

الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية في ضوء الشريعة الإسلامية

د. مؤمن أحمد شويديح
أستاذ الفقه المقارن المساعد
بكلية الشريعة والقانون ونائب عميد الكلية
الجامعة الإسلامية - غزة - فلسطين

ملخص البحث:

تناول هذا البحث قضية من القضايا التي تهتم عامة المسلمين اليوم، فقد عمت به البلوى، ألا وهي الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية عبر الشبكة العنكبوتية. وقد بدأ البحث ببيان ماهية هذه المواقع من خلال التعريف بها، وبيان أطراف التعامل بها، وطبيعة عمل كل منها، ثم انتقلت إلى بيان طرق وشروط الربح من هذه المواقع، معرجاً على ضوابط الربح في الإسلام، وأخيراً انتقلت لبيان حكم هذا الربح في ضوء الشريعة الإسلامية بعد بيان تكييفه الشرعي.

وقد خلص البحث إلى أن التعامل مع هذه المواقع المذكورة والاشتراك فيها على النحو المذكور لا يجوز شرعاً؛ لاشتغال هذه المعاملة على الربا بأنواعه المختلفة، وأنها من بيوع الغرر المحظور شرعاً، وفيها تدليس وغش، وغبن فاحش، وأكل لأموال الناس بالباطل، فضلاً عن المخاطر والأضرار الاقتصادية الناجمة عنها.

المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، بلغ الرسالة، وأدى الأمانة، ونصح الأمة، وبين

(*) تم تسليم البحث في أبريل ٢٠١٧م، وأجيز للنشر في أغسطس ٢٠١٧م.

لها الحلال والحرام، القائل ﷺ: «من يرد الله به خيراً يفقهه في الدين»^(١)، أما بعد:

فإن قضايا العصر، ونوازلها وتطوراتها الحادثة بسرعة فائقة تقتضي النظر الصائب في كل مستجد، بل وإعادة النظر بين فترة وأخرى في الأحكام الشرعية؛ حيث يتغير موجب الحكم عليها بتغير وتبدل الأحوال والأعراف، وعلى وجه الخصوص فيما يتعلق بالمعاملات المالية، ولعل آخر صيحة أطلت علينا اليوم هو ما يسمى بالربح من الإنترنت عبر ما يسمى بمواقع تقاسم الأرباح، فقد انتشر التعامل مع هذه المواقع في وقتنا الحاضر انتشاراً واسعاً في كثير من المجالات، وبلغ عدد المتعاملين بها حداً لا يوصف، وعدد الأموال المدوعة في هذه المواقع أرقاماً خيالية، مما جعل لهذه المواقع الصدارة في اهتمام الناس خاصة فئة الشباب التي بدأت تجني أرباحاً هائلة من التعامل معها، غير آبهين بحل أو حرمة هذه الأرباح.

ونظراً لما ينطوي عليه هذا الاسم (مواقع تقاسم الأرباح) من مغالطات، رأيت ألا أسمى بحثي به رغم أنه المشتهر على السنة العامة، فقد وقع الاختيار على عنوان (الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية) حيث هو كذلك أقرب إلى ظاهر عمل هذه المواقع، وذلك من خلال الاشتراك فيها، ومن ثم شراء وتسويق المنتجات والخدمات الإعلانية مقابل ربح معين.

ولعل كثيراً من أهل العلم قد تعاملوا مع هذه القضية متحسبين من أشياء كثيرة، جعلتهم يتوقفون عن الإدلاء بأرائهم وأقوالهم، ومن تكلم في ذلك فقد غفل عن أمور كثيرة؛ ذلك أن أي قضية مستجدة قد ينظر إليها من جانب، ويتم التغافل دون قصد عن جوانب أخرى؛ لجدّة هذه المسائل وحدائتها عند البعض، أو لعدم اطلاع بعضهم على التفاصيل الدقيقة التي تقوم عليها هذه المواقع، وكذلك نظراً لاختلاف الكيفية والطريقة التي تُعرض بها أسئلة المستفتين حول هذا الموضوع؛ وهو ما يفسر عزوف وإحجام جلّ أهل الفتيا والاختصاص عن الخوض فيها.

لأجل كل ما سبق ذكره أرى أنه لا غنى عن ضرورة وجود حكم شرعي في ما تجد الحاجة إليه من ضروب المعاملات المالية، فجاء هذا البحث بعنوان: (الربح من مواقع بيع وتسويق

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري في كتاب العلم باب قول النبي ﷺ: رب مبلغ أوعى من سامع ٣٩/١، برقم ٧١. ومسلم في كتاب الزكاة باب النهي عن المسألة (٧١٨/٢) برقم ١٠٣٧، من حديث معاوية رضي الله عنه.

الخدمات الإعلانية في ضوء الشريعة الإسلامية).

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في أنه يتناول قضية تمس واقع الكثيرين من المسلمين، لا سيما بعد انخراطهم في التعامل مع العديد من مواقع الربح عبر الإنترنت فيما يسمى بمواقع تقاسم الأرباح دون أن يعلموا عن هذه الأرباح شيئاً غير اسمها، فجاء هذا البحث؛ ليعالج العديد من المفاهيم والمغالطات التي تكتنف هذه المواقع، موضحاً الحكم الشرعي في ذلك.

مشكلة البحث:

في الوقت الذي كثرت فيه مواقع الربح من الإنترنت، وانتشرت انتشاراً واسعاً بين أوساط المسلمين، وكثر الجدل حولها، وحول الطرق المختلفة التي تتعامل بها، والشُّبه الشرعية التي تحوم حولها، الأمر الذي استدعى عدداً غير قليل من الناس أن يسألوا عن حكم هذه المواقع، فكان من الضروري التوقف عند هذه القضية الخطيرة؛ لمعرفة، ولعرفة أطرافها، وبيان أنواعها والآثار المترتبة على التعامل بها، ومدى موافقتها لقواعد وأصول الشريعة في المعاملات المالية، سيما ونحن نرى تزايد استخدام وانتشار هذه التعاملات في بلاد المسلمين بشتى أنواعها وصورها.

الدراسات السابقة:

لا توجد دراسات سابقة - حسب علم الباحث - اللهم إلا بعض الفتاوى ههنا وهناك، والتي لم تجمع شتات الموضوع على النحو الذي أتيت به هنا، وجلّها إجابات لحالات فردية بحسب أحوال وأشخاص السائلين.

وقد كانت خطة البحث على النحو التالي:

خطة البحث: جعلت البحث من المقدمة السابقة، وثلاثة مباحث على النحو التالي:
المقدمة.

المبحث الأول: ماهية مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

- المطلب الأول: التعريف بمواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

- المطلب الثاني: أطراف المعاملة في هذه المواقع، وطبيعة عمل كل منها.

المبحث الثاني: طرق وشروط الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

- المطلب الأول: طرق الربح من هذه المواقع.

- المطلب الثاني: شروط وضوابط الربح في الشريعة الإسلامية.

المبحث الثالث: حكم الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

- المطلب الأول: التكييف الفقهي لمواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

- المطلب الثاني: الحكم الشرعي لمواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية.

الخاتمة: وتتضمن أهم النتائج والتوصيات.

المبحث الأول

ماهية مواقع بيع وتسويق الخدمات الاعلانية

المطلب الأول

التعريف بمواقع بيع وتسويق الخدمات الاعلانية

عند الدخول لمواقع تقاسم الأرباح فإن معظمها تعرف نفسها بالقول: (نحن عبارة عن برنامج، أو منظومة إعلانات على شبكة الإنترنت، نبيع خدمات الدعاية والإعلانات) ^(١). وتقول في موضع آخر: (نحن أيضاً نقدم بعض فرص الكسب الإضافية لجميع أعضائنا، لكنها محدودة) ^(٢). وفي موضع ثالث: إنها ليست مواقع استثمارية أو لجني الأموال، بل هي مجرد منصة للإعلانات على شبكة الإنترنت، مع فرصة إضافية للكسب ولكنها محدودة ^(٣). فهي إذن مواقع لبيع وتسويق المنتجات والخدمات عبر الشبكة العنكبوتية تعرض من خلالها الدعايات للأعضاء المشتركين فيها، وللشركات ولأصحاب المواقع التجارية والاجتماعية وما شابهها من إعلانات ولافتات أو رايات إلكترونية (Banners)، بحيث تمكن الأعضاء المشتركين (العملاء) لديها من فرص جني الأرباح من مبيعات الموقع عن طريق مشاهدة هذه الإعلانات والدعايات بشكل يومي.

ومثالها: أن شخصاً لديه موقعه الخاص ويريد إشهار وتسويق ما بداخله، أو الإعلان عن المنتجات والخدمات الموجودة فيه أو حتى الموقع بحد ذاته، والسبيل إلى ذلك هو وصول الزوار والمشاهدين للموقع، فالشركة أو حتى العضو يسعى إلى تحصيل ترافيك (Trafic) أي مشاهدين، وهنا يتم ذلك من خلال شراء حركة أو خط سير (رابط) للموقع المراد الوصول إليه من خلال إعلانات موقع الوسيط التي تم شراؤها مسبقاً، وهي الباقات الدعائية أو التسويقية (AdPack)؛ وذلك لزيادة المدخول التجاري، ولزيادة مرتبة وتصنيف الموقع

We are an online advertising program. We sell advertising services. (١)

<https://www.mypayingads.com/public/details> انظر تفاصيل الموقع:

<https://www.mypayingads.com/public/details> (٢)

This clearly conveys that MPA is not a money making opportunity but apure online advertising platform with an additional but limited earning opportunity. (٣)

<https://www.mypayingads.com/public/terms> انظر تفاصيل الموقع:

بين المواقع .

فهذا ما يتم شراؤه من هذه المواقع (الوسيط)، وهذا واضح من خلال التفاصيل التي تضعها هذه المواقع عند شراء العضو لهذه الباقات التسويقية، فتقول له: إن ما تشتريه هو خدمة دعائية، وهي لا تعتبر إيداعاً ولا استثماراً؛ لأن المنظومة ليست بنكاً أو محل استثمار للمشاركة، أو المضاربة، ببساطة أنت تشتري منتج، وهذا المنتج بمثابة خدمات إعلانية، مما يعني أن مستخدمين أو زواراً وزبائن سيأتون إلى موقعك .

وجدير بالذكر هنا: أن مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية (الوسيط) عبر الشبكة العنكبوتية كثيرة جداً، وأساليبها متنوعة في الربح، إلا أن معظمها يقوم على الفكرة نفسها، مثل:

MyPayinAds - ClixSense- neobux- fanslave- Clixblue- clickers- get-paid... itc

ولكني سأتناول بالبحث أحد هذه المواقع كنموذج لتوضيح هذه الفكرة لا أكثر، وهو موقع MyPayingAds والمشهور باختصار MPA^(١).

المطلب الثاني

أطراف المعاملة في هذه المواقع، وطبيعة عمل كل منها

العمل في هذه المنظومة مكون من ثلاثة أطراف: الأول: الموقع (الوسيط).

الثاني: الشركات أو رجال الأعمال (المعلنين).

الثالث: الأعضاء في الموقع (العملاء).

الطرف الأول: الموقع الوسيط:

وأقصد به هنا مواقع بيع وتسويق المنتجات والخدمات الإعلانية والتي تعمل كوسيط

بين (الزائر + العضو)، وبين المعلن (من يريد الزوار لموقعه).

وعمل هذا الموقع (الوسيط): هو جلب الزوار لمواقع الأشخاص المعلنين في موقع الوسيط

مقابل أن يدفعوا مبلغاً من المال إليه، بالإضافة إلى وجود خدمات إعلانية متنوعة أخرى .

(١) انظر الموقع نفسه، وآلية العمل فيه من خلال أحكامه وشروطه:

وهذا الطرف يستفيد من بيع الباقيات الإعلانية المدفوعة، والإعلانات الممولة، والتي تعود عليه بربح مادي حيث يتم يتقاسم الربح مع الاعضاء و من هنا أتى اسم (مواقع تقاسم الارباح).

الطرف الثاني: الشركات المعلنة:

وهم في الحقيقة رجال الأعمال وأصحاب الشركات التجارية وغيرها من الراغبين في تسويق المنتجات الخاصة بهم، ويستفيدون من خلال حصولهم على مشاهدات لإعلاناتهم، والتي تساعد على بيع وتسويق المنتجات والخدمات التي يمتلكونها.

الطرف الثالث: الأعضاء المشتركين في الموقع (العملاء):

وهم عبارة عن الأعضاء الذين يُقاسمون الموقع عائداته وأرباحه، وذلك من خلال عدة طرق أهمها: شراء باقات التسويق الإعلانية، ومن ثم التأهل للحصول على فرصة جني الأرباح من خلال مشاهدة عشرة إعلانات كل ٢٤ ساعة.

والعضو في هذه المواقع لا يعتبر موظفاً، ولا عاملاً مستقلاً. حيث إن العضو من خلال الانضمام إلى هذه المواقع فإنه تلقائياً يكون موافقاً على شروط الخدمة، وفي حال الإخلال بأحد هذه الشروط يتم إلغاء حسابه^(١)، ويستفيد الأعضاء من الزيارات والربح الذي يحصلون عليه جراء التزامهم بالمشاهدات.

المبحث الثاني

طرق وشروط الربح من مواقع بيع وتسويق المنتجات والخدمات الإعلانية المطلب الأول

طرق وأساليب الربح من هذه المواقع^(١)

هناك العديد من طرق وأساليب الربح عن طريق هذه المواقع، لكنني سأذكر بعضها، ثم أتكلم بالتفصيل عن أهمها، والتي هي محل بحثنا.
وهذه الطرق تتلخص في:

- ١- الاستثمار في الموقع: وذلك عن طريق شراء الباقات التسويقية.
 - ٢- الربح من الإحالات: حيث يقوم العضو المشترك (العميل) بدعوة أصدقائه للتسجيل في الموقع من خلال إحالات لروابط معينة، ليحصل من خلالها على نسبة ١٠٪ من الموقع.
 - ٣- الضغط على الإعلانات: يمكن الربح من الموقع عن طريق الضغط على ٣٠٠ إعلان، ومشاهدته مقابل ربح ٣,٠ \$ كل يوم.
 - ٤- الترويج عن طريق الموقع.
- وبحسب ما سبق ذكره فهناك عدة خدمات إعلانية وتسويقية تقدمها هذه المواقع، يستطيع من خلالها العضو المشترك (العميل) من تحصيل الأرباح بناء على الحملة التسويقية المراد استخدامها، ولكنني سأتناول أهم هذه الخدمات والتي هي مثار الجدل، ومحل الشبهات في هذه المواقع، والتي تكمن في محورين:

المحور الأول للربح من منظومة هذه المواقع هو: (شراء الباقات التسويقية):

وتتيح هذه الخدمة للعضو المشترك (العميل) الترويج لمواقعه التجارية والاجتماعية وما شابه، أو لأي موقع يريد إشهاره سواء أكان موقعاً شخصياً أو غير ذلك، حيث يحصل من الباقة على عدد معين من الوحدات الإعلانية (المشاهدات)، ونقرات الرايات (الضغطات)، والتي يستطيع العضو استخدامها في عرض صور دعايات تلك المواقع من باب الترويج^(٢).

(١) عندما أتحدث عن طرق وأساليب الربح من هذه المواقع فأني أقصد بها الطرق التي يتحصل عليها العضو المشترك من الأرباح؛ إذ هو مناط بحثنا هنا، وعليه فلن أتطرق لطرق ربح باقي أطراف المعاملة.

(٢) مقالة عبر الشبكة العنكبوتية أعدت خصيصاً لطلب الفتوى عن هذا الموقع من المشتغلين به، بعنوان: استفتاء أهل الدين عن منظومة ماي بينج آذر. لمصطفى المفلحي بتاريخ ٢٤-٢-٢٠١٧. انظر: =

- ويوفر الموقع (الوسيط) باقات على أربعة مستويات^(١)، وتفصيل ذلك كالتالي^(٢):
- المستوى الأول: سعر الباقه \$ ٥ والعائد ٢٠٪ وأقصى عدد من الباقات هو ١٠٠ باقة.
 - المستوى الثاني: سعر الباقه \$ ١٠ والعائد ٢٠٪ وأقصى عدد من الباقات هو ١٠٠ باقة.
 - المستوى الثالث: سعر الباقه \$ ٢٥ والعائد ٢٠٪ وأقصى عدد من الباقات هو ١٠٠ باقة.
 - المستوى الرابع: سعر الباقه \$ ٥٠ والعائد ٢٠٪ وليس هناك حد أقصى من الباقات.
- التأهل للحصول على الأرباح^(٣):**

أولاً: يجب على العضو لكي يحصل على الأرباح أن يقوم بشراء الباقات التسويقية.
ثانياً: يجب على العضو المشترك الدخول إلى حساب الموقع يومياً ومشاهدة عشرة إعلانات من مواقع الأعضاء المشتركين في الموقع (الوسيط) نفسه من خلال ما يسمى بعملية تبادل الزوار بين المواقع، وإلا فلن يحصل العضو على أي من الأرباح.
وعندما يصبح العضو مؤهلاً للحصول على الأرباح بالشروط السابقة فإن الأرباح ستوزع كل يوم في حال تم بيع هذه المنتجات في الفترة المحددة لذلك، وهذا بطبيعة الحال سيكون تلقائياً وستستمر الباقية في النضوج وكسب الأرباح إلى أن تصل إلى ربح بنسبة ٢٠٪.

وعندما تصل الأرباح إلى هذه النقطة بالتحديد فسوف يتوقف العضو عن كسب مزيد

= <https://drive.google.com/file/d/0B6zft2f7xaxiRkVWSmZmSzh1NGM/view>

(١) وجب التنبيه هنا إلى أنني سأشرح طريقة عمل هذه المواقع من خلال الحديث عن الموقع الشهير: mypayingads، كما أسلفت سابقاً؛ كونه أكثر هذه المواقع وضوحاً وانتشاراً بين الناس.

(٢) <https://www.mypayingads.com/public/details>

(٣) Eligibility to receive profit sharing:

1. Members must first purchase Adpacks.
2. Then the member MUST also log into My Paying Ads account on a daily basis and surf at least 10 of our members websites in the traffic exchange module. We do not sell any kind of surf-free plans and members will receive the revenue sharing rewards only when they qualify by surfing 10 ads in the TE module everyday

انظر تفصيل هذه الشروط في موقع:

<https://www.mypayingads.com/public/details>

من الأرباح^(١).

ويلاحظ هنا أنه لا يوجد فرق في العائد من شراء هذه الباقات، حيث إن الربح هو ١٢٠٪ بصرف النظر عن المجموعة التي اشترى منها الباقات، وتنتهي الباقة في مدة معينة؛ لتصل مستوى النضوج باكتمال دورة السهم.

وثمة نقطة مهمة هنا لا بد من الإشارة إليها فيما يتعلق بالعمل المناط بالعضو المشترك وهو (الـ ١٠ مشاهدات يومياً)، حيث يقدم الموقع عرضاً للذين لا يملكون الوقت لمشاهدة هذه الإعلانات في خاصية Buy surf free unit فعندما يقوم العضو بالضغط على هذه الأيقونة يظهر له أيقونة أخرى باسم Surf free plans ومعناها: أن العضو المشترك إذا لم يكن يملك لوقت لكي يشاهد الإعلانات العشرة يومياً، فما عليه إلا أن يدفع عن كل ٣٠ يوم مبلغاً وقدره ١٢٥ \$، وعن كل ١٥ يوم ٧٥ \$ حيث يقوم الموقع بشكل تلقائي بالضغط عليها ويكفيه مؤونة وعناء المشاهدة اليومية في مقابل دفع المبلغ المذكور. وهذا العرض بالمناسبة للذين يودعون مبالغ مالية كبيرة في الموقع، وهي كما أخبرني بعض من يعملون في الموقع ٢٠٠٠ \$ فما فوق.

والعضو المشارك في برنامج مشاركة الإيرادات هذا يخضع لشرطين مهمين^(٢):
الأول: أن العائدات المقررة غير مضمونة وتعتمد على إجمالي الإيرادات الناتجة في الموقع.
الثاني: أن الدورة الزمنية للسهم ومن ثم التأهل للحصول على الأرباح والعائدات المقررة غير ثابتة، وتعتمد على إجمالي الإيرادات الناتجة في الموقع كذلك.

Once a member becomes eligible, profit share is distributed every 1 hour, if we^(١) have received sales for that period. This is done automatically and will continue till the Adpacks mature at 120%. At this point the adpacks will cease to earn further.

انظر تفصيل هذه الشروط في موقع: <https://www.mypayingads.com/public/details>

Participation in our revenue sharing program is subjected to the following^(٢) two important terms: The proposed rewards are not guaranteed and depends on the total revenue generated at the website. The duration of the achievement of the proposed rewards is not fixed and it depends on the total revenue generated at the website.

انظر تفصيل هذه الشروط في موقع: <https://www.mypayingads.com/public/details>

ولكن هذا الكلام الذي يذكره أصحاب هذه المواقع ليس على إطلاقه فهناك محور آخر للباقة من المهم ذكره، يسمى دورة سهم الباقة، وتوضيحها كما يلي:

دورة سهم الباقة^(١):

ومعناها الحصول على حصة سهم مرفقة معها، يستطيع العضو العميل جني نصيبه من أرباح الموقع، ونسبة الأرباح هذه تتراوح تقريباً ما بين ١٪-٢٪ حتى يصل سهم الباقة الإعلانية إلى الحد الأقصى المحدد له سلفاً وهو ١٢٠٪ أي حتى يصل:

ربح سهم الباقة الإعلانية من فئة المجموعة الأولى إلى ٦\$، وربح سهم الباقة الإعلانية من فئة المجموعة الثانية إلى ١٢\$، وربح سهم الباقة الإعلانية من فئة المجموعة الثالثة إلى ٣٠\$، وربح سهم الباقة الإعلانية من فئة المجموعة الرابعة إلى ٦٠\$.

وتختلف دورة السهم من حين لآخر؛ ولتوضيح ذلك نضرب مثلاً^(٢):

عندما يشتري العضو باقة من المستوى الأول قيمتها ٥\$، وهذه الباقة ربحها ١٢٠٪، يعني ربحها الصافي يكون ٦\$، وإذا تم شراء باقة من المستوى الرابع بقيمة ٥٠\$ فعند الربح يحصل المشتري على ٦٠\$ وهكذا...

وجدير بالذكر هنا أنه لا يوجد مدة زمنية محددة لاكتمال دورة السهم، فعلى افتراض أن عضواً ما اشتري باقة، وهذه الباقة تعطي العضو ١٠٠ مشاهدة، وضغطين على الصورة الإعلانية، فإذا ما تم مشاهدة إعلانه ١٠٠ مرة، وتم الضغط مرتين على صورته الإعلانية، فحينئذ يكون السهم التابع للباقة قد اكتمل، وبالتالي يحصل على نسبة الـ ١٢٠٪ المخصصة له أي ٦\$ هنا.

ولكن لو افترضنا أن ٩٠ مشاهدة فقط حصلت من الـ ١٠٠ مشاهدة، وما زال هناك ضغطة لم يضغط عليها أي شخص، عندها يكون المنتج لا يزال يعرض في الموقع حتى يحصل

(١) إصدار مرئي عبر موقع اليوتيوب، بعنوان: شرح نظري لموقع My Paying Ads – MPA تحت نظامه الجديد بتاريخ ٢٠١٦-٥-٥م. انظر:

<https://www.youtube.com/watch?v=wedfop2wY3U>

(٢) مقالة عبر الشبكة العنكبوتية أعدت خصيصاً لطلب الفتوى عن هذا الموقع من المشتغلين بهذه المواقع، بعنوان: استفتاء أهل الدين عن منظومة ماي بينج آذر. لمصطفى المفلحي بتاريخ ٢٠١٧-٢-٢٤م. انظر:

<https://drive.google.com/file/d/0B6zft2f7xaxiRkVWSmZmSzh1NGM/view>

على الضغوطات كاملة، والشئ نفسه ينطبق على المشاهدات.

فليس هناك إذن مدة زمنية للمنتج ذاته، وإنما هناك مدة للسهم نفسه ينتهي عند اكتماله للحد الأقصى، وهي في الغالب من ٦٢-٧٠ يوماً حسب ما أفاد الذين يعملون في هذه المواقع، حيث إن الأمر هنا متوقف على مبيعات الموقع، فقد تستكمل دورة السهم لتصل إلى ٦ \$ في المجموعة الأولى ١٠٠ يوم، وقد تستغرق ١٥٠ يوماً، وقد تستغرق في المقابل ٦٠ يوماً أو حتى ٥٠ يوماً إذا كان هناك ازدياداً في المبيعات.

وهنا لا بد من التأكيد على أمر هو في غاية الأهمية، حيث يتم تقاسم العائدات إلى أن يحصل العضو على ربح بنسبة ١٢٠٪ بناءً على قيمة مشترياته^(١).

ومن ثم يصبح سهم الباقية غير فعال لجني المزيد من الأرباح، في حين تستمر الباقية في الترويج والتسويق لروابط المواقع التي وضعها مالك الباقية حتى تكمل وحداتها الإعلانية^(٢).

ولسائل يسأل كيف يكون العائد ١٢٠٪؟ نقول إن العائد حقيقة هو ٢٠٪ فقط وليس ١٢٠٪ كما يظن البعض.

وننوه هنا إلى أنه يوجد مفهوم خاطئ في كثير من هذه المواقع، فحينما يشاهد العضو النسبة المئوية فيقول ١٢٠٪، وتسمى بالتالي ١٢٠٪ ربح، وهي في الحقيقة ليست كذلك.

فلماذا تسمى إذن ١٢٠٪ ربحاً في هذه المواقع؟

لأن قيمة الباقية التي أقدم العضو على شرائها من الموقع هي قيمة المنتج، بمعنى أنه غير مطالب بالتصفح اليومي، وبالتالي لا ربح؛ أي أن العضو إذا اشترى الباقات التسويقية للترويج فقط دون نية الحصول على الإيرادات فله ذلك، ويكون بذلك قد دفع مالا وأخذ في المقابل خدمة الترويج للحصول على الوحدات الإعلانية.

ولكن إذا التزم العضو بمشاهدة الـ ١٠ إعلانات ففي الحقيقة ترجع الـ ١٠٠٪ الأولى إلى

(١) Revenue sharing is done until the members receive 120% earnings on their adpack purchases.

وهذا هو النص بالإنجليزية، انظر تفاصيل الموقع:

<https://www.mypayingads.com/public/details>

(٢) مقالة عبر الشبكة العنكبوتية أعدت خصيصاً لطلب الفتوى عن هذا الموقع من المشتغلين به، بعنوان: استفتاء أهل الدين عن منظومة ماي بينج آذر. لمصطفى الملقحي بتاريخ ٢٤-٢-٢٠١٧. انظر:

<https://drive.google.com/file/d/0B6zft2f7xaxiRkVWSmZmSzh1NGM/view>

العضو فهو رأس ماله (أي قيمة المنتج الذي اشتراه)، وكأن الموقع يقول للعضو: خذ هذا هو رأس مالك قد حافظت عليه لك، والـ ٢٠٪ الإضافية هي عبارة عن الربح الصافي لعملك بناءً على قيمة مشترياتك.

وعليه فمجموع العائد هو عبارة عن مشاركة العضو برأس ماله الذي دخل به ١٠٠٪ مضافاً إليه ربح التصفح اليومي ٢٠٪؛ حيث إن الربح يعتمد على التصفح فلهذا يسمى ربح صافي ١٢٠٪.

فعندما نشاهد في هذه المواقع نسبة الربح ١٢٠٪ للباقة الواحدة في المستوى الأول بقيمة ٥ \$، فلا يعني ذلك ٦ \$ ربح تضاف إلى ٥ \$ رأس المال، وإنما يعتبر الـ ٦ \$ منها ٥ \$ هي تابعة لك من الأصل (رأس المال) والدولار الإضافي هذا هو عبارة عن الـ ٢٠٪، فنحن هنا نتحدث عن سهم واحد فقط ربح رأس المال، ويلاحظ هنا في نهاية حديثنا عن هذا المحور أن الحد الأقصى لسحب الأرباح شهرياً هو ٦٠٠ \$، وأن أي أرباح إضافية من خلال خاصية (تقسيم عائدات الأرباح)، و/أو (عمولة الإحالات) يجب على العضو أن يستخدمها في شراء خدمات إعلانية إضافية في الموقع، ولا يجوز له بحال من الأحوال أن يقوم بسحبها من الموقع^(١).

مع التذكير هنا بنظام العضويات الذي يتبعه الموقع حيث يوجد بالموقع أربع عضويات:

١. العضوية الأولى: وهي للمستوى الأول، وللعضو أن يشتري ما يشاء منها، وهي هنا مجانية.

٢. العضوية الثانية للمستوى الثاني: والشراء منه مشروط بدفع اشتراك ١٠ \$.

٣. العضوية الثالثة للمستوى الثالث: والشراء منها مشروط بدفع اشتراك ٣٠ \$، وعند الاشتراك في هذه العضوية يتاح للعضو الشراء من المستويات الأدنى.

٤. العضوية الرابعة للمستوى الرابع: والاشتراك بالعضوية ٦٠ \$، وعند الاشتراك في هذه العضوية يتاح للعضو الشراء من كل المستويات الأدنى منه، مع التنويه إلى أن مدة

(١) we have the maximum earning potential as a maximum withdrawal of \$6000 per month only. Any additional earnings through revenue sharing rewards and/or referral commissions have to be used to make additional advertising services at MPA and cannot be withdrawn from the system

<https://www.mypayingads.com/public/details>

انظر تفاصيل الموقع :

العضوية شهر واحد من يوم الاشتراك^(١).

المحور الثاني: الكسب من خلال الإحالات (عمولة مكافأة السمسرة):

المحور الآخر لمنظومة هذه المواقع لجني الأرباح هو اختياري، ولا يُجبر الشخص على العمل به، وذلك بترويج خدمات هذه المواقع، بضم أعضاء جدد تحته عبر روابط الإحالة، وهنا تزداد فرصة العضو المحال عليه في الحصول على مكافأة سمسرة عن كل خدمة يشتريها أحد هؤلاء الأعضاء المدرجين تحته وذلك بنسبة ١٠٪، والجدير بالذكر أن العضو المحال عليه يكسب هذه المكافأة أو الهدية من مشتريات عضو فريقه، وليس بمجرد انضمام العضو المحال، وهذه النسب محصورة على أعضاء الجيل الأول فقط^(٢)، وتوضيح ذلك ما يلي:

– إذا اشترى العضو المحال ١٠ باقات إعلانية من المجموعة رقم ٤ للترويج لموقعه، فسيحصل المحال عليه هنا على ١٠٪ عن كل باقة اشتراها المحال، وحيث إن إجمالي قيمة مشتريات المحال هنا ٥٠٠ \$، فسيحصل المحال عليه على ٥٠ \$. وهكذا^(٣).

ويلاحظ هنا أن الموقع عندما يقوم بتوزيع الأرباح على الأعضاء فإنه يقوم باستثناء ١٠٪ من هذه الأرباح حيث يدفعها كعمولة للإحالات، ورسوم إدارية إضافية، وذلك من كل عملية بيع منتج، حيث يتقاسمها مع كل الأعضاء الذين قاموا بشراء باقات إعلانية من الموقع^(٤).

(١) إصدار مرئي عبر موقع اليوتيوب، بعنوان: استراتيجية شراء الباقات مع نظام العضوية My Paying Ads MPA بتاريخ ٤-٩-٢٠١٦ م. انظر:

https://www.youtube.com/watch?v=e0p_ip4t4FQ.

(٢) As an incentive for promoting the services offered in our site, we offer all our members 10% referral commission on every adpack purchase made by their direct referral (Level 1 referrals only and not from multi level referrals).

انظر تفاصيل الموقع:

<https://www.mypayingads.com/public/details>

(٣) مقالة عبر الشبكة العنكبوتية أعدت خصيصاً لطلب الفتوى عن هذا الموقع من المشتغلين به، بعنوان: استفتاء أهل الدين عن منظومة ماي بينجاذن. لمصطفى المفلحي بتاريخ ٢٤-٢-٢٠١٧ م. انظر:

<https://drive.google.com/file/d/0B6zft2f7xaxiRkVWSmZmSzh1NGM/view>

(٤) We share profits (excluding 10% that is paid as referral commission and an=

المطلب الثاني

شروط وضوابط الربح في الشريعة الإسلامية

ليس المراد بالحديث عن شروط وضوابط الربح في الشريعة الإسلامية تفصيل القول فيها، فذلك أمر يطول بحثه، ويصعب استيفاء تفاصيله في هذه الورقات القليلة، لكنني سأحاول أن أجمل أهم هذه الشروط والضوابط بما له علاقة بموضوع البحث، وبما يخدم المقصود منه في تأصيل أحكامه التي ينبني عليها فهم موضوع البحث.

الفرع الأول

شروط الربح في الشريعة الإسلامية

والمراد بالشروط هنا: أي الأمور التي لا بد من تحققها وتوافرها في المعاملة المالية حتى تكون جائزة، ويمكننا إجمال هذه الشروط فيما يلي^(١):

الشرط الأول: أن يكون الربح مستحقاً بسبب صحيح شرعاً.

الشرط الثاني: أن يكون الربح مقابلاً بالضمان.

الشرط الثالث: أن يكون حاصل الربح مما يباح التعامل فيه.

الشرط الرابع: أن يكون الربح معلوماً في المشاركات.

= additional Admin Fee) from every product sale, with all members who have purchased Advertisement Packs from us.

<https://www.mypayingads.com/public/detail>

انظر تفاصيل الموقع:

وفي موضع آخر من الموقع يبين أن جميع المنتجات والخدمات هي لأغراض دعائية فقط ومهما كانت الأرباح الناتجة عن مبيعات المنتجات سوف تستخدم لمشاطرة الأعضاء.

ALL PRODUCTS AND SERVICES FROM THE MPA ARE FOR ADVERTISING PURPOSES ONLY AND WHATEVER EARNINGS GENERATED FROM THE SALES OF MEMBERS THE WITH THE PRODUCTS WILL BE USED TO SHARE

<https://www.mypayingads.com/public/earningdisclaimer>

(١) انظر تفصيل ذلك: الكاساني، بدائع الصنائع، (٦٢/٦)، ابن الهمام، فتح القدير (٣٤٥/٩)، ابن نجيم، البحر الرائق (٢٩١/٥)، (٢٨٠/٥)، مالك، المدونة، (٤٤٤/٤)، المواق، التاج والإكليل، (٢٧٥/٧)، الزركشي، المنثور في القواعد (١١٩/٢)، ابن قدامة، المغني، (١١٥/٧)، ابن تيمية، الفتاوى الكبرى (٣٦/٦)، الرحيباني، مطالب أولى النهى، (٥٤٩/٣)، البهوتي، كشاف القناع، (٥٢٨/٣)، الحقييل، ربح ما لم يضمن، ص ٨٠-٨٦.

الفرع الثاني

ضوابط الربح في الشريعة الإسلامية

وبالمنهج نفسه الذي أسير عليه في بحثي هذا لن أتطرق إلى عرض أكثر من ذكر الضوابط التي تعنيها هنا، وهي على النحو التالي^(١):

الضابط الأول: ألا يكون الربح ناشئاً عن الربا، ومقصوده من بيوع الذرائع الربوية.

الضابط الثاني: ألا يكون الربح ناشئاً عن الغرر الفاحش.

الضابط الثالث: ألا يكون الربح ناشئاً عن الغبن الفاحش.

الضابط الرابع: ألا يكون الربح ناشئاً عن الاحتكار.

المبحث الثالث

حكم الربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية

المطلب الأول

التكليف الشرعي لمواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلانية

يعتبر التكليف الفقهي للمعاملات المالية من أدق مسالك الفقه، وأكثرها وعورة؛ ذلك أن التكليف الفقهي للمسائل الحادثة بمثابة التشخيص الطبي لأي مرض، فإذا ما وُفق الطبيب بوضع يده على أصل المرض سَهّل عليه أن يعطي المريض العلاج المناسب، وكذا الفقيه في عمله فإن التكليف الفقهي إذا ما جرى على الوجه الصحيح بدقة وعناية ودراية وشمول وفهم للمسألة المستجدة فإنه:

أولاً: يكون بمثابة الخطوة الأولى للاجتهاد الصحيح في الحكم على هذه المعاملات، حيث إن جلّ أغلاط الفتاوى من تكييفها الفقهي.

(١) انظر تفاصيل ذلك: ابن نجيم، الأشباه والنظائر (٢٧/١)، الشاطبي، الموافقات (٢٧/٣)، النووي، المجموع شرح المذهب (٢٨/١٣)، السيوطي، الأشباه والنظائر (٨/١)، ابن تيمية، كتاب بيان الدليل على بطلان التحليل (٤٤٦/٤)، ابن القيم، الطرق الحكيمة، ص ٣٥٠، ابن القيم، إعلام الموقعين، (١٢٣/٣)، مجلة الأحكام العدلية، المادة رقم ١٦٤، حمود، تطوير الأعمال المصرفية، ص ٢٥٥، العياشي، مفهوم الربح وضوابطه في الاقتصاد الإسلامي ص (١١٢-١١١)، أبو زيد، فقه الربا، ص ٤٢٦، البرهاني، سد الذرائع في الشريعة الإسلامية، ص ٨٠، ياسين درادكة، نظرية الغرر في الشريعة الإسلامية، ص ٧٨، الضرير، الغرر في العقود وآثاره في التطبيقات المعاصرة، ص ١٢، البعلي، ضوابط العقود، ص ٢٧٥، إسماعيل: الربح في الفقه الإسلامي، ص (٩٥-١١٠).

ثانياً: يكفينا عناء كثير من الخلافات والمناقشات في حل أو حرمة هذه المعاملات، حيث وضوح العلة في المسألة.

فهي عملية معقدة تروم تحديد حقيقة مسألة ما؛ من أجل إلحاقها بأصل فقهي خصته الشريعة بأوصاف معينة، بغية إعطاء تلك الأوصاف للمسألة المستجدة إذا ما تم التحقق من المجانسة والمثابته في حقيقة كل من الأصل وتلك المسألة.

فالتكييف الفقهي هو: تصنيف المسألة بتحرير الأصل الشرعي الذي تنتمي إليه تحت ما يناسبها من النظر الفقهي، بعد التصور الكامل لها^(١).

وهنا لا بد من التركيز على خمسة عناصر؛ ليقع التكييف دقيقاً وصحيحاً: المسألة المستجدة، والأصل الفقهي، وأوصاف الأصل الفقهي، وتجانس وتماثل الحقيقة، ومن ثم الإلحاق.

نأتي الآن على مسألتنا الربح من بيع وتسويق الخدمات الإعلانية، حيث تم الحديث عنها مطولاً ومفصلاً وبيان حقيقتها من التعريف بها وبآلية العمل فيها، وطرق الربح منها... إلخ فهل تنضوي هذه المعاملة تحت أوصاف، أو تحت المراد من أحد العقود المسماة المعروفة في الفقه الإسلامي، أم هي نوع معاملة مستجدة، وإذا كانت جديدة، فما تكييفها الشرعي حسب ما سبق بيان المعاملة؟.

أقول: يشتمل الفقه الإسلامي على عشرات العقود المسماة، وبالنظر في تحرير الأصل الشرعي الذي تنتمي إليه هذه المسألة، فإني وبعد طول تدقيق وبحث عميق، وبالتأمل في طبيعة عمل هذه المواقع عبر الإنترنت لم أجد لها شبيهاً ولا نظيراً في النظر الفقهي، ولا أراها منضوية تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة المعروفة.

وهنا لا بد من التأكيد على أن الفقهاء لا يختلفون من حيث الجملة في أن الشارع هو الذي يرتب آثاراً معينة على كل عقد، ولكنهم يختلفون فيما يختص بحرية المتعاقدين في إنشاء العقود والشروط المتصلة بهما، وقد علمنا أن الشارع قد نص على بعض العقود، وأن آثارها مسببة عنها، فهل هذا التنصيص على بعض العقود يعتبر مانعاً من إنشاء غيرها من العقود،

(١) مستفاد من بحث الدكتور مسفر بن علي القحطاني في بحثه بعنوان: (التكييف الفقهي للأعمال المصرفية، مفهومة، أهميته، وضوابطه)، ص ١٧.

وأن الآثار قد حددها الشارع وعينها بالنسبة لكل عقد من العقود؟ ذلك أن هذه الشروط قد تزيد أو تنقص من الآثار لمصلحة واحد من المتعاقدين؟.

بالطبع لا، وهذه المعاملة تدرج تحت ما سبق، فهي في تصور القائمين بها عبارة عن تصرف من نوع خاص يمكن وصفه بأنه مجرد (مواعدة) بعقد متصل بشروط؛ لتبادل المصالح بين طرفين، كالتالي:

- ١- يقوم الموقع بوعده من ينتسب إليه بإعطائه نسبة محددة من الأرباح إذا ما التزم بالترويج والتسويق له وللشركات المعلنة لديه عن طريق إلزامه شراء الباقات.
- ٢- وفي المقابل يستفيد العضو من عائدات الأموال التي يجنيها الموقع مقابل العمل المنوط به.

مع العلم بأن هذه الصورة أقرب ما يكون إلى الوعد بالجائزة أو الجعالة في الفقه الإسلامي، وكذلك الإجارة على الأعمال، لكنها خرجت عن كليهما؛ لوجود ما يفسد كلاً من هذين العقدين من شروط وعناصر خارجة عنها، وهو ما سيتم بيانه من خلال الحكم على المسألة، والتي سيكون من خلال القواعد والضوابط الفقهية الحاكمة والناظمة للمعاملات المالية في الشريعة الإسلامية.

المطلب الثاني

الحكم الشرعي للربح من مواقع بيع وتسويق الخدمات الإعلان

بداية لا بد من التأكيد على أنه لا خلاف بين الفقهاء المعاصرين في أن الحكم على المعاملات المالية المستجدة لا ينبغي أن يكون خالياً من إدراك حقيقتين مهمتين، هما:

١. أن الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة، فلا يحرم منها إلا ما دل على إبطاله وتحريمه نص من الكتاب أو السنة أو إجماع صحيح أو قياس معتبر^(١).
٢. أن كل اتفاقية أو معاملة من هذه المعاملات المستجدة، هي عبارة عن معاملة مركبة من مجموعة عقود تهدف بصورتها المتكاملة والنهائية إلى تحقيق غرض ووظيفة معينة، يجب اعتبارها في النظر الفقهي الاجتهادي على أنها وحدة واحدة، ولا يكفي للتعرف على حكمها الشرعي تفكيكها إلى أجزاء منفردة، ومن ثم النظر في مشروعيتها كل جزء

(١) انظر: ابن تيمية، القواعد النورانية، ص ١٦٣.

منها على حدة؛ لأنها عقد مركب مزيج من ذلك كله وفقاً لشروط معينة تحكمها كمعاملة واحدة مترابطة لا تقبل التجزئة، وإلا لاختل الحكم^(١).

لذا، أقول وبالله التوفيق:

إن الذي يترجح عندي بعد رويّة وتفكر، ونظر وتدبر أن التعامل مع هذه المواقع والاشتراك فيها على النحو المذكور لا يجوز شرعاً؛ لاشتغال هذه المعاملة على الربا بأنواعه المختلفة، وهي من بيوع الغرر المحظور شرعاً، وفيها تدليس وغش، وغبن فاحش، وأكل لأموال الناس بالباطل، فضلاً عن المخاطر والأضرار الاقتصادية. وبيان كل ذلك ما يلي:

أولاً: تضمن هذه المعاملة في حقيقة أمرها على الربا بأنواعه المختلفة:

الفرع الأول:

إن من يقرأ خارطة هذه المواقع عن كثب يدرك حقيقة أن الخدمات التي يقدمونها من شراء الباقات التسويقية ما هي إلا عملية بيع صورية، ووسيلة للالتفاف والتحايل على المشتركين، وعملية التحايل هذه يمكن قياسها على بعض أنواع البيوع الربوية التي تتم من خلالها إدخال سلعة ما بقصد تحليل المعاملة الربوية، حيث لا يكون شراء هذه المنتجات والخدمات مقصودة لذاتها - في الأعم الأغلب - بالبيع والشراء تجارة، إنما مقصودهم ودافعهم هو التأهل لفرص الربح، ومن ثم العائد الذي يحصل عليه هذا العضو المشترك من خلال هذه المنظومة.

فتكون الصورة الظاهرة في مثل هذه الحالات بيع وشراء الباقات التسويقية والإعلانية، وباطناً لا يكون لشراء هذه الخدمة نفع يذكر، وإنما هو في حقيقته لشراء مزيد من النقد.

يقول شيخ الإسلام ابن تيمية - رحمه الله - : (وَجَمَاعُ الْحِيلِ نَوَعَانِ: إِمَّا أَنْ يَضُمُّوا إِلَى أَحَدِ الْعُوضَيْنِ مَا لَيْسَ بِمَقْصُودٍ، أَوْ يَضُمُّوا إِلَى الْعَقْدِ عَقْدًا لَيْسَ بِمَقْصُودٍ)^(٢)
ولما كانت الأحكام تبنى على المقاصد والمعاني لا على الألفاظ والمباني^(٣) فإن المنتج يسقط

(١) انظر تفصيل ذلك: نزيه حماد، قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد ص ٢٥٠، تحت بحث بعنوان (اجتماع العقود المتعددة في صفقة واحدة).

(٢) ابن تيمية، مجموع الفتاوى (٢٩/٢٧).

(٣) انظر شرح هذه القاعدة: أحمد الزرقا، شرح القواعد الفقهية، ص ٥٥.

ههنا عند التكيف الفقهي، فليس الأمر سوى تجميع لاشتراكات من أفراد يديرها هذا الموقع ثم يعود عليهم بضمان رأس المال، ونسبة ربح محددة بناءً على رأس المال هذا. ودليل ذلك حديث جابر بن عبد الله، عن النبي ﷺ: «قَاتَلَ اللَّهُ الْيَهُودَ، إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ مَا حَرَّمَ عَلَيْهِمْ شُحُومَهَا أَجْمَلُوهُ، ثُمَّ بَاعُوهُ فَأَكَلُوا ثَمَنَهُ»^(١)، ووجه الدلالة من الحديث الشريف: يفيد أن المقاصد والبواعث لها آثارها في تغيير الحكم فاليهود إنما باعوا دسماً ولم يبيعوا شحماً، ولكن مبدأ هذه الإذابة إنما كانت حيلة للتوصل إلى أكل ثمن ما حرم عليهم فالصورة الظاهرة إنما هي عقد بيع للودك، ولكن هذا البيع حرام؛ لأنهم أرادوا التوصل إلى أكل ما حرم عليهم بالحيلة، فلم تك تنفعهم هذه الحيلة، ولعنوا بسبب ذلك مع أنه بيع في الظاهر لكن العبرة في العقود بالمقاصد والمعاني والبواعث لا بمجرد الألفاظ والمباني^(٢).

يقول ابن القيم - رحمه الله - : (ويا لله العجب أي فرق بين بيع مائة بمائة وعشرين درهما صريحاً وبين إدخال سلعة لم تقصد أصلاً، بل دخولها كخروجها، ولهذا لا يسأل العاقد عن جنسها ولا صفتها ولا قيمتها ولا عيب فيها ولا يبالى بذلك البتة حتى لو كانت خرقة مقطعة أو أذن شاة أو عوداً من حطب أدخلوه محللاً للربا، ولما تفتن المحتالون أن هذه السلعة لا اعتبار بها في نفس الأمر، وأنها ليست مقصودة بوجه، وأن دخولها كخروجها، تهاونوا بها ولم يبالوا بكونها مما يتمول، عادة أو لا يتمول ولم يبال بعضهم بكونها مملوكة للبائع أو غير مملوكة، بل لم يبال بعضهم بكونها مما يباع أو مما لا يباع كالمسجد والمنارة والقلعة وكل هذا وقع من أرباب الحيل وهذا لما علموا أن المشتري لا غرض له في السلعة، فقالوا: أي سلعة اتفق حضورها حصل بها التحليل؛ كأني تيسر اتفاق في باب محلل النكاح)^(٣).

وبناء على ذلك إذا أسقطنا المنتج من النظرة الفقهية أصبحت المعاملة مبادلة نقد بنقد مع التفاضل والتأخير، وهذا هو عين الربا المحرم بالنص.

(١) أخرجه البخاري، كتاب البيوع. باب بيع الميتة والأصنام. (٧٧٩/٢) برقم (٢١٢١)؛ ومسلم، كتاب المساقاة. باب تحريم الميتة والخنزير والأصنام، (١٢٠٧/٣) برقم (١٥٨١).
(٢) انظر: السعيدان، وليد بن راشد، كتاب رسالة في تحقيق قواعد النية، ص ١١٠. منشور عبر الشبكة العنكبوتية:

www.alsaeedan.com/uploads/929834594f2b1e966169989ed97495eb.pdf

(٣) ابن القيم، إعلام الموقعين (١١٤/٣).

ولعل البعض يتساءل عن الأساس الذي بموجبه تم إسقاط السلعة في تكييفنا الفقهي للمسألة، خاصة إذا علمنا أن أصحاب هذه المواقع والمدافعين عنها من الأعضاء المشتركين يدعون بأنهم يستفيدون بالفعل من هذه الباقات التسويقية في ترويج إعلاناتهم وجلب مزيد من الزوار لمواقعهم ونشر الفائدة، وما إلى ذلك ...

ولبيان دليل إسقاطنا للمنتج (الباقات) في تكييفنا الفقهي للمسألة، أقول:

١- إن كل عاقد لا بد أن يكون له من نية أو إرادة، وأنه لا بد من أن يفصح عنها بوسيلة من وسائل الإظهار والتبيين، كالعبارة أو الكتابة أو الإشارة، أو نحو ذلك، وإن إرادته في الحقيقة هي أساس إنشاء العقود، ولما كانت النية أو الإرادة أمراً باطنياً لا سبيل إلى معرفته إلا من جهة صاحبها، وذلك بما يصدر عنه مظهراً لها، قمت باستقراء لواقع الحال وسؤال عدد غير قليل من المشتركين في هذه المواقع عن مبتغاهم من شراء هذه الباقات التسويقية، فلم أجد منهم من يشتري حقيقة إذ النية منعقدة فقط على ما بعد ذلك وهي الأرباح المحصلة، ثم هو بعد ذلك لا يهمه ما يمكن أن تحتويه تلك الباقات التسويقية من شيء يفيد أو غير ذلك فليست هي مقصوده.

٢- التفاوت البين في الأرباح؛ بسبب ما تشترطه هذه المواقع من كفيات لاستحقاق الربح، بينما عملهم جميعاً والذي على أساسه يتم استحقاق هذا الربح هو فقط ١٠ مشاهدات يومياً هو نفسه، بصرف النظر عن المبلغ الذي دخل به العضو، والحاصل أن عملهم واحد وأرباحهم متفاوتة تفاوتاً ملحوظاً، فكيف تكون الأعمال واحدة والأجور متفاوتة تفاوتاً بيناً، وهذا ما يفسر ما سأنبته لاحقاً من أن أساس تحديد الأرباح هو رأس المال، ولا اعتبار للمنتج هنا.

٣- عند شراء العضو المشترك لهذه الباقات التسويقية فإنه لا يعلم ماذا يفعل بها بادئ الأمر حيث هو لم يشتريها لذاتها وإنما لهدف آخر، وهنا تكمن المشكلة حين يلجأ بتفعيل هذه الأموال وشراء باقات لصالح أي موقع أو مواقع ينصبها داخل صفحته أيا كان محتواها، فالمهم أن يملأ هذا الفراغ، وكذلك الحال فيمن لا يملك مواقع ليروجها من هؤلاء الأعضاء الذين يشترون الباقات - وهم الأعم الأغلب - إن لم يكن الجميع، فيمكن للراعي (الموقع الوسيط) حينئذ أن يوجه العضو الجديد لموقعه نفسه بلافتات دعائية تخصه، أو للمواقع المجانية للدعاية والإعلان على الإنترنت، وهي كثيرة مثل: موقع كك بانك (ClickBank)،

أو أي من المواقع التجارية العاملة على الإنترنت والتي تبحث عن عمل لها دعاية وهي مجانية. فيا للعجب!! هل يمكن لعامل أن يدفع مالاً ليس بسيطاً بسلعة مقابل دفعها لآخرين هكذا بالمجان!!

٤- تسمح هذه المواقع لمن يرغب بالتسجيل والاشتراك فيها من الربح عبر استخدامه لروابط معينة، مثل: (CASH LINKS) دون شراء أي باقة، فهي بالمجان، لكنها في الوقت ذاته لا تتيح له الاستفادة من جميع أو غالب خدمات الموقع، فضلاً عن أن العائد من هذه التطبيقات لا يكاد يذكر فهو ربح غير مجدي البتة، الأمر الذي يضطر هذا العضو المشترك رغبة منه في الحصول على الأرباح الوفيرة من شراء الباقات التسويقية وهنا يكون قد وقع في شرك هذه المواقع.

وعلى افتراض أن العقد صحيح، وأنه عبارة عن عقد بيع حقيقي، أي تدفع ١٠٠ \$ مثلاً مقابل شراء ٢٠ باقة تسويقية من المستوى الأول مثلاً. إذن إلى هنا يفترض أن تنتهي العلاقة بين الطرفين كعقد، لكن الذي يحصل أن هذا البيع ما هو إلا قنطرة لإغراء المشتري بإجراء عملية الضغط ومشاهدة ١٠ إعلانات يومياً لكي يحصل على مبلغ ١ \$ مثلاً يومياً، وخلال ٦٠-٧٠ يوم تقريباً يتم استرجاع رأس المال، أو ما اشترى به الباقات التسويقية، مع زيادة عليه عائدات هذه الضغوطات، وهذا هو المقصود من البيع هنا؛ فالهدف هو إلزام العضو بالمشاهدات والتعاطي مع الموقع.

والحاصل أنه دفع مالاً للحصول على مال مفاضلة ولأجل، فالمشتري في هذه المواقع يلجأ لشراء هذه الخدمة للحصول على ١ \$ يومياً تقريباً، وهنا يكمن الربا حيث يتبادل نقداً بنقد، مع المفاضلة أي الزيادة، فهذا هو ربا الفضل، وكونه يحصل على هذه الزيادة بعد أجل غير معلوم، فهذا هو ربا النسيئة، وهو أقرب أيضاً إلى قرض ربوي في صورة بيع وشراء وهمي.

الفرع الثاني:

هو داخل كذلك في نهى النبي ﷺ عن سلف وبيع^(١)، أي الجمع بين البيع والقرض حيث

(١) وأصل الحديث: عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: «لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانٌ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَّا لَمْ يُضْمَنَّ، وَلَا بَيْعٌ مَّا لَيْسَ عِنْدَكَ» أخرجه أحمد، (٢٥٣/١١) رقم (٦٦٧١)؛ وأبو داود، =

يؤدي إلى أن يجز القرض نفعا للقرض، فعند اجتماع العقود المتعددة في صفقة واحدة، كالبيع والإجارة والهبة والشركة والقرض والصرف والمضاربة والجمالة... إلخ، وإن كان كل واحد منها جائزا بمفرده إلا أنه قد نشأ عن الجمع بينها معنى زائدا لأجله وقع النهي الشرعي، فالضابط الشرعي لحظر ومنع اجتماع أكثر من عقد في صفقة واحدة أن يترتب على الجمع بينهما توسل بما هو مشروع إلى ما هو محظور، كما هو الحال في مواقع تقاسم الأرباح في جمع بين بيع وسلف، وهذا الجمع يؤول إلى ربا في الحقيقة، إذ السلعة المباعة هنا (الباقات التسويقية) لغو لا معنى لها في؛ لأن المصالح التي شرع من أجلها البيع غير موجودة هنا، فبقى الأمر حقيقة على السلف الذي جر نفعا أي مال بمال مع الزيادة.

الفرع الثالث:

بالنسبة لتحديد نسبة الربح من رأس المال هي محرمة شرعا، فحكمها حكم الربا، ومثاله أن يدخل مشترك بـ \$١٠٠٠، على أن تكون نسبة ربحه من رأس المال ٢٠٪، أي \$٢٠٠، فإذا ما حصل الربح فسيكون مجموع ماله \$١٢٠٠ هي عبارة عن رأس ماله مضافا إليه الربح المحدد سلفا^(١)، وهذا مثله مثل من يعطي آخر ١٠٠ على أن يرد لها آخر الشهر ١٢٠، فهذا من ربا الديون الذي نزل القرآن بتحريمه.

وقد سبق لنا شرح آلية عمل الموقع حيث يتيح للعضو المشترك فرصة شراء باقة إعلانية قيمتها تبدأ من \$٥ بالإضافة إلى ذلك فإنه يعطي فرصة ربحية للأعضاء قيمتها ٢٠٪ على حسب الباقات التي يملكها وهذا الربح لا يحصل عليه دفعة واحدة، بل يأتيه على المدى

= كتاب البيوع والإجارات، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده (٣/٤٩٥) رقم (٣٥٠٤)، والترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهة بيع ما ليس عندك، (٢/٥١٥) رقم (١٢٣٤)، قال أبو عيسى: وهذا حديث حسن صحيح، وكذا قال الألباني، انظر: سنن النسائي - ترقيم أبي غدة - مع أحكام الألباني، (٢٩٥/٧).

(١) لكن تحديد نسبة الربح، ولو كانت بعدد معين أو نسبة محددة من الأرباح فهذا جائز شرعا، كأن يكون الربح ٢٠٪ من قيمة الأرباح، فإذا ما دخل العضو بـ \$١٠٠٠ مثلاً، والربح ٢٠٪ كما أسلفنا من مجموع الأرباح المحصلة، فهنا غير محددة من رأس المال، بل من الأرباح المجهولة، فقد تكون وقد لا تكون حال الخسارة، وإذا وجدت هذه الأرباح، فقد تكون الـ ٢٠٪ ألفاً، أو ألفين، أو ثلاثة... إلخ، فهي خاضعة للأرباح المجهولة والتي لا تعلم إلا بعد انتهاء المعاملة، أو الفترة الزمنية لحساب الأرباح، يومياً كانت أم شهرياً، أم سنوياً... إلخ. إذن فالربح الثابت على أساس رأس المال هو غير جائز شرعا؛ لأنه ربا.

البعيد بمعنى أن الربح يعود إليه على شكل عائد يومي، ونسبة العائد اليومي تتراوح من ١ الى ٢٪، واكتمال نسبة الربح والتي هي ٢٠٪ يكون قد انتهت الباقية أي انتهى دورة السهم بالنسبة للربح؛ وتوقف عند النسبة التي حددها له على أساس ما تم دفعه من المال مقابل المبيع الوهمي.

ومثال ذلك لو اشترى العضو ١٠٠ باقه بمجموع ٥٠٠ دولار فسيحصل على ١٠٠٠٠ زيارة لأي موقع يريد الإعلان عنه، والربح سيكون في اليوم ٢٪ أي أنه سيحصل على \$١٠ في اليوم، ومن الممكن أن يحصل على \$٥، أو أن يحصل على \$١٠ أو \$٧ أي أنه ليست هناك مدة محددة لانتهاء الربح ولكن بمجرد أن يكون الربح قد وصل الى ٢٠٪ هنا يتوقف الربح تلقائياً عند النسبة التي حددها له صاحب الموقع بناءً على رأس مالي المدفوع^(١).

وتأسيساً على ما سبق، نأتي الآن إلى الربح من مواقع التسويق هذه، فنرى أن البعض يريد أن يتلاعب بالكلام فيقول: أن الربح غير مضمون!! أي أنه ليس ربا!!

نعم هم يقولون ذلك، بل ويكون ضمن شروط هذه المواقع، فالربح غير مضمون، ولكنهم يقولون: أن أرباحك ستكون ٢٠٪، يعني إذا دخلت برأس مال \$١٠٠٠ فسيصبح مجموع ما تحصله في نهاية دورة السهم \$١٢٠٠ هي مجموع رأس المال مع الربح نتيجة مشاهدة الإعلانات اليومية.

وهنا يتضمن هذا القول محظورين اثنين:

المحظور الأول: أن الـ ١٠٠٪ الأولى ما هي إلا عبارة عن إرجاع رأس المال لمن دفعه، وبالتالي هو مضمون فعلاً، وهذا الضمان بحد ذاته محرم، حيث إن رأس المال الذي يشتري به العضو المشترك الباقيات ما هو إلا شراء وهمي؛ لأن رأس المال هذا راجع لا محالة، ولا يمكن أن يخسر بحال من الأحوال، وكأن لسان حالهم يقول للمشارك: لا تقلق سنعطيك في حال عدم تحقيق أرباح خلال دورة السهم ضماناً على استرداد نقودك حيث ستربح

(١) بطبيعة الحال فإن أصحاب هذه المواقع والمدافعين عنها يدعون أن هذا الربح ليس شرطاً أساسياً بمعنى أنه لو لم يكن هناك مبيعات في الموقع فلن يتحصل المشترك على الربح!! وهذا محض كذب، وما هو إلا من باب التدليس والتلبيس على الناس، وتعليل البعض لحلية عمل بعض الشركات الاستثمارية بحجة أنها تتاجر في تجارة العملات التي هي مكسب وخسارة، هو في الحقيقة تعليل خال من الدليل، فكم من معاملة قائمة على الكسب والخسارة من متاجرة العملات وهي من صميم الربا.

معنا دائماً ربح لا يقل عن ١٠٪ وبطريقة التفافية ترجع الـ ١٠٪ الأولى إلى العضو بعد أن اشترى بها منتجاً واستخدمه، سبحانه الله!! وهو دليل لما بعد ذلك من المحظور الثاني.

والمحظور الثاني: ضمان الربح كذلك بالنسبة الثابتة ٢٠٪، وإلا فالسؤال هنا: إذا كانت فعلاً الأرباح غير مضمونة عندهم، فما الذي يجعلهم متيقنين أن نصيبك من الربح الذي سيصلك هو ٢٠٪، فدل على أن هذا الربح هو ربح ثابت محرم، وحكمه حكم الربا. فكونه ربط نسبة الربح بقيمة ثابتة هو بحد ذاته تحديد لنسبة الربح أياً كان مسمى هذه القيمة الثابتة، (فيكفي أن تكون ثابتة) لتكون موضع تحریم. حتى وإن تراخت المدة الزمنية (طالت أم قصرت) فالمال واحد من حيث بلوغ النسبة المحددة سلفاً والمربوطة بالقيمة الثابتة أو الحد الأقصى الذي ستصل إليه.

وخلاصة القول هنا: أن المعاملة قد اشتملت على ضمان رأس المال، واشتراط ضمان رأس المال يخرج المعاملة عن كونها شركة أو مضاربة، ويدخلها تحت القرض، والقرض إذا احتمل أن يتبعه ربح أو فائدة كان قرضاً ربوياً محرماً.

ادعاء ورد عليه:

هناك من يدعي أن العائد الذي يتحصل عليه العضو المشترك ما هو إلا أجرة خالصة مقابل عمل قام به، وهو (مشاهدة الـ ١٠ إعلانات يومياً)، وهذه الأجرة محددة ومتفق عليها سلفاً. فما المشكلة في ذلك؟

أقول: سؤالي لهؤلاء: ما نوع العقد في هذا العمل الذي تدعيه، أهو شركة، أم وكالة، أم إجارة، أم جعالة، أم ماذا بالضبط؟ وسؤالي هنا عن أصل العقد ونوعه له ما له من الأهمية في الحكم على صحة أو بطلان هذا العمل، إذ لكل عقد أركانه وشروطه ومبطلاته، وأحكامه المتعلقة به... إلخ، والسر في عدم القدرة على ضبط نوع العقد يكمن في أنه لا عمل هنا!! إذ لو نظرنا بعمق وربطنا بين عوائد هذه المشتريات (الأرباح المحصلة) لوجدناها تختلف باختلاف المبلغ الذي دخل به العضو لشراء الباقات التسويقية، فهي مرتبطة بها ارتباطاً طردياً متلازماً لا يمكن بحال من الأحوال أن نفصلهما عن بعضهما البعض، هذا من جانب، ومن جانب آخر نجد أن العمل الذي يقوم به كل الأعضاء المشتركين هو واحد وهو (مشاهدة الـ ١٠ إعلانات يومياً)، سواء اشترى بـ ١٠ \$، أو بـ ٥٠ \$، أو بـ ١٠٠ \$ أو غير ذلك. وهذا إن دل فإنما يدل على أن هذه الأرباح (العائدات) المحصلة بنسبة ٢٠٪ لم تعط على عمل

وجهد قام به العضو إذ لو كانت كذلك لاختلفت الأجور بناءً على الأعمال المكلفة، ولكنها في الحقيقة ما هي إلا ٢٠٪ محصلة بناءً على رأس مال دخل به العضو، وهنا بيت القصيد بالتحريم.

الادعاء الثاني:

أن عمل الموقع هنا أشبه ما يكون بعرض جائزة (يسمىها فرصة ربح) لمن يشتري من عنده بمبلغ وقدره، مثل أن يقول من يشتري مني بـ ١٠٠ \$ فله حق الدخول والتأهل لفرص الربح (جوائز)، فما الضير في ذلك؟

أقول: ما ذكر في هذا الادعاء منقوض بأمرين:

١- أنه قياس مع الفارق بين ما تجريه بعض المحال التجارية، وبين طرق وألية عمل هذه المواقع.

٢- أن فرض عمل من قبل هذه المواقع (وهي مشاهدة الـ ١٠ إعلانات اليومية) يخرجها عن كونها جائزة أو مكافأة.

ثانياً: تضمن المعاملة للغر المحرم مشرعاً:

وأبواب الغر كثيرة جماعها (ما انطوت عنا عاقبته)، وهو أخصر التعاريف وأجمعها لأنواع الغر، إذ يشمل: المجهول، والشك، وعدم القدرة على التبادل، والمعدوم، وما لا يرى، وغير ذلك من أبواب الغر^(١)، وقد نهى النبي ﷺ عن بيع الغر، وأصله ما جاء من حديث أبي هريرة، قال: «نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرِّ»^(٢).

ونهى النبي ﷺ عن هذه البيوع هنا تحصيناً للأموال أن تضيع، وقطعاً للخصومة والنزاع أن يقع بين الناس، حيث أكل أموال الناس بالباطل، وضياع حقوقهم وأموالهم. وإذا ما أنزلنا مفهوم كل ما سبق بيانه عن الغر على هذه المواقع نجد أن أبواب الغر ومداخله فيها موجودة في جوانب عدة، أهمها:

١- جهالة في صيغة العقد:

حيث ينص ظاهر العقد على أنه بيع وشراء، وليس استثماراً ولا إيداعاً ولا غير ذلك،

(١) ياسين درادكة، نظرية الغر في الشريعة الإسلامية، ص ٧٨.

(٢) صحيح مسلم، باب بطلان بيع الحصاة، والبيع الذي فيه غرر، (١١٥٣/٣)، حديث رقم ١٣١٥.

فالموقع هنا يبيع العضو المشترك خدمة هي عبارة عن باقات تسويقية (إعلانية) يتحصل المشتري من خلالها على مشاهدات وضغوط للمواقع والمنتجات التي يسوقها هذا العضو، بالإضافة إلى فرصة^(١) للمشاركة في أرباح الموقع وتقاسم هذه الأرباح. وهنا بيت القصيد، فهل هذا العقد هو عقد بيع؟ أم عقد مشاركة وتقاسم للأرباح؟ أم عقد إجارة؟، فالأمر غير واضح هنا، والجهالة بادية في نوع العقد وصيغته إذ المدون شيء وعند مباشرة العقد نجد شيئاً آخر، والغرر فيه هو عدم بيان وتوضيح المقصود الحقيقي من هذا العقد رغم إعلانه أنه بيع، وفي الحقيقة أن إضافة الفرص الربحية هنا فيها تلبيس؛ ذلك أن كل عقد له أركانه وشروطه، وأحكامه والتي تختلف باختلاف هذه العقود، وحيث جهل أصل العقد وقع باطلاً. فإن قيل: إن الذي يحدث ما هو إلا شراء للباقات التسويقية من العضو، فهو عقد بيع. قلنا: إذن إلى هنا يفترض أن ينتهي العقد ولا يجوز بحال ربط غيره من العقود به وإلا كان باطلاً.

وإن قيل: إنها إجارة: بطلت كذلك حيث إن الأجرة لا بد وأن تقدر بناءً على جهد وأداء بذله العامل، أما ربط الأجرة بقيمة مشترياته الثابتة، فهذا يتضمن جهالةً فاحشةً للطرفين، فلا يعلم كم يكون الربح الحقيقي كونه مربوط بقيمة المشتريات. وإن قيل: إنها مشاركة: فأين رأس المال الذي دخل به العضو شريكاً، أم أن ما دخل به كان شراءً لدعايات، فإن كانت الأخيرة فقد أوضحناها سابقاً، وإن كانت مشاركة برأس المال هذا بطلت حيث إن المشاركة يكون فيها الربح بحسب الاتفاق والخسارة على الجميع بقدر رأس المال، فلما دخل برأس مال وحدد نسبة الربح عليه بطل العقد. وإن قيل: إنها مضاربة: بطلت كذلك لما بيناه في المشاركة.

وإن قيل: إنها جعالة: فهذه جعالة فاسدة لأمرين اثنين: أولاًهما: أنها مشروطة بشراء سلعة ما لدخول هذه المسابقة والحصول على الجعل، والثاني أن الجعل هنا غير مضمون (كما يقول الموقع)، فكيف أقول لشخص أجعل لك كذا إن فعلت كذا، ثم تقول لكنه غير

(١) برغم أن هذه الفرصة ليست إجبارية، بل هي اختيارية فللعضو المشترك أن يكتفي بشراء الباقات التسويقية فقط، ولكن الحاصل أن لا أحد على حد علمي يدخل هذه المواقع للاشتراك فيها وكفى!! بل مقصوده الحقيقي هو ما وراء هذا البيع الصوري، وهذا ما أشكل على صيغة العقد الحقيقية.

مضمون.

وإن قيل: إنها تحتل كل ذلك، حيث يدعي البعض أن المعاملة تتلخص في مشاركة الموقع لأرباحه التي يحصلها من مجموع خدماته، وأن ما يتحصل عليه العضو عبارة عن أجر (مكافأة) لعمل قام به، وبالتالي في تجمع بين عقدين، أو عقد وشرط.

قلت: هو عين الغرر المحرم هنا؛ لسببين اثنين:

الأول: فقد اتفق الفقهاء على أن للعامل أن ينال أجره مبلغاً مقطوعاً (إجارة)، أو حصة من الربح (كما في المضاربة)، أو من الناتج (كما في المزارعة والمساقاة)، ولم تنقل إلينا كتب الفقه جواز الجمع بين الإجارة والشركة، بل نقلت منعه؛ لأن العامل يصبح أجيراً وشريكاً في آن معاً، والإجارة والشركة متنافيتان^(١).

وهذه العملية غير مضمونة العائد بحسب شروط الموقع، فكيف يعقل أن يقول الموقع للعضو تعال لتعمل عندي، ولكن أجرك غير مضمون: فإن كان عملاً أتقاضى عليه أجراً بناءً على جهد أقوم به، فما الذي جعل هذا الأجر غير مضمون؟؟!!، وإن كانت غير ذلك، فهي قطعاً داخلية في إحدى صور المشاركات الفاسدة أو الباطلة في الشريعة الإسلامية لما بيناه سابقاً، لذلك لم يصح الجمع بينهما لاختلاف كل منهما في الأصل والحكم.

وهذه الجهالة هي في تقديري مقصودة من قبل أصحاب هذه المواقع بغية إغراء العضو المشترك (العميل) بالشراء، ودعوة الآخرين أيضاً بالشراء، ثم هي في الحقيقة مجرد حيلة.

الثاني: إن أكثر المذاهب توسعاً ومرونة في إجازة الشروط في العقود هم الحنابلة، ولا يوجد من الفقهاء الأربعة أكثر تصحيحاً للشروط من الإمام أحمد - رحمه الله -، وأقسام الشروط عند الحنابلة أربعة^(٢)، خلاصتها أنهم يجيزون كل شرط يشترطه أحد المتعاقدين في العقد إلا في حالتين:

الأولى: أن يشترط في العقد ما يناهز مقتضاه، كأن لا يبيع المبيع ولا يهبه... إلخ.

الثانية: أن يشترط أحدهما على صاحبه عقداً آخراً في العقد، كسلف أو قرض أو بيع أو إجارة، فالشروط هنا فاسدة واشتراطها في العقود يفسدها، والمالكية في هذا قريبون من

(١) انظر: المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، ص ١٩٩.

(٢) انظر: ابن قدامة، المغني، (٤ / ١٧١)، البهوتي، كشف القناع، (٣ / ٤٠).

الحنابلة.

أما مذهب الحنفية في الشروط^(١):

فعندهم على أقسام ثلاثة، الصحيح والفاقد والباطل، والحديث هنا عن الشرط الفاسد، وهو الذي لا يقتضيه العقد ولا يلائمه ولا يتعارفه الناس، وفيه منفعة لأحد المتعاقدين. فإذا ما اقترن الشرط عند الحنفية بعقد معاوضة مالية أفسده، وفسد معه كالبيع، والقسمة، والصلح على مال، والمزارعة، والمساقاة، إلخ، ومذهب الشافعية في هذا قريب من الحنفية. وحاصل الأمر هنا أن الجمع بين عقدين، أو دخول الشرط على عقد المعاوضة أو وجد الغرر المبطل للعقد.

٢- جهالة في المبيع:

وأعني بالمبيع هنا العين لا الثمن، وتكمن في جوانب ثلاث:

الجانب الأول: وتكمن في التحقق من مشاهدة المهتمين والمعنيين بهذه الإعلانات، بحسب ما يريده صاحب هذه الإعلانات المشتراة، والهدف الذي من أجله دفع المال، والذي بدا لي بعد سؤال المشترين في هذه المواقع أن هذه الإعلانات توزع على الأعضاء المشترين في الموقع نفسه؛ ليشاهدوا إعلانات بعضهم البعض دون أدنى استفادة منها، إذ هم كل واحد منهم هو الكم الذي سيجنيه من المال من وراء هذه المشاهدات لا أكثر، ومعلوم أن من شروط المبيع أن تكون معاوضته بغيره مفيدة، وإذا ثبت عدم فائدة المبيع فإنه يفقد في المقابل أحد شرطي انعقاد البيع، وهو أن يكون مالاً متقوماً، وحيث أصبح المبيع غير متقوم^(٢)، ترتب عليه بطلان البيع.

فالحاصل إذن هنا هو جهالة أصحاب الدعايات^(٣) من حقيقة تسويق منتجاتهم، وعدم معرفتهم بأنهم يحصلون على المقابل الحقيقي عن الإعلان عندما يقومون بشراء هذه الباقات، على غير ما هو معهود من التسويق عند الشركات الكبرى المعروفة بمصداقيتها ومهنتيتها حيث الترويج الحقيقي.

(١) انظر: الفتاوى الهندية، (٤/ ٣٩٦)، الخفيف، أحكام المعاملات الشرعية، ص (٧٢-٧٣).

(٢) انظر تفصيل شروط المبيع: علي الخفيف، أحكام المعاملات الشرعية، ص ١٦٣.

(٣) وهنا يشمل الأمر: الشركات التجارية المعلنه عن منتجاتها، وكذلك الأعضاء المشترين في الموقع عند شرائهم للباقات التسويقية - على افتراض أنهم يقصدون الترويج فعلاً لأمر ما -.

الجانب الثاني: أن العضو المشترك (العميل) في هذه المواقع هو بمثابة مسوّق لمحتوى المشاهدات، وبالتالي يعتبر هو وكل أمثاله من الأعضاء سبباً في بيع وتسويق ما لا يعرفونه أصلاً، لا صفة ولا مقداراً ولا غير ذلك، مما هو حري بالمسوّق أن يعلمه من المبيع الذي يجب أن يكون معلوماً لجميع أطراف هذه المعاملة علماً ينفي الجهالة منعاً للغرر، وهو ما لا يحصل إطلاقاً، وبخاصة إذا علمنا أن بعض الشركات المعلنة في المواقع الوسيطة قد تكون حقيقية، ولكن في المقابل هناك الكثير من الشركات الوهمية^(١) والتي لا وجود لها أساساً، ويتم الترويج لها ولما تحتويه عبر هذه المشاهدات.

الجانب الثالث: الجهالة في الجهات القائمة على هذه المواقع، ولعل هذه الجهالة وحدها كافية؛ لتكون سبباً في عدم جواز التعامل مع هذه المواقع؛ نظراً من واقع الحال واستقراء لسوابق النصب والاحتيال التي حدثت من هذه المواقع ومثيلاتها في فترات سابقة، وإن أحسنا الظن فبعضها أعلن الإفلاس لأسباب عديدة، منها: أنها ليست مواقع استثمارية حقيقية، حيث توهم هذه المواقع أعضاءها بالربح الوفير، ثم ما تلبث إلا أن تعلن عن إغلاق الموقع لخلل ما ليعتذر لأعضائه بأنكم قد اشتريتم بتلك الأموال إعلانات، ولا شيء لكم عندي.

ثالثاً: لدخول نوع من التدليس والغش والخداع في أصل هذه المعاملة، أو في منتجاتها:

إن المتأمل والمدقق لهذه المعاملة يجد فيها غشاً وتدليساً يتعاون فيه جميع أطراف هذه المعاملة - بقصد من البعض وبغير قصد من الآخرين - لكن الحاصل أن الغش و التدليس موجود، وسأتكلم باختصار عن أهم جانبيين:

الجانب الأول: عندما يشتري أي عضو باقات دعائية لترويج موقعه أو مدونته وما شابهه، ففي الغالب لا تعود عليه بالنفع؛ إذ إن معظم من يتبادل معهم الزيارات هم من أمثاله من الأعضاء الذين يروجون لمواقعهم أيضاً، فضلاً عن أن تصفح المواقع في هذه المنصات لا يتطلب أي تركيز على المواقع التي تتصفحها بحيث يمكنك القيام بأمور أخرى وترك العداد حتى ينتهي، ثم تعود لصفحة التصفح للضغط على الصوري المكرر لتتحول إلى مشاهدة

(١) وهو ما أكدته لي كثير ممن يعملون في هذه المواقع.

أخرى، فلا يعيرها أي اهتمام، بل لعله يذهب ليحتسي كوباً من الشاي بين الفينة والأخرى بين كل إعلان وآخر، والغالبية الساحقة من المستخدمين يقومون بالشيء نفسه، وهذا لعمرى هو التدليس بعينه.

الجانب الثاني: من جانب آخر فإن الموقع يتيح خدمة تتلخص في أن الأعضاء الذين لا يتمكنون من مشاهدة الـ ١٠ إعلانات بشكل يومي فلهم أن يدفعوا مبلغاً من المال قدره \$٧٥ عن كل ١٥ يوم، أو \$١٢٥ عن كل شهر، مقابل أن يكفيه الموقع عناء هذه المشاهدات، أما عن كيفية مشاهدتها فهو ما لم يوضحه الموقع، ويكفي ما في هذه الحركة من التدليس والغش والخداع الذي يلحق بأصحاب هذه الإعلانات المدفوعة - سواء كانوا من الأعضاء أم غيرهم - من إيهام بأن إعلاناتهم قد شوهدت، بينما الحقيقة غير ذلك^(١).

رابعاً: وجود الغبن الفاحش: وهو حاصل من جانبين:

الجانب الأول: ذلك أن هذه الدعايات المسوّق لها هي عبارة عن دعايات وإعلانات مدفوعة الثمن من قبل بعض الأعضاء وبعض الشركات الحقيقية (المعلن)، فمن يشتري باقة تحتوي على ١٠٠ مشاهدة، فالقصد أن تصل إلى أكبر عدد ممكن من المشاهدين، لكنها في واقع الأمر قد تصل إلى عدد محدود جداً جراء تكرار هذه المشاهدة على الشخص الواحد مرات عديدة في اليوم الواحد والذي يليه والذي يليه...، ويكفي ما في هذه الصورة من الغبن للمشتري في هذه الحالة، فهو في حقيقته غبنٌ للعضو من حيث إيهامه بكثرة المتصفحين في حين أن المتصفحين هم أنفسهم يدور عليهم الإعلان الواحد يومياً ليشاهدوه مرات عديدة مرة ومرة ومرة، وهكذا دواليك.

الجانب الثاني: الغبن الحاصل من نظام العضويات في هذه المواقع، فعلى سبيل المثال، في حال شراء ١٠٠ باقة تسويقية في المجموعة رقم (١)، تكون نفس قيمة شراء ٥٠ باقة تسويقية من المجموعة رقم (٢)، وهي القيمة نفسها كذلك في حال شراء ٢٠ باقة تسويقية من المجموعة رقم (٣)، وكذلك في حال شراء ١٠ باقات تسويقية من المجموعة رقم (٤). فكل هذه الباقات ثمنها واحد كل على حدة. والسؤال هنا: لماذا تُفرض على المشترك في هذه المواقع

(١) انظر ص (٥٢٥) من هذا البحث.

رسوم اشتراك لشراء عضوية في المستويات الثاني والثالث والرابع^(١) برغم أن الأرباح العائدة عن كلبيعة هي نفسها في جميع المستويات؟! وهذا طبعاً إذا أخذنا بعين الاعتبار مجانية المستوى الأول.

خامساً: لا تخلو هذه المعاملة من أكل لأموال الناس بالباطل:

إن هذه المواقع تشتمل على أكل لأموال الناس بالباطل، حيث إن المستفيد الأكبر من هذه المعاملة هم أصحاب هذه المواقع، وقلة من الأعضاء المشتركين في المستويات العليا، ففي حال عدم قدرة هذه المواقع على الاستمرار - وما أكثرها - في تقديم خدماتها لأسباب وهمية، فإنهم يلجؤون إلى إحدى وسيلتين:

- ١- إغلاق الموقع بدون سابق إنذار، وهو ما حصل مع عشرات المواقع بالفعل.
 - ٢- أو يقوموا بإرسال رسالة نصية إلى جميع الأعضاء مفادها: أن أموالكم قد اشترتيم بها باقات تسويقية، وبالمناسبة فهذا ما تعلنه هذه المواقع من شروط قبل التسجيل مخاطبة العضو قبل الإيداع: بأن الأموال المشتراة بها باقات تسويقية ليست قرضاً مضمون الرد، وبمجرد تحويل المال الى الموقع لن يصبح المال مالاً؛ لأنه باعك باقات إعلانية ولا يمكنك استرجاع هذه الأموال إلا إذا لم تحصل على باقات اعلانية، وكذلك ينبهك أن الربح من السهم هو غير مضمون كذلك؛ أي أنه لا يمكنك المطالبة بالربح على السهم.
- وواضح من خلال ما سبق أن الوسيلة الأولى هي عملية نصب واحتيال جهاراً نهاراً، أما الثانية ففيها احترافية عالية من الاحتيال، وحماية لأنفسهم من الملاحقة القضائية في حال وجدت.

وعليه فإن الذين التحقوا بهذه المواقع في بدايتها يكونوا قد استفادوا منها بشكل كبير وتحصلوا على أرباح كبيرة ولم يعلموا أن جزءاً كبيراً من هذه الأرباح ما هي إلا من أموال الذين جاؤوا من بعدهم حيث لم يتسن لهم تحصيل رؤوس أموالهم التي بالكاد جمعوها، فضلاً عن الأرباح التي كانوا يطمحون إليها، وهو عين أكل أموال الناس بغير وجه حق.

سادساً: تنطوي على مخاطر وأضرار اقتصادية، واجتماعية كبيرة:

فعند إمعان النظر في حقيقة هذه المواقع اللامسؤولة ومآلاتها، نجد مخالفتها الواضحة

(١) انظر ص (٥٢٨) من هذا البحث.

والجالية لفلسفة الإسلام الاقتصادية، والأصول التي تقوم عليها من تدويل المال بشكل سليم بين أفراد المجتمع، وهو ما نراه من استنزاف نسبة عالية من الأموال التي من الممكن توجيهها إلى مشروعات استثمارية حقيقية بدلاً من الدخول في مجازفات غير محسوبة تتسبب في خسران كثير من الأعضاء لأموالهم التي حصلوها بشق الأنفس ليستثمروها في هذه المواقع - ظناً منهم -، فضلاً عن حالة الكسل والخمول التي تصيب عامة شباب المسلمين، وعدم الكسب الجاد والحقيقي.

وأخيراً لا ينبغي أن نغفل عن أن معيار الإنتاج الاقتصادي يعتبر من أهم المعايير التي يقوم عليها الربح في الإسلام، ذلك أن هذا المعيار يكشف عن كثير من المعاملات العقيمة التي ليس لها إنتاج ولا عائد اقتصادي، وهو ما يحذر منه الاقتصاديون دوماً من أن الواقع يكشف لنا مدى الخسارة التي يتسبب بها اقتصاد أي بلد بسبب هذا النوع من المعاملات؛ لذلك أبطل الإسلام هذه المعاملات وجعل كسبها كسباً خبيثاً حراماً^(١).

أهم النتائج والتوصيات

أولاً: أهم النتائج:

١. هذه المعاملة هي في تصور القائمين بها عبارة عن تصرف من نوع خاص يمكن وصفه بأنه مجرد (مواعدة) بعقد متصل بشروط؛ لتبادل المصالح بين الأطراف المتعاملة.
٢. عند النظر في تحرير الأصل الشرعي الذي تنتمي إليه هذه المسألة، فإننا لا نجدها منضوية تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة المعروفة.
٣. العمل الأساس في هذه المواقع أقرب ما يكون إلى الوعد بالجائزة أو الجعالة في الفقه الإسلامي، وكذلك الإجارة على الأعمال، لكنها خرجت عن كليهما؛ لوجود ما يفسد كلاً من هذين العقدين من شروط وعناصر خارجة عنها.
٤. الراجح أن التعامل مع هذه المواقع المذكورة والاشتراك فيها على النحو المذكور لا يجوز شرعاً؛ لاشتمالها على المحاذير الشرعية المتعددة من ربا، وغرر، وتدليس، وغبن.
٥. لا تخلو هذه المعاملة في الجملة من أكل لأموال الناس بالباطل، فضلاً عما تنطوي عليه

(١) انظر تفصيل ذلك: العياشي، مفهوم الربح وضوابطه في الاقتصاد الإسلامي، ص ٢٨١.

مخاطر وأضرار اقتصادية، واجتماعية كبيرة.

ثانياً: أهم التوصيات:

يوصي الباحث بما يلي:

١. عدم التعامل مع مثل هذه المواقع اللامسئولة وتحذير عامة المسلمين منها، والالتفات إلى المشاريع التنموية الإنتاجية.
٢. اتباع طرق الربح الحلال من خلال اللجوء إلى مؤسسات رسمية مرخصة يشرف على وضع آلية العمل فيها نخبة من أهل العلم الشرعي الثقافات.
٣. قيام المسؤولين في المجتمعات الإسلامية بدورهم المنوط بهم من حيث توفير البدائل الاستثمارية المنضبطة بحدود الشريعة كالمشاركات والمضاربات وغيرها.

المصادر والمراجع

١. القرآن الكريم.
٢. أحكام المعاملات الشرعية، علي الخفيف، نشر مطبعة السنة المحمدية، القاهرة، ط ٤، ١٣٧١هـ، ١٩٥٢م.
٣. الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعية، جلال الدين عبد الرحمن السيوطي، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ٤٠٣هـ، ١٩٨٣م.
٤. الأشباه والنظائر، زين الدين بن إبراهيم المعروف بابن نجيم الحنفي، نشر دار الفكر، دمشق، ط ١، ٤٠٣هـ، ١٩٨٣م.
٥. أصول الاقتصاد الإسلامي، رفيق يونس المصري، نشر دار القلم، دمشق، والدار الشامية، بيروت، لبنان، ط ١، ٤٠٩هـ، ١٩٨٩م.
٦. إعلام الموقعين عن رب العالمين، لأبي عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب المعروف بابن القيم الجوزية، نشر دار ابن الجوزي، المملكة العربية السعودية، ط ١، ٤٢٣هـ.
٧. البحر الرائق شرح كنز الدقائق، زين الدين بن إبراهيم بن محمد المعروف بابن نجيم المصري الحنفي، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ٤١٨هـ، ١٩٩٧م.
٨. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني الحنفي، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ٢، ٤٠٦هـ، ١٩٨٦م.

٩. التاج والإكليل لمختصر خليل، محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق، نشر دار الكتب العلمية، ط ١، ٤١٦ هـ، ١٩٩٤ م.
١٠. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، سامي حسن أحمد حمود، نشر مطبعة الشرق ومكتبتها، عمان، الأردن، ط ٢، ٤٠٢ هـ، ١٩٨٢ م.
١١. التكييف الفقهي للأعمال المصرفية، مفهومه، أهميته، وضوابطه، مسفر بن علي بن محمد القحطاني، بحث مقدم إلى مؤتمر: المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، نشر دائرة الشؤون الإسلامية والعمل الخيري بدبي، ٢٠٠٩ م.
١٢. الربح في الفقه الإسلامي، ضوابطه وتحديده في المؤسسات المالية المعاصرة، شمسية بنت محمد إسماعيل، نشر دار النفائس، عمان الأردن، ط ١، ٤٢٠ هـ، ٢٠٠٠ م.
١٣. ربح ما لم يضمن، دراسة تأصيلية تطبيقية، مساعد بن عبد الله بن حمد الحقي، نشر دار الميمان، الرياض، ط ١، ٤٣٢ هـ، ٢٠١١ م.
١٤. سد الذرائع في الشريعة الإسلامية، محمد هشام البرهاني، نشر دار الفكر، دمشق، ط ١، ٤٠٦ هـ، ١٩٨٥ م.
١٥. سنن أبي داود، لأبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني الأزدي، نشر دار ابن حزم، بيروت، ط ١، ٤١٨ هـ، ١٩٩٧ م.
١٦. سنن الترمذي، لأبي عيسى محمد بن عيسى الترمذي، تحقيق: بشار عواد معروف، نشر دار الغرب الإسلامي، ط ١، ١٩٩٦ م.
١٧. سنن النسائي، أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي، تحقيق: عبد الفتاح أبو غدة، ومذيل بأحكام الألباني، نشر مكتب المطبوعات الإسلامية، حلب، ط ٢، ٤٠٦ هـ، ١٩٨٦ م.
١٨. شرح القواعد الفقهية، أحمد محمد الزرقا، بتحقيق: عبد الستار أبو غدة ومصطفى أحمد الزرقا (ابن المؤلف)، نشر دار القلم، دمشق، ط ٢، ٤٠٩ هـ، ١٩٨٩ م.
١٩. شرح فتح القدير، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري المعروف بابن الهمام الحنفي، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ٤٢٤ هـ، ٢٠٠٣ م.
٢٠. صحيح البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، مطبوع مع فتح الباري، ترقيم: محمد فؤاد عبد الباقي، نشر المكتبة السلفية، القاهرة، ط ٤، ٤٠٨ هـ.

٢١. صحيح مسلم، لأبي الحسين مسلم بن الحجاج ابن مسلم القشيري النيسابوري، نشر دار ابن حزم، بيروت. بدون طبعة.
٢٢. ضوابط العقود، دراسة مقارنة في الفقه الإسلامي وموازنة بالقانون الوضعي وفقهه، عبد الحميد محمود البعلي، نشر مكتبة وهبة للطباعة والنشر، القاهرة، ط ١، ١٩٨٩ م.
٢٣. الطرق الحكمية، محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية، نشر مكتبة دار البيان، بدون طبعة.
٢٤. الغرر في العقود وآثاره في التطبيقات المعاصرة، الصديق محمد الأمين الضير، نشر المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، المملكة العربية السعودية، ط ١، ١٤١٤ هـ، ١٩٩٣ م.
٢٥. الفتاوى الكبرى، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ١٤٠٨ هـ، ١٩٨٧ م.
٢٦. الفتاوى الهندية، لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، نشر دار الفكر، دمشق، ط ٢، ١٣١٠ هـ.
٢٧. فقه الربا، دراسة شاملة ومقارنة، عبد العظيم جلال أبو زيد، حلب، ١٤٢٤ هـ، ٢٠٠٣ م.
٢٨. قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، نشر دار القلم، دمشق، الدار الشامية، بيروت، لبنان، ط ١، ١٤٢١ هـ، ٢٠٠١ م.
٢٩. القواعد النورانية الفقهية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد، ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، نشر دار ابن الجوزي، المملكة العربية السعودية، ط ١، ١٤٢٢ هـ.
٣٠. كتاب بيان الدليل على بطلان التحليل، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم، ابن تيمية الحراني، نشر المكتب الإسلامي، ط ١، ١٩٨٨ م.
٣١. كشف القناع عن متن الإقناع، منصور بن يونس بن إدريس البهوتي الحنبلي، نشر عالم الكتب، بيروت، لبنان، ط ١، ١٤١٧ هـ، ١٩٩٧ م.
٣٢. مجلة الأحكام العدلية، لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، نشر نور محمد، كارخانه تجارت كتب، آرام باغ، كراتشي.
٣٣. مجموع الفتاوى، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله

- ابن أبي القاسم بن محمد، ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، نشر دار الوفاء للطباعة والنشر، مصر، ط ٣، ٤٢٦ هـ، ٢٠٠٥ م.
٣٤. المجموع شرح المذهب، لأبي زكريا محيي الدين بن شرف النووي، بتحقيق وإكمال: محمد نجيب المطيعي، نشر مكتبة الإرشاد، جدة المملكة العربية السعودية، بدون طبعة.
٣٥. المدونة الكبرى، مالك بن أنس الأصبحي، نشر دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط ١، ٤١٥ هـ، ١٩٩٤ م.
٣٦. مسند الإمام أحمد، أحمد بن حنبل، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وآخرون، نشر مؤسسة الرسالة، بيروت، ط ١، ٤١٦ هـ، ١٩٩٥ م.
٣٧. مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى، مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة الرحيباني مولدا، ثم الدمشقي الحنبلي، نشر المكتب الإسلامي، ط ١، ١٢٨١ هـ، ١٩٦١ م.
٣٨. المغني، موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الحنبلي، نشر دار عالم الكتب، الرياض، ط ٣، ٤١٧ هـ، ١٩٩٧ م.
٣٩. مفهوم الربح وضوابطه في الاقتصاد الإسلامي، فداء العياشي، نشر جامعة أم القرى، مكة المكرمة، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الاقتصاد الإسلامي، رسالة ماجستير ١٤٠٧ هـ، ١٩٨٧ م.
٤٠. المنثور في القواعد، بدر الدين محمد بن بهادر الزركشي الشافعي، نشر وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، ط ١، ٤٠٢ هـ، ١٩٨٢ م.
٤١. الموافقات، لأبي إسحاق إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الشاطبي، نشر دار ابن عفان، ط ١، ٤١٧ هـ، ١٩٩٧ م.
٤٢. نظرية الغرر في الشريعة الإسلامية، دراسة مقارنة، ياسين أحمد إبراهيم درادكة، نشر وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمان، الأردن، بدون طبعة، ١٩٧٣ م.

مراجع الشبكة العنكبوتية:

1. <https://www.mypayingads.com>
2. <https://drive.google.com>
3. www.alsaeedan.com
4. www.youtube.com