

# الجوائز التجارية التحفيزية وأحكامها في الفقه الإسلامي

للباحث

عيسى بن عواض العضياني

الجامعة الإسلامية لعام ١٤٣٢ هـ

بإشراف

فضيلة الشيخ

د. أحمد البلادي ، وفقه الله.

## بسم الله الرحمن الرحيم

### الجوائز التجارية التحفيزية

#### ١- تعريف مفردات العنوان في اللغة :

- (الجوائز) والجائزة : العطية، وأصله أن أميراً واقفَ عدواً وبينهما نهر، فقال : من جاز هذا النهر فله كذا، فكلما جاز منهم واحد، اخذ جائزة<sup>١</sup>.

- (الجائزة) مقدار الماء الذي يجوز به المسافر من منهل إلى منهل، والشربة الواحدة من الماء والعطية، جمعه : جوائز<sup>٢</sup>.

- (التجارية) من التجارة، يقال : فلان يتجر في البزّ ويتجر، وقد تجر تجارة رابحة. وتاجرت فلاناً فكانت أربح متاجرة. وما أتجر فلاناً، وتجر العراق، وتجاره كثير. وبلد متجر وبلاد متاجر: يتجر إليها<sup>٣</sup>.

- (التحفيزية) : (حفز) الحاء والفاء والزاي كلمة واحدة تدلّ على : الحثّ وما قرب منه. فالحفّز: حثك الشيء من خلفه<sup>٤</sup>.

**ومعنى العنوان اصطلاحاً :** لتعريف هذا المصطلح لا بد من النظر في تعريفات كتب التسويق للعلاقة الوطيدة بالموضوع، فنجد لذلك تعريفات كثيرة نختار منها :

- هو جميع الأعمال التي تقوم بها الشركة لزيادة مبيعاتها<sup>٥</sup>.

- وقيل : هو تلك الأعمال التي يقصد بها زيادة حجم المبيعات، عدا الإعلان وأعمال البيع نفسها<sup>٦</sup>.

والحوافز على أنواع كثيرة منها : الهدايا والمسابقات – وهو المراد في هذا البحث – والتخفيضات – ويدخل معنا في البحث ضمناً – والإعلانات والدعايات ورد السلع، والضمان والصيانة، واستبدال الجديد بالقديم، وسنتناول – بمشيئة الله - منها الأولين ويدخل فيها الثالث ضمناً.

#### ٢- حكمها:

الأصل فيها أنها جائزة.

الأصل في مثل هذه الجوائز والهدايا من أصحاب المحلات أنها جائزة والإجماع منعقد على ذلك<sup>٧</sup>.

#### والدليل على ذلك ما يلي:

#### من الكتاب العزيز :

١- قوله تعالى : " إن الله يأمر بالعدل والإحسان وإيتاء ذي القربى... " (سورة النحل ٩٠) وجه الدلالة

: والهدية نوع من الإحسان المأمور به شرعاً.

<sup>١</sup> المحكم والمحيط الأعظم - ابن سيده [٣٢٧/ ٣]

<sup>٢</sup> المعجم الوسيط [١٤٧/ ١]

<sup>٣</sup> أساس البلاغة - للزمخشري [٣٨/ ١]

<sup>٤</sup> مقاييس اللغة - ابن فارس [٦٨/ ٢]

<sup>٥</sup> معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال ص ٤٨٥.

<sup>٦</sup> المرجع السابق.

<sup>٧</sup> حكاة الماوردي في الحاوي ٥٣٤/٧، ولبن قدامة في المغني ٢٤٠/٨

٢- وقوله تعالى : " ... وأتى المال على حبه ذوي القربى واليتامى والمساكين وابن السبيل .." ( سورة

البقرة ١٧٧ )

**ومن السنة المشرفة :**

قول النبي ٣ : " تهادوا تحابوا " .<sup>٨</sup>

وقد ذهب جمهور العلماء ، من الحنفية والمالكية والشافعية ورواية عن الإمام أحمد إلى أن قبول الهدية : مستحب<sup>٩</sup> ؛ لما فيها من الألفة وتقريب القلوب .

والأصل في المعاملات الحل لقوله تعالى : " هو الذي خلق لكم ما في الأرض جميعاً ..." [ سورة البقرة

٢٩ ] .

**٣- أقسامها:**

المستقرئ لأحوال هذه الجوائز والهبات التي تكون من أصحاب السلع ومن غيرهم يتبين له أن هذه الجوائز تنقسم إلى أقسام :

**القسم الأول :** الجوائز التي تكون عن طريق المسابقات .

**وتحت هذا القسم أنواع :**

**الأول :** أن تكون الجائزة عن طريق دفع رسوم للدخول في المسابقة ، يعني لا يدخل الإنسان في المسابقة لكي يأخذ الجائزة حتى يدفع رسماً .

**مثالها:** أن تكون هنا بطاقات يشتريها الناس ثم بعد ذلك يدخلون في المسابقة ، ومن الأمثلة الموجودة الآن ما تقيمه بعض وسائل الإعلام من المسابقات بحيث تتصل على الهيئة المنظمة للمسابقة ثم بعد ذلك تقوم بالإجابة ، وقد تحصل على الجائزة وقد لا تحصل عليها .

وهذه الاتصالات يستفيد منها أصحاب الهيئة الذين قاموا بتنظيم هذه المسابقات ، ومثل ذلك ما يسمى بالمسابقة عن طريق هاتف (٧٠٠) ونحو ذلك .

**• حكمها:**

هذا النوع من الميسر المحرم الذي لا يجوز إذا كانت الجائزة أو المسابقة عن طريق دفع رسوم للدخول في المسابقة، سواء كانت هذه الرسوم عن طريق دفع بطاقات يشتريها الناس أو عن طريق اتصالات ونحو ذلك تكلفهم أموالاً، فهذا من قبيل الميسر .

**• التعليل:**

لأن الإنسان يدخل فيها وهو إما غانم أو غارم .

<sup>٨</sup> رواه البخاري في الأدب المفرد برقم ٥٩٤، وحسنه الحافظ ابن في التلخيص ٦٩/٣ .  
<sup>٩</sup> بدائع الصنائع ١١٧/٦، والتمهيد ١٨/٢١ وروضة الطالبين ٣٦٥/٥ والفروع ٦٣٨/٤ .

و من الضوابط التي تتبني عليها المعاملة : منع الميسر، وضابط الميسر هو : أن يدخل الإنسان المعاملة وهو إما غانم أو غارم. وهكذا الآن تجد أنه قد يتكلف دفع مائتي ريال أو أكثر عن طريق شراء البطاقة أو عن طريق الاتصال ، ثم بعد ذلك قد يحصل له شيء من الجائزة وقد لا يحصل له شيء منها.<sup>١٠</sup>

**الثاني :** أن تكون الجائزة عن طريق الشراء.  
**صورتها:** أن يضع التاجر جائزة على المسابقة لا يشترك فيها إلا من يشتري سلعة يبيعها التاجر ، ومن عداه فلا يدخل في المسابقة.

**مثالها:** تأتي إلى محل تجاري قد وضع فيه سيارة أو ثلاجة... الخ ، ومن اشترى منه أعطاه ورقة فيها مسابقة ، وبعض الأسئلة التي تقوم بحلها ، ثم بعد ذلك تفرز عن طريق الحظ.

**أقسامها :** هذا النوع تحته قسمان :

أ- أن تكون الجائزة مؤثرة في السعر بحيث إن التاجر رفع السعر مقابل الجائزة.

**حكمها:** محرمة ولا تجوز وهي من الميسر.<sup>١١</sup>

**التعليل:** لأن العميل أو المستهلك لما اشترى هذه السلعة - التي زاد في ثمنها البائع - قد يحصل على الجائزة وقد لا يحصل على الجائزة، فهو إما غانم أو غارم.

ب- ألا يكون للجائزة أثر في السعر، فالسعر كما هو ، ولكنه وضع هذه الجائزة ؛ السيارة أو الثلاجة ونحو ذلك لكي يرغب في الشراء منه ، و إلا فالأسعار كما هي.

**حكمها:** هذه موضع خلاف بين أهل العلم :

**القول الأول :** التفصيل : قالوا : - إن كان قصد المستهلك السلعة لحاجته إليها فهذا جائز.

فالمهم عنده السلعة وليس قصده الجائزة ، فهو يريد أن يشتري حليباً أو لبناً أو نحو ذلك سواء وجد عليه جائزة. أو لم تكن عليه الجائزة، فكونه يدخل في المسابقة ويحل الأسئلة هذا جائز ولا بأس به.

- وإن كان ليس قصده السلعة وإنما قصده الجائزة فمحررم .

فهو لا يحتاج إلى السلعة وإنما أراد من هذا الشراء أن يحوز على الجائزة. فقالوا بأن هذا لا يجوز ؛ لأنه لا يخلو عن القمار ، فهو داخل أما غانم أو غارم.

وما دام أنه لا يحتاج إلى السلعة فغالباً أنه لا ينتفع بها. وهذا القول بالتفصيل هو ما يذهب إليه الشيخ محمد

ابن عثيمين (رحمه الله)<sup>١٢</sup>.

**التعليل :** قالوا: إذا كان الإنسان يريد هذه السلعة وينتفع بها فقد انتفى المحذور، وليس هناك شائبة قمار أو

ميسر ، فالسلعة بثمنها والمستهلك أو العميل يحتاج إليها والأصل في المعاملات الحل.

<sup>١٠</sup> الحوافز التجارية التسويقية ص ١٤٧.

<sup>١١</sup> المرجع السابق.

<sup>١٢</sup> اللقاء الشهري الأول ، السؤال ١٩ ص ٤٩-٥١.

**القول الثاني:** التحريم مطلقاً. وبه قال سماحة الشيخ ابن باز واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء

بالمملكة<sup>١٣</sup>.

**التعليل :** من وجوه :

١- حتى وإن كانت السلعة بسعر المثل ، والعمليل يحتاجها فان اشتراط عدم الزيادة في السعر مما يصعب ضبطه.<sup>١٤</sup>

٢- قصد العمليل للسلعة أمر خفي يصعب التحقق منه ؛ لأن العمليل قد يأخذ في اعتباره الجائزة. فإذا قصد الجائزة دخل في مسألة القمار.

٣- مثل هذه المعاملات مدعاة لأن يشتري الإنسان ما لا يحتاجه ، وهذا فيه شيء من الإسراف.

٤- القمار موجود من جهة البائع ، فقد يفوز أحد المشتريين بهذه الجائزة وطلع البائع لم تنته. فيكون البائع داخلاً في القمار إما غانم او غارم<sup>١٥</sup>.

**الترجيح :**

والأقرب – والله أعلم - في مثل هذا هو الرأي الأول ، وأن مثل هذا أمر جائز ولا بأس به - إن شاء الله - لما ذكرنا من أن الأصل في المعاملات الحل.

وأما والعلل التي ذكرها أصحاب القول الثاني : فإنها تنتفي بما ذكره أصحاب القول الأول من الضوابط ، وهي :

أ- أن تكون بسعر المثل.

ب- أن يشتري ما يحتاجه.

فإذا توفر ذلك انتفت تلك العلل.

**الثالث:** أن تكون الجائزة عن طريق المسابقات التي يظهر منها تعليم الناس وإرشادهم.

**ضابطه :** ما يستعان به في الجهاد ، ويحقق به ظهور الدين ، وتحصل به النكاية بالأعداء.<sup>١٦</sup>

**مثالها :** ما تصنعه بعض المؤسسات التربوية ، أو بعض المؤسسات التعليمية ، بحيث تضع مسابقة على شريط هادف ، أو كتاب من كتب أهل العلم ، أو أسئلة شرعية تقصد من وراء ذلك تعليم الناس وإرشادهم لمثل هذه الأحكام.

**حكمه :**

هذا القسم حكمه يبني على خلاف أهل العلم (رحمهم الله) ، في جواز أخذ العوض عن المسائل العلمية أو لا ؟

**وهذه المسألة فيها قولان :**

<sup>١٣</sup> فتاوى إسلامية ٢/٣٦٥-٣٦٦.

<sup>١٤</sup> إعلام الموقعين ٣/١٤٨ ، وإغاثة اللهفان ١/٣٧٦ ، والمواقفات ٢/٣٦١.

<sup>١٥</sup> انظر هذه التعليقات في : الحوافز التجارية التسويقية ص ١٤٧.

<sup>١٦</sup> الفروسية لابن القيم ١٠٩ ، ١١١.

**القول الأول:** ذهب الحنيفة ، والشافعية ، وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم .<sup>١٧</sup>  
إلى أن هذا جائز ولا بأس به : فيجوز أخذ الرهان على المسائل العلمية الشرعية ، بحيث يتسابق اثنان على مسألة علمية هل هي من الحلال أو الحرام؟ وكل منهم يدفع مائة ريال فمن كان القول قوله أخذ العوض وخسر الآخر. فكل منهم الآن يدخل وهو غانم أو غارم وهذا من الرهان الذي أباحه الشارع.  
**تعليهم:** كما أن الدين قام بالسيف والسنان ، فهو أيضاً قد قام بالعلم والبيان. والأصل أن الشريعة لا تفرق بين متمثلين ولا تجمع بين مختلفين .<sup>١٨</sup>

### القول الثاني :

قول الجمهور ، من المالكية ، وهو قول عند الشافعية ، ومذهب الحنابلة : أنه محرم ولا يجوز .<sup>١٩</sup>

### دليلهم :

أن النبي ﷺ حصر الرهان في ثلاثة أشياء: الخفّ والنصل والحافر . يعني في آلات الجهاد . فقال ٣ : " لا سبق إلا في نصل أو خف أو حافر " .<sup>٢٠</sup>  
**نوقش هذا الحديث :** بأن المراد : التوكيد لا الحصر ، فمراده أن أحق ما بذل فيه العوض هذه الثلاث المذكورة ؛ لكمال نفعها ، وعموم مصلحتها ، هذا على الرواية الصحيحة للحديث ، وهي بفتح الباء ، وأما على الرواية الثانية ، وهي بإسكان باء ( سبق ) فيكون المعنى لا سبق كاملاً نافعاً إلا في هذه الثلاث.<sup>٢١</sup>

### الترجيح:

الراجح – والله أعلم - في هذه المسألة ما ذهب إليه أصحاب القول الأول ، وهم : الحنيفة واختاره شيخ الإسلام ابن تيمية(رحمه الله) : لقوة أدلتهم ، وضعف دليل المخالف ، وإمكان مناقشته ، إلا أن هذا الترجيح لا يمنع من إباحة المسابقات في الآلات الحربية الحديثة ، فالنص على هذه الأنواع الثلاثة لكونها آلة الحرب في ذلك الزمن ، فإذا تطورت هذه الآلات فإن الحكم يثبت لها.<sup>٢٢</sup>

### القسم الثاني: الجوائز التابعة للسلع:

وهذا القسم أيضاً تحته أنواع:

**النوع الأول:** أن تكون الجائزة من قبل البائع بلا شرط ولا قيد، وقد تكون هذه الجائزة : عيناً وقد منفعة.

### مثالها:

أ- الجائزة العينية: أن يشتري من صاحب المحل فيعطيه كذا وكذا من الهدايا ، أو ما يوجد الآن في محطات البنزين؛ يعبئ كذا وكذا من البنزين فيعطيه صاحب المحطة كذا وكذا .

### ولها ثلاثة أحوال :

<sup>١٧</sup> بدائع الصنائع ٢٠٦/٦، وروضة الطالبين ٣٥١/١٠، ومجموع الفتاوى ٢٢٧/٢٣.

<sup>١٨</sup> مجموع الفتاوى ٢٢٧/٣٢، والفروسية المحمدية ٣٠، ١٧٥، ١٩١.

<sup>١٩</sup> مواهب الجليل ٣٩٠/٣، والحاوي الكبير ١٨٤/١٥-١٨٥، والمقتع ١٢٣٤/٣.

<sup>٢٠</sup> رواه أحمد ٤٧٤/٢، وأبو داود برقم ٢٥٧٤، ٦٣/٣، والترمذي برقم ١٧٠، ٢٠٥/٤، والنسائي برقم ٣٥٨٥، وحسنه الترمذي والبغوي في شرح السنة ٣٩٣/١٠.

<sup>٢١</sup> الفروسية ص ١٨٤.

<sup>٢٢</sup> الحوافز التجارية ص ١٣٩.

**الأولى :** أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء .

**مثالها :** أن يعلن التاجر أن هناك هدية لكل مشتري . أو يشترط لتحصيلها بلوغ ثمن معين .

**صورتها :** أن يقول : من اشترى عدد كذا من السلعة المعينة فله هدية مجاناً ، أو يقول : من اشترى بمبلغ كذا فله هدية معينة مجاناً .

**حكمها :** جائزة ، وهي وعد بالهدية ، والوعد يجب الوفاء به ؛ لأن خلفه من صفات المنافقين ، وهو قول جمع من أهل العلم ، واختاره أبو العباس ابن تيمية – رحمه الله – ٢٣ .

**الثانية :** أن تكون الهدية غير موعود بها .

**صورتها :** أن يعطي التاجر المشتري سلعة زائدة على ما اشتراه بدون وعد سابق أو إخبار أو إعلان.

**حكمها :** جائزة ، ويثبت لها ما يثبت للهدية من أحكام .

**الثالثة :** أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بجمع أجزاء مفرقة في أفراد سلعة معينة .

**صورتها :** مثل ما تقوم به بعض الشركات من وضع ملصقات مجزأة في أفراد سلعة معينة ، وغالباً ما تكون هذه الأجزاء شكلاً معيناً ، كسيارة ونحوها .

• وهذا النوع محرم لأمرين :

١- يحمل الناس على شراء ما لا يحتاجون إليه ، فيكون فيه إسراف.

٢- أنه نوع من القمار ، فقد يحصل على الشكل وقد لا يحصل عليه ، فهو بين الغانم والغارم .  
ولهذا أفتى شيخنا العثيمين - رحمه الله - بتحريمها. ٢٤

ت- أن تكون الجائزة **منفعة** : مثلاً : من أصلح السيارة عنده بالإصلاح الثاني يكون مجاناً ، أو من غسل عنده السيارة يكون الغسيل الثاني عنده مجاناً.

- **ولها حالان :**

أ- أن يكون موعوداً بها المشتري ، فهي هبة جائزة . ٢٥

ب- أن تكون المنفعة مبدولة دون وعد سابق .

فهي هبة محضة ؛ فتكون إذاً : جائزة في كلا الحالين . ٢٦

**النوع الثاني :** أن تكون الجائزة هدية معلومة للمشتري :

**صورتها:** أن تشتري السلعة وقد بين لك البائع أن مع هذه السلعة هدية .

**حكمها :** جائزة ولا بأس بها.

**التعليل:** لأن هذه الهدية بمثابة تخفيض أو الخصم ، ولا يوجد شيء من الغرر؛ للعلم بهذه الهدية ٢٧ .

٢٣ الاختيارات الفقهية ٣٣١ .

٢٤ فتاوى الشيخ ابن عثيمين ٧٠٨/٢

٢٥ اللقاء الشهري للشيخ ابن عثيمين ص ٥٠

٢٦ الحوافز التجارية ١٠٥ .

٢٧ الحوافز ص ٧٧ .

**النوع الثالث:** أن تكون الهدية مجهولة لكونها داخل السلعة.

**حكمها:** فيها تفصيل:

١- إن كانت هذه الجائزة لها أثر في السعر ، يعني رفع السعر من أجل هذه الجائزة : فهذا لا يجوز ؛ لأن الإنسان يدخل في هذه المعاملة وهو إما غانم أو غارم .فقد تكون هذه الزيادة في السعر مساوية لهذه الهدية ، وقد تكون هذه الزيادة أكثر وقد تكون أقل. فيدخل وهو إما غانم أو غارم ، فإذا كان كذلك فإنه لا يجوز.

٢- أما إن كانت الجائزة - الهدية - ليس لها أثر في السعر فإن هذا جائز ولا بأس به ؛ لما تقدم من أن هذا بمثابة التخفيض والخصم ، والأصل في المعاملات الحل.

**النوع الرابع :** أن تكون الجائزة من النقود في بعض السلع دون بعض، فيشتري هذه السلعة وقد يكون فيها جائزة وقد لا يكون فيها جائزة .

**حكمها:** وهي محرمة ؛ لأمر :

١- أنها نوع من الميسر والغرر اللذين حرهما الله ورسوله ؛ لأن المشتري قد يحصل على الهدية وقد لا يحصل عليها.

٢- أنها من بيع الغرر والخطر ؛ فالمشتري لا يعلم ما الذي سيتم عليه العقد ؟ هل هو السلعة والهدية النقدية ، أو السلعة فقط.

٣- أنه يحمل الناس على شراء ما لا حاجة لهم به ؛ رجاء الحصول على الهدية.<sup>٢٨</sup>

**النوع الخامس:** أن تكون الجائزة من النقود في كل السلع ، يعني يكون في داخل هذه السلعة شيء من النقود . صورتها : كأن يعلن التاجر أن في كل علبه أو في فرد من أفراد سلعة معينة ريالاً أو ريالين ، ونحو ذلك ؛ ليشجع على شرائها ، وفائدة هذا الأسلوب هو : حسم ثمن السلعة ، مع المحافظة على ثبات السعر دون التأثير على سياسة تجار التجزئة التخفيضية.<sup>٢٩</sup>

**حكمها :** اختلف فيها المتأخرون .:

**القول الأول :** أنها محرمة ولا تجوز مطلقاً. وبه قال الشافعية والحنابلة وابن حزم الظاهري.<sup>٣٠</sup>

**التعليل :** لأنها داخله في مسألة : مدّ عجوة ودرهم . ومدّ عجوة ودرهم هو : بيع ربوي بجنسه ومع أحدهما من غير جنسهما .

**مثال ذلك :** بر ببر ومع الأول شيء من الدراهم ، فبر ببر ربوي بجنسه ، ومع أحدهما من غير جنسهما ، هذه هي مسألة : مدّ عجوة ودرهم .

**دليلها:**

<sup>٢٨</sup> المرجع السابق ١١٩

<sup>٢٩</sup> إجراءات الدعاية ٣٥٧

<sup>٣٠</sup> الحاوي الكبير ١١٣/٥ ، وكشاف القناع ٢٦٠/٣ ، والمحلّى ٤٩٤/٨-٤٩٥



حديث فضالة بن عبيد لما اشترى قلادة فيها خرز بدنانير ، فقال النبي ٣ : " لا تباع ، حتى تفصل " ٣١ .  
**وجه الدلالة :** يعني عندما تباع الذهب بذهب لا بد من التساوي ، ولا يجوز أن يكون مع أحد العوضين شيء زائد ، حتى ولو كان من غير الجنس ، فإن كان من الجنس فقد دخلت في ربا الفضل ، وإن كان من غير الجنس فهو أيضاً محرماً ؛ لأنه وسيلة إلى ربا الفضل .

### نوقش من وجهين :

١- أنه حديث مضطرب في سنده ومتمنه ٣٢ .

٢- أن النبي ٣ إنما نهى عن بيع القلادة التي فيها ذهب وخرز ؛ لأن ذهب القلادة أكثر من الثمن ؛ فلا

يدل ذلك على منع ما لو كان الذهب أكثر من الذي معه من غيره ٣٣ .

**القول الثاني :** التفصيل في المسألة فقالوا : ينظر إلى هذه الدراهم :

١- إن كانت شيئاً يسيراً فهذا لا بأس به . إن كان ما مع الربويين تابعاً ، وهو مذهب المالكية ورواية في

مذهب أحمد ، واختارها شيخ الإسلام ابن تيمية ٣٤ .

**مثال ذلك :** اشترى ما قيمته خمسون ، وفي السلعة ريال واحد ، فالدراهم هنا ليست مقصودة ، فأصبح الآن

دراهم بسلعة ، وهذا الريال تابع وليس مقصوداً .

**التعليل :** قال العلماء : حتى في مسألة مدّ عجوة ودرهم ، التابع اليسير لا أثر له .

٢- وإن كانت الدراهم كثيرة فإن هذا لا يجوز .

**دليلهم :** قول النبي ٣ : " من باع عبداً وله مال فماله للذي باعه إلا أن يشترطه المبتاع " ٣٥ .

**وجه الدلالة :** أن النبي ٣ أجاز بيع العبد الذي له مال مع ماله إذا شرطه المبتاع ، مع احتمال أن يكون ثمنه

ربوياً من جنس ماله ؛ فدل ذلك على جواز بيع الربوي بجنسه ومعه من غير جنسه ، إذا كان ذلك الغير

تابعاً ٣٦ .

**نوقش :** بأن الربوي في ( مدّ عجوة ) مقصود بالعقد ، بخلاف المال الذي مع العبد فهو غير مقصود

بالأصالة ٣٧ .

**التعليل :** لوجود القصد فأصبحت دراهم بدرهم ، ومع أحدهما من غير جنسهما .

**القول الثالث :** الجواز مطلقاً ، وهو قول الحنفية ورواية عن الإمام أحمد ٣٨ .

**تعليلهم :** أن الأصل في المعاملات الحل .

**الترجيح :** والقول الأول أقرب إلى الصواب . والعلم عند الله تعالى .

**القسم الثالث :** قسائم السحب على الجوائز . وهي على نوعين :

٣١ رواه مسلم برقم ١٥٩١ .

٣٢ شرح معاني الآثار ٧٣/٤ .

٣٣ إعلاء السنن ٢٧٩/١٤ .

٣٤ مواهب الجليل ٣٣٠/٤ - ٣٣١ ، الإنصاف ٣٣/٥ ، ومجموع الفتاوى ٤٦١/٢٩ - ٤٦٦ .

٣٥ رواه البخاري برقم ٢٣٧٩ .

٣٦ مجموع الفتاوى ٤٦٥/٢٩ .

٣٧ قواعد ابن رجب ٢٥٠ .

٣٨ شرح فتح القدير ١٤٤/٧ ، ومجموع الفتاوى ٤٥٧/٢٩ .

**الأول :** ما يشترط فيه الشراء للدخول في المسابقة . أي الشراء من صاحب المحل .  
**صورته :** بعض المحلات أو الشركات التجارية عند شراء المستهلك شيئاً من السلع فإنه يحصل منهم على بطاقة ، ثم بعد انتهاء مدة معينة يقومون بالسحب على هذه البطاقات . فمن خرج نصيبه استحق هذه الجائزة .  
**حكمه :** هذا القسم موضع خلاف بين المتأخرين :

**القول الأول :** الجواز ، وقال به : الشيخ محمد بن عثيمين - رحمه الله - ، واللجنة الشرعية في بيت التمويل الكويتي ، والقرضاوي ، وهيئة الفتاوى لبنك دبي الإسلامي<sup>١</sup> .

#### **واشترطوا لذلك شرطين :**

**الأول :** عدم رفع قيمة السلع ، يعني لا يكون للجائزة أثر في رفع قيمة السلع . فتكون السلعة بمثل الثمن .

**الثاني :** أن يكون شراؤه لهذه السلعة من أجل حاجته إليها ، ولا يقصد الشراء من أجل الجائزة .

**التعليل :** أ- أن الأصل في مثل هذه الأشياء الحل .

ب- أن شائبة الميسر أو القمار قد انتفت ، إذا لم يكن للجائزة أثر في السعر .

**القول الثاني :** أن هذا محرم ولا يجوز ، وهذا ما ذهب إليه الشيخ عبد العزيز ابن باز - رحمه الله - وكذا اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة ، وقديم قول شيخنا العثيمين وقول الشيخ ابن جبرين رحمهما الله . وأشار إليه الدكتور رفيق المصري<sup>٢</sup> .

**التعليل :** أ- قالوا : مثل هذه الصورة فيها شائبة القمار . وكونه يتخلص منه بالقيود السابقة فهذا قد يصعب .

ب- وأيضا : قالوا هناك إضرار بالآخرين - أي المحلات الأخرى - .

ج - وأيضا : قالوا هذا مدعاة لأن يشتري الإنسان ما لا يحتاجه من السلع .

**الترجيح :** الأقرب في مثل هذا كما تقدم - والله أعلم - القول بالجواز ، إذا ضبطت بالقيود التي ذكرها أصحاب القول الأول .

**النوع الثاني :** ما لا يشترط فيه الشراء :

**صورته :** يقوم بعض التجار لا سيما عند الترويج لتجارتهم بإجراء مسابقات مفتوحة لكل من يزور هذه الأماكن ، أو يأتي إليها ، وذلك بتوزيع بطاقات على الزوار ومرتادي هذه المحلات ، ثم يجري السحب علنياً لإعلان الأرقام الفائزة بالجوائز .

**حكمها :** هي هبة لمن تعينه القرعة ؛ فثبت لها أحكام الهبة<sup>٣</sup> .

هذا وأسأل الله أن ينفع بهذا البحث وأن يبارك فيه ، وصلى الله على عبده ورسوله محمد وعلى آله وصحبه

أجمعين .

<sup>١</sup> لقاء الباب المفتوح للشيخ ابن عثيمين برقم ٤٨ ، السؤال ١٦٤ ، ص ١٥٧ ، والفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية ، فتوى رقم ٢٢٨ ، وفتاوى معاصرة للقرضاوي ٢/٤٢٠ ، وفتاوى هيئة الفتاوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي برقم ١٠٢ .  
<sup>٢</sup> فتاوى إسلامية ٢/٣٦٦-٣٦٧ ، وجريدة الجزيرة العدد برقم ٩١٢٢ ، وفتاوى الشيخ ابن عثيمين ٢/٧٠٩ ، وأسئلة بعض بائعي السيارات ص ١٧-١٨ ، وفتاوى للتجار ورجال الأعمال للشيخ ابن جبرين ٥٧-٥٨ ، والميسر والقمار ١٦٨ .  
<sup>٣</sup> الحوافز التجارية التسويقية ١٥٨ .