

أحكام الخدمات الهاتفية التحفيزية  
في الفقه الإسلامي

اعداد

أ.م.د. إبراهيم محمود عباس

الجامعة العراقية



## المقدمة

الحمد لله الأعز الأكرم الذي علم بالقلم علم الإنسان ما لم يعلم ، والصلاة والسلام على النبي المعظم محمد هو أكرم من أوفى بالذمم ، أرسله الله رحمة للعالمين فبلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة ، وعلى اله وصحبه الطيبين الطاهرين وتابعيهم وتابعيهم بإحسان إلى يوم الدين .

لا يشك اي مسلم في صلاحية الإسلام لكل زمان ومكان ، وحيويته لمعالجة مشكلات كل عصر وقطر ، ولقد كان من آثار الصحة الإسلامية المعاصرة ، السعي الجاد لتجديد الفقه وبعث الاجتهاد ، ليقدم الحلول لمشكلات العصر الحاضر ، ومواجهة التطور والتغير الذي حدث في كثير من نواحي الحياة ونظمها ، ويسعى هذه البحث لإلقاء الضوء على هذه الاحكام الهاتفية التحفيزية ، وبحث معناها وتحقيق محتواها ، وتحرير المسائل ، للخلوص من ذلك كله إلى تعريف دقيق -للخدمات الهاتفية التحفيزية- ، يعين في التكيف الفقهي للأحكام الهاتفية التحفيزية وإن هذا الموضوع - وبخاصة من جانبها الفقهي - جديرة بالتمسك بها ، والعناية بما ورد فيها ؛ لأنها تميزت بطابع خاص فلا يخلو بيت بل فرد الا ومعه الهاتف النقال وهي متنوعة المسائل بحسب الوقائع المستجدة ، كما أنها تُعد أحكاماً اجتهاديةً جاءت وليدة الحاجات والظروف الزمانية ، بعيدة عن التوغل في التفريع والافتراض حيث ربطت بين الفقه وأصوله ، وبين الحكم وتطبيقه ، فكانت دليلاً على سعة التشريع وصلاحيته في سياسة الناس وحل الأزمات المستعصية .

أهمية الموضوع: تكمن أهمية الموضوع في النقاط التالية:

١. أنه يبحث مسألة من مسائل المعاملات، التي تقع فيها معظم الخصومات، فعجلت لأجلي بعض أحكامها من خلال هذه الورقات، كي نستمتع بالحلال منها، ونحذر الممنوع منها
٢. ترشيد سلوك ومعاملة الشركات الهاتفية حتى لا تقع في المحظورات ، إذ إن معظم مصالح الأنام لها علاقة بالاتصالات ، لاسيما الخلوية منها.

سبب اختيار الموضوع:

١. تعد توطئة الموضوع أحد أهم أسباب اختيار، حيث الإقبال المتزايد على التعامل مع شركات الاتصال الخلوي.
٢. كثرة عدد الرسائل الخدماتية ، والتحفيزية ، ورسائل المسابقات ، التي يستقبلها المشتركون من شركات الاتصال الخلوي ، فكان هذا حافز للبحث عن أحكامها.



٣. إن أغلب مسائل الاتصال تعد من النوازل الفقهية التي تحتاج إلى مزيد دراسة.
  ٤. بيان ما تقع فيه هذه الشركات من أخطاء يتسلفون بما حمى الدين ، وقد يقعون في أخطاء تهدد العقيدة ، كرسائل الأبراج والنجوم.
  ٥. الإسهام في إثبات مدى صلاحية الشريعة الإسلامية لمواكبة التطورات والمستجدات العصرية. وقد قسمت البحث الى ثلاثة مباحث:
- المبحث الأول: الهاتف مفهومه وأهميته وحكم استخدامه ، وفيه ستة مطالب :-
- المطلب الاول :تعريف الهاتف.
  - المطلب الثاني : تاريخ الهاتف.
  - المطلب الثالث:تسميات الهاتف وأنواعه.
  - المطلب الرابع:فوائد الهاتف وأضراره.
  - المطلب الخامس :حكم استخدم الهاتف.
  - المطلب السادس :حكم المسابقة واليانصيب عن طريق الهاتف.
- المبحث الثاني: حقيقة الخدمات المجانية التحفيزية، وفيه ثلاثة مطالب.
- المطلب الأول حقيقة الخدمات المجانية.
  - المطلب الثاني:الهدايا التحفيزية وأنواعها.
  - المطلب الثالث: الأصل في الهدية وحكمها.
- المبحث الثالث:التكليف الفقهي لأنواع الهدايا الترويجية، وفيه ثلاثة مطالب.
- المطلب الأول: الترخيص الفقهي للهدايا التذكارية.
  - المطلب الثاني: الترخيص الفقهي للهدايا الترويجية.
  - المطلب الثالث:المسابقات الترويجية.

إما الخاتمة فقد جاءت لتسجيل أهم نتائج البحث التي توصلت إليها من خلال دراستي (احكام الخدمات الهاتفية التحفيزية في الفقه الاسلامي)

﴿ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ﴾ (١) آمين .





## المبحث الأول

### الهاتف مفهومه وأهميته وحكم استخدامه

من المعلوم فقها ومنطقا ان الحكم على الشيء فرع عن تصوره ومن هذا المنطلق نلقي الضوء على الهاتف بشتى ألوانه وزمن ظهوره وأهميته ،وجانبيه الايجابي والسلبى ،لنكون على بينة من أمره ،والحكم على استخدامه ،وعلى بصيرة من تكييفه الشرعي .

### المطلب الأول :تعريف الهاتف

#### أولاً: الهاتف في اللغة:

الهاتف في اللغة بكسر التاء اسم فاعل من هتف ،أي :الصائح ،والجمع هواتف ،والهتف والهاتف هو الصوت الجافي العالي ،وسمعت هاتفا يهتف اذا كنت سمعت صوتا ولا تبصر احدا<sup>(١)</sup>،ومنه اخذ المُحدِّثون اسم الهاتف للتلفون<sup>(٢)</sup>،والهاتف ((الصوت يسمع دون ان يرى صاحبه))<sup>(٣)</sup> وجاء الهاتف في المعجم الوسيط بمعنى((الصوت يسمع دون ان يرى الشخص الصائح))<sup>(٤)</sup> والذي يظهر من معنى الهاتف في معجم اللغة انه صوت شخص يسمع بدون رؤية صاحب الصوت.

#### ثانياً : الهاتف في الاصطلاح:

لقد عرّف الهاتف بتعاريف عديدة وذلك حسب انواعه ،منها :ما هو تعريف عام يشمل كل الهواتف ،ومنها ما هو تعريف خاص بنوع.جاء في معجم لغة الفقهاء :هو ((آلة تنقل الاصوات الى بعيد ))<sup>(٥)</sup>.وجاء في المعجم الوسيط : (( التلفون : و هو جهاز كهربى ينقل الأصوات من مكان إلى مكان))<sup>(٦)</sup>

وعرف ايضا بانه :آلة او جهاز يستخدم لنقل الصوت بشكل فوري بين مكانين متصلين بخط هاتف تم خلال البدالة ،ويوجد على كل طرف منهما<sup>(٧)</sup>.

١ - لسان العرب(مادة هتف) : ٣٤٤/٩

٢ - المُتَّجِد في اللغة:ص٨٥٣.

٣ - معجم لغة الفقهاء:ص٤٩١.

٤ - المعجم الوسيط(مادة هتف):٩٧١/٢

٥ - معجم لغة الفقهاء:ص٤٩١.

٦ - المعجم الوسيط:٨٧/١.

٧ - الموسوعة العربية العالمية (مادة الهاتف الخلوي).



والهاتف (( من الوسائل الشخصية المهمة ذات الكفاءة العالية ،لانه ينقل الصوت مباشرة مما يسهل عملية الاتصال ))<sup>(١)</sup>.

اما الهاتف المحمول (الموبيل)فهو :احد اشكال أدوات الاتصال والذي يعتمد على الاتصال اللاسلكي عن طريق شبكة من ابراج البث الموزعة مساحة جغرافية معينة .

وعرف ايضا : بانه عبارة عن جهاز اتصال صغير الحجم مرتبط بشبكة للاتصالات اللاسلكية ،وتسمح ببث واستقبال الرسائل الصوتية والنصية من غير صور عن بعد وبسرعة فائقة<sup>(٢)</sup>.

ولان الهاتف وسيلة من وسائل الاتصالات يشمله تعريف الاتصالات الصادر عن الاتحاد الدولي للاتصالات السلكية واللاسلكية ،وهو ان الاتصالات ((عملية تساعد على ارسال المعلومات باي

وسيلة من وسائل النظم الكهرومغناطيسية من تلفون او فاكس او تلكس او بث إذاعي او تلفزيوني او غير ذلك))<sup>(٣)</sup> وقد دخل تحت عبارة (او غير ذلك) ما حدث بعدئذ من الوسائل

التي تمخضت عن ثورة الاتصالات مثل الهاتف المحمول ،ونحوه.

#### المطلب الثاني : تاريخ الهاتف

من الواضح ان الإنسان اجتماعي بطبعه ،وهو ما استلزم منه على ان يكون في اتصال وتواصل مع ابناء جلدته منذ امد طويل ،وبعد ما تقدمت المجتمعات الإنسانية بحاجة ماسة الى وسائل الاتصال فيما بينها سواء كانت للارتباط السياسي ،ومعرفة القيادة عمّا يجري في الساحات السياسية والاجتماعية باسرع وقت ،او للجانب الاجتماعي والاقتصادي ،ولذلك بحث الإنسان عن اسرع وسيلة ممكنة ،فكانت بدائية في اول الامر كارسال الرسائل عن طريق الرسل واحيانا بالاستعانة بالحمام الزاجل ،وغير ذلك...

وفي عصرنا الحديث ،مع تقدم العلوم تقدمت وسائل الاتصال باطراد الزمن ،والاختراعات لتصل الى اعلى مستوياتها من خلال استخدام الاقمار الصناعية .

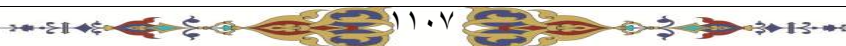
وتعود بداية ظهور الهاتف إلى سنة (١٨٣٢م)عندما اخترع (سامويل مورس<sup>(٤)</sup>) جهاز التلغراف (البرق).

١ - العلاقات العامة النظرية والتطبيق:ص:٨٥

٢ - [www.alola.maktobblog.com](http://www.alola.maktobblog.com)

٣ - الاتصالات السلكية واللاسلكية في الوطن العربي:ص:٧٣٣

٤ - ولد سامويل مورس عام (١٧٩١م) وعمل رساما طوال حياته ء وعانى الفقر في بداية حياته . أنشأ الأكاديمية الوطنية للتصميم صنع أول نموذج عملي للتلغراف ، فأحدث ثورة في مجال الاتصالات ،وهو مخترع أمريكي يرجع له الفضل في اختراع التلغراف ،توفي عام (١٨٧٢م).ينظر : [www.3rbsc.com](http://www.3rbsc.com)





وأدى اهتمام (جراهام بل<sup>(١)</sup>) بتطوير الإرسال إلى اختراع التلفون لنقل الكلام البشري عبر المسافات في سنة (١٨٧٥م)<sup>(٢)</sup>.

ويعود تاريخ الفعلي للهاتف المحمول إلى عام (١٩٤٧م) عندما بدأت شركة (لوس تكنولوجيز) التجارب في معملها (بنيو جرسى)، ولكنها لم تكن صاحبة أول خلوي محمول بل كان صاحب هذا الانجاز هو الأمريكي (مارتن كوبر) الباحث في شركة (موتورولا) للاتصالات في (شيكاغو) فقد أجرى أول مكالمة به في أبريل عام (١٩٧٣م)<sup>(٣)</sup>.

فكانت القفزة الكبيرة في عام (١٩٥٧م) عندما تمّ إرسال القمر الصناعي (سبوتنيك) إلى الفضاء الخارجي للدوران حول الأرض، ولإرسال المعلومات المدنية والعسكرية، ثمّ ادت المنافسة في هذا المجال بين المعسكرين الشرقي والغربي إلى ان تواجد في الفضاء آلاف الاقمار الصناعية تجوب الفضاء ليل ونهار<sup>(٤)</sup>.

واستمرت بعد ذلك الجهود الرامية المبذولة في سبيل تطوير الاتصال التلفوني، وخاصة الاتصالات من

طريق مسافات بعيدة<sup>(٥)</sup>، ثم تطورت الاتصالات حتى وصلت إلى المستوى الذي نراه اليوم. ولقد مرّ الهاتف (( بمراحل ثلاث هي:

- الاتصال عن طريق الكابلات.
- الاتصال اللاسلكي باستخدام موجات الراديو ذات التردد العالي.
- استخدام الموجات الدقيقة ذات التردد العالي جد<sup>(٦)</sup>

### المطلب الثالث: تسميات الهاتف وأنواعه

١ - ولد جراهام بل في أسكتلندا، من عام (١٨٤٧م) وهو مخترع التلفون وهاجر إلى كندا عام ١٨٧٠م ، ثم الولايات المتحدة ، اخترع التلفون عام (١٨٧٥م) كان له دور كبير في تطوير الطائرة البحرية التي وصلت سرعتها إلى ١١٣ كم/ ساعة . توفي عام (١٩٢٢م) في كندا . ينظر: [www.islamstory.com](http://www.islamstory.com)

٢ - ينظر: كيف يعمل التلفون: ص ٧.

٣ - ينظر : محاضرة بعنوان وسائل الاتصال الحديثة الهاتف النقال ، كتبها صالحة الدماوي ، في 2٥ مايو ٢٠١٠

ينظر الرابط [www.ar.wikipedia.org](http://www.ar.wikipedia.org)

٤ - ينظر: التلكس وكمبيوتر الاتصالات الدولية والالية: ص ٢١

٥ - ينظر: كيف يعمل التلفون: ص ٧

٦ - ينظر: كيف يعمل التلفون: ص ١٣





ومن تسمياته بالإضافة إلى الهاتف المسرّة، لسرية المكالمات بين الطرفين ، التلفون ، وإذا أطلق التلفون يراد به (الهاتف) <sup>(١)</sup>، فهو إطلاق غير عربي لأن تلفون (telephone) كلمه إنجليزية، وهي تتكون من مقطعين ،يعني المقطع الأول منها tele (بعيدا)، أما المقطع الثاني phone (صوت ) وهو إحدى وسائل الاتصال التي تستخدم لإرسال واستقبال الأصوات المشفرة رقميا أو إلكترونيا (الكلام الشائع ) بين شخصين بعيدين أو أكثر يتحاورون .

والهاتف المحمول : معرف بعدة أسماء نظر لطبقة مكوناته الالكترونية واستقلالته العملية فيطلق عليه

بالإضافة إلى المحمول الهاتف الجوال ،والهاتف النقال، والهاتف الخليوي لخلوه بصاحبه ، والموبايل ، وبورتابل أو بورطابل، ومهما تنوعت أسمائه فالمقصود واحد<sup>(٢)</sup>.

أما تسميته ب (جوّال ) فلكون هذا الجهاز ليس مستقرا كجهاز الاتصالات الذي سبقه وهو الهاتف الثابت ،فمناسب أن يسمى (جوالا) <sup>(٣)</sup>.

وأما تسميته ب (نقّال ) فلعل علة التسمية أنه ينقل الكلام من شخص الى اخر<sup>(٤)</sup>.

وتسميته ب (محمول )لأنه هاتف محمول تمييزا له عن الهاتف الذي لا يحمل وهو (الثابت )، والمحمول مصطلح صحيح بل هو أولى،لأنه حقيقة فيه،بخلاف الجوال والنقال فإنه لا يتجول ولا ينتقل بنفسه ، ولكن كلمة(محمول ) إذا لم تقيد بكلمة (هاتف ) فتصرف عند البعض إلى جهاز الحاسب المحمول.

أما كلمة (موبايل ) فهو مصطلح شائع لجوال ،ولكنه مصطلح بلفظ ليس عربيا بل هي مكتوب كلمة

(mobile) بحروف عربية ، وكلمة (mobile) هي: اسم الجوال في اللغة الانجليزية ء وأصل معناها عندهم متحرك أو متنقل<sup>(٥)</sup>.

١ - ينظر: المعجم الوسيط : ٩٧١/٢

٢ - ينظر: الموسوعة الحرة ويكيبيديا، ينظر الرابط موقع [www.ar.wikipedia.org](http://www.ar.wikipedia.org)

٣ - يقال : جال في البلاد، أي طاف غير مستقر فيها فهو جوال . ينظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير : ١١٥ / ١.

٤ - لان العرب تطلق على الفرس السريع الخفيف (نقال) و من أطلق على (الجوال ) (نقال ) إن اخذه منه لكان ذلك وجيها .(ينظر:لسان العرب ١١/٦٧٤)

٥ - ينظر: تخزين القرآن الكريم في الجوّال وما يتعلق به من مسائل فقهية: ص ٤١-٤٢.



### المطلب الرابع: فوائد الهاتف وأضراره

أولاً: فوائد الهاتف:

للهاتف بجميع ألوانه ،فوائد جمه وكثيرة من النواحي الدينية ، والاجتماعية، والاقتصادية،والسياسية وغيرها،

بحيث لا يمكن عد فوائده أو حصرها ،ولكن يمكننا الإشارة إلى بعض تلك الفوائد:

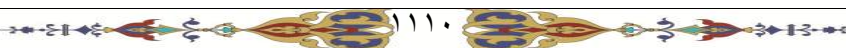
١. الهاتف وسيلة لنقل الدروس والمحاضرات والخطب إلى من لا استطع الحضور إليها، وبالتالي إرشاد الناس إلى الاستفادة من فكرة الهاتف الإسلامي إذ (( تتيح هذه الخدمة الصوتية الإسلامية للمتصل عبر الهاتف الحصول على العديد من الخدمات الدينية المتنوعة،ومنها خدمة السؤال والجواب والاستماع إلى المحاضرات الصوتية المسجلة،وهذه الخدمة موجودة في أكثر من (١٥) دولة في أمريكا وأوربا والعالم ، ومن خدماتها الجديدة تفسير القرآن الكريم ))<sup>(١)</sup>.
٢. الهاتف المحمول وسيلة اتصال آمنة ، قربت مسافات هائلة وبعيدة جدا والأمثلة على ذلك كثره جدا ، فكثيرا ما تجد الهاتف ينقذ مريضا عندما يدخل إلى المستشفى بحالة طارئة ويلزمه وحدات دم، فيتم تأمين ذلك عن طريق الهاتف،ومنها ما تجد مسافرا متواصل مع أهله من بعيد فيدخل عليهم الفرح والسرور .
٣. الهاتف النقال أصبح وسيلة ترويج للمنتجات الصناعية والتجارية وحتى في السياحة أيضا<sup>(٢)</sup>
٤. كما أن هذه الوسيلة لديها درجة كبير من التفاعل مع متلقي الرسائل التسويقية مثله في ذلك مثل شبكة الإنترنت ، إلا أنه يتميز عنها في إمكانه الوصول إلى العمل المستهدف في أي مكان وأي زمان مضاف إلى ذلك أنها وسيلة فعالة لاخترق الأسواق والوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء، فإنه - وفقا للاتحاد الدولي للاتصالات - في عام ٢٠٠٢م بلغ متوسط مالكي أجهزة المحمول ما يقرب من ١٩,٠٧% من سكان العالم (٦.٣مليارات نسمة عام ٢٠٠٣) ، أي ما يقرب من ١,٢ مليار شخص موزعين بالترتيب: ٥١,٢٦% في اوربا ، و ٢٩,٩٠% في الامريكيتين(أمريكا ٤٨,٨١%) وفي اسيا ١٢,٤٢%،وفي افريقيا ٤,٥٩%<sup>(٣)</sup>.

١ - الموقع الرسمي للمصراوي ،وللمزيد ينظر :www.masray.com

٢ - ينظر : التسويق باستخدام الموبايل:ص٧٧ وما بعدها.

٣ - ينظر: مجال التجارة الالكترونية، جميل حلمي باحث في مصري،وينظر الموقع الرسمي لاسم اون لاين

الرباط www.islamonline.net







### ثانيا: أضرار الهاتف:

لا أحد ينكر أهمية الهاتف المحمول ( الموبايل ) والذي أصبح جزءا هاما من حياتنا اليومية ، ومواكبا لكافة نشاطاتنا اليومية ، وبالرغم من كل الإيجابيات والخدمات التي قدمها الهاتف المحمول لنا في حياتنا اليومية ، إلا أن سلبياته ومخاطره أيضا لا يمكن تجاهلها، بل هي حاليا الشغل الشاغل لكل مهتم بالسلامة العامة وصحة الإنسان وأمنه ، فإذا استعمل في الجانب السلبي فإنه سيؤدي إلى هدر الوقت فضلا عن العبء المادي والمعنوي الذي يترتب عليه.

فقد يتحول الاتصال إلى عبء على الفرد والمجتمع والعمل عندما يكون بهدف التسلية فيصبح هدرا للوقت والعمل، فبدل أن يعود بالمنفعة على الأشخاص، إذا به يعود بالضرر عليهم، وذلك من خلال سوء استخدام الهاتف . وقد أصبح معبرا سريعا مختصرا للزمن والجهد ، يتم من خلالها ترتيب المواعيد المحرمة، واستشعار الحالات الجنسية المتخيلة بما اصطلح على تسميته الزنا عبر الهاتف وخاصة من الناحية الصحية فعشرات الأبحاث تناولت مخاطر الموجات الكهرومغناطيسية الصادرة من هذه الأجهزة الصغيرة والتي تلامس أكثر أجزاء جسم الإنسان حساسية وهي الدماغ والأذن والوجه . وهذا نموذج يبين هذه الحقيقة:

كشف بحث علمي دقيق أجراه طبيب سعودي<sup>(١)</sup> عن فقدان السمع الحسي لأحد رجال الأعمال السعوديين نتيجة الاستخدام المكثف لهاتف المحمول (الجوال) . وخلاصة البحث : أن مريضا قام بمراجعة عيادة الجوال بمستشفى الملك عبد العزيز الجامعي، وهو رجل اعمال سعودي في الثانية والأربعين من العمر، يعاني من نقص في السمع في أذنه اليمنى لمدة ثلاثة أشهر بالإضافة إلى إحساس بحرارة وألم حول الأذن ، وذكر أن حدوث هذه الأعراض متزامن مع استخدام الهاتف النقال، حيث تبدأ الأعراض بعد دقائق من استعمال الهاتف ، وتنتهي بعد ساعات من توقف المكالمات . وأضاف الباحث : بان المريض كان يستخدم الهاتف النقال أكثر من (٩٠) دقيقة يوميا في الأذن اليمنى بالتحديد . فتمت متابعة المريض لأكثر من عامين، حيث كان معدل زيارة العيادة كل ثلاثة أشهر، وتم عمل جمع الفحوص الطبية، وأظهر تخطيط السمع نقصا بحوالي (٢٥) ديسيبييل في الأذن اليمنى، وزاد نقص السمع مع الوقت، عندها طلب من المريض استخدام الهاتف الجوال في الأذن اليسرى، وبعد مضي (٦) أشهر تحسن السمع في الأذن اليمنى، وبدأ نقص السمع في الأذن اليسرى وبعد (٦) أشهر طلب منه الانتقال لاستخدام الهاتف النقال في الأذن اليمنى، حيث بدأ السمع بالتحسن عند التوقف عن استخدام الجوال بها، ولكنه عاد النقص

١ - وهو الدكتور سريع بن حمد الدوسري، الاستاذ المشارك بقسم الانف والاذن والحنجرة، رئيس مجلس ادارة الجمعية السعودية للانف والاذن والحنجرة وجراحة الراس والعنق: ١٩/٨/٢٠١٤هـ





مره أخرى بعد العود إلى استخدام الهاتف في الأذن اليمنى حيث ظهر تخطيط السمع هذا الأثر جليا، وبعد هذا نصح الطبيب المريض باستخدام الهاتف الأرضي وتقليل استخدام الهاتف النقال، واستخدام مكبر الصوت (السيكر) حيث قلل المرض استخدام الجوال إلى (١٥) دقيقة يوميا ولكن المريض أصيب بنقص سمع حسي خفيف دائم في الأذن اليمنى<sup>(١)</sup>. وأبحاث أخرى تناولت مخاطر استخدام الهواتف النقالة أثناء قيادة السيارات . كما توالت السنوات القليلة الماضية حوادث اشتعال وانفجار العديد من الهواتف النقالة سواء أثناء استخدامها أو أثناء وجودها في حاله الشحن، ففي الولايات المتحدة الامريكية تم تسجيل أكثر من (٨٣) شكوى تضمنت انفجار هذه الأجهزة واشتعالها ذاتيا ، مما دفع مفوضية أمن المنتجات الاستهلاكية إلى إصدار تحذير واضح للمخاطر التي قد تمثلها الهواتف المحمولة، والتي قد تتفاوت بين الانفجار المفاجئ أو الاشتعال التلقائي، وينصح مستخدمو الهواتف بضرورة إتباع بعض إجراءات السلامة العامة والتي يمكن إيضاها في النقاط التالية:

١. عدم وضع الهاتف المحمول تحت الوسادة أو بالقرب منه أثناء النوم.
٢. تجنب وضع الهاتف المحمول في الجيب أو بالقرب من الخصر.
٣. إبعاد الهاتف عن الوجه أثناء استخدامه وبفضل استخدام طقم الرأس الخاص بذلك.
٤. عدم استخدام الهاتف المحمول بالقرب من مناطق التأثير الإلكتروني كالأبواب الإلكترونية وأجهزة التحكم عن بعد.
٥. تجنب استخدام الهاتف المحمول أثناء العواصف الرعدية والجو الماطر وبالقرب من خطوط الضغط العالي.
٦. إغلاق الجهاز فوراً لدى الدخول إلى غرف العناية الحثيثة في المستشفيات وبالقرب من أجهزة تنظيم وتخطيط القلب وأجهزة التحكم في التنفس وغيرها من الأجهزة الحساسة والحيوية<sup>(٢)</sup>.

### المطلب الخامس :حكم استخدام الهاتف

الأصل في استخدام الهاتف أنه حلال، وذلك باعتبار القاعدة الشرعية : الأصل في الأشياء الإباحة<sup>(٣)</sup>، فهو داخل في عموم قوله تعالى { هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعاً }<sup>(٤)</sup> ومع

١ - الموقع الرسمي قبيلة مطير ،الرابط [www.mutair.ws](http://www.mutair.ws)

٢ - ينظر:الموقع الرسمي لهمس الايمان،الرابط [basma-hamada.ahlamontada.net](http://basma-hamada.ahlamontada.net)

٣ - ينظر: الأشباه والنظائر: ٦٠ .

٤ - سورة البقرة من الاية ٢٩





ذلك فإن استخدام الهاتف تعتريه الأحكام التكليفية الخمسة ( الوجوب ، والندب ، والإباحة ، والتحرير، والكراهة) <sup>(١)</sup>

فقد يكون استخدام الهاتف واجبا، وذلك مثل وجوب بيان حكم شرعي عن طريق الهاتف أو رد منكر والنهي عنه عن طريقه ، وهذا من باب وجوب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وكذا استخدامه في الدعوة إلى الله تعالى، يقول الشيخ محمد بن صالح العثيمين : (( أرى أنه يجب استخدام وسائل الإعلام في الدعوة إلى الله عز وجل ، لان ذلك مما تقوم به الحجة، وإرى أنه يجب استغلال هذه الفرصة، ونشر الدعوة إلى الله تعالى من خلال هذه الوسائل)) <sup>(٢)</sup>

وقد يكون استخدام الهاتف محرما، وذلك في حق من يستعين به في فعل المحرمات كاستعمال الهاتف

المحمول المزود بكاميرا في التقاط صور النساء والاحتفاظ بها ونشرها، لأن هذا نوع من التلصص والتجسس المحرم شرعا، وفيه انتهاك لحرمان الناس كما فيه شيوع الفواحش بين الناس ، قال تعالى { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِّنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبَ بَعْضُكُم بَعْضًا } <sup>(٣)</sup> وقال تعالى: { إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ } <sup>(٤)</sup> وقد يكون استعماله مكروها، وذلك في حق يسرف في استخدامه في غير مصلحة ظاهرة ، أو فيما ينشغل بها عن نوافل الطاعات والعبادات

وقد يكون استخدام الهاتف مباحا، إذا كان استخدامه فيما لا محرم فيه ولا مكروه كالاتصال بشخص عنده عمل، أو معرفة خير أو معلومة وما شابه ذلك ، وإذا أردنا أن نعرف حكمه باختصار فهو آلة وسلاح ذو حدين له جانبين الإيجابي والسلبي فإن استخدم في الجانب الإيجابي فهو حلال، وإن استخدم في الجانب السلبي فحرام.

قال الشيخ محمد صالح العثيمين : ((حكم حمل الخليوي . أي الهاتف المحمول . هو مباح كسائر المباحات ، إن استعمل في الحرام صار حراما، وإن استعمل في المباحات صار له حكم ما استعمل فيه ، والله تعالى أعلم)) <sup>(٥)</sup>

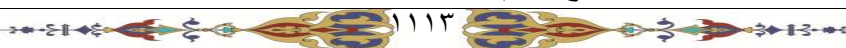
١ - ينظر: الأحكام الفقهية للتعاملات الالكترونية : ص ٩٨ .

٢ - ينظر: الأشباه والنظائر: ص ٦٠ .

٣ - سورة الحجرات، من الآية ١٢ .

٤ - سورة النور، الآية ١٩

٥ - فتاوى الشبكة الإسلامية، وينظر موقع اسلام ويب ، الرابط [www.islamweb.net](http://www.islamweb.net)





### المطلب السادس : حكم المسابقة واليانصيب عن طريق الهاتف

لقد انتشرت المسابقات وغزت بيوت المسلمين، وتتشط أكثر في شهر رمضان المبارك والأعياد، يقبل عليها الناس بشكل كبير، وذلك من خلال وسائل الاتصال ومن ضمنها الهاتف المحمول (الموبايل)، كما كثر ما سماه (اليانصيب بالأوراق) وكذلك عن طريق نشر الرسائل في الهاتف المحمول من قبل شركات الاتصال وغيرها الى العميل المستخدم وفيما يأتي ذكر لحكهما في فرعين :

#### الفرع الأول : حكم المسابقة عن طريق الهاتف

أولاً: كيفية المسابقة : تقوم الجهات المنظمة برصد عدد من الجوائز يستيق عليها من يجد في نفسه الكفاءة والاهتمام، وتتوزع موضوعات المسابقة في الفكر والثقافة والتاريخ والعلوم ... ولا يعرف المتسابقون بعضهم بعضاً، ويحظر على اللجنة المنظمة المشاركة فيها أو أحد أقربائهم أو احد معارفهم، وغالباً ما يكون الاشتراك في هذه المسابقة مفتوحاً للجميع، ويشترط في المشارك ان يتحمل سعر المكالمة ويكون هذا المبلغ في الغالب للجهات المنظمة، وما جوائزها فهي من مجموع الاشتراكات التي تدفع على المكالمات (١) .

ثانياً : حكم المسابقة عن طريق الهاتف: المسابقات بصورتها الحالية محرمة شرعاً، وقد أفتى بذلك الدكتور يوسف القرضاوي، والدكتور نصر فريد واصل مفتي مصر سابقاً، وعلماء مجمع البحوث الإسلامية التابعة للازهر الشريف (٢) . وذلك للأسباب التالية :

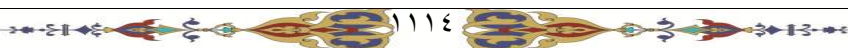
- ١- الذي يتصل بالهاتف يغرم أجرة الاتصال وهي في العادة مضاعفة في مقابل ربحه للجائزة ، وهو النادر لأنه واحد من مئات الألوف والغالب هو خسرانه للجائزة ويعد هذا من القمار (٣) .
- ٢- هذا النوع من المسابقات يربي في ذات الإنسان الخيال وعدم الواقعية لاعتماد معاملته على الجهالة والحظ دون السعي والجهد، فهي دعوة للتواكل والكسل (٤) .

١ - المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة : ص ٧٢ .

٢ - ينظر: فقه اللهو والترويح : للدكتور يوسف القرضاوي: ص ١٥٨، وينظر : موقع : إسلام أون لاين، (علماء مصر اليانصيب الحالي مقامرة عصرية )، الرابط [www.islamonline.net](http://www.islamonline.net)

٣ - ينظر: فقه اللهو والترويح : ص ١٥٨ .

٤ - وينظر : موقع : إسلام أون لاين، (علماء مصر اليانصيب الحالي مقامرة عصرية ) الرابط [www.islamonline.net](http://www.islamonline.net)







- ٣- يلاحظ في هذه المسابقات أن الجهة المنظمة تتعمد إغفال المتصلين دقائق ، قد تطول ، بهدف قطع ثمار اتصالاتهم لصالح القائمين على تلك البرامج والجهات المنتجة لها<sup>(١)</sup> .  
 أما إذا كانت المسابقات بين افراد لا يدفعون مالا للاشتراك فيها بطريقة أو بأخرى مثل زيادة سعر المكالمات كانت وسيلة المشاركة فيها بالهاتف فهذه جائزة شرعا، لعدم دخول القمار فيها لأنها من طرف واحد<sup>(٢)</sup> .

### ثالثا: ضوابط لتصحيح المسابقات :

يمكن تصحيح المسابقات بمراعاة الضوابط الشرعية الآتية :

- ١- أن تكون أهداف المسابقة ووسائلها ومجالاتها مشروعة .  
 من أهم الضوابط التي يجب مراعاتها في المسابقات ، أن يكون هدفها مشروعاً، وكذلك وسائلها وفي مجالات أباها الشارع الحكيم ، فلو اختل الضابط لما حكم بجواز المسابقة<sup>(٣)</sup> .
- ٢- ان تحقق المسابقة مقصدا من المقاصد المعتبرة شرعا، وذلك كتنمية المهارات المختلفة لدي المتسابقين، الإبداعية والعقلية والعلمية ... أو المقصود س ترسيخ مبادئ وقيم عند المتسابقين<sup>(٤)</sup> .
- ٣- ان لا يكون العوض فيها من جميع المتسابقين إلا بوجود محل، وبهذا الشرط تخرج المسابقة من دائرة القمار، وهو غالب ما تنتجه المؤسسات التجارية في الوقت الحاضر، فسياستها تقوم على اخذ العوض من جميع المتسابقين، ليأخذ الجائزة في النهاية أحدهم ، ومن صورها أيضا زيادة ثمن السلعة، لتدفع الجوائز من قيمته، وكل هذا غير جائز<sup>(٥)</sup> .
- ٤- الا يترتب عليها ترك واجب أو فعل محرم، فكل مسابقة ترتب عليها فعل حرام أو ترك واجب فهي حرام لا يجوز فعلها، لأنها تلهي عن ذكر الله تعالى وتعد على حرمانه سبحانه<sup>(٦)</sup> .
- ٥- وضوح المسابقة وضوحا تاما بتحديد حيثياتها من جميع النواحي.

١ - ينظر: الجزيرة : صحيفة سعودية تصدر على شبكة الانترنت ، الجمعة ٣ الشوال ، ١٤٤٢هـ ، العدد (١٠٣١٩).

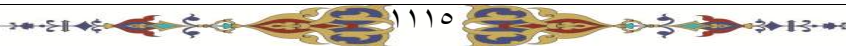
٢ - ينظر: أحكام المسابقات المعاصرة في الفقه الإسلامي: ص ٢٠ .

٣ - ينظر: مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته الرابعة عشرة بالدوحة : قرار رقم : ١١٧ ( ١٤/١ ) . وفقه المعاملات الحديثة، لابي سليمان عبد الوهاب إبراهيم: ص ٥٦٢

٤ - ينظر: مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم : ١٢٧ ( ١٤/١ ) . وفقه المعاملات الحديثة : ص ٥٦١-٥٦٢ .

٥ - ينظر: تحفة الفقهاء: ٣/٤٨٣ والذخيرة: ٣/٤٦٥، والأم: ٤/٢٣٠، وكشاف القناع: ٤/٥١، ومجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم ١٢٧ : ( ١٤/١ )، وفقه المعاملات الحديثة : ص ٥٦١ . ٥٦٢ .

٦ - مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم ١٢٧ : ( ١٤/١ )، وفقه المعاملات الحديثة : ص ٥٦١ . ٥٦٢ .





على الجهة المسئولة عن إجراء المسابقة، أن تحدد حيثياتها المختلفة، كشروط المشاركة في المسابقة وزمنها، ومقدار الجائزة ونوعها، وكيفية ابتداء المسابقة وانتهائها إلى غير ذلك من الأمور التي تمنع التنازع بين المتسابقين عند انتهائها<sup>(١)</sup>.

٦- تطبيق قوانين المسابقة على الجميع بالسوية .

على الجهة المنظمة للمسابقة إن تعامل جميع المتسابقين معاملة واحدة ، وأن تطبق الشروط بالتساوي ، ولا يكون لأحدهم فضل ولا مزية على الآخرين حتى تكون فرصة الفوز بالجائزة متساوية بين الجميع .<sup>(٢)</sup>

٧- أن تكون للسباق لجنة مختصة للإشراف عليه

يجب أن تكون هناك لجنة مختصة للإشراف على المسابقة، تتصف بالكفاءة والنزاهة ، من وقت أبتدئها إلى وقت انتهائها، لمنع النزاع بين المتسابقين<sup>(٣)</sup> . .

٨- أن يكون الفوز بالجائزة ممكنا ومتاحا لجميع المتسابقين .

بأن تكون الغاية والهدف التي يتسابق عليه ممكنا للمتسابقين ، فبعض الجهات المنظمة للمسابقة تفرض أمورا مستحيلة أو معدومة، فمثل هذه المسابقات غير جائزة<sup>(٤)</sup> .

### الفرع الثاني: حكم اليانصيب من طريق الهاتف

اليانصيب : جاءت من النصيب وهو الحظ ، وهي عبادة عن مال كثير تجمعه بعض الشركات والحكومات والجمعيات من عدد كثير من الناس ، كمليار دينار مثلا ، وتجعل جزءا كبيرا -كنصف مليار - لعدد قليل من الذين يدفعون المال ، يقسم بينهم بطريقة الميسر وتأخذ هي الباقي<sup>(٥)</sup>. والمقصود هنا هو أن شركات الاتصال ترسل رسائل لمستخدمي الهاتف المحمول والتي تشمل على عبارات مثيرة تغرر الناس وتحملهم على الاشتراك في اليانصيب مقابل دفع مبلغ معين من كل مشترك.

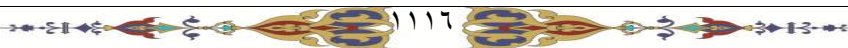
١ - ينظر: الشرح الكبير: ٢/٢٠٩، وحاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب: ٤/٤١٩، و طرح النثر في شرح التقرير: ٧/٢٣١.

٢ - ينظر: نهاية المحتاج: ٨/١٧٠، وحاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب : ٤/٤١٩.

٣ - ينظر: نهاية المحتاج: ٨/١٧١.

٤ - ينظر: روضة الطالبين : ١٠/٣٥٨، وحاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب : ٤/٤٢ .

٥ - تفسير المنار: ٢/٣٢٩.





واليانصيب بجميع ألوانها سواء أكانت عن طريق الهاتف أو الأوراق أو غيرها، وسواء قامت بها الشركات أو الجمعيات أو الحكومات، فإنه يعد نوعاً من أنواع القمار المحرم شرعاً<sup>(١)</sup>، ولا نعلم في ذلك خلافاً بين الفقهاء، وذلك للأسباب الآتية:

- ١- إن المشارك في اليانصيب يقوم بعمل، شبيه بالقمار والازلام، لأن القمار طلب لمنفعة مجهولة عن طريق الحظ لا الكسب، والازلام أيضاً طلب لمجهول غيبي عن طريق الاقتراع، وهما محرمان بنص قوله تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾<sup>(٢)</sup>
- ٢- اليانصيب فيه أكل أموال الناس بالباطل، إذ القائمون على إدارة اليانصيب يجمعون الآلاف من أموال الناس وبدون مقابل، والله تعالى يقول ﴿لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾<sup>(٣)</sup>
- ٣- في اليانصيب حصول على مال أو ربح بدون مقابل بوساطة حيلة يحتالها على الناس كالربا، فالربا حرمت لأنها حصول على مال بدون مقابل شرعي، أما اليانصيب ففيه أكثر من الربا لأنه ليس فيه أي مقابل مادي أو معنوي<sup>(٤)</sup>.
- ٤- في اليانصيب تضييع للوقت، وتعطيل للجهد، ودمار لروح البناء في الأمة، فإن القائمين عليها يفترضون موت نوازع الخير وبواعث الرحمة و معاني البر في المجتمع، ولا سبيل إلى جمع المال إلا بالقمار وللهو المحذور، فحال الذين يستبيحون اليانصيب كحال من يجمعون التبرعات بالرقص والفرن الحرام<sup>(٥)</sup>.

### المبحث الثاني: حقيقة الخدمات المجانية التحفيزية<sup>(٦)</sup>

#### المطلب الأول حقيقة الخدمات المجانية

##### أولاً: تعريف الخدمة

لغة هي مصدر خَدَمَهُ يَخْدِمُهُ خِدْمَةً فهو خادم<sup>(٧)</sup>، وهو القائم بالعمل للآخرين. واصطلاحاً: هي العمل الذي تقدمه الشركة للمشاركين قوم على أساس العلاقة بينهما من حيث

١ - ينظر: فتاوى كبار علماء الأمة : ص ٧٥٦-٧٥٧.

٢ - سورة المائدة ، الآية : ٥٠

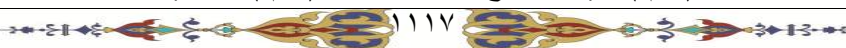
٣ - سورة البقرة ، من الآية : ١٨٨.

٤ - ينظر: البيع المقترن باليانصيب في الفقه الإسلامي: ص ٤١.

٥ - ينظر: الحلال والحرام في الإسلام: للدكتور يوسف القرضاوي، ص ٢٩٥.

٦ - سيأتي لاحقاً تعريفه لغة واصطلاحاً.

٧ - المعجم الوسيط ، مادة (خدم) ، ١/٢٢١، تاج العروس ، مادة (خدم) ، ٥٥/٣٢.





إن الشركة بائع والمشارك مشترٍ، أو الشركة المنتج والمشارك المستهلك<sup>(١)</sup>.

### ثانياً: المجان

لغة : هو إعطاء الشيء بلا ثمن، ولا مقابل يقال أخذ الشيء مجاناً بلا بدل .<sup>(٢)</sup>

وقال الليث : المجان عطية الشيء بلا مئة ولا ثمن .<sup>(٣)</sup>

واصطلاحاً : يقصد به الخدمات التي تقدمها الشركة وتعطيها للمشاركين بلا ثمن ولا مقابل ، وتهدف من ذلك التسهيل على المشاركين وتحفيزهم للاستفادة مما تعرضه من خدمات و سلع . ومن الجدير بالذكر أن بعض خدمات الشركة يدخلها التخفيض لا المجانية ، ويقصد به : الحط من سعر المثل أو النقص منه<sup>(٤)</sup>.

وتقدم الشركات عادة مجموعة من الخدمات المجانية ، بهدف التسهيل على المشاركين واقامة العلاقة التجارية معهم ، وفيما يلي سرد لبعض الخدمات المجانية التي تقدمها شركة زين العراق اولاً: خدمة انتظار المكالمات و تعليق المكالمات .

تسمح لك هذه الخدمة بتعليق المكالمات والإجابة على مكالمات ثانية واردة .ويمكنك العودة من والى بين المكالمتين ، وخدمة انتظار المكالمات تسمح لك بتعليق محادثة مستمرة والاتصال بطرف آخر أو استلام مكالمات من طرف آخر، تعد هذه الخدمة متيسرة لجميع منتجات زين العراق، كلفة الخدمة مجانية.

ثانياً: خدمة المكالمات الجماعية: تسمح خدمة المكالمات الجماعية للطرف المتصل بالحديث مع أكثر من طرف (إلى حد ٦ أشخاص )، و يمكنك الاستماع إلى الجزء السمي من المكالمات ، ولأجراء المكالمات الجماعية:-

١ . علق المكالمات الفعالة

٢ . قم بالاتصال الآخر

٣ . اذهب إلى القائمة واختر " جماعي "

٤ . اختر اتصال جماعي واربط كلا المكالمتين واحصل على مكالمات جماعية موسعة

ثالثاً: خدمة تحويل المكالمات: خدمة تحويل المكالمات تسمح للمكالمة الواردة لطرف معين تم الاتصال به وغير المتيسرة بإعادة توجيهها إلى هاتف آخر أو تلفون ارضي آخر دون التأثير

١ - الموسوعة العربية العالمية مادة (خدمة)

٢ - المعجم الوسيط ، مادة (مجن )، ٨٥٥/٢.

٣ - ذكره الحسيني في تاج العروس ،مادة (مجن ): ٣٦/ ١٤٩.

٤ - الموسوعة الفقهية الكويتية : ٩/ ١٣





على إكمانيتك في إجراء مكالمات هاتفية، الخدمة متيسرة لجميع منتجات زين العراق ، كلفة الخدمة مجانية.

رابعاً: . خدمة مس يو.. Miss U .

هذه الخدمة صممت لمشتركي زين العراق لتمكنهم من التحكم باستقبال المكالمات الواردة عندما يكون الهاتف مغلق او مشغولاً أو خارج نطاق الخدمة أو عندما لا ترغب باستلام مكالمات، ان تكلفة تفعيل الخدمة هي ٣\$ وبعد ذلك ستصلك رسالة تنويه قصيرة مجانية تحتوي على رقم وقت وتاريخ المكالمة المستلمة في حال كون هاتفك النقال مغلقاً او مشغولاً أو خارج نطاق الخدمة.

خامساً: .. خدمة الرسائل المصورة من شخص لآخر.. MMS

تسمح خدمة الرسائل المصورة لك بإرسال الصور او النصوص أو المقاطع السمعية أو المقاطع الفيديوية برسالة من شخص لأخر أقصى حجم للرسالة المصورة هو ١٥٠ كيلو بايت ،كلفة الخدمة ١٠ سنت لكل رسالة مصورة مرسله

سادساً: .. خدمة الرسائل القصيرة من شخص لآخر.. SMS

تسمح لك خدمة الرسائل القصيرة بإرسال واستلام الرسائل القصيرة محلياً ودولياً وبالأجور التالية:

- ١- إرسال رسالة محلية: ٥ سنتات لجميع منتجات زين العراق
  - ٢- إرسال رسالة دولية: ١٢ سنتا لجميع منتجاتنا عدا ( إيزي بلص ) حيث الكلفة هي ٥ سنتات
  - ٣- استلام الرسائل: مجاني (١)
- وكذلك خدمات اسيا سيل :

١- خدمة البريد الصوتي : للاشتراك بة من خلال الاتصال بالرقم 222 وكلفتها ٣ سنت و ليس دولار .

٢- خدمة التجوال الدولي : للاشتراك بة من خلال الذهاب الى مقر الشركة وتكلفتها ٣٠٠ دولار . وعن طريق هذه الخدمة تستطيع استخدام اسيا سيل في البلدان الاخرى

٣- خدمة الاخبار : للاشتراك في هذه الخدمة ارسل كلمة . اخبار . للرقم ١٩٩٩ ويومياً ستصلك رسالة فيها الاخبار اليومية العامة.

٤- خدمة ارسال الرسائل للقنوات الفضائية : هذه ايضا ليست خدمة وانما ميزة تستطيع ارسال الرسائل لجميع القنوات الفضائية. (٢)

١ - ينظر: خدمة زين العراق، الرابط [www.jo.zain.com](http://www.jo.zain.com)

٢ - ينظر: خدمات اسيا سيل، الرابط [www.asiacell.com](http://www.asiacell.com)



## المطلب الثاني: الهدايا التحفيزية وأنواعها

### أولاً: تعريف الهدية

الهدية لغة : هي ما أهديت من لطف إلى ذي مودة<sup>(١)</sup>، وما بعثته لغيرك إكراماً<sup>(٢)</sup> وقيل : ما يؤخذ بلا شرط الإعادة<sup>(٣)</sup>

اصطلاحاً: جرى عرف الفقهاء على ذكر الهدية في باب الهبة لأن الهدية نوع من الهبة ، وقد تعارف الفقهاء -رحمهم الله- على أن الهبة: تملك من غير عوض<sup>(٤)</sup> .  
والفرق بين الصدقة والهدية ، أن الأولى تبذل ويراد بها وجه الله تعالى محضاً، والثانية تبذل ويراد بها الإكرام ، والتودد، والصلة ، والتالف، والمكافئة، أو طلب الحاجة، وإذا اجتمع معها قصد الثواب استحق باذنها أن يكرم بثواب العبادة من الكريم جل وعلا .  
أما الهدية في اصطلاح التسويقيين : فهي ما يمنحه التجار والباعة للمستهلكين من سلع ، أو خدمات دون عوض، مكافأة أو تشجيعاً أو تذكيراً<sup>(٥)</sup> .

### ثانياً : الحافز

لغة : فهو اسم فاعل مشتق من الفعل الثلاثي (حَفَزَ)، ومدار هذه المادة على معنى: الحث ، والدفع .  
قال ابن فارس : الحاء، والفاء، والزاي، كلمة واحدة تدل على الحث وما قرب منه<sup>(٦)</sup> ، ويقال : حفز حفزاً من خلفه بالسوق أو غيره<sup>(٧)</sup> .  
اصطلاحاً: يأتي الحافز عند التسويقيين بمعنى الترويج (promotion) ، وهو جميع الأعمال التي تقوم بها الشركة، لزيادة مبيعاتها<sup>(٨)</sup> .

١ - معجم مقاييس اللغة ، مادة (هدى) : ٤٣/٦

٢ - التوقيف على مهمات التعاريف: ص ٧٤٠

٣ - التعريفات: ص ٣١٩

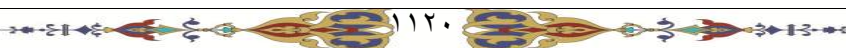
٤ - الجوهرة النيرة: ٣ / ٢٥٦ ، التاج والإكليل : ١٤٩/٦ ، المنهاج ص ٢٥٣ ، الإنصاف : ٧ / ٨٨

٥ - الحوافز التجارية التسويقية: ص ٥٩ .

٦ - معجم مقاييس اللغة ، مادة (حفز) : ٦٨/٢ .

٧ - المعجم الوسيط مادة (حفز) : ١ / ١٨٤ ، تاج العروس ، مادة (حفز) ( ١١١/١٥ ) .

٨ - منافذ التوزيع ، من منشورات المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني بالمملكة العربية السعودية ص ٢





والذي يمكن استخلاصه من مفهوم الهدايا التحفيزية أنها: مجموع الأعمال التي تقوم بها الشركات أو الباعة بشكل عام ، للتعريف بالسلع أو الخدمات والحث عليها، بهدف الزيادة من مبيعاتها، وقد تبذل الهدايا المشجعة على زيادة الطلب على السلع.

### ثالثاً: أنواع الهدايا التحفيزية الترغيبية

تنتشر في السوق الاقتصادية عدة أنواع من الهدايا التحفيزية الترغيبية . أشهرها ثلاثة أنواع ، إلا أن شركات الاتصال الخليوي انتشر عندها نوع رابع هو أهم هذه الأنواع جميعاً، والذي يدر عليها الأرباح الكثيرة . وهناك هذه الأنواع:

#### النوع الأول: الهدايا التذكارية :

وهي ما تمنحه المؤسسات، والشركات، والمحلات التجارية للعملاء المرتقبين ذوي العلاقة بأنشطتهم التجارية من أجل تكوين علاقة طيبة، والتذكير بأنشطتهم وسلعهم وخدماتهم. وهذه الهدايا التذكارية تكون غالباً بصورة تقاويم سنوية أو فصلية، أو سلسلة مفاتيح، أو مفكرات، أو غير ذلك من الأدوات المكتنية والشخصية<sup>(١)</sup> .

#### النوع الثاني: الهدايا الترويجية :

وهي ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمشتريين مقابل شرائهم سلعاً أو خدمات معينة، أو اختيارهم تاجراً معيناً<sup>(٢)</sup> .

وهذا النوع من الهدايا الترغيبية قسمان:

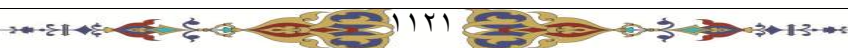
#### القسم الأول: هدية لكل مشترٍ

وهي أن يمنح أصحاب السلع والخدمات، الهدية الترويجية لكل من يشتري منهم شيئاً وهذه الهدية لها صور متعددة؛ فمنها ما تكون فيه الهدية الترويجية ذات صلة بالسلعة بحيث لا تستعمل إلا معها، فتكون الهدية مكملة لعمل السلعة المشتراة، ومثال ذلك كأن يقول البائع أو الشركة : كل من يشتري بقيمة ٣٠ الف دينار رصيد فله سيم كارت مجاناً أو من يشتري موبيل نوع نوكا فله سيم كارت عراقنا<sup>(٣)</sup> .

١ - ينظر: فن البيع ص ١١٧، الإعلان للدكتور أحمد المصري ص ٩٥.

٢ - ينظر: فن البيع ص ١١٦.

٣ - ينظر: إدارة التسويق للدكتور الصحن ص ٢٣٣





ومثال ذلك: ما تقدمه شركة زين من رسائل اضافية عند الاشتراك بحزمة الرسائل القصيرة ، جاء في نص الرسائل الدعائية: اشترك بحزمة الرسائل القصيرة ب(٢٥) فقط ضمن زين المستخدم .sim

ومثال اخر: اشترى خط اسيا سيل ب٥ \$ و احصل على ٥ \$ هدية تكون الهدية ١ \$ عند تفعيل الخط ٢ \$ بعد ادخال بطاقة التعبئة الاولى ٢ \$ بعد ادخال بطاقة التعبئة الثانية

### القسم الثاني : هدية معلقة بشرط

وهي أن يعلق أصحاب السلع والخدمات الحصول على الهدية الترويجية بشرط. ولذلك صور عديدة؛ منها أن يكون حصول الهدية الترويجية مشروطاً إما بشراء عدد معين، أو بلوغ ثمن محدد، أو جمع أجزاء مفرقة في أفراد سلعة معينة، أو غير ذلك من الشروط التي يشترطها التجار؛ للترغيب في سلعهم أو خدماتهم، وجذب المستهلكين إليها.

ومثال ذلك: اكثر من 50% تخفيض بالنهار، وبالليل بعد اكثر ،الرسالة ضمن زين صارت ب(٢٥)دينار طول النهار ،و(٢١)دينار من منتصف الليل وحتى الثامنة صباحا.

### النوع الثالث: الهدايا الاعلانية (العينات)

وهي ما تقدمه المؤسسات، والشركات، والمحلات التجارية للعملاء من نماذج تُعدّ 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<sup>(١)</sup>.

## المطلب الثالث: الأصل في الهدية حكمها

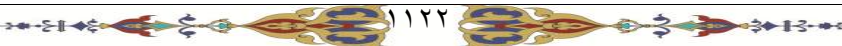
### الفرع الاول: الأصل في الهدية

الهدية من حيث الأصل مشروعة مندوب إليها، كما دلت على ذلك نصوص الكتاب، والسنة، وقد نقل غير واحد من أهل العلم<sup>(٢)</sup> الإجماع على ذلك.

١ - المعجم الوسيط : ١ / ١٨٤ ، تاج العروس ، مادة ( حفز ) ١٥ / ١١١ .

٢ - حكاة: الماوردي في الحاوي الكبير ٧ / ٥٣٤ ، وابن قدامة في المغني ٨ / ٢٤٠ ، ونقله غيرهما .

لينظر: تبين الحقائق ٥ / ٩١ ، الهدايا للمرجيناني ٢ / ٢٤٧ ، بلغة السالك ٣ / ٢٢٣ .







أولاً: من الكتاب

الأول: قول الله - تعالى - : ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ...﴾<sup>(١)</sup>.  
وجه الدلالة: أن في الآية الأمر بالإحسان وهو الإنعام على الغير<sup>(٢)</sup>، فدللت الآية على أن أصل كل إحسان النذب<sup>(٣)</sup>، وبذل الهدية نوع من الإحسان داخل في عموم الآية.  
الثاني: قول الله - تعالى - : ﴿وَأَتَى الْمَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَى وَالْيَتَامَى وَالْمَسَاكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ...﴾<sup>(٤)</sup>.

وجه الدلالة:

أن الله - جلَّ وعلا - جعل إيتاء المال من خصال البر، وهذا الإيتاء الذي ذكره الله في هذه الآية شيء سوى الزكاة<sup>(٥)</sup>، فيشمل الصدقة، والهدية<sup>(٦)</sup>.

الثالث: قول الله - تعالى - : ﴿وَإِذَا حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوها﴾<sup>(٧)</sup>.  
وجه الدلالة:

أن بعض أهل العلم فسّر التحية في الآية بالهدية، وأنه إذا أهدي إلى المرء هدية، فإن المشروع في حقه أن يرد نظيرها أو أحسن منها، فدل ذلك على مشروعية الهدية والثواب عليها<sup>(٨)</sup>.  
المناقشة:

نوقش هذا الاستدلال: بأن المفسرين متفقون على أن المراد بالتحية في هذه الآية السلام، فتأويلها بالهدية نزع بما لا دليل عليه. فوجب حمل الآية على ظاهرها<sup>(٩)</sup>.  
الإجابة:

١ - سورة النحل، جزء آية: ٩٠.

٢ - ينظر: مفردات ألفاظ القرآن، مادة (حسن)، ص ٢٣٦.

٣ - ينظر: الذخيرة للقرافي ٢٥٨/٦.

٤ - سورة البقرة، جزء آية: ١٧٧.

٥ - ينظر: المحرر الوجيز لابن عطية ٥٦/٢.

٦ - ينظر: الحاوي الكبير ٥٣٤/٧، مغني المحتاج ٣٩٦/٢.

٧ - سورة النساء، جزء آية: ٨٦.

٨ - ينظر: أحكام القرآن لابن العربي ٤٦٥/١، بدائع الصنائع ١٢٨/٦، مغني المحتاج ٣٩٦/٣.

٩ - ينظر: أحكام القرآن لابن العربي ٤٦٦/١-٤٦٧.



أجيب عن ذلك: بأن الآية تشمل الهبة والهدية؛ ((لأنها يتحيا بها، وورودها في السلام لا يمنع دلالتها))<sup>(1)</sup> على مشروعية الهدية؛ لأن العبرة بعموم اللفظ لا بخصوص السبب<sup>(2)</sup>.  
أن الله - جلَّ وعلا - جعل إيتاء المال من خصال البر، وهذا الإيتاء الذي ذكره  
ثانياً: من السنة :

الأول: قول النبي - ﷺ - : ((تهادوا تحابوا))<sup>(3)</sup>.

وجه الدلالة:

أن النبي - ﷺ - أمر بالهدية، وحثَّ عليها، وبين الغاية منها، وهي حصول المحبة بين المتهادين.

الثاني: قول النبي - ﷺ - : ((يا نساء المسلمات لا تحقرن جارة لجارتها، ولو فرسين شاة<sup>(4)</sup>))<sup>(5)</sup>.  
وجه الدلالة:

أن النبي - ﷺ - ندب المسلمات إلى أن تهدي المسلمة إلى جارتها، ولو أن تهدي لها الشيء اليسير، أو ما لا ينتفع به في الغالب<sup>(1)</sup>، كظلف الشاة القليل اللحم.

الثالث: قول النبي - ﷺ - : ((تهادوا، فإن الهدية تذهب وحرَّ الصدر))<sup>(7)</sup>.  
وجه الدلالة:

أن النبي - ﷺ - أمر بالهدية؛ لما فيها من إذهاب وحرَّ الصدر - وهو الحقد والغليظ<sup>(8)</sup> - فدلَّ

١ - ينظر: الذخيرة للقرافي ٦/٢٧٢.

٢ - تنتظر هذه القاعدة: في فواتح الرحموت ١/٢٩١، الإحكام في أصول الأحكام للآمدي ٢/٢٧٥، شرح الكوكب المنير ٣/١٧٧، القواعد والفوائد الأصولية ص ٢٤٠

٣ - رواه البخاري في الأدب المفرد - باب قبول الهدية -، رقم ٥٩٤، ص ٢٠٨

٤ - قوله: فرسين شاة: عظم قليل اللحم، وهو ظلف الشاة.

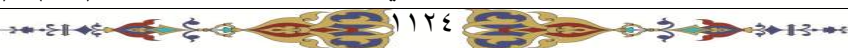
[النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (فرسن)، (٣/٤٢٩)].

٥ - رواه البخاري في - باب الهبة وفضلها والتحريض عليها -، رقم (٢٥٦٦)، ٢/٢٢٧ن ومسلم في - باب الحث على الصدقة ولو بالقليل -، رقم (١٣٠)، ٢/٧١٤؛ من حديث أبي هريرة - ﷺ - .

٦ - ينظر: فتح الباري ٥/١٩٨، ١٠/٤٤٥.

٧ - رواه أحمد ٢/٤٠٥، والترمذي في - باب في حث النبي - ﷺ - على التهادي -، رقم (٢١٣٠)، ٤/٤٤١، من حديث أبي هريرة - ﷺ - . وفي سنديهما أبو معشر نجيح مولى بني هاشم، قال الترمذي (٤/٤٤١): "هذا حديث غريب من هذا الوجه جداً، وأبو معشر اسمه نجيح مولى بني هاشم، وقد تكلم فيه بعض أهل العلم من قبل حفظه".

٨ - وقيل: العداوة، وقيل: أشد الغضب. [ينظر: النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (وحر)، (٥/١٦٠)].





ذلك على مشروعية الهدية.

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

### الفرع الثاني: حكم قبول الهدية

اتفق أهل العلم على مشروعية قبول الهدايا، إذا لم يقم مانع شرعي، إلا أنهم انقسموا في وجوب قبول الهدية إلى قولين:

**القول الأول:** أن قبول الهدية غير واجب، بل قبولها مستحب مندوب إليه.

وهذا مذهب الحنفية<sup>(١)</sup>، والمالكية<sup>(٢)</sup>، والشافعية<sup>(٣)</sup>، ورواية في مذهب أحمد هي مقتضى قول أصحابه<sup>(٤)</sup>.

استدل أصحاب هذا القول بأدلة كثيرة منها:

أولاً: من الكتاب

قول الله - تعالى - : ﴿وَأَتُوا النِّسَاءَ صَدُقَاتِهِنَّ نِحْلَةً فَإِنْ طِبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَرِيئًا﴾<sup>(٥)</sup> وجه الدلالة:

أن الله - تبارك وتعالى - أباح أكل ما تهبه المرأة زوجها من صداقها، فأمره بالأكل الذي هو غالب ما يقصد من المال، فدل على مشروعية قبول الهدية والهبة، وأن الشارع قد رغب في ذلك<sup>(٦)</sup>.

١ - ينظر: بدائع الصنائع ١١٧/٦، الدر المختار ٤٢٢/٨.

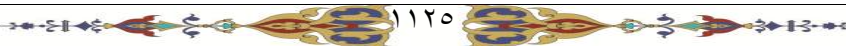
٢ - ينظر: التمهيد لابن عبد البر ١٨/٢١.

٣ - ينظر: روضة الطالبين ٣٦٥/٥.

٤ - ينظر: الفروع ٦٣٨/٤، الإنباف ١٦٥/٧، مطالب أولي النهى ٣٩٧/٤.

٥ - سورة النساء، آية: ٤.

٦ - ينظر: أحكام القرآن لابن العربي ٣١٨/١، فتح القدير للشوكاني ٥٠٦/١، بدائع الصنائع ١١٧/٦.





ثانياً: من السنة

الأول: قول النبي - ﷺ - : ((لو دُعيت إلى ذراعٍ أو كراعٍ لأجبت، ولو أهدي إليّ ذراعٍ أو كراعٍ، لقبلت))<sup>(١)</sup>.

وجه الدلالة: إخبار النبي - ﷺ - بأنه يقبل الهدية، سواء عظمت أو حقرت، وفي ذلك حض على قبول الهدايا، فدلّ ذلك على مشروعيته واستحبابه<sup>(٢)</sup>.

الثاني : الأحاديث التي فيها قبول النبي - ﷺ - للهدية:

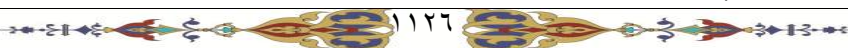
ومنها ما روى أنس - رضي الله عنه - أنه صاد أرنباً، فأتى أبا طلحة فذبحها، وبعث إلى رسول الله - ﷺ - بوركها فقبله<sup>(٣)</sup>، ومنها ما روى ابن عباس - رضي الله عنهما - قال: أهدت أم حفيد - خالة ابن عباس - إلى النبي - ﷺ - أقطاً، وسمناً، وأضباً<sup>(٤)</sup>، فأكل النبي - ﷺ - من الأقط والسمن، وترك الأضب تقذراً<sup>(٥)</sup>.

ومنها ما روى أنس - رضي الله عنه - قال: أتني النبي - ﷺ - بلحم، فقيل: تُصدّق به على بريرة، قال: ((هو لها صدقة، ولنا هدية))<sup>(٦)</sup>.

وجه الدلالة: في هذه الأحاديث قبول النبي - ﷺ - للهدية، فدلّ ذلك على أن قبولها سنة نبوية. **القول الثاني:** أن قبول الهدية واجب إذا كانت من غير مسألة، ولا إشراف نفس.

وهذا القول رواية عن أحمد<sup>(٧)</sup>، وهو قول ابن حزم من الظاهرية<sup>(٨)</sup>.

- 
- ١ - رواه البخاري في - باب القليل من الهبة -، رقم (٢٥٦٨)، ٢٢٧/٢-٢٢٨؛ من حديث أبي هريرة - رضي الله عنه -
  - ٢ - ينظر: فتح الباري ٤/١٩٩-٢٠٠.
  - ٣ - رواه البخاري - باب قبول الهدية الصيد -، رقم (٢٥٧٢)، ٢٢٩/٢، ومسلم في - باب إباحة الأرنب - رقم (١٩٥٣)، ٣/١٥٤٧.
  - ٤ - أضباً: جمع ضب، وهو دابة معروفة.
  - [الفائق مادة (ضبب)، (٣٢٩/٢)، النهاية في غريب الحديث، والأثر، مادة (ضبب)، (٧٠/٣)].
  - ٥ - رواه البخاري في - باب قبول الهدية -، رقم (٢٥٧٥)، ٢٣٠/٢، ومسلم في - باب إباحة الضب - رقم (١٩٤٦-١٩٤٧)، ٣/١٥٤٣-١٥٤٥.
  - ٦ - رواه البخاري في - باب قبول الهدية -، رقم (٢٥٧٧)، ٢٣٠/٢، ومسلم في - باب إباحة الهدية للنبي - ﷺ - ولبنى هاشم... -، رقم (١٠٧٤)، ٧٥٥/٢.
  - ٧ - ينظر: الإنصاف ٧/١٦٥.
  - ٨ - ينظر: المحلى ٩/١٥٢.





استدل أصحاب هذا القول بأدلة كثيرة منها:

الأول: قول النبي - ﷺ - : ((لا تردوا الهدية))<sup>(١)</sup>.

وجه الدلالة: أن النبي - ﷺ - نهى عن رد الهدية، فدل ذلك على وجوب قبولها<sup>(٢)</sup>.

الثاني: أن النبي - ﷺ - نهى عن رد بعض أنواع الهدايا، من ذلك قوله - ﷺ - : ((ثلاث لا ترد : الوسائد، والدُّهن، واللبن))<sup>(٣)</sup>، وما روى أنس - رضي الله عنه - أن النبي - ﷺ - كان لا يرد الطيب<sup>(٤)</sup>.

وجه الدلالة: أن النبي - ﷺ - نهى عن رد هذه الهدايا، فدل ذلك على جواز رد ما سواها، وإلا لم يكن لتخصيصها بالذكر وجه<sup>(٥)</sup>.

الترجيح: الراجح أن قبول الهدية مستحب استحباباً مؤكداً جمعاً بين الأدلة، ولما في الرد غير المسوغ من الإساءة للمهدي، وقد قال الله - تعالى - : ﴿هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ﴾<sup>(٦)</sup>.

### المبحث الثالث

#### التكليف الفقهي لأنواع الهدايا الترغيبية

##### المطلب الأول: الترخيص الفقهي للهدايا التذكارية

تقدم أن الهدايا التذكارية هي ما يقدمه أصحاب السلع إلى عموم الناس بغرض تكوين علاقة طيبة، والتذكير بسلعهم، وأنشطتهم. ومن أمثلة هذا النوع من الهدايا التقاويم السنوية،

١ - رواه أحمد ٤٠٤/١، والبخاري في الأدب المفرد - باب حسن الملكة -، رقم (١٥٧)، ص ٦٧، والطحاوي في شرح مشكل الآثار - باب بيان مشكل ماروي عن رسول الله - ﷺ - في الطعام الذي يجب على من دعي إليه إتيانه -، رقم (٣٠٣١)، ٢٩/٨، وقال عنه الهيتمي في مجمع الزوائد (١٤٦/٤): "رجال أحمد رجال الصحيح ."

٢ - ينظر: شرح مشكل الآثار ٢٩/٨

٣ - رواه الترمذي في - باب ما جاء في كراهية رد الطيب -، رقم (٢٧٩٠)، ١٠٨/٥. من حديث عبد الله بن عمر - رضي الله عنهما - . وقال عنه الترمذي: "هذا حديث غريب"، وقال عنه الحافظ ابن حجر في فتح الباري ٢٠٩/٥، (إسناده حسن).

٤ - رواه البخاري في - باب ما لا يرد من الهدية -، رقم (٢٥٨٢)، ٢٣٢/٢.

٥ - ينظر: عارضة الأحوذى ٢٣٦/١٠، فتح الباري ٢٠٩/٥.

٦ - سورة الرحمن، آية: ٦٠.





والمفكرات، ونحوها.

وهذا النوع من الهدايا الترغيبية يخرج على أنه هبة مطلقة، يقصد منها تذكير الناس بأعمال التجار، وإقامة علاقة ودية معهم.

ما يترتب على هذا التخريج:

١. جواز هذا النوع من الهدايا ، بناء على أن الأصل في المعاملات الإباحة لا الحظر .
٢. استحباب قبول هذا النوع من الهدايا ، لعدم الأدلة المرغبة والحائثة على قبول الهدية .
٣. عدم جواز قبول الهدايا المستعملة في محرم مثل : أشرطة CD المحتوية على الأفلام الهابطة .
٤. ينسحب هذا الحكم على عدم جواز قبول هدايا البنوك الربوية، حتى ولو كان المهدي إليه ممن لهم حساب هذه. البنوك .
٥. لا يجوز للواهب الرجوع في هذه الهدايا بعد أن يقبضها المهدي إليه؛ لعموم قول النبي - ﷺ - :  
(العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه)<sup>(١)</sup>.

### المطلب الثاني: التخريج الفقهي للهدايا الترويجية

تقدم أن الهدايا الترويجية هي ما يقدمه التجار من مكافآت تشجيعية للمستهلكين مقابل شراء سلع أو خدمات معينة، أو اختيار تاجر معين .  
وهذا النوع من الهدايا الترويجية قسمان:  
الأول: أن تكون الهدية سلعة.  
الثاني: أن تكون الهدية منفعة ( خدمة ).

### المسألة الأولى: كون الهدية الترويجية سلعة

أن تكون الهدية الترويجية سلعة معينة، سواء كانت من جنس المبيع أو من غير جنسه، وهذا القسم له فرعين:-

١ - رواه البخاري في باب هبة الرجل لامرأته والمرأة لزوجها -، رقم (٢٥٨٩)، ٢/٢٣٤، ومسلم في - باب تحريم الرجوع في الصدقة والهبة بعد القبض -، رقم (١٦٢٢)، ٣/١٢٤١، من حديث عبد الله بن عباس - رضي الله عنهما -.



الفرع الأول: أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء

الأمر الأول: واقع هذه الحالة

لهذه الحال صورتان:

الصورة الأولى: هدية لكل مشتري.

صورة ذلك أن يعلن صاحب السلعة؛ أن كل من يشتري سلعة معينة، فله هدية مجانية أو موصوفة وصفاً مميزاً.

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

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

الأمر الثاني: تخريجها الفقهي وحكمها

هذه الحال من الهدايا الترويجية تحتل التخريجات التالية:

التخريج الأول: أن هذه الهدية الترويجية وعد بالهبة، فالثمن المبذول عوض عن

السلعة دون الهدية. وذلك أن هذه الهدية لا أثر لها على الثمن مطلقاً، والمقصود منها

التشجيع على الشراء، قال ابن قدامة: ((ولا يصح تعليق الهبة بشرط؛ لأنها تمليك لمعين في

- (إن الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع، فإن علقها على شرط، كقول النبي -

رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك<sup>(1)</sup>، كان وعداً<sup>(2)</sup>)).

التخريج الثاني: أن هذه الهدية الترويجية جزء من المبيع، فالثمن المبذول عوض عن السلعة

والهدية جميعاً، فالمشتري بذل الثمن ليحصل السلعة والهدية، فالعقد وقع عليهما بثمن واحد.

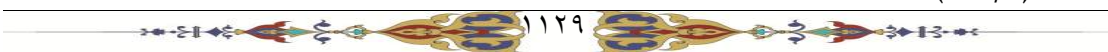
قال في تهذيب الفروق: ((الهبة المقارنة للبيع إنما هي مجرد تسمية، فإذا قال شخص لآخر:

أشترى منك دارك بمائة على أن تهبني ثوبك. ففعل، فالدار والثوب مبيعان معاً بمائة<sup>(3)</sup>)).

١ - رواه أحمد ٤٠٤/٦ بلفظ: "فإن ردت عليّ فهي لك"، أما اللفظ الذي ذكره المؤلف فلم أجده فيما اطلعت عليه من كتب السنة، والحديث من رواية أم كلثوم بنت أبي سلمة، وفيه وعد النبي - ﷺ - أم سلمة - رضي الله عنها - بهذا الوعد. قال الحافظ ابن حجر في فتح الباري (٢٢٢/٥) بعد ذكر الحديث: "إسناده صحيح".

٢ - المغني: ٢٥٠/٨.

٣ - (١٧٩/٣).





التخريج الثالث: أن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا هبة بشرط الثواب، وذلك لأن قصد البائع من هذه الهدية تكثير مبيعاته وزيادتها.

وهذا النوع من الهدايا جاز إذا كان العوض المشروط معلوماً؛ لأن علم العوض في هبة الثواب واجب عند الحنفية<sup>(١)</sup>، والمالكية<sup>(٢)</sup>، والشافعية<sup>(٣)</sup>، والحنابلة<sup>(٤)</sup>، وابن حزم من الظاهرية<sup>(٥)</sup>.

التخريج الرابع: أن هذه الهدية الترويجية من الهدايا المحرمة التي يتذرع بها إلى أكل أموال الناس بالباطل، والإضرار بالتجار الآخرين<sup>(٦)</sup>.

الترجيح بين التخريجات:

تبين من خلال العرض السابق للتخريجات، أن أقربها إلى الصواب تخريج الهدية الترويجية على الهبة المطلقة، على أنه لا فرق بين هذه التخريجات من حيث حكم هذه الهدايا وأنها جائزة؛ لأن الأصل في المعاملات الحل، عدا التخريج الرابع، وقد أفتى بجواز هذه الهدايا الترويجية للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء<sup>(٧)</sup> في المملكة العربية السعودية، وذلك في جوابها على السؤال التالي: ((رأت شركة بترومين لزيتوت التشحيم (بترولوب) مؤخراً، وبإيعاز وتوصية من إدارة التسويق، وتنفيذ من إدارة الإنتاج بالتنسيق مع إدارة العقود بعمل (كوبونات) تلتصق بالكراتين عن طريق عمال الإنتاج، وتكون موجودة أصلاً في الكرتون حتى إذا ما أتم العميل جمع عدد معين من هذه (الكوبونات) حصل على جائزة معينة بحسب عدد (الكوبونات) التي جمعها؛ والسؤال هنا: ما حكم هذا العمل؟ وهل هو من القمار والميسر؟)).

١ - ينظر: حاشية ابن عابدين ٧٠١/٥، ملتنقى الأبحر ١٥٤/٢.

٢ - ينظر: بلغة السالك ٢٣٧/٣، منح الجليل ٢١٤/٨.

٣ - ينظر: مغني المحتاج ٤٠٤/٢-٤٠٥، روضة الطالبين ٣٨٦/٥.

٤ - ينظر: الشرح الكبير لابن قدامة ٨/١٧، منتهى الإيرادات ٢٢/٢.

٥ - ينظر: المحلى ١١٨/٩.

٦ - ينظر: فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم رقم (١٥٨٠)، ٧٧/٧، فتاوى البيوع والمعاملات ص ٧٢٨.

٧ - اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء: هي لجنة دائمة متفرعة عن هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية، يختار أعضاؤها من بين أعضاء الهيئة، مهمتها إعداد البحوث وتهيئتها للمناقشة من قبل الهيئة وإصدار الفتاوى في الشؤون الفردية.

[ينظر: فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع: عبد الرزاق الدويش، (٢/١)].



فقال اللجنة :

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

وممن قال بجواز هذا النوع من الهدايا الترغيبية شيخنا العلامة محمد الصالح العثيمين، ففي جواب له عن حكم هذا النوع من الهدايا قال - أثابه الله - : ((إذا كانت السلعة التي يبيعها هذا التاجر الذي جعل الجائزة لمن تجاوزت قيمة مشترياته كذا وكذا إذا كانت السلع تباع بقيمة المثل في الأسواق فإن هذا لا بأس به))<sup>(١)</sup>.

**الفرع الثاني:** ألا يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء.

**الأمر الأول: واقع هذه الحال**

صورة ذلك ما يقوم به كثير من التجار، وأصحاب السلع، من إعطاء المشتريين سلعة زائدة على ما اشتروه بدون وعد سابق، أو إخبار متقدم على العقد، وذلك إكراماً للمشتريين، ومكافأة لهم على شرائهم، وترغيباً في استمرار التعامل.

**الأمر الثاني: تخريجها الفقهي وحكمها**

يمكن تخريج هذه الحال من الهدايا الترويجية فقهاً على أحد ثلاثة تخريجات:

التخريج الأول: أن هذه الهدية الترويجية هبة محضة<sup>(٢)</sup>؛ لتشجيع الناس على الشراء، ومكافأتهم عليه، أو على اختيارهم للمحل أو النوع وما أشبه ذلك.

التخريج الثاني: أن هذه الهدية الترويجية زيادة في المبيع فتلتحق بالعقد.

قال الزركشي من الشافعية: ((الهدية إذا وقعت ضمن معاوضة، لم تنفقر إلى القبض))، وقال في

تعليل ذلك : ((لأنها في ضمن معاوضة))<sup>(٣)</sup>، فهي بمثابة الزيادة في المبيع المعقود عليه.

التخريج الثالث: أن هذه الهدية الترويجية ما هي إلا حظ من الثمن، فهي تخفيض أو حسم، فالمشتري حصل السلعة والهدية دون زيادة في الثمن، فعُد ذلك تخفيضاً ونقصاً من الثمن، قال

في مطالب أولي النهى: ((وهبة بائع لو كليل اشترى منه كنفص من الثمن، فتلتحق بالعقد؛ لأنها لموكله، وهو المشتري، ويخبر بها))<sup>(٤)</sup>.

١ - فتاوى التجار ورجال الأعمال، لابن عثيمين ص ٣٨،

٢ - ينظر: إيثار الإنصاف في آثار الخلاف ص ٣٠٢.

٣ - خبايا الزوايا ص ٣١٩، وينظر: روضة الطالبين ٦/١٣٦ - ١٣٧

٤ - (١٢٣/٣).





الترجيح بين هذه التخريجات:

بالنظر إلى هذه التخريجات الفقهية يظهر - والعلم عند الله - أن أقربها إلى الصواب تخريج هذا النوع من الهدايا الترويجية على أنها هبة محضة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، وأن المشتري يقبلها على أنها كذلك لا على أنها جزء من المبيع، أو أن لها أثراً في الثمن، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.

**المسألة الثانية: كون الهدية الترويجية منفعة (خدمة)**

هذه الصورة لا تخلو من حالين: هما في الفرعين التاليين:

**الفرع الأول:** أن يكون المشتري موعوداً بالمنفعة (الخدمة) قبل العقد

**الأمر الأول: واقع هذه الحال**

صورة هذا ما تعلن عنه كثير من شركة الهواتف النقال أن من جمع عدداً محدداً من البطاقات التي تثبت أنه اشترى منهم بطاقة خزن الرصيد، أو بطاقة سيم كارت، فله كرت ١٠ ألف مجاناً، ونحو ذلك من الخدمات المجانية.

ومما يدخل في هذه الحال ما تقوم به بعض الشركات، أو أصحاب السلع (الموبيل) من أن من اشترى منهم سلعة أو خدمة، فإن له هدية سيم كارت مجاني.

**الأمر الثاني: تخريجها الفقهي وحكمها**

يمكن تخريج هدايا المنافع (الخدمات) على نفس التخريجات التي ذكرت فيما إذا كانت الهدية سلعة وعدّها بها البائع قبل العقد.

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

أجابت اللجنة :

((إذا كان الأمر كما ذكر جاز ذلك البيع، ونرفق لكم صورة في مسألة تشبه مسألتك، وبالله التوفيق)).

كما أفتى بالجواز أيضاً فضيلة محمد الصالح العثيمين - أثابه الله -، ففي جواب له على السؤال التالي: ((يوجد لدينا بنشر ومغسلة طبعنا كروتاً كتب عليها اجمع أربعة كروت من غيار الزيت





وغسيل، واحصل على غسلة لسيارتك مجاناً، هل في عملنا هذا شيء محذور؟، ولعلكم تضعون قاعدة في مسألة المسابقات وغيرها؟))، قال - أثابه الله - : ((أقول: ليس في هذا محذور ما دامت القيمة لم تزد من أجل الجائزة، والقاعدة هي: أن العقد إذا كان الإنسان فيه سالماً أو غانماً فهذا لا بأس به، أما إذا كان إما غانماً وإما غارماً فإن هذا لا يجوز. هذه القاعدة..))<sup>(١)</sup>.

الفرع الثاني: ألا يكون المشتري موعوداً بالمنفعة قبل العقد  
الأمر الأول: واقع هذه الحال

صورة هذا، ما تقدمه بعض شركات الخدمات الهاتفية من خدمات لمن يشتري منها ٢٠ كارت فله كارت مجاناً مثلاً، ونحو ذلك من الخدمات.

#### الأمر الثاني: تخريجها الفقهي وحكمها

تخرج هذه الهدية على أنها هبة محضة للمنفعة (الخدمة) مكافأة على التعامل وتشجيعاً عليه. ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز هذا النوع من الهدايا الترغيبية بذلاً وقبولاً، عملاً بأصل الإباحة في المعاملات.  
ثانياً: ليس للبائع الرجوع بأجرة الخدمة إذا انفسخ العقد؛ لعموم قوله - ﷺ - : ((العائد في هبته كالكلب يقيء ثم يعود في قيئه))<sup>(٢)</sup>.

### المطلب الثالث: المسابقات الترغيبية

المسابقات الترغيبية تعتبر في الواقع واحدة من أبرز وسائل تنشيط المبيعات، وأكثرها استعمالاً عند أصحاب التجارات، وذلك لقوة تأثيرها على المستهلكين، وشدة جذبها، فكثير من الناس يتأثر ببريق هذه المسابقات، وقوة جذبها الذاتي فيقبل على الشراء رغبة في إحراز السبق، والفوز بالجائزة. وقد تفنن شركات الهاتف في استعمال هذا الحافز وتوّعت طرائقهم فيه<sup>(٣)</sup> وهذه المسابقات الترغيبية على اختلافها وتنوّعها فإنها ترجع إلى أحد نوعين:

#### النوع الأول: ما فيه عمل من المتسابقين

وهذا النوع يُطلب فيه من المتسابقين إنجاز عمل معين؛ إما أن يكون إجابة على أسئلة ثقافية ومعرفية، مثل ذلك - يكتب ولا يقرأ (١) القلم، (٢) العين - أو أسئلة تتعلق بالسلعة أو الشركة

١ - اللقاء الشهري مع فضيلة الشيخ محمد الصالح العثيمين، اللقاء الأول، السؤال (٢٠)، ص ٥٠، ٥١.

٢ - تقدم تخريجه ص (٢٢).

٣ - مجلة الأسواق، العدد الحادي عشر، المسابقات الترويجية بين الجنون والفنون ص ٦.



التي يراد الترويج لها- اعلان من زين ٨ سيارات كيا سبورتج بانتظاركم و ١٠٠ مليون قد تغير حياتكم ،فقط، ارسل رسالة الى ٤٤٤٤ للمشاركة - ؛ وإما أن تكون إكمال جملة دعائية إنشائية لما يراد ترويجه من السلع أو الخدمات، وإما أن تكون مزيجاً من ذلك، وإما أن تكون تصحيح أغلاط إعلانية في نص إعلاني لسلعة أو خدمة يراد الترويج لها، وما أشبه ذلك<sup>(١)</sup> ثم بعد فرز الإجابات يحدّد الفائز عن طريق القرعة غالباً، وهي ما يسمى بالسحب. ومثل ذلك في خدمة زين العراق:

اربح اجمل رقم من زين ٠٧٨٠٤١١١١١٤، ارسل اكبر عدد من الرسائل الى ٣٣٣٣. مثال اخر: عرض من زين :لقد تم اختيار رقمك ٧٩٠٢٩٨٤٦٥، للحصول على ١٠٠٠ تذكرة سحب على ١٠٠ مليون دينار و ٦ كيا سبورتج، ارسل الى ٤٤٤٤ للحصول على تذاكر.

#### النوع الثاني: ما لا عمل فيه من المتسابقين (مسابقات السحب)

وهذا النوع من المسابقات الترويجية لا يطالب فيه المشاركون بعمل تجري فيه المغالبة بينهم، وإنما يقوم منظمو هذه المسابقات بتوزيع بطاقات تحوي أرقاماً على من يرغب في الاشتراك في السحب، ثم تسحب إحدى هذه البطاقات في موعد محدد معلن؛ لتحديد الفائز بالجائزة. ولسهولة هذا النوع من المسابقات، وقوة جاذبيته، وكون كل أحد يمكنه المشاركة فيه، وأن فرص الفوز بالجائزة فيه متساوية بالنسبة لجميع المشاركين؛ فإن هذا النوع من أنواع المسابقات الترويجية هو الأكثر انتشاراً واستعمالاً في الأسواق، والمحال التجارية<sup>(٢)</sup>.

#### الأصل في المسابقات:

الأصل في المغالبات عند أهل العلم من جهة بذل العوض والمال فيها ينقسم الى ثلاثة أقسام: القسم الأول: ما يجوز بعوض وبدون عوض  
حكى غير واحد من أهل العلم<sup>(٣)</sup> الإجماع على جواز المسابقة في السهام والإبل والخيل، إذا كان العوض من غير المتسابقين، ومستند هذا الإجماع قول النبي - ﷺ -: (( لا سَبَقَ<sup>(٤)</sup> إلا في

١ - ينظر: الميسر والقمار للدكتور رفيع المصري ص ١٦١، ١٦٧، إدارة التسويق للدكتور بازرة ٤٩٨/٢.

٢ - إدارة التسويق للدكتور بازرة ٤٩٨/٢.

٣ - ابن عبد البر في التمهيد ٨٨/١٤، وابن حزم في مراتب الإجماع ص ١٨٣، والنووي في شرح مسلم ١٤/١٣.

٤ - بسكون الباء سَبَقَ؛ وهو مصدر سَبَقَتْ أَسْبَقَ سَبْقاً، فهو بمعنى لا مسابقة

[النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (سبق)، (٢/٣٨٨)].



خف<sup>(١)</sup>، أو نصل<sup>(٢)</sup>، أو حافر<sup>(٣)</sup> ((٣))<sup>(٤)</sup>.

القسم الثاني: ما لا تجوز المسابقة فيه مطلقاً

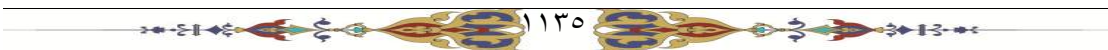
اتفق أهل العلم على أنه لا تجوز المسابقة في كل شيء أدخل في محرم، أو ألهى عن واجب<sup>(٥)</sup>. وذلك أن ما كان كذلك فهو داخل في قول الله - تعالى - : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ ﴿١﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ﴾<sup>(٦)</sup>.

مثال ذلك :حمل اروع واجمل الاغاني العراقية باتصالك على الرقم ٧٤٠٥

القسم الثالث: ما تجوز المسابقة فيه بدون عوض

اتفق أهل العلم<sup>(٧)</sup> على جواز المسابقة بدون عوض في كل ما فيه منفعة، وليس فيه مضرة راجحة، كالمسابقة بالأقدام أو السفن أو المصارعة أو السباحة وما أشبه ذلك من المباحات<sup>(٨)</sup>.

- ١ - الخف: الإبل. [ينظر: شرح السنة للبغوي (٣٩٤/١٠)، النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (خف)، (٥٥/٢)].
- ٢ - النصل: السهم. [ينظر: شرح السنة للبغوي (٣٩٤/١٠)، معالم السنن (٣٩٨/٣)، النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (نصل)، (١٧/٥)].
- ٣ - الحافر: الفرس، والخيل. [ينظر: شرح السنة للبغوي (٣٩٤/١٠)، النهاية في غريب الحديث والأثر، مادة (حفر)، (٤٠٦/١)].
- ٤- رواه أحمد في المسند بهذا اللفظ ٤٧٤/٢، والترمذي في - باب ما جاء في الرهان والسبق -، رقم (١٧٠٠)، ٢٠٥/٤.
- ٥ - حكى هذا الاتفاق: شيخ الإسلام ابن تيمية في مجموع الفتاوى ٢٥٠/٣٢، وابن القيم في كتاب الفروسية ص ١٧٨.
- ٦ - سورة المائدة، آيتنا: (٩٠ - ٩١).
- ٧ - حكى هذا الاتفاق: النووي في شرح مسلم ١٤/١٣، وابن قدامة في المغني ٤٠٧/١٣، وابن حجر في فتح الباري ٧٢/٦.
- ٨ - ينظر: مجموع الفتاوى ٢٢٧/٣٢، الفروسية لابن القيم ص ١٧١.





## الخاتمة

فبعد أن استوى الزرع على سوقه ، وآت البحث أكله ، وقبل أن أبرح هذا الميدان اليانع بالفوائد والمسائل الفقهية ، يطيب لي أن أخط بعض النتائج والتوصيات التي خلصت إليها من هذا البحث:

١. أن الأصل في استخدام الهاتف الإباحة لا الحظر، ومع ذلك فإن استخدام الهاتف تعتريه الأحكام التكليفية الخمسة.
٢. أن الاتصالات الخلوية من أهم الأدوات المعاصرة التي تؤثر في تقديم والمجتمعات.
٣. ضرورة إتباع بعض إجراءات السلامة العامة مستخدمى الهواتف النقال
٤. جواز فتح شركات الاتصال الخلوي أبوابها للتعامل التجاري شريطة الالتزام بالأحكام الشرعية.
٥. مراعاة الضوابط الشرعية الإباحية في المسابقات الهاتفية والالتزام بها.
٦. ان الهدية الترويجية خرجت مخرج الهبة المطلقة، من حيث حكم هذه الهدية وأنها جائزة؛ لأن الأصل في الهدية الحل، الا اذا يعرض للهدية أسباب تخرجها عن ذلك إلى الكراهة أو التحريم وفي نهاية المطاف أسأل الله أن يوفق الجميع لخدمة دينه القويم، وأن ينفع بهذا البحث المتواضع كاتبه، والناظر فيه، وأن يغفر لي ما فيه من خلل أو تقصير إنه حسبي ونعم الوكيل ، وصلى الله وسلّم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين ..



### المصادر والمراجع

١. الاتصالات السلوكية واللاسلكية في الوطن العربي ،ميسر حمدون سليمان،بحث حول الاتصالات ،ط مركز الدراسات الوحدة العربية عام ١٩٨٢ م .
٢. الأحكام الفقهية للتعاملات الالكترونية للدكتور عبد الرحمن بن عبد الله السند،دار الوراق،بيروت ، الطبعة الأولى، ١٤٢٤هـ- 2004 م .
٣. أحكام القرآن . تأليف: محمد بن عبدالله المعروف بابن العربي، تحقيق: علي محمد البحاوي، دار المعرفة- بيروت- لبنان، ( ١٤٠٧هـ-١٩٨٧م).
٤. أحكام المسابقات المعاصرة في الفقه الإسلامي ،للاستاذ الدكتور محمد عثمان شبير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الرابعة عشرة ١/١/٣٠٠٣ الدوحة ،قطر .
٥. الإحكام في أصول الأحكام، تأليف: علي بن محمد الآمدي أبو الحسن، تحقيق: د. سيد الجميلي ، دار النشر: دار الكتاب العربي - بيروت - ١٤٠٤، الطبعة: الأولى.
٦. إدارة التسويق، للدكتور: محمد صادق بازرعة، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة (١٩٨٨م).
٧. الأدب المفرد، تأليف: محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي، تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي، دار النشر: دار البشائر الإسلامية - بيروت - ١٤٠٩ - ١٩٨٩، الطبعة: الثالثة
٨. الأشباه والنظائر، تأليف : عبد الرحمن بن أبي بكر السيوطي،دار الكتب العلمية،بيروت ، الطبعة الأولى، 1403هـ..
٩. الإعلان. للدكتور: أحمد محمد المصري، الناشر مؤسسة شباب الجامعة - اسكندرية (١٩٩٢م).
١٠. الأم، تأليف: محمد بن إدريس الشافعي أبو عبد الله، دار النشر: دار المعرفة - بيروت - ١٣٩٣، الطبعة: الثانية.
١١. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام المجلد أحمد بن حنبل. تأليف: علاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان المرادوي، تحقيق الشيخ: محمد حامد الفقي، مكتبة السنة المحمدية، الطبعة الأولى (١٣٧٥هـ-١٩٥٦م).
١٢. إيثار الإنصاف في آثار الخلاف. لسبط ابن الجوزي، تحقيق: ناصر العلي الناصر الخليلي، دار السلام، الطبعة الأولى (١٤٠٨هـ-١٩٨٧م).
١٣. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تأليف: علاء الدين الكاساني، دار النشر: دار الكتاب العربي - بيروت - ١٩٨٢، الطبعة: الثانية



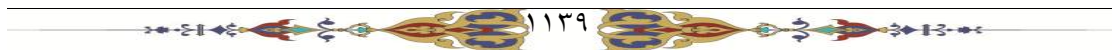


- ١٤ . بلغة السالك لأقرب المسالك. للشيخ/ أحمد بن محمد الصاوي، دار البخاري - السعودية - بريدة.
- ١٥ . البيع المقترن باليانصيب في الفقه الإسلامي، للدكتور أحمد محمد البالساني، بحث منشور في مجلة صوت العالم اتحاد علماء الدين الإسلامي في كردستان العراق العدد (٦٨) ذي الحجة ١٤٢٧ هـ .
- ١٦ . تاج العروس من جواهر القاموس. لمجد الدين محمد الحسيني الزبيدي ، تحقيق: علي شيري ، دار الفكر - بيروت ، (١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م).
- ١٧ . التاج والإكليل لمختصر خليل. لأبي عبدالله محمد بن يوسف المواق، دار الفكر، الطبعة الثالثة (١٤١٢ - ١٩٩٢ م).
- ١٨ . تبين الحقائق شرح كنز الدقائق. لفخر الدين عثمان بن علي الزيلعي الحنفي، المطبعة الكبرى الأميرية ببولاق مصر المحمية، الطبعة الأولى (١٣١٤ هـ).
- ١٩ . تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، تأليف: محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري أبو العلا، دار النشر: دار الكتب العلمية - بيروت.
- ٢٠ . تحفة الفقهاء، تأليف: علاء الدين السمرقندي، دار النشر: دار الكتب العلمية - بيروت - ١٤٠٥ - ١٩٨٤، الطبعة: الأولى.
- ٢١ . تخزين القرآن الكريم في الجوال وما يتعلق به من مسائل فقهية، للدكتور فهد بن عبد الرحمن اليحيى، بحث منشور في مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، العدد (١٦) رمضان ١٤٣١ هـ أغسطس ٢٠١٠ م .
- ٢٢ . التسويق باستخدام الموبايل ، تأليف: مات هاج دار الفاروق، الطبعة الأولى، ٢٠٠٦ م
- ٢٣ . التعريفات، تأليف: علي بن محمد بن علي الجرجاني، دار النشر: دار الكتاب العربي - بيروت - ١٤٠٥، الطبعة: الأولى، تحقيق: إبراهيم الأبياري
- ٢٤ . تفسير المنار، المؤلف: محمد رشيد رضا ، دار المنار، القاهرة ، الطبعة الثانية، سنة النشر: ١٣٦٦ هـ - ١٩٤٧ م .
- ٢٥ . تلخيص الحبير في أحاديث الرافي الكبير، تأليف: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني ، تحقيق: السيد عبدالله هاشم اليماني المدني - المدينة المنورة - ١٣٨٤ - ١٩٦٤
- ٢٦ . التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد. تأليف الإمام: أبي عمر يوسف بن عبدالبر، تحقيق: محمد الفلاح.
- ٢٧ . التوقيف على مهمات التعاريف. تأليف: محمد عبدالرؤوف المناوي، تحقيق الدكتور:



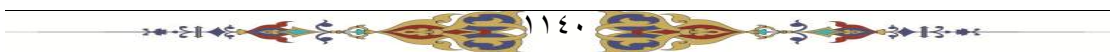


- محمد رضوان الداية. دار الفكر - دمشق، الطبعة الأولى (١٤١٠هـ/١٩٩٠م).
٢٨. الجامع الصحيح سنن الترمذي، تأليف: محمد بن عيسى أبو عيسى الترمذي السلمي، تحقيق: أحمد محمد شاكر وآخرون، دار النشر: دار إحياء التراث العربي - بيروت .
٢٩. الجزيرة : صحيفة سعودية تصدر على شبكة الانترنت ، الجمعة ٣ الشوال ، ١٤٤٢هـ، العدد(١٠٣١٩).
٣٠. الجوهرة النيرة شرح مختصر القدوري، أبو بكر بن علي بن محمد الحداد الزبيدي ، تحقيق: إلياس قبالن، لناشر: دار الكتب العلمية، 2006 .
٣١. حاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب (التجريد لنفع العبيد):تأليف: سليمان بن عمر بن محمد البجيرمي،المكتبة الإسلامية-ديار بكر - تركيا.
٣٢. الحاوي الكبير. لعلي بن محمد بن حبيب الماوردي البصري، تحقيق الشيخ: علي محمد معوض ، وعادل أحمد عبدالموجود، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، الطبعة الأولى (١٤١٤هـ ١٩٩٤م).
٣٣. الحلال والحرام في الإسلام: للدكتور يوسف القرضاوي، مكتبة وهبة . القاهرة ، الطبعة ١٤٠٨هـ، ١٧هـ.
٣٤. الحوافز التجارية التسويقية، وأحكامها في الفقه الإسلامي، تأليف الشيخ خالد بن عبد الله المصلح.
٣٥. خبايا الزوايا . لبدر الدين الزركشي، تحقيق: عبدالقادر عبدالله العاني، نشر وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الطبعة الأولى (١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م).
٣٦. الدر المختار شرح تنوير الأبصار. لعلاء الدين محمد الحصكفي، مطبوع مع حاشية ابن عابدين، دار الفكر، الطبعة الثانية ١٣٨٦هـ - ١٩٦٦م.
٣٧. الذخيرة، تأليف: شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، دار النشر: دار الغرب - بيروت - ١٩٩٤م، تحقيق: محمد حجي.
٣٨. روضة الطالبين وعمدة المفتين. للإمام شرف الدين يحيى بن زكريا النووي، المكتب الإسلامي - بيروت - دمشق، الطبعة الثانية (١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م).
٣٩. شرح السنة. للإمام أبي محمد الحسين بن مسعود الفراء البغوي، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، المكتب الإسلامي - بيروت، دمشق، الطبعة الثانية (١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م).
٤٠. الشرح الكبير، تأليف: سيدي أحمد الدردير أبو البركات، دار النشر: دار الفكر - بيروت، تحقيق: محمد عlish.





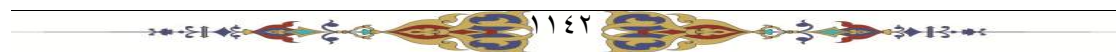
٤١. شرح الكوكب المنير. لمحمد بن أحمد بن عبدالعزيز بن علي الفتوحى الحنبلي، تحقيق الدكتور: محمد الزحيلي، والدكتور: نزيه حماد، جامعة أم القرى، الطبعة الأولى (١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م).
٤٢. شرح مشكل الآثار، تأليف: أبو جعفر أحمد بن محمد بن سلامة الطحاوي، دار النشر: مؤسسة الرسالة - لبنان/ بيروت - ١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م، الطبعة: الأولى، تحقيق: شعيب الأرنؤوط
٤٣. صحيح ابن حبان بترتيب ابن بلبان، تأليف: محمد بن حبان بن أحمد أبو حاتم التميمي البستي، دار النشر: مؤسسة الرسالة - بيروت - ١٤١٤ - ١٩٩٣، الطبعة: الثانية، تحقيق: شعيب الأرنؤوط.
٤٤. صحيح البخاري. لأبي عبدالله محمد بن إسماعيل البخاري، تحقيق: محب الدين الخطيب، ترقيم: محمد قواد عبد الباقي، المطبعة السلفية ومكتبتها القاهرة، الطبعة الأولى (١٤٠٣هـ).
٤٥. صحيح مسلم بشرح النووي. لمسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري، دار الفكر (١٤٠١هـ - ١٩٨١م).
٤٦. طرح التثريب في شرح التقريب : تأليف: زن الدين أبو الفضل عبد الرجيم بن الحسيني العراقي، تحقيق : عبد القادر محمد علي، دار الكتب العلمية - بيروت ، الطبعة الاولى ٢٠٠م.
٤٧. العلاقات العامة النظرية والتطبيق ، تأليف : د. عادل ، ود. فائزة العوضي، و أ. ناصر عجيل السودان ، للدعاية والنسر والتوزيع ، الكويت ، الطبعة الاولى ، ٢٠٠٤م.
٤٨. الفائق في غريب الحديث، تأليف: محمود بن عمر الزمخشري، دار النشر: دار المعرفة - لبنان، الطبعة: الثانية، تحقيق: علي محمد الجاوي - محمد أبو الفضل إبراهيم.
٤٩. فتاوى للتجار ورجال الأعمال الطبعة الأولى (١٤١٣هـ).
٥٠. فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ. جمع وتحقيق: محمد عبدالرحمن بن قاسم، مطبوعات الحكومة بمكة المكرمة (١٣٩٩هـ).
٥١. فتح الباري شرح صحيح البخاري، تأليف: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، تحقيق: محب الدين الخطيب ، دار النشر: دار المعرفة - بيروت.
٥٢. فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير، تأليف: محمد بن علي بن محمد الشوكاني، دار النشر: دار الفكر - بيروت.
٥٣. الفروسية، تأليف: محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي أبو عبد الله، تحقيق: مشهور بن



- حسن بن محمود بن سلمان ، دار النشر: دار الأندلس - السعودية - حائل - ١٤١٤ - ١٩٩٣، الطبعة: الأولى
٥٤. الفروع. لأبي عبدالله محمد بن مفلح، مكتبة ابن تيمية - القاهرة.
٥٥. فقه اللهو والترويح : للدكتور يوسف القرضاوي ،مكتبة وهبة، القاهرة، الطبعة الثانية ١٤٢٧هـ، ٢٠٠٦م.
٥٦. فقه وفتاوي البيوع. للجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء وأصحاب الفضيلة العلماء: عبدالرحمن السعدي - ابن باز - ابن عثيمين - ابن فوزان، اتعني بها: أشرف عبدالمقصود أضواء السلف - الرياض، الطبعة الثانية ( ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م).
٥٧. فن البيع، للأستاذ: محمود عساف، الغرفة التجارية الصناعية بجدة (١٤١هـ).
٥٨. فواتح الرحموت، عبدالعلي بن نظام الدين الأنصاري، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، الطبعة الثانية.
٥٩. القواعد والفوائد الأصولية وما يتعلق بها من الأحكام، تأليف: علي بن عباس البعلبي الحنبلي ، تحقيق: محمد حامد الفقي دار النشر: مطبعة السنة المحمدية - القاهرة - ١٣٧٥ - ١٩٥٦.
٦٠. كتب ورسائل وفتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، تأليف: أحمد عبد الحلیم بن تيمية الحراني أبو العباس، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي النجدي ، دار النشر: مكتبة ابن تيمية، الطبعة: الثانية
٦١. كشف القناع عن متن الإقناع، تأليف: منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، تحقيق: هلال مصيلحي مصطفى هلال دار النشر: دار الفكر - بيروت - ١٤٠٢ .
٦٢. كيف يعمل التلفون ، سلسلة الشروق العالمية ، دار الشروق ، بيروت ، الطبعة الرابعة ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م.
٦٣. لتلكس وكمبيوتر الاتصالات الدولية والالية .أدوارد جورج دار الراتب الجامعية،بيروت ١٩٨٧م.
٦٤. لسان العرب ،المؤلف : محمد بن مكرم بن منظور الأفريقي المصري،الناشر: دار صادر - بيروت، الطبعة الأولى.
٦٥. اللقاء الشهري مع فضيلة الشيخ: محمد الصالح العثيمين. إعداد الدكتور: عبدالله محمد الطيار، دار الوطن للنشر - الرياض، الطبعة الأولى (١٤١٤هـ).
٦٦. مجلة الأسواق، العدد الحادي عشر، (السنة الأولى) جمادى الأولى ١٤١٦هـ.



٦٧. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، تأليف: عبد الرحمن بن محمد بن سليمان الكليبولي المدعو بشيخي زاده، دار النشر: دار الكتب العلمية - لبنان/ بيروت - ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م، الطبعة: الأولى، تحقيق: خرح آياته وأحاديثه خليل عمران المنصور.
٦٨. مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، تأليف: علي بن أبي بكر الهيثمي، دار النشر: دار الريان للتراث/ دار الكتاب العربي - القاهرة ، بيروت
٦٩. المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز. لابن عطية الأندلسي، تحقيق: المجلس العلمي بفاس، (١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م).
٧٠. المَحَلَّى. لعلي بن أحمد بن سعيد بن حزم، تحقيق: أحمد بن شاكر، دار التراث - القاهرة.
٧١. مراتب الإجماع في العبادات والمعاملات والمعتقدات . لابن حزم، دار الآفاق الجديدة - بيروت، الطبعة الثانية (١٤٠٠ هـ - ١٩٨٠ م).
٧٢. المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة ، بحث تكميلي للطالب ، فراس محمد رضوان ، قدمه إلى كلية الشريعة والقانون في الجامعة الإسلامية بغزة
٧٣. مسند الإمام أحمد بن حنبل، تأليف: أحمد بن حنبل أبو عبدالله الشيباني، دار النشر: مؤسسة قرطبة - مصر.
٧٤. المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي المقري الفيومي المكتبة العلمية . بيروت : ١ / ١١٥ .
٧٥. مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى. لمصطفى السيوطي الرحبياني، الطبعة الثانية (١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م).
٧٦. معجم المقاييس في اللغة. لأحمد بن فارس بن زكريا، تحقيق: شهاب الدين أبو عمرو، دار الفكر - بيروت - لبنان، الطبعة الأولى (١٤١٥، - ١٩٩٥ م).
٧٧. المعجم الوسيط، المؤلف: إبراهيم مصطفى . أحمد الزيات . حامد عبد القادر. محمد النجار تحقيق: مجمع اللغة العربية، النشر- دار الدعوة.
٧٨. معجم لغة الفقهاء ، ا . د محمد رواس قلعه جي ، و د . حامد صادق قنبيي ، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع ، الطبعة الثانية : ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ .
٧٩. مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج. لمحمد الخطيب، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، (١٣٧٧ هـ - ١٩٥٨ م).
٨٠. المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل الشيباني، تأليف: عبد الله بن أحمد بن قدامة







- المقدسي أبو محمد، دار النشر: دار الفكر - بيروت - ١٤٠٥، الطبعة: الأولى.
٨١. مفردات ألفاظ القرآن. للأصفهاني، تحقيق: صفوان عدنان داوودي، دار القلم بدمشق - الدار الشامية - بيروت.
٨٢. منافذ التوزيع ، من منشورات المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني بالمملكة العربية السعودية
٨٣. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، تأليف: عبد الرحمن بن محمد بن سليمان الكليبولي المدعو بشيخي زاده، تحقيق: خرح آياته وأحاديثه خليل عمران المنصور ، دار النشر: دار الكتب العلمية - لبنان/ بيروت - ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م، الطبعة: الأولى.
٨٤. منتهى الإيرادات في الجمع بين المقنع والتفتيح وزيادات. لتقي الدين محمد بن أحمد الفتوحي الشهير بابن النجار، تحقيق: عبدالغني عبدالخالق، عالم الكتب.
٨٥. المُنْجَد في اللغة، المؤلف: لويس معلوف، انتشارات اسلام ، طهران ، الطبعة الاولى ١٣٧٩ هـ
٨٦. منح الجليل شرح على مختصر سيد خليل. ، تأليف: محمد عيش. ، دار النشر: دار الفكر - بيروت - ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م.
٨٧. المنهاج. لشرف الدين يحيى النووي ، وهو مطبوع مع السراج الوهاج، دار الجيل - بيروت - لبنان، (١٤٠٨ هـ - ١٩٨٧ م).
٨٨. الميسر والقمار. للدكتور: رفيق يونس المصري، دار القلم - دمشق -الدار الشامية- بيروت، الطبعة الأولى ١٤١٣ هـ - ١٩٩٣ م.
٨٩. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج ، تأليف: شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة ابن شهاب الدين الرملي الشهير بالشافعي الصغير.، دار النشر: دار الفكر للطباعة - بيروت - ١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤ م.
٩٠. النهاية في غريب الحديث والأثر. لابن الأثير المبارك محمد بن الجزري، تحقيق: طاهر أحمد الزاوي، ومحمود محمد الطناحي، المكتبة الإسلامية.

