

385767 - حكم رجوع البائع عن الهدية الترويجية

السؤال

أردت شراء 2 كيلو عسل من بائع، وكان الاتفاق توصيل البضاعة من الباب إلى الباب بسعر ثابت، وقلت له: لن أدفع أية رسوم توصيل إضافية، وبعدها تم التفاوض على السعر، ووافق البائع على خفض السعر، وعرض أنه سيعطيوني عينة مجانية ربع كيلو عسل من نوع آخر، وبعد هذا العرض قمت بالموافقة على الشراء، وأكملت عليه أن نوع هذه البيعة هو من الباب إلى الباب، واشترطت ضرورة الحصول على العينة المجانية؛ لأنني أريد أن أسوقها لتجار آخرين، والاستفادة منها، ووافق، وقال: حاضر، ثم بعد ذلك قمت بدفع جزء من المبلغ له، وقلت له: سأقوم بدفع الباقي عند وصول البضاعة إلى باب بيتي.

وما حدث: أولاً البضاعة لم يتم توصيلها إلى بيتي بنفس القيمة الإجمالية التي تم الاتفاق عليها، حيث فرضت عليها رسوم جمركية وضرائب عند وصولها إلى بلدي، وعند إعلام البائع بذلك، قال: تلك رسوم خاصة ببلدك، وليس لي علاقة بها، وقال: إنه دائماً يقوم بالتوصيل إلى هذه البلدة بدون وجود تلك الرسوم الزائدة، وأن هذه الرسوم لم تكن مفروضة من قبل على تلك الكمية الصغيرة من البضائع، وإنما هذه قوانين جديدة، وهي خاصة ببلدك، فقلت له: إنها كانت مسؤوليتك أن تستعلم، ومسؤوليتك أن توصل البضاعة بالسعر الثابت المتفق عليه إلى باب بيتي، حيث إن نوع هذه المعاملة هو من الباب إلى الباب، وقد نبهت عليك أنني لن أدفع أية رسوم إضافية، فلم يقنعني بحجة أن هذه رسوم جمرك، وليس رسوم توصيل، وبحجة أنه قد تكرم علي وأعطاني سعراً مخفضاً جداً لهذا الصنف، فهل هذا يحق له؟

ثانياً: العينة المجانية لم تصليني كما هو متفق عليه، فقلت له: سأقتطع ما يعادل قيمتها من إجمالي المبلغ المتبقى؛ لأنك لم تلتزم بما تم الاتفاق عليه قبل الدفع، فقال: لي تلك كانت هدية، ولني حرية تغيير رأيي.

الإجابة المفصلة

أولاً:

الذي يظهر في تكلفة الجمرك أنه إذا تبين أن هذه الرسوم فرضت حديثاً، وأن البائع صادق في كونه لم يعلم بها، أنها لا تلزم، لأنها لا تدخل في رسوم التوصيل المعتادة التي جرى عليها التعاقد، أما إن كانت قبل العقد بمدة بحيث يغلب على الظن علمه بها فإنها تلزم.

ثانياً:

العينة المجانية تكيف شرعاً على أحد أمرين:

1- أنها هبة من البائع، فإن رجع فيها البائع قبل قبضها من المشتري: جاز له الرجوع ولا إثم عليه عند الجمهور من المذاهب الأربع، ويأثم عند بعض أهل العلم من أوجب الوفاء بالوعد.

قال في "كتاب القناع" (4/301): "(وتلزم) الهبة (بقبضها ياذن واهب)، و (لا) تلزم (قبلهما) أي: قبل القبض ياذن الواهب (ولو) كانت الهبة (في غير مكيل ونحوه)، لما روى مالك عن عائشة: "أن أبا بكر نحلها جذاد عشرين وسقا من ماله بالعالية، فلما مرض قال: يا بنية كت نحلتك جذاد عشرين وسقا، ولو كنت جذادي أو قبضتيه كان ذلك، فإنما هو اليوم مال وارث؛ فاقتسموه على كتاب الله تعالى" وروى ابن عيينة عن عمر نحوه.

وروى أيضاً نحوه عن عثمان وابن عمر وابن عباس، ولم يعرف لهم مخالف من الصحابة ...

(و) لواهب أيضاً الرجوع في (هبة قبل قبض) لأن عقد الهبة لم يتم فلا يدخل تحت المنع "انتهى".

2- أو تكيف على أنها جزء من المبيع، يتحقق به في عامة أحكامه. وهو الأظهر لنا إن شاء الله.

وعليه؛ فيجب على البائع إعطاؤها للمشتري.

قال الدكتور خالد المصلح في "الحوافز التسويقية" ص 65: "الهدايا الترويجية تحتمل التخريجات التالية:

الخريج الأول: أن هذه الهداية الترويجية وعد بالهبة، فالثمن المبذول عوض عن السلعة دون الهدية. وذلك أن هذه الهدية لا أثر لها على الثمن مطلقاً، والمقصود منها التشجيع على الشراء.

قال ابن قدامة: (ولا يصح تعليق الهبة بشرط؛ لأنها تمليل لمعين في الحياة، فلم يجز تعليقها على شرط كالبيع، فإن علقها على شرط، كقول النبي -- صلى الله عليه وسلم --: (إن رجعت هديتنا إلى النجاشي فهي لك)، كان وعداً).

ما يترتب على هذا التخريج:

أولاً: جواز هذا النوع من الحوافز الترغيبية؛ لأن الأصل في المعاملات الحل.

ثانياً: استحباب قبول هذا النوع من الهدايا الترويجية؛ لعموم الأدلة الحائنة على قبول الهدية.

ثالثاً: أنه ليس لواهب الرجوع في هبته بعد قبض المشتري، ولو انفسخ العقد؛ لعموم النهي عن الرجوع في الهبة.

رابعاً: يلزم البائع إعطاء المشتري الهدية الموعودة، بناء على القول بوجوب الوفاء بالوعد ...

الخريج الثاني: أن هذه الهداية الترويجية جزء من المبيع، فالثمن المبذول عوض عن السلعة والهدية جمِيعاً، فالمشتري بذل الثمن ليحصل السلعة والهدية، فالعقد وقع عليهما بثمن واحد.

قال في تهذيب الفروق: (الهبة المقارنة للبيع: إنما هي مجرد تسمية، فإذا قال شخص لآخر: أشتري منك دارك بمائة، على أن تهبني ثوبك، فعل؛ فالدار والثوب مباعان معاً بمائة).

نوقش هذا التخريج بأمرین:

أن الهدية الترويجية غير مقصودة بالعقد، بل هي تابعة، ولذلك فإن كلاً من البائع والمشتري يقصد بهذا العقد السلعة، لا الهدية، وإنما جاءت الهدية لأجل الترغيب في الشراء والتشجيع عليه أو المكافأة بها، فليست الهدية جزءاً من المبيع في حقيقة الأمر.

أن الهدية الترويجية ليس لها أثر على الثمن بالكلية، فثمن السلعة ثابت لم يتغير بوجود الهدية، فدل ذلك على أنها ليست جزءاً من المبيع، وإنما لكان لها أثر في الثمن.”.

وقال ص85: ”بالنظر إلى هذه التخريجات الفقهية يظهر- والعلم عند الله - أن أقربها إلى الصواب تخريرج هذا النوع من الهدايا الترويجية على أنها هبة محسنة؛ لأن هذا هو أقرب التوصيفات الفقهية لمقصود البائع والمشتري، ومعلوم أن البائع يبذل هذه الهدايا ليرغب في الشراء ويشجع عليه، وأن المشتري يقبلها على أنها كذلك، لا على أنها جزء من المبيع، أو أن لها أثراً في الثمن، ولذلك تجد المشتري لا يحتاط فيها كما يفعل في السلعة المقصودة بالعقد، إذ إن هذه الهدية أمر تابع زائد.

أما تخريرجها على أنها زيادة في المبيع تلتحق بالعقد، فهذا تخريرج قوي جيد، لاسيما إذا كانت الهدية الترويجية من جنس المبيع، وأن يكون المبيع كتاباً، والهدية نسخة أخرى من نفس الكتاب، أو زيادة في كمية وقدر البيع. أما إن كانت الهدية الترويجية من غير جنس المبيع، وأن يكون المبيع كتاباً، والهدية قلماً، فإنها تخرج على أنها هبة محسنة ”انتهى“.

فعلى القول بأن هذه الهدية هبة فلا حق لك في اقتطاع مقابلها من الثمن، سواء قلنا بأن المبيع بإخلاله بأخلاقي الوعد أم لا؛ لأن القول بجواز الرجوع في الهبة قبل القبض وألا إثم في إخلال الوعد هو قول الجماهير من أهل العلم. فإن كنت مصراً علىأخذ حقك فلا بد من الرجوع للقضاء، وحكم الحكم يرفع الخلاف.

وعلى القول بأن هذه الهدية جزء من المبيع، فإذا أبى البائع أن يرسلها لك، جاز أن تخصم من الثمن بقدرها.
والله أعلم.