد، رسالة ماجستير غير مطبوعة، مقدمة لجامعة الشارقة، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.
- ١٢٨ - العقود المالية المركبة، عبد الله العمراني، دار كنوز إشبيلية، الرياض، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦م.
- ١٢٩ - الغرر المانع من صحة المعاملة ومقداره، الصديق الضير، بحث منشور على شبكة الانترنت، موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي، على الرابط التالي: <http://iefpedia.com/arab/>
- ١٣٠ - الغرر وأثره في العقود، الصديق محمد الأمين الضير، الطبعة الأولى، ١٣٨٦ - ١٩٦٧.
- ١٣١ - فتاوى علماء البلد الحرام، جمع خالد الجريسي، الطبعة السابعة، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨.

- ١٣٢ - فتاوى مصطفى الزرقا، بعناية محمد احمد مكّي، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ - ١٩٩٩.
- ١٣٣ - فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع أحمد عبد الرزاق الدويش، دار بلنسية.
- ١٣٤ - فقه البيع والاستيثاق، علي أحمد السالوس، مكتبة دار القرآن، مصر، ومؤسسة الريان، بيروت، لبنان، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٨ م.
- ١٣٥ - فقه المعاملات المالية، رفيق المصري، دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، ١٤٢٨ - ٢٠٠٧.
- ١٣٦ - الفتاوى الهندية، الشيخ نظام وجماعة من علماء الهند، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الرابعة، ١٤٠٦ - ١٩٨٦.
- ١٣٧ - الفتح الرباني بترتيب مسند أحمد الشيباني مع شرحه بلوغ الأماني، أحمد عبد الرحمن البنا، دار الشهاب، القاهرة.
- ١٣٨ - الفروسية، ابن القيم، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب، دار ابن حزم، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٥ م.
- ١٣٩ - الفروق، القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن الصنهاجي، عالم الكتب، بيروت، لبنان.
- ١٤٠ - الفرق بين التسويق الهرمي والتسويق الشبكي، مقالة منشورة على الانترنت لكاتب رمز لنفسه بـ (سكاي)، على الرابط التالي: [http:// www. shbaka. com/ vb/ t26043. html](http://www.shbaka.com/vb/t26043.html).
- ١٤١ - قانون حماية المستهلك وقانون حماية المنافسة منع الممارسات الاحتكارية في التشريع المصري، قدرّي عبد الفتاح الشهاوي.
- ١٤٢ - قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، الطبعة الثانية، دار القلم، دمشق، ١٤١٨ هـ، ١٩٩٨ م.
- ١٤٣ - قرارات وتوصيات ندوة البركة الثالثة والعشرون، منشورة في مجلة الاقتصاد الإسلامي،

- بنك دبي الإسلامي، العدد ٢٧٢، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٤م.
- ١٤٤ - قرارات الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، من إصدارات المجموعة الشرعية بمصرف الراجحي، الطبعة الأولى، دار كنوز اشبيليا، الرياض، ١٤٣١ - ٢٠١٠.
- ١٤٥ - قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.
- ١٤٦ - القمار حقيقته وأحكامه، سليمان الملحم، كنوز اشبيليا، الرياض، ١٤٢٩ - ٢٠٠٨، الطبعة الأولى.
- ١٤٧ - القوانين الفقهية، ابن جزري، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان.
- ١٤٨ - كتاب العين، أبو عبد الرحمن الخليل بن أحمد الفراهيدي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
- ١٤٩ - كتاب التعريفات، الجرجاني، علي بن محمد الحسيني الحنفي، تحقيق محمد عبد الرحمن المرعشلي، دار النفائس، الطبعة الثانية، ١٤٢٨ - ٢٠٠٧.
- ١٥٠ - كتاب الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، ابن عبد البر، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، تحقيق: محمد ولد ماديك الموريتاني، الطبعة الثانية، ١٤٠٠ - ١٩٨٠.
- ١٥١ - كشف الظنون، حاجي خليفة، مصطفى بن عبد الله القسطنطيني الحنفي.
- ١٥٢ - كشاف القناع عن متن الإقناع، البهوتي، منصور بن يونس، دار عالم الكتب، الرياض، السعودية، طبعة خاصة، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.
- ١٥٣ - لسان العرب المحيط، ابن منظور، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة.

١٥٤ - ملذا يجري في البورصات العالمية، منير إبراهيم هندي، ورقة عمل مقدمة للمتدري الاقتصادي الثالث: أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧ الأسباب، النتائج - تحليل اقتصادي، منشور في كتاب بعنوان أزمة البورصات العالمية في أكتوبر ١٩٩٧ من إصدار مركز صالح كامل

للاقتصاد الإسلامي ١٩٩٧.

١٥٥ - مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد/ ٢٧٢، مجموعة بحوث حول الودائع المصرفية منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي - جدة، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الأول، ١٤١٧- ١٩٩٦.

١٥٦ - مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ١٤٢٥- ٢٠٠٤.

١٥٧ - مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، الهيثمي، نور الدين علي بن أبي بكر، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان.

١٥٨ - مجموع الفتاوى، أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية، ج: ٢٩، ص: ٢٥، جمع عبد الرحمن بن قاسم وولده، دار الرحمة.

١٥٩ - مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، حمزة عبد الكريم حماد، بحث منشور على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// books. bdr130. net/ ٢٣٥. html](http://books.bdr130.net/html/235).

١٦٠ - مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف التقليدية والإسلامية دراسة تحليلية مقارنة، فرحات الصافي علي، بحث متاح على الانترنت، موقع الاقتصاد والتمويل الإسلامي. [http:// iefpedia. /com/ arab](http://iefpedia.com/arab)

١٦١ - مختصر خليل، دار الفكر للطباعة والنشر، ١٤١٩- ١٩٩٩، بيروت، لبنان.

١٦٢ - مختصر الفتاوى المصرية لابن تيمية، البعلي، بدر الدين أبو عبد الله محمد بن علي الحنبلي، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، ١٤٠٥- ١٩٨٥.

١٦٣ - مختصر طبقات الحنابلة، جميل أفندي الشطي، مطبعة الترقى، دمشق، سورية، ١٣٣٩هـ.

١٦٤ - مدى حرية الإرادة في اشتراط الشروط في العقد، احمد سمير قرني، مجلة الدراسات القضائية، الصادرة عن معهد التدريب والدراسات القضائية، دولة الإمارات العربية المتحدة، العدد الثالث، ديسمبر ٢٠٠٩.

- ١٦٥ - مسند البزار، تحقيق عادل سعد، مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة، الطبعة الأولى، ١٤٢٦هـ-٢٠٠٥م.
- ١٦٦ - مسند الشافعي، تحقيق: رفعت فوزي عبد المطلب، دار البشائر الإسلامية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.
- ١٦٧ - مصادر الحق في الفقه الإسلامي، عبد الرزاق السنهوري، المجلد الثاني، الجزء الثالث، منشورات الحلبي الحقوقية، الطبعة الثانية، بيروت، لبنان، ١٩٩٨.
- ١٦٨ - معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام، علي احمد السالوس، دار الحرمين للطباعة والنشر، قطر، الطبعة الأولى، ١٤٠٣ - ١٩٨٣.
- ١٦٩ - معجم المؤلفين عمر رضا كحالة، لبنان، مكتبة المثنى، بيروت، ودار إحياء التراث العربي، بيروت.
- ١٧٠ - معجم المصطلحات والألفاظ الفقهية، محمود عبد الرحمن عبد المنعم، دار الفضيلة، القاهرة.
- ١٧١ - مقدمة ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد بن خلدون الحضرمي، دار ومكتبة الهلال، بيروت، لبنان، ١٩٨٨.
- ١٧٢ - منتهى الإرادات في جمع المقنع مع التنقيح وزيادات، ابن النجار، تقي الدين محمد بن احمد الفتوحى الحنبلي، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ، ١٩٩٩م.
- ١٧٣ - مواهب الجليل، الخطاب، أبو عبدالله محمد بن محمد بن عبد الرحمن المغربي، دار عالم الكتب، الرياض، تخريج: زكريا عميرات، ١٤٢٣هـ-٢٠٠٣م.
- ١٧٤ - موقف الشريعة الإسلامية من الميسر والمسابقات الرياضية والتلفزيونية، رمضان حافظ عبد الرحمن السيوطي، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤.
- ١٧٥ - معجم مقاييس اللغة، أحمد بن فارس، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ، ١٩٩٩م.

- ١٧٦ - من هدي الإسلام، فتاوى معاصرة، يوسف القرضاوي، دار الوفاء للنشر والتوزيع، المنصورة، الطبعة الثانية، ١٤١٤هـ - ١٩٩٣.
- ١٧٧ - موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، تحرير: رفعت السيد العوضي، الطبعة الأولى، ١٤٣١هـ - ٢٠١٠م.
- ١٧٨ - المبسوط، السرخسي، أبو بكر محمد بن احمد، بعناية سمير مصطفى رباب، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، ٢٠٠٢م.
- ١٧٩ - المتاجرة بالهامش في الأسواق المالية، دراسة فقهية، ياسر إبراهيم الخضير، رسالة ماجستير مقدمة لجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، كلية الشريعة/ قسم الفقه، ١٤٢٨ - ١٤٢٩.
- ١٨٠ - المتاجرة بالهامش دراسة تصويرية فقهية، عبد الله بن محمد السعيد، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي، المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.
- ١٨١ - المتاجرة بالهامش، شوقي دنيا، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي - مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦ - ٢٠٠٥.
- ١٨٢ - المتاجرة بالهامش والأحكام المتعلقة بها في الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، الدورة الثامنة عشرة ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م.
- ١٨٣ - المحلى، أبو محمد علي بن سعيد بن حزم، المسألة ١٤٢٣، تحقيق الدكتور عبد الغفار البنداري، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.
- ١٨٤ - المخاطر والتحديات التي تواجه المصارف الإسلامية، عبد الرحمن العزاوي، بحث متاح على الانترنت، موقع الاقتصاد والتمويل الإسلامي <http://iefpedia.com/arab/>
- ١٨٥ - المخاطرة والتنظيم الاحترازي، نعيمة بن العامر، مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي

من أجل التنمية.

١٨٦ - المخاطر الائتمانية في العمل المصرفي الإسلامي، ندوة الصناعة المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

١٨٧ - المدخل لدراسة الشريعة الإسلامية، عبد الكريم زيدان، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، الطبعة السادسة عشرة، ١٤٢٤هـ، ٢٠٠٣م.

١٨٨ - المدخل إلى فقه المعاملات المالية، محمد عثمان شبير، دار النفائس، عمان - الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ، ٢٠٠٤م.

١٨٩ - المدونة الكبرى من رواية سحنون بن سعيد التنوخي عن ابن القاسم، الإمام مالك بن انس، ط: دولة الإمارات العربية، تحقيق: السيد علي الهاشمي.

١٩٠ - المستدرك، الحاكم، دار المعرفة، بيروت، لبنان، بإشراف يوسف المرعشلي.

١٩١ - المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عبد الرحيم سلطان العلماء ومحمود أبو ليل، بحث منشورة في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة، العدد الرابع عشر، الجزء الأول، ١٤٢٥ - ٢٠٠٤.

١٩٢ - المسابقات وأحكامها في الشريعة الإسلامية، سعد ناصر الشثري، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٨ - ١٩٩٧.

١٩٣ - المسابقات والجوائز ضوابطها الشرعية وتطبيقاتها العملية، عبد الحميد محمود البعلي، بحث منشور على شبكة الانترنت، موقع الاقتصاد والتمويل الإسلامي.

١٩٤ - المضاربات في العملة والوسائل المشروعة لتجنب أضرارها الاقتصادية، أحمد محيي الدين، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي، الدورة الحادية عشرة، منشور في مجلة المجمع، العدد الحادي عشر، ١٤١٩ - ١٩٩٨.

١٩٥ - المضاربة على العملة، ماهيتها، وآثارها وسبل مواجهتها، شوقي دنيا، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، الدورة السادسة، العدد السادس، الجزء الثاني ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.

- ١٩٦ - المعجم الأوسط، الطبراني، تحقيق: محمود الطحان، مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٥ - ١٩٩٥.
- ١٩٧ - المعجم الاقتصادي الإسلامي، احمد الشرباصي، دار الجيل، ١٤٠١هـ - ١٩٨١.
- ١٩٨ - المعجم الوجيز، من إصدارات مجمع اللغة العربية بالقاهرة، ١٩٨٠.
- ١٩٩ - المعونة على مذهب عالم المدينة، القاضي عبد الوهاب البغدادي، تحقيق: حميش عبد الحق، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١٩ - ١٩٩٩.
- ٢٠٠ - المغني، ابن قدامة، تحقيق: عبد الله التركي، عبد الفتاح الحلو، دار هجر، القاهرة.
- ٢٠١ - المقدمات الممهديات، ابن رشد القرطبي، أبو الوليد محمد بن احمد، تحقيق سعيد احمد أعراب، عبدالله الأنصاري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٠٨ - ١٩٨٨.
- ٢٠٢ - الملكية ونظرية العقد، محمد أبو زهرة، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٤١٦ - ١٩٩٦.
- ٢٠٣ - المنشور في القواعد، الزركشي، بدر الدين محمد بن بهادر الشافعي، تحقيق: تيسير فائق احمد، ط: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، الطبعة الثانية، ١٤٠٥ - ١٩٨٥.
- ٢٠٤ - المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، النووي، تحقيق: عصام الصباطي، حازم محمد، عماد عامر، دار أبي حيان، الطبعة الأولى، ١٤١٥ - ١٩٩٥.
- ٢٠٥ - المنتقى، الباجي، الطبعة الأولى، ١٣٣٢هـ، مطبعة السعادة - القاهرة.
- ٢٠٦ - المهذب، الشيرازي، أبو اسحق إبراهيم بن محمد، دار القلم، دمشق، تحقيق: محمد الزحيلي.
- ٢٠٧ - الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة الرابعة، ١٤٢٨هـ، ٢٠٠٧م، وزارة الأوقاف الكويتية.
- ٢٠٨ - الموافقات في أصول الشريعة، القرافي، إبراهيم موسى اللخمي الغرناطي المالكي، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤٢٢ - ٢٠٠١.
- ٢٠٩ - الموطأ برواية يحيى الليثي، مالك بن انس، ج: ٢، ص: ١٩٥، تحقيق: بشار معروف، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الثانية، ١٤١٧ - ١٩٩٧.

- ٢١٠- الميسر والقهار، رفيق يونس المصري، دار القلم، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤١٣ - ١٩٩٣.
- ٢١١- الميسر في القراءات الأربعة عشرة، محمد فهد خاروف، دار ابن كثير، دمشق، الطبعة الأولى، ١٤١٦ - ١٩٩٥.
- ٢١٢- نصب الراية، الزيلعي، مؤسسة الريان للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، دار القبلة للطباعة الأولى، دار الثقافة الإسلامية، الرياض، ١٤١٨ - ١٩٩٧.
- ٢١٣- نهاية المحتاج في شرح المنهاج، الرملي، أبو العباس احمد بن حمزة بن شهاب الأنصاري، المكتبة الإسلامية (لصاحبها رياض الشيخ).
- ٢١٤- النظام المالي في الإسلام، محمد أيوب، ترجمة عمر سعيد الأيوبي، أكاديميا انترناشيونال، بيروت، لبنان، ٢٠٠٩، بالاشتراك مع مؤسسة محمد بن راشد.
- ٢١٥- النهاية في غريب الحديث والأثر، ابن الأثير، مجد الدين أبو السعادات المبارك بن محمد الجزري، ٥٤٤ - ٦٠٦هـ، ط: دار الكتاب المصري، القاهرة، دار الكتاب اللبناني، بيروت، تحقيق: طاهر أحمد الزاوي، محمود محمد الطناحي.
- ٢١٦- الهداية شرح بداية المبتدي، المرغيناني، برهان الدين علي بن أبي بكر، دار السلام للطباعة والترجمة، تحقيق: محمد محمد تامر، حافظ عاشور حافظ، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ - ٢٠٠٠.
- ٢١٧- الوسيط في شرح القانون المدني، السنهوري، عبد الرزاق احمد، الجزء السابع، المجلد الثاني، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٤.



- Illegal pyramid selling schemes** , available at: [http:// www. Crimes/ Delivered/ pyramid. htm](http://www.Crimes/Delivered/pyramid.htm) /-of_-crimes
- pyramid schemes , ponzi schemes and related frauds** , - ٢١٩
(available at: [http:// members. impulse. net/ ~thebob/ pyramid](http://members.impulse.net/~thebob/pyramid)
- Pyramid schemes, Bill E. Branscum**, available at: . tm. - ٢٢٠
[www. fraudsandscams. com/ pyramidhtm](http://www.fraudsandscams.com/pyramidhtm)
- Amway ,Quixtatr ,Team of Destiny ,Team** ,available at: - ٢٢١
[.http:// skepdic. com/ amway. html](http://skepdic.com/amway.html)
- Pyramid Schemes , Debra A. Valentine (General Counsel)** - ٢٢٢
, Prepared Statement for the U. S Federal Trade Commission,
Presented at the international monetary funds seminar on current
legal issues affecting central banks Washington D. C May ١٣ , ١٩٩٨
.available at [http:// www. ftc. gov/ speeches/ other/ dvimf ١٦. shtm](http://www.ftc.gov/speeches/other/dvimf16.shtm)

* * *



المراجع باللغة الفرنسية

Auley ,Frank Steinmetz, paris: Droit de la -Jean Calais - ٢٢٣

. ١١٩- **Consummation** , ٥ edition Dalloz , ٢٠٠٠ , B: ١١٧

* المواقع الالكترونية:

٢٢٤ - موقع ماركت دوت كوم على شبكة الانترنت على الرابط التالي: [http:// www.](http://www.)

.forex. html _is _education/ what _markets. com/ ar/ education/ forex

٢٢٥ - موقع التعليم المفتوح على الرابط التالي [http/ www. oldamasc. com/](http://www.oldamasc.com/)

:vb/ oldamasc/ ٢٩٨٨٥٩

٢٢٦ - موقع بنك دبي الإسلامي على شبكة الانترنت: [www. dib. ae](http://www.dib.ae)

٢٢٧ - موقع ويكيبيديا:

[http:// ar. wikipedia. org/ wiki/ %D٩ %٨٥ %D٨ %A٧ %D٨ %B٣](http://ar.wikipedia.org/wiki/%D9%85%D8%A7%D8%B3)

%D٨ %AA%D٨%B١%D٩

٢٢٨ - موقع مصرف الشارقة الإسلامي على شبكة الانترنت، على الرابط التالي: http:/

ar _banking _www. sib. ae/ ar/ retail

٢٢٩ - موقع منتديات مملكة البحرين: [http:// www. bahrainforums. com/](http://www.bahrainforums.com/)

.showthread. php?t=٧٨٤٤

٢٣٠ - موقع هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية على شبكة الانترنت: www.

..london stockexchange. com/ global/ glossary/ m. htm

٢٣١ - موقع شركة أجياد للتجارة على الهامش على شبكة الانترنت على الرابط التالي:

www. ajiadsecurites. com

- ٢٣٢ - موقع وزارة التجارة الأمريكية [www. ftc. gov/ opa/ ٢٠٠١/ ٠٦/ sky/ htm](http://www.ftc.gov/opa/2001/06/sky/htm)
- ٢٣٣ - موقع وزارة الاقتصاد السورية على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت) من خلال الرابط التالي: [http:// samaswa. com/ ?p=١٥](http://samaswa.com/?p=١٥)
- ٢٣٤ - موقع هيئة الأوراق المالية بباكستان على شبكة الانترنت: [www. secp. gov. pk/ otherlinks/ bizna. com. htm](http://www.secp.gov.pk/otherlinks/bizna.com.htm)
- ٢٣٥ - شروط وأحكام حملة برنامج غنى التابع لمصرف أبوظبي الإسلامي على الرابط التالي: [http:// ghina. adib. ae/ ar/ tc. htm](http://ghina.adib.ae/ar/tc.htm)
- ٢٣٦ - موقع الحملة الترويجية برنامج (انطلق) لتمويل السيارات التابع لمصرف الإمارات الإسلامي بالشراكة مع شركة نيسان الرابط التالي على شبكة الانترنت: [http:// www. emaratayoum. com/ lbsysiness/ local/ ٢٠١٠ - ٠٨ - ٠١ - ٢٧٣٢٥٣](http://www.emaratayoum.com/bysiness/local/2010-08-01-273253)
- ٢٣٧ - موقع شركة بزنا على شبكة الانترنت: **Biznas. com**
- ٢٣٨ - موقع الإسلام اليوم على شبكة: [http:// www. islamtoday. net/ fatawa/ questshow - ٦٠ - ٣٤٥١٩. htm](http://www.islamtoday.net/fatawa/questshow-60-34519.htm)
- ٢٣٩ - موقع الإسلام اليوم على شبكة المعلومات العالمية (الانترنت): [http:// www. islamtoday. net/ fatawa/ questshow - ٦٠ - ٢٢٩٦٨. htm](http://www.islamtoday.net/fatawa/questshow-60-22968.htm)
- ٢٤٠ - موقع شركة كويست (متمدى شركة كويست) على شبكة الانترنت: [http:// quest. darkbb. com](http://quest.darkbb.com)
- ٢٤١ - موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي: [http:// iefpedia. com/](http://iefpedia.com/)

arab

* الفتاوى الشرعية:

٢٤٢ - فتوى لجنة الأزهر، بتاريخ ١/ ١٠ / ٢٠٠٢م، وهي منشورة في كتاب تعريف عقلاء

الناس بحكم معاملة بزناس، جمع علي حسن عبد الحميد.

٢٤٣- فتوى ابن جبرين على الرابط التالي:

jebreen. com/ ftawa. php?view = vmasal & subid = - http:// ibn
٤٧٤٤ & parent=٤١٥٣

٢٤٤- فتوى الشيخ الكحلوت رقم ٢٣ / ٣ / ١٤٢٥ هـ، الموافق ١٢ / ٥ / ٢٠٠٤ م، وقد ذكرت في بحث الدكتور ذيب موسى ناصيف، بعنوان التجارة الالكترونية.

٢٤٥- فتوى خطية للدكتور وهبة الزحيلي بتاريخ ١٩ / ١ / ١٤٢٤ هـ - ١٣ / ٣ / ٢٠٠٣، نقلها محمد حزواني، في كتابه: التسويق الشبكي، دار النهضة، الطبعة الأولى، ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦ م.

٢٤٦- فتوى مجمع الفقه الإسلامي السوداني (حكم شركة بزناس وما شابهها من قمار) في موقع صيد الفوائد على شبكة المعلومات العالمية الانترنت: http:// www. saaid. net/ fatwa/ .f٤١. htm٥

٢٤٧- فتوى اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية:

qa. com/ ar/ ref/ ٤٢٥٧٩ - http:// www. islam

٢٤٨- فتوى دار الإفتاء الأردنية منشورة على موقع الدار على شبكة المعلومات العالمية،

الانترنت، على الرابط التالي: aleppo. com/ fatwa/ index. php?module = fatwa&id

=١٠٧ http:// www. aliftaa. jo/ index. php/ ar/ fatwa/ show/ id/ ٦٤٤

http:// http:// www. aliftaa. jo/ index. php/ ar/ fatwa/ show/ id/ ٦٤٤

www. eftaa

٢٤٩- فتوى مركز الألباني منشورة في رسالة علي الحلبي، الموسومة بتعريف عقلاء الناس

بحكم معاملة بزناس.

٢٥٠- فتوى الدكتور حسين شحاتة والدكتور القره داغي منشورة على شبكة المعلومات

العالمية في موقع إسلام أون لاين:

[http:// www. islamonline. net/ servlet/ Satellite?pagename =
Scholar/ FatwaA/ FatwaAAskTheScholar&cid _Ask _Arabic _IslamOnline](http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?pagename=Scholar/FatwaA/FatwaAAskTheScholar&cid_Ask_Arabic_IslamOnline)
=١١٢٢٥٢٨٦٢٠١٥٠

٢٥١- فتوى الشيخ يحيى موسى الزهراني منشورة على شبكة الانترنت: [http:// www. :
saaid. net/ Doat/ yahia/ ١١. htm](http://www.saaid.net/Doat/yahia/١١.htm)

٢٥٢- فتوى الدكتور عبد الحي يوسف منشورة على شبكة الانترنت: [http:// www. :
saaid. net/ fatwa/ f٤١. htm٦](http://www.saaid.net/fatwa/f٤١.htm٦)

٢٥٣- فتوى الشيخ محمود عكام [http:// www. :
aleppo. com/ fatwa/ _http:// www. eftaa](http://www.eftaa.aleppo.com/fatwa/) عكام محمود عكام
[index. php?module=fatwa&id=١٧٠٧](http://www.eftaa.aleppo.com/fatwa/index.php?module=fatwa&id=١٧٠٧)

٢٥٤- فتوى الدكتور أحمد بن موسى السهلي: [http:// www. :
saaid. net/ fatwa/ f٤١. htm٣](http://www.saaid.net/fatwa/f٤١.htm٣)

٢٥٥- فتوى الدكتور سلمان العودة منشورة على موقع الإسلام اليوم في شبكة الانترنت في
آخر مقالة إبراهيم الكلثم:

[http:// www. islamtoday. net/ bohooth/ artshow
١٦٨٠. htm_٣٥_](http://www.islamtoday.net/bohooth/artshow١٦٨٠.htm_٣٥)

٢٥٦- فتوى صادرة عن أمانة الفتوى بدار الإفتاء بمصر برقم ٥٢٣، الموضوع حكم التعامل
مع شركة شينيل الصينية وهي من شركات التسويق الشبكي، تاريخ الإجابة ٢٦ / ٣ / ٢٠٠٧، وهي
منشورة على موقع دار الإفتاء على شبكة الانترنت.

٢٥٧- فتوى دار الإفتاء المصرية بتحريم التعامل مع شركة شينيل الصينية، رقمها: ٣٨٦١
بتاريخ ٧ / ١٢ / ٢٠١١، وهي منشورة على شبكة الانترنت، في موقع دار الإفتاء على الرابط التالي:
[http:// www. dar
alifta. org/ ViewFatwa. aspx?LangID = ١&ID = ٣٨٦١_](http://www.daralifta.org/ViewFatwa.aspx?LangID=١&ID=٣٨٦١)

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.



فهرس الموضوعات

الموضوع	الصفحة
* المقدمة	
أهمية الموضوع	
إشكالية البحث	
منهجية البحث	
الدراسات السابقة	
الخطة الإجمالية للبحث	
الباب الأول	
بيان حقيقة المخاطرة بالمال والتميز بينها وبين الغرر والرهان والسبق	
* الفصل الأول: التعريف بالمخاطرة بالمال وبيان أنواعها	
- المبحث الأول: التعريف بالمخاطرة بالمال	
المطلب الأول: تعريف المخاطرة في اللغة	
المطلب الثاني: تعريف المخاطرة اصطلاحاً	
المطلب الثالث: العلاقة بين المخاطرة والمخاطر المالية	
المطلب الرابع: تعريف المال في اللغة والاصطلاح	

الموضوع	الصفحة
- المبحث الثاني: أنواع المخاطر وكيفية التحوط منها	
المطلب الأول: أنواع المخاطر	
المطلب الثاني: الاحتياط من المخاطر في الفقه الإسلامي	
* الفصل الثاني: العلاقة بين الخطر والغرر	
- المبحث الأول: إبراز مفهوم الغرر وبيان ضوابطه	
المطلب الأول: تعريف الغرر لغة	
المطلب الثاني: تعريف الغرر اصطلاحاً	
المطلب الثالث: ضوابط الغرر المؤثر ومجالاته	
- المبحث الثاني: التمييز بين المخاطرة والغرر والجهالة والرهن	
المطلب الأول: التمييز بين الخطر والغرر	
المطلب الثاني: التمييز بين الخطر والقمار والجهالة	
- المبحث الثالث: العلاقة بين المخاطرة والرهن والمسابقة	
المطلب الأول: تعريف الرهن في اللغة والاصطلاح	
المطلب الثاني: حكم الرهن	
- المبحث الرابع: أحكام المسابقات وعلاقتها بالمخاطرة	
المطلب الأول: تعريف السبق في اللغة والاصطلاح	
المطلب الثاني: التأصيل الفقهي للمسابقات	

الموضوع	الصفحة
المطلب الثالث: حكم السبق	
الباب الثاني	
التسويق بعمولة هرمية أو شبكية حكمه وتكييفه الفقهي	
* تمهيد	
* الفصل الأول: التعريف بالتسويق الهرمي وبيان أهميته وحقيقته	
- المبحث الأول: إبراز مفهوم التسويق وأهميته	
المطلب الأول: تعريف التسويق لغة واصطلاحاً	
المطلب الثاني: تعريف التسويق الهرمي اصطلاحاً	
المطلب الثالث: إبراز أهمية التسويق	
المطلب الرابع: نشأة وظهور التسويق الهرمي	
- المبحث الثاني: آلية عمل التسويق الهرمي وخصائصه	
المطلب الأول: آلية عمل التسويق الهرمي	
المطلب الثاني: خصائص التسويق الهرمي	
المطلب الثالث: وجهة نظر القائلين بالتفريق بين النظامين الهرمي والشبكي ..	
* الفصل الثاني: بيان مذاهب الفقهاء المعاصرين في التسويق الشبكي	
- المبحث الأول: ذكر أقوال الفقهاء في حكم التسويق الشبكي وأدلتهم	
المطلب الأول: مذهب القائلين بجواز التسويق الشبكي	

الموضوع	الصفحة
المطلب الثاني: مناقشة استدلالات القائلين بالجواز	
- المبحث الثاني: مذهب القائلين بالتحريم وأدلتهم	
المطلب الأول: ذكر من ذهب إلى هذا القول	
المطلب الثاني: عرض أدلة القائلين بتحريم التسويق الشبكي	
المطلب الثالث: اعتراضات القائلين بالجواز على استدلالات القائلين بالتحريم	
* الفصل الثالث: مقارنة موقف القوانين الغربية بموقف الفقه الإسلامي من التسويق الشبكي	
- المبحث الأول: بيان موقف القوانين الغربية من التسويق الشبكي	
المطلب الأول: تطور القوانين الغربية في تعاملها مع أهرامات الوهم	
المطلب الثاني: نقد الموقف القانوني الغربي في ضوء الفقه الإسلامي	
المطلب الثالث: التكييف الشرعي لعقد التسويق الشبكي	
المطلب الرابع: التكييف القانوني لعقد التسويق الشبكي	
- المبحث الثاني: الإجراءات الحكومية للتصدي لظاهرة الأنظمة الهرمية	
المطلب الأول: دور الإدارة العامة في التعامل مع الأنظمة الهرمية	
المطلب الثاني: نماذج من إجراءات الحكومات للتصدي للأنظمة الهرمية	
المطلب الثالث: موقف قانون المعاملات المدنية الإماراتي من التسويق الهرمي	

الباب الثالث

التجارة على الهامش وأحكامها في الفقه الإسلامي

* تمهيد

* الفصل الأول: حقيقة المتاجرة بالهامش

- المبحث الأول: مفهوم المتاجرة بالهامش والألفاظ ذات الصلة

المطلب الأول: تعريف المتاجرة بالهامش باعتباره مصطلحا مركبا

المطلب الثاني: معنى المتاجرة بالهامش باعتباره لقبا

المطلب الثالث: خصائص التجارة على الهامش

- المبحث الثاني: إبراز حقيقة المتاجرة بالهامش وأهميتها في السوق المالي

المطلب الأول: التمييز بين التجارة على الهامش وما شابهها من معاملات

المطلب الثاني: أنواع المتاجرة بالهامش

المطلب الثالث: السوق المالي وأهمية المتاجرة بالهامش فيه

- المبحث الثالث: تصوير المتاجرة بالهامش

المطلب الأول: أركان المتاجرة بالهامش

المطلب الثاني: نموذج عملي لعقد التجارة على الهامش

المطلب الثالث: طبيعة العلاقة بين أطراف عقد المتاجرة بالهامش

* الفصل الثاني: الأحكام الفقهية للمتاجرة بالهامش

- المبحث الأول: أحكام المضاربة والمتاجرة في البورصة وإشكالاتها

الموضوع	الصفحة
المطلب الأول: انعدام القبض في المضاربة	
المطلب الثاني: صورية العقود المبرمة في المضاربة	
المطلب الثالث: اشتغال المضاربة على المخاطرة	
المطلب الرابع: اشتغال المضاربة على الاحتكار	
المطلب الخامس: المضاربة على التقدين والمؤشرات	
- المبحث الثاني: الأحكام الفقهية المترتبة على علاقة الرهن	
المطلب الأول: حكم رهن المبيع على ثمنه	
المطلب الثاني: حكم انتفاع المرتهن بالرهن	
المطلب الثالث: أحكام التصرفات المصاحبة لارتفاع القيمة السوقية للأسهم	
المطلب الرابع: أحكام التصرفات المصاحبة لانخفاض القيمة السوقية للأسهم	
- المبحث الثالث: التكييف الفقهي للمتاجرة بالهامش	
المطلب الأول: تكييف العلاقة بين المستثمر والسمسار على أنها وكالة بأجر	
المطلب الثاني: تكييف العلاقة بين المستثمر والسمسار على أنها سمسرة	
المطلب الثالث: تكييف العلاقة بين العميل والسمسار على أنها رهن	
المطلب الرابع: اتجاهات المعاصرين في التكييف الإجمالي للتجارة على الهامش	

الموضوع	الصفحة
---------	--------

الباب الرابع

ألعاب الحظ وجوائز البنوك في ضوء الفقه الإسلامي

- * تمهيد
- * الفصل الأول: الأحكام الفقهية لألعاب الحظ والمخاطرة
- المبحث الأول: بيع الحصة وتطبيقاته المعاصرة
- المطلب الأول: حكم بيع الحصة
- المطلب الثاني: التطبيق المعاصر لبيع الحصة
- المبحث الثاني: ألعاب الحظ والمخاطرة وأحكامها الفقهية
- المطلب الأول: لعبة النرد
- المطلب الثاني: لعبة الشطرنج
- المبحث الثالث: المسابقات العلمية والثقافية أنواعها وأحكامها
- المطلب الأول: الحكم والتكييف الشرعي
- المطلب الثاني: حكم اللجوء إلى القرعة في تحديد الرابح
- المطلب الثالث: حكم الشراء بقصد الربح
- * الفصل الثاني: جوائز المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي
- المبحث الأول: الجوائز على الحسابات
- المطلب الأول: تعريف الجوائز لغة واصطلاحاً
- المطلب الثاني: جوائز الحسابات الجارية

الموضوع	الصفحة
المطلب الثالث: الجوائز على الحسابات الاستثمارية	
- المبحث الثاني: الجوائز على البطاقات	
المطلب الأول: الجوائز على بطاقات الائتمان	
المطلب الثاني: جوائز بطاقات الصراف الآلي	
المطلب الثالث: الجوائز على استخدام الخدمات الالكترونية	
المطلب الرابع: الجوائز على الخدمات التمويلية	
* الخاتمة	
- ملخص البحث	
- نتائج البحث	
- توصيات البحث	
* الملحقات والفهارس	
- الملحق رقم (١)	
- الملحق رقم (٢)	
- الملحق رقم (٣)	
- فهرس الآيات القرآنية الكريمة	
- فهرس الأحاديث النبوية الشريفة والآثار	
- فهرس المصادر والمراجع	