

التكليف الفقهي للهدايا الترويجية دراسة مقارنة

دكتور

محمد شكرى الجميل العدوى

أستاذ الفقه المقارن المساعد

بكلية الشريعة والقانون بتفهننا الأشراف – دقهلية

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

﴿ الْحَلَالُ بَيْنٌ، وَالْحَرَامُ بَيْنٌ، وَبَيْنَهُمَا مُشْتَبِهَاتٌ لَا
يَعْلَمُهَا كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ، فَمَنْ اتَّقَى الشُّبُهَاتِ اسْتَبْرَأَ لِدِينِهِ
وَعِرْضِهِ، وَمَنْ وَقَعَ فِي الشُّبُهَاتِ كَرَعَ يَرَعَى حَوْلَ
الْحِمَى، يُوشِكُ أَنْ يُوَاقِعَهُ، أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ مَلِكٍ حِمَى، أَلَا إِنَّ
حِمَى اللَّهِ فِي أَرْضِهِ مُحَارِمَةٌ ﴾

صدق رسول الله صلى الله عليه وسلم

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

الحمد لله الذي شرع للخلق شريعة الحق، وجعل الإسلام شريعته الخاتمة، وحجته الناطقة، رسم لعباده سبيل السعادة والاستقرار في كتابه، وحكم بالشقاء والضنك على الذين يعرضون عن منهجه ومنواله، فقال سبحانه: ﴿ومن أعرض عن ذكرى فإن له معيشة ضنكا ونحشره يوم القيامة أعمى﴾^(١).

وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، أرسله بالحق الواضح، والدين الكامل، والطريق المستقيم، والمنهاج القويم، فأرسى قواعد التعامل بين الناس على أساس من الحق، والعدل، والتعاون المحمود القائم على البر واحترام الحقوق والأموال، فكان - ﷺ - خير من تعامل بشرعه، وأفضل من أوفى بعهده، وقدوة من استقام على أمر ربه، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه أجمعين.

وبعد

فإنه مما لا شك فيه أن عصرنا الحاضر قد شهد تطورا ملحوظا في مجال المعاملات، حيث ظهرت فيه مستجدات لم تكن موجودة أو معهودة من قبل، وأصبح لزاما على فقهاء الأمة المعاصرين التصدي لهذه المستجدات لبحثها وتحليلها وتقييمها في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها ومبادئها العامة لبيان حكمها الشرعي بجلاء ووضوح حتى يكون أبناء الأمة الإسلامية على بينة من أمرها، ويتضح لهم حقيقة هذه المستجدات، وما يحل لهم منها فيلزموه، وما يحرم عليهم فينتهون عنه ويتركوه، فيسعد بهذا الامتثال لشرع الله الفرد والمجتمع، وتنهض أمتنا الإسلامية وتتقدم وترتقي بالتزامها لشرع الله في كل مناحي الحياة.

(١) سورة طه: الآية رقم (١٢٤).

ولعل من أبرز هذه المستجدات تلك الهدايا الترويجية التي تقدمها المؤسسات والشركات التجارية كنوع من الحوافر الترويجية لجذب جمهور المستهلكين لشراء سلعهم ومنتجاتهم التي يرغبون في الترويج لها لزيادة مبيعاتهم منها، وقد تعددت أنواعها واختلفت بتعدد واختلاف أساليب التفنن فيها في ظل التنافس القائم بين المؤسسات والشركات التجارية المنتجة والبائعة لجذب الجمهور لشراء سلعهم ومنتجاتهم، ونظرا لتفشي هذه الهدايا في الآونة الأخيرة من عصرنا الحاضر بصورة أصبحت تشغل بال كل مسلم حول معرفة موقف الشرع منها بأنواعها المتعددة والمختلفة، فقد جعل هناك أهمية بالغة إلي بيان التكليف الفقهي لها بأنواعها المتعددة والمختلفة لمعرفة حكمها الشرعي بجلاء ووضوح، أي مدي جوازها في الشرع من عدمه، حتى يكون أبناء الأمة الإسلامية على بينة من أمرها، ويتضح لهم حقيقتها بأنواعه المتعددة والمختلفة، وما يحل لهم منها فيتعاملون به ويلزموه، وما يحرم عليهم منها فينتهون عنه ويتركوه، فيسعد بهذا الامتثال لشرع الله الفرد والمجتمع، وتنهض أمتنا الإسلامية وتتقدم وترتقي بالتزامها لشرع الله في كل مناحي الحياة.

لذا فقد استخرت الله العظيم، وعقدت العزم على الكتابة في هذا الموضوع، بعد أن زادت أهميته في الآونة الأخيرة من عصرنا الحاضر، داعياً إياه أن يرزقني الإخلاص فيه، وراجياً منه القبول.

خطة البحث:

وقد تناولت هذا الموضوع في مقدمة، وفصلين، وخاتمة:

أما المقدمة: فتشتمل على أهمية البحث وخطته.

والفصل الأول: في التعريف بالهدايا الترويجية، وبيان أنواعها.

ويشتمل هذا الفصل على مبحثين:

المبحث الأول: في التعريف بالهدايا الترويجية.

والمبحث الثاني: فى أنواع الهدايا الترويجية.

والفصل الثانى: فى التكليف الفقهي للهدايا الترويجية، والآثار المترتبة على ذلك

ويشتمل هذا الفصل على مبحثين:

المبحث الأول: فى التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت سلعة، والآثار

المترتبة على ذلك.

ويشتمل هذا المبحث على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.

المطلب الثانى: عدم الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.

المطلب الثالث: الحصول على الهدية (السلعة) عند القيام بعمل معين لا يحصل

إلا من خلال شراء السلعة المبيعة.

المبحث الثانى: فى التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت خدمة، والآثار

المترتبة على ذلك.

ويشتمل هذا المبحث على مطلبين:

المطلب الأول: الوعد بالهدية (الخدمة) قبل العقد.

المطلب الثانى: عدم الوعد بالهدية (الخدمة) قبل العقد.

أما الخاتمة: فتشتمل على نتائج البحث.

وأخيراً: أسأل الله الهداية والرشاد، والتوفيق والسداد، إنه نعم المولى ونعم المعين.

﴿ وما توفيقى إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب ﴾^(١)

(١) سورة هود: الآية رقم (٨٨).

الفصل الأول تعريف الهدايا الترويجية وبيان أنواعها

تمهيد:

فى هذا المبحث أبين تعريف الهدايا الترويجية وأنواعها، وسوف أتناول ذلك فى مبحثين على النحو التالى:

المبحث الأول: فى تعريف الهدايا الترويجية.

المبحث الثانى: فى أنواع الهدايا الترويجية.

المبحث الأول تعريف الهدايا الترويجية

تمهيد:

في هذا المبحث أعرف بالهدايا الترويجية، ثم أبين أهمية الوسائل الترويجية، وذلك في مطلبين على النحو التالي:
المطلب الأول: في تعريف الترويج، وبيان أهمية الوسائل الترويجية.
المطلب الثاني: في تعريف الهدايا.

المطلب الأول تعريف الترويج وبيان أهمية الوسائل الترويجية

أولاً: تعريف الترويج:

أ- في اللغة:

الترويج في اللغة: من روج السلعة، إذا جعلها تروج في السوق بسرعة ويكثر الطلب عليها، يقال: روج فلان السلعة: أي جعلها تروج في السوق بسرعة، وأيضاً: راجت السلعة رواجاً: كثر طلبها ورغب الناس فيها، وراج الأمر روجاً ورواجاً: أسرع، وروج الشيء وروج به: عجل، وروجت الشيء، وراج الأمر روجاً ورواجاً: جاء في سرعة، وهو مروج، وهي مروجة. (١)

ب- في الاصطلاح:

استخدم التسويقيون مصطلح " الترويج Promotion " للدلالة على معنيين: معني عام، ومعني خاص.

فالمعني العام: هو جميع الأعمال التي تقوم بها الشركة لزيادة مبيعاتها. (٢)
والمعني الخاص: له عدة تعريفات، منها:

(١) انظر: لسان العرب، ٢/٢٨٥، تاج العروس، ٣/٣٨٥، ٥/٦٠٠، المعجم الوسيط، ٣٧٩/، ٢/٩٤٢، المحكم والمحيط الأعظم، لابن سيده، ٧/٥٤٧، المعجم الوجيز، ص ٢٨٠، ٦٢٨، بتصرف.

(٢) انظر: معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، لنبيه غطاس، ص ٤٨٥.

ما عرفه به بعضهم بأنه: تلك الأعمال التي يقصد بها زيادة حجم المبيعات عدا الإعلان، وأعمال البيع نفسها. (١)

وعرفه آخرون بأنه: عملية اتصال بهدف البيع. (٢)

وعرفه آخرون بأنه: عملية اتصال يتم من خلالها إمداد المستهلك بمعلومات عن المنشأة والسلع والخدمات التي تقدمها، بهدف إقناع المستهلك لشراء السلع والخدمات التي تقدمها هذه المنشأة. (٣)

وعرفه آخرون بأنه: الجهد المبذول من جانب البائع لإقناع المشتري المرتقب بقبول معلومات معينة عن سلعة أو خدمة، بغرض التأثير علي القرار الشرائي لهذا المشتري، ودفعه لشراء هذه السلعة، أو الخدمة. (٤)

وعرفه آخرون بأنه: الجهود التي تبذلها المنشأة بغرض إحداث تأثير معين في سلوك المستهلكين يتطابق مع المتطلبات التسويقية، من حيث زيادة المبيعات من جميع السلع، أو الخدمات، أو بعضها عن طريق جذب مستهلكين جدد، أو زيادة معدل الطلب الحالي، أو تقليل الطلب بالنسبة لسلعة معينة، وتحويله إلى سلعة أخرى. (٥)

وعرفه آخرون بأنه: نشاط تسويقي ينطوي علي عملية اتصال إقناعي يتم من خلالها إبراز المزايا النسبية الخاصة بسلعة أو سلعة معينة، بهدف التأثير علي أذهان أفراد جمهور معين لاستمالة السلوك الشرائي. (٦)

والمعنى الذي تجتمع فيه هذه التعريفات للترويج: أنه اتصال بالعملاء، والمشتريين المرتقبين بغرض تعريفهم، وإقناعهم بالسلع أو الخدمات، ودفعهم إلى شرائها. (٧)

(١) انظر: المرجع السابق، نفس الموضوع.

(٢) انظر: الأنشطة الترويجية للشركات السعودية، د/ السيد المتولي حسن، ص ٢٧.

(٣) انظر: واقع وأهمية الإعلان في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، ليلي كوسة، ص ٤٢، مفهوم وأهمية الترويج، علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي الرابط التالي: <https://gestionictapp.blogspot.com>، بتصرف.

(٤) انظر: أصول التسويق، ناجي معلا، رائف توفيق، ص ٢٩٤، التسويق " النظرية والتطبيق "، د/ شريف أحمد شريف العاصي، ص ٣٧٣، بتصرف.

(٥) انظر: دور الإعلان التجاري في ترويج منتجات الصناعة السعودية، ص ٤١.

(٦) انظر: الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، ناجي معلا، ص ٥، بتصرف.

(٧) انظر: التسويق مدخل تطبيقي، د/ طلعت أسعد عبد الحميد، ص ٣٦٩، التسويق المعاصر، د/ محمد عبد الله عبد الرحيم، ص ٣٠٨، بتصرف.

وبهذا يتبين أن المعنى العام للترويج قريب من المعنى اللغوي، وهذا بخلاف المعنى الخاص للترويج فإنه أخص من المعنى اللغوي. فالتعريف الخاص لا تدخل فيه الخدمات التي تكون بعد عقد البيع كالتعهد بالضمان، أو الصيانة، وما أشبه ذلك من الحوافز الأخرى التي ترغب في شراء السلعة؛ إذاً فالتسويقيون يقصرون الترويج على ما يخلق الرغبة لدى العميل، وينميها بحيث يصير جاهزاً للشراء، أما ما بعد ذلك فلا يدخل عندهم في الترويج غالباً. والذي يمكن استخلاصه مما تقدم أن الترويج: هو كل ما تقوم به المنشأة، أو البائع، أو المنتج من أعمال تُعرّف بالسلع، أو الخدمات وتحثُ عليها، وتدفع إلى اقتنائها وتملكها من صاحبها بالثمن، سواء أكانت تلك الأعمال قبل عقد البيع، أو بعده. (١)

ثانياً: أهمية الوسائل الترويجية:

يستعمل التجار وأصحاب السلع والخدمات أنواعاً من الوسائل والأساليب الترويجية التي تشجع الناس وتحفزهم على شراء سلعهم وخدماتهم، وترغبهم فيها منذ زمن بعيد، وكانت هذه الوسائل الترويجية في ذلك الوقت محدودة قليلة محصورة وإن كانت مؤثرة جذابة، إلا أنه بعد التقدم الحضاري والإنتاجي اخترعت الآلات، وتتنوع المنتجات، وتطورت حياة الناس ونشاطهم الاقتصادي، وتطورت تبعاً لذلك وسائل التجار وأساليبهم في ترويج سلعهم وخدماتهم والتحفيز إليها، واشتدت المنافسة بين التجار وأصحاب السلع والخدمات في جذب أكبر عدد من المشتريين، فحملهم ذلك على تطوير وسائل الترويج وأساليبه المرغوبة في الشراء، واستحداث وسائل وأساليب جديدة لتوسيع قاعدة المشتريين حتى غصت الأسواق والمراكز والمحلات التجارية صغیرها وكبيرها بعدد كبير متنوع من الأساليب الترويجية ووسائل تنشيط المبيعات، فصارت هذه الأساليب أو الوسائل الترويجية معلماً من معالم الأسواق على اختلاف مناشطها وأحجامها يتعامل معها الصغير والكبير وتمس حياة الخاص والعام، كما أن لها أثراً لا يُستهان به في حمل الناس على الشراء للسلع والخدمات أو صرفهم عنه. (٢)

(١) انظر: التسويق، لأرمان دابن، ص ١٦، ١٧، الأسس المعاصرة في التسويق، ص ٦٧، مبادئ التسويق، د/ محمد عبيدات، ص ٢٩٣، التسويق " النظرية والتطبيق "، د/ شريف أحمد شريف العاصي، ص ٤٨٣، الحوافز التجارية التسويقية، خالد بن عبد الله مصلح، ص ١٠، ١١، بتصرف.
(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح، ص ١١، ١٢، بتصرف.

المطلب الثاني تعريف الهدايا

أولاً: في اللغة:

الهدايا في اللغة: جمع هدية، وهي ما يُعطي للغير إكراماً أو تودداً، أو ما أُتخفت به غيرك إكراماً أو تودداً، يقال: أهديتُ له وإليه، أي بعثت أو قدمت الهدية له وإليه، وأهدي الهدية إلي فلان: قدمها أو بعث بها إليه إكراماً أو تودداً، وأهديتُ للرجل كذا: بعثته إليه إكراماً فهو هدية، وأيضاً: وأرسل الهدية إلي فلان وله: بعث بها إليه، وهادي فلان فلاناً: أرسل كل منهما بهدية إلي صاحبه، وفي التنزيل: " وَأَنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ فَنَاطِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ " (١)، وتهادى القوم: تبادلوا الهدايا، أي أهدى بعضهم إلي بعض، واستهدى فلاناً: طلب منه الهدية، وفلان يُهدي للناس: إذا كان كثير الهدايا، والمهداء: الكثير الإهداء. (٢)

ثانياً: في الاصطلاح:

أ- في اصطلاح الفقهاء:

ذكر الفقهاء الهدية في باب الهبة؛ باعتبار أن الهدية نوع من الهبة (٣)، ولذا فإن التعريف بالهدايا يستلزم أن نعرف الهبة، للوصول إلي معنى الهدايا، ولذلك سوف أعرف بالهبة فيما يلي:

(١) سورة النمل: آية (٣٥).

(٢) انظر: لسان العرب، ٣٥٧/١٥ وما بعدها، المعجم الوسيط، ص ٩٧٨، المصباح المنير، ٦٣٦/٢، معجم مقاييس اللغة، لابن فارس، ٤٢/٦، ٤٣، مختار الصحاح، ص ٦١٠، المعجم الوجيز، ص ٦٤٧، التوقيف علي مهمات التعاريف، للمناوي، ص ٣٤٣، البيان، للعمراي، ١٠٧/٨، مجلة الأحكام الشرعية، للقاري، ص ٢٥٩، بتصرف.

(٣) انظر: الاختيار، ٥٣٣/٢، البحر الرائق، ٢٨٤/٧، البناية شرح الهداية، ١٥٩/١٠، بدائع الصنائع، ١١٥/٦، ١١٦، مجمع الأنهر، ٣٥٢/٢، رد المحتار، ٦٨٧/٥، سراج السالك، ٤٥٢/٢، بلغة السالك، ١٣٩/٤، المعونة، ١٦٠/١، منح الجليل، ١٧٤/٨، كفاية الطالب الرباني، ٣٣٨/٢، مواهب الجليل، ٤٩/٦، نهاية المحتاج، ٤٠٤/٥، السراج الوهاج، ٣٠٧/١، فتح الوهاب، ٣١١/١، كفاية النبيه شرح التنبيه، ٧٨/١٢، الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، ٣٨٧/٣، المجموع شرح المذهب، ٣٦٧/١٥، شرح منتهي الإرادات، ٤٢٩/٢، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٨/١، المستوعب، ١٤٨/٢، المغني، ٣٧٩/٥، شرح الزركشي، ٢٠٦/٢، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٥٩/٢.

تعريف الهبة:

الهبة في اللغة: بِكَسْرِ الِهَاءِ هِيَ الْعَطِيَّةُ الْخَالِيَةُ عَنِ الْأَعْوَاضِ وَالْأَعْرَاضِ، أَوْ هِيَ: إِعْطَاءُ الشَّيْءِ لِلْغَيْرِ بِلَا عَوْضٍ أَوْ مَقَابِلٍ أَوْ بَدَلٍ، سَوَاءً كَانَ هَذَا الشَّيْءُ مَالًا أَوْ غَيْرَ مَالٍ، أَوْ هِيَ: الْعَطِيَّةُ بِلَا عَوْضٍ، أَيْ عَلَيَّ وَجْهَ التَّبَرُّعِ. يُقَالُ: وَهَبَ لَهَ الشَّيْءَ يَهَبُهُ وَهَبًا: أَعْطَاهُ إِيَّاهُ بِلَا عَوْضٍ، فَهُوَ وَاهِبٌ وَوَهُوبٌ، وَوَهَابٌ، وَتَوَاهَبَ الْقَوْمُ: وَهَبَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ، وَوَهَبَتْ لَهُ: أَيْ أَعْطَيْتَهُ عَطِيَّةً مِنْ غَيْرِ عَوْضٍ، كَمَا يُقَالُ: وَهَبَ اللَّهُ فَلَانًا وَلَدًا صَالِحًا، وَمِنْهُ قَوْلُهُ تَعَالَى: " فَهَبْ لِي مِنْ لَدُنْكَ وَلِيًّا يَرْثُنِي وَيَرِثُ مِنْ آلِ يَعْقُوبَ " (١)، وَالِإِتِّهَابُ قَبُولُ الْهَبَةِ، يُقَالُ: وَاتَّهَبْتُ الْهَبَةَ: قَبِلْتُهَا، وَالِإِسْتِيهَابُ: سُؤَالُ الْهَبَةِ، يُقَالُ: اسْتَوْهَبْتُ الْهَبَةَ: سَأَلْتُهَا، وَيُقَالُ: وَهَبَ لَهُ مَالًا وَهَبًا وَهَبَةً، وَرَجُلٌ وَهَابٌ وَوَهَابَةٌ: كَثِيرُ الْهَبَةِ، وَالْهَاءُ لِلْمُبَالَغَةِ. (٢)

والهبة في الاصطلاح: عرف الفقهاء الهبة بتعريفات متقاربة لا تخرج عن المعنى اللغوي، وكلها تدور كلها حول معنى واحد هو أن الهبة هي عبارة عن تملك من غير عوض.

حيث عرفها الحنفية بأنها: تَمْلِكُ الْعَيْنَ بِلَا عَوْضٍ. (٣)

أو هي: تَمْلِكُ الْعَيْنَ مَجَانًا، أَيْ بِلَا عَوْضٍ. (٤)

أو هي: تَمْلِكُ الْعَيْنَ فِي الْحَالِ مِنْ غَيْرِ عَوْضٍ. (٥)

وعرفها المالكية بأنها: تَمْلِكُ بِلَا عَوْضٍ. (٦)

أو هي: تَمْلِكُ ذِي مَنَفَعَةٍ لِيُوجِبَ الْمُعْطَى بِغَيْرِ عَوْضٍ. (٧)

(١) سورة مريم: جزء من الآية رقم (٥، ٦).

(٢) انظر: لسان العرب، ٨٠٣/١، مختار الصحاح، ص٣٤٦، معجم مقاييس اللغة، لابن فارس، ١٤٧/٦، مجمل اللغة، ٩٣٨/١، تاج العروس، ٣٦٤/٤، ٣٦٥، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، ٢٣٥/١، أساس البلاغة، ٣٥٦/٢، المعجم الوجيز، ص٦٨٢، ٦٨٣، بتصرف.

(٣) انظر: البحر الرائق، ٢٨٤/٧، مجمع الأنهر، ٣٥٢/٢، ملتقى الأبحر، ٤٨٩/٣، تبيين الحقائق، ٩١/٥.

(٤) انظر: رد المحتار، لابن عابدين، ٦٨٧/٥، الدر المختار، ٢٥٥/٦.

(٥) انظر: بدائع الصنائع، ١١٥/٦، ١١٦.

(٦) انظر: مختصر خليل، ٢١٤/١، الشرح الكبير، للدريير، ٩٧/٤، حاشية الدسوقي، ٩٧/٤.

(٧) انظر: مواهب الجليل، ٤٩/٦.

- أو هي: تَمْلِيكَ بِلَا عَوْضٍ لَوْجِهِ الْمُعْطَى. (١)
وعرفها الشافعية بأنها: تَمْلِيكَ تَطَوُّعٍ فِي حَيَاةٍ. (٢)
أو هي: التمليك بلا عوض تطوعاً في حال الحياة. (٣)
أو هي: التَمْلِيكَ لِعَيْنٍ بِلَا عَوْضٍ فِي حَالِ الْحَيَاةِ تَطَوُّعًا هِبَةً. (٤)
وعرفها الحنابلة بأنها: تَمْلِيكَ عَيْنٍ بِلَا عَوْضٍ. (٥)
أو هي: تَمْلِيكَ عَيْنٍ فِي الْحَيَاةِ بِلَا عَوْضٍ. (٦)
أو هي: تَمْلِيكَ الْمَالِ فِي الْحَيَاةِ بِغَيْرِ عَوْضٍ. (٧)

وبالتأمل في هذه التعريفات يتبين أنها رغم تعددها فهي متقاربة في معناها، إلا أن تعريفات الشافعية قد أضافت قيماً جديداً، وهو التطوع، ليخرج تملك الفقير الزكاة، لذلك يبدو راحة ما ذهب إليه الشافعية في تعريفاتهم للهبة. (٨)
وبعد بيان تعريف الهبة يمكن القول بأن الهبة والصدقة والهدية معانيها متقاربة عند الفقهاء، إذ كلها تملك في الحياة بغير عوض، واسم العطية شامل لجميعها.

قال الأنصاري - رحمه الله - : " الهبة تقال لما يعم الصدقة والهدية ولما يقابلها... وهي تملك تطوع في حياة. (٩)
وقال ابن قدامة - رحمه الله - : " والهبة والصدقة والهدية والعطية معانيها متقاربة، وكلها تملك في الحياة بغير عوض، واسم العطية شامل لجميعها، " (١٠).

- (١) انظر: منح الجليل، ١٧٤/٨.
(٢) انظر: فتح الوهاب، للشيخ زكريا الأنصاري، ٣١١/١، الإقناع، للخطيب الشربيني، ٣٦٥/٢، إعانة الطالبين، ١٦٨/٣، حاشية البجيرمي على الخطيب، ٢٦٠/٣.
(٣) انظر: السراج الوهاج، للغمراوي، ٣٠٧/١.
(٤) انظر: مغني المحتاج، للخطيب الشربيني، ٥٥٩/٣.
(٥) انظر: المطلع على ألفاظ المقنع، ٣٥٢/١.
(٦) انظر: شرح الزركشي علي مختصر الخرقى، ٢٠٦/٢.
(٧) انظر: عمدة الفقه، لابن قدامة، ص ٦٦، العدة شرح العمدة، ٢٦٤/١.
(٨) انظر: مغني المحتاج، ٣٩٧/٢، ٣٩٦، السراج الوهاج ٣٠٧/١، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، د/ أسامة عبد العليم، ص ١٢، بتصرف.
(٩) انظر: فتح الوهاب ٣١١/١، بتصرف يسير.
(١٠) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٧٩/٥، بتصرف يسير.

ثم إنهم قالوا: إن كان هذا التملك - أي بغير عوض - المقصود به وجه الله - تعالى -، أي عبادة محضة - من غير قصد في شخص معين، ولا طلب غرض من جهته فهذا صدقة.

وإن كان المقصود منه - أي التملك بغير عوض - الإكرام، أو التودد، أو الصلة، أو التألف، أو المكافأة، أو طلب حاجة، أو نحو ذلك، فهو هدية (١)، وبناءً على هذا يمكن القول بأن الهدية: تملك من غير عوض، لغير حاجة المعطي. (٢)

ب- في اصطلاح التسويقيين:

الهدية في اصطلاح التسويقيين: هي ما يمنحه التجار والباعة للمستهلكين من سلع أو خدمات دون عوض؛ مكافأة، أو تشجيعاً، أو تذكيراً. (٣)

الفرق بين تعريف الفقهاء والتسويقيين للهدية:

من خلال ما سبق يتبين أن الهدية عند أهل التسويق أوسع مدلولاً منها عند الفقهاء؛ فالتسويقيون أدخلوا في الهدية الخدمات، بخلاف الفقهاء؛ فلا تدخل الخدمات عندهم في مسمى أو مفهوم الهدايا.

وعلى ذلك: فإن ما تقدمه بعض محلات تغيير زيوت السيارات، أو غسلها من بطاقات عند كل غسلة أو تغيير، على أنه إذا اجتمع عدد معين من هذه البطاقات، حصل الجامع على غسلة مجانية أو فحص مجاني أو غير ذلك من الخدمات؛ فهذا الحافز الترويجي أو التشجيعي هدية عند التسويقيين، أما عند الفقهاء فلا يدخل ذلك في مسمى الهدية عندهم؛ لأن الهدية في اصطلاحهم تملك عين من غير عوض لغير

(١) انظر: نهاية المحتاج، ٤٠٤/٥، مغني المحتاج، ٥٥٩/٣، فتح الوهاب، ٣١١/١، كفاية النبيه، ٧٨/١٢، المجموع، ٣٦٧/١٥، شرح منتهي الإرادات، ٤٢٩/٢، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٨/١، المستوعب، ١٤٨/٢، المغني، ٣٧٩/٥، كشف القناع، ٢٩٨/٤٢.
تنبيه: ذهب الحنفية، والمالكية إلى أن الهبة هي الهدية، فكل ما لا يقصد به وجه الله من التملكات بلا عوض، فإنها هبات.

انظر: تبيين الحقائق، ٩١/٥، الاختيار، ٥٣٣/٢، بدائع الصنائع، ١٣٧/٦، مجمع الأنهر، ٣٥٢/٢، البحر الرائق، ٢٨٤/٧، بلغة السالك، ١٣٩/٤، البيان والتحصيل، ٣٥٥/١٣، منح الجليل، ١٧٤/٨، الذخيرة، للقرافي، ٢٢٣/٦، مواهب الجليل، ٤٩/٦.

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٦٦، ٦٧، بتصرف.

(٣) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٦٧.

حاجة المعطي - كما سبق -، والخدمة ليست عيناً، بل هي منفعة. فهدية الخدمة حقيقتها عند المالكية، والشافعية، والحنابلة هبة منفعة. وأما عند الحنفية فهي عارية أو إباحة نفع؛ لأن هبة المنافع عندهم، لا تكون إلا عارية. (١)

هذا بالنسبة لتعريف الهدايا التي تقدمها المؤسسات والشركات التجارية - لترغيب الناس وتشجيعهم على شراء سلعهم - بصفة عامة. أما بالنسبة لتعريف الهدايا الترويجية التي تقدمها هذه المؤسسات والشركات التجارية للترويج لسلعهم - وهي التي تعيننا من هذه الهدايا - (٢)، فهي كما يدل عليها اسمها: تلك الهدايا التي يقصد من

(١) انظر: مجمع الأنهر، ٤٨٩/٣، بداية المجتهد، ٣٣٠/٢، كفاية النبيه شرح التنبيه، ٨٧/١٢، الإنصاف، ١٦٤/٧، الحوافز التجارية التسويقية، ص ٦٧، ٦٨، بتصرف.

(٢) حيث توجد أنواع أخرى من الهدايا - غير الترويجية - التي تقدمها المؤسسات والشركات التجارية لتشجيع الناس وترغيبهم في شراء سلعهم أو منتجاتهم، ومن أشهر هذه الأنواع: الهدايا التذكارية: وهي ما تمنحه المؤسسات، والشركات، والمحلات التجارية للعملاء المرتقبين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجارية من أجل تكوين علاقة طيبة، والتذكير بأنشطتهم وخدماتهم.

وهذه الهدايا التذكارية تكون غالباً في صورة تقاويم سنوية أو فصلية، أو سلسلة مفاتيح، أو مفكرات، أو غير ذلك من الأدوات المكتتبية والشخصية.

٢- الهدايا التعريفية (أو الإعلانية): وهي ما تقدمه المؤسسات، والشركات، والمحلات التجارية للعملاء من نماذج تُعدُّ إعداداً خاصاً؛ للتعريف بسلعة جديدة، أو إعطاء العملاء فرصة تجربة السلعة؛ لمعرفة مدى تلبية احتياجاتهم، وإشباعها لرغباتهم، كما أنها قد تستعمل في بعض الأحيان نموذجاً للمواصفات المطلوب وجودها في السلع المعقود عليها.

أو هي: تلك الهدايا التي تقدمها الجهات المعلنة على شكل عينات لمنتجاتها لتعريف المستهلكين بها، لإكسابهم الخبرة في استعمال المنتج المعلن عنه من خلال تجربتها، ولتكون عينة أو نموذجاً تتمثل فيه صفات المنتج المعلن عنه.

٣- الهدايا النقدية: وهي أن تقوم بعض المؤسسات، والشركات المنتجة للسلع، من وضع شيء من النقود الذهبية، أو الفضية، أو العملات الورقية، في داخل سلعهم وبضائعهم؛ لتشجيع الناس على شراء هذه السلع، وهذه الهدايا قد توضع في داخل جميع أفراد سلعة معينة، وقد توضع في داخل بعض أفراد هذه السلعة.

انظر: فن البيع، محمود عساف، ص ١١٧، الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد محمود الصالحين، ص ١١٣، الحوافز التجارية التسويقية، ص ٦٧، وما بعدها، المعاملات المالية المعاصرة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، د/ خالد بن علي شفيق، ص ١٠٤، المعاملات المالية المعاصرة، ص ٣٦، من دروس الدورة العلمية بمسجد الراجحي في مدينة بريدة - القصيم " بالمملكة العربية السعودية " عام ١٤٢٤هـ، كتاب إلكتروني منقول عن موقع صيد الفوائد: www.sasid.com

خلالها الترويج لسلعة أو خدمة معينة، من خلال تشجيع المستهلكين علي شراء السلعة أو طلب الخدمة، أو مكافأة علي التعامل مع المؤسسة أو الشركة. (١)
أو هي: عبارة عما تقدمه المؤسسات والشركات التجارية من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعة أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجرًا معيناً. (٢)

وقيل هي: عبارة عن مكافأة تمنح للمشتري نظير تعامله مع المؤسسة التجارية تشجيعاً له للإقبال علي الشراء من منتجاتها والتواصل مع خدماتها. (٣)

-
- (١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١٣، بتصرف.
(٢) انظر: فن البيع، محمود عساف، ص ١١٦، بتصرف.
(٣) انظر: الترويج - المفاهيم - الاستراتيجيات - العمليات " النظرية والتطبيق "، عصام الدين أمين أبو علفه، ص ٢٢٧، بتصرف.

المبحث الثاني أنواع الهدايا الترويجية

بينما فيما سبق أن الهدايا الترويجية تتمثل: فيما تقدمه المؤسسات والشركات التجارية من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعاً أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجراً معيناً. (١)
وبناءً على ذلك: فإن الهدية الترويجية قسماً، فقد تكون الهدية سلعاً، وقد تكون خدمة معينة.

القسم الأول: أن تكون الهدايا الترويجية سلعاً:

وصورة ذلك: أن تكون الهدية الترويجية سلعاً معينة، سواء كانت من جنس المبيع، أو من غير جنسه.
وعلى هذا يشتمل هذا القسم على ثلاثة أنواع:

النوع الأول: أن تكون الهدية كمية إضافية من السلعة ذاتها:

ومن أمثلة ذلك: أن تعلن إحدى شركات إنتاج المشروبات الغازية عن إضافة ربع لتر للعبوة سعة كذا، أو تعلن إحدى شركات، أو تعلن إحدى شركات إنتاج الشامبو عن زيادة ١٠% للعبوة ٥٠٠ ملي، أو تعلن إحدى شركات إنتاج المنظفات عن نصف كيلو إضافي من منظف كذا لمن يشتري العبوة سعة كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج المكرونة عن إضافة ١٠٠ جرام من المكرونة للعبوة الواحدة وزن كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج الزيوت النباتية عن إضافة ربع لتر للعبوة سعة كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج معجون الأسنان عن إضافة ١٠% على العبوة سعة كذا، بحيث يكون ثمن الكمية الأصلية والكمية الإضافية واحداً.

النوع الثاني: أن تكون الهدية سلعاً أخرى، ولكنها تعد مكملة للسلعة الأصلية

وذات استعمال واحد:

ومن أمثلة ذلك: أن تعلن إحدى شركات إنتاج الغسالات الأتوماتيكية للملابس عن تقديم كمية معينة من مسحوق لتنظيف الملابس لمن يشتري غسالة من نوع كذا، أو

(١) انظر: فن البيع، محمود عساف، ص ١١٦، بتصرف.

تعلن إحدى شركات إنتاج الكاوي الكهربائية عن تقديم ترايبزة (طاولة) مكوى لمن اشترى المكواة من نوع كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج التلفزيونات عن تقديم جهاز " ريسيفر " لمن اشترى تلفزيون من نوع كذا، أو تعلن شركة لإنتاج ماكينات الحلاقة عن تقديم عدد من شفرات الحلاقة لكل من يشتري ماكينة من نوع كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج معاجين الأسنان عن تقديم فرشاة أسنان لكل من يشتري معجوناً من نوع كذا، أو يقدم أو يعلن أحد مراكز بيع الحواسيب عن عشرة أقراص مدمجة CD هدية مع كل حاسوب، أو تقديم ترايبزة (طاولة) حاسب لكل من اشترى عدد خمسة أجهزة من الحواسيب، أو تقديم حقيبة لاب لكل من يشتري جهاز حاسب محمول " لاب توب".

النوع الثالث: أن تكون الهدية سلعة مختلفة عن السلعة المباعة المراد ترويجها:

ومن أمثلة ذلك: أن تعلن إحدى مؤسسات أو شركات بيع الأجهزة الكهربائية عن تقديم راديو صغير لكل من يشتري منه جهاز تلفزيون ماركة كذا ٢١ بوصة، أو تعلن عن تقديم ساعة لكل من يشتري ثلاجة من نوع كذا ١٤ قدم، أو تعلن عن تقديم طقم ملاعق لكل من يشتري جهاز " ككتشن ماشين " من نوع كذا، أو تعلن عن تقديم طقم أكواب عصير لمن يشتري جهاز خلاط من نوع كذا، أو يعلن أحد مراكز بيع الهواتف المحمولة عن تقديم طقم أقلام لمن يشتري جهاز هاتف محمول من نوع كذا. (١)

وهذا القسم من الهدايا الترويجية له ثلاث حالات، هي:

١- الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.

حيث إنه في هذه الحالة يلزم للحصول على الهدية الترويجية الموعودة من قبل المؤسسة أو الشركة أن يقوم المشتري بشراء السلعة المراد الترويج لها لزيادة مبيعات المؤسسة أو الشركة التجارية منها.

٢- عدم الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.

حيث إنه في هذه الحالة تقوم المؤسسة أو الشركة بتقديم الهدية الترويجية للمشتري للسلعة المراد الترويج من غير أي شرط، أو بلا أي عمل يلزم المشتري القيام به للحصول على الهدية.

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١٣، ١١٤، الحوافز التجارية التسويقية، ص ٦٨، ٦٩، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم محمد، ص ٨٥، أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٤٣، ١٤٤، ١٥٠، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة على الشراء، ص ١٧، ١٨، بتصرف.

٣- الحصول علي الهدية (السلعة) عند القيام بعمل معين لا يحصل إلا من خلال شراء السلع المباعة.

حيث إنه في هذه الحالة لا تقوم المؤسسة أو الشركة التجارية بتقديم الهدية الترويجية الموعودة المعلن عنها للمشتري إلا بعد أن يقوم بعمل معين، هو جمع أجزاء السلعة المفارقة علي أفراد السلعة موضوع الإعلان، أو بعد قيامه بجمع كلمات موزعة علي أجزاء المنتج والتي تشكل جميعها جملة إعلانية لهذا المنتج، أو حصوله علي كوبون بعد شرائه لكمية معينة من المنتج، إلي غير ذلك من صور الأعمال التي يتعين علي المشتري القيام بها للحصول علي الهدية الموعودة.

القسم الثاني: أن تكون الهدية الترويجية خدمة معينة:

وصورة ذلك: أن تكون الهدية الترويجية خدمة معينة تقدمها المؤسسة أو الشركة للمشتري، سواء كانت المؤسسة أو الشركة قد وعدت بها المشتري قبل الشراء للسلعة المراد الترويج لها، لتكون حافزاً مرغوباً له في الشراء، أم كانت تقدمها له من غير أي وعد سابق بها مكافأة له علي الشراء، وتشجيعاً له علي استمرار التعامل مع هذه المؤسسة أو الشركة.

وبناءً علي هذا: فإن هذا القسم من الهدايا الترويجية له حالتان:

١- الوعد بالهدية (الخدمة) قبل الشراء.

وفي هذه الصورة يكون المشتري موعوداً بالخدمة من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية المروجة للسلعة المراد بيعها قبل شراء المشتري للسلعة المراد الترويج لها من قبل المؤسسة، أو الشركة لزيادة مبيعاتها منها.

٢- عدم الوعد بالهدية (الخدمة) قبل الشراء.

وفي هذه الصورة لا يكون المشتري موعوداً بالخدمة من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية المروجة للسلعة المراد بيعها قبل شراء المشتري للسلعة المراد الترويج لها من قبل المؤسسة أو الشركة لزيادة مبيعاتها منها. (١)

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص١١٦، ١١٤، الحوافز التجارية التسويقية، ص١١٦، وما بعدها، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص١٧، ١٨، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم محمد، ص٨٨، المعاملات المالية المعاصرة، ياسر كراوية، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " : www.saaaid.net/book، بتصرف.

الفصل الثاني

التكييف الفقهي للهدايا الترويجية والآثار المترتبة علي ذلك

تمهيد:

بعد أن بينت في الفصل الأول تعريف الهدايا الترويجية وأنواعها، أبين في هذا الفصل التكييف الفقهي للهدايا الترويجية والآثار المترتبة علي ذلك، وسوف أتناول ذلك في مبحثين علي النحو التالي:

المبحث الأول: في التكييف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت سلعة، والآثار المترتبة علي ذلك.

المبحث الثاني: في التكييف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت خدمة، والآثار المترتبة علي ذلك.

المبحث الأول التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت سلعة والآثار المترتبة علي ذلك

تمهيد:

في هذا المبحث أبين التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت سلعة والآثار المترتبة علي ذلك، وذلك في ثلاثة مطالب علي النحو التالي:
المطلب الأول: الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.
المطلب الثاني: عدم الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء.
المطلب الثالث: الحصول علي الهدية (السلعة) عند القيام بعمل معين لا يحصل إلا من خلال شراء السلع المباعة.

المطلب الأول

الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء

ويقصد بذلك أن يكون المشتري موعوداً من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية بالهدية (السلعة) قبل الشراء للسلعة المطلوب شراؤها للحصول علي الهدية الترويجية.

والوعد بالهدية الترويجية من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية في هذه الحال - أي قبل الشراء - يأخذ إحدتي صورتين:
الصورة الأولى: هدية لكل مشتري:

وصورة ذلك: أن يعلن صاحب السلعة - سواء كان منتجها أم بائعها - أن كل من يشتري سلعة معينة فله هدية مجانية، أو موصوفة وصفاً مميزاً.
ومن أمثلة ذلك: أن تعلن المؤسسة أو الشركة التجارية صاحبة السلعة، أن من اشترى سلعة معينة - وهي السلعة المراد ترويجها -، مثلاً: تليفزيون ملون ماركة " س " ٣٢ بوصة صُنع " ش "، فله هدية مجانية، أو له هدية قيمة. أو تصف الهدية وصفاً مميزاً فتقول: فله مكواة كهربائية " ناشيونال "، صُنع " ب ".

الصورة الثانية: هدية يشترط لتحصيلها بلوغ حد معين من السلع، أو بلوغ ثمن

معين.

وصورة ذلك: أن يقول صاحب السلعة أو التاجر أن من اشترى عدد كذا من سلعة معينة، وهي السلعة المراد الترويج لها لزيادة عدد مبيعاته منها، فله هدية مجاناً، أو

يقول من جمع كذا قطعة من سلعة معينة فله هدية مجاناً، ومن ذلك قول بعض الباعة:
من اشترى بمبلغ كذا فله هدية معينة مجاناً. (١)

ومن أمثلة ذلك: أن تعلن المؤسسة أو الشركة التجارية صاحبة السلعة، أن من اشترى عدد عشر عبوات شامبو "هد أند شولدرز" وزن ٦٠٠ ملي - وهي السلعة المراد ترويجها -، أو اشترى عدد عشرين قطعة صابون "لوكس" وزن ٢٠٠ جرام - وهي السلعة المراد ترويجها -، فله هدية مجانية، أو فله هدية قيمة.
التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية:

اختلف فقهاء العصر في التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية، وكان خلافهم في ذلك على أربعة تكييفات، وسوف أبينها والآثار المترتبة عليها على النحو التالي:

التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة بشرط الثواب " :
حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلى: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكييفه على أنه " هبة بشرط الثواب "، بناءً على أن القصد من هذه الهدية هو تشجيع جمهور المستهلكين على الشراء، بمعنى أن الهبة هي ثواب للشراء، وذلك لأن البائع لا يبذل أو يعطي الهدية المعلن عنها لكل من زار محله التجاري أو لكل من يعرفه، وإنما يبذل أو يعطيها لكل من اشترى منه السلعة المراد ترويجها بهدف زيادة مبيعاته منها، فتكون هذه الهدية (الهبة) تشجيعاً للمستهلكين على شراء هذه السلعة، أو مكافأة لهم على اختيارهم تاجراً بعينه. (٢)

الآثار المترتبة على هذا التكليف:

يترتب على تكييف هذا النوع من الهدايا الترويجية على أنه " هبة بشرط الثواب " جواز هذا النوع من الهدايا إذا كانت الهبة بشرط الثواب ذاتها جائزة، وهذا يستلزم أن أبين آراء الفقهاء لمعرفة حكمها، وما إذا كانت جائزة عندهم أم لا.

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٨٧، بتصرف.

(٢) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١١٤، ١١٥، الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٣، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٥، بتصرف.

وقبل بيان آراء الفقهاء في حكم هذا النوع من الهبة أبين تعريفها، حتى تتضح حقيقتها ويتبين مفهومها، وذلك فيما يلي:

تعريف هبة الثواب: (١)

أ- في اللغة:

الثوابُ يطلق في اللغة على معانٍ متعددة منها: المكافأة والجزاء والعطاء والأجر وال عوض. يقال: أثنى فلان: كافأه وجزاه، وفي التنزيل: " فَأَثَابَهُمُ اللَّهُ بِمَا قَالُوا جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا " (٢)، وثوب فلاناً: كافأه وجزاه، وثوبه عمله: كافأه عليه، وفي التنزيل: " هَلْ تُؤْتَى الْكُفَّارُ مَا كَانُوا يَفْعَلُونَ " (٣)، والمثوبة: الجزاء، وفي التنزيل: " لَمْ تُؤْتَبْ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ خَيْرٌ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ " (٤)، والمثاب والمثابة: الجزاء، وفي التنزيل: " وَإِذْ جَعَلْنَا النَّبِيَّ مَثَابَةً لِّلنَّاسِ وَأَمْنًا " (٥). وأعطاه أجراً: أثنى، وأثنى عن هبته خيراً: عوضه عنها، أي أعطاه بدل ما أخذ منه، أو أعطاه بدل ما ذهب منه. (٦)

ب- في اصطلاح الفقهاء:

الهبة بشرط الثواب عند الفقهاء: هي الهبة بشرط العوض. أو هي العطية التي قصد بها عوض مالي، بمعنى أن يعطيك الواهب شيئاً في نظير أن تعوضه، وذلك كأن يقال: وهبتك هذا الثوب علي أن تثبني كذا، أو وهبتك هذا الكتاب علي أن تعوضني هذا الثوب أو تهبني كذا ونحوه. ومعني هذا: أن هبة الثواب ليست علي وجه القرية، وإنما علي وجه المعاوضة أو المكافأة. (٧)

(١) نظراً لأنني قد ذكرت فيما سبق تعريف الهبة بدون عوض، أو الهبة المطلقة، اقتصرنا هنا علي تعريف هبة الثواب فقط، دون التعرض للهبة المطلقة.

(٢) سورة المائدة: آية رقم (٨٥).

(٣) سورة المطففين: آية رقم (٣٦).

(٤) سورة البقرة: جزء من الآية رقم (١٠٣).

(٥) سورة البقرة: جزء من الآية رقم (١٢٥).

(٦) انظر: المعجم الوسيط، ٦٣٧/٢، المعجم الوجيز، ص ٧، ٨٥، ١٠٥، ٤٤١، بتصريف.

(٧) انظر: اللباب في شرح الكتاب، ١٧٧/٢، الاختيار، ٥٣/٣، الدر المختار، ٢٥٦/٦، البحر

الرائق، ٢٩٥/٧، مجمع الأنهر، ٣٦٥/٢، تبيين الحقائق، ١٠٢/٥، فتح القدير، لابن الهمام،

٤٠/٩، شرح حدود ابن عرفة، ٥٥٩/٢، منح الجليل، ١٧٤/٨، التاج والإكليل، ٣٤/٨، القوانين =

جاء في الاختيار: " والهبة بشرط العوض، صورتها: أن يهبه عبداً على أن يعوضه عنه ثوباً.... " (١).

وجاء في الثمر الداني: " هبة الثوب: هي أن يعطي الرجل شيئاً من ماله لآخر ليثيبه عليه... قال الباجي: هبة الثوب ليست على وجه القرية وإنما هي على وجه المعاوضة، فإن الموهوب له إما عاوض القيمة عن عين الهبة أو ردها إذا كانت الهبة قائمة لم تفت، يدل عليه قوله: " فإن فانت فعليه قيمتها وذلك " أي الإثابة بالقيمة أو رد الهبة " إذا كان يرى " بالبناء للمفعول أي يظن " أنه " أي الواهب " أراد " بهبته " الثوب من الموهوب له " يعرف أي يظن ذلك بقرائن الأحوال... " (٢).

وجاء في مغني المحتاج: " (وَلَوْ وَهَبَ) شَخْصًا شَيْئًا (بِشَرْطِ ثَوَابٍ مَعْلُومٍ) عَلَيْهِ، كَوَهْبَتِكَ هَذَا عَلَى أَنْ تُثَبِّتَنِي كَذَا... " (٣).

وجاء في المغني: " فَصَلَّ: وَالْهَبَةُ الْمُطْلَقَةُ، لَا تَقْتَضِي ثَوَابًا، سَوَاءً كَانَتْ مِنَ الْإِنْسَانِ لِمِثْلِهِ أَوْ دُونِهِ أَوْ أَعْلَى مِنْهُ.....، فَإِنْ شَرَطَ فِي الْهَبَةِ ثَوَابًا مَعْلُومًا.... " (٤).

حكم هبة الثوب:

الأصل في الهبة أنها من عقود التبرعات، أي أن الموهوب له لا يعوض الواهب شيئاً عما وهبه له، إلا أنه لو صدرت الهبة من الواهب مُقْتَرِنَةً بِشَرْطِ الْعَوْضِ مَقَابِلَ الشَّيْءِ الْمَوْهُوبِ، كما لو قال الواهب: " وَهْبْتُكَ هَذَا الشَّيْءَ عَلَى أَنْ تُثَبِّتَنِي أَوْ تُعَوِّضَنِي "، فقد اختلف الفقهاء في جواز هذا العقد (٥)، وذلك على رأيين:

الرأي الأول: أن الهبة بشرط الثوب جائزة.

=الفقهاء، لابن جزري، ص ٢٤١، الثمر الداني، للأبي الأزهرى، ٥٥٤/١، ٥٥٥، كفاية الطالب الرباني، ٣٣٨/٢، المعونة، ١٦٠٩/١، مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥، إعانة الطالبين، ١٦٩/٣، الإقناع، للخطيب الشربيني، ٣٦٦/٢، الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، ٣٨٨/٣، كفاية الأختيار، ٣٠٨/١ فتح الوهاب، ٢١٢/١، المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٩/١، المستوعب، ١٤٩/٢، العدة، ٢٦٥/١، الكافي، ٢٦٠/٢، شرح الزركشي، ٢٠٧/٢، مطالب أولي النهي ٣٧٨/٤، بتصرف.

(١) انظر: الاختيار لتعليل المختار، ٥٣/٣.

(٢) انظر: الثمر الداني شرح رسالة ابن أبي زيد القيرواني، للأبي الأزهرى، ٥٥٤/١، ٥٥٥.

(٣) انظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣.

(٤) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥.

(٥) انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٣٩/٤٢.

وذهب إلي هذا: جمهور الفقهاء من الحنفية (١)، والمالكية (٢)، والشافعية - في القول الأظهر عندهم في المذهب - (٣)، والحنابلة. (٤)
الرأي الثاني: أن الهبة بشرط الثواب غير جائزة.

وذهب إلي هذا: الشافعية - في القول الثاني عندهم في المذهب وهو مُقابل الأظهر - (٥)

(١) قال ابن نجيم - رحمه الله - : " قَوْلُهُ: وَالْهَبَةُ بِشَرْطِ الْعَوَضِ هِبَةٌ ابْتِدَاءً... وَصُورَتُهُ: أَنْ يَقُولَ وَهَبْتُكَ ذَا عَلَى أَنْ تُعَوِّضَنِي كَذَا، إِذْ لَوْ قَالَ وَهَبْتُكَ بِكَذَا فَهُوَ يَبِيعُ إِجْمَاعًا. هـ. " (البحر الرائق، ٢٩٥/٧).

وانظر: اللباب، ١٧٧/٢، مجمع الأنهر، ٣٦٥/٢، الاختيار، ٥٣/٣، تبيين الحقائق، ١٠٢/٥، فتح القدير، لابن الهمام، ٤٠/٩.

(٢) قال ابن جزى - رحمه الله - : " هبة التَّوَابِ عَلَى أَنْ يُكَافِنَهُ الْمُؤْهَبُ لَهُ وَهِيَ جَائِزَةٌ.... وَالْمَوْهَبُ لَهُ مُخَيَّرٌ بَيْنَ قَبُولِهَا أَوْ رَدِّهَا، فَإِنْ قَبِلَهَا فَيَجِلُ أَنْ يُكَافِنَهُ بِقِيَمَةِ الْمُؤْهَبِ وَلَا يُلْزَمُهُ الزِّيَادَةُ عَلَيْهَا وَلَا يُلْزَمُ الْوَاهِبُ قَبُولَ مَا دُونَهَا.... " (القوانين الفقهية، لابن جزى، ص ٢٤١).

وانظر: الثمر الداني، للآبي الأزهرى، ٥٥٥/١، منح الجليل، ٢١٤/٨، بداية المجتهد، ٣٣١/٢، حاشية الدسوقي، ١١٤/٤، الشرح الكبير، ١١٤/٤، التاج والإكليل، ٣٤/٨، المعونة، ١٦٠٩/١.

(٣) قال الرملي - رحمه الله - : " (وَلَوْ) (وَهَبَ بِشَرْطِ تَوَابٍ مَعْلُومٍ) عَلَيْهِ كَوَهْبُكَ هَذَا عَلَى أَنْ تُثَبِّتَنِي كَذَا فَقَبِلَ (فَالْأَظْهَرُ صِحَّةُ الْعَقْدِ)، نَظَرًا لِلْمَعْنَى، إِذْ هُوَ مُعَارَضَةٌ بِمَالٍ مَعْلُومٍ فَصَحَّ كَمَا لَوْ قَالَ بِعْتُكَ " (نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥).

وانظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، المهذب، ٣٣٥/٢، نهاية المطلب، ٤٣٦/٨، أسنى المطالب، ٤٨٥/٢، الحاوي، للماوردي، ٥٤٩/٧.

(٤) قال أبو الخطاب - رحمه الله - : " وَالْهِبَةُ الْمُطْلَقَةُ لَا تَقْتَضِي التَّوَابَ سِوَاءَ كَانَتْ مِنَ الْأَعْلَى لِلأَدْنَى، وَمِنَ الْأَعْلَى الأَدْنَى، فَإِنْ شَرَطَ فِيهَا تَوَابًا مَعْلُومًا صَحَّتْ وَكَانَ حُكْمُهَا حُكْمَ النَّبِيْعِ فِي تَبْوِثِ الْخِيَارَاتِ وَأَحَدُهَا بِالشُّفْعَةِ إِنْ كَانَتْ شَقْفًا وَغَيْرَ ذَلِكَ مِنْ أَحْكَامِ النَّبِيْعِ... " (الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٩/١).

وانظر: المغني، ٣٩٨/٥، الروض المربع، ٢٩٨/١، شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢، منار السبيل، ٢٥/٢، مطالب أولي النهي، ٣٧٨/٤.

(٥) قال الرملي - رحمه الله - : " (وَلَوْ) (وَهَبَ بِشَرْطِ تَوَابٍ مَعْلُومٍ) عَلَيْهِ كَوَهْبُكَ هَذَا عَلَى أَنْ تُثَبِّتَنِي كَذَا فَقَبِلَ (فَالْأَظْهَرُ صِحَّةُ الْعَقْدِ)، نَظَرًا لِلْمَعْنَى إِذْ هُوَ مُعَارَضَةٌ بِمَالٍ مَعْلُومٍ فَصَحَّ كَمَا لَوْ قَالَ بِعْتُكَ، وَالثَّانِي بَطْلَانُهُ.... " (نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥).

وانظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، المهذب، ٣٣٥/٢، نهاية المطلب، ٤٣٦/٨، أسنى المطالب، ٤٨٥/٢، الحاوي، للماوردي، ٥٤٩/٧.

الأدلة:

أولاً: أدلة الرأي الأول:

أستدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه من جواز الهبة بشرط الثواب بأدلة من الكتاب، والسنة، والأثر، والقياس:

أ- الكتاب:

استدلوا من الكتاب بقول الله تعالى: " وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبِّاً لِيَزُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَزُو عِنْدَ اللَّهِ... " (١).

وجه الدلالة:

أن في هذه الآية دلالة علي جواز الهبة بشرط الثواب، لأنه إذا كان هناك صنف من الناس يهب لغيره الشيء يرجو بذلك وجه الله تعالى - أي من غير أن يرجو ممن يهبه شيئاً -، لأنه يرجو الثواب أو المكافأة من الله، فليس معني ذلك أن الصنف الآخر الذي يهب لغيره شيئاً راجياً منه الثواب أو المكافأة بمثل ما وهبه أو بما أفضل أنه يأثم بذلك، وغاية ما فيه أن هذا الصنف من الناس لا له ولا عليه، أي ليس له فيه أجر ولا زيادة عند الله، وليس عليه فيه إثم، ويكون هذا الصنيع من قبيل الربا الحلال كما قال أكثر المفسرون، " وهو أن يهدي الرجل الهدية لأخيه يطلب منه المكافأة أو يلتبس ما هو أفضل منه - أي يرجو أن يثيبه علي ذلك -، فإن ذلك لا يربو عند الله، فلا يؤجر عليه صاحبه، ولا إثم عليه، يعني دفع الإنسان الشيء ليكافأ عليه أو ليعوض أكثر منه، وما خدم به الإنسان أحداً ليتنفع به في دنياه، فإن ذلك النفع الذي يجزي به من الخدمة، لا يربو عند الله " (٢).

جاء في تفسير الشوكاني: " وما آتيتم من ربا ... بمعني أعطيتم... وابن كثير بالقصر بمعني ما فعلتم، والمعني في الآية: ما أعطيتم من زيادة خالية عن العوض " ليربوا في أموال الناس " أي ليزيد ويزكوا في أموالهم: فلا يربو عند الله " أي لا يبارك

(١) سورة الروم: جزء من الآية رقم (٣٩).

(٢) انظر: تفسير القرطبي، المسمي " الجامع لأحكام القرآن "، للإمام القرطبي، ٣٦/١٤، تفسير الماوردي، المسمي بتفسير " النكت والعيون "، للقاضي الماوردي، ٣١٦/٤، تفسير الشوكاني، المسمي " فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير "، للقاضي محمد بن علي الشوكاني، ٣٢٣/٤، زبدة التفسير، د/ محمد سليمان الأشقر، ص ٤٠٨.

الله فيه. قال السدي: الربا في هذا الموضع الهدية يهيدها الرجل لأخيه يطلب المكافأة، لأن ذلك لا يربو عند الله لا يؤجر عليه صاحبه ولا إثم عليه، وهكذا قال قتادة والضحاك. قال الواحدي: وهذا قول جماعة المفسرين، قال الزجاج: يعني دفع الإنسان الشيء ليعوض أكثر منه وذلك ليس بحرام ولكنه لا ثواب فيه، لأن الذي يهبه يستدعي به ما هو أكثر منه وقال الشعبي: معنى الآية أن ما خدم به الإنسان أحدا لينتفع به في دنياه فإن ذلك النفع الذي يجزى به الخدمة لا يربو عند الله... وقيل: إن هذه الآية نزلت في هبة الثواب، قال ابن عطية: وما يجري مجراه مما يصنعه الإنسان ليجازى عليه قال عكرمة: الربا ربوان: فربا حلال وربا حرام، فأما الربا الحلال فهو الذي يهدي يلتبس ما هو أفضل منه". (١)

وجاء في تفسير القرطبي: " قوله تعالى: " وما آتيتم من ربا ليربوا في أموال الناس فلا يربوا عند الله "، فيه أربع مسائل: الأولى- لما ذكر ما يراد به وجهه ويثبت عليه ذكر غير ذلك من الصفة وما يراد به أيضا وجهه. وقرأ الجمهور: " آتيتم " بالمد بمعنى أعطيتم. وقرأ ابن كثير ومجاهد وحميد بغير مد، بمعنى ما فعلتم من ربا ليربوا، كما تقول: آتيت صوابا وآتيت خطأ. وأجمعوا على المد في قوله: " وما آتيتم من زكاة ". والربا الزيادة وقد مضى في " البقرة " معناه، وهو هناك محرم وها هنا حلال. وثبت بهذا أنه قسمان: منه حلال ومنه حرام. قال عكرمة في قوله تعالى: " وما آتيتم من ربا ليربوا في أموال الناس " قال: الربا ربوان، ربا حلال وربا حرام، فأما الربا الحلال فهو الذي يهدي، يلتبس ما هو أفضل منه. وعن الضحاك في هذه الآية: هو الربا الحلال الذي يهدي ليثاب ما هو أفضل منه، لا له ولا عليه، ليس له فيه أجر وليس عليه فيه إثم. وكذلك قال ابن عباس: " وما آتيتم من ربا " يريد هدية الرجل الشيء يرجو أن يثاب أفضل منه، فذلك الذي لا يربو عند الله ولا يؤجر صاحبه ولكن لا إثم عليه، وفي هذا المعنى نزلت الآية. قال ابن عباس وابن جبير وطاوس ومجاهد: هذه آية نزلت في هبة الثواب. قال ابن عطية: وما جرى مجراها مما يصنعه الإنسان ليجازى عليه كالسلام وغيره، فهو وإن كان لا إثم فيه فلا أجر فيه ولا زيادة عند الله تعالى. وقاله القاضي أبو بكر بن العربي". (٢)

(١) انظر: تفسير الشوكاني، للقاضي محمد بن علي الشوكاني، ٣٢٣/٤.

(٢) انظر: تفسير القرطبي، للإمام القرطبي، ٣٦/١٤.

٢- وقوله تعالى: " وإذا حبيتتم بتحية فحيوا بأحسن منها أو ردوها.... " (١).

وجه الدلالة:

أن هذه الآية قد دلت علي جواز هبة الثواب، لأن فيها أمر للمحيا بوجوب رد التحية بأحسن منها، أو يردها بأمر الله له بذلك، والمراد بالتحية هنا العطية، فإن قوله تعالى " أو ردوها " يتناول ردها بعينها، وإنما يتحقق ذلك في العطية، فهو عام في كل هدية وهبة، فلو أهدى له مما يتحيا به من مسموم وغيره، وطلب الثواب كان ذلك له، ووجب على المحيا أن يحيى بأحسن منها، أو يردها بأمر الله له بذلك. (٢)

قال الإمام الجصاص - رحمه الله - : " فإذا حملنا قوله تعالى: " وإذا حبيتتم بتحية فحيوا بأحسن منها أو ردوها " على حقيقته أفاد أن من ملك غيره شيئاً بغير بدل فله الرجوع فيه ما لم يثب منه ، فهذا يدل على صحة قول أصحابنا فيمن وهب لغير ذي رحم أن له الرجوع فيها ما لم يثب منها ، فإذا أثبت منها فلا رجوع له فيها؛ لأنه أوجب أحد شيئين من ثواب أو رد لما جيء به.... وقد روى أبو بكر بن أبي شيبة قال: حدثنا وكيع عن إبراهيم بن إسماعيل بن مجمع عن عمرو بن دينار عن أبي هريرة قال: قال رسول الله - ﷺ - : " الرجل أحق بهبته ما لم يثب منها " (٣). (٤)

ب- السنة:

واستدلوا من السنة بما يلي:

١- ما روي عن أم المؤمنين عائشة - رضي الله عنها - ، قالت: " كَانَ رَسُولُ اللَّهِ - ﷺ - يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ وَيُنِيبُ عَلَيْهَا " (٥)

(١) سورة النساء: جزء من الآية رقم (٨٦).

(٢) انظر: المبسوط، للسرخسي، ٤٧/١٢، بدائع الصنائع، للكاساني، ١٢٨/٦، أحكام القرآن، لأبي بكر الجصاص، ٢٧٢/٢، ٢٧٣، كفاية النبيه، ٨٧/١٢، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٧/٧، بتصرف.

(٣) سيأتي تخريجه في الصفحة التالية.

(٤) انظر: أحكام القرآن، لأبي بكر الجصاص، ٢٧٢/٢، ٢٧٣.

(٥) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الهبة وفضلها، باب بَابُ الْمُكَافَأَةِ فِي الْهَبَةِ ، ٩١٣/٢، حديث رقم (٢٤٤٥).

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل على جواز الهبة بشرط الثواب، لأن فعل رسول الله - ﷺ - لها يدل على جوازها، ولأن معنى قول السيدة عائشة - رضي الله عنها - أنه - ﷺ - كان " يثيب عليها " أي يكافئ صاحبها فيعطيه عوضا عنها ما هو خير منها أو مثلها (١)، خاصة وأنها - رضي الله عنها - قد حكمت ذلك بصيغة تدل على الديمومة في الماضي، والافتداء به - ﷺ - واجب ؛ لقوله تعالى: " لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة " (٢). (٣)

جاء في شرح صحيح البخاري، لابن بطال - رحمه الله - :- " وفيه: عن عائشة - رضي الله عنها -، كان النبي - ﷺ - يقبل الهدية، ويثيب عليها. قال المهلب: الهدية على ضربين: هدية للمكافأة، وهدية للصلة والجوار، فما كان للمكافأة كان على سبيل البيع وطريقه، ففيه العوض، ويجبر المهدي إليه على سبيل العوض، وما كان لله أو للصلة، فلا يلزم عليه مكافأة، وإن فعل فقد أحسن ". (٤)

٢- وبما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه - قال: قال رسول الله - ﷺ - :-
" الرَّجُلُ أَحَقُّ بِهَبَّتِهِ مَا لَمْ يُنْبَأْ مِنْهَا ". (٥)

(١) قال العيني - رحمه الله - : " الْمُكَافَأَةُ فِي الْهَبَةِ، هِيَ إِعْطَاءُ الْعَوْضِ فِيهَا، وَالْمُكَافَأَةُ مَفَاعَلَةٌ مِنْ: كَافَأَ يَكْفِيهِ، وَأَصْلُهَا بِالْهَمْزَةِ، وَقَدْ يَلِينُ، وَكُلُّ شَيْءٍ سَاوَى شَيْئًا حَتَّى يَكُونَ مِثْلَهُ فَهُوَ مَكْفِيٌّ لَهُ، وَفِيهِ: عَنْ عَائِشَةَ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا -، كَانَ النَّبِيُّ - ﷺ - يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ، وَيُثِيبُ عَلَيْهَا، مِنْ أَثَابِ يَثِيبُ، أَي: يَكْفِيهِ عَلَيْهَا بِأَنْ يُعْطِيَ صَاحِبَهَا الْعَوْضَ، وَالْمُكَافَأَةُ عَلَى الْهَدِيَّةِ مَطْلُوبَةٌ إِفْتِدَاءً بِالشَّارِعِ ". (عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني، ١٤١/١٣، بتصرف).

(٢) سورة الأحزاب: جزء من الآية رقم (٢١).

(٣) انظر: الجامع الصحيح المختصر، لمحمد بن إسماعيل أبي عبد الله البخاري، ٩١٣/٢، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٥/٧، ٩٧، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني، ١٤١/١٣، بتصرف.

(٤) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٥/٧، ٩٧، وانظر نحوه في عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني، ١٤١/١٣.

(٥) أخرجه: ابن ماجة في سننه: في أبواب الهبات، باب من وهب هبة رجاء ثوابها، ٤٦٧/٣، حديث رقم (٢٣٨٧).

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل علي جواز الهبة بشرط الثواب، لأن معني قوله - ﷺ - " ما لم يُثَبِّبْ مِنْهَا "، أي ما لم يُعَوِّضْ، أي يأخذ العوض عن هبته، وهذا يدل علي جوازها، ولأن التعويض دليل على أن مقصود الواهب هو الوصول إلى الثواب، أو العوض فإذا وصل فقد حصل مقصوده فَيُثَبِّبْ الرجوع فيها، وَسَوَاءَ قَلَّ الْعَوِّضُ أَوْ كَثُرَ، أما إذا لم يرض أو يحصل له مقصوده - وهو الثواب أو العوض - منها، فإنه أحق بهبته، أي يكون له الرجوع فيها، وهذا دليل جلي في جواز هبة الثواب. (١)

٣- وبما روي عن ابن عباس- رضي الله عنهما - ، أن أعرابيا وهب للنبي - ﷺ - هبة فأثابه عليها، قال رضيت ؟ قال: لا، قال فزاده، قال رضيت ؟ قال: لا، قال فزاده، قال رضيت ؟ قال: نعم، قال: فقال رسول الله - ﷺ - : - لقد هممت أن لا أتهب هبة إلا من قرشي، أو أنصاري، أو ثقيفي " (٢). (٣)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل علي جواز الهبة بشرط الثواب، وهو دال على الثواب فيها، وان لم يشترطه ؛ فدل ذلك علي أن الهبة تقتضي الثواب، لأن النبي - ﷺ - - أثاب

(١) انظر: بدائع الصنائع، ١٣٠/٦، الاختيار، ٥١/٣، مجمع الأنهر، ٣٥٩/٣، فتح القدير، لابن الهمام، ٤٠/٩، الهداية، للمرغيناني، ٢٢٧/٣، المبسوط، ٥٣/١٢، شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦٢/٢، منار السبيل، لابن ضويان، ٢٥/٢، شرح سنن ابن ماجه، للسيوطي وغيره، ١٧٣/١، فيض القدير، للمناوي، ٥٢/٤، بتصرف.
(٢) معني قوله - ﷺ - : - " لقد هممت أن لا أتهب إلا من قرشي أو أنصاري أو ثقيفي "، أي لا أقبل هبة إلا من هؤلاء.

قال ابن منظور - رحمه الله - : " وفي الحديث: لقد هممت أن لا أتهب إلا من قرشي أو أنصاري أو ثقيفي "، أي لا أقبل هبة إلا من هؤلاء، لأنهم أصحاب مدن وقرى، وهم أعرف بمكارم الأخلاق. وقال أبو عبيد: رأى النبي، - ﷺ - ، جفاء في أخلاق البادية، وذهابا عن المروءة، وطلباً للزيادة على ما وهبوا، فخص أهل القرى العربية خاصة بقبول الهدية منهم، دون أهل البادية، لغلبة الجفاء على أخلاقهم، وبعدهم من نوى النهى والعقول ". (لسان العرب، لابن منظور، ٨٠٣/١).
(٣) أخرجه: الإمام أحمد في مسند: ١٨٣/٢، حديث رقم (٢٧٣١)، وابن حبان في صحيحه: ٣٩٦/١٤، حديث رقم (٦٣٨٤).

الأعرابي وزاده في الثواب حتى بلغ رضاه - أي الأعرابي -، ولو لم يكن واجبا لم يثبه ولم يزهده، ولو أثار تطوعا لم تلزمه الزيادة، وكان ينكر على الأعرابي طلبه للثواب حتى يحصل علمه هذا عند الناس. (١)

ج- الأثر:

واستدلوا من الأثر بما يلي:

١- ما روي عن عمر بن الخطاب، وعلى بن أبي طالب - رضي الله عنهما -
أنهما قالوا: " إذا وَهَبَ الرَّجُلُ هِبَةً ولم يُنَبِّ مِنْهَا فهو أَحَقُّ بها ". (٢)

وجه الدلالة:

أن هذا الأثر يدل دلالة واضحة على جواز هبته الثواب، لأن معني قولهما -
رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا - " وَلَمْ يُنَبِّ مِنْهَا "، أي يكافيء عَلَيَّهَا بِأَنْ يُعْطِيَ الْعَوْضَ، ومعني
قولهما " فهو أَحَقُّ بها "، أنه إذا لم يكافيء عليها بالعووض الذي يرتضيه، سواء بأكثر
منها أو مثلها، كان من حقه الرجوع في هبته، لأنه لم يُنَبِّ مِنْهَا بالعووض الذي قصده،
ولا مخالف لهما - رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا - في ذلك من الصحابة. (٣)

٢- وما روى عمر بن الخطاب - رَضِيَ اللهُ عَنْهُ - قال: " من وَهَبَ هِبَةً لصلّة
رحمٍ أو على وجه صدقةٍ فإنه لا يرجع فيها، ومن وَهَبَ هِبَةً يرى أنه إنما أراد بها الثواب
فهو على هبته يرجع فيها إن لم يرض منها ". (٤)

وجه الدلالة:

أن هذا الأثر أيضاً يدل دلالة واضحة على جواز هبة الثواب، لأن الواهب لا يخلو
حاله من أن يكون قصده من هبته صلة الرحم، أو على وجه الصدقة، وهذه الحال من

(١) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٧/٧، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني،
١٤٢/١٣.

(٢) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٧/٧.

(٣) انظر: بدائع الصنائع، ١٣٠/٦، الاختيار، ٥١/٣، مجمع الأنهر، ٣٥٩/٣، فتح القدير، لابن
الهمام، ٤٠/٩، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦٢/٢، شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢، منار
السبيل، ٢٥/٢، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٧/٧، بتصرف.

(٤) الموطأ: للإمام مالك بن أنس، ٢٩٤/١، رقم (٢٩٤).

الهبة لا يجوز له الرجوع فيها (١)، أو يكون قصده من هبته الثواب أي العوض، وهذه الحال من الهبة يجوز له الرجوع فيها إذا لم يعوض منها بالعوض الذي قصده، ولم يُنكر ذلك علي عمر بن الخطاب - رَضِيَ اللهُ عَنْهُ - أحد من الصحابة، فكان هذا دليل علي جواز الهبة بقصد الثواب. (٢)

د- القياس:

واستدلوا من القياس: فقالوا بأن عقد الهبة بشرط الثواب هو تمليك بعوض معلوم، فصح قياساً علي عقد البيع نظراً للمعنى، بجامع المعاوضة بمال معلوم، كما لو قال: بِعْتُكَ أَوْ مَلَكَتُكَ هَذَا بِدِرْهِمٍ. (٣)

جاء في مغني المحتاج: " (وَلَوْ وَهَبَ) شَخْصًا شَيْئًا (بِشَرْطِ ثَوَابٍ مَعْلُومٍ) عَلَيْهِ، كَوَهَبْتُكَ هَذَا عَلَى أَنْ تُثْبِتَنِي كَذَا (فَالْأَطْهَرُ صِحَّةُ) هَذَا (الْعَقْدِ) نَظَرًا لِلْمَعْنَى، فَإِنَّهُ مُعَاوَضَةٌ بِمَالٍ مَعْلُومٍ فَصَحَّ كَمَا لَوْ قَالَ بِعْتُكَ ". (٤)

وجاء في المهذب: " فإن شرط فيه - أي العقد - ثواباً معلوماً، ففيه قولان: أحدهما: يصح، لأنه تمليك مال بمال فجاز كالبيع، فعلى هذا يكون كبيع بلفظ الهبة في الربا والخيار وجميع أحكامه ". (٥)

وجاء في المغني: " فإن شرط في الهبة ثواباً معلوماً، صح. نص عليه أحمد ؛ لأنه تمليك بعوض معلوم، فهو كالبيع، وحكمها حكم البيع، في ضمان الدرك، وثبوت الخيار

(١) قال الموصلي - رحمه الله - : " قال: (ولا رجوع فيما يهبه لذي رحم محرم منه أو زوجة أو زوج) ؛ لأن المقصود صلة الرحم وزيادة الألفة بين الزوجين، وفي الرجوع قطيعة الرحم والألفة ؛ لأنها تورث الوحشة والنفرة، فلا يجوز صيانة للرحم عن القطيعة وإبقاء للزوجية على الألفة والمودة، وفي الحديث: « إذا كانت الهبة لذي رحم محرم لم يرجع فيها »، وسواء كان أحد الزوجين مسلماً أو كافراً لشمول المعنى، ولو وهبها ثم أبانها لم يرجع، ولو وهب أجنبية ثم تزوجها له الرجوع، والمعتبر المقصود وقت العقد،.... ". (انظر: الاختيار، ٥٢/٣).

(٢) انظر: الاختيار، ٥٢/٣، بدائع الصنائع، ١٣٠/٦، البيان والتحصيل، ١٦٢/١٨، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦٢/٢، شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢، منار السبيل، ٢٥/٢، بتصرف.

(٣) انظر: اللباب، ١٧٧/٢ الاختيار، ٥٢/٣، نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥، مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، المهذب، ٣٣٥/٢، أسني المطالب، ٤٨٥/٢، المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥، ٣٩٩، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٩/١، بتصرف.

(٤) انظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣.

(٥) انظر: المهذب، ٣٣٥/٢.

والشفعة، وبهذا قال أصحاب الرأي. ولأصحاب الشافعي قول، أنه لا يصح؛ لأنه شرط في الهبة ما ينافي مقتضاها. ولنا أنه تملك بعوض، فصح ما لو قال: ملكتك هذا بدرهم. فإنه لو أطلق التملك كان هبة، وإذا ذكر العوض صار بيعاً". (١)

ثانياً: أدلة الرأي الثاني:

استدل أصحاب الرأي الثاني علي ما ذهبوا إليه من عدم جواز الهبة بشرط الثواب بالمعقول، فقالوا:

بأن لفظ الهبة يفيد التبرع أو الإعطاء بلا عوض، فمن التناقض أن يشترط فيها الثواب، أو العوض، لأنه شرط ينافي مقتضاها. وبمعنى أكثر إيضاحاً: أن الهبة من عقود التبرعات، واشترط الثواب فيها يخرجها عن ذلك إلى نطاق عقود المعاوضات، وهذا فيه تناقض لفظ الهبة، حيث إنه يقتضي التبرع، وهنا - أي في الهبة بشرط الثواب - يقتضي العوض، فيبطل العقد نظراً إلى اللفظ، لأنها لا تصير حينئذ هبة، كما هو مقتضى لفظها. (٢)

جاء في مغني المحتاج: " (ولو وهب) شخصاً شيئاً (بشرط ثواب معلوم) عليه، كوهبتك هذا على أن تثبيني كذا.... والثاني: بطلانه نظراً إلى اللفظ لتناقضه، فإن لفظ الهبة يقتضي التبرع (ويكون بيعاً على الصحيح)، نظراً إلى المعنى، فعلى هذا تثبت فيه أحكام البيع من الشفعة والخيارين وغيرهما". (٣)

وجاء في المهذب: " فإن شرط فيه - أي العقد - ثواباً معلوماً، ففيه قولان: أحدهما: يصح،.... والثاني: أنه باطل، لأنه عقد لا يقتضي العوض فبطل شرط العوض، كالرهن، فعلى هذا حكمه حكم البيع الفاسد في جميع أحكامه". (٤)

ويمكن أن يناقش هذا بوجهين:

الأول: أن انعقاد الهبة مقترنة بشرط الثواب ليس فيه تناقض لفظ الهبة، لأنه إذا كان الأصل في الهبة أنها عطية بلا مقابل، أي علي وجه التبرع، فإن الشارع لم يمنع

(١) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥، ٣٩٩.

(٢) انظر: نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥، مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، المهذب، ٣٣٥/٢، نهاية المطلب، ٤٣٦/٨، بتصرف.

(٣) انظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣.

(٤) انظر: المهذب، ٣٣٥/٢.

الثواب والمكافأة عليها، بدليل ما جاء من نصوص في الشرع تؤكد جوازها مقترنة بشرط الثواب.

الثاني: أن هذا المعقول لا يقوى علي معارضة ما ذكرناه من الأدلة القوية التي تدل علي جواز الهبة بشرط الثواب، وفعل النبي - ﷺ - لها خير دليل يؤكد جوازها تأكيداً جلياً.

الرأي الراجح:

بعد العرض السابق لآراء الفقهاء وأدلتهم ومناقشة ما أمكن مناقشته منها، يبدو جلياً - والله أعلم - أن ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الأول من جواز الهبة بشرط الثواب هو الأولي بالقبول والرجحان، لقوة أدلته، وسلامتها عن المعارض، وضعف دليل الرأي المخالف، ولأن الأصل في المعاملات هو الحل والإباحة، فيجب استصحاب هذا الأصل حتي يقوم الدليل علي المنع أو التحريم، ولا يزال المسلمون يتعاملون بها من غير نكير، كالتهادي في الأعراس والمناسبات الاجتماعية الأخرى (١)، استصحاباً لهذا الأصل لعدم ثبوت دليل علي المنع أو التحريم.

ومن ثم فإنه بناءً علي مشروعية الهبة بشرط الثواب تأسيساً علي ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الراجح في بيان حكمها، كما سبق، فإنه يكون تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه هبة بشرط الثواب هو تكليف صحيح من وجهة نظر أصحاب هذا التكليف، وذلك لأن البائع لا يبذل هذه الهدية لكل من يزور مؤسسته أو محله التجاري، وإنما يبذلها لمن يشتري السلعة المراد ترويجها بهدف تكثير مبيعاته منها وزيادتها، ولذلك يجوز هذا النوع من الهدايا بناءً علي جواز الهبة بشرط الثواب، شريطة أن تكون الهدية " العوض " في ذاتها مباحة شرعاً، أي جائزة في الشرع بدلاً وقبولاً، لانقضاء أي مخالفة شرعية في هذا النوع من الهدايا. (٢)

مناقشة التكليف:

نوقش هذا التكليف بما يلي:

١- أن تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية " الوعد بالهدية - السلعة - قبل الشراء " علي مسألة الهبة بشرط الثواب محل نظر، حيث إن غرض صاحب المؤسسة أو البائع " الواهب " منها هو التشجيع علي الشراء للسلعة التي يريد الترويج لها، وليس

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١، بتصرف.

(٢) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٦، بتصرف.

الغرض منها هو الحصول علي عوض مالي عنها من المشتري، والمشتري " الموهوب له " لا يقصد من ذلك الحصول الهدية الترويجية، وإنما يقصد السلعة.

٢- أن هناك فرقاً جوهرياً بين هبة الثواب، وهذا النوع من الهدايا الترويجية، وهو أن هبة الثواب إنما يبذلها الواهب ثم يطلب الثواب أو العوض عنها فيقول: " وهبت لك هذا الكتاب علي أن تعوضني هذا الثوب، أو وهبت لك هذا القلم علي أن تعوضني هذا الكتاب "، بخلاف الهدية الترويجية في مسألتنا " أي الوعد بالهدية - السلعة - قبل الشراء "، فإنها لا تكون إلا بعد حصول الشرط الذي علقت عليه، وهو شراء السلعة مثلاً من المؤسسة أو المحل، فكيف يمكن إذن تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه هبة بشرط الثواب. (١)

٣- أنه إذا تم تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية " الوعد الهدية - السلعة - قبل الشراء " علي مسألة الهبة بشرط الثواب، فإنه يكون من حق المؤسسة أو البائع الرجوع فيها إذا لم يحصل له العوض الذي يرتضيه (٢)، وذلك لقوله - ﷺ -: " الرَّجُلُ أَحَقُّ بِهَبَّتِهِ مَا لَمْ يُنَبَّ مِنْهَا " (٣)، وهذا مما يؤدي إلي حدوث الكثير من الخلافات والنزاعات في المؤسسات والمحلات التجارية، وهذه مفسد يجب درؤها وتجنبها، لأنه من القواعد الثابتة في الشرع أن: " دَرءُ الْمَفَاسِدِ أَوْلَى مِنْ جَلْبِ الْمَصَالِحِ "، لأن اعتناء الشارع بالمنهيات أشد من اعتنائه بالمأمورات. (٤)

يقول الإمام السيوطي - رحمه الله -: " قَاعِدَةٌ خَامِسَةٌ، وَهِيَ " دَرءُ الْمَفَاسِدِ أَوْلَى مِنْ جَلْبِ الْمَصَالِحِ "، فَإِذَا تَعَارَضَ مَفْسَدَةٌ وَمَصْلَحَةٌ؛ قُدِّمَ دَفْعُ الْمَفْسَدَةِ عَالِبًا، لِأَنَّ اعْتِنَاءَ الشَّارِعِ بِالْمُنْهَيَّاتِ أَشَدُّ مِنْ اعْتِنَائِهِ بِالْمَأْمُورَاتِ ". (٦)

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٥، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٤٩، ٥٠، بتصرف.

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٤، بتصرف.

(٣) سبق تخريجه.

(٤) انظر: الأشباه والنظائر، للسيوطي، ص ١٧٩، وما بعدها، الأشباه والنظائر، لابن نجيم، ص ٩٠، مجلة الأحكام العدلية مع شرحها، للأتاسي، ٤٧/١، المادة (٢٩)، شرح القواعد الفقهية، للشيخ أحمد بن الشيخ الزرقا، ص ٢٠٥.

(٥) الدرء: هو الدفع، وهو مقابل الجلب، وأصله الإتيان بالشيء من وضع إلي موضع، والمراد به هنا: التحصيل. والمراد بدرء المفسد: دفعها وإزالتها.

انظر: الممتع في القواعد الفقهية، د/ مسلم الدوسري، ص ٢٣٥، قواعد الفقه الإسلامي، د/ عبد العزيز عزام، ص ٢٠٣، وله أيضاً: المقاصد الشرعية في القواعد الفقهية، ص ١٥٢.

(٦) الأشباه والنظائر، للسيوطي، ص ١٧٩، وانظر نحو ذلك قاله ابن نجيم في الأشباه والنظائر أيضاً، ص ٩٠.

٤- أنه لا يصح تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية في مسألتنا " الوعد بالهدية - السلعة - قبل الشراء " علي مسألة الهبة بشرط الثواب، لأن الهدية الترويجية في مسألتنا تكون أحياناً مجهولة للمشتري قبل الشراء للسلعة، حيث يعلن صاحب السلعة أو البائع عنها لجمهور المستهلكين فيقول: " بأن كل من يشتري سلعة معينة فله هدية مجانية "، أو يقول: " من اشترى بمبلغ كذا فله هدية مجانية "، ولا يعلن عن الهدية الترويجية ذاتها لتكون معلومة مسبقاً لجمهور المستهلكين قبل الشراء، فيصير بذلك العوض هنا مجهولاً في هبة الثواب، وجهالة العوض في هبة الثواب محل خلاف بين الفقهاء - الذين ذهبوا إلي جواز أو صحة الهبة بشرط الثواب -، وهل تكون هبة الثواب حينئذ مع جهالة العوض صحيحة أم لا ؟

بمعني أنه إذا كان الفقهاء - الحنفية، والمالكية، والشافعية في القول الأطهر عندهم، والحنابلة -، الذين ذهبوا إلي جواز أو صحة الهبة بشرط الثواب، كما سبق، فإنهم قد اختلفوا في هذا الثواب، أو العوض، هل يشترط لصحة العقد حينئذ أن يكون هذا الثواب أو العوض معلوماً ؟ بحيث لا تجوز هذه الهدايا التي اشترطها صاحب المؤسسة، أو المحل لمن يشتري سلعة معينة إلا إذا كانت هذه الهدية " العوض " معلومة مسبقاً، أم يجوز أن تكون مجهولة ويصح العقد ؟

حيث ذهب الحنفية: إلي أنه إذا كان العوض في الهبة بشرط الثواب مجهولاً، فإنه يبطل هذا الشرط ويصح العقد، ويكون هبةً ابتداءً وانتهاءً، حيث إن الهبة لا تبطل بالشروط الفاسدة. (١)

جاء في اللباب: " (وإذا وهب بشرط العوض) المعين (اعتبر) فيه شروط الهبة، وهي (التقابض في العوضين) والتميز وعدم الشروع، لأنه هبة ابتداء باعتبار التسمية، (فإذا تقابضا) العوضين (صح العقد، وكان في حكم البيع) انتهاء لوجود المعاوضة، فهو (يرد بالعيب وخيار الرؤية وتجب فيه الشفعة)، وهذا إذا قال: وهبتك علي أن تعوضني كذا، أما لو قال: وهبتك بكذا - بالباء - كان بيعاً ابتداءً وانتهاءً كما في الدر والدرر، قيدنا العوض بالمعين، لأنه لو كان مجهولاً يبطل اشتراطه، فيكون هبة ابتداءً وانتهاءً " (٢).

(١) انظر: اللباب، ١٧٧/٢، بدائع الصنائع، ١٣٠/٦، الاختيار، ٥٢/٣، مجمع الأنهر، ٣٥٩/٣، البحر الرائق، ٢٩٥/٧، تبيين الحقائق، ١٠٢/٥، البناية، ١٦٠/١٠.
(٢) انظر: اللباب في شرح الكتاب، ١٧٧/٢.

وذهب المالكية: إلي أنه لا يلزم لصحة هبة الثواب أن يكون العوض معيناً أو معلوماً، فتكون هبة الثواب صحيحة أو جائزة مع العوض المجهول، قياساً على صحة نكاح التفويض الذي لم يسم فيه مهراً، وهذا هو المعتمد عندهم في المذهب. وقد خالف جمهور المالكية في ذلك ابن الماجشون: حيث قال بلزوم تعيين الثواب " العوض " إذا اشترط في الهبة، أي يلزم أن يكون العوض في هبة الثواب معلوماً أو معيناً قياساً على البيع، وذلك لأنها بيع سلعة بقيمتها، وعدم تعيين الثواب " العوض " فيها يجعلها من بيوع الغرر التي لا تجوز. (١)

جاء في حاشية الدسوقي: " (قوله: شرط الثواب) أي اشتراط الثواب حالة كون الاشتراط مقارناً للفظها. (قوله: عين الثواب أم لا) أي فتعيينه غير لازم قياساً على نكاح التفويض، وهذا هو المعتمد. وقيل: إن اشتراط العوض في عقدها فلا بد من تعيينه قياساً على البيع ". (٢)
وجاء في التاج والإكليل: " هبة الثواب بيع إن سمي الثواب فيها..... وان لم يسمه فمذهب المدونة جواز شرط الثواب غير معين خلافاً لابن الماجشون ". (٣)

وذهب الشافعية: إلي أنه إذا كان العوض في عقد هبة الثواب مجهولاً، فالمذهب هو بطلان العقد حينئذ، وذلك لتعذر صحته بيعاً لجهالة العوض، ولتعذر صحته هبة مطلقة، وذلك لذكر - أي شرط - الثواب، بناءً على أنها لا تقتضيه، لأن ذكر - أي شرط - الثواب المجهول يفسد الهبة المطلقة. وقيل: يصح العقد هبةً على أنها تقتضيه. (٤)

(١) انظر: حاشية الدسوقي، ١١٤/٤، الشرح الكبير، للدريير، ١١٤/٤، منح الجليل، ٢١٤/٨، بداية المجتهد، ٣٣١/٢، الثمر الداني، ٥٥٤/١، ٥٥٥، التاج والإكليل، ٣٤/٨، القوانين الفقهية، ص ٢٤١، بتصرف.

(٢) انظر: حاشية الدسوقي، ١٤٤/٤.

(٣) انظر: التاج والإكليل، للمواق، ٣٤/٨، بتصرف.

(٤) انظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥، المهذب، ٣٣٥/٢، ٣٣٦، نهاية المطلب، ٤٧٣/٨، أسني المطالب، ٤٨٥/٢، كفاية النبيه، ٨٨/١٢، فتح الوهاب، ٣١٢/١.

جاء في مغني المحتاج: " (أو) بشرط ثواب (مجهول) كوهبتك هذا العبد بثوب (فالمذهب بطلانه) أي العقد لتعذر صحته بيعا لجهالة العوض، ولتعذر صحته هبة لذكر الثواب بناء على أنها لا تقتضيه، وقيل: يصح هبة بناء على أنها تقتضيه". (١)

وذهب الحنابلة: إلى أنه إذا شرط في الهبة ثوبا مجهولا لم تصح الهبة، لأنه عوض مجهول في معاوضة فلم تصح كالبيع، فكما أن البيع لا يصح مع العوض المجهول، كذلك هبة الثواب لا تصح إذا كانت بعوض مجهول.

وحينئذ يكون حكم الهبة بثواب مجهول حكم البيع الفاسد، فيضمنها الموهوب له إن كان قد قبضها وتلفت، فيضمنها بمثلها إن كانت مثلية، وبقيمتها إن كانت متقومة، ويردها الموهوب له إن بقيت بزيادتها المتصلة والمنفصلة، لأنها نماء ملك الواهب. (٢)

جاء في كشف القناع: " (وان شرط) في الهبة (ثوبا مجهولا لم تصح الهبة) ؛ لأنه عوض مجهول في معاوضة، فلم تصح كالبيع (وحكمها) أي: الهبة بثواب مجهول (حكم البيع الفاسد) فيضمنها الموهوب له إن قبضها، وتلفت بمثلها إن كانت مثلية وقيمتها إن كانت متقومة (ويردها الموهوب له) إن بقيت (بزيادتها المتصلة والمنفصلة) ؛ لأنها نماء ملك الواهب". (٣)

وفي رواية ثانية عن الإمام أحمد: أن الهبة بشرط الثواب تصح مع العوض المجهول، ويعطيه - أي الموهوب له - ما يرضيه أو يردها إلى الواهب، ويحتمل أن يعطيه قيمتها، فإن لم يفعل الموهوب له فإنه يكون للواهب الحق في الرجوع في هبته. (٤)

جاء في الكافي: " وعنه: أنه يصح ويعطيه ما يرضيه أو يردها، ويحتمل أن يعطيه قيمتها، فإن لم يفعل فللواهب الرجوع". (٥)

وقد صحح المرادوي - رحمه الله - رواية عدم صحة هبة الثواب مع العوض المجهول، وقال: وهو المذهب، وعليه أكثر الأصحاب.

(١) انظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣.

(٢) انظر: كشف القناع، ٣٠٠/٤، شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢، المغني، ٣٩٨/٥، الروض المربع، ٢٩٨/١، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦١/٢، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٩/١.

(٣) انظر: كشف القناع، ٣٠٠/٤.

(٤) انظر: الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦١/٢، المغني، ٣٩٨/٥، الفروع، لابن مفلح، ٤٨٣/٤.

(٥) انظر: الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦١/٢.

جاء في الإنصاف: قوله (وان شرط ثوابا مجهولاً: لم تصح) يعني الهبة: وهو المذهب. وعليه أكثر الأصحاب. منهم: القاضي، وابن البناء، وابن عقيل، والمصنف. قال في الخلاصة: لم يصح في الأصح. قال ابن منجا في شرحه: هذا المذهب. وجزم به في الوجيز، وغيره. وقدمه في الفروع، والشرح، والنظم، وغيرهم.

وعنه: أنه قال: يرضيه بشيء فيصح. وذكرها الشيخ تقي الدين - رحمه الله -
ظاهر المذهب". (١)

ومن خلال ما سبق: يتبين أنه إذا كان الثواب " العوض " مجهولاً في هبة الثواب، فإنها تكون باطلة عند ابن الماجشون من المالكية، والشافعية في المذهب، والحنابلة في المعتمد عندهم في المذهب - أي في الرواية الراجحة عن الإمام في المذهب والتي عليها جماهير الأصحاب -، وتكون صحيحة عند الحنفية، والمالكية في صحيح المذهب عندهم، والشافعية في وجه، وأحمد - في رواية ثانية عنه -.

وإذا كان الفقهاء الذي ذهبوا إلي صحة أو جواز هبة الثواب قد اختلفوا في مدي صحتها إذا كان العوض فيها مجهولاً علي هذا النحو، فكيف يمكن تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه هبة بشرط الثواب والعوض فيها يكون مجهولاً أحياناً كما سبق أن بينا، وإذا تم تكليفها علي أنه هبة بشرط الثواب فإن يكون تكليف ضعيف.

٥- أنه علي فرض التسليم بصحة تكليف هذا النوع من الهدايا الترويحية علي أنه هبة بشرط الثواب رغم أن العوض فيها يكون مجهولاً أحياناً، فإن الذي يتضح هو أن الخلاف بين الفقهاء - الذين ذهبوا إلي جوازها أو صحتها - في صحة الهبة بشرط الثواب إذا كان العوض فيها مجهولاً، أو عدم صحتها، ينبني علي تكليف هبة الثواب، هل هي من قبيل البيع، بحيث ينطبق عليها أحكامه، أم أن لها وصفاً خاصاً؟ فإذا قلنا: إنها بيع فلا يجوز حينئذ أن يكون الثواب مجهولاً، لأنه يشترط أن يكون الثمن معلوماً للمتعاقدين.

وحتى يتضح لنا هل هبة الثواب بيع أم لا، يلزم أن أبين آراء الفقهاء في تكليفها (٢)، حيث اختلفوا في ذلك علي رأيين:

(١) انظر: الإنصاف، للمرداوي، ١١٧/٧.

(٢) انظر: الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٤٧، بتصرف.

الرأي الأول: أن هبة الثواب تعتبر بيعاً، ومن ثم يكون لها أحكام البيع.

وذهب إلي هذا: المالكية (١)، والشافعية (٢)، والحنابلة (٣)، وزفر من الحنفية. (٤)

الرأي الثاني: أن الهبة بشرط الثواب تعتبر هبة ابتداءً، وبيع انتهاءً.

(١) قال عليش - رحمه الله -: (وَجَارَ شَرْطُ الثَّوَابِ) أَيِ الْعَوَضِ الْمَالِيِّ عَلَى الْمُوهُوبِ لَهُ فِي تَطْيِيرِ الْهَبَةِ مُقَارِنًا لِصِيعَةِ الْهَبَةِ، كَوَهْبَتِكَ أَوْ أُعْطَيْتِكَ أَوْ مَنَحْتِكَ أَوْ تَحَلُّتِكَ هَذَا الشَّيْءَ عَلَى أَنْ تُثَبِّتِي أَوْ تُعَوِّضِي أَوْ تَرُدِّي عَلَيَّ أَوْ تُكَافِنِي، وَهُوَ بَيْعٌ فِي الْحَقِيقَةِ ". (منح الجليل، ٢١٤/٨).

وانظر: حاشية الدسوقي، ١١٤/٤، الشرح الكبير، للدردير، ١١٤/٤، منح الجليل، ٢١٤/٨، بداية المجتهد، ٣٣١/٢، الثمر الداني، ٥٥٤/١، ٥٥٥، القوانين الفقهية، ص ٢٤١.

(٢) قال الأنصاري - رحمه الله -: " (وإذا قيدها) المتعاقدان (بثواب معلوم لا مجهول صح العقد بيعاً) نظراً للمعنى فإنه معاوضة مال بمال معلوم كالبيع، بخلاف ما إذا قيدها بمجهول لا يصح لتعذر بيعاً وهبة (وتثبت فيه) أي في عقد الهبة بثواب معلوم (أحكامه) أي البيع كالخيار والشفعة واللزم قبل القبض وغيرها مما يأتي (بالعقد لا القبض) للموهوب كالبيع (فلا رجوع للأب) فيه (ويجتنب فيه الربا) وفي نسخة: الزيادة، أي المفاضلة في الربوي (ويرد) الثواب (بالعيب) الذي ظهر فيه، ثم إن كان في الذمة طالب بسليم، أو معينا رجع إلى عين الموهوب إن كان باقياً، والا طالب ببده (ويسترد) المئيب (ثوابه إن خرج الموهوب مستحقاً) بناء في ذلك كله على أن العقد المذكور بيع ". (أسنى المطالب، ٤٨٥/٢، ٤٨٥).

وانظر: مغني المحتاج، ٥٧٣/٣، نهاية المحتاج، ٤٢٣/٥، المهذب، ٣٣٥/٢، ٣٣٦، إعانة الطالبين، ١٩٦/٣، نهاية المطالب، ٤٧٣/٨.

(٣) قال البهوتي - رحمه الله -: " (وان شرط فيها) أي: الهبة عوض معلوم صح نصاً كشرطه في عارية (وصارت بيعاً) بلفظ الهبة لأنه تملك بعوض معلوم، كما لو شرط في عارية مؤقتة عوض معلوم فتصير إجارة (وان شرط) في هبة (ثواب مجهول لم تصح) كالبيع بثمن مجهول، وحكمها كالبيع الفاسد فتزد بزيادتها المتصلة والمنفصلة، لأنها نماء ملك الواهب وان تلفت أو زوائدها ضمنها ببدها... ". (شرح منتهي الإرادات، ٤٣٠/٢).

وانظر: كشاف القناع، ٣٠٠/٤، المغني، ٣٩٨/٥، الروض المربع، ٢٩٨/١، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢٦١/٢، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٣٩/١، مجلة الأحكام الشرعية، ص ٢٦٢.

(٤) قال الزيلعي - رحمه الله -: " (والهبة بشرط العوض هبة ابتداءً فيشترط التقابض في العوضين وتبطل بالشبوع، بيع انتهاءً فتزد بالعيب وخيار الرؤية وتؤخذ بالشفعة)، وقال زفر والشافعي رحمهما الله هو بيع ابتداءً وانتهاءً ". (تبيين الحقائق، ١٠٢/٥).

وانظر: البحر الرائق، ٢٩٥/٧.

وذهب إلي هذا: الحنفية - في الصحيح عندهم في المذهب - (١).

الأدلة:

أولاً: أدلة الرأي الأول:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أن الهبة بشرط الثواب تعتبر بيعاً - بالمعقول من وجهين:

الأول: أن الهبة بشرط الثواب أتت بمعني البيع، وهو التمليك بعوض، والعبرة في العقود للمعاني دون الألفاظ، فالكفالة بشرط براءة الأصيل حوالة، والحوالة بشرط عدم البراءة كفالة، وهبة الدين لمن عليه إبراء، وبيع العبد من نفسه إعتاق، وهبة المنفعة بالعوض إجارة، والإعارة بعوض إجارة. (٢)

الثاني: أن الهبة بشرط الثواب تملك بمجرد تمام العقد ولا تحتاج لقبض الموهوب، حيث إنه قد شرط فيها العوض، فتكون تمليكاً بعوض، وهذا تفسير البيع، وإنما اختلفت العبارة، وبذلك لا تنفذ فيها تصرفات الواهب إلا بإجازة الموهوب له. (٣)

ثانياً: أدلة الرأي الثاني:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أن الهبة بشرط الثواب تعتبر هبة ابتداءً وبيع انتهاءً - بالمعقول من وجهين:

الأول: أن الهبة بشرط الثواب لو وقعت بيعاً من حين وجودها لما توقف الملك فيه علي القبض، وذلك لأن البيع يفيد الملك من تلقاء نفسه، فدل ذلك علي أنها وقعت تبرعاً ابتداءً. (٤)

(١) قال الزيلعي - رحمه الله -: " (والهبة بشرط العوض هبة ابتداءً فيشترط التقابض في العوضين وتبطل بالشيوع، بيع انتهاءً فترد بالعيب وخيار الرؤية وتؤخذ بالشفعة)، ". (تبيين الحقائق، ١٠٢/٥).

وانظر: البحر الرائق، ٢٩٥/٧، اللباب، ١٧٧/٢، بدائع الصنائع، ١٣٠/٦، الاختيار، ٥٢/٣، مجمع الأنهر، ٣٥٩/٣.

(٢) انظر: تبيين الحقائق، ١٠٢/٥، الأحكام الفقهي للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٤٨، بتصرف.

(٣) انظر: بدائع الصنائع، ١١٩/٦، الأحكام الفقهي للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٤٨.

(٤) انظر: المرجعين السابقين، نفس الموضوع.

الثاني: أن عقد الهبة بشرط الثواب اشتمل جهتين: جهة الهبة لفظاً، وجهة البيع معني، وأمكن الجمع بينهما، وكل ما اشتمل علي جهتين أمكن الجمع بينهما وجب إعمالهما، وذلك لأن إعمال الشبهين ولو بوجه أولي من إعمال أحدهما وإهمال الآخر.

أما أنه - أي عقد الهبة بشرط الثواب - مشتمل علي الجهتين فظاهر. وأما إمكان الجمع بينهما، فلأن الهبة من حكمها تأخر الملك إلي القبض، وقد يوجد ذلك في البيع كما في البيع الفاسد، والبيع من حكمه اللزوم، وقد يوجد ذلك في الهبة، كما إذا قبض العوض، وإذا انتفي المنافاة أمكن الجمع لا محالة، فعملنا بهما، واعتبرنا ابتداءً بلفظها وهو لفظ الهبة، وانتهاءً بمعناها وهو معني البيع، وهو التملك بعوض، كالهبة في المرض، فإنها تبرع في الحال صورة ووصية معني، فيعتبر ابتداءً بلفظه حتي يبطل لعدم القبض، ولا يتم بالشيوع فيما يحتمل القسمة، وانتهاءً بمعناه حتي يكون من الثلث بعد الدين، وهذا لأن الألفاظ قوالب المعاني، فلا يجوز إلغاء اللفظ وإن وجب اعتبار المعني إلا إذا لم يمكن الجمع بينهما، كما إذا باع المولي عبده من نفسه، لأنه لا يمكن اعتبار البيع فيه، إذ هو لا يصلح أن يكون مالاً لنفسه. (١)

الرأي الراجح:

بعد العرض السابق لآراء الفقهاء وأدلتهم يبدو - والله أعلم - أن الأولي بالقبول هو ما ذهب إليه الرأي الأول من أن الهبة بشرط الثواب تعتبر من قبيل البيع، أو تعتبر بيعاً، بحيث ينطبق عليها أحكامه، لأن العبرة في العقود بمعانيها، لا بألفاظها ومبانيها.

قال السيوطي - رحمه الله: " (القاعدة الخامسة: هل العبرة بصيغ العقود أو بمعانيها) ؟ "... فمنها: إذا وهب بشرط الثواب، فهل يكون بيعاً اعتباراً بالمعني، أو هبة اعتباراً باللفظ ؟ الأصح الأول ". (٢)

وبناء علي هذا: فإنه يكون القول بتكليف هذا النوع من الهدايا الترويحية علي أنه هبة بشرط الثواب هو تكليف غير صحيح، لأنه حتي علي فرض التسليم - كما سبق أن بينا - بصحة تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه هبة بشرط الثواب، فإنه في

(١) انظر: تبيين الحقائق، ١٠٢/٥، البحر الرائق، ٢٩٥/٧، الأحكام الفقهي للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٤٨، ٤٩.

(٢) انظر: الأشباه والنظائر، للسيوطي، ١٦٦/١، بتصرف يسير.

الحالة التي يكون الثواب " أو العوض " فيها مجهولا، لا تكون هبة بل بيعا، لأن الراجح في تكليف هبة الثواب عند الفقهاء - كما تبين - أنها لا تعتبر هبة حتى يمكن تكليف هذا النوع من الهدايا عليها، وإنما تعتبر بيعا، لأن العبرة في العقود للمعاني لا للألفاظ والمباني، ومن ثم فإنه ينطبق عليها أحكام البيع لا أحكام الهبة، وتأسيسا على تكليفها علي أنها بيع فإنه لا يجوز حينئذ أن يكون الثواب مجهولا، لأنه يشترط فيه أن يكون الثمن معلوما للمتعاقدين.

التكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " وعد بالهبة ":

حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكليفه علي أنه " وعد بالهبة "، وذلك لأن هذه الهدايا لا أثر لها علي الثمن مطلقا، لأن الثمن المبذول من قبل المشتري هو عوض عن السلعة وليس الهدية، والهدية المبذولة من قبل التاجر أو البائع إنما هو لتشجيع المستهلكين علي الشراء للسلعة المراد الترويج لها لزيادة مبيعاته منها. (١)

وهذا التكليف مأخوذ من قول ابن قدامة - رحمه الله - : " ولا يصح تعليق الهبة بشرط ؛ لأنها تمليك لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط، كالبيع. فإن علقها على شرط، كقول النبي - ﷺ - " إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك ". كان وعدا " (٢).

الأثر المترتب على هذا التكليف:

يترتب على تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه " وعد بالهبة " الآثار التالية:

أولا: جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية، لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة.

ثانيا: استحباب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية، لعموم الأدلة التي تحث علي قبول الهدية.

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٨٨، بتصرف.

(٢) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٨٤/٥.

ثالثاً: أنه ليس للواهب الرجوع في هبته بعد قبض المشتري، ولو انفسخ العقد لعموم النهي عن الرجوع في الهبة.

رابعاً: يلزم البائع بإعطاء المشتري الهدية الموعود بها، بناءً على وجوب الوفاء بالوعد. (١)

مناقشة التكيف:

يمكن مناقشة هذا التكيف - القائل بأن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكييفه على أنه وعد بالهبة - من وجهين:

الأول: أن الهدية الترويجية في هذا النوع من الهدايا تكون أحياناً مجهولة للمشتري قبل الشراء، كأن يقول البائع: " من اشترى سلعة كذا فله هدية، أو يجد هدية داخل السلعة المباعة"، ولا يبين ما هي، ومن ثم تكون الهدية حينئذ مجهولة للمشتري، وإذا كان الأمر كذلك فإنه لا يصح تكييف هذا النوع من الهدايا الترويجية " الوعد الهدية - السلعة - قبل الشراء " على أنه " وعد بالهبة"، ما دام أن الهدية فيه تكون مجهولة أحياناً، لأنه من الممكن أن يكون ذلك ذريعة تفضي إلي محرم، وذلك إذا كانت الهدية الموعودة للمستهلكين في ذاتها محرمةً مثل الخمر والمسكرات - سيما في الدول غير الإسلامية -، فنكون بذلك توصلنا إلي المحرم والمحظور بما هو مباح، وهذا سبيل يجب سده وإغلاقه، عملاً بقاعدة: " سد الذرائع".

الثاني: أن القول بأن البائع يلزم بالوفاء بوعدته بإعطاء المشتري الهدية الموعود بها، بناءً على وجوب الوفاء بالوعد، هو قول محل نظر، لأن في هذه المسألة خلاف بين الفقهاء، حيث اختلفوا في حكم الوفاء بالوعد على ثلاثة آراء، وسوف أتناولها على النحو التالي:

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٨٨، بتصرف.

الرأي الأول: أن الوفاء بالوعد مستحب.

وذهب إلي هذا: الحنفية (١)، والشافعية (٢)، والحنابلة في الصحيح من المذهب - وهو الرواية الراجحة عن الإمام أحمد في المذهب والتي عليها أكثر الأصحاب. (٣)

الرأي الثاني: أن الوفاء بالوعد واجب مطلقا.

وذهب إلي هذا: الإمام أحمد في رواية، واختاره شيخ الإسلام ابن تيمية (٤)، وهو قول ابن شبرمة، وعمر بن عبد العزيز. (٥)

(١) قال السرخسي - رحمه الله -: " والإنسان مندوب إلى الوفاء بالوعد من غير أن يكون ذلك مستحقا عليه.... ". (المبسوط، للسرخسي، ٢٩/٢١)، وقال في موضع آخر: " ولكن يندب إلى الوفاء بالوعد،.... ". (المبسوط، للسرخسي، ١٣٢/٤). وقال في موضع آخر: " والوفاء بالوعد مندوب إليه،.... ". (المبسوط، للسرخسي، ١٤٢/٤)، وانظر: فتح القدير، للكمال بن الهمام، ١٧٣/٣، البناية، للعيني، ١٥٣/١٠، بدائع الصنائع، ٢٣٢/٥، رد المحتار، ٦٧٨/٥.

(٢) قال الأنصاري - رحمه الله -: " ويتأكد استحباب وفاء الوعد.... وإنما لم يجب الوفاء بالوعد ولم يحرم إخلافه ؛ لأنه في معنى الهبة وهي لا تلزم إلا بالقبض ". (أسنى المطالب، ٤٨٦/٢، ٤٨٧).

وقال البكري - رحمه الله -: " ويتأكد أيضا استحباب وفاء الوعد،....، ويتأكد كراهة إخلاف الوعد... ". (إعانة الطالبين، ١٨٢/٣).

وانظر: تحفة المحتاج، ١٠٣/٨، نهاية المحتاج، ٤٢٢/٥، منهاج الطالبين، ٤٢٢/٥، البيان، للعمراني، ٤٢٨/٩، النجم الوهاج في شرح المنهاج، ٢٨٦/٤.

(٣) قال المرادوي - رحمه الله -: " لا يلزم الوفاء بالوعد. على الصحيح من المذهب. نص عليه. وعليه الأصحاب ". (الإتصاف، ١٥٧/١١). وقال ابن مفلح - رحمه الله -: " لا يلزمه الوفاء بالوعد، نص عليه، وقاله أكثر العلماء... ". (المبدع شرح المقنع، لابن مفلح، ١٣٨/٨). وانظر: الفروع، لابن مفلح، ٣٦٩/٦، كشف القناع، ٢٨٤/٦، الإقناع في فقه الإمام أحمد، للحجاوي، ٣٦٣/٤.

(٤) قال المرادوي - رحمه الله -: " وذكر الشيخ تقي الدين - رحمه الله - وجهها: أنه يلزمه. واختاره ". (الإتصاف، ١٥٧/١١). وقال ابن مفلح - رحمه الله -: " وذكر الشيخ تقي الدين وجهها يلزم واختاره... ". (المبدع شرح المقنع، لابن مفلح، ١٣٨/٨).

انظر: الفروع، لابن مفلح، ٣٦٩/٦، شرح الزركشي علي مختصر الخرق، ٤٧٠/٥، الاختيارات الفقهية، لابن تيمية، ٦٢٤/١.

(٥) قال ابن مفلح - رحمه الله -: " وذكر الشيخ تقي الدين وجهها يلزمه واختاره... وهو قول ابن شبرمة وعمر بن عبد العزيز ". (المبدع شرح المقنع، لابن مفلح، ١٣٨/٨).

وانظر: الفروع، للقرافي، ٢٥/٤، المحلي، لابن حزم، ٢٨/٨.

الرأي الثالث: أن الوفاء بالوعد غير واجب أو غير لازم إلا إذا كان معلقا علي سبب أو شرط، ودخل الموعد في هذا السبب أو الشرط. وذهب إلي هذا: المالكية. (١)

الأدلة:

أولاً: أدلة الرأي الأول:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجباً - بأدلة من السنة، والقياس:

أ- السنة:

استدلوا من السنة بما يلي:

١- ما روي عن زيد بن أرقم، عن النبي - ﷺ - قال: " إذا وعد الرجل أخاه، ومن نيته أن يفي له فلم يف ولم يجئ للميعاد فلا إثم عليه ". (٢)

(١) قال القرافي - رحمه الله -: " قاعدة: الوعد غير لازم إلا أن يدخل الموعد في خطر أو يترتب عليه تعليق كما في هذه المسألة فيلزم نفياً للضرر وفاء بالشرط ولو لزم مطلقاً لأدى ذلك لحسم مادة الوعد بالمعروف... ". (الذخيرة، للقرافي، ٢٦٦/٥). وقال في موضع آخر: " ولم يجب الوفاء بغير المعلق وان استحبه لعدم تناول النصوص إياه ". (الذخيرة، للقرافي، ٢٨٤/٦). وقال في الفروق: " واعلم أن الفقهاء اختلفوا في الوعد هل يجب الوفاء به شرعاً أم لا، فقال مالك: إذا سألك أن تهب له ديناراً فقلت نعم ثم بدا لكلا يلزمك،.... قال سحنون: الذي يلزم من الوعد قوله اهدم دارك، وأنا أسلفك ما تبني به أو اخرج إلى الحج، وأنا أسلفك أو اشتر سلعة أو تزوج امرأة، وأنا أسلفك لأنك أدخلته بوعدك في ذلك، أما مجرد الوعد فلا يلزم الوفاء به بل الوفاء من مكارم الأخلاق اه ". (الفروق، للقرافي، ٤٤/٤).

وانظر: البيان والتحصيل، ٢٩٩/٤، التاج والإكليل، ٣٠١/٧، ٣٤/٨، شرح مختصر خليل، للخرشي، ٢٤٤/٣، ٢٥/٤، ١٢٠/٧، الشرح الكبير، للدردير، ٣٥٩/٢، منح الجليل، ٢٩/٤، فتح العلي المالك في الفتوي علي مذهب الإمام مالك، للشيخ عيش، ٢٥٦/١، شرح التلقين، للمازري، ١٨٦/٣.

(٢) أخرجه: أبو داود في سننه: في كتاب الأدب، باب في العدة، ٣٩٩/٤، حديث رقم (٤٩٩٥)، والبيهقي في سننه الكبرى: في كتاب الشهادات، باب من وعد غيره شيئاً ومن نيته أن يفي له، ٣٣٥/١٠، حديث رقم (٢٠٨٣٨)، وأخرجه الترمذي في سننه: في كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، ٢٠/٥، حديث رقم (٢٦٣٣)، - بلفظ حدثنا محمد بن بشار قال: حدثنا أبو عامر =

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل على أن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب، لأن النبي - ﷺ - لم يجعل الوفاء به لازماً على المسلم لأخيه المسلم، حيث رفع الإثم عن من كان في نيته أن يفي بوعده لكنه لم يفي بوعده، ولو كان الوفاء به لازماً لما رفع الإثم عنه، فدل ذلك على عدم وجوب الوفاء بالوعد. (١)

جاء في الذخيرة: " وَفِي أَبِي دَاوُدَ قَالَ - ﷺ - : إِذَا وَعَدَ أَحَدُكُمْ أَخَاهُ وَمِنْ نِيَّتِهِ أَنْ يَفِيَ فَلَمْ يَفِ فَلَا شَيْءَ عَلَيْهِ، فَهَذَا يَقْتَضِي عَدَمَ وُجُوبِ الوَفَاءِ بِالوَعْدِ مُطْلَقًا " (٢)

المنافسة:

نوقش هذا الاستدلال: بأن هذا الحديث محمول على من وعد ولم يتمكن من الوفاء بوعده لعذر، لا من لم يفي به من غير عذر. (٣)

وقد أجيب عن هذا:

بأن بالقول بأن الحديث محمول على من وعد ولم يتمكن من الوفاء بوعده لعذر هو تخصيص لعموم الحديث بلا مخصص، لأن نصه جاء عاماً فيمن كانت نيته أن يفي بوعده، لكنه لم يفي به، سواء كان عدم الوفاء راجعاً لعذر أم لا، فإنه لا إثم عليه، فيجب أن يبقى على عمومته حتى يرد ما يخصه. (٤)

قال: حدثنا إبراهيم بن طهمان، عن علي بن عبد الأعلى، عن أبي النعمان، عن أبي وقاص، عن زيد بن أرقم، قال: قال رسول - ﷺ - : " إذا وعد الرجل وينوي أن يفي به فلم يفي به فلا جناح عليه "، وقال: " هذا حديث غريب، وليس إسناده بالقوي، علي بن عبد الأعلى ثقة، ولا يعرف أبو النعمان ولا أبو وقاص وهما مجهولان ". وقال العظيم آبادي في عون المعبود، ٢٣١/٣: " قال المنذري وأخرجه الترمذي وقال غريب وليس إسناده بالقوي. علي بن عبد الأعلى ثقة وأبو النعمان مجهول وأبو وقاص مجهول هذا آخر كلامه. وقد سئل أبو حاتم الرازي عن أبي النعمان فقال مجهول. وسئل عن أبي وقاص فقال مجهول ".

(١) انظر: الفروق، للقرافي، ٥٢/٤، بتصرف.

(٢) انظر: الذخيرة، للقرافي، ٥٢/٤، ٥٣، بتصرف يسير.

(٣) انظر: الفروق، للقرافي، ٥٢/٤، بتصرف يسير.

(٤) انظر: عون المعبود شرح سنن أبي داود، ٢٣١/٣، بتصرف.

٢- وما روي عن صفوان بن سليم: " أن رجلاً قال لرسول الله - ﷺ - أكذب أمراةي (١) يا رسول الله، فقال رسول الله - ﷺ - لا خير في الكذب، فقال الرجل: يا رسول الله أعدّها وأقول لها، فقال رسول الله - ﷺ - لا جناح عليك". (٢)
وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل على أن الوفاء بالوعد مستحب، لأن النبي - ﷺ - قد رفع الجناح عنه علي إخلاف الوعد مع زوجته، ولو كان الوفاء به لازماً لما رفع الجناح عنه، فدل ذلك على أنه لا حرج في إخلاف الوعد، ومن ثم فإنه لا يكون الوفاء به واجباً بل مستحباً. (٣)

جاء في الفروق: " وفي الموطأ قال رجل له - ﷺ - أكذب لامراةي، فقال - ﷺ - لا خير في الكذب " فقال يا رسول الله فأعدّها وأقول لها، فقال - ﷺ - لا جناح عليك"، فنفي الجناح عن الوعد، وهو يدل على أمرين: أحدهما: أن إخلاف الوعد لا يسمى كذباً بجعله قسيم الكذب، وثانيهما: أن إخلاف الوعد لا حرج فيه". (٤)

المناقشة:

نوقش هذا الاستدلال: بأن النبي - ﷺ - في الحديث قد رفع الجناح عن من لم يف بوعده مضطراً، أما من لم يف به مختاراً، فالظاهر المتظاهرة قاضية بالحرص. (٥)

وقد أجيب عن هذا:

بما أجيب به عن مناقشة الحديث السابق من أن الحديث جاء عاماً، فيدخل فيه كل من لم يف بوعده، سواء كان مضطراً أم مختاراً، فيكون الجناح مرفوعاً عنه، وحيث لا مخصص لهذا العموم فيبقى الحديث على عمومته. (٦)

(١) قال الباجي - رحمه الله - معني: " قول الرجل يا رسول الله أكذب امراةي يريد - والله أعلم - أن يخبرها عن أمر بخلاف ما هو عليه ". (المنتقى شرح الموطأ، للباجي، ٣١٣/٧).
(٢) أخرجه: مالك في الموطأ: في كتاب الكلام، باب ما جاء في الصدق والكذب، ٥٢٤/٢، حديث رقم (٧٦٩).

(٣) انظر: الفروق، للقرافي، ٥٢/٤، ٥٣، التمهيد، لابن عبد البر، ٢٤٨/١٦، بتصرف.

(٤) انظر: الذخيرة، للقرافي، ٥٢/٤، ٥٣، بتصرف يسير.

(٥) انظر: الفروق، للقرافي، ٥٢/٤، بتصرف.

(٦) انظر: عون المعبود شرح سنن أبي داود، ٢٣١/٣، بتصرف.

ب- القياس:

واستدلوا من القياس فقالوا: بأن الوعد في معنى الهبة، وهي لا تلزم إلا بالقبض
فكذلك الوعد. (١)

ثانياً: أدلة الرأي الثاني:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أن الوفاء بالوعد واجب مطلقاً
- بأدلة من الكتاب، والسنة:

أ- الكتاب:

استدلوا من الكتاب بما يلي:

١- قول الله تعالى: " وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا " (٢).

وجه الدلالة:

أن هذه الآية دليل علي وجوب الوفاء بالوعد، لأن الله قد أمر فيها بالوفاء بالعهد،
وقيل: إن المراد بالعهد ما يلتزمه الإنسان باختياره، أو هو كل ما ألزم به المرء نفسه
باختياره مما هو جائز شرعاً، ويدخل فيه الوعد، لأن الوعد من العهد، والإيفاء والوفاء
بالعهد هو القيام بمقتضاه والمحافظة عليه وعدم نقضه. (٣)

المنافسة:

ونوقش هذا: بأن الأمر في هذه الآية محمول علي الاستحباب لا الوجوب، فلا يَأْتُم
الواعد بإخلافه لو عده أو نقضه له، لأن إخلاف الوعد لا حرج فيه. (٤)

(١) انظر: أسني المطالب، ٤٨٧/٢، المبدع في شرح المقنع، ١٣٨/٨، الإنصاف، ١٥٢/١١.

(٢) سورة الإسراء: جزء من الآية رقم (٣٤).

(٣) انظر: تفسير القرطبي، ٢٤٨/١، تفسير الخازن، ٩٥/٣، تفسير الألوسي، ٧١/١٥، تفسير
البيضاوي، ٢٨٨/٢، تفسير أبي السعود، ١٧١/٥.

(٤) انظر: الذخيرة، للقرافي، ٢٩٩/٦، بتصرف.

٢- وقوله تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ، كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ (١) ". (٢)

وجه الدلالة:

أن هذا دليل علي وجوب الوفاء بالوعد، لأن الوعد قول، فإذا وعد المرء وأخلف في وعده، فيكون قد قال ولم يفعل، وهذا هو الذي ذممه الله في الآية، فذكره في سياق الذم دليل علي تحريم إخلاف الوعد مطلقاً. (٣)

المناقشة:

نوقش هذا: بأنه ليس المراد بالوعد في الآية مطلق الوعد، بل المراد به الذين يقولون ما لا يفعلون في الأمور الواجبة، كالوعد بإنصاف من دين، أو أداء حق، ونحو ذلك من الواجبات، لأن ترك الوفاء بالواجب هو الذي يوجب أن يكون قائلاً ما لا يفعل، وهذا هو الذي ذم الله فاعله، أما الذي ليس له أصل في الوجوب فإنه لا يصير واجباً بالوعد، وَلَا يَلْزَمُهُ فِعْلُهُ، وَلَا يَأْتِمُ بِإِخْلَافِهِ لَهُ. (٤)

ب- السنة:

واستدلوا من السنة بما يلي:

١- ما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، أن النبي - ﷺ - قال: " آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ: إِذَا حَدَّثَ كَذَبًا، وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ، وَإِذَا أُؤْتِمِنَ خَانَ ". (٥)

(١) قال البيضاوي - رحمه الله: " كبر مقتا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون: المقت أشد البغض... ". (تفسير البيضاوي، ٣٣٢/٥).

وقال علاء الدين الخازن - رحمه الله -: " كبر مقتا عند الله: أي عظم بغضا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون ". (تفسير الخازن، ٢٨٦/٤).

(٢) سورة الصف: الآيتان رقم (٢، ٣).

(٣) انظر: الذخيرة، للقرافي، ٢٩٩/٦، الفروق، للقرافي، ٢٠/٤، ٤٣/٤، تفسير الخازن، ٨٦/٤، تفسير القرطبي، ٧٩/١٨.

(٤) انظر: أحكام القرآن، للجصاص، ٢٨٧/٣، ٣٣٤/٥، تفسير أبي السعود، ٧١/٥، المحلي، لابن حزم، ٢٧٩/٨، بتصرف.

(٥) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، ٢١/١، حديث رقم (٢٣)، ومسلم في صحيحه: في كتاب الإيمان، باب بيان خصال المنافق، ٧٨/١، حديث رقم (٢٦٠٧).

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث قد دل على وجوب الوفاء بالوعد، لأن إخلاف الوعد من صفات المنافقين، وجميع صفات المنافقين محرمة، ومن ثم فإنه يجب اجتنابها، فيكون الوفاء بالوعد واجباً وإخلافه محرماً.

المناقشة:

نوقش هذا من وجهين:

الأول: أن الحديث ليس فيه ما يدل على وجوب الوفاء بالوعد، وغاية ما فيه هو نفي الإخلاف للوعد واعتباره من صفات المنافقين، وهذا يكون لمن يعزم في نفسه على الإخلاف حال الوعد، لا لمن يطرأ له، لأن من كان شأنه كذلك فإنه يكون قد تخلق بخصال المنافقين في إظهاره خلاف ما يبطن، وذلك أمر مذموم، لأنه سبيل إلى الكذب المحرم. (١)

قال النووي - رحمه الله: " الحديث ليس فيه بحمد الله تعالى إشكال، ولكن اختلف العلماء في معناه، فالذي قاله المحققون والأكثر هو الصحيح المختار، أن معناه: أن هذه الخصال خصال نفاق وصاحبها شبيه بالمنافقين في هذه الخصال ومتخلق بأخلاقهم، فإن النفاق هو إظهار ما يبطن خلافه، وهذا المعنى موجود في صاحب هذه الخصال ويكون نفاقه في حق من حدثه ووعدته وأئتمنه وخاصمه وعاهده من الناس لا أنه منافق في الإسلام فيظهره وهو يبطن الكفر ولم يرد النبي - ﷺ - بهذا أنه منافق نفاق الكفار المخدلين في الدرك الأسفل من النار ". (٢)

وقال ابن حجر - رحمه الله -: " ووجه الاقتصار على هذه العلامات الثلاث أنها منبهة على ما عداها، إذ أصل الديانة منحصر في ثلاث: القول، والفعل، والنية، فنبه على فساد القول بالكذب، وعلى فساد الفعل بالخيانة، وعلى فساد النية بالخلف، لأن

(١) انظر: شرح النووي على صحيح مسلم، ٤٦/٢، ٤٧، فتح الباري، لابن حجر، ٩٠/١، فيض الباري على صحيح البخاري، للديوبندي، ١٩٩/١، جامع العلوم والحكم، لابن رجب، ٤٨٣/٢، بتصرف.

(٢) انظر: شرح النووي على صحيح مسلم، ٤٧/٢.

خلف الوعد لا يقدح إلا إذا كان العزم عليه مقارنة للوعد، أما لو كان عازماً ثم عرض له مانع أو بدا له رأي فهذا لم توجد منه صورة النفاق". (١)

الثاني: أن هذا الحديث لا حجة فيه على الوجوب؛ لأنه ليس على ظاهره؛ لأن من وعد بما لا يحل، أو عاهد على معصية، فلا يحل له الوفاء بشيء من ذلك، كمن وعد بزني، أو بخمر، أو بما يشبه ذلك، فصح أن ليس كل من وعد فأخلف، مذموماً، ولا ملوماً، ولا عاصياً، بل قد يكون مطيعاً مؤدي فرض؛ وعلي هذا فلا يكون فرضاً من إنجاز الوعد والعهد، إلا على من وعد بواجب عليه، كإنصاف من دين، أو أداء حق فقط. (٢)

٢- وما روي عن ابن عباس - رضي الله عنهما - أن النبي - ﷺ - قال: لا تُمارِ أخاك، ولا تُمازحه، ولا تُعده موعداً فتُخلفه" (٣). (٤)

وجه الدلالة:

أن النبي - ﷺ - قد نهى في هذا الحديث عن أن يعد المسلم أخاه موعداً ثم يخلفه، وهذا يدل على وجوب الوفاء بالوعد وحرمة إخلافه. (٥)

المناقشة:

أن هذا الحديث لا يصلح للاستدلال به، لأنه حديث ضعيف، إذ إن في إسناده الليث بن أبي سليم، وقد ضعفه جمهور المحدثين، قال عنه الذهبي: فيه ضعف من جهة حديثه، وقال الحافظ ابن حجر: سنده ضعيف، وقال الحافظ العراقي: الليث بن

(١) انظر: فتح الباري، لابن حجر، ٩٠/١.

(٢) انظر: المحلي، لابن حزم، ٢٨٠/٦، بتصرف.

(٣) أخرجه: الترمذي في سننه: في كتاب البر والصلة، باب ما جاء في المراء، ١٢١/٣، حديث رقم (١٩٩٥)، وقال: " هذا حديث غريب، لا نعرفه إلا من هذا الوجه وعبد الملك عندي هو ابن أبي بشير".

(٤) جاء في تحفة الأحوذى: قوله (لا تمار) بضم أوله من الممارسة أي لا تجادل ولا تخاصم (أخاك) أي المسلم (ولا تمازحه) أي مزاحاً يفضي إلى إيذائه من هتك العرض ونحوه (ولا تعده موعداً) أي وعداً أو زمان وعد أو مكانه (فتخلفه) من الإخلاف. (انظر: تحفة الأحوذى، للمباركفوري، ١١١/٦).

(٥) انظر: تحفة الأحوذى، للمباركفوري، ١١١/٦، بتصرف.

أبي سليم ضعفه الجمهور، وإذا كان أحد رواة الحديث بهذا الضعف، فإنه لا يصح الاستدلال به، ولا تقوم لكم به حجة على المدعى. (١)

ثالثاً: أدلة الرأي الثالث:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أن الوفاء بالوعد غير واجب أو غير لازم إلا إذا كان معلقاً علي سبب أو شرط، ودخل الموعد في هذا السبب أو الشرط - بأدلة من المعقول:

١- أنه إذا كان الوعد معلقاً علي سبب ودخل الموعد فيه ولم ينفذ الواعد ما وعد به ترتب علي ذلك ضرر بالموعد، فيلزم الوفاء بالوعد حينئذ نفيًا لهذا الضرر وفاء بالسبب أو الشرط (٢)، لأنه من مبادئ الشرع الإسلامي الهامة، وقواعده الثابتة، أنه " لا ضرر ولا ضرار "، " والضرر يدفع قدر الإمكان "، " والضرر يزال " (٣)
٢- أن الوفاء بالوعد من مكارم الأخلاق، والوجوب لا يختص به، ولو لزم الوفاء بالوعد المجرد عن سبب مطلقاً لأدى ذلك لحسم مادة الوعد بالمعروف. (٤)

٣- أن هذا القول فيه جمع بين الأدلة المتعارضة في الوعد، وذلك لأنه لما تعارضت الأدلة الواردة في الوعد، وكان بعضها يدل علي وجوب الوفاء به مطلقاً، وكان بعضها الآخر يدل علي استحباب أو عدم وجوب الوفاء به، كان الواجب هو الجمع بين هذه الأدلة، ولن يمكن الجمع بينها إلا بأن تحمل الأدلة علي التي فيها إيجاب الوفاء بالوعد، وتحريم إخلافه علي ما إذا كان الوعد معلقاً علي سبب أو شرط، وأن تحمل الأدلة التي فيها استحباب الوفاء بالوعد أو عدم وجوب الوفاء به علي الوعد المجرد عن سبب، حتي لا يلحق ضرر بالموعد، وقد جاء الشرع بنفي الضرر، كما أن

(١) انظر: إتحاف السادة المتقين، للزبيدي، ١٠٧/٧، تخريج أحاديث إحياء علوم الدين، للعراقي، ١١٢٨/٣، كشف الخفاء، للعجلوني، ٤٨٣/٢، بلوغ المرام، لابن حجر، ص ٤٨٦.

(٢) الذخيرة، للقرافي، ٣٦٦/٥.

(٣) انظر: الأشباه والنظائر، للسيوطي، ١٧٢، ١٧٩، الأشباه والنظائر، لابن نجيم، ص ٨٥، ٨٩، الأشباه والنظائر، لابن السبكي، ص ٤١ وما بعدها، القواعد، للحصني، ٣٣٣/١، وما بعدها، المبسوط، ٩٤/١١، بدائع الصنائع، ١٧٢/٢، شرح القواعد الفقهية، للشيخ أحمد الزرقا، ص ١٦٥، ١٧٩، ١٩٥، موسوعة القواعد الفقهية، د/ محمد بن أحمد البورنو، ٣٣٤/٣، قواعد الفقه الإسلامي، د/ عبد العزيز عزام، ص ١٥٣، وما بعدها، القواعد الفقهية للفقه الإسلامي، د/ أحمد الحصري، ص ٢٠٦-٢٠٨، الممتع في القواعد الفقهية، د/ مسلم الدوسري، ص ٢٠٩، ٢٢٣، ٢٢٧.

(٤) انظر: الذخيرة، للقرافي، ٣٦٦/٥، الفروق، ٤٤/٤.

في هذا إعمالاً لجميع الأدلة المتعارضة عند الرأيين السابقين، ولا شك أن إعمال جميع الأدلة أولى من إعمال البعض وإهمال البعض الآخر. (١)

المناقشة:

نوقش هذا الرأي بما قاله ابن حزم: " بأن هذا التقسيم الذي قال به الإمام مالك لا وجه له ولا برهان يعضده، لا من قرآن ولا سنة، ولا قول صاحب ولا قياس. فإن قيل: قد أضربه إذ كلفه من أجل وعده عملاً ونفقة، قلنا: فهب أنه كما تقولون من أين وجب علي من أضر بآخر، وظلمه وغره أن يغرم له مالاً، ما علمنا هذا في دين الله تعالى إلا حيث جاء به النص فقط، ومن يتعد حدود الله فقد ظلم نفسه ". (٢)

الرأي الراجح:

بعد العرض السابق لأراء الفقهاء وأدلتهم وما ورد عليها مناقشات، يبدو - والله أعلم - أن ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الأول من أن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب هو الأولي بالقبول والرجحان، وذلك لسلامة أدلته من المناقشات التي وردت عليها، كما أن الأدلة التي استدل بها الفقهاء متعارضة في ظاهرها، وليس هناك دليلاً قاطعاً علي وجوب الوفاء بالوعد، فحمل هذه الأدلة علي الاستحباب والندب أولى حينئذ، مع كراهة خلف الواعد لوعده كراهة شديدة، حيث إن الوفاء بالوعد من مكارم الأخلاق التي ينبغي أن يتحلي بها كل مسلم. (٣)

وإذا ما تبين أن الراجح عند الفقهاء هو أن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجب، فإنه يكون القول بتكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية " الوعد بالهدية قبل الشراء " علي أنه " وعد بالهبة " محل نظر، وذلك لأن البائع " الواهب " الواعد بالهدية، يجوز له أن يرجع في وعده " هديته "، لأن الوفاء بوعده ليس ملزماً له أو واجباً عليه، بل مستحباً، وإذا كان الأمر كذلك، فلا يصح تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي الوعد بالهبة، وذلك لأن المشتري " الموهوب له " قد يشتري السلعة رغبة في الهدية الموعود بها، ويرجع البائع في الوفاء بوعده فلا يمنحه الهدية علي السلعة التي اشتراها،

(١) انظر: الفروق، للقرافي، ٢٥/٤، تهذيب الفروق والقواعد السنوية، ٤٥/٥، الحوافز التجارية التسويقية، بتصرف.

(٢) انظر: المحلي، لابن حزم، ٢٨/٨، بتصرف يسير.

(٣) انظر: الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٦١، بتصرف.

فيؤدي ذلك إلي حدوث نزاع بينهما، وهذه مفسدة عظيمة يجب الابتعاد عنها، لأننا قد نهينا عن التنازع وعن كل ما يؤدي إليه، لأنه يؤدي إلي الفشل، بقوله تعالى: " ولا تنازعوا فتفشلوا " (١)، وإذا كان تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي الوعد بالهبة يؤدي إلي هذا الأمر المنهي عنه، فإنه يكون تكليفا غير صحيح.

التكليف الثالث: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو من " الهدايا المحرمة " .

حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو من الهدايا المحرمة التي يقصد منها أكل أموال الناس بالباطل، والإضرار بالتجار الآخرين الذين لم يستعملوها. (٢)

الآثار المترتبة علي هذا التكليف:

يترتب علي هذا التكليف تحريم هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً وقبولاً، وذلك لما يلي:

- ١- أن فيها احتيالاً وتغريباً بالناس لأكل أموالهم بشتى الحيل. (٣)
- ٢- أن هذه الهدايا لا مقابل لها، وصاحبها لم يبذلها من باب التبرع والإعانة، وإنما بذلها من باب المعاوضة؛ فأين عوضها. (٤)

(١) سورة الأنفال: جزء من الآية رقم (٤٦).

(٢) انظر: فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية، السؤال الخامس من الفتوى رقم (٥٨٤٧)، ١٥/١٩١١، مجموع فتاوى الشيخ عبد العزيز بن باز، ٤/٢٠٣، فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ، السؤال رقم (١٥٨٠)، ٧/٧٧، مجموعة الفتاوى الشرعية الصادرة عن قطاع الإفتاء والبحوث الشرعية بوزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالكويت، نص السؤال في الفتوى رقم (٢١١٣)، ٧/١٠٧، المنتقى من الفتاوى، للشيخ صالح بن فوزان بن عبد الله الفوزان، ٣/٢٢١، ٢٢٢، الموسوعة الميسرة في فقه القضايا المعاصرة، ٢/٨١٣، أحكام المسابقات التجارية، للشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، ص ٣٨-٤٠، الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، محمد بن عبد الله الشبانة، مقال إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " عن موقع www.islamweb.net، الحوافز التجارية التسويقية، ص ٨٨، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٣) انظر: فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ، السؤال رقم (١٥٨٠)، ٧/٧٧، بتصرف.

(٤) انظر: المنتقى من الفتاوى، للشيخ صالح بن فوزان بن عبد الله الفوزان، ٣/٢٢، بتصرف.

٣- أن في هذه الهدايا إضراراً بالتجار الآخرين الذين لم يستعملوها، والإضرار بالغير منهي عنه في الشرع (١)، لقوله - ﷺ -: " لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ ". (٢)

وبيان ذلك: أن قيام بعض التجار بالترويج لسلعهم وبضائعهم عن طريق هذه الهدايا يجعل المستهلكين يتجهون إلي هؤلاء التجار دون غيرهم، مما يؤدي إلي كساد سلع وبضائع التجار الآخرين وتضررهم، وذلك لعدم قدرتهم علي القيام بمثل ما قام به

(١) انظر: المرجع السابق، نفس الموضوع، بتصريف.
(٢) أخرجه: ابن ماجة في سننه: في كتاب أبواب الأحكام، باب مَنْ بَنَى فِي حَقِّهِ مَا يَضُرُّ بَجَارِهِ، ٤٣٠/٣، ٤٣٢، حديث رقم (٢٣٤٠، ٢٣٤١)، والدارقطني في سننه: في كتاب الأفضية والأحكام وغير ذلك، ٧٧/٣، حديث رقم (٢٨٨)، والبيهقي في سننه الكبرى، ٩٦/٦، حديث رقم (١١٨٦٥)، وقال: " تفرد به عثمان بن محمد الدراوردي "، والحاكم في المستدرک: ٦٦/٢، حديث رقم (٢١٧١)، وقال: " صحيح الإسناد على شرط مسلم ولم يخرجاه "، وأخرجه مالك في الموطأ: مرسلًا عن عمرو بن يحيى عن أبيه عن النبي - ﷺ - حيث أسقط أبا سعيد، في كتاب الأفضية، باب القضاء في المرفق، ١٨٤/٢، حديث رقم (٣١)، وأورده ابن حجر في الداربية في تخريج أحاديث الهداية: ٢٨٤/٢، حديث رقم (١٠٤١١)، وقال: " حديث لا ضرر ولا ضرار، أخرجه الدارقطني والحاكم من حديث أبي سعيد، وهو في الموطأ مرسل، وأخرجه الدارقطني من حديث أبي هريرة، وأخرجه أبو داود في المراسيل من طريق واسع بن حبان عن أبي لبابة، وهو منقطع بين واسع وأبي لبابة، وأخرجه الطبراني في الأوسط والدارقطني من حديث عائشة ". وأورده الزيلعي في نصب الراية: ٣٨٥/٤، وقال: " حديث قال عليه السلام لا ضرر ولا ضرار، روى من حديث عبادة بن الصامت، وابن عباس، وأبي سعيد، وأبي هريرة، وأبي لبابة، وثعلب بن مالك، وجابر بن عبد الله، وعائشة... وحديث الخدري رواه الحاكم في المستدرک في البيوع من حديث محمد بن ربيعة بن أبي عبد الرحمن... وقال صحيح الإسناد ولم يخرجاه، انتهى، ورواه الدارقطني في سننه لا ضرر ولا ضرار، وأخرجه أبو عمر عبد البر في التمهيد عن أبي علي الحسن بن سليمان الحافظ المعروف بقببطة عن عبد الملك بن معاذ النصبى عن الدراوردي عن عمر بن يحيى عن أبيه عن النبي - ﷺ - ليس فيه أبو سعيد، وعن مالك رواه الشافعي في مسنده، ووهم شيخنا علاء الدين مقلداً لغيره فعزاه لابن ماجة من حديث الخدري، " فهذا الحديث وقد روى عن أبي سعيد الخدري، وعن عبادة بن الصامت، وعبد الله بن عباس، وأبي هريرة، وجابر بن عبد الله، وعائشة، وثعلبة بن أبي مالك، وأبي لبابة رضي الله عنهم، وطرقه وإن كانت لا تخلو عن ضعف فإن كثيراً منها لم يشتد ضعفها، فإذا ضم بعضها إلى بعض يقوى الحديث ويرتقى إلى الحسن لغيره "، وأورده المناوي في فيض القدير: ٤٣٢/٦، وقال: والحديث حسنه النووي في الأربعين، قال: رواه مالك مرسلًا، وله طرق يقوى بعضها بعضاً، وقال العلاني: للحديث شواهد ينتهي مجموعها إلى درجة الصحة أو الحسن المحتج به ".

التجار الآخرون من توزيع هذه الهدايا المروجة لسلعهم وبضائعهم (١)، وفي هذا تطبيق جلي لحديث النبي - ﷺ -: " لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ " (٢).

مناقشة التكليف:

نوقش هذا التكليف من وجوه:

الأول: أن الأصل في المعاملات هو الحل والإباحة، ولم يبق ما يوجب تحريم هذه الهدايا الترويجية.

الثاني: أن هذه الهدايا الترويجية ليس القصد منها أكل أموال الناس بالباطل، وإنما هي وسيلة لترغيب الناس في الشراء، وتشجيعهم على التعامل مع من يستعملها، فهي ليست لأخذ أموالهم بغير حق، ولا لتوريثهم في شراء ما لا يحتاجون، ولا لستر عيوب فيما يبيعون، فلا تحايل فيها ولا تغيير.

الثالث: أن هذه الهدايا لا يبذلها البائع على سبيل المعاوضة فيطلب فيها العوض، وليست تبرعاً محضاً، بل هي مكافأة وتشجيع من البائع للمشتري واختياره والتعامل معه، فهي نوع تبرع وإحسان.

الرابع: أن هذه الهدايا ليس فيها قصد الإضرار بالتجار الآخرين الذين لم يستعملوها، وذلك لما يلي:

- ١- أن أسباب ودواعي الإقبال على محل أو بائع دون آخر كثيرة ومتنوعة، وليست الهدايا الترويجية هي العامل المؤثر في ذلك حتى يعلق عليه الحكم.
- ٢- أن أهل التجارات يسلكون طرقاً متعددة في جذب الناس إلي تجاراتهم من سلع أو خدمات، فينبغي ألا يحجر على أحدهم في استعمال ما أحله الله وأباحه من وسائل الترغيب والترويج والجذب لسلعهم وخدماتهم، لكون غيره لم يستعملها، فإن ذلك نظير ما لو أن تاجراً رغب عملاءه بإعطائهم خيار الشرط فيما يشترونه منه، وتميز به دون غيره من التجار، فهل من الإنصاف والعدل أن يمنع ذلك، لكون غيره من التجار لم يستعمله.

(١) انظر: أحكام المسابقات، للشيخ عبد الله الجبرين، ص ٣٨، وما بعدا، وفتوي له أيضا منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، منقولة عن موقع: www.islamweb.net/book، بتصرف.

(٢) سبق تخريجه.

٣- أن الضرر الذي نهى النبي - ﷺ - عنه بقوله: " لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ " (١)، مبناه على القصد والإرادة، أو علي فعل ضرر لا يحتاج إليه، والبائع الذي يبذل الهدايا الترويجية ليجذب إلي سلعه وخدماته المشترين لا يقصد بذلك أن يضر غيره من التجار، إنما يقصد من ذلك نفع نفسه بترويج سلعه وخدماته، وليس في هذا محذور شرعي. (٢)

قال ابن تيمية - رحمه الله -: " فمتى قصد الإضرار، ولو بالمباح، أو فعل الإضرار من غير استحقاق فهو مضار. وأما إذا فعل الضرر المستحق للحاجة إليه والانتفاع به لا لقصد الإضرار فليس بمضار ". (٣)

التكليف الرابع: أن هذه الهدايا الترويجية هي " جزء من المبيع "
حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذه الهدايا الترويجية هي جزء من المبيع، وذلك لأن الثمن المبذول عوض عن السلعة والهدية، فالمشتري بذل الثمن ليحصل علي السلعة والهدية، فالعقد وقع عليهما بثمن واحد. (٤)

وفي توضيح هذا التكليف يقول البعض: " إن هذه الهدايا هي جزء من المبيع، بمعنى أن الثمن المبذول من قبل المشتري هو عوض للسلعة المراد ترويجها والهدية معا، لأن المشتري يبذل الثمن ليحصل علي السلعة والهدية معا ". (٥)
وهذا التكليف مأخوذ من قول صاحب تهذيب الفروق - رحمه الله -: " فالهدية المقارنة للبيع إنما هي مجرد تسمية، فإذا قال شخص لآخر أشترني: منك دارك بمائة على أن تهبني ثوبك ففعل، فالدار والثوب مبيعان معا بمائة ". (٦)

(١) سبق تخريجه.

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٧، ١٠٨، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، ٨٨، المعاملات المالية المعاصرة، ياسر كراوية، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت ": www.saaid.net/book، بتصرف.

(٣) انظر: الفتاوى الكبرى، لابن تيمية، ٣٩٦/٥، المستدرك علي مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، ٢٤/٤.

(٤) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٢، الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحيين، ص ١١٦، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٥) انظر: الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٦) انظر: تهذيب الفروق والقواعد السنوية في الأسرار الفقهية، للشيخ محمد بن علي بن حسين مفتي المالكية بمكة المكرمة، ١٧٩/٣.

الآثار المترتبة على هذا التكليف:

- يترتب على تكليف هذه الهدايا الترويجية على أنها جزء من المبيع الآثار التالية:
- ١- جواز هذه الهدايا الترويجية بدلاً من قبل المحل أو التاجر وقبولاً من قبل المشتري، لأنها بيع، وقد قال الله تعالى: " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ " (١).
 - ٢- أنه يشترط في هذه الهدايا جميع شروط البيع، ومن ذلك أنها لا بد أن تكون معلومة، إما برؤية أو بصفة، وذلك لأنه لا يجوز أن تكون هذه الهدايا مجهولة، فإذا كانت مجهولة كانت غير جائزة.
 - ٣- أنه يثبت في هذه الهدايا جميع أنواع الخيار التي تثبت في البيع.
 - ٤- يجب على البائع تسليم الهدية الموعودة للمشتري، لأنها جزء من المبيع المعقود عليه.
 - ٥- للبائع الرجوع بالهدية الترويجية مع السلعة إذا انفسخ العقد، لأنها جزء من المبيع المعقود عليه. (٢).

مناقشة التكليف:

- يمكن مناقشة هذا التكليف - القائل بأن هذا النوع من الهدايا الترويجية جزء من المبيع - من وجوه:
- الأول:** أن هذه الهدايا الترويجية غير مقصودة بالعقد، بل هي تابعة له، وذلك لأن كلاً من البائع والمشتري يقصد بهذا العقد السلعة لا الهدية، وإنما جاءت الهدية بغرض التشجيع على الشراء أو المكافأة عليه، فليست الهدية جزءاً من المبيع في حقيقة الأمر. (٣)
- الثاني:** أن هذه الهدية الترويجية ليس لها أثر على الثمن بالكلية، فثمن السلعة ثابت لم يتغير بوجود الهدية، فدل ذلك على أنها ليست جزءاً من المبيع، وإلا لكان لها أثر في الثمن. (٤)

(١) سورة البقرة: جزء من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٢، ١٠٣، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٣) انظر: المرجعين السابقين، نفس الموضوع، بتصرف.

(٤) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٢، ١٠٣، بتصرف.

الثالث: أن الهدية الترويجية في هذا النوع من الهدايا تكون غير معلومة من البداية للمشتري، وهذا يجعل الأمر منطوي على جهالة أو غرر. (١)

وإذا ما تبين هذا: فإنه يكون ما ذهب إليه أصحاب هذا التكليف من القول بتكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية على أنها جزء من المبيع هو تكليف غير صحيح.

ولذلك يقول البعض في هذا الصدد: " وهذا التكليف بعيد جداً، وذلك لأن الثمن هو للسلعة الأصلية، بدليل أنه هو الذي يسجل في فواتير البيع، وهو الذي يتواضع عليه المشتري مع البائع، وأنه لا يجري ذكر للهدية في عقد البيع ". (٢)

ويقول البعض أيضاً: " وهذا التكليف بعيد، لأن الهدية غير مقصودة بالعقد، بل هي تابعة له، وقد جاءت لتشجيع المستهلك على شراء السلعة المراد ترويجها، فلا تعد جزءاً من المبيع ". (٣)

التكليف الراجح:

بعد العرض السابق للتكليفات الفقهية في تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية وما ورد عليها من مناقشات، يبدو - والله أعلم - أن الأقرب إلي الصواب في تكليف هذا النوع من الهدايا هو تكليفها على أنها " هبة مطلقة "، وذلك لأنها ليست بهبة بشرط الثواب " أي هبة مقابل عوض "، كما أنها ليست جزءاً من المبيع.

على أنه لا فرق بين التكليفات السابقة من حيث حكم هذه الهدايا وأنها جائزة، حيث تجيز جميع هذه التكليفات هذا النوع من الهدايا الترويجية، لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة، عدا التكليف الثالث الذي يحرمها، وقد تمت مناقشة هذا التكليف، وتبين ضعفه فيما ذهب إليه. (٤)

وقد أفتي بجواز هذا النوع من الهدايا الترويجية اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في الملكة العربية السعودية، ففي جوابها على السؤال التالي: " رأيت شركة

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١٦، بتصرف.

(٢) انظر: المرجع السابق، نفس الموضوع.

(٣) انظر: الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧.

(٤) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٨، بتصرف.

بترميم لزيت التشحيم (بترولوب) مؤخراً، وبإيعاز وتوصية من إدارة التسويق وتنفيذ من إدارة الإنتاج بالتنسيق مع إدارة العقود بعمل (كوبونات) تلتصق بالكراطين عن طريق عمال الإنتاج، وتكون موجودة أصلاً في الكرتون حتى إذا ما أتم العميل جمع عدد معين من هذه الكوبونات، حصل علي جائزة معينة بحسب عدد (الكوبونات) التي جمعها، والسؤال هنا: ما حكم هذا العمل؟ وهل هو من القمار والميسر؟".

أجابت:

" بعد دراسة اللجنة للاستفتاء أجابت: بأن الأصل في المعاملات الجواز، ولم يظهر لنا ما يوجب منع هذه المعاملة المسؤول عنها ". (١)

وممن أفتي بجواز هذا النوع من الهدايا الترويجية فضيلة الشيخ محمد بن عثيمين - رحمه الله -، ففي جواب له عن حكم هذا النوع من الهدايا، قال: " إذا كانت السلعة التي يبيعها هذا التاجر الذي جعل الجائزة لمن تجاوزت قيمة مشترياته كذا وكذا إذا كانت بالسلع تباع بقيمة المثل في الأسواق، فإن هذا الأمر جائز ولا بأس به ". (٢)

ويترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية " الوعد بالهدية - السلعة - قبل الشراء " علي أنها " هبة مطلقة "، الآثار التالية:

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية ما لم تكن مشتملة علي أية محظورات أو مخالفات شرعية، وذلك لما يلي:

١- أن الأصل في المعاملات الحل والإباحة حتي يرد دليل بالحظر أو التحريم، وهذا هو ما تواتر علماء وفقهاء الأمة علي تأكيده في عبارات صريحة وواضحة، ومن ذلك:

(١) انظر: فتوي اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.con.

(٢) انظر: فتاوي التجار ورجال الأعمال، للشيخ محمد الصالح العثيمين، ص ٣٨، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.con، بتصرف.

قال ابن حجر العسقلاني - رحمه الله -: " أَنْ الْأَصْلَ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ حَتَّى يَرِدَ الشَّرْعُ بِخِلَافِ ذَلِكَ ". (١)

وقال ابن القيم - رحمه الله -: " وَالْأَصْلُ فِي الْعُقُودِ وَالْمُعَامَلَاتِ الصَّحَّةُ حَتَّى يَفُومَ دَلِيلٌ عَلَى الْبُطْلَانِ وَالْتَحْرِيمِ ". (٢)

وقال ابن تيمية - رحمه الله -: " وَالْأَصْلُ فِيهَا - أَي الْمُعَامَلَاتِ - الْإِبَاحَةُ وَعَدَمُ الْحَظْرِ، فَلَا يَحْظَرُ مِنْهَا إِلَّا مَا حَظَرَهُ اللَّهُ سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى، وَذَلِكَ لِأَنَّ الْأَمْرَ وَالنَّهْيَ هُمَا شَرَعُ اللَّهِ اللهُ ". (٣)

وقال ابن تيمية في موضع آخر: " أن العقود والشروط من باب الأفعال العادية(٤)، والأصل فيها عدم التحريم، فيستصحب عدم التحريم فيها حتى يدل ذلك على التحريم، كما أن الأعيان: الأصل فيها عدم التحريم. وقوله: " وقد فصل لكم ما حرم عليكم " (٥)، عام في الأعيان والأفعال، وإذا لم يكن حراما لم تكن فاسدة، لأن الفساد إنما ينشأ من التحريم، وإذا لم تكن فاسدة كانت صحيحة. أيضا فليس في الشرع ما يدل على تحريم جنس العقود والشروط، إلا ما ثبت حله بعينه، وأن انتفاء دليل التحريم دليل على عدم التحريم ". (٦)

وقال في موضع آخر: " والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه، كما لا يشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها إلى الله، إلا ما دل الكتاب والسنة على شرعه؛ إذ الدين ما

(١) انظر: فتح الباري بشرح صحيح البخاري، لابن حجر العسقلاني، ٢٦٩/١٣، بتصرف.

(٢) انظر: إعلام الموقعين، لابن القيم، ٢٥٩/١.

(٣) انظر: مجموع الفتاوى، لابن تيمية، ١٧/٢٩، بتصرف.

(٤) أي من باب العادات: وهي ما اعتاده الناس في دنياهم مما يحتاجون إليه، والأصل فيه عدم الحظر فلا يحظر منه إلا ما حظره الله سبحانه وتعالى، وذلك لأن الأمر والنهي هما شرع الله (مجموع فتاوي ابن تيمية، ١٦/٢٩، ١٧، بتصرف).

(٥) سورة الأنعام: جزء من الآية رقم (١٢٠).

(٦) انظر: مجموع الفتاوى، لابن تيمية، ١٥٠/٢٩، القواعد النورانية، لابن تيمية، ٢٧٧/١، بتصرف يسير.

شرعه الله، والحرام ما حرمه الله ؛ بخلاف الذين ذمهم الله، حيث حرموا من دين الله ما لم يحرمه الله، وأشركوا به ما لم ينزل به سلطانا، وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله، اللهم وفقنا لأن نجعل الحلال ما حلتته، والحرام ما حرمته، والدين ما شرعته". (١)

٢- أن الهدية مشروعة ومندوب إليها من حيث الأصل (٢)، وقد دلت علي مشروعيتها نصوص الكتاب والسنة، والإجماع علي ذلك.

ومن نصوص الكتاب، ما يلي:

أ- قول الله تعالى: " إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ". (٣)

وجه الدلالة:

أن هذه الآية تدل علي أن الهدية مشروعة أو مندوبة، وذلك لأن فيها أمر بالإحسان، وهو أمر علي وجه الندب، لأن أصل كل إحسان ومعروفٍ النَّدْبُ، والإحسان هو الإنعام علي الغير والتفضل عليه بما لم يجب عليه - أي يوجبه الله -، أو التفضل علي الغير بما لا يلزمه، وإذا كان الإحسان مأموراً به أو مندوباً إليه في

-
- (١) انظر: السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية، لابن تيمية، ١/١٢٥.
- (٢) انظر: الهداية، ٢/٢٤٧، مجمع الأنهر، ٢/٣٥٢، بدائع الصنائع، ٦/١١٥، البحر الرائق، ٤/٧٢٨، رد المحتار، ٥/٦٧٨، ملتقى الأبحر، ٣٤٨٩، الدر المختار، ٦/٢٥٥، البناية، ١٠/١٥٩، تبيين الحقائق، ٥/٩١، أسهل المدارك، ١/٤٣، الإشراف، ٢/٦٧٣، البيان والتحصيل، ١٣/٣٥٤، المعونة، ١/١٦٠٨، بلغة السالك، ٤/١٣٩، منح الجليل، ٨/١٧٤، مواهب الجليل، ٦/٤٩، كفاية الطالب الرباني، ٢/٣٣٧، حاشية الدسوقي، ٤/٩٦، البيان، للعمراني، ٨/١٠٦، المجموع، ١٥/٣٦٧، كفاية النبيه، ١٢/٨٧، الحاوي، للماوردي، ١٦/٢٨٢، كفاية الأخيار، ١/٣٠٧، فتح الوهاب، ١/٣١١، الإقناع، للخطيب الشربيني، ٢/٣٦٥، التتبيه، للشيرازي، ص ١٣٩، الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، ٣/٣٨٧، المغني، لابن قدامة، ٥/٣٧٩، شرح الزركشي، ٢/٢٠٦، العدة شرح العمدة، ١/٢٦٤، الكافي، ٢/٢٥٩، المستوعب، ٢/١٤٨، الهداية، لأبي الخطاب، ١/٣٣٨، المحرر، لابن تيمية، ١/٣٧٥، المطلاع علي ألفاظ المقنع، ١/٣٥٢، مطالب أولي النهي ٤/٣٧٧.
- (٣) سورة النحل: جزء من الآية رقم (٩٠).

الشرع، كانت الهدية كذلك، لأن الهدية نوع من الإحسان فتدخل في عموم الآية الكريمة. (١)

ب- وقوله تعالى: " وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا " (٢).

وجه الدلالة:

أن هذه الآية تدل على مشروعية الهدية، حيث إن بعض الفقهاء قد فسر التحية في الآية بالهدية، لوجود قرينة من نفس الآية الكريمة تدل على هذا التفسير، وهي قوله " أو رُدُّوها "، لأن الرد يتحقق في الأعيان لا في الأعراض، لأنه عبارة عن إعادة الشيء، وهذا لا يتصور إلا في الأعراض، والمشترك يتعين أحد وجوهه بالدليل، وإذا كان المقصود بالتحية في الآية الهدية على هذا النحو، وأنه إذا أهدي إلي الإنسان هدية، فإن عليه أن يرد أحسن منها أو يرد مثلها بأمر الله له بذلك، دل ذلك على مشروعية الهدية، لأن الله لا يأمر عباده إلا بما هو مشروع. (٣)

ج- وقوله تعالى: " وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى " (٤).

وجه الدلالة:

أن الله تعالى قد أمر في هذه الآية بالتعاون على البر، وهو الخير، والهدية خير، فتدخل في عموم هذا البر، لأنها سبب للتواد والتحاب بين العباد، وإذهاب العداوة

(١) انظر: تفسير السمعاني، ١٩٦/٣، تفسير الكشاف، ٥٨٧/٢، تفسير ابن عطية، ٤١٦/٣، تفسير القرطبي، ١٦٥/١٠، تفسير البيضاوي، ٤١٦/٣، البحر المحيط في التفسير، لأبي حيان، ٥٨٦/٦، ٥٨٧، الاختيار، ٤٨/٣، المبسوط، للسرخسي، ٤٨/١٢، الذخيرة، للقرافي، ٢٥٨/٦، معاني ألفاظ القرآن الكريم، ص ٢٣٦، زبدة التفسير، ص ٢٧٧، المختصر في تفسير القرآن الكريم، ص ٢٧٧، بتصرف.

(٢) سورة النساء: جزء من الآية رقم (٨٦).

(٣) انظر: بدائع الصنائع، ١٢٨/٦، المبسوط، للسرخسي، ٤٧/١٢، أحكام القرآن، لأبي بكر الجصاص، ٢٧٢/٢، ٢٧٣، مغني المحتاج، ٥٥٨/٢، بتصرف.

(٤) سورة المائدة: جزء من الآية رقم (٢).

والشحناء، وهو أمر من الله لعباده علي سبيل النذب، فتكون الهدية كذلك مندوبة ومستحبة. (١)

جاء في تفسير القرطبي: " قال الماوردي: نذب الله سبحانه إلى التعاون بالبر وقرنه بالتقوى له، لأن في التقوى رضا الله تعالى، وفي البر رضا الناس، ومن جمع بين رضا الله تعالى ورضا الناس فقد تمت سعادته وعمت نعمته ". (٢)

ومن نصوص السنة ما يلي:

أ- ما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، قال: كَانَ النَّبِيُّ ﷺ - يَقُولُ: يَا نِسَاءَ الْمُسْلِمَاتِ، لَا تَحْفَرْنَ جَارَةً لِجَارَتِهَا، وَلَا فَرَسِينَ شَاةٍ (٣). (٤)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث قد دل على مشروعية الهدية، لأن النبي ﷺ - حدث فيه المسلمة علي أن تهدي إلي جارتها المسلمة، لما في التهادي بين الجيران من استجلاب المودة

(١) انظر: مغني المحتاج، ٥٥٨/٢، تفسير القرطبي، ٤٧/٦، تفسير الشوكاني، ٩/٢، بتصرف.

(٢) انظر: تفسير القرطبي، ٤٧/٦.

(٣) معني قوله - ﷺ -: فرسن شاة: هو عظم قليل اللحم، وهو ظلف الشاة. (انظر: النهاية في غريب الحديث والأثر، ٤٢٩/٣، تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦).

وجاء في شرح صحيح البخاري، لابن بطال: " وقوله: (فرسن شاة)، أصل الفرسن للإبل، وهو موضع الحافر من الفرس، ويقال لموضع ذلك من البقر والغنم: الظلف. وقال الأصمعي: الفرسن ما دون الرسغ من يدي البعير، وهي مؤنثة، والجمع الفراسن. وقال ابن السكيت: إنما الفرسن للبعير، فاستعير للشاة، وأنشد في مثله: أشكو إلى مولاي من مولاتي تربط بالحبل أكبرعاتي فاستعار الأكارع للإنسان، كما استعار الفرسن للشاة ". (شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٨٧/٧).

(٤) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الأدب، باب لا تحفرن جارة لجارتها، ١٢/٨، حديث رقم (٦٠١٧)، وفي كتاب الهبة، باب الهبة وفضلها والتحريض عليها، ٢٠١/٣، حديث رقم (٢٥٦٦)، ومسلم في صحيحه: كتاب الزكاة، باب الحث على الهبة ولو بالقليل، ٩٣/٣، حديث رقم (٢٣٤٣).

والمحبة، وإذهاب الشحناء، واصطفاء الجيرة، والتأنس، ولما فيه من التعاون علي أمر المعيشة، حتي لو كان التهادي بالشيء باليسير، أو ما لا ينتفع به في الغالب، كظف الشاة القليل اللحم، لأن الهدية إذا كانت يسيرة فهي أدل على المودة، وأسقط للمؤنة، وأسهل على المهدي لعدم التكليف، وذكر النبي - ﷺ - للفرسن، إنما هو للمبالغة في الحث علي هدية الجارة لجارتها لا حقيقة الفرسن، لأنه لم تجر العادة بإهدائه، والنهي في الحديث عن استحقاق الجارة لما تهديه إليها جارتها ولو كان حقيراً، أن ذلك يؤدي إلي ترك مهادة الجار وصلته. (١)

جاء شرح صحيح البخاري، لابن بطال - رحمه الله - : " قال المهلب: فيه - أي الحديث - الحض على التهادي والمتاحفة ولو باليسير ؛ لما فيه من استجلاب المودة، وإذهاب الشحناء، واصطفاء الجيرة، ولما فيه من التعاون على أمر العيشة المقيمة للإرماق، وأيضاً فإن الهدية إذا كانت يسيرة فهي أدل على المودة، وأسقط للمؤنة، وأسهل على المهدي لإطراح التكليف.... وفي هذا الحديث الحض على مهادة الجار وصلته، وإنما أشار النبي عليه السلام بفرسن الشاة إلى القليل من الهدية، لا إلى إعطاء الفرسن، لأنه لا فائدة فيه ". (٢)

وجاء في تحفة الأحوذى: " وأشير بذلك إلى المبالغة في إهداء الشيء اليسير وقبوله لا إلى حقيقة الفرسن، لأنه لم يجر العادة بإهدائه أي لا تمنع جارة من الهدية لجارتها الموجود عندها لاستقلاله بل ينبغي أن تجود لها بما تيسر وإن كان قليلاً فهو خير من العدم وذكر الفرسن على سبيل المبالغة، ويحتمل أن يكون النهي إنما وقع للمهدي إليها لأنها لا تحتقر ما يهدى إليها ولو كان قليلاً وحمله على الأعم من ذلك أولى، وفي الحديث الحض على التهادي ولو باليسير، لما فيه من استجلاب المودة وإذهاب الشحناء، ولما فيه من التعاون على أمر المعيشة والهدية إذا كانت يسيرة فهي أدل على المودة وأسقط للمؤنة وأسهل على المهدي لإطراح التكليف والكثير قد لا يتيسر كل وقت والمواصلة باليسير تكون كالكثر ". (٣)

- (١) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٨٥/٧، ٢٢٢/٩، تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦، سبل السلام، ١٣٥/٢، مغني المحتاج، ٥٥٨/٢، بتصرف.
(٢) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٨٥/٧، ٢٢٢/٩.
(٣) انظر: تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦، ٣٣١.

ب- وبما روي عن أم المؤمنين عَنْ عَائِشَةَ - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا - ، قَالَتْ: " كَانَ رَسُولُ اللَّهِ - ﷺ - يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ وَيُتَيْبُ عَلَيْهَا " (١)

وجه الدلالة:

أن في هذا الحديث دليل جلي علي مشروعية الهدية، لأنه دل علي أنه كان من عادته النبي - ﷺ - هو قبول الهدية والمكافأة عليها، ولو لم تكن الهدية مندوبة لما داوم علي ذلك. (٢)

ج- وما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه - ، عن النبي - ﷺ - وسلم قال: " تهادوا (٣) تحابوا " (٤)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث قد دل علي مشروعية الهدية، لأن فيه أمر من النبي - ﷺ - بإعطاء الهدية - أو التهادي - والحث عليها، لما تؤدي إليه الهدية من حصول الرضا والألفة والمحبة بين المتهاديين، وذهاب العداوة والضغينة وسخائم أو غوائل الصدور،

(١) سبق تخريجه.

(٢) انظر: الجامع الصحيح المختصر، للبخاري، ٩١٣/٢، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٩٥/٧، ٩٧، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني، ١٤١/١٣، بتصرف.

(٣) جاء في تحفة الأحوذى: قَوْلُهُ (تَهَادُوا) يَفْتَحُ الدَّالَ أَمْرٌ مِنَ التَّهَادِي بِمَعْنَى الْمُهَادَاةِ، أَي لِيُعْطِ الْهَدِيَّةَ وَيُرْسِلَهَا بَعْضُكُمْ لِبَعْضٍ " (تحفة الأحوذى، ٦/٣٣٠).

(٤) أخرجه: البخاري في الأدب المفرد: بَابُ قَبُولِ الْهَدِيَّةِ، ص ٣٢١، حديث رقم (٥٩٤)، والبيهقي في السنن الصغرى: بَابُ الْهَبَةِ وَالْهَدِيَّةِ، ٣٣٧/٢، حديث رقم (٢٢٣٠)، والبيهقي في السنن الكبرى: كِتَابُ الْهَبَاتِ، بَابُ التَّحْرِيطِ عَلَى الْهَبَةِ وَالْهَدِيَّةِ صِلَةً بَيْنَ النَّاسِ، ٢٨٠/٦، حديث رقم (١١٩٤٦)، وفي شعب الإيمان: قِصَّةُ إِبْرَاهِيمَ فِي الْمُعَانَقَةِ فِي الثَّلَاثِينَ مِنَ التَّارِيخِ، ٣٠١/١١، حديث رقم (٨٥٦٨)، وأورده الصنعاني في سبل السلام، ١٣٦/٢، وقال: " رَوَاهُ الْبُخَارِيُّ فِي الْأَدَبِ الْمُفْرَدِ، وَأَبُو يَعْلَى بِإِسْنَادٍ حَسَنٍ، وَأَخْرَجَهُ الْبَيْهَقِيُّ، وَغَيْرُهُ، وَفِي كُلِّ رُؤَايَةِ مَقَالٌ، وَالْمُصَنَّفُ قَدْ حَسَّنَ إِسْنَادَهُ، وَكَأَنَّهُ لِيُشَوِّهَهُ النَّبِيَّ مِنْهَا الْحَدِيثُ " .

وإذا كانت الهدية وسيلة إلي هذه الغاية المشروعة، فإنها تكون مشروعة، لأن الوسائل في الشرع لها حكم المقاصد. (١)

جاء في شرح الزرقاني: " (وَتَهَادُوا) يَفْتَحُ الدَّالِ وَأَسْكَانِ الْوَاوِ تَحَابُّوا، قَالَ الْحَافِظُ لِلْحَاكِمِ: إِنْ كَانَ بِالتَّشْدِيدِ فَمِنَ الْمَحَبَّةِ، وَإِنْ كَانَ بِالتَّخْفِيفِ فَمِنَ الْمُحَابَّةِ، وَذَلِكَ لِأَنَّ الْهَدِيَّةَ خُلِقَتْ مِنْ أَخْلَاقِ الْإِسْلَامِ دَلَّتْ عَلَيْهِ الْأَنْبِيَاءُ عَلَيْهِمُ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ وَحَثَّ عَلَيْهِ خُلَفَاؤُهُمُ الْأَوْلِيَاءُ تَوَلَّفُ الْقُلُوبَ وَتَنْفِي سَخَائِمِ الصُّدُورِ ". (٢)

د- وما عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، عن النبي - ﷺ - قال: لو دعيت إلى ذراع أو كراع لأجبت، ولو أهدي إلي ذراع أو كراع لقبلت " (٣). (٤)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل علي مشروعية الهدية، لأن فيه حض من النبي - ﷺ - لأتمته علي المهاداة، والصلة، والتأليف، والتحاب، وانما أخبر أنه لا يحقر شيئاً مما يهدى إليه أو يدعى إليه ؛ لئلا يمتنع الباعث من المهاداة لاحتقار المهدي، وانما أشار بالكراع وفرس الشاة إلى المبالغة في قبول القليل من الهدية، لا إلى إعطاء الكراع والفرس ومهاداته ؛ لأن أحدا لا يفعل ذلك. (٥)

(١) انظر: شرح الزرقاني علي الموطأ، ٤/٤١٨، تحفة الأحوزي، ٦/٣٣٠، سبل السلام، ٢/١٣٥، بتصرف.

(٢) انظر: شرح الزرقاني علي الموطأ، ٤/٤١٨، وانظر نحوه في: فيض القدير، للمناوي، ٣/٢٧١.

(٣) جاء في أسني المطالب: " وخبر البخاري « لو دعيت إلى كراع لأجبت ولو أهدي إلي ذراع لقبلت »، والكراع: قيل كراع الغميم، وهو واد بين مكة والمدينة أمام عسفان بثمانية أميال جبل أسود في طرف الحرة واستبعد ذلك الإمام والقاضي ورجحوا أنه كراع الغنم أي طرف رجلها، كما أن ذراعها طرف يدها وهو أكثر لحما من الكراع، وأهل العرف يعبرون بالكراع ويطلقونه عليهما معا ". (أسني المطالب، ٢/٤٧٧).

(٤) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب القليل من الهبة، ٣/٢٠١، حديث رقم (٢٥٦٨)، وفي كتاب النكاح، باب من أجاب إلى كراع، ٧/٣٢، حديث رقم (٥١٧٨).

(٥) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٧/٨٧، ٨٨.

هـ - وما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، عن النبي - ﷺ - قال: " تهادوا فإن الهدية تذهب وحر الصدر ". (١)

وجه الدلالة:

أن النبي - ﷺ - قد أمر في هذا الحديث بإعطاء الهدية، لما لها من أثر طيب في النفوس من إذهاب وحر الصدر (٢)، وهو الحقد والغيط، وجلب الرضا والألفة والمودة والمحبة بين المتهاديين، فدل ذلك على مشروعية الهدية. (٣)

جاء في فيض القدير: " قوله (تهادوا) ندب إلى دوام المهاداة لتزايد المحبة بين المؤمنين، وذلك لأن القلب مشحون بمحبة المال والمنافع فإذا وصله شيء منها فرح به وذهب من غمه بقدر ما دخل عليه من فرحه ". (٤)

وأما الإجماع:

فإنه قد نقل غير واحد من أهل العلم الإجماع على مشروعية الهدية، لما لها من أثر طيب في النفوس لا يخفي على أحد.

(١) أخرجه: الترمذي في سننه: في أبواب الولاء والهبة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب في حث النبي - ﷺ - على التهادي، ٩/٤، حديث رقم (٢١٣٠)، وقال: " هذا حديث غريب من هذا الوجه وأبو معشر اسمه نجيب مولى بني هاشم وقد تكلم فيه بعض أهل العلم من قبل حفظه "، والبيهقي في السنن الصغرى: باب الهبة والهدية، ٣٣٧/٢، حديث رقم (٢٢٣٠)، والبيهقي في السنن الكبرى: كتاب الهبات، باب التحريض على الهبة والهدية صلة بين الناس، ٢٨٠/٦، حديث رقم (١١٩٤٦)، وفي شعب الإيمان: قصة إبراهيم في المعانقة في الثالث والثلاثين من التاريخ، ٣٠١/١١، حديث رقم (٨٥٦٨)، وأورده الصنعاني في سبل السلام، ١٣٦/٢، وقال: " أخرجه البيهقي، وغيره، وفي كل روايته مقال، والمصنف قد حسن إسناده، وكأنه لشواهد التي منها الحديث "

(٢) وقيل: غِشَّةٌ وَوَسَاوِسَةٌ. وَقِيلَ: الْعَدَاوَةُ. وَقِيلَ: أَشَدُّ الْعُضْبِ. وَقِيلَ: غِلُّهُ وَغِشَّةٌ وَجِقْدُهُ. (انظر: تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦، فيض القدير، للمناوي، ٢٧٢/٣).

جاء في حاشية الرملي الكبير - رحمه الله - : " وَحَرَ الصُّدُورَ - بِالْحَاءِ الْمُهْمَلَةِ وَالرَّاءِ الْمُفْتُوحَتَيْنِ - غِشَّةٌ وَوَسَاوِسَةٌ، وَقِيلَ: الْحِقْدُ وَالْغَيْطُ. وَقِيلَ: الْعَدَاوَةُ وَقِيلَ: أَشَدُّ الْبُغْضِ ". (حاشية الرملي الكبير، ٤٧٧/٢).

(٣) انظر: تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦، سبل السلام، ١٣٥/٢، بتصرف.

(٤) انظر: فيض القدير، ٢٧٢/٣، ٢٧١، بتصرف.

جاء في الاختيار: " وهي أمر مندوب وصنيع محمود محبوب، قال - عليه الصلاة والسلام - : « تهادوا تحابوا »،....، وعليها الإجماع ". (١)

وجاء في أسهل المدارك: " وَحَكِّي ابْنُ رُشْدٍ وَغَيْرِهِ الْإِجْمَاعُ عَلَى نَدْبِهَا، وَتَأَكَّدَ نَدْبُهَا عَلَى الْأَقْرَابِ وَالْجِيرَانِ ". (٢)

وجاء في مغني المحتاج: " وَأَنْعَقَدَ الْإِجْمَاعُ عَلَى اسْتِحْبَابِ الْهَدِيَةِ بِجَمِيعِ أَنْوَاعِهَا، قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: " وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالنَّفْقَى " (٣)، وَالْهَدِيَةُ: بَرٌّ، وَلِأَنَّهَا سَبَبُ النَّوَادِ وَالنَّحَابِ ". (٤)

فهذه الأدلة من الكتاب والسنة والإجماع تدل على مشروعية الهدية واستحبابها، إلا أنه قد يعرض للهدية أسباب تخرجها عن ذلك إلى الكراهة أو التحريم، كالهديّة لأرباب الولايات، والعمال ممن لم تجر له عادة بمهاداتهم من قبل ولايتهم وعملهم، وكالهديّة لمن يستعين بها علي معصية، ونحو ذلك من الأسباب. (٥)

ولذلك يقول الخطيب الشربيني - رحمه الله - بعد أن ذكر حكم الهبة والهدية هو الاستحباب والندب: " وقد يعرض لها أسباب تخرجها عن ذلك: منها الهبة لأرباب الولايات والعمال، فإنه يحرم عليهم قبول الهدية من أهل ولاياتهم ممن ليست له عادة بذلك قبل الولاية كما هو محرر في محله، ومنها ما لو كان المتهدب يستعين بذلك على معصية ". (٦)

٣- أنه يستحب قبول الهدية (٧)، لأنها من أفعال الكرماء والصالحين والفضلاء، ويستحبها العلماء ما لم يسلك بها سبيل الرشوة لدفع حق، أو تحقيق باطل، أو أخذ علي

(١) انظر: الاختيار، ٤٨/٣.

(٢) انظر: أسهل المدارك، ٤٣/١، وانظر نحوه في منح الجليل، ١٧٤/٨.

(٣) سورة المائدة: جزء من الآية رقم (٢).

(٤) انظر: مغني المحتاج، ٥٥٨/٢، بتصرف.

(٥) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ٧٥.

(٦) انظر: مغني المحتاج، ٥٥٨/٢.

(٧) انظر: الاختيار، ٤٨/٣، الهداية، ٢٤٧/٢، مجمع الأنهر، ٣٥٢/٢، بدائع الصنائع، ١١٥/٦، رد المحتار، ٦٧٨/٥، الدر المختار، ٢٥٥/٦، البناية، ١٥٩/١٠، أسهل المدارك، ٤٣/١، بلغة السالك، ١٣٩/٤، منح الجليل، ١٧٤/٨، مواهب الجليل، ٤٩/٦، كفاية الطالب الرباني، =

حق يجب القيام به (١)، ويستدل علي ذلك، بالكتاب والسنة:

فمن الكتاب، ما يلي:

أ- قول الله تعالى: " وَأَتُوا النِّسَاءَ صَدَقَاتِهِنَّ نِحْلَةً فَإِنْ طِبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَرِيئًا ". (٢)

وجه الدلالة:

أن الله قد أباح للرجل أن يأخذ من صداق زوجته ما تعطيه له منه برضاها أو عن طيبة نفس منها علي سبيل الهدية والهبة، حيث أمره بالأكل منه بقوله " فَكُلُوهُ "، وليس المقصود نفس الأكل أو صورته، وإنما المراد به الاستباحة، إلا أنه لما كان الأكل أوفى أنواع التمتع بالمال فقد عبر به عن التصرفات، أو باعتبار أن الأكل هو غالب ما يقصد من المال، فدل ذلك علي استحباب قبول الهدية والهبة. (٣)

ومن السنة ما يلي:

أ- ما روي أن عبد الله بن عمر - رضي الله عنهما -، قال: سمعت عمر يقول: " كان رسول الله - ﷺ - يعطيني العطاء، فأقول: أعطه من هو أفقر إليه مني، فقال:

= ٣٣٧/٢، حاشية الدسوقي، ٩٦/٤، المعونة، ١٦٠٨/١، البيان، للعمرائي، ١٠٦/٨، مغني المحتاج، ٥٥٨/٢، فتح الوهاب، ٣١١/١، الإقناع، للخطيب الشربيني، ٣٦٥/٢، كفاية النبيه، ٨٧/١٢، الحاوي، للماوردي، ٢٨٢/١٦، كفاية الأخيار، ٣٠٧/١، المغني، لابن قدامة، ٣٧٩/٥، المحرر، لابن تيمية، ٣٧٥/١، شرح الزركشي، ٢٠٦/٢، العدة شرح العمدة، ٢٦٤/١، المستوعب، ١٤٨/٢، الهداية، لأبي الخطاب ٣٣٨/١، مطالب أولي النهي ٣٧٧/٤.

(١) انظر: الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة للشراء، ص ٢٤، بتصريف.

(٢) سورة النساء: الآية رقم (٤).

(٣) انظر: تفسير الشوكاني، ٦٣٤/١، تفسير القرطبي، ٢٦/٥، أحكام القرآن، للكنيا الهراسي، ١٧٨/١، ٣٢٤، ٣٢٥، أحكام القرآن، لابن العربي، ٢١٣/١، ٢١٤، تفسير النسفي، ٣٣٠/١، تفسير الرازي، ١٤٩/٩، تفسير الخازن، ٣٤٠/١، تفسير ابن جزى، ١٧٨/١، بدائع الصنائع، ٢٩٠/٢، المبسوط، للسرخسي، ٤٨/١٢، الاختيار، ٤٨/٣، أسني المطالب، ٤٧٧/، زبدة التفسير، ص ٧٧، المختصر في التفسير، ص ٧٧.

خذه، إذا جاءك من هذا المال شيء وأنت غير مشرف (١)، ولا سائل، فخذه، وما لا
فلا تتبعه نفسك". (٢)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث قد دل على استحباب قبول الهدية، حيث أمر النبي - ﷺ - عمر -
رضي الله عنه - بأن يأخذ من آتاه من غير إشراف نفس، ولا مسألة، وهذا يفيد
استحباب قبولها، لأن الأمر في قوله - ﷺ - " خذ " أمر ندب وارشاد. (٣)

قال الطبري: اختلف العلماء في معنى قوله - ﷺ - لعمر: " ما جاءك من هذا
المال فخذ " بعد إجماعهم على أنه أمر ندب وارشاد.

فقال بعضهم: هو ندب من النبي، - ﷺ -، لكل من أعطى عطية إلى قبولها
كائنا من كان معطيها، سلطانا أو عاميا، صالحا أو فاسقا، بعد أن يكون ممن تجوز
عطيته.

وقال آخرون: بل ذلك ندب من النبي - ﷺ - أمته إلى قبول عطية غير ذي
سلطان، فأما السلطان فإن بعضهم كان يقول: حرام قبول عطيته، وبعضهم كرهها.

وقال آخرون: بل ذلك ندب إلى قبول هدية السلطان دون غيره. وروى عن عكرمة
أنه قال: إنا لا نقبل إلا من الأمراء.

قال الطبري: والصواب عندي أنه ندب منه - ﷺ - أمته إلى قبول عطية كل
معط جائز عطيته، سلطانا كان أو رعية، وذلك أن الرسول قال لعمر: " ما آتاك الله
من هذا المال وأنت غير مشرف ولا سائل فاقبله "، فندبه - ﷺ - إلى قبول كل ما آتاه
الله من المال من جميع وجوهه من غير تخصيص وجه من الوجوه دون غيره، سوى ما
استثناه - ﷺ -، وذلك ما جاء من وجه حرام عليه، فلا يحل له قبوله، كالذي يغضب

(١) قال ابن بطال - رحمه الله -: " قوله - ﷺ - " غير مشرف "، يعنى: غير متعرض ولا حريص
عليه بشره وطمع، وأصله من قولهم: أشرف فلان على كذا، إذا تناول له ورماه ببصره، ومنه قيل
للمكان المرتفع: شرف، وللشريف من الرجال شريف لارتفاعه عن من هو دونه بمكارم الأخلاق ".
(انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٥١١/٣، ٥١٢، بتصرف يسير).

(٢) سبق تخريجه.

(٣) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٥٠٧/٣، ٥٠٨، فتح الباري، لابن حجر، ١٥٢/١٣،
التمهيد، لابن عبد البر، ٨٢/٤، بتصرف.

رجلا مسلما ماله ثم يعطيه بعينه آخر، والذي يعطاه يعلم غصبه، أو سرقة، أو خيانتة،
فإن قبله كان واجبا عليه رده. (١)

ب- وما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، عن النبي - ﷺ - قال: لو
دعيت إلى ذراع أو كراع لأجبت، ولو أهدني ذراع أو كراع لقبلت". (٢)

وجه الدلالة:

أن الحديث قد دل على استحباب قبول الهدية، حيث أخبر النبي - ﷺ - أنه لو
أهديت إليه الهدية سيقبلها، سواء عظمت هذه الهدية أو حقرت، وذلك لما للمهاداة من
أثر في القلوب لا يخفي من المودة، والصلة، والتأليف، والتحاب، وإزالة العداوة،
والغوائل، والحقد، والضغينة. (٣)

جاء في فيض القدير: " وفي هذا نذب من النبي - ﷺ - إلى المهاداة لتزايد
المحبة بين المؤمنين، وذلك لأن القلب مشحون بمحبة المال والمنافع، فإذا وصله شيء
منها فرح به وذهب من غمه بقدر ما دخل عليه من فرحه". (٤)

ج- وما روي عن أم المؤمنين عن عائشة - رضي الله عنها -، قالت: " كَانَ
رَسُولُ اللَّهِ - ﷺ - يَقْبَلُ الْهَدِيَّةَ وَيُثِيبُ عَلَيْهَا". (٥)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل على استحباب قبول الهدية، لأنه دل على أن النبي - ﷺ -
كان من عادته أن يقبل الهدية ويكافئ عليها، ولو لم تكن الهدية مستحبة لما كان
يقبلها ويكافئ عليها، فدل ذلك على أن قبولها أمر مستحب ومندوب إليه شرعا. (٦)

- (١) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٥٠٧/٣، وما بعدها، بتصرف.
- (٢) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الزكاة، باب من أعطاه الله شيئا من غير مسألة ولا
إشراف نفس، ١٥٢/٢، حديث رقم (١٤٧٣)، وفي كتاب الأحكام، باب رزق الحواكِم والعاملين
عليها، ٥٤/٩، حديث رقم (٧١٦٣)، ٨٥/٩، حديث رقم (٧١٦٤).
- (٣) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٨٧/٧، ٨٨، فتح الباري، لابن حجر، ١٩٩/٤، ٢٠٠،
تحفة الأحوذى، ٣٣٠/٦، سبل السلام، ١٣٥/٢، بتصرف.
- (٤) انظر: فيض القدير، ٢٧٢/٣، ٢٧١، بتصرف.
- (٥) سبق تخريجه.
- (٦) انظر: الجامع الصحيح المختصر، للبخاري، ٩١٣/٢، شرح صحيح البخاري، لابن بطال،
٩٥/٧، ٩٧، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، للعيني، ١٤١/١٣، بتصرف.

د- وما روي عن عائشة - رضي الله عنها -، أنها، قالت: " أتى النبي - ﷺ - بلحم، فقيل: إن هذا ما تصدق به على بريرة، فقال: هو لها صدقة، ولنا هدية (١). (٢)

وجه الدلالة:

هذا الحديث يدل دلالة واضحة على استحباب قبول الهدية، لأن النبي - ﷺ - كان يقبل الهدية ولو كانت من الفقير، طالما أن الفقير يملك ما يتصدق به أو يهديه، لأن الفقير يجوز له التصرف فيما يملكه بالبيع والهدية وغير ذلك؛ لصحة ملكه له، فدل ذلك على أن قبول الهدية سنة نبوية، لما في الهدية من تألف القلوب والدعاء إلى المحبة. (٣)

٤- أنه إذا كانت هذه الهدايا الترويجية تستعمل في محرم، أو يغلب استعمالها في محرم، أو كانت من محرم، أو من طريق محرم، فإنه لا يجوز حينئذ قبولها، وذلك لما يلي:

(١) جاء في شرح صحيح البخاري، لابن بطال - رحمه الله -: " في باب إذا تحولت الصدقة: قوله - ﷺ - (هو عليها صدقة، وهو لنا هدية)، قال بعض العلماء: لما كانت الصدقة يجوز فيها التصرف للفقير بالبيع والهبة، لصحة ملكه لها، وأهدتها نسبية وبريرة إلى عائشة، حكم لها بحكم الهبة، وتحولت عن معنى الصدقة بملك المتصدق عليه بها، وانتقلت إلى معنى الهدية الحلال للنبي - ﷺ -، وإنما كان يأكل الهدية، ولا يأكل الصدقة، لما في الهدية من تألف القلوب والدعاء إلى المحبة ". (شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٥٤٤/٣، ٥٥٤، بتصرف).

وجاء في المغني، لابن قدامة: " فإن النبي - ﷺ - كان يأكل الهدية، ولا يأكل الصدقة. وقال في اللحم الذي تصدق به على بريرة: « هو عليها صدقة، ولنا هدية »، فالظاهر أن من أعطى شيئاً ينوي به إلى الله تعالى للمحتاج، فهو صدقة. ومن دفع إلى إنسان شيئاً للتقرب إليه، والمحبة له، فهو هدية. وجميع ذلك مندوب إليه، ومحثوث عليه؛ فإن النبي - ﷺ - قال: « تهادوا تحابوا » ". (المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥).

(٢) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الطلاق، باب شفاعة النبي صلى الله عليه وسلم في زوج بريرة، ٦٢/٧، حديث رقم (٥٢٨٤)، وفي كتاب الزكاة، باب الصدقة على موالى أزواج النبي صلى الله عليه وسلم، ١٥٨/٢، حديث رقم (١٤٩٣)، وأخرجه البخاري أيضاً عن أنس - رضي الله عنه -: في كتاب كتاب الزكاة، باب إذا تحولت الصدقة، ١٥٨/٢، حديث رقم (١٤٩٥)، وفي كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب قبول الهدية، ٢٠٣/٣، حديث رقم (٢٠٥٧٧).

(٣) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٥٤٥/٣، ٨٧/٧، ٨٨، المجموع شرح المذهب، ١٥/٧٣٠، المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥، بتصرف.

أ- أن قبول مثل هذه الهدايا يعتبر من باب التعاون علي الإثم والعدوان، وذلك أمر منهي عنه في الشرع بقول الله تعالى: " وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ " (١)، لأن قبول مثل هذا النوع من الهدايا فيه تشجيع للمهدي أن يفعل مثل ذلك لذلك، وقد نهى الله عز وجل عن مثل ذلك. (٢)

ب- أن هذه الهدايا تعتبر من المفاصد التي يجب اجتنابها ودرؤها، لأن من الثابت في الشرع أن المفاصد يجب اجتنابها ودرؤها كلها، حتي ولو كانت هذه الهدايا منطوية علي بعض علي المصالح، أو علم المهدي إليه أنه لا يستعملها إلا في مباح، لأنه من القواعد الثابتة في الشرع أن: " درء المفاصد أولى من جلب المصالح "، لأن اعتناء الشارع بالمنهيات أشد من اعتنائه بالمأمورات. (٣)

قال الإمام السيوطي - رحمه الله -: " قاعدة خامسة، وهي " درء المفاصد أولى من جلب المصالح "، فإذا تعارض مفسدة ومصالحة ؛ قدم دفع المفسدة غالباً، لأن اعتناء الشارع بالمنهيات أشد من اعتنائه بالمأمورات ". (٤)

وقال ابن رجب - رحمه الله -: " الْمَفَاصِدُ يَجِبُ اجْتِنَابُهَا كُلُّهَا، ". (٥)

ج- أنه يجب العمل علي سد كل الأبواب وإغلاق كافة السبل أمام هذه النوعية من الهدايا المحرمة، وعن كل ما يؤدي إليها حتي ولو كان في ظاهره الإباحة والجواز، عملاً بقاعدة " سد الذرائع "، لأن الشريعة مبنية علي الاحتياط والأخذ بالحزم، والتحرز مما عسى أن يكون طريقاً إلى مفسدة، ومن تأمل مصادر الشريعة ومواردها علم أن الله تعالى سد الذرائع المفضية إلي المحارم بأن حرّمها ونهى عنها، ومن ثم كانت الوسائل لها في الشرع حكم المقاصد، ولذلك كانت الوسائل إلي المحرم محرمة، لأن الله تعالى إذا حرم شيئاً وله طرق ووسائل تفضي إليه، فإنه يحرمها ويمنع منها تحقيقاً لتحريمه

(١) سورة المائدة: جزء من الآية رقم (٢).

(٢) انظر: الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٢٦، ٢٧، بتصرف.

(٣) انظر: الأشباه والنظائر، للسيوطي، ص ١٧٩، وما بعدها، الأشباه والنظائر، لابن نجيم، ص ٩٠، مجلة الأحكام العدلية مع شرحها، للأتاسي، ٤٧/١، المادة (٢٩)، القواعد، لابن رجب، ص ٢٨٢، ٣٠٤، شرح القواعد الفقهية، للشيخ أحمد بن الشيخ الزرقا، ص ٢٠٥.

(٤) انظر: الأشباه والنظائر، للسيوطي، ص ١٧٩، وانظر نحو ذلك قاله ابن نجيم في الأشباه والنظائر أيضاً، ص ٩٠.

(٥) انظر: القواعد، لابن رجب، ص ٢٨٢، ٣٠٤.

وتثبيناً، ومنعاً من أن يقرب حماه، إذ لو أباح الوسائل والذرائع المفضية إليه لكان ذلك نقضاً للتحريم وإغراءً للنفوس به، وحكمته تعالي وعلمه يأبى ذلك كل الإباء، بل سياسة ملوك الدنيا كلها تأبى ذلك. (١)

ثانياً: عدم جواز رجوع البائع في الهدية، بناءً على ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هبته، إلا الوالد فيما يهبه لابنه، حيث اختلف الفقهاء في ذلك، وكان خلافهم علي رأيين، أتناولهما علي النحو التالي:

الرأي الأول: أنه لا يجوز للواهب أن يرجع في هبته إلا الوالد فيما وهبه لولده.

وذهب إلي هذا: جمهور الفقهاء من المالكية (٢)، والشافعية (٣)، والحنابلة، وهو قول أبي ثور. (٤)

(١) قال الكشناوي - رحمه الله -: " ولا رجوع فيها إلا للأبوين،... يعني أنه لا يجوز للواهب أن يرجع في هبته إلا الأبوين ".
انظر: أسهل المدارك، ٤٤/١، بتصرف).

وانظر: بلغة السالك، ١٤١/٤، الإشراف، ٦٧٥/٢، منح الجليل، ١٧٨/٨، مواهب الجليل، ٥١/٦، البيان والتحصيل، ٣٥٨/١٣، المعونة، ١٦١١/١.

(٢) انظر: الموافقات، للشاطبي، ٨٥/٣، إعلام الموقعين، لابن القيم، ١٠٨/٣، ١٠٩، بتصرف.

(٣) قال الماوردي - رحمه الله: " وَلَيْسَ لِوَاهِبٍ أَقْبَضَ مَا وَهَبَ، أَنْ يَرْجِعَ فِيهِ إِلَّا أَنْ يَكُونَ وَالِدًا فَيَجُوزُ لَهُ الرَّجُوعُ، فَأَمَّا مَنْ سِوَاهُ فَلَا رُجُوعَ لَهُ سِوَاهُ كَانَ أجنبيًّا أَوْ دَا رَجِمَ ". (الحاوي، للماوردي، ٥٧٥/٧).

وقال الجويني - رحمه الله -: " الأصل أن الهبة إذا صحت وأفادت ملكاً عند القبض، فالملك يطرد ولا يتطرق إليه إمكان القبض ؛ فإن الملك يتم، ويتسلط المتهب على سائر جهات التصرفات،... فالذي يقتضيه الأصل ألا يرجع واهباً فيما وهب، غير أنا نثبت للأب الرجوع فيما وهبه لولده ".
(انظر: نهاية المطلب، ٤٢٣/٨).

وانظر: الإقناع، للخطيب الشرييني، ٣٥٦/٢، البيان، للعرمانى، ١٠٦/٨، الإقناع، للماوردي، ١٢٠/١، حاشية البيجرمي علي الخطيب، ٢٦٣/٣، فتح الوهاب، ٣١٣/١

(٤) قال ابن قدامة - رحمه الله -: " مسألة قال: ولا يحل لواهب أن يرجع في هبته، ولا لمهد أن يرجع في هديته.... وأراد من عدا الأب ؛ لأنه قد ذكر أن للأب الرجوع، بقوله: " أمر برده ". فأما غيره فليس له الرجوع في هبته ولا هديته. وبهذا قال الشافعي وأبو ثور ". (المغني، لابن قدامة، ٣٩٨/٥).

وقال ابن قدامة في موضع آخر: " فصل: وقول الخرقى: " أمر برده ". يدل على أن للأب الرجوع فيما وهب لولده.... ". (المغني، لابن قدامة، ٣٩٧/٥). =

الرأي الثاني: أنه يجوز للواهب أن يرجع في هبته، ولكن يكره له الرجوع عندهم، لأن هذا من باب الدناءة.

وذهب إلي هذا: الحنفية (١)، وهو قول النخعي، والثوري، وإسحاق. (٢)
فالرجوع في الهبة هو القاعدة عندهم إلا إذا وجدت موانع تمنع من هذا الرجوع، وقد نص فقهاء الحنفية علي هذه الموانع، وهي:
١- أن يزيد المال الموهوب زيادة متصلة، كأن يكون أرضاً فيبني عليها.
٢- أن يخرج الموهوب من يد الموهوب له بأي سبب كان، كأن يبيعه أو يهبه للغير.

- ٣- أن يهلك موضوع الهبة، كأن يكون حيواناً فيموت، أو يكون دار فتنهدم.
- ٤- أن يموت أحد العاقدين، الواهب أو الموهوب له.
- ٥- أن تكون الهبة بين الزوجين.
- ٦- أن تكون الهبة بين ذوي الرحم (٣)، كالهبة بين الشخص وخالته أو عمته.

وانظر: المحرر، لابن تيمية، ٣٧٥/١، العدة شرح العمدة، ٢٦٥/١، المستوعب، ١٥٤/٢، الهداية، لأبي الخطاب، ٣٤٠/١، الكافي، ٢٦٢/٢، عمدة الفقه، ٦٦/١.

(١) قال الكاساني - رحمه الله -: " وللواهب أن يرجع في هبته... أما ثبوت حق الرجوع، فحق الرجوع في الهبة ثابت عندنا، خلافاً للشافعي... ". (بدائع الصنائع، ١٢٧/٦، ١٢٨).
وقال المرغيناني - رحمه الله -: " قال وإذا وهب هبة لأجنبي فله الرجوع فيها،...، أما الكراهة فلازمة لقوله عليه الصلاة والسلام " العائد في هبته كالعائد في قبته "، وهذا لاستقباحه ". (الهداية، ٢٢٧/٣).

وانظر: البناية، ١٨٨/١٠، فتح القدير، لابن الهمام ٤٠/٩، ٤١، المبسوط، للسرخسي، ٥٣/١٢، البحر الرائق، ٢٨٨/٧، تبيين الحقائق، ٩٨/٥، الاختيار، ٥٢/٣.

(٢) قال ابن قدامة - رحمه الله -: " مسألة قال: (ولا يحل لواهب أن يرجع في هبته، ولا لمهد أن يرجع في هديته، وإن لم يثب عليها) يعني وإن لم يعوض عنها. وأراد من عدا الأب ؛ لأنه قد ذكر أن للأب الرجوع، بقوله: " أمر برده ". فأما غيره فليس له الرجوع في هبته ولا هديته. وبهذا قال الشافعي وأبو ثور. وقال النخعي، والثوري، وإسحاق، وأصحاب الرأي: من وهب لغير ذي رحم فله الرجوع، ما لم يثب عليها، ومن وهب لذي رحم فليس له الرجوع ". (المعني، لابن قدامة، ٣٩٧/٥).

(٣) ذهب المفسرون والمحدثون إلي أن: الرحم اسم لكافة الأقارب من غير فرق بين المحرم وغيره. (انظر: أحكام القرآن، للكنيا الهراسي، ٣٠٨/٢، تفسير القرطبي، ٧/٥، شرح النووي علي صحيح مسلم، ٦٤/١١، ٦٥).

٧- أن يأخذ الواهب عوضاً عن هبته. (١)

الأدلة:

أولاً: أدلة الرأي الأول:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من أنه لا يجوز للواهب أن يرجع في هبته إلا الوالد فيما وهبه لولده - بأدلة من السنة، والقياس:
أ- السنة:

استدلوا من السنة بما يلي:

١- ما روي عن ابن عباس - رضي الله عنهما -، قال: قال النبي - ﷺ -: " العائد في هبته كالعائد في قبئه ". (٢)

ورواه البخاري أيضا عن ابن عباس - رضي الله عنهما - بلفظ قال النبي - ﷺ -: " العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قبئه ". (٣)

ورواه البخاري أيضا عن ابن عباس - رضي الله عنهما - بلفظ قال النبي - ﷺ -: ليس لنا مثل السوء، الذي يعود في هبته كالكلب يرجع في قبئه. (٤)

(١) انظر: بدائع الصنائع، ١٢٨/٦ / وما بعدها، المبسوط، للسرخسي، ٥٦/١٢، وما بعدها، فتح القدير، لابن الهمام، ٣٩/٩، وما بعدها، الهداية، ٢٢٧/٣، ٢٢٨، الاختيار، ٥٢/٣، وما بعدها، البنائية، ١٨٧/١٠، وما بعدها، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٢٨، ٢٩.

(٢) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب لا يحل لأحد أن يرجع في هبته وصدقته، ٢١٥/٣، حديث رقم (٢٦٢١)، ومسلم في صحيحه: في كتاب الهبات، باب تحريم الرجوع في الصدقة والهبة بعد القبض إلا ما وهبه لولده وان سفل، ١٢٤١/٣، حديث رقم (١٦٢٣).

(٣) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب هبة الرجل لامرأته والمرأة لزوجها، ٢٠٧/٣، حديث رقم (٢٥٨٩)، ومسلم في صحيحه: في كتاب الهبات، باب تحريم الرجوع في الصدقة والهبة بعد القبض إلا ما وهبه لولده وان سفل، ١٢٤١/٣، حديث رقم (١٦٢٢).

(٤) أخرجه: البخاري في صحيحه: في كتاب الهبة وفضلها والتحريض عليها، باب لا يحل لأحد أن يرجع في هبته وصدقته، ٢١٥/٣، حديث رقم (٢٦٢٢).

- ٢- وما روي عن ابن عباس وابن عمر - رضي الله عنهما - أن النبي - ﷺ - قال: " لا يحل للرجل أن يعطي العطية ثم يرجع فيها، إلا الوالد فيما يعطي ولده ". (١) -
ورواه أبي داود والنسائي والترمذي وغيرهم بلفظ: عن ابن عباس وابن عمر - رضي الله عنهما - أن النبي - ﷺ - قال: " لا يحل لرجل أن يعطي عطية أو يهب هبة فيرجع فيها، إلا الوالد فيما يعطي ولده، ومثل الذي يعطي العطية، ثم يرجع فيها كمثل الكلب يأكل، فإذا شبع قاء ثم عاد في قيئه ". (٢) -
٣- وما روي عن عمرو بن شعيب، عن أبيه عن جده - رضي الله عنهما -، أن النبي - ﷺ - قال: " لا يرجع في هبته إلا الوالد من ولده ". (٣) -

وجه الدلالة:

أن هذه الأحاديث تدل دلالة واضحة علي تحريم رجوع الواهب في هبته، لأن النبي - ﷺ - قد جعل الرجوع في الهبة، كالرجوع في القياء، ولما كان رجوع الرجل في قيئه حراما عليه، كان كذلك رجوعه في هبته، باستثناء هبة الوالد فيما وهبه لولده فيجوز له الرجوع فيها، وليس أدل علي هذا التحريم في الرجوع في الهبة - لغير الوالد فيما وهبه لولده - من تشبيه النبي - ﷺ - الراجع في هبته بالكلب الذي يقيء ثم يرجع في قيئه، وقوله " ليس لنا مثل السوء "، أي لا ينبغي لنا معشر المؤمنين أن نتصف بصفة ذميمة

- (١) أخرجه: ابن ماجة في سننه: في أبواب الهبات، باب من أعطى ولده ثم رجع فيه، ٤٦٠/٣، ٤٦١، حديث رقم (٢٣٧٧).
(٢) أخرجه: أبي داود في سننه: كتاب البيوع، باب الرجوع في الهبة، ١٩٧/٥، حديث رقم (٣٥٣٩)، والنسائي في السنن الكبرى: في كتاب الهبة، باب ذكر الاختلاف على طاوس في الراجع في هبته، ١٨٣/٦، حديث رقم (٦٤٩٨)، والترمذي في سننه: في أبواب الولاء والهبة عن رسول الله - ﷺ -، باب ما جاء في كراهية الرجوع في الهبة، ١٠/٤، حديث رقم (٢١٣٢)، وقال: " هذا حديث حسن صحيح. قال الشافعي: لا يحل لمن وهب هبة أن يرجع فيها إلا الوالد فله أن يرجع فيما أعطى ولده واحتج بهذا الحديث "، والبيهقي في السنن الكبرى: في كتاب الهبات، باب رجوع الوالد فيما وهب من ولده، ٢٩٦/٦، حديث رقم (١٢٠١٠)، والحاكم في المستدرک: ٥٣/٢، حديث رقم (٢٢٩٨)، وقال: " هذا حديث صحيح الإسناد، فإني لا أعلم خلافا في عدالة عمرو بن شعيب، إنما اختلفوا في سماع أبيه من جده ".
(٣) أخرجه: ابن ماجة في سننه: في أبواب الهبات، باب من أعطى ولده ثم رجع فيه، ٤٦١/٣، حديث رقم (٢٣٧٨).

يشابهنا فيها أخس الحيوانات في أخس أحوالها، ولعل هذا أبلغ في الزجر عن ذلك وأدل على التحريم مما لو قال مثلاً: لا تعودوا في الهبة. (١)

قال الإمام النووي - رحمه الله -: " هذا ظاهر في تحريم الرجوع في الهبة والصدقة بعد إقباضهما، وهو محمول على هبة الأجنبي، أما إذا وهب لولده وإن سفل فله الرجوع فيه ". (٢)

وقال المناوي - رحمه الله -: " قال ابن دقيق العيد: وقع التشبيه في التشديد من وجهين تشبيه الزاجع بالكلب والمرجوع فيه بالقيء، وقال البيضاوي: المعنى أنه لا ينبغي للمؤمن أن يتصف بصفة ذميمة يشابه فيها أخس الحيوانات في أخس أحوالها. قال ابن حجر: وهذا أبلغ في الزجر وأدل على التحريم مما لو قال مثلاً لا تعودوا في الهبة وظاهره تحريم العود في الهبة بعد القبض ". (٣)

المناقشة:

نوقش هذا: بأن الحديث المراد به التغليظ في الكراهة، قال الطحاوي قوله " كالعائد في قيئه "، وإن اقتضى التحريم لكن الزيادة في الرواية الأخرى، وهي قوله كالكلب تدل على عدم التحريم، لأن الكلب غير متعبد بتحليل أو بتحريم، فالقيء ليس حراماً عليه (٤)، والمراد التنزه عن فعل يشبه فعل الكلب، وإذا كان الأمر كذلك فإنه لا يثبت بذلك منع الواهب من الرجوع في هبته، لأن غاية ما في الحديث أنه عليه السلام تنزيه أمته عن أمثال الكلاب. (٥)

(١) انظر: شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ٣٩/٧، شرح النووي علي صحيح مسلم، ٦٤/١١، فتح الباري، لابن حجر، ٢٣٥/٥، شرح الزرقاني علي الموطأ، ٢١٢/٢، فيض القدير، للمناوي، ٥٢٠/٢، سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١، نيل الأوطار، ٢٠٨/٤، ١٤/٦، عون المعبود شرح سنن أبي داود، ٣٣٠/٩، بتصريف.

(٢) انظر: شرح النووي علي صحيح مسلم، ٦٤/١١.

(٣) انظر: فيض القدير، ٥٢٠/٢.

(٤) بمعنى: أن فعل الكلب لا يوصف بتحريم لعدم تكليفه، فالتشبيه للتفسير خاصة؛ لأن القياء مما يستفذر. (شرح الزرقاني علي الموطأ، ٢١٢/٢).

(٥) انظر: سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١، بدائع الصنائع، ١٢٨/٦، المبسوط، للسرخسي، ٥٤/١٢، البحر الرائق، ٢٩١/٧، نيل الأوطار، ٢٠٨/٤، ١٤/٦، ١٥، عون المعبود، ٣٣٠/٩، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ١٣٩/٧، ١٤٠، شرح الزرقاني علي الموطأ، ٢١٢/٢.

وأجيب عن ذلك: بوجوه:

الأول: استبعاد هذا التأويل، ومنافرة سياق الحديث له، وعرف الشرع في مثل هذه العبارة الزجر الشديد، كما ورد النهي في الصلاة عن إقعاء الكلب، ونقر الغراب، والتفات الثعلب، ونحوه، ولا يفهم من المقام إلا التحريم، والتأويل البعيد لا يلتفت إليه، ويدل على التحريم حديث ابن عمر، وابن عباس - رضي الله عنهما - (١).

الثاني: أن قول النبي - ﷺ -: " ليس لنا مثل السوء "، يؤكد القول بتحريم الرجوع في الهبة، إذ هو أبلغ في الزجر عن ذلك، وأدل في تحريم رجوع الواهب في هبته. (٢)

قال ابن حجر - رحمه الله -: " قوله " ليس لنا مثل السوء "، أي لا ينبغي لنا معشر المؤمنين أن نتصف بصفة ذميمة يشابهنا فيها أخس الحيوانات في أخس أحوالها، قال الله سبحانه وتعالى " للذين لا يؤمنون بالآخرة مثل السوء ولله المثل الأعلى " (٣)، ولعل هذا أبلغ في الزجر عن ذلك وأدل على التحريم مما لو قال مثلا لا تعودوا في الهبة. (٤)

الثالث: أن قول النبي - ﷺ -: " لا يحل للرجل "، ظاهر جلي في التحريم، والقول بأنه مجاز عن الكراهة الشديدة، أو المراد به التغليظ في الكراهة صرف له عن ظاهره. (٥)

قال الصنعاني - رحمه الله -: " فإن قوله " لا يحل " ظاهر في التحريم، والقول بأنه مجاز عن الكراهة الشديدة صرف له عن ظاهره. (٦)

- (١) انظر: سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١، نيل الأوطار، ٢٠٨/٤، ١٤/٦، ١٥، عون المعبود، ٣٣٠/٩، شرح صحيح البخاري، لابن بطال، ١٣٩/٧، ١٤٠.
- (٢) انظر: فتح الباري، لابن حجر، ٢٣٥/٥، فيض القدير، ٥٢٠/٢.
- (٣) سورة النحل: جزء من الآية رقم (٦٠).
- (٤) انظر: فتح الباري، لابن حجر، ٢٣٥/٥.
- (٥) انظر: سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١، بتصرف.
- (٦) انظر: سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١.

ب- القياس:

واستدلوا من القياس فقالوا: بأن الواهب لا ولاية له في المال، فلم يجز له الرجوع في هبته، كذي الرحم المحرم. (١)

ثانياً: أدلة الرأي الثاني:

استدل أصحاب هذا الرأي علي ما ذهبوا إليه - من جواز رجوع الواهب في هبته مع كراهة ذلك، لأن هذا من باب الدناءة - بأدلة من السنة، والإجماع، والمعقول:

أ- السنة:

استدلوا من السنة بما يلي:

١- ما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه - ، قال: قال رسول الله ﷺ: "الواهب أحق بهبته ما لم يثب منها". (٢)

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث قد دل علي جواز رجوع الواهب في هبته، حيث جعله النبي ﷺ أحق بهبته ما لم يصل إلي العوض. (٣)

المناقشة:

نوقش هذا: بأن الحديث لا يصح الاستدلال به، ولا تقوم لكم به حجة، لأنه خارج عن محل النزاع، لأن النزاع في الهبة المطلقة، ومدى صحة رجوع الواهب فيها من عدمه، وهذا الحديث هو في هبة الثواب، ونحن لا نختلف معكم في صحة رجوع

(١) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٩٧/٥.

(٢) أخرجه: الدار قطني في سننه: في كتاب البيوع، ٤٦١/٣، حديث رقم (٢٩٧١)، والبيهقي في السنن الكبرى: في كتاب الهبات، باب المكافأة في الهبة، ٣٠٠/٦، حديث رقم (١٢٠٢٤)، وفي السنن الصغرى: باب الرجوع في الهبة، ٣٤٤/٢، حديث رقم (٢٢٥٥).

(٣) انظر: بدائع الصنائع، للكاساني، ١٢٨/٦.

الواهب فيها - أي هبة الثواب - إذا لم يثب منها (١)، أي ما لم يعوض، أو ما لم يأخذ العوض الذي يرتضيه عن هبته. (٢)

٢- وما روي عن أبي هريرة - رضي الله عنه -، قال: قال رسول الله - ﷺ -: " إن مثل الذي يعود في عطيته، كمثّل الكلب أكل حتى إذا شبع قاء، ثم عاد في قيئه فأكله." (٣).

وجه الدلالة:

أن هذا الحديث يدل علي معنيين: أَحَدُهُمَا: صحة الرجوع في الهبة، والآخر: كراهته، وأنه من لؤم الأخلاق ودناعتها في العادات، وذلك لأنه شبه الراجع في هبته بالكلب الذي يعود في قيئه. وهو يدل من وجهين علي ما ذكرنا: أحدهما: أنه شبهه بالكلب إذا عاد في قيئه، ومعلوم أنه ليس بمحرم علي الكلب، فما شَبَّهَهُ به فهو مثله. والثاني: أنه لو كان الرجوع في الهبة لا يصح بحال لما شبه الراجع في هبته بالكلب العائد في القيء، لأنه لا يجوز تشبيه ما لا يقع بحال بما قد صح وجوده، وهذا يدل أيضاً علي صحة الرجوع في الهبة مع استقباح هذا الفعل وَكَرَاهَتِهِ. (٤)

المناقشة:

نوقش هذا: بأن القول بأن هذا الحديث يدل علي صحة الرجوع في الهبة مع كراهته، لأن الرجوع من لؤم الأخلاق ودناعتها، هو قول محل نظر، لأن تشبيه النبي - ﷺ - الراجع في هبته بأخس الحيوانات في أحسن أحواله، هو تصوير للتهجين والتنفير من الرجوع في الهبة،

(١) انظر: البحر الرائق، ٢/٣٦٥، الاختيار، ٣/٥٣، فتح القدير، لابن الهمام، ٩/٤٠، تبيين الحقائق، ٥/١٠٢، القوانين الفقهية، ص ٢٤١، الثمر الداني، ١/٥٥٥، منح الجليل، ٨/٢١٤، بداية المجتهد، ٢/٣٣١، حاشية الدسوقي، ٤/١١٤، الشرح الكبير، ٤/١١٤، التاج والإكليل، ٨/٣٤، نهاية المحتاج، ٥/٤٢٣، مغني المحتاج، ٣/٥٧٣، المهذب، ٢/٣٣٥، نهاية المطلب، ٨/٤٣٦، أسني المطالب، ٢/٤٨٥، الهداية، لأبي الخطاب، ١/٣٣٩، المغني، ٥/٣٩٨، الروض المربع، ١/٢٩٨، شرح منتهي الإرادات، ٢/٤٣٠، منار السبيل، ٢/٢٥، الكافي في فقه الإمام أحمد، ٢/٢٦٢.

(٢) انظر: شرح سنن ابن ماجة، للسيوطي وغيره، ١/١٧٣، فيض القدير، للمناوي، ٤/٥٢، بتصرف.
(٣) أخرجه: ابن ماجة في سننه: في أَبْوَابِ الْهَبَاتِ، بَابُ الرَّجُوعِ فِي الْهَبَةِ، ٣/٤٦٧، حديث رقم (٢٣٨٤).

(٤) انظر: أحكام القرآن، للجصاص، ٢/١٨٦.

وهذا فيه دليل ظاهر وجلي علي تحريم رجوع الواهب في هبته، حتي لا يتصف بصفة ذميمة يشابه فيها الكلب في أخس أحواله، وهذا أبلغ في الزجر وأدل علي التحريم. (١)

ب- الإجماع:

واستدلوا من الإجماع فقالوا: بأنه قد روي عن عمر وعثمان وعلي وعبد الله بن عمر وأبي الدرداء وفضالة بن عبيد وغيرهم - رضي الله عنهم - أنهم قالوا مثل مذهبنا، ولم يرد عن غيرهم خلافه، فيكون إجماعاً. (٢)

المناقشة:

نوقش هذا: بأن هذا الإجماع غير متحقق، فقد روي عن ابن عباس، وابن عمر - رضي الله عنهما - خلاف ذلك. (٣)

ج- المعقول:

واستدلوا من المعقول فقالوا: بأن المقصود بالعقد هو التعويض للعادة، فثبت له ولاية الفسخ عند فواته، إذ العقد يقبله. (٤)

وبيان ذلك: أن العوض قد يكون مقصوداً من هبة الأجنب، حيث إن الإنسان قد يهب للأجنبي إحساناً إليه وانعاماً عليه، وقد يهب له طمعاً في المكافأة والمجازاة عرفاً وعادة، فالموهوب له مندوب إلي ذلك شرعاً، قال تعالي " هل جزاء الإحسان إلا الإحسان " (٥)، وقال عليه الصلاة والسلام: " من صنع إليكم معروفًا فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئونه فادعوا له حتى تروا أنكم قد كافأتموه " (٦)، وقال أيضا " تهادوا تحابوا " (٧)، والتهادي تفاعل من الهدية، فيقتضي الفعل من اثنين، وقد لا يحصل هذا

(١) انظر: شرح النووي علي صحيح مسلم، ٦٤/١١، فتح الباري، لابن حجر، ٢٣٥/٥، شرح الزرقاني علي الموطأ، ٢١٢/٢، فيض القدير، للمناوي، ٥٢٠/٢، سبل السلام، ١٣٠/٢، ١٣١.

(٢) انظر: بدائع الصنائع، للكاساني، ١٢٨/٦.

(٣) انظر: المغني، لابن قدامة، ٣٩٧/٥.

(٤) انظر: الهداية، للمرغيناني، ٢٢٧/٣.

(٥) سورة الرحمن: الآية رقم (٦٠).

(٦) أخرجه: عن عبد الله بن عمر - رضي الله عنهما - ابن ماجة في سننه: في أبواب الهبات، باب عطية من سأل بالله عز وجل، ١٠٤/٣، حديث رقم (١٦٧٢).

(٧) سبق تخريجه.

المقصود من الأجنبي، وفوات المقصود من عقد محتمل للفسخ يمنع لزومه كالبيع، لأنه يعدم الرضا، والرضا في هذا الباب كما هو شرط الصحة فهو شرط اللزوم، كما في البيع إذا وجد المشتري بالمبيع عيبا لم يلزمه العقد لعدم الرضا عند حصول المقصود وهو السلامة كذا هذا. (١)

المنافشة:

وقد نوقش هذا: بأن الهبة عقد تملك، فمطلقه لا يقتضي الرجوع فيه كالبيع، وهذا لأن الرجوع يضاد المقصود بالتمليك، والعقد لا ينعقد موجبا ما يضاد المقصود به - وهو التملك -، وإنما يثبت حق الرجوع قبل تمامه كما بين الوالد والولد باعتبار أن الولد كسبه (٢)، أو أنه بعضه، فلا يتم إخراجها عن ملكه لما جعلها محرزة، وهذا لا يوجد فيما بين الأجنبي، وهو معنى قولهم ليس بين الواهب والموهوب له حزونة، فلا يرجع أحدهما فيما يهب لصاحبه، كالأخوين. (٣)

الرأي الراجح:

بعد العرض السابق لأراء الفقهاء وأدلتهم وما ورد عليها من مناقشات، يظهر لي - والله أعلم - أن ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الأول من أنه لا يجوز

(١) انظر: بدائع الصنائع، للكاساني، ١٢٨/٦، بتصرف.

(٢) انظر: المبسوط، للسرخسي، ٥٣/١٢، وانظر أيضا في نفس المعنى: الهداية، ٢٢٧/٣، فتح القدير، لابن الهمام، ٣٩/٩، البناية، ١٨٧/١٠.

(٣) جاء في الحاوي: " قال - ﷺ - : " أولادكم من كسبكم فكلوا من طيب كسبكم "، فميز الولد من غيره وجعله كسبا لوالده فكان ما كسبه الولد منه أولى أن يكون من كسبه، وقد يتحرر من هذا الاعتلال قياس، فيقال: لأنه وهب كسبه لكسب غير معتاض عنه فجاز له الرجوع فيه كما لو وهب لعبده، ولأن ما للولد في يد والده لجواز تصرفه فيه إذا كان صغيرا وأخذ النفقة منه إذا كان كبيرا فصارت هبة له وان خرجت عن يده في حكم ما وهبه وهو باق في يده، فإذا جاز أن يرجع فيما وهبه لغيره إذا لم يقبضه لبقائه في يده جاز أن يرجع فيما وهبه لولده وان أقبضه، لأنه في حكم الباقي في يده، وتحرير هذا الاستدلال قياسا أنها هبة يجوز تصرفه فيها فجاز له الرجوع فيها قياسا على ما لم يقبض، ولأن الأب لفضل حنوه تباين أحكامه أحكام غيره فلا يعاديه ولا تقبل شهادته له، ويجوز أن يتصرف في يديه بالتزويج وفي ماله بالعقود لفضل الحنو وانتفاء التهم فجاز أن يخالف غيره في جواز الرجوع في الهبة، لأن انتفاء التهمة تدل على أن رجوعه فيها لشدة الحاجة منه إليها ". (الحاوي، للماوردي، ٥٤٦/٧).

للواهب الرجوع في هبته إلا الوالد فيها يهبه لولده، هو الأولي بالقبول والرجحان، وذلك لقوة أدلتهم وسلامتها مما ورد عليها من مناقشات، ولأن ما ذهب إليه أصحاب هذا الرأي هو ما يتفق مع مقتضى الهبة المطلقة في كونها من باب التبرع والإحسان، والرجوع فيها ليس من شيم الكرام وأخلاقهم.

وبناء على ما ذهب إليه الرأي الراجح من عدم جواز الرجوع في الهبة إلا للوالد فيما يهبه لولده، فإنه لا يجوز للبائع الرجوع في هذا النوع من الهدايا الترويجية.

المطلب الثاني

عدم الوعد بالهدية (السلعة) قبل الشراء

ويقصد بذلك ألا يكون المشتري موعوداً من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية بالهدية (السلعة) قبل الشراء للسلعة المطلوب شراؤها للحصول على الهدية الترويجية.

وصورة ذلك: ما تقوم به بعض المحال والمؤسسات التجارية - سواء كانت منتجة أم مستوردة أم موزعة أم بائعه - من إعطاء المشتريين سلعة زائدة على ما اشترؤوه بدون وعد مسبق، أو إخبار بها متقدماً على الشراء، إكراماً للمشتريين، ومكافأة لهم على شرائهم، وتشجيعاً لهم على استمرار التعامل، سواء كانت هذه الهدية الترويجية من جنس السلعة المباعة، أو من غير جنسها. (١)

مثال ذلك: ما تقوم به بعض الشركات من جعل الهدية الترويجية من جنس السلعة المباعة المراد ترويجها، كأن تكون الهدية كمية إضافية من السلعة المباعة ١٥% أو ٢٥% جرام على عبوة من السلعة المباعة، مثل ما تقوم به بعض شركات زيوت الطعام " عافية، أو الأصيل، أو كريستال " من جعل الهدية الترويجية كمية إضافية من نفس الزيت ١٥% على العبوة ٣ لتر، أو ٢٥% على العبوة ٥ لتر. أو ما تقوم به بعض شركات معاجين الحلاقة " إنجرام، أو مان لوك، أركو " من جعل الهدية كمية إضافية من نفس المعجون ١٠% على العبوة ١٠٠ جرام، أو ٢٠% على العبوة ٢٠٠ جرام.

أو تكون الهدية من غير جنس السلعة المباعة المراد ترويجها، كأن تكون عبوة إضافية من سلعة أخرى يمكن استخدامها مع السلعة المباعة. مثل ما تقوم به بعض

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٠٩، بتصرف.

شركات مساحيق الغسيل " إريال، أو برسيل، أو أوكسي " من جعل الهدية الترويجية من غير جنس السلعة المبيعة كأن تكون الهدية عبوة " داوني " ١ لتر علي عبوة المسحوق ٥ كيلو جرام، أو ٢ لتر ١٠ كيلو جرام. أو ما تقوم به بعض شركات معاجين الأسنان " سجنال، أو كرسنت، أو كلوس أب " من جعل الهدية الترويجية من غير نوع السلعة، كأن تكون الهدية ١ فرشاة أسنان من نوع " أورال بي " علي العبوة ١٥٠ جرام، أو ٢ فرشاة أسنان من نوع " أورال بي " علي العبوة ٢٥٠ جرام.

إذا فهذه الصورة من الهدايا الترويجية تقوم علي تقديم الهدية من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية للمشتري بلا أي عمل يلزم القيام به من قبل هذا المشتري.

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية:

اختلف فقهاء العصر في تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية، وكان خلافهم في ذلك علي ثلاث تكييفات:

التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة محضة ":

حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكليفه علي أنه " هبة محضة "، وذلك لأن المشتري يحصل علي هذه الهدايا بمجرد الشراء دون اشتراط أمر آخر، بناءً علي أن الهدف من هذه الهدية هو تشجيع جمهور المستهلكين علي الشراء ومكافأتهم عليه، أو اختيارهم للمحل أو لهذا النوع من السلع، وما أشبه ذلك، وترغيباً لهم في استمرار التعامل مع المحل أو المؤسسة التجارية. (١)

الآثار المترتبة علي هذا التكليف:

يترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه هبة محضة الآثار التالية:
١- جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية، لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يقم مانع شرعي يخرجها عن نطاق هذا الأصل، كأن تكون الهدايا في ذاتها محرمة.

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٠، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٥، المعاملات المالية المعاصرة، ياسر كراوية، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " : www.saaaid.net/book، أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٤٣، بتصرف.

٢- استحباب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية، لعموم الأدلة الحاتئة علي قبول الهدية.

٣- أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدية بعد قبض المشتري لها، حتي ولو انفسخ العقد، بناءً علي ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الراجح في حكم رجوع الواهب في هبته علي النحو الذي سبق بيانه.

٤- أنه يصح أن تكون هذه الهدية الترويجية مجهولة بناءً علي جواز الجهالة في عقود التبرعات، بمعنى أنه لا يشترط أن تكون هذه الهدايا معلومة، لجواز الجهالة في عقود التبرعات عند بعض الفقهاء (١)، حيث جاءت النصوص مانعة من الغرر في عقود المعاوضات، أما التبرعات فلم يأت ما يدل علي تحريم الغرر فيها ولا يمكن إلحاقها بعقود المعاوضات لاختلافهما، فتبقي علي الأصل في المعاملات وهو الإباحة. (٢)

(١) يشترط بصفة عامة في المحل الذي يتعلق به الالتزام انتقاء الغرر، والغرر ينتقي عن الشيء - كما يقول ابن رشد - بأن: " يكون معلوم الوجود، معلوم الصفة، معلوم القدر، ومقدوراً علي تسليمه ".

وانتقاء الغرر شرط متفق عليه في الجملة في الالتزامات التي تترتب علي المعاوضات، كالبيع والإجارة، مبيعا وثماناً ومنفعة وعملاً وأجرة. هذا مع استثناء بعضها بالنسبة لوجود محل الالتزام وقت التصرف، كالسلم، والإجارة، والاستصناع، فإنها أجزيت استحساناً مع عدم وجود المسلم فيه، والمنفعة، والعمل، وذلك للحاجة، ويراعى كذلك الخلاف في بيع الثمر قبل بدو صلاحه. وإذا كان شرط انتقاء الغرر متفقاً عليه في المعاوضات، فإن الأمر يختلف بالنسبة لغيرها من تبرعات، كالهبة بلا عوض والإعارة، وتوثيقات كالرهن والكفالة وغيرها، فأجاز الحنفية والحنابلة التبرعات مع الجهالة، ومنعها الشافعية، وفرق المالكية في ذلك بين ما تؤثر فيه الجهالة والغرر من التبرعات، فقالوا بجوازها، وما لا تؤثر فيه الجهالة والغرر من التبرعات فقالوا بعدم جوازها.

انظر:، تبين الحقائق، ٨٨/٥، البدائع ٣/٥، ١٤٧، ١٤٨، ١٥٦، ١٥٨، الأشباه والنظائر، لابن نجيم، ص ٩١، ٩٢، بداية المجتهد، ١٤٨/٢، ١٧٢، ٢٢٠، ٢٢٦، الفروق، للقرافي، ١٦٩/٣، المهذب، ٤٠٢/١ وما بعدها، نهاية المحتاج، ٢١/٣، ٢٢، المنثور في القواعد، للزركشي، ٤٠٠/٢، ٤٠١، ٤٠٣، ٣، ١٣٨، ١٣٩، إعلام الموقعين، لابن القيم، ٢٨/٢، والمغني، ٥ /٤٣٤، وما بعدها.

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٠، الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٦٥، ٦٦، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٥، بتصرف.

التكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " زيادة في المبيع فتلحق بالعدد "

حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكليفه علي أنه " زيادة في المبيع فتلحق بالعدد ".
ويؤيد ذلك: ما نص عليه الزركشي - رحمه الله - من أن: " الهبة إذا وقعت ضمن معاوضة لم تفتقر إلي القبض، لأنها في ضمن معاوضة " (١)، فهي بمثابة الزيادة في ثمن المبيع المعقود عليه. (٢)

وقال محمد بن علي المالكي - رحمه الله -: " فإن الهبة المقارنة للبيع إنما هي مجرد تسمية فإذا قال شخص لآخر أشتري منك دارك بمائة على أن تهبني ثوبك ففعل فالدار والثوب مبيعان معا بمائة وإذا قال شخص لآخر أبيعك داري بمائة على أن تهبني ثوبك فالدار مبيعة بالمائة والثوب، والتسمية لا أثر لها ". (٣)

وقال ابن تيمية - رحمه الله -: " أن الهدية إذا كانت بسبب ألحقت به ... ". (٤)
وقال ابن رجب - رحمه الله -: " تعتبر الأسباب في عقود التمليكات " (٥)، والهبة من عقود التمليكات فيعتبر سببها وتلحق به. (٦)
ومن ثم فإنه إذا كانت الهدية الترويجية بسبب البيع فتلحق به حينئذ وتكون زيادة علي السلعة المبيعة. (٧)

الآثار المترتبة علي هذا التكليف:

يترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه زيادة في المبيع فتلحق بالعدد الآثار التالية:

- (١) انظر: خبايا الزوايا، لبدر الدين بن بهادر الزركشي الشافعي، ٣١٩/١.
- (٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٠.
- (٣) انظر: تهذيب الفروق والقواعد السنية في الأسرار الفقهية، ١٨٠/٣.
- (٤) انظر: مجموع الفتاوي، لابن تيمية، ٣٣٥/٢٩.
- (٥) انظر: القواعد، لابن رجب، ص ٣٢١.
- (٦) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١١.
- (٧) انظر: الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، ص ٦٦، بتصرف.

١- جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً وقبولاً، لأنها من البيع، وقد قال الله تعالى: " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ " (١).

٢- أن هذه الهدية الترويجية تلتحق بالعقد، فيجب فيها ما يجب للبيع من شروط، ويثبت لها ما يثبت للمبيع من أحكام. (٢).

فقد جاء في الفتاوي الهندية: " وَالزِّيَادَةُ فِي الثَّمَنِ وَالْمُتَمَّنِّ جَائِزَةٌ حَالَ قِيَامِهِمَا، سَوَاءً كَانَتْ الزِّيَادَةُ مِنْ جِنْسِ الثَّمَنِ أَوْ غَيْرِ جِنْسِهِ، وَتَلْتَحِقُ بِأَصْلِ الْعَقْدِ " (٣).
وجاء في منتهي الإرادات: " وَمَا يَزَادُ فِي ثَمَنِ أَوْ مُتَمَّنِّ أَوْ أَجَلٍ أَوْ خِيَارٍ أَوْ يُحَطُّ زَمَنَ الْخِيَارَيْنِ يُلْحَقُ بِهِ " (٤).

٣- أنه في حال فسخ العقد يرجع البائع بالسلعة والهدية، لأنها جزء من المبيع. (٥)

يؤيد ذلك ما جاء في القواعد، لابن رجب، في صدد قاعدة اعتبار الأسباب في عقود التمليكات: " وَمِنْهَا: مَا نَصَّ عَلَيْهِ أَحْمَدُ فِي رِوَايَةِ ابْنِ مَاهَانَ فِيمَنْ اشْتَرَى لَحْمًا ثُمَّ اسْتَرَادَ الْبَائِعَ فَرَادَهُ ثُمَّ رَدَّ اللَّحْمَ بَعِيْبٍ، فَالزِّيَادَةُ لِصَاحِبِ اللَّحْمِ ؛ لِأَنَّهَا أُخِذَتْ بِسَبَبِ اللَّحْمِ فَجَعَلَهَا تَابِعَةً لِلْعَقْدِ فِي الرَّدِّ ؛ لِأَنَّهَا مَأْخُوذَةٌ بِسَبَبِهِ " (٦).

التكليف الثالث: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية ما هو إلا " حط من الثمن أو حسم منه ":

حيث ذهب أصحاب هذا التكليف إلي: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكليفه علي أنه ما هو إلا " حط من الثمن أو حسم منه "، بمعنى أن الهدية الترويجية ما هي إلا تخفيض أو نقص من الثمن، فالمشتري حصل علي السلعة الهدية دون زيادة في الثمن، فعد ذلك تخفيضاً ونقصاً من الثمن.

(١) سورة البقرة: جزء من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١١.

(٣) انظر: الفتاوي الهندية، ١٧١/٣.

(٤) انظر: منتهي الإرادات، ٣٢٦/٢.

(٥) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٢.

(٦) انظر: القواعد، لابن رجب، ص ٣٢٢.

وهذا مأخوذ من نص الرحيباني علي أن: " (وهبة بائع لوكيل) اشترى منه، (كنقص) من الثمن، فتلحق بالعقد (لأنها لموكله)، وهو المشتري، ويخير بها " (١).

الآثار المترتبة على هذا التكليف:

يترتب على تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه " حط من الثمن أو حسم منه " نفس ما يترتب على تكليفه علي أنه " زيادة في المبيع "، غير أنه في هذا التكليف لا يرجع المشتري في حال انفساخ العقد إلا بالثمن بعد التخفيض، ويرجع البائع بالسلعة فقط، لأن الهدية حط من الثمن قبضه المشتري فيلتحق بالعقد.

مناقشة التكليف:

نوقش هذا التكليف: بأن ثمن السلعة لم يطرأ عليه أي تغيير في الحقيقة، بل هو ثابت في كل حال بالهدية وبدونها، ولذلك يفرق أصحاب السلع بين التخفيض، وبين هذه الهدايا، كما أن المشتري لا يأخذون هذه الهدايا علي أنها تنزيل من الثمن، ولذلك نجد أن الثمن الذي يسجله الباعة في الفواتير، والذي يتكلم به المشترون هو الثمن الذي بذله المشتري دون اعتبار للهدية، ولذلك فإن التسويقيين يذكرون هذه الوسيلة لمن يريد الترويج لسلعة دون التأثير علي الأسعار. (٢)

التكليف الراجح:

بعد العرض السابق للتكليفات الفقهية التي قيل بها في تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية، يبدو لي - والله أعلم - أن أقربها إلي الصواب هو التكليف الأول القائل بتكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنها " هبة محضة "، لأن هذا هو أقرب التكليفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا الترويجية ليرغب الناس في الشراء ويشجعهم عليه، وأن المشتري يقبلها علي أنها كذلك لا علي

(١) انظر: مطالب أولي النهي، للرحيبياني، ١٣٢/٣.

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٢، ١١٣، إدارة التسويق، د/ محمد صادق بازرعة، ١٦٩/٢، بتصرف.

أنها جزء من المبيع، أو أن لها أثرا في الثمن، ولذلك نجد المشتري لا يحتاط فيها، كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية تابع زائد.

كما يمكن أيضا تخريج هذا النوع من الهدايا علي أنه " زيادة في المبيع تلتحق بالعقد "، لأنه هذا تكليف قوي جيد، لا سيما إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع، كأن يكون المبيع كتابا والهدية نسخة أخرى من نفس المبيع، أو تكون السلعة عبوة من زيت طعام والهدية عبوة أخرى مثلها، أو تكون الهدية زيادة في كمية وقدر المبيع. أما إذا كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع، كأن يكون المبيع كتابا والهدية قلما، فإنها تكليف علي أنها هبة محضة.

أما تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه " حط من الثمن أو حسم منه "، فهو تكليف ضعيف لما ورد عليه من مناقشة. (١)

وقد أفتي بجواز هذا النوع أو هذه الصورة من الهدايا الترويجية مركز الفتوي في موقع " الشبكة الإسلامية "، ففي صدد جوابه علي السؤال التالي: " تقوم بعض المؤسسات والمحلات التجارية بتقديم هدايا للمشتريين منها بلا أي شرط أو أي عمل يلزم القيام به من قبل أي مشتري، ويكثر هذا الأسلوب في بداية عمل المؤسسات والمحلات لتعريف الناس بها، أو لتعريف الناس بسلعها وبضائعها، فهل هذه الهدايا جائزة أم لا ؟

أجاب المركز:

" إذا كان الحال كما جاء في السؤال، فإن هذه الصورة من الهدايا تكون جائزة شرعاً، وهي من باب الهدية المستحبة، لأن طبيعتها وتكليفها الفقهي يتخذ شكل الهبة المطلقة التي لا يطلب منها سوي تكوين علاقة تعارفية بين الناس والمحلات التجارية، لتتم من خلالها تشجيع للناس علي الإقبال عليه والتعامل معه ". (٢)

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٤، بتصرف.

(٢) انظر: مركز الفتوي، فتوي رقم ٦٩٦، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، موقع الإسلام ويب:

web.conwww.islam ، بتصرف.

المطلب الثالث

الحصول علي الهدية (السلعة) عند القيام بعمل معين لا يحصل إلا من خلال شراء السلع المبيعة

ويقصد بذلك أن تكون الهدية الترويجية الموعودة المعلن عنها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية لا يستحقها المشتري أو لا يستطيع الحصول عليها إلا بعد أن يقوم بعمل معين، هو جمع أجزاء السلعة المفرقة علي أفراد السلعة موضوع الإعلان، أو بعد قيامه بجمع كلمات موزعة علي أجزاء المنتج والتي تشكل جميعها جملة إعلانية لهذا المنتج، أو حصوله علي كوبون بعد شرائه لكمية معينة من المنتج، إلي غير ذلك من صور الأعمال التي يتعين علي المشتري القيام بها للحصول علي الهدية الموعودة.

وعلي ذلك تندرج تحت هذه المسألة صور، منها:

١- أن تكون الهدية الموعودة سلعة يستحقها المشتري بجمع أجزائها المفرقة علي أفراد السلعة موضوع الإعلان.

مثال ذلك: أن تعلن إحدى شركات إنتاج المشروبات الغازية عن عدد معين من السيارات يستحق واحدة منها كل من يجمع أجزاء هذه السيارة المرسومة علي أغطية زجاجات هذا المشروب المراد الترويج له، إذ تعتمد الشركة إلي إصاق أجزاء معينة علي كل غطاء زجاجة من هذا المشروب، في حين تكون الصعوبة في جزء معين قد يكون الجانب الأيمن أو الأيسر من السيارة، أو عجلة القيادة، والذي لا يلصق منه علي الأغطية إلا العدد مساوي للسيارات الموعودة، أو أقل من ذلك العدد. (١)

أو: تعلن إحدى شركات إنتاج المواد الغذائية عن تقديم سيارة فارهة مثل ماركة " B.M.W " موديل ٢٠١٧ لمن يقوم بجمع أجزائها المرسومة علي ملصقات مجزأة موضوعة داخل أجزاء السلعة، المراد الترويج لها لزيادة عدد الشركة المنتجة منها، وتكون العقدة بالنسبة للمستهلك هنا هي في الحصول علي رسم لجزء معين من أجزاء السيارة، كالعجلات، أو أحد جوانبها مثلا، والتي لا يرسم منها إلا جزء واحد فقط للسيارة الموعودة. (٢)

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحيين، ص ١٧٧، ١١٨، بتصرف.

(٢) انظر: الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٩، بتصرف.

٢- أن يكون المطلوب من المشتري جمع كلمات موزعة علي أجزاء المنتج، بحيث يشكل جملة إعلانية لذلك المنتج.

مثال ذلك: أن تعلن إحدى شركات إنتاج الألبان بأن الذي ينجح في جمع عبارة معينة مثلا: (زينوا موائدكم وتمتعوا بجبنة كذا) يحصل علي سيارة من نوع كذا.

٣- أن يطلب من المشتري الحصول علي كوبون بعد شرائه كمية معينة من المنتج، ثم يقدم هذا الكوبون إلي السحب في وقت محدد لتعيين الكوبون الفائز بمبلغ نقدي ضخم أو سيارة فاخرة.

وغير ذلك من الصور الكثيرة التي يتفنن المعلنون - سواء أكانوا شركات أم أفرادا - فيها، وتكون مجالا رحبا لإظهار ملكاتهم الإعلانية ومهارتهم التسويقية. (١)

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية:

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية أنه ما هو إلا " هبة "، أي أن هذا النوع من الهدايا هو هبة من البائع للمشتري " بقصد التشجيع علي شراء كميات كبيرة من السلع من هذه المؤسسة أو الشركة التجارية.

الآثار المترتبة علي هذا التكليف:

يترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه " هبة "، تحريم استخدام هذا النوع من الهدايا في الترويج للسلع والمنتجات، وذلك لما يلي:

١- أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يفضي إلي حمل الناس علي شراء ما لا حاجة فيه من السلع، طمعا في تكميل هذه الأجزاء المفرقة، ولا شك أن هذا الأمر من الإسراف والتبذير الذي نهى الله عنه في قوله تعالى: " وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ " (٢)، وقوله: " وَلَا تُبْذِرْ تَبْذِيرًا " (٣). (٤)

(١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١٧٧، ١١٨، بتصرف.

(٢) سورة الأنعام: جزء من الآية رقم (١٤١)، وسورة الأعراف: جزء من الآية رقم (٣١).

(٣) سورة الإسراء: جزء من الآية رقم (٢٦).

(٤) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١٢١، الإعلانات التجارية، علي عبدالكريم، ص ٨٩، الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٤، الجوائز والترويج السلعي من المنظور =

يقول البعض في هذا الصدد: " إن ترويج السلع بالهدايا يجعل جمهور الناس يقبلون علي الشراء وهم ليسوا بحاجة لهذه السلع، وذلك بسبب استنارة غرائزهم باتجاه الكسب السهل من خلال هذه الهدايا الترويجية، وهذا ما يوقع الناس في الإسراف من غير حاجة ". (١).

ويقول البعض أيضاً: " إن هذا النوع من الهدايا يدفع الناس إلي شراء ما ليسوا بحاجة إليه من السلع، طمعاً في تكميل الأجزاء المنفردة، وهذا من الإسراف الذي حرمه الله تبارك وتعالى بقوله: " وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ " (٢). (٣)

٢- أن استخدام هذا النوع من الهدايا للترويج للسلع والمنتجات، يؤدي إلي إضاعة أموال المستهلكين، وهذا أمر منهي عنه، كما دل علي ذلك قول النبي - ﷺ - في النهي عن إضاعة المال، حيث روي عنه أنه قال: " إن الله كره لكم ثلاثاً: قيل وقال، وإضاعة المال، وكثرة السؤال " (٤). (٥)

وفي توضيح هذا يقول البعض: " إن في هذا النوع من الهدايا إشاعة للتبذير والإسراف في المجتمع، وذلك أن كثيراً من الناس قد يشتري من أفراد السلعة المعلن عنها بهذه الطريقة ما يزيد عن حاجته وجاجة عياله لهثاً وراء سيارة تبدو أسرع منه ومن قدرته على اللحاق بها واحرازها، فلربما اشترى أحدهم العشرات من صناديق المشروبات الغازية أو من عبوات الألبان أو من عبوات المنظفات للحصول علي تلك الهدية التي

= الإسلامي، محمد بن عبد الله الشبانة، مقال إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " موقع [www. islam web.net](http://www.islamweb.net)، بتصرف.

(١) انظر: أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٣٧.

(٢) سورة الأنعام: جزء من الآية رقم (١٤١)، وسورة الأعراف: جزء من الآية رقم (٣١).

(٣) انظر: الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٩.

(٤) أخرجه: البخاري في صحيحه: كتاب الاستقراض، باب قول الله تعالى: " لا يسألون الناس إلحافاً " وكم الغنى، ١٢٤/٢، حديث رقم (١٤٧٧)، ومسلم في صحيحه: كتاب الأفضية، باب النهي عن كثرة المسائل من غير حاجة، والنهي عن منع وهات، وهو الامتناع من أداء حق لزمه، أو طلب ما لا يستحقه، ١٣٤٠/٣، حديث رقم (١٧١٥).

(٥) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١٢١، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٩، الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٤، أحكام المسابقات، د/ محمد عثمان شبير، ص ٢٩، بتصرف.

قد لا تكتحل عيناه برؤيتها إلا علي شاشات التلفاز، ساعة تقتله الحسرة والندم علي ما أفناه من مال فاز بثمرته غيره الذي خرج بعملية إعلانية استعراضية يرقص فرحا وطربا بعد حصوله علي هذه الهدية، وان الإسراف محرم في الكتاب والسنة والإجماع". (١)

٣- أن التجار الذين يستخدمون هذا الأسلوب في الترويج لسلعهم المراد زيادة مبيعاتهم منها يقومون برفع أسعار سلعهم لتعويض دفع هذه الهدايا الترويجية، ومن ثم فهم فعليا لا يقدمون شيئا للناس بلا مقابل علي سبيل التبرع والإعانة، وان ما يعطونه لهم من هدايا يحصلون عليه من خلال رفع سعر سلعهم، وهذا يجعله شبيها بالقمار، كما أن المشتري لهذه السلع يقع بين خطر أن يخسر، أو أن ينال الهدية، وهذا من القمار المحرم. (٢)

٤- أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو طريقة غريبة رأسمالية (٣)، وهذه الطريقة الرأسمالية لا تراعي المسألة الأخلاقية والضوابط الشرعية في عملية الربح والخسارة، بل إن ما تقوم عليه، هو كيف تكسب، وبأي الطرق، ولما كانت هذه الهدايا إحدى تعاملاتهم، فإنه لا ينبغي تقليدهم فيما يحدثونه من وسائل ترويج - - لسلعهم ومنتجاتهم - تخالف تعاليم الشرع الحنيف. (٤)

٥- أن في هذا النوع من الهدايا الترويجية أكلا لأموال الناس بالباطل، لأن المشتري يغرم الكثير من ماله ليذهب إلي الشركة المنتجة، أو إلي من فاز بالهدية والذي ربما لا يبذل كثير مال للفوز بها، وربما أسعفه الحظ في ذلك، مع أن غالب الذين يفوزون بهذه الهدايا ربما يكونون من المحاسيب أو المنتفعين الذين تسرب إليهم المعلومات عما يسميه كثير من الناس بالجزء الذهبي من الهدية الموعودة، أو يسرب لهم هذا الجزء بذاته، ولربما كانت هذه العملية من بدايتها تمثيلية أتقن إخراجها فيظهر

-
- (١) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١٢٠، بتصرف.
(٢) انظر: الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، محمد بن عبد الله الشبانة، بحث إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " عن موقع [www. islam.net](http://www.islam.net)، أحكام المسابقات، د/ محمد عثمان شبير، ص ٢٩، فتاوى د/ حسام الدين عفانة، ٩٥/١٢، وهو كتاب إلكتروني عبارة عن أرشيف للفتاوى المطروحة على موقع الشيخ، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي الرابط التالي: <http://yasaloonak.net>، بتصرف.
(٣) أي أن الرأسمالية الغربية هي مصدر هذا التعامل، أو مصدر هذا النوع من الهدايا الترويجية.
(٤) انظر: أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٣٨، بتصرف.

الفائز الموهوم علي شاشات التلفاز في عملية استعراضية يراود كثيرا من الشك بأنها عملية مفبركة مدفوعة الأجر، وبصرف النظر عن ذلك فإنه لا ينفي عنها الحرمة لدخولها في قوله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيمًا " (١)، وقوله ﷺ: " إن دماءكم وأموالكم، وأعراضكم، بينكم حرام، كحرمة يومكم هذا، في شهركم هذا" (٢). (٣)

٦- أن في هذا النوع من الهدايا قمارا وميسرا، وذلك لأن مشتري هذه السلع يبذل مالا في شرائها، ليجمع الأجزاء المفردة، ثم هو علي خطر بعد الشراء، فقد يحصل الجزء المطلوب فيغتم، وقد لا يحصله فيغرم، وهذا نوع من المخاطرات التي أجمع أهل العلم علي تحريمها. (٤)

يقول البعض في هذا الصدد: " إن هذه الصور المندرجة تحت هذا النوع هي في عامتها صور الميسر والقمار، ذلك أن المشتري قد يشتري كميات كثيرة من السلعة المعلن عنها ولا ينجح في جمع أجزاء الهدية، أو كلمات العبارة الإعلانية، أو يخفق في عملية السحب فلا يكون كويونه من جملة الكوبونات الفائزة، وهذا ميسر ولا ريب، والقاعدة في ذلك أن أي صورة من صور هذا النوع من الهدايا يكون فيها المشتري إما غانما أو غارما تكون محرمة، وهذا النوع من الهدايا قد يغتم فيه البعض وقد يغرم فيه الأكثر، فهي لهذا ميسر وقمار، وقد حرمه الله سبحانه وتعالى تحريما قاطعا في قوله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل

(١) سورة النساء: جزء من الآية رقم (٢٩).

(٢) أخرجه: البخاري في صحيحه: كتاب العلم، باب قول النبي - ﷺ - : " رب مبلغ أوعى من سامع "، ٢٤/١، حديث رقم (٦٧)، وكتاب العلم، باب ليبلغ العلم الشاهد الغائب، ٣٣/١، حديث رقم (١٠٥)، وكتاب الحج، باب الخطبة أيام منى، ١٧٦/٢، حديث رقم (١٧٣٩)، ١٧٧/٢، حديث رقم (١٧٤٢)، وكتاب المغازي، باب حجة الوداع، ١٧٧/٥، حديث رقم (٤٤٠٦)، ومسلم في صحيحه: كتاب القسامة والمحاربين والقصاص والديات، باب تغليظ تحريم الدماء والأعراض والأموال، ١٣٠٥/٣، حديث رقم (١٦٧٩).

(٣) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١٢٠.

(٤) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٤، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٩، بتصرف.

الشيطان فاجتنبوه لعلمكم تفلحون، إنما يريد الشيطان أن يوقع بينكم العداوة والبغضاء في الخمر والميسر ويصدكم عن ذكر الله وعن الصلاة فهل أنتم منتهون " (١). (٢)

ويقول البعض أيضا: " إن هذا التعامل ضرب من ضروب القمار والميسر المحرمين، فالمشتري واقع بين أن يحصل علي الهدية، أو عدم الحصول عليها، وهذا مثير للضيغنة والكراهية والحسد، لحصول بعض المشاركين في السحب علي الهدية، وخروج البعض خالي الوفاض بلا هدية، وهذا عين الميسر المنهي عه، بقوله تعالى: " إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه " (٣). (٤)

وقد أفتي بتحريم هذه النوع من الهدايا الترويجية الشيخ محمد بن عثيمين - رحمه الله - حيث قال في إجابة له عن سؤال حول الهدايا: " أما الصورة الثانية: فهي جعل سيارة نصفها في كارت ونصفها الثاني في كارت آخر، ولا تدري عن هذا النصف الآخر هل هو موجود، أو غير موجود؟ وعلي فرض أنه موجود، فهو حرام بلا شك، لأن من اشترى كرتونا يكفيه وعائلته، ووجد فيه كارت السيارة، فإنه سوف يشتري عشرات الكراتين أو مئات الكراتين رجاء أن يحصل علي النصف الثاني، ليحصل علي السيارة، فيخسر مئات الدراهم، والنهاية أنه لا شيء، فقد تحصل لغير، فيكون في هذا إضاعة مال وخطر، فلا يجوز استعمال هذه الأساليب.... " (٥). (٦)

(١) سورة المائدة: الآية رقم (٩٠، ٩١).

(٢) انظر: الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١٩، بتصرف.

(٣) سورة المائدة: جزء من الآية رقم (٩٠).

(٤) انظر: أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٣٧.

(٥) انظر: فتاوي الشيخ محمد الصالح العثيمين، ٧٠٨/٢.

(٦) وقال الشيخ عبد الله ابن جبرين: "... ولا شك أن هذا من الدعايات التي يسلكها المحتالون، فأقول لا تشتري منهم لأجل تلك الجوائز، ولا تشجعهم علي هذا العمل، وإن حدث ضرر علي غيرهم فليؤخذ علي أيديهم، والله أعلم ". (أحكام المسابقات، للشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، ص ٣٥، بتصرف يسير).

المبحث الثاني التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت خدمة والآثار المترتبة علي ذلك

تمهيد:

في هذا المبحث أبين التكليف الفقهي للهدايا الترويجية إذا كانت خدمة، والآثار المترتبة علي ذلك، وسوف أتناول ذلك في مطلبين:

المطلب الأول: الوعد بالهدية (الخدمة) قبل العقد.

المطلب الثاني: عدم الوعد بالهدية (الخدمة) قبل العقد.

وقبل أن أبين التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية أبين تعريف الخدمة، ليتضح مفهومها، وتبين حقيقتها، وذلك فيما يلي:

تعريف الخدمة:

أ- في اللغة: الخدمة، بكسر الخاء وسكون الدال، القيام بحاجة الغير، سواء كان ذلك لشخص معين، أو لعموم الناس، أو لجهة محددة، وهي من خدم فلانا خدمة: قام بحاجته، بمعنى لبي له حاجته، فهو خادم وهي خادمه، واستخدمه: سألته أن يخدمه، والخدم، الكثير الخدمة، والجمع خدمات. (١)

ب- في الاصطلاح:

في اصطلاح الفقهاء: الخدمة هي عبارة عن القيام بتلبية الحاجات الخاصة لشخص أو أشخاص أو مكان. (٢)

وفي اصطلاح التسويقيين: هي أي عمل أو جهد يبذل ؛ لتلبية وسد احتياجات الآخرين أو طلباتهم، ويشمل ذلك المنافع العامة كخدمة الهاتف والنقل، وكذلك بعض

(١) انظر: المعجم الوسيط، ص ٢٢١، المعجم الوجيز، ص ١٨٧، ١٨٨، بتصرف.

(٢) انظر: معجم لغة الفقهاء، د/ محمد رواس قلعه جي، د/ حامد صادق قنبي، ص ٣٤٨، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " : www.saaid.net - www.ahlalhdeth.com، بتصرف يسير.

الأعمال المهنية كالغسيل وتنظيف الملابس، وأعمال الصيانة والإصلاح، وما شابه ذلك. (١)

وقيل هي: قيام الإنسان بنشاط ما لصالح غيره من الأفراد أو الجمهور. (٢)

وبالتأمل في تعريف الخدمة في اصطلاح الفقهاء المسلمين واصطلاح علماء التسويق يتبين أنه لا يوجد خلاف بينهم في بيان مفهوم الخدمة، وإن كان تعريفها في اصطلاح الفقهاء المسلمين أدق وأشمل، لأنه لم يقتصر علي تقديم الخدمة للأشخاص الطبيعيين فقط، وإنما شمل تقديم الخدمة للأشخاص المعنوية أيضا، كخدمة المسجد.

المطلب الأول

الوعد بالهدية (الخدمة) للمشتري قبل العقد

ويقصد بذلك أن يكون المشتري موعوداً بالهدية (الخدمة) من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية المروجة للسلعة المراد بيعها قبل العقد.

وصورة هذا: ما تعلن عنه مثلاً كثير من محطات وقود السيارات أو تغيير الزيوت، أو غسيل السيارات، من أن من جمع عدداً محدداً من البطاقات التي تثبت أنه اشترى منهم وقوداً، أو غير عندهم الزيوت، أو غسل السيارة عدداً محدداً من المرات، فله غسلة مجانية، ونحو ذلك من الخدمات.

ومما يدخل في هذه الصورة أيضاً ما تعلن عنه بعض الشركات، أو أصحاب السلع من أن من اشترى منهم سلعة أو خدمة، فإن له هدية تذكرة سفر مجانية إلى بلد معين. (٣)

(١) انظر: معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، ص ٤٩٦.

(٢) انظر: مفهوم الخدمة، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت"، علي الرابط التالي:

<http://mawdoo3.com>

(٣) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٧، الإعلانات الجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١١٦، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٨، المعاملات المالية المعاصرة، ياسر كراوية، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت": www.saaid.net/book، بتصرف.

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية:

نظراً لتشابه هذه الصورة من هدايا الخدمات مع صورة الهدية الترويجية إذا كانت سلعة وعد بها البائع المشتري قبل العقد، فإنه يمكن تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية، أي الخدمة الموعودة للمشتري قبل العقد، علي نفس التكييفات التي سبق ذكرها في تكييفها، لتشابه صورتين:

التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " وعد بهبة المنفعة ":

وبيان ذلك: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية يمكن تكليفه علي أنه " وعد بهبة المنفعة " (١)، لأن القصد من هذه الهدية هو تشجيع الجمهور علي التعامل مع هذه المؤسسة أو الشركة التجارية.

وبناء علي ما ذهب إليه جمهور الفقهاء في حكم الوفاء بالوعد كما سبق، فإنه يستحب للمؤسسة أو الشركة التجارية الواعدة الوفاء بوعدها للمشتري، وذلك بأن تؤدي له الهدية الترويجية، أي الخدمة الموعودة. (٢)

قال الكاساني - رحمه الله -: " لأن قوله هبة يحتمل هبة العين ويحتمل هبة المنافع. فإذا قال سكنى فقد عين هبة المنافع فكان بيانا لمراد المتكلم أنه أراد هبة المنافع، وهبة المنفعة تملكها من غير عوض، وإذا قال سكنى هبة فمعناها أن سكنى الدار هبة لك فكان هبة المنفعة ". (٣)

التكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية ما هو إلا " خدمة معقود

عليها ":

وبيان ذلك: أن الهدية أو الخدمة في هذا النوع من الهدايا هي معقود عليها هنا، فإن كان المقصود بالعقد أصلاً سلعة معينة، فإنه يكون قد جمع بين بيع وإجارة، وهذا

(١) وهبة المنافع جائزة عند الفقهاء. (انظر: الاختيار، ٤٩/٣، بداية المجتهد، ٣٣١/٢، الفواكه الدواني، ٢١٧/٢، التهذيب، للبعوي، ٥٣٢/٤، الكافي، لابن قدامة، ٣٨١/٢).
(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٧، الإعلانات الجارية، د/ عبد المجيد الصالحين، ص ١١٦، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٩، بتصرف.
(٣) انظر: بدائع الصنائع، ص ٧٣، بتصرف يسير.

جائز عند جمهور الفقهاء (١)، وإن كان المقصود بالعقد أصلاً الخدمة، فإن هذه الهدية تكون زيادة في المعقود عليه. (٢)

التكليف الثالث: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة ثواب "

وبيان ذلك: أن هذه الهدية الترويجية (الخدمة) الموعودة من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية هي من قبيل هبة الثواب وقد سبق بيان حكمها عند الفقهاء، وذلك لأن الهدف من هذه الهدية هو تشجيع المستهلك علي شراء السلعة المراد ترويجها، بمعنى أن الهدية (أو الهبة) هي ثواب للشراء أو مكافأة علي التعامل مع هذه المؤسسة أو الشركة. (٣)

(١) وهو مذهب الحنفية، والمالكية، والشافعية - في الأظهر -، والحنابلة - في صحيح المذهب - .
فقد جاء في بدائع الصنائع: " أو حنطة في سنبلها وشرط الحصاد على البائع ونحو ذلك فالبيع جائز ؛ لأن البيع يقتضي هذه المذكورات من غير شرط فكان ذكرها في معرض الشرط تقريراً لمقتضى العقد فلا توجب فساد العقد...". (بدائع الصنائع، ١٧١/٥).

وجاء في بلغة السالك: " قوله: (بل يصحان معا): أي لتوافق أحكام البيع مع أحكام الإجارة في الأركان والشروط غالباً ". (بلغة السالك، ١٧/٤).

وجاء في المجموع: " ولا يخرج على الجمع بين بيع وإجارة، لأن هذا يقع ضمناً مع أن الصحيح جواز الجمع ". (المجموع، ٣٣٣/١١).

وجاء في الإنصاف: " قوله (وان جمع بين بيع وإجارة، أو بيع وصرف). يعني: بثمن واحد (صح فيهما) في أحد الوجهين. وأطلقهما في الهداية، والمذهب، والمستوعب، والتلخيص، والبلغة. أحدهما: يصح، وهو المذهب، نص عليه، قال الناظم: هو الأقوى، صححه في التصحيح. واختاره ابن عبدوس في تذكرته. وجزم به في الوجيز، والمنور قال الشيخ تقي الدين: يجوز الجمع بين البيع والإجارة في عقد واحد في أظهر قولهم. وقدمه في المغني، والمحزر، والشرح، والفروع، والفائق. والثاني: لا يصح. وقدمه في الرعايتين، والحاويين...". (الإنصاف، ٣٢١/٤).

(٢) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٧، ١١٨، الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١١٤، ١١٥، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٣) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٧، ١١٨، الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد الصلاحين، ص ١١٤، ١١٥، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

التكليف الرابع: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " الهدايا المحرمة " :

وبيان ذلك: أن هذه الهدية الترويجية، وهي الخدمة الموعودة هي من الهدايا المحرمة التي يتذرع بها إلى أكل أموال الناس بالباطل، والإضرار بالتجار الآخرين الذين لم يستعملوها (١)، وقد نهى الله عن أكل أموال الناس بالباطل بقوله تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا " (٢)، ونهى رسول - ﷺ - عن الإضرار بالغير قوله - ﷺ - : " لَا ضِرَارَ وَلَا ضِرَارَ " (٣).

التكليف الرابع:

بعد العرض السابق للتكليفات الفقهية في تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية، يبدو لي - والله أعلم - أن الأقرب من هذه التكليفات إلى الصواب هو التكليف الأول القائل بتكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنها " وعد بهبة المنفعة " .

ويترتب علي هذا التكليف جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية وهي هدايا الخدمات، وهي أيضاً - أي هدايا الخدمات - جائزة أيضاً بناءً علي باقي التكليفات التي قيلت في تكيفها، عدا التكليف الرابع القائل بأنها من الهدايا المحرمة التي يتذرع بها إلى أكل أموال الناس بالباطل وقد تقدم مناقشته.

وقد أفتى بجواز هذه الصورة من الهدايا الترويجية اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية، ففي صدد جوابها عن السؤال التالي: " لدي محطة محروقات وعملت كروتا توزع علي المواطنين، أي بمعنى أنه عندما يكمل السائق ألف لتر يحق له غسيل سيارته مجاناً، وأرفق لكم صورة من هذا الكرت، فهل يجوز لنا الاستمرار فيه وتوزيعه، أو نتوقف عنه نهائياً ؟ علماً بأننا الآن أوقفنا التوزيع " .

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٧، ١١٨، الإعلانات التجارية، علي عبد الكريم، ص ٨٧، بتصرف.

(٢) سورة النساء: جزء من الآية رقم (٢٩).

(٣) سبق تخريجه.

أجابت اللجنة:

" إذا كان الأمر كما ذكر السائل جازت هذه الصورة، ونرفق لكم صورة مسألة تشبه مسألتنا، وبالله التوفيق ". (١)

كما أفتى أيضا بالجواز أيضا فضيلة الشيخ محمد بن عثيمين - رحمه الله -، ففي جواب له عن السؤال التالي: " يوجد لدينا بنشر ومغسلة، طبعنا كروتا كتب عليها اجمع أربعة كروت من غيار الزيت وغسيل، واحصل علي غسلة لسيارتك مجانا، هل في عملنا هذا شيء محذور؟ ولعلكم تضعون قاعدة في مسألة المسابقات وغيرها ".

قال - رحمه الله -: " أقول: ليس في هذا شيء محذور ما دامت القيمة لم تزد من أجل الجائزة، والقاعدة هي: أن العقد إذا كان الإنسان فيه سالما أو غانما، فهذا لا بأس به، أما إذا كان إما غانما وأما غارما فإن هذا لا يجوز، هذه القاعدة ". (٢)

كما أفتى بالجواز كذلك فضيلة الشيخ عبد الله المنيع، عضو هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية - أثابه الله -، ففي جواب له عن السؤال التالي: " هناك محطات وقود تعطي كل من يزود سيارته بوقود منها منديلا أو أكثر أو كرت عند كل تعبئة منها، حتي إذا بلغت الكروت عددا معيناً كان لمن بيده هذه الكروت حق تغسيل سيارته وتغيير زيتها مجانا ".

قال - أثابه الله -: " وأما تغسيل السيارة وتغيير الزيت، فلا يظهر لي مانع من اعتبار صحة هذا التصرف، لأن ذلك من قبيل التنازل عن بعض حقه - أعني صاحب المحطة - وليس هذا من قبيل القمار، لأن المتعامل مع هذه الجهات الثلاث لا يخسر

(١) انظر: فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت"، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.con، بتصرف.

(٢) انظر: اللقاء الشهري، للشيخ العلامة محمد الصالح العثيمين، ٤/٢٢٥، ٢٢٨، اللقاء الأول، السؤال رقم ٢٠، ص ٥٠، ٥١، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت"، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.con، بتصرف.

شيئاً، حيث إن ما يحصل عليه من جائزة هو من قبيل الحوافز علي التعامل معهم" (١). (٢)

المطلب الثاني

عدم الوعد بالهدية (الخدمة) للمشتري قبل العقد

ويقصد بذلك ألا يكون المشتري موعوداً بالهدية (الخدمة) من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية المروجة للسلعة المراد بيعها قبل العقد.

وصورة هذا: ما تقدمه مثلاً بعض محطات وقود السيارات أو تغيير الزيوت، من خدمات لمن يشتري منها وقوداً، أو يغير من عندهم الزيوت، كمسح زجاج السيارة، ونحو ذلك من الخدمات.

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية:

التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية، وهو عدم الوعد بالهدية، أو الخدمة للمشتري قبل العقد، هو أنه " هبة محضة ".

(١) انظر: بحوث وفتاوي في الاقتصاد الإسلامي، للشيخ عبد الله بن سليمان المنيع، ٢٢٥/٤، ٢٢٨، بتصرف.

(٢) وقال بنحو ذلك أيضاً: فضيلة د/ سعد بن تركي الخثلان، عضو هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية - أتابه الله - حيث قال بجواز هذه الهدايا، ولكن بشرط أن يكون البائع " صاحب المحطة " يبيع السلعة " الوقود " بسعر السوق، فلا يزيد في سعر سلعته " الوقود " لأجل هذه الهدايا، فإذا كان يبيع السلعة بأكثر من سعر السوق فإنه لا يجوز هذا النوع من الهدايا، أما إذا كان صاحب المحطة يبيع سلعته " الوقود " بسر السوق، فإن هذه الهدايا تكون جائزة، لأنها تعتبر تنازلاً عن بعض حقه، وهو حر في التنازل عنه، من باب الترويج لسلعته وتشجيعاً للمستهلكين ومكافأة لهم علي الشراء منه، لأنه في الأصل غير ملزم بالتنازل عن بعض حقه، ولكن هو يفعل ذلك من الترويج لسلعته، حتي لو اشترط لمنح الهدية تعبئة قدرها معيناً من عنده من الوقود، بأن قال: أنا لا أمنح الهدية إلا لمن عبأ مني عندي هذا القدر من الوقود، فهذا لا بأس به، أحسن الله إليكم، وأثابكم ونفعنا بعلمكم، وصلي الله علي نبيينا محمد وعلي آله وصحبه أجمعين. (كتاب فقه المعاملات المالية المعاصرة، د/ سعد بن تركي الخثلان، ص ٢٣١، وما بعدها، كتاب إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي موقع نداء الإسلام: www.islam call.com، بتصرف).

وبيان ذلك: أن الخدمة أو الهدية الترويجية، المقدمة من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية من غير وعد سابق بها، تعتبر من باب المكافأة للعميل على الشراء منها، وتشجيعاً له على استمرار التعامل مع هذه المؤسسة أو الشركة التجارية. (١)

الآثار المترتبة على هذا التكليف:

يترتب على تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية على أنه " هبة محضة " الآثار التالية:

١- جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً وقبولاً، بناءً على الأصل العام في المعاملات وهو الإباحة.

٢- أنه لا يجوز للواهب (أي البائع) الزيادة في سعر سلعته عن سعر السوق من أجل تعويض هذه الهدايا، حتى لا يتحمل المشتري أي زيادة في ثمن السلعة من أجل الهدية التي يمنحها له الواهب، فإن فعل البائع ذلك كانت هذه الهدايا غير جائزة، لأنها حينئذ لا تكون هبة محضة. (٢)

٢- أنه لا يجوز للواهب (أي البائع) الرجوع بأجرة الخدمة إذا انفسخ العقد (٣)، بناءً على ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الراجح في حكم الوفاء بالوعد من أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هبته، إلا الوالد فيما يهبه لابنه، كما سبق أن بينا في موضعه.

وقد أفتي بجواز هذه الصورة من هذا النوع من الهدايا الترويجية، أي هدايا الخدمات، فضيلة د/ سعد بن تركي الخثلان، عضو هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية - أثابه الله -، ففي جواب له عن السؤال التالي: " إذا قصد الشخص المحطة التي تمنح الهدايا من أي غير أي وعود أو شروط، أو قصد السلعة التي يوجد معها هدية، فهل هذا جائز؟ ".

(١) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٩، بتصرف.

(٢) انظر: كتاب فقه المعاملات المالية المعاصرة، د/ سعد بن تركي الخثلان، ص ٢٣١، وما بعدها، كتاب إلكتروني منشور على شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، على موقع نداء الإسلام: www.islam call.com، أحكام المسابقات، د/ محمد عثمان شبير، ص ٢٣٠، أحكام الهدية، سعيد وجيه، ص ١٥١، بتصرف.

(٣) انظر: الحوافز التجارية التسويقية، ص ١١٩، بتصرف.

قال - أثابه الله - : " نعم هذا جائز ولا بأس به، فالإنسان يقصد السلعة التي يكون سعرها أقل أو نحو ذلك، لأن أي إنسان عاقل عندما يريد شراء سلعة ما، فإنه يختار السلعة التي يكون سعرها أقل، فإذا قصد هذه المحطة لكون سعرها أقل، فإنه لا بأس به، سواء كان ذلك بطريق مباشر، أو بطريق غير مباشر، كأن كانت تمنح هدايا، لأن حقيقة هذه الهدايا، التخفيض لكن بطريقة غير مباشرة، وأنت لو وجدت بائعين أحدهما يبيع هذه السلعة بعشرة ريالات، وآخر بجواره يبيعهما بتسعة ريالات، لا شك أن تقصد هذا البائع الذي يبيع بتسعة ريالات، فكون الإنسان يقصد الذهاب إلي من يبيع بسعر أقل، هذا جائز لا بأس به، ولا حرج فيه ". (١)

(١) انظر: كتاب فقه المعاملات المالية المعاصرة، د/ سعد بن تركي الخثلان، ص ٢٣٠، كتاب إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت"، علي موقع نداء الإسلام: call.com، بتصرف. www.islam

الخاتمة

بعد أن انتهيت بحمد الله وتوفيقه من هذا البحث، أبين في هذه الخاتمة النتائج التي توصلت إليها من خلال بحثي وذلك على النحو التالي:

١- أن الهدايا الترويجية هي عبارة عما تقدمه المؤسسات والشركات التجارية من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعة أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجراً معيناً. أو هي تلك الهدايا التي يقصد من خلالها الترويج لسلعة أو خدمة معينة، من خلال تشجيع المستهلكين على شراء السلعة أو طلب الخدمة، أو مكافأة علي التعامل مع المؤسسة أو الشركة.

٢- أن الهدايا الترويجية التي تقدمها المؤسسات والشركات التجارية للترويج لمنتجاتهم وسلعهم لزيادة مبيعاتهم منها: قد تكون سلعة، وقد تكون خدمة معينة.

- فإذا كانت الهدايا الترويجية سلعة، فإنها إما: أن تكون كمية إضافية من السلعة ذاتها، أو تكون الهدية سلعة أخرى ولكنها تعد مكملة للسلعة الأصلية وذات استعمال واحد، أو تكون الهدية سلعة مختلفة عن السلعة المباعة المراد ترويجها.

وفي جميع هذه الصور: إما أن تكون المؤسسة أو الشركة قد وعد المشتري بالهدية (السلعة) قبل الشراء، أو لا تكون قد وعدت بها المشتري قبل الشراء، أو يكون الحصول على الهدية (السلعة) عند القيام بعمل معين لا يحصل إلا من خلال شراء السلعة المباعة والمراد الترويج لها لزيادة مبيعاتها.

- وإذا كانت الهدايا الترويجية خدمة معينة، فإنها إما أن تكون المؤسسة أو الشركة قد وعدت بها المشتري قبل الشراء للسلعة المراد الترويج لها، لتكون حافزاً مرغوباً له في الشراء، أو لا تكون قد وعدت بها المشتري قبل الشراء، بأن كانت تقدمها له من غير أي وعد سابق بها مكافأة له على الشراء، وتشجيعاً له على استمرار التعامل مع هذه المؤسسة أو الشركة.

٣- يختلف التكليف الفقهي للهدايا الترويجية والآثار المترتبة عليه بسحب كل نوع من أنواعها:

- فإذا كانت الهدايا الترويجية سلعة، وكان المشتري موعوداً بها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية قبل الشراء للسلعة المطلوب شراؤها للحصول على الهدية الترويجية:

فقد اختلف فقهاء العصر في التكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية، وكان خلافهم في ذلك علي أربعة تكييفات، التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة بشرط الثواب "، والتكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " وعد بالهبة "، والتكليف الثالث: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو من " الهدايا المحرمة "، والتكليف الرابع: أن هذه الهدايا الترويجية هي " جزء من المبيع "، والأقرب إلي الصواب في تكييف هذا النوع من الهدايا هو تكييفها علي أنها " هبة مطلقة "، وذلك لأنها ليست بهبة بشرط الثواب " أي هبة مقابل عوض "، كما أنها ليست جزءاً من المبيع. علي أنه لا فرق بين التكييفات السابقة من حيث حكم هذه الهدايا وأنها جائزة، حيث تجيز جميع هذه التكييفات هذا النوع من الهدايا الترويجية، لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة، عدا التكليف الثالث الذي يحرمها.

ويترتب علي تكييف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنها " هبة مطلقة "، جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية بدلاً وقبولاً ما لم تكن مشتملة علي أية محظورات أو مخالفات شرعية، لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة ولا دليل علي المنع، ولأن الهدية مشروعة ومندوب إليها من حيث الأصل، بالكتاب والسنة، والإجماع علي ذلك، ويستحب قبولها لأنها من أفعال الكرماء والصالحين والفضلاء، ما لم يسلك بها سبيل الرشوة لدفع حق، أو تحقيق باطل، أو أخذ علي حق يجب القيام به. وأن هذا النوع من الهدايا الترويجية لا يجوز رجوع للبائع أو المؤسسة أو الشركة التجارية الرجوع فيه، بناءً علي ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الراجح في حكم الوفاء بالوعد من أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هبته، إلا الوالد فيما يهبه لابنه.

وقد أفتى بجواز هذا النوع من الهدايا الترويجية اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في الملكة العربية السعودية.

- وإذا كانت الهدايا الترويجية سلعة، ولم يكن المشتري موعوداً بها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية قبل الشراء للسلعة المطلوب شراؤها للحصول على الهدية الترويجية:

فقد اختلف فقهاء العصر في تكييف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي ثلاث تكييفات: التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة محضة "،

والتكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو "زيادة في المبيع فتلحق بالعقد"، والتكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية ما هو إلا "حط من الثمن أو حسم منه"، والأقرب إلي الصواب في تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية هو ما ذهب إليه التكليف الأول القائل بتكليفها علي أنها "هبة محضة"، لأن هذا هو أقرب التكييفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا الترويجية ليرغب الناس في الشراء ويشجعهم عليه، وأن المشتري يقبلها علي أنها كذلك لا علي أنها جزء من المبيع، أو أن لها أثراً في الثمن، ولذلك نجد المشتري لا يحتاط فيها، كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية تابع زائد. كما يمكن أيضاً تخريج هذا النوع من الهدايا علي أنه "زيادة في المبيع تلتحق بالعقد"، لأنه هذا تكليف قوي جيد، لا سيما إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع. أما إذا كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع، فإنها تكليف علي أنها هبة محضة.

ويترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا علي أنه هبة محضة، جواز هذا النوع الهدايا الترويجية، لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يقم مانع شرعي يخرجها عن نطاق هذا الأصل، كأن تكون هذا النوع من الهدايا في ذاته محرماً، واستحباب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية، لعموم الأدلة الحاتة علي قبول الهدية، وأنه يصح أن تكون هذه الهدية الترويجية مجهولة بناءً علي جواز الجهالة في عقود التبرعات، بمعنى أنه لا يشترط أن تكون هذه الهدايا معلومة، لجواز الجهالة في عقود التبرعات عند بعض الفقهاء، حيث جاءت النصوص مانعة من الغرر في عقود المعاوضات، أما التبرعات فلم يأت ما يدل علي تحريم الغرر فيها ولا يمكن إلحاقها بعقود المعاوضات لاختلافهما، فتبقي علي الأصل في المعاملات وهو الإباحة، وعدم جواز البائع أو المؤسسة أو الشركة التجارية في هذا الهدايا بعد قبض المشتري لها، حتي ولو انفسخ العقد، لما ورد من النهي عن الرجوع في الهبة، كما هو عند جمهور الفقهاء علي النحو الذي سبق بيانه.

وقد أفتي بجواز هذا النوع أو هذه الصورة من الهدايا الترويجية مركز الفتوي في موقع "الشبكة الإسلامية".

- وإذا كانت الهدايا الترويجية الموعودة المعلن عنها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية سلعة، ولكن لا يستحقها المشتري أو لا يستطيع الحصول عليها إلا بعد أن يقوم بعمل معين لا يحصل إلا من خلال شراء السلعة المباعة:

فالتكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية أنه ما هو إلا " هبة "، أي أن النوع من الهدايا هو هبة من البائع للمشتري " بقصد التشجيع علي شراء كميات كبيرة من السلع من هذه المؤسسة أو الشركة التجارية.

ويترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه " هبة "، تحريم استخدام هذا النوع من الهدايا في الترويج للسلع والمنتجات، وذلك لأن هذا النوع من الهدايا الترويجية يفرض علي حمل الناس علي شراء ما لا حاجة فيه من السلع، طمعاً في تكميل هذه الأجزاء المفرقة، ولا شك أن هذا الأمر من الإسراف والتبذير، كما أن استخدام هذا النوع من الهدايا للترويج للسلع والمنتجات، يؤدي إلي إضاعة أموال المستهلكين، وأيضاً أن في هذا النوع من الهدايا الترويجية أكلاً لأموال الناس بالباطل، فضلاً علي أن في هذا النوع من الهدايا قماراً وميسراً، وقد نهي الشرع عن كل هذا. وقد أفتي بتحريم هذه النوع من الهدايا الترويجية الشيخ محمد بن عثيمين، والشيخ عبد الله بن جبرين - رحمها الله -.

أما إذا كانت الهدايا الترويجية خدمة، وكان المشتري موعداً بها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية المروجة للسلعة المراد بيعها قبل العقد:

فقد اختلف فقهاء العصر في تكليفها علي أربعة تكييفات: التكليف الأول: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " وعد بهبة المنفعة "، والتكليف الثاني: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية ما هو إلا " خدمة معقود عليها "، والتكليف الثالث: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو " هبة ثواب "، والتكليف الرابع: أن هذا النوع من الهدايا الترويجية هو من " الهدايا المحرمة "، والأقرب إلي الصواب في تكليف هذا النوع من الهدايا هو التكليف الأول القائل بتكليفها علي أنها " وعد بهبة المنفعة ".

ويترتب علي هذا التكليف جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية - وهي هدايا الخدمات -، وهي أيضاً - أي هدايا الخدمات - جائزة أيضاً بناءً علي باقي التكييفات التي قيلت في تكليفها، عدا التكليف الرابع القائل بأنها من الهدايا المحرمة التي يتذرع بها إلي أكل أموال الناس بالباطل. وقد أفتي بجواز هذه الصورة من الهدايا الترويجية اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية، والشيخ محمد بن عثيمين، والشيخ عبد الله المنيع، والدكتور سعد بن تركي الخثالان - أثابهم الله جميعاً -

وإذا كانت الهدايا الترويجية خدمة، ولم يكن المشتري موعوداً بها من قبل المؤسسة أو الشركة التجارية قبل الشراء للسلعة المراد الترويج لها: فالتكليف الفقهي لهذا النوع من الهدايا الترويجية، وهو عدم الوعد بالهدية (أو الخدمة) للمشتري قبل العقد، هو أنه " هبة محضة " .

ويترتب علي تكليف هذا النوع من الهدايا الترويجية علي أنه " هبة محضة " ، جواز هذا النوع من الهدايا الترويجية بذلاً وقبولاً، بناءً علي الأصل العام في المعاملات وهو الإباحة، كما أنه لا يجوز للواهب (أي البائع) الزيادة في سعر سلعته عن سعر السوق من أجل تعويض هذه الهدايا، حتي لا يتحمل المشتري أي زيادة في ثمن السلعة من أجل الهدية التي يمنحها له الواهب، فإن فعل البائع ذلك كانت هذه الهدايا غير جائزة، لأنها حينئذ لا تكون هبة محضة، وكذلك لا يجوز للواهب (أي البائع) الرجوع بأجرة الخدمة إذا انفسخ العقد، بناءً علي ما ذهب إليه جمهور الفقهاء أصحاب الرأي الراجح في حكم الوفاء بالوعد من أنه لا يجوز للواهب الرجوع في هبته، إلا الوالد فيما يهبه لابنه. وقد أفتي بجواز هذه الصورة من هذا النوع من الهدايا الترويجية، أي هدايا الخدمات، فضيلة الدكتور سعد بن تركي الخثلان، عضو هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية - أثابه الله - .

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين،
وصلى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

فهرس المراجع

أولاً: القرآن الكريم:

ثانياً: كتب التفسير وعلومه:

- * أحكام القرآن، للإمام أحمد بن علي أبو بكر الرازي الجصاص الحنفي، تحقيق: محمد صادق الفمحاوي، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، سنة ١٤٠٥هـ.
- * أحكام القرآن، للإمام علي بن محمد بن علي أبو الحسن الطبري، الملقب بعماد الدين، المعروف بالكيا الهراسي الشافعي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الثانية، سنة ١٤٠٥هـ.
- * أحكام القرآن، القاضي محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الإشبيلي المالكي، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة الأولى، ب.ت.
- * البحر المحيط في التفسير، لأبو حيان محمد بن يوسف بن علي بن يوسف بن حيان أثير الدين الأندلسي، المتوفى ٧٤٥هـ، تحقيق: صدقي محمد جميل، طبعة: دار الفكر - بيروت، سنة ١٤٢٠هـ.
- * تفسير أبي السعود، المسمي " إرشاد العقل السليم إلى مزايا الكتاب الكريم "، للإمام أبو السعود العمادي محمد بن محمد بن مصطفى، المتوفى ٩٨٢هـ، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، ب.ت.
- * تفسير ابن عطية، المسمي " المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز "، لأبو محمد عبد الحق بن غالب بن عبد الرحمن بن تمام بن عطية الأندلسي المحاربي، طبعة: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٢هـ.
- * تفسير النسفي، لأبو البركات عبد الله بن أحمد بن محمود حافظ الدين النسفي، طبعة: دار النفائس - بيروت، سنة ٢٠٠٥م.
- * تفسير الخازن، المسمي " لباب التأويل في معاني التنزيل"، لعلاء الدين علي بن محمد بن إبراهيم بن عمر الشبلي أبو الحسن، المعروف بالخازن، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٥هـ.
- * تفسير البيضاوي، المسمي " أنوار التنزيل وأسرار التأويل "، للقاضي ناصر الدين بن عمر بن محمد الشيرازي البيضاوي، طبعة: دار الفكر - بيروت، ب.ت.
- * التسهيل لعلوم التنزيل، لأبو القاسم محمد بن أحمد بن محمد بن عبد الله، ابن جزي الكلبي الغرناطي، طبعة: شركة دار الأرقم بن أبي الأرقم - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٦هـ.

- * تفسير الشوكاني، المسمى " فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير "، للقاضي محمد بن علي الشوكاني، طبعة دار الحديث - القاهرة، سنة ١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٧ م.
- * تفسير القرطبي، المسمى " الجامع لأحكام القرآن "، للإمام أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي، طبعة: دار الكتب المصرية - القاهرة، الطبعة الثانية، سنة ١٣٨٤ هـ - ١٩٦٤ م.
- * تفسير الماوردي، المسمى " النكت والعيون "، للقاضي أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، طبعة: دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، ب.ت.
- * روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، للإمام شهاب الدين محمود بن عبد الله الحسيني الألويسي، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، ب.ت.
- * زبدة التفسير، د/ محمد سليمان عبد الله الأشقر، طبعة: دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن - عمان، الطبعة الخامسة، ١٤٢٧ - ٢٠٠٦ م، الناشر: وكالة شؤون المطبوعات والبحث العلمي بوزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد - المملكة العربية السعودية.
- * الكشاف عن حقائق التنزيل وعيون الأقاويل في وجوه التأويل، للإمام أبو القاسم محمود بن عمرو بن أحمد الزمخشري جار الله، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، ب.ت.
- * المختصر في تفسير القرآن الكريم، تصنيف جماعة من علماء التفسير، إشراف وطباعة: مركز تفسير للدراسات القرآنية، المملكة العربية السعودية - الرياض، الطبعة الثالثة، سنة ١٤٣٧ هـ.
- * مفاتيح الغيب، المسمى " التفسير الكبير "، للإمام أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي خطيب الري، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢١ هـ.

ثالثاً: كتب الحديث وعلومه:

- * بلوغ المرام من أدلة الأحكام، لابن حجر العسقلاني، طبعة: دار الجيل، بيروت - لبنان، سنة ١٩٨٢ م.
- * تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، لأبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري، المتوفى ١٣٥٣ هـ، طبعة: دار الكتب العلمية - بيروت، ب.ت.
- * التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، للإمام أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي، طبعة: وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية - المغرب، سنة ١٣٨٧ هـ.

- * الجامع الصحيح المختصر، للإمام محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، تحقيق: د/ مصطفى ديب البغا، طبعة: دار ابن كثير، اليمامة - بيروت، الطبعة الثالثة، سنة ١٤٠٧ - ١٩٨٧م.
- * جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثاً من جوامع الكلم، لزين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب الحنبلي، طبعة: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة السابعة، سنة ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.
- * سنن أبي داود، للإمام أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، طبعة: المكتبة العصرية، صيدا - بيروت، ب.ت.
- * سنن ابن ماجة، لابن ماجة - وماجة اسم أبيه يزيد - أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، وآخرون، طبعة: دار الرسالة العالمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.
- * سبل السلام، للإمام محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني، الكحلاني ثم الصنعاني، المعروف كأسلافه بالأخير، طبعة: دار الحديث، ب.ت.
- * سنن الترمذي، المسمى " الجامع الكبير "، للإمام محمد بن عيسى بن سؤرة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى، طبعة: دار الغرب الإسلامي - بيروت، سنة ١٩٩٨م.
- * سنن الدار قطني، للإمام أبو الحسن علي بن عمر بن أحمد بن النعمان بن دينار البغدادي الدار قطني، طبعة: مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٤م.
- * السنن الصغير للبيهقي، للإمام أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجردي الخراساني، أبو بكر البيهقي، طبعة: جامعة الدراسات الإسلامية، كراتشي . باكستان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٠هـ - ١٩٨٩م.
- * السنن الكبرى، للإمام أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني النسائي، طبعة: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.
- * السنن الكبرى، للإمام أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجردي الخراساني، أبو بكر البيهقي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الثالثة، سنة ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
- * شرح الزرقاني على الموطأ، لمحمد بن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني، المتوفى سنة ١١٢٢هـ، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١١هـ.
- * شرح سنن ابن ماجة، للإمام جلال الدين بن عبد الرحمن السيوطي، ت ٩١١ هـ، الناشر: قديمي كتب خانة - كراتشي، ب.ت.

- * شرح صحيح البخارى، لأبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك بن بطلال البكري القرطبي، طبعة: مكتبة الرشد، السعودية - الرياض، الطبعة الثانية، سنة ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م.
- * شعب الإيمان، لأحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرُوْجَرْدِي الخراساني، أبو بكر البيهقي، طبعة: مكتبة الرشد للنشر والتوزيع بالرياض بالتعاون مع الدار السلفية ببومباي بالهند، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٣ م.
- * صحيح الأدب المفرد للإمام البخاري، للإمام محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة البخاري، أبو عبد الله، طبعة: دار الصديق للنشر والتوزيع، الطبعة الرابعة، سنة ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م.
- * صحيح ابن حبان بترتيب ابن بلبان، لمحمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَدَ التميمي، أبو حاتم الدارمي البُستِي، طبعة: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة الثانية، سنة ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م.
- * صحيح البخارى، للإمام محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخارى الجعفي، طبعة: دار ابن كثير - اليمامة، بيروت، الطبعة الثالثة، سنة ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م.
- * صحيح مسلم، للإمام مسلم بن الحجاج أبو الحسين القشيري النيسابوري، طبعة: دار إحياء التراث، بيروت، لبنان، ب.ت.
- * عمدة القاري شرح صحيح البخاري، لأبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، المتوفى ٨٥٥ هـ، طبعة: دار إحياء التراث العربي - بيروت، ب.ت.
- * عون المعبود شرح سنن أبي داود، لأبو الطيب محمد شمس الحق العظيم آبادي، وشهرته: العظيم آبادي، طبعة: المكتبة السلفية - المدينة المنورة، الطبعة الثانية، سنة: ١٣٨٨ هـ - ١٩٦٨ م.
- * فتح الباري شرح صحيح البخاري، للإمام أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز، طبعة: دار المعرفة - بيروت، سنة ١٣٧٩ هـ.
- * فيض الباري على صحيح البخاري، تأليف (أمالي) محمد أنور شاه بن معظم شاه الكشميري الهندي ثم الديوبندي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م.

- * فيض القدير شرح الجامع الصغير، لزين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري، طبعة: المكتبة التجارية الكبرى - مصر، الطبعة الأولى، سنة ١٣٥٦هـ.
- * المستدرک على الصحيحين، لمحمد بن عبد الله أبو عبد الله الحاكم النيسابوري، طبعة: دار الكتب العملية، بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١١هـ.
- * مسند الإمام أحمد بن حنبل، للإمام أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل الشيباني، الناشر: جمعية المكنز الإسلامي - دار المنهاج، الطبعة الأولى، سنة ١٤٣٢هـ - ٢٠١١م.
- * موطأ الإمام مالك رواية سويد بن سعيد الحدثاني، للإمام مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني، الناشر: دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى، سنة ١٩٩٤م.
- * المنتقى شرح الموطأ، للإمام أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي الباجي الأندلسي، طبعة: مطبعة السعادة - مصر، الطبعة الأولى، سنة ١٣٣٢هـ.
- * نصب الراية لأحاديث الهداية مع حاشيته بغية الألمي في تخريج الزيلعي، جمال الدين أبو محمد عبد الله بن يوسف بن محمد الزيلعي، طبعة: مؤسسة الريان للطباعة والنشر، بيروت - لبنان، دار القبلة للثقافة الإسلامية، جدة - السعودية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.
- * نيل الأوطار، للفاضل محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني، طبعة: دار الحديث - مصر، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.

رابعاً: معاجم اللغة والتعريفات:

- * أساس البلاغة، لأبو القاسم محمود بن عمرو بن أحمد، الزمخشري جار الله، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
- * تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، الملقب بمرتضى الزبيدي، المتوفى ١٢٠٥هـ، الناشر: دار الفكر - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٤هـ.
- * التوقيف على مهمات التعاريف، لزين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري، الناشر: عالم الكتب - القاهرة، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.
- * لسان العرب، لمحمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي، طبعة: دار صادر - بيروت، الطبعة الثالثة، سنة ١٤١٤هـ.
- * الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، لأبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي، الناشر: دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة الرابعة، سنة ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م.

- * مجمل اللغة لابن فارس، لأحمد بن فارس بن زكرياء القزويني الرازي، أبو الحسين، دار النشر: مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة الثانية، سنة ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
- * المحكم والمحيط الأعظم، لأبو الحسن علي بن إسماعيل بن سيده المرسي، طبعة: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م.
- * مختار الصحاح، لزين الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، الناشر: المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، الطبعة الخامسة، سنة ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- * المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، لأحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس، الناشر: المكتبة العلمية - بيروت، ب.ت.
- * معجم مقاييس اللغة، لأحمد بن فارس بن زكرياء القزويني الرازي، أبو الحسين، طبعة: دار الفكر، سنة ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.
- * المعجم الوجيز، طبعة خاصة بوزارة التربية والتعليم، سنة ١٤١١هـ - ١٩٩٠م.
- * المعجم الوسيط، مجمع اللغة العربية بالقاهرة، إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات، حامد عبد القادر، محمد النجار، الناشر: دار الدعوة، ب.ت.
- خامساً: كتب أصول الفقه وقواعده:**
- * الأشباه والنظائر على مذهب الإمام أبي حنيفة النعمان، لزين العابدين بن إبراهيم بن نجم، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، ب.ت.
- * الأشباه والنظائر، للإمام عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، المتوفى ٩١١هـ، طبعة: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١١هـ - ١٩٩٠م.
- * الأشباه والنظائر، للإمام عبد الوهاب بن علي بن عبد الكافي السبكي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
- * تهذيب الفروق والقواعد السنية في الأسرار الفقهية، للشيخ محمد بن علي بن حسين مفتي المالكية بمكة المكرمة ١٣٦٧هـ، طبعة: عالم الكتب، ب.ت.
- * الفروق، للإمام أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، المتوفى ٦٨٤هـ، طبعة: عالم الكتب، ب.ت.
- * شرح القواعد الفقهية، للشيخ أحمد بن الشيخ الزرقا، طبعة: دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، سنة ١٩٨٩م.
- * القواعد، لأبي بكر بن محمد بن عبد المؤمن المعروف بنقي الدين الحصري، الناشر: مكتبة الرشد، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

- * قواعد الفقه الإسلامي، دراسة علمية تحليلية مقارنة، د/ عبد العزيز محمد عزام، طبعة: مكتب الرسالة الدولية للطباعة والكمبيوتر، طبعة: سنة ١٩٩٨ - ١٩٩٩م.
- * القواعد الفقهية للفقه الإسلامي، د/ أحمد محمد الحصري، طبعة: سنة ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م
- * القواعد لابن رجب، للإمام زين الدين عبد الرحمن بن أحمد بن رجب الحنبلي المتوفى ٧٩٥هـ، طبعة: دار الكتب العلمية، ب.ت.
- * القواعد النورانية الفقهية، للإمام تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، طبعة: دار ابن الجوزي - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٢هـ.
- * المقاصد الشرعية في القواعد الفقهية، د/ عبد العزيز عزام، طبعة: دار البيان للنشر والتوزيع، القاهرة، سنة ٢٠٠١م.
- * الموافقات، للإمام إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغزنطي الشهير بالشاطبي، طبعة: دار ابن عفان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.
- * الممتع في القواعد الفقهية، د/ مسلم بن محمد بن ماجد الدوسري، طبعة: دار زدني، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
- * موسوعة القواعد الفقهية، د/ محمد صدقي بن أحمد البورنو أبو الحارث الغزي، طبعة: مؤسسة الرسالة، ب.ت.

سادساً: كتب الفقه:

الفقه الحنفي:

- * الاختيار لتعليل المختار، لعبد الله بن محمود بن مودود الموصلية البلدحي، مجد الدين أبو الفضل الحنفي، بتعليقات: الشيخ محمود أبو دقيقة، طبعة: مطبعة الحلبي - القاهرة، سنة ١٣٥٦هـ - ١٩٣٧م.
- * البحر الرائق شرح كنز الدقائق، للإمام زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، المتوفى ٩٧٠هـ، الناشر: دار الكتاب الإسلامي، الطبعة الثانية، ب.ت.
- * بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، للإمام علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، المتوفى ٥٨٧هـ، طبعة: دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، سنة ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
- * تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، للإمام عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي، طبعة: المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، الطبعة الأولى، سنة ١٣١٣هـ.

- * البناية شرح الهداية، للإمام أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
- * الدر المختار شرح تنوير الأبصار في فقه مذهب الإمام أبي حنيفة، لمحمد بن علي بن محمد الحصني المعروف بعلاء الدين الحصكفي الحنفي، المتوفى ١٠٨٨هـ، طبعة: دار الفكر - بيروت، ب.ت.
- * رد المحتار على الدر المختار، لابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي، المتوفى ١٢٥٢هـ، طبعة: دار الفكر - بيروت، الطبعة الثانية، سنة ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.
- * شرح المجلة، لمحمد خالد الأتاسي، طبعة: مطبعة حمص، سنة ١٣٤٩هـ - ١٩٣٠م.
- * الفتاوى الهندية، المؤلف: لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، الناشر: دار الفكر، الطبعة الثانية، سنة ١٣١٠هـ.
- * فتح القدير، للإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام، المتوفى ٨٦١هـ، طبعة: دار الفكر، ب.ت.
- * اللباب في شرح الكتاب، لعبد الغني بن طالب بن حمادة بن إبراهيم الغنيمي الدمشقي الميداني الحنفي، طبعة: المكتبة العلمية، بيروت - لبنان، ب.ت.
- * مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، للإمام إبراهيم بن محمد بن إبراهيم الحلبّي الحنفي، طبعة: دار الكتب العلمية، لبنان - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
- * المبسوط، للإمام محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي، المتوفى ٤٨٣هـ، الناشر: دار المعرفة - بيروت، سنة ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
- * ملتقى الأبحر، للإمام إبراهيم بن محمد بن إبراهيم الحلبي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
- * الهداية شرح بداية المبتدي، للإمام علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، المتوفى ٥٩٣هـ، طبعة: المكتبة الإسلامية، ب.ت.

الفقه المالكي:

- * أسهل المدارك شرح إرشاد السالك في مذهب إمام الأئمة مالك، لأبي بكر بن حسن الكشناوي، طبعة: المكتبة العصرية، ب.ت.

- * الإشراف على نكت مسائل الخلاف، للقاضي أبو محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر البغدادي المالكي، طبعة: دار ابن حزم، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م
- * البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، للقاضي أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، طبعة: دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة الثانية، سنة ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.
- * بداية المجتهد ونهاية المقتصد، للإمام القاضي أبي الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الأندلسي، طبعة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة الرابعة، سنة ١٣٩٥هـ - ١٩٧٥م.
- * بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي، للشيخ أحمد بن محمد الصاوي المالكي، على الشرح الصغير، لأحمد بن محمد بن أحمد الدردير، الناشر: دار المعارف، ب.ت.
- * التاج والإكليل لمختصر خليل، لمحمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي، طبعة: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٦هـ - ١٩٩٤م.
- * الثمر الداني شرح رسالة ابن أبي زيد القيرواني، لصالح بن عبد السميع الآبي الأزهري، الناشر: المكتبة الثقافية - بيروت، ب.ت.
- * حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، لمحمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، المتوفى ١٢٣٠هـ، طبعة: دار الفكر، ب.ت.
- * الذخيرة، لأبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، طبعة: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٩٩٤م.
- * سراج السالك شرح أسهل المسالك، للسيد عثمان بن حسين بربى الجعلي المالكي، طبعة: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، الطبعة الأخيرة، ب.ت.
- * شرح التلقين، لأبو عبد الله محمد بن علي بن عمر التميمي المازري المالكي، الناشر: دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى، سنة ٢٠٠٨م.
- * شرح حدود ابن عرفة، المسمى " الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية "، لمحمد بن قاسم الأنصاري، أبو عبد الله، الرصاع التونسي المالكي، طبعة: المكتبة العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٣٥٠هـ.
- * شرح مختصر خليل للخرشي، لمحمد بن عبد الله الخرشي المالكي أبو عبد الله، طبعة: دار الفكر للطباعة - بيروت، ب.ت.

- * الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع، لشمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، طبعة: دار الفكر - بيروت، ب.ت.
- * الإقناع في الفقه الشافعي، للفاضل أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، المتوفى ٤٥٠هـ، المكتبة الشاملة.
- * البيان في مذهب الإمام الشافعي، لأبي يحيى بن أبي الخير سالم العمراني، طبعة: دار المنهاج، ب.ت.
- * تحفة الحبيب على شرح الخطيب = حاشية الجبرمي على الخطيب، لسليمان بن محمد بن عمر البجيري المصري الشافعي، طبعة: دار الفكر، سنة ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- * تحفة المحتاج في شرح المنهاج، لأحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي، الناشر: المكتبة التجارية الكبرى بمصر، سنة ١٣٥٧هـ - ١٩٨٣م.
- * التنبيه في الفقه الشافعي، للإمام أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المتوفى ٤٧٦هـ، الناشر: عالم الكتب، ب.ت.
- * حاشية الرملي الكبير، مطبوعة مع أسنى المطالب في شرح روض الطالب، لشيخ الإسلام زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، الناشر: دار الكتاب الإسلامي، ب.ت.
- * الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي رضي الله عنه، للإمام القاضي أبي الحسن علي بن محمد بن حبيب الماوردي البصري، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، سنة ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- * خبايا الزوايا، للإمام أبو عبد الله بدر الدين محمد بن عبد الله بن بهادر الزركشي الشافعي، طبعة: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، الطبعة الأولى، سنة ١٤٠٢هـ.
- * السراج الوهاج على متن المنهاج، للعلامة محمد الزهري الغمراوي، الناشر: دار المعرفة للطباعة والنشر - بيروت، ب.ت.
- * الغرر البهية في شرح البهجة الوردية، لشيخ الإسلام زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي، الناشر: المطبعة الميمنية، ب.ت.
- * فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، لشيخ الإسلام زكريا بن محمد بن أحمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي، طبعة: دار الفكر للطباعة والنشر، سنة ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
- * كفاية الأخيار في حل غاية الاختصار، لأبو بكر بن محمد بن عبد المؤمن بن حريز بن معلى الحسيني الحصري، تقي الدين الشافعي، طبعة: دار الخير - دمشق، الطبعة الأولى، سنة ١٩٩٤م.

- * كفاية النبيه في شرح التنبيه، لأحمد بن محمد بن علي الأنصاري أبو العباس نجم الدين، المعروف بابن الرفعة، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، سنة ٢٠٠٩م.
- * المجموع شرح المهذب للإمام أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المتوفى ٦٧٦هـ، مع تكملة السبكي والمطيعي، الناشر: دار الفكر، ب.ت.
- * مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، لشمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
- * النجم الوهاج في شرح المنهاج، لكمال الدين، محمد بن موسى بن عيسى بن علي النميري أبو البقاء الشافعي، الناشر: دار المنهاج - جدة، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.
- * نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، لشمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي، طبعة: دار الفكر، بيروت، الطبعة الأخيرة، سنة ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.
- * نهاية المطلب في دراية المذهب، لإمام الحرمين عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني، الناشر: وزارة الأوقاف والشئون الدينية بدولة قطر، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م.
- * المهذب في فقه الإمام الشافعي، لأبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المتوفى ٤٧٦هـ، الناشر: دار الكتب العلمية، ب.ت.

الفقه الحنبلي:

- * إعلام الموقعين عن رب العالمين، الإمام محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية، طبعة: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١١هـ - ١٩٩١م.
- * الاختيارات الفقهية " مطبوع ضمن الفتاوى الكبرى المجلد الرابع "، المؤلف: تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، المتوفى ٧٢٨هـ، المحقق: علي بن محمد بن عباس البعلبي الدمشقي، الناشر: دار المعرفة، بيروت - لبنان، سنة: ١٣٩٧هـ - ١٩٧٨م.
- * الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، لعلاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرادوي الدمشقي الصالحي الحنبلي، الناشر: دار إحياء التراث العربي، الطبعة الثانية، ب.ت.
- * الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، لموسى بن أحمد بن موسى بن سالم بن عيسى بن سالم الحجاوي المقدسي، ثم الصالحي، شرف الدين، أبو النجا، المتوفى ٩٦٨هـ، طبعة: دار المعرفة بيروت - لبنان.
- * الروض المربع شرح زاد المستنقع في اختصار المقنع، لمنصور بن يونس بن صلاح الدين بن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي، الناشر: دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت - لبنان، ب.ت.

- * شرح الزركشي على مختصر الخرقى، لشمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي المصري الحنبلي المتوفى ٧٧٢هـ، الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت ١٤٢٣هـ.
- * شرح منتهى الإرادات، المسمى "دقائق أولي النهى لشرح المنتهى"، لمنصور بن يونس بن صلاح الدين بن حسن بن إدريس البهوتى الحنبلى، طبعة: عالم الكتب، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.
- * العدة شرح العمدة فى فقه إمام السنة أحمد بن حنبل الشيباني، لبهاء الدين عبد الرحمن بن إبراهيم المقدسي، طبعة: دار إحياء الكتب العربية، فيصل عيسى البابي الحلبي، ب.ت.
- * عمدة الفقه، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، محمد دغليوب العتيبي، الناشر: مكتبة الطرفين الطائف، ب.ت.
- * كشاف القناع عن متن الإقناع، منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي، طبعة: دار الكتب العلمية، ب.ت.
- * الكافي في فقه الإمام أحمد، لأبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، طبعة: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
- * الفتاوى الكبرى لابن تيمية، لتقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، طبعة: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، سنة ١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م.
- * الفروع وتصحيح الفروع، لمحمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، أبو عبد الله، شمس الدين المقدسي الراميني ثم الصالحي الحنبلي، طبعة: دار الكتب العلمية، بيروت، سنة ١٤١٨هـ.
- * مجموع الفتاوى، لشيخ الإسلام تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، طبعة: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية - المملكة العربية السعودية، سنة ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م.
- * المبدع في شرح المقنع، لإبراهيم بن محمد بن عبد الله بن محمد ابن مفلح، أبو إسحاق، برهان الدين، المتوفى ٨٨٤هـ، الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

- * المحرر في الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، لعبد السلام بن عبد الله بن الخضر بن محمد، ابن تيمية الحراني، أبو البركات، مجد الدين، المتوفى ٦٥٢هـ، الناشر: مكتبة المعارف - الرياض، الطبعة الثانية، سنة: ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.
- * مجلة الأحكام الشرعية، للفاضل أحمد بن عبد الله القاري، طبعة: مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، سنة ١٤٣٧هـ - ٢٠١٦م.
- * المستدرك على مجموع فتاوى شيخ الإسلام، لتقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٨هـ.
- * السياسة الشرعية، لتقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، الناشر: وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٨هـ.
- * المستوعب، لمحمد بن عبد الله بن الحسين السامري الحنبلي، ويعرف بابن سنيعة، أبو عبد الله نصير الدين، فقيهه، فرضي، محدث، مكة المكرمة: سنة ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
- * مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، لمصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة، الرحيباني، مولدا ثم الدمشقي الحنبلي، الناشر المكتب الإسلامي، الطبعة الثانية، سنة ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
- * المطلاع على ألفاظ المقنع، لمحمد بن أبي الفتح بن أبي الفضل البجلي، أبو عبد الله، شمس الدين، طبعة: مكتبة السوادي للتوزيع، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.
- * المغني شرح مختصر الخرق، لأبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المتوفى ٦٢٠هـ، طبعة: دار إحياء التراث العربي، الطبعة الأولى، سنة ١٤٠٥هـ.
- * منار السبيل في شرح الدليل، إبراهيم بن محمد بن سالم بن ضويان، المتوفى ١٣٥٣هـ، طبعة: مكتبة المعارف - الرياض، سنة ١٤٠٥هـ.
- * منتهى الإرادات، لتقي الدين محمد بن أحمد الفتوح الحنبلي الشهير بابن النجار، الناشر: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.
- * الهداية على مذهب الإمام أبي عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل الشيباني، لمحفوظ بن أحمد بن الحسن، أبو الخطاب الكلوزاني، طبعة: مؤسسة غراس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، سنة ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.

الفقه الظاهري:

* المحلى بالآثار، للإمام أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري، المتوفى ٤٥٦هـ، طبعة: دار الفكر - بيروت، ب.ت.

سابعاً: مؤلفات حديثة في الفقه الإسلامي:

* أحكام المسابقات التجارية، للشيخ عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين، إعداد: سليمان بن صالح الخراشي، طبعة: دار القاسم للنشر، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ.

* أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، د/ محمد عثمان شبير، بحث مقدم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، المنعقدة في الدوحة - قطر، في الفترة من ١١/١/٢٠٠٣ إلى ١٦/١/٢٠٠٣م.

* الأحكام الفقهية للهدايا المحفزة علي الشراء، دراسة مقارنة، د/ أسامة عبد العليم الشيخ، ب.ت.ت.
* الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، للشيخ خالد بن عبد الله مصلح، ب.ت.ت.
* فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية، جمع وترتيب: أحمد بن عبد الرزاق الدويش، الناشر: الرئاسة العامة للبحوث العلمية والإفتاء، ب.ت.

* فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ، لسماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ، المتوفى ١٣٨٩هـ، جمع وترتيب وتحقيق: محمد بن عبد الرحمن بن قاسم، الناشر: مطبعة الحكومة بمكة المكرمة، الطبعة الأولى، سنة ١٣٩٩هـ.

* مجموع فتاوى العلامة عبد العزيز بن باز رحمه الله، سماحة الشيخ عبد العزيز بن عبد الله بن باز، المتوفى ١٤٢٠هـ، أشرف على جمعه وطبعه: محمد بن سعد الشويعر، المكتبة الشاملة.

* المنتقى من الفتاوى، للشيخ صالح بن فوزان بن عبد الله الفوزان، المكتبة الشاملة.
* مجموعة الفتاوى الشرعية الصادرة عن قطاع الإفتاء والبحوث الشرعية، الإدارة العامة للإفتاء والبحوث الشرعية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، الطبعة الأولى، سنة ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.

* الموسوعة الفقهية الكويتية، إصدار وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت.
* الموسوعة الميسرة في فقه القضايا المعاصرة، مركز التميز البحثي في فقه القضايا المعاصرة، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية، الطبعة الثانية، ١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م.

ثامناً: كتب الاقتصاد والتسويق:

- * إدارة التسويق، د/ محمد صادق بازرعة، دار النهضة العربية - القاهرة، الطبعة الثامنة، سنة ١٩٨٨م.
- * أصول التسويق، ناجي معلا، رائف توفيق، طبعة: دار وائل للنشر، الأردن - عمان، الطبعة الأولى، سنة ٢٠٠٢م.
- * الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، ناجي معلا، الطبعة الأولى، ب.ط.ت.
- * الأنشطة الترويجية للشركات السعودية، د/ السيد المتولي حسن، جامعة الملك سعود، كلية العلوم الإدارية، سنة ١٤٠٣هـ.
- * الترويج - المفاهيم - الاستراتيجيات - العمليات " النظرية والتطبيق "، عصام الدين أمين أبو علفه، طبعة: مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع - الإسكندرية، ب.ت.
- * التسويق، لأرمان داين، ترجمة: علي مقلد، منشورات عويدات - بيروت - باريس، ب.ت.
- * التسويق مدخل تطبيقي، د/ طلعت أسعد عبد الحميد، الناشر: مكتبة عين شمس - القاهرة، ب.ت.
- * التسويق المعاصر، د/ محمد عبد الله عبد الرحيم، مكتبة الملك فهد الوطنية - الرياض، سنة ١٤٠٩هـ.
- * التسويق " النظرية والتطبيق "، د/ شريف أحمد شريف العاصي، طبعة: دار الكتب المصرية، سنة ٢٠٠٤م.
- * دور الإعلان التجاري في ترويج منتجات الصناعة العربية، إعداد: الأمانة العامة لمجلس الغرف السعودية، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية - الرياض، ب.ت.
- * فن البيع، محمود عساف، الغرفة التجارية الصناعية بجدة، سنة ١٤١٥هـ.
- * معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال (انكليزي - عربي)، للمحامي نبيه غطاس، الناشر: مكتبة لبنان، الطبعة الأولى، سنة ١٩٨٠م.

تاسعاً: الأبحاث العلمية والمجلات:

- * أحكام الهدية في الفقه الإسلامي، سعيد وجيه سعيد منصور، جامعة النجاح الوطنية، سنة ٢٠١١م.
- * الإعلانات التجارية، د/ عبد المجيد محمود الصلاحين، مجلة الشريعة والقانون، العدد الحادي والعشرون، ربيع الآخر، سنة ١٤٢٥هـ - يونيو ٢٠٠٥م.
- * الإعلانات التجارية مفهومها وأحكامها في الفقه الإسلامي، علي عبد الكريم محمد المناصير، الجامعة الأردنية، سنة ٢٠٠٧م.

* واقع وأهمية الإعلان في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، ليلي كوسة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة منتوري - قسنطينة، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، سنة ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨م.

عاشراً: شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "

* الجوائز والترخيص السلعي من المنظور الإسلامي، محمد بن عبد الله الشبانة، مقال إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " عن موقع www.islamweb.net:

* فتاوى، د/ حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، علي موقع الشيخ، علي الرابط التالي:
<http://yasaloonak.net>

* فتاوي التجار ورجال الأعمال، للشيخ محمد الصالح العثيمين، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.com

* فتاوي اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في المملكة العربية السعودية، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.com

* فتاوي الشيخ عبد الله الجبرين منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، منقولة عن موقع: www.islamweb.net/book

* كتاب فقه المعاملات المالية المعاصرة، د/ سعد بن تركي الخثلان، كتاب إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي موقع نداء الإسلام: www.islamcall.com

* اللقاء الشهري، للشيخ العلامة محمد الصالح العثيمين، اللقاء الأول، السؤال رقم ٢٠، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع الإسلام سؤال وجواب: www.islam-qa.com

* المعاملات المالية المعاصرة، من دروس الدورة العلمية بمسجد الراجحي في مدينة بريدة - القصيم " بالمملكة العربية السعودية " عام ١٤٢٤هـ، كتاب إلكتروني منقول عن موقع صيد الفوائد: www.sasid.com

* المعاملات المالية المعاصرة، ياسر كراوية، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، عن موقع: www.saaaid.net/book

* مركز الفتوي، فتوي رقم ٦٩٦، منشورة علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، موقع الإسلام ويب:

www.islamweb.net

* معجم لغة الفقهاء، د/ محمد رواس قلعه جي، د/ حامد صادق قنبي، كتاب إلكتروني منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت " : www.saaaid.net - www.ahlalhdeth.com
* مفهوم الخدمة، منشور علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي الرابط التالي:
<http://mawdoo3.com>

* مفهوم وأهمية الترويج، علي شبكة المعلومات الدولية " الإنترنت "، علي الرابط التالي:
<https://gestionictapp.blogspot.com>

تم بحمد الله