

أثر الغرر في عقود المعاملات المعاصرة على الاستقرار الاقتصادي من منظور الاقتصاد الإسلامي

د. هاني بن عبد الله العزي

جامعة نجران - السعودية

المخلص

تهدف الدراسة إلى بيان أثر الغرر في المعاملات المالية المعاصرة على الاستقرار الاقتصادي، وتحدثت فيها عن التأمين التجاري، وعقود الخيارات المالية، والتسويق الشبكي، والمسابقات التجارية، وكلها تحتوي على الغرر الكثير المؤثر في هذه العقود، والذي يؤثر تأثيراً سلبياً على الاستقرار الاقتصادي، ومن أهم الآثار السلبية في ذلك تفشي البطالة، والغش والتحايل التجاري، وخسارة أكثر من يشاركون في هذه المعاملات، ويجب على الأفراد والمؤسسات والدول مكافحتها والاستعانة بالمختصين للبحث عن بدائلها الشرعية حتى تتخلص من الآثار السلبية على الاقتصاد بشكل عام.

الكلمات المفتاحية: الغرر . المعاملات المالية المعاصرة . الاستقرار الاقتصادي

Abstract

The study aims at explaining the effect of deceiving of contemporary financial transactions on economic stability.

I discussed the commercial insurance, contracts of financial options, network marketing, and commercial competitions.

All these transactions contain the deceiving actions in these contracts, which negatively affects economic stability

The most significant negative effects are the widespread of unemployment, trade fraud, and the loss of the most participants who participate in these affairs.

Individuals, institutions and countries must fight them and use specialists to search for their legitimate alternatives so as to eliminate the negative effects on the economy in general.

Keywords: Deceiving, Contemporary financial Transactions, Economic Stability.

المقدمة:

يشهد العالم تطورات كبيرة في شتى جوانب الحياة، ومن الجوانب التي شهدت تطوراً كبيراً الجانب الاقتصادي والمعاملات المالية المعاصرة، وهي من أهم الأمور التي لا تستغني عنها المجتمعات لملاستها لحياتهم المعيشية، وقد أبتكر كثير من أدوات وأساليب العقود المالية والتي لم تكن معروفة من قبل، إلا أنها تحتوي على بعض المحظورات الشرعية التي تحول مسارها من الحلال إلى الحرام وتفسد التعامل بها، فبينت الشريعة الإسلامية ما هو الحلال منها وما هو المحرم، ومن المحظورات الشرعية التي تدخل على المعاملات المالية المعاصرة فتفسد التعامل به الغرر الكثير المؤثر في هذه العقود، فيكون سبباً في التأثير على الأفراد الذين يتعاملون به اقتصادياً ونفسياً، ويكون له تأثير سلبي على الاقتصاد بشكل عام لكثرة الناس الذين يتعاملون بهذه المعاملات، ففي هذا البحث قد بينت المعاملات المالية المعاصرة ذات الأهمية لدى المجتمع وبينت أثر الغرر فيها على الاقتصاد بشكل عام وأسأل الله التوفيق والسداد في ذلك.

مشكلة البحث: وهنا يحاول الباحث الإجابة على سؤال في غاية الأهمية وهو كالآتي:

هل هناك آثار سلبية للغرر في المعاملات المالية المعاصرة على الاستقرار الاقتصادي؟
أهمية البحث: توضيح الغرر في المعاملات المالية المعاصرة وآثاره السلبية على الاقتصاد من المسائل المهمة والتي تحتاجها الأمة، حيث يمكن للأفراد والمؤسسات والدول مراجعة هذه المعاملات المحتوية على المحظور الشرعي والبحث عن البدائل المناسبة الخالية من المحظورات الشرعية والتي تتناسب مع أحكام الشريعة الإسلامية ومفردات الاقتصاد الإسلامي.

أهداف البحث: ويهدف البحث إلى عدة أمور منها: 1. معرفة المعاملات المالية المعاصرة التي تحتوي على الغرر الكثير المؤثر في صحة العقود وصلاحيتها.

2. بيان تطبيق الغرر على هذه المعاملات.

3. توضيح الآثار السلبية التي يسببها وجود الغرر في المعاملات المالية المعاصرة على الاستقرار الاقتصادي.

أسباب اختيار البحث: وكان من أهم أسباب اختيار هذا البحث ما يلي:

1 . في حدود علم الباحث لم يتطرق أحد لجمع المعاملات المالية المعاصرة ذات الغرر الكثير الذي له آثار سلبية على الاستقرار الاقتصادي.

2 . إضافة هذه الدراسة إلى دراسات الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية المعاصرة.

فرضيات البحث: تفترض الدراسة الآتي:

1 . البطالة من أهم آثار الغرر في المعاملات المالية المعاصرة.

2 . الخسارة الاقتصادية لبعض أطراف عقود المعاملات المالية من سمات هذه العقود.

3 . النمو الكبير لثروات المنظمين للمعاملات المالية المعاصرة المحتوية على الغرر الكثير، وذلك على حساب غيرهم ممن يتعاملون معهم، وذلك لوجود الجهالة والقمار والميسر في هذه المعاملات.

4 . التأمين التجاري وعقود الخيارات والتسويق الشبكي كلها تحتوي على الغرر الكثير المؤثر فيها، والتعامل بها له تأثير سلبي على الاستقرار الاقتصادي.

منهجية البحث: 1 . اعتمدت في بحثي هذا على المنهج الاستقرائي والاستنباطي، حيث قمت باستقراء المعاملات المالية المعاصرة، والبحث عما تحتوي منها على الغرر الكثير المؤثر من عدمه، ومن ثم استنباط ما يمكن استنباطه من الآثار السلبية للغرر على الاستقرار الاقتصادي مستعينا بذلك بالمراجع العلمية التي لها علاقة بهذه الموضوعات.

2 . اكتفيت في البحث بذكر التعريفات اللازمة للمعاملات المالية المعاصرة التي ذكرتها في البحث، ومن ثم توضيح الغرر فيها، وأخيراً ذكر الآثار الاقتصادية التي يمكن أن يسببها الغرر في هذه المعاملات، ولكل معاملة على حدة.

3 . لم أتطرق لذكر البدائل الشرعية والاقتصادية للمعاملات التي تحتوي على الغرر المؤثر إلا ما ندر، لأنها تحتاج إلى بحث مستقل وقد ذكر بعض الباحثين بعض البدائل لذلك كما فعل ذلك الباحث تريحان ترميجان في بحثه الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة.

الدراسات السابقة: هناك العديد من الدراسات التي تكلمت عن المعاملات المالية المعاصرة وبينت أحكامها الشرعية وآراء العلماء والمجامع الفقهية وكتبت في ذلك بحوثاً كثيرة منها المتوسعة ومنها المختصرة ومن هذه المؤلفات على سبيل المثال لا الحصر:

1 . موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة، تأليف/ أ.د. علي بن أحمد السالوس.

2 . المعاملات المالية المعاصرة تأليف/ أ.د. وهبة الزحيلي.

3 . المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي تأليف/ د. محمد عثمان شبير، وغيرهم ممن كتب في المعاملات المالية المعاصرة، وكلها تناولت أحكامها الشرعية ولم تتطرق إلى آثارها الاقتصادية إلا ما ندر.

وهناك العديد من الدراسات التي تحدثت عن الغرر في المعاملات المالية المعاصرة منها:

1 . الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، تأليف/ تريحان ترميجان، رسالة ماجستير . جامعة سورا كرتا المحمدية . 1437 / 2015م، ذكر فيها المعاملات المالية المعاصرة وتطبيق الغرر فيها ولم يتطرق إلى ذكر أي آثار اقتصادية لذلك.

2 . أثر الغرر في المعاملات المالية المعاصرة، تأليف/ مالك يوسف القضاة، وقد ذكر فيها مجموعة من المعاملات وخاصة التي تتعامل بها المصارف الإسلامية مثل المرابحة للأمر بالشراء والمضاربة والمشاركة والإجارة المنتهية بالتمليك وخلص إلى أنها تحتوي على الغرر القليل الذي لا يؤثر في العقود، علما أنني لم أذكر شيئا من هذه المعاملات التي ذكرت في هذه الرسالة عدا التأمين.

3 . أثر عقود الغرر في تدهور الاقتصاد، تأليف/ نياز نوري أحمد عبدالله، وهي رسالة ماجستير قدمها الباحث في جامعة بغداد، وليست مطبوعة أو موجودة على الشبكة العنكبوتية وإنما الموجود منها مقدمة الباحث وخطة البحث والنتائج والتوصيات التي توصل إليها الباحث، وحسب ما ذكره الباحث في خطة البحث فلم يتطرق للمعاملات المالية المعاصرة وإنما اقتصر على المسائل الفقهية المبنوثة في كتب الفقه والمحتوية على الغرر، وتحدث عن نوعين من العقود وهي عقود المعاوضات المالية وتحديد البيع والشراء، والعقود المالية التي تحمل معنى المعاوضة مثل عقود الشركات والرهن والوكالات والضمانات، ثم بين آثار هذه العقود على تدهور الاقتصاد.

خطة البحث: ويحتوي البحث على مقدمة وتمهيد وأربعة مباحث وخاتمة:

المقدمة وتحتوي على مشكلة البحث وأهميته وأهدافه وفرضيات البحث ومنهجية البحث والدراسات السابقة.

التمهيد ويحتوي على التعريف اللغوي والاصطلاحي لمفردات عنوان البحث.

المبحث الأول: الغرر في التأمين التجاري وأثره على الاستقرار الاقتصادي.

المبحث الثاني: الغرر في عقود الخيارات وأثره على الاستقرار الاقتصادي.

المبحث الثالث: الغرر في المسابقات التجارية وأثره على الاستقرار الاقتصادي.

المبحث الرابع: الغرر في التسويق الشبكي وأثره على الاستقرار الاقتصادي الخاتمة وتحتوي على أهم النتائج والتوصيات.

التمهيد ويشتمل على: أولاً: تعريف الغرر لغة واصطلاحاً:

1 . تعريف الغرر لغة: الخطر⁽¹⁾، والغرارة أي الخديعة⁽²⁾، والغرة بالكسر أي الغفل، أي جاهل بالأمور غافل عنها⁽³⁾، والغرور: مكاسر الجلد، والواحدة غر بالفتح، فيقال: طويت الثوب على غرة، أي على كسرة⁽⁴⁾.

2 . الغرر اصطلاحاً: اختلفت عبارات الفقهاء في تعريف الغرر، فعرفه الكاساني من الحنفية بقوله: (الغرر هو الخطر الذي استوى فيه طرف الوجود والعدم بمنزلة الشك)⁽⁵⁾، وعند الشافعية: (الغرر هو ما انطوت عنا عاقبته، أو ما تردد بين أمرين أغلبهما أخوفهما، ومنه المجهول والمبهم ومالم يُرَ قبل العقد)⁽⁶⁾.

ويقول ابن رشد من المالكية: (الغرر ينفي عن الشك أن يكون معلوم الوجود، معلوم القدر، مقدوراً على تسليمه)⁽⁷⁾، وعرفه العنقري من الحنابلة بأنه: (ما انطوت عنا عاقبته، أو ما تردد بين أمرين أغلبهما أجرهما)⁽⁸⁾، وعرفه ابن القيم بأنه: (مالا يقدر على تسليمه، سواء كان موجوداً أو معدوماً)⁽⁹⁾.

وإن اختلفت ألفاظ الفقهاء في تعريف الغرر إلا أنها متقاربة المعنى، حيث تبين أن الغرر عقد يشتمل على الخطر، وتعريف ابن رشد من أوضح التعريفات في الغرر حيث شمل تعريفه الجهل بالمعقود عليه، وبصفته ومقداره، وعدم القدرة على تسليمه، وهذا يشمل جميع فروع الغرر. والله أعلم

ثانياً: تعريف العقد: وهو لغة الشد، والضمان، والعهد، والتوثيق، والولاية، والعزم.

يقول الجوهري:⁽¹⁰⁾ الشد يقال: عقد الحبل والبيع والعهد بعقدة: شده وعنقه إليه، والعقد: الضمان والعهد، والجمل الموثق الظهر، والعقدة قلادة، والعقد الخيط ينظم فيه الخرز، وجمعه عقود، وقد اعتقد الدر والخرز وغيره إذا اتخذ منه عقداً.

وما حسينة إذ قامت تودعنا للبين واعتقدت شذرا وحرمان.

وأما العقد اصطلاحاً: فله معنيان عند الفقهاء: أحدهما عام والآخر خاص. أما المعنى العام: هو كل التزام تعهد به الإنسان على نفسه سواء كان يقابله التزام آخر أم لا، وسواء كان التزاماً دينياً كالنذر أو دنيوياً كالبيع ونحوه.⁽¹¹⁾

أما المعنى الخاص فقد اختلفت عبارات الفقهاء في تعريفه:

ف عند الشافعية: وهو ربط أجزاء التصرف، أي الإيجاب والقبول شرعاً⁽¹²⁾. وعند الحنابلة: كل اتفاق بين إرادتين أو أكثر على إنشاء التزام أو نقله، فهو لا يتفق إلا من طرفين أو أكثر⁽¹³⁾، ولكن كل عباراتهم تدور حول التحقق من وجود إرادتي العاقدین وتوافقهما والإيجاب والقبول.

ثالثاً: تعريف المعاملات المعاصرة: ولتعريف المصطلح فلا بد أولاً من تعريف المعاملات، ثم المعاصرة ليتم تعريف المصطلح كاملاً.

1 . تعريف المعاملات لغة: هي جمع معاملة، وهي مأخوذة من عاملت الرجل أعامله، والمعاملة في كلام أهل العراق هي المساقاة في كلام الحجازيين، والعملة: القوم يعملون بأيديهم ضرورياً من العمل⁽¹⁴⁾.

2 . المعاملة في الاصطلاح: تطلق على الأحكام الشرعية التي تنظم تعامل الناس سواء في المال أو النساء، وخصها بعض العلماء بتنظيم الأمور المالية وهو الأقرب، وعرفها محمد عثمان شبير على أنها: (الأحكام الشرعية المنظمة لتعامل الناس في الأموال)⁽¹⁵⁾.

3 . المعاصرة: هي في اللغة مأخوذة من العصر وهو الزمن الذي ينسب لشخص كعصر النبي أو لدولة كالدولة الأموية أو إلى وقت كالعصر الحديث⁽¹⁶⁾. والمقصود به هنا هو العصر الحاضر أو الوقت الحاضر حيث اشتهرت فيه كثير من المعاملات الحديثة.

4 . تعريف المعاملات المعاصرة: (وهي القضايا المالية المستحدثة في عصرنا الحاضر والتي تحتاج إلى اجتهاد فردي أو جماعي لإصدار أحكام شرعية مناسبة لها).

رابعاً: مفهوم الاستقرار الاقتصادي: الاستقرار في اللغة معناه التمكن⁽¹⁷⁾، قال تعالى: (فَمُسْتَقَرٌّ وَمُسْتَوْدَعٌ) الأنعام 98، وحالة عدم الاستقرار هي الفوضى والبلبلة والصخب والجلبة⁽¹⁸⁾، والاستقرار الثبات، ومنه الاستقرار في المكان: الثبات فيه، واستقرار المهر: ثبوته⁽¹⁹⁾.

والاستقرار الاقتصادي معناه بقاء الوضع الاقتصادي في وضع ثابت ومتوازن بين الدخل والإنتاج ليحافظ على المستوى العام للأسعار، ويبقى على قيمة النقود مستقرة وثابتة، ولذلك يُعرف الاستقرار الاقتصادي بأنه: (تحقيق التشغيل الكامل للموارد الاقتصادية المتاحة وتقادي التغيرات الكبيرة في المستوى العام للأسعار مع الاحتفاظ بمعدل نمو حقيقي مناسب في الناتج القومي)⁽²⁰⁾.

ولأن المعاملات المالية المعاصرة لها دور كبير في تحقيق النمو الاقتصادي، وفي إيجاد البيئة الاقتصادية المستقرة، كان لابد من دراستها والبحث عن المشكلات التي تجعلها تحيد عن هدفها ومسارها وعدم تحقيقها للاستقرار الاقتصادي الكامل، ومن أهم هذه المشكلات مشكلة الغرر، وقد تناول علماء الشريعة الإسلامية هذه المشكلة بالبيان والتوضيح لأنواعه وأحكامه وبينوا آثاره السلبية على المعاملات المالية.

وكما أن للغرر علاقة بالفقه والاقتصاد الإسلامي، فله أيضاً علاقة بالاقتصاد بشكل عام، بل نجده في الأنظمة الاقتصادية الأخرى بشكل أوسع وبصورة أعقد، كما في بعض العقود المالية في الأسواق المالية (البورصات)، وشركات التأمين، وبعض معاملات المصارف أو المؤسسات التجارية.

خامساً: حكم بيع الغرر: والغرر منه الكثير ومنه اليسير، أما اليسير فمغفو عنه في الشريعة الإسلامية، وأما الكثير فقد ثبتت حرمة بالكتاب والسنة والإجماع.

أما من الكتاب فقد قال تعالى: (وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْنُوا بِهَا إِلَى الْحُكْمِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ) البقرة 188، وبيع الغرر فيه أخذ مال الغير ظلماً، وأخذ المال ظلماً من أكله بالباطل وقد نهى الله عنه.

أما من السنة حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر)⁽²¹⁾، وأما الإجماع فقد أجمعت الأمة على حرمة بيع الغرر.

وهذا الحكم في بيع الغرر حكماً مجملاً وهو ينطبق على الغرر الكثير الذي يؤثر في العقد، وفي مسائله الفرعية يوجد خلافاً كبيراً بين الفقهاء مكانها كتب الفقه.

والعلة من تحريم الغرر أنه أكل لأموال الناس بالباطل، وما يؤدي إليه من النزاع وعدم القدرة على التسليم⁽²²⁾.

أما الغرر اليسير فإن العلماء متفقون على جوازه إذا وقع، وذلك لأنه مغفو عنه، قال القرافي في حكم أنواع الغرر: (وقليله جائز إجماعاً، كأساس الدار، وقطن الجبة)⁽²³⁾، وقال الإمام النووي: (فأما ما تدعو إليه الحاجة، ولا يمكن الاحتراز عنه، كأساس الدار، وشراء الحامل مع احتمال أن الحمل واحد أو أكثر، وذكر أو أنثى وكامل الأعضاء أو ناقصها، وكشراء الشاة في ضرعها لبن ونحو ذلك، فهذا يصح بيعه بالإجماع)، ثم قال: (وقد نقل العلماء أيضاً أشياء غررها حقير، منها أن الأمة أجمعت على صحة بيع الجبة المحشوة وإن لم ير حشوها، ولو باع حشوها منفرداً لم يصح)⁽²⁴⁾.

المبحث الأول: الغرر في التأمين التجاري وأثره على الاستقرار الاقتصادي ويحتوي على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التأمين لغة واصطلاحاً:

أولاً: تعريف التأمين لغةً واصطلاحاً: أما لغة فهو مشتق من الأمن، وهو طمأنينة النفس وزوال الخوف⁽²⁵⁾، ويقال: أمن فلاناً على كذا وثق فيه واطمأن عليه، وأمنه على الشيء تأميناً جعله في ضمانه⁽²⁶⁾.

ثانياً: تعريف التأمين اصطلاحاً: التأمين إما نظاماً أو عقداً، وهما يختلفان عن بعضهما، فالتأمين كنظام يقصد به: (تعاون منظم تنظيمياً دقيقاً بين عدد كبير من الناس معرضين لخطر واحد، حتى إذا تحقق الخطر بالنسبة إلى بعضهم تعاون الجميع في مواجهته، بتضحية قليلة يبذلها كل منهم، يتلافون بها أضراراً جسيمة تحيق بمن نزل الخطر به منهم)⁽²⁷⁾، وهذا من التعاون الذي أمر الله به الناس حيث قال: (وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ) المائدة2، ويجب أن يكون هذا التعاون على أساس التبرع والتضحية بين المتعاونين لتغطية أخطار بعضهم، فإذا دخل التأمين في المعاوزات المالية فيختلف الأمر عند ذلك وهذا ما سنتحدث عنه في هذا المبحث.

وهذا النظام عمل سامي، حيث يحقق المحبة والأخوة ويؤدي إلى تماسك المجتمع، ويحافظ على المجتمع من التحولات الكارثية التي تصيبه، فإذا أصيب أحد أفراد المجتمع أو بعضهم بكارثة هب الناس لنجده ومعاونته وإنقاذه وتحقيق الاطمئنان النفسي له.

إلا أن شركات التأمين حولت التأمين من هذه الأهداف السامية والفوائد العظيمة إلى تجارة واسترباح وبيع الأمن، فدخله كثير من المحاذير الشرعية التي لها أكبر الأثر على اقتصاد الفرد والمجتمع فنشأ التأمين التجاري.

وأما عقداً فيمكن تعريفه أنه (عقد يلتزم فيه المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث، أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية يؤديها له المؤمن، ويتحمل بمقتضاه المؤمن تبعة مجموعة من المخاطر بإجراء المقاصة بينهما وفقاً لقوانين الإحصاء)⁽²⁸⁾، وهذا هو التأمين التجاري.

ومن خلال التعريف يتضح أن عقد التأمين يتم بالتراضي بين الطرفين، ولا يوجد فيه أي إكراه لأحدهما، كما أنه عقد ملزم لهما، ولا يحق لأحدهما الفسخ مهما كانت الظروف، وهو

عقد متضمن للمعاوضة المالية، حيث يدفع المستأمن أقساط التأمين ويدفع المؤمن مبلغ التأمين عند حصول الخطر للمستأمن، فهو عقد معاوضة مالية، وهو عقد احتمالي لأن كل ما يدفعه المؤمن والمستأمن مجهولاً بالنسبة لهما، فقد يدفع المستأمن قسطاً أو قسطين ويحصل على مبلغ التأمين كاملاً، وقد يدفع جميع الأقساط ولا يحصل على شيء، كذلك فهو عقد إذعان حيث يخضع المستأمن لجميع الشروط التي يفرضها المؤمن مطبوعة، وتكاد تكون هذه الشروط متساوية في جميع شركات التأمين التجاري.⁽²⁹⁾

المطلب الثاني: الغرر في عقد التأمين التجاري: المتأمل في واقع الحياة يجد الإنسان محاطاً بالمخاطر التي لا حصر لها، والتي تؤثر عليه مادياً ومعنوياً، بل قد تؤثر على المجتمع ككل، وهذه المخاطر قد تؤدي إلى خسارة الثروات والأموال، وهذا يؤدي إلى إحجام الأفراد والمجتمع عن الاستثمار وإنعاش الاقتصاد، مما يؤدي إلى الركود الاقتصادي، وضعف الإنتاج، ولأن الإنسان يريد تحقيق المكاسب فيبحث عما يحافظ على ثروته ومكاسبه واستثماراته، فيلجأ إلى شراء الأمن من شركات التأمين، وهي مصلحة عظيمة في ظاهرها، ولكنها في حقيقتها مفسدة شرعية ظاهرة لاحتوائها على المحاذير الشرعية من الغرر والربا وأكل أموال الناس بالباطل، وهذه إذا اجتمعت في عقد من عقود المعاملات المالية جعلته ممنوعاً شرعاً، ولست بصدد ذكر الأدلة على حرمتها، وتوضيح هذه الأدلة، فقد بينها العلماء المعاصرون، وبينتها المجامع الفقهية، وغيرها، وما سأذكره هنا هو الغرر الكثير الفاحش الموجود في عقد التأمين التجاري وأثره على الاقتصاد وهو كالتالي:

1 . الغرر يوجد في عقد التأمين التجاري ويؤثر عليه تأثيراً كبيراً، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر ففي حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: **(نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة وبيع الغرر)**⁽³⁰⁾، وعن ابن عمر رضي الله عنهما: **(أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر)**⁽³¹⁾، ولا يكون الغرر محرماً ومنهياً عنه إلى إذا كان في عقود المعاوضات المالية، والتأمين عقد معاوضة يشتمل على الغرر الكثير الفاحش، إذ يشترط في عقد المعاوضة المالية العلم التام بمقدار ما يحصل عليه كمتعاقد، مع أن عقد التأمين عقد احتمالي، لأن كلا من العاقدين لا يعرف عند إبرام العقد مجموع ما سيأخذ من المال، ولا مقدار ما سيدفع، لأن ذلك متوقف على وقوع الخطر أو عدم وقوعه، وبذلك يكون الغرر واضحاً في عقد التأمين التجاري، كما أن التأمين التجاري يتضمن الغرر في الأجل كما في التأمين العمري حيث تلتزم شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين عند وفاة

المستأمن وهو أجل مجهول⁽³²⁾، ولذا فإن عقد التأمين يحتوي على الغرر الكثير المؤثر في العقد.

2. عقد التأمين التجاري يتضمن القمار والميسر: والقمار والميسر هي من الغرر، والميسر هو قمار الجاهلية بالأزلام، فقد قال ابن عباس: (كان الرجل في الجاهلية يخاطر الرجل، على أهله وماله، فأيهما قمر صاحبه ذهب بماله وأهله)⁽³³⁾.

والقمار والمراهنة في القانون: (عقد بين شخصين أو أكثر اختلفوا على أمر بمقتضاه يتفقون على أن من يظهر صواب رأيه منهم يتسلم من الآخر مبلغاً من المال أو أي شيء آخر)⁽³⁴⁾، والإسلام حرم الميسر كما في قوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ) المائدة: 90، وبيع الغرر نوع من أنواع الميسر الذي حرمه الله، قال شيخ الإسلام ابن تيمية: (إن عامة ما نهى الله عنه في الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق العدل والنهي عن الظلم دقه وجله مثل أكل المال بالباطل وجنسه من الربا والميسر، وأنواع الربا والميسر التي نهى النبي صلى الله عليه وسلم عنها مثل بيع الغرر وبيع حبل الحبله وبيع الطير في الهواء)⁽³⁵⁾، فبيع الغرر من الميسر، والتأمين التجاري متضمن للميسر والاحتمال والغرر الذي هو علة فساد المعاملات المالية، فكل من المقامرين أو المتراهنين لا يستطيع أن يحدد هل سيحصل له العوض أم لا، لأن تحصيل العوض يتوقف على كسب اللعب وهو احتمالي، وهذه العلة متحققة في عقد التأمين التجاري، فالمستأمن لا يعرف إن كان سيحصل على العوض أم لا، لأن حصوله عليه متوقف على حدوث الخطر كما في القمار متوقف على كسب اللعب)⁽³⁶⁾. يقول الشيخ محمد بخيت المطيعي: (عقد التأمين عقد فاسد شرعاً، وذلك لأنه معلق على الخطر، تارة يقع وتارة لا يقع فهو قمار)⁽³⁷⁾.

3. التأمين التجاري عقد يتضمن بيع الدين بالدين (الكالئ بالكالئ)، وبيع الدين بالدين محرم في الشريعة، (وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الكالئ بالكالئ)⁽³⁸⁾، وهذا النوع من البيوع يعتبر من بيوع الغرر لاكتنافه الجهالة في حصول الثمن والمثمن، ولأنه بيع شيء في ذمة بشيء في ذمة أخرى، يقول ابن تيمية: (وإنما ورد النهي عن بيع الكالئ بالكالئ وهو المؤخر الذي لم يقبض، وهذا كما لو أسلم شيئاً في شيء في الذمة وكلاهما مؤخر فهذا لا يجوز بالاتفاق، وهو بيع الكالئ بالكالئ)⁽³⁹⁾، وهذا البيع لا فائدة مشاهدة منه للطرفين، فكلاهما لا يستطيع الاستفادة من السلعة أو القيمة، لأن كلا منهما في الذمة، فتنقضي الفائدة

من البيع، قال ابن القيم: (فإن المنهي عنه قد اشتغلت فيه الذمتان بغير فائدة، فإنه لم يتعجل أحدهما ما يأخذه فينتفع بتعجيله، وينتفع صاحب المؤخر بربحه، بل كلاهما اشتغلت ذمته بلا فائدة)⁽⁴⁰⁾.

ولو تأملنا كثيراً في عقد التأمين لوجدناه كذلك، فهو يتضمن بيع الدين بالدين، فالمستأمن يدفع أقساطاً هي دين في ذمته، وشركة التأمين تدفع مبلغ التأمين عند حصول الخطر وهو دين في ذمته، فهو دين بدين.

ولهذا فإن عقد التأمين التجاري عقد متضمن للغرر الكثير ولاشتماله على أنواع الغرر، وهي غرر الحصول، وغرر المقدار، وغرر الأجل، وكونه قد يؤدي إلى النزاع، ويكون الغرر في المعقود عليه أصالة، وهو قسط التأمين، ومبلغ التأمين وهما معلق حصولهما ومقدارهما على حصول الخطر، وهو احتمال قد يقع وقد لا يقع.

والتأمين التجاري بهذه الصورة له مضار اقتصادية كبيرة، وإن كان في ظاهرة له فوائد، إلا أنه لو تأملنا في خباياه لوجدنا ضرره أكبر من نفعه، وهو يؤثر تأثيراً سلبياً على الفرد والمجتمع، والشريعة الإسلامية لم تحرم شيئاً وتجعل فيه النفع للناس، وإنما التحريم جاء لدفع الضرر عن الفرد والجماعة.

المطلب الثالث: أثر الغرر في التأمين التجاري على الاستقرار الاقتصادي: ومما لا شك فيه أن التأمين عملية اقتصادية تعمل على جمع المدخرات وتغطي المخاطر، ولكن المحرم شرعاً لا يستفيد منه المجتمع ويجب تجنبه إلى البدائل الشرعية، وقد ابتكر العلماء المعاصرون في الاقتصاد الإسلامي بالتعاون مع الاقتصاديين والفقهاء بديلاً جيداً للتأمين التجاري وهو التأمين التعاوني القائم على التعاون والتبرع، والغرر لا يؤثر على عقود التبرع حتى ولو كان غرراً كثيراً.

وكما ذكرت آنفاً أن الشريعة عندما تحرم شيئاً فهي تدفع عن الأمة مضرّة هذا الشيء كما قال تعالى في الخمر والميسر: (يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ...) البقرة 219، ففيهما نفع إلا أن ضررهما أكبر، ولذلك حرّمها الله عز وجل فقال: (إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ) المائدة 90، وكذلك التأمين وإن كان فيه بعض الفوائد الاقتصادية سواء لشركات التأمين، أو للمستأمنين إلا أنها تضر كثيراً بالناس، فالربا والغرر والميسر وأكل أموال الناس بالباطل كلها تجتمع في هذا العقد، ولو وجدت واحدة منها في عقد لجعلته

محرمًا فكيف بهذا العقد وقد اجتمعت فيه هذا المحرمات، فحاشا وكلا أن تبيح الشريعة عقداً يحتوي على الربا والغرر والقمار وأكل المال بالباطل، ولذا فإن من أعظم مساوئ التأمين هو مخالفته للشريعة والخروج من الحدود الشرعية، بحيث لو تجاوزنا هذه الحدود اختلت الحياة الاقتصادية واختل التوازن الاقتصادي، والوقوع فيما حرمه الله عز وجل هو أسوأ ما يقع الإنسان فيه، ومن السوء أن يقع الإنسان في الربا والميسر والغرر وأكل أموال الناس بالباطل، فينزع الله البركة من المال وتوجب لمن يستحلها عذاب الله وسخطه ومقته في الآخرة.

وهناك مساوئ اقتصادية كثيرة للتأمين التجاري وهي كالتالي:

1 . تريح شركات التأمين من عملية التأمين أرباحاً طائلة، ولكن أكثر من يؤمن لدى الشركات ويدفع الأقساط التأمينية يخسرون أموالهم بلا فائدة، ولا يحصل على التعويض إلى القليل، وهذه الشركات لا تحتفظ بالأموال في بلدها ليتم استثمارها والاستفادة منها، وإنما تضعها في شركات التأمين الكبرى (إعادة التأمين) لتضاعف أرباح تلك الشركات حتى أن ميزانية إحدى هذه الشركات أكثر من ميزانية دول، ولو حصلت عواصف وأزمات اقتصادية فإن هذه الشركات تخسر كل ما لديها كما حصل في أزمة الرهن العقاري في نهاية 2008م. وإن الكثرة الكاثرة في التأمين هي الجماعة الخاسرة في عملية التأمين، والقلة النادرة هي الفئة الرابحة، فإن قدرنا لا يستهان به من أموال الأفراد والجماعات والجهات والدول يرمى به في صناديق التأمين في العالم دون سبب حقيقي لهذا التصرف، والجميع خاسرون لهذه الأموال دون فائدة ظاهرة وملموسة، ولا يستثنى من هؤلاء سوى قلة نادرة لا تعد شيئاً إلى جانب الأعداد الهائلة المؤمن لهم، هذه القلة النادرة هم أولئك الذين يقع لديهم الحادث المؤمن ضده، ولا يدفع لهم تعويضاً عن ذلك إلا إذا تجاوزت تكاليف الحادث ما دفعوه من أقساط مع اعتبار زمن استثمار هذه الأقساط لو لم يدفعوها واستثمروها بأنفسهم حتى ذلك الحين. والذين يقع لهم الحادث هم من الندرة، بحيث لا يكادون يذكرون بالنسبة لمجموع المؤمن لهم، فالرابحون الحقيقيون من وراء خسارة المجموع في عملية التأمين، هم قادة التأمين في العالم، لذا فخسارة الأمة في التأمين باهظة، وهي عامة شاملة، بل إنها من أشد الخسائر الاقتصادية التي منيت بها الشعوب في العصور المتأخرة.⁽⁴¹⁾

2 . لا يستطيع الكثير من الناس في بعض البلدان تأسيس مشاريع استثمارية رغم توفر رؤوس الأموال لديهم، سواء كانت مشاريع استثمارية كبيرة أو متوسطة أو صغيرة، لأن

قوانين هذه البلدان لا تصرح لقيام أي مشروع إلا إذا كان مؤمناً عليها في شركة التأمين، وشركات التأمين تفرض رسوماً كبيرة فتزيد من كلفة هذه المشاريع فيحجم أصحابها عن تأسيسها.

3 .الأصل أن شركات التأمين تعمل على تحقيق ادخارات كبيرة تدعم العملية الاستثمارية وتسهم في توفير التمويل اللازم لها عن طريق توظيف هذه المدخرات في صور متعددة (أسهم . سندات . عقارات)، وبذلك يحقق عملية ضخ مستمرة في مختلف الفروع الاستثمارية مما يساعد في إقامة مشاريع جديدة وتشغيل الأيدي العاملة، إلا أن هذا لا يتم للأسف في شركات التأمين التجاري، بل تقوم الشركات بإيداع الأموال في البنوك الربوية، وجزء من هذه الأموال يتم إيداعها في شركات التأمين العالمية لإعادة التأمين، فيتم تصدير المدخرات لخارج البلد فيكون المستفيد هي الدولة المصدرة للتأمين والخاسر هم المساهمون في التأمين الذين لا يحصل لهم الخطر ولا يتلقون أي تعويضات، وهم الأكثرية في العملية التأمينية، وهذا أيضاً يريك ميزانية مدفوعات الدول المستوردة، ولا يعوض هذه الخسارة ما قد ترده هذه الشركات الأجنبية من تعويضات عند تحقق الحادث.

4 . التعمد لإتلاف المال للحصول على مبالغ التأمين، كأن يتسبب في سرقة المال أو حرقه أو إتلافه، خاصة إذا كان المال قد كسد أو فسد، أو أنه ستحصل له خسارة في تجارته فيعمد إلى إتلافها حتى يحصل على مبلغ التأمين ويعوض خسارته، وهذا يسبب خسارة على الأفراد وعلى شركات التأمين وعلى اقتصاد البلد التي يوجد بها التأمين، (وبسبب إغراء المال والطمع في الحصول على مبالغ التأمين، أقدم عدد من الموصى لهم بهذه المبالغ، أو المستفيدين لها بعد أصحابها على ارتكاب جرائم شنيعة مروعة من الإحراق والقتل، فهذا يفجر الطائفة بمن فيها بالجور لكي يحصل على تأمينها، وهذا يغرق الباخرة بمن فيها ليحصل على التأمين)⁽⁴²⁾.

5 . من رواسب الاقتصاد الرأسمالي تكس الأموال بأيدي قلة من الناس، والبقية فقراء أو متوسطي الدخل، ولا شيء أسوأ على الأمة من تكديس الثروة بيد مجموعة من الناس، والتأمين مما يساعد في تكديس الأموال بيد القلة بل يصبح للأغنياء دون الفقراء، فالفقراء لا يستطيعون دفع الكلفة التأمينية لكثير من حوائجهم التي لا يحصلون عليها من غير تأمين إلا مع العنت الشديد، بل إن الكثير يتركون حاجاتهم الضرورية بسبب عجزهم عن دفع تأمينها.⁽⁴³⁾

6 . إبطال حقوق الآخرين وضياع المحافظة الفردية على الممتلكات، فتستخدم شركات التأمين أعداداً كبيرة من أشهر المحامين في العالم، ليتولوا الدفاع عنها بالحق أو بالباطل، لإبطال حجج خصومها من المؤمن لهم، وهي لا تقف عند هذا الحد، ولكنها تستميل كل من تستطيع ممن له أثر في تقرير الحوادث، وهي تفعل ذلك لإيجاد أي ثغرة تخرج بها من المسؤولية، فتحتل من دفع مبالغ التأمين المستحقة. (44)

كما يتسبب التأمين في وقوع كثير من الإهمال لدى المؤمن لهم، الذين لا يعتنون ولا يحافظون على أموالهم وممتلكاتهم المؤمن عليها، كمحافظتهم على غير المؤمن عليها، بل قد يصل الأمر بهم إلى حد الرغبة في تلف بعض الأعيان المؤمن عليها، طمعاً في مبلغ تأمينها الذي قد يفوق قيمتها. (45)

وكذلك إخافة الناس وإرعابهم حتى يسعى الناس لطلب التأمين من هذه الشركات، وعلى الرغم من أنها تسمى شركات التأمين إلا أنها تزرع الخوف في نفوس الأفراد وذلك لتدفعهم للجوء إلى طلب التأمين، والناس قد يخشون على استثماراتهم من حوادث المستقبل، ويخافون عليها الهلاك، ولكن الأصل في المسلم عدم الخضوع لما هو محرم شرعاً، والإسلام يراعي مصلحة الفرد والمجتمع، ولا أشك في ذلك أنه يدعو إلى حماية الممتلكات، وقد شرع لنا من الأحكام ما يحافظ على حقوقنا، مثل قطع يد السارق وقتل قاطع الطريق ونهب المال وغيرها من الأحكام، فهو يدعو إلى حماية الأموال، ويحث على التعاون والتكافل، ولذا ينبغي أن نعود إلى شركات التأمين التعاوني القائمة على التكافل والتعاون والتبرع، بل إن أرباب التأمين التجاري بدأوا بمنحى التأمين الإسلامي التعاوني خاصة بعد الأزمة المالية، ولكن بشكل محدود، ولكنهم بدأوا بالتفكير في العمل به، خاصة وأن المصارف الإسلامية نجحت في تجاوز الأزمة الاقتصادية ولم تتأثر بها كثيراً لعدم ارتباطها بالجهاز المصرفي الربوي، وليست هذه الفكرة جديدة، بل ظهرت نتيجة تطور الأعمال الاقتصادية وقيام مجموعة من المصارف الإسلامية في العالم في سبعينيات القرن الماضي، فكانت الحاجة للحماية التأمينية لممتلكات وعمليات هذه المصارف، فبادر بنك فيصل الإسلامي السوداني بإنشاء أول شركة للتأمين التكافلي في العالم عام (1979م) وهي شركة التأمين الإسلامية . السودان، تلاها قيام الشركة الإسلامية العربية للتأمين بالمملكة العربية السعودية، وبعد ذلك شركة البركة للتأمين الإسلامي ثم انزاحت التجربة إلى دول العالم الإسلامي وغير الإسلامي فقامت شركات كثيرة وأيضاً نوافذ إسلامية في شركات تأمين تجارية. (46)

المبحث الثاني: الغرر في عقود الخيارات وأثرها على الاستقرار الاقتصادي: تعتبر عقود الخيارات من المعاملات المالية المعاصرة التي يتم التعامل بها في الأسواق المالية، وهي من العقود المستقبلية، وصورة من صورها، وهي من الأوراق المالية التي ليس لها قيمة ذاتية، وإنما تستمد قيمتها من الأوراق المالية التي يجري عليها الاختيار، فما هي عقود الخيارات؟ وهل يؤثر فيها الغرر؟ وهل لها أثر على الاستقرار الاقتصادي؟ ويحتوي هذا المبحث على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف وحكم عقود الخيارات:

أولاً: تعريف عقود الخيارات: ويقصد بالخيارات الأحقية التي تمنح لصاحب الخيار بأن ينفذ عقد شراء أو بيع عدد محدد من الأوراق المالية بسعر محدد خلال مدة محددة، أو أن يتمتع عن ذلك مقابل دفع غرامة محددة.⁽⁴⁷⁾

وعقد الخيار: هو عقد بين طرفين يعطي لمشتريه الحق - لا الالتزام - أن يشتري أو يبيع كمية معينة من الأسهم أو من سلعة معينة بسعر تنفيذ معين، خلال فترة سريان العقد، ويدفع مشتري الخيار لقاء تلقيه هذا الحق مبلغاً معيناً يسمى (ثمن الخيار)، وهو مبلغ بسيط من سعر السهم أو من سعر السلعة.⁽⁴⁸⁾ وعرف بأنه: (عقد يمثل حقاً يتمتع به المشتري، والتزاماً يقدمه البائع، فيدفع الأول ثمناً مقابل تمتعه بذلك الحق، ويقبض الآخر هذا الثمن مقابل تعهده والتزامه، وينتج عنه أداة قابلة للبيع والتداول)⁽⁴⁹⁾.

وثنم الاختيار ليس جزءاً من ثمن الأسهم أو السلع التي يقع عليها الاختيار فهو لا يمثل دفعة مقدمة على ثمن الأسهم أو السلع.⁽⁵⁰⁾

ولضمان تنفيذ عقود الاختيارات لابد من وجود طرف ثالث يكون ضامناً لوفاء كلا الطرفين بالتزامهم، يقول الدكتور عبد الستار أبو غدة: (الاختيارات تمارس فقط في أسواق المستقبلية بالأسهم، والسلع، والعملات، والمؤشرات، وهي تقترن دائماً بكفالة جهة ثالثة تضمن وفاء الطرفين بالتزاماتها، فهي كفالة مزدوجة الأثر مع وحدة الكفيل، إذا تكفل البائع لصالح المشتري فيما يترتب في ذمته من التزامات، وتكفل المشتري لصالح البائع فيما يترتب في ذمته من التزامات أيضاً، وهذه الجهة هي غرفة المقاصة أو السمسار)⁽⁵¹⁾.

وتتنوع عقود الخيارات المالية المعاصرة إلى عدة أنواع، منها أن يشتري أو يتمتع، وأن يبيع أم لا، وذلك على النحو التالي:

أ - خيار الطلب أو الشراء: وهذا النوع من الخيار حق للمشتري بأن يتسلم الأوراق المالية التي تم العقد عليها، أو يمتنع عن ذلك مقابل دفع مبلغ معين لمالك الأسهم لقاء منحه إياه هذا الحق، وفي الغالب فإن قيمة الغرامة يعتمد على العرض والطلب للأوراق المالية، وبالنظر إلى معنى خيار الشراء يتضح الآتي: (52)

1 . لا يتضمن هذا العقد التزام مشتري حق الخيار لتنفيذ الشراء، وإنما يتضمن حصوله على حق الشراء الذي له أن يمارسه في أي لحظة يريدتها خلال الفترة المحددة.
2 . يتضمن العقد التزام البائع لحق الخيار بتنفيذ الصفقة عند الطلب بالثمن المحدد في العقد.

3 . ثمن الخيار الذي يدفعه مشتري الخيار لا يحتسب كعربون من قيمة السهم المتفق عليه عند العقد، كونه لا يسترد بأي حال.

ب - خيار البيع ويسمى خيار الدفع أو خيار العرض، ويعرف على أنه: (عقد بين طرفين، يخول أحدهما حق بيع أوراق مالية معينة، أو سلع موصوفة في الذمة، أو عمالات، أو غيرها للطرف الآخر، بسعر معلوم، في تاريخ معلوم، أو خلال مدة معلومة، مقابل عوض معلوم) (53)، فهو عقد لبيع عدد من الأسهم والأوراق المالية بسعر محدد خلال فترة محددة، ولا يجبر على البيع، إنما هو الخيار، لأن قابض ثمن الخيار هو الملزم بالشراء في هذه الحالة أو التنفيذ بشكل عام، إذا ما قرر مشتري حق البيع التنفيذ وبالسعر المتفق عليه خلال المدة المحددة، وهنا كذلك ما يدفعه مقابل تمتعه بحق خيار البيع، غير مسترد بأي حال (54)، ولذلك فإن هذا النوع بعكس النوع الأول (خيار الشراء) فالمشتري هنا لهذا الخيار هو صاحب الأوراق المالية الذي عرضها للبيع، كما أن هذا العقد يلزم بائع حق الخيار بالشراء، إذا قرر مالك الأوراق المالية بيعها، والذي دفع بائع الأوراق المالية لشراء الخيار هو الخشية من هبوط أسعارها.

ثانياً: حكم عقود الخيارات: من خلال ما ذكرناه في تعريف عقود الخيارات وأنواعها وماهيتها، يتبين أن عقود الخيارات ليست عقوداً على سلع أو أسهم أو غيره مما يمكن أن يباع، ولكنه مجرد بيع أو شراء الحق في التصرف في المبيع، فالمبيع هو الاختيار نفسه، وهو ملزم لأحد الطرفين إما بائع الاختيار أو مشتريه، ولذا فإن هذا العقد بصورته الراهنة قد صدرت قرارات وفتاوى كثيرة بتحريم بيعه وتداوله وذلك لما تضمنه من الغرر والقمار والميسر، حيث جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 63 (7/1) ما يلي:

(إن عقود الاختيارات، كما تجري اليوم في الأسواق المالية العالمية، هي عقود مستحدثة لا تنضوي تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة، وبما أن المعقود عليه ليس مالاً ولا منفعةً ولا حقاً مالياً يجوز الاعتياض عنه، فإنه عقد غير جائز شرعاً، وبما أن هذه العقود لا تجوز ابتداءً فلا يجوز تداولها)⁽⁵⁵⁾، وجاء في منتدى الندوة السادسة لمجموعة البركة: (تداول المشاركون الرأي حول بيع الخيار وشراء حق الاختيار، ورأوا أنه غير جائز، لأن هذا الحق ليس مما يصح في البيع)⁽⁵⁶⁾، وجاء في فتاوى وتوصيات الندوة السابعة عشر للمجموعة المذكورة: (حيث أن محل الاختيارات هو حق اختيار الشراء أو البيع لسعة ما بشروط محددة لقاء عوض عن ذلك الحق، وتقوم إدارة المتعاقدين على توقعات متضادة لتقلبات الأسعار، فإن الندوة انطلاقاً من إرادة المتعاقدين ومشيئته ليست محلاً للعقد ولا العوض عنها، تؤكد على قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 63 (7/1).⁽⁵⁷⁾

المطلب الثاني: الغرر في عقود الخيارات: وهذه العقود التي يتم تداولها في الأسواق المالية العالمية بأنواعها من عقود الغرر المنهي عنه شرعاً ويمكن توضيحه كما يلي:

أولاً: الغرر كما عرفناه سابقاً هو ما خفيت عاقبته وكان مجهولاً، ووجه الغرر في عقود الخيارات هو عدم معرفة حصول العقد من عدمه، وإن حدث فلا يدري متى يحدث، والمشتري والبائع في هذا سواء، فمشتري الخيار لا يستخدمه ولا يقدم على ممارسته إلا في حالة واحدة وهو ارتفاع الأسعار بالنسبة لمشتري حق الشراء، أو تنخفض بالنسبة لمشتري حق البيع، وتغير الأسعار في صالحه أمر مجهول له، وقد يحصل فيمارس حقه في الشراء أو البيع، وقد لا يحصل فتذهب عليه فائدة المعقود عليه (حق الخيار)، لأنه لا يستعمله حينئذ، والمعقود عليه إذا خلا من الفائدة كان كالمعدوم، وهذا عين الغرر.

وبالنسبة لمحرر الخيار فهو يقدم على إبرام عقد الخيار سواء أكان خيار بيع أم خيار شراء، أملاً في أن تكون الأسعار خلال فترة الخيار في غير صالح المشتري، بحيث لا يمارس المشتري حقه في الشراء أو في البيع، ليربح. أي المحرر. حينئذ ثمن الخيار، إذ لو تغيرت الأسعار في صالح المشتري، فإنه سيمارس حقه في الشراء أو في البيع، وسيضطر المحرر في حالة خيار الشراء إذا لم يكن مالاً للأسهم مثلاً إلى شراءها من السوق بالسعر المرتفع، ليسلمها إلى المشتري، كما سيضطر في حالة البيع إذا لم يمكن له غرض في الأسهم إلى بيعها في السوق بالسعر المنخفض متكبداً في كلا الحالتين خسارة تذهب بثمن الخيار الذي قبضه من المشتري، وهذا الأمر أي إقدام المشتري على ممارسة حقه في الشراء أو البيع أمر

مجهول للمحرر مبني على أمر مجهول، وهو تغير الأسعار، قد يقدم المشتري على ممارسة الخيار، فلا يحصل للمحرر مقصوده من العقد، وقد لا يقدم على ممارسة الخيار، فيحصل للبائع مقصوده، وكل ذلك غرر بالنسبة له⁽⁵⁸⁾.

فالغرر موجود في الحصول، أي حصول الربح بسبب ارتفاع السعر وانخفاضه، فقد يضارب حامل الخيار على صعود السعر، فيهبط السعر خلافاً لتوقعه ويخسر، وقد يضارب على انخفاض السعر فيرتفع السعر خلافاً لتوقعه فيخسر أيضاً، وغرر في المقدار، أي مقدار الربح بسبب صدق توقعه، وذلك بسبب عدم معرفة مقدار الفرق بين سعر الأصل في تاريخ التنفيذ، وبين سعر التنفيذ، فكلما ازداد الفرق بينهما كلما ازداد ربح أحد الطرفين وازدادت خسارة الطرفين.

وغرر في الأجل، أي في أجل حدوث الربح، وذلك يتوقف على تاريخ تنفيذ العقد، فقد ينفذ العقد، وقد لا ينفذ، وإذا نفذ العقد فلا يعلم متى ينفذ، إذ يتوقف ذلك على رغبة حامل الخيار تبعاً للحالة السوقية للأصل محل العقد.

كما أن الغرر يقع على مقصود العقد، وليس على أمر تابع له، وعلاوة على الغرر الفاحش الذي يحيط بعقود الخيارات، فعقود الخيارات غير المغطاة تتضمن بيع ما ليس عند البائع⁵⁹. ثانياً: تحتوي عقود الخيارات على القمار، والقمار من الغرر كما قرر ذلك ابن عبد البر فقال: (بيع الغرر يجمع وجوهاً كثيرة، منها: المجهول كله في الثمن والمثمن، إذا لم يوقف على حقيقة جملته... ومن بيوع الغرر بيع الأبق والجمل الشارد، والإبل الصعاب في المرعى، وكذلك الرمك (الفرس) والبقر الصغار... إلخ)⁽⁶⁰⁾، وخالف في ذلك شيخ الإسلام بن تيمية حيث يرى أن الغرر من القمار⁽⁶¹⁾.

والغرر أعم وأشمل من القمار، فهو مطلق التردد وعدم التأكد من حصول المعقود عليه من عدمه، بينما القمار هو التردد بين حصول الغنم والغرم، والقمار في عقود الخيار يكمن في المعقود عليه، وهو حق المشتري في الممارسة ليكسب، ويقابله خسارة الملتزم أو حق المشتري في عدم الممارسة ليخسر، ويقابله كسب الملتزم (محرر الاختيار)⁽⁶²⁾، والتعامل في عقود الخيارات قائم على القمار والميسر على بائع الخيار وعلى مشتريه في الحالات التي تنتهي بالتسوية المالية وهي الغالبة في عقود الخيارات، أما الحالات التي تنتهي بتسليم السلعة والثمن فهي نادرة ولا يجري فيها القمار، والقمار الذي هو تردد بين الغرم والغنم موجود في عقود الخيارات بهذا المعنى، سواء تحققت توقعات محرر الاختيار بانخفاض

الأسعار في حالة الشراء أو بارتفاعها في حالة اختيار البيع، ولذا في هذه الحالة فإن مشتري الخيار سيخسر ثمن الاختيار الذي هو في نفس الوقت ربح لمحرر الاختيار، أو تحققت توقعات مشتري الخيار وذلك بارتفاع الأسعار في حالة اختيار الشراء، أو بانخفاضها في حالة اختيار البيع، وفي هذه الحالة فإن مشتري الخيار سيمارس حقه في الشراء كما سيمارس مشتري الاختيار حقه في البيع، وحينئذ فإن مشتري الخيار سيقبض من المحرر في كلا نوعي الاختيار الفرق بين سعر التنفيذ وسعر السوق الذي سيكون أكثر من المبلغ الذي دفعه ثمناً للاختيار، وهذا يمثل ربحاً لمشتري الاختيار وخسارة لمحرره⁽⁶³⁾.

فكل واحد منهما متردد بين الغنم والغرم لأن البائع يضارب على الهبوط، والمشتري يضارب على الصعود، فإذا جاء يوم التصفية يتقاضى البائع الفرق من المشتري إذا هبط السعر، أو يدفع للمشتري الفرق إذا ارتفع السعر وهذا هو القمار الممنوع. وعقود الخيارات إلى جانب وجود الغرر والقمار فإنهما يحتويان على بيع الإنسان مالا يملك، وبيع الكالئ بالكالئ وكلاهما محرم في الشريعة وقد بينت ذلك عند الحديث عن الغرر في التأمين التجاري.

المطلب الثالث: أثر الغرر في عقود الاختيارات على الاستقرار الاقتصادي: لم تحرم الشريعة الإسلامية شيئاً إلا وضرره أكثر من نفعه، وعقود الاختيارات من العقود المحرمة كما بينت ذلك سابقاً، لاشتغالها على الغرر والقمار والميسر وأكل أموال الناس بالباطل، وهي وإن سميت ببيعاً إلا أنها لا تتضمن حكمة مشروعية التبادل، ولا تحقق منفعة التبادل التي قصدها الشارع من إباحة البيع، ولا تحقق مصلحة المتعاقدين في البيع والشراء، بل هي تحتوي على مفسدات اقتصادية يتأثر بها المتعاملون بها، ولا تحقق الهدف من البيع والشراء لأطراف العقد، وهي من أدوات المجازفة على الأسعار، وهي من العقود التي تجعل أحد أطراف العقد في خسارة، وهذا بالضبط ما يحصل في عقود الاختيارات في الأسواق المالية الدولية.

وإن كان هناك بعض الفوائد التي يذكرها الباحثون لعقود الخيارات وهي تلك التي تؤمن المستثمرين في السوق المالية، وذلك بحمايتها للمستثمرين من خسارتهم المحتملة لأوراقهم المالية، وتساعدهم في جني الأرباح سريعاً، ولذلك فإن المستثمرين في عقود الخيارات لا يستثمرون استثماراً حقيقياً فيها، وإنما يستفيدون من تقلبات الأسعار فيربحون فارق السعر معتمدين على توقعاتهم في الارتفاع والانخفاض في قيمتها.

إلا أن سوءها وضررها أكثر من منفعتها، ولم أنطرق هنا لذكر الفوائد والإيجابيات التي يستفيد منها بعض أطراف العقد وليس الكل، حيث والبحث يهدف إلى إظهار آثار الغرر على هذا العقد، فسأذكر مفسده وآثاره السلبية على السوق المالية والاقتصاد بشكل عام، ومن آثارها السلبية ما يلي:

1 . أنها وسيلة كبيرة للتلاعب في أسعار الأوراق المالية، لأن الخيارات قائمة على المضاربة، والمضاربة فيها طرفان، طرف يتوقع انخفاض سعر الأوراق المالية، وطرف آخر يتوقع ارتفاعها، فإذا لجأ أحد كبار التجار على البيع على المكشوف وهو يتوقع انخفاض السعر، فإن غيره من التجار غالباً ما يحاكونه في هذه السلوك باعتباره قائداً، الأمر الذي يترتب عليه اتجاه السعر إلى الهبوط، وبالرغم من ذلك ولأن التاجر يتوجس خيفة من تقلبات السوق وتغير اتجاهات الأسعار، فإنه يلجأ إلى بيع عقود الخيارات، وبأسعار زهيدة يغري المشتريين على الشراء رغم أنه غير راغب في تسليم الأوراق المالية في مثل هذه الظروف، كونه لن يطالب أحد بتسليم الأوراق مالم يرتفع سعرها، وهكذا يتلاعب محرر الخيار بالأسعار حسب مصلحته.(64)

أضف إلى ذلك أن هذه العقود لا تحقق مصلحة طرفي العقد والأصل في العقود أن يستفيد منها الطرفان البائع والمشتري، أما هذه فإن ربح طرف يعني خسارة الطرف الآخر، والعكس بالعكس، وهذا يخالف كافة العقود المتعارف عليها شرعاً وقانوناً والتي تحقق مصلحة أطراف العقد، وهذه العملية التي تساعد في تحقيق ربح طرف وخسارة آخر تؤثر سلباً على توزيع الثروات، ولذا نجد أنها تتركز في أيدي فئة معينة وهي الفئة الرابعة، وهؤلاء في الغالب هم المتمرسون في السوق وكبار المستثمرين والمضاربين الذي قد خبروا السوق وعرفوا متى ارتفاع الأسعار ومتى انخفاضها، (ولذلك فهم يستطيعون تدوير هذه الأموال لصالحهم من خلال تأثيرهم على الأسعار وتلاعبهم بها، وبهذا التدوير للأموال الضخمة من قبل كبار المتعاملين سيؤدي إلى إفلاس الآخرين وهم القاعدة الأكثر اتساعاً)(65).

2 . من الآثار السلبية لعقود الخيارات التي يشوبها الغرر والقمار والميسر، نقشي البطالة في المجتمع، وتأثر الإنتاج الاقتصادي، وذلك لأن عقود الخيارات في الأسواق المالية تؤمن أصحاب رؤوس الأموال وتحميهم من مخاطر تقلبات الأسعار، ولذا فإن هذه العقود تصيح حفرة لأصحاب رؤوس الأموال بدفع أموالهم للاستثمار في البورصة، وتوفر لهم الأرباح الكبيرة عندما تصدق توقعاتهم، وهذا يؤدي إلى عزف كبير عن توجيه هذه الثروات في

الاستثمار الحقيقي واستخدامها في الإنتاج، وتشغيل اليد العاملة، وأما إذا ازداد ربحاً ازداد تعلقاً بالمضاربة في عقود الخيارات، فتصير الأموال دولة بينهم دون توجيهها للاستثمار الحقيقي والإنتاج الاقتصادي.

(وهذه العقود هي من أكبر أسباب الأزمة المالية التي حصلت في عام 2008 . 2009م، كيف لا وهي عقود وهمية لا ينفذ منها إلا نسبة ضئيلة وهذا ما أثبتته واقع التعامل بها في الأسواق المالية، فقد ثبت أن ما نسبته 98% من هذه العقود لا يجري تنفيذه، حتى تلك النسبة لو تم الاتفاق على تنفيذها فإنما يكون ذلك بالتصفية على فروق الأسعار دون أن يحصل تبادل حقيقي بين الطرفين، فلا البائع يقبض الثمن، ولا المشتري يقبض السلعة، إنما يكتفي أن يأخذ كل واحد منها فرق السعر من الآخر وبالتالي لا بد أن يكون واحدا منهما خاسرا والآخر رابحاً، ومن هنا وصف بعض الاقتصاديين أن هذه العقود ليست ذات قيمة اقتصادية واضحة)⁽⁶⁶⁾.

ولو تأملنا في هذه الآثار السلبية التي يسببها التعامل بعقود الخيارات المالية لاتضح لنا أن أكبر المسببات لها هي المضاربات الوهمية على فروق الأسعار التي يسودها الغرر الفاحش الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم.

والإسلام لا يرغب في هذه الاستثمارات القائمة على الغرر والقمار والميسر والربا وأكل أموال الناس بالباطل ويحث على الاستثمار الحقيقي الذي ينتفع به كل الأطراف، ويرغب في المشاركة الحقيقية في الربح والخسارة بين أطراف العقد، ليحقق العدالة في المجتمع الإنساني، ويمنع الربا الذي يهدم اقتصاديات البلدان، ويلتهم الثروات، ويحرم نظام المشتقات المالية التي يسودها الغرر والجهالة، ويمنع الإسلام كل ما فيه هلاك للمال أو ضياعه ويحث على ما يحقق للناس الرفاه الاقتصادي ويعمل على التوزيع العادل لأموال وثرورات المجتمع.

المبحث الثالث: الغرر في المسابقات التجارية وأثره على الاستقرار الاقتصادي ويحتوي على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف المسابقات التجارية وأنواعها: وهي مما أستحدث من المعاملات، وهي معاوضات مالية تجري بين الأفراد، كأوراق اليانصيب والمسابقات بواسطة الاتصالات الحديثة، والمسابقة معاملة تقوم على المنافسة بين شخصين فأكثر في تحقيق أمر أو القيام به بعوض أو بغير عوض.

أولاً: تعريف المسابقات التجارية: هي المغالبات التي يقيمها أصحاب السلع والخدمات، لجذب المشتريين إلى أسواق أو متاجر معينة، أو الترويج لسلع أو خدمات معينة، أو تنشيط المبيعات. (67)

والمسابقات التجارية منها ما هو جائز ومنها ما هو غير جائز شرعاً، وسأكتفي هنا ببيان المسابقات الغير مشروعة التي تحتوي على الغرر الفاحش والتي لها أثر سلبي على الاقتصاد.

ثانياً: أنواع المسابقات التجارية:

أ . أوراق اليانصيب: وأوراق اليانصيب كما عرفها بعضهم أنها لعبة يساهم فيها عدد كبير من الناس، كل يدفع مبلغاً صغيراً ابتغاء كسب النصيب، والنصيب مبلغ أو عدة مبالغ وقد يكون شيئاً أو عدة أشياء توضع تحت السحب، فيكون لكل مساهم رقم معين ويسحب من بين هذه الأرقام عن طريق الحظ المحض الرقم أو الأرقام الفائزة ويصرف الباقي للجهة المنظمة. (68)

ويتضح من خلال التعريف السابق لأوراق اليانصيب بأنها مسابقة تعتمد على الحظ بشكل مطلق، فالذي يشتري ورقة اليانصيب تكاد تكون فرصته للفوز بالجائزة معدومة، فهي تعتمد على محض الصدفة لا غير، وهذه صورة مشابهة لما كانت عليه الجاهلية الأولى من ضرب القداح على أجزاء الجزور قماراً.

وعملية اليانصيب تنقسم إلى قسمين:

1 . اليانصيب الخيري: هو الذي تقوم الجهات المنظمة له بعد إعطاء الفائز جائزة اليانصيب بصرف المبالغ المتبقية في مشاريع الخير المختلفة. (69)

2 . اليانصيب التجاري: هو الذي تقوم فيه الجهات المنظمة للسباق بعد إعطاء الفائز جائزة النصيب، بصرف ما تبقى من أموال للجهة المنظمة التي يكون لها حرية التصرف بالأموال. 70

ب . المسابقات بواسطة الاتصالات الحديثة: وهذه المسابقات لا يكاد يخلو بيت من بيوت المسلمين منها، وهي تنشط في بعض المواسم مثل رمضان والأعياد، فتقوم الجهات برصد عدد من الجوائز يستبق عليها من يجد في نفسه الكفاءة والاهتمام، وتتوزع موضوعات المسابقة في الفكر والتاريخ والعلوم و... ولا يعرف المتسابقون بعضهم بعضاً، وغالباً ما يكون الاشتراك في هذا النوع من المسابقات مفتوحاً للجميع، ويشترط في المشارك أن يتحمل

سعر المكاملة التي يراد فيها نتيجة اتصاله ويكون هذا المبلغ للجهات المنظمة، وأما جوائزها فهي من مجموع الاشتراكات التي تدفع على المكاملات⁽⁷¹⁾.

ولذلك فإن الذي يتصل بغرم قيمة الاتصال، وهو في الغالب يكون ذا سعر مضاعف عن السعر الاعتيادي، والمتصلون كثر فتربح الجهة المنظمة مبالغ كبيرة والجائزة تكون لعدد محدد، وتجعل الناس يتوهمون بأنهم سيربحون فيعتمدون على هذه المعاملات التي تعتمد على الجهالة والحظ وتدعو إلى الكسل وإهمال العقل في التفكير الإنتاجي والاستثماري.

المطلب الثاني: الغرر في المسابقات التجارية:

أولاً: الغرر في أوراق اليانصيب: واليانصيب بنوعيه الخيري والتجاري يعتبر نوعاً من أنواع الغرر والقمار وهو محرم شرعاً، والغرر لا يجعل العقد محرماً إلا إذا كان غرراً فاحشاً، ولا شك أن الغرر في أوراق اليانصيب كثيراً، وهو في المعقود عليه أصالة، وهو الجائزة أو العوض عن الثمن المدفوعة من جهة المشاركين، إذ أن المشارك يدفع قيمة الاشتراك وقد يربح الجائزة فيكون غانماً، وقد لا يربح شيئاً فيكون غارماً، وعين القمار والقمار من الغرر، إضافة إلى ذلك فاليانصيب من أكل أموال الناس بالباطل، وتضييع لأوقات الناس وبعثرت جهودهم وتعطيل لروح البناء والإنتاج في الأمة.

والقائمون على اليانصيب يفترضون موت نوازع الخير وبواعث الرحمة ومعاني البر في المجتمع، ولا سبيل إلى جمع الأموال إلا بالقمار واللهو المحذور، فالذي يستبيحون اليانصيب كالذين يجمعون التبرعات بفعل المحرمات⁽⁷²⁾.

ثانياً: الغرر في المسابقات بواسطة الاتصالات الحديثة: وهذه المسابقات من عقود المعاوضات المالية، وهي تحتوي على الغرر الكثير الذي يجعلها محرمة شرعاً وذلك لأن المتسابق يدفع قيمة الاتصال، ويدفعها مثله آلاف المتصلين، وكل واحد منهم لا يدري هل سيحصل على الجائزة أم لا، ولذلك قد يكون في هذه المسابقة غارماً وغانماً، بل والأكثر يغرمون ولا يفوز إلا القلة، فالذي يغرم لا يحصل على شيء مما دفع، والذي يغنم يحصل على شيء أكثر مما دفعه بكثير، وهذا هو عين القمار والغرر، والجوائز التي يحصل عليها المتسابقون هي الأصل الذي يؤثر فيه الغرر، لأنها المعقود عليه أصالة.

المطلب الثالث: أثر الغرر في المسابقات التجارية على الاستقرار الاقتصادي: ذكرت آنفاً أن المسابقات التجارية مثل أوراق اليانصيب والمسابقات عن طريق الاتصالات الحديثة هي من القمار والغرر والميسر، ولهما آثار سلبية على الاستقرار الاقتصادي منها:

1. أن الأغلبية من الناس الذين يشاركون في مسابقات أوراق اليانصيب والمسابقات التجارية عن طريق الاتصالات يخسرون أموالهم، والرابحون هم القلة القليلة وبنسبة ضئيلة جداً، وهذا يعتبر من إهدار الأموال فيما لا ينفع ولا يفيد، ولو تم توجيه هذا الأموال في الاستثمار لكان أنفع للأفراد والمجتمع.

2. تؤدي هذه المسابقات إلى النمو السريع لثروات المنظمين لها، فيصبحون أثرياء في وقت وجيز مما يدفع بهم إلى أعمال غير مشروعة مثل غسيل الأموال وذلك لتبديد هذه المكاسب، وإظهارها بمظهر المكاسب الحلال الناتجة عن استثمارات حقيقية، مع أنها أموال مشبوهة محرمة تضر بالمجتمع بأكمله.

3. المسابقات التجارية من أكبر عوامل انتشار البطالة، حيث يتفرغ كثير من الشباب لهذه المسابقات لهتاً وراء المكاسب والجوائز التي لا يعرف هل سيحصلون عليها أم لا، ونسبة عدم الحصول عليها 99%، والأصل أن الحكومات والدول الناصحة لرعاياها توفر فرص العمل الحقيقية لمواطنيها، وذلك بإنشاء المصانع والمزارع، والتشجيع عليها، فتستفيد من هذا الكادر البشري، وذلك لتنمية المجتمع وزيادة الإنتاج وتوجيه المال إلى المسار الصحيح، والمقصد الشرعي من الأموال كلها خمسة أمور: رواجها، ووضوحها، وحفظها، وثباتها، والعدل فيها، فالرواج دوران وتداول المال بين أيدي أكثر من يمكن من الناس بوجه حق، قال تعالى: (وَآخِرُونَ يَصْرَبُونَ فِي الْأَرْضِ يُبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ) المزملة 20، وقال النبي صلى عليه وسلم: (ما من مسلم يزرع زرعاً أو يغرس غرساً فإكل منه أو إنسان أو بهيمة إلا كان له به صدقة)⁽⁷³⁾⁽⁷⁴⁾، والقمار والميسر لا تمت إلى هذه المقاصد بصلة، وهي بعيدة عنها كل البعد، بل إن شيوعه وانتشاره يعطل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتنتشر البطالة بين الناس.

المبحث الرابع: الغرر في التسويق الشبكي وأثره على الاستقرار الاقتصادي ويحتوي على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التسويق الشبكي وتكليفه:

أولاً: تعريف التسويق الشبكي: وهو عبارة عن برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حق التوظيف، لمزيد من المشاركين وبيع المنتجات أو الخدمات، والتعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم، فضلاً عن المبيعات الخاصة بهم⁽⁷⁵⁾.

وقد يختلط مفهوم التسويق الشبكي والتسويق الهرمي، فالتسويق الهرمي هو نموذج يقوم على ما يجمع من المشتركين فيها بدفعه على نقد أو خدمة أو معلومة، مقابل جلب مشتركين آخرين للانضمام في المنطقة، أو تدريبهم لجلب أعضاء آخرين، والتركيز الرئيسي في هذه العملية هو جلب مشتركين جدد، ولذلك سمي هذا النظام بالهرم، لأن المشتركين الجدد يُضافون تحت من سبقهم من المشتركين مما يكون هرمياً، أعلاه مؤسس المنظمة أو مندوبه وأدناه آخر المشتركين انضماماً. (76)

والتسويق الهرمي لا يقوم على بيع وشراء السلع بيعاً حقيقياً، وإذا دخلت السلعة فإنه يتم بيعها للمشاركين فقط، أو لمن أراد الاشتراك، وغالبها قائم على الاشتراكات المالية المجردة بين الأعضاء، وقد قامت القوانين العربية بحظر التسويق الهرمي، وتصنيفها ضمن معاملات الغش التجاري، وهو ممنوع ومحارب في أمريكا ومعظم دول أوروبا وآسيا وجنوب أفريقيا وغيرها، وقد تم التحذير منه من مثل هذا النوع من التعامل، وقد حذر الكثير من الاقتصاديين الغربيين من خطورة هذا النوع على الاقتصاد الوطني والإضرار بمصالح المتعاملين، كما حذرت أمريكا من هذا النوع من التسويق الهرمي على الموقع الرسمي على الانترنت. (77)

ولذلك فالتسويق الهرمي يشترك مع التسويق الشبكي في أنهما يقومان على وعود للمستهلكين والمستثمرين على جني أرباح كبيرة تستند على تجنيد آخرين للانضمام لبرنامجهم، وليس على أساس استثمار حقيقي أو بيع حقيقي لمنتجاتهم، فلا يوجد مبيعات تجزئة في الأسواق أو للمستهلكين، بل تقتصر المبيعات على المجندين داخل الهرم.

وتتشرط شركات التسويق الشبكي على من سيدخل معهم في هذه الشبكة أن يشتري هو أولاً من هذا المنتج، وذلك مقابل حصوله على فرصة للتسويق لمنتجات الشركة، وحصوله على العمولة المخصصة مقابل كل شخص يقنعه بالشراء من منتجات الشركة، والشخص الذي تم إقناعه بالشراء يحصل على نفس المميزات التي حصل عليها من أقنعه بذلك إن أقنع غيره بالشراء وهكذا، وبهذا تتكون شبكة كبيرة من المسوقين كلهم يشتررون وكلهم يبحثون عن العمولة مقابل إقناعهم للمستهلكين وترويجهم للسلعة.

ثانياً: تكييف التسويق الشبكي حسب صورته وأنواعه ينقسم إلى أقسام: (78)

القسم الأول: تكييف ما تتفق عليه أغلب شركات التسويق الشبكي الهرمي هو اشتراط شراء منتج للشركة للحصول على حق التسويق والحصول من ثم على العمولات، وتنظيم المشتركين

المسوقين في شبكة وهمر المستويات وطبقات بعضها فوق بعض، يحصل الأعلى درجة والأقدم عمولة عن شراء وانضمام من تحته ومن تحت تحته وهكذا، الأعلى يحصل على عمولة عن بيع الأقل درجة.

فالمشتررون هم المسوقون، وشراء السلعة غير مقصود بعينه وإنما هو وسيلة للانضمام إلى قائمة المسوقين للحصول على الغرض الرئيسي وهو العمولات، ف شراء السلعة في العقد هو وسيلة وليس غاية.

والقسم الثاني: تكييف ما تدعيه بعض شركات التسويق الشبكي من أنها لا تشترط شراء المنتج للانضمام إلى طبقات المسوقين وشبكاتهم وإنما تشترط دفع رسم مالي فقط، وإنشاء مركز مالي يتضمن دفع مبلغ مالي للحصول على حق التسويق، والحصول على العمولات الاحتمالية المعلن عنها مقابل إغراء مجموعة من الناس لشراء المنتج والانضمام إلى الشبكة التسويقية، فالإغراء من الشراء هو عن المشتري الأول وليس عن جاء من طريقه.

والقسم الثالث: تكييف التسويق الشبكي إذا كانت الأموال الموعود بها المشتري المسوق قائمة على الوعد والهبة الاحتمالية وليست قائمة ومرتبطة بالتسويق.

المطلب الثاني: الغرر في التسويق الشبكي: وبناء على ما سبق من ذكر تكييف التسويق الشبكي فهو يحتوي على الآتي:

1 . الغرر الكثير لأن المشتري لا يقدم على شراء السلعة إلا أملاً في الحصول على العمولات مستقبلاً، والأرباح الاحتمالية المجهولة التحقق، فهو غرر وتغيير.

2 . يحتوي هذا العقد على القمار والميسر وذلك أن المشتري يبحث عن العمولات الاحتمالية المجهولة وهذه العمولات ممكن أن تزيد فيغنم، وممكن انخفاضها عما دفعه في الشراء أو تتعدم فيغرم.

3 . أكل أموال الناس بالباطل، وهذه العلة تتحقق في جوهر نظام التسويق القائم على ربط الناس ونظمهم في طبقات يأكل بعضهم من جهد بعض، والشركة تأكل من جهد الجميع دون وجه حق، فهو أكل للأموال بالباطل، وشراء المنتج فيه يكون صورياً للوصول إلى العمولات والأموال الموعودة الاحتمالية، وهذا من الحيل المذمومة لاستبانة القمار والميسر.⁷⁹

وبناء عليه فإن التسويق الشبكي يحتوي على الغرر الكثير حيث يشتري السلعة للحصول على عمولة غير متحققة الحصول، فقد يحصل عليها وقد لا يحصل، فيخسر ذلك، فوجوده

مجهول، وهذا عين الغرر، ولذلك فإن التسويق الشبكي محرم شرعاً وقد ذهب إلى ذلك جمهور العلماء المعاصرين، والله أعلم.

المطلب الثالث: أثر الغرر في التسويق الشبكي على الاستقرار الاقتصادي: وبسبب المحظورات الشرعية على التسويق الشبكي وأبرزها الغرر، فإن هناك آثاراً سلبية للتسويق الشبكي على الاستقرار الاقتصادي من أهمها ما يلي:

1. عدم تحقيق الكفاءة الاقتصادية لمفهوم التسويق، ومن المعلوم أن مفهوم التسويق الكفء يجب أن يختصر التكاليف والوقت ويستحيب مع التطور التكنولوجي، وقد ظهر التسويق الشبكي وانتشر في الولايات المتحدة الأمريكية في الفترة التي سبقت عصر الإنترنت والاتصالات السريعة، وكانت الحاجة له مدفوعة من التكلفة العالية للتوزيع والشحن والتخزين التي تتكبدها الشركات المصنعة لمنتجات عدد مستهلكيها قليل، وتوزيعهم على مستوى جغرافي كبير، وقد قام التسويق الشبكي بحل هذه الإشكالية عن طريق خفض التكاليف والمصاريف المتعلقة باستئجار معارض ومستودعات وتوظيف مندوبين مبيعات وفنيي صيانة، والانتشار الجغرافي عن طريق نظام شبكة الموزعين.⁽⁸⁰⁾

فما يثير التساؤلات حول الشركات التي تستخدم هذا النظام في الوقت الحالي، أن هذا النظام أساساً نشأ وازدهر في بيئة كانت تحتاج لهذا النوع من التسويق، ففي الفترة قبل الإنترنت وقبل الاتصالات السريعة، كان من الصعب إن لم يكن مستحيلًا إيصال رسالة أو إقناع مزارع أو فلاح في قرية نائية بأهمية منتج قد يسهل حياته، أو يزيد من إنتاجيته، وأما الآن فمع وجود التقنية أصبح بإمكان المشتري في قرية صغيرة من أقاصي البلاد طلب منتج من الطرف الآخر من العالم بضغط زر خلال عشر دقائق ويصله إلى أقرب مدينة كبيرة إن لم يكن إلى باب بيته خلال أسابيع قليلة، وبالتالي اختفى الداعي لوجود نظام تسويق شبكي بالكثافة المرجوة حالياً.⁽⁸¹⁾

2. التسويق الشبكي ليس له من مسمى التسويق الحقيقي نصيب، حيث يفقد موضوع الترويج للسلع والخدمات التي يمكن أن تقدمها الشركات والمؤسسات الإنتاجية، ولذلك من المعلوم عند خبراء التسويق أن شركات التسويق الشبكي تكون مبيعاتها لغير ممثلي الشركة أو الراغبين في الدخول في هذه الشبكة لا يتجاوز إلا نسبة ضئيلة جداً، ولذلك يقول فيترباتريك: (أن أضخم شركات التسويق الشبكي تعترف بأن حجم مبيعاتها لغير ممثلي الشركة والراغبين في إنشاء شبكة تسويقية لا يتجاوز 18% فقط)⁽⁸²⁾.

3 . شركات التسويق الشبكي بيئة خصبة للاحتيال والنصب، يقول فيتزباتريك: (أن الخداع هو من السمات المميزة والمتأصلة في جميع أنظمة التسويق الشبكي وهو ضروري ولا يمكن الاستغناء عنه لتسويق تلك الأنظمة، فغالبية من يستثمر في التسويق الشبكي يكتشف في النهاية أنه صفقة خاسرة، وهذه حقيقة تاريخية مؤكدة، ويضيف بأننا إذا ما قمنا بإزالة بريق المشروع التجاري وفرصة تحقيق الأرباح الكبيرة من عملية بيع السلعة بالتسويق الشبكي تجد أنك أمام نموذج غير عملي أو إنتاجي من أساليب البيع، فالتسويق من فرد لفرد هو نموذج من الماضي السحيق وليس المستقبل، والتسويق مباشرة من الفرد لأقربائه أو أصدقائه يتطلب منهم تغيير عاداتهم الشرائية، ففي هذا النموذج تكون اختياراتهم للسلع محدودة ولا تمثل التنوع الكبير الموجود في المولات مثلاً، وغالبية الأحيان تكون المنتجات . وإن كانت عالية الجودة . منتجات عالية الثمن عن وضعها الطبيعي)⁽⁸³⁾.

وهذه الأسباب التي توضح عدم جدوى أو كفاءة التسويق من فرد لفرد والتي هي مسؤولة عن الوضع الحقيقي لشركات التسويق الشبكي التي هي بيع الفرصة الوهمية لتحقيق أرباح كبيرة للعديد من الراغبين في الاستثمار وليس البيع الفعلي للمنتجات.

4 . التسويق الشبكي يدفع كثير من الناس إلى الشراء من السلع التي تروجها هذه الشركات طمعاً في الحصول على العمولات التي سيحصلون عليها بتسويقهم لهذه السلع فيما بعد، وهذا يهدر ثروات المجتمع وينهك اقتصادهم، ويأخذ وقتهم وجهدهم، والتي كان في الأصل أن تستخدم هذه الأموال وهذه الطاقات وهذه الأوقات في التنمية الحقيقية، وفي الاستثمار الحقيقي الذي يدفع بعجلة التنمية إلى الأمام.

يقول الدكتور رضا عبد السلام: (التسويق الشبكي يعتبر استنزافاً لأموال المنتج لصالح شركات التسويق الشبكي، عن طريق بيع منتجات بأضعاف ما تستحقه، وإشغال كثير من الشباب عن التركيز في الأعمال التي تعود عليهم وعلى مجتمعهم بالتنمية والتطوير إلى أعمال تستنزف أموال المجتمع وتضيع أوقات الشباب الطامحين)⁽⁸⁴⁾.

5 . التسويق الشبكي يعد صورة من صور الغش التجاري، وهو لا يختلف كثيراً عن التسويق الهرمي كما ذكرت سابقاً، والذي منعت منه القوانين والأنظمة، فالتسويق الشبكي كالهرمي يجعل أتباعه يحملون بالثراء السريع، لكنهم في الواقع لا يحصلون على شيء، لأنهم يقصدون سراباً، بينما تذهب معظم المبالغ التي يتم جمعها من خلالها إلى أصحاب الشركة والمستويات العليا في الشبكة.

وأخيراً فإن التسويق الشبكي بيع للوهم والنصب والاحتيال على الشعوب المهضومة، وقد قامت إحدى الدوريات المتخصصة وهي دورية (بورصات وأسواق) إحصاء تناول الموضوع من جهة أخرى على أساس الربحين والخاسرين فكان النتيجة كالاتي: (85)

75% من المشتركين لا يربحون شيئاً وهم طبعاً المستويات الأخيرة الرابع والخامس.

12.5% من المشتركين يحصلون على 250\$ وبالتالي يخسرون 350\$ وهم المستوى الثالث.

6.25% من المشتركين يحصلون على 500\$ وبالتالي يخسرون 100\$ وهم المستوى الثاني.

أما المستوى الأول فهم الربحون ونسبتهم هي 6.25% ولكن أرباحهم تتفاوت من أرباح بسيطة في المستويات المتأخرة إلى أرباح خيالية عند المستويات الأولى.

ولذا فإن التسويق الشبكي كارثة اقتصادية تستهدف الضعفاء والبسطاء والفقراء وتجعلهم يعيشون الوهم، فلا هم من حافظ على أمواله ويستثمرها استثماراً صحيحاً، ولا هم الذين يربحون الأموال التي يلحون بها، وهؤلاء تذهب أموالهم وممتلكاتهم إلى هذه الشركات فتتضاعف أرباحها وتنمو ثروتها، فنحن أمام نازلة اقتصادية يجب أن يقف المجتمع ونقف الدولة لها بالمرصاد وتمنع كل من يفكر في عمل مثل هذه الشركات.

الخاتمة وتحتوي على أهم النتائج والتوصيات وهي كالاتي:

1. مع أن المعاملات المعاصرة لم تكن موجودة في عهد التشريع الإسلامي، إلا أن الشريعة الإسلامية قادرة على معالجة هذه القضايا وتوضيح أحكامها الشرعية.
2. الغرر الذي يؤثر في المعاملات المالية المعاصرة هو الغرر الكثير الفاحش، وهو موجود في التأمين التجاري وعقود الخيارات والتسويق الشبكي والمسابقات التجارية وكلها محرمة شرعاً بسبب احتوائها عليه.
3. الأغلبية من الناس الذين يدخلون في هذه المعاملات المالية يخسرون أموالهم، ولا يجني الأرباح منهم إلا القلة، وذلك بسبب الجهالة والقمار والميسر المفضية إلى أكل أموال الناس بالباطل.
4. تكس الأموال بأيدي قلة من الناس وتعطيها عن الإنتاج، وإبطال حقوق الآخرين، ودفع الناس إلى إهلاك أموالهم لأجل الحصول على مبالغ التأمين، من أهم الآثار السلبية لعقد التأمين التجاري.

- 5 . التلاعب في أسعار الأوراق المالية، وتفشي البطالة في المجتمع، وتأثر الإنتاج التي تسببها المضاربات الوهمية والمحتوية على الجهالة والقمار هي من أهم آثار الغرر المؤثر على الاستقرار الاقتصادي.
- 6 . من أهم الآثار السلبية للاقتصاد من الغرر في التسويق الشبكي هي عدم تحقق الكفاءة الاقتصادية لمفهوم التسويق، حيث ينحصر التسويق في شبكة محددة هم المسوقين وهم المستهلكين في نفس الوقت، وكذلك تعتبر صورة من صور الغش التجاري الذي يؤثر على استقرار الاقتصاد.
- 7 . يوصي الباحث المراكز البحثية المتخصصة في الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية أن يكتفوا من أبحاث المعاملات المالية لإيجاد البدائل المناسبة والخالية من المحظورات الشرعية المؤثرة تأثيراً سلبياً.
- 8 . أوصي الجهات المنظمة لهذه المعاملات سواء جهات حكومية أو خاصة، جماعية أو فردية التخلي عن هذه المعاملات والعدول عنها إلى البدائل الشرعية، وعدم التقليد الأعمى لكل ما يأتي لنا من الخارج، ففي ديننا ما يغنيننا عن هذه التعاملات.

الهوامش:

- 1 الفيومي، المصباح المنير 545/2 مادة غرر، ط. دار المعارف - القاهرة.
- 2 القرافي، الفروق 266/3، ط. عالم الكتب.
- 3 الفيومي، المصباح المنير 545/2.
- 4 الركبي، ابن بطال، النظم المستعذب في شرح غريب المهذب 262/1 ط. دار الفكر.
- 5 الكاساني، بدائع الصنائع 163/5، دار الكتاب العربي - لبنان ط. الثانية 1402هـ / 1982م.
- 6 الباجوري، حاشية الباجوري على شرح ابن القاسم 346/1، دار إحياء الكتب العربية.
- 7 محمد بن رشد، ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد 479/3، دار الحديث - القاهرة ط. بدون 1425 - 2004م.
- 8 العنقري، حاشية العنقري على الروض المربع 36/2 مطبعة السعادة، القاهرة 1397 - 1977م، مكتبة الحديثة.
- 9 ابن القيم، إعلام الموقعين عن رب العالمين 28/2، مكتبة الكليات الأزهرية، مطابع السلام، القاهرة، 1388هـ - 1968م.
- 10 الجوهري، إسماعيل بن حماد تاج اللغة وصحاح العربية 72/3، دار العلم للملايين، بيروت - لبنان، ط. الرابعة، 1990م.
- 11 العجوري، سامي، نظرية العقد لدى الشيخ مصطفى الزرقا دراسة فقهية مقارنة، ص14، سامي العجوري، رسالة ماجستير - غزة 1434 - 2013.
- 12 الزركشي، المنثور في القواعد الفقهية 379/2، دار الكويت للصحافة، الطبعة الثانية 1405هـ - 1985م.
- 13 ابن رجب، القواعد، القاعدة الثانية والخمسون ص78، دار الكتب العلمية - بيروت، بدون تاريخ.

- 14 ابن منظور، لسان العرب 476/11، دار صادر - بيروت، ط.3، 1414هـ.
- 15 شبيب، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة ص12، ط.6 دار النفائس، 1427هـ - 2007م.
- 16 قلعجي، قتيبي، محمد رواس وحامد قتيبي، معجم لغة الفقهاء ص314، دار النفائس - بيروت ط.10، 1985م.
- 17 الحميري، نشوان، شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم 5337/8، تحقيق/د. حسين العمري وآخرون، ط. 1420هـ - 1999م. دار الفكر (دمشق - سورية)، دار الفكر المعاصر (بيروت - لبنان).
- 18 عمر، أحمد مختار عبد الحميد، معجم اللغة العربية المعاصرة 1354/2، ط.10، 1429 - 2008م، عالم الكتب.
- 19 معجم لغة الفقهاء ص64.
- 20 الجبوري، الزامل، دعاء محمد وبتول، دور الإنفاق الحكومي في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في العراق، بحث منشور في مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية المجلد 16 العدد 1 لسنة 2014، ص 192، 2014م.
- 21 أخرجه مالك في الموطأ 2/ 464 برقم 75، وأحمد في مسنده 4/ 480 برقم 2752، ومسلم في صحيحه 1153/3 برقم 1513.
- 22 العدوي، أبو الحسن علي بن أحمد الصعدي، حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني 152/2، دار الفكر بيروت، ط. بدون 1414هـ - 1994م.
- 23 القرافي، الفروق 3/266، عالم الكتب، بدون طبعة أو تاريخ.
- 24 النووي، يحيى بن شرف، المجموع شرح المهذب 9/258، دار الفكر، طبعة كاملة معها تكملة السبكي والمطيعي.
- 25 ابن فارس، معجم مقاييس اللغة (133/1) دار الجيل، بيروت ط.1 1977م.
- 26 ابن منظور، لسان العرب 107/1.
- 27 السنهوري، الوسيط في شرح القانون 1080/7.
- 28 حكيم، جمال حكيم، عقود التأمين من الناحيتين التأمينية والقانونية 33/1 دار المعارف - القاهرة 1965م.
- 29 انظر: شبيب، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ص93 ط.6 دار النفائس 2007/1427م، وغريب الجمال، التأمين والبديل الإسلامي ص22، دار الاعتصام - القاهرة، سامي حاتم، التأمين الدولي ص77، ط.2 الدار المصرية اللبنانية، القاهرة.
- 30 أخرجه مسلم في صحيحه 1153/3 برقم 1513.
- 31 سبق تخريجه.
- 32 انظر: تريجان مريجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المعاصرة ص26، جامعة سوراكارتا المحمدية 1437 - 2015م، وهذا البحث خلاصة للنشر، استخلصها من رسالة الماجستير.
- 33 القرطبي، أبو عبدالله محمد بن أحمد الجامع لأحكام القرآن 3/53، دار إحياء التراث العربي، بيروت 1965م.
- 34 السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في القانون 985/7، دار إحياء التراث العربي - بيروت
- 35 ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم، مجموع الفتاوى 385/28، دار العربية - بيروت.
- 36 شبيب، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة ص102.
- 37 المطيعي، محمد بخيت، رسالة السوكرتاه ص103، نقلا عن المعاملات المعاصرة لشبيب.
- 38 أخرجه البيهقي في السنن 474/5 برقم 10537، وضعفه الألباني في ضعيف الجامع الصغير 873 برقم 6061.
- 39 ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم، القياس في الشرع الإسلامي ص11، المطبعة السلفية القاهرة.
- 40 ابن القيم، أبو عبد الله محمد، إعلام الموقعين عن رب العالمين 2/9، دار الجيل - بيروت 1973م.
- 41 خليل، أيمن، آثار التأمين الإيجابية والسلبية، في مجلة الهدى النبوي، باب الفقه، العدد 46، الموافق 2011/1/5 من إصدارات جماعة دعوة الحق - جمهورية مصر العربية بتصرف.

- 42 خليل، أيمن، آثار التأمين الإيجابية والسلبية، مرجع سابق، وينظر أيضا الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته (109/5 - 111)، ط.2 دار الفكر، دمشق - سورية 1405 - 1985م.
- 43 المرجع السابق.
- 44 السويلم، سامي، وقات في قضية التأمين، (من إصدارات شركة الراجحي المصرفية للاستثمار - مركز البحث والتطوير - عمان الأردن 1423 - 2002م)، و خليل، أيمن، آثار التأمين الإيجابية والسلبية. نفس المرجع.
- 46 إبراهيم، عثمان الهادي، التكافل وإعادة التكافل، ماهيته وتطوره ومتطلبات نجاحه، المدير العام لشركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة السودان (من منشورات شركة شيكان للتأمين وإعادة التأمين المحدودة ع70، 2001م)، وينظر أيضا عبد الرزاق، إسماعيل، التأمين في ضوء الفقه الإسلامي، (مكتبة كلية العلوم الإسلامية - ج بغداد ص400 وما بعدها).
- 47 انظر أحمد، أحمد محي الدين، أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنمائية ص438، ط.1، 1415 - 1995م، سلسلة صالح كامل للرسائل الجامعية.
- 48 حمامي، عبد الكريم قاسم، سلسلة الاستثمارات الحديثة في خيارات الأسهم وخيارات مؤشرات الأسهم ص9، مطابع الفرزدق التجارية - الرياض.
- 49 الفري، محمد علي، الأسهم والاختيارات المستقبلية أنواعها والمعاملات التي تجري فيها، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد السابع 211/1
- 50 نفس المرجع 211/1.
- 51 غدة، عبد الستار، الاختيارات في الأسواق المالية في ضوء مقررات الشريعة الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي المجلد السابع 331/1.
- 52 انظر مهيدات، محمد فهد، عقود الخيارات المالية المعاصرة بين المجيزين والمانعين، من ضمن أدبيات دائرة الإفتاء العام - الأردن.
- 53 العمران، عبد الله محمد، العقود المالية المركبة، دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية ص325، دار كنوز إشبيليا ط.2، 1431هـ - 2010م.
- 54 انظر: جابر، محمد صالح، أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنمائية ص439، الاستثمار بالأسهم والسندات وتحليل الأوراق ص255، دار الرشيد للنشر، بغداد 1982م، ط.1، ونحو سوق مالية إسلامية ص4، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي للاقتصاد الإسلامي، المملكة العربية السعودية، جامعة أم القرى، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، 2005م.
- 55 قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، للدورات من 2 - 19، ص 225، راجعه د. أحمد عبد العليم، الطبعة الأولى، 1432هـ - 2011م.
- 56 فتاوى ندوات البركة ص110، 1403هـ - 1417هـ، 1981 - 1997م/ جمع د. عبد الستار أبو غدة، وعز الدين خوجة، منشورات مجموعة البركة، ط.
- 57 حولية البركة، العدد الثاني، رمضان 1421هـ، ص274، 273.
- 58 أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة ص 1053 - 1054.
- 59 الجرف، محمد سعدو، عقود الخيارات المالية في الفقه الإسلامي ص41، ضمن أبحاث الندوة العلمية (التحوط في المعاملات المالية الضوابط والأحكام) مجمع الفقه الإسلامي 26 - 27 ابريل 2016.
- 60 ابن عبد البر، التمهيد 467/8 - 468.
- 61 ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم، مجموع الفتاوى 385/28.
- 62 الإسلامبولي، أحمد محمد، العقود المستقبلية ورأي الشريعة الإسلامية فيها ص277.
- 63 انظر أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة ص1057.
- 64 رضوان، سمير عبد الحميد، أسواق الأوراق المالية ودورها في تمويل التنمية ص321، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، "1، 1996م.
- 65 مهيدات، محمد فهد، المضاربات الوهمية (السوقية) ودورها في الأزمة المالية ص16، من أبحاث المؤتمر العلمي الدولي حول: (الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور اقتصادي إسلامي، عمان - الأردن 1 - 2 ديسمبر 2010م).

- 66 الإسلامبولي، أحمد محمد، العقود المستقبلية و رأي الشريعة الإسلامية ص78، الجامعة الأمريكية 2003م.
 67 با زرعة، محمود صادق، إدارة التسويق ص487، المكتبة الأكاديمية 2001م.
 68 الطحان، زكريا محمد، المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، ص170 (رسالة ماجستير) 2001م.
 69 المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية ص170
 70 نفس المرجع.
 71 سانو، قطب، بطاقات المسابقات ص26، مجمع الفقه الإسلامي الدورة الرابعة عشر (2003/1/11) -
 16/2003) الدوحة - قطر.
 72 المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي ص65.
 73 رواه البخاري ك/ المزارعة (34/6) برقم 2320 ومسلم ب/ فضل غرس والزرع (28/5) برقم 4055.
 74 ابن عاشور، محمد الطاهر، مقاصد الشريعة الإسلامية ص464، دار النفائس للنشر والتوزيع - الأردن 1421هـ.
 75 المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي ص75.
 76 انظر عدنان، حمزة، شركات الاحتيال - النموذج الهرمي (عن طريق بحث التسويق الشبكي - رؤية اقتصادية إسلامية بحث منشور في مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية على موقعها الإلكتروني).
 77 نفس المرجع السابق.
 78 ترميجان، تريحان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة ص22.
 79 نفس المرجع ص24
 80 عدنان، حمزة التسويق الشبكي (رؤية اقتصادية إسلامية)
 81 انظر هارون، جاسم، شركات الاحتيال - التسويق الشبكي على الموقع الإلكتروني (<http://goog.l/ZqpDbx>)
 82 انظر التسويق الشبكي (رؤية اقتصادية إسلامية) منقول منه.
 83 نفس المرجع السابق
 84 رمضان، وائل، التسويق الشبكي كسب حلا أم بيع للوهم ونصب واحتيال، موقع مجلة الفرقان (<http://goog.l/Zmala3>)
 85 نفس المرجع السابق.