

## الفصل الرابع

### الأسواق

تعرف السوق اقتصادياً بأنها ( المكان الذى يتقابل فيه عدد من البائعين وعدد من المشترين لتبادل سلعة معينة ).

لكن يعيب هذا التعريف أنه يربط السوق بمكان معين وبأسلوب معين، هو المبادلة المباشرة بين البائع والمشتري .

واليوم يتم تبادل السلع عبر العالم كله متخطياً حتى الحدود السياسية والجغرافية، وليس أسلوبه المبادلة المباشرة، وإنما وسائل الاتصال المختلفة عبر البرق والبريد والهاتف، لهذا نستطيع تعريف السوق بما يلى :

( هى الوسيلة التى يتم بها تبادل ملكية السلعة وحيازتها بين البائعين والمشتريين، بشمن يتراضون عليه، تحكمه ظروف العرض والطلب ) .

ويهمنا هنا أن نميز بين نوعين من التبادل داخل السوق :

١- سوق السلع والخدمات التى يباع فيها ما تنتجه المنشآت من سلع وخدمات .

٢- سوق الموارد (عوامل الإنتاج) وفيها تباع الخدمات والسلع التى تدخل فى العملية الإنتاجية .

يقول تعالى : ﴿ وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لِيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا (٢٠) ﴾ [ الفرقان : ٢٠ ] .

وعن ابن عمر قال : نهى رسول الله ﷺ عن تلقى الجلب حتى يدخل بها السوق (١) .

والسوق لغة : موضع البياعات، وهى التى يتعامل فيها، وهى تذكر وتؤنث (٢) .

يقول يحيى بن عمر الأندلسى : « ينبغى للوالى، الذى يتحرى العدل، أن ينظر فى أسواق رعيته، ويأمر أوثق من يعرف ببلده أن يتعاهد السوق (٣) .

# المبحث الأول

## المنافسة

اشترط الاقتصاديون لسلامة المنافسة عدة شروط:

### ١- كبر عدد المتعاملين:

فالبائعون كثرة والشارون كثرة، وحكمة ذلك ألا يستطيع بائع واحد رفع سعر السلعة بتحكمه في البيع، ولا يستطيع أيضا، من الجانب الآخر، مشتر وحيد أن يبخص ثمن الشراء بتحكمه في الشراء.

### ٢- عدم وجود اتفاق بين المتعاملين:

وحكمة ذلك أن يستبعد أى اتفاق بين مجموعتين من البائعين على رفع ثمن سلعة ينتجونها بتحجيم الإنتاج، ولا يستطيع أيضا من الجانب الآخر اتفاق مجموعة من المشترين على خفض ثمن سلعة يشترونها لتخفيض ثمن الشراء.

### ٣- المعرفة الكاملة بأحوال السوق:

ومعرفة الأسواق تمنع المشتري أن يدفع سعرا أعلى من سعر السوق، وبالتالي تمنع أى منتج من رفع سعر إنتاجه، لأن معنى هذا كساد سلعته، كما أن المنتجين يعرفون أسعار عناصر الإنتاج، فلا ينفرد منتج بميزة فى هذا الميدان، وإنما يفتح المجال للجميع بالمنافسة على الوصول إلى أقل تكلفة. فلا ينفرد واحد بميزة احتكارية بطرد غيره وينفرد وحده بالسوق.

### ٤- حرية الدخول والخروج

معناه أن أى فرد أو شركة تستطيع أن تبيع وأن تشتري دون مانع قانونى أو إجرائى أو عدوانى، فلا يغلق السوق على مجموعة بعينها من البائعين أو يحظر الشراء على نوع معين من المشترين.

### ٥- تماثل وحدات السلعة:

أن تكون السلع مثلية، حتى يتحقق سعر موحد لها. واختلاف السلع فى التعليب أو التغليف مثلا يوهم المشتري بميزات ليست فيها. ويشجع البائع على إيجاد سوق خاصة بها.

وتوافر الشروط السابقة يؤدي إلى سيادة سعر واحد في السوق يتم به التعامل، ولا يمكن لأى بائع أن يزيد سعره وإلا كسدت سلعته، أما الذى يخفض سعر سلعته فإنه تستنفد سلعته، ولكن بما أن المنافسة قد أوصلته إلى الحد الأدنى من الربح فإن ذلك لابد أن يعود عليه بالضرر.

وفى الحقيقة أنه لو تحققت هذه السوق بهذه الأوصاف لتحققت مزايا كثيرة منها:

١ - استخدام الموارد الاقتصادية بأفضل الطرق وأكثرها كفاءة. وبلوغ الكفاءة الاقتصادية للوحدات الإنتاجية المختلفة فى كافة الأنشطة الاقتصادية حداها الأقصى الذى تقل عنده تكاليف الإنتاج إلى أدنى حد ممكن.

٢- الحرية الواسعة للمستهلك فى اختيار الأنواع والأصناف المختلفة من السلع والخدمات وسعى المنتجين لتحقيق رغباته وتفضيلاته، مما يحمى المستهلك من الاستغلال، علاوة على حصول المستهلكين على السلع والخدمات بأسعار تتساوى مع متوسط تكاليف إنتاجها.

٣- حرية اختيار عوامل الإنتاج لأنسب الوظائف والمهن وجهات العمل، مما يرفع الكافية الإنتاجية للمشروعات الاقتصادية ويحمى العامل من الاستغلال بتنافس المنتجين على عمله مما يحسن من مستواه.

٤- فتح أبواب الابتكار بالتنافس على الكشوف الجديدة التى تحسن الإنتاج وتخفف تكلفته.

٥- اتجاه الأسعار إلى الانخفاض والاستقرار.

ولكن كما هو معروف لم تتحقق هذه السوق الكاملة فى الواقع الرأسمالى بل كانت تجريدا نظريا لا صلة له بالسوق. وأصبح الأصل عندهم أسواق الاحتكار من احتكار كامل إلى منافسة احتكارية، وامتد هذا البلاء من أسواقهم المحلية إلى الأسواق العالمية، فيما سعى الشركات الاحتكارية متعددة الجنسيات.

والإسلام صمم واقعا وأحاطه بشريعة تضمن تحقيق هذه السوق الكاملة، فأغلق الطريق على أكل المال بالباطل من المشتري أو البائع، وأثرى فقه المعاملات بالأوامر والنواهي التى تغلق الطريق على كل منافذ الفرر والربا والاحتكار، والغش والخداع، وكل مامن شأنه أن يخل بعلم المشتري بالثمن أو صفة السلعة. وهذا يحقق صفة العلم والتجانس على آتم وجه.

يقول رسول الله ﷺ :

« لا يبيع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض » (٤).

وبالنسبة للعدد الكبير يبين يحيى بن عمر ملامح هذا السوق في قوله: « وأرى هؤلاء البدويين إذا أتوا بالطعام لبيبعوه في سوق المسلمين وأنزلوه في الفنادق والدور، فأرى صاحب السوق أن يأمرهم ألا يبيبعوه إلا في أسواق المسلمين، حيث يدركه الضعيف والقوى والشيخ العجوز » (٥).

قيل له: فإن كان أهل القصر ليس لهم رغبة ينصب فيها الطعام؟ قال يحيى بن عمر: « أرى أن يكتروا الجوانيت ويبرزوه فيها، ويمنع الناس أن يشتروها في الدور إذا كان السعر غاليا وأضر ذلك بالسوق، وإذا كان السعر رخيصا ولا يضر بالسوق، خلى بين الناس وبين السوق أن يشتروا ويدخروا، ويشتروا في الفنادق والدور وحيث ما أحبوا » (٦).

وسئل عن الجزارين والبقالين يخلون السوق لواحد منهم لبيع وحده يوما أو يومين، ولا يبيع أهل السوق في ذلك اليوم الذى أخلوه رفقا بذلك الرجل إذا أفنى مافى يده، أو أراد أن يتزوج فيقوى بذلك الربح الذى أمسك هؤلاء عنه. قال: إذا كان مضرة على العامة نهوا عن ذلك، وإن لم ينقص من السعر شيئا، وإن لم يكن على العامة ضرر، فذلك لهم (٧).

يقول ابن تيمية: « أن يكون الناس قد التزموا ألا يبيع الطعام وغيره إلا أناس معروفون، فها هنا يجب التسعير عليهم بحيث لا يبيعون إلا بقيمة المثل » (٨).

ويقول ابن القيم: « يمنع المشترون من الاشتراك فى شىء لا يشتريه غيرهم لما فى ذلك من ظلم للبائع » (٩).

وبالنسبة لحرية الدخول والخروج يقول ابن عابدين: « يعلم من هذا عدم جواز ما عليه أهل بعض الصنائع والحرف من منعهم من أراد الاشتغال فى حرفتهم، وهو متقن لها، أو أراد تعلمها فلا يتم التحجير » (١٠).

وأعطى لولى الأمر ممثلا فى المحتسب سلطة مراقبة السوق، ومنع كل ما من شأنه أن يشوه هذه الحرية وهذه العدالة.

## المبحث الثاني

### البيع

البيع لغة: مصدر باع، وهو: مبادلة مال بمال، وبعبارة أخرى: مقابلة شيء بشيء، أو دفع عوض وأخذ ماعوض عنه.

يقول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ [البقرة: ٢٧٥].

ويقول رسول الله ﷺ: «إنما البيع عن تراض» (١١).

والبيع من الأضداد - كالشراء - قد يطلق أحدهما ويراد به الآخر، ويسمى كل واحد من المتعاقدين: بائعاً، أو بيعاً، ولكن إذا أطلق البائع فالتبادر إلى الذهن في العرف أن يراد به باذل السلعة.

واصطلاحاً: عقد معاوضة مالية تفيد ملك عين أو منفعة على التابيد، لا على وجه القربة .. فخرج بالمعاوضة نحو الهدية، وبالمالية نحو النكاح، وبإفادة ملك العين أو المنفعة الإجارة، وبالتابيد الإجارة أيضاً، وبغير وجه القربة القرض (١٢).

«والإجماع منعقد عليه، وسبب شرعيته تعلق البقاء المعلوم فيه لله تعالى على وجه جميل، وذلك أن الإنسان لو استقل بابتداء بعض حاجاته من حرث الأرض ثم بذر القمح وخدمته وحراسته وحصده ودراسته ثم تذرته ثم تنظيفه وطحنه بيده وعجنه وخبزه، لم يقدر على مثل ذلك. فلا بد من أن تدفعه الحاجة إلى أن يشتري شيئاً، ويبتدئ مزاولة الشيء. فلو لم يشرع البيع سبباً للتملك في البدلين لاحتاج أن يؤخذ على التغالب والمقاهرة أو السؤال والشحاذة أو يصيح حتى يموت، وفي كل منها مالا يخفى من الفساد، وفي الثاني من الذل والصغار مالا يقدر عليه كل أحد، ويزري بصاحبه، فكان في شرعيته بقاء المكلفين المحتاجين ودفع حاجتهم على النظام الحسن» (١٣).

### أنواع البيوع:

يقول ابن الهمام: وأنواعه باعتبار المبيع أربعة: بيع السلع بشمنها ويسمى مقايضة، وبيعها بالدين - أعنى الثمن - ويسمى البيع الآجل. وبيع الثمن بالثمن - كبيع النقدين - ويسمى الصرف، وبيع الدين بالعين ويسمى سلماً.

وباعتبار الثمن كذلك : المساومة وهي التي لا تلتفت إلى الثمن السابق . والمرايحة : وهي البيع بمثل الثمن السابق مع زيادة معلومة . والتولية، وهي البيع بمثل الثمن السابق، دون زيادة أو نقصان . والوضيعة : وهي البيع بمثل الثمن السابق مع نقص معلوم<sup>(١٤)</sup> .

وستحدث عن هذه البيوع حسب هذا التقسيم :

## ١ - بيع المقايضة :

يطلق هذا البيع في الاقتصاد على صورة مبادلة سلعة بسلعة دون توسيط النقود . أما في الفقه فإنه يطلق على مبادلة سلعة بنقد أو سلعة بسلعة، على أن يكون الثمن والمبيع حاضرين، والمبادلة ناجزة .

## ٢ - السلم

أباح الإسلام السلم، وهو بيع تسلّم فيه السلعة آجلا نظير دفع الثمن مقدما . واستدل الجمهور على مشروعيته بالكتاب والسنة والإجماع . يقول تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايْتُمْ بَدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾ [البقرة : ٢٨٢] .

وقال ﷺ حين قدم المدينة وهم يسلفون في الشمار السنة والسنتين : « من أسلف فلُيسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلي أجل معلوم »<sup>(١٥)</sup> .

والسلم لغة معناه الإعطاء<sup>(١٦)</sup> .

واصطلاحا بيع موصوف الذمة ببدل يعطى عاجلا<sup>(١٧)</sup> .

وقد أجمع العلماء على جواز السلم في كل ما يكال ويوزن . وشروط السلم عند الفقهاء منها ما هو مجمع عليه، ومنها ما هو مختلف فيه .

والشروط المجمع عليها هي :

١- أن يكون المسلم والمسلم فيه مما يجوز فيه النساء، فما تحقق فيه في طرفي المبادلة علة ربا البيوع، لا يجوز السلم فيه .

٢- أن يكون المسلم فيه موجودا عند حلول الأجل، ومقدورا على تسليمه عندئذ .

٣- أن يكون المسلم فيه معلوم المقدار بالكيل أو الوزن أو العدد، إن كان يضبط بذلك، أو بالصفة إن كان يضبط بها .

٤- أن يكون الأجل معلوما، إلا عند من يصحح السلم حالا .

٥- أن يكون الثمن غير مؤجل أجلا بعيدا، ويعنى هذا أن يقبض رأس المال فى مجلس العقد، فإن تفرقا قبل ذلك بطل العقد . وبه قال الحنابلة والشافعى لقلا يكون من قبيل بيع الكائى بالكائى وقال مالك يجوز أن يتأخر قبض الثمن يومين وثلاثة، لان ذلك لا يكون سلما إلا بمدة تتغير فيها الاسعار (١٨).

وفى شرح فتح القدير: «ولا يصح السلم حتى يقبض رأس المال .. قبل أن يفارق كل واحد من المتعاقدين صاحبه بدنا لا مكانا .. من غير قبض .. فإذا افترقا كذلك فسد، أما إذا كان رأس المال من النقود فلانه افتراق عن دين بدين» (١٩).

وفى المهذب: «ولا يجوز تأخير قبض رأس المال عن المجلس لقوله ﷺ: «اسلفوا فى كيل معلوم» والإسلاف هو التقديم، ولانه إنما سُمى سلما لما فيه من تسليم رأس المال، فإذا تأخر لم يكن سلما فلم يصح» (٢٠).

وفى المغنى: «إن من شروط صحة السلم أن يقبض رأس مال السلم فى مجلس العقد، فإن تفرقا قبل ذلك بطل العقد» (٢١).

ويقول الباجى: «والمسلم فيه، شرطه التأجيل، والثمن من شرطه التعجيل .. إذا ثبت ذلك، فالذى نص عليه أصحابنا أنه يجوز تأخره بشرط فى أصل العقد اليوم واليومين، وقال القاضى أبو محمد: لا أكثر من ذلك» (٢٢).

### ٣- البيع الآجل

هو بيع الشىء بأكثر من سعر الحاضر، أى الدفع نقدا لاجل النساء، وهذا جائز «قالت الشافعية والحنفية وزيد بن على والمؤيد بالله والجمهور: أنه يجوز لعموم الأدلة القاضية بجوازه» (٢٣).

عن عائشة أم المؤمنين رضى الله عنها أن النبى ﷺ اشترى طعاما من يهودى إلى أجل فرهنه درعه (٢٤).

وعن عبد الله بن عمرو بن العاص قال: أمرنى رسول الله ﷺ أن أبعث جيشاً على إبل كانت عندى قال: فحملت الناس عليها حتى نفذت الإبل، وبقيت بقية من الناس لظاهر لهم فقال لى: ابتع علينا إبلا بقلاتص من إبل الصدقة إلى محلها حتى تنفذ هذا البعث. قال وكنت أبتاع البعير بقلوصين وثلاث قلاتص من إبل الصدقة إلى محلها حتى نفذت ذلك البعث (٢٥).

وهذا حجة فى الزيادة مع الأجل، وإن كان فيه استثناء من قاعدة ربا البيوع. يقول ابن تيمية: «فاما السلم المؤجل فإنه دين من الديون وهو كالابتياح بثمن مؤجل، فإى فرق بين كون أحد العوضين مؤجل فى الذمة وقد قال تعالى: ﴿إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه﴾. وقد قال ابن عباس: «أشهد أن السلف المضمون فى الذمة حلال فى كتاب الله، وقرأ هذه الآية، فإباحة هذا على وجه القياس لا على خلافه» (٢٦).

ولكن سماك فى تفسيره لحديث النهى عن بيعتين فى بيعة (٢٧) يقول: «هو الرجل يبيع البيع فيقول هو بنسأ كذا وهو بنقد بكذا وبكذا» (٢٨).

ويرد الشوكانى فيقول: «إن المتمسكين بهذه الرواية يمنعون من هذه الصورة، ولا يدل الحديث على ذلك، فالدليل أخص من الدعوى» (٢٩).

ومعناه أن يقول بعثك هذا نقدا بكذا أو نسيئة بكذا، ثم يفترقان قبل أن يلتزما بكون البيع على أحد المشتمين بل يفترقان على الإبهام.

يقول ابن رشد: «فعلة امتناع هذا الوجه.. عند الشافعى وأبى حنيفة من جهة جهل الثمن، فهو عندهما من بيوع الغرر التى نهى عنها، وعلة امتناعه عند مالك سد الذريعة الموجبة لربا، لإمكان أن يكون الذى له الخيار قد اختار أولا إنفاذ العقد المؤجل ثم بدا له.. فكانه باع أحد المشتمين بالتالى» (٣٠).

قال القاضى من الشافعية: «المسألة مفروضة على أن قيل على الإبهام، أما لو قال قبلت بالف نقدا، أو قال قبلت بالفين نسيئة صح ذلك، وفسره بذلك أبو عبيد والثورى وإسحاق من المالكية والحنابلة مع تفسيرهم له بتفسيرات أخرى» (٣١).

## ٤ - الصوف

قال رسول الله ﷺ:

«الدينار بالدينار والدرهم بالدرهم، لا فضل بينهما».

«الذهب بالذهب وزنا بوزن مثلا بمثل فمن زاد أو ازداد فقد أربى».

عن أبى سعيد الخدرى قال: بصر عيني وسمع أذني من رسول الله ﷺ، فذكر: النهي عن الذهب بالذهب، والورق بالورق إلا سواء بسواء، مثلا بمثل، ولا تبيعوا غائبا بناجز، ولا تشفوا أحدهما على الآخر. (٣٢).

الصرف لغة: رد الشيء من حالة إلى حالة أو إيداله بغيره، والصراف من يبذل النقد



بالنقد (٣٣).

واصطلاحاً: بيع النقد بالنقد من جنسه وغيره (٣٤).

والصرف يعتبر من أهم الأنشطة الاقتصادية المعاصرة، وله بورصة قائمة بذاتها تسمى بورصة القطع، يقتصر التبادل فيها على الذهب والفضة والعملات الدولية.

ولما كانت النقود مهمتها أصلاً واسطة للتبادل لتشجيع الإنتاج بتطوير أساليب سداد الالتزامات والحصول على الحقوق، فإن المضاربة عليها تؤدي إلى الإخلال بهذه الوظيفة وتعكير الاستقرار النقدي، من جهة ومن جهة أخرى، فإن بيع النقد بالنقد مؤجلاً ليس له معنى إلا الربا إن اتفق الجنس، ومدخل قريب جداً للتحويل على الربا باسم البيع إن اختلف الجنس.

والتقايض الواجب شرعاً في مجلس عقد المصارفة شرط لصحتها بالإجماع. وإذا كان أحد البدلين أو كلاهما شيكاً واجب الأداء فور الاطلاع، ولو مسحوباً على بنك في بلد آخر، فإن استلام الشيك يعتبر قبضاً حكماً ويجب أن يتم استلامه في مجلس العقد.

وإذا كان التقايض يتم بالقيود في الحسابات بين المصارف دون استخدام شيكات، فلا بأس بأن يتم وفق العرف السائد اليوم في شأن التبادل الفوري Spot، الذي ينطوي على مهلة يومية عمل يجب أن ينجز خلالهما قيد البدلين في حساب الطرفين وفق العرف المصرفي.

ولا تتأتى المصادقة على الحسابات في الساعة نفسها، وتحتاج لهذه المهلة تجنباً للمشقة والتكلفة الكبيرة، ويمكن اعتبار وقوعه في هذه المهلة تقاضاً فورياً حكماً بمقتضى هذا العرف، واحتمال إفلاس المصرف أمر نادر والأحكام لا تبنى على النادر.

ويمكن أن نستأنس هنا باجتهاد المالكية في الوقائع التالية: ففي مواهب الجليل للحطاب: سئل مالك عن الرجل يصرف من الصراف دنائير بدرهم، ويقول له: اذهب بها فزئها عند هذا الصراف وأره وجوها. وهو قريب منه، فقال: أما الشيء القريب فأرجو ألا يكون به بأس، وهو يشبه عندي ما لو قام إليه جميعاً، ونقل عن ابن رشيد: استخف ذلك للضرورة الدالية (٣٥).

ويعتبر المالكية أن تأجيل الثمن في السلم اليوم واليومين ليس من باب التأجيل، يقول الباجي: «وإن قلنا إن السلم لا يجوز إلا إلى الأجل البعيد الذي تتغير في مثله الأسواق

صح أن يقول بتأخير رأس مال السلم اليوم واليومين، لأن تأخير رأس مال السلم هذه المدة ليس من باب التأجيل» (٣٦).

ولما كان مقصد الشارع من ذلك إغلاق الباب على المقاس بالعملات أو الذهب والفضة، واتخاذها طريقا للاستثمار. لهذا يجب اشتراط امتناع التصرف فيه قبل اليومين إلا عند القبض الفعلي العرفي، أى بعد وقوع التسجيل فعلا فى حسابات الطرفين.

ومن هنا قيد الشارع الحكيم الصرف، لضمان حسن الأداء، بما يلي:

١- أن يكون ناجزا، فلا بد من قبض البدلين قبل التفريق من المجلس، فلا يفترقا وأحد البدلين فى الذمة، أو باق منه شيء، ومن هنا ينتفى خيار الشرط، فخيار الشرط يمنع تحقيق القبض الناجز، فلو شرط هذا الخيار فسد العقد. أما خيار الرؤية والعيب فلا يمنع أحدهما تمام القبض، وهذا افتراض بعيد لأن النقود مثلية لا عينية.

٢- ألا يكون فيه أجل: فالأجل لأحد العوضين أو كلاهما يفسد العقد. حيث ذلك ذريعة لربا النساء، وإن سُمى ببيعا، إلا ما قيل فى يوم أو يومين فى التعامل المصرفى خصوصا الدولى.

## ٥ - بيوع الأمانة

يقول تعالى:

﴿ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ﴾ [البقرة: ٢٨٣].

الأمانة لغة: الاطمئنان.. وأمن فلانا على كذا وثق به واطمأن إليه (٣٧).

واصطلاحا: تطلق فى المعاملات المالية على معنيين:-

١ - الشيء الذى يوجد عند الأمين كالوديعة أو مال المضاربة.

٢ - صفة البيع التى يجب فيه على البائع الصدق بثمن مبيعه وشرائه له. وهو مقابل بيع المساومة، وهو البيع بالثمن الذى يتراضى عليه العاقدان من غير نظر إلى الثمن الأول الذى اشترى به البائع (٣٨).

ولبيع الأمانة صور أربع:

### ١ - بيع المرابحة:

وهو أن يقول المالك للمشتري إن هذه السلعة قامت على كذا من ثمن ونفقات - هذا

إذا كان قد ملكها بالشراء - أو يقول: هذه السلعة قيمتها كذا، - هذا إذا كان ملكها بغير  
الشراء كهبة أو إرث أو نحو ذلك - وأريد أن أبيعها لك بربح كذا فيقبل المشتري. وهذا  
يسمى بيع المربحة.

والمربحة لغة: من الربح وهو النماء فى التجارة.

واصطلاحاً: عرفها الكاسانى: بيع بمثل الثمن الاول، مع زيادة فى الربح، (٣٩) وعرفها  
ابن قدامة بالبيع برأس المال وربح معلوم (٤٠).

وبيع المربحة من البيوع المجائزة عند الفقهاء، وذهب المالكية إلى انه خلاف الاولى،  
وتركه أحب، لكثرة ما يحتاج البائع فيه إلى البيان والمساومة أولى .

ومن شروط المربحة:

- ١- أن يكون رأس المال الاول معلوماً.
- ب - أن يكون العقد الاول صحيحاً.
- ج- أن يكون العقد خالياً من الربا.
- د - أن يبين العيب الحادث بعد الشراء وكل ما هو فى معنى العيب كالثمن المؤجل.
- هـ- إذا اختلف أى من الشرطين (أ) و(د) يكون المشتري بالخيار فى:

١ - إمضاء البيع على حاله.

٢ - أو الرجوع بالنقص.

٣ - أو فسخ العقد.

وينبغى التنويه إلى أن بيع المربحة هنا هو بيع السلعة المملوكة للبائع وقت التفاوض ثم  
التعاقد عليها.

## ٢- بيع التولية:

وهى لغة مصدر ولى، وليت فلانا الأمر، جعلته والياً عليه.

واصطلاحاً فى البيع: أن يشتري الرجل سلعة بثمن معلوم، ثم يبيع تلك السلعة لرجل

آخر بالثمن الذى اشتراها به (٤١).

### ٣ - بيع الإشتراك :

وهو كبيع التولية، إلا أنه يبيع بعض المبيع ببعض الثمن.

### ٤ - بيع الوضعية :

الوضعية لغة الحطيطة والنقصان، ويقال : وضع فى تجارته وضعية أى خسر ولم يربح .

واصطلاحاً : بيع يحدد فيه الثمن بنقص عن رأس المال . ويسميه الفقهاء أيضاً بيع الحطيطة وبيع النقيصة (٤٢) .

وهذه البيوع كلها جائزة، وقد تعامل بها الناس فى جميع العصور . ومبنى كل من المراجعة والتولية والوضعية على الأمانة، والاحتراز عن الخيانة .

## المبحث الثالث

### بيوع منهي عنها

يقول تعالى :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ ﴾ [النساء: ٢٩].

يقول ابن رشد : « إذا اعتبرت الأسباب التي من قبلها ورد النهي الشرعي في البيوع، وهي أسباب الفساد العامة، وجدت أربعة :

١ - تحريم عين المبيع .

٢ - الربا .

٣ - الغرر .

٤ - الشروط التي تؤدي إلى أحد هذين أو لمجموعهما .

وهذه الأربعة هي بالحقيقة أصول الفساد، وذلك أن النهي إنما تعلق فيها بالمبيع من جهة ماهو بيع، لا لأمر من خارج .

٥ - وأما التي ورد النهي فيها لأسباب من خارج فمنها الغش ومنها الضرر، ومنها لمكان الوقت المستحق بما هو أهم منه، ومنها لأنها محرمة البيع (٤٣).

### ١- الأعيان المحرمة للبيع

الأصل في تحريم بعض الأعيان قول رسول الله ﷺ « إن الله حرم الخمر، ولحم الميتة، وحرم الميتة وثمنها، وحرم الخنزير وثمنه » (٤٤).

وقوله ﷺ

« لا يذاب شحم الميتة ولا يباع ودكته » (٤٥).

### ٢ - ربا البيوع

عن عبادة بن الصامت عن رسول الله ﷺ قال :

« الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح

بالملح، مثلا بمثل سواء بسواء يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد» (٤٦).

يقول ابن رشد: «أجمع العلماء علي أن التفاضل والنساء، إنما لا يجوز واحد منهما في الصنف الواحد من الأصناف التي نص عليها حديث عبادة. وتضمن حديث عبادة بيع التفاضل في الصنف الواحد وتضمن أيضا منع النساء في الصنفين من هذه وإباحة التفاضل» (٤٧).

ويقول ابن القيم: «إذا تأملت ما حرم فيه النساء رأيته إما صنفا واحدا، أو صنفين مقصودهما واحد أو متقارب، كالدراهم والدنانير، والبر والشعير، والتجر والزبيب، فإذا تباعدت المقاصد لم يحرم النساء كالبر بالثياب والحديد والزيت» (٤٨).

اتفق الفقهاء على أن الأصناف الستة الواردة في الحديث قسمان:

١- الذهب والفضة: ويرى المالكية - في غير المشهور - أن العلة التي يقاس عليها هي مطلق الثمنية فأى شيء يستخدم واسطة للتبادل ينطبق عليه نفس الحكم (٤٩).

٢- الأصناف الستة الباقية: ويرى المالكية أن العلة التي يقاس عليه هي القوت المدخر وهو من أهم ضرورات الحياة (٥٠).

واتفقوا على أن المبادلات بينها ثلاثة أنواع:

١- مبادلة بين جنس واحد كالذهب بالذهب والقمح بالقمح، وهذه يحرم فيها التفاضل ويلزم المساواة، ويسمى هذا ربا الفضل.

٢- مبادلة بين جنسين مقصودهما واحد، أى متفقان في العلة، كالذهب بالفضة والقمح بالشعير، وهذه مبادلة مباحة إذا كانت حاضرة أى يدا بيد، وتحرم إذا حدث فيها الأجل لاتفاقهما، في العلة، سدا لذريعة الربا، ويسمى هذا ربا النساء.

٣- مبادلة بين جنسين تختلف علتها، فهذا يباح فيه الفضل والنساء كمبادلة ذهب، وهو من القسم الأول، بقمح وهو من القسم الثاني.

والغرض يحدث في التبادل بين الجنس الواحد ويسمى ربا الفضل، كالذهب إذا استبدل عددا وكان فيه تباين في الوزن، أو القمح إن استبدل كيلا واحدا مع اختلاف الجودة. وهذا يوقع في الجهالة التي تؤدي إلى النزاع، ولذا نبه الرسول إلى ضرورة توسط النقود لضبط المعايضة.

عن أنس ابن سعيد وأبى هريرة رضي الله عنهما أن رسول الله ﷺ استعمل رجلا على خيبر فجاء بتمر جنيب، فقال رسول ﷺ: «أكل تمر خيبر هكذا؟ فقال «لا والله يا رسول الله، إنا لناخذ الصاع من هذا بالصاعين، والصاعين بالثلاثة، فقال النبي ﷺ، لا تفعل، يع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنيبا.» (٥١) والجنيب هو التمر الجيد بعكس الجمع.

ويقول ابن القيم: « فمنعهم من ربا الفضل لما يخافه عليهم من ربا النسيئة، وذلك أنهم إذا باعوا درهما بدرهمين، ولا يفعل ذلك للتفاوت الذى بين النوعين، إما فى الجودة وإما فى السكة، وإما فى الثقل والحفة وغير ذلك، تدرجوا بالربح المعجل فيها إلى الربح المؤخر، وهو عين ربا النسيئة، وهذه ذريعة قريبة جداً» (٥٢).

وبتحريم ربا النساء، جنبا إلى جنب مع تحريم ربا النسيئة «القروض»، يخلق الشارع الحكيم باب التحايل على الربا تحت مسمى البيع.

نرى هذا الوجه من وجوه الإعجاز فى سلوك بيوع الصرف العالمية الجارية فى أيامنا المعاصرة، التى شهدت تطورا كبيرا فى التعامل على أساس الصرف الآجل، حيث صار لعلاقة الصرف بين العملات الرئيسية فى العالم كالجنيه الإسترلينى أو الدولار الأمريكى سمران: أحدهما للصرف يدا بيد والآخر للصرف الآجل، والفرق بين السمرين يحدد عادة بفرق سعر الفائدة بين العملتين حسب مدته.

ولقد رأى كينز أن النقود ليست وحدها التى يمكن أن تحصل على الربا، وأن أى أصل سلمى يمكنه ذلك، فيقول: « إن سعر الفائدة النقدى ليس إلا معدل الزيادة فى النقود التى اقتضت عند سدادها بعد فترة زمنية معينة. ولهذا يظهر أن أى أصل رأسمالى يمكن أن يحصل على الربا. فلنا أن نقول إن سعر فائدة القمح ٥٪ إذا كان ١٠٠ إردب قمح تسلم الآن ترد ١٠٥ بعد سنة، أو إذا كان ١٠٠ إردب قمح تسلم بعد سنة تأخذه ٩٥ إردباً الآن. يمكن أن يكون هناك سعر فائدة للنحاس وللمنازل وحتى لمشروع ينتج الصلب» (٥٣).

وليس إحلال السلع محل النقود أمراً انتهى زمانه. « فعند التضخم وانخفاض قيمة النقود فإن الناس ستهرب من النقود، وحتى من السندات البديلة للنقود عند كينز، وتختفى دوافع الاحتفاظ بالنقود للمعاملة والمضاربة، ويتحول الناس من الاحتفاظ بالنقود إلى الاحتفاظ بالسلع» (٥٤).

ومن هنا نفهم الحكمة فى تحريم ربا البيوع جنبا إلى جنب مع ربا القروض، وفرض الزكاة

على العروض جنباً إلى جنب مع النقود لتضييق الخناق على الاكتناز في كليهما، والذي يعده الاقتصاديون المعاصرون سبباً لدفع الربا حتى يستثمر.

### الحيل الربوية :

قال رسول الله ﷺ :

«قاتل الله اليهود، حرمت عليهم الشحوم فجملواها وباعوها وأكلوا ثمنها» (٥٥).

الحيلة لغة: القدرة على التصرف والخديعة، والحول من الرجال الشديد الاحتيال (٥٦).

واصطلاحاً: أن يظهر عقداً مباحاً يريد به محرماً، مخادعة وتوسلاً إلى فعل ما حرم الله، واستباحة محظوراته أو إسقاط واجب أو دفع حق ونحو ذلك (٥٧).

وللاحتيال على الربا طرق وصور متعددة، حصرها ابن تيمية في نوعين هما:

١- أن يضم العاقدان إلى أحد العوضين ماليس بمقصود، وهى أن يبيع ربوياً بجنسه ومعهما أو مع أحدهما ما ليس من جنسه.

٢- أن يضم العاقدان إلى العقد المحرم عقداً ليس بمقصود (٥٨).

يقول ابن تيمية: «وقد تأملت أغلب ما أوقع الناس في الحيل، فوجدته أحد شيئين: إما ذنوب جوزوا عليها بتضييق في أمورهم، فلم يستطيعوا دفع هذا الضيق إلا بالحيل، فلم تزد هم الحيل إلا بلاء كما جرى لأصحاب السبت من اليهود،... وإما مبالغة في التشديد لما اعتقدوه من تحريم الشارع، فاضطرهم هذا الاعتقاد إلى الاستحلال بالحيل....»

إن الله سبحانه إنما حرم علينا المحرمات من الأعيان: كالدّم والميتة ولحم الخنزير، أو من التصرفات: كالميسر، والربا وما يدخل فيهما من بيوع الغرر وغيره، لما فى ذلك من المفسد التى نبه الله عليها ورسوله... (٥٩).

من هذه الحيل العينة والتورق والوفاء والاستغلال..

### الهيئة:

يقول رسول الله ﷺ :

« إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلب الله عليكم ذلاً، لا ينزعه حتى ترجعوا إلي دينكم » (٦٠).



العينة لغة: السلف (٦١).

وسمى هذا البيع عينة، لأن المشتري السلعة إلى أجل يأخذ بدلها عينا أى نقدا حاضرا، وقيل لأن البائع الأول رجع إليه عين ماله.

واصطلاحا: بيع المرء شيئا من غيره بضمن مؤجل، ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه بائعه قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك (٦٢).

وجمهور الفقهاء قالوا بفساد هذا البيع وعدم صحته، لأنه ذريعة إلى الربا، وبه يتوصل إلى إباحة ما نهى الله عنه فلا يصح. وفي الحديث وعيد شديد يدل على التحريم، والشافعية حكموا بصحته مع الكراهة، عملاً بمقتضى آية ﴿وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ [البقرة: ٢٧٥].

وقول جمهور الفقهاء هو الراجح لأن هذه المعاملة بلا شك ذريعة إلى الربا، فتحرم منعها من الوصول إليه. وتضافرت الأدلة على التحريم وبعضها يقوى بعضها.

### التورق:

قلنا إن العينة هي أن يشتري السلعة بضمن مؤجل ويبيعها بضمن معجل أقل لنفس البائع الأول. أما إن باعها إلى آخر فهي التورق. والتورق مأخوذة من ورق وهي الدراهم المضروبة من الفضة. والجمهور على إباحته، لأنه بيع لم يظهر فيه قصد الربا، وحرمة ابن تيمية وابن القيم على أنه بيع المضطر (٦٣).

### بيع وسلف:

قال رسول الله ﷺ: «لا يحل سلف وبيع...» (٦٤).

قال البيهقي: المراد بالسلف هنا القرض. قال أحمد: هو أن يقرضه قرضا ثم يبيعه عليه بيعا يزداد عليه وهو فاسد، لأنه إنما يقرضه على أن يحاويه في الثمن، وقد يكون السلف بمعنى السلف وذلك مثل أن يقول: أبيعك عبدي هذا بالف على أن تسلفني مائة في كذا وكذا، أو يسلم إليه في شيء ويقول إن لم يتهيأ المسلم فيه عندك، هو بيع لك (٦٥).

والنهي هنا سد لذريعة الربا، لأن البائع يتوصل إلى الربا عن طريق ربح البيع.

ويمكن أن تتم نفس هذه الحيلة عن طريق الإجارة بدلا من البيع، ومن صورته أيضا:

### بيع الاستغلال:

وهو أن يبيع إلى آخر عقاره أو آتته على أن يستأجرها منه بأجرة معينة ويردها إليه حين

يرد الثمن.

## بيع الوفاء [الأمانة]:

الوفاء لغة: ضد الغدر.

واصطلاحاً: هو أن يبيع شيئاً بكذا أو بدين عليه، بشرط أن البائع متى رد الثمن إلى المشتري أو أدى الدين الذي له عليه يرد له العين المباعة وفاء. ولقد اشتهر هذا البيع في الفقه الحنفي، ويسميه المالكية «بيع الثنبا» والشافعية «بيع المهدة» والحنابلة «بيع الأمانة» ويسمى أيضاً «بيع الطاعة» و «بيع الجائزة» وسمى في بعض كتب الحنفية «بيع المعاملة». ولقد ذهب المالكية والحنابلة والمتقدمون من الحنفية والشافعية إلى أنه فاسد لأن البيع غير مقصود، والمقصود هو الربا المحرم. وذهب بعض المتأخرين من الحنفية والشافعية إلى جوازه، بحجة أن هذا الشرط سببه الفرار من الربا. ومنهم من اعتبره رهناً، بحجة أن العبرة في العقود للمعاني لا للالفاظ والمباني (٦٦).

### ٣ - بيع الغرور

الغرر لغة: الجهل، الخطر، والغرور الخداع والإطماع بالباطل (٦٧).

وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر (٦٨).

ويعرفه السرخسي اصطلاحاً: «الغرر ما يكون مستور العاقبة» (٦٩).

يقول النووي: «النهي عن بيع الغرر أصل من أصول الشرع تدخل تحته مسائل كثيرة جدا ويستثنى من بيع الغرر أمران:

أحدهما: ما يدخل في المبيع تبعا بحيث لو أفرد لم يصح بيعه.

ثانياً: ما يتسامح بمثله إما لمقاربة أو للمشقة في تمييزه أو تعيينه» (٧٠).

فهو في البيع أي عقود المعاوضات المالية، وموجود في العقود عليه أصالة، وشرطه أن يكون الغرر كثيراً، والكثرة إما يحددها العرف أو ضابط كالضابط الذي حدده الباجي بغلبته حتى يوصف العقد به (٧١).

ويقسم القرافي الغرر إلى ثلاثة أقسام:

الأول: كثير ممتنع إجماعاً كبيع الطير في الهواء.

الثاني: قليل جائز إجماعاً كأساس الدار.

الثالث: متوسط اختلف فيه، هل يلحق بالأول أو الثاني. فلارتفاعه عن القليل الحق

بالكثير ولا انحطاطه عن الكثير الحق بالقليل (٧٢) .

وعلة النهى عن بيع الغرر هو أكل المال بالباطل على تقدير أنه لا يحصل المبيع وقد نبه النبي ﷺ إلى هذا بقوله في بيع الشمار قبل بدو صلاحها أو قبل أن توجد بقوله: «أرايت إذا منع الله الثمرة بم يأكل أحدكم مال أخيه» (٧٣) وقيل ما يؤدي إليه من التنازع بين الناس. وقيل هي عجز البائع عن التسليم (٧٤) .

وسنقوم بتقسيم الغرر وفق آثاره لأن ذلك أقرب للفهم خصوصا في واقعنا المعاصر. إن الغرر يترتب عليه مشاكل تفتح الباب للنزاع وأكل المال بالباطل، نوجزها في ثلاث:

أ - الخطر      ب - الخداع      ج - القمار

### أ - الخطر

نهى رسول الله ﷺ عن بيع الثمرة حتى تزهي. قالوا: وما تزهي؟ قال: تحمر، وقال: «أرايت إن منع الله الثمرة، بم يأكل أحدكم مال أخيه»؟ (٧٥). وذلك لأن المبيع قد يكون معدوما أو معجوزاً عن تسليمه.

يقول الكاساني: «إن الغرر هو الخطر الذي استوى فيه الوجود بعدمه بمنزلة الشك» (٧٦).

ويقول ابن حجر: «قيل المراد بالغرر هو الخطر وقيل التردد بين جانبين الأغلب فيهما أخوفهما، وقيل الذي ينطوى عن الشخص عاقبته» (٧٧).

ومن صورة:

### بيع الثمار قبل أن يبدو صلاحها:

فبيع الشمار قبل بدو صلاحها غرر. وقد «نهى رسول الله ﷺ عن بيع الشمار قبل أن تبدو صلاحها، وتأمّن العاهة» (٧٨).

والنهي عن بيع الشمار قبل بدو صلاحها، لاحتمال إصابتها بالآفة، واحتمال ذلك أكبر من احتمالها بعد بدو الصلاح.

### بيع السنين [المهاومة]

«نهى رسول الله ﷺ عن بيع السنين» (٧٩).

وهو بيع الشجر أعواما كثيرة.

## بيع المضامين والملاقيح وحبل الحيلة:

نهى رسول الله عن بيع المضامين والملاقح وحبل الحيلة<sup>(٨٠)</sup> والملاقح فى أصلاب العجول والمضامين ما فى بطون الأنعام وحبل الحيلة: تباع ما تحمله الناقة.

## بيع الملامسة والمنابذة:

نهى رسول الله ﷺ عن الملامسة والمنابذة فى البيع<sup>(٨١)</sup>.

والملامسة لمس الرجل ثوب الآخر بالليل أو النهار لا يقلبه والمنابذة أن ينبذ الرجل إلى الرجل بثوبه وينبذ الآخر بثوبه ويكون ذلك بينهما بغير نظر ولا تراض.

## بيع الحصاة:

نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر<sup>(٨٢)</sup>.

وبيع الحصاة أن يرمى بالحصاة فعلى أى شىء وقعت فهو له بضمن معين، أو يبيعه أرضا بقدر ما ينتهى إليه رمية الحصاة بضمن معين أو يقدر الثمر بقدر ما يقضيه فى كفه من حصى.

ويدخل فى هذا الغرر بيع السمك فى الماء والطير فى الهواء، وضربة القانص والعبد الأبق والحيوان الشارد وشراء الصدقات حتى تقبض، وبيع الصوف على الظهر، واللبن فى الضرع، والسمن فى اللبن. وغرره عدم القدرة على التسليم، وتردها بين الوجود والعدم.

## بيعتان فى بيعة:

نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين فى بيعة<sup>(٨٣)</sup>.

وقد فسر الفقهاء الحديث على وجوه عدة:

١- إما مضمونين بضمنين. مثل: أبيعك هذه السلعة بضمن كذا على أن أبيعك هذه الدار بضمن كذا، أو أن يقول: أبيعك هذا الغلام بدينار أو هذه الأخرى بدينارين.

٢- مضمون واحد بضمنين، كان يكون أحد الثمنين نقداً والآخر نسيئة ويفترقان قبل أن يتفقا على أحد الثمنين. أو أن يقول أبيعك هذا الثوب نقداً بكذا على أن أشتريه منك إلى أجل كذا بضمن كذا.

٣- مضمونين بضمن واحد. مثل أن يقول أحد هذين الثوبين بضمن كذا.

وبالجملة فالفقهاء متفقون على أن الغرر الكثير فى المبيعات لا يجوز، وأن القليل

يجوز، ويختلفون فى أشياء من أنواع الغرر، فبعضهم يلحقها بالغرر الكثير وبعضهم يلحقها بالغرر القليل المباح.

والنهي هنا عند فقهاء الامصار لدخولها فى باب الغرر، أما عند مالك فمنها ما يكون عنده من باب الغرر ومنها ما يكون من باب ذرائع الربا<sup>(٨٤)</sup>.

### بيع الدين بالدين:

يقول ابن القيم: «الكالى هو المؤخر الذى لم يقبض، كما لو أسلم شيئاً فى شىء من الذمة، وكلاهما مؤخر، فهذا لا يجوز بالاتفاق، وهو بيع كالى بكالى<sup>(٨٥)</sup>، وهو يؤدى إلى الغرر والتزاع حيث كثرت المخاطرة ودخلت المعاملة فى حد الغرر».

ويحاول البعض إجازة البيوع التى يكون مؤجلاً فيها الثمن والسلعة حيث يتفقا فى البيع على التسليم المؤجل للثمن والمثمن. وهناك كثير من المضاربات تتم فى البورصات على هذا الأساس. ومنهم من يصور هذه المعاملة على أنها عقد مستحدث، ومنهم من يحتج بأن حديث النهى عن بيع الكالى بالكالى حديث ضعيف. وأن فى إجازة هذا البيع مصلحة.

وهذه كلها أوهام تملئها ضغوط العصر، وتعارضها أحكام شرعية واضحة تغلق الطريق على من يبيحها، منها:

١- أن النهى داخل تحت عموم الحديث الصحيح بالنهى عن الغرر، وهذه المعاملة غررها كثير كما قال ابن تيمية.

٢- أن عدم جواز تأجيل الثمن فى السلم متفق عليه، والإجماع هنا حجة كالنص تماماً.

٣- أن الأمة تلتقت حديث النهى عن بيع الكالى بالكالى بالقبول، يقول ابن عرفة: «وتلقى الأمة هذا الحديث بالقبول يغنى عن طلب الإسناد فيه، كما قالوا فى لاوصية لوارث، وهذا أصل تشريعى وأساس مقرر فى نظر المحققين من المحدثين والفقهاء<sup>(٨٦)</sup>».

### بيع العربون

عادة يطلق هذا البيع على دفع مقدم من الثمن فى سلعة، فإذا تم البيع خصم من الثمن، وإذا لم يتم البيع أخذ البائع العربون. وهنا يكون الخيار للمشتري واللزوم على البائع. وجمهور الفقهاء غير الحنابلة على منعه. وحديث النهى عن بيع العربون ضعيف، لهذا أجاز الحنابلة بيع العربون.

ولكن إذا كان المبيع مؤجلا، فإن الثمن سيكون مؤجلا ودفع العربون لا يعنى دفع الثمن، ويكون بذلك داخلا فى عموم بيع الكالئ بالكالئ.

## ب - الخداع

يقول الله تعالى :

﴿إِنَّ الَّذِينَ يَفْتُرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ﴾ (١١٦) [النحل: ١١٦].

ويقول رسول الله ﷺ :

« من باع عيبا لم يبينه لم يزل فى مقت الله، ولم تنزل الملائكة تلعنه » (٨٧).

« البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما فى بيعهما، وإن كذبا وكتما، فعسى أن يربحا ربحا ويحمقا بركة بيعهما » (٨٨).

من معانى الغرر لغة: خدعه أطمعه بالباطل (٨٩).

عرف ابن حزم الخداع بقوله:

« هو ما لا يدرى المشتري ما اشترى أو البائع ما باع » (٩٠).

وقال الصنعانى: « الخداع هو مظنة أن لارضى به عند تحققه، فيكون من أكل المال بالباطل » (٩١).

والخداع هنا من باب الغرور، والفرق بين الغرر والغرور هو أن يكون نتيجة قول أو فعل أو موقف يتخذه شخص ليخدع به آخر. أما الغرر فلا خديعة فيه من أحد المتعاقدين، إذ أن كلا من المتعاقدين يكون جاهلا بحقيقة الامر فى عقد الغرر، فإذا اشترى شخص من آخر بعيه الضال، وهو يعلم مكانه، فقد غره فيدخل هذا العقد تحت الغرور، أما إذا اشتراه وهو لا يعلم مكانه، فإن هذا يكون عقد غرر (٩٢).

ومن صورة :

## التصوية:

عن أبى هريرة أن النبى ﷺ قال :

« لا تصروا الإبل والغنم فمن ابتاعها فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها إن رضيها أمسكها، وأن سخطها ردها وصاعا من تمر » (٩٣).

والتصيرية لغة: أصل التصيرية حبس الماء وهنا جمع اللين في الضرع(٩٤).

قال الشافعي : التصيرية هي ربط أخلاف الشاة أو الناقة وترك حلبها حتى يجتمع لبنها فيكثر فيظن المشتري أن ذلك عادتها، فيزيد في ثمنها لما يرى من كثرة لبنها.

قال ابن عبد البر: هذا الحديث أصل في النهي عن الغش، وأصل في ثبوت الخيار لمن دلس عليه بعيب، وأصل في أنه لا يفسد أصل البيع وثبوت الخيار بها(٩٥).

والتصيرية حرام باتفاق الفقهاء إذا قصد البائع بذلك إيهام المشتري كثرة اللين، لحديث «من غشنا فليس منا»(٩٦).

وذهب الأئمة: مالك والشافعي وأحمد، وأبو يوسف، إلى أن تصيرية الحيوان عيب يثبت الخيار للمشتري. ويستوى في ذلك الأنعام وغيرها، مما يقصد إلى لبنة، وذلك لما فيه من الغش والتغريب الفعلي. ويرد معها عوضاً عن لبنها إن احتلب، وهذا محل اتفاق بين هؤلاء الأئمة، وإن اختلفوا في نوع العوض(٩٧).

ومن ألوان الخداع في العصر التهويل في صفات السلعة عن طريق الإعلان الكاذب لإيجاد سوق خاص بها يمكن المنتج من رفع الثمن. ويسمى ذلك الاقتصاديون المنافسة الاحتكارية.

وهذا البيع فرع من بيوع الغرر لأن فيه تدليسا يؤدي إلى غبن. وهذا يقدر في التراضي لأن الإعلان يسلب المستهلك فرصة الاختيار الرشيد. فيفقد السوق كماله والمستهلك حريته، خصوصاً بعد أن تمت وسائل الدعاية والإعلان وتنوعت أساليبها وأمطاطها، واستعانت بقواعد التحليل النفسي والإيحاء اللا شعوري، مما مكن من تطويع المستهلك لنزوات المنتجين.

وتكون المنافسة في هذه السوق ممزوجة بعناصر الاحتكار، لأن المشروعات تميز منتجاتها في تنوع وهمي، وفي مظاهر لا تعنى شيئاً بالنسبة لجودة السلعة، في أسلوب خادع لجذب المستهلكين وتحفيز طلباتهم، مما لا يحقق مصلحة المستهلك، فضلاً عن ارتفاع التكلفة دون مبرر، وارتفاع السعر دون منفعة.

وبهذا يكون موقف المنتج خليطاً من المنافسة والنزعة الاحتكارية. فالمنافسون يمنعونه من رفع السعر الكبير كما يفعل المحتكر، وخداع المستهلكين يمكنه من تحريك السعر في دائرة محددة. ولا يمكن الحكم بتعميم النهي عن هذا النوع من البيع إلا ما ظهر الغش فيه.

يقول الغزالي: «أول ما يجب على المسلم التاجر، إذا أراد ألا يضر بأخيه المسلم أن يترك الثناء على السلعة. فإن وصفه للسلعة إن كان بما ليس فيها فهو كذب، فإن قيل المشتري ذلك، فهو تلبيس وظلم مع كونه كذبا، وإن لم يقبل فهو كذب وإسقاط مروءة، إذ الكذب الذى يروج، قد لا يقدح فى ظاهر المروءة. وإن أثنى على السلعة بما هو فيها، فهو هذيان وتكلم بكلام لا يعنيه، وهو محاسب على كل كلمة تصدر عنه، إلا أن يثنى على السلعة بما هو فيها، مما لا يعرفه المشتري ما لم يذكره، كالذى يصف من أخلاق العبد، أو الغلاء أو الدابة، فلا بأس بذكر القدر الموجود منه من غير مبالغة أو إطئاب، وليكن قصده منه أن يعرفه أخوه المسلم، فيرغب فيه وتنقضى بسببه حاجته ..

وروى عن يونس بن عبيدة، وكان تاجرا يبيع الخبز، أنه طلب منه خبز للشراء، فطلب من غلامه أن يقدم للطالب ما يطلبه، فأخرج الغلام سقط الخبز، ونشره أمام الرجل، ونظر إليه، وقال: اللهم ارزقنا الجنة، فقال يونس للغلام: رده إلى موضعه، ورفض بيعه، لأنه خاف أن يكون ذلك تعريضا بالثناء، على السلعة» (٩٨).

ويشمل الثناء الكاذب على السلعة الحلف، يقول رسول الله ﷺ: «ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة، ولا ينظر إليهم ولا يزكّيهم ولهم عذاب أليم: رجل على فضل ماء بالفلاة يمنع عن ابن السبيل، ورجل بايع رجلا بسلعة بعد العصر، فحلف له بالله لأخذها بكذا وكذا فصدقه وهو علي غير ذلك، ورجل بايع إماما لا يبايعه إلا لدنيا، فإن أعطاه منها وفي، وإن لم يعطه لم يف» (٩٩).

ونتيجة لتقدم الصناعة وتطورها تميزت بعض المصانع والشركات بخصائص فى إنتاجها، جذب العملاء إليها لجودة المنتج ومناسبته. وعرف ذلك بالعلامة التجارية التى يطلب باسمها هذا المنتج.

ولقد لجأت بعض الشركات إلى تقليد العلامة دون الحرص على المواصفات مما يضر بالمنتج الاصلى، ودون استئذان لصاحب العلامة الذى أنفق مالا للتعريف بها. وهذا غش لاشك فيه.

وترويج النقد الزائف ظلم، يعم ضرره الناس ويفسد نقودهم. ويشير الفوضى فى الدولة ويفقد الناس الثقة فى التعامل. فضلا عن إضراره بالموقف المالى دوليا. روى الغزالي: «إنفاق درهم زيف أشد من سرقة مائة درهم، لأن السرقة معصية واحدة، وقد تمت وانقطعت، وإنفاق الزيف بدعة» (١٠٠).



كما أن تزوير الأوراق الرسمية يؤدي إلى ضياع الحقوق وأخذ ماليس بحق، ويضعف بالتالي نظام المجتمع وينشر الفوضى في علاقته . فهو حرام لأنه غش .

وشهرة المحل أو الاسم التجاري والعلامة التجارية عندما تكون تعبيراً عن مزايا اختص بها صاحبها كجودة الإنتاج أو خلق الأمانة وحسن المعاملة، لا يجوز الاعتداء عليها، حيث هي نتاج جهد ومال بذل في تكوينها . وشراؤها عقد صحيح . أما إذا كانت مجرد عنوان أجوف لا يحمل حقيقة واقعية، وإنما وهم إعلامي مثلاً، يكون بيعه غرر وتليس . وهو بذلك عقد باطل (١٠١) .

## النجش

عن أبي هريرة :

« نهى النبي ﷺ عن النجش » (١٠٢) .

يقول رسول الله ﷺ :

« لا تحاسدوا ولا تجسسوا ولا تناجشوا وكونوا عباد الله إخواناً » (١٠٣) .

النجش لغة: تنفر الصيد واستثارته من مكان ليصاد (١٠٤) .

وفي الشرع: الزيادة في السلعة، ويقع ذلك بمواطاة البائع، فيشتركان في الإثم، ويقع ذلك بغير علم البائع فيختص بذلك الناجش، وقد يختص به البائع، كمن يخبر بأنه اشترى سلعة بأكثر مما اشتراها به ليغير غيره بذلك .

قال ابن بطال أجمع العلماء على أن الناجش عاص بفعله، واختلفوا في البيع إذا وقع على ذلك، ونقل ابن المنذر عن طائفة من أهل الحديث فساد ذلك البيع إذا وقع على ذلك، وهو قول أهل الظاهر ورواية عن مالك وهو المشهور عند الحنابلة إذا كان بمواطاة البائع أو صنعته، والمشهور عند المالكية في مثل ذلك ثبوت الخيار وهو وجه للشافعية قياساً على المصراة، والأصح عندهم صحة البيع مع الإثم وهو قول الحنفية والهادوية... وقيد ابن عبد البر وابن حزم وابن العربي التحريم بأن تكون الزيادة المذكورة فوق ثمن المثل ووافقهم على ذلك بعض المتأخرين من الشافعية (١٠٥) .

ويظهر النجش اليوم في أسواق الأوراق المالية الحديثة بالإشاعات الكاذبة، كما يظهر بالأوامر المتقابلة، والقصد منها إيجاد حركة مصطنعة في السوق . فإذا كان الغرض الشراء تأمر المضاربون على خفض الأسعار بزيادة عمليات البيع الصورية، وإذا كان الغرض البيع

تأمروا على رفع الأسعار بزيادة عمليات الشراء الصورية. وهم يستغلون الظواهر النفسية لجماهير المتعاملين الذين يخافون على أموالهم، فيسرعون في تغيير مواقفهم وفق تغيرات مؤشرات الأسعار، إما سعياً وراء الربح أو خوفاً من الخسارة. ولما كان السعر مصطنعاً بمؤامرة من جماعة ضغطت في السوق، فإن الخاسر يكون الجماهير والكاسب يكون جماعة الضغط، التي احتالت بالإشاعة أو الأوامر المتقابلة، تماماً كما يفعل الناجش حين يواطئ البائع فيزيد على السلع غير قاصد الشراء، لدفع الغير لشرائها بثمن مرتفع.

### تلقي الجلب

يقول رسول الله ﷺ :

« لا تلقوا الجلب، فمن تلقاه فاشترى منه، فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار» (١٠٦).  
سيده: صاحبه.

معناه أن تلقى طائفة تحمل متاعاً فيشترى منه قبل أن يقدموا البلد.

واصطلاحاً: النهى عن أن يتلقى طائفة تحمل متاعاً فيشترى منه قبل أن يقدموا البلد فيعرفون الأسعار.

ووجه النهى ما يتعلق به من الغرر أو الضرر على البائع لجهالته سعر البلد. فيزال الضرر عن الجالب ويصان من الخداع.

يقول ابن تيمية: فإن المقيم إذا تلقى السلع قبل أن تجيء إلى السوق، فإن النبي ﷺ نهى عن ذلك، لما فيه من تغرير البائع، فإنه لا يعرف السعر، فيشترى منه المشترون بدون القيمة» (١٠٧).

### الخلاية

عن ابن عمر قال: ذكر رجل لرسول الله ﷺ أنه يخدع في البيوع فقال:  
«من بايعت فقل: لا خلاية» (١٠٨).

«الخلاية لغة: الخديعة. والمسترسل: الذي لا يماكس ويجهل قيمة المبيع.

قال العلماء: لقنه النبي ﷺ هذا القول ليتلفظ به عند البيع، فيطلع به صاحبه على أنه ليس من ذوى البصائر في معرفة السلع ومقادير القيمة، ويرى له ما يرى نفسه، والمراد أنه إذا ظهر غبن رد الثمن واسترد المبيع.

## ج - القمار

يقول ابن القيم :

«الغرر تردد بين الوجود والعدم، فمنه عن بيعه لأنه من جنس القمار الذي هو الميسر» (١٠٩). ومن صورته :

ربح ما لم يضمن :

لا يجوز أن يأخذ ربح سلعة لم يضمنها، مثل أن يشتري متاعا ويبيعه إلى آخر قبل قبضه من البائع، فهذا بيع باطل وربحه لا يجوز لأن المبيع في ضمان البائع الأول وليس في ضمان المشتري منه لعدم القبض (١١٠).

قال رسول الله ﷺ : «الخراج بال ضمان» (١١١).

ونهى رسول الله ﷺ عن ربح ما لم يضمن في قوله «لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن ولا بيع ما ليس عندك» (١١٢).

وفي الحديثين قاعدة هامة من قواعد الاقتصاد الإسلامي، فليس الفرق بين المشاركة والربا هي المخاطرة، فأحيانا يتعرض الربا لمخاطرة أشد من مخاطرة المشاركة خصوصا عند أحوال التضخم، وإنما الفرق هو أن الربح يستحق بال ضمان. فلو ضمن أحد الشريكين لشريكه رأس مال لا يستحق الضامن الربح كله ولا يستحق الذي ضمن له شيء.

ويشرح الكاساني الحديث فيقول : «والأصل أن الربح إنما يستحق عندنا إما بالمال وإما بالعمل، أما ثبوت الاستحقاق بالمال فظاهر، لأن الربح نماء رأس المال فيكون للمالكه، ولهذا استحق ربح المال في المضاربة، وأما بالعمل فإن المضارب يستحق الربح بعمله، وأما بال ضمان فإن المال إذا صار مضمونا على المضارب يستحق جميع الربح ويكون ذلك بمقابلة الضمان، خراجا ب ضمان» (١١٣).

**بيع ما لم يقبض :**

يقول رسول الله ﷺ :

«إذا ابتعت طعاما فلا تبعه حتى يستوفيه» (١١٤).

يقول ابن تيمية : «وعلة النهي عن البيع قبل القبض ليست توالى الضمانين، بل عجز المشتري عن تسليمه، لأن البائع قد يسلمه، وقد لا يسلمه، ولا سيما إذا رأى المشتري قد

ربح، فيسعى في رد البيع، إما بجحد أو باحتيال في الفسخ.. وما لم يكن له حد في اللغة ولا في الشرع فالمرجع فيه إلى عرف الناس كالقبض» (١١٥).

يقول الباجي: «البيع فيما ذكرنا، فلا خلاف في أنه لا يجوز أن يتوالى منه عقدان من جنس واحد، أو من جنسين مختلفين، على معين أو ثابت في الذمة لا يتخللهما قبض، وذلك لحفظه وتقريبه من الربا، لثلا يتوصل أهل العينة بذلك إلى بيع الدنانير بأكثر منها. عن مالك أنه بلغه أن صكوكا خرجت للناس في زمان مروان بن الحكم من طعام الجار، فتبايع الناس تلك الصكوك بينهم قبل أن يستوفوها، فدخل زيد بن ثابت ورجل من أصحاب النبي ﷺ على مروان فقالا: أتحل بيع الربا يامروان؟ فقال: أعوذ بالله وما ذلك؟ فقالا: هذه الصكوك تبايعها الناس ثم باعوها قبل أن يستوفوها. فبعث مروان بن الحكم الحرس يتبعونها فينزعونها من أيدي الناس ويردونها إلى أهلها» (١١٦).

يقول البهوتي: «ويحصل القبض فيما ينقل كالثياب والحيوان ينقله كالصبرة. ويحصل القبض فيما يتناول كالأثمان والجواهر بتناوله، إذ العرف فيه ذلك. ويحصل القبض فيما عدا ذلك المتقدم ذكره من عقار، وهو الضيعة والأرض والبناء والغراس ونحوه كالشمر على الشجر، بتخليته مع عدم مانع أى حائل، بأن يفتح له باب الدار أو يسلمه مفتاحها ونحوه» (١١٧).

### بيع ما ليس عندك:

يقول حكيم بن حزام: يارسول الله ياتيني الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما يبيعه منه، ثم ابتاعه من السوق. فقال: «لا تبع ما ليس عندك» (١١٨).

يقول ابن القيم: «فبائع ما ليس عنده من جنس بائع الغرر الذي قد يحصل وقد لا يحصل، وهو جنس القمار والميسر، والمخاطرة مخاطرتان: مخاطرة التاجر وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعهها ويربح ويتوكل على الله في ذلك. والمخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله. بخلاف التاجر الذي يشتري السلعة ثم بعد هذا نقص سعرها، فهذا من الله ليس لاحد فيه حيلة، ولا يتظلم مثل هذا من البائع، وبيع ما ليس عنده من قسم القمار والميسر، لأنه قصد أن يربح على هذا لما باع ما ليس عنده. والمشتري لا يعلم أنه يبيعه ثم يشتري من غيره، وأكثر الناس لو علموا ذلك لم يشتروا منه، بل يذهبون ويشترون من حيث اشتري هو، وليس هذا مخاطرة التجارة، بل

مخاطرة المستعجل للبيع قبل القدرة على التسليم . فإذا اشترى التاجر السلعة وصارت عنده ملكا وقبضا فحينئذ دخل في خطر التجارة، وباع ببيع التجارة كما أحله الله (١١٩).

يقول ابن القيم: «ليس في كتاب الله ولا في سنة رسوله ﷺ ولا في كلام أحد من الصحابة أن يبيع المعدوم لا يجوز، ولا بلفظ عام ولا معنى عام، وإنما في السنة النهى عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة، كما فيها النهى عن بيع بعض الأشياء الموجودة. فليست العلة في المنع لا العدم ولا الوجود، بل الذي وردت به السنة النهى عن بيع الغرر وهو ما لا يقدر على تسليمه، سواء كان موجوداً أو معدوماً كبيع العبد الأبق والبعير الشارد، وإن كان موجوداً، إذ موجب البيع تسليم المبيع. فإذا كان البائع عاجزاً عن تسليمه فهو غرر ومخاطرة وقمار، فإنه لا يباع إلا بوكس. فإذا أمكن المشتري تسليمه كان قد قمر البائع، وإن لم يمكنه ذلك قمره البائع، وهكذا المعدوم الذي هو غرر، نهى عنه للغرر لا للعدم. كما إذا باعه ما تحمل هذه الأمة أو هذه الشجرة، فالبيع لا يعرف وجوده ولا قدره ولا صفته، وهذا من الميسر الذي حرمه الله ورسوله (١٢٠).

قال البغوي: «أما الشيء موصوف في ذمته فيجوز فيه السلم بشروطه، فلو باع شيئاً موصوفاً في ذمته عام الوجود عند المحل المشروط جاز، وإن لم يكن المبيع موجوداً في ملكه حال العقد كالسلم» (١٢١).

### بيع الثنيا:

عن جابر: أن النبي ﷺ نهى عن الثنيا (١٢٢).

والمراد بالثنيا الاستثناء في البيع، فيبيع مثلاً شيئاً ويستثنى بعضه، فإن كان هذا البعض معلوماً كمنزل محدد من صفقة منازل صح بالاتفاق، وإن كان مجهولاً لم يصح البيع (١٢٣).

### بيع وشروط:

يقول رسول الله ﷺ: «المسلمون عند شروطهم فيما أحل» (١٢٤)، «ما كان من شرط ليس في كتاب الله فهو باطل» (١٢٥).

ومن هذين النصين يتبين أن هناك نوعين من الشروط (١٢٦):

١ - شروطاً مباحة، كاشتراط ما يقتضيه العقد من القبض أو حلول الثمن، أو يتعلق بمصلحته وصحته كالخيار والرهن والصفة، بشرط إمكان الوفاء به.

٢ -- شروط فاسدة منها :

( أ ) شرط ينافي مقصود العقد كان يبيع ويشترط على المشتري ألا يبيع العين أو أن ينتفع بها، أو لا خسارة عليه .

( ب ) شرط يخل بالثمن، كأن يبيع بشرط أن يسلفه، حيث الانتفاع بالقرض من جملة الثمن .

( ج ) أن يشترط شرطا يعلق عليه كان يأتيه بشيء أو بأن يرضى فلان ..

\*\*\*

وفي بيوع البورصات نجد أن البيع يتم دون استلام السلع أو دفع الثمن، وإنما يدفع هامشا ويصفي موقفه بعملية عكسية قبل موعد الاستحقاق في العقود المستقبلية، وقد تكون السلعة وهما لا يتضمن إلا التزاما كما في المضاربة على المشتقات، كما توجد شروط فاسدة كما في بيوع الخيار وهو بيع حق الخيار نظير علاوة، وذلك كله من قبيل الميسر المنهي عنه. وتحمى هذه الأحكام السوق المسلم من ألعاب الميسر التي تعصف بالسوق الغربى .

## الهوامش

- (١) رواه البخارى ومسلم والنسائى، صحيح سنن النسائى، الألبانى ج ٣ ص ٩٣٦ - المكتب الإسلامى ١٤٠٩ هـ.
- (٢) المعجم، ابن سيده، مادة سوق.
- (٣) يحيى بن عمر، أحكام السوق ص ٣١ - الشركة التونسية للتوزيع ١٩٧٥ م.
- (٤) صحيح البخارى، ج ٢ ص ١٩.
- (٥) أحكام السوق، ص ١١٣ - ١١٥.
- (٦) نفس المصدر السابق ص ١١٥ - ١١٦.
- (٧) نفس المصدر السابق ص ٧١ - ٧٢.
- (٨) الحسبة، ص ١٣.
- (٩) ابن القيم، الطرق الحكمية فى السياسة الشرعية، ص ٢٢٦ - المؤسسة العربية - القاهرة ١٩٦١ م.
- (١٠) ابن عابدين، حاشية ابن عابدين، ج ٦ ص ١٤٨.
- (١١) صحيح الجامع الصغير للسيوطى، تحقيق الألبانى ج ١ ص ٤٦٠.
- (١٢) المصباح، والمغرب، واللسان، مادة بيع، القليوبى ج ٢ ص ١٥٢. الموسوعة الفقهية ج ٩ ص ٥.
- (١٣) شرح فتح القدير، ابن الهمام، ج ٦ ص ٢٤٧ - ٢٤٨ دار الفكر.
- (١٤) ابن الهمام فتح القدير ج ٦ ص ٢٤٧ - ٢٤٨ الحلبي ١٩٧٠ م.
- (١٥) صحيح البخارى ج ٢ ص ٣٠.
- (١٦) المغرب، المطرزي ج ١ ص ٤١٩.
- (١٧) رد المختار ج ٤ ص ٢٠٣، كشاف القناع ج ٣ ص ٢٧٦.
- (١٨) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد ج ٢ ص ١٦٩.
- (١٩) ابن الهمام، فتح القدير ج ٧ ص ٩٧.
- (٢٠) الشيرازى، المهذب ج ١ ص ٣٠٧. دار المعرفة ١٣٩٧ هـ ط ٢.
- (٢١) ابن قدامة، المغنى ج ٤ ص ٢٣٤، مطبعة المنار ١٣٤٧ هـ.
- (٢٢) الباجى، المنتقى، ج ٤ ص ٣٠٠ - ١٠٣ مطبعة السعادة ١٣٢٢ هـ ط ١. والراجع فى المذهب منع الزيادة عن ثلاثة أيام مطلقا، حاشية الدسوقى، ج ٣ ص ١٩٦، السلم والمضاربة زكريا محمد الفانح ص ٧٦، ٧٧ دار الفكر، عمان ١٩٨٤.
- (٢٣) الشوكاتى. نيل الأوطار، ج ٥ ص ٢٥٠.
- (٢٤) البخارى ج ٣ ص ١٠٩.
- (٢٥) نفس المصدر ج ٣ ص ١٠٨.
- (٢٦) ابن تيمية، مجموعة رسائل ابن تيمية، ج ٢ ص ٢٥٤ مكتبة أنس بن مالك.
- (٢٧) الألبانى، صحيح الجامع الصغير، ج ٢ ص ١١٦٧.
- (٢٨) الهيمى، مجمع الزوائد ج ٣ ص ٨٨ دار المعرفة ١٤٠٦ هـ.

- (٢٩) الشوكاني، نيل الوطار ج ٥ ص ١٢٨ .
- (٣٠) ابن رشد بداية المجتهد ج ٢ ص ٢٩٤ .
- (٣١) الموسوعة الفقهية، وزارة الأوقاف الكويتية ج ٩ ص ٢٦٤، ٢٦٥ سنة ١٤٠٧هـ .
- (٣٢) صحيح سنن النسائي ج ٣ ص ٩٤٨-٩٤٩ .
- (٣٣) المعجم الوسيط ج ٢ ص ٥١٢-٥١٣ .
- (٣٤) مغنى المحتاج ج ٣ ص ٢٥ .
- (٣٥) مواهب الجليل ج ٤ ص ٣٠٣ - الموسوعة الفقهية ج ١ ص ٣٥٢ .
- (٣٦) المنتقى، شرح موطأ الإمام مالك، الباجي، ج ٤ ص ٣٩ . مطبعة السعادة .
- (٣٧) المصباح والمعجم الوسيط، مادة أمن .
- (٣٨) د. نزيه حماد، المصطلحات الاقتصادية فى لغة الفقهاء ص ٧٠ .
- (٣٩) بدائع الصنائع، ج ٧ ص ٢١٦٣ .
- (٤٠) المغنى ج ٤ ص ٢٥٩ .
- (٤١) حاشية الدسوقي ج ٣ ص ١٥٩ .
- (٤٢) د. نزيه حماد، معجم المصطلحات الاقتصادية فى لغة الفقهاء، ص ٢٨٦ - ٨٧ .
- (٤٣) ابن رشد، بداية المجتهد ج ٢ ص ١٠٤ دار الفكر .
- (٤٤) صحيح الجامع الصغير، السيوطى ج ١ ص ٣٦٠ .
- (٤٥) البخارى ج ٣ ص ١٠٧ .
- (٤٦) رواه مسلم ج ٥ ص ٤٤ .
- (٤٧) ابن رشد، بداية المجتهد ج ٢ ص ١٤٨ .
- (٤٨) ابن القيم، اعلام الموقعين ، ج ٢، ص ١٣٩ .
- (٤٩) يرى الاحناف أن العلة هى الكيل والوزن وقد أظهر الفقهاء قصورها لأنها تباح بين الأثمان والسلع . وكلها تخضع لنفس العلة . ورأى الظاهرية والشافعية اقتصار المنع على المعدنين فلا قياس .
- (٥٠) يرى الاحناف العلة هى الكيل والوزن والشافعية والحنابلة الطعم وقد اخترنا علة الملكية هنا كما فى التقدين .
- (٥١) رواه مسلم ج ٢ ص ٦٩٥ .
- (٥٢) ابن القيم، اعلام الموقعين، ج ٢ ص ١٣٦ .
- (٥٣) J.M.Keynes, op.,cit., 222.
- (٥٤) Stonier & Hague, ATextbook of Economic Theory, p.329 Longman, London, 1980.
- (٥٥) صحيح البخارى ج ٣ ص ١٠٧ دار الشعب حملوها : اذابوها .
- (٥٦) القاموس المحيط ج ٣ ص ٣٧٤ .
- (٥٧) المغنى ابن قدامة، ج ٤ ص ٦٢ .
- (٥٨) مجموع فتاوى ابن تيمية ج ٢٩ ص ٥٧ .
- (٥٩) نفس المصدر ج ٢٩ ص ٤٥ .



- (٦٠) صحيح الجامع الصغير ج ١ ص ١٣٦ .
- (٦١) المصباح ج ٢ ص ٥٢٧ .
- (٦٢) كشاف القناع ج ٣ ص ١٨٦ .
- (٦٣) معجم المصطلحات الاقتصادية، د. نزيه حماد ص ١٠٨ .
- (٦٤) صحيح سنن أبي داود - تحقيق الألباني ج ٢ ص ٦٦٩ .
- (٦٥) نيل الأوطار الشوكاني ج ٥ ص ٢٨٤ .
- (٦٦) الموسوعة الفقهية ج ٩ ص ٢٦٢ .
- (٦٧) المعجم الوسيط ج ٢ ص ٦٤٨ إحياء التراث الإسلامي - قطر. لسان العرب .
- (٦٨) صحيح الجامع الصغير للسيوطي، تحقيق الألباني ج ٢ ص ١١٦٥ .
- (٦٩) للبسوط، ج ١٣ ص ١٤ .
- (٧٠) نيل الأوطار للشوكاني ج ٥ ص ٢٤٤ .
- (٧١) الغرر وأثره في العقود. د. الصديق الضيرير ص ٥٩٢ .
- (٧٢) الفروق ج ٣ ص ٢٧١، ٢٧٢ - دار المعرفة - بيروت .
- (٧٣) أخرجه البخاري ج ٢ ص ٣٤ ومسلم ج ٥ ص ٢٩ .
- (٧٤) الزرقاني على الموطأ ج ٣ ص ١٣٢ .
- (٧٥) أخرجه البخاري ج ٢ ص ٣٤ ومسلم ج ٥ ص ٢٩ .
- (٧٦) بدائع الصنائع ج ٦ ص ٣٠٢٤ مطبعة الامام القاهرة ١٩٧٤ .
- (٧٧) تلخيص الحبير ج ٣ ص ٦٠٨ دار المعرفة .
- (٧٨) صحيح الجامع الصغير للسيوطي، تحقيق الألباني ج ٢ ص ١١٦٥ .
- (٧٩) صحيح مسلم ج ١ ص ٦٧١ .
- (٨٠) والمضامين هي مافي بطون الحوامل والملاقح هو ما في ظهور المعجول، .
- (٨١) رواه مسلم ج ٥ ص ٣ .
- (٨٢) نفس المصدر نفس الصفحة .
- (٨٣) رواه الترمذى والنسائي، صحيح الجامع الصغير، الألباني ج ٢ ص ١١٦٧ .
- (٨٤) بداية المجتهد ج ٢ ص ١٢٧-١٢٨ .
- (٨٥) ابن القيم، اعلام الموقعين ج ٢ ص ٨، ٩ .
- (٨٦) اللواقح، التاج والاكليل، شرح مختصر خليل ج ٤ ص ١٦٧ مطبعة السعادة ١٣٢٩ هـ .
- (٨٧) صحيح سنن ابن ماجه ج ٢ ص ٧٥٥ .
- (٨٨) صحيح البخاري ج ٥ ص ٥ .
- (٨٩) لسان العرب .
- (٩٠) المهلى ج ٨ ص ٣٤٣ .
- (٩١) سبل السلام ج ٣ ص ١٩٠ الخليلي سنة ١٣٧٢ هـ .
- (٩٢) د. الصديق الضيرير، الغرر وأثره في العقود. ص ٣٥ .
- (٩٣) صحيح مسلم ج ١ ص ٦٥٩ .

- (٩٤) المصباح ج ١ ص ٤٠١ .
- (٩٥) الشوكاني، نيل الأوطار، ج ٣٢٧-٣٣٤ .
- (٩٦) رواه مسلم ج ١ ص ٩٩ الحلبي .
- (٩٧) الموسوعة الفقهية ج ١٢ ص ٧٤ .
- (٩٨) إحياء علوم الدين ج ٤ ص ٧٨ .
- (٩٩) صحيح مسلم، صحيح الجامع الصغير، الألباني ج ٢ ص ٥٨٨ .
- (١٠٠) د. محمد رمضان البوطي، قضايا فقهية معاصرة ص ١٠٧ دار الفارابي الطبعة الأولى ١٩٩١ م .
- (١٠١) رواه مسلم ج ١ ص ٦٠٨ .
- (١٠٢) رواه البخاري ج ٥ ص ٥ .
- (١٠٣) معجم مقاييس اللغة ج ٥ ص ٣٩٤ .
- (١٠٤) الشوكاني، نيل الأوطار، ج ٥ ص ٢٦٦ .
- (١٠٥) صحيح مسلم ج ١ ص ٦٦٠ الحلبي .
- (١٠٦) ابن تيمية، الحسبة ص ١١ .
- (١٠٧) رواه البخاري ومسلم ج ١ ص ٦٦٥ .
- (١٠٨) أعلام الموقعين ابن القيم : ج ١ ص ٣٥٨ .
- (١٠٩) نيل الأوطار ج ٥ ص ٢٨٥ .
- (١١٠) صحيح سنن ابن ماجه ج ٢ ص ٢٢ المكتب الإسلامي ١٤٠٨ هـ .
- (١١١) رواه أبو داود والترمذي وصححه الألباني، إرواء الغليل ج ٥ ص ١٤٧ .
- (١١٢) الكاساني، بدائع الصنائع ج ٢ ص ٧٩ .
- (١١٣) رواه مسلم ج ٥ ص ٨ .
- (١١٤) فتاوى ابن تيمية ج ٤ ص ٤٧٣، ٢٧٢ .
- (١١٥) المنتقى، ج ٤ ص ٢٨٠-٢٨٥ .
- (١١٦) كشف القناع ج ٣ ص ١٤٧ .
- (١١٧) الفتاوى، ج ٢٩ ص ٥١٢ .
- (١١٨) صحيح سنن أبي داود ج ٢ ص ٢٥٩ تحقيق الألباني .
- (١١٩) ابن القيم. زاد المعاد ج ٤ ص ٢٦٥-٢٦٦ الحلبي ١٩٥٠ م .
- (١٢٠) أعلام الموقعين، ج ٢ ص ٢٨ .
- (١٢١) الشوكاني، نيل الأوطار ج ٥ ص ٢٥٣ .
- (١٢٢) صحيح مسلم ج ١ ص ٦٧١ .
- (١٢٣) نيل الأوطار، الشوكاني، ج ٥ ص ٢٤٨ .
- (١٢٤) صحيح الجامع الصغير ج ١ ص ١١٣٨ .
- (١٢٥) نفس المصدر ج ٢ ص ١٣٥٦ .
- (١٢٦) ابن الهمام، شرح فتح القدير ج ٦ ص ٢٩٨، النووي، روضة الطالبين ج ٣ ص ٤٠٨، البهوتي، كشف القناع ج ٣ ص ١٩٣-١٩٥ .