

## أحكام عقد الرعاية التجارية

د. حسن بن صالح بن شلعان القرني  
كلية الشريعة والدراسات الإسلامية بالأحساء  
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية



## أحكام عقد الرعاية التجارية

د. حسن بن صالح بن شلعان القرني  
كلية الشريعة والدراسات الإسلامية بالأحساء  
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

تاريخ قبول البحث: ٢ / ٦ / ١٤٤١ هـ

تاريخ تقديم البحث: ٦ / ٣ / ١٤٤١ هـ

### ملخص الدراسة:

يهدف البحث لتحريـر التـكـيـف الفـقـهـي لعـقـد الرعايـة التـجـاريـة وتـحـديـد أركـانـه، وبيـان حـكـم عـقـد الرعايـة التـجـاريـة وضـوايـطـه، ومـعـرفـة حـكـم المـعـاوضـة عـلـى عـقـد الرعايـة التـجـاريـة وحـكـم تـأيـيـدـه. وانبـهـت إـلـى أن عـقـد الرعايـة التـجـاريـة عـقـدٌ مـسـتـحـدثٌ لم يـذـكـره الفـقـهـاء السـابـقـون والمـعـاصـرون، والرـاجـح فـي تـعـريـفـه أنه اتـفـاقٌ تجـاريٌّ بـيـن طـرفـيـن يـلتـزم فـيـه أحـدـهـما بـتـقـديـم دـعـمٍ لـلـآخـر مـقـابـل خـدـماتٍ تـروـجـيـجـيـة، والرـاجـح فـي تـكـيـفـه الفـقـهـي أنه عـقـد إـجـارة، وأركـانـه ثـلاثـة، وهـي: الصـيـغـة وهـي الإيـجاب والقبـول، والعـاقـدان وهـما الراعي والمـتـرعـي، والمـعـقـود عـلـيـه وهـو العـوض والمـعـوض، والرـاجـح أنه عـقـد جائـزٌ وصـحـيـحٌ بـعـدـة ضـوايـط وأهـمـها: أن يـكـون العـوض المـقـدّم مـن الراعي مـشـروـعاً، وأن يـكـون الأـمر المـتـرعـي مـشـروـعاً، وأن تُقـدّم الخـدـمات التـروـجـيـجـيـة لأـمـرٍ مـشـروـعٍ، وأن تـكـون الخـدـمات التـروـجـيـجـيـة مـعـلـومـةً، وألا يـكـون فـيـهـا كـذـبٌ أو غـشٌ أو تـزويـرٌ أو تـدليـسٌ، وألا يـتـرتـب عـلـيـهـا ضـررٌ، وأما حـكـم المـعـاوضـة عـلـى هـذا العـقـد فهـو الإبـاحـة، وعـقـد الرعايـة التـجـاريـة المـؤيـد إن كان العـوض فـي العـقـد مـبـلـغاً مـحـدداً لـكـل المـدـة فـلا يـصـح العـقـد، بخـلاف ما لو كان العـوض مـبـلـغاً مـنـضـباً بـالمـدـة فالـراجـح مـن أقـوال الفـقـهـاء هـو الصـحـة.

وأوصي أن تـضع وزارة التجارة ضـوايـط لعـقـود الرعايـة التـجـاريـة، وأن تـتـقـي الله الجـهـات الراعيـة والمرعيـة فيما يُصـدّـرون للناس ضـمـن الخـدـمات التـروـجـيـجـيـة، وأن تُعـرض بنـود العـقـد قـبـل إبرامـه عـلـى جـهاتٍ أو أفـرادٍ شرعيـين.

الكلمات المفتاحية: نوازل، عقد، رعاية، تجارة، تكييف، إجارة.

## The provisions of the Commercial sponsorship contract

**Dr.Hassan bin Saleh bin Shalan Alqarni**

Faculty member at faculty of sharia and Islamic studies, AL-Ahsa  
In Imam Mohammad bin Saud Islamic university

### **Abstract :**

The research aims at editing the doctrinal adaptation for commercial sponsorship defining its elements, indicating the provision of commercial sponsorship contract and its regulations in addition to knowing the provision of netting on commercial sponsorship contract and the provision of its perpetuation .

I concluded that the commercial sponsorship contract is a new contract neither mentioned by former or modern scholars.

The prevailing definition that it is a commercial agreement between two parties. one is committed to provide support to the other for promotional services. The prevailing opinion about its doctrinal adaptation that it is a lease contract with three pillars which are form, namely offer and acceptance, the contract, namely the sponsor and the sponsored and the subject of contract, namely compensation and compensated .

The preponderant opinion that it is a correct and permissible contract with a number of regulations, the most important of these that The compensation offered by the sponsor should be legal, the sponsored object should be legitimate, the promotional services should be provided to legal things, the promotional services should be clear, it also shouldn't contain any fabrication, cheating, forgery or deception and it also shouldn't cause any damage .

The provision of netting – type on this contract is permissibility. In the perpetuated commercial sponsorship, if the compensation in the contract is a fixed sum for all the duration, then the contract is not valid, otherwise if the compensation is a fixed amount on the duration then the scholars' preponderant opinion that the contract is valid .

I recommend that the ministry of commerce should develop regulations for the commercial sponsorship contract, the sponsors and sponsored should also fear God about things published to people listed under the promotional services. I also recommend that the terms of the contract should be submitted to legitimate authorities or individuals before it is concluded.

**key words:** contempopary issues, contract, sponsorship, commerce, adaptation, lease.

## المقدمة

الحمد لله الذي يُنعم بالهداية، ويختص مَنْ يشاء بالحفظ والرعاية، والصلاة والسلام على ذي السنَّة المتبوعة بالعناية، وعلى آله وأصحابه أولي الرواية والدراية، أما بعد

فإن المعاملات التجارية تشهد تطوراً كبيراً، واستحدثت الناس عقوداً لم تكن معروفةً في الأزمنة السابقة، ومنها عقد الرعاية التجارية الذي يُعد من أكثر العقود انتشاراً في المجتمعات الإعلامية والرياضية والتجارية وغيرها. وإن عقد الرعاية التجارية يتعلق به عددٌ من الأحكام الفقهية، وقد جمعتُ أهمها في هذا البحث المختصر وأسميته (أحكام عقد الرعاية التجارية)، وأسأل الله التوفيق لكل خيرٍ وطاعةٍ.

### ❖ أهمية الموضوع:

لا يخفى على كل مَنْ له اطلاع على العلم الشرعي والواقع المجتمعي ما لعقد الرعاية التجارية وأحكامه الفقهية من أهميةٍ عظمى، ومنها ما يلي:

- (١) يتعلق عقد الرعاية التجارية بأموال المؤسسات والأفراد لاسيما وأن كثيراً من تلك العقود يكون العوض فيها مبلغاً كبيراً.
- (٢) من أكبر مصادر الدخل المالي في هذا الزمن لعددٍ من المؤسسات الإعلامية - وربما الأفراد - هي عقود الرعاية التجارية.
- (٣) نشأت بعض صور عقود الرعاية التجارية عند غير المسلمين، ثم انتقلت تلك الصور إلى المسلمين وأبرمت عقوداً كثيرةً بين أطرافٍ مسلمين دون تحييصها وتنقيتها من المحاذير الشرعية.

## ❖ أهداف الموضوع:

- تهدف دراسة هذا الموضوع إلى جملةٍ من الأهداف، وأهمها ما يلي:
- (١) تحرير التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية؛ لمعرفة بقية الآثار المترتبة على ذلك، وتحديد أركانه.
  - (٢) بيان حكم عقد الرعاية التجارية وضوابطه.
  - (٣) معرفة حكم المعاوضة على عقد الرعاية التجارية وحكم تأييده.

## ❖ أسباب اختيار الموضوع:

- إن مما دفعني للكتابة في هذا الموضوع عدة أمورٍ، ومن أهمها ما يلي:
- (١) الأهمية الكبرى لهذا الموضوع والتي سبق بيان بعض وجوهها.
  - (٢) عدم وجود بحثٍ فقهي ذكر جوانب هذا العقد لاسيما وأن الحاجة ماسةٌ لبيان الأحكام الفقهية المتعلقة به.
  - (٣) انتشار هذا العقد في هذا الزمن خاصةً في المجالات الإعلامية - من القنوات الفضائية ووسائل التواصل الاجتماعي وغيرها - والمجالات الرياضية والتجارية.
  - (٤) تنمية ملكة الباحث بدراسة مسألةٍ معاصرةٍ وتكييفها على ما ذكره الفقهاء السابقون وربط أحكامها بذلك.

## ❖ الدراسات السابقة للموضوع:

- بعد الاطلاع على عددٍ من مظان البحوث والرسائل الفقهية لم أجد مَنْ ذكر الأحكام الفقهية المتعلقة بعقد الرعاية التجارية.

وكل ما وجدتُ مما كُتِبَ عن الرعاية التجارية إنما تتناول الموضوع من جهةٍ قانونيةٍ أو من جهةٍ تسويقيةٍ، وأما ما كُتِبَ في الجانب الفقهي من أحكام الإعلانات التجارية وأحكام التسويق التجاري ونحوها فلم أجد فيها كلاماً عن موضوع عقد الرعاية التجارية وتكييفه الفقهي وأحكامه، وقد بيّنتُ في التمهيد العلاقة بين التسويق والإعلان والرعاية.

### ❖ منهج البحث:

(١) إذا كانت المسألة من مواضع الاتفاق ذكرتُ حكمها بدليله مع توثيق الاتفاق.

(٢) إذا كانت المسألة من مسائل الخلاف فقد ذكرتُ الأقوال فيها وبيّنتُ مَنْ قال بها من أهل العلم مع توثيق ذلك من المصادر الأصلية، وقد عرضتُ الخلاف حسب الاتجاهات الفقهية مقتصرأً على المذاهب المعتمدة، وقد استقصيتُ أدلة الأقوال مع بيان وجه الدلالة - إن لم تكن ظاهرة -، وذكرتُ بعد كل دليلٍ ما يرد عليه من مناقشاتٍ وما يُجاب به عنها - إن أمكن ذلك -، ثم ذكرتُ القول الراجح مع بيان سببه.

(٣) ركزتُ على موضوع البحث وتجنبتُ الاستطراد قدر استطاعتي.

(٤) رقتُ الآيات وبيّنتُ سورها مضبوطةً بالشكل، وخرّجتُ الأحاديث من مصادرها الأصلية وأثبتتُ الكتاب والباب والجزء والصفحة، وما كان من الصحيحين أو أحدهما فخرّجته من ذلك واكتفيتُ به، وإن لم يكن فيهما فخرّجته من بقية الكتب التسعة - ومن غيرها إن لم يكن فيها - وبيّنتُ ما ذكره أهل الشأن في درجته.

٥) وثقّت المعاني من معاجم اللغة المعتمدة، وأحلتُ عليها بالمادة والجزء والصفحة.

٦) اعتنيتُ بقواعد اللغة العربية والإملاء وعلامات الترقيم ومنها علامات التنصيص للآيات الكريمة وللأحاديث الشريفة والآثار ولنصوص العلماء، وميزتُ أقواسها فكان لكلٍ منها علامته الخاصة به، فالآيات جعلتها بين قوسين بهذا الشكل: ﴿...﴾ وقلْتُ بعدها مثلاً: [سورة الطور: ٢١]، وأما الأحاديث والآثار فقد وضعتها بين قوسين بهذا الشكل: [... ]، وأما نصوص العلماء فوضعتها بين قوسين بهذا الشكل: ((...))، وأحلتُ على مصدرها بكلمة: انظر، أما إن كان الكلام منقولاً بمعناه فقد أحلتُ على مصدره بكلمة: راجع.

٧) ختمتُ البحث بخاتمةٍ متضمنةٍ لأهم النتائج والتوصيات.

٨) أتبعْتُ البحث بالفهارس الفنية، وهي ما يلي:

أ- فهرس المصادر والمراجع.

ب- فهرس الموضوعات.

#### ❖ خطة البحث:

يحتوي هذا البحث على: مقدمة وتمهيد ومبحثين وخاتمة وفهارس،

وتفصيلها ما يلي:

◆ المقدمة: وتحتوي على ما يلي:

● أهمية الموضوع.

● أهداف الموضوع.



- أسباب اختيار الموضوع.
- الدراسات السابقة للموضوع.
- منهج البحث.
- خطة البحث.

#### ◆ التمهيد: ويحتوي على ثلاثة مطالب:

- المطلب الأول: تعريف الرعاية لغةً واصطلاحاً.
- المطلب الثاني: تعريف عقد الرعاية التجارية.
- المطلب الثالث: أنواع عقود الرعاية التجارية.

#### ◆ المبحث الأول: التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية وأركانه: ويحتوي

على مطلبين:

- المطلب الأول: التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية.
- المطلب الثاني: أركان عقد الرعاية التجارية.

#### ◆ المبحث الثاني: حكم عقد الرعاية التجارية والمعاوضة عليه وتأبيده:

ويحتوي على ثلاثة مطالب:

- المطلب الأول: حكم عقد الرعاية التجارية.
- المطلب الثاني: حكم المعاوضة على عقد الرعاية التجارية.
- المطلب الثالث: حكم عقد الرعاية التجارية المؤبد.

#### ◆ الخاتمة.

#### ◆ الفهارس العلمية: وتحتوي على ما يلي:

- فهرس المصادر والمراجع.

● فهرس الموضوعات.

وأسأل الله الكريم أن ينفع بهذا البحث كاتبه وقارئه، وأن يجعله حجةً لي لا حجةً علي، وأن يجعله من العلم النافع الذي لا ينقطع بعد الموت، والله تعالى أعلى وأعلم، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

❖ التمهيد: ويحتوي على ثلاثة مطالب:

● المطلب الأول: تعريف الرعاية لغةً واصطلاحاً:

أولاً: تعريف الرعاية لغةً:

مصدر رعى يرعى رعيّاً ورعايةً<sup>(١)</sup>، والراء والعين والحرف المعتل تدل على أصلين، وهما ما يلي:

الأصل الأول: المراقبة والحفظ<sup>(٢)</sup>: تقول العرب: رعىث الشيء: أي رَقَبْتُهُ ولاحظته، وراعىث الأمر: أي نظرتُ إلام يصير، ورعىث النجوم: أي رَقَبْتُهَا، وَأَرَعِنِي سمعك: أي ليرُقَب سمعك ما أقوله<sup>(٣)</sup> كما قال تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَقُولُوا رِعِنَا﴾ [البقرة: ١٠٤] فقد ذكر بعض المفسرين أن المراد: لا تقولوا: أَرَعِنَا سمعك فاسمع منا ونسمع منك<sup>(٤)</sup>(٥).

- 
- (١) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢٤٠/٢)، وتحذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣)، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٤٠٨/٢).
- (٢) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢٤٠/٢)، وتحذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣)، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٤٠٨/٢).
- (٣) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢٤١/٢)، وتحذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣ + ١٠٤)، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٤٠٨/٢ + ٤٠٩).
- (٤) راجع: جامع البيان (٤٦٠/٢)، وتفسير الماوردي (١٦٩/١)، وتفسير ابن كثير (٣٧٤/١).
- (٥) راجع: تحذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣)، والصحاح في مادة: (رعى)، (٢٣٥٩/٦)، وتاج العروس في مادة: (رعى)، (١٦٥/٣٨).

ومنه الراعي: وهو الوالي وكل مَنْ ولي أمر قومٍ بالحفظ والسياسة<sup>(١)</sup>، والراعي يرهاها: أي يحوطها ويحفظها، وكل ما حُطته رعيته كما قال تعالى: ﴿فَيَا رَعَوْهَا حَقَّ رِعَايَتِهَا﴾ [الحديد: ٢٧] أي: ما حافظوا عليها حق المحافظة<sup>(٢)</sup>(٣)، ومنه قول الشاعر<sup>(٤)</sup> مادحاً الأمراء<sup>(٥)</sup>:

ونحن رعيةٌ وهم رعاةٌ... ولولا رعيهم شنعُ الشنارُ

ويُجمع الراعي على الرِعاء -بالكسر والضم- والرعاة والرعيان، وأكثر ما يُقال: رعاة للولاة، والرعيان لجمع راعي النعم<sup>(٦)</sup>.

- 
- (١) راجع: مجمل اللغة في مادة: (رعو)، ص ٣٨٤، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٤٠٨/٢)، وتاج العروس في مادة: (رعي)، (١٦٣/٣٨).
- (٢) راجع: تفسير السمرقندي (٤١١/٣)، وتفسير ابن جزى (٣٤٩/٢)، وعمدة الحفاظ (٩٨/٢).
- (٣) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢٤٠/٢)، وتهذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣)، وتاج العروس في مادة: (رعي)، (١٦٥/٣٨).
- (٤) وهو القطامي رحمته الله في ديوانه ص ١٤٢.
- (٥) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢٤١/٢).
- (٦) راجع: تهذيب اللغة في مادة: (رعى)، (١٠٣/٣)، والصحاح في مادة: (رعى)، (٢٣٥٨/٦)، وتاج العروس في مادة: (رعي)، (١٦٣/٣٨).

الأصل الثاني: الرجوع<sup>(١)</sup>: رعا يرعو: أي كفَّ عن الأمور، وتقول العرب: ارعوى فلان عن القبيح والجهل: أي رجع<sup>(٢)</sup>، ومنه ما ورد عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: [وإن من شر الناس رجلاً فاجراً جريئاً يقرأ كتاب الله ولا يرعوي إلى شيء منه]<sup>(٣)</sup> أي: لا ينكف ولا ينزجر<sup>(٤)</sup><sup>(٥)</sup>.

- (١) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢/٢٤٠)، والصحاح في مادة: (رعى)، (٢٣٥٩/٦)، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٢/٤٠٨).
- (٢) راجع: العين في باب: العين والراء والواو معهما، (٢/٢٤٠)، والصحاح في مادة: (رعى)، (٢٣٥٩/٦)، ومقاييس اللغة في مادة: (رعى)، (٢/٤٠٩).
- (٣) رواه أحمد: مسند: أبي سعيد الخدري رضي الله عنه، ح (١١٣١٩)، في (١٧/٤٢١)، و ح (١١٣٧٤)، في (١٧/٤٦٧)، و ح (١١٥٤٩)، في (١٨/١٠٧)، ورواه النسائي في السنن الكبرى: كتاب: الجهاد، باب: فضل مَن عمل في سبيل الله على قدمه، ح (٤٢٩٩)، في (٤/٢٧٣)، ورواه أيضاً في السنن الصغرى: كتاب: الجهاد، باب: فضل مَن عمل في سبيل الله على قدمه، ح (٣١٠٦)، في (٦/١١)، وقال الحاكم رحمته الله في كتابه: المستدرک على الصحيحين (٢/٧٧): ((هذا حديث صحيح الإسناد ولم يُخرجاه))، و صححه الذهبي رحمته الله في كتابه: تلخيص المستدرک (٢/٧٧)، وضعفه الألباني رحمته الله في كتابه: سلسلة الأحاديث الضعيفة (٧/٣٨٢)، ثم قال بعد أن ذكر تصحيح الحاكم والذهبي ↓: ((كيف وأبو الخطاب هذا مجهول كما قال الذهبي نفسه في الميزان وتبعه الحافظ في التقریب !!!)).
- (٤) راجع: فيض القدير (٣/١٠٢)، والتنوير (٤/٣٥٧)، والتحبير (٣/١٣).
- (٥) راجع: لسان العرب في مادة: (رعى)، (١٤/٣٢٨).

جاء في مقاييس اللغة: ((الراء والعين والحرف المعتل أصلان: أحدهما: المراقبة والحفظ، والآخر: الرجوع))<sup>(١)</sup>.

والمعنى المقصود في هذا البحث هو المعنى الأول وهو المراقبة والحفظ، فالراعي يحوط أمر المرعي ويحفظه بما يقدره له؛ ليقوم المرعي بما يريد.

### ثانياً: تعريف الرعاية اصطلاحاً:

الرعاية مصطلح تسويقي معاصر، وقد وجدتُ -من خلال بحثي واطلاعي- كتباً قليلةً من كتب التسويق تناولت تعريف هذا المصطلح، ومن أفضل تلك التعريفات ما يلي:

١. عُرِّفت الرعاية بأنها: ((أداة تسويقية متميزة تلجأ إليها المؤسسات والمنظمات المختلفة -سلبية أو خدمية- على المستوى الحكومي أو الخاص لتحقيق أهداف اتصالية خاصة بتحسين الصورة الذهنية لاسم المؤسسة أو المنظمة أو منتجاتها ورفع درجة الوعي بها لدى الجمهور المستهدف، وأخرى تجارية تتعلق بخلق وزيادة الطلب على منتجاتها))<sup>(٢)</sup>.

٢. وعُرِّفت بأنها: ((شكلٌ من أشكال الإعلان يساهم فيها المعلن بمبلغ من المال لحدثٍ معينٍ كبرنامج تلفزيوني أو حدث رياضي أو ما شابه ذلك مقابل الإعلان عن اسم الشركة أو اسم العلامة التجارية أثناء الحدث))<sup>(٣)</sup>.

(١) انظر: مقاييس اللغة في مادة: (رعي)، (٢/٤٠٨).

(٢) انظر: الاتصالات التسويقية المتكاملة لشيماء السيد سالم ص ١٩٥.

(٣) انظر: التسويق الاستراتيجي لأحمد علي سليمان ص ٤٣١.

٣. وعُرِّفَتْ بأنّها: ((الدعم المادي أو المالي لحدثٍ أو نشاطٍ أو شخصٍ أو

منظمةٍ بواسطة منظمةٍ أخرى ليس لها علاقة بنشاطها))<sup>(١)</sup>.

ويظهر من ذلك أن كثيراً من الكُتّاب الذين تكلموا عن مفهوم الرعاية قصدوا وصفها، ولم يقصدوا حداً جامعاً مانعاً -وهذا واضح من قراءتها-، فليس من الصحيح اعتبار ذلك تعريفاً حدياً ثم نقده نقداً علمياً بناءً على أن الأصل في التعريف أن يكون جامعاً مانعاً.

وأما تعريف هذا المصطلح عند الفقهاء فلم أجد له تعريفاً عند المعاصرين منهم -من خلال بحثي واطلاعي- فضلاً عن إيجاد تعريفٍ فقهي له عند الفقهاء السابقين رضي الله عنهم تعالى.

ولكن يمكن أن يُقال -والله أعلم- في تعريف الرعاية أنّها: (تقديم دعمٍ مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ).

ولكي تتضح بعض النقاط المهمة في التعريف سأذكر مثالين لذلك ثم سأبيّن بعض معاني مفردات التعريف فيما يلي:

المثال الأول: قدّمت شركة لبيع الهواتف المحمولة دعماً نقدياً مكوناً من خمسين هاتفٍ محمولٍ تكريماً للطلاب المتميزين في حلقة من حلقات تحفيظ القرآن الكريم مقابل وضع شعار الشركة في مقر الحفل الختامي للحلقة وشكرها من مقدّم الحفل أثناء تكريم الطلاب، ففي هذا المثال تكون الشركة راعيةً لهذه الحلقة أو لهذا الاحتفال.

(١) انظر: إدارة التسويق لعبدالقادر محمد عبدالقادر ص ٣٥٧.

المثال الثاني: قدّمت شركة لبيع الآنية المنزلية دعماً نقدياً مقداره مليون ريال لنادٍ رياضي مقابل وضع شعار الشركة على قمصان لاعبي النادي خلال موسم كامل، ففي هذا المثال تكون الشركة راعيةً لهذا النادي.

أما قولي: (تقديم دعم) فهو لبيان ما قدّمه الطرف الراعي للطرف المرعي. واخترتُ كلمة (دعم) وجعلتها عامّةً لتشمل الدعم المالي - كما في المثالين السابقين - والدعم المعنوي - كما لو كان تشجيعاً ومؤازرةً من جهةٍ حكومية - فكلها تُعدُّ من الدعم.

وقولي: (مقابل خدمات ترويجية) فهو لبيان ما يقدّمه الطرف المرعي للطرف الراعي مقابل ذلك الدعم<sup>(١)</sup>.

وقلتُ: (خدمات ترويجية)؛ ليشمل ذلك المقاصد التي يريجوها الراعي من هذه الرعاية وإن تعددت؛ لأن الترويج هو عنصر من عناصر المزيج التسويقي ويشتمل على عدة عناصر ومنها الإعلان والدعاية وغيرها<sup>(٢)</sup>.

---

(١) كلامي هنا مرتبطٌ بواقعٍ معاصرٍ تُطلق فيه الرعاية - غالباً - على دعمٍ مقابل خدمةٍ أو خدمات ترويجية، وأما ما يقدّمه بعض المتبرعين من دعمٍ لعددٍ من الجهات الخيرية دون اشتراطٍ - نصي أو عرفي - بأخذٍ مقابلٍ ترويجي فهو أقرب للتبرع والصدقة، وأما إطلاق مصطلح الرعاية عليه فهو - في ظني - من باب التجوز والتوسع في المصطلح، وقد تذكره بعض الجهات من ضمن الرعاة من باب مقابلة الإحسان بالإحسان ونحو ذلك.

وقد أخبرني بعض المتخصصين في التسويق أن نقل المصطلحات التسويقية من اللغات المختلفة إلى اللغة العربية قد يؤثر في المعنى المقصود وقد سبّب لبساً عند عددٍ من الناس.

(٢) يذكر أهل التسويق أن المزيج التسويقي للسلع يتكون من أربعة عناصر، وهي: المنتج، والسعر، والمكان - وهو التوزيع -، والترويج - ويسميه بعضهم: الاتصالات التسويقية أو العلاقات



واخترت كلمة (خدمات)؛ لسبيين، وهما ما يلي:

السبب الأول: لأن ما يقدمه الطرف المرعي للطرف الراعي مقابل الدعم يختلف من عقدٍ لآخر فقد يكون كلمات شكرٍ وثناءٍ أمام الناس، وقد يكون إظهاراً لاسمه في أماكن وأوقات معينة أمام الناس، وقد يكون نشرًا لبعض ما طرح في صفحات الراعي في وسائل التواصل الاجتماعي، أو الظهور أمام الناس بارتداء بعض ما صنعه الراعي من ملابس ونحو ذلك، فتشمل هذه الكلمة كل أنواع المقابل الذي يقدمه الطرف المرعي.

السبب الثاني: لأنه لا يلزم أن يهدف الراعي في كل عقدٍ من عقود الرعاية التجارية لتحقيق الترويج عن طريق كل عناصر الترويج بل في الغالب أنه يهدف لتحقيق الترويج عن طريق بعض تلك العناصر كالإعلان والدعاية<sup>(١)</sup> ونحوها،

---

التسويقية-، وبعضهم يزيد عليها، وأما المزيج التسويقي للخدمات فيزيد على ما سبق ثلاثة، وهي: الناس، والبيئة المادية، وعملية تقديم الخدمة.

وعُرِف الترويج بعدة تعريفات، ومنها: أنه التنسيق بين جهود البائع في إقامة منافذ للمعلومات وفي تسهيل بيع السلعة أو الخدمة أو في قبول فكرة معينة.

ويشتمل الترويج على عدة عناصر وتسمى المزيج الترويجي، وهي: الإعلان، والدعاية والنشر، والعلاقات العامة، والمبيعات الشخصية، وتنشيط المبيعات، والتسويق المباشر، والإعلام ووسائله.

وأما أهداف الترويج فهي كثيرة، ومنها: تحسين الصورة الذهنية عند المتلقي، وتعريفه بالسلعة أو الخدمة أو تذكيره بها، وإثارة اهتمامه بها، وإقناعه بفوائدها، وزيادة المبيعات، وتعميق الولاء وغيرها.

راجع: الترويج والإعلان لبشير العلق وعلي رابعة ص ١١ وما بعدها، ومبادئ التسويق لزياد الشрман وعبدالغفور عبدالسلام ص ١٨١ وما بعدها، ومبادئ وأساليب التسويق لعلي الزعبي ص ٦٢ وما بعدها.

(١) يُفَرَّق أهل التسويق بين مصطلحي الإعلان والدعاية بعدة فروقات يحسن مراجعة ذلك في مظانه.

بل بعض العقود لا يمكن في الواقع الترويج لها بكل عناصر الترويج كالعقود التي مع الجمعيات الخيرية ونحوها.

ووضعت مصطلح (الترويج) في التعريف بدلاً من أي مصطلح آخر أدق منه؛ لأن العلاقة بين الرعاية والمزيج الترويجي غير متفق عليها عند أهل التخصص<sup>(١)</sup>، ولكنهم متفقون ضمناً على أنها لا تخرج عن عنصر الترويج.

---

(١) حاولت جاهداً معرفة العلاقة بين الرعاية والمزيج الترويجي، ووجدت اختلافاً بين أهل التخصص في ذلك: فمنهم من يجعل الرعاية عنصراً من عناصر المزيج الترويجي فتكون قسيمة للإعلان والدعاية والعلاقات العامة وغيرها، ومنهم من يجعلها شكلاً من أشكال الإعلان، ومنهم من يجعلها وسيلة من وسائل العلاقات العامة.

راجع: الأساليب الحديثة في التسويق لحسين علي ص ٢٦٢، والتسويق الاستراتيجي لأحمد علي سليمان ص ٤٣١، وتقنيات التسويق لعمر الحمود ص ٢٣٩.

## ● المطلب الثاني: تعريف عقد الرعاية التجارية:

عقد الرعاية التجارية صورة من صور التسويق المعاصرة التي انتشرت في هذا الزمن، فهو عقدٌ تسويقيٌّ مستحدثٌ لم ينص عليه الفقهاء السابقون رضي الله عنهم تعالى، ولم أجد -من خلال بحثي وإطلاعي- أحداً من الفقهاء المعاصرين ذكر تعريفاً له.

ويمكن تعريفه بأنه: (اتفاقٌ تجاريٌّ بين طرفين يلتزم فيه أحدهما بتقديم دعمٍ لآخر مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ).

وهو تعريفٌ واضحٌ لكنني سأبين بعض معاني مفرداته فيما يلي:  
كلمة (اتفاق) هي للدلالة على أنه عقدٌ، وتشمل ركن الصيغة من الإيجاب والقبول.

وقيدتُ العقد بكلمة (تجاري)؛ لأُخرج كل عقد رعايةٍ يكون الهدف منه غير تجاري كما لو كان الهدف اجتماعياً أو سياسياً ونحو ذلك كنشر مفهومٍ أو موقفٍ اجتماعي أو سياسي على قمصان اللاعبين مقابل مالٍ من إحدى الجهات، وأيضاً لأُخرج عقود الرعاية الخيرية كـرعاية حلقات تحفيظ القرآن الكريم ومجالس العلم وبرامج مساعدة الفقراء مقابل ذكر اسم الجهة الراعية ونحو ذلك. وأقصد بكلمة (طرفين) طرفي العقد وهما الراعي والمرعى، وهما العاقدان اللذان يُعدان من أركان العقد، وشخصيتهما قد تكون حقيقيةً، وقد تكون اعتباريةً كالشركات، أو إحداها حقيقية والأخرى اعتبارية كما سيأتي ذكر بعض ذلك في المطلب الثالث.

وقد أشرتُ لأول الطرفين بكلمة (أحدهما) وأقصد به الطرف الراعي، وأما ثانيهما فهو المقصود بقولي: (لآخر) وهو الطرف المرعي.

وشملت جملة (بتقديم دعمٍ للآخر مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ) محل العقد وهو ركن من أركان العقد، ويشمل العوض والمعوض.

وقصدتُ العوض بقولي: (بتقديم دعمٍ)، وكان المعوض هو ما أردته عند قولي: (خدماتٍ ترويجيةٍ)، وقد سبقت الإشارة إلى هاتين الكلمتين عند تعريف الرعاية اصطلاحاً.

وبذلك يكون التعريف شاملاً لأركان العقد، وهي: الصيغة والعاقدان ومحل العقد كما سيأتي تفصيل ذلك في المبحث الأول.

## ● المطلب الثالث: أنواع عقود الرعاية التجارية:

لم أجد -من خلال بحثي واطلاعي- من ذكر أنواع عقود الرعاية التجارية، ولكن يمكن ذكر عددٍ من الأنواع بناءً على عدة اعتبارات، وسأذكر بعضها (١) في الفروع التالية:

■ الفرع الأول: أنواع عقود الرعاية التجارية باعتبار الطرف المرعي: تتنوع عقود الرعاية التجارية باعتبار الطرف المرعي إلى نوعين، وهما ما يلي:  
النوع الأول: عقد رعاية تجارية لشخصية اعتبارية:

كثيراً من عقود الرعاية التجارية يكون الطرف المرعي فيها شخصية اعتبارية كقناة فضائية أو برنامج معين فيها أو نادٍ رياضي أو محل تجاري أو حفل معين أو مسابقة أو صفحة في إحدى وسائل التواصل الاجتماعي ونحو ذلك مقابل أن يقدم الطرف المرعي للراعي أمراً قد اتفقا عليه في العقد كأن يوضع اسم الجهة الراعية في لوحة كبيرة في مكان الجهة المرعية أو أن يُذكر اسمها شفهاً بين وقتٍ وآخر ونحو ذلك.

النوع الثاني: عقد رعاية تجارية لشخصية حقيقية:

بعض عقود الرعاية التجارية يكون الطرف المرعي فيها شخصية حقيقية كلاعب رياضي أو إعلامي له شهرة كبيرة ونحو ذلك مقابل أن يستفيد الراعي منه في بعض الإعلانات أو لبس بعض الملابس التي يبيعها الراعي ونحو ذلك.

---

(١) جاءت هذه التقسيمات بعد التواصل مع عدد من أساتذة التسويق والجهات المرعية من قنوات فضائية وأندية رياضية وحسابات في وسائل التواصل الاجتماعي والنقاش معهم في أنواع وصور عقود الرعاية التجارية التي يتعاملون بها، وظهر لي من خلال البحث أن حصر أنواع عقود الرعاية التجارية أمرٌ في غاية الصعوبة؛ لاختلاف نتيجة المفاوضات بين أطراف كل عقد، ولأن المجال التسويقي يتجدد مع تتجدد الوسائل وقدرة الرعاة أو الأطراف المرعية على ابتكار أنواع وأساليب للرعاية التجارية.

## ■ الفرع الثاني: أنواع عقود الرعاية التجارية باعتبار حجم الرعاية: تتنوع

عقود الرعاية التجارية باعتبار حجم الرعاية إلى ثلاثة أنواع، وهي ما يلي:

النوع الأول: عقد رعاية تجارية حصريّة:

كثيراً من الأطراف المَرعِيّة برعايةٍ تجاريةٍ تكون رعايتها حصراً على راعٍ واحدٍ فقط دون أن يكون لها راعٍ آخر كأن ترعى مؤسسةً برنامجاً إعلامياً أو نادياً رياضياً ونحو ذلك وتشتترط ألا يكون معها أي راعٍ آخر مقابل أن يُوضع شعار الراعي على ملابس مقدمي البرنامج أو لاعبي النادي ونحو ذلك.

النوع الثاني: عقد رعاية تجارية جزئية:

كثيراً من عقود الرعاية التجارية تكون عقداً من عدة عقود لرعاية الطرف المَرعِي، ولا يمنع ذلك من تعاقد الطرف المَرعِي مع رعاةٍ آخرين كما هو منتشرٌ في عددٍ من الأندية الرياضية حيث يكون عدد الرعاة للنادي في الموسم الواحد يتجاوز أحياناً خمسة رعاة مقابل أن يُوضع شعار كل راعٍ في مكان محدد من قمصان اللاعبين ونحو ذلك، وأيضاً ينتشر هذا في القنوات الفضائية حيث تجد برنامجاً شهيراً يرعاه سبعة رعاة مثلاً مقابل أن تُذكر أسماءهم قبل البرنامج وفي بدايته ووسطه ونهايته وبعده ونحو ذلك.

النوع الثالث: عقد رعاية تجارية حصريّة من وجهٍ وجزئية من وجهٍ آخر:

كثيراً من عقود الرعاية التجارية تكون عقداً من عدة عقود لرعاية الطرف المَرعِي لكن المجالات التي يعمل فيها الرعاة في بقية العقود ليس منها مجال الراعي في العقد الأول كأن يرعى مستشفى من المستشفيات برنامجاً إعلامياً ويشترط على البرنامج ألا يتعاقد مع راعٍ آخر في المجال الطبي مقابل إظهار

شعار المستشفى أسفل الشاشة بين وقتٍ وآخر أثناء عرض البرنامج ونحو ذلك، ولا يمنع ذلك الطرف المرعي من التعاقد مع رعاة آخرين في مجالاتٍ عدة كمجال العطورات والمطاعم ونحو ذلك، فهذا عقدٌ حصريٌّ في المجال الطبي فقط وهو عقدٌ من عدة عقود لرعاة آخرين في مجالاتٍ أخرى، ولذلك قد يُسمى بعضهم بعدة تسميات كراعٍ طبي وآخر إعلامي ونحو ذلك<sup>(١)</sup>.

---

(١) يمكن جعل هذا النوع من ضمن النوع الأول أو الثاني لكنني جعلته قسيمياً لهما؛ لأنه -في نظري- أصح وأضبط في التقسيم.

## ■ الفرع الثالث: أنواع عقود الرعاية التجارية باعتبار العوض في الرعاية:

تتنوع عقود الرعاية التجارية باعتبار العوض المقدم من الراعي إلى ثلاثة أنواع، وهي ما يلي:

النوع الأول: عقد رعاية تجارية والعوض فيه عين:

العوض العيني المقدم من الرعاة في عقود الرعاية التجارية لا يخلو من أمرين، وهما ما يلي:

الأمر الأول: أن يكون نقداً: حيث يُقدّم الراعي في عددٍ من عقود الرعاية التجارية رعايته للطرف المرعي نقداً محدد المقدار كأن ترعى شركة لبيع الأثاث برنامجاً فضائياً عن تربية الأبناء بنصف مليون ريال أو أن ترعى مؤسسة لبيع المكيفات صفحة شهيرة في إحدى وسائل التواصل الاجتماعي بمائة ألف ريال لمدة أسبوع مقابل نشر إعلان لمدة دقيقة واحدة في كل حلقة من البرنامج أو كل يوم في تلك الصفحة الشهيرة ونحو ذلك.

الأمر الثاني: أن يكون عرضاً: حيث يُقدّم الراعي في عددٍ من عقود الرعاية التجارية رعايته للطرف المرعي عرضاً محدداً كأن ترعى شركة لبيع الأثاث برنامجاً فضائياً بتوفير ثلاثين هدية لمسابقة في البرنامج أو أن ترعى شركة لبيع الماء مؤتمراً بتوفير الماء للمشاركين فيه طيلة أيام المؤتمر مقابل استضافة مندوب الشركة للتعريف بها في أول حلقة أو جلسة ونحو ذلك.

النوع الثاني: عقد رعاية تجارية والعوض فيه منفعة:

كثير من الرعاة في عقود الرعاية التجارية يجعلون رعايتهم عبارة عن منافع مقدمة للطرف المرعي كأن ترعى شركة فندقية نادياً رياضياً بتوفير سكنٍ لأعضاء



النادي في أجنحةٍ محددةٍ من الفنادق التابعة لها لمدة عامٍ أو أن ترعى إحدى الخطوط الجوية للطيران تنقلاتهم من مدينةٍ إلى مدينةٍ لمدة عامٍ مقابل وضع شعار الشركة أو الخطوط الجوية في أطراف الملعب أثناء المباريات، ولذلك قد يُسمى بعضهم بعدة تسميات كإعطي وآخر إعلامي وثالثٍ ناقلٍ.

النوع الثالث: عقد رعايةٍ تجاريةٍ والعوض فيه عينٌ ومنفعةٌ:

بعض الرعاية في عقود الرعاية التجارية يجعلون رعايتهم عبارةً عن أمرين: عينٌ ومنفعةٌ أو عدة منافع مقدمة للطرف المرعى كأن ترعى حملةً من حملات الحج والعمرة احتفالاً لتخريج دفعةٍ في إحدى الجامعات بعمرةٍ مجانيةٍ للعشرة الأوائل ومبلغٍ نقدي مقداره مائة ألف ريال أو أن ترعى إحدى شركات تأجير السيارات تنقلات ضيوف مؤتمرٍ علمي في البلد الذي سيُقام فيه المؤتمر ومبلغٍ نقدي مقداره ثلاثمائة ألف ريال مقابل السماح بتوزيع منشورٍ إعلانيٍ للحملة أو الشركة وتكريمهم في نهاية الحفل أو المؤتمر أمام الحضور ونحو ذلك<sup>(١)</sup>.

---

(١) التسميات التي تُذكر في حق الرعاية كإعطي ذهبي أو فضي أو ماسي ونحو ذلك هي في الحقيقة ليست أنواعاً من أنواع العقود، وإنما هي درجات للرعاية بناءً على مقدار الرعاية فمن رعى بمليون ريال ليس كمن رعى بنصفه ونحو ذلك، وهي درجات تختلف بنودها من جهةٍ لأخرى.

## ◆ المبحث الأول: التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية وأركانه: ويحتوي

على مطلبين:

### ● المطلب الأول: التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية:

عقد الرعاية التجارية عقدٌ مستحدثٌ في هذا الزمن ولم يرد ذكره عند الفقهاء المتقدمين عليه السلام تعالى، ولم أجد -من خلال بحثي واطلاعي- مَنْ ذكر من الفقهاء المعاصرين التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية.

وبعد جمع عددٍ من عقود الرعاية التجارية والاطلاع عليها<sup>(١)</sup> يمكن القول -والله أعلم- بأن صورة عقد الرعاية التجارية هي صورة عقد الإجارة، ويمكن توضيح ذلك فيما يلي:

أولاً: عقد الإجارة هو ((عقدٌ على منفعةٍ مباحةٍ معلومةٍ من عينٍ معينةٍ أو موصوفةٍ في الذمة مدةً معلومةً أو عملٍ معلومٍ بعوضٍ معلومٍ))<sup>(٢)</sup>، وهو منطبقٌ على عقد الرعاية التجارية، فالراعي يقدّم مالاً مقابل حصوله على خدماتٍ ترويجيةٍ في زمانٍ ومكانٍ محدّدين وهذه هي صورة عقد الإجارة التي يذكرها الفقهاء.

---

(١) يتحفظ كثيرٌ من أطراف عقود الرعاية التجارية من إظهار صورة للعقد، مما جعل كثيراً منهم يعتذر عن تزويدي بصورةٍ من بنوده، وقد جمعتُ عدداً من عقود الرعاية التجارية وكانت متنوعةً ففيها ما يتعلق برعاية برنامجٍ واحدٍ أو أكثر من برنامجٍ في قناةٍ واحدةٍ، ومنها ما يتعلق برعاية أنديةٍ رياضيةٍ، ومنها ما يتعلق برعاية معارضٍ ونحوها.

(٢) انظر: منتهى الإرادات (٦٤/٣)، والروض المربع (٢٩٤/٥).

ثانياً: عقد الإجارة هو عقد معاوضة<sup>(١)</sup>، ومثله عقد الرعاية التجارية فالراعي يقدّم المال ليحصل على الخدمات الترويجية والمّرعي يقدم الخدمات الترويجية ليحصل على المال.

ثالثاً: عقد الإجارة قد يكون على عملٍ وقد يكون على منفعة<sup>(٢)</sup>، ومثله عقود الرعاية التجارية فقد يقع العقد على عملٍ كإجراء بعض الإعلانات من اللاعب المّرعي، وقد يقع على منفعةٍ كسمّاح القناة للراعي بالتعريف بشركته في أول خمس دقائق من الحلقة الأولى للبرنامج.

رابعاً: عقد الإجارة تكون الأجرة فيه عيناً أو منفعة<sup>(٣)</sup>، ومثله عقد الرعاية التجارية يكون العوض فيه عيناً كمليون ريال أو جوائز للمشاركين في المسابقة أو منفعةً كسكنى الفندق أو إجراء الفحوصات الطبية للاعبى النادي.

---

(١) راجع: بدائع الصنائع (٤٨/٤)، وتبيين الحقائق (١٠٨/٥)، والبنية شرح الهداية (٢٣٢/١٠)، والتلفين (١٥٨/٢)، وروضة المستبين (٩٥٢/٢)، والتاج والإكليل (٤٩٣/٧)، وكفاية النبيه (٢٣٣/١١)، وأسنى المطالب (٤٠٤/٢)، ونهاية المحتاج (٢٩١/٥)، والإنصاف (٦٨/١٥)، وكشاف القناع (٥٤٧/٣)، وكشف المخدرات (٤٧٤/٢).

(٢) راجع: تحفة الفقهاء (٣٤٧/٢)، والمحيط البرهاني (٣٩٥/٧)، والبنية شرح الهداية (٢٣٠/١٠)، والكافي لابن عبدالبر (٧٥٥/٢)، والذخيرة (٤٠٠/٥)، وحاشية الدسوقي (١٦/٤)، والبيان (٢٩٦/٧)، وأسنى المطالب (٤٠٣/٢)، ونهاية المحتاج (٢٨٠/٥)، وشرح الزركشي (٢١٦/٤)، والإنصاف (٢٥٩/١٤)، ومنتهى الإيرادات (٦٤/٣).

(٣) راجع: الاختيار لتعليل المختار (٥١/٢)، وتبيين الحقائق (١٠٦/٥)، والعناية شرح الهداية (٦٢/٩)، والتلفين (١٦٠/٢)، والتوضيح في شرح مختصر ابن الحاجب (١٤٠/٧)، والشامل (٧٨٠/٢)، ونهاية المطلب (٨٢/٨)، والبيان (٢٩٧/٧)، وأسنى المطالب (٤٠٥/٢)، والمغني (٣٢٧/٥)، وشرح منتهى الإيرادات (٢٤٣/٢)، ومطالب أولي النهى (٥٨٧/٣).

خامساً: عقد الإجارة يكون محدد المدة بالإجماع - إذا كان العقد على منفعة- (١)، وكذلك عقد الرعاية التجارية فالأصل فيه أن يكون محددًا بمدة معينة كسنة واحدة أو دورة برامجية واحدة، وهذا ظاهرٌ جداً في دقة عقود الرعاية التجارية فيما يتعلق بالمدة خاصةً في القنوات الفضائية وصفحات وسائل التواصل الاجتماعي، وأما العقود التي تكون مؤبدة مدى الحياة فسيأتي الكلام عنها في المبحث الثاني.

سادساً: الأجير في عقد الإجارة يكون أجيراً مشتركاً أو خاصاً (٢)، وكذلك المرعي في عقد الرعاية التجارية قد يكون مرعياً رعايةً جزئيةً ويحق له حينئذٍ التعاقد مع راعٍ آخر أو أكثر وقد يكون مرعياً رعايةً حصريةً ولا يحق له التعاقد مع راعٍ آخر كما سبق ذلك في التمهيد.

---

(١) راجع: المغني (٣٢٣/٥)، والمجموع (٢٥٨/٩)، ويصح على الراجح من قولي الفقهاء أن يُجمع بين المدة والعمل في عقد الإجارة على العمل، والله أعلم.

(٢) راجع: تبين الحقائق (١٣٣/٥)، والعناية شرح الهداية (١٢٠/٩)، والبنية شرح الهداية (٣١١/١٠)، والتوضيح في شرح مختصر ابن الحاجب (٢١٨/٧)، والتاج والإكليل (٥٥٩/٧)، ومنح الجليل (٥١٥/٧)، والحاوي الكبير (٤٢٥/٧)، ونهاية المطلب (١٥٧/٨)، والبيان (٣٨٥/٧)، والفروع (١٧٤/٧)، وشرح الزركشي (٢٤٣/٤)، وشرح منتهى الإرادات (٢٧١/٢).

## ● المطلب الثاني: أركان عقد الرعاية التجارية:

لكل عقدٍ من العقود أركاناً يقوم عليها، والصيغة والعاقدان والمعقود عليه لا يقوم أي عقدٍ إلا بها<sup>(١)</sup>.

ويمكن القول أن أركان عقد الرعاية التجارية ثلاثة من جهة الإجمال وستة من جهة التفصيل، وهي ما يلي:

أما أركانه من جهة الإجمال فهي ما يلي:

- الركن الأول: المعقود به وهو الصيغة.

- الركن الثاني: العاقدان وهما طرفا العقد.

- الركن الثالث: المعقود عليه وهو محل العقد.

وأما أركانه من جهة التفصيل فهي ما يلي:

- الركن الأول: الإيجاب.

- الركن الثاني: القبول.

ويجمعهما كلمة (الصيغة) أو (المعقود به)، ويشملان كل إيجابٍ وقبولٍ بالقول أو الفعل، والفعل يشمل التعاقد بالكتابة أو الإشارة أو المعاطاة -مع ندرة عقود الرعاية التجارية المبرمة عن طريق الإشارة أو المعاطاة-، وأكثر عقود الرعاية التجارية تُبرم عن طريق الكتابة.

---

(١) ولكن اختلف الفقهاء ٥ في تحديد ما يكون ركناً للعقد من تلك الأمور الثلاثة -بناءً على اختلافهم في تعريف الركن-، فالحنفية يرون أنها الصيغة فقط وأما العاقدان فيلزم وجودهما من وجود الإيجاب والقبول، وأما المعقود عليه فيلزم وجوده بوجود الإيجاب والقبول؛ لأنه أثر لها، ورأى الجمهور أن جميعها تكون أركاناً للعقد، ويحسن مراجعة هذه المسألة في مظانها.

- الركن الثالث: الراعي.

- الركن الرابع: المرعي.

ويجمعهما كلمة (العاقدان) أو (أطراف العقد)، والطرف الراعي يكون هو المستأجر، والطرف المرعي يكون هو المؤجر أو الأجير، والأجير يكون أجيراً خاصاً أو مشتركاً كما سبق بيان ذلك في المطلب السابق.

- الركن الخامس: العوض.

- الركن السادس: المعوّض.

ويجمعهما كلمة (المعقود عليه) أو (محل العقد)، فالذي يقدمه الطرف الراعي هو العوض -الأجرة-، والذي يقدمه الطرف المرعي هو المعوّض - المنفعة أو العمل-، والعوض يكون منفعةً أو عيناً كما سبق بيان ذلك في المطلب السابق.

## ◆ المبحث الثاني: حكم عقد الرعاية التجارية والمعاوضة عليه وتأبيده:

ويحتوي على ثلاثة مطالب:

### ● المطلب الأول: حكم عقد الرعاية التجارية:

عقد الرعاية التجارية عقدٌ مستحدثٌ لم يذكره الفقهاء السابقون رضي الله عنهم تعالى، والحكم الفقهي لهذا العقد مترتبٌ على أمرين، وهما ما يلي:

الأمر الأول: معرفة الحكم الشرعي في استحداث عقودٍ جديدةٍ:

اتفق فقهاء المذاهب الأربعة<sup>(١)</sup> على صحة وجواز استحداث العقود ولا تحرم إلا بدليل.

واستدلوا لذلك بعدة أدلة، وأهمها ما يلي:

الدليل الأول: الأصل في الأفعال العادية عدم التحريم، والعقود أفعالٌ عاديةٌ فيُستصحب فيها عدم التحريم حتى يدل دليلٌ على خلاف ذلك<sup>(٢)</sup>.

الدليل الثاني: الاسم الذي لا حد له في اللغة والشرع فالمرجع في حده العرف، والعقد لا حد له في اللغة والشرع، فكل ما عده الناس عقداً فهو

---

(١) راجع: بدائع الصنائع (١٨٨/٥)، والبنية شرح الهداية (٢٧٠/٨)، والبحر الرائق (١٣٥/٦)، وشرح التلقين (٤١٧/٢)، وروضة المستبين (٨٩٣/٢)، ومنح الجليل (٤٣٤/٤)، والحاوي الكبير (٣/٥)، والبيان (٧/٥)، والمجموع (١٤٦/٩)، والفروع (١٤٥/٧)، وشرح منتهى الإرادات (٥٦/٢)، ومطالب أولي النهى (١٣٩/٣)، وقد خالف في ذلك الظاهرية، ولم أذكر قولهم؛ لضعفه، وقد ذكرت أبرز الأدلة للقول بالإباحة والصحة.

(٢) راجع: الأم (٣/٣)، القواعد النورانية ص ٢٧٦.

صحيح، والله ﷻ قال: ﴿وَلَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ [سورة البقرة: ٢٧٥] فتناول ذلك كل بيع وعقد<sup>(١)</sup>.

جاء في البناية شرح الهداية: ((الأصل جواز البيع مطلقاً وإباحة))<sup>(٢)</sup>.  
وجاء في شرح التلقين: ((كل بيع فالأصل فيه الجواز إلا ما تعلق به ضرب من ضروب المنع))<sup>(٣)</sup>.

وجاء في الحاوي الكبير: ((فلما نهي رسول الله ﷺ عن بيوع تراضى بها المتبايعان استدللنا أن الله ﷻ أحل البيوع إلا ما حرم الله على لسان نبيه ﷺ أو ما كان في معناه))<sup>(٤)</sup>.

وجاء في مطالب أولي النهى: ((لأن الأصل في العقود الصحة))<sup>(٥)</sup>.

الأمر الثاني: معرفة الضوابط الشرعية لعقد الرعاية التجارية:

يجب تقييد إباحة عقود الرعاية التجارية بعدة ضوابط، وأهمها ما يلي:

الضابط الأول: أن يكون العوض المُقَدَّم من الراعي في عقد الرعاية التجارية مشروعاً؛ فلو كان العوض فواصل موسيقية في قناة فضائية أو آلات للطرب في احتفال غنائي ونحو ذلك فإن العقد محرّم؛ لأن هذا من التعاون على الإثم

---

(١) راجع: بدائع الصنائع (١٨٨/٥)، وشرح التلقين (١٦٥/٢)، والحاوي الكبير (٣/٥)، والفتاوى الكبرى (٦/٤)، واستحداث العقود ص ٧٠.

(٢) انظر: البناية شرح الهداية (٢٧٠/٨).

(٣) انظر: شرح التلقين (٤١٧/٢).

(٤) انظر: الحاوي الكبير (٣/٥).

(٥) انظر: مطالب أولي النهى (١٣٩/٣).



والعدوان، وقد قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ  
وَالْعُدْوَانِ﴾ [المائدة: ٢].

الضابط الثاني: أن يكون الأمر المرعي في عقد الرعاية التجارية مشروعاً؛  
فلو كان المرعي صفحةً في وسائل التواصل الاجتماعي أو برنامجاً في قناة فضائية  
مخصصين لنشر الفاحشة والرذيلة أو كان آدمياً مشهوراً بالسحر والتنجيم  
والتكهن بالغيب ونحو ذلك فإن العقد محرّم؛ للدليل السابق.

الضابط الثالث: أن تُقدّم الخدمات الترويجية في عقد الرعاية التجارية لأمرٍ  
مشروع؛ فلو كان الراعي سيرعى برنامجاً فضائياً مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ تقدّمها  
القناة لمحله الذي يبيع فيه آلاتٍ للهو والطرب أو لبنكٍ ربوي ونحو ذلك فهذا  
عقدٌ محرّم؛ للدليل السابق.

الضابط الرابع: أن تكون الخدمات الترويجية في عقد الرعاية التجارية  
معلومة؛ كأن يُذكر في العقد عددها ووقتها ومدتها وصفتها أو أن تُضبط بضابطٍ  
لا يفضي للنزاع ككل شهر كذا ونحو ذلك؛ لأن إغفال ذلك قد يؤدي للنزاع،  
والشريعة تدعو لسد كل بابٍ قد يؤول إلى النزاع بين طرفي العقد.

الضابط الخامس: ألا يكون في الخدمات الترويجية في عقد الرعاية التجارية  
كذبٌ أو غشٌ أو تزويرٌ أو تدليسٌ: كمن سيرّجح لسلعةٍ بوجود صفةٍ فيها وهي  
في الحقيقة مفقودةٌ أو أن يعرض صوراً لغيرها ويدّعي أنّها لها ونحو ذلك فهذا  
كله محرّم؛ لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصّٰدِقِينَ﴾  
[التوبة: ١١٩]، ولقول النبي ﷺ في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه: [البيعان بالخيار

ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبئنا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما مُحق بركة بيعهما<sup>(١)</sup>.

الضابط السادس: ألا يترتب على الخدمات الترويجية في عقد الرعاية التجارية ضررٌ: كمن يروج لجهازٍ ضارٍ ونحو ذلك فهو محرّم؛ لأن إيقاع الضرر محرّم بالإجماع<sup>(٢)</sup>(٣).

وخلاصة القول: أن عقد الرعاية التجارية عقدٌ مستحدثٌ، والأصل فيه الإباحة والصحة، ويجب أن يُقيّد ذلك بالضوابط السابقة، والله أعلم.

---

(١) رواه البخاري: كتاب: البيوع، باب: باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، ح (٢٠٧٩)، في (٥٨/٣)، ورواه أيضاً في كتاب: البيوع، باب: ما يحق الكذب والكتمان في البيع، ح (٢٠٨٢)، في (٥٩/٣)، ورواه أيضاً في كتاب: البيوع، باب: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، ح (٢١١٠)، في (٦٤/٣)، ورواه أيضاً في كتاب: البيوع، باب: إذا كان البائع بالخيار هل يجوز البيع؟، ح (٢١١٤)، في (٦٥/٣)، ورواه مسلم: كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، ح (١٥٣٢)، في (١١٦٤/٣).

(٢) كما نقل ذلك ابن العربي رحمته الله في كتابه: أحكام القرآن (٦٢٨/١) حيث قال: ((والضرر لا يحل بإجماع)).

(٣) استقصاء كل الضوابط العامة في المعاملات المالية كعدم الربا والميسر والاحتكار ونحو ذلك أو كل شروط عقد الإجارة أمرٌ يطول ذكره، غير أنني حرصتُ على ذكر الضوابط التي يكثر وقوعها أو التي ينبغي التنبه لها، والله أعلم.

## ● المطلب الثاني: حكم المعاوضة على عقد الرعاية التجارية:

لم يتطرق الفقهاء السابقون لعقد الرعاية التجارية؛ لأنه عقد مستحدثٌ كما سبق، ولم أجد أحداً من الفقهاء المعاصرين ذكر حكم المعاوضة عليه. ويمكن القول -والله أعلم- أن حكم المعاوضة على عقد الرعاية التجارية هو الإباحة؛ لعدة أمور، ومنها ما يلي:

أولاً: لأن الأصل المُخَرَّج عليه هذا العقد هو عقدٌ مشروعٌ وهو عقد الإجارة كما سبق ذلك في التكييف الفقهي لعقد الرعاية التجارية، وقد اتفق فقهاء المذاهب الأربعة على أن عقد الإجارة من عقود المعاوضات<sup>(١)</sup>، وما دام أن الأصل المُخَرَّج عليه مباحٌ فكذلك الفرع يكون مباحاً.

ثانياً: لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يدل دليلٌ على تحريم ذلك، ولا أعرف دليلاً يمنع المعاوضة على عقد الرعاية التجارية إن كان العقد مراعى فيه الضوابط المذكورة في المطلب السابق.

ثالثاً: لأن في القول بإباحة ذلك تيسيراً للناس وتصحيحاً لعقودهم وإباحةً لمعاملاتهم وأموالهم لاسيما وأن هذه العقود أصبحت في هذا الزمن مصدر دخلٍ أساسيٍّ لعددٍ من المؤسسات والأفراد.

---

(١) راجع: المبسوط للسرخسي (٧٩/١٥)، وتحفة الفقهاء (٣٤٧/٢)، والمحيط البرهاني (٣٩٩/٧)، وروضة المستبين (٩٥٢/٢)، والذخيرة (٤١٥/٥)، والتاج والإكليل (٤٩٣/٧)، ونهاية المطلب (٨٩/٨)، والبيان (٣٠٨/٣)، والمجموع (٣٣/١٥)، والمغني (٣٢٧/٥)، والمبدع (٦٣/٤)، وشرح منتهى الإرادات (٢٦٣/٢).

## ● المطلب الثالث: حكم عقد الرعاية التجارية المؤبد:

ظهرت في الزمن المعاصر عقود رعاية تجارية لمدة طويلة، وتكون المدة فيها مؤبدة كما يسمونها: عقود رعاية تجارية مدى الحياة، وهي -مع قلتها- تظهر مع مشاهير الإعلام عموماً وفي الإعلام الرياضي بشكل خاص. ويُقصد بالحياة هنا أحد أمرين: إما الحياة المعتبرة في الطرف المرعي كحياته الإعلامية أو الرياضية، أو الحياة الدنيوية لأحد الطرفين ونحو ذلك<sup>(١)</sup>.

وحكم هذا العقد لا يخلو من حالتين، وهما ما يلي:  
الحالة الأولى: أن يكون العوض مبلغاً محدداً لكل المدة: كأن يتم العقد بمبلغ خمسمائة مليون ريال مقابل الخدمات الترويجية مدى الحياة، ففي هذه الحالة لا يصح العقد.

ويُستدل لذلك بدليلين، وهما ما يلي:

الدليل الأول: هذا فيه غررٌ، وقد قال أبو هريرة رضي الله عنه: [نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر]<sup>(٢)</sup>، والغرر في هذا العقد ظاهرٌ وكبيرٌ؛ لأنه لا تُعلم مدة بقاء الطرف المرعي أو الطرف الراعي فقد تقل المدة ويكون المبلغ

---

(١) في هذا الزمن قد يُراد بالحياة في هذا العقد الحياة الدنيوية بخلاف الأزمنة السابقة التي كان يُستبعد فيها إرادة ذلك؛ لانتشار وسائل الإعلام ووسائل التواصل الاجتماعي في هذا الزمن فقد تنتهي حياة الطرف المرعي الرياضية أو نحوها باعتزال أو مرضٍ ونحو ذلك لكنه يبقى مشهوراً بين الناس وله متابعون، وحينئذٍ يستفيد الطرف الراعي من ذلك فيجعل العقد ممتداً إلى موت أحد الطرفين.  
(٢) رواه مسلم: كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، ح (١٥١٣)، في (٢) (١١٥٣/٣).

أكبر من ذلك بكثير وبذلك يتضرر الراعي، وقد تكون المدة أكثر من المتوقع فيكون المبلغ أقل من ذلك بكثير وبذلك يتضرر المرعى.

الدليل الثاني: إجماع العلماء على عدم صحة عقد الإجارة إذا كانت المدة فيه غير معلومة، وقد نقل الإجماع على ذلك عددٌ من العلماء<sup>(١)</sup>.

جاء في الجامع لأحكام القرآن: ((وإنما الذي لا يجوز عند الجميع أن تكون المدة مجهولة -أي في عقد الإجارة-))<sup>(٢)</sup>.

الحالة الثانية: أن يكون العوض مبلغاً منضبطاً بالمدة: كأن يتم العقد مدى الحياة بمبلغ ثلاثة ملايين ريال لكل سنة مقابل الخدمات الترويجية، ففي هذه الحالة اختلف الفقهاء في صحة العقد على ثلاثة أقوال<sup>(٣)</sup>، وهي ما يلي:

القول الأول: وهو مذهب الحنفية<sup>(٤)</sup> وقولٌ عند الشافعية<sup>(٥)</sup> وقولٌ عند الحنابلة<sup>(٦)</sup> أن هذا العقد صحيح في المدة الأولى التي ضبطوا الأجرة بها وأما ما

---

(١) ومنهم: الجصاص رحمته الله في كتابه: أحكام القرآن (٣٢٣/٥)، والموفق ابن قدامة رحمته الله في كتابه: المغني (٣٢٣/٥)، والقرطبي رحمته الله في كتابه: الجامع لأحكام القرآن (٢٧٥/١٣)، وغيرهم.

(٢) انظر: الجامع لأحكام القرآن (٢٧٥/١٣).

(٣) يذكر الفقهاء في هذه المسألة حكم العقد من حيث الصحة وعدمها، والذين قالوا بصحة العقد قد اختلفوا في لزوم العقد وعدمه، والذين قالوا بلزوم العقد قد اختلفوا في مدة اللزوم، وذكرنا هنا حكم هذا العقد من حيث الصحة وعدمها، ويجسّن الرجوع لمسألة لزوم العقد وعدمه ومسألة مدة اللزوم عند مَنْ قال به في مظانها.

(٤) راجع: بدائع الصنائع (١٨٢/٤)، والاختيار لتعليق المختار (٥٨/٢)، وتبيين الحقائق (١٢٢/٥)، وذكر الزيلعي رحمته الله في تبيين الحقائق (١٢٢/٥) أن بعض مشايخ الحنفية صححوا العقد في الشهر الأول والثاني والثالث -وقد يُقال: المدة الأولى والثانية والثالثة-؛ لجريان تعامل الناس بذلك، ثم أجاب عن ذلك: بأن تعامل الناس الذي يخالف الدليل ليس بحجة.

(٥) راجع: الحاوي الكبير (٤٠٧/٧)، ونهاية المطلب (١١٣/٨)، والبيان (٣٠٥/٧).

(٦) راجع: الإنصاف (٢١/٦).

بعدها فلا يصح، فإن كانت بالأشهر فيصح العقد في الشهر الأول فقط وهكذا.

وقيد بعض الحنفية<sup>(١)</sup> الفساد بشرطين، وهما ما يلي:

الشرط الأول: ألا يشعرا في العقد في المدة الثانية كالشهر الثاني أو السنة الثانية ولو شعرا فيها فيصح؛ لأنهما قد تراضيا.  
الشرط الثاني: ألا يُعجّل أجرته كما لو أعطاه أجره سنتين فيصح العقد في السنتين.

وعللوا قولهم: بأن العقد صح في المدة الأولى؛ لأنها معلومة، ولم يصح فيما عداها؛ لأنها مجهولة، وكلمة (كل) في العقد إذا دخلت على مجهولٍ وأفراده معلومةً انصرف إلى الواحد لكونه معلوماً<sup>(٢)</sup>.

وأجيب عن ذلك: بأن الإجارة وردت على صيغةٍ واحدةٍ مسترسلةٍ على المُدد كلها فتصحیحها في مدةٍ دون غيرها من المُدد لا دليل عليه<sup>(٣)</sup>.  
جاء في تبين الحقائق: ((وإن أجر داراً كل شهر بدرهم صح في شهرٍ فقط إلا أن يسمى الكل)...، وفسد الباقي؛ للجهالة))<sup>(٤)</sup>.

(١) راجع: رد المحتار (٥٠/٦).

(٢) راجع: بدائع الصنائع (١٨٢/٤)، والاختيار لتعليل المختار (٥٨/٢)، وتبيين الحقائق (١٢٢/٥)،

والحاوي الكبير (٤٠٧/٧)، ونهاية المطلب (١١٣/٨)، والمجموع (١٢/١٥).

(٣) راجع: نهاية المطلب (١١٣/٨).

(٤) انظر: تبين الحقائق (١٢٢/٥).

وجاء في البيان: ((وإن قال: أجرتك داري كل شهر بدينار ولم يبين عدد الشهور لم تصح الإجارة، ومن أصحابنا من قال: فيه قول آخر: أنه تصح في الشهر الأول بدينار وتبطل فيما زاد عليه)) (١).

وجاء في الإنصاف: ((قوله: (وإن أكره كل شهر بدرهم أو كل دلو بتمر...))، وقيل: يصح في العقد الأول لا غير)) (٢).

القول الثاني: وهو مذهب المالكية (٣) والحنابلة (٤) أن العقد يصح. واستدلوا لقولهم بعدة أدلة، وهي ما يلي:

الدليل الأول: قال ابن عباس رضي الله عنهما: [أصاب نبي الله صلى الله عليه وسلم خصاصة فبلغ ذلك علياً فخرج يلتمس عملاً يصيب فيه شيئاً؛ ليغيث به رسول الله صلى الله عليه وسلم، فأتى بستاناً لرجلٍ من اليهود فاستقى له سبعة عشر دلواً كل دلو بتمر، فخيره اليهودي من تمره سبع عشرة عجوة، فجاء بها إلى نبي الله صلى الله عليه وسلم] (٥) (٦)، ولم يُنقل إنكار النبي صلى الله عليه وسلم عليه تعاقدته مع اليهودي بأن كل دلو بتمر دون تحديد عددٍ معينٍ للدلاء في العقد.

(١) انظر: البيان (٣٠٥/٧).

(٢) انظر: الإنصاف (٢١/٦).

(٣) راجع: التوضيح في شرح مختصر ابن الحاجب (١٧٩/٧)، والشامل (٧٨٣/٢)، ومنح الجليل (٢٢/٨).

(٤) راجع: المغني (٣٣١/٥)، والمبدع (٤١٤/٤)، والإنصاف (٢١/٦).

(٥) رواه ابن ماجه: كتاب: الرهن، باب: الرجل يستقي كل دلو بتمر ويشترط جلدته، ح (٢٤٤٦)، في (٣/٥١٢)، وضعفه البوصيري في كتابه: مصباح الزجاجة (٧٧/٣)، والسخاوي في كتابه: الأجوبة المرصية (٣/١٠٣٧)، وقال الألباني في كتابه: إرواء الغليل (٣١٥/٥): ((إسناده ضعيف جداً)).

(٦) راجع: المغني (٣٣٢/٥)، والمبدع (٤١٤/٤).

الدليل الثاني: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: [جاء رجلٌ من الأنصار فقال: يا رسول الله ما لي أرى لونك منكفئاً (١)؟ قال: الحَمَصُ (٢)، فانطلق الأنصاري إلى رحله فلم يجد في رحله شيئاً، فخرج يطلب فإذا هو بيهودي يسقي نخلاً، فقال الأنصاري لليهودي: أسقي نخلك؟ قال: نعم، قال: كل دلو بتمرة، واشترط الأنصاري أن لا يأخذ خدرَةً (٣) ولا تارزَةً (٤) ولا حشفةً (٥) ولا يأخذ إلا جلدَةً (٦)، فاستقى بنحو من صاعين، فجاء

- (١) أي: متغيراً، راجع: المجموع المغيث في مادة: (كفأ)، (٥٧/٣)، وغريب الحديث لابن الجوزي في باب: الكاف مع الفاء، (٢٩٤/٢)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (كفأ)، (١٨٣/٤).
- (٢) أي: الجوع، راجع: مشارق الأنوار في مادة: (خمص)، (٢٤١/١)، ومطالع الأنوار في باب: الحاء مع الميم، (٤٥٣/٢)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (خمص)، (٨٠/٢).
- (٣) أي: عفنة قد اسود باطنها، راجع: المجموع المغيث في مادة: (خدر)، (٥٥٥/١)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (خدر)، (١٤/٢).
- (٤) أي: يابسة لا يمكن أكلها، راجع: غريب الحديث لابن قتيبة في باب: حديث أمير المؤمنين علي بن أبي طالب رضي الله عنه، (١١١/٢)، والمجموع المغيث في مادة: (ترز)، (٢٢٤/١)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (ترز)، (١٨٦/١).
- (٥) أي: دنيئة وقد يبست قبل نضجها فلا طعم لها وهي فاسدة، وقيل: هي ضعيفة النوى، أو عديمة النوى مع رداءتها، راجع: مشارق الأنوار في مادة: (حشف)، (٢١٣/١)، والمجموع المغيث في مادة: (حشف)، (٤٥٥/١)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (حشف)، (٣٩١/١).
- (٦) أي: يابسة اللحاء جيدة، راجع: الغريبين في القرآن والحديث في مادة: (جلد)، (٣٥٥/١)، وغريب الحديث لابن الجوزي في باب: باب الجيم مع اللام، (١٦٥/١)، والنهية في غريب الحديث والأثر في مادة: (جلد)، (٢٨٥/١).



به إلى النبي ﷺ [١](٢)، ولم يُنكر عليه النبي ﷺ تعاقدته مع اليهودي بأن كل دلوٍ بتمرّة دون تحديدٍ عددٍ معينٍ للدلاء.

الدليل الثالث: روي عن علي رضي الله عنه أنه قال: [جعتُ مرةً بالمدينة جوعاً شديداً فخرجتُ أطلب العمل في عوالي المدينة فإذا أنا بامرأةٍ قد جمعت مدرّاً (٣) فظننتها تريد بلاءً، فأتيها فقاطعتها (٤) كل ذنوب على تمرّة، فمددتُ ستة عشر ذنوباً حتى مجلت (٥) يداي، ثم أتيتُ الماء فأصبثُ منه، ثم أتيتها فقلتُ بكفي هكذا بين يديها فعدت لي ست عشرة تمرّة، فأتيثُ النبي ﷺ فأخبرته فأكل معي منها] (٦)(٧)، ولم يُنكر عليه النبي ﷺ تعاقدته مع المرأة بأن كل ذنوبٍ بتمرّة دون تحديدٍ عددٍ معينٍ في العقد، بل أكل ﷺ معه من التمر.

(١) رواه ابن ماجه: كتاب: الرهون، باب: المزارعة بالثلث والرابع، ح (٢٤٤٨)، في (٥١٤/٣)، وضعفه البوصيري رحمه الله في كتابه: مصباح الزجاجة (٧٨/٣)، وقال الألباني رحمه الله في كتابه: صحيح وضعيف سنن ابن ماجه (٤٤٨/٥): ((ضعيف جداً)).

(٢) راجع: المغني (٣٣٢/٥).

(٣) أي: طيناً متماسكاً، راجع: مشارق الأنوار في مادة: (مدر)، (٣٧٥/١)، ومطالع الأنوار في باب: الميم مع الدال، (٢٢/٤)، والنهائية في غريب الحديث والأثر في مادة: (مدر)، (٣٠٩/٤).

(٤) لم أجد معنى منصوصاً لهذه الكلمة في كتب غريب الحديث ومعاجم اللغة التي بين يدي، ويظهر لي أن معناها: اتفقت معها على الأجرة كما يفهم ذلك من سياق الحديث، وقد أشير لهذا المعنى في معجم متن اللغة في مادة: (قطع)، (٤٩٨/٤).

(٥) أي: ظهر فيها أثر العمل فغلظ جلدتها أو ظهر فيها ما يشبه البشر، راجع: غريب الحديث لأبي عبيد في باب: أحاديث حذيفة بن اليمان رضي الله عنه، (١٣٧/٥)، وغريب الحديث لابن الجوزي في باب: الميم مع الجيم، (٣٤٤/٢)، والنهائية في غريب الحديث والأثر في مادة: (مجل)، (٣٠٠/٤).

(٦) رواه أحمد: مسند: علي بن أبي طالب رضي الله عنه، ح (١١٣٥)، في (٣٥١/٢)، وقال الهيثمي رحمه الله في كتابه: مجمع الزوائد (٩٧/٤): ((ورجاله رجال الصحيح إلا أن مجاهداً لم يسمع من علي)).

(٧) راجع: شرح الزركشي (٢٢٥/٤)، والمبدع (٤١٤/٤)، وكشاف القناع (٥٥٧/٣).

الدليل الرابع: لأن كل مدةٍ من الشهر أو السنة - كما ورد في العقد - معلومة المقدار والأجر فأشبهه ما لو قال: أجزتك شهراً كل يومٍ بكذا أو سنةً كل شهرٍ بكذا<sup>(١)</sup>.

جاء في منح الجليل: ((و) جاز كراء الدار ونحوها مياومةً و(مشاهدةً) ومساناةً بأن يكثرها كل يومٍ أو كل شهرٍ أو كل سنةٍ بكذا، و(صح))<sup>(٢)</sup>. وجاء في شرح منتهى الإرادات: ((و(لا) يصح أن يكثر نحو دابة (لمدة غزاته)... (فلو عُيِّن) بالبناء للمجهول (لكل يوم) شيءٌ معلومٌ كما لو استأجرها كل يومٍ بدرهمٍ (أو) عُيِّن لكل (شهرٍ شيءٌ) معلومٌ بأن استأجرها كل شهرٍ بدينارٍ صح))<sup>(٣)</sup>.

القول الثالث: وهو مذهب الشافعية<sup>(٤)</sup> وقولٌ عند الحنابلة<sup>(٥)</sup> أن العقد لا يصح.

وعللوا قولهم: بأن نهاية المدة مجهولةٌ وغير معلومةٍ؛ لأن المدة الأولى معلومةٌ وقد أُضيفت إلى مدةٍ مجهولةٍ، والمعلوم إذا أُضيف إلى مجهولٍ أصبح مجهولاً<sup>(٦)</sup>.

(١) راجع: شرح منتهى الإرادات (٢٤٧/٢).

(٢) انظر: منح الجليل (٢٢/٨).

(٣) انظر: شرح منتهى الإرادات (٢٤٧/٢).

(٤) راجع: الحاوي الكبير (٤٠٧/٧)، ونهاية المطلب (١١٣/٨)، والبيان (٣٠٥/٧).

(٥) راجع: المغني (٣٣٢/٥)، والمبدع (٤١٤/٤)، والإنصاف (٢١/٦).

(٦) راجع: الحاوي الكبير (٤٠٧/٧)، والبيان (٣٠٥/٧)، والمجموع (١٢/١٥)، والمغني (٣٣٢/٥)،

والمبدع (٤١٥/٤)، والإنصاف (٢١/٦).

وأُجيب عن ذلك: بأن الأشهر والسنوات لا تختلف عن بعضها فالشهر لا يزيد عن ثلاثين يوماً والسنة لا تزيد عن اثني عشر شهراً، وبالتالي فالمدة الواحدة معلومةٌ وعوضها معلومٌ<sup>(١)</sup>.

جاء في البيان: ((وإن قال: أجرتك داري كل شهر بدينار ولم يبين عدد الشهور لم تصح الإجارة))<sup>(٢)</sup>.

وجاء في المغني: ((وجملة ذلك أنه إذا قال: أجرتك هذا كل شهرٍ بدرهم؛ فاختلف أصحابنا: ... أن العقد باطل))<sup>(٣)</sup>.

والراجح - والله أعلم - هو القول الثاني أن العقد يصح؛ لأمرين، وهما ما يلي:

أولاً: لقوة أدلته والإجابة عن تعليقات القولين الآخرين.

ثانياً: لأن في تصحيح هذا العقد توسعةً للناس في معاملاتهم وتصحيحاً لها.

---

(١) راجع: المسائل الفقهية من كتاب الروايتين والوجهين (٤٢٤/١).

(٢) انظر: البيان (٣٠٥/٧).

(٣) انظر: المغني (٣٣١/٥).

## ❖ الخاتمة:

وفي ختام هذا البحث أشكر ربي على تيسيره إعداد هذا البحث فله الحمد في الأولى والآخرة، وهذا ذِكرٌ لأهم النتائج التي توصلت إليها، وأهم التوصيات التي أوصي بها:

### • أهم النتائج التي توصل إليها الباحث:

قد انتهت لعدة نتائج بعد إعداد هذا البحث، ويمكن إجمال أهمها فيما يلي:

(١) مادة رعى في اللغة يُراد بها أصلان: أولاً: المراقبة والحفظ، والثاني: الرجوع، والمقصود في هذا البحث هو الأول.

(٢) الراجع أن المعنى الاصطلاحي للرعاية هو: تقديم دعمٍ مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ.

(٣) الراجع أن تعريف عقد الرعاية التجارية هو: اتفاقٌ تجاريٌّ بين طرفين يلتزم فيه أحدهما بتقديم دعمٍ للآخر مقابل خدماتٍ ترويجيةٍ.

(٤) تتنوع عقود الرعاية التجارية إلى عدة أنواع بناءً على عدة اعتبارات، ومن ذلك أنها تنقسم باعتبار الطرف المرعي إلى: عقد رعايةٍ تجاريةٍ لشخصيةٍ اعتباريةٍ وعقد رعايةٍ تجاريةٍ لشخصيةٍ حقيقيةٍ، وتنقسم باعتبار حجم الرعاية إلى: عقد رعايةٍ تجاريةٍ حصريةٍ وعقد رعايةٍ تجاريةٍ جزئيةٍ وعقد رعايةٍ تجاريةٍ حصريةٍ من وجهٍ وجزئيةٍ من وجهٍ آخر، وتنقسم باعتبار العوض في الرعاية إلى: عقد رعايةٍ تجاريةٍ والعوض فيه عينٌ وعقد رعايةٍ تجاريةٍ والعوض فيه منفعةٌ وعقد رعايةٍ تجاريةٍ والعوض فيه عينٌ ومنفعةٌ.

٥) الراجح أن عقد الرعاية التجارية عند تكييفه الفقهي يأخذ أحكام عقد الإجارة.

٦) أركان عقد الرعاية التجارية ثلاثة، وهي: المعقود به وهي الصيغة وتشمل الإيجاب والقبول، والعاقدان وهما طرفا العقد الراعي والمرعي، والمعقود عليه وهو المحل الذي هو العوض والمعوض المقدمان من طرفي العقد.

٧) عقد الرعاية التجارية عقدٌ مستحدثٌ، والراجح في حكمه هو الجواز والصحة بعدة ضوابط، وأهمها ما يلي:

أ- أن يكون العوض المُقدّم من الراعي مشروعاً.

ب- أن يكون الأمر المرعي مشروعاً.

ت- أن تُقدّم الخدمات الترويجية لأمرٍ مشروع.

ث- أن تكون الخدمات الترويجية معلومةً.

ج- ألا يكون في الخدمات الترويجية كذبٌ أو غشٌ أو تزويرٌ أو تدليسٌ.

ح- ألا يترتب على الخدمات الترويجية ضررٌ.

٨) حكم المعاوضة على عقد الرعاية التجارية هو الإباحة.

٩) حكم عقد الرعاية التجارية المؤبد لا يخلو من حالتين: إن كان العوض مبلغاً محددًا لكل المدة فلا يصح العقد، وإن كان العوض مبلغاً منضبطاً بالمدة فقد اختلف الفقهاء في صحة هذا العقد على ثلاثة أقوال، والراجح منها هو الصحة.

## • أهم التوصيات التي يوصي بها الباحث:

- ١) أن تضع وزارة التجارة ضوابط لعقود الرعاية التجارية بحيث تمنع بقوة النظام عدداً من الأمور كالمبالغة في قدر العوض وأيضاً العش والتدليس الذي يحصل بسبب بعض الخدمات الترويجية ونحو ذلك.
  - ٢) أن تتقي الله الجهات الراعية والمرعية فيما يُصدرون للناس ضمن الخدمات الترويجية من منكراتٍ ومحرماتٍ.
  - ٣) أن يحرص طرفا العقد على عرض بنود هذا العقد قبل إبرامه على جهاتٍ أو أفرادٍ شرعيين؛ لتفادي كل ما يؤدي لفساد العقد أو تحريمه.
- والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

## • فهرس المصادر والمراجع:

- (١) الاتصالات التسويقية المتكاملة: لشيماء السيد سالم، الناشر: مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠٦م.
- (٢) الأجوبة المرضية فيما سئل السخاوي عنه من الأحاديث النبوية: لمحمد بن عبدالرحمن السخاوي، تحقيق: د. محمد إسحاق محمد إبراهيم، الناشر: دار الراجحة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى لعام ١٤١٨ هـ.
- (٣) أحكام القرآن: لأحمد بن علي أبو بكر الرازي الجصاص، تحقيق: محمد صادق القمحوي، الناشر: دار إحياء التراث العربي ببيروت، عام ١٤٠٥ هـ.
- (٤) الاختيار لتعليل المختار: لعبدالله بن محمود بن مودود الموصلي البلدحي، الناشر: مطبعة الحلبي بالقاهرة، عام ١٣٥٦ ١٩٣٧ - هـم.
- (٥) إدارة التسويق: لعبدالقادر محمد عبدالقادر، الناشر المكتبة العصرية، الطبعة الثانية لعام ٢٠١١م.
- (٦) إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل: لمحمد ناصر الدين الألباني، إشراف: زهير الشاويش، الناشر: المكتب الإسلامي ببيروت، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٥ ١٩٨٥ - هـم.
- (٧) الأساليب الحديثة في التسويق: لحسين علي، الناشر: دار الرضا للنشر، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠٠م.
- (٨) استحداث العقود في الفقه الإسلامي: لقنديل علي السعدني، الناشر: دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى لعام ١٤٣٣ هـ.
- (٩) أسنى المطالب في شرح روض الطالب: لتركيا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي، ومعه حاشية الرملي، الناشر: دار الكتاب الإسلامي.
- (١٠) الأم: لمحمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن عبدالمطلب بن عبدمناف المطلبي الشافعي، الناشر: دار المعرفة ببيروت، عام ١٤١٠ ١٩٩٠ - هـم.
- (١١) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف: لعلي بن سليمان المرادوي، الناشر: دار إحياء التراث العربي، الطبعة الثانية.
- (١٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: لأبي بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٦ ١٩٨٦ - هـم.
- (١٣) البناية شرح الهداية: لمحمود بن أحمد بن موسى بن أحمد الغيتابي، بدر الدين العيني، الناشر: دار الكتب العلمية ببيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٠ ٢٠٠٠ - هـم.

- ١٤) البيان في مذهب الإمام الشافعي: ليحيى بن أبي الخير العمراني اليميني، تحقيق: قاسم محمد النوري، الناشر: دار المنهاج بجددة، الطبعة الأولى لعام ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.
- ١٥) تاج العروس من جواهر القاموس: لمحمد بن محمد بن عبدالرزاق الحسيني، الملقب بمرتضى الزبيدي، تحقيق: مجموعة من المحققين، الناشر: دار الهداية.
- ١٦) التاج والإكليل لمختصر خليل: لمحمد بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبدالله المواق، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى لعام ١٤١٦ هـ - ١٩٩٤ م.
- ١٧) تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ومعه حاشية الشلبي: لعثمان بن علي البارعي الزيلعي، الناشر: المطبعة الكبرى الأميرية بولاق بالقاهرة، الطبعة الأولى لعام ١٣١٣ هـ.
- ١٨) التحرير لإيضاح معاني التيسير: لمحمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسيني، الصنعاني، المعروف بالأمر، تحقيق: محمد صبحي حسن حلاق، الناشر: مكتبة الرشد بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م.
- ١٩) تحفة الفقهاء: لمحمد بن أحمد بن أبي أحمد، أبو بكر علاء الدين السمرقندي، الناشر: دار الكتب العلمية ببيروت، الطبعة الثانية لعام ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م.
- ٢٠) الترويح والإعلان: لبشير علاق وعلي رابعة، الناشر: دار اليازوري العلمية، الطبعة الأولى لعام ١٤١٨ هـ - ١٩٩٨ م.
- ٢١) التسويق الاستراتيجي: لأحمد علي سليمان، الناشر: مكتبة الشقري بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
- ٢٢) التسويق الاستراتيجي الأصول العلمية والتطبيقات العملية: لأحمد علي سليمان، الناشر: مكتبة الشقري بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
- ٢٣) تفسير ابن جزى المسمى التسهيل لعلوم التنزيل: لمحمد بن أحمد بن محمد، ابن جزى الكلبي الغرناطي، تحقيق: د. عبد الله الخالدي، الناشر: شركة دار الأرقم بن أبي الأرقم ببيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤١٦ هـ.
- ٢٤) تفسير السمرقندي المسمى بحر العلوم: لنصر بن محمد بن أحمد السمرقندي.
- ٢٥) تفسير الطبري المسمى جامع البيان في تأويل القرآن: لمحمد بن جرير بن يزيد الأملي، أبو جعفر الطبري، تحقيق: أحمد محمد شاكر، الناشر: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م.
- ٢٦) تفسير القرآن العظيم: لإسماعيل بن عمر بن كثير القرشي، تحقيق: سامي بن محمد سلامة، الناشر: دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية لعام ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.



- ٢٧) تفسير الماوردي المسمى النكت والعيون: لعلي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، تحقيق: السيد ابن عبدالمقصود بن عبدالرحيم، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت.
- ٢٨) تقنيات التسويق: لعمر بن حمدو الحمود، الناشر: شعاع للنشر والعلوم، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠٥م.
- ٢٩) تلخيص المستدرك على الصحيحين: لشمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان بن قايماز الذهبي، المطبوع مع المستدرك، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤١١ هـ - ١٩٩٠م.
- ٣٠) التلقين في الفقه المالكي: لعبد الوهاب بن علي بن نصر الثعلبي البغدادي، تحقيق: أويس محمد بو خبزة الحسيني التطواني، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤م.
- ٣١) التوير شرح الجامع الصغير: لمحمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسيني، الصنعاني، المعروف بالأمر، تحقيق: د. محمد إسحاق محمد إبراهيم، الناشر: مكتبة دار السلام بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١م.
- ٣٢) تهذيب اللغة: لمحمد بن أحمد بن الأزهر الهروي، تحقيق: محمد عوض مرعب، الناشر: دار إحياء التراث العربي بيروت، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠١م.
- ٣٣) التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب: لخليل بن إسحاق بن موسى الجندي، تحقيق: د. أحمد بن عبدالكريم نجيب، الناشر: مركز نجيويه للمخطوطات وخدمة التراث، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨م.
- ٣٤) الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه، لمحمد بن إسماعيل البخاري، تحقيق: محمد زهير الناصر، الناشر: دار طوق النجاة، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٢ هـ.
- ٣٥) الجامع لأحكام القرآن: لمحمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي القرطبي، تحقيق: أحمد البردوني، وإبراهيم أطفيش، الناشر: دار الكتب المصرية بالقاهرة، الطبعة الثانية لعام ١٣٨٤ هـ - ١٩٦٤م.
- ٣٦) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: لمحمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، الناشر: دار الفكر.

- (٣٧) الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي: لعلي بن محمد بن محمد البصري، الشهير بالماوردي، تحقيق: علي محمد معوض، وعادل أحمد عبدالموجود، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤١٩ - ١٩٩٩ هـ - م.
- (٣٨) ديوان القطامي: لعمير بن شبيب التغلبي، تحقيق: د. إبراهيم السامرائي، وأحمد مطلوب، الناشر: دار الثقافة بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٩٦٠ م.
- (٣٩) الذخيرة: لأحمد بن إدريس بن عبدالرحمن، الشهير القرافي، تحقيق: محمد حجي وآخرون، الناشر: دار الغرب الإسلامي بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٩٩٤ م.
- (٤٠) رد المختار على الدر المختار: لمحمد أمين بن عمر بن عبدالعزيز عابدين، الناشر: دار الفكر بيروت، الطبعة الثانية لعام ١٤١٢ - ١٩٩٢ هـ - م.
- (٤١) الروض المربع شرح زاد المستقنع: لمنصور بن يونس البهوتي، ومعه حاشية ابن قاسم، الطبعة الأولى لعام ١٣٩٧ هـ.
- (٤٢) روضة المستبين في شرح كتاب التلقين: لعبدالعزيز بن إبراهيم بن أحمد القرشي، المعروف بابن بزيّة، تحقيق: عبداللطيف زكاغ، الناشر: دار ابن حزم، الطبعة الأولى لعام ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
- (٤٣) سلسلة الأحاديث الضعيفة والموضوعة وأثرها السيء في الأمة: لمحمد ناصر الدين الألباني، الناشر: دار المعارف بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤١٢ - ١٩٩٢ هـ - م.
- (٤٤) سنن ابن ماجه: لمحمد بن يزيد القزويني، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، وعادل مرشد، ومحمد كامل قره بللي، وعبداللطيف حرز الله، الناشر: دار الرسالة العالمية، الطبعة الأولى لعام ١٤٣٠ - ٢٠٠٩ هـ - م.
- (٤٥) السنن الصغرى المسمى المجتبى من السنن: لأحمد بن شعيب بن علي الخراساني النسائي، تحقيق: عبدالفتاح أبو غدة، الناشر: مكتب المطبوعات الإسلامية بحلب، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م.
- (٤٦) السنن الكبرى: لأحمد بن شعيب بن علي الخراساني النسائي، تحقيق: حسن عبدالمنعم شلبي، أشرف عليه: شعيب الأرنؤوط، الناشر: مؤسسة الرسالة بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤٢١ - ٢٠٠١ هـ - م.
- (٤٧) الشامل في فقه الإمام مالك: لبهرام بن عبدالله بن عبدالعزيز بن عمر الدميري الدمياطي، ضبطه وصححه: أحمد بن عبدالكريم نجيب، الناشر: مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٩ - ٢٠٠٨ هـ - م.

- ٤٨) شرح التلقين: محمد بن علي بن عمر التميمي المازري، تحقيق: محمد المختار السلامي، الناشر: دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠٨م.
- ٤٩) شرح الزركشي على مختصر الخرقى: محمد بن عبدالله الزركشي، الناشر: دار العبيكان، الطبعة الأولى لعام ١٤١٣ ١٩٩٣ - ١٩٩٣م.
- ٥٠) شرح منتهى الإيرادات المسمى دقائق أولى النهى لشرح المنتهى: لمنصور بن يونس بن صلاح الدين البهوتي، الناشر: عالم الكتب، الطبعة الأولى لعام ١٤١٤ ١٩٩٣ - ١٩٩٣م.
- ٥١) الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية: لأبي نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي، تحقيق: أحمد عبدالغفور عطار، الناشر: دار العلم للملايين ببيروت، الطبعة الرابعة لعام ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧م.
- ٥٢) صحيح وضعيف سنن ابن ماجه، لمحمد ناصر الدين الألباني، الناشر: برنامج منظومة التحقيقات الحديثية من إنتاج مركز نور الإسلام لأبحاث القرآن والسنة بالإسكندرية.
- ٥٣) عمدة الحفاظ في تفسير الألفاظ: لأحمد بن يوسف بن عبدالدائم، المعروف بالسمين الحلبي، تحقيق: محمد باسل عيون السود، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى لعام ١٤١٧ ١٩٩٦ - ١٩٩٦م.
- ٥٤) العناية شرح الهداية: لمحمد بن محمد بن محمود الباري، الناشر: دار الفكر.
- ٥٥) العين: لأبي عبدالرحمن الخليل بن أحمد بن عمرو الفراهيدي، تحقيق: مهدي المخزومي، وإبراهيم السامرائي، الناشر: دار ومكتبة الهلال.
- ٥٦) غريب الحديث: لأبي الفرج عبدالرحمن بن علي بن محمد الجوزي، تحقيق: د. عبدالمعطي أمين القلعجي، الناشر: دار الكتب العلمية ببيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥م.
- ٥٧) غريب الحديث: لأبي عبيد القاسم بن سلام الهروي، تحقيق: د. حسين محمد محمد شرف، الناشر: الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية بالقاهرة، الطبعة الأولى لعام ١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤م.
- ٥٨) غريب الحديث: لعبدالله بن مسلم بن قتيبة الدينوري تحقيق: د. عبدالله الجبوري، الناشر: مطبعة العاني ببغداد، الطبعة الأولى لعام ١٣٩٧ هـ.
- ٥٩) الغريبين في القرآن والحديث: لأبي عبيد أحمد بن محمد الهروي تحقيق ودراسة: أحمد فريد المزدي، الناشر: مكتبة نزار مصطفى الباز بالمملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى لعام ١٤١٩ ١٩٩٩ - ١٩٩٩م.

- ٦٠) الفتاوى الكبرى: لأحمد بن عبدالحليم بن عبدالسلام ابن تيمية الحراني، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى لعام ١٤٠٨ ١٩٨٧ هـ - م.
- ٦١) الفروع ومعه تصحيح الفروع: محمد بن مفلح بن محمد المقدسي، تحقيق: عبدالله بن عبدالمحسن التركي، الناشر: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٤ ٢٠٠٣ هـ - م.
- ٦٢) فيض القدير شرح الجامع الصغير: لعبدالرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي، الناشر: المكتبة التجارية الكبرى بمصر، الطبعة الأولى لعام ١٣٥٦ هـ.
- ٦٣) القواعد النورانية الفقهية: لأحمد بن عبدالحليم ابن تيمية الحراني، تحقيق: د. أحمد بن محمد الخليل، الناشر: دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٢ هـ.
- ٦٤) الكافي في فقه أهل المدينة: ليوسف بن عبدالله بن محمد بن عبدالبر النمري القرطبي، تحقيق: محمد محمد أحميد ولد ماديك الموريتاني، الناشر: مكتبة الرياض الحديثة بالرياض، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٠ ١٩٨٠ هـ - م.
- ٦٥) كشاف القناع عن متن الإقناع: لمنصور بن يونس بن صلاح الدين البهوتي، الناشر: دار الكتب العلمية.
- ٦٦) كشف المخدرات والرياض المزهرات لشرح أخصر المختصرات: لعبدالرحمن بن عبدالله بن أحمد البعلبي الخلوئي، تحقيق: محمد بن ناصر العجمي، الناشر: دار البشائر الإسلامية ببيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٣ ٢٠٠٢ هـ - م.
- ٦٧) كفاية النبيه في شرح التنبيه: لأحمد بن محمد بن علي الأنصاري، تحقيق: مجدي محمد سرور باسلوم، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى لعام ٢٠٠٩ م.
- ٦٨) لسان العرب: لمحمد بن مكرم بن علي، جمال الدين ابن منظور الأنصاري، الناشر: دار صادر ببيروت، الطبعة الثالثة لعام ١٤١٤ هـ.
- ٦٩) مبادئ التسويق: لزياد الشрман وعبدالغفور عبدالسلام، الناشر: دار صفاء بالأردن، الطبعة الأولى لعام ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م.
- ٧٠) مبادئ وأساليب التسويق: لعلي الزعبي، الناشر: دار صفاء بالأردن، الطبعة الأولى لعام ١٤٣١ هـ - ٢٠١٠ م.
- ٧١) المبدع في شرح المقنع: لإبراهيم بن محمد بن عبدالله ابن مفلح، برهان الدين، الناشر: دار الكتب العلمية ببيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤١٨ ١٩٩٧ هـ - م.
- ٧٢) المبسوط: لمحمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي، الناشر: دار المعرفة ببيروت، عام ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م.

- (٧٣) مجمع الزوائد ومنبع الفوائد: لعلي بن أبي بكر بن سليمان الهيثمي، تحقيق: حسام الدين القدسي، الناشر: مكتبة القدسي بالقاهرة عام ١٤١٤ ١٩٩٤ هـ - م.
- (٧٤) جمل اللغة: لأحمد بن فارس بن زكريا الرازي، تحقيق: زهير عبدالمحسن سلطان، الناشر: مؤسسة الرسالة بيروت، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٦ ١٩٨٦ هـ - م.
- (٧٥) المجموع المغيث في غربي القرآن والحديث: لمحمد بن عمر بن أحمد الأصهباني المدني، تحقيق: عبد الكريم العزباوي، الناشر: مركز البحث العلمي وإحياء التراث الإسلامي بجامعة أم القرى ودار المدني للطباعة والنشر والتوزيع بجدة، الطبعة الأولى لعام ١٤٠٦ ١٩٨٦ هـ - م وعام ١٤٠٨ ١٩٨٨ هـ - م.
- (٧٦) المجموع شرح المهذب، ومعه تكملة السبكي والمطيعي: لمحيي الدين يحيى بن شرف النووي، الناشر: دار الفكر.
- (٧٧) المحيط البرهاني في الفقه النعماني فقه الإمام أبي حنيفة: لمحمود بن أحمد ابن مازة البخاري، تحقيق: عبدالكريم سامي الجندي، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٤ ٢٠٠٤ هـ - م.
- (٧٨) المسائل الفقهية من كتاب الروايتين والوجهين: لأبي يعلى محمد بن الحسين بن محمد، المعروف بابن الفراء، تحقيق: د. عبدالكريم بن محمد الاحم، الناشر: مكتبة المعارف بالرياض، الطبعة الأولى لعام ١٤٠٥ ١٩٨٥ هـ - م.
- (٧٩) المستدرک علی الصحیحین: للحاکم محمد بن عبدالله النیسابوری، تحقیق: مصطفی عبدالقادر عطا، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الأولى لعام ١٤١١ هـ - ١٩٩٠ م.
- (٨٠) مسند الإمام أحمد بن حنبل: لأحمد بن محمد بن حنبل الشيباني، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وآخرون، الناشر: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى لعام ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م.
- (٨١) المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ: لمسلم بن الحجاج النيسابوري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، الناشر: دار إحياء التراث العربي بيروت.
- (٨٢) مشارق الأنوار على صحاح الآثار: لعياض بن موسى بن عياض اليحصبي السبتي، الناشر: المكتبة العتيقة ودار التراث.
- (٨٣) مصباح الزجاجية في زوائد ابن ماجه: لأحمد بن أبي بكر ابن قايماز البوصيري، تحقيق: محمد المنتقى الكشناوي، الناشر: دار العربية بيروت، الطبعة الثانية لعام ١٤٠٣ هـ.

- ٨٤) مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى: لمصطفى بن سعد بن عبده السيوطي الرحبياني، الناشر: المكتب الإسلامي، الطبعة الثانية لعام ١٤١٥ ١٩٩٤ - م.هـ.
- ٨٥) مطالع الأنوار على صحاح الآثار: لإبراهيم بن يوسف بن أدهم الوهرازي الحمزي، ابن قرقول، تحقيق: دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، الناشر: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية بقطر، الطبعة الأولى لعام ١٤٣٣ ٢٠١٢ - م.هـ.
- ٨٦) معجم متن اللغة: لأحمد رضا، الناشر: دار مكتبة الحياة ببيروت، عام ١٣٧٧ هـ - ١٣٨٠ هـ.
- ٨٧) معجم مقاييس اللغة: لأحمد بن فارس بن زكريا الرازي، تحقيق: عبدالسلام محمد هارون، الناشر: دار الفكر، عام ١٣٩٩ ١٩٧٩ - م.هـ.
- ٨٨) المغني: لعبدالله بن أحمد بن محمد بن قدامة، الشهير بابن قدامة المقدسي، الناشر: مكتبة القاهرة، عام ١٣٨٨ ١٩٦٨ - م.هـ.
- ٨٩) منتهى الإرادات: لمحمد بن أحمد الفتوح الشهير بابن النجار، تحقيق: عبدالله بن عبدالمحسن التركي، الناشر: مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى لعام ١٤١٩ ١٩٩٩ - م.هـ.
- ٩٠) منح الجليل شرح مختصر خليل: لمحمد بن أحمد بن محمد عيش، الناشر: دار الفكر ببيروت، عام ١٤٠٩ ١٩٨٩ - م.هـ.
- ٩١) نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج: لمحمد بن أبي العباس أحمد الرملي، ومعه حاشية الشبراملسي وحاشية الرشيد، الناشر: دار الفكر ببيروت، عام ١٤٠٤ ١٩٨٤ - م.هـ.
- ٩٢) نهاية المطلب في دراية المذهب: لعبدالمملك بن عبدالله الجويني، تحقيق: أ.د. عبدالعظيم محمود الديب، الناشر: دار المنهاج، الطبعة الأولى لعام ١٤٢٨ ٢٠٠٧ - م.هـ.
- ٩٣) النهاية في غريب الحديث والأثر: لأبي السعادات المبارك بن محمد بن محمد ابن عبدالكريم الشيباني الجزري، ابن الأثير، تحقيق: طاهر أحمد الزاوي ومحمود محمد الطناحي، الناشر: المكتبة العلمية ببيروت في عام ١٣٩٩ ١٩٧٩ - م.هـ.