DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546 ISSN : 2072-6317(P) - 2572-5440(O)

جامعة المثنى / كلية التربية للعلوم الانسانية

مجلة اوروك للعلوم الانسانية

موقع المجلة: www.muthuruk.mu.edu.iq

وسائل الربح عبر شبكة الانترنت دراسة فقهية

هيثم محمد نجم *

كلية الإمام الأعظم الجامعة

رغد مهدي عبد الأمير

جامعة المثنى / كلية التربية للعلوم الانسانية

معلومات المقالة

تاريخ المقالة :

تاريخ الاستلام: 2023/4/30

تاريخ التعديل : 2023/5/11

قبـول النشـر: 2023/5/22

متوفر على النت: 2023/12/30

الكلمات المفتاحية :

الترب- الإنترنت- الرأي الفقهي- التسويق الشبكي- التجارة الإلكترونية.

الملخص

نهدف هذه الدراسة إلى استظهار الرؤية الفقهية لموضوع التربح عبر الإنترنت، وذلك بعد شيوع التجارة الإلكترونية وانتشارها على نطاق واسع، وهذا يضع المستهلك في مخاطر قد يكون في غنى عنها، فلا بد أن يكون هناك تقنين لتلك الأمور وفق رؤية الشريعة الإسلامية، وقد نتجت فكرة هذا البحث عن هدف رئيس تمثل في التعريف بالرؤية الفقهية للتربح عبر الإنترنت باختلاف أنواعه وأساليبه.

وقد تعالق ذلك الهدف مع الإشكالية العامة لدراسة الموضوع، والتي تمثلت في تساؤل رئيس هو ما هي الرؤية الفقهية لوسائل التربح عبر الإنترنت؟ وهل هناك أضرار مترتبة على تلك المعاملات؟ وكيف يمكن ضبط أمور التجارة الإلكترونية بما يخدم صالح الفرد والجماعة؟ وقد اتبعت المنهج الاستقرائي التحليلي، واستعنت كذلك بالمنهج الاستنباطي، والتزمت في ذلك خطة ارتأيت مناسبتها لإنجاز هذا الموضوع واستقصاء عناصره، تضمنت مقدمة ومبحثين وخاتمة وثبت للمصادر والمراجع.

©جميع الحقوق محفوظة لدى جامعة المثنى 2023

المقدمـة:

الحمد لله رب العالمين، نحمدك ربنا حتى ترضى وبعد الرضى، إذ وفقتنا للاشتغال بعلم الفقه، ولعلنا نكون ممن أردت بهم الخير، مصداقًا لقول نبيك صلى الله عليه وسلم "من يرد الله به خيرًا يفقه في الدين"، وصلاة وسلامًا على المبعوث رحمة للعالمين، ونشهد أنه قد بلغ عن ربه فنعم المبلغ، وأدى الأمانة فنعم الأمين، وعلى آله وصحابته الغر الميامين، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين....

أما بعد: فإن الإشتغال بالعلوم الشرعية، من أسمى ميزات طالب العلم، ومن أجل العلوم النافعة التي حث الشارع على تلقيها، والتزود منها، والحرص على الإلمام بها، علم الفقه.

قال تعالى: {وَمَا كَانَ الْمُؤْمِنُونَ لِيَنْفِرُوا كَافَّةً فَلَوْلَا نَفَرَ مِنْ كُلِّ فِرْقَةٍ مِنْهُمْ طَائِفَةٌ لِيَتَفَقَّهُوا فِي الدِّينِ وَلِيُنْذِرُوا قَوْمَهُمْ إِذَا رَجَعُوا إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ} [التوبة: 122].

وقال عليه الصلاة والسلام: «من يرد الله به خيراً يفقهه في الدين».[1]

ومن المعاملات التي انتشرت بين الأمة أمر التربح من خلال الانترنت، وهذا له صور عدة منها المباح، ومنها المحرم، وقد اختلف العلماء في كل صورة ما بين محرم ومجوز، وكل له أدلته الشرعية، والتي لا يمكن رد أحد منها إلا بدليل قوي، وذلك لأن هذا من الصور المحدثة التي لم ينص عليها الفقهاء في العصور

*الناشر الرئيسي : E-mail : drhaitham63@gmail.com

الأول، ولذا كان موضوع بحثي بعنوان " وسائل الربح عبر شبكة الإنترنت دراسة فقهية".

أولًا: أهمية البحث:

ترجع أهمية هذا البحث إلى بعض النقاط التي يمكن أن نلخصها في العبارات التالية:

شيوع المعاملات المالية عبر الإنترنت، وانتشارها على نطاق واسع.

ضرورة الوصول لقيد يؤصل لتلك العلاقات التي ينتج عنها منفعة فعلية للأطراف المتعاملة.

ضرورة معرفة الضوابط الشرعية المنظمة لكيفية التربح عبر الإنترنت.

إظهار الرؤية الشرعية في وسائل التربح وأساليبه لإظهارها للناس كي يكونوا على بينة في معاملاتهم عبر الإنترنت.

مشكلة البحث:

تتعالق مشكلة هذا البحث مع أهميته المذكورة، إذ طرأت نتيجة عن فكرة البحث، ويمكن التعبير عنها بتساؤل رئيس مفاده ما هي الرؤية الفقهية لوسائل التربح عبر الإنترنت؟ وهل هناك أضرار مترتبة على تلك المعاملات؟ وكيف يمكن ضبط أمور التجارة الإلكترونية بما يخدم صالح الفرد والجماعة؟

منهج البحث:

اقتضت طبيعة الدراسة أن نسير وفق محددات المنهج الاستقرائي التحليلي، الذي يعنى باستقراء المادة المطروحة وتحليلها في ضوء الأصول الفقهية للتثبت من مدى صلاحيتها من عدمه، وكذلك استعنا بالمنهج الاستنباطي نظرًا لحاجة الموضوع لذلك، إذ الغاية أن نخلص من هذا البحث إلى فائدة يحسن السكوت عليها.

خطة البحث:

المبحث الأول: التعريف بمصطلحات البحث، وأقسامه.

المطلب الأول: مفهوم التربح من الانترنت.

المطلب الثاني: أقسام التربح من الانترنت.

المبحث الثاني: التربح من خلال الترويج لسلعة أو التوسط في بيعها.

المطلب الأول: التربح من خلال التوسط في بيع سلعة.

المطلب الثاني: التربح من خلال الدعاية لسلعة معينة.

المبحث الثالث: التربح من خلال العملات الرقمية، والتسويق الشبكي.

المطلب الأول: العملات الرقمية.

المطلب الثاني: التسويق الشبكي.

المبحث الأول: التعريف بمصطلحات البحث، و أقسامه.

المطلب الأول: مفهوم التربح من الإنترنت.

التربح في اللغة هو طلب الربح، يقال: تربَّحَ يتربَّح، تربُّحًا، فهو مُتربِّح، والمفعول مُتربَّح، وتربَّح الشَّخصُ مالاً: تكسَّب وطلَب الرِّبحَ.[2]

والانترنت هو شبكة معلومات عالميّة تهدف إلى ربط العالم وجعله كقرية صغيرة، ويمكن الدّخول إليها من خلال جهاز الحاسوب.[3]

والتربح من الانترنت هو طلب الكسب من خلال شبكة المعلومات العالمية المعروفة.

المطلب الثاني: أقسام التربح من الإنترنت.

من خلال استقراء مسائل التربح من الانترنت ظهر لي أنه يمكن حصر الكثير منها في أربعة أمور:

الأمر الأولى: هو التربح من خلال التوسط في بيع سلعة، ومن ذلك الدروب شيبنج Drop Shipping حيث يمكن إنشاء متجر الكتروني خاص وإضافة آلاف المنتجات التي يتم شحنها مباشرةً للعميل من المصنع أو الشركة الخاصة بهذا، وكذلك التسويق من خلال موقع جوميا، والتسويق من خلال موقع أمازون، ونحو ذلك حيث توجد العديد من المواقع تقوم على هذا الأساس.

وهذا النوع له طريقتين:

الطريقة الأولى: أن يقوم المشترك في هذا الموقع بأخذ عمولة على كل سلعة يقوم ببيعها.

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

الطريقة الثانية: أن يتملك المشتري السلعة، ويبيعها من خلال الموقع، ويكون للموقع عمولة للنشر على صفحته.

الأمر الثاني: الدعايا لأمر ما، وذلك يكون من خلال المواقع الخاصة بكل شخص، ومواقع التواصل الاجتماعي كالفيس بوك، واليوتيوب، ونحوهما، وتلك الدعايا تارة تكون بالنشر والدعايا لهذا الأمر مباشرة، وذلك من خلال إنشاء موقع، أو صفحة والترويج من خلالها لهذا الشيء، والثاني ألا يكون هذا الأمر مباشرًا كالنشر على مواقع اليوتيوب ومواقع التواصل الاجتماعي، ومن خلال ذلك تقوم شركة اليوتيوب ونحوها بنشر الإعلانات على هذه الصفحات.

الأمر الثالث: العملات الرقمية، ومن ذلك عملة البتكوين، وعملة البتكوين "Bitcoin" من العملات الافتراضية " Virtual Currency" التي طُرِحت للتداول في الأسواق الماليَّة في سنة 2009م، وهي عبارة عن وحداتٍ رقَمية مُشَفَّرة، ليس لها وجودٌ فيزيائيٌ في الواقع، ويمكن مقارنتها بالعملات التقليديَّة؛ كالدولار، أو اليورو مثلًا.

والصورة الغالبة في إصدار هذه العملة أنها تُستخرج من خلال عمليَّة يُطلق عليها "تعدين البتكوين" "Bitcoin Mining"؛ حيث تعتمد في مراحلها على الحواسب الإلكترونية ذات المعالجات السريعة عن طريق استخدام برامج معينة مرتبطة بالشبكة الدولية للمعلومات "الإنترنت"، وتُجرى من خلالها جملة من الخطوات الرياضية المتسلسلة، والعمليات الحسابية المعقدة والموثقة؛ لمعالجة سلسلة طويلة من الأرقام والحروف، وخَزْنها في مَحَافِظَ "تطبيقات" إلكترونية بعد رقْمَها بأكوادٍ خاص، وكلما قَوِيت المعالجةُ وعَظُمَت، زادت حصَّةُ المستخدم منها وفق سقفٍ مُحَدَّدٍ للعدد المطروح للتداول منها.

وتتم عملياتُ تداول هذه العملة من محفظةٍ إلى أخرى دون وسيطٍ أو مراقِبٍ، من خلال التوقيع الرقَميّ عن طريق إرسال رسالة تحويل مُعَرَّف فيها الكود الخاص بهذه العملة وعنوان المُستلم، ثم تُرْسل إلى شبكة البتكوين حتى تكتملَ العمليةُ وتُحْفَظَ فيما يُعرف بسلسلة البلوكات "Block Chain"، من غير اشتراطٍ للإدلاء عن أي بياناتٍ أو معلوماتٍ تُفصح عن هُويَّةِ المتعامل الشَّخصيَّة.

وهذه الوحدات الافتراضية غيرُ مغطَّاةٍ بأصولٍ ملموسةٍ، ولا تحتاج في إصدارها إلى أي شروطٍ أو ضوابطَ، وليس لها اعتمادٌ ماليٌّ لدى أيّ نظامٍ اقتصادي مركزي، ولا تخضعُ لسلطات الجهات الرِّقابية والهيئات الماليَّة؛ لأنها تعتمدُ على التداول عبر الشبكة العنكبوتية الدولية "الإنترنت" بلا سيطرةٍ ولا رقابة.[4]

الأمر الرابع: التسويق الشبكي وله صورة شائعة تمارسها شركة (كيونت)؛ وهي أنها تبيع سلعة أو خدمة لأحد عملائها الذي يسوِّق ما تروجه الشركة في مقابل حافز مادي كلما جاء عدد معين من المشترين الآخرين يمتدون في شكل ذراعين متوازنين، ويزيد الحافز كلما زاد عدد المشترين المتجددين.

المبحث الثاني: التربح من خلال الترويج لسلعة.

المطلب الأول: التربح من خلال التوسط في بيع سلعة، وله صور متعددة:

أولًا: توسط المسوق في بيع سلعة بأن يخبر البائع الأصلي المسوق بأن يبيع السلعة بمبلغ معين، وله أجرة كذا.

ذهب الحنفية، والمالكية، والحنابلة إلى جواز هذه المعاملة.

قال العلامة الكاساني الحنفي -رحمه الله-: "السمسار هو الذي يبيع أو يشتري لغيره بالأجرة فهو محمول على ما إذا كانت المدة معلومة، وكذا إذا قال: بع لي هذا الثوب ولك درهم وبين المدة".[5]

قال العلامة أبو عبد الله المواق -رحمه الله-: "لو قال: بع هذا الثوب ولك درهم فذلك جائز".[6]

قال العلامة ابن قدامة -رحمه الله-: "إن استأجره ليبيع له ثيابا بعينها، صح".[7]

ولكن قد اشترط بعض الفقهاء شروطًا لهذه المعاملة.

1- اشترط الحنفية أن يكون لهذا أجل معلوم بأن يقول المالك الأصلي لمروج هذه السلعة بع هذه السلعة في أجل كذا، قال العلامة السرخسي -رحمه الله-"إن استأجره لبيع طعام، أو شراء

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

طعام وجعل أجره على ذلك من النقود، أو غيرها فهذا كله فاسد، وكذلك لو شرط له على كل ثوب يشتريه درهما، أو على كر من حنطة يبيعه درهما فهو فاسد؛ ... وإن استأجره يوما إلى الليل بأجر معلوم ليبيع له، أو ليشتري له فهذا جائز؛ لأن العقد يتناول منافعه هنا وهو معلوم ببيان المدة والأجير قادر على إيفاء المعقود عليه".[8]

2- اشترط المالكية تحديد ثمن السلعة، قال العلامة أبو الوليد الباجي -رحمه الله-: "إن من قال لرجل بع لي ثوبي، ولك من كل دينار جزء منه أو درهم لم يجز لأنه لم يسم ثمنا يبيعه به، وإذا لم يكن الثمن معلوما كان جعل العامل مجهولا، ولا يجوز أن يكون الجعل مجهولا لأنه لا ضرورة تدعو إلى ذلك، وإنما جاز أن يكون العمل مجهولا للضرورة الداعية إلى ذلك، وأيضا فإن العمل لما كان مجهولا كان العامل بالخيار في تركه متى شاء فتقل مضرته لأنه إذا رأى ما يكره من مشقة العمل كان له الترك، والجعل في جنبة الجاعل لازم فلا يصح أن يكون مجهولا لأنه لا يقدر على أن يتخلص من مضرة غرره إذا شاء".[9]

3- ويشترط كذلك في هذا البيع وغيره من البيوع ألا يكون في ذلك غبن فاحش، فالغبن محرم لما فيه من التغرير للمشتري والغش المنهي عنه، ويحرم تعاطي أسبابه، وذلك لما ورد عن أبي هريرة: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «من غشنا فليس منا».[10]

4- ويشترط ألا يكون ما يبيعه محرمًا شرعًا كالخمر، والخنزير.

ثانيًا: توسط المسوق بأن يبيع السلعة بمبلغ معين، وما زاد فهو له.

واختلفت كلمة الفقهاء في هذه المسألة إلى عدة أقوال:

المذهب الأول: ذهب الحنفية والشافعية إلى عدم جواز ذلك، لجهالة الأجرة، ويكون للسمسار أجرة المثل.

قال العلامة السغدي -رحمه الله-: "اجارة السمسار لايجوز ذلك وكذلك لو قال بع هذا الثوب بعشرة دراهم فما زاد فهو لك وان فعل فله اجر المثل".[11]

قال العلامة الخطيب الشربيني -رحمه الله-: "الركن الرابع، وهو الجعل، فقال (ويشترط) لصحة الجعالة (كون الجعل) مالا (معلوما) لأنه عوض كالأجرة، ولأنه عقد جوز للحاجة، ولا حاجة لجهالة العوض بخلاف العمل والعامل (فلو) كان مجهولا، كأن (قال: من رده) أي عبدي مثلا (فله ثوب أو أرضيه) أو نحوه".[12]

المذهب الثاني: ذهب الحنابلة إلى جواز هذه المعاملة، ويكون له ما شرط في ذلك، قال العلامة ابن قدامة -رحمه الله-: "إذا قال: بِعْ هذا الثَّوْبَ بعَشَرَةٍ، فما زَادَ عليها فهو لك. صَحَّ، واسْتَحَقَّ الزِّيَادَةَ".[13]

ومن ثم فخلاصة القول في المسألة أن التوسط في بيع سلعة جائز ما لم يكن بهذا غبن فاحش، سواء قلنا إجارة أو جعالة، فإن أجرة السمسار ضربان: إجارة وجعالة: فالأول: يكون مدة معلومة فيجتهد في بيعه، فإن باع قبل ذلك أخذ بحسابه، وإن انقضى الأجل أخذ كامل الأجرة. والثاني: لا يضرب فيها أجل، ولكن لا تكون الإجارة والجعالة إلا معلومين، ولا يستحق في الجعالة شيئا إلا بتمام العمل، وهو البيع، والجعالة الصحيحة أن يسمى له ثمنا إن بلغه ما باع، أو يفوض إليه، فإن بلغ القيمة باع.[14]

ولا سيما أن هذه الصور من البيع لم ير ابن سيرين، وعطاء، وإبراهيم، والحسن بأجر السمسار بأسًا، وقد ورد عن ابن عباس أنه لا بأس بأن يقول: بعني هذا الثوب، فما زاد على كذا وكذا، فهو لك، وذكر ابن سيرين رحمه الله أنه إذا قال: بعه بكذا، فما كان من ربح فهو بيني وبينك، أو هو لك، فلا بأس بذلك، وقال النبي صلى الله عليه وسلم: «المسلمون عند شروطهم».[15]

وقد وصل هذه المعلقات الحافظ ابن حجر في تغليق التعليق[16]، وأسانيدها يحتج بها في هذا الموضع.

المطلب الثاني: التربح من خلال الدعاية لسلعة معينة.

أولًا: التربح من خلال التسويق لسلعة معينة والدعاية لها من خلال الانترنت له صورتين:

الصورة الأولى: أن يسوق بصورة مباشرة من خلال رفع الإعلانات على الموقع الخاص بالشخص، ويكون له أجر معلوم.

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

الصورة الثانية: أن يسوق بصورة غير مباشرة، وذلك من خلال رفع محتوى خاص بالشخص على موقع كاليوتيوب، ومواقع التواصل الاجتماعي، وهذه الشركة تقوم برفع الإعلانات على المحتويات التي يقدمها الشخص، ويكون لهذا الشخص أجر معلوم.

ثانيًا: حكم الصورة الأولى الجواز، وهذا يكون من قبيل الإجارة، فالإجارة عقد معاوضة على تمليك منفعة بعوض.[17]

ولكن يشترط في ذلك عدة شروط.

1. ألا يروج لمحرم كخمر ونحوه، فلا تجوز الإجارة على محرم شرعًا.[18]

قال العلامة ابن قدامة -رحمه الله-: "لا يجوز عقد الإجارة على المنافع المحرمة، كالغناء والنياحة والزمر، ولا إجارة داره لمن يتخذها كنيسة، أو بيت نار، أو يبيع فيها الخمر ونحوه؛ لأنه محرم، فلم تجز الإجارة لفعله، كإجارة الأمة للزنا، ولا يجوز استئجار رجل ليكتب له غناء أو نوحاً، أو شيئاً محرماً لذلك، ولا يجوز استئجاره ليحمل خمراً، ليشربها لذلك".[19]

2. أن يكون الأجر معلومًا ولو بالعرف حتى لا يؤدي ذلك إلى نزاع، قال العلامة شهاب الدين النفراوي عند الحديث عن شروط الإجارة "أن يكون الأجر معلوما للمتعاقدين ولو بالعرف".[20]

3. ألا يكون في الترويج لهذه السلعة أو المنتج كذب أو غش أو خداع لما ورد عن أبي هريرة: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «من غشنا فليس منا».[21]

حكم صورة الدعايا الثانية، وهذه المسألة غالبًا ما تقوم هذه المواقع بنشر المحرمات، وذلك مشاهد لكل من يرى اليوتيوب ونحوه، فكثيرًا ما تظهر فتيات متبرجات، ونحو ذلك من المحرمات، وهذه الصورة جمهور الفقهاء على حرمتها لأنها من قبيل الإجارة على فعل محرم.

قال العلامة الخرشي المالكي -رحمه الله-: "ما لا يجوز للمسلم فعله لنفسه كعصر الخمر ورعي الخنازير وما أشبه ذلك فإنه لا يجوز له أن يؤاجر نفسه عليه".[22]

قال العلامة القفال الشافعي -رحمه الله-: "لا يجوز عقد الإجارة على المنافع المحرمة".[23]

وقال العلامة ابن قدامة الحنبلي -رحمه الله-: "ولا يجوز عقد الإجارة على المنافع المحرمة".[24]

ولكن قد جوز أبو حنيفة تأجير البيت لمن يبيع فيه خمرًا، وكذلك صورة المسألة فالإعلان هنا إباحة للشركة بعرض إعلانها عليه، وتتساوى تلك الصورة مع مسألة تأجير البيت لمن يبيع فيه خمرًا.

وذهب إلى ذلك الإمام أبو حنيفة لأن العقد يرد على منفعة البيت ولا يتعين عليه بيع الخمر فيه فله أن يبيع فيه شيئا آخر يجوز العقد لهذا، وكذلك مسألتنا التي صورة السؤال.

قال العلامة السرخسي -رحمه الله-: "إذا استأجر الذمي من المسلم بيتا ليبيع فيه الخمر لم يجز؛ لأنه معصية فلا ينعقد العقد عليه ولا أجر له عندهما، وعند أبي حنيفة - رحمه الله – يجوز ...لأن العقد يرد على منفعة البيت ولا يتعين عليه بيع الخمر فيه فله أن يبيع فيه شيئا آخر يجوز العقد لهذا".[25]

والذي تطمئن إليه النفس في المسألة جواز هذا الأمر، وذلك للآتي:

1. أن العقد يقع على إباحة الإعلان على المحتوى الذي يقدمه الشخص، وليس على المحرم.

2. أن ذلك يجوز عند الإمام أبي حنيفة، وتقليد أحد المجتهدين لا حرج فيه، قال العلامة القرافي -رحمه الله-: "انعقد الإجماع على أن من أسلم فله أن يقلد من شاء من العلماء بغير حجر وأجمع الصحابة رضوان الله عليهم على أن من استفتى أبا بكر وعمر رضي الله عنهما أو قلدهما فله أن يستفتي أبا هريرة ومعاذ بن جبل وغيرهما ويعمل بقولهما من غير نكير فمن ادعى رفع هذين الإجماعين فعليه الدليل".[26]

3. أن هذا الأمر مما عمت به البلوى، والمبتلى يقلد من أجاز كما نص على ذلك الفقهاء، فقال العلامة عبد الحميد الشرواني - رحمه الله-: "عند الحنفية قول بجواز ظروف القهوة وإن كان

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

المعتمد عندهم الحرمة فينبغي لمن ابتلي بشيء من ذلك كما يقع كثيرا تقليدا ما تقدم ليتخلص من الحرمة".[27]

المبحث الثالث: التربح من خلال العملات الرقمة.

المطلب الأول: التربح من خلال العملات الرقمية.

يُمكن تعريف العملة الرقمية على أنها شكل من أشكال العملات أو وسائل تبادل المنفعة المختلفة والتي تقدم خصائص مماثلة للعملات المادية (الورقية والقطع المعدنية) ولكنها مختلفة عنها في أنها رقمية أي أنها ليست ملموسة.

والتكسب من خلال الإتجار في العملات الرقمية كأمثال البتكوين يكون من خلال شرائها، وبيعها عند ارتفاع قيمتها، وهذا النوع من الإتجار بها خلاف بين العلماء، منهم من أباحها، ومنهم من حرمها، ومنهم توقف في المسألة، والتوقف في المسألة ليس حكم شرعي.

القول الأول: وهو جواز الإتجار بها، والتكسب من ذلك، وهذا إذا أصبحت بديلا عن العملات الورقية، وكانت خاضعة للبنوك المركزية بإشراف الدولة، وتعهدت الجهات بصرفها بقيمتها من أي أنواع البضائع أو الإنتاج المحلي؛ وبناء الجواز على دليل القياس على العملات الورقية التي تصدر من البنوك المركزية والتي يتعامل بها الناس، سواء كان لها رصيد من الذهب الفضة أو بأموال عينية أخرى، أو ليس لها رصيد من الذهب والفضة أو حتى الأموال العينية كما هو الحال في الدولار وغالب العملات بعد انفكاك العملة عن قيمتها الحقيقية، وهو المعمول به في غالب الدول الآن، وذلك لأن الناس قبلت التعامل بها كوسيط نقدي وليس له غطاء حقيقي؛ مع طبيعة الاستقرار النسبي له في سعر السوق.[28]

القول الثاني: وهو ما أفتت به دار الإفتاء المصرية، واستدلت على الحرمة بعدة مسوغات[29]:

1. أن هذه العملات غيرُ مغطَّاةٍ بأصولٍ ملموسةٍ، ولا تحتاج في إصدارها إلى أي شروطٍ أو ضوابطَ، وليس لها اعتمادٌ ماليٌّ لدى أيّ نظامٍ اقتصادي مركزي، ولا تخضعُ لسلطات الجهات الرّقابية والهيئات الماليَّة؛ لأنها تعتمدُ على التداول عبر الشبكة العنكبوتية الدولية "الإنترنت" بلا سيطرةٍ ولا رقابة.

2. أن من أهم سمات سوقِ صرفِ هذه العملات الإلكترونية التي تمُيّزُها عن غيرها من الأسواق الماليَّة أنها أكثرُ هذه الأسواق مخاطرةً على الإطلاق؛ حيث ترتفع نسبةُ المخاطرة في المعاملات التي تجري فيها ارتفاعًا يصعب معه -إن لم يكن مستحيلًا- التنبؤُ بأسعارها وقيمتها؛ حيث إنها متروكةٌ إلى عوامِلَ غيرِ منضبطةٍ ولا مستقِرَّة، كأذواق المستهلكين وأمزجتهم، مما يجعلها سريعةَ التَّقلُّب وشديدةَ الغموضِ ارتفاعًا وهبوطًا، وهذه التَّقلُّبَاتِ والتَّذَبْذُبَاتِ غير المتوقَّعة في أسعار هذه العملات الإلكترونية تجعلُ هناك سمةً لها هي قرينةُ السِّمَة السَّابقة؛ فعلى الرَّغم من كون هذه السوق هي أكبرَ الأسواقِ الماليَّة مخاطَرَةً، فهي أيضًا أعلاها في معدَّلاتِ الرِّبْحِ، وهذه السِّمَةِ هي التي يستعمِلُها السَّماسرة ووكلاؤهم في جذْب المتعاملين والمستثمرين؛ لاستخدام هذه العملات، مما يؤدي إلى إضعافِ قدرَةِ الدُّول على الحفاظ على عُمْلتِها المحليَّة والسَّيطرة على حركة تداول النَّقد واستقرارها وصلاحيَّتِها في إحْكَامِ الرِّقابَة، فضلًا عن التأثير سلبًا بشكلٍ كبيرٍ على السِّياسَة الماليَّة بالدول، وحجمِ الإيرادات الضريبية المتوقَّعةِ، مع فتح المجال أمام التهرُّب الضَّريبي.

3. أنَّ التَّعامل بهذه العملة بالبيع أو الشِّراء وحيازتِها يحتاجُ إلى تشفيرٍ عالي الحماية، مع ضرورة عمل نسخٍ احتياطيَّة منها من أجل صيانتها من عمليات القَرصنة والهجمات الإلكترونية لفَكِّ التَّشفير، وحرزِها من الضَّياعِ، والتعرُّض لممارسات السَّرقة، أو إتلافِها من خلال إصابَتِها بالفيروسات الخطيرة، مما يجعلُها غيرَ متاحةِ التداول بين عامَّة النَّاس بسهولةٍ ويُسْرٍ؛ كما هو الشأن في العملات المعتبرة التي يُشترط لها الرَّواج بين العامَّة والخاصَّة.

4. أنَّه لا يُوصَى بها كاستثمارٍ آمنٍ؛ لكونها من نوع الاستثمار عالي المَخاطِر؛ حيثُ يُتعامَلُ فيها على أساس المضاربة التي تهدُف لتحقيق أرباحٍ غير عاديَّة من خلال تداولها بيعًا أو شراءً، مما يجعل بيئتِها تشهدُ تذبذُبات قويَّة غير مبرَّرَةٍ ارتفاعًا وانخفاضًا،

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

فضلًا عن كون المواقع التي تمثل سِجلات قيد أو دفاتر حسابات لحركة التعامل بهذه العملة بالبيع أو الشراء غير آمنة بَعْدُ؛ لتكرار سقوطِها من قِبَلِ عمليَّات الاختراق وهجمات القرصنة التي تستغل وجود نقاطِ ضعفٍ عديدة في عمليَّات تداولها أو في محافظها الرقمية، مما تسبب في خسائر ماليَّة كبيرة.

5. أنَّ مسؤوليَّة الخطأ يتحملها الشخص نفسه تجاه الآخرين، وربما تؤدِّي إلى خسارة رأس المال بالكامل، بل لا يمكن استرداد شيءٍ من المبالغ المفقودة جرَّاء ذلك غالبًا، بخلاف الأعراف والتقاليد البنكية المتَّبعة في حماية المتعامل بوسائلِ الدفع الإلكتروني التي تجعل البنوك -عند الخلاف مع المستثمر- حريصةً على حلِّ هذا النزاع بصورة تحافظ على سمعتها البنكيَّة.

6. أنَّ لها أثرًا سلبيًّا كبيرًا على الحماية القانونية للمتعاملين بها من تجاوزِ السَّماسِرة أو تعدِّيهم أو تقصيرِهم في ممارسات الإفصاح عن تفاصيلِ تلك العمليَّات ولا القائمين بها، وتسهيل بيع الممنوعات وغسل الأموال عبر هؤلاء الوسطاء؛ فأغلب الشركات التي تمارس نشاط تداول العملات الإلكترونية تعملُ تحت غطاء أنشطة أخرى؛ لأن هذه المعاملةَ غيرُ مسموحٍ بها في كثير من الدول؛ ولذا لا يمكنُ اعتبارُ هذه العملة الافتراضية وسيطًا يصحُّ الاعتمادُ عليه في معاملات الناس وأمور معايشهم، لفقدانها الشروطَ المعتبرةَ في النقود والعملات؛ حيث أصابها الخللُ الذي يمنع اعتبارها سلعةً أو عملةً؛ كعدم رواجها رواجَ النقود، وعدمِ صلاحيتها للاعتماد عليها؛ كجنسٍ من أجناس الأثمان الغالبة التي تُتخَذُ في عملية "التقييس" بالمعنى الاقتصادي المعتبر في ضبط المعاملات والبيوع المختلفة والمدفوعات الآجلة من الديون، وتحديد قِيَمِ السِّلع وحساب القوَّةِ الشِّرائية بِيُسرٍ وسهولةٍ، وعدم إمكانية كَنْزها للثروة واختزانها للطوارئ المحتملة مع عدم طَرَيَانِ التغيير والتَّلف عليها؛ فضلًا عن تحقُّق الصوريَّة فيها بافتراض قيمة اسميَّة لا وجود حقيقي لها، مع اختلالها وكونها من أكثرِ الأسواق مخاطرة على الإطلاق، كما يفترق هذا النوع من العملات عن وسائل الدفع الإلكترونية -ككارت الائتمان، وبطاقات الخصم المباشر- بعدم ارتباطه بحسابات بنكيَّةٍ دائنة أو مَدِينَة، وأنه يقوم على أساسٍ مُنْفَصِلٍ عن النظام النقدي المعتمَد في أغلب دول العالم، وأنه تتحدَّد قيمتُه بناءً على حجمِ المضارَبَاتِ، وإقبال الناس على تداول هذه العملة والتعامل بها فيما بينهم كبديل للنقود العاديَّة؛ التماسًا للاستفادة من مزاياها؛ حيث إنه لا يَغْرَم المتعامل بها أي رسومٍ أو مصروفاتٍ على عمليَّاتِ التَّحويلِ، ولا يخضع لأي قيود أو رقابة، فضلًا عن صعوبة تجميدِها أو مُصادَرَتِها.

والذي نراه في المسألة، ويطمئن إليه القلب هو القول الأول، وأما كلام درا الإفتاء المصرية بالحرمة مطلقًا فلا نميل له، وذلك للآتي:

1. قول أنه ليس لها بنوكًا تصدر منها فلا يصح أن يكون ذلك دليلًا للحرمة، فالحرام هو ما طلب الشارع تركه طلباً جازماً.[30]، وهذا غير متصور في مسألتنا.

2. وأما اعتماد التحريم على المخاطرة فهذا لا يقوى دليلًا على الحرمة، فقد نص الفقهاء على جوا ركوب البحر بأموال الناس، والتجارة بها في البحر، والبحر في ركوبه مخاطرة لا شك، وإذا كان الفقهاء قد نصوا على ركوب البحر بأموال الناس فمال الشخص من باب أولى، قال العلامة ابن بطال -رحمه الله-: "يجوز ركوب البحر بأموال الناس والتجارة فيه".[31]

3. أما بخصوص دليل إمكان تهكير ذلك، وسرقة الأموال فهذا ليس دليلًا على الحرمة كذلك، فالتاجر له السفر بماله مع إمكان قطع الطريق عليه، وأخذ هذه الأموال منه، ولم ينص الفقهاء على حرمة السفر للتجارة بالمال.

4. وأما الدليل الرابع والخامس لدار الإفتاء فهو كالثاني لا يختلف عنه، وهو أن الحرمة للمخاطرة، وقد سبق بيان أن ذلك لا يصلح دليلًا على الحرمة.

5. وأما الدليل السادس لدار الإفتاء المصرية الذي اعتبرته دليلًا للحرمة وهو فقدان هذه العملات الشروطَ المعتبرةَ في النقود

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

والعملات؛ حيث أصابها الخللُ الذي يمنع اعتبارها سلعةً أو عملةً؛ كعدم رواجها رواجَ النقود، وعدمِ صلاحيتها للاعتماد عليها.

فهذا أيضًا لا يصلح دليلًا للحرمة لأن عدم رواجه رواج النقدين لا يمنع الإتجار فيها، والتربح منها، ولا أدري كيفية ربط رواجها رواج النقود بالتحريم فإن العملات الرقمية صار البعض منها كالبتكوين يروج أكثر من كثير من العملات الرقمية، والدليل على ذلك لو سئل شخص ممن لها ثقافة عن البتكوين لقال أنه عملة رقمية، ولو سئل عن عملة المتكال لا يدري ما هي، وهي عملة دولة الموزمبيق، وبهذا يكون البتكوين رائج أكثر منها.

6. وأما قول "وعدمِ صلاحيتها للاعتماد عليها" فهذا ينافيه الواقع فكثير من المعاملات الآن في كثير من الدول تقوم بالبيع والشراء بهذه العملات.

ولكن بعد ما سقناه نؤكد بجواز التربح من ذلك إذا سمحت الجهات المختصة في الدولة بالتعامل بها، واعتمدتها الدولة، وذلك حتى لا يفتات على الإمام فإن ضرب العملات من صلاحيات الإمام لا غيره، ولا يجوز لأحاد الناس أن يضرب العملة، فقد نص الفقهاء على أن لإمام المسلمين ولاية ضرب الفلوس والدراهم والدنانير للناس في دار الضرب وأن تكون بقيمة العدل في معاملاتهم تسهيلا عليهم وتيسيرا لمعاشهم، ولا يجوز له أن يضرب المغشوش كما لا يجوز لغير الإمام أن يضرب لأنه من الافتيات عليه ولأنه مظنة للغش والإفساد بتغير قيم الدراهم والدنانير ومقاديرها".[32]

المطلب الثاني: التسويق الشبكي.

للتسويق الشبكي أكثر من شركة منتشرة في العالم، وتعتمد على فكرة هذا الشركات على بيع سلعة أو خدمة لأحد عملاء الشركة والذي يقوم بدوره بتسويق ما تروجه الشركة في مقابل حافز مادي كلما جاء عدد معين من المشترين الآخرين يمتدون في شكل ذراعين متوازنين، ويزيد الحافز كلما زاد عدد المشترين المتجددين.[33]

ومن ذلك التسويق للسلع والخدمات بالتجزئة وبيعها مباشرة للمستهلكين في منازلهم أو في أي مكان آخر غير أماكن البيع التقليدية.[34]

وهذه الصورة من التربح التي يشتري الفرد سلعة من الشركة، ويقوم بجلب آخرين، ويكون له نسبة من البيع لهذا الآخر، وللآخر يبيع ويكون له نسبة من الربح هو الآخر، ويكون للأول كذلك، وكذلك كلما جلب شخص آخر يكون لكل من تسبب في جلبه نسبة من الربح.

هذه المعاملة حرام، وقد أفتى بهذا أكثر علماء عصرنا، ودور الإفتاء.

ومن ذلك اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء حيث أفتت بأن هذه المعاملات محرمة، لأن المقصود من المعاملة ليس المنتج في حد ذاته وإنما المعمولات، وقد تتعدى هذه المعمولات في عددها عشرات الآلاف، وثمن المنتج الأصلي قد لا يتخطى ثمنه بضع مئات، وإذ وضع الاختياران أمام أي إنسان حتمًا سيختار العمولات، وغاية هذه الشركات في تسويقها للمنتج والدعاية له هو إظهار عمولاتها وحجمها الكبير والتي تمثل حافزًا للمشترك، والعمل على إغرائه بربح عالٍ مقابل ثمن المنتج والذي يعد مبلغًا يسيرًا، لذلك فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركات يعد مجرد ستار وذريعة ينفذون من خلالها للحصول على العمولات والأرباح، ولما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرمة شرعاً لأمور:

أولاً:

لأنها تضمنت المعاملة الربوية بنوعيها، وهما ربا النسيئة وربا الفضل، حيث يحصل المشترك على مبلغ كبير من المال وفي المقابل يدفع مبلغًا يسيرًا، فهي مضاربة بالنقود مباشرة مع التأخير والتفاضل، وهذا قد نصت الشريعة على تحريمه بالنص والإجماع، وذلك المنتج الذي تتستر به الشركة ما هو إلى مسوغ لإتمام هذه المعاملة الربوية، وهو غير مقصود بالبيع والربح في حد ذاته.

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

ثانياً:

هذه المعاملة محرمة شرعًا لأنها من الغرر، فالمشتري ليس على دراية بأنه سينجح في الحصول على العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ ومعلوم أن لكل شيء حد، وسياسة التسويق الهرمي أو الشبكي لا بد له من نهاة يقف عندها ولا يتخطاها، لذلك لا يدري المشترك حين ينضم إلى الشبكة في أي طبقة من الطبقات سيكون موضعه، فإنكان في الطبقات العليا فهو سيكون رابحًا، وإن كان في الطبقات الدنيا فسيكون خاسرًا، والحقيقة أن غالبية أعضاء الهرم خاسرون إلا القليل منهم في أعلاه، إذن الخسارة متحققة على الأكثرية، وهذه هي حقيقة الغرر، وهي التردد بين أمرين أغلبهما أخوفهما، وقد نهى النبي صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن الغرر، كما رواه مسلم في صحيحه.

ثالثاً:

المستفيد الأكبر من هذه المعاملة هي الشركات التي تستحل أكل أموال الناس بالباطل، إذ إن إفادتها من ذلك متحققة، وتحقق الإفادة بسلطتها لمن ترغب إعطاءه ممن اشتركوا معهم، وذلك بقصد الخديعة لباقي المشتركين، وهذا الذي جاء النص بتحريمه في قوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ) النساء/29

رابعاً:

ترتكز هذه المعاملة على التدليس والتلبيس والغش وخداع الناس، وذلك من خلال تصدير المنتج باعتباره هو المقصود من المعاملة، ولكن الحقيقة خلاف ذلك تمامًا، إذ يعملون على إغراء المشتركين بالعمولات الكبيرة الخيالية وغير الواقعية، وهذا غش بيّن ومحرم بالنص والإجماع، فقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (من غش فليس مني)، وقال أيضاً: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبيّنا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما) متفق عليه.

ولا يمكن اعتبار هذه المعاملة كالسمسرة إطلاقًا، لأن السمسرة بمثابة عقد يقوم على بيع معين، ويحصل السمسار بموجب بيع السلعة المعلومة على أجر اجتهاده في بيعها وترويجها، ولكن التسويق الشبكي خلاف ذلك، إذ المشترك هو المتحمل لترويج السلعة، وهو الذي يدفع الأجر لتسويق ذلك المنتج المتفق عليه، فالاختلاف بين المعاملتين واضح للغاية، فمقصود السمسرة تسويق سلعة حقيقية وبيعها على الحقيقة والحصول على مال مقابل ذلك، ولكن مقصود التسويق الشبكي هو ترويج العمولات وتسويقها وليس المقصود المنتج في حد ذاته، وبناءً على ذلك يعلو الهرم التسويقي ويتصاعد، فإن المشترك يسوّق لمن يُسوّق لمن يُسوّق، وهذا على غير حال السمسرة التي تقوم على بيع سلعة معينة ومعلومة، فيقوم السمسار بترويجها وبيعها على الحقيقة، والحصول على مكسبه المادي مقابل ذلك.

وكذلك تختلف العمولات عن الهبة اختلافًا بينًا، ومعلوم أنه ليست كل هبة جائزة شرعًا هذا إن تم الإقرار بأن العمولات مثل الهبة، إذ الهبة على القرض تكون ربًا بينًا، وقد أورد الإمام البخاري في صحيحه أن عبد الله بن سلام قال لأبي بردة رضي الله عنهما: (إنك في أرض، الربا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قَتٍّ فإنه ربا).

وتقوم الهبة في حدِّ ذاتها على سبب تأخذ حكمه بين الحل والحرمة، ولذلك قال عليه الصلاة والسلام – في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي إلي، فقال عليه الصلاة والسلام: (أفلا جلست في بيت أبيك وأمك فتنظر أيهدى إليك أم لا؟) متفق عليه.

والأساس الذي قامت عليه تلك المعاملة المعروفة بالتسويق الشبكي هو الاشتراك في التسويق، ولو لم يكن هناك مشتركين لما تحقق ذلك النظام الهرمي، فمهما أعطيت من الأسماء، سواء هبة أو هدية أو غير ذلك من المعاملات، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً.

ومما هو جدير بالذكر أن هناك شركات ظهرت في السوق سلكت في تعاملها مسلك التسويق الشبكي أو الهرمي مثل شركة (سمارتس واي) وشركة (جولد كويست) وشركة (سفن دايموند)

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

وحكمها لا يختلف عن الشركات السابق ذكرها، وإن اختلفت عن بعضها فيما تعرضه من منتجات.[35]

ومن ذلك دار الإفتاء المصرية فقد أفتت ما نصه: " ترى دار الإفتاء المصرية أن هذه المعاملة -أي التسويق الشبكي- حرام شرعًا؛ لآثارها السلبية على الاقتصاد، وإخلالها باتزان السوق ومفهوم العمل، وفقدان المتعامل فيها للحماية القانونية والرقابة المالية المطلوبة، فضلًا عن كون السلع فيها صورية لا تُقصَدُ لذاتها غالبًا".[36]

وقد أفتى بهذا د. سامي بن إبراهيم السويلم باحث في الاقتصاد الإسلامي فقال ما نصه: "اشتراط الشراء للحصول على فرصة التسويق يندرج ضمن اشتراط عقد في عقد أو بيعتين في بيعة، الذي ورد النهي عنه في السنة المطهرة، والعقدان هنا، هما: عقد الشراء وعقد السمسرة، وهذا الاشتراط يخفي عادة نوعاً من الاستغلال من أحد الطرفين، وهو: المشترِط، (بكسر الراء) للآخر، فالمسوق ليس له مصلحة في المبيع، لكنه مضطر للشراء لكي تتاح له فرصة التسويق، ولهذا فإن الأصل في اشتراط بيعة في أخرى هو المنع".[37]

وقد أفتى بهذا د. محمد بن سعود العصيمي، أستاذ الاقتصاد الإسلامي المشارك بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية فقال ما نصه: "معاملة التسويق الهرمي، مبنية على شحذ همم الناس على التسويق، لكنها تنطوي على تغرير بالناس، فليس كل المتعاملين يحصل على الجائزة الموعودة، ولذلك أرى أنها لا تجوز ".[38]

ومن ثم نرى حرمة هذه المعاملة لاشتمالها على الآتي:

1. اشتراط عقد في عقد أو بيعتين في بيعة، والعقدان هنا، هما عقد الشراء وعقد السمسرة، وقد نهى النبي -صلى الله عليه وسلم- عن ذلك، فعن أبي هريرة قال: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة».[39]

2. لما في ذلك من غرر لأن المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أم لا.

3. اشتملت هذه المعاملة على الربا، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم.

ومن ثم نرى حرمة هذه المعاملة، ولا يجوز الاشتراك في هذه الشركات.

الخاتمة:

وفي نهاية المطاف مع ذلك البحث توصلت إلى جملة من النتائج التي ارتأيت جديتها وإمكانية إعمال النظر فيها، وذلك بعدد دراسة موضوع وسائل التربح من الإنترنت ودراستها دراسة فقهية، محتكمين إلى عناصر محددة ومتعلقة بموضوع البحث، وذلك بغية استيفاء عناصر الموضوع قدر المستطاع، وهذه النتائج أصيغها في النقاط الآتية:

- التربح من خلال الانترنت من المعاملات الحديثة التي تختلف باختلاف تكييفها.
- التربح من الانترنت من خلال بيع سلعة عن طريق الانترنت جائز ما لم يكن بهذا الأمر محرم من غش أو غبن فاحش.
- التربح من الانترنت من خلال الدعاية لسلعة معينة جائز شرعًا ما لم تشتمل الدعاية على محرم أو ما يدعو إليه.
- التربح من خلال الاتجار في العملات الرقمية جائز إذا كان ذلك وفق اللوائح والقوانين المنظمة لهذا الأمر في الدولة المقيم بها الشخص.
- التربح من خلال التسويق الشبكي محرم لما فيه من غرر، والكثير من المخالفات الشرعية.
- أهيب الباحثين بإفراد كل معاملة من المعاملات التي يتأتى منها الربح من خلال الانترنت على حدتها وتصويرها في كافة مراحلها، والحكم على كل مرحلة على حدتها.

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

الهوامش:

(1) متفق عليه أخرجه البخاري 24/1، ومسلم 718/2 رقم 1037.

(2) انظر: معجم اللغة العربية المعاصرة (2/ 843)، د أحمد مختار عبد الحميد عمر (المتوفى: 1424هـ)، ط. عالم الكتب، الطبعة: الأولى، 1429 هـ - 2008 م.

(3) انظر: معجم اللغة العربية المعاصرة (1/ 127).

(4) انظر: موقع دار الإفتاء المصرية https://dar-alifta.org/Home/ViewFatwa?ID=14139&title=

(5) انظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (4/ 184)، لعلاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: 587هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، 1406هـ - 1986م.

(6) انظر: التاج والإكليل لمختصر خليل (7/ 599)، لمحمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي (ت ٨٩٧هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ-١٩٩٤م.

(7) انظر: المغني (5/ 346) لموفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي الجماعيلي الدمشقي الصالحي الحنبلي (٥٤١ - ٦٢٠ هـ)، ت. الدكتور عبد اللَّه بن عبد المحسن التركي، الدكتور عبد الفتاح محمد الحلو، ط. دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثالثة، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م.

(8) انظر: المبسوط للسرخسي (15/ 115)، لمحمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (المتوفى: 483هـ)، ط. دار المعرفة – بيروت، تاريخ النشر: 1414هـ - 1993م

(9) انظر: المنتقى شرح الموطإ (5/ 112)، لأبي الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي الباجي الأندلسي (ت ٤٧٤هـ)، ط. مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٣٢هـ

(10) أخرجه مسلم في (1/ 99)، باب: من غشنا فليس منا، حديث رقم: (164).

(11) انظر: النتف في الفتاوى للسغدي (2/ 575)، لأبي الحسن علي بن الحسين بن محمد السُّغْدي، حنفي (المتوفى: 461هـ)، ت. د. صلاح الدين الناهي، ط. دار الفرقان / مؤسسة الرسالة - عمان الأردن / بيروت لبنان، الطبعة: الثانية، 1404 – 1984.

(12) انظر: مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (3/ 620)، لشمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (المتوفى: 977هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1415هـ - 1994م.

(13) انظر: المغني لابن قدامة (7/ 261).

(14) انظر: عمدة القاري شرح صحيح البخاري (12/ 93)، لأبي محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابى الحنفى بدر الدين العينى (المتوفى: 855هـ)، ط. دار إحياء التراث العربي – بيروت.

(15) انظر: صحيح البخاري (3/ 92).

(16) انظر: تغليق التعليق (3/ 280)، لأبي الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، ت. سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، ط. المكتب الإسلامي , دار عمار - بيروت , عمان – الأردن، الطبعة: الأولى، 1405.

(17) انظر: كشف الحقائق (2 / 151)، والمبسوط (15 / 74)، والشرح الصغير على أقرب المسالك (4 / 5)، والأم للشافعي (3 / 250)، والمغني المطبوع معه الشرح الكبير (6 / 3).

(18) انظر: مواهب الجليل من أدلة خليل (4/ 130)، لأحمد بن أحمد المختار الجكني الشنقيطي، ط. إدارة إحياء التراث الإسلامي، قطر، الطبعة: الأولى، (١٤٠٣ - ١٤٠٧ هـ).

(19) انظر: الكافي في فقه الإمام أحمد (2/ 170)، لأبي محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: 620هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1414 هـ - 1994 م

(20) انظر: الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني (2/ 110)، ل أحمد بن غانم (أو غنيم) بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهري المالكي (المتوفى: 1126هـ)، ط. دار الفكر، تاريخ النشر: 1415هـ - 1995م.

(21) أخرجه مسلم في (1/ 99)، باب: من غشنا فليس منا، حديث رقم: (164).

(22) انظر: شرح مختصر خليل للخرشي (7/ 19)، لمحمد بن عبد الله الخرشي المالكي أبو عبد الله (المتوفى: 1101هـ)، ط. دار الفكر للطباعة – بيروت.

(23) انظر: حلية العلماء في معرفة مذاهب الفقهاء - ط الرسالة الحديثة (5/ 382)، لسيف الدين أبو بكر محمد بن أحمد الشاشي القفال، ت. د. ياسين أحمد إبراهيم دراكه، الأستاذ المساعد في كلية الشريعة - الجامعة

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

الأردنية، ط. مكتبة الرسالة الحديثة، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان، الطبعة: الأولى، ١٩٨٨ م

(24) انظر: الكافي في فقه الإمام أحمد (2/ 170).

(25) انظر: المبسوط للسرخسي (16/ 38).

(26) انظر: الذخيرة للقرافي (1/ 141)، لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ)، ت. محمد حجي، ط. دار الغرب الإسلامي- بيروت، الطبعة: الأولى، 1994م.

(27) انظر: حاشية الشرواني على تحفة المحتاج في شرح المنهاج (1/ 119)، لعبد الحميد الشرواني، ط. المكتبة التجارية الكبرى بمصر لصاحبها مصطفى محمد، عام النشر: ١٣٥٧ هـ - ١٩٨٣ م.

(28) انظر: مقال للدكتور مسعود صبري منشور بهذا الرابط.

/https://islamonline.net

(29) انظر: موقع دار الإفتاء المصرية

=https://dar-alifta.org/Home/ViewFatwa?ID=14139&title

(30) انظر: القواعد الأصولية والفقهية المتعلقة بالمسلم غير المجتهد (ص36)، د. سعد بن ناصر بن عبد العزيز الشثري، ط. دار كنوز إشبيليا للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثانية، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م

(31) انظر: شرح صحيح البخارى لابن بطال (3/ 551)، لابن بطال أبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك (ت ٤٤٩هـ)، ت. أبو تميم ياسر بن إبراهيم، ط. مكتبة الرشد - السعودية، الرياض، الطبعة: الثانية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.

(32) انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية (25/ 105).

(33) انظر: https://dar-

=alifta.org/Home/ViewFatwa?ID=12299&title

(34) انظر: https://www.qbuzzar.qnet.net/2019/07/25

(35) انظر: موقع الإسلام سؤال وجواب (5/ 6864 بترقيم الشاملة)

(36) انظر: https://dar-

=alifta.org/Home/ViewFatwa?ID=12299&title

(37) انظر: فتاوى واستشارات الإسلام اليوم (8/ 270).

(38) انظر: فتاوى واستشارات الإسلام اليوم» (10/ 331).

(39) أخرجه الترمذي في سننه (3/ 525)، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة، حديث رقم: (1231)، والحديث صحيح صححه الألباني.

ثبت المصادر والمراجع:

1. القرآن الكريم.

2. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، لعلاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: 587هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، 1406هـ - 1986م.

3. التاج والإكليل لمختصر خليل، لمحمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي (ت ٨٩٧هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٦هـ-١٩٩٤م.

4. تغليق التعليق على صحيح البخاري، المؤلف: أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، المحقق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، الناشر: المكتب الإسلامي , دار عمار - بيروت , عمان – الأردن، الطبعة: الأولى، 1405.

5. حاشية الشرواني على تحفة المحتاج في شرح المنهاج، لعبد الحميد الشرواني، ط. المكتبة التجارية الكبرى بمصر لصاحبها مصطفى محمد، عام النشر: ١٣٥٧ هـ - ١٩٨٣ م.

6. حلية العلماء في معرفة مذاهب الفقهاء، لسيف الدين أبو بكر محمد بن أحمد الشاشي القفال، ت. د. ياسين أحمد إبراهيم درادكه، الأستاذ المساعد في كلية الشريعة - الجامعة الأردنية، ط. مكتبة الرسالة الحديثة، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان، الطبعة: الأولى، ١٩٨٨ م

7. الذخيرة للقرافي، لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ)، ت. محمد حجي، ط. دار الغرب الإسلامي- بيروت، الطبعة: الأولى، 1994م.

8. سنن الترمذي، المؤلف: محمد بن عيسى بن سَوْرة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (المتوفى: 279هـ)، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (جـ 1، 2)، ومحمد فؤاد عبد الباقي

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

(ج 3)، وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج 4، 5)، الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي – مصر، الطبعة: الثانية، 1395 هـ - 1975 م

9. شرح صحيح البخارى لابن بطال، لابن بطال أبو الحسن علي بن خلف بن عبد الملك (ت ٤٤٩هـ)، ت. أبو تميم ياسر بن إبراهيم، ط. مكتبة الرشد - السعودية، الرياض، الطبعة: الثانية، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م.

10. شرح مختصر خليل للخرشي، لمحمد بن عبد الله الخرشي المالكي أبو عبد الله (المتوفى: 1101هـ)، ط. دار الفكر للطباعة – بيروت.

11. صحيح مسلم المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، المؤلف: مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (المتوفى: 261هـ)، المحقق: محمد فؤاد عبد الباقي، الناشر: دار إحياء التراث العربي – بيروت.

12. عمدة القاري شرح صحيح البخاري، لأبي محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابى الحنفى بدر الدين العينى (المتوفى: 855هـ)، ط. دار إحياء التراث العربي – بيروت.

13. الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، لأحمد بن غانم (أو غنيم) بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهري المالكي (المتوفى: 1126هـ)، ط. دار الفكر، تاريخ النشر: 1415هـ - 1995م.

14. القواعد الأصولية والفقهية المتعلقة بالمسلم غير المجتهد، د. سعد بن ناصر بن عبد العزيز الشثري، ط. دار كنوز إشبيليا للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثانية، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م

15. الكافي في فقه الإمام أحمد، لأبي محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: 620هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1414 هـ - 1994 م

16. المبسوط، لمحمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (المتوفى: 483هـ)، ط. دار المعرفة – بيروت، تاريخ النشر: 1414هـ - 1993م

17. معجم اللغة العربية المعاصرة، د أحمد مختار عبد الحميد عمر (المتوفى: 1424هـ)، ط. عالم الكتب، الطبعة: الأولى، 1429 هـ - 2008 م.

18. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، لشمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (المتوفى: 977هـ)، ط. دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1415هـ - 1994م.

19. المغني، لموفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي الجماعيلي الدمشقي الصالحي الحنبلي (٥٤١ - ٦٢٠ هـ)، ت. الدكتور عبد اللَّه بن عبد المحسن التركي، الدكتور عبد الفتاح محمد الحلو، ط. دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثالثة، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م.

20. المنتقى شرح الموطإ، لأبي الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي الباجي الأندلسي (ت ٤٧٤هـ)، ط. مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، الطبعة: الأولى، ١٣٣٢هـ

21. مواهب الجليل من أدلة خليل، لأحمد بن أحمد المختار الجكني الشنقيطي، ط. إدارة إحياء التراث الإسلامي، قطر، الطبعة: الأولى، (١٤٠٣ - ١٤٠٧ هـ).

22. الموسوعة الفقهية الكويتية، صادرة عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية – الكويت، الأجزاء 1 - 23: الطبعة الثانية، دارالسلاسل – الكويت، والأجزاء 24 - 38: الطبعة الأولى، مطابع

DOI:10.52113/uj05/023-16/2533-2546

دار الصفوة – مصر، والأجزاء 39 - 45: الطبعة الثانية، طبع الوزارة.

23. النتف في الفتاوى، لأبي الحسن علي بن الحسين بن محمد السُّغْدي، حنفي (المتوفى: 461هـ)، ت. د. صلاح الدين الناهي، ط. دار الفرقان / مؤسسة الرسالة - عمان الأردن / بيروت لبنان، الطبعة: الثانية، 1404 – 1984.

المواقع الإلكترونية.

أ. موقع (الإسلام، سؤال وجواب)، الموقع بإشراف الشيخ محمد صالح المنجد - حفظه الله -، تم نسخه من الإنترنت: في 26 ذي القعدة 1430، هـ = 15 نوفمبر، 2009 م.

ب. فتاوى واستشارات موقع الإسلام اليوم، المؤلف: علماء وطلبة علم، الناشر: موقع الإسلام اليوم.

http://www.islamtoday.net

ج. موقع دار الإفتاء المصرية.

https://dar-alifta.org/home/index

Means of making money online Jurisprudential study

Haytham Muhammad Najem

Imam Al-Azam University College/ Kirkuk departments

Raghad Mahdi Abdul Amir

Al-Muthanna University / College of Education for Human Sciences

Abstract :

We aim from this study to demonstrate the jurisprudential vision of the issue of profiting from the Internet, after we sensed the prevalence of electronic commerce and its spread on a large scale, and this puts the consumer in dangers that he may be indispensable for, so there must be rationing of these matters according to the vision of Islamic law, and it has resulted The idea of this research is based on a main goal represented in defining the jurisprudential vision of profiting from the Internet in its various types and methods.

This goal was related to the general problem of studying the subject, which was represented in the main question: What is the jurisprudential vision of the means of profiting via the Internet? Are there any damages resulting from these transactions? How can electronic commerce be regulated to serve the interests of the individual and the group? We followed the analytical inductive approach, and we also used the deductive approach, and we adhered to a plan that we considered appropriate to complete this topic and investigate its elements, which included an introduction, two topics, a conclusion, and evidence for sources and references.

Keywords: profit- the Internet- jurisprudential opinion- network marketing- e-commerce.