

## 194359 - 利用航空公司提供的积分制度的教法律例

### the question

我是一个在加拿大留学的学生，经常旅行，每年几乎要旅行一次，从沙特阿拉伯到加拿大或者从加拿大到沙特的航空公司很多，而且许许多多航空公司通过积分的方式吸引客户，如果积分高了，可以在将来的机票价格中获得折扣。我喜欢一家航空公司，如果你与他们经过几次旅行之后，可以拿到低于价格四分之一的机票出行，有的时候只需支付必要的航空税就可以出行，不必支付机票的价格。我的问题是：专门选择这种航空公司、利用它的积分制度进行旅行的教法律例是什么？有时候利用积分只需支付价格十分之一的金额就可以旅行，其教法律例是什么？须知，我预定机票，并支付机票价格十分之一的金额就可以获得机票，但是不可以取消预订。

### Detailed answer

一切赞颂，全归真主。

显而易见，利用航空公司提供的积分获得打折的廉价机票，这是可以的；因为这是以低于同类价格的形式促销机票，如果你支付了机票的一部分价格，大众学者主张这是允许的，因为买卖和出租都是建立在双方心甘情愿的基础之上。真主说：“信道的人们啊！你们不要借诈术而侵蚀别人的财产，惟借双方同意的交易而获得的除外。”（4:29）如果售货员以低于同类价格的形式促销货物，这是允许的。敬请参阅（7842）号问题的回答，以及哈立德·穆苏里哈博士所著的《商业的激励措施》（160—167页）。

如果一段时间之后客户得到了免费机票，这也是允许的，因为它是卖方给买方一个礼物，伊本·鲁西德说：“谁也不会指责买卖中的宽容和降价行为。”敬请参阅《商业的激励措施》（164页）。

在此必须要注意：这家公司原来的机票价格不能高于其它同类航空公司的价格，客户之所以选择这家航空公司，就是奔着它的优惠和折扣去的。

有人向谢赫伊本·欧赛米尼（愿主怜悯之）询问：“我们有一个更换机油和洗车的地方，我印了一些卡片，上面写着：如果你收集了4张洗车或者更换机油的卡片，你将会获得一次免费洗车的优惠，我们这样做是教法禁止的吗？希望你们在比赛等问题中设置一个原则。”

谢赫回答：“只要价格没有因为这个奖项而增加，这种做法不在禁止之列。原则就是：如果一个人在合同中，要么是安全、要么是获利，这是可以的；如果一个人在合同中要么是获利、要么是亏折，这是不允许的，因为这是赌博行为；如果他要么是获利、要么是安全，则他没有任何损失；他要么获得利润、要么没有利润，但是也没有亏折。”《每月聚会》（1 / 25），欲了解更多内容，敬请参阅（[22085](#)）号问题的回答。

真主至知！