

امسابقات النجارية دراسة فقهية معاصرة

إعداد

عبدالرحمن بن محمد بن عبدالعزيز الرميح

جامعة أم القرى

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

قسم الفقه

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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 محمداً عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد:

فإن 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، وتتسأ تصرفات وقضايا فقهية، تمس جميع مناحي 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، المسابقات التي تقيمها المتاجر والأسواق والمصانع، وغيرها كالفنونات الفضائية والصحف، لذا رأيت أهمية أن أبحث هذا النازلة في هذا البحث الذي سميت به: المسابقات التجارية دراسة فقهية معاصرة، وقد حرصت في البحث أن أتناول آراء أهل العلم المعاصرين، وأدلتهم عليها، وتخريجاتهم الفقهية لها، لكون هذه المسألة من المسائل المعاصرة التي جددت وحدثت في هذا الزمن، ولم تكن معروفة في السابق، وذلك بسبب التقدم الصناعي والتقني، وتعدد مصادر الإنتاج، الذي تسبب في اتجاه أهل التجارة لابتكار وسائل تسويق حديثة، والتي منها المسابقات التجارية، وقد احتوى هذا البحث على تمهيد وستة مباحث وخاتمة، أسأل الله الكريم التوفيق والسداد والإخلاص، وأن يجعله بحثاً نافعاً مفيداً.

وصلّى الله وسلّم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين

التمهيد وفيه مسألتان: المسألة الأولى: تعريف المسابقات

أولاً: تعريف المسابقات في اللغة:

قال ابن فارس: " (سبق) السين والباء والقاف أصل واحد صحيح يدل على التقديم، يقال سَبَقَ يَسْبِقُ سَبْقًا. فأما السَّبَقُ فهو الخَطَرُ الذي يأخذه السَّابِقُ" (١) السَّبَقُ: القُدْمَةُ في الجري وفي كل شيء، والسَّبَقُ: مَصْدَرُ سَبَقَ، وَقَدْ سَبَقَهُ يَسْبِقُهُ وَيَسْبِقُهُ سَبْقًا أي تقدمه والسَّبَقُ بالتحريك: الخطر الذي يوضع بين أهل السباق (٢).

ثانياً: تعريف المسابقة في اصطلاح الفقهاء:

تعريف المسابقة في اصطلاح الفقهاء لا يخالف تعريفها في اللغة، فكلها تدل على معنى الغلبة والتقدم.

ف عند الحنفية: "السباق فعال من السبق، وهو أن يسابق الرجل صاحبه في الخيل، أو الإبل، ونحو ذلك، فيقول: إن سبقتك فكذا، أو إن سبقتني فكذا" (٣).

وعند المالكية: "المسابقة مشتقة من السبق، بسكون الباء، مصدر سبق إذا تقدم، وبفتحها المال الذي يوضع بين أهل السباق" (٤).

وعند الشافعية: "السبق بالسكون أي التقدم، وأما بالتحريك: فهو المال الذي يوضع بين السباق" (٥).

(١) ينظر: معجم مقاييس اللغة (٣/١٢٩).

(٢) ينظر: لسان العرب لابن منظور (١٠/١٥١).

(٣) ينظر: بدائع الصنائع (٦/٢٠٦).

(٤) ينظر: شرح مختصر خليل للخرشي (١٠/١٨٢).

(٥) ينظر: تحفة المنهاج في شرح المنهاج (٩/٣٩٧).

وعند الحنابلة: "السبق بسكون الباء بلوغ الغاية قبل غيره، والسباق فعال منه، والسبق بفتح الباء، والسبقة الجعل الذي يسابق عليه"^(١). ويتلخص من التعاريف السابقة أن السبق يكون بمعنيين: الأول: بمعنى الوصول للغاية قبل الغير، ويكون بتسكين الباء، والثاني: بمعنى الجائزة التي يحصل عليها الفائز، ويكون بفتح الباء.

المسألة الثانية: حكم المسابقات

أفرد الفقهاء -رحمهم الله- أحكام المسابقات بباب خاص بها، ناقشوا فيه أحكامها، وبحثوا فيه مسائلها، والمسابقات التي تناولها الفقهاء هي أحكام المسابقة بالأشياء التي وردت في الحديث: (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر)^(٢)، والخف هو الإبل، والنصل هو السهم، والحافر هو الخيل^(٣)، وتناول الفقهاء أحكام المسابقة بالأمر الأخرى التي تشابهها كالمسابقة بالأقدام والسباحة والمصارعة وغير ذلك، وناقشوا أحكام أخذ العوض عليها و بينوا الشروط اللازمة لصحة المسابقات، إلى غير ذلك من المباحث المهمة، وحيث إن موضوع البحث هو: المسابقات التجارية دراسة فقهية معاصرة، لذا أحببت أن أنقل آراء المذاهب الفقهية في حكم المسابقات، وما يجوز أخذ العوض عليه وما لا يجوز، وذلك على سبيل الإجمال، توطئة

(١) ينظر: كشف القناع على متن الإقناع (٤/٤٧).

(٢) أخرجه أبو داود في سننه، في باب في السبق (٣٧٣)، برقم (٢٥٧٤)، والترمذي في جامعه، في باب ما جاء في الرهان (٤٠٧) برقم (١٧٠٠)، وغيرهما، من حديث أبي هريرة -رضي الله عنه-، وقال الترمذي هذا حديث حسن، وصححه الألباني في صحيح أبي داود (٣٢٧/٧).

(٣) ينظر: حاشية ابن عابدين رد المحتار (٦/٤٠٢)، الكافي في فقه أهل المدينة (١/٤٨٩)، الحاوي الكبير (١٥/١٨٤).

وتمهيدا للدخول في صلب الموضوع، ولن أفصل القول في بيان ما بحثوه وناقشوه، لأن هذا الموضوع ليس هو غاية البحث ومقصوده، وقد قسمت المسائل المتعلقة بذلك إلى ثلاثة أقسام^(١):

القسم الأول: المسابقة بما ورد به النص.

وذلك أن يجري بين المتسابقين مسابقة فيما ورد به النص، وهو الخف والنصل والحافر، فهذه تجوز المسابقة بها، سواء كانت بعوض^(٢)، أو كانت بدون عوض^(٣). لنص الحديث وهو قوله -صلى الله عليه وسلم-: (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر)، فهذا نص على جواز المسابقة بهذه الثلاثة، وأخذ العوض عليها، ولم أجد من خالف في ذلك.

القسم الثاني: المسابقة في غير ما ورد به النص، لكن يدخل في معناه.

وذلك أن يجري بين المتسابقين مسابقة في غير ما ورد به النص، لكن تكون المسابقة بأشياء داخلية في معنى النص، وهي ما يقصد به التأهب

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٣٣).

(٢) قسم الفقهاء بذل العوض إلى ثلاثة أقسام، وهو إما أن يكون بذل العوض من طرف واحد، أو من طرف خارج عنهما أو من الطرفين جميعاً، وهذا الأخير فيه خلاف لكن ليس هذا مقام بسطه.

(٣) ينظر: بدائع الصنائع (٢٠٦/٦)، تبيين الحقائق (٢٢٧/٦)، حاشية ابن عابدين رد المحتار (٤٠٢/٦)، الكافي في فقه أهل المدينة (٤٨٩/١)، مواهب الجليل (٣٩٠/٣)، شرح مختصر خليل للخرشي (١٥٤/٣)، الحاوي الكبير (١٨٢/١٥)، العزيز شرح الوجيز (١٧٢/١٢)، روضة الطالبين (٥٣٢/٧)، المغني (١٢٨/١١) الشرح الكبير لابن قدامة (١٢٩/١١).

للقِتال، والتدريب عليه، فالمسابقة إن كانت بلا عوض فجائزة^(١)، وذلك لعدة أدلة منها: مسابقة النبي -صلى الله عليه وسلم - لأُم المؤمنين عائشة بنت الصديق - رضي الله عنهما-^(٢) ومنها: أن حديث (لا سبق) جاء في حكم أخذ العوض، وليس في أصل المسابقة، فدل بمفهومه على جواز المسابقة بلا عوض في غير الثلاثة.

وإن كانت المسابقة بعوض ففيها قولان:

القول الأول: أنه يجوز بذل العوض في المسابقة فيما دخل في معنى النص، وهو قول للحنفية^(٣) ومذهب الشافعية^(٤)، ووجه عند الحنابلة^(٥).

واستدلوا بأن الثلاثة الواردة في الحديث يدخل ضمنها ما كان في معناها، وليست للحصر، وأن المعنى المقصود وهو التأهب للقِتال، وهو موجود في غيره، فيأخذ حكمه، وليس المقصود أعيان الثلاثة فقط.

القول الثاني: أنه لا يجوز بذل العوض في المسابقة في غير ما ورد به النص، وهو قول للحنفية^(١) ومذهب المالكية^(٢)، وقول عند الشافعية^(٣)،

(١) ينظر: تبيين الحقائق (٢٢٧/٦)، شرح مختصر خليل للخرشي (١٥٤/٣)، الحاوي الكبير (١٨٢/١٥)، المغني (١٢٨/١١) الشرح الكبير لابن قدامة (١٢٨/١١)، الإنصاف (٨٩/٦).

(٢) أخرجه أبو داود في سننه، باب في السبق على الرجل (٣٧٣)، برقم (٢٥٧٨)، وغيره من حديث عائشة رضي الله عنها-، وصححه الألباني في صحيح أبي داود (٣٢٩/٧).

(٣) ينظر: مجمع الأنهر (٢١٦/٤)، حاشية ابن عابدين رد المحتار (٤٠٢/٦).

(٤) ينظر: الحاوي الكبير (١٨٤/١٥)، العزيز شرح الوجيز (١٧٤/١٢)، روضة الطالبين (٥٣٣/٧).

(٥) ينظر: مجموع فتاوى ابن تيمية (٢٢٧/٣٢)، الإنصاف (٩٠/٦).

ومذهب الحنابلة^(٤)، إلا أن الحنفية جعلوا ما ورد به النص أربعة أشياء، فزادوا القدم، لورود نص بها، وهو حديث سباق النبي - صلى الله عليه وسلم - لعائشة - رضي الله عنها -، وإذنه - صلى الله عليه وسلم - لسلمة بن الأكوع - رضي الله عنه - بأن يسابق رجلاً أنصاريًا^(٥)، وما عداها فلا يجوز أخذ العوض عليه.

واستدلوا بما يلي:

١- نص الحديث وهو قوله - صلى الله عليه وسلم - (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر)، وأنه صريح في عدم جواز العوض في غير الثلاثة المنصوص عليها في الحديث.

٢- أن بذل العوض في الثلاثة من القمار، لكنه استثنى بالنص، فيكون الجواز خاص بما استثنى، ويبقى غيرها على الأصل وهو أنه قمار.

٣- أن غير هذه الثلاثة المذكورة في الحديث لا يحتاج إليها في الجهاد كحاجة غيرها، فلم يجز غيرها، وأن غير هذه الحيوانات المذكورة في الحديث لا تصلح للكر والفر، ولا يقاتل عليها.

(١) ينظر: بدائع الصنائع (٢٠٦/٦)، تبيين الحقائق (٢٢٧/٦)، حاشية ابن عابدين رد المحتار (٤٠٢/٦).

(٢) ينظر: الكافي في فقه أهل المدينة (٤٨٩/١)، مواهب الجليل (٣٩٠/٣)، شرح مختصر خليل للخرشي (١٥٤/٣)،

(٣) ينظر: الأم (٢٤٣/٤)، الحاوي الكبير (١٨٥/١٥)، روضة الطالبين (٥٣٣/٧)،

(٤) ينظر: المغني (١٢٨/١١) الشرح الكبير لابن قدامة (١٢٨/١١).

(٥) أخرجه مسلم في صحيحه، في باب غزوة ذي قرد وغيرها، (٨٠٩)، برقم (١٨٠٧)، من حديث سلمة - رضي الله عنه -.

ويناقش استدلالهم بأن الحديث نص على الثلاثة لأنها أصل، وليس المقصود جواز الثلاثة المصرح بها فقط، وأن النص خرج مخرج الاستثناء، وليس بمستثنى؛ لأن المراد به التوكيد دون الاستثناء، فعلى هذا يقاس على كل واحد من الثلاثة ما كان في معناه، ولا يسلم بأن غير الثلاثة المذكورة في الحديث لا يحتاج إليها في الجهاد كحاجة غيرها، ولا يسلم بأن غير هذه الحيوانات المذكورة في الحديث لا تصلح للكر والفر، ولا يقاتل عليها، فالواقع يخالف ذلك.

الترجيح

من خلال عرض الأقوال الاستدلال والمناقشة، فإني أميل إلى ترجيح القول الأول، وهو جواز بذل العوض في المسابقة فيما دخل في معنى النص، لقوة دليله، ولموافقته لمقاصد الشريعة، وكلا القولين له قوة ووجاهة، والله أعلم.

القسم الثالث: حكم المسابقة في غير ما ورد به النص، ولا يدخل في معناه.
وذلك أن يجري بين المتسابقين مسابقة في غير ما ورد به النص، ولا تكون المسابقة بأشياء داخلية في معنى النص، فالمسابقة إن كانت بلا عوض فهي جائزة^(١)، بشرط ألا تكون المسابقة في شيء محرم، وألا يترتب عليها ترك واجب أو ارتكاب محرم^(٢)، ورأي عند المالكية أنه تجوز المسابقة مجاناً إذا كانت بقصد الإعانة على الجهاد ونفع المسلمين، وأما لطلب المغالبة

(١) ينظر: الحاوي الكبير (١٨٢/١٥)، المغني (١٢٨/١١) الشرح الكبير لابن قدامة (١٢٨/١١)

(٢) ينظر: مجموع فتاوى ابن تيمية (٢١٦/٣٢)، الإنصاف (٩٠/٦).

فلا يجوز؛ لأنه من فعل أهل الفسوق^(١)، وعند الحنفية والحنابلة إذا كان للتلهي فهو مكروه^(٢)، أما إن كانت بعوض ففيها قولان:

القول الأول: أن بذل العوض في المسابقة لا يجوز، وهو مذهب الحنفية^(٣) والمالكية^(٤) الشافعية^(٥) والحنابلة^(٦).

واستدلوا بنص الحديث وهو قوله - صلى الله عليه وسلم - (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر)، حيث أن ما لم يكن من الثلاثة المذكورة في الحديث ولا هو مما في معناها مما يقاس عليها، فإن الحديث يدل بمفهومه على عدم دخوله في الجواز، فيبقى الحكم على التحريم.

ويناقش بأن مفهوم الحديث أن ما كان خارجاً عن معنى التأهب للقتال، فلا يجوز بذل العوض فيه ما دام فيه قمار أو ميسر، ولذلك جاز في الثلاثة المنصوص عليها بذل العوض ولو كانت المسابقة دائرة بين الغنم

(١) مواهب الجليل شرح مختصر خليل للحطاب (٣/٣٩٢)، شرح مختصر خليل للخرشي (٣/١٥٤)، منح الجليل شرح مختصر خليل (٣/٢٤٠).

(٢) ينظر: حاشية ابن عابدين رد المحتار (٦/٤٠٢)، الإنصاف (٦/٨٩).

(٣) ينظر: بدائع الصنائع (٦/٢٠٦)، تبيين الحقائق (٦/٢٢٧)، حاشية ابن عابدين رد المحتار (٦/٤٠٢).

(٤) ينظر: الكافي في فقه أهل المدينة (١/٤٨٩)، مواهب الجليل شرح مختصر خليل للحطاب (٣/٣٩٠)، شرح مختصر خليل للخرشي (٣/١٥٤)،

(٥) ينظر: الحاوي الكبير (١٥/١٨٢)، المهذب (٢/٢٧٧)، العزيز شرح الوجيز (١٢/١٧٤)، روضة الطالبين (٧/٥٣٣).

(٦) ينظر: المغني (١١/١٢٨) الشرح الكبير لابن قدامة (١١/١٢٨).

والغرم، أما لو كان بذل العوض لا يترتب عليه قمار، أو ميسر، فلا يمنع؛ لأن المسابقة دائرة بين الغنم أو السلامة^(١).

القول الثاني: أن بذل العوض في المسابقة يجوز، بشرط أن يكون بذل العوض من أجنبي أي ليس من أطراف المتسابقين، وهو قول عند المالكية^(٢)، ورأي بعض العلماء المعاصرين^(٣)، وللمالكية قول آخر بالكراهة. واستدلوا بأن بذل العوض هنا لا يترتب عليه ميسر، لأن المتسابق إما غارم أو سالم، بخلاف ما لو كان بذل العوض من المتسابقين أو من أحدهما، لكون المتسابق إما غارم أو غارم، وهذا من القمار والميسر وهو محرم.

الترجيح

من خلال عرض الأقوال الاستدلالية والمناقشة، فإني أميل إلى ترجيح القول الثاني، وهو جواز بذل العوض في المسابقة المباحة، بشرط كون بذل العوض من أجنبي، لزوال المحذور الذي من أجله حرم بذل العوض، إلا إذا ترتب على ذلك محذورات شرعية أخرى فيحرم حينئذ، وكلا القولين له قوة ووجاهة، والله أعلم.

(١) ينظر: كتاب فتاوى إسلامية جمع محمد المسند (٤/٤٣٣).

(٢) ينظر: مواهب الجليل (٣/٣٩٢). شرح مختصر خليل للخرشي (٣/١٥٤)،

(٣) ينظر: كتاب فتاوى إسلامية جمع محمد المسند (٤/٤٣٣)، المختصر في المعاملات،

للدكتور خالد المشيخ (١٩٧).

المبحث الأول: تعريف المسابقات التجارية وتصويرها المسابقات التجارية في اصطلاح علماء التسويق

عرفت المسابقات التجارية في اصطلاح علماء التسويق بأنها هي: المغالبات التي يقيمها أصحاب السلع، والخدمات، لجذب المشتريين إلى أسواق، أو متاجر معينة، أو الترويج لسلع أو خدمات معينة، أو تنشيط المبيعات^(١).

وتصوير المسابقات التجارية: هي أن تقوم بعض المؤسسات، أو الشركات، أو المحلات التجارية، بتنظيم مسابقات تجارية على عدة أشكال، تطرح للمستهلكين ترغيباً لهم بالفوز بجائزة معينة، وهي إما نقدية، أو عينية، أو خدمات كالرحلات، أو غيرها، ويكون الغرض منها هو الترويج للسلع والخدمات، أو جذب الزبائن، أو الحصول على مردود مالي من المسابقة ذاتها^(٢).

(١) ينظر: إدارة التسويق، للدكتور صادق بازرة (٢/٤٩٨-٤٩٩)، الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٢٨).

(٢) ينظر: أحكام المسابقات المعاصرة للدكتور محمد عثمان شبير (٢١)، الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٢٨).

المبحث الثاني: نشأة المسابقات التجارية، تطور نشأتها

إذا نظرنا في نشأة المسابقات عموماً وجدناها موجودة من القدم، فالمسابقات قديمة منذ قديم الزمان، فقد وردت المسابقة في قصة أخوة يوسف عليهم السلام، قال الله تعالى: (إنا ذهبنا نستبق وتركنا يوسف عند متاعنا) (١)، وقد وجدت بعض من المسابقات القديمة في عهد الإغريق مثل لعبة الألومبية، فقد تم إقامة أول ألعاب أولمبية في العام ٧٧٦ قبل الميلاد في مدينة أولمبيا، - وإليها تنتسب الألعاب -، في اليونان القديمة (٢)، واستمر وجود المسابقات إلى أن جاء الإسلام، فأقر ما كان منها موافقاً للشرع، وأبطل ما خالف الشرع، وقد جاءت النصوص الشرعية بشيء مما كان موجوداً في زمن النبوة، فورد عن النبي - صلى الله عليه وسلم - أنه سابق عائشة - رضي الله عنها -، وورد في السنة ما يبين حكم المسابقات، كما في حديث (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر)، وغير ذلك مما ورد في السنة، وفي حياة الصحابة - رضوان الله عليهم - وقد بحثها الفقهاء في كتبهم منذ بداية المدارس الفقهية، فأدرجت وبحثت في كتبهم في كل المذاهب الفقهية، الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، وتكلم فيها فقهاؤهم المتقدمون والمتأخرون، وقد ذكرت سابقاً أن المسابقات التي يبحثها الفقهاء في كتبهم، و يناقشونها، هي المسابقة بالأشياء التي وردت في حديث (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر) والخف هو الابل، والنصل هو السهم، والحافر هو الخيل، وما في

(١) سورة يوسف آية ١٧.

(٢) ينظر: المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، للدكتور زكريا محمد طحان (١٥١).

معناها كالرمي بالحجارة، والجري بالأقدام، والمسابقة على غيرها من الدواب، والسفن ونحوها.

ولم تكن كثير من المسابقات المعاصرة موجودة في زمنهم، كالمسابقات الرياضية، والمسابقات الثقافية، والمسابقات العلمية، ولا حتى مسابقات حفظ القرآن، فضلاً عن المسابقات التجارية، فكل هذه المسابقات لم تذكر في كتبهم - رحمهم الله تعالى - ولم يوجد فيها دراسات فقهية قديمة إلا ما بحثه بعضهم عن جواز المراهنة في طلب العلم لأنه من الجهاد^(١)، وهو ليس كالصور الواقعة في هذا العصر.

وكثير من المسابقات الحديثة وجدت عند الغرب قبل انتشارها عند المسلمين، وقد ذكر بعض الباحثين أن أول سباق على الدراجات كان في فرنسا بمدينة نويي سنة ١٨٨٧م، وأن سباق السيارات وجد عند الغرب قبل صيف ١٨٩٤م، إذ نشر في جريدة باريسية إعلان مفاده، أن جائزة وهي خمسة آلاف فرنك بين باريس ورويان، فقامت نحو عشرين عربة وكان أسرعها بسرعة ١٨/كم في الساعة^(٢).

أما بداية المسابقات التجارية فإن بدايتها مع بداية ونشأة التسويق التجاري، ومحل بحثها في بحوث التسويق، فمن المعلوم أن المسابقات التجارية هي من أساليب التسويق التجاري، ومن وسائله المهمة، وقد ذكرها علماء التسويق من ضمن أساليب ترويج السلع والمنتجات، وقد تكلم الاقتصاديون عن نشأة التسويق التجاري، وبينوا أن التسويق التجاري بدأ

(١) ينظر: الإنصاف (٦/٩١).

(٢) ينظر: المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، للدكتور زكريا محمد طحان (١٥٨).

وظهر بعد الثورة الصناعية، فذكر جمع من الباحثين الاقتصاديين أن العالم كان في السابق يعاني من النقص في وفرة الصناعات، وبسبب قلة الصناعات لم توجد مشكلة في تصريف المنتجات، ولا حاجة في جذب الزبائن، بل تجد الزبائن هم من يلاحق التجار والصناع، ويبحث عن منتجاتهم، ومع تقدم الصناعات وكثرتها، وظهور الثورة الصناعية، كثر الإنتاج، واحتاج التجار إلى تصريف منتجاتهم، وجذب الزبائن، ومع تعدد المنتجين والمصنعين، وكثرة المنافسين في الصناعات، والإنتاج، احتاج التجار إلى إقناع الزبائن بجودة منتجاتهم، وتحقيقها لاحتياجاتهم، فاحتاج التجار إلى التسويق التجاري^(١).

وقد ذكر بعض الباحثين الاقتصاديين أن الثورة الصناعية بدأت في حدود عام ١٩٠٠م، وهو يوافق عام ١٣١٧هـ تقريباً، وذكر آخرون أنها بدأت قبل هذا التاريخ بثلاثين سنة، وبدأت الشركات بتدريب منسوبها على التسويق، بل درست بعض المعاهد والجامعات التسويق التجاري، منذ ظهور التسويق التجاري، فذكر بعض الباحثين أن مصطلح التسويق ظهر لأول مرة كمقرر دراسي بجامعة بنسلفانيا في أوائل القرن العشرين، وتم تدريسه تحت عنوان تسويق المنتجات، وفي عام ١٩١٠م قام بتلر بتدريس أساليب التسويق في جامعة ويسكنسون، أما منظمة الأعمال، فقد ظهر أول قسم للتسويق وبحوث التسويق في أوائل القرن العشرين، حيث قامت شركة كيرتس بإنشاء قسم بحوث التسويق في عام ١٩١١م، وذلك تحت مسمى البحث التجاري، ومنذ عام ١٨١٧م بدأت الشركات الصناعية والتجارية الأمريكية في إدراك

(١) ينظر: مفهوم ومراحل التسويق، للدكتور إياد إسماعيل الرقب، مدونته على شبكة الإنترنت، مفهوم التسويق، للدكتور عبدالرزاق بن علي، مدونته على شبكة الإنترنت.

أهمية هذا النشاط -التسويق- بمجالاته المختلفة، واستمر هذا الاهتمام حتى الآن^(١).

أما بداية التسويق التجاري على أرض الواقع فذكر بعض الباحثين أن البداية الأولى لنشأة التسويق كان في اليابان في منتصف القرن السابع عشر تقريباً، وأن الغرب لم يعرف التسويق إلا في منتصف القرن التاسع عشر، لكن هذا لا يعد ظهوراً للتسويق، وإنما بداية ظهور التسويق في الغرب، هو في عام ١٩٠٠م، وذكر بعض الباحثين أنه لم يكن هناك تسويقاً تجارياً حتى عام ١٩٣٠م تقريباً، وأن التجار والمنتجين في خلال هذه الفترة أحسوا بحاجتهم لتصريف منتجاتهم بسبب كثرة الصناعات ووفرتها وتعددتها، فبدأت فكرة التسويق التجاري في حدود عام ١٩٣٠م، وهو يوافق عام ١٣٤٨هـ، وقد تكون بداية انتشار فكر التسويق في عام ١٩٠٠م، لكنه لم يظهر وينتشر إلا بعد ١٩٣٠م^(٢).

وقد تطور التسويق على عدة مراحل ذكرها الباحثون الاقتصاديون في أبحاثهم، وليس هذا محل ذكرها، وإنما ذكرتها هنا لنتوصل ونتحرى وقت بداية المسابقات التجارية، لكونها من التسويق التجاري الذي ذكره علماء التسويق في بحوثهم، مع العلم أن هذا لا يحدد وقت بداية المسابقات التجارية

(١) ينظر: مبادئ التسويق، للدكتور عبدالسلام أبو قحف (١٧)، موقع الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي.

(٢) ينظر: مبادئ التسويق، للدكتور عبدالسلام أبو قحف (١٧)، مفهوم ومراحل التسويق، للدكتور إياد إسماعيل الرقب، مدونته على شبكة الإنترنت، مفهوم التسويق، للدكتور عبدالرزاق بن علي، مدونته على شبكة الإنترنت، التسويق ماهيته وتنظيماته، للجمعية العلمية لنادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بملحة الخروبة بالجزائر.

بالضبط؛ لأن وسائل التسويق مرت بمراحل، ولم يتبين لي في أي مرحلة بالضبط كانت بداية المسابقات التجارية.

ولم أجد من الفقهاء والباحثين من نص على وقت معين لبداية المسابقات التجارية في بحوثهم، وأما من ناحية بداية ظهور اهتمام الفقهاء بالأحكام الفقهية للمسابقات التجارية، فبمتتبع فتاوى العلماء تبين لي أنه قد أثير موضوع الهدايا التجارية الترويجية ضمن فتاوى سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم - رحمه الله-، والهدايا التجارية الترويجية هي قسيمة وقرينة المسابقات التجارية، وهي من التسويق التجاري الحديث، ومن عوامل الجذب الحديثة، فقد جاء في إجابة سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم - رحمه الله-، على سؤال وجه له بما نصه: "فقد اطلعنا على كتابكم رقم ٢٠٣٤ - ٥ - ٤ وتاريخ ١٨/٦/٨٠هـ، والذي تذكرون فيه أن محمد علي أبو داود وإخوانه، يرغبون تقديم هدايا للجمهور على ما يشتريه من محالهم من بضاعة، ويطلبون السماح لهم بالإعلان عن ذلك في الصحف، وتساءلون: هل يجوز لهم ذلك؟"^(١) فالسؤال هنا كان عام ١٣٨٠هـ، بعد بداية التسويق العالمي بأكثر من ثلاثين سنة تقريباً، أو ستين سنة، بناء على ما ذكره الباحثون الاقتصاديون، وقد أفتى فيها كذلك الشيخ مصطفى الزرقاء في فتوى له عام ١٩٧٢م الموافق لعام ١٣٩١هـ، تكلم عن الهدايا التي تخرج في الحليب الذي يشتريه المشتري، والورقة التي يشتريها لكي تسحب لتعيين الفائز بجائزة مسابقة^(٢)، فهذه الأسئلة تحكي الواقع الذي في ذلك الزمان، لا سيما وأن الأسئلة فيها تفصيل للأساليب والطرق التي يعملها المنظمون، فدل على أنها موجودة ومنتشرة في ذلك الوقت، والناس تسأل وتستفتي عن حكمها، ثم

(١) ينظر: مجموع فتاوى سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم (١٣٢/٨).

(٢) ينظر: المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، للدكتور زكريا محمد طحان (١٨٥).

تبعثها قرارات المجامع والهيئات الفقهية، فصدر قرار هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية، برقم (١٦٢) وتاريخ ١٠/٢/٢٦هـ، ثم صدرت فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء برقم (١٨١٧٢)، وتاريخ ١٥ / ١٠ / ١٤١١هـ، وتبعثها عدة فتاوى للجنة، ثم صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، رقم (١٤/١) ١٢٧ في ٨-١٣/١١/١٤٢٣هـ.

وفي الجملة، يظهر لي أن المسابقات التجارية ظهرت من حدود مائة سنة ماضية، حيث ظهور التسويق التجاري بأشكاله المتنوعة التي يجذب بها الزبائن، والذي ظهر بعد بداية الثورة الصناعية، والله أعلم والمسابقات التجارية كغيرها من وسائل التسويق التجارية، سارت مع أحداث العصر وواكبته، واستفادت من تقنيات العصر، فكانت في البداية تعتمد على الأوراق، والصحف الورقية، والمراسلة عبر البريد التقليدي، فتطورت حتى صارت عبر التقنية الحديثة كالجوالات، والإنترنت، وشبكات التواصل الاجتماعي.

ومن خلال اطلاعي على صور المسابقات عند الباحثين، تبين لي أنها كانت في البداية مجرد وسائل للتسويق وجذب الزبائن، ومع الوقت صارت بعض المسابقات التجارية بذاتها طريق من الطرق التجارية، ووسيلة من وسائل الكسب.

المبحث الثالث: أنواع المسابقات التجارية وصورها

أولاً: أنواع المسابقات

المسابقات التجارية لها صور عديدة وأشكال كثيرة، وفي كل زمن تظهر لنا صور وأشكال جديدة، لكنها كلها ترجع إلى نوعين كما ذكر بعض الباحثين^(١)، وذكر غيرهم تقاسيم أخرى، والنوعان هما:

١- مسابقات يلزم فيها عمل من المتسابقين، وذلك بأن يطلب من المتسابقين إنجاز عمل معين، كالإجابة على أسئلة ثقافية، أو أسئلة تتعلق بالسلع، أو رسم صور، أو نحو ذلك.

وهذا النوع له حالتان:

الحالة الأولى: أن يكون الاشتراك في المسابقة ليس مشروطاً فيه أي مقابل مالي، فيمنح الجميع حق المشاركة في المسابقة من دون أي مقابل مالي.

الحالة الثانية: عكس الحالة الأولى، وهي أن يكون الاشتراك في المسابقة مشروطاً فيه مقابل مالي بأي صورة كان، ك شراء قسيمة الأسئلة، أو دفع مال، أو الشراء من المحل، أو الاتصال على رقم معين، ولا يحق للمتسابق المشاركة في المسابقة من دون ذلك.

٢- مسابقات لا يلزم فيها عمل معين، بحيث لا يطلب من المتسابقين أي عمل، وإنما يقوم المتسابق بالدخول مباشرة في منافسة المسابقة

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٢٨)، المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، لفراس محمد رضوان (٥٠)، أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، للدكتور محمد بن عثمان شبير (٢٢).

بالدخول في القرعة، وإذا وقع عليه الاختيار صار هو الفائز، وهذا النوع له حالتان:

الحالة الأولى: أن يكون حق الاشتراك مفتوحاً للجمع من دون اشتراط أي مقابل مالي.

الحالة الثانية: أن يكون حق الاشتراك مشروطاً بدفع مقابل مالي بأي صورة كان، ولا يحق لغيرهم المشاركة.

ثانياً: صور من المسابقات التجارية

المسابقات التجارية لها صور كثيرة، والمؤسسات والشركات التجارية في كل يوم تأتي بصور جديدة من صور المسابقات التجارية، وما هذا التجديد إلا للتسويق التجاري والتشويق، وتغيير الصور والوسائل من أكبر ما يدعو الناس إلى المشاركة في المسابقات والحرص عليها، وفيما يلي صوراً معاصرة من المسابقات التجارية:

١- مسابقات المحلات التجارية التي يقوم المتسابق بشراء قسيمة أسئلة، ثم يقوم المتسابق بالإجابة على الأسئلة، ومن ثم يضعها في صندوق مخصص ليتم إجراء قرعة عليها، ولا يستطيع الراغب الدخول فيها إلا بشراء قسيمة هذه المسابقة، أو يشترط الشراء من المحل الذي ينظم المسابقة، ونحو ذلك.

٢- مسابقات المحلات التجارية التي يقوم المتسابق بتعبئة القسيمة الموجودة عند المحاسب باسمه، وعنوانه، ووسيلة الاتصال عليه، ونحو ذلك فقط، من دون أي عمل، ومن ثم يضعها في صندوق ليتم إجراء قرعة عليها، من دون شراء للقسيمة، بل قد تجد القسائم منثورة على طاولة المحاسب بأعداد كبيرة، ويستطيع المتسابق تعبئة عددًا من القسائم بعدد أفراد أسرته.

- ٣- مسابقات المحلات التجارية التي تقوم بإعطاء رقم لكل مشتري بمبلغ معين، ثم يجرى سحب على هذه الأرقام، والذي يخرج رقمه يفوز بجائزة.
- ٤- مسابقات تكون بطرح أسئلة على المأ عن طريق القنوات الفضائية، أو الإنترنت أو قنوات التواصل الاجتماعي، أو غير ذلك، ومن يرغب المشاركة والإجابة على الأسئلة يقوم بالاتصال على رقم معين، مثل الرقم ٧٠٠، ولا يمكن المشاركة إلا بالاتصال بالرقم المعين، والاتصال بالرقم يترتب عليه دفع مبالغ غير معتادة، ويكون منظم المسابقة له نصيب من قيمة الاتصال.
- ٥- مسابقات رسائل الجوال، وهي كالصورة السابقة، تكون بطرح أسئلة على المأ، ويقوم المتسابق بإرسال رسالة جوال إلى رقم معين، ويذكر فيه إجابته على الأسئلة المطروحة، ويكون منظم المسابقة له نصيب من قيمة الرسائل.
- ٦- مسابقات الصحف التي يستلزم على المتسابق استخدام الصحيفة ذاتها للدخول في المسابقة، كأن يكون فيها قسيمة يقوم بالإجابة عليها.
- ٧- بطاقات الفنادق، ونقاط الطيران، والمحلات التجارية، التي يكون بها جمع للنقاط، فإذا جمع عدد من نقاط، أو البطاقات يدخل في سحب. هذه بعض صور المسابقات التجارية، وبعض الباحثين أدرج صوراً أخرى في المسابقات التجارية، وخالفهم فيها غيرهم من الباحثين، ولم يرى إدخالها من ضمن المسابقات، وإنما عدها من الهدايا الترويجية، وهي في الحقيقة ليست منها، وإنما من الهدايا الترويجية^(١)، ومن ذلك:

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٢٩)، الميسر والقمار المسابقات والجوائز، للدكتور رفيع يونس المصري (١٦٦)، الميسر والمسابقات

- ٨- ربط هدية ظاهرة بالسلعة لترغيب المشتري في شراء السلعة، وكل من يشتري هذه السلعة يحصل على الهدية، وليس فيها منافسة.
- ٩- وضع هدية غير ظاهره ولا معلومة داخل السلعة، ولا يعرفها المشتري إلا بعد الشراء، وقد يحصل على هدية ثمينة تكون أعلى بكثير من السلعة، وقد يحصل على هدية لا تساوي شيء، كلعبة صغيرة.

ولعل الفارق بين المسابقات التجارية والهدايا الترويجية، أن المسابقات التجارية يكون فيها منافسة ومغالبة للغير، بحيث يكون عدد الفائزين فيها محدود، ويحدد الفائزون من المتسابقين بالقرعة، أو بأسرع إجابة صحيحة، بخلاف الهدايا الترويجية فليس فيها منافسة ولا مغالبة^(١). وبعض الباحثين يدخل المسابقات التجارية التي ليس فيها عمل من المتسابقين ضمن الجوائز والهدايا، ويرى أنها ليست من السبق بل من الهبات بالقرعة^(٢).

المبحث الرابع: الأصول التي دار عليها الخلاف في المسألة

الرياضية والتلفزيونية، للدكتور رمضان حفظ عبدالرحمن (١١١)، فقه المعاملات المالية المعاصرة، للدكتور سعد الخثلان (٢٠٦)، أحكام الإعلانات التجارية والجوائز الترويجية (٢٢٠)، المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، فراس محمد رضوان (٥٠)، أحكام المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، للدكتور محمد بن عثمان شبير (٢٢)، وغيرهم.

(١) ينظر: الحوافز التجارية التسويقية، للدكتور خالد المصلح (١٣١).

(٢) ينظر: المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، للدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء والدكتور محمود أحمد أبو ليل (٩٠).

الأصول التي دار عليها الخلاف:

- ١- حديث (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر).
- ٢- النهي عن القمار والميسر.
- ٣- النهي عن أكل الأموال بالباطل.
- ٤- النهي عن الغرر والجهالة.
- ٥- النهي عن الظلم.
- ٦- قاعدة "لا ضرر ولا ضرار".
- ٧- قاعدة "العادة محكمة".
- ٨- قاعدة "الأصل في المعاملات الإباحة".

المبحث الخامس

اتجاهات أهل العلم المعاصرين في التخريج الفقهي للمسابقات التجارية

اتجه الباحثون في تخريجهم وتكييفهم الفقهي للمسابقات التجارية إلى عدة اتجاهات، مع توافق كثير منهم في النتيجة، وهو الحكم الشرعي، والتخريجات إجمالاً^(١) هي كما يلي:

- ١- أنها مسابقة كالمسابقات التي ذكرها العلماء في باب السبق.
- ٢- أن المسابقات التي فيها عمل من المتسابقين فهي مسابقة كالمسابقات التي ذكرها العلماء في باب السبق، وأما ما ليس فيها عمل وفيها بذل عوض فهي يانصيب، وهي من القمار والميسر، وما ليس فيها عمل ولا عوض فهي هبة لمن تعينه القرعة.
- ٣- أن المسابقات التجارية التي فيها بذل عوض فهي قمار وميسر، وما ليس فيها عوض فهي هبة.

(١) يتبين ذلك من خلال عرض أقوالهم وترجيحاتهم كما في المبحث التالي.

٤- أنها عقد مستقل مستحدث، ينظر له من خلال الأصول العامة الشرعية، وهو عقد مركب من عدة عناصر، الهبة، والترويج للسلع والخدمات، والمنافسة في عرض السلع بأرخص الأسعار والقرعة.

٥- أن المسابقات التي فيها عمل من المتسابقين هي بذل مال للتشجيع أي- جعلالة-كقول النبي -صلى الله عليه وسلم-: (من قتل قتيلا له عليه بينة فله سلبه)^(١).

٦- أن المسابقات التي فيها بذل عوض هي معاوضات، فتكون نوع من أنواع البيوع الفاسدة، وتقاس على البيوع التي ورد النهي عنها، كبيع المنابذة، والملاسة وبيع الحصة.

المبحث السادس: اتجاهات أهل العلم المعاصرين وآراؤهم في المسألة

إن هذه المسألة تعد من النوازل المعاصرة، وهي لم تبحث وتناقش في كتب الفقهاء المتقدمين، وإنما الخلاف فيها بين أهل العلم المعاصرين، لأنها لم تكن موجودة في زمن الفقهاء المتقدمين، وبعد الاطلاع على بحوث المعاصرين في المسابقات التجارية، والصور التي في الواقع، والفتاوى التي استفتي فيها أهل العلم المعاصرين، تبين لي أن الحكم في المسابقات التجارية ينظر له من جهتين:

الجهة الأولى: حكم إقامة المسابقات التجارية.

الجهة الثانية: حكم الاشتراك في المسابقات التجارية.

(١) أخرجه البخاري في صحيحه، في باب من لم يخمس الأسلاب (٥٢٢)، برقم (٣١٤٢)، أخرجه مسلم في صحيحه، في باب استحقاق الفائز سلب القتيل، (٧٧٥)، برقم (١٧٥١).

أولاً: الجهة الأولى: حكم إقامة المسابقات التجارية.
 اتجه أهل العلم المعاصرين في هذه حكم المسألة إلى رأيين:
 الرأي الأول: عدم جواز إقامة المسابقات التجارية^(١).
 الرأي الثاني: جواز إقامة المسابقات التجارية إذا لم تشتمل على محرم،
 كالقمار والميسر وأكل أموال الناس بالباطل^(٢).

الأدلة: أولاً: أدلة الرأي الأول إجمالاً:

- ١- أنها من تلقي الركبان، وتتسبب في الإضرار بالتجار الآخرين، فهي تجذب الناس لهم، وتبعدهم عن غيرهم الأجود منهم.
- ٢- أن فيها شبه بالقمار والميسر.

(١) وممن قال بهذا الرأي: الشيخ عبدالله بن جبرين -رحمه الله-، في كتابه أحكام المسابقات التجارية (٣٣)، والشيخ صالح الفوزان في فتواه على اليوتيوب، بعنوان المسابقات التجارية وكوبونات السحب من القمار، وهيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية في قرارها رقم (١٦٢) وتاريخ ٢٦/٢/١٤١٠هـ، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في بيانها عن حكم الجوائز المرتبة على المسابقات، في مجلة البحوث الإسلامية، العدد الثاني والستون، (١٠٧)، والمتضمن الفتوى رقم (١٨١٧٢) وتاريخ ١٥/١٠/١٤١١هـ وعدة فتاوى.

(٢) وممن قال بهذا الرأي: الشيخ محمد بن عثيمين -رحمه الله-، في فتواه على اليوتيوب بعنوان حكم المسابقات التجارية. والدكتور محمد عثمان شبير، في بحثه أحكام المسابقات المعاصرة (٢٥)، والدكتور زكريا محمد طحان، في كتابه المسابقات والجوائز (١٨٤)، والدكتور قطب مصطفى سانو، في بحثه بطاقات المسابقات (٢٠٩)، ومجمع الفقه الإسلامي بجهة، في دورته الرابعة عشرة، بالقرار رقم ١٢٧ (١٤/١)، ذو القعدة ١٤٢٣هـ.

- ٣- أنها أكل لأموال الناس بالباطل، فبجذب الجماهير يكثر البيع، ويكثر دفع الناس للأموال، ومن ثم يصرف جزءاً يسيراً من ثمنها للجوائز، بل ربما رفعت الأسعار أكثر من سعرها المعتاد.
- ٤- أن فيها مخادعة للجهلة بمغالاتهم في مدح سلعهم، وتجريتهم على الشراء فوق الحاجة.

أجيب على أدلتهم إجمالاً:

أولاً: أن هذه وسيلة مباحة في الأصل، وليس فيها أكل أموال الناس بالباطل، ولا لتوريطهم في شراء مالا يحتاجون، ولا مخادعة إلا إذا وجد سببه.

ثانياً: بالنسبة لدعوى الإضرار فإن الإضرار هنا كلمة واسعة ومتشعبة، وليس كل جذب للناس يعد إضراراً، ودواعي الإقبال على تاجر دون آخر كثيرة ومتنوعة ومختلفة، فلا بد من تيقن وجوده وإثبات شموله، ولا دليل يمنع من وسائل الجذب والترغيب في السلع، فالأصل إباحة الجذب والترغيب ما دام أنه لم يشتمل على تغرير وتدليس، كما أن المسابقات التجارية ليست هي العامل المؤثر وحده، ليتعلق الحكم عليه، ولا يسلم قياس المسابقات التجارية على تلقي الركبان، للفارق بينهما.

ثالثاً: بالنسبة للشبه بالقمار والميسر، فليست كل المسابقات التجارية تشبه الميسر والقمار، فلا يصح إلحاق بعض الصور المختلفة ببعض، والحكم عليها بحكم واحد.

رابعاً: أنه يمكن الاحتراز من هذه المحاذير التي ذكرها بوضع ضوابط، تبين الممنوع من المباح.

ثانياً: أدلة الرأي الثاني إجمالاً:

- ١- أن المسابقات التجارية هي ترويج للسلع، والأصل في الترويج الإباحة والجواز، لعدم الدليل المحرم، إلا إذا وجد ما ينقل الحكم من الإباحة إلى التحريم، كاشتغالها على الميسر والقمار، أو الغش، ونحو ذلك.
- ٢- أن المسابقات التجارية هي من ضمن المعاملات المالية، التي الأصل فيها الإباحة.
- ٣- أن المسابقات التجارية فيها ما يشتمل على محرم، وفيها مالا يشتمل على محرم، فإذا بين المحذور فلا وجه لمنع مالا محذور فيه.

الترجيح

يظهر لي - والله أعلم - أن الراجح هو الرأي الثاني، وهو جواز إقامة المسابقات التجارية إذا لم تشتمل على محرم، كالقمار والميسر وأكل أموال الناس بالباطل؛ لأن العبرة هي بانتفاء المحرم، فإذا تحققت سلامة المسابقة من المحرم فلا وجه للتحريم، ولأن الأصل في المنافسة بين التجار الحل، إلا إذا وجد ما ينقله من الإباحة إلى التحريم.

الجهة الثانية: حكم الاشتراك في المسابقات التجارية.

اتجه أهل العلم المعاصرين في هذه حكم المسألة إجمالاً إلى ثلاثة آراء:
 الرأي الأول: أنه لا يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية مطلقاً، ومنهم استثنى حالة كون المسابقة بلا عمل وبلا بذل عوض من المتسابق^(١).

(١) وممن قال بهذا الرأي: الشيخ صالح الفوزان في فتواه على اليوتيوب، بعنوان المسابقات التجارية وكوبونات السحب من القمار، والدكتور خالد المصلح، في كتابه الحوافر التجارية التسويقية (١٤٥-١٥٨)، وهيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية في قرارها رقم (١٦٢) وتاريخ ١٤١٠/٢/٢٦هـ، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في بيانها عن حكم الجوائز المرتبة على المسابقات، في مجلة البحوث

الرأي الثاني: أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية، إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، سواء كان العوض بدفع مال، أو شرط الشراء، أما إذا كان يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين بدفع مال، أو شرط شراء، فلا يجوز الاشتراك بالمسابقة مطلقاً^(١).

الرأي الثالث: أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، إلا في حالة كون بذل العوض (شرط شراء)، فيجوز الاشتراك بشروط، واختلف أهل هذا الرأي في الشروط إلى عدة آراء:

- الرأي الأول أنه يشترط للجواز ألا يكون قصده من الشراء الاشتراك في المسابقة فقط، وألا يرفع التاجر ثمن السلعة^(٢).

الإسلامية العدد الثاني والستون، (١٠٧)، والمتضمن الفتوى رقم (١٨١٧٢) وتاريخ ١١٠١١٠١١٥هـ وعدة فتاوى.

^(١) وممن قال بهذا الرأي: والدكتور رمضان حافظ عبدالرحمن، في كتابه موقف الشريعة الإسلامية من الميسر والمسابقات الرياضية والتلفزيونية (١١٢)، ومحمد بن علي الكاملي، في كتابه أحكام الإعلانات التجارية والجوائز الترويجية (٢١٤-٢١٧)، والدكتور سعد الخثلان، في كتابه فقه المعاملات المالية (٢٠٧)، والدكتور محمد بن عبد الله الشباني، في بحثه الجوائز والترويج السلعي، وقد نص على تحريم المسابقة حال اشتراط الشراء مطلقاً، ولم ينص على جواز المسابقة حال خلوها من ذلك، والدكتور رفيق يونس المصري، في كتابه الميسر والقمار، وقد نص على تحريم المسابقة حال بذل العوض أو الشراء، ولم ينص على جواز المسابقة حال خلوها من ذلك (١٦٦-١٦٨)، ومجمع الفقه الإسلامي بجهة، في دورته الرابعة عشرة، بالقرار رقم ١٢٧ (١٤/١)، ذو القعدة ١٤٢٣هـ.

^(٢) وممن قال بهذا الرأي: الشيخ محمد بن عثمان - رحمه الله - في فتاواه على البيوتوب بعنوان حكم المسابقات التجارية، والدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء،

- الرأي الثاني أنه يجوز الاشتراك في المسابقة إن كانت الجائزة بسيطة، وهي من عادة التجار وعرفهم، وإن كانت الجائزة ذات قيمة كبيرة فلا يجوز^(١).
- الرأي الثالث أنه يشترط للجواز أن يكون شراء السلعة بثمن مثلها، من دون أن يرفع التاجر ثمن السلعة، وألا يترتب على ذلك إضرار بالتجار الآخرين^(٢).
- الرأي الرابع أنه يشترط للجواز أن تكون السلعة مهمة للمشتري عاجلاً أو آجلاً، بمعنى أن يحتاجها في حياته كالمواد الغذائية، أما غير المهم فلا يجوز، وهو الذي قد يحتاجه وقد لا يحتاجه كالذهب^(٣).

الأدلة:

أولاً: استدل أصحاب الرأي الأول الذين يرون أنه لا يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية مطلقاً، أو استثنى حالة كون المسابقة بلا عمل وبلا بذل عوض من المتسابق بما يلي:

والدكتور محمود أحمد أبو الليل، في بحثهما المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي (٩٠)، والدكتور محمد عثمان شبيب، في بحثه أحكام المسابقات المعاصرة (٢٨)، والدكتور محمد الخطيب في بحثه الجوائز والمسابقات المعاصرة (٣٩٠).

(١) وممن قال بهذا الرأي: الدكتور مصطفى الزرقاء -رحمه الله-، في فتاويه (٥١٠).

(٢) وممن قال بهذا الرأي: الدكتور عبدالصمد بلحاجي، في كتابه أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية (٢٤٥).

(٣) وممن قال بهذا الرأي: الدكتور زكريا محمد طحان، في كتابه المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية (١٨٩).

١- حديث "لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر" ووجه الدلالة: أن العوض في المسابقات لا يجوز أن يبذل إلا في هذه الثلاثة المنصوص عليها في الحديث.

٢- لما في المسابقات من الميسر والقمار.

٣- ما فيها من أكل الأموال بالباطل.

٤- أن من استثنى حالة كون المسابقة بلا عمل وبلا بذل عوض من المتسابق، أن هذه ليست من المسابقات، وإنما هبة بالقرعة.

أجيب على أدلتهم بما يلي:

أولاً: من الباحثين من يجيب: بأن هذه المسابقات لا تخرج بأنها من المسابقات الواردة في الحديث، ومنهم من يرى أنه يقاس على الثلاثة التي وردت في الحديث كل ما فيه منفعة، كالمسابقات العلمية، والثقافية، إذا لم يكن فيه بذل عوض من المتسابقين، وأن هذه من جنس المسابقات الثقافية، فتجوز إذا لم يكن فيها بذل عوض من أحد المتسابقين.

ثانياً: أنه ليست كل المسابقات التجارية فيها أكل لأموال الناس بالباطل، وليست كل المسابقات التجارية فيها ميسر وقمار، ولا يصح إلحاق بعض الصور المختلفة ببعض، والحكم عليها بحكم واحد.

ثانياً: استدل أصحاب الرأي الثاني، الذين يرون أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، سواء كان العوض بدفع مال، أو شرط الشراء، بما يلي:

١- أن وجود العوض يجعلها يانصيب وحظ، وهذا من القمار والميسر.

٢- أن المسابقات بعوض فيها غرر، فهي تدور بين الغنم والغرم.

٣- أن المسابقات بعوض أكل لأموال الناس بالباطل.

٤- أن الأصل في المعاملات الإباحة إلا إذا طرأ عليها ما ينقلها إلى التحريم، والمسابقات بدون بذل عوض على الأصل وهو الإباحة، وليس فيها ما يحرّمها، فإذا وجد بذل العوض فينقلها للتحريم لوجود المحرم.

أجيب على أدلتهم بما يلي:

أولاً: اعترض عليهم أصحاب القول الأول بالحديث، ويناقش بما نوقش به هناك.

ثانياً: اعترض عليهم أصحاب الرأي الثالث في المنع في حالة شرط الشراء مع موافقتهم في الباقي، وأفادوا بأن القمار لا يكون إلا بالقصد، وأن هذه الحالة ليست كلها تدور بين الغنم والغرم، بل قد تدور بين الغنم أو السلامة.

ثالثاً: استدلال أصحاب الرأي الثالث، الذين يرون أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، إلا في حالة كون بذل العوض (شرط شراء) فيجوز الاشتراك بشروط.

استدلوا بما استدل به أصحاب الرأي الثاني، وأما أدلتهم على الشروط فهي كما يلي:

أولاً: من اشترط عدم القصد، وعدم رفع ثمن السلعة، فاستدل بما يلي:

١- أن العلة في المنع هو قصد المعاوضة والمقامرة، أما من اشترى لأجل حاجته للسلعة فلم يكن الباعث له في الشراء المسابقة، ولم يخاطر لأجل الجائزة، والشراء حاصل حاصل، سواء وجدت المسابقة أم لم توجد، فلم يقصد المعاوضة، ولم يكن مقامراً، فتصبح المشاركة في حقه كالمشاركة بلا بذل عوض.

٢- أن التردد في هذه الحالة بين غانم أو سالم، فلم تكن مقامرة، لأنه لم يشتر السلعة لأجل المسابقة ولم يدفع زيادة عن ثمنها الحقيقي.

أجيب على أدلتهم بما يلي:

أولاً: أن وضع الجائزة بهذه الصورة ذريعة إلى القمار. نوقش: بأنه ذريعة لو كان قصد المشتري الفوز بالجائزة.

ثانياً: أن هذا الأسلوب يؤدي إلى التوسع في الاستهلاك، من خلال شراء سلع لا حاجة لها، وهو مدعاة إلى الإسراف، وضياع الأموال، والتغريب بالناس. نوقش بأنه لا يحصل ذلك إلا إذا كان مقصود المشتري من الشراء المشاركة في المسابقة.

ثانياً: من اشترط كون الجائزة بسيطة فاستدل بما يلي:

١- أن الجائزة البسيطة غير معتبرة، وهي تعبيرية عن تقديرات التاجر للزبون، ومن عادة التاجر بذلها لكل أحد، فلا تكون مقامرة، بخلاف الجائزة ذات القيمة فهي ليست كذلك.

٢- أن الجائزة الكبيرة تضر اقتصادياً بصغار التجار الذين لا يملكون مثل هذه الوسائل بانصراف الناس عنهم، بخلاف الجائزة الصغيرة.

أجيب على أدلتهم بما يلي:

أولاً: إن العادة هنا لا اعتبار لها؛ لأن الهدية في الأصل تجوز مطلقاً، صغیرها وكبیرها ولا دليل على التفريق، وكذا فإن من عادة التجار اليوم في كثير من البلاد أن يقدموا السيارات بل والملايين كهدايا، فلا اعتبار لعرف التجار.

ثانياً: أما كونه يضر بصغار التجار لأن الصغار لا يستطيعونه فلا يسلم به، لوجود تجار صغار يقدمون جواز، كما أن التاجر الصغير يستطيع المنافسة بوسائل أخرى.

ثالثاً: من اشترط للجواز الشراء بثمن المثل، وعدم الإضرار بالتجار الآخرين، فاستدل بما يلي:

١- أن الزيادة في ثمن السلعة يكون قماراً؛ لأن المشتري إذا اشترى السلعة بأكثر من ثمنها فكأنما اشترى السلعة بسعر مثلها، وما زاد على الثمن فهو مقابل الاشتراك في المسابقة، وهو حينئذ متردد بين أن يربح الهدية، أو يخسر الثمن الزائد.

٢- أن الإضرار بالتجار الآخرين يجب دفعه، فإذا حصل إكساد لسلع الآخرين، أو نشوء الأحقاد، فلا تجوز المسابقة.

أجيب على أدلتهم بما يلي:

بأن هذين الشرطين لا يفيان في رفع المحذور؛ لأن من توى هذين المحذورين مع كون قصده من الشراء الجائزة فقط فقد وقع في المحذور؛ لأنه جعل الشراء مقابل الحصول على الجائزة، وليس له رغبة في السلعة، فصار دائراً بين الغرم والغنم، فهو إما أن يحصل على الجائزة، أو أنه يخسر ما دفعه في السلعة لأنه دفع مالا في شيء لا ينتفع منه، فهذه مقامرة.

رابعاً: من اشترط للجواز أن تكون السلعة مهمة للمشتري عاجلاً، أو آجلاً، فاستدل بما يلي:

أنه إن كان قصده من الشراء المشاركة في المسابقة والسلعة المشتراة مهمة له، فإنه يكون قد اشترى ما يلزمه شراؤه، وأقصى ما يكون أنه قد اشترى سلعة قبل أوانها، وهذا جائز، وأما شراء السلعة غير المهمة فإنه

اشترى مالا يلزمه، وقد يبيعها بعد شرائها، فوضح أن السلعة قد اشتريت غطاء للمقامرة.

يجاب على دليلهم بما يلي:

أن العبرة بالقصد من الشراء، فما دام أنه جعل الشراء مقابل الحصول على الجائزة، ولولا وجود الجائزة لم يشتتر السلعة فهذه مقامرة، أما استفادته من السلعة من عدمه فهذا أمر خارج، كما أن الشراء في غير وقت الحاجة كالشراء من دون حاجة.

الترجيح

يظهر لي - والله أعلم - أن الراجح هو الرأي الثالث، وهو أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، إلا في حالة كون بذل العوض شرط شراء، فيجوز الاشتراك بشرط ألا يكون قصده من الشراء الاشتراك في المسابقة، وألا يرفع التاجر ثمن السلعة، لانتفاء علة التحريم وهي وجود القمار والميسر، فالدخول في المسابقة في هذه الحالة دائر بين الغنم أو السلامة، فليس فيه قمار ولا ميسر.

الخاتمة والنتائج

- السَّبَقُ في اللغة: القُدْمَةُ في الجري وفي كل شيء، والسَّبَقُ بالتحريك: الخطر الذي يوضع بين أهل السباق.
- يتلخص من تعاريف الفقهاء للسبق أن السبق يكون بمعنيين: الأول: بمعنى الوصول للغاية قبل الغير، ويكون بتسكين الباء، والثاني: بمعنى الجائزة التي يحصل عليها الفائز، ويكون بفتح الباء.
- المسابقة تنقسم إلى ثلاثة أقسام: القسم الأول: المسابقة فيما ورد به النص، وهو الخف والنصل والحافر، فهذه تجوز المسابقة بها، سواء كانت بعوض، أو كانت بدون عوض، لنص الحديث وهو قوله -صلى الله عليه وسلم-: (لا سبق إلا في خف أو نصل أو حافر).
- القسم الثاني: المسابقة في غير ما ورد به النص، لكن تكون المسابقة بأشياء داخلية في معنى النص، وهي ما يقصد به التأهب للقتال، والتدريب عليه، فالمسابقة إن كانت بلا عوض فجائزة وإن كانت المسابقة بعوض ففيها قولان والذي أميل إليه ترجيح القول بجواز بذل العوض في المسابقة فيما دخل في معنى النص.
- القسم الثالث: المسابقة في غير ما ورد به النص ولا تكون المسابقة بأشياء داخلية في معنى النص، فالمسابقة إن كانت بلا عوض فهي جائزة، بشرط ألا تكون المسابقة في شيء محرم، وألا يترتب عليها ترك واجب أو ارتكاب محرم، أما إن كانت بعوض ففيها قولان، والذي أميل إليه ترجيح القول بجواز بذل العوض في المسابقة المباحة، بشرط كون بذل العوض من أجنبي.
- عرفت المسابقات التجارية في اصطلاح علماء التسويق بأنها هي: المغالبات التي يقيمها أصحاب السلع، والخدمات، لجذب المشتريين إلى

أسواق، أو متاجر معينة، أو الترويج لسلع أو خدمات معينة، أو تنشيط المبيعات

- يظهر لي أن المسابقات التجارية ظهرت من حدود مائة سنة ماضية، حيث ظهور التسويق التجاري بأشكاله المتنوعة التي يجذب بها الزبائن، والذي ظهر بعد بداية الثورة الصناعية، والله أعلم

- المسابقات التجارية لها صور عديدة وأشكال كثيرة، وفي كل زمن تظهر لنا صور وأشكال جديدة، لكنها كلها ترجع إلى نوعين وهما

النوع الأول: مسابقات يلزم فيها عمل من المتسابقين وله حالتان:

الحالة الأولى: أن يكون الاشتراك في المسابقة ليس مشروطاً فيه أي مقابل مالي، فيمنح الجميع حق المشاركة في المسابقة من دون أي مقابل مالي، الحالة الثانية: عكس الحالة الأولى، وهي أن يكون الاشتراك في المسابقة مشروطاً فيه مقابل مالي بأي صورة كان.

النوع الثاني: مسابقات لا يلزم فيها عمل معين، بحيث لا يطلب من

المتسابقين أي عمل، وإنما يقوم المتسابق بالدخول مباشرة في منافسة المسابقة بالدخول في القرعة، وإذا وقع عليه الاختيار صار هو الفائز، وهذا النوع له حالتان: الحالة الأولى: أن يكون حق الاشتراك مفتوحاً للجمع من دون اشتراط أي مقابل مالي، الحالة الثانية: أن يكون حق الاشتراك مشروطاً بدفع مقابل مالي بأي صورة كان، ولا يحق لغيرهم المشاركة.

- الفارق بين المسابقات التجارية والهدايا الترويجية، أن المسابقات التجارية يكون فيها منافسة ومغالبة للغير، بحيث يكون عدد الفائزين فيها محدود، ويحدد الفائزون من المتسابقين بالقرعة، أو بأسرع إجابة صحيحة، بخلاف الهدايا الترويجية فليس فيها منافسة ولا مغالبة

- الحكم في المسابقات التجارية ينظر له من جهتين: الجهة الأولى: حكم إقامة المسابقات التجارية. والجهة الثانية: حكم الاشتراك في المسابقات التجارية.

- اتجه أهل العلم المعاصرين في حكم إقامة المسابقات التجارية إلى رأيين: الرأي الأول: عدم جواز إقامة المسابقات التجارية. الرأي الثاني: جواز إقامة المسابقات التجارية إذا لم تشتمل على محرم، كالقمار والميسر وأكل أموال الناس بالباطل.

يظهر لي - والله أعلم - أن الراجح هو الرأي الثاني، وهو جواز إقامة المسابقات التجارية إذا لم تشتمل على محرم، كالقمار والميسر وأكل أموال الناس بالباطل.

- اتجه أهل العلم المعاصرين في حكم الاشتراك في المسابقات التجارية إجمالاً إلى ثلاثة آراء:

الرأي الأول: أنه لا يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية مطلقاً، ومنهم استثنى حالة كون المسابقة بلا عمل وبلا بذل عوض من المتسابق.

الرأي الثاني: أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية، إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، سواء كان العوض بدفع مال، أو شرط الشراء، أما إذا كان يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين بدفع مال، أو شرط شراء، فلا يجوز الاشتراك بالمسابقة مطلقاً.

الرأي الثالث: أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، إلا في حالة كون بذل العوض (شرط شراء)، فيجوز الاشتراك بشروط، واختلف أهل هذا الرأي في الشروط إلى عدة آراء:

الرأي الأول: أنه يشترط للجواز ألا يكون قصده من الشراء الاشتراك في المسابقة فقط، وألا يرفع التاجر ثمن السلعة. والرأي الثاني: أنه يجوز الاشتراك في المسابقة إن كانت الجائزة بسيطة، وهي من عادة التجار وعرفهم، وإن كانت الجائزة ذات قيمة كبيرة فلا يجوز. والرأي الثالث: أنه يشترط للجواز أن يكون شراء السلعة بثمن مثلها، من دون أن يرفع التاجر ثمن السلعة، وألا يترتب على ذلك إضرار بالتجار الآخرين. والرأي الرابع: أنه يشترط للجواز أن تكون السلعة مهمة للمشتري عاجلاً أو آجلاً، بمعنى أن يحتاجها في حياته كالمواد الغذائية، أما غير المهم فلا يجوز، وهو الذي قد يحتاجه وقد لا يحتاجه كالذهب.

يظهر لي - والله أعلم - أن الراجح هو الرأي الثالث، وهو أنه يجوز الاشتراك في المسابقات التجارية إذا كان لا يشترط للاشتراك فيها بذل عوض من المتسابقين، إلا في حالة كون بذل العوض شرط شراء، فيجوز الاشتراك بشرط ألا يكون قصده من الشراء الاشتراك في المسابقة، وألا يرفع التاجر ثمن السلعة.

وصلح الله ورسلم علله نبينا محمد وعلله أله وصلح أجمعين

المراجع والمصادر

أولاً: الكتب والرسائل العلمية:

- أحكام الإعلانات التجارية والجوائز الترويجية، تأليف محمد علي الكامل، طبعة دار طيبة الخضراء مكة المكرمة، الطبعة الأولى ١٤٢٢هـ.
- أحكام المسابقات التجارية، تأليف الدكتور عبدالله بن عبدالرحمن الجبرين، دار القاسم الرياض، طبعة ١٤١٩هـ.
- أحكام المسابقات في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة، تأليف الدكتور عبدالصمد بن محمد بلحاجي، طبعة دار لنفائس الأردن.
- إدارة التسويق، تأليف الدكتور محمود صادق بازرعة، طبعة دار المكتبة الأكاديمية مصر، طبعة ٢٠٠١م
- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تأليف علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي دمشقي الصالحي الحنبلي، طبعة دار إحياء التراث العربي، الطبعة الثانية بدون تاريخ.
- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تأليف علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، طبعة دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية ١٤٠٦هـ.
- تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، تأليف عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي، طبعة المطبعة الكبرى الأميرية بولاق، القاهرة الطبعة الأولى، ١٣١٣هـ.
- تحفة المنهاج في شرح المنهاج، تأليف أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي الشافعي، طبعة المكتبة التجارية الكبرى بمصر، طبعة ١٣٥٧هـ.

- الجامع الصحيح المسند من حديث رسول الله -صلى الله عليه وسلم- وسننه وأيامه، المعروف بـ(صحيح البخاري)، للإمام أبي عبدالله محمد بن إسماعيل البخاري، طبعة دار السلام للنشر والتوزيع بالرياض، الطبعة الثانية ١٤١٩هـ.
- جامع الترمذي، للإمام أبي عيسى محمد بن عيسى الترمذي، طبعة دار السلام للنشر والتوزيع بالرياض، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ.
- الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني، تأليف أبي الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي الشافعي، الشهير بالماوردي، طبعة دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ.
- الحوافر التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، تأليف الدكتور خالد بن عبدالله المصلح، طبعة دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ.
- رد المحتار على الدر المختار، المعروف بحاشية ابن عابدين، تأليف محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي، طبعة دار الفكر بيروت، الطبعة الثانية، ١٤١٢هـ.
- روضة الطالبين وعمدة المفتين، تأليف أبي زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي الشافعي، طبعة دار الكتب العلمية، بدون طبعة وبدون تاريخ.
- سنن أبي داود، للإمام أبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني، طبعة دار السلام للنشر والتوزيع بالرياض، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ.

- الشرح الكبير على متن المقنع، تأليف أبي الفرج، شمس الدين عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة المقدسي الجماعيلي الحنبلي، طبعة دار الفكر بيروت، الطبعة الأولى ١٤٠٤هـ.
- شرح مختصر خليل للخرشي، تأليف أبي عبد الله محمد بن عبد الله الخرشي المالكي، طبعة دار الفكر للطباعة بيروت، بدون طبعة وبدون تاريخ.
- صحيح مسلم، للإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري النيسابوري، طبعة دار السلام للنشر والتوزيع بالرياض، الطبعة الثانية ١٤٢١هـ.
- العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، تأليف، أبي القاسم عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم الرافعي القزويني الشافعي، طبعة دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ.
- فتاوى إسلامية جمع وترتيب محمد بن عبدالعزيز المسند، طبعة دار الوطن، الطبعة الأولى ١٤١٥هـ.
- فقه المعاملات المالية المعاصرة، تأليف الدكتور سعد بن تركي الخثلان، طبعة دار الصميعي بالرياض، الطبعة الثانية ١٤٣٣هـ.
- فقه المعاملات المالية، تأليف الدكتور رفيق يونس المصري، طبعة دار القلم دمشق، الطبعة الرابعة ١٤٣٣هـ.
- الكافي في فقه أهل المدينة، تأليف أبي عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر القرطبي المالكي، طبعة مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، الطبعة الثانية، ١٤٠٠هـ.
- كشف القناع على متن الإقناع، تأليف منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي، طبعة دار الكتب العلمية.

- لسان العرب، تأليف محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور طبعة دار صادر بيروت، الطبعة الثالثة ١٤١٤هـ -
- مبادئ التسويق، تأليف الدكتور عبدالسلام أبو قحف، طبعة الدار الجامعية الإسكندرية، طبعة ٢٠٠٤-٢٠٠٥م.
- المختصر في المعاملات، تأليف الدكتور خالد بن علي المشيقح، طبعة مكتبة الرشد، الطبعة الأولى ١٤٣٣هـ -
- المسابقات التجارية في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، تأليف فراس محمد رضوان، رسالة ماجستير بكلية الشريعة والقانون الجامعة الإسلامية غزة.
- المسابقات والجوائز وحكمها في الشريعة الإسلامية، تأليف الدكتور زكريا بن محمد طحان، طبعة دار وائل عمان، طبعة ٢٠٠١م.
- معجم مقاييس اللغة، تأليف أبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا، دار الفكر طبعة ١٣٩٩هـ -
- المغني، تأليف أبي محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، طبعة دار الفكر بيروت، الطبعة الأولى ١٤٠٤هـ -
- مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، شمس الدين تأليف أبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي، طبعة دار الفكر، الطبعة الثالثة، ١٤١٢هـ -
- موقف الشريعة الإسلامية من الميسر والمسابقات الرياضية والتلفزيونية تأليف الدكتور رمضان حافظ عبد الرحمن، طبعة دار السلام طبعة ٢٠٠٤م.

- الميسر والقمار المسابقات والجوائز، تأليف الدكتور رفيق يونس المصري، دار القلم دمشق والدار الشامية بيروت.
- ثانياً: البحوث والمقالات والفتاوى:
- أحكام المسابقات التلفزيونية ومقاصدها، بحث الدكتور عمر صالح بن عمر، مجلة الشريعة والقانون بجامعة الإمارات.
- أحكام المسابقات المعاصرة، بحث للدكتور محمد عثمان شبير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
- بطاقات المسابقات بحث الدكتور قطب مصطفى سانو. مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
- التسويق ماهيته وتنظيماته، بحث من عمل الجمعية العلمية لنادي الدراسات الاقتصادية بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير بملحقة الخروبة بالجزائر.
- الجوائز والترويج السلعي من المنظور الإسلامي، بحث الدكتور محمد بن عبد الله الشباني، مجلة البيان الصادرة عن المنتدى الإسلامي.
- الجوائز والمسابقات المعاصرة من منظور إسلامي بحث الدكتور محمود إبراهيم الخطيب، مجلة الحكمة
- المسابقات المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي، بحث الدكتور محمد عبدالرحيم سلطان العلماء و الدكتور محمود أحمد أبو ليل، مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
- المسابقات واليانصيب التجاري، بحث الدكتور نايف بن جمعان الجريدان، منشور على شبكة الإنترنت
- مفهوم التسوق، بحث للدكتور عبدالرزاق بن علي، مدونة الدكتور عبدالرزاق بن علي على شبكة الإنترنت.

- مفهوم ومراحل التسويق، بحث للدكتور إياد إسماعيل الرقب، مدونة الدكتور إياد إسماعيل الرقب على شبكة الإنترنت.
- موقع الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي.
- فتوى الشيخ صالح بن فوزان الفوزان على اليوتيوب، بعنوان المسابقات التجارية وكوبونات السحب من القمار.
- فتوى الشيخ محمد بن صالح العثيمين -رحمه الله- على اليوتيوب، بعنوان حكم المسابقات التجارية.

ثالثاً: قرارات المجامع والهيئات الفقهية

- ١- بيان اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء عن حكم الجوائز والمرتبة على المسابقات، مجلة البحوث الإسلامية العدد الثاني والستون، (١٠٧)، والمتضمن الفتوى رقم (١٨١٧٢) وتاريخ ١٥/١٠/١٤١١هـ وعدة فتاوى.
- ٢- قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي رقم ١٢٧ (١٤/١) في ٨-١٣/١١/١٤٢٣هـ.
- ٣- قرار هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية برقم (١٦٢) وتاريخ ٢٦/٢/١٤١٠هـ.