

496280 - ما حكم استعمال عجلة الحظ بعد الشراء للحصول على تخفيض؟

السؤال

هناك تطبيقات للتسوق اقوم بالشراء منها مثلا اخترت بعض المنتجات وكان تكلفتها الاجماليه 400 يال و قبل سداد المبلغ يطلب مني التطبيق تجربته عجله الحظ حيث اقوم بالضغط عليها فتدور العجله وتتقف عند رقم معين هذا الرقم مثلا ان كان 60 فيتم خصم مبلغ 60 ريالاً من مبلغ الشراء فيصبح المبلغ المطلوب سداه 340 ريالاً فقط فهل هذا يجوز ام لا يجوز مع العلم ان تدوير هذه العجلة لا يتطلب دفع قيمة معينه لدورانها وانما هي خدمة يقدمها موقع او تطبيق التسوق كدعايا او كوبونات خصم

الإجابة المفصلة

أولاً:

لا حرج في استعمال عجلة الحظ للحصول على تخفيض من ثمن السلعة المشتراة، بشرطين:

1- أن تباع السلعة بمثل سعرها في السوق.

2- أن يشتريها المشتري لحاجته إليها، لا من أجل الدخول في عملية الحظ. وهذا على الراجح من قولي العلماء.

ولا فرق بين استعمال عجلة الحظ وبين سحب الكوبون للحصول على الهدية أو الخصم، وقد سبق بيان الخلاف في هذه المسألة في جواب السؤال رقم [22862](#)

وقد سئل الشيخ محمد بن صالح العثيمين رحمه الله: " عندنا في دولة الكويت أنواع من البيوع منتشرة الآن، يقوم التاجر بعرض بضاعته، ويوزع كوبونات على المشتريين بحسب قيمة شراء كل واحد، وهذه الكوبونات تدخل في سحب الجوائز، ثم تعمل بعد ذلك قرعة ويفوز بعض الناس بجوائز يوزعها عليهم هذا التاجر، فما حكم ذلك، جزاكم الله خيراً؟"

فأجاب:

" هذا نوع من البيع نخاطب به البائع والمشتري، فنقول للبائع: هل أنت ترفع سعر السلعة من أجل هذه الجائزة أم لا؟ فإن كنت ترفع السعر: فإنه لا يجوز؛ لأنه إذا رفع السعر واشترى الناس منه: صاروا إما غارمين وإما غانمين، إما رابحين وإما خاسرين، فإذا كانت هذه السلعة في السوق - مثلاً - قيمتها عشرة، فجعلها باثني عشر من أجل

الجائزة: فهذا لا يجوز؛ لأن المشتري باثني عشر إما أن يخسر الزائد على العشرة، وإما أن يربح أضعافاً مضاعفة بالجائزة، فيكون هذا من باب الميسر والقمار المحرم.

فإذا قال البائع: أنا أبيع بسعر الناس، لا أزيد ولا أنقص: فله أن يضع تلك الجوائز، تشجيعاً للناس على الشراء منه.

ثم نتجه إلى المشتري فنقول له: هل اشتريت هذه السلعة لحاجتك إليها، وأنت كنت ستشتريها سواء كانت هناك جائزة أم لا، أم إنك اشتريتها من أجل الجائزة فقط؟ فإن قال: الأول.

قلنا: لا بأس أن تشتري من هذا أو من هذا؛ لأن السعر ما دام أنه كسعر السوق، وأنت ستشتري هذه السلعة لحاجتك: فحينئذ تكون إما غانماً أو سالماً، ففي هذه الحالة لا بأس أن تشتري من صاحب الجوائز.

وأما إذا قال: أنا أشتري، ولا أريد السلعة، وإنما أشتري لأجل أن أحصل على الجائزة.

قلنا: هذا من إضاعة المال؛ لأنك لا تدري أتصيب الجائزة أم لا تصيبها.

وقد بلغني أن بعض الناس يشتري علب اللبن، وهو لا يريدّها، يشتريها ويريقها لعله يحصل على الجائزة، فهذا يكون من إضاعة المال، وقد ثبت أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن إضاعة المال.

بقي شيء ثالث: إذا قال قائل: هذه المعاملة ربما تضر بالبائعين الآخرين؛ لأن هذا البائع إذا جعل جوائز للمشتريين، وكان سعره كسعر السوق: اتجه جميع الناس إليه، وكسدت السلع عند التجار الآخرين، فيكون في هذا ضرر على الآخرين؟

فنقول: هذا يرجع إلى الدولة، فيجب عليها أن تتدخل، فإذا رأت أن هذا الأمر يوجب اضطراب السوق؛ فإنها تمنعه إذا رأت أن المصلحة في منعه، أو إذا رأت أنه من التلاعب في الأسواق، والتلاعب في الأسواق يجب على ولي الأمر أن يمنعها منها " انتهى من "لقاءات الباب المفتوح" (8/49).

ثانياً:

لا حرج في كون الهدية أو الخصم مجهولاً؛ لأن الجهالة لا تؤثر في عقود التبرعات.

والخصم هنا هدية، لا تدخل في المعاوضة، لأنها غير مقصودة بالعقد، وقد رضي المشتري بثمن السلعة، ورضي أن يحصل على هدية كبيرة أو صغيرة أو لا يحصل على شيء.

قال الدكتور خالد المصلح حفظه الله: " خامساً: جواز كون هذه الهدية الترويجية مجهولة، كأن يقول البائع: من اشترى كذا فله هدية، أو يجد هدية داخل السلعة المبيعة، ولا يبين ما هي.

وهذا مبني على أن الجهالة لا تؤثر في عقود التبرعات، كما هو مذهب المالكية، واختيار شيخ الإسلام ابن تيمية، وابن القيم، والهبة من عقود التبرعات فلا تؤثر الجهالة فيها" انتهى من الحوافز التسويقية، ص 76

والحاصل جواز استعمال عجلة الحظ بالشرطين المذكورين.

والله أعلم.