

## أحكام الجوائز التجارية في الفقه الإسلامي

د. عبدالرؤوف علي عطية

كلية الشريعة والقانون - العجيلات - جامعة الزاوية

### المقدمة:

إن الحمد لله نحمده، ونستعينه، ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا، ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد:

إن الفقه الإسلامي يتميز بخدمته لكل مجالات الحياة، ومراعاته لكل زمان ومكان، ومواكبته لكل عصر ولكل وقت، وإن المجتمع لا تنفك حاجته عن دراسة الفقه، لاسيما وأن أحكامه تتأثر بتغير الزمان، وبتغير الأحوال، وبتقدم العالم وتطوره، وتقدم التقنيات، تستجد مسائل، وتقع نوازل، وتنشأ تصرفات وقضايا فقهية، تمس جميع نواحي الحياة، وتحتاج هذه المسائل المستجدة، والنوازل والقضايا الحالية، إلى دراسة ومناقشة، وحكم وبيان، ومن المباحث المهمة في هذا الوقت والتي عمت بها البلوى بين الناس، الجوائز التي تقيمها المتاجر والأسواق والمصانع، وغيرها كالقنوات الفضائية والصحف، لذا رأيت أهمية أن أبحث هذا النازلة في هذا البحث الذي سميت به: أحكام الجوائز التجارية في الفقه الإسلامي، وقد حرصت في البحث أن أتناول آراء أهل العلم المعاصرين، وأدلتهم عليها، وتخريجاتهم الفقهية لها، لكون هذه المسألة من المسائل المعاصرة التي جرت وحدثت في هذا الزمن، وذلك بسبب التقدم الصناعي والتقني، وتعدد مصادر الإنتاج، الذي تسبب في اتجاه أهل التجارة وإصحاب المحال التجارية، لابتكار وسائل تسويق حديثة، والتي منها تقديم الجوائز التجارية، بغية جلب

أكبر قدر من الزبائن وترويج سلعهم، وقد احتوى هذا البحث على مقدمة واثنان مباحث وخاتمة، أسأل الله الكريم التوفيق والسداد والإخلاص، وأن يجعله بحثاً نافعا مفيدا.

### أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الموضوع من جهة تعلقه بأحد أهم الأبواب الفقهية وهو باب المعاملات المالية لأن المقصود الرئيسي في استعمال الجوائز التجارية في التسويق هو كسب المال وزيادة نسبة الأرباح، لذلك كان لزاما تحديد الاحكام الشرعية العامة التي يجب مراعاتها عند استعمال الجوائز التجارية في التسويق، حيث ان الجهل بهذه الاحكام يوقع لا محالة التجار في المخالفة التي سينجر عليها اكل أموال الناس بالباطل.

### أسباب اختيار الموضوع:

- هناك عدة أسباب دفعتني لأختار هذا الموضوع، وقد يكون من أهمها
1. معاشتي المستمرة لهذه المعاملات بشتى أنواعها ما دفعني كغيري من الناس الى التساؤل عن حكمها الشرعي الذي يجب أن نتقيد به حتى نتمكن من المشاركة في هذه المعاملات .
  2. المبالغة في استعمال الجوائز التجارية في التسويق يجعل الأولوية في الشراء عند الكثير من المستهلكين هو الحافز التجاري .
  3. تنوع صور هذه المعاملات وتجدها وهذا ما حفزني الى البحث عن ايجاد الحكم الشرعي لهذه المعاملات مهما تنوعت او تجددت.

### الدراسات السابقة:

هناك من الدراسات من تناولت موضوع ضوابط استعمال الحوافز التجارية في التسويق على وجه الخصوص، نذكر منها:

1. الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، خالد بن عبد الله المصلح، رسالة علمية، تناول المؤلف فيها الضوابط الشرعية للمعاملات عموماً، ثم تناول بنوع من التفصيل كلاً من: الهدايا الترويجية، والتخفيضات الترويجية، والمسابقات الترويجية، والإعلانات كلا والدعايات الترويجية.
2. احكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، محمد عثمان شبير، دراسة بحثية مقدمة بطلب من مجمع المؤتمر الإسلامي في دورته الثالثة عشر، جدة، 2003 م . حيث قام الباحث بتقسيم عمله إلى أربعة مباحث، تطرق من خلالها إلى: تعريف المسابقات وذكر أحكام المسابقات الرياضية والعسكرية والعلمية المعاصرة، كما تطرق إلى بعض أحكام الجوائز التجارية المعاصرة ولقد استقتت من بحثه هذا غير انه لم يركز على ذكر تفصيل الاحكام الشرعية للجوائز الخاصة بالتجارة.

### المبحث الأول- مفهوم الجوائز التجارية وبيان مشروعيتها:

اعتاد بعض المحال التجارية تقديم هدايا تشجيعية بغية جلب أكبر قدر من الزبائن وترويج سلعهم، حيث لهذا المبحث علاقة مباشرة في المنافسة التجارية، لما لهذه الجوائز من جذب للمستهلكين، وتشجعهم على شراء سلعهم وخدماتهم وترغيبهم فيها، وهذه الجوائز اتخذت صوراً عدة وأنماطاً مختلفة، من الأساليب، وفي هذا أبين المقصود بهذه الجوائز في اللغة والاصطلاح مع بيان المقصود بالجوائز الترويجية، ومشروعيتها، على النحو الآتي.

**المطلب الأول- المقصود بالجوائز:** يتضمن هذا المطلب الحديث عن المقصود بالجوائز التجارية في اللغة والاصطلاح الفقهي وذلك في فرعين على النحو الآتي:

**الفرع الأول- المقصود بالجوائز لغة:** مفرداً جائزة وهي العطية والتحفة، وخصوصاً التي تُعطى للسابق والمُجيد<sup>(1)</sup>، وأورد صاحب المحكم والمحيط الأعظم في أصل

إطلاق الجائزة وتسميتها بذلك (وأصله أن أميراً واقف عدواً وبينهما نهر، فقَالَ: من جَارَ هَذَا النَّهْرَ فَلَهُ كَذَا، فكلما جَارَ مِنْهُمُ وَاجِدٌ، أَخَذَ جَائِزَةً)<sup>(2)</sup>. وفي الحديث (( أَجِيزُوا الْوَفْدَ بِنَحْوِ مَا كُنْتُ أَجِيزُهُمْ ))<sup>(3)</sup>، أي أعطوهم الجائزة<sup>(4)</sup>.

**الفرع الثاني- المقصود بالجوائز اصطلاحاً:** ذكرت الموسوعة الفقهية أن المعنى الاصطلاحي للجائزة لا يخرج عن المعنى اللغوي، وهو أن المراد بالجائزة العطية<sup>(5)</sup>. وكذلك عرفتها معظم الموسوعات، والمعاجم الفقهية المعاصرة<sup>(6)</sup>.

وهذه العطية قد تكون من غير شرط أو مقابل، وقد تكون مشروطة بشرط، ومثال الجائزة من غير شرط: جائزة السلطان، فإن السلطان قد يعطي من يشاء عطية من غير مقابل، وذلك إكرام الرجل لضيفه، أما الجائزة بمقابل أو شرط فمثال عليها: الجوائز الموضوعة في المسابقات؛ فإن شرط الحصول عليها الفوز والغلبة، وكذلك الجوائز التي تضعها المحلات التجارية، فبعضهم يشترط شراء سلع بمبالغ معينة لكي يتم الحصول على تلك الجوائز، إذاً فيمكن أن تعرف الجائزة بأنها: العطية مشروطة كانت أو غير مشروطة<sup>(7)</sup>.

**الجوائز التجارية:** وهي ما يقدمه أصحاب المحلات، والمؤسسات التجارية، من حوافز للمشتريين، مقابل شرائهم سلعة معينة، أو الاستفادة من خدمات معينة<sup>(8)</sup>. وهي التي يهدف منها التجار وأصحاب السلع إلى أمور عديدة، منها: جلب المستهلكين إلى متاجرهم، وزيادة شهرة المحل في المجتمع، والتعريف ببضاعة جديدة أو الإعلان عنها<sup>(9)</sup>.

من خلال ما سبق ذكره يمكن استنتاج بعض الآثار التي تنتجها الجوائز التجارية من خلال الهدف والغرض من هذه الجوائز، والتي منها:

1 - ترويج أكبر عدد ممكن من أنواع السلع من خلال وضع الجوائز على منتجاتهم وبيعهم.

- 2 - جلب المستهلكين إلى متاجرهم من خلال الإعلان عن هذه الجوائز عبر وسائل الإعلام.
  - 3 - زيادة شهرة المحل بين المستهلكين من خلال انتشار سمعته بسبب إعطائه لهذه الجوائز.
  - 4 - ازدياد حدة المنافسة بين التجار، فالكل يريد تقديم هذه الجوائز، حتى يتفوق على منافسيه.
  - 5 - التعريف ببضاعة جديدة أو الإعلان عنها من خلال ربطها ببعض الهدايا والجوائز.
- وبتحقيق هذه الغايات يزداد ترويج السلعة وتزداد المنافسة في السوق.

### المطلب الثاني- مشروعية الجوائز:

عن أبي شريح العدوي رضي الله عنه قال: سَمِعْتُ أُذُنَايَ، وَأَبْصَرْتُ عَيْنَايَ، حِينَ تَكَلَّمَ رَسُولُ اللَّهِ - صلى الله عليه وسلم - فَقَالَ: " مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلْيُكْرِمِ صَنِيعَهُ جَائِزَتَهُ "، قَالُوا: وَمَا جَائِزَتُهُ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: " يَوْمُهُ وَلَيْلَتُهُ. وَالضِّيَافَةُ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ، فَمَا كَانَ وَرَاءَ ذَلِكَ فَهُوَ صَدَقَةٌ عَلَيْهِ " (10). قال النووي: " قال العلماء: معناه الاهتمام به في اليوم واللييلة وإتحافه بما يمكن من بر وإلطف، وأما في اليوم عمَّ أَلَا أَصْلُكَ، أَلَا أَحْبُوكَ، أَلَا أَنْفَعُكَ، أَلَا أُجِيزُكَ الثاني والثالث فيطعمه ما يتيسر ولا يزيد على عادته، وأما ما كان بعد الثلاث فهو صدقة ومعروف، إن شاء فعل وإن شاء ترك " (11).

عن النبي صلى الله عليه وسلم لعنه العباس - رضي الله عنه: "يَا عَمَّ أَلَا أَصْلُكَ، أَلَا أُجِيزُكَ، أَلَا أَنْفَعُكَ"، قَالَ: بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: "يَا عَمَّ، صَلَّى أَرْبَعِ رَكَعَاتٍ... " (12)، وقوله - صلى الله عليه وسلم - (أَلَا أُجِيزُكَ) أي أعطيك جائزة (13).

قوله - صلى الله عليه وسلم -: " مَنْ قَرَأَ حَرْفًا مِنْ كِتَابِ اللَّهِ فَلَهُ بِهِ حَسَنَةٌ، وَالْحَسَنَةُ بِعَشْرِ أَمْثَالِهَا، لَا أَقُولُ الْم حَرْفٌ، وَلَكِنْ أَلِفٌ حَرْفٌ وَلَا مٌ حَرْفٌ وَمِيمٌ حَرْفٌ " (14).

وكذلك أوصى النبي ﷺ عند موته بثلاث: "أَخْرِجُوا الْمُشْرِكِينَ مِنْ جَزِيرَةِ الْعَرَبِ، وَأَجِيزُوا الْوَفْدَ بِنَحْوِ مَا كُنْتُ أُجِيزُهُمْ، وَسَكَتَ عَنِ الثَّالِثَةِ أَوْ نَسِيَهَا الرَّاوي" (15).

### وجه الدلالة:

قوله - ﷺ - (أَجِيزُوا الْوَفْدَ بِنَحْوِ مَا كُنْتُ أُجِيزُهُمْ)، أي أعطوهم الجائزة بنحو ما كنت أعطيتهم (16).

والحقيقة أن أنواع الجوائز كثيرة، منها جوائز السلطان، ومنها الجوائز العلمية، والثقافية، ومنها جوائز المصارف الإسلامية، ومنها جوائز المحلات التجارية، وما يهمننا في هذا البحث هو النوع الأخير: جوائز وهدايا المحلات التجارية.

### المبحث الثاني- حكم الجوائز التجارية وصورها:

كما هو معروف أن بعض المحال التجارية تقدم هدايا تشجيعية بغية جلب أكبر قدر من الزبائن، وترويج السلع، وإعطاء شهرة للمحل.

وهذه الجوائز نوع من الهدايا وهي باب من أبواب الخير والمعروف والإحسان؛ لأنها سبب إلى التوصل والتواد والألفة والمحبة، فهي مرغوب فيها شرعاً، إلا إذا اعتراها ما يؤدي إلى محذور فُتْمَنَع، وتكون الجائزة على نوعين، أما مندوبة إذا كانت بقصد الحسن من التواد والبر والإحسان، أو محرمة إذا كان غرض المُهْدِي للجائزة صرف المُهْدِي إليه عن حقٍ أو دفعه إلى باطل، لذلك سوف نتناول في هذا البحث حكم الجوائز التجارية وصورها، على النحو الآتي:

### المطلب الأول- حكم الجوائز التجارية: اختلف العلماء في حكم الجوائز التجارية

على قولين:

القول الأول: عدم إباحتها هذه الجوائز وهذا هو رأي الشيخ عبدالعزيز بن باز وغيره (17).

القول الثاني: التفصيل حسب نوع الجائزة، وطريقة إعطائها، وهو رأي جمع من أهل العلم كالشيخ الزرقا، وابن عثيمين (18).

وسياتي تفصيل القول الثاني عند ذكر صور جوائز المحلات التجارية.

### الادلة القول الأول من قال بالتحريم:

- 1 - إن في هذا النوع من الدعاية، تشجيعاً للناس على الاسراف، طمعاً في الهدايا.
- 2 - إن فيه إضراراً بالتجار الذين لا يستعملون هذا الأسلوب.
- 3 - إن فيه غرراً وجهالة، فلا يدري المشتري هل يجد هدية مع سلعته أم لا؟<sup>(19)</sup>
- 4 - إن في هذه الجوائز، احتيلاً على الناس، وتوريطهم في شراء ما لا يحتاجون، وستر ما في السلعة من العيوب.
- 5 - إن هذه المبالغ التي تدفع للمشتريين تحسب في النهاية من تكاليف السلعة.

### المناقشة والترجيح:

إذا تأملنا الادلة التي ذكرها المانعون تعليلاً لمذهبهم بالمنع وجدنا أنها ترجع إلى أمرين:

**الأول:** النظر إلى طبيعة العقد وتكييفه.

**الثاني:** النظر إلى المآلات والآثار.

فالمانعون رأوا أن العقد في طبيعته ميسر وقمار، وأنه يؤدي إلى الإضرار بالمستهلكين، والتجار الذين لا يتبعون نفس الأسلوب، ويؤدي إلى لهث الناس وراء الإنفاق الذي يصل إلى الاسراف، والذي يظهر - والله تعالى أعلم - بعد التمعين في أدلة المانعين، أن الادلة التي قدمها المانعون لا تنهض للمنع ولا تكفي للتحريم ولا تسلم من المناقشة.

فالجوائز في بعض صورها، لا تعدو أن تكون هبة مشروطة بالشراء، وهذا إذا لم يزدد السعر بسبب الجائزة، ولا تعدو أن تكون جزءاً من الثمن، إذا زيدا في الثمن السلعة بسبب الجائزة، فأين الميسر والقمار؟

وما قيل من أن هذا الأسلوب (احتيالاً على الناس، وتوريطاً لهم في شراء ما لا يحتاجون، وستر ما في السلعة من عيوب) كلام غير مسلم؛ لأننا لو قلنا به للزم من ذلك حرمة البيع بالتقسيط، فإن فيه نفس الآثار، ولم يقل أحد من الفقهاء بذلك. وإذا قيل أن الجوائز تؤدي إلى ترويج سلعة تاجر على آخر، فبالتالي يؤدي ذلك إلى كساد سلع الآخرين.

قيل: إن التجارة تتطلب خبرة، وفناً، ونشاطاً، فلو استطاع تاجر، أن يروج لبضاعته بطريقة مباحة، فلا حرج عليه، ولتسبب ذلك في كساد بضاعة غيره. وإذا قيل: إن هذه المبالغ التي تدفع لبعض المشترين تحسب في النهاية من تكاليف السلعة، وتحملها المستهلك.

قلنا: إن السلع وأرباحها إنما هي ملك للتاجر، ومن حقه، فلو أدار التبرع بجوائز من ماله الخاص، لم يمنع من ذلك، وليس في هذا الأمر قمار، لأنه من طرف واحد، والمستهلك إنما دفع المال مقابل السلعة، لا لأجل الجائزة. لكن إذا علم أن التاجر يزيد في سعر بضاعته، ففي هذه الحال يمكن القول بأن عملية الحصول على الجائزة فيها قمار، فتحرم الجائزة أخذاً وعطاءً.

### الإدلة القول الثاني من قال بالتفصيل:

أصحاب هذا قول يشترط شرطين اثنين، وعلى رأس هؤلاء الشيخ ابن العثيمين - رحمه الله - والشيخ الزرقا، ويذكر الشيخان هذين الشرطين فيقولان: - الشركات - الآن - تجعل جوائز لمن يشتري منها، فنقول: هذه لا بأس بها بشرطين: **الشرط الأول:** أن يكون الثمن - ثمن البضاعة - هو ثمنها الحقيقي، يعني: لم يرفع السعر من أجل الجائزة، فإن رفع السعر من أجل الجائزة: فهذا قمار ولا يحل. **الشرط الثاني:** ألا يشتري الإنسان السلعة من أجل ترقب الجائزة، فإن كان اشترى من أجل ترقب الجائزة فقط، وليس له غرض في السلعة: كان هذا من إضاعة المال، وقد سمعنا أن بعض الناس يشتري علبة الحليب أو اللبن، وهو لا يريد لها لكن لعله يحصل



على الجائزة، فتجده يشتريه ويريقه في السوق أو في طرف البيت، وهذا لا يجوز؛ لأن فيه إضاعة المال، وقد نهى النبي ﷺ عن إضاعة المال” انتهى. وقد قدمت أربعة بحوث إلى مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي تتسق جميعها مع هذا الاتجاه في الجملة. إلا أن الشيخ ابن العثيمين استثنى من الجواز ما كانت الجائزة فيه مفرقة الأجزاء، بحيث يحاول المشتري جمعها في مرات متفرقة لأن في هذا النوع من الهدايا قماراً وميسراً، وذلك أن مشتري هذه السلع والخدمات يبذل مالاً في شرائها، ليجمع الأجزاء المفرقة، أو يملأ الدفتر الخاص، ثم هو على خطر بعد الشراء، فقد يحصل الجزء المطلوب فيغتم، وقد لا يحصله فيغرم. ومن خلال ما سبق من مناقشة، يتضح - والله تعالى اعلم - أن القول بالتحريم لهذه الجوائز مطلقاً فيه نظر، فتبقى هذه الجوائز على الإباحة، حتى يقوم دليل يمنع منها أو بعض من صورها.

### المطلب الثاني- صور الجوائز التجارية:

- تتقسم الجوائز التي يقدمها أصحاب المحال التجارية إلى أنواع، ومن أهمها:
- 1 - أن يمنح أصحاب المحلات التجارية الجائزة، لكل من يشتري منهم شيئاً، وهذه الجائزة قد تأخذ صوراً متعددة، فمنها ما تكون فيه الجائزة ذات صلة بالسلعة، لا تستعمل إلا معها، فتكون الهدية أو الجائزة، مكملة لعمل السلعة المشتراة، ومثال ذلك أن تكون السلعة معجوناً لتنظيف الأسنان، والهدية فرشاة ونحو ذلك، منها ما تكون فيه الجائزة كمية إضافية من السلعة المشتراة أو تكون سلعة أخرى يراد تصريفها<sup>(20)</sup>.
  - 2 - لا يتحصل المشتري على جائزة، إلا إذا اشترى بمبلغ معين يتم تحديده من قبل صاحب المحل، أو جمع أجزاء مفرقة في أفراد سلعة معينة.
  - 3 - ومنها أن صاحب المحل يعلن عن وجود هدية واحدة في مجموعة من اللعب كمائة - مثلاً - والهدية موجودة في واحدة منها فقط.

4 - ومنها: أن تكون الجائزة التي سيقدمها صاحب المحل مشروطة بشرطين: الشراء، ودخول القرعة، أي: أن القرعة تجري بينه وبين غيره من المشتريين<sup>(21)</sup>. فقد تعرض العلماء المعاصرون لأحكام الجوائز الترويجية، واختلفوا في حكمها إلى فريقين:

الأول: يرى عدم إباحة هذه الجوائز مطلقاً، وهذا القول قال به الشيخ عبدالعزيز بن باز<sup>(22)</sup>.

الثاني: التفصيل، وذلك حسب الطريقة التي تؤخذ بها الجائزة، وقال بهذا الرأي: الشيخ محمد بن صالح بن عثيمين<sup>(23)</sup>، والشيخ مصطفى الزرقا<sup>(24)</sup>.

### أدلة الفرقين

#### أولاً - أدلة المانعين:

أ - أن الجوائز التحفيزية ذريعة إلى الميسر والقمار، فالمُشْتَرِي غالباً يقصد بشرائه الحصول على الجائزة، وهذه الجائزة قد تحصل وقد لا تحصل، وقد حرم الله ذلك في محكم كتابه، فقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾<sup>(25)</sup>، وهذه الجوائز أيضاً مدعاة إلى التكاسل عن الكسب المشروع، والإعراض عن العمل المثمر والجاد.

ب - انتشار الأنانية وانتفاء روح الأخوة، حيث إن هذه الجوائز تقوي روح الأنانية، فهي تؤدي إلى ترويج سلعة تاجر على حساب آخر، فتكون سبباً مباشراً في الإضرار بالتجار الصغار الذين لم ينجحوا هذا النهج<sup>(26)</sup>، والإضرار بالسوق منهى عنه شرعاً، ومنها نَهَى النَّبِيُّ - ﷺ - عن تلقي الركبان<sup>(27)</sup>، ونهى أن يبيع حاضر لباد<sup>(28)</sup>؛ لما فيهما من الضرر بالسوق.

**ثانياً - أدلة القائلين بالتفصيل<sup>(29)</sup>:**

1 - الجواز: إذا كان المهدي إليه عالماً بالهدية المبذولة، كأن تكون الهدية سلعة إضافية فوق ما اشتراه كقلم أو محفظة، سواء كانت الهدية مقصودة عند الشراء لذاتها أم لم تكن مقصودة، فحكمها الجواز.

والتكليف الفقهي لذلك أن الثمن الذي دفعة المشتري يتوزع على السلعة والهدية معاً.

2 - الجواز المقيد بشرطين: إذا كان المهدي إليه غير عالم بالهدية، وهما:

أ - أن يكون ثمن البضاعة هو ثمنها الحقيقي يعني: أن التاجر لم يرفع السعر من أجل الجائزة، فإذا فقد هذا الشرط، فإن الثمن الزائد الذي دفعه المشتري زائداً على ثمن السلعة، يأخذ حكم القمار<sup>(30)</sup>.

ب - ألا يكون الغرض من الشراء هو ترقب الجائزة، فإذا كان القصد من الشراء الهدية أو السلعة مُنَع، والسبب في ذلك هو الغرر الحاصل، حيث أن المشتري قد جعل الشراء وسيلة للحصول على الهدية المرتقبة، وهذه الهدية أو الجائزة اكتنفها الغرر، والغرر منهي عنه، كما صح عن النبي ﷺ<sup>(31)</sup>.

**الترجيح:** قبل التحدث عن الترجيح بين الآراء المتقدمة يحسن الإشارة إلى أمر، وهو أن هذه الجوائز التحفيزية ليست تبرعاً محضاً، بمعنى أن القصد منها ليس التواد والتحابب والرفق بالناس، وإنما الغرض الذي وضعت من أجله، جلب أكبر قدر من الزبائن، فالبايع يحصل الانتفاع له غالباً بترويج سلعه، واكتساب شهرة في السوق، والمشتري حصول الانتفاع له وهو الحصول على الجائزة المرتقبة ليس مضموناً، بناء على ذلك فاللائق بهذه الحوافز أن تأخذ أحكام المعاوضات لا أحكام التبرعات، ومنع ما يحيط بها من غرر وجهالة.

والذي أراه راجحاً - والله اعلم - هو منع الجوائز ذات القيمة الكبيرة كالسيارة وما شابهها، وذلك أن من القواعد الفقهية أن العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني<sup>(32)</sup>، والقصد أمر خفي لا يطلع عليه إلا بالقرائن الدالة عليه، ومن هذه

القرائن: أن الهدية إذا كانت ذات قيمة كبيرة، فإن الغالب والأكثر أن تقصد، ومن المعلوم أن العبرة للغالب الشائع لا للنادر<sup>(33)</sup>.

### الخاتمة:

وفق ماتم تناوله فيما سبق نستنتج إن الجوائز التجارية حتى تكون مشروعة وجائزة ينبغي ان تقتزن بضوابط شرعية يجب مراعاتها وهذه الضوابط تختلف باختلاف الجوائز من حيث نوعها وموضوعها كما يلي:

- 1 - أن تكون الجائزة مباحة في ذاتها: فلا يجوز أن تكون الأشياء المحرمة جوائز تعطى وتوهب، كالخمر والخنزير.
  - 2 - أن تكون الجائزة مملوكة لمعطيها: فيجب أن تكون الجائزة في ملك من ينوي بذلها وتقديمها، كالذي يقدم الجائزة في المسابقات، سواء كان طرفاً في المسابقة أو أجنبياً غير مشارك فيها.
  - 3 - أن تكون الجائزة معلومة الجنس والصفة والقدر: كالجوائز المقدمة في المسابقات، أما إذا كانت هبة ونحوها فإنه يجوز أن تكون الجائزة مجهولة أو غير معلومة.
  - 4 - أن تكون الجائزة مما يقدر على تسليمها: فلا تصح الجائزة إذا كانت مما لا يقدر على تسليمها، كسيارة مسروقة أو حيوان شارذ.
  - ويضاف إلى ذلك عدم رفع سعر السلعة في مقابل إعطاء جائزة عليها؛ لأنها في هذه الحالة تصبح الجائزة على حساب المستهلك.
  - 5 - وجوب الوفاء بها إذا وعد بها: فلو وعد أحد بجائزة، سواء كان ذلك في مسابقة أو كانت الجائزة على عمل ما، فيجب الوفاء بها، لقوله تعالى: ﴿وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾<sup>(34)</sup>.
- في الختام فاني أرجو من الله العلي القدير أن يكون عملي هذا خالصاً لوجهة الكريم، وصلى الله وسلم على النبي الأمين، وأخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

## الهوامش:

- (1) الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مرجع سابق، ج1، ص501.
- (2) المرسي، أبو الحسن علي بن إسماعيل، المحكم والمحيط الأعظم، تحقيق: عبد الحميد هنداوي، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، سنة 1421 هـ - 2000 م، ج7، ص521.
- (3) متفق عليه.
- أخرجه البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل الجعفي، صحيح البخاري، تحقيق مصطفى ديب البغا، دار ابن كثير، اليمامة، بيروت، الطبعة الثالثة، سنة 1414 هـ، كتاب: الجهاد والسير، باب: التجمل للوفود، حديث رقم (3053)، ج4، ص69. مسلم، الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، كتاب الوصية، باب: ترك الوصية لمن ليس له شيء يوصي فيه، حديث رقم: (1637)، ج3، ص1257.
- (4) ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، الطبعة الأولى، بدون سنة نشر، ج5، ص328.
- (5) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، دار السلاسل، الكويت، الطبعة الثانية، سنة 1409 هـ، ج15، ص76.
- (6) أبو حبيب، سعدي، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، دار الفكر، دمشق، سورية، الطبعة الثانية، سنة 1408 هـ - 1988 م، ص73.
- (7) عامر، باسم احمد، الجوائز أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، سنة 1426 هـ، ص19.
- (8) المصلح، خالد بن عبد الله، الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي، الرياض، الطبعة الأولى، سنة 1420 هـ، ص61.
- (9) المرجع السابق، ص61.
- (10) متفق عليه.

- البخاري، صحيح البخاري، كتاب: الأدب، باب: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يؤذ جاره، حديث رقم: (6018)، ج8، ص11. مسلم، صحيح مسلم، كتاب اللقطة، باب: الضيافة ونحوها، حديث رقم: (48)، ج3، ص1352.
- (11) النووي، شرح النووي على صحيح مسلم، دار إحياء التراث العربي، بيروت، الطبعة الثانية، سنة1392هـ، ج12، ص31.
- (12) أخرجه الترمذي والبيهقي.
- الترمذي، سنن الترمذي، كتاب: أبواب الصلاة، باب: ماجاء في صلاة التسبيح، ج2، ص350. البيهقي، أحمد بن الحسين، السنن الصغير، تحقيق: عبد المعطي أمين قلعجي، جامعة الدراسات الإسلامية، كراتشي - باكستان، الطبعة: الأولى، سنة1410هـ - 198م، كتاب الصلاة، باب: صلاة التسبيح، حديث رقم: (831)، ج1، ص299. وقال الألباني حديث صحيح، صحيح وضعيف الترمذي، مرجع سابق، ص482.
- (13) عامر، الجوائز أحكامها الفقهية وصورها المعاصرة، مرجع سابق، ص28.
- (14) أخرجه الترمذي.
- الترمذي، سنن الترمذي، كتاب: فضائل القرآن عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب: ماجاء فيمن قرأ حرفاً من القرآن ماله من الأجر، حديث رقم: (2910) ج5، ص175. وقال الألباني حديث صحيح، مشكاة المصابيح، مرجع سابق، ج1، ص659.
- (15) متفق عليه.
- البخاري، صحيح البخاري، كتاب: الجهاد والسير، باب: هل يستشفع إلى أهل الذمة ومعاملتهم؟ حديث رقم: (3053)، ج4، ص69. مسلم، صحيح مسلم، كتاب الوصية، باب: ترك الوصية لمن ليس له شيء يوصي فيه، حديث رقم: (1637)، ج3، ص1257.
- (16) د. باسم، الجوائز أحكامها الفقهية، مرجع سابق، ص72.

- (17) فتاوى لبعض علماء الحرم، المعاملات المالية والتجارية، مؤسسة الريان، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، سنة 2008م، ص 404.
- (18) فتاوى مصطفى الزرقاء، اعتنبي بها: محمد مكين، دار القلم، الطبعة الأولى، دمشق، لسنة 1420هـ - 1999 م، ص 513، فتاوى التجار ورجال الأعمال، فتوى لابن عثيمين، الطبعة الأولى، لسنة 1413هـ، ص 38، باسم عامر، الجوائز، مرجع سابق، ص 122.
- (19) فتاوى علماء الحرم، مرجع سابق، ص 406.
- (20) محمد صادق بازعة، إدارة التسويق، دار النهضة العربية، الطبعة الثامنة، لسنة 1988م، ص 95.
- (21) المصلح، خالد، الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي، الطبعة الثانية، سنة 2005م، ص 145.
- (22) فتاوى لبعض علماء الحرم، المعاملات المالية والتجارية، مرجع سابق، ص 87.
- (23) محمد بن صالح العثيمين، مجموع فتاوى. المرجع السابق، ص 260.
- (24) مصطفى الزرقاء، فتاوى مصطفى الزرقاء، ج 2، مرجع سابق، ص 510.
- (25) سورة المائدة، الآية: 90.
- (26) ينظر فتاوى لبعض علماء الحرم، المعاملات المالية والتجارية، مرجع سابق، ص 87.
- (27) حديث عن تلقي الركبان، أخرجه البخاري، صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: النهي للبائع أن لا يحفل بالإبل والبقر والغنم، حديث رقم: (2150)، ج 3، ص 71.
- (28) حديث عن تلقي الركبان، أخرجه البخاري، صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: هل يبيع حاضر لباد بغير اجر، حديث رقم: (2159)، ج 3، ص 72.
- (29) لجنة من علماء نجد، فقه وفتاوى البيوع، مكتبة أضواء السلف، الرياض، الطبعة الثانية، سنة 1996م، ص 277. الغرياني، الصادق بن عبدالرحمن، فتاوى وتحقيقات في مسائل الفقهية تكثر الحاجة إليها، دار مكتبة الشعب، الطبعة الأولى، سنة 2003م، ص 175.

- (30) وذلك لان المشاركة في هذه المسابقة ببذل الثمن الزائد على ثمن المثل لأجل الفوز بالجائزة، وحالته هذه دائرة بين الغنم والغرم، وهذا هو القمار المحرم، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الرابع عشر، جدة، سنة 2004م، ج1، ص151.
- (31) عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: ((نهى رسول الله - ﷺ - عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر))، أخرجه مسلم، صحيح مسلم، كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، حديث رقم(1513)، ج3، ص1153.
- (32) مصطفى الزرقا، أحمد بن الشيخ محمد، شرح القواعد الفقهية، دار القلم، دمشق، سوريا، الطبعة الثانية، سنة1409هـ - 1989م، ص55.
- (33) المرجع السابق، ص235.
- (34) سورة الإسراء، آية:34.