



## رابطة العالم الإسلامي المجمع الفقهي الإسلامي

الدورة الثامنة عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي  
المنعقدة في مكة المكرمة في الفترة من  
١٠ - ١٤/٣/١٤٢٧هـ الموافق ٨ - ١٢/٤/٢٠٠٦م

# بطاقات التخفيض

دكتور

محمد عبد الرحيم سلطان العلماء

أستاذ الفقه وأصوله المشارك

مساعد العميد لشؤون البحث العلمي

رئيس قسم الدراسات الأساسية

كلية الشريعة والقانون - جامعة الإمارات العربية المتحدة

أبيض

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## بطاقات التخفيض

### ملخص البحث

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبيه الأمين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فإن من المسائل المستحدثة في حياة الناس في عصرنا: بطاقات التخفيض التي تُمنح لأناسٍ معينين إما عن طريق الاشتراك أو على سبيل الهدية مما يخول حاملها الحصول على امتيازات أو خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تشعبت وتعددت صورها وأضحت منتشرة بصورة غير مسبوقه حائزة على دعمٍ لا محدود من أجهزة الإعلام المختلفة، وابتلي بها كثيرٌ من العباد طمعاً في ما يحصلون عليها من مكافآت أو خصومات أو خدمات، ونتج عن ذلك في العديد من الصور أكلٌ لأموال الناس بالباطل.

وهذا البحث يسلط الضوء على موضوع بطاقات التخفيضات وحكم التعامل بها لاسيما تلكم التي تخول مشتريها أو المشترك فيها من الحصول على تخفيضات في السلع والخدمات من غير مصدرها، ويبيّن ما يخص تلك البطاقات من أحكام.

ويتضمّن هذا البحث ثلاثة مباحث؛ الأول في التعريف بالبطاقات، والثاني في ذكر أنواع البطاقات أما المبحث الثالث فيشمل الحكم الشرعي في التعامل بتلك البطاقات، وخاتمة تتضمّن خلاصة البحث والتوصيات المستفادة.

وصلّى الله وسلّم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

أبيض

# **Discount Cards**

## **Prepared By**

**Dr. Mohammad Abdul Rahim Sultan Al Olama**

### **Research Abstract**

Praise be to Allah, The Cherisher and Sustainer of the worlds, blessings and peace from Allah on his trusty Prophet Mohammad, his family and companions altogether.

One of the innovation of this age in people's daily life is the discount cards which are granted to certain people either by subscription or as a gift. These cards enable their holder to get privileges or discounts on commodities and services prices. The forms of this card became so numerous and widely spread in unprecedented manner, with unlimited support from all media types. Most people became affected by these cards hoping for whatever rewards, discounts or services they might get. This phenomenon resulted in various forms of getting people's money unlawfully.

This research focuses on the discount cards and the rulings which govern their usage and in particular those cards entitling their holders to get discounts on commodities and services from other their originators. It explains the rulings related to those cards.

This paper is divided into three parts:

1- introduction, 2- Types of discount cards and 3- the jurisprudential ruling concerning dealing with those cards. The paper is concluded with a summary and recommendations.

أبيض

## مقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبيه الأمين سيدنا محمد  
وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

ففي حياة الناس اليوم مسائل حديثة ومعاملات مستجدة نظراً للتطور  
الهائل الذي أحدثته الثورة العلمية الحديثة وما استتبعته من تقلبات الحياة  
وتشعباتها وتجددها، وبما أن الشريعة الإسلامية خاتمة الشرائع فلا بد أن  
تكون صالحة لكل زمان ومكان، قادرة على مواكبة مستجدات الحياة  
ومواجهتها بالتشريع الرشيد والتوجيه السديد انطلاقاً من قواعدها الخالدة  
ومبادئها السامية النابعة من الكتاب والسنة وما ينبني عليهما من المصادر  
الاجتهادية الثرة، التي تكسب الفقه الإسلامي خصوبة وحيوية وتجديداً  
ومرونة، تجعل الناس في رشدٍ من أمرهم، وفُسحةً في دينهم، وبصيرةٍ فيما  
يأتون ويذرون.

والمسائل المستجدة في عصرنا لا يمكن لها أن تخلو من حكم شرعي  
مصادقاً لقوله تعالى: ﴿وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ تِبْيَانًا لِّكُلِّ شَيْءٍ﴾ [النحل: ٨٩]  
وقوله عز وجل: ﴿الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ  
الْإِسْلَامَ دِينًا﴾ [المائدة: ٣].

قال الإمام الشافعي - رحمته الله -: «فليس تنزل بأحدٍ من أهل دين الله  
نازلة إلا وفي كتاب الله الدليل على سبيل الهدى فيها».

ولا يخفى أن استخراج الحكم يتطلب بحثاً ودراسة تجمع فيها النصوص  
الشرعية وأقوال الفقهاء قديماً وحديثاً للخروج بحكم شرعي يفي بالحاجة  
ويحقق المصلحة في ضوء الأدلة الشرعية النقلية والعقلية.

وإن من المسائل المستحدثة في حياة الناس في عصرنا: بطاقات  
التخفيض التي تمنح لأناسٍ معينين إما عن طريق الاشتراك أو على سبيل

الهدية مما يخول حاملها الحصول على امتيازات أو خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تشعبت وتعددت صورها وأضحت منتشرة بصورة غير مسبوقه حائزة على دعمٍ لا محدود من أجهزة الإعلام المختلفة، وابتلي بها كثيرٌ من العباد طمعاً في ما يحصلون عليها من مكافآت أو خصومات أو خدمات، ونتج عن ذلك في العديد من الصور أكلٌ لأموال الناس بالباطل، وإن بحثاً سريعاً عبر موقع (Google) في شبكة الإنترنت أسفر عن وجود ١٠,٧٠٠,٠٠٠ موقع تتحدث أو تقدم خدمات إصدار مثل هذه البطاقات بمختلف أنواعها وصورها وتنوع خدماتها ومنافعها.

وقد وجّهت الأمانة العامة للمجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي أنظار الباحثين إلى موضوع بطاقات التخفيضات وحكم التعامل بها لاسيما تلكم التي تخول مشتريها أو المشترك فيها من الحصول على تخفيضات في السلع والخدمات من غير مصدرها ليتعرفوا على ما يخصّها من أحكام، ونحن ندلو بدلونا في هذا الموضوع فكان هذا البحث الذي يتضمّن ثلاثة مباحث وخاتمة تتضمّن التوصيات:

**المبحث الأول: تعريف البطاقات.**

**المبحث الثاني: أنواع البطاقات.**

**المبحث الثالث: الحكم الشرعي في التعامل بتلك البطاقات.**

**الخاتمة: وتشتمل على الخلاصة والتوصية.**



## المبحث الأول تعريف بطاقات التخفيض

بطاقات التخفيض عبارة عن ورقة أو قطعة بلاستيكية تصدرها جهة أو شركة أو مؤسسة تمنح حاملها تدفقات نقدية غير مباشرة وغير منتظمة، في صورة خصومات تتخذ شكل نسبة مئوية ثابتة من قيم المشتريات من سلع معينة أياً كانت قيمتها من محلات معينة، سواء كانت تابعة للجهة المصدرة للبطاقة، أو مؤسسات وشركات أخرى وخلال فترة زمنية معينة هي فترة صلاحية البطاقة، وذلك مقابل مبلغ مقطوع يدفعه الطرف الثاني للطرف الأول، وهو قيمة البطاقة.

وقد تلجأ بعض الجهات المصدرة إلى تقديم سلع أو خدمات مجانية معلومة القيمة والمقدار لمشتري البطاقة، لتكون بمثابة حافز له على شراء البطاقة، وذلك إلى جانب الخصومات التي تقدمها البطاقة، وهذه الخدمات أو السلع المجانية غير مقصودة لذاتها، بل المقصود هي الخصومات التي تقدمها البطاقة.

وتقوم البطاقة على فكرة بسيطة: هي استبدال خسارة مؤكدة وفورية هي قيمة البطاقة، بعائد احتمالي مستقبلي كبير وغير مباشر، هو الخصومات التي قد يحصل عليها حامل البطاقة.

ولا تعطي البطاقة صاحبها حق الحصول على سحبات نقدية، أو حق تأجيل دفع قيم المشتريات.

ونظراً لحدثة هذه الورقة، وعدم وجود أي تنظيم قانوني لها حتى الآن، فإنها بحسب تسميتها تعد بطاقة خصم فقط، فهي ليست ورقة مالية ولا ورقة تجارية، حيث لا تعدّ سنداً بدين، أو بمشاركة، أو تعهداً بدفع، أو أمراً به، تصدرها شركات تجارية أو شركات متخصصة في الوساطة التجارية<sup>(١)</sup>.

(١) ينظر: بطاقة الخصم - دراسة اقتصادية قانونية فقهية، بحث مقدم لمؤتمر كلية الشريعة السادس، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ١٠-١٢/٨/٢٠٠٤م، للدكتور محمد سعدو الجرف: ص ٢، وما بعدها.

## نشأة البطاقة وتطورها:

ظهرت البطاقة في المجتمعات غير الإسلامية في البداية، ثم انتقل العمل بها إلى المجتمعات الإسلامية، ولعل ذلك يرجع إلى أولى مراحل ظهور البطاقات المصرفية ( بطاقات الائتمان وبطاقات السحب من الرصيد )، أو لعلها صاحبت ظهور ما يسمى Food Stamp التي بدأت الحكومة الأمريكية بإصدارها سنة ١٩٧٥ لتكون تحويلاً حكومياً لصالح الفئات الفقيرة في المجتمع حيث يشتري الفرد بطاقة بقيمة معينة تخوله الحصول على مواد غذائية تفوق قيمتها قيمة تلك البطاقة.

ولعل بطاقة الخصم تطوير لها للإفادة منها في تحقيق أهداف أخرى، علماً بأنها لا تصدر عن الحكومات، أو المصارف المركزية أو المصارف التجارية، ولا تمثل برامج تحويلات أو إعانات حكومية، بل إنها تصدر تحقيقاً لأهداف تجارية بحتة.

## المبحث الثاني أنواع بطاقات التخفيض

البطاقات التي تستعمل في الأسواق تنقسم إلى قسمين:

القسم الأول: بطاقات تخفيضٍ مستقلة.

والقسم الثاني: بطاقات تخفيضٍ تابعة.

القسم الأول وهو بطاقات التخفيض المستقلة التي لا يستعملها صاحبها إلا للحصول على خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تكون هذه البطاقات باشتراك سنوي أو رسمٍ خاص، وقد تكون مجانية، فإن كانت قد صدرت بناءً على اشتراك سنوي أو رسمٍ معين فإنها تنقسم إلى قسمين:

بطاقة عامة بحيث لا تقتصر على خدمات وسلع الجهة المصدرة للبطاقة، وذلك مثل ما تصدره بعض شركات الدعاية والإعلان والتسويق يتمكّن حاملها من الحصول على حسم في أسعار البضائع والخدمات في العديد من الشركات والمؤسسات والمركز التجارية والفنادق والمستشفيات والمطاعم والمدارس ومكاتب السياحة والسفر ومراكز الخدمات والصيانة ومكاتب تأجير السيارات وغيرها من المحلات التجارية.

وقد تكون عامة من حيث الجهات، وخاصة من حيث النشاط، كالبطاقات الصحية الخاصة بالحصول على خصم لدى المستشفيات والعيادات الخاصة، أو بطاقات السفر التي تمنح صاحبها خصومات لدى الفنادق ومكاتب الطيران والسياحة والسفر.

كما أنّ هذه البطاقات تختلف باختلاف نطاق الاستفادة منها؛ فقد تكون عالمية، وقد تكون محلية، ويرجع ذلك إلى قوة الجهة المصدرة للبطاقة وشهرتها، وكذلك سعر البطاقة.

وتصدر هذه البطاقة غالباً من قبل شركات متخصصة في الوساطة

التجارية وهي وساطة من نوع خاص، فهي ليست وساطة مالية نظراً لعدم تعلقها بتداول الأوراق المالية، ونظراً لطبيعة البطاقة وخروجها عن نطاق الأوراق المالية. كما أنها ليست سمسرة بالمعنى الفني الدقيق للسمسرة، نظراً لطبيعة عمل الوسيط وإنما هي وساطة أوجدتها تطورات فنون البيع. ومع ذلك فإن مجرد إصدار هذه البطاقة، والذي يُعد عملاً تجارياً بالنسبة لجهة الإصدار وفقاً لنظرية التداول، يقترب كثيراً من السمسرة بمعناها الفني الدقيق، من حيث إن عمل الشركة المصدرة للبطاقة يقتصر على تسهيل تلاقي العرض والطلب دون التقريب بين طرفي عمليات البيع اللاحقة<sup>(١)</sup>. كما أن فيها معنى الكفالة كذلك من حيث التزام جهة الإصدار بحصول التخفيض.

وقد يقوم بإصدار هذه البطاقات بعض الجهات والمؤسسات غير التجارية، كما يشاهد من خلال البطاقات التي تصدرها بعض الأندية الرياضية أو الجمعيات ذات النفع العام، وبعض الاتحادات الخاصة بالطلبة أو المعلمين أو الصحافيين، ومثال ذلك بطاقة الطلاب (Student Advantage Discount Card) و (ISEcards) و (ISICcard).

#### أطراف العقد في هذه البطاقة:

- هذا العقد يتضمن أطرافاً ثلاثة بينهم التزامات متبادلة:
- ١- الجهة المصدرة للبطاقة وتأخذ رسوماً على المشتركين المستفيدين من التخفيضات، ورسوماً من الجهة المانحة للتخفيض مقابل الدعاية لها، وتُعدّ بطاقة التخفيض مورداً مالياً سهلاً التحصيل بالنسبة لهذه الجهات، لا سيما مع تفاوت قيمة هذه البطاقات وتفاوت رسوم الاشتراك فيها، وفي الغالب يكون الاشتراك سنوياً قابلاً للتجديد.
  - ٢- الجهة المستفيدة من البطاقة (حامل البطاقة)، وينتفع بتلك الحسومات مقابل ما يدفعه من رسوم اشتراك في البطاقة، وتتراوح هذه الخصومات

(١) ينظر: المصدر نفسه: ص ٥.

بين ٥٪ و ٥٠٪، كما أنّ الدليل الذي يُمنح للمشارك تتوافر فيه المعلومات عن الجهات والمؤسسات التي تمنحه التخفيضات مما يوقّر عليه عناء البحث، كما قد يحصل على قسائم مجانية عند الاشتراك تخوّله الحصول على إقامة ليلة مجانية في أحد الفنادق أو غداء أو عشاء لعددٍ من الأشخاص أو الحصول على بعض الخدمات.

٣- الجهة المانحة للتخفيض وهي الجهة المقدّمة للسلعة أو الخدمة، وتستفيد من الدعاية التجارية وما يتضمّن ذلك من الترويج لبضاعتها أو خدماتها، كما تُعدّ وسيلة من وسائل زيادة عملاء الشركة أو المؤسسة التجارية، أو يضمن لها عدداً من العملاء يتمثّلون في أصحاب هذه البطاقات<sup>(١)</sup>.

وبطاقة خاصة وهي إذا كانت صادرة عن بعض المؤسسات والشركات التجارية وتمنح حاملها حسمًا على جميع سلعها أو خدماتها في جميع فروعها ومعارضها، وهذه البطاقات تمنحها الشركات والمؤسسات التجارية لعملائها؛ إمّا عن طريق دفع اشتراكات سنوية، أو عن طريق تحديد قدرٍ معيّن من ثمن المشتريات، من بلغه خلال فترة زمنية معيّنة أعطيت له بطاقة التخفيض مجاناً<sup>(٢)</sup>.

وهذه البطاقات لا يستعملها المستهلك إلا في جهة تخفيضية واحدة، وبناء عليه فإنّ لهذه البطاقات طرفين:

- ١- جهة التخفيض، وهي الجهة المصدرة للبطاقة، والمانحة للتخفيض.
- ٢- المستهلك، وهو حامل البطاقة المستفيد منها لدى الجهة المصدرة للبطاقات<sup>(٣)</sup>.

وأقرب تكييفٍ فقهيٍّ للعلاقة بين الطرفين أنّها عقد إجارة<sup>(٤)</sup>؛ المؤجّر

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية، لخالد بن عبدالله المصلح، دار ابن الجوزي - الدمام، ط ١، ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م: ١٦٣-١٦٤، و١٧٩-١٨٠.

(٢) ينظر: المصدر نفسه: ١٦٥.

(٣) ينظر: المصدر نفسه: ١٩٢.

(٤) الإجارة هي: عقد على منفعة مدة معلومة بأجر معلوم؛ ينظر شرح أحكام الإيجار في دولة الإمارات العربية المتحدة للدكتور عبدالناصر العطار، جامعة الإمارات العربية المتحدة - العين، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م: ٢٢.

هو الجهة المصدرة للبطاقة والمانحة للتخفيضات، والمستأجر هو المستهلك، والمنفعة المعقود عليها هي نسبة متفق عليها من التخفيض في الأسعار.

**القسم الثاني: وهو بطاقات التخفيض التابعة،** وتصدر تبعاً لبطاقة تجارية أخرى، وتقوم الشركات والمؤسسات التجارية الكبيرة بإصدار مثل هذه البطاقات تشجيعاً لعملائها وجذباً لهم، ويستفيد العميل بوساطتها من تخفيضات في أسعار السلع ويمكن له الحصول على بعض الخدمات المجانية لدى مجموعة من المراكز والمؤسسات والشركات التجارية أو لدى الجهة المصدرة للبطاقة.

ومثال ذلك ما يصدره العديد من البنوك والشركات والمؤسسات من بطاقات تخفيض تابعة تمنح العميل ميزة الاشتراك مع إحدى الشركات العالمية للتخفيض مثل برامج الإفادة من صالات الدرجة الأولى ورجال الأعمال في المطارات، أو برنامج خدمات السيارات عبر الطرق (AAA)، أو برنامج المسافرين الدولي التابع لاتحاد ركاب الخطوط الدولية (IAPA)، أو برنامج المسافرين الدولي التابع لاتحاد مسافري الأعمال (ABT).

وتصدر هذه البطاقات في صورتين:

١- **بطاقة مجانية** تصدر تبعاً لإصدار إحدى البطاقات الائتمانية أو التجارية، وتكون هذه البطاقة إحدى المرغبات في البطاقة الأصلية، ومثال ذلك ما تقوم به شركة (American Express) من منح المشتركين في بعض أنواع البطاقات الائتمانية التي تصدرها بطاقة (Priority Pass) التي تخوّل حاملها من الاستمتاع بالخدمات التي تقدمها الصالات والقاعات المخصصة لركاب الدرجة الأولى ورجال الأعمال في مختلف المطارات من أماكن للاستراحة وتقديم وجبات الطعام وخدمات الحاسب الآلي، أو بطاقة (a la carte) التي تخوّل حاملها الاستفادة من خصومات يقدمها العديد من المطاعم في مختلف البلدان، وما تفعله شركة الراجحي المصرفية للاستثمار وبنك القاهرة السعودي في المملكة العربية السعودية من منح المشتركين في

بعض أنواع البطاقات الائتمانية التي تصدرها اشتراكاً في برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد مسافري الأعمال (ABT) للحصول على خصومات خاصة من أسعار التذاكر والفنادق والمواصلات وشركات تأجير السيارات<sup>(١)</sup>.

٢- بطاقة لها ثمن تصدر تبعاً لبطاقة أصلية مقابل رسم سنوي رمزي، وهذا الرسم الرمزي هو ميزة من مزايا البطاقة الأصلية إذ لولاها لما أمكن الحصول على هذه البطاقة بهذا السعر، ومثال ذلك ما تقوم به بعض البنوك مثل البنك السعودي الأمريكي والبنك الأهلي التجاري في المملكة العربية السعودية من منح المشتركين في بعض أنواع البطاقات الائتمانية التي تصدرها اشتراكاً في برنامج المسافر الدولي التابع لاتحاد ركاب الخطوط الدولية (IAPA) للحصول على خصومات خاصة من أسعار التذاكر والفنادق والمواصلات<sup>(٢)</sup>.

#### **الأهداف الاقتصادية للبطاقة:**

يحقق إصدار البطاقة واستخدامها أهدافاً اقتصادية متعددة للوحدات الاقتصادية المختلفة في المجتمع وذلك على النحو الآتي:

( أ ) أهداف المشروعات ( مؤسسات البيع ) من الدخول في مشروع

#### **بطاقة الخصم:**

تهدف المشروعات التي تمنح بطاقات الخصم إلى تحقيق أقصى ربح ممكن وذلك من خلال زيادة الطلب الحالي على منتجاتها، وإحداث طلب جديد عليها، أي أن البطاقة أداة تسويق لمنتجاتها، حيث تؤدي الخصومات التي تقدمها هذه المشروعات إلى جعل منتجاتها أقل ثمناً من مثيلاتها، فيقدم المستهلكون على شرائها<sup>(٣)</sup>.

#### **(ب) أهداف الجهات المصدرة للبطاقة:**

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية للمصلح: ١٦٦.

(٢) ينظر: المصدر نفسه: ١٦٧.

(٣) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ص ٥، وما بعدها.

بطاقة الخصم أسلوب تمويل نشأ في ظل الاقتصاديات غير الإسلامية  
رغبة من المؤسسات المصدرة لها في تحقيق أقصى ربح ممكن وذلك من  
خلال ما يأتي:

١- البطاقة وسيلة لتجميع الموارد المالية بتكلفة منخفضة جداً أو ربما  
بدون تكلفة، أي أنها استثمار ذو عائد كبير - مجموع قيم البطاقات المصدرة  
المباعة - بتكلفة رمزية لا تتعدى تكلفة إصدار البطاقة وتكلفة تسويقها، ذلك  
أن قيم تلك البطاقات لا ترد إلى أصحابها، إذ إنها تدخل في ملكية الجهة  
المصدرة بمجرد توقيع العقد، وحصول المستفيد على البطاقة، كما أنها لا  
ترتب أي التزامات مالية مستقبلية من أي نوع في ذمة مصدريها تجاه حاملها،  
أو تجاه السلطات النقدية، وبالتالي تتم الإفادة من قيم البطاقات بشكل كامل،  
ومن هنا كانت البطاقات مصدر تدفقات مالية شبه منتظمة للجهات المصدرة  
تمكنها من القيام باستثمارات جديدة، بدلاً من اللجوء إلى أساليب التمويل  
التقليدية المكلفة مثل القرض بفائدة في الاقتصاديات غير الإسلامية.

٢- تجنب مخاطر التضخم وتقلبات أسعار الفائدة في السوق في  
الاقتصاديات غير الإسلامية.

فقد أصبحت الأسواق في الاقتصاديات غير الإسلامية أكثر مخاطر  
نتيجة التضخم ونتيجة التقلب في سعر الفائدة، حيث تؤدي تقلبات سعر  
الفائدة في هذه الاقتصاديات إلى حدوث مكاسب أو خسائر رأسمالية كبيرة،  
ومن ثم تزداد درجة عدم التأكد بخصوص العائد على الاستثمارات التي  
تقوم بها المؤسسات المالية بسبب التضخم، ونتيجة التقلب في سعر الفائدة،  
حيث تؤدي تقلبات سعر الفائدة في هذه الاقتصاديات إلى حدوث مكاسب أو  
خسائر رأسمالية كبيرة، ومن هنا أصبحت المنتجات المالية القديمة غير  
مقبولة نسبياً لأنها ذات تكلفة مرتفعة نسبياً وذات عائد منخفض نسبياً، مما  
لم يمكن تلك المؤسسات من تجميع الموارد المالية المطلوبة لبقائها في  
الصناعة بالأدوات التقليدية، فجاءت بطاقات الخصم وسيلة لتجميع الموارد



المالية بتكلفة ضئيلة للغاية أو من غير تكلفة تُذكر كما بينا، تخول مصدرها القيام باستثمارات جديدة بدلاً من اللجوء إلى أساليب التمويل التقليدية المكلفة.

٣- تجنب الإجراءات التنظيمية: يترتب على تجميع الموارد المالية عن طريق جذب الودائع الخضوع لبعض الإجراءات التنظيمية من قبل السلطات النقدية في الدولة، مثل إيداع نسبة معينة من الودائع لدى المصرف المركزي بدون عائد، بالإضافة إلى دفع فوائد لأصحاب تلك الودائع في حدود معينة، وذلك في ظل اقتصاد غير إسلامي، كما أن تلك الودائع سترد إلى أصحابه بعد فترة زمنية معينة، مما يجعل الإفادة منها محدودة نسبياً، وبالتالي كان اللجوء إلى إصدار بطاقات الخصم للحيلولة دون إخضاع الجهات المصدرة لهذه الإجراءات، مما يحقق الإفادة من قيم البطاقات بشكل كامل.

#### ( ج ) أهداف حامل البطاقة:

يهدف المستهلك من شراء البطاقة واستخدامها إلى تحقيق أقصى منفعة ممكنة وذلك من خلال ما يلي:

١- تحقيق وفورات اقتصادية إيجابية تتمثل في الفرق بين ما دفعه المستهلك فعلاً أثماناً للمشتريات وبين ما كان مستعداً لدفعه من أثمان لها، وهذا من شأنه زيادة الدخل الحقيقي للمستهلك الذي قد يدخر تلك الوفورات للاستهلاك فيما بعد، أو قد يستخدمها في زيادة الكمية المستهلكة من نفس السلعة، أو في شراء سلع وخدمات أخرى لم يكن يحصل عليها من قبل، وقد تستخدم في شراء بطاقات خصم أخرى تغطي فترات أخرى بحيث يستمر حصوله على الخصم لأطول فترة ممكنة.

٢- تحقيق وفورات نقدية: ثمن البطاقة تكلفة ثابتة بالنسبة للمستهلك يتحملها حتى لو كانت مشترياته صفرًا، مما يدفع المستهلك إلى زيادة استهلاكه لتغطية هذه التكلفة وتحقيق عائدات إضافية؛ ذلك أن نصيب كل عملية تبادل مرتبطة بهذه البطاقة سينخفض مع زيادة عدد تلك العمليات

(خارج قسمة ثمن البطاقة على مرات استخدامها).  
ويُعدّ هذا الانخفاض شكلاً من أشكال الوفورات الإيجابية التي  
سيجنيها المستهلك.

٣- تقدم البطاقة حماية للمستهلك ضد مخاطر تقلب الأسعار بسبب  
الظروف السوقية ومنها التضخم، وبخاصة إذا كانت الخصومات التي  
تقدمها البطاقة أكبر من معدلات التضخم الفعلية والمتوقعة أو مساوية لها،  
مما يعني المحافظة على استقرار الدخل الحقيقي للمستهلك إن لم تكن  
زيادته، وذلك بفرض أنّ الدخل كله ينفق على السلع التي تقدم البطاقة  
خصماً عليها، فإذا ارتفعت أسعار تلك السلع بنسبة تقلّ عن معدل الخصم  
الذي تقدمه البطاقة أو مساوية له فإن شراء البطاقة واستخدامها يقدم  
حماية للمستهلك ضد مخاطر ارتفاع أسعار تلك السلع، أما إذا شكّل الإنفاق  
على تكل السلع جزءاً من الإنفاق الكلي لحامل البطاقة، فإنّ البطاقة تقدم  
حماية جزئية ضد مخاطر التضخم في هذه الحالة<sup>(١)</sup>.

---

(١) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ص ١٥، وما بعدها.

## المبحث الثالث الحكم الشرعي لهذه البطاقات

في ضوء التكييف السابق لبطاقة الخصم من الناحية التنظيمية يتضح لنا أن عقد إصدار البطاقة عقد معاوضة فيه غرر فاحش، والأصل فيه الحرمة لما رواه أبو هريرة - رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ - قال: «نهى رسول الله - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - عن بيع الغرر»<sup>(١)</sup>.

قال القرافي: «الغرر ثلاثة أقسام: متفقٌ على منعه في البيع كالطير في الهواء، ومتفق على جوازه كأساس الدار، ومختلف فيه هل يلحق بالقسم الأول لِعِظْمِهِ، أو بالقسم الثاني لخَفَّتِهِ، أو للضرورة إليه كبيع الغائب على الصفة، والبرنامج ونحوهما»<sup>(٢)</sup>.

وعقد الغرر في الفقه الإسلامي هو: «ما شكَّ في حصول أحد عوضيه، أو المقصود منه غالباً»<sup>(٣)</sup> وهذا المعنى في عقد إصدار البطاقة، حيث يشك في حصول أحد عوضيه، وهو الخصم، ذلك أن مشتري البطاقة يشك عند التعاقد في حصوله على الخصم، وهو العوض الذي دفع ثمن البطاقة في مقابلته، لأن حصوله على ذلك يتوقف على أمر احتمالي قد يقع وقد لا يقع، وهو الشراء، فإن وقع حصل حامل البطاقة على الخصم، وإن لم يقع لم يحصل حامل البطاقة على الخصم.

وعُرِّف كذلك بأنه: العقد «الذي لا يعرف المتعاقد فيه ما الذي ملك

(١) رواه مسلم في كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر: ١١٥٣/٣ رقم ١٥١٣.

(٢) ينظر: الذخيرة لشهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، تحقيق: محمد بو خبزة، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٤م: ٩٣/٥.

(٣) ينظر: شرح حدود ابن عرفة، لأبي عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، تحقيق: د. محمد أبو الأجنان ود. الطاهر المعموري، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط أولى، ١٩٩٣م: ٣٥٠/١، ومواهب الجليل لشرح مختصر خليل لمحمد بن محمد بن عبد الرحمن الحطاب (٩٥٤هـ)، نشر: بيروت - دار الفكر، ط: الثانية، ١٣٩٨هـ=١٩٧٨م: ٣٦٢/٤.

بإزاء ما بذل<sup>(١)</sup>، وبأنه «ما لا يوثق بحصول العوض فيه»<sup>(٢)</sup>، وهذا متحقق في عقد إصدار البطاقة.

ويتوافر في عقد إصدار بطاقة التخفيض الغرر الفاحش من ثلاثة جوانب:

#### ١- الغرر في الحصول:

يقصد بالغرر في الحصول أن العاقد في عقود المعاوضات لا يدري عند التعاقد إن كان سيحصل على المقابل الذي بذل فيه العوض أم لا، فيكون دخوله على هذا مخاطرة على الحصول.

وبالتطبيق على عقد إصدار البطاقة يلاحظ اشتغال عقد إصدار البطاقة على غرر في حصول حامل البطاقة على العوض، وذلك لتوقف حصوله على الخصم على واقعة احتمالية مستقبلية الوقوع هي عمليات الشراء، فإذا تمت عمليات الشراء، وهي أمور احتمالية قد تتحقق فيتحقق الحصول على العوض، وقد لا تتحقق فلا يتحقق الحصول على العوض.

وقد ذكر الفقهاء أن الغرر في الحصول يبطل المعاوضة حيث تواترت عباراتهم في ذلك المعنى وذلك بتتبع الأمثلة التي ذكرها الفقهاء للغرر في الحصول<sup>(٣)</sup>، ومن ذلك ما رواه النووي من الإجماع على بطلان ما تضمن الغرر في الوجود والحصول حيث يقول: «وأجمع العلماء على بطلان بيع الجنين، وعلى بطلان بيع ما في أصلاب الفحول...؛ لأنه غرر»<sup>(٤)</sup>، حيث إن هذه المبيعات قد توجد وقد لا توجد، وقد يحصل المشتري عليها على افتراض وجودها وقد لا يحصل عليها<sup>(٥)</sup>.

(١) ينظر: العزيز شرح الوجيز لأبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبدالموجود، نشر: بيروت - دار الكتب العلمية، ط أولى، ١٤١٧هـ=١٩٩٧م: ٤١/٤.

(٢) ينظر: حاشية القليوبي على شرح المحلي على المنهاج، لضياء الدين عيسى بن رضوان، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة: ١٦٢/٢.

(٣) ينظر مثلاً: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، نشر: بيروت - دار الكتاب العربي، ط: الثانية، ١٤٠٢هـ=١٩٨٢م: ١٣٨/٥-١٣٩.

(٤) ينظر: المجموع شرح المذهب للإمام يحيى بن شرف النووي، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، نشر: جدة - مكتبة الإرشاد: ٣٩١/٩-٣٩٢.

(٥) ينظر: الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، للدكتور الصديق محمد الأمين الضيرير، نشر: بيروت - دار الجيل، ط ثانية، ١٤١٠هـ=١٩٩٠م: ١٧٢ وما بعدها.

## ٢- الغرر في المقدار:

يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في مقدار العوض، المتمثل في الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، وذلك لتوقف مقدار الخصم الذي يحصل عليه على قيمة المشتريات، فكلما ارتفعت قيمة المشتريات كلما ارتفعت قيمة الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، والعكس بالعكس، مع احتمال زيادة قيمة البطاقة على قيمة الخصم واحتمال تساويهما، ولا يمكن معرفة ذلك إلا بعد انتهاء مدة العقد.

وقد ذكر الفقهاء بطلان عقود المعاوضات بعلّة الغرر في مقدار المبيع وفي مقدار العوض<sup>(١)</sup>، ومن أمثلة المنع للغرر في مقدار المبيع: بيع المزابنة، وبيع المحاقلة، وبيع الجزاف، وبيع ضربة الغائص، وبيع الصوف على ظهر البهيمة، وبيع اللبن في الضرع، ومن أمثلة المنع للغرر في مقدار العوض: البيع بغير ذكر الثمن، والبيع بسعر السوق، والبيع بحكم أحد المتبايعين أو بحكم أجنبي<sup>(٢)</sup>.

ومن ذلك ما أورده النووي رحمه الله: «قال الشافعي والأصحاب رحمهم الله: يشترط العلم بمقدار المبيع وهذا لا خلاف فيه للحديث الصحيح «أنّ النبيّ - ﷺ - نهى عن بيع الغرر»<sup>(٣)</sup> فلو قال: بعتك بعض هذه الصبرة أو بعض العبد أو الثوب ونحوه لم يصح بلا خلاف؛ لأنه يقع على القليل والكثير»<sup>(٤)</sup>.

كما اشترط الفقهاء العلم بالعوض سواء المعين والذي يثبت في الذمة مثل الخصم، فقد ذكر الغزالي في الوجيز: «أمّا القدر فالجهل به فيما في الذمة ثمناً أو مثمناً مبطل، كقوله: بعْتُ بزنة هذه الصنجة»<sup>(٥)</sup>.

وقال الرافعي في شرحه: «فما كان في الذمة من العوضين فلا بد وأن يكون معلوم القدر حتى لو قال: بعتك ملء هذا البيت حنطة أو بزنة هذه الصنجة ذهباً؛ لم يصح البيع، وكذا لو قال: بعْتُ هذا بما باع به فلانُ فرسه

(١) ينظر مثلاً: بدائع الصنائع للكاساني: ١٥٦/٥-١٥٩.

(٢) ينظر: المصدر نفسه: ٢٠٤ وما بعدها.

(٣) سبق تخريجه في الهامش رقم ١١.

(٤) ينظر: المجموع للنووي: ٣٧٧/٩.

(٥) ينظر: العزيز شرح الوجيز للرافعي: ٤٥٠/٤.

أو ثوبه، وهما لا يعلمانه أو أحدهما ؛ لأنه غررٌ يسهل الاجتتاب عنه»<sup>(١)</sup>.  
وقال ابن قدامة رحمه الله: «ولا خلاف في اشتراط معرفة صفته - أي الثمن - إذا كان في الذمّة؛ لأنه أحد عوضي السلم، فإذا لم يكن معيناً اشترط معرفة صفته»<sup>(٢)</sup>.

وقال النووي رحمه الله: «واتفق الأصحاب على أنه يشترط كون الثمن معلوم القدر ؛ لحديث النهي عن بيع الغرر، فلو قال: بعثك هذا بدراهم أو بما شئت أو نحو هذه العبارات لم يصح البيع بلا خلاف»<sup>(٣)</sup>.

### ٣- الغرر في الأجل:

يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في أجل حصول حامل البطاقة على العوض أو الخصم، وذلك لتوقف أجل الحصول على ذلك العوض على الوقت الذي تتم فيه عمليات الشراء، فعمليات الشراء التي يقوم بها العميل غير محددة الأجل سلفاً إذ إنها تحدث في أوقات مختلفة ومتعددة، وبذلك فإن الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة يكون غير محدد الأجل. وقد ذكر الفقهاء أنّ الجهل بالأجل في عقود المعاوضات يبطلها، وذلك مثل بيع حبل الحبلية، والبيع مؤجلاً من غير ذكر مدّة، والبيع إلى قدوم فلان، أو إلى نزول المطر<sup>(٤)</sup>.

وقد ذكر الرافعي أنّ «من الشروط الصحيحة في البيع شرط الأجل المعلوم في الثمن...، وإن كان مجهولاً كقدوم زيد أو مجيء المطر، وإقباض المبيع فهو فاسد»<sup>(٥)</sup>.

وهكذا يتضح أنّ الغرر في عقد إصدار البطاقة ليس من الغرر اليسير الذي خصه الفقهاء من النهي عن الغرر بعامة، ذلك أنّ الغرر اليسير المغتفر

(١) ينظر: المصدر نفسه: ٤٦/٤.

(٢) ينظر: المغني لموفق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة، تحقيق: د. عبدالله بن عبدالمحسن التركي، نشر: القاهرة - دار هجر، ط أولى، ١٤٠٨هـ = ١٩٨٨م: ٤١١/٦.

(٣) ينظر: المجموع للإمام النووي: ٤٠٤/٩.

(٤) ينظر: بدائع الصنائع للكاساني: ١٧٤/٥، والغرر للضريير: ٢٧٨ وما بعدها.

(٥) ينظر: العزيز شرح الوجيز للرافعي: ١٠٦/٤-١٠٧.

في المعاوضات قد حدده الفقهاء وذكروا شروطه، حيث يقول الدردير من فقهاء المالكية، وهم أكثر الفقهاء تيسيراً في موضوع الغرر: «واغتفر يسير للحاجة، أي الضرورة، لم يقصد، أي غير مقصود، فخرج بقيد اليسارة الكثرة، كبيع الطير في الهواء والسّمك في الماء فلا يفتقر إجماعاً، وبقيد عن قصد بيع الحيوان بشرط الحمل، أي فإنه يقصد في البيع عادة وهو غرر، إذ يحتمل حصوله وعدم حصوله، وعلى تقدير حصوله فهل تسلم أم لا؟»<sup>(١)</sup>.

ثم يضرب أمثلة لهذا النوع من الغرر، والتي تكشف عن طبيعته، وذلك بقوله: «كأساس الدار فإنها تشتري من غير معرفة عمقه ولا عرضه ولا متانته، وكإجارتها مشاهرة مع احتمال نقصان الشهور، وكجبة محشوة أو لحاف محشو مغيّب، وشرب من سقاء.»<sup>(٢)</sup>.

والذي يؤخذ من هذين النصين أنّ عناصر الغرر الذي يفتقر في المعاوضات ثلاثة هي: أن يكون الغرر يسيراً، وغير مقصود لذاته، ودعت إليه الضرورة، وهذا غير متحقق في عقد إصدار البطاقة، حيث الغرر غير يسير لما تقدم بيانه، ولم تدع إليه الضرورة، كما أنه مقصود لذاته، حيث المقصد من العقد هو الحصول على الخصم، وهو الذي يكتنفه الغرر<sup>(٣)</sup>.

كما أنّ العقد بهذه الصورة يتضمّن بالإضافة إلى ما ذكر من الغرر؛ أشكالاً أخرى من الجهالة نجملها فيما يلي:

- ١- احتمال موت حاملها دون أن ينتفع منها بشيء.
- ٢- احتمال فقدانه لها من غير استعمال لها.
- ٣- احتمال أن يحصل المستهلك غير المشارك في برنامج التخفيض بذكائه ومماكسته على تخفيض مماثل أو أعلى مما يحصل عليه المشارك<sup>(٤)</sup>.

(١) ينظر: الشرح الكبير للدردير ( بهامش حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لمحمد أحمد عرفة الدسوقي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربيّة، عيسى البابي الحلبي): ٥٢/٢.

(٢) ينظر: المصدر نفسه.

(٣) ينظر: بطاقة الخصم للجرف: ٥-١٩.

(٤) ينظر: المصدر نفسه: ١٩٠.

٤- احتمال عدم حاجته لشراء البضائع والسلع الخاضعة للخصم.

٥- احتمال أن يكون التخفيض صورياً وليس حقيقياً، إذ بإمكان الجهة المقدّمة للتخفيض أن تزيد في ثمن السلع أو الخدمات بقدر ما يقوم بتقديمه للمستهلك المشترك الذي يحمل بطاقة التخفيض.

يضاف إلى ذلك أن بطاقة التخفيض العامّة يعترها التحريم كذلك من جهة اعتبارها أجراً على الكفالة؛ لأنّ الجهة المصدرة للبطاقة مسؤولة عن ضمان الخصم المقرّر لحامل البطاقة، فلو لم يحصل عليه عند الشراء لسببٍ أو لآخر، رجع إلى الجهة المصدرة للبطاقة وتقاضى الخصم منها، فيكون ما أخذته من عمولة على البطاقة هو في الحقيقة أجرة مقدّمة على الكفالة، والكفالة في الإسلام من عقود الإرفاق وأعمال البرّ التي يقصد بها الثواب، لا الاسترباح والاتّجار<sup>(١)</sup>.

وقد ورد في القرار رقم ١٢ الصادر عن الدورة الثانية لمجلس مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي ما نصّه: «إنّ الكفالة عقد تبرّع يُقصد به الإرفاق والإحسان، وقد قرّر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة؛ لأنّه في حالة أداء الكفيل مبلغ الضمان يُشبه القرض الذي جرّ نفعاً على المقرض وذلك ممنوعٌ شرعاً»<sup>(٢)</sup>.

وقد صدرت عدّة فتاوى عن اللجنة الدائمة للبحوث العلميّة والإفتاء بالمملكة العربيّة السعوديّة بتحريم هذا النوع من البطاقات؛ لما يشتمل عليه من الغرر والمقامرة<sup>(٣)</sup>.

كما أفتى بذلك بعض أعضاء هيئة كبار العلماء بالمملكة العربيّة السعوديّة مثل: الشيخ عبدالعزيز بن باز رحمه الله فقد قال في رده على

(١) ينظر: المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء والدكتور محمود أحمد أبوليل، بحث مقدّم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٥٦-٥٧.

(٢) ينظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي للدورات (١-١٤)، نشر: الدوحة - وزارة الأوقاف والشؤون الإسلاميّة: ٦٦.

(٣) ينظر الفتوى ١١٥٠٣ الصادر في ١٩/١١/١٤٠٨هـ، والفتوى ١٢٤٢٩ الصادر في ١٢/١/١٤٠٩هـ.



سؤال حول بطاقات التخفيض: «هذا العمل لا يجوز؛ لما فيه من الجهالة والمقامرة والغرر الكثير، فالواجب تركه، والله الموفق»<sup>(١)</sup>.

وكذلك أجاب الشيخ محمد الصالح العثيمين رحمه الله في رده على سؤال عن البطاقات التخفيضية: «الذي يظهر لي تحريم هذه الطريقة، وذلك لأنها تدخل تحت قاعدة الميسر؛ إما غانم وإما غارم»<sup>(٢)</sup>.

وكذلك حكم بتحريمها الشيخ بكر أبو زيد في كتابه بطاقة التخفيض<sup>(٣)</sup>. أما الشيخ عبدالله بن جبرين فقد أجاب في رده على سؤال حول حكم بطاقات التخفيض بقوله: «أرى أن هذه البطاقات دعايات للشركة، للحصول على هذه المبالغ من المساهمين، وكذلك ما تدفعه لهم البقالات والتموينات والأسواق التي يحيلون عليها، ثم فيه ضرر على بقية أهل الأسواق الذين لم يساهموا عند هذه الشركة حيث ينصرف الناس عنهم؛ لأجل هذه التخفيضات الوهمية، فأرى البعد عن هذه التخفيضات، والله أعلم»<sup>(٤)</sup>.

وكذلك أجاب القاضي هاني بن عبدالله الجبير فقال: «الظاهر لي في حكم هذه المعاملة أنها معاملة محرمة للأوصاف التالية:

أولاً: وجود الغرر فيها؛ وذلك لأن العضو يدفع قيمة الاشتراك؛ لغرض الحصول على التخفيض، ومقداره يتفاوت بتفاوت عدد السلع المشتراة، إذ قد يشتري سلعة كثيرة أو سلعة أقل، وربما لا يشتري شيئاً، وهذا غرر كبير يوجب الفساد....

ثانياً: اشتباهاها على الميسر، وإيضاحه أن المشترك قد يشتري فيحصل على التخفيض، وقد لا يشتري فيغرم فقط، فهو دائر بين الغرم والغنم الناشئ عن المخاطرة، وهذا هو الميسر.

(١) ينظر: مجموع فتاوى ومقالات متنوعة للشيخ عبدالعزيز بن عبدالله بن باز، جمع وترتيب وإشراف د. محمد ابن سعد الشويعر، نشر: الرياض - دار القاسم، ط: أولى ١٤٢٢هـ = ٢٠٠١م: ٥٧/١٩-٥٨.

(٢) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية: ١٦٥.

(٣) ينظر: بطاقة التخفيض: ٢١.

(٤) ينظر: الفتاوى الشرعية في المسائل العصرية من فتاوى علماء البلد الحرام، إعداد: خالد بن عبدالرحمن الجريسي، نشر: الرياض، ط: أولى، ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م: ٦٩٢.

ثالثاً: ما تشتمله مثل هذه المعاملات في الغالب من التغيرير بالناس وخذاعهم وابتزاز أموالهم؛ لأنها غالباً ما تكون التخفيضات وهمية غير حقيقية...  
وأما توصيف هذه المعاملة فيمكن أن توصف على أنها بيع، أو إجارة لمنفعة التخفيض، وهذا يوجب فساد هذه المعاملة؛ حيث العقود عليه مجهول المقدار<sup>(١)</sup>.  
وذهب بعض المعاصرين إلى تجويز بطاقات التخفيض الخاصة ببعض القيود فقد ذكر الدكتور خالد بن علي المشيقح في رده على استفتاء بشأن بطاقات التخفيض الخاصة: «القسم الثاني: بطاقات التخفيض الخاصة...، فبعض العلماء ألقها ببطاقات التخفيض العامة وحكم عليها بالتحريم، وقال: لأن المنفعة فيها غرر، فقد يشتري وقد لا يشتري، وبعض العلماء أجازها، وبعضهم قيد الجواز بشرطين:

الشرط الأول: أن تكون نسبة التخفيض معلومة.

الشرط الثاني: أن تكون المشتريات محدودة السلع، التي مثلاً من مشتريات كذا أو من مشتريات كذا فعلاً إذا توفر هذان الشرطان أن تكون - إن شاء الله - صحيحة»<sup>(٢)</sup>.

#### **البطاقة المجانية:**

قد تكون بطاقة التخفيض مجانية، وذلك كالبطاقات التخفيضية التي تمنح للمستهلكين مكافأة لهم على التعامل أو تشجيعاً عليه، وهذه البطاقات جائزة، ولا محذور فيها؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة ما لم يقم دليل مانع، وليس هناك ما ينهض دليلاً للمنع.

والفرق بينها وبين البطاقات التي يتم الحصول عليها عن طريق الاشتراك؛ أن العقد في البطاقات المجانية من عقود التبرعات، ويغتر في التبرعات ما لا يغتر في المعاوضات، أما البطاقات الصادرة بناءً على اشتراك فهي من عقود المعاوضات التي لا يجوز الغرر فيها.

(١) ينظر: الفتوى على موقع «الإسلام اليوم» على شبكة الإنترنت: [www.islamtoday.net](http://www.islamtoday.net).

(٢) ينظر: الفتوى على موقع «الإسلام اليوم» على شبكة الإنترنت: [www.islamtoday.net](http://www.islamtoday.net).

على أنه يمكن القول بأن البطاقات التي تصدر برسوم - والذي سبق القول بمنعه وتحريمه لما يشتمل عليه من غرر - قد تلحق بالبطاقات المجانية إذا كانت هذه الرسوم تمثل التكلفة الحقيقية لإصدار البطاقة ؛ لأنّ حينئذٍ لا توجد سبب للتحريم، والأصل في المعاملات الإباحة، ولا يضر الغرر والجهالة؛ لكونها خرجت عن حدّ معاملات المعاوضات، والله سبحانه وتعالى أعلم.

**بطاقات الفنادق وخطوط الطيران والمؤسسات التجارية التي تمنح نقاطاً تجلب منافع:**  
هذه البطاقات تمنح للأعضاء الذين تعاملوا مع الشركة أو المؤسسة أو مجموعة الشركات مجاناً بدون مقابل مالي.

ويسجل على البطاقة اسم العضو، ورقم عضويته، واسم البرنامج الذي تخضع له هذه البطاقة، وتاريخ انتهاء البطاقة إن كانت محددة بمدة معيّنة.

وهي ذات مستويات، ففي الفنادق توجد بطاقة ذهبية، ثم بلاتينية، وفي خطوط الطيران توجد بطاقة زرقاء أو عنابية، ثم فضية، ثم ذهبية، وفي بعض الشركات التجارية تبدأ بالكلاسيكية ثم البرونزية ثم الفضية ثم الذهبية ثم البلاتينية ثم الماسية.

ويبدأ العضو بالبطاقة ذات المستوى الأقل، ثم ينتقل إلى المستوى الأعلى عند تجميعه عدداً معيناً من النقاط، وقد تقوم الشركة بمنح البطاقة ذات المستوى الأعلى لمن يشتري في فترة معينة تروج المؤسسة لمصنوعاتها.

والهدف من إصدار هذه البطاقة الترويج للخدمات والسلع التي تعرضها الشركة والتشجيع على التعامل معها، ومثال ذلك بطاقة جرناس (Jernas) التي تصدرها شركة المندوس في دولة الإمارات العربية المتحدة لعملائها دون مقابل، فإن المتعامل يحصل عند الشراء لأول مرة البطاقة الكلاسيكية وهكذا حتى يصل إلى البطاقة الماسية، وكلّ نوعٍ من أنواع البطاقات نسبة معينة من الخصم وذلك بحسب النقاط التي يحصل عليها المشترك وفق الجدول الآتي: وتحتسب النقاط في البطاقات الائتمانية التي تصدرها

المستوى	النقاط المكتسبة	الخصومات
الأعضاء الجدد	صفر	٪٢٦
البطاقة الكلاسيكية	١ - ٥٠٠٠	٪٣٢
البطاقة الفضية	٥٠٠١ - ٢٠٠٠٠	٪٣٥
البطاقة الذهبية	٢٠٠٠١ - ٣٥٠٠٠	٪٣٨
البطاقة البلاطينية	٣٥٠٠١ - ٣٥٠٠٠	٪٤١
البطاقة الماسية	٦٠٠٠١ - فأكثر	٪٤٤

(American Express) مثلاً بحسب المبالغ المدفوعة والمترتبة على حامل البطاقة حيث يمنح نقطة واحدة مقابل كل دولار أمريكي يقوم العميل بسداده حسب الفاتورة الشهرية، ويتم احتساب النقاط تلقائياً بمجرد الدفع، وقد لا تحسب للعميل نقاط مقابل دفعه إذا تأخر عن السداد لمدة معينة.

وتحتسب النقاط في مجموعة فنادق (Starwood) مثلاً بحسب المبالغ المدفوعة في الإقامة في الفندق بالسعر العادي غير المخفض إذا كانت الإقامة كل مرة أقل من ثلاثين يوماً، ولا تحتسب نقاط الإقامة في الفنادق لطاقتهم الطيران؛ لأنهم يقيمون على حساب شركات الطيران التي يتبعونها، وغالباً ما تدفع الشركة عنهم بسعر مخفض.

ويشترط لاحتساب النقاط الإسراع في الإبلاغ عنها، فإذا تأخر العضو عن الإبلاغ عنها أكثر من ثلاثة أيام فلا تحتسب له النقاط.

كما تحتسب النقاط على تعامل العضو مع الشركات التابعة للشركة من خطوط طيران ومكاتب السيارات.

وتحتسب النقاط في خطوط الطيران بحسب الأميال التي يقطعها في سفر على شركة خطوط الطيران المصدرة للبطاقة وذلك مثل بطاقة (Sky Wards) التي تصدرها طيران الإمارات، فمن دبي مثلاً إلى نيويورك (٦٨٥٣) ميلاً، ومن دبي إلى كوالالمبور (٣٤٣١) ميلاً وهكذا.

كما تحتسب النقاط على ما يشتريه العضو من سلع مدرجة ضمن المبيعات الجوية على متن الطائرة، وكذلك الإقامة في الفنادق التي تتفق معها شركة الخطوط المصدرة للبطاقات، والمنشآت الترفيهية والمتاجر وكذلك مكاتب تأجير السيارات والخدمات المالية وغير ذلك.

وهناك ثلاث فئات للعضوية في هذه البطاقة، وهي: الزرقاء، والفضية، والذهبية، وكل مستوى من مستويات البطاقة يؤهل العضو للحصول على منافع وجوائز مختلفة ومتفاوتة، ويمتاز حاملة البطاقات الفضية والذهبية بمميزات عدة؛ فمثلاً حامل البطاقة الفضية يتمكن من الحصول على علاوة فئة قدرها ٢٥٪ عند السفر على الدرجة السياحية أي مقابل كل ميل طيران يكسب ١,٢٥ ميل، وحامل البطاقة الذهبية على علاوة فئة قدرها ٥٠٪ عند السفر على الدرجة السياحية أي مقابل كل ميل طيران يكسب ١,٥ ميل.

ويتمكنون كذلك من الحصول على حجوزات مضمونة على الرحلات المحجوزة بالكامل، واستلام الأمتعة من شريط الأمتعة الخاص بركاب درجة رجال الأعمال ولو كانوا مسافرين على الدرجة السياحية، كما أن بإمكانهم الحصول على امتيازات خاصة بالمسافرين مثل خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي، وتوفير المواصلات في سيارة مع سائق من وإلى مطارات محددة، واعتبارات الوجبات الخاصة، وخدمة الإنجاز السريع في المطار، وعروض التوقف في وجهات مختارة. ومستوى البطاقة الزرقاء لبرنامج الفرسان التابع للخطوط الجوية السعودية مثلاً يمنح العضو الامتيازات التالية: استبدال الأميال برحلات مجانية، وأولوية خاصة على قائمة الانتظار بحيث يسهل له أمر حجز مقعد على الرحلة المطلوبة، بالإضافة إلى اهتمام خاص بحقائب السفر، حيث تميز حقائب العضو بوضع علامة الفرسان، كما يمنح المشترك حق اختيار مسبق لوجبة الطعام والمقعد، ويسمح له بموجب الاشتراك بحمل وزن إضافي معه يصل إلى (١٠) كيلوجرامات، وإضافة (٢٥٪) من الأميال مكافأة له على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما امتيازات مستوى البطاقة الذهبية فيه بالإضافة إلى ما سبق، فيتمثل في أنه لا تطبق أية قيود على وقت التذكرة التي يشتريها من الشركة، كما يُسمح له بإنهاء إجراءات السفر من الأماكن المخصصة لركاب الدرجة الأولى ولو كان حجزه على الدرجة السياحية، والسماح له بحمل وزن إضافي يصل إلى (٢٠) كيلوجراماً، بالإضافة لاستقبال خاص والترحيب به، وإضافة (٥٠٪) من الأميال مكافأة له على جميع المسافات التي يقطعها وغير ذلك.

وأما الامتيازات التي يحصل عليها صاحب بطاقة الفنادق فتتمثل في الاهتمام بإقامته في الفندق وتقديم خدمات متميزة له: مثل ترفيع درجة الغرفة التي ينزل بها وذلك بالانتقال من غرفة مزدوجة إلى جناح، وتقديم طعام الإفطار له في الغرفة مجاناً، أو السماح له باستخدام الإنترنت في الغرفة دون مقابل، أو دخول مجاني للنادي الصحي التابع للفندق، وغير ذلك. بعد هذا العرض السريع لهذه البطاقات وما تجلبه من منافع نستطيع أن نقول: إنها جائزة شرعاً إذا كانت دون مقابل؛ لأنها من طرف واحد وهو الشركة، ولا يتحمل العضو أية خسارة، ولا تدخل في دائرة القمار المنهي عنه والذي لا يخلو من ربح أو خسارة لأحد الطرفين.

أما إذا كانت البطاقة برسوم اشتراك سنوي من المشترك فلا يصح التعامل بها؛ لأنها لا تخلو من القمار المحرم شرعاً، والإجارة الفاسدة<sup>(١)</sup>.

وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي في الدورة الرابعة عشرة القرار رقم ١٢٧، وجاء فيه: «ثامناً: بطاقات الفنادق وشركات الطيران والمؤسسات التي تمنح نقاطاً تجلب منافع مباحة، جائزة إذا كانت مجاناً ( بغير عوض )، وأما إذا كانت بعوض فإنها غير جائزة لما فيها من الغرر»<sup>(٢)</sup>.

على أنه لا ينبغي إغفال القول بأنه من الممكن أن يتحوّل حكم هذه

(١) ينظر: أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عثمان شبير، بحث مقدم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٣٤.

(٢) ينظر: قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي للدورات (٢-١٤): ٤٣٧.

البطاقات من دائرة المشروعية إلى دائرة التحريم إذا غدت بطاقات ائتمان، وأصبح حاملوها مدينين، والفنادق والشركات المصدرة دائنة؛ إذ ينطبق عليها حينئذ القاعدة الفقهية التي تقرّر تحريم كلّ قرضٍ جرّ نفعاً مشروطاً؛ إذا كان ذلك النفع للدائن مقابل الزمن.

ولا تنطبق هذه القاعدة على البطاقات العادية التي ينال بسببها حاملوها منافع وفوائد وخدمات كأن تجلب لهم تخفيضات وتسهيلات تشجيعاً لهم على تعاملهم مع تلك الفنادق والشركات<sup>(١)</sup>.

---

(١) ينظر: بطاقات المسابقات للدكتور قطب مصطفى سانو، بحث مقدّم للدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي بالدوحة: ٣٠.

أبيض



## الخاتمة الخلاصة والتوصيات

الحمد لله رب العالمين وصلّى الله وسلّم على سيّدنا محمّد وعلى آله  
وصحبه وسلّم، وبعد:

فإنّ البطاقات التي تستعمل في الأسواق تنقسم إلى قسمين:

**القسم الأول:** بطاقات تخفيضٍ مستقلة التي لا يستعملها صاحبها إلا  
للحصول على خصومات في أسعار السلع والخدمات، وقد تكون هذه  
البطاقات باشتراك سنوي أو رسمٍ خاصّ، وقد تكون مجانيّة، فإن كانت قد  
صدرت بناءً على اشتراك سنوي أو رسمٍ معيّن فإنّها تنقسم إلى قسمين:

**بطاقة عامّة** بحيث لا تقتصر على خدمات وسلع الجهة المصدرة  
للبطاقة، وقد تكون عامّة من حيث الجهات، وخاصة من حيث النشاط،  
وأطراف العقد في هذه البطاقة ثلاثة، بينهم التزامات متبادلة، الجهة  
المصدرة للبطاقة، والجهة المستفيدة من البطاقة ( حامل البطاقة )، والجهة  
المانحة للتخفيض وهي الجهة المقدّمة للسلعة أو الخدمة.

**وبطاقة خاصّة** تمنح حاملها حسماً على جميع سلع أو خدمات شركة أو  
مؤسسة معيّنة في جميع فروعها ومعارضها، وهذه البطاقات لا يستعملها  
المستهلك إلا في جهة تخفيضية واحدة، وبناء عليه فإنّ لهذه البطاقات  
طرفين: جهة التخفيض، وهي الجهة المصدرة للبطاقة، والمانحة للتخفيض،  
والمستهلك، وهو حامل البطاقة المستفيد منها لدى الجهة المصدرة للبطاقات.

**والقسم الثاني:** بطاقات تخفيض تابعة، وتصدر تبعاً لبطاقة تجاريّة  
أخرى، وتصدر هذه البطاقات في صورتين:

**بطاقة مجانية** تصدر تبعاً لإصدار إحدى البطاقات الائتمانية أو  
التجارية، وتكون هذه البطاقة إحدى المرغبات في البطاقة الأصلية.

وبطاقة لها ثمن تصدر تبعاً لبطاقة أصلية مقابل رسم سنوي رمزي، وهذا الرسم الرمزي هو مزية من مزايا البطاقة الأصلية إذ لولاها لما أمكن الحصول على هذه البطاقة بهذا السعر.

وشمل البحث بيان الأهداف من إصدار هذه البطاقات سواء من الجانب الاقتصادي أو جانب مُصدر البطاقة أو المستفيد منها.

وفي ضوء تكييف بطاقة التخفيض من الناحية التنظيمية يتضح لنا أن عقد إصدار البطاقة عقد معاوضة فيه غرر فاحش، والأصل فيه الحرمة؛ ويتوافر في عقد إصدار بطاقة التخفيض الغرر الفاحش من ثلاثة جوانب:

**الغرر في الحصول** حيث يلاحظ اشتغال عقد إصدار البطاقة على غرر في حصول حامل البطاقة على العوض، وذلك لتوقف حصوله على الخصم على واقعة احتمالية مستقبلية الوقوع هي عمليات الشراء، فإذا تمت عمليات الشراء، وهي أمور احتمالية قد تتحقق فيتحقق.

**والغرر في المقدار:** حيث يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في مقدار العوض، المتمثل في الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة، وذلك لتوقف مقدار الخصم الذي يحصل عليه على قيمة المشتريات، ولا يمكن معرفة ذلك إلا بعد انتهاء مدة العقد.

**والغرر في الأجل:** حيث يشتمل عقد إصدار البطاقة على غرر في أجل حصول حامل البطاقة على العوض أو الخصم، وذلك لتوقف أجل الحصول على ذلك العوض على الوقت الذي تتم فيه عمليات الشراء، وبذلك فإن الخصم الذي يحصل عليه حامل البطاقة يكون غير محدد الأجل.

وهكذا يتضح أن الغرر في عقد إصدار البطاقة ليس من الغرر اليسير الذي خصه الفقهاء من النهي عن الغرر بعامة، كما أن العقد يتضمن بالإضافة إلى ما ذكر من الغرر؛ أشكالاً أخرى من الجهالة مثل احتمال موت حاملها دون أن ينتفع منها بشيء، أو فقدانه لها من غير استعمال لها، أو احتمال عدم حاجته لشراء البضائع والسلع الخاضعة للخصم.

يضاف إلى ذلك أن بطاقة التخفيض العامة يعترها التحريم كذلك من جهة اعتبارها أجراً على الكفالة ؛ وقد قرّر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة .

ثم تطرّق البحث لحكم بطاقات التخفيض المجانية وبطاقات شركات الطيران والفنادق التي تمنح نقاطاً أو تجلب منافع، وقد خلص البحث إلى التوصيات الآتية:

١- يجوز لشركات الطيران منح التسهيلات والامتيازات لمن يركب على خطوطها مسافاتٍ معيّنة؛ لأنه داخل في مفهوم الهبة المشروعة .

٢- لا يجوز شراء بطاقات التخفيض الخاصة والعامة أو الاشتراك في عضويتها برسم مقطوع أو اشتراك سنوي ؛ لما فيهما من غرر، ولما في بطاقة التخفيض العامة من دفع أجرٍ على الكفالة .

٣- يجوز الحصول على بطاقات التخفيض الخاصة مقابل التكلفة الحقيقية لإصدار البطاقة .

٤- يجوز الحصول على بطاقات التخفيض الخاصة المجانية ؛ لأنها نوعٌ من التبرّع .

وصلّى الله وسلّم على خاتم النبيين وإمام المرسلين سيّدنا محمد - ﷺ - وعلى آله وصحبه أجمعين وآخر دعوانا أن الحمد لله ربّ العالمين .

أبيض

## المصادر والمراجع

- ١ - أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، للأستاذ الدكتور محمد عثمان شبير، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.
- ٢ - بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني (٥٨٧هـ)، نشر: بيروت - دار الكتاب العربي، ط: الثانية، ١٤٠٢هـ = ١٩٨٢م.
- ٣ - بطاقات المسابقات، للأستاذ الدكتور قطب مصطفى سانو، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.
- ٤ - بطاقة التخفيض، حقيقتها التجارية وأحكامها الشرعية لبكر بن عبدالله أبو زيد، نشر: بيروت - مؤسّسة الرسالة، ط: الأولى، ١٤١٦هـ = ١٩٩٦م.
- ٥ - بطاقة الخصم، دراسة اقتصادية قانونية فقهية، للدكتور محمد سعدو الجرف، بحث مقدم لمؤتمر كلية الشريعة السادس، جامعة الزرقاء الأهلية، الأردن، ١٠-١٢/٨/٢٠٠٤م.
- ٦ - حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لمحمد أحمد عرفة الدسوقي (١٢٣٠هـ)، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي.
- ٧ - حاشية القليوبي على شرح المحلي على المنهاج، لضياء الدين عيسى بن رضوان القليوبي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي.
- ٨ - الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي لخالد بن عبدالله المصلح، نشر: الدمام - دار ابن الجوزي، ط: الأولى، ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م.
- ٩ - الذخيرة لشهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، تحقيق: محمد بو خبزة، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط: أولى، ١٩٩٤م.
- ١٠ - شرح أحكام الإيجار في دولة الإمارات العربية المتحدة، للدكتور عبدالناصر العطار، جامعة الإمارات العربية المتحدة - العين، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.
- ١١ - شرح حدود ابن عرفة، لأبي عبدالله محمد الأنصاري الرصاع، تحقيق: د. محمد أبو الأجنان ود. الطاهر المعموري، نشر: بيروت - دار الغرب الإسلامي، ط: أولى، ١٩٩٣م.
- ١٢ - صحيح مسلم لأبي الحسين مسلم بن الحجاج النيسابوري (٢٦١هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي، نشر: القاهرة - دار إحياء الكتب العربية.

- ١٣- الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، للدكتور الصديق محمد الأمين الضرير، نشر: بيروت - دار الجيل، ط ثانية، ١٤١٠هـ=١٩٩٠م.
- ١٤- الفتاوى الشرعية في المسائل العصرية من فتاوى علماء البلد الحرام إعداد: خالد ابن عبدالرحمن الجريسي، نشر: الرياض، ط: أولى، ١٤٢٠هـ=١٩٩٩م.
- ١٥- العزيز شرح الوجيز، لأبي القاسم عبدالكريم بن محمد الرافعي، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبدالموجود، نشر: بيروت - دار الكتب العلمية، ط أولى، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.
- ١٦- قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي، من الدورة الثانية وحتى الدورة الرابعة عشرة، نشر: الدوحة - وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية.
- ١٧- المجموع شرح المذهب للإمام يحيى بن شرف النووي (٦٧٦هـ)، تحقيق محمد نجيب المطيعي، نشر: جدة - مكتبة الإرشاد.
- ١٨- مجموع فتاوى ومقالات متنوعة للشيخ عبدالعزيز بن عبدالله بن باز، جمع وترتيب وإشراف د. محمد بن سعد الشويعر، نشر: الرياض - دار القاسم، ط أولى ١٤٢٢هـ=٢٠٠١م.
- ١٩- المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء والأستاذ الدكتور محمود أحمد أبو ليل، بحث مقدم إلى الدورة الرابعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي في الدوحة، ٢٠٠٣م.
- مسلم = صحيح مسلم.
- ٢٠- المغني لموفق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة (٦٢٠هـ)، تحقيق: د. عبدالله بن عبدالمحسن التركي، نشر: القاهرة - دار هجر، ط: أولى، ١٤٠٨هـ = ١٩٨٨م.
- ٢١- مواهب الجليل لشرح مختصر خليل لمحمد بن محمد بن عبدالرحمن الحطاب (٩٥٤هـ)، نشر: بيروت - دار الفكر، ط: الثانية، ١٣٩٨هـ=١٩٧٨م.

نماذج لبطاقات تخفيض باشتراك سنوي



نماذج لبطاقات تخفيض مجانية تابعة لبطاقات ائتمانية ذات رسوم وبطاقات الفنادق





نماذج لبطاقات تخفيض مجانية



أبيض

## ملحق، بنظام بطاقة (SkyWards) التي تمنحها طيران الإمارات

يعد برنامج سكاى وادرز نادياً خاصاً للمسافرين الدائمين على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، وهو مصمم لكي يقدم لكم مزايا تفوق حدود ما تتوقعونه عادة، وذلك لأننا نقدر ولاءكم حق تقدير. ففي كل مرة تسافرون فيها معنا وسواء كان ذلك لأغراض العمل أو الاستجمام، فإنكم ستحصلون على أميال سكاى وادرز التي يمكنكم استبدالها بمجموعة متنوعة من المكافآت الرائعة مثل السفر مجاناً، ترفيع درجة السفر والمزايا الأخرى التي تقدمها لكم طيران الإمارات، الخطوط الجوية السريلانكية أو شركاؤنا. هناك ثلاث فئات للعضوية، وهي فئة سكاى وادرز الزرقاء، فئة سكاى وادرز الفضية وفئة سكاى وادرز الذهبية، والتي تمنحكم كل منها درجة أكبر من الامتيازات والمكافآت.

وبصفتكم من أعضاء برنامج سكاى وادرز، ستحصلون على فرصة الارتقاء إلى الفئات الأخرى كلما سافرتكم أكثر مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وسواء كان سفركم من خلال شبكة رحلاتنا التي تغطي أكثر من ٧٠ وجهة في مختلف أنحاء العالم، أو إلى أي من مئات الوجهات من خلال شركات الخطوط الجوية الشريكة، فإنكم ستحظون بالاهتمام وبالرعاية الشخصية والمزايا المتاحة حصرياً للأعضاء. إضافة إلى ذلك، فإنكم سوف تتمتعون بالمزيد من الخيارات التي تتيح لكم التخطيط لسفركم وفقاً لمتطلباتكم الشخصية. كما أننا سنبدل كل ما في وسعنا دائماً لضمان حصولكم على مقعدكم المفضل. ويمكنكم أيضاً تحديد متطلبات سفركم من خلال قيامنا بتوفير خدمة المواصلات في «سيارة مع سائق» وكذلك مساعدتكم في تنظيم عطلات التوقف في دبي. وبالطبع، سوف نكافئكم بسخاء كلما سافرتكم معنا.

يمكنكم الانضمام للبرنامج والتمتع بالمزايا الفريدة لعضوية سكاى وادرز من خلال زيارة موقع الإنترنت: [www.skywards.com](http://www.skywards.com)

أما إذا كنتم من المسافرين الدائمين الصغار الذين تتراوح أعمارهم بين عامين و١٦ عاماً، فيمكنكم الانضمام إلى عضوية سكاى وادرز سكاى سرفيرز. اضغط هنا للحصول على مزيد من المعلومات.

لماذا تنضمون إلى برنامج سكاى وادرز؟

عندما تنضمون لعضوية برنامج سكاى وادرز فإنكم ستتمكنون من استخدام خدمات ومزايا تفوق حدود ما تتوقعونه عادة من أحد برامج مكافأة ولاء المسافرين الدائمين. فمع سكاى وادرز، لا تتوقف المزايا على مجرد كسب واستبدال الأميال، بل إنها تفوق ذلك بكثير حيث يمكنكم إدارة كل ما يتعلق برحلتكم بشكل يتجاوز حدود تجربة

السفر، إضافة إلى التمتع بالامتيازات الحقيقية لبرنامج مسافرين دائمين أكثر مكافأة. وتشمل أكثر النواحي مكافأة والتي تتيحها لكم عضويتكم في برنامج سكاى واردز إمكانية كسب واستبدال أميال سكاى واردز. وكميزة إضافية لعضويتكم في البرنامج، فإنكم لن تتمكنوا من كسب واستبدال الأميال مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية فقط، بل أيضاً من خلال شركائنا المميزين في مختلف أرجاء العالم.

لمحة عن مكافآت الأعضاء	الفئة الزرقاء	الفئة الفضية	الفئة الذهبية
كسب أميال سكاى واردز	●	ن	*
استبدال أميال سكاى واردز	●	ن	*
فئات العضوية	●	ن	*

كسب أميال سكاى واردز

كيف تكسبون الأميال مع سكاى واردز؟

توفر لكم عضوية برنامج سكاى واردز طريقتين سهلتين ومباشرتين لكسب أميال سكاى واردز، تتمثل الأولى في السفر على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية والخطوط الجوية الشريكة والثانية من خلال الشركاء من غير الخطوط الجوية. وكلما ازداد معدل كسبكم للأميال، كلما ازدادت فرص تمتعكم بالمكافآت.

كسب الأميال عند السفر جواً

سوف تحصلون على فرصة كسب الأميال عند السفر جواً من خلال سفركم على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية أو إحدى شركات الخطوط الجوية العالمية الشريكة.

● طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية: في كل مرة تسافرون فيها جواً ستحصلون على ميل سكاى واردز واحد مقابل كل ميل طيران تقطعون، والذي يقيد فيما بعد في حسابكم. كما يمكنكم أيضاً الاستفادة من برنامج امتيازات العائلة التي توفره لكم كل من طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وما عليكم سوى ترشيح ما يصل لغاية ثمانية من أفراد عائلاتكم. وعند سفرهم على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية، فإنكم ستحصلون على ما نسبته ٢٠٪ من مجمل أميال الطيران التي يقطعونها، بما في ذلك الأميال الإضافية الممنوحة للسفر على درجتى رجال الأعمال والدرجة الأولى وأية أميال أخرى.

● كما ستحصلون أيضاً من خلال السفر على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية عدداً مماثلاً من أميال الفئة تضاف إلى حسابكم، مما يساعدكم على الارتقاء إلى والمحافظة على فئتي العضوية الأعلى لبرنامج سكاى واردز، وهما الفئة

الفضية والفئة الذهبية. وعند ارتقائكم إلى هاتين الفئتين ستتمكنون من استخدام المزايا والمكافآت الحصرية، بما في ذلك الحصول على علاوة خاصة بالفئة لدى كسب الأميال.

على سبيل المثال، يحصل أعضاء الفئة الفضية على علاوة فئة قدرها ٢٥٪ عندما يسافرون على الدرجة السياحية، مما يعني أنه وبدلاً من كسب ميل سكاي واردة واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع، فإنه يمكنهم كسب ١,٢٥ ميل سكاي واردة. بينما يمكن لأعضاء الفئة الذهبية كسب ٥٠٪ من أميال الفئة، مما يعني أنه وبدلاً من كسب ميل سكاي واردة واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع، فإنه يمكنهم كسب ١,٥ ميل سكاي واردة.

ملحة عن أميال الرحلات	
الدرجة السياحية	ميل واحد مقابل كل ميل طيران مقطوع
درجة رجال الأعمال	٥٠٪ إضافية
الدرجة الأولى	١٠٠٪ إضافية
أميال الفئة	
فئة سكاي واردة الفضية	١,٢٥ ميل إضافي مقابل كل ميل طيران مقطوع
فئة سكاي واردة الذهبية	١,٥ ميل إضافي مقابل كل ميل طيران مقطوع

- الخطوط الجوية الشريكة: سوف تكسبون أميال سكاي واردة أيضاً عندما تسافرون على متن إحدى الخطوط الجوية الشريكة المميزة الدرجة أدناه،:
- كونتيننتال إيرلاينز
- دلتا إيرلاينز
- الخطوط الجوية اليابانية
- الخطوط الجوية السنغافورية\*
- خطوط طيران جنوب أفريقيا
- يوناييتد إيرلاينز
- كسب الأميال مع الشركاء من غير الخطوط الجوية
- تمتد امكانية كسب أميال سكاي واردة لتشمل شركاءنا من غير الخطوط الجوية، حيث تتاح لكم فرص كسب الأميال من خلال الفنادق الشريكة، شركاء المنشآت الترفيهية والمتاجر، شركات استئجار السيارات الشريكة وشركاء الخدمات المالية

● ولا يتوقف الأمر على مجرد كسب أميال سكاى واردز من خلال شركائنا، حيث ستحصلون على عروض ومكافآت خاصة تتاح للأعضاء فقط، وذلك لمجرد كونكم من أعضاء برنامج سكاى واردز.

● تتوفر حالياً للأعضاء فقط وفي بلدان مختارة.

استبدال أميال سكاى واردز

ما الذي يمكنكم فعله بأميالكم؟

يعد كسب الاميال أمراً سهلاً، إلا أن استبدالها يعد أكثر سهولة، وأكثر متعة.

وتتوفر مجموعة متنوعة من فرص استبدال أميالكم، حيث تتمثل أكثر المكافآت وضوحاً بالرحلات المجانية إلى المئات من الوجهات المثيرة. كما يمكنكم استخدام أميال سكاى واردز لترفيه درجة السفر أو إضافة المزيد من المتعة على تجربة سفركم من خلال مكافآت العطلات والاستجمام الحصرية المقدمة من شركائنا.

وعند انضمامكم للبرنامج، تبدأ فرص الاستبدال المتاحة لكم من ٥٠٠٠ ميل سكاى واردز فقط، حيث يمكنكم بهذا العدد من الأميال ترفيه درجة السفر من الدرجة السياحية إلى درجة رجال الأعمال على متن إحدى رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية.

تشمل فرص الاستبدال ما يلي:

● الرحلات: يمكنكم السفر جواً مجاناً على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية إلى أكثر من ٧٠ وجهة في مختلف أنحاء العالم. ومع احتساب الخطوط الجوية الشريكة، فإن قائمة الوجهات المتاحة سوف تتسع إلى المئات من الوجهات المثيرة حول العالم، حيث يمكنكم الحصول على رحلات المكافأة ابتداءً من ١٠٠٠٠ ميل فقط.

● ترفيه درجة السفر: يمكنكم وابتداءً من ٥٠٠٠ ميل سكاى واردز ترفيه درجة سفركم على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية من الدرجة السياحية إلى درجة رجال الأعمال والسفر براحة وفخامة. كما يمكنكم ترفيه درجة سفركم من درجة رجال الأعمال إلى الدرجة الأولى حيثما كان ذلك متاحاً.

● مكافآت المنشآت الترفيهية والمتاجر: عيشوا جمال الصحراء في منتجع المها الصحراوي الذي يعد منتجعاً مميزاً للسياحة البيئية، أو يمكنكم الانطلاق في جولة للاطلاع على المعالم الثقافية لدولة الإمارات العربية المتحدة مع المغامرات العربية. وخلال وجودكم في دبي، يمكنكم الانطلاق في رحلة ممتعة مع دانة دبي للرحلات البحرية أو التمتع بالألعاب المائية في متنزه وايلد وادي المائي.

للاستفادة من أي من هذه العروض، ما عليكم سوى الاتصال بأقرب مكاتب خدمة

سكاي واردز أو بمكتب حجوزات طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية المحلي، حيث سيتولى أحد مندوبي خدمة العملاء مساعدتكم على ترتيب مكافآتكم.

### فئات العضوية

الارتقاء إلى المستوى التالي من عضوية سكاي واردز كلما سافرتكم على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، كلما ازداد عدد أميال الفئة التي تكسبونها، حيث تجعلكم أميال الفئة الخاصة هذه والتي تكسبونها مع أميال سكاي واردز على جميع رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية أقرب إلى المستويين التاليين من فئات العضوية، وهما الفئتين الفضية والذهبية. وبصفتكم من أعضاء الفئتين الفضية والذهبية، يمكنكم التمتع بالمزيد من الامتيازات والمكافآت مع برنامج سكاي واردز.

### مزايا فئة سكاي واردز الفضية

تؤهلكم عضوية الفئة الفضية وبشكل فوري للحصول على الامتيازات الإضافية للسفر، بما في ذلك امتيازات الوزن الزائد، إمكانية استخدام صالات الانتظار الخاصة في دبي وكولومبو وكذلك إمكانية تسمية منسق لسفرياتكم.

وعندما تصبحون من أعضاء فئة سكاي واردز الفضية سوف يمكنكم استخدام منتدى "ألومنس" لرجال الأعمال، الذي يمثل أحد مزايا برنامج سكاي واردز المصممة لكي تأخذكم إلى آفاق أبعد من حدود تجربة السفر والمتاحة حصرياً لأعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية.

ولكي تتمكنوا من التمتع بالمزايا الإضافية والمكافآت المتزايدة المتوفرة لأعضاء فئة سكاي واردز الفضية، يتعين عليكم كسب ٢٥٠٠٠ ميل فئة أو أن تسافروا ٢٠ قطاعاً في أي عام في الفترة ما بين ١ يناير (كانون الثاني) و٣١ ديسمبر (كانون الأول)، لكي تتمكنوا من الارتقاء إلى هذه الفئة. وبعدها تصبحون من أعضاء فئة سكاي واردز الفضية، سوف تحتاجون لكسب ٢٠٠٠٠ ميل فئة فقط كل عام، وذلك للمحافظة على عضوية الفئة الفضية.

### عضوية فئة سكاي واردز الذهبية

عندما تصبحون أعضاء في فئة سكاي واردز الذهبية، ستتمكنون من الحصول على مستوى مميز من الخدمة والامتيازات، حيث يمكن لأعضاء الفئة الذهبية التمتع بجميع مزايا فئة سكاي واردز الفضية، إضافة إلى الامتيازات المتاحة حصرياً لأعضاء الفئة الذهبية. وتشمل هذه الامتيازات الحجوزات المضمونة على الرحلات المحجوزة بالكامل، إمكانية استخدام الصالات الخاصة عبر شبكة رحلات طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية، خدمة المساعدة الشخصية، والخدمات المميزة المقدمة من خلال خدمة "الأبواب المفتوحة".

وللتأهل إلى عضوية هذه الفئة المميزة، يتعين عليكم كسب ٥٠٠٠٠ ميل فئة أو أن تسافروا ٤٠ قطاعاً في أي عام في الفترة بين ١ يناير (كانون الثاني) و٣١ ديسمبر (كانون الأول)، إلا أنكم لن تحتاجوا لأكثر من ٤٠٠٠٠ ميل فئة أو ٣٠ قطاعاً للمحافظة على عضوية الفئة الذهبية.

● تبقى عضوية الفئة سارية المفعول لبقية السنة التي تم اكتسابها فيها، إضافة لمدة ١٤ شهراً إضافية. فعلى سبيل المثال: إذا اكتسبتم عضوية فئة سكاي واردز الفضية في يونيو (حزيران) ٢٠٠٤، فإنكم ستبقون في هذه الفئة لغاية فبراير (شباط) ٢٠٠٦.

#### إدارة الرحلات

كيف يخفف برنامج سكاي واردز من عناء السفر عني؟

عند انضمامكم لبرنامجنا المبتكر لمكافأة ولاء المسافرين الدائمين، يمكنكم الاستفادة من المزايا والخدمات الخاصة المقدمة من خلال ميزة إدارة الرحلات التي يوفرها برنامج سكاي واردز، حيث تضمن كل من هذه الخدمات حصولكم على رحلة تتميز بأقصى درجة المتعة وخالية من المتاعب.

فإذا كنتم تخططون للقيام برحلة ما، يمكنكم الاطلاع على العروض الخاصة بالأعضاء، المزايا المقدمة من الشركاء حول العالم ووسائل التخطيط لرحلتكم عبر موقع الإنترنت [skywards.com](http://skywards.com) في المطار، يمكن لأعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية التمتع بالأولوية في إنجاز إجراءات السفر واستخدام صالات الانتظار الخاصة، أما عند وصولهم إلى وجهتهم، فإن خدمات مثل الأولوية في تسليم الأمتعة ستساعدكم على التخلص من عناء السفر.

لمحة عن إدارة الرحلات      الفئة الزرقاء      الفئة الفضية      الفئة الذهبية

#### التخطيط لرحلتكم

*	ن	● <u>العروض الخاصة بالأعضاء في المطار</u>
*	ن	<u>الأولوية في إنجاز إجراءات السفر في وجهتكم</u>
*	ن	<u>الأولوية في تسليم الأمتعة</u>



## العروض الخاصة بالأعضاء

ما هو الشيء المميز في العروض الخاصة؟

تقدم العروض الخاصة المتوفرة من خلال سكاى واردة لأعضاء برنامج سكاى واردة حصرياً. ويمكنكم الاطلاع على أحدث العروض التي توفر لكم خصومات خاصة وفرصاً فريدة لكسب الأميال من شركتي طيران عالميتي المستوى، هما طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية وكذلك من خلال جميع شركائنا حول العالم، وذلك لمجرد كونكم جزءاً من عائلة سكاى واردة.

لا تتوفر هذه العروض لغير أعضاء برنامج سكاى واردة، مما يعني أن عضويتكم هي وسيلتكم الوحيدة للحصول على أفضل الصفقات والاطلاع على العروض الرائعة من طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية وشركائنا في مختلف أنحاء العالم.

### الأولوية في إنجاز إجراءات السفر

تمتعوا بإنجاز إجراءات سفركم بسهولة متناهية

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاى واردة الفضية أو الذهبية، فإنه يمكنكم التمتع بأولوية إنجاز إجراءات السفر في كاونتر درجة رجال الأعمال حتى لو كنتم مسافرين على الدرجة السياحية على متن طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. تفضلوا بأخذ قسط من الراحة في صالة إنجاز إجراءات السفر الجديدة الخاصة بركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال على متن طيران الإمارات. توجد صالة مخصصة لإنجاز إجراءات السفر في مطار دبي الدولي خاصة بركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال.

صممت هذه الصالة الجديدة التي تتميز برحابتها وبساطتها لتضمن مروركم عبر المطار بكل سلاسة وبطريقة خالية من التعقيدات قدر الإمكان، حيث يوفر لكم تصميمها الحديث أقصى درجات الراحة والفخامة.

وإضافة إلى وجود مكتب منفصل للإنجاز السريع لإجراءات الهجرة والتفتيش الأمني، توجد ست عشرة منصة لإنجاز إجراءات السفر وثمانية مكاتب للإنجاز السريع لإجراءات السفر للركاب المسافرين بامتعة اليد فقط. كما توجد أكشاك للإنترنت وكشك خاص لسكاى واردة، حيث يمكنكم الاطلاع على حسابكم في برنامج سكاى واردة. وهذه كلها بالطبع أخبار سارة لركاب الدرجتين الأولى ورجال الأعمال.

### الأولوية في تسليم الأمتعة

ما هي امتيازات الأمتعة التي يمكنني الحصول عليها في وجهتي؟

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاى واردة الفضية أو الذهبية، فإن أمتعتكم ستعطى أولوية خاصة. وهذا يعني أنه يمكنكم وحيثما كان ذلك متاحاً استلام أمتعتكم من

شريط استلام الأمتعة الخاص بركاب درجة رجال الأعمال، حتى لو كنتم مسافرين على الدرجة السياحية.

#### السفر وما بعده

يسعى برنامج سكاى واردز لأن يجعل من رحلتكم تفوق حدود تجربة السفر، وهذا هو السبب الذي يجعلنا نقدم لكم امتيازات حصرية خاصة بكل من فئات البرنامج وذلك في الموقع skywards.com

عند ارتقاء فئة عضويتكم إلى فئتي سكاى واردز الفضية أو الذهبية، فإنكم ستتمكنون في الحال من الدخول إلى "ألومنس"، منتدى رجال الأعمال الخاص والمبتكر الذي يمكنكم من التواصل وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت مع رجال الأعمال الآخرين من خلال منتدياتنا وفعاليتنا الخاصة.

أما عضوية فئة سكاى واردز الذهبية، فإنها تأخذكم إلى آفاق أبعد من خلال خدمة الأبواب المفتوحة، التي تزيد من تشكيلة الامتيازات التي يمكنكم التمتع بها مع طيران الإمارات والخطوط الجوية السريلانكية. وذلك لأن بطاقة عضوية فئة سكاى واردز الذهبية تصبح جواز مروركم الذين تستطيعون من خلاله الوصول إلى العروض المميزة في النوادي، المطاعم، الفنادق، شركات تأجير السيارات والنوادي الصحية في مختلف أرجاء العالم.

#### لمحة عن إدارة الرحلات

الفئة الذهبية

الفئة الفضية

الفئة الزرقاء

غ

●

منتدى ألومنس

غ

الأبواب المفتوحة

#### منتدى «ألومنس»

ما الذي يقدمه منتدى "ألومنس" لرجال الأعمال؟

بصفتكم من أعضاء فئتي سكاى واردز الفضية والذهبية، سوف تتأهلون للدخول إلى "ألومنس"، منتدىنا الخاص والمبتكر لرجال الأعمال، الذي يوفر لكم فرصة التواصل وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت مع رجال الأعمال الآخرين والذين هم أعضاء أيضاً في فئتي سكاى واردز الفضية والذهبية.

يوفر منتدى "ألومنس" من سكاى واردز فرصاً فريدة لإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت، ويتيح لكم ما يلي:

● الاتصال مع رجال الأعمال الآخرين كل على حدة. ومن خلال منتدياتنا المخصصة لرجال الأعمال، يمكنكم أيضاً التواصل والتشاور وإقامة علاقات عمل عبر الإنترنت

مع رجال الأعمال الآخرين.

- المشاركة في فعاليات رجال الأعمال الخاصة التي يوفرها منتدى "ألومنس"، حيث يمكنكم تبادل الأفكار ومناقشة القضايا الراهنة المتعلقة بالأعمال الراهنة مع أعضاء منتدى "ألومنس" الآخرين وكذلك حضور الندوات التي يقدمها خبراء حول الموضوعات التي تحظى باهتمامكم.
- إمكانية الحصول على معلومات قيمة عن عالم الأعمال في الشرق الأوسط وسريلانكا.
- فحالمًا تصبحون أعضاء في فئتي سكاى واردز الفضية أو الذهبية، ما عليكم سوى إضافة بياناتكم الشخصية إلى المنتدى باستخدام موقع الإنترنت skywards.com

#### الخدمات الإضافية للخطوط الجوية

ما الخدمات الإضافية التي يمكنني توقعها خارج برنامج سكاى واردز؟

عندما تصبحون من أعضاء برنامج سكاى واردز، فإن الامتيازات التي تحصلون عليها تمتد إلى خدمات تفوق برنامج سكاى واردز نفسه.

ويمكن للأعضاء المسافرين على متن طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية الحصول على امتيازات إضافية خاصة بالمسافرين تقدمها هاتان الشركتان، بما في ذلك خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي، المواصلات في "سيارة مع سائق" من وإلى مطارات محددة، اعتبارات الوجبات الخاصة، خدمة الإنجاز السريع في المطار وعروض التوقف في وجهات مختارة.

خدمة تأشيرة الدخول إلى دبي: إذا كنتم مسافرين على متن طيران الإمارات وكنتم بحاجة إلى تأشيرة دخول إلكترونية إلى دبي، ما عليكم سوى الاتصال بمكتب حجوزات طيران الإمارات قبل سبعة أيام من موعد رحلتكم، وسوف يسر طيران الإمارات أن تتولى تأمين تأشيرة دخول لكم مقابل رسم بسيط×.

● يرجى ملاحظة أن هذه الخدمة غير متوفرة من بعض الوجهات. كما يرجى ملاحظة أن استصدار تأشيرات الدخول قد يستغرق لغاية عشرة أيام. وتعد تأشيرة الزيارة التي يتم التقدم لها سارية المفعول لمدة ٦٠ يوماً من تاريخ صدورها.

**الوجبات الخاصة:** مهما كانت متطلباتكم الطبية، الدينية أو الغذائية، فإننا سنحاول بذل كل ما في وسعنا لتلبية احتياجاتكم من الوجبات الخاصة وذلك عند قيامكم بحجز رحلتكم مع طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية، كما أننا سنقدم لكم تشكيلة من أكثر من عشرين وجبة تم اختيارها بعناية××.

●● لا تتوفر الوجبات الخاصة على بعض الرحلات التي تقل مدة الطيران فيها عن ساعتين.

ولإعلام طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية بخياراتكم من الوجبات الخاصة، يمكنكم القيام بما يلي:

● الانضمام إلى برنامج سكاى واردز والدخول إلى موقع البرنامج على الإنترنت وتسجيل الوجبة المفضلة لكم في قسم الخيارات المفضلة للأعضاء.

● اختيار وجبتكم عند قيامكم بالحجز مع طيران الإمارات أو الخطوط الجوية السريلانكية وإعلامهما بوجبتكم المفضلة قبل ما لا يقل عن ٢٤ ساعة من موعد إقلاع رحلتكم.

خدمة «السيارة مع سائق»: سافروا على الدرجة الأولى أو درجة رجال الأعمال مع طيران الإمارات واستفيدوا من خدمة "السيارة مع سائق" المجانية من وإلى مطارات مختارة، وضمن مسافة محددة. ما عليكم سوى الاتصال بطيران الإمارات قبل ٤٨ ساعة قبل موعد إقلاع رحلتكم وذلك لتأكيد التفاصيل.

اضغط هنا للاطلاع على قائمة المطارات التي تتوفر فيها خدمة «السيارة مع سائق».

خدمة الإنجاز السريع: تجنبوا الانتظار في الصفوف وتوجهوا مباشرة إلى الإنجاز السريع عند سفركم على درجتى رجال الأعمال والأولى مع طيران الإمارات. وتؤدي هذه الخدمة المميزة التي تتوفر في دبي فقط إلى تسريع إنجاز إجراءات الهجرة والجوازات عند وصولكم إلى مطار دبي الدولي أو مغادرتكم منه. وما عليكم سوى البحث عن لافتات «الإنجاز السريع» عند اقترابكم من منطقة مراقبة الجوازات.

عروض التوقف: إذا كنتم بحاجة للتوقف في دبي عند السفر على متن طيران الإمارات، يمكن لأعضاء برنامج سكاى واردز الاستفادة من الأسعار الخاصة التي توفرها الفنادق، شركات تأجير السيارات، عروض الجولف والجولات السياحية. اتصلوا بأقرب مكاتب حجوزات لطيران الإمارات لكي تتولى تنظيم برنامج عطلة ملائم لكم.

●●● لا تتوفر على رحلات الخطوط الجوية السريلانكية. أمأ بالنسبة لطيران الإمارات، تتوفر الخدمة في المملكة المتحدة من خلال وكلاء سفريات معتمدين فقط.

ما الذي يمكنني فعله من خلال موقع الإنترنت [skywards.com](http://skywards.com)؟

يمكنكم اعتبار موقع الإنترنت [skywards.com](http://skywards.com) مصدركم الشخصي للمعلومات عبر الإنترنت، حيث يمكنكم من خلاله الاطلاع على حسابكم وإدارة رحلتكم. فحالما تدخلون إلى الموقع كأحد أعضاء سكاى واردز، فإنه يمكنكم الاطلاع على حسابكم في سكاى واردز، استخدام حاسبات الأميال والخرائط سهلة الاستخدام والدخول إلى العروض والفعاليات الحصرية، والتي تتوفر كلها في موقع واحد.

وبصفتكم من أعضاء سكاى وارذ الذين يحظون بالتقدير، سيكون بإمكانكم الدخول إلى:

**تفاصيل الحساب الآمن:** - يمكن تحديث بياناتكم الشخصية في سكاى وارذ والاطلاع على مسار رحلتكم والرصيد الحالي لأميال سكاى وارذ، وكل ذلك من خلال الدخول للموقع بواسطة كلمة السر الخاصة بكم.

**الوظائف الشخصية:** يمكنكم تحديد خياراتكم المفضلة في الرحلة واهتماماتكم وذلك لتتمكنوا من تلقي العروض المصممة وفقاً لاحتياجاتكم.

**المساعدة الافتراضية:** سوف تقوم مساعدتنا الافتراضية "سارة" بمساعدتكم على إيجاد كل ما تحتاجون إليه في موقع الإنترنت. ويمكنكم توجيه الأسئلة إليها وسوف تقوم بأخذكم مباشرة إلى القسم المعنى في الموقع وتزودكم بإجابات وافية.

**الأدوات عبر الإنترنت:** يمكنكم استخدام خرائط وحاسبات الأميال لتحديد عدد أميال سكاى وارذ التي يمكنكم كسبها أو استبدالها بالمكافآت.

**الحجز عبر الإنترنت:** يمكنكم حجز رحلاتكم مع طيران الإمارات عبر الإنترنت، حيث توفر لكم بيانات عضويتكم في سكاى وارذ دخولاً مباشراً إلى خدمة طيران الإمارات السهلة والملائمة للحجز عبر الإنترنت.

**استبدال الأميال عبر الإنترنت:** احجزوا رحلات المكافأة من طيران الإمارات عبر موقع الإنترنت [www.emirates.com](http://www.emirates.com) وذلك باستخدام أميالكم أو يمكنكم بدلاً من ذلك استخدام نماذج طلبات المكافآت لاستبدال أميالكم بالمكافآت. كما يمكن أيضاً استبدال أميالكم بقسيمة سحب عبر الإنترنت.

**العروض الخاصة:** يمكنكم الاطلاع على أحدث العروض ومشاهدة أفضل الصفقات التي يوفرها شركاؤنا. كما يمكنكم اختيار أن نرسل لكم تذكير بالعروض المتوفرة قبل انتهاء صلاحيتها.

**مكتب المساعدة:** يمكنكم الاطلاع على المجموعة الشاملة للأسئلة الشائعة والأجوبة على أكثر الاستفسارات وروداً، إضافة إلى قوائم كاملة تحتوي مراكز خدمة سكاى وارذ وتفاصيل الاتصال بها.

**معلومات السفر:** يمكنكم الاطلاع على معلومات مفصلة عن الوجهات وحالة الرحلة، كما تستطيعون أيضاً الاطلاع على جداول الرحلات التي تسيرها طيران الإمارات. أما إذا كنتم تنوون الحجز معنا لرحلة قادمة، فإنه يمكنكم أيضاً الاطلاع على مسار رحلتكم.

**أدوات السفر:** يمكنكم استخدام مجموعة من أدوات السفر التي تساعدكم على التخطيط لرحلتكم، ويمكنكم الحصول على معلومات عن وجهتكم بمساعدة عدد من الأدوات مثل محوّل العملات، تقارير الأحوال الجوية والمعلومات عن التأشيرات والمتطلبات الصحية.

الأخبار: يمكنكم الاطلاع على البيانات الصحفية، والأخبار عن الشركاء وأحدث العروض.

وإذا كنتم من أعضاء فئتي سكاي واردز الفضية والذهبية وممن يستخدمون موقع الإنترنت skywards.com فإنه يمكنكم أيضاً الدخول إلى "ألومنس"، منتدانا الخاص برجال الأعمال، الذي يمنحكم إمكانية تبادل المعلومات عن الأعمال وكذلك المشاركة في منتدى تفاعلي لمناقشة قضايا الأعمال والمواضيع ذات الاهتمام المشترك مع رجال أعمال آخرين.

إذا كنتم ممن تتراوح أعمارهم بين عامين و١٦ عاماً وممن يسافرون كثيراً، هل فكرتم بالانضمام إلى سكاي واردز سكاي سرفيرز؟ إن الحصول على العضوية في هذا النادي يوفر لكم معاملة خاصة من سكاي سرفيرز في طرق شتى. فعلى سبيل المثال، إذا كنتم تودون دائماً الجلوس على مقعد في الطائرة بجوار نافذة، فإن عضويتكم في سكاي واردز تساعدكم على ضمان حصولكم على مقعد بجوار النافذة في المرة القادمة التي تسافرون فيها.

أما أفضل ما في الأمر فإنه وبعد انضمامكم إلى عضوية سكاي واردز سكاي سرفيرز ستكسبون أميال سكاي واردز في كل مرة تسافرون فيها معنا. ويمكنكم استبدال هذه الأميال بمكافآت رائعة مثل الرحلات المجانية، الكتب، الدمى، والرحلات السياحية المجانية إلى متنزه وايلد وادي المائي الرائع في دبي.

كما يوجد موقع إنترنت خاص بالأعضاء فقط يشمل الكثير من الأشياء الرائعة مثل البطاقات الإلكترونية، خلفيات شاشة الكمبيوتر، ألغاز السفر، نشرة السفر وحاسبة الأميال.