

الإعلان التجاري والآثار المترتبة عليه

في الفقه الاسلامي



دكتور

شاكر حامد علي حسن جبل

مدرس في كلية الدراسات الإسلامية والعربية ببني سويف

2009

دار الفكر الجامعي

٢٠ ش سوتير الأزاريطة - الاسكندرية

ت : ٤٨٤٢١٢٢

إسم الكتاب : الاعلان التجارى والأثار المترتبة عليه

المؤلف : دكتور شاكر حامد جبل

الناشر : دار الفكر الجامعى

٢٠ شارع سوتير- الاسكندرية- ت : ٤٨٤٣١٣٢ (٠٣)

E.Mail : Magdy_Kozman 2010@yahoo.com

حقوق التأليف : جميع حقوق الطبع محفوظة، ولا يجوز إعادة طبع أو إستخدام كل أو جزء

من هذا الكتاب إلا وفقاً للأصول العلمية والقانونية المتعارف عليها.

الطبعة : الأولى

سنة الطبع : ٢٠٠٩

رقم الايداع : ٢٠٠٨/١٥٩١٢

رقم دولى : 977-17 - 5892 - 2

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يُرفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ
وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ وَرَجَاتِ
وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ ﴿١١﴾

صدق الله العظيم

[المجادلة: ١١]

﴿ شكر وتقدير ﴾

قبل كل شيء أحمد ربي سبحانه وتعالى، حمد عبد مقرر بتقصيره، معترفاً بعجزه، على ما أحاطني به من عناية، وأمدني به من عون وتوفيق، قرّب البعيد، وذلّل الصعب فله الحمد حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه.

وبعد ذلك فإن الثناء على المحسنين بما أولّوه من معروف واجب لقوله تعالى: ﴿وَلَا تَنْسُوا الْفِعْلَ بَيْنَكُمْ﴾ (١).

وعن ابن عمر - رضي الله عنهما - أن النبي ﷺ قال: "من سألكم بالله فأعطوه، ومن استعاذكم بالله فأعيذوه، ومن أتى إليكم معروفاً فكافئوه، فإن لم تجدوا فادعوا له حتى تعلموا أنكم كافئتموه، ومن استجار بالله فأجروه" (٢).

وانطلاقاً من قوله ﷺ: "لا يشكر الله من لا يشكر الناس" (٣).

ولا أنسى في هذا المقام أن أشكر أستاذي الفاضلين، فضيلة الأستاذ الدكتور / أحمد محمد الحصري، وفضيلة الأستاذ الدكتور / عبد المطلب عبد الرزاق حمدان، على تفضلهما بقبول الإشراف على رسالتي، فقد وجدت فيهما أخلاق العلماء، وبقين المتقين المخلصين وشيم العباد الصالحين، أحسبهما كذلك، ولا أزكى على الله أحداً فقد قبل الإشراف على رسالتي، رغم ضيق وقتها وكثرة أعبائهما، وقد منحاتي من وقتها وعلمها حظاً عظيماً، شد ساعدي، وقوى عزمي، وأبعدني عن مواطن الذلل، فلم أر منهما إلا لين الجانب، وعظيم التواضع وحبهما لأبنائهما من طلاب العلم، لذا فقد عرف أهل العلم فضلهما واشتهر بين الأكابر من أهل العلم صيتهما.

وأدعو لهما بأن يبارك الله في صحتهما، وعلمهما، وذريتهما، وأن ينفعنا بعلمهما إنه سميع قريب وبالإجابة جدير.

(١) البقرة: الآية ٢٣٧.

(٢) صحيح الإسناد على شرط الشيخين الحاكم ٦٤/٢ ط دار المعرفة.

(٣) سنن أبي داود (عون ١٣٧/٣ رقم ٤٨٠٣).



المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلوة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله، وأصحابه،
وأتباعه، ومن اهتدى بهديه، وسار على نهجه إلى يوم الدين.

دبر... .

فقد أقر الإسلام مبادئ عديدة قام عليها الاقتصاد الإسلامي، وهو نظام قائم بنفسه
فاق جميع الأنظمة الحديثة، وهذه المبادئ شاملة لكل جوانب الحياة، الاقتصادية، دون أن
يطغى جانب على آخر.

فأقر الإسلام الكسب أو التجارة إذا كانت بطرق أو وسائل مشروعة، وهو بذلك يلبي
غريزة حب التملك، وقد نادى القرآن الكريم إلى ضرورة وجوب التراضي بين المتبايعين
كشروط لاكتساب الأموال، أو تبادلها على الوجه المشروع فقال عز شأنه ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا
لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(١).

فمن المبادئ الاقتصادية حرية التجارة بشرط عدم الإضرار بالآخرين حيث جاء في
الحديث الشريف الذي رواه عمرو بن يحيى أن رسول الله - ﷺ قال: (لا ضرر، ولا ضرار)^(٢).
فهذا الحديث أصل في تقييد الحريات، أو الحقوق؛ لأنه يحرم جميع أنواع الضرر، وهو نلفظ
عام ينصرف إلى أكثر الأمور.

وقد تعددت أساليب الدعاية والإعلان في هذا العصر، وكثير منها يقوم على الإيهام
والاستهواء، لاسيما وأن الإعلان يعد ركيزة في النظام الرأسمالي. حيث إن من سماته جمع
المال بأي طريق كان، وأن المعطن أو المنتج له حرية الإعلان عن منتجاته، ولو أدى إلى
الإضرار بمصالح الآخرين.

(١) سورة النساء - آية (٢٩).

(٢) الموطأ. الإمام مالك ومعه شرح الزقزقي ٤/٤٤٤. دار إحياء التراث العربي. بيروت. لبنان. الطبعة الأولى

أما الإعلان في الاقتصاد الإسلامي فهو مقيد بضوابط وقيود تجعله يوازن بين حق الفرد وحق المجتمع، فحرية الإعلان المأخوذة من حرية التجارة مقيدة بمنع الضرر، وفي سياق ذلك أوجب الإسلام على الشخص أن يعلن عن سلعته ويبين ما فيها من مزايا أو عيوب، حتى يقبل المستهلك على الشراء بنفس راضية مطمئنة. حيث اشترط الفقهاء في صحة البيع أن يكون المبيع معلوماً، قدرأً، وذاتاً، وصفة، ومع ذلك يحرم الإسراف أو المبالغة التي يحصل منها تزيف للحقيقة، أو غش أو تدليس بالقول أو الفعل، وهاهو ذا رسول الله ﷺ يصحح للتاجر المسلم مفهوم الإعلان عن السلعة بطريقة واضحة، لا خداع فيها ولا تمويه، وأنه يجب عليه بيان ما فيها من عيوب، حتى لا ينخدع أحد بطريقة عرضها، أو الإعلان عنها، فقد روى مسلم في صحيحه (أن رسول الله ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله قال: (أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غش فليس مني) (١).

(١) صحيح مسلم بشرح الإمام النووي ٢٩١/١ رقم ٢٧٩ حقق أصوله، وخرج أحاديثه على التكتيب الستة ورقمه حسب المعجم المفهرس الشيخ / خليل مأمون شيجا . ط. دار المعرفة . بيروت . لبنان . ط. الخامسة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م .

أهمية الموضوع

يرجع سبب اختيار هذا الموضوع إلى ما يأتي:

أولاً: شيوع هذا النوع من البيع حتى أصبح (الإعلان التجاري) يتم في جميع وسائل الإعلام المختلفة، لا سيما وقد أصبحت وسائل الإعلام كالصحف، والتلفزيون، والإنترنت تمثل أهمية كبيرة في النشاط الاقتصادي وقد فرض نفسه على هذا النشاط، مما يتطلب بيان موقف الشريعة الإسلامية من هذه البيوع الحديثة، وبيان الإعلان عن السلع بما يتفق مع مبادئ الإسلام، والقيود أو الضوابط التي وضعها الإسلام للإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة.

ثانياً: إساءة العاملين في مجال الإعلام استخدام هذه الوسائل وانطواء عمل الكثيرين منهم على وسائل الخداع، والتدليس، والخروج عن النصيحة الواجبة على المسلم التي يجب الالتزام بها.

ثالثاً: إقبال الكثيرين من الناس على التعامل بهذه الوسائل مع ما ينطوى عليه من تصرفات مستجدة يقتضى بيان حكمها، وبيان حرص الشريعة الإسلامية على حماية المستهلك من الإغراءات الإعلانية، وإبراز موقف الفقه الإسلامي وتفوقه على التشريعات المعاصرة، والنظم الاقتصادية المختلفة.

رابعاً: المساهمة في تأصيل القضايا المعاصرة، أو تكييف المسائل الجديدة وربطها بالفقه الإسلامي، وربط الفقه بالواقع المعاش.

خامساً: اتصال الموضوع بجانب المعاملات الذي يمس الحياة اليومية.

منهج البحث

اتبعت في كتابة هذا البحث عدة أمور جمعتها في النقاط التالية:-

الأولى: استقراء الوسائل الإعلانية وما يتصل بالإعلان من ألفاظ، وبيان الجوانب الشرعية المتعلقة بذلك .

الثانية: اعتمدت على كتاب الله، وسنة رسول الله ﷺ وكتب الفقهاء، والكتب التاريخية، وكل ما يتصل بموضوع البحث.

الثالثة: ذكرت أرقام الآيات القرآنية ونسبت كل آية إلى سورتها مع الالتزام برسم المصحف الشريف.

الرابعة: قمت بتخريج الأحاديث والآثار، وبينت درجة الحديث من الكتب التي عيّنت بذلك مع الاسترشاد بأقوال العلماء في الحكم على الحديث.

الخامسة: عزوت نصوص الفقهاء في أصل الرسالة إلى مواضعها بذكر المرجع واسم المؤلف، ورقم الصفحة.

السادسة: عند عرض المسائل الخَلافية فإبني أوضح أقوال الفقهاء، أو مذاهيم في المسألة الواحدة ثم أجعل الآراء أو المذاهب قولاً واحداً، أو مذهباً واحداً عند الاتفاق مع بيان سبب الخلاف إن تبين، وتحرير محل النزاع إن وجد.

السابعة: قمت بتوضيح بعض المصطلحات اللغوية والفقهيّة البعيدة عن الذهن.
الثامنة: ترجمت لبعض الأعلام، وأسماء البلدان.

صحة البحث

واجهتني في كتابة هذا البحث صعوبات كثيرة منها، جمع المادة العلمية المنتشرة في بطون الكتب المختلفة، لاسيما وأن الموضوع من القضايا المعاصرة، التي تتطلب جهداً ومثابرة، ومنها كثرة الأسفار إلى الكليات والمراكز العلمية المتخصصة التي تخدم أو تتصل بموضوع الدراسة، ومنها تشعب موضوع البحث وانتشاره في أبواب الفقه المختلفة، واتصاله بكتب الإعلان والتسويق، مما تطلب النظر في هذه الكتب مع الاستئناس بأقوالهم ونسبة كل قول إلى قائله، وجعلت أقوال الفقهاء هي الأساس.

خطة البحث

يتكون البحث من باب تمهيدى، وأربعة أبواب، وخاتمة تتضمن أهم نتائج البحث.

الباب التمهيدي

مفهوم الإعلان والتجارة

وفيه فصلان

الفصل الأول : مفهوم الإعلان التجارى وأقسامه

المبحث الأول : تعريف الإعلان التجارى .

المبحث الثانى : الألفاظ ذات الصلة بالإعلان التجارى .

المبحث الثالث : نشأة الإعلان التجارى وأسباب تطوره .

المبحث الرابع : أقسام الإعلان التجارى .

المبحث الخامس : الحكم الشرعى للإعلان التجارى .

المبحث السادس : الأصل فيه .

المبحث السابع : التكييف الفقهى لعمل وكالات الإعلان الإسلامية .

الفصل الثانى

مفهوم التجارة

والكلام فى هذا الفصل من خلال مبحثين:

المبحث الأول : التجارة وأنواعها

وفيه عدة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التجارة، وحكمها، ودليل مشروعيتها.

المطلب الثانى: أهمية التجارة .

المطلب الثالث: التجارة عند العرب قبل الإسلام .

المطلب الرابع: التجارة الداخلية والخارجية.
المطلب الخامس: التجارة التقليدية والالكترونية.

المبحث الثانى: مفسدات التجارة

تمهيد فى الباطل والفساد عند الأصوليين.
المطلب الأول : الغرر وأثره فى التجارة.
المطلب الثانى : الغش والتدليس.
المطلب الثالث : الربا فى التجارة.
المطلب الرابع : القرض بفائدة والإعلان عنه.
المطلب الخامس : الآفات الخطيرة فى الربا.
المطلب السادس : الأضرار الناتجة عن مزاوله مهنة التجارة.

الباب الأول

أهمية الإعلان التجاري وتأثيره على المجتمع والقيود الواردة عليه

وفيه فصلان :

الفصل الأول

أهمية الإعلان التجاري، وتأثيره على المجتمع.

وفيه عدة مباحث

المبحث الأول: الإعلان في الاقتصاد الرأسمالي والاشتراكي .

المبحث الثاني : الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي.

المبحث الثالث : مقارنة بين النظام الاقتصادي الإسلامي وغيره من الأنظمة.

المبحث الرابع : إعلانات البث المباشر وأثرها على المجتمعات الإسلامية

ويشتمل على عدة مطالب:

المطلب الأول: مفهوم البث المباشر.

المطلب الثاني: حكم تدفق البث المباشر (ومنه الإعلانات التجارية).

المطلب الثالث: تأثير البث المباشر على المجتمعات الإسلامية.

الفصل الثاني

القيود الواردة على الإعلان التجاري

وفيه عدة مباحث :

المبحث الأول : مشروعية الإعلان عن السلع والخدمات .

المطلب الأول : مشروعية الترويج عن السلع أو الخدمات .

المطلب الثاني : الصدق والبيان في الإعلان التجاري .

المطلب الثالث : الإعلان الكاذب أو المضلل.

المطلب الرابع : مشروعية السلعة أو الخدمة المعن عنها .

- المطلب الخامس : مشروعية المنافسة فى الإعلان التجارى .
- المطلب السادس : الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات .
- المطلب السابع : المعرفة بمواصفات السلعة .
- المطلب الثامن : الإعلان عن المواصفات من البائع وغيره .
- المطلب التاسع : تسليم السلعة المعطن عنها .

المبحث الثانى : ترشيد تكاليف النفقة فى الإعلان التجارى .

- المطلب الأول : مفهوم الترشيح وكيفية الإتفاق .
- المطلب الثانى : الإعلانات الاستهلاكية وترشيح النفقة .

المبحث الثالث : مراقبة الإعلانات التجارية .

وفيه ثلاثة مطالب :

- المطلب الأول : تعريف الرقابة (الحسبة) نشأتها وأقسامها .
- المطلب الثانى: أثر الحسبة أو الرقابة فى ضبط المعاملات وتطبيقها فى الإعلان التجارى .
- المطلب الثالث : الحسبة التطوعية .

المبحث الرابع : الإعلان عن مواصفات السلعة أو الخدمة .

- المطلب الأول : الإعلان عن جنس السلعة والتمن .
- المطلب الثانى : الإعلان عن النوع ، والجودة والرداءة .
- المطلب الثالث : الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ .
- المطلب الرابع : الإعلان عن مقدار أو كمية السلعة .
- المطلب الخامس : الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة) .
- المطلب السادس : الإعلان عن التمن ومواصفاته .
- المطلب السابع : الإعلان عن تأجيل التمن أو تفسيطه .

الباب الثاني

الوسائل الاقتصادية في الإعلان عن السلع أو الخدمات

الفصل الأول

الرؤية المباشرة والوصف الخبري أو التصويري

وفيه عدة مباحث :

المبحث الأول رؤية السلعة

المطلب الأول : رؤية السلعة قبل التعاقد .

المطلب الثاني : رؤية السلعة حال التعاقد .

المطلب الثالث : ضابط الرؤية التي يصح بها البيع .

المطلب الرابع : رؤية السلعة في بيع الجزاف .

المبحث الثاني عرض السلعة على العيّنة أو الأُموذج

ويشتمل على عدة مطالب

المطلب الأول : تعريف العيّنة أو الأُموذج، وحكم البيع، ودليله .

المطلب الثاني : آراء الفقهاء في حكم البيع على رؤية العيّنة أو الأُموذج .

المطلب الثالث : ثبوت الخيار في عرض المبيع على رؤية الأُموذج

المبحث الثالث : الوصف الخبري في الإعلان عن السلع

المطلب الأول : الإعلان عن مواصفات السلعة في البيع الشخصي .

المطلب الثاني : الإعلان بالبريد المباشر .

المطلب الثالث : الإعلان عن السلعة بالكتالوج .

المطلب الرابع : الإعلان عن السلع في الصحف .

المطلب الخامس : الإلزام بكتابة مواصفات السلعة على العبوة أو النشرات المصاحبة

الفصل الثانى

الإعلان عن السلع والأعمال بالمزاد العلنى والمناقصة العلنية

تمهيد :

المزاد العلنى والمناقصة ، ومبدأ تكافؤ الفرص ، وحرية المنافسة .

المبحث الأول : تعريف المزايدة والمناقصة وأقسامهما .

المطلب الأول : تعريف المزايدة والمناقصة، والعلاقة بينهما .

المطلب الثانى : حكم المزايدة والمناقصة ودليلهما .

المطلب الثالث : أقسام المزايدة والمناقصة .

المبحث الثانى : الإيجاب والقبول فى المزايدة والمناقصة .

المطلب الأول : تحديد الإيجاب والقبول

المطلب الثانى : افتتاح المزايدة بثمن مبدئى ..

المطلب الثالث : طبيعة الإيجاب فى المزايدة أو المناقصة .

المطلب الرابع : إرساء المزاد أو المناقصة .

المطلب الخامس : تقدم متنافسين أو أكثر بعبء واحد .

المطلب السادس : سقوط الإيجاب .

المبحث الثالث : ثبوت الخيار فى المزايدة أو المناقصة .

المطلب الأول : تواطؤ البائع لبيع السلعة بأكثر من القيمة .

المطلب الثانى : تواطؤ المتنافسين لأخذ السلعة بدون القيمة .

المطلب الثالث : الاتفاق على الخروج من المزايدة أو المناقصة .

المبحث الرابع : ضوابط عقد المزاد العلنى والمناقصة .

المطلب الأول : مصادرة التأمين .

المطلب الثانى : خطاب الضمان وما يتعلق به .

الفصل الثالث

الإعلان التجاري فى عقد التوريد والمقاولة

وفيه مبحثان :

المبحث الأول : الإعلان التجارى عن السلع فى عقد التوريد .

المطلب الأول : تعريف التوريد ، وحكمه ودليله .

المطلب الثانى : تكييف عقد التوريد ، وصوره .

المطلب الثالث : الإعلان عن مواصفات السلعة .

المطلب الرابع : الإعلان عن مقدار الثمن ومواصفاته .

المبحث الثانى : الإعلان التجارى وأثره فى عقد المقاولة .

المطلب الأول : تعريف المقاولة وتكييفها شرعاً .

المطلب الثانى : حكم المقاولة ودليها .

المطلب الثالث : صور مقاولة الاستصناع .

المطلب الرابع : الإعلان عن محل مقاولة الاستصناع .

المطلب الخامس : الإعلان عن محل مقاولة الأجير المشترك .

المطلب السادس : الإعلان عن المحل فى مقاولات النقل .

المطلب السابع : الإعلان عن المحل فى مقاولة الجعالة .

المطلب الثامن : الإعلان عن الثمن ومواصفاته فى المقاولة .

المطلب التاسع : الإعلان عن أجل التسليم أو الفراغ من المقاولة .

المطلب العاشر : المقاولة وأثرها فى تنشيط الحركة الاقتصادية .

الباب الثالث

الإعلان عن السلع أو الخدمات بالوسائل المستحدثة

الإنترنت - التليفزيون

ويشتمل على فصلين:

الفصل الأول

الإعلان عن السلع أو الخدمات عبر شبكة الإنترنت

تمهيد:

الخصائص الاقتصادية والفنية للتجارة عبر الإنترنت

المبحث الأول : العاقد وما يتعلق به في إعلانات الإنترنت .

- المطلب الأول : الإعلان عبر الإنترنت، ونقص الأهمية .
- المطلب الثاني : الإعلان عبر الإنترنت ، وإسلام العاقد .

المبحث الثاني : الإيجاب والقبول في الإعلان عبر الإنترنت .

- المطلب الأول : كيفية الإيجاب والقبول عبر الإنترنت .
- المطلب الثاني : عمومية الإيجاب .
- المطلب الثالث : حصول القبول قبل تغير المبيع .
- المطلب الرابع : حصول الإيجاب والقبول في مجلس واحد .
- المطلب الخامس : لزوم الإيجاب .

المبحث الثالث : مشروعية الإعلان عبر الإنترنت .

- المطلب الأول : مشروعية السلع المعلن عنها .
- المطلب الثاني : الإعلان عن مواصفات المبيع والثمن .
- المبحث الرابع : حماية المستهلك في الإعلان عبر الإنترنت .

الفصل الثانى

الإعلان عن السلع عبر شاشة التلفزيون

تمهيد

المبحث الأول : الإيجاب والقبول فى الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الأول : الإعلان عبر التلفزيون بين الإيجاب والمساومة .

المطلب الثانى : الإيجاب العام والخاص .

المطلب الثالث : لزوم الإيجاب .

المطلب الرابع : مجلس العقد فى الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الخامس : خيار القبول فى الإعلان عبر التلفزيون .

المبحث الثانى : مشروعية الإعلان عبر التلفزيون .

المبحث الثالث : حماية المستهلك فى الإعلان التلفزيونى .

تمهيد

نبذة مختصرة عن حق الرجوع فى التشريع المعاصر

المطلب الأول : ثبوت خيار الشرط فى التعاقد عبر التلفزيون

المطلب الثانى : الإعلان التلفزيونى وكيفية اختبار المبيع وتجربته

المطلب الثالث : ثبوت خيار العيب فى الإعلان التلفزيونى

المطلب الرابع : التسوق عبر شاشات التلفزيون، وحكم فوات الوصف المرغوب

المطلب الخامس : الإعلان التلفزيونى ، وخيار التغيرير أو التذليس .

الباب الرابع

الإعلان عن السلع في بيوع الأمانة والسلع

الفصل الأول

الإعلان عن السلع في بيوع الأمانة وتطبيقاتها المعاصرة

المبحث الأول : الإعلان عن السعر وما يتعلق به في المراجعة

تمهيد :

- المطلب الأول : الإعلان عن رأس المال، ومقدار الربح .
- المطلب الثاني : الألفاظ المستخدمة في الإعلان عن الربح .
- المطلب الثالث : الإعلان عن التوظيف (توزيع الثمن على السلع)
- المطلب الرابع : الإعلان عن الثمن إذا تعدد شراء السلعة .
- المطلب الخامس : الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها .
- المطلب السادس : الإعلان عن التكلفة الإضافية .
- المطلب السابع : الإعلان عن السماح في السعر .
- المطلب الثامن : الإعلان عن الشراء إلى أجل .
- المطلب التاسع : حماية المستهلك في الإعلان الكاذب عن السعر .
- المطلب العاشر : دعوى الغلط في الإعلان عن السعر .

المبحث الثاني : المراجعة للأمر بالشراء .

المبحث الثالث : تكييف الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة⁹ .

- المطلب الأول : الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة وبيع التولية.
- المطلب الثاني : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن البيع بسعر المصنع .
- المطلب الثالث : حماية المستهلك نحو تسرعه في التعاقد .
- المطلب الرابع : ثبوت الخيار في الإعلان الكاذب عن السعر .
- المطلب الخامس : هلاك المبيع أو حدوث ما يمنع الرد .
- المطلب السادس : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن البيع بسعر المصنع .

المبحث الرابع: تكييف الإعلان عن تخفيضات الأسعار

المطلب الأول : الألفاظ ذات الصلة.

المطلب الثاني : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن التخفيضات .

المطلب الثالث : حماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد .

المطلب الرابع : الإعلان عن تخفيض السعر والمنافسة .

المطلب الخامس : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن تخفيضات الأسعار .

الفصل الثاني

الإعلان عن السلع في عقد السلم

تمهيد :

تعريف السلم لغةً وشرعاً ودليلاً

المبحث الأول: الإعلان عن مقدار رأسمال السلم وبيان مواصفاته

المطلب الأول: رؤية رأسمال السلم .

المطلب الثاني: الإعلان عن مواصفات رأسمال السلم.

المبحث الثاني: الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه .

المطلب الأول : ضابط الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه .

المطلب الثاني : الأثر المترتب على ضابط الإعلان عن المواصفات .

المبحث الثالث : الإعلان عن المواصفات التي تختلف فيها الرغبات .

المطلب الأول : الإعلان عن الجنس والنوع .

المطلب الثاني : الإعلان عن الجودة والرداءة .

المطلب الثالث : الإعلان عن اللون .

المطلب الرابع : الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة) .

المطلب الخامس : الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ .

المطلب السادس : الإعلان عن المقدار أو الكمية .

المطلب السابع : الإعلان عن أجل تسليم المنتج المسلم فيه .

المطلب الثامن : الإعلان عن مكان تسليم المنتج المسلم فيه .

المطلب التاسع: الإعلان عن مواصفات المسلم فيه المصنوع أو المُستَـصنَع .

المطلب العاشر : الآثار الاقتصادية في عقد السلم .

الباب التمهيدي

مفهوم الإعلان والتجارة

وفيه فصلان:

الفصل الأول

مفهوم الإعلان التجاري وأقسامه

المبحث الأول: تعريف الإعلان التجاري.

المبحث الثاني: الألفاظ ذات الصلة بالإعلان التجاري.

المبحث الثالث: نشأة الإعلان التجاري وأسباب تطوره.

المبحث الرابع: أقسام الإعلان التجاري.

المبحث الخامس: الحكم الشرعي للإعلان التجاري.

المبحث السادس: الأضرار فيه.

المبحث السابع: التكييف الفقهي لعمل وكالات الإعلان الإسلامية.

المبحث الأول تعريف الإعلان التجاري

أولاً : الإعلان في اللغة

يطلق الإعلان على معان منها، الإظهار، والمجاهرة، والإشهاد، وهو خلاف السر والإخفاء والكتمان، يقال: علن الأمر، ويعن، وعلانية، ظهر وانتشر خلاف خفي، وأعلن بالعداوة أي جاهر بها، والعلانية خلاف السر يقال: رجل علانية أي ظاهر أمره^(١).

وجاء استخدام كلمة الإعلان في مقابلة السر في قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلَانِيَةً^(٢)﴾ وفي مقابلة الإخفاء في قوله عز شأنه ﴿وَأَنَا أَعْلَمُ بِمَا أُخْفَيْتُمْ وَمَا أَعْلَنْتُمْ^(٣)﴾ وجاء الإعلان بمعنى الإبداء وهو الإظهار ويقابله الإخفاء أيضاً قال تعالى: ﴿إِن تَبَدُّوا الصَّدَقَاتِ فَنِعِمَّا هِيَ وَإِن تُخْفَوْهَا وَتَوْتَوْهَا الْفُقَرَاءَ فَهِيَ خَيْرٌ لَّكُمْ^(٤)﴾ في إبداء الصدقة أي التصديق بها في العلانية أمام الناس، وقد جاء الإعلان بمعنى المبالغة في الجهر بالقول على لسان نبي الله نوح عليه السلام قال تعالى: ﴿ثُمَّ إِنِّي دَعَوْتُهُمْ جَهَاراً ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنْتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَاراً^(٥)﴾ قال مجاهد بالصياح^(٦) وهو مبالغة في الجهر بالدعوة والتبليغ، والنداء أو الصياح وسيلة من وسائل الإعلان.

وقال عياض: الجهار، والإجهار، والمجاهرة، بمعنى الظهور، والإظهار، يقال: جهر بقوله، وقراءته إذا أظهر وأعلن^(٧). وَعَلَنَ الْأَمْرَ شَاعَ وَظَهَرَ^(٨). ومن خلال ما تقدم يتضح أن الإعلان بمعنى الإظهار والمجاهرة والشبوح، وأما الشق الثاني من المصطلح "التجاري"

(١) تاج العروس من جواهر القاموس . الزبيدي ٢٨٠/٩ فصل العين من باب النون، ط دار الفكر بدون،

لسان العرب . ابن منظور ١٦١/٧ ط بولاق المؤسسة المصرية العامة للتأليف ، القاموس المحيط.

الفيروز آبادي ٢٥١/٤ فصل العين من باب النون ط دار الجيل ، قطر المحيط . بطرس البستاني ٢

ص ٤٣٢ مكتبة لبنان نفاذ عن طبعة ١٨٦٩م

(٢) سورة البقرة بعض الآية رقم (٢٧٤)

(٣) سورة الممتحنة بعض الآية رقم (١).

(٤) سورة البقرة بعض الآية رقم (٢٧١).

(٥) سورة نوح آية رقم (٩٠٨).

(٦) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ٢٧٦/٩ ط دار الفكر بيروت ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.

(٧) فتح الباري . ابن حجر الصقلاني ١٠ ص ٥٨٧ عن الطبعة التي حقق أصلها الشيخ عبد العزيز بن باز

ط دار الحديث بالقاهرة ط الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م .

(٨) المعجم الوسيط ص ٦٢٤ مجمع اللغة العربية . ط الرابعة ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥م.

فهو مأخوذ من التجارة ، وهى تعنى المبادلة فى البيع والشراء ، على الوجه المشروع، وتضاف الأعمال إلى التجارة فيقال : الأعمال التجارية والإعلان التجارى ، والإعلان عمل من الأعمال ، فقد خصصت هذه الكلمة للإعلان بالتجارة.

ثانياً: الإعلان التجارى فى الاصطلاح :

لا يختلف معنى الإعلان التجارى عند علماء الشريعة عن معناه عند أهل اللغة فقد استعمل الفقهاء كلمة الإعلان فى النكاح، كما استعملوا كلمة الإفشاء ، والإشهار، وهى مرادفات للإعلان ، لكن المقصود من الإعلان هنا "التجارة" فموضوع هذا المصطلح "المعاملات" فالإعلان التجارى يضرب بجذوره فى أعماق فقه المعاملات وليس شيئاً جديداً ، والتطور الحاصل هو تطور فى الأساليب والوسائل، وإن كانت بعض الوسائل لا تزال مستمرة إلى يومنا هذا، وقد بين الفقهاء أحكامها، و قد نص الفقهاء على التسوق بالمبيع أى إظهاره والمناداة عليه، أو عرضه على المشتريين فى مزاد علنى ، وأيضاً قد اشترط الفقهاء فى صحة البيع العلم بالمعقود عليه، وهو يشمل رؤية المبيع، لاسيما وقد نص الفقهاء على أن من شروط صحة البيع رؤية المبيع، وهى وسيلة من وسائل الإعلان ، ويشمل كذلك الإخبار بمواصفات المعقود عليه، والخبر وسيلة من وسائل الإعلان.

وقد اعتبر الفقهاء الإعلان بمعنى الشيوخ والانتشار ولو لم يكن بوسيلة إعلام معينة فقالوا: "توافق أهل بلد على سعر الخبز واللحم وشاع بينهم فدفق رجل إلى رجل منهم درهما ليعطيه، فأعطاه أقل من ذلك، والمشتري لا يعلم، رجع عليه بالنقصان من الثمن؛ لأنه ما رضى إلا بسعر البلد"^(١). وعبر عنه الفقهاء بالنقد الغالب بين الناس أى شهرة السعر بين الناس. وفى ذلك اعتبار علانية السعر وشهرته بين الناس.

ويتضح من هذا أن عرض المبيع أو رؤيته، أو الإعلان الشفوى "الخبر" فى اللقاء الشخصى" وإن كان قليل الاستعمال إلا أنه لا يزال هو الأساس والأصل ، ويستطيع به المشتري التعرف بطريقة مباشرة وشخصية على خصائص السلعة ومكوناتها، والتفاوض المباشر والمساومة حول العقد، والاختيار والرد، وقد لا يستغنى عنه حتى فى الوسائل الإعلامية الحديثة ؛ لأن الإعلان اليوم أصبح يتلمس سبل الإيحاء والتأثير غير المباشر ، وأصبحت الشعارات، والصور الأخاذة والتكرار من السمات المميزة له، فلم يعد أخباراً، وإنما تطعم بالأبحاث العلمية، والتحليلات النفسية مستغلاً الفرائز، والميول الفطرية ، ويمرور الوقت أمكن به السيطرة على ميول وحواس الشخص ، وفرض أنواع من السلع وأفكار يعتقد أنها تابعة منه شخصياً^(٢).

(١) الاختيار لتعليق المختار للإمام عبد الله بن محمد بن مودود بن محمود الموصلى ١٦/٤ ط الأزهر الشريف

١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م.

(٢) الإعلام والدعاية د/ محمد عبد القادر حاتم ص ١٧٢ مكتبة الأنجلو المصرية (بتصرف).

أما الإعلان التجاري كمنشآت تقوم به أجهزة الإعلام المختلفة فقد عرف بأنه نشر المعلومات والبيانات عن السلع والخدمات أو الأفكار في وسائل النشر المختلفة بقصد بيعها، أو المساعدة في بيعها - الترويج - أو تقبلها نظير دفع مقابل بواسطة شخص معين^(١).

وبناء على ما سبق فالإعلان التجاري بهذا المفهوم وسيط اتصال بين البائع والمشتري^(٢). وبعبارة أخرى وسيلة غير شخصية للاتصال بين البائع والمشتري^(٣).

وبذلك يعتبر بديلاً عن الاتصال المباشر، أو البيع الشخصي .

ويشمل الإعلان التعريف بالسلعة ، لأن التعريف هو تحديد الشيء بذكر خواصه المميزة له، ووظيفة الإعلان هي التعريف بالمنتج، وخصائصه ، ووظائفه، ومزاياه، وكيفية استخدامه، وأمكن وجوده بالسوق ، وأسعاره ، وإقناع المستهلك بالشراء، أو التعامل مع الخدمة المعن عنها والخصومات؛ لأنه كما سبق أن الأصل في الإعلان " للظهور" وهذا الظهور يحقق الجانب المعرفي باعتبار أن الإعلان طرحاً لمعلومة يقصد منها التجارة.

فالوظيفة الأولى للإعلان هي الوظيفة المعرفية، وهذا الشكل يوضح عملية الظهور^(٤).

المعرفة ← العلم ← الحب ← التفضيل ← الاقتناع ← الشراء

وقد أشار الفقهاء إلى أن من شروط صحة البيع أن يكون المعقود عليه معلوماً للمتبايعين، لأن العلم والمعرفة يحققان معنى الرضا بالبيع، وهو المشار إليه "بالاقتناع" وقد اعتبر الفقهاء من شروط صحة البيع أيضاً الرضا بالمبيع، والتعرف على خصائص السلعة يحصل به الرضا، وترتبط به السلعة في ذهن المشتري، وبذلك يكون الأساس هو العلم، ثم الرضا، ويترتب على ذلك الشراء.

(١) العلاقات العامة المبادئ والتطبيق د/ حسن محمد خير الدين ص ٢٩ مكتبة عين شمس دار وهذان للطباعة والنشر ١٩٧٦م وقريب من هذا التعريف في الخطاب الإعلامي العربي د/ غازي بن زين الدين عوض الله ص ١٢٤ مكتبة الأسرة ٢٠٠٢م.

(٢) الخطاب الإعلامي العربي د/ غازي بن زين الدين ص ١٣٢ ، الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ٢٦ لشركة العربية للنشر والتوزيع ط ١٩٩٢م.

(٣) الخطاب الإعلامي العربي د/ غازي بن زين الدين ص ١٣٢ ، الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ٢٦.

(٤) الخطاب الإعلامي العربي مادته وأشكاله د/ غازي بن زين الدين ص ١٣٢.

ثالثاً : نقل الخبر فى الإعلان وأقسامه :

يقوم الإعلان التجارى على الخبر ، وهو ينقسم إلى صادق وكاذب ، ويعتبر الصدق والكذب من خصائصه (١).

وعلى ذلك ينقسم الإعلان التجارى من حيث ذاته إلى ما ينقسم إليه الخبر .

ولا يشترط لنقل الخبر فى الإعلان التجارى العدالة فيقبل قول الفاسق فقال الحنفية : "ويقبل فى المعاملات ، قول الفاسق ، لأنها يكثر وجودها من الناس فلو شرطنا العدالة ، حرج الناس فى ذلك ، وما فى الدين من حرج ، فيقبل قول الواحد عدلاً كان أو فاسقاً ، حراً كان أو عبداً ، ذكراً أو أنثى ، مسلماً أو كافراً ، دفعاً للحرج ، ولأنه لا مقام للكافر فى دارنا إلا بالمعاملة ، ولا معاملة إلا بقبول قوله ، بخلاف الديانات" (٢).

ويقول القرافى أيضاً : "القاعدة الشرعية أن كل أحد مؤتمن على ما يدعيه ، فإذا قال الكافر : هذا مالى ، أو هذه مذكاة ، فهو مؤتمن فيه ، كما لو ادعى أى سبب من الأسباب المقررة للملك من الإرث ، والاكْتساب بالصناعة ، والزراعة ، وغير ذلك ، فهو مؤتمن على ما يدعيه ، مما هو تحت يده ، فى أنه مباح له أو ملكه ؛ لأنه لا يروى لنا ديناً ، ولا يشهد عندنا فى إثبات حكم ، بل هذا من باب التأمين المطلق ، كما أن المسلم إذا قال : هذا ملكى ، أو هذه أمتى لم نعه روايا لحكم شرعى ، وإلا لاشتربنا فيه العدالة ، والشهادة ، بل نقبله منه ، وإن كان أفسق الناس" (٣).

ومقتضى التحقيق عند الشافعية أنه يعتبر خبر الواحد فى المعاملات (٤) ،

ومن هذا يتضح أنه لا يشترط لنقل الخبر فى الإعلان العدالة أو الشهادة ، لأن ذلك من باب التأمين المطلق ، ولأن كل واحد مؤتمن على ما يدعيه إلا إذا ثبت كذبه .

(١) إقرار الشروق على أنواع الفروق . ابن اللشاط . قاسم بن عبد الله الأنصارى ١٩/٣ ، ٢٠ مطبوعة مع

الفروق . للقرافى ط بيروت بدون تاريخ .

(٢) الاختيار لتعليل المختار للإمام عبد الله بن محمد بن مودود بن محمود . الموصلى ٤/١٨ . البحر الرائق .

ابن نجيم ٨ / ٣٦٦ .

(٣) الفروق : للقرافى شهاب الدين أبى العباس أحمد بن إدريس الصنهاجى المشهور بالقرافى ١٥/١ وينظر

توار البروق فى أنواع الفروق (تهذيب الفروق) محمد على بن حسين المكي المالكي ١٢/١ .

(٤) نهاية المحتاج . شهاب الدين الرملى ٣ / ٤٣٤ .

المبحث الثاني

الألفاظ ذات الصلة بالإعلام التجاري

يشتبه مصطلح الإعلان التجاري ببعض المصطلحات مثل الإعلام ، والدعاية التجارية والترويج ، والنشر ، فما هو الفرق بين هذه المصطلحات؟ وما هو الفرق بين الإعلان التجاري والاجتماعي؟ حتى يتكشف موضوع الدراسة، وبيان ذلك.

أولاً: الإعلام في اللغة :

الإخبار : يقال أعلم فلاناً بالخبر ، أخبره به ، واستعلمه أى استخبره ، والخبر : ما أتاك من نبأ عن تستخبر عنه ، والجمع أخبار ، والخبر ، العلم بالشىء .

والخبر لغة وعرفاً : ما يُنقل عن الغير ، وزاد فيه أهل العربية واحتمل الصدق والكذب لذاته ، والخبرة العلم بالظاهر والباطن ، وقيل بالخفايا الباطنة ويلزمها معرفة الأمور الظاهرة ^(١) . وبناء على ذلك فالإعلام بمعنى الإخبار .

والإعلام بشوعاً : هو إيصال الخبر إلى شخص أو طائفة من الناس سواء كان ذلك بالإعلان - المبالغة في الإعلام - أم بالتحدث من غير إعلان ، وعلى هذا فهو يخالف الإعلان من هذه الناحية ، ومن ناحية أخرى لا يلزم من الإعلان الإعلام فقد يتم الإعلان ولا يتم الإعلام لسفر ، أو حبس ، ونحو ذلك ^(٢) .

وبناء على ما سبق فالإعلام وهو الخبر وسيلة للإعلام والإعلان ، والإعلام مأخوذ من العلم ، وهو نقل صورة الشىء لا إنشاء هذه الصورة ^(٣) . كما أن الخبر هو ما ينقل عن الغير ، لأن؛ الفكرة الإعلامية هي أساس العمل الإعلامي ، ونوع الفكرة إما أن تكون اقتصادية كمنشر مذهب اقتصادى معين كالرأسمالية ، أو تجارية مثل بيع أو شراء سلعة ، أو أسهم ومستندات ، أو إعلام تجارى ، أو نشر السياسة الاقتصادية لحزب معين ^(٤) .

(١) لسان العرب . ابن منظور ١٢/٤ ، ٣٠٨/٥ ، ت عبد الله على الكبير ، محمد أحمد حسب الله ، هاشم الشاذلى ، تاج العروس . الزبيدي ١٦٦/٣ ، ١٦٧ ، المعجم الوسيط ص ٦٢٤ ، المعجم الوجيز ص ٤٣٢ . ط وزارة التربية والتعليم ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م .

(٢) للموسوعة الفقهية ١٥/١٥ ص ٢٦١ المعروفة بموسوعة جمال عبدالناصر ط المجلس الأعلى للشئون الإسلامية وزارة الأوقاف ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م .

(٣) تعلقات العامة د/ حسن محمد خير الدين ص ٢٩ الإعلان د/ هناء عبدالحليم ص ٦٨ .

(٤) الإعلام فى القرآن الكريم د/ محمد عبدالقادر حاتم ص ٤٠ ط ٢٠٠٣ م ، للتظيم والإعلام د/ سعيد اسماعيل على ص ١٠٤ سلسلة عالم الفكر عدد ٢٤ . ١٩٩٩ م .

وبناء على هذا فالإعلان التجاري في صورته المثالية يعد نوعاً من الإعلام الاقتصادي باعتبار أن الإعلان رسالة من المعن إلى الجمهور تتناول خصائص سلعة أو منتج معين^(١).

ثانياً : الدعاية التجارية:

الدعاية في اللغة : الدَّعوة أو الترويج لأمر ، أو مذهب ، أو رأى بالكتابة ونحو ذلك^(٢). وقد روى ابن عباس - رضى الله عنهما - أن النبي ﷺ كتب إلى هرقل عظيم الروم سلام على من اتبع الهدى ، فإتى أدعوك بدعاية الإسلام ...^(٣).

"بدعاية الإسلام" أى بدعوته، وهى كلمة التوحيد، ويجوز أن تكون بمعنى دعوة^(٤). أى الكتابة من وسائل الدعاية والإعلان، وإذا استعملت الدعاية فى التجارة فهى مرادفة للإعلان أو الترويج؛ والغرض منها الإعلان عن السلعة والترويج لها، لأن الكلمة نفسها تدل على النشر والترويج، وقد اكتسبت الدعاية معنى معيناً عن طريق الاستعمال العرفى أبعداها عن المعنى اللغوى فقد تعارف الناس استعمالها فى الترويج للكذب، وبناء على هذا فالدعاية مرادفة للإعلان.

وهى تنقسم إلى ما ينقسم إليه الخبر، فتتنقسم إلى دعاية صادقة، وكاذبة وهى تتمثل فى الشائعات أو الكذب والإيهام.

ثالثاً: الترويج:

الترويج فى اللغة يطلق على الإسراع، والتعجيل، والنفاق ، يقال نفَّق الشيء أى مضى ولم يكسِدْ، ولم يقف، وروَّج به أى عَجَّل، وراج الأمر رواجاً أسرع^(٥). وراجت السلعة: نفقت وكثر طلبها، وروَّج السلعة جعلها تروَّج^(٦).

فالنفاق بمعنى الترويج يقال: حَسَّنَ الإعلان منفقةً للسلعة، ونفَّقَ السلعة أى روجها^(٧).

(١) نحو تعزيز حماية المستهلك فى مواجهة انهيار الحدود الجغرافية للإعلام د/ أبو العلاء على أبو العلا النمر ص ٦٣٢ ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان كلية الحقوق ١٤-١٥ مارس سنة ١٩٩٩م.

(٢) المعجم الوسيط . ص ٢٨٧.

(٣) صحيح مسلم . النورى ١٢ ص ٢٣٨:٢٢٢ رقم ٤٥٨٣ ، حقق أصوله وخرج أحاديثه على الكتب الستة ورقمه حسب المعجم المفهرس.. الشيخ خليل مأمون شبحا ط دار المعرفة بيروت لبنان ط الخامسة ١٤١٩هـ-١٩٩٨م.

(٤) شرح النورى على مسلم ١٢/٣٢٧.

(٥) لسان العرب . ابن منظور ٢/٢٨٥.

(٦) المعجم الوسيط ص ٣٨٠.

(٧) المعجم الوسيط ص ٩٤٢.

وقد اعتبر الفقهاء الإعلان عن السلعة من الترويج لها، جاء في فقه الشافعية: "ولا يصح استئجار ببيع على كلمة لا تتعب قائلها وإن رَوَّجت السلعة إذ لا قيمة لها"^(١).

والترويج اصطلاحاً هو: التنسيق بين جهود البائع في إقامة منافذ للمعلومات، وفي تسهيل بيع السلعة أو الخدمة، أو في قبول فكرة معينة^(٢).

فمن الترويج نشر المعلومات بالطرق المختلفة بغرض تسهيل البيع، أو قبول فكرة وهذه المعلومات قد تتعلق بشخص معين، أو مكان معين، أو شركة، أو سلعة، أو مجموعة سلع، والمهم أن يتوفر فيها صفة الإخبار، وأن يراعى فيها الصدق والأمانة والإخلاص^(٣).

رابعاً : النشر

النشر في اللغة : الإذاعة ، والإعلان

يقال: نَشَرَ الخبر أو المقال: أذاعه، ونَشَرَ الكتاب أو الصحيفة، أخرجته مطبوعاً. وانتشر الخبر أي ذاع، والمنشور: بيان بأمر من الأمور يُذاع بين الناس ليَعْلَمُوهُ، والنشر أيضاً طبع الصحف والكتب ربيعها، والنشرة بيان يكتب وينشر ليعلم ما فيه^(٤). والنشر هو إعلان البيع في الصحف وفقاً لأحكام القانون^(٥). ومن خلال ما تقدم يتضح أن النشر في اللغة بمعنى الإعلان.

والتنشر اصطلاحاً: هو تقديم الأفكار أو السلع بطريقة غير شخصية^(٦).

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٢٩٦/٥، ط دار الكتب العلمية، بيروت ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م.

(٢) التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٥٠٧ ط ١٩٨٦م الطبعة الخامسة، المكتب العربي الحديث.

(٣) العلاقات العامة د/ حسن محمد خير الدين ص ٢٨.

(٤) المعجم الوسيط ص ٩٢١، ٩٢٢، المعجم النوجيز ص ٦١٥، ٦١٦.

(٥) معجم القانون. مجمع اللغة العربية ص ٢٢٨ القاهرة . الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية ١٤٢٠هـ

١٩٩٩م.

(٦) الإعلان د/ هناء عبد الحلیم ص ٢٧. (بتصرف)

خامساً : الإعلان التجاري ، والاجتماعي (١).

يفرق بين الإعلان التجاري والاجتماعي من حيث المنتج، والثمن ، والربح ، ومن حيث مضمون الإعلان فيهما.

فالمُنتج في الإعلان التجاري يكون مادياً أى ملموساً ، ومنافساً ، والغرض منه البيع، فالهدف منه الحث على شراء المنتج، وتفضيله من بين المنتجات المتنافسة والأنواع والماركات كأنواع الزيوت والصابون .. أما المنتج في الإعلان الاجتماعي فإنه يكون مادياً وغير مادي ، والغرض منه التعلیم دون البيع، كما أن المنتجات فيه غير متنافسة، كالإعلان عن محلول معالجة الجفاف ، وترشيد المياه، والمحافظة على الصحة...

يعتمد الإعلان التجاري على ضخامة الميزانية واستمرار الموارد المالية فالإعلان عنه يكون بشن كبير ، أما الإعلان الاجتماعي فيكون بشن قليل، ويمكن للأفراد تحمله كما أنه يحصل على مجانية في الإعلان عنه، وبالنسبة للربح فإنه لا بد من تحقيق ربح ففى الإعلان التجاري فيكون شيئاً أساسياً فيه بخلاف الإعلان الاجتماعي فلا يمثل الربح فيه أهمية كبيرة، لأنه يهدف إلى تحقيق فوائد للمجتمع كتحصين مستوى الصحة، وأخيراً بالنسبة لمضمون الإعلان ، فإن الإعلان التجاري يشتمل على ادعاءات (قد تكون صادقه أو كاذبة) فكل أنواع السيارات تدعى أنها الأفضل، كما أنه يخاطب المستويات المرتفعة نسبياً ممن لهم قدرة الشراء، ولا يهتم بفجوة المعرفة ونوعية السلوك بين الأفراد، ويمكن أن يروج لمنتجات محظورة، ويؤدى إلى زيادة الاستهلاك لسلعة معينة، وتكشف المعلومات فيه عن مدى التشابه بين المنتجات المتنافسة، ويخدم المنتج، والموزع، أما الإعلان الاجتماعي فيحث الجمهور على تغيير أفكار معينة كتحصين مستوى الصحة، وأسلوب المعيشة ، ويتميز بصدق المعلومة، ويمتد ليشمل مجالات اجتماعية، وصحية متعددة ، ويكون فى خدمة المصلحة العامة.

(١) الإعلام والمجتمع د/ منى الحديدى د/ سلوى إمام على ص ٣١، ٢٩ مكتبة الأسرة ط ٢٠٠٤م.

(بتصرف واختصار).

المبحث الثالث

نشأة الإعلان التجاري وأسباب تطوره

أولاً: نشأة الإعلان التجاري

اعتمد الإعلان في القرون الماضية على عرض الفائض على الآخرين ، ثم أخذ صورة المناداة على السلع ووصفها بطريقة تحث المستهلك على الشراء ، ثم اعتمد على الرسوم والإشارات للتعرف على البائعين، والسلع التي يبيعونها (١).

وقد لجأ الإنسان البدائي إلى الإعلان - المناداة - كأحد الوسائل اللازمة لتلبية احتياجاته المعيشية منذ العصور القديمة ، وقد استعان به الحكام لتوصيل أوامره وقراراتهم إلى المحكومين بأسلوب يتفق وظروف المجتمعات الأولى على مدى التاريخ الإنساني (٢).

وكان قداماء الإغريق يستخدمون ألواحاً خشبية أو أعمدة من المرمر يضعها التجار أمام متاجرهم لتعريف الجمهور بالمنتجات الموجودة ، أما الرومان فكانوا يكتبون إعلاناتهم بألوان زاهية على ألواح حجرية مربعة الشكل ، وكانوا يضعون هذه الألواح في ساحات بمدينة روما، ومما يجدر بالذكر أن أول صحيفة كتبت بخط اليد في العالم في روما، وكانت تسمى بالأحداث اليومية، وقد اهتمت هذه الصحيفة بنشر الإعلانات التجارية (٣).

وقد تمثلت أهم سبل الإعلان في ذلك الوقت في المناداة نظراً لقلية الأمية ، وكان المنادون يستخدمون الأبواق في بعض الأحيان، وبرع في ذلك الإغريق للإعلان عن أنشطتهم التجارية ، وفي روما عرف نظام المنادين العاميين الذين كانوا تحت تصرف الدولة ، والأفراد، لتوصيل الأوامر ، والقرارات ، والنداء، للإعلان عن المفقودات، أو للتأهين ، أو الإعلان عن الأحداث كالمواكب الجنائزية وقد استمر هذا الشكل من صور الإعلان حتى العصور الوسطى ولا زالت آثاره باقية ومستمرة في عصرنا الحاضر حتى اليوم؛ لأنه يتميز بالسهولة والوضوح وإعفاء المعطن من أية تكاليف مادية، ويكفل الاتصال المباشر بين المعطن والمستهلك وقد

(١) مقدمة في الإعلان د/ سامي عبد العزيز ، صفوت محمد للعالم ص ١٥ ط ١ مركز جامعة القاهرة للتنظيم المفتوح ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م.

(٢) حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية الكاذبة والمضللة د/ يسرى إبراهيم ص ٢٢ ، ٢٣ الناشر دار النهضة العربية . القاهرة سنة ٢٠٠٠ م

(٣) الإعلان. خليل صابات ص: ٣١ ، الناشر . مكتبة الأنجلو المصرية . ط. دار التضامن للطباعة بالقاهرة . فبراير ١٩٨٧ م

استخدم القدماء الإشارات والرموز والعلامات المميزة، للإعلان عن نوعية نشاط المتاجر والأشخاص فكان يشار إلى المخابز بشكل الطاحونة ، وإلى الإسكافي أو صانع الأحذية بالحذاء الخشبي ، واستخدم الكأس والثعبان للدلالة على الصيدلية، وكان العمود ذو الخطوط البيضاء والحمراء دليلاً على محال الحلاقة^(١).

وكان أول إعلان مكتوب عرفته البشرية منذ ألف عام قبل الميلاد هو إعلان مصري مسجل على قطعة من أوراق البردي كتبه أمير مصري، يعلن فيه عن مكافأة لمن يرد، إليه عبده الهارب، كما وجد إعلان آخر على أوراق البردي يعلن فيه أحد تجار مصر القديمة عن بيع أحد العبيد^(٢).

ونشر أول إعلان مطبوع بمصر باللغة الفرنسية عن إنشاء مصلحة للتسجيل ثم ظهرت بعده الإعلانات التجارية تعلن عن مصنع للقمبات، وآخر عن مطعم، وبعد جلاء الفرنسيين ظهرت الوقائع المصرية ، فأعلن فيها عن بيع العقارات، ثم ظهرت صحيفة وادي النيل ، ثم جريدة الأهرام، وكان الأجانب يعلنون في هذه الصحف حتى إن إحدى الأوربيات نشرت إعلاناً تطلب العمل في وظيفة مؤدبة أطفال، ولم تكن الإعلانات في الصحف العربية آنذاك كثيرة ، وكان أغلبها عن مستحضرات التجميل الطبية ، وعيادات الأطباء ، بسبب ضعف النشاط التجاري ، وعدم الإدراك لفائدة الإعلان ، وضعف القدرة اشرائية ، وعدم اعتماد الإعلان على الصدق بل اعتمد على التهويل - الكذب أو المبالغة - كما أن طريقة العرض لم يتوفر فيها الفن الصحفي والإعلاني ، وبإعلان دستور ١٩٢٣م أصبح الإعلان مورداً ثابتاً لأغلب الصحف^(٣).

(١) حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية الكاذبة والمضللة ، د / بسري إبراهيم ، ص : ٢٢ .

(٢) المصدر السابق . ص : ٢٣ .

(٣) الإعلان . خليل صابات ص ٤٩ ، ٥٠ .

ثانياً: أسباب تطور الإعلان التجاري

ترجع أسباب تطور الإعلان التجاري إلى ما يأتي :-

أولاً: التقدم الصناعي ، والفنى وما نتج عنهما من زيادة الإنتاج وتنوعه ، واتساع الأسواق ، والحاجة إلى أسواق جديدة لتصريف المنتجات وازدياد حدة المنافسة بين الصناعات المختلفة ، والشركات المتنوعة داخل الصناعة الواحدة، مما أدى إلى زيادة الاهتمام بالإعلان للتوسع فى المبيعات، والتخلص من فائض الإنتاج^(١).

ثانياً: التقدم الهائل والمستمر فى أساليب النقل والتخزين أدى إلى اتساع الأسواق، وكذلك بعد المنتج عن المستهلك وصعوبة الاتصال المباشر بينهما يتطلب ضرورة إيجاد وسيلة اتصال بين المنتج والمستهلك المرتقب للترويج فى المنتج والحث على الشراء وتفضيل المنتجات على غيرها من المنتجات المتماثلة^(٢).

ثالثاً: تطور الطباعة ونقش الصور والرسومات ساعد على تطور الجوانب الفنية للإعلان ، وكذلك تطور وسائل الإعلان كالصحف، والإذاعة والتلفزيون، والاهتمام بالإعلان والنظر إليه على أنه مصدر هام للإيراد^(٣).

رابعاً: التقدم الفنى والتكنولوجى ، وما نتج عنهما من زيادة المعروض من المنتجات وتنوعها، وزيادة المنتجات الجديدة المقدمة للسوق، وضرورة وضع خطط إعلانية متطورة للترويج، وتزايد ونمو وكالات الإعلان المتخصصة ، وظهور الأفكار المستحدثة فى الإنتاج الإعلاني نتيجة لتوفر المتخصصين ، فساعد ذلك على تطور الإعلان فى التصميم، والتحرير، والإخراج^(٤).

(١) مقدمة فى الإعلان د/ سامى عبد العزيز ، د/ صفوت محمد العالم . ص : ١٥ ، حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية للكاذبة والمضللة . د/ يسرى إبراهيم . ص ٢٦ .

(٢) المصدران السابقان

(٣) مقدمة فى الإعلان د/ سامى عبد العزيز ، د/ صفوت محمد العالم ص ١٦ ، حماية المتجر والمستهلك د/ يسرى إبراهيم ص ٢٧ .

(٤) الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ٧٤ ، ٧٥ مقدمة فى الإعلان د/ سامى عبد العزيز ، د/ صفوت محمد العالم ص ١٦ ، حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات الكاذبة والمضللة د/ يسرى إبراهيم ص ٢٧ .

خامساً : تغير خصائص ونمط الحياة الخاصة بالمستهلك، وانتشار التعليم، وزيادة الوعي ونمو الطبقة المتوسطة، مما أدى إلى ضرورة الاعتماد على الإقناع المنطقي والبعيد عن المبالغة والتهويل - الكذب - وظهور تشريعات لازمة لتنظيم الإعلان وتنقيته من الكذب والتضليل، أو استخدامه كأداة للمنافسة غير المشروعة ، والإضرار بالاقتصاد القومى والمستهلكين^(١).

سادساً : استفادة الإعلان من اتصاله بعلوم أخرى نمت وتطورت كعلم النفس والاجتماع، والاقتصاد ، والرياضيات ، والإحصاء ، والإعلام ، فقد انطلق الإعلان داخل هذه العلوم وشق طريقه بين فروعها ، وفروع المعرفة الأخرى، ليؤكد وجوده كنشاط مميز له قواعده وأصوله^(٢) فمثلا علم النفس التجارى يبحث فى السلع اللازم بيعها للمستهلكين وفق رغباتهم وميولهم ، واحتياجاتهم ، وينتفع بهذا البحث أصحاب المنشآت التجارية فى تصريف بضائعهم فى الوقت المناسب بأوفر ربح^(٣).

(١) حماية للمتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية الكاذبة والمضللة . د/يسرى إبراهيم ص ٢٨ .
(٢) مقدمة فى الإعلان د/سامى عبد العزيز ، د/صفوت محمد العالم ص ١٦ . حماية المتجر والمستهلك د/يسرى إبراهيم ص ٢٨ .
(٣) الاقتصاد فى الإسلام حمزة الجيعى الدموى ص ٢٣ ط ١٣٩٩ هـ - ١٩٧٩ م .

المبحث الرابع أقسام الإعلان التجاري

ينقسم الإعلان التجاري إلى أقسام كثيرة ومتنوعة وبيانها كالاتي :-

أولاً :- الإعلان بحسب المنطقة الجغرافية (١). وهو أنواع

الأول :- الإعلان الإقليمي ، وهو يغطي مدينة واحدة ، ويعتمد على المحطات المحلية بها ، والملصقات ، واللافتات والصحف المحلية الخاصة بهذه المدينة .

الثاني :- الإعلان القومي ، وهو يغطي الدولة ، ويعتمد على وسائل النشر بها كالصحف ، والإذاعة والتلفزيون .

الثالث :- الإعلان الدولي : يستخدم في التصدير ، ويوجه إلى المستهلك في الدول المختلفة ، ويعتمد على وسائل النشر في هذه الدول .

ثانياً :- الإعلان الموجه إلى الجمهور (٢) :

يوجه الإعلان إلى المستهلك ، والمشتري الصناعي ، ويعلن عنه في الصحف ، وفي صحف الأعمال والإصدارات المتخصصة ، أو البريد المباشر ، ومن ذلك إعلان الوسطاء وهو الذي يوجه إلى الموزعين والوكلاء .

ثالثاً :- الإعلان بحسب إثارة الدوافع (٣) :

وهو يشمل : إثارة الدافع، الأولى ويهدف إلى حث المستهلك على شراء المنتج بصرف النظر عن الماركات المعروضة، وإثارة الدافع الثانوي، وهو يحث المستهلك على شراء سلعة بماركة معينة دون غيرها، وإثارة دافع الشراء بالترويج، كتوزيع الكوبونات، والوحدات المجانية .

(١) مقدمة في الإعلان د/ سامي عبد العزيز ، د / صفوت محمد العالم ، ص ٢٩ ، ٣١ .

(٢) التسويق د/ محمد سعيد عبدالفتاح ص ٥٣٤ ، ط. الخامسة . الناشر : المكتب العربي الحديث ١٩٨٦ م .

(٣) الإعلان د/ هناء عبدالحليم ص ٧٠٠،٧١ ، مقدمة في الإعلان د/ سامي عبدالعزيز ، د صفوت محمد العالم

رابعاً: الإعلان بحسب الهدف^(١):

وهو ينقسم إلى إعلان تعليمي، وإرشادي، وتنافسي، وتذكيري، فالتعليمي - مأخوذ من العلم - وهو يستلزم التعريف بالمنتج، وخصائصه، وطرق استعماله، وصيانتته، ومجالات استخدامه .

أما الإعلان الإرشادي فالمقصود منه إرشاد المستهلك بأماكن بيع السلع، وأسعارها وأما التنافسي فيقصد به إبراز خصائص السلعة بالنسبة للسلع المنافسة لحث المستهلك على تفضيل الشراء من منتج معين ، وأخيراً الإعلان التذكيري فيهدف إلى تذكير المستهلك وغيره بالسلعة وخصائصها ، ومزاياها ، وأماكن بيعها وطرق الاستعمال .

خامساً: الإعلان بحسب الوسيلة:

ينقسم الإعلان التجاري بحسب الوسيلة المستخدمة إلى وسائل اقتصادية ، وتمثل في الرؤية المباشرة للسلعة، وكذلك العرض المباشر ، والإعلان الشفوي في البيع الشخصي ويكون باللقاء المباشر بين البائع والمشتري ، وتمثل في رؤية بعض المبيع - العينة أو الأنموذج - والإعلان بالعلامة التجارية، أو البطاقة الإرشادية، أو الكتابة على العبوة أو غلاف السلعة، والإعلان في محل البيع كالمصقات واللافتات، ونماذج العرض، وكذلك الإعلان بالبريد المباشر، أو الكتالوج، أو الإعلان في الصحف والمجلات. وينقسم الإعلان أيضاً بحسب الوسيلة إلى وسائل تقنية، وتمثل في الإعلان عبر الإنترنت، والتسويق عبر شاشة التلفزيون.. ونحوهما .

(١) المصدران السابقان.

المبحث الخامس

الحكم الشرعي (*) للإعلان التجاري

يعتري الإعلان التجاري الأحكام التكليفية الخمسة من الوجوب، أو التحريم، أو الندب، أو الكراهة، أو الإباحة، والأصل في كلمة التكليف، أنها مشتقة من الكلفة و الأصل أن لا تطلق إلا على التحريم، والوجوب حيث لا توجد الكلفة إلا فيهما، لأجل الحمل على الفعل أو الترك خوف العقاب، والمكلف بالنسبة لما عداها في سعة لعدم المؤاخذة، فلا كلفة غير أنهم توسعوا في إطلاق اللفظ على الجميع تغليبا، أو لكونها لا تتعلق إلا بفعل المكلف، ويدخل البيع والشراء تحت خطاب التكليف لكونه مأمورا به، أو منهيأ عنه، أو مانونا فيه، لاقتضائه للمصالح أو المفاسد جلباً أو دفعاً. (١)

وبناءً على هذا فالإعلان التجاري ينقسم إلى واجب، ومحرم، ومكروه، ومستحب، أو مندوب، ومباح أو جائز.

الإعلان الواجب شقان :

الشق الأول : هو كل أمر جديد يمكن أن ينال المسلمين منه ضرر للجهل بحاله - فهذا الإعلان التحذيري واجب مثل: الإعلان عن شاهد الزور ليحذر الناس منه فيقول: "إن هذا شاهد زور فاحذروه" (٢) وإعلان الحجر على المدين المفلس، والحجر على السفية، (٣) بتحذير المسلمين من التعامل معهما، ويعلن الآن عن المفلس في الجرائد الرسمية تحت باب

(١) ونعنى بالحكم الشرعي هنا: أنه هل يعتري الإعلان التجاري الأحكام التكليفية الخمسة ومفهوم الحكم الشرعي: هو خطاب الله المتعلق بأفعال المكلفين على سبيل الاقتضاء أو التخيير أو الوضع، والحكم نوعان تكليفي، ووضعى، المستصفي في أصول الفقه الغزالي ٥٦/١ تعليق الشيخ إبراهيم محمد رمضان ط دار الأرقم ابن أبي الأرقم، بيروت لبنان ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م، مختصر ابن الحاجب ٢٢٠/١ ط دار الكتب، ومذكرة في أصول الفقه. الشنقيطي ص ١١ ط دار البصيرة.

(١) تهذيب الفروق. محمد علي بن حسين المكي المالكي ١٧٦/١ مطبوعة بهامش الفروق المستصفي في أصول الفقه الغزالي ١٥٦/١، مذكرة في أصول الفقه. الشنقيطي ص ١١ دار البصيرة.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٨١/٩. ت/الشيخ علي محمد معوض، والشيخ عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت، ط الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م، البحر الرائق. ابن نجيم ٢١٣/٧. ط دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

(٣) موسوعة الفقه الإسلامي ٢٦٢/١٥ المعروفة بموسوعة جمال عبد الناصر، المجلس الأعلى للشئون الإسلامية، وزارة الأوقاف بمصر ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م. (مادة إعلان).

تفليسات، وجاء في المدونة: قال مالك: "من أراد أن يحجر على ولده فليأت به إلى السلطان حتى يوقفه السلطان، ويدور به في الأسواق والمواضع، والمساجد، فيكون السلطان هو الذي يوقفه للناس، أو يسعى به في مجلسه، ويشهد على ذلك، فمن بيعه أو ابتاع منه بعد ذلك فهو مردود".^(١)

فمن هذا النص يتضح إشهار أمر المفلس، والطواف به في أماكن تجمعات البشر، والإشهاد عليه حتى يحذر الناس من التعامل معه، وهذا الإشهار والإعلان كان هو المتاح في ذلك العصر.

"وقال الشافعية: "أشهره- أي الحجر على المفلس- بالنداء ليحذر الناس من معاملته فيأمر (الحاكم) منادياً ينادى في البلد أن الحاكم حجر على فلان ابن فلان".^(٢)

وجاء في المقنى لابن قدامة: "ويستحب إظهار الحجر عليه لتجنب معاملته، كيلا يستضر الناس بضياع أموالهم، والإشهاد عليه لينتشر ذلك عنه، وربما عزل الحاكم أو مات فيثبت الحجر عند الآخر فيمضيه، ولا يحتاج إلى ابتداء حجر ثان".^(٣)

وفي قوله "ويستحب إظهار الحجر عليه"، يفهم منه أن إعلان الحجر على المفلس مستحب مع أنه نص على العلة في ذلك، وهي تجنب معاملته، ودفع الضرر الحادث بمعاملته، ولا شك أن وسيلة الواجب واجبة، لأن دفع الضرر وحفظ الأموال واجب.

وأما الشق الثاني: من الإعلان الواجب فهو كل عمل يمكن أن ينال المسلمون منه خيراً ويتزاحمون في طلبه فيجب على ولي الأمر، الإعلان عن هذا الأمر، لتتاح الفرصة للجميع على قدر متساوٍ تكافؤ الفرص بالإعلان عن الوظائف والأعمال التي يفرض لها ولي الأمر الجوائز لمن يقوم بها، ومثل: أن يقول الإمام في المعركة: من قتل قتيلاً فله سلبه.^(٤) وكالبحوث العلمية النافعة، والتصميمات الهندسية للمنشآت العامة، والإعلان عن المقاولات والمنافسات، والمزايدات التي تتم لمصلحة الدولة، وكل ما يخص الدولة من المصالح العامة

(١) المدونة الكبرى. للإمام مالك بن أنس الإصبحي رواية سخنون ١٩٩٥/٦ ت/جمدى السدمرداش المكتبة العصرية، صيدا بيروت ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٣١٥/٤

(٣) المقنى لابن قدامة ١٩٧/٦ ومع الشرح الكبير ت.د/ محمد شرف الدين خطاب، د/ السيد محمد السيد ط دار الحديث بالقاهرة الأولى ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م.

(٤) أخرج الإمام مسلم تحت باب استحقاق القتال سلب للقتيل عن أبي قتادة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: (.. من قتل قتيلاً له عليه بيعة فله سلبه) صحيح مسلم بشرح النووي ١٢ / ٢٨٥ ، ٢٨٦ .

كبناء المدارس، والجامعات، والمستشفيات، وبناء الكبارى، وإصلاح الطرق، وشق الأنهار ونحو ذلك من المقاولات التي يجب الإعلان عنها.

الإعلان المحرم:

وهو ما يشتمل على شيء محرم، كالإعلان عن الخمر، والمسكرات، والمخدرات، ولحوم الخنازير، والمعاملات المصرفية الربوية، والإعلان عن السهرات الليلية التي تشتمل على الغناء المحرم، والعروض الراقصة المحرمة، وكل إعلان يشمل على التدليس أو الكذب أو التضليل، أو الترويج غير المشروع للسلع، أو الخدمات، وكذلك الإعلان عن القرض بفائدة.

الإعلان المكروه:

وهو الذى يعتمد على إثارة الدوافع وتنمية الاستهلاك الزائد، وقد يصل إلى حد الحرمة ومثاله: مدح السلع والمبالغة فى مدحها، فإذا وصل إلى حد الكذب أو التغيرير أو التدليس، أو تنمية الاستهلاك الزائد (الإسراف) حرم

الإعلان المندوب أو المستحب:

ويتمثل فى الإعلان عن التخفيضات بشرط أن تكون حقيقية، وكالإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة "بيع التولية" (٢) وجاء فى فقه الشافعية "وقد يندب البيع، كبيع بمحاباة أى مع العلم بها فيما يظهر، وإلا لم يُتَّبَ، و كالبيع - أى برخص - فى زمن الغلاء" (١) وذلك لأن وسيلة المندوب مندوبة كما أن وسيلة الواجب واجبة، فالإعلان عن التخفيضات مندوب.

الإعلان الجائز أو المباح:

وهو الأصل، لأن الأصل فى الأشياء الإباحة وبيانه ما يلى:

(١) التولية هى : بيع السلعة بما اشتراها به أى دون ربح. حاشية الدسوقى ٥٦/٣ ط دار إحياء الكتب العربية

فبصل عيسى الحلبي وشركاه بدون تاريخ.

(١) نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٧/٣

المبحث السادس الإعلان التجاري من حيث الأصل

الإعلان التجاري، سواء كان في الصحف اليومية، أو الإنترنت، أو التلفزيون..... ونحو ذلك من الوسائل التي تستخدم الإعلان كوسيط اتصال بين البائع والمشتري، الأصل فيه الجواز، أو الإباحة، لحصول العلم بخصوص السلعة أو المنتج، وحصول العلم بالثمن أيضاً؛ والإعلان في صورته المثلى يعد نوعاً من الإعلام التجاري، ولتحقق شرط صحة البيع الذي وضعه الفقهاء في العقود عليه، وهو العلم به قدرأ، وذاتأ، وصفة.....

ويمكن تخريج الإعلان التجاري على بيع الغائب على الصفة، وبيع الغائب على الصفة نوعان:

الأول: بيع عين معينة غائبة عن مجلس التعاقد مثل أن يقول: بعك دارأ ويذكر مواصفاتها، أو بيع موصوف غير معين كأن يقول بعك عبداً تركياً، ثم يذكر صفات السلم^(١) أو يقول: بعك ثلاثة ويذكر مواصفاتها فهو في معنى السلم.

الثاني: بيع موصوف حاضر في مجلس التعاقد كالأمتعة في ظروفها^(٢) وهي البضائع الحاضرة المستورة أو المغلفة كالأغذية المحفوظة، والمعلبات، والمشروبات... وغير ذلك، وكذلك يتخرج الإعلان التجاري على رؤية المبيع السابقة على العقد بزمن لا يتغير فيه المبيع إلى وقت العقد والتسليم إذا تبين من ذلك كالأرض، والحديد، والنحاس، أو بزمن لا يتغير فيه المبيع عادة كالخضر والفواكه، لأن المبيع منه ما يشرح إليه التغير كالفاكهة، وما يتوسط كالحيوان، وما يتباعد كالعقارات فيعتبر كل نوع بحسبه^(٣).

-
- (١) حاشية الدسوقي ٢٤/٣. الإفتاح. الشرييني ١١١/٢ ط الأزهر ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠م نهاية المحتاج الرملي ٤١٧/٣ أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٨/٢ ط دار الكتب الإسلامي للقاهرة. كشاف للفتاح. البهوتي ١٨٩/٣ عالم للكتب بيروت ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣م، الروض المربع شرح زاد المستتق. البهوتي ٤٦١/١ دار المؤيد ط ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧م، المعنى لابن قدامة ٢٨٣/٥.
- (٢) حاشية الدسوقي ٢٤/٣. الإفتاح الشرييني ١١١/٢ ط الأزهر ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠م نهاية المحتاج الرملي ٤١٧/٣ أسنى المطالب الشيخ زكريا الأنصاري ١٨/٢. كشاف للفتاح. البهوتي ١٨٩/٣، الروض المربع شرح زاد المستتق. البهوتي ٤٦١/١، المعنى لابن قدامة ٢٨٣/٥.
- (٣) المرجع السابقة.

أراء الفقهاء في جواز بيع الغائب على الصفة:

اختلف الفقهاء في حكم بيع الغائب على الصفة وبين هذا الخلاف كالتالى:

المذهب الأول: يرى جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية فى قول رجحه النووى، وصححه طائفة منهم، وأفتوا به، والحنابلة، جواز بيع الغائب على الصفة^(١). ولكن اختلفوا فى ثبوت الخيار

المذهب الثانى: ذهب الشافعية فى قول والحنابلة كذلك إلى بطلان بيع الغائب على الصفة، وهو ما لم يره المتعاقدان أو أحدهما ثمناً أو ثمناً ولو كان حاضراً مجلس البيع، أو بالغ فى وصفه، أو سمعه بطريق التواتر، أو رآه فى ضوء إن ستر الضوء لونه. وبه قال الحكم^(٢) وحما^(٣) (**).^(٤)

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٦/٦٠٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٥/٤٢٦ تبين الحقائق. الزيلعى ٤/٢٤ ط الثانية دار الكتاب الإسلامى، حاشية الدسوقى ٣/٢٤ الشرح الصغير. الدردير ٣/١٢ ط الأزهر الشريف ١٤١٥هـ - ١٩٨٥م حاشية العدوى على شرح أبى الحسن الشاذلى ٢/١٦٥، مكتبة ومطبعة المشهد الصينى. الغورية القاهرة. روضة الطالبين. النووى ٣/٨٣، مكتب البحوث والدراسات ط ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م المجموع النووى ت الدكتور/ محمود مطرجى ٩/٣٦٥، دار الفكر نهاية المحتاج. الرملى ٣/٤١٧ المعنى لابن قدامة ٥/٢٨٣ الروض المربع. ١/٤٦١.

(٢) الحكم بن عبد الرحمن، أمير المؤمنين بالأندلس، كان حسن السيرة جامعاً للعلم مكرماً للأفاضل، كبير القدر، عاكفاً على المطالعة، جمع من الكتب ما لم يجمعه أحد من الملوك، لا قبله ولا بعده، وبذل فيها الأموال واشترت له من البلاد البعيدة واتصف بالعقل والكرم وصفاء السريرة، ولد سنة اثنتين وثلاث مئة وتوفى فى صفر سنة ستة وستين وثلاث مئة. سير أعلام النبلاء - الذهبى ٨/٢٦٩، ٢٧٠ الطبعة الثامنة ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

(٣) حماد بن أبى سليمان، فقيه العراق أبو إسماعيل أصله من أصبهان، روى عن أنس بن مالك، وتفقه بإبراهيم النخعى، وروى عنه تلميذه أبو حنيفة وابنه إسماعيل والأعشى وغيرهما، مات سنة تسع عشرة ومئة. سير أعلام النبلاء الذهبى ٥/٢٣١، تهذيب التهذيب. ابن حجر ط الأولى ١٣٢٥هـ - دار صادر.

(٤) المجموع النووى ٩/٣٦٥، الإقناع. الشريبنى ٢/١٠٥، نهاية المحتاج. الرملى ٣/٤١٦، أسنى المطالب - الشيخ زكريا ٢/١٨، روضة الطالبين. النووى ٣/٨٣، المعنى لابن قدامة ٥/٢٨٣.

سبب الخلاف بين الفقهاء :-

هل يقاس بيع الغائب على الصفة على الغرر الكثير- الذى يؤثر فى بطلان العقد- أم يقاس على الغرر الخفيف الذى لا يؤثر ^(٢) ، وهل يجوز للضرورة إليه أو لا كالبيع على البَرَنَامَج ^(٣) ^(١).

الأدلة

استدل جمهور الفقهاء على جواز بيع الغائب على الصفة بالقرآن، والسنة، والقياس. أولاً القرآن الكريم:

دل على ذلك آيات كثيرة منها :

أولاً: قال الله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ ^(٢).

وجه الدلالة من الآية: البيع من ألفاظ العموم، لأن الاسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام ، صار من ألفاظ العموم، فكل بيع حلال إلا ما خصه الدليل الشرعى بالحرمة ^(٣).

ثانياً: قال عز شأنه: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ ^(٤).

وجه الدلالة من الآية الكريمة: فى الآية دليل على إباحة البيوع ، إذا كانت برضا المتبايعين ، إلا فيما نهى الله عنه ورسوله ^(٥).

(١) مثال الغرر الكثير بيع الطير فى الهواء فهو ممتنع بالإجماع، وأما الغرر القليل فمثاله بيع الجبة المحشوة وإن لم ير حشوها، وإجارة الدار وغيرها مشاهرة فقد يكون بعض الشهور ثلاثين يوماً، وقد يكون تسعة وعشرين، وضابط الغرر ، قال المالكية : الغرر الذى يغتفر ما يحصل معه غالب المعقود عليه . للفروق . القرافى ١ / ١٧٠ ، وقال الشافعية : أنه إذا دعت الحاجة إلى ارتكاب الغرر ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقة أو كان الغرر حقيراً جاز البيع والإفلا، المجموع النووى ٢٥٨/٩ .

(٢) البَرَنَامَج هو دفتر المكتوب فيه صفة ما فى الوعاء من الثياب المبيعة. (حاشية العلوى ١٦٤/٢)

(١) الذخيرة القرافى ٩٣/٥ تحقيق الأستاذ/ محمد بو خبزة- دار الغرب الإسلامى بدون تاريخ.

(٢) سورة البقرة الآية رقم (٢٧٥)

(٣) المقدمات. ابن رشد لجد ٣٠٨٧/٩ ت حمدى الدمرداش محمد. المكتبة العصرية صيدا بيروت ط الأولى

١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

(٤) سورة النساء آية رقم (٢٩)

(٥) الأم الإمام الشافعى ٣/٣ ط ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.

ثالثاً: قال سبحانه وتعالى: ﴿وَلَمَّا جَاءَهُمْ كِتَابٌ مِنْ عِنْدِ اللَّهِ مُصَدِّقٌ لِمَا مَعَهُمْ وَكَانُوا مِنْ قَبْلُ يَسْتَفْتِحُونَ عَلَى الَّذِينَ كَفَرُوا فَلَمَّا جَاءَهُمْ مَا عَرَفُوا كَفَرُوا بِهِ فَلَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الْكَافِرِينَ﴾^(١).

توجيه الدليل من الآية: أن اليهود كانوا يجدون نعت النبي ﷺ وصفته، فكانوا يتحدثون بذلك، ويستفتحون به على الذين كفروا أى يستنصرون به على كفار العرب يقولون (اللهم آت بهذا النبي الذى يقتل العرب وينلهم، لأنهم كانوا يرجون أن يكون منهم، فلما بعثه الله من العرب، ولم يكن منهم حسدوه، وكفروا به فقال لهم معاذ بن جبل، وبشر بن السبراء بن معرور: يا معشر اليهود اتقوا الله وأسلموا فقد كنتم تستفتحون علينا بمحمد - عليه السلام - فقالوا ما جاءنا بشيء نعرفه فأنزل الله تكذيب ذلك بقوله: ﴿فَلَمَّا جَاءَهُمْ مَا عَرَفُوا كَفَرُوا بِهِ﴾^(٢). وهم لم يعرفوه قبل إلا بصفته التى وجدوها فى التوراة^(٣) فدل ذلك على أن المعرفة بالشىء تحصل بصفته.

ثانياً: السنة النبوية:

عن أبى هريرة ؓ أن رسول الله ﷺ (نهى عن الملامسة والمنايذة)^(٤).

وجه الدلالة: قال الزهرى: أن القوم كانوا يتبايعون السلع ولا ينظرون إليها، ولا يخبرون عنها، وهذا من أبواب القمار. قال ابن عبد البر: قوله: ولا يخبرون عنها إجازة لبيع الغائب على الصفة، وأن الخبر يقوم مقام الرؤية والنظر^(٥).

ثالثاً: القياس:

(أ) قياس بيع الغائب على الصفة على بيع الرمان، والجوز، واللوز فى قشره، ورؤية المبيع قبل العقد^(٦).

(١) سورة البقرة آية رقم (٨٩)

(٢) بعض الآية رقم (٨٩).

(٣) تفسير القرطبي ٢/ ٢٧ تفسير الآية رقم (٨٩)، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٩٩/٩.

(٤) صحيح البخارى (فتح) ٤٣٩/٤ رقم ٢١٤٦، مسلم (التسوى ٣٩٣/١٠) بروايات متعددة، أبو داود

(عون) ١٨١/٩ رقم ٣٣٧٥، ٣٣٧٦، موطأ الإمام مالك معه شرح الزرقانى ٤٣١/٣ ط دار إحياء التراث

العربى بيروت، لبنان الأولى، ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.

(٥) التمهيد. ابن عبد البر ٢١٠/١٢ تحقيق أسامة بن إبراهيم. الناشر دار الفاروق الحديثة للطباعة ت أسامة

بن إبراهيم الناشر دار الفاروق للطباعة الحديثة والنشر ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٠م.

(٦) المجموع. التنوى ٣٦٥/٩.

(ب) الصفة طريق إلى العلم، ولولا أن الصفة تعين الغائب ما جازت في السلم^(١).

ومعنى ذلك قياس بيع الغائب على الصفة على بيع السلم. وأنه يجوز البيع على البرنامج، وهو يفيد صفة المبيع، والعلم به.

استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم جواز بيع الغائب على الصفة، ولا بد من الرؤية بما يأتي:

أولاً: بما روى عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم (نهى عن بيع الغرر)^(٢).

وجه الدلالة: أن في هذا البيع غرر^(٣).

ثانياً: الرؤية تفيد أموراً تقصر عنها العبارة^(٤).

ثالثاً: الأخذ بالبدل - الصفة - لا يجوز مع القدرة^(٥). على الرؤية.

رابعاً: أنه نوع بيع فلم يصح مع الجهل بصفة المبيع كالسلم^(٦).

(١) القيس لابن الصريبي ٨٤٤/٢، تحقيق الدكتور/ محمد عبد الله ولد كريم ط الأولى ١٩٩٢م دار الغرب الإسلامي بيروت لبنان. كشف القناع. البيهوتي ١٨٩/٣، المعنى لابن قدامة ٢٨٣/٥.

(٢) مسلم. النووي ٣٩٥/١٠، ٣٩٦.

(٣) المجموع. النووي ٣٤٨/٩.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٤٢٢/٣.

(٥) القيس. ابن العربي ٧٩٢/٢.

(٦) المجموع. النووي ٣٤٨/٩.

المناقشة والترجيح

ناقش أصحاب المذهب الثاني ما استدل به أصحاب المذهب الأول من جواز البيع على البرنَامَج بأنه يمكن الرؤية في البرنَامَج بِحَلِّ المتاع ورؤية ما فيه، و الجواب أن في حل المتاع ورؤية ما فيه مشقة، والصفة تقوم مقام الرؤية، فالبدل يكون إذا تعذر المبدل، والرؤية متعذرة فنزل البديل منزلة المبدل، لأجل المشقة بناء على قاعدة المصلحة، ولأن الصفة طريق العلم في العادة^(١).

وفي مناقشة ما ذهب إليه أصحاب المذهب الثاني قال ابن العربي - رحمه الله - يجوز العمل بخبر الواحد إجماعاً في سلامة السلعة، وعبئها، وفي طيب النقد وزيفه، بصفة المبيع وحليته، والصفة طريق العلم بلا خلاف، فوجب أن يصر إلى ذلك عند الحاجة، وكذلك يحق المصير إلى البديل عند الحاجة في العبادات، فكيف في المعاملات^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح جواز الإعلان التجاري، وأن الأصل فيه الإباحة بناءً على أن الأصل في الأشياء الإباحة^(٣) ولأن البيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع، ولم يرد فيها نهى، والإعلان نوع من البيوع.

(١) القيس. ابن العربي ٨٤٤/٢

(٢) القيس. ابن العربي ٨٤٤/٢.

(٣) الأشباه و النظائر. السيوطي ص ٦٠. بيروت سنة ١٩٨٣ م

المبحث السابع

التكييف الفقهي لعمل وكالات الإعلان الإسلامية

وللوصول إلى الحكم الفقهي لعمل الوكالات الإسلامية. وكيفية الإعلان عن سلعتها نيبيـن مفهوم الوكالة، وهل يجوز أن تسمى وكالة إعلانية؟ وبيان ذلك ما يلي:-

الوكالة في اللغة: مأخوذة من وَكَلَهُ أى استكفاه أمره ثقةً به، وَوَكَلَهُ فى الأمر، وعلى الأمر، فَوَضَعُ بِهِ، وَالْوَكَاةُ: أن يعهد إلى غيره أن يعمل له عملاً، وَالْوَكَاةُ عمل الوكيل ومحله^(١).

من خلال ما تقدم يتضح أن الوكالة تطلق على العمل نفسه، وعلى القيام بالعمل عن طريق التفويض من شخص آخر، وتطلق على محل العمل.

والوكالة الإعلانية اصطلاحاً: هى شركة متخصصة فى تقديم الخدمات الإعلانية والتسويقية للعملاء مقابل عمولة معينة^(٢).

وهذا التعريف لا يتعارض مع المعنى اللغوى، فالإعلان عن الببيع وتسويقه عمل من الأعمال؛ فلا بد أن يقابله عوض، ويسمى عمولة؛ وهى المبلغ الذى يأخذه السمسار أو المصرف أجراً على القيام بمعاملة ما^(٣).

والوكالة الإعلانية ترجع فى عملها إلى عمل السمسار أو الدلال، الذى كان يقوم بعملية الوساطة بين البائع والمشتري، وكان يقوم بالإعلان عن السلع، والمناداة عليها، وتعريفها، ومن المناسب أن نذكر معنى الدلال والسمسار فى اللغة والاصطلاح حتى يتبين وجه الشبه والإلحاق:

جاء فى لسان العرب أن الدلال: هو الذى يجمع بين البيعين، والدلالة حرفة الدلال.

وأما السمسار فهو اسم للذى يدخل بين البائع والمشتري متوسطاً لإمضاء البيع، والسمسرة البيع والشراء^(٤).

(١) المعجم الوسيط ص ١٠٥٤

(٢) الإعلان د/هنا عبد الحليم ص ٧١

(٣) المعجم الوسيط ص ٩٢٨، المعجم الوجيز ص ٤٣٥

(٤) لسان العرب. ابن منظور ٢٠٩٣/٣، ١٣١٣/٢

وجاء في تاج العروس من جواهر القاموس: أن السمسار هو المتوسط بين البائع والمشتري، لإمضاء البيع^(١).

وفى المعجم الوسيط: السمسار: الوسيط بين البائع والمشتري لتسهيل الصفقة، وسمسار الأرض العالم بها، والسمسرة حرفة السمسار وجعله.

أما الدلالة فهي الإرشاد. واسم لعمل الدلال، وهو من يجمع بين البيعين، ومن ينادى على السلعة لتباع بالمساومة يقال: دله على السلعة أعلن عن بيعها بالمساومة، والدلالة ما جعل للدليل أو الدلال من الأجر^(٢). وفى المعجم الاقتصادى للدكتور أحمد الشوباصى السمسار هو متولى العقد بين البائع والمشتري بأجر^(٣). فالسمسار كلمة أجنبية عربت لتدل على ما تعنيه الدلالة فى الأسواق، والوساطة بين البائع والمشتري^(٤).

السمسار أو الدلال شرعا:

لا يختلف تعريف الدلال أو السمسار لغة عن معناه شرعا.

فقال الكاسانى: السمسار هو الذى يبيع أو يشتري لغيره بالأجر^(٥).

وقال السرخسى: الدلال هو اسم لمن يعمل للغير بالأجر بيعاً وشراءً^(٦).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن تعريف السمسار أو الدلال لا يختلف عن تعريف الوكالة الإعلانية السابق فكلاهما عمل للغير بأجر معين، ومن الجدير بالذكر أن مصطلح سمسارة الإعلانات يطلق الآن على وكلاء الإعلان.

(١) تاج العروس. الزبيدي ٢٨٠/٣ مادة نلل ومادة سمر.

(٢) المعجم الوسيط ص ٢٩٤، ٤٤٨.

(٣) المعجم الاقتصادى د/أحمد الشرباصى ص ٢٢٧ ط ١٤٠٩. ٥١٤٠٩. ١٩٨١ ط دار الجيل.

(٤) المراجع السابقة، وينظر نقول فى السمسرة ص ٧٩ مطبوعة مع مسائل السمسرة لأبى العباس الإيبانى

تحقيق محمد العروسى المطوى ط دار الغرب الإسلامى ط الأولى ١٩٩٢م.

(٥) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥١/٥

(٦) المبسوط. السرخسى ١١٥/١٥ ط ١٤١٤ هـ ١٩٩٣م.

دليل جواز الوكالة الاعلانية:

عن حكيم بن حزام - رضى الله عنه - أن رسول الله ﷺ قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما فى بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما) (١).

وجه الدلالة من الحديث:

أن لفظة "البيعان" تثنية بائع، وهى لمن يتولى البياعة، والتوسط فى الخانات- الأسواق- بين البائع والمشتري (٢). وهو أيضا لفظ فيه معنى المفاعلة من الجانبين البائع والمشتري وعبر الحديث بلفظ بيعان دون بائعان ليشمل الخطاب البائع والمشتري ووكيلهما فيخاطب بذلك وكيل الإعلان كما يخاطب البائع الذى يملك السلعة.

ومن خلال ما تقدم يتبين جواز عمل وكالات الإعلان، وما هى إلا تطوير وتحديث لعمل الدال أو السمسار نتيجة للتقدم الهائل فى مجال الإنتاج وكثرته، واتساع الفجوة بين المنتج الأصلي للسلعة والبائع، مما أدى إلى بروز وكالات الإعلان، أو سمسرة الإعلانات للتعريف بالسلع أو الخدمات، وأسعارها، وأنه يجوز أخذ عمولة على تصميم وإخراج الإعلان ونشره.

تكييف العمل والأجر بالنسبة لوكالات الإعلان:

أولا: تكييفها على أنها إجارة

وبيان ذلك فيما يلى:-

الإجارة هى: تملك منافع معلومة فى زمن معلوم بمال معلوم (٣). وهى مشروعة (٤). لقوله تعالى: ﴿فإن أرضعن لكم فآتوهن أجورهن﴾ (٥). ولقوله عز وجل: ﴿قَالَتِ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ﴾ (٦).

(١) مسلم (النورى ٤١٦/١٠، ٤١٧ رقم ٣٨٣٦)، البخارى (فتح ٣٨٠/٤، ٣٨١ رقم ٢٠٧٩).

(٢) الأنساب. أبى سعيد عبد الكريم بن محمد بن منصور التميمى السمعانى ٤٣٢/١ (ت سنة ٥٦٢هـ) تقديم

عبد الله عمر البارودى مركز الخدمات والأبحاث الثقافية بيروت ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

(٣) حاشية للسوقى ٤/٥٣.

(٤) نيل الأوطار. الشوكاتى ٥/ ٢٦٩ ط دار الحديث بدون تاريخ.

(٥) سورة الطلاق من الآية رقم (٦).

(٦) سورة القصص آية رقم (٢٦).

ويشترط في الإجارة بيان المدة، فلو استأجر إنسانا لبيع له ويشترى، ولم يبين المدة لم يجز، لجهالة قدر منفعة البيع والشراء^(١).

واشترط الفقهاء في صحة الإجارة أيضا أن تكون المنفعة معلومة، ومتقومة، ومباحة شرعا ليحسن بذل المال في مقابلتها^(٢).

وجاء في البخارى ولم ير ابن سيرين وعطاء وإبراهيم والحسن بأجر السمسار بأسا^(٣).

وعن ابن عباس رضي الله عنه قال (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يتلقى الركبان ، ولا يبيع حاضر لباد قلت يا بن عباس : ما قوله : لا يبيع حاضر لباد ؟ قال : لا يكون له سمسارا) ^(٤) ففي ذلك نهى عن توكيل الحضري لأهل البادية وخرج بذلك توكيل الحضري لأهل الحضرة قال ابن حجر العسقلاني : "يجوز أن يكون له سمسارا في بيع الحاضر للحاضر، ولكن اشترط الجمهور الأجرة المعلومة كالبيع"^(٥).

وطريق العلم بالمنفعة إذا كانت في الذمة الوصف ، لأنها أمر اعتباري يتعلق بالاستقبال^(٦).

ومما يدل على أن عمل وكيل الإعلان من قبيل الإجارة ما جاء في البدائع: "السمسار هو الذي يبيع أو يشتري لغيره بالأجرة وهو محمول على ما إذا كانت المدة معلومة فلو

(١) بدائع الصنائع.الكاساني ٥٥١/٥.

(٢) بدائع الصنائع.الكاساني ٥٣٩/٥ ، المبسوط . السرخسي ٣٧/٦ ، حاشية ابن عابدين ٣٤/٥ . ت الشيخ عادل أحمد عبد الموجود والشيخ علي محمد معوض دار الكتب العلمية بيروت، الفروق.القرافي ٤/٤ بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤٢١/٣ ، تعليق وتحقيق محمد صبحي حسن ط الأولى ١٤١٥ هـ مكتبة ابن تيمية. بالقاهرة، نهاية المحتاج. الرملى ٢٩٣/٥ ، ٢٩٧ ، إحياء علوم الدين.الغزالي ٩٣/٣ ، ط دار مصر ١٩٩٨م المقنى لابن قدامة ٣٢٧/٧ .

(٣) صحيح البخارى ٥٥٣/٤ .

(٤) صحيح البخارى ٥٥٣/٤ .

(٥) بدائع الصنائع . الكاساني ١٩/٦ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٥٠٦/٧ ، حاشية النسوقى ٣/٤ نهاية المحتاج. الرملى ٢٩٣/٥ ، إحياء علوم الدين . الغزالي ٩٢ /٣ ، الكافي لابن قدامة ١٥/٢ . ت.محمد فارس، مسعد السعدنى ط دار الكتب العلمية بيروت ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤م فتح البارى.ابن حجر ٥٣٣/٤ .

(٦) نهاية المحتاج . الرملى ٢٩٣/٥ .

استأجر إنساناً لبيع له ويشترى ولم يبين المدة لم يجز لجهالة قدر منفعة البيع والشراء^(١) وأيضاً تجوز إجارة المنادى، والسمسار للحاجة^(٢) للتعليل السابق وجاء فى المدونة: «إذا كثرت السلع حتى تشغل الرجل لم تصلح إلا بإجارة معلومة، لأنه السلع الكثيرة تشغل بانعها عن أن يشتري أو يبيع أو يعمل فى غيرها، وهذا قول ربيعه بن أبى عبد الرحمن ومالك^(٣)».

والإجارة على البيع تشمل الإجارة على التعريف أو المناداة على السلعة والتسوق بها ومما يدل على ذلك ما جاء فى فقه المالكية: «الأجير على البيع - السمسار - بشيء معين إذا تم له الأجل ولم يبيع، وجب له جميع الأجر، وإن باع فى نصف الأجل فله نصف الإجارة، لأن الإجارة إذا تعلقت بمنافع كان كل جزء منها فى مقابلة جزء من المنافع، مثاله: أن يستأجره على بيع ثوب بدرهم على أن يعرفه أربعة أيام، فإن باعه فى اليوم الأول كان له ربع درهم وهكذا على التدرج إلى أن يستكمل الدرهم بتعريفه الأيام الأربعة، وإن لم يبيع بعد تعريفه الأيام الأربعة فله أخذ الدرهم كاملاً^(٤)».

وقال الشافعية: «ما يحصل من تعب فى الكلمات كما فى بيع الدور ونحوها - كالعقارات - مما يختلف ثمنه باختلاف المتعاقدين يصح الاستئجار عليه، ولا يصح استئجار يباع على كلمة لا تتعب قائلها عادة وإن روجت السلعة إذ لا قيمة لها^(٥)».

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الوكالة الإعلانية إجارة بأجر معلوم، والإجارة فيها على منفعة معلومة، ومتقومة، ومباحة شرعاً تتمثل فى الخدمات الإعلانية والتسويقية فالخدمة الإعلانية عبارة عن تصميم الإعلان وتحريره، وإنتاجه، ونشره، وشراء الحيز الإعلاني، وأما الخدمة التسويقية فتتمثل فى دراسة السوق، ودراسة المستهلك، ودراسة المنافس، والعبوة أو الغلاف^(٦) وأن العلم يحصل بوصفها ولا يصح التوكيل الإعلاني على الخدمات غير المباحة شرعاً.

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٩/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٥٠٦/٧، حاشية الدسوقي ٣/٤.

(٢) الأشباه والنظائر. ابن نجيم ص ٣٠٢ تحقيق عبد الكريم الفضلي بيروت ط الأولى ١٤١٨ هـ - ١٩٩٨ م.

(٣) المدونة. سحنون ١٧٢٢/٥ المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٧٨/٩.

(٤) رسالة ابن أبى زيد القيروانى مع حاشية العدوى وشرح أبى الحسن الشاذلى ١٧٠/٢.

(٥) نهاية المحتاج الرملى ٥/٢٦٩. إحياء علوم الدين. الغزالي ٩٣/٣، الإقناع. الشربيني ٢/٢٧٦.

(٦) الإعلان د/هنا عبدالحليم ص ١٧١ : ص ١٧٧ باختصار.

وكيل الإعلان والأجير المشترك .

قسم الفقهاء الأجير إلى نوعان (عام) وهو المشترك : و(خاص) (١).

فالأجير المشترك : هو من التزم عملاً في نمته كخياطة ثوب وسمى بذلك ؛ لأنه يمكنه التزام عمل على آخر، وهكذا فهو يتقبل أعمالاً لاثنتين، وثلاثة، وأكثر، في وقت واحد ويعمل لهم فيشتركون في المنفعة التي يقدمها، كالطبيب، والخياط، والبناء (٢). بخلاف الخاص.

وبناء على هذا فوكيل الإعلان من قبيل الأجير المشترك ؛ لأنه يتقبل أعمالاً لأكثر من شخص، فالمستأجر لا يستحق جميع المنفعة في المدة المعينة بخلاف الأجير الخاص.

ثانياً: تكييفها على أنها وكالة.

الوكالة هي إِبَابَةٌ شَخْصٍ لغيره فِي حَقِّ من الحُقُوقِ المَالِيَةِ وَغيرِهَا (٣).

ومقتضى الوكالة: قيام الشخص مقام الآخر فيما يملكه من تصرف معلوم (٤).

وقد أجمعت الأمة على جواز التوكيل في كل حق تجوز فيه النيابة (٥).

لقوله تعالى: ﴿ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ ﴾ (٦).

ففي الإبتعاث دليل على الوكالة وصحتها (٧).

(١) الأجير الخاص : هو من أجر نفسه مدة معينة لعمل يستحق المستأجر نفعه في جميع المدة بدائع الصنائع. الكاساني ٥/٥٥٠، نهاية المحتاج. الرملي ٥/٣١١.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٥/٥٥٠، نهاية المحتاج . الرملي ٥/٣١١ المعنى لابن قدامة ٧/٤٥١، ط دار الحديث بالقاهرة ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م ٣٦٠٨، الكافي لابن قدامة ٢/١٨٠. منار السبيل الشيخ إبراهيم ضويان ١/٣٦٠.

(٣) الشرح الصغير. الدردير ٣/٢٠٢ وعرفت الوكالة أيضاً بأنها : نيابة في حق غير مشروطة بموته ولا إمارة وقيدت 'غير مشروطة بموته' ليخرج الوصية، وإبارة' ليخرج نيابة القاضي قاضياً فلا تسمى وكالة عرفاً.

(٤) المعنى لابن قدامة ٦/٥١٤، الكافي لابن قدامة ٢/١٤٣، الملكية ونظرية العقد . للشيخ محمد أبو زهرة ص ٣٢٦. ط دار الفكر العربي.

(٥) الشرح الصغير . الدردير ٣/٢٠٢، تفسير القرطبي ٥/٣٣٧. للمعنى لابن قدامة ٦/٥١٦، نيل الأوطار الشوكاني ٥/٢٦٩، الكافي لابن قدامة ٢/١٤٣.

(٦) سورة الكهف من الآية (١٩).

(٧) تفسير القرطبي ٥/٣٣٦.

وقال تعالى أيضا : ﴿وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا...﴾ (١).

والحاجة داعية إلى التوكيل في البيع والشراء ؛ لأنه قد يكون ممن لا يحسن البيع والشراء ، أولا يتمكن من الخروج إلى السوق ، وقد يكون له مال ولا يحسن التجارة ، وقد يحسن التجارة ولا يتفرغ لها ، وقد لا تليق به فأباح الشارع التوكيل دفعا للحاجة ، وتحصيلا لمصلحة الآمن المخلوق لعبادة الله عز وجل (٢).

والوكالة تصح بغير أجر ، وهو الأصل ، وبأجر ، لأن النبي ﷺ كان يبعث عماله لقبض الصدقات ، ويجعل لهم عسولة (٣) أى اجرا ، ولأن الوكالة عقد جائز لا يجب على الوكيل القيام بها ، فيجوز أخذ الأجرة فيها (٤) ، ولأنه تصرف لغيره لا يلزمه فجاز أخذ العوض عنه (٥).

وقد اتفق الفقهاء على أن عقد الوكالة بغير أجر جائز غير لازم ، أما من جانب الموكل فإنه قد يرى المصلحة في ترك ما وكل فيه ، أو في توكيل شخص آخر ، وأما من جانب الوكيل ، فلأنه قد لا يتفرغ لأعمال الوكالة ، فيكون لزوم العقد مضرا للطرفين ، وبناء عليه فإن لكل من طرفي عقد الوكالة الرجوع عنه متى شاء وتنتهي الوكالة (٦). والوكالة بأجر إن كانت على سبيل الجعالة (٧) بأن لم يعين في العقد الزمن أو العمل فهي غير لازمة بالاتفاق إلا أن المالكية.

قالوا : تلزم الجاعل فقط بالشروع في العمل ، وإن كانت على سبيل الإجارة بأن عين الزمن والعمل كالبيع والمسمار فهي لازمة عند الحنفية وفي المشهور عند المالكية ، وغير لازمة عند الشافعية والحنابلة (٨).

(١) سورة التوبة الآية رقم (٦٠) ففي الآية دليل على جواز العمل بحكم النيابة عن المستحق للمقضى لابن قدامة ٥١٦/٦.

(٢) المقضى لابن قدامة ٥١٦/٦ .

(٣) اللغة الإسلامي وأصله الزهيلي ١٢٤/٥ ط ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م.

(٤) المصدر السابق

(٥) المقضى لابن قدامة ٥٢٥/٦ ، الكافي لابن قدامة ١٤٣/٢.

(٦) بدائع الصنائع. للكاسبي ٤٣٤/٧ ، بحر الرائق. ابن نجيم ٢٧٣/٧ حاشية للسوقي ٣٩٦/٣ . نهلية

المحتاج ٥٢/٥ ، المقضى لابن قدامة ٥٢٥/٦ ، الكافي لابن قدامة ٣٤/٢ ، المقضى لابن قدامة ٧٥٢/٦ .

(٧) الجعالة: ما يجعل على العمل من ، الأجر المعجم الوسيط ١٢٦ وشرعا: للترام أهل الإجارة جعلا طم

لتحصيل أمر يستحقه السامع بالتمام إلا أن يتمه غيره فبنسبة الثاني ، حاشية للسوقي ٦٠/٤ ، ٦١ ،

الشرح الصغير. الدردير ٣٢٩/٣.

(٧) المراجع السابقة.

ويشترط في الموكَّل فيه أن يكون معلوماً، وأن يكون في التصرفات الجائزة شرعاً، فلا يجوز التوكيل في المحرمات^(١).

وبناء على ما سبق يتضح أن الوكالة الإعلانية توكيل بأجر معلوم بشرط أن يكون ذلك في الإعلانات المباحة شرعاً، لأنه يشترط في التوكيل أن يكون في التصرفات الجائزة شرعاً.

ثالثاً: تكييف الوكالة الإعلانية على أنها جعالة

الجعالة كما أشرنا أنها: التزام أهل الإجارة جعلاً علم لتحصيل أمر يستحقه السامع بالتمام، إلا أن يتمه غيره، فبنسبة الثاني.

وذهب جمهور الفقهاء المالكية والشافعية والحنابلة إلى جوازها^(٢). وكانت قبل الإسلام فأقرتها الشريعة ونفت عنها الأعمال الخبيثة^(٣).

ودل على جوازها القرآن الكريم قال تعالى ﴿وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ رَعِيمٌ﴾^(٤) والجعالة فيها غرر في العمل، والعامل فيها يكون بالخيار^(٥)، وتلزم الجاعل بالشروع في العمل كتوكيله على أن يبيع له سلعة في خمسة أيام، وله من الأجر كذا بمضى المدة باع أو لا؟^(٦).

فالعمل مقصود لكن به جهالة أو غرر، فقد يبيع أولاً يبيع، ولا شيء للمجعل له إلا بتمام العمل فيما لا يحصل للجاعل فيه نفع إلا بتمامه، لأنه إذا انتفع الجاعل بجزء مما عمل الملتزم ولم يأت بالمنفعة - كاملة - التي انعقد الجعل عليها، فقد انتفع الجاعل بعمل المجعل من غير أن يعرضه عن عمله بأجر، وذلك ظلم^(٧).

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ٤٣٤/٧، البحر الرائق . ابن نجيم ٢٤١/٧، حاشية السوقي ٣/٣٧٧، نهاية المحتاج . الرملي / ١٥، ١٨ الكافي لابن قدامة ٢/١٣٨.

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٧٤/٩ حاشية العدوي ١٦٨/٢ حاشية السوقي ٤/٦٠.، الشرح الصغير . الدردير ٣/٣٢٩ نهاية المحتاج . الرملي ٥/٤٧١، الكافي لابن قدامة ٢/١٨٦، أعلام الموقعين، ابن قيم ٢/٤، شرح وتحقيق رضوان جامع رضوان دار الحرم للتراث مكتبة الإيمان بالمنصورة ط الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

(٣) أحكام القرآن. ابن العربي ٣/١٩٦ تحقيق محمد علي البجاوي ط الأولى ١٣٧٨هـ - ١٩٥٨م

(٤) سورة يوسف من الآية رقم ٧٢ (قال ابن العربي لفظ الآية نص في الزعامة ومعناها في الجعالة، أحكام القرآن ٣/١٦٩).

(٥) الموافقات ٦ الشاطبي ٣/١٥٦. شرحه وخرج أحاديثه فضيلة الشيخ عبد الله دراز وضع تراجمه الأستاذ محمد عبد الله دراز وخرج آياته عبد السلام عبد الشافي محمد، دار الكتب العلمية بيروت.

(٦) حاشية السوقي ٣/٣٩٧، الشرح الصغير الدردير ٣/٣٣٠.

(٧) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٤٤٨، حاشية العدوي ٢/١٧٠، الشرح الصغير. الدردير ٣/٣٣١،

الموافقات. الشاطبي ٣/١٥١.

ويشترط لصحة عقد الجعالة أن يكون الجعل مالا معلوماً جنساً، وقدرًا، لأن جهالة العوض تفوت المقصود من عقد الجعالة إذ لا يكاد يرغب أحد في العمل مع جهله بالعوض ومعلومية الجعل تحصل بمشاهدته ووصفه^(١).

ومما يدل على اعتبار الوكالة الإعلانية توكيل بجعل ما جاء في فقه المالكية "أن السلع الكثيرة إذا لم يدفعها إليه جاز فيها الجعل إذا سَمِيَ له في كل ثوب يبيعه جعلاً مسمى، ولزم الجاعل الجعل في بيع جميعها، فالجعل في الشراء على الثياب الكثيرة جائز إذ لا يتولى حفظها"^(٢).

وفي المدونة: "وأما القليل من السلع فتصلح فيها الجعل والإجارة"^(٣).

وفي اعتبار الجعالة أعم من الإجارة أم بينهما عموم وخصوص قال الشيخ الدردير: "والحق أن بينهما عموم وخصوص فيجتمعان في بيع أو شراء ثوب أو أثواب قليلة وهو ما ينطبق مع قول المدونة السابق - وتنفرد الجعالة فيما جهل حاله ومكانه كالأبق"^(٤).

وبناء على ما سبق فالوكالة الإعلانية.

قد ينطبق عليها الأمور الثلاثة التي أسلفناها وهي:

(أ) جواز جعلها إجارة، لأنها تملك لمنفعة معلومة، ومتقومة، ومباحة شرعاً فجاز أخذ الأجر عليها، فهي إجارة على منفعة معلومة مقابل أجر معلوم.

(ب) جواز جعلها وكالة حيث يقوم شخص مقام غيره في تصرف معلوم، والحاجة داعية إلى التوكيل فيها، حيث لا يحسن بعض الناس الإعلان عن سلعهم ولا يتفرغ له وتجوز بدون أجر، كما تجوز بأجر معلوم.

(ج) جواز أن تكون جعالة لما فيها من الالتزام بعمل يستحق أن يأخذ عليه جعلاً معلوماً.

(١) حاشية الدرسي ٦٤/٤، بحث فقهية معاصرة د/ محمد عبد الغفار الشريف ص ٣٨ جامعة الكويت دار

ابن حزم ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٧٨/٩.

(٣) المدونة. رواية سحنون ١٧٣٢/٥.

(٤) الشرح الصغير. الدردير ٣/٣٣٠، ٣٣١.

الفصل الثاني

مفهوم التجارة

والكلام في هذا الفصل من خلال مبحثين:-

المبحث الأول : التجارة وأنواعها.

وفيه عدة مطالب:

المطلب الأول: تعريف التجارة، وحكمها، ودليل مشروعيتها.

المطلب الثاني: أهمية التجارة.

المطلب الثالث: التجارة عند العرب قبل الإسلام.

المطلب الرابع: التجارة الداخلية والخارجية.

المطلب الخامس: التجارة التقليدية والالكترونية.

المبحث الثاني: مفسدات التجارة.

تمهيد في الباطل والفساد عند الأصوليين.

المطلب الأول : الغرر وأثره في التجارة.

المطلب الثاني : الغش والتدليس.

المطلب الثالث : الربا في التجارة.

المطلب الرابع : القرض بفائدة والإعلان عنه.

المطلب الخامس : الآفات الخطيرة في الربا.

المطلب السادس : الأضرار الناتجة عن مزاوله مهنة التجارة.

المبحث الأول

التجارة وأنواعها

المطلب الأول

تعريف التجارة وحكمها ودليل مشروعيتها

التجارة في اللفظة :

جاء في لسان العرب : تَجَرَ ، يَتَجَرُّ ، تَجَرًّا ، وَتِجَارَةً ، بَاعَ وَشَرَى ، وَتَاجَرَ فُلَانٌ أَيْ اشْتَغَلَ بِالتَّجَارَةِ (١) ، وفي المعجم الوسيط : التَّجَارَةُ : مَا يُتَجَرُّ فِيهِ ، وَتَقْلِيْبُ الْمَالِ لِغَرَضِ الرَّبْحِ ، وَالتَّاجِرُ : الشَّخْصُ الَّذِي يُمَارِسُ الْأَعْمَالَ التَّجَارِيَّةَ عَلَى وَجْهِ الْإِحْتِرَافِ بِشَرْطِ أَنْ تَكُونَ لَهُ أَهْلِيَّةُ الْإِسْتِغَالِ بِالتَّجَارَةِ ، وَالتَّجَارَةُ حِرْفَةُ التَّاجِرِ ، وَالمَتَجَرُّ مَكَانُ التَّجَارَةِ (٢) .

من خلال ما تقدم يتضح أن التجارة في اللغة العربية تعنى البيع والشراء ، وتطلق كلمة التاجر على من يمارس هذه الحرفة ، والغرض من تقليب المال بالبيع والشراء هو الربح .
التجارة في اصطلاح علماء الشريعة :

تعددت معانى التجارة فى اصطلاح العلماء ، وهى بوجه عام لا تخرج عن المعنى اللغوى فقال ابن خلدون : هى محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخص وبيعها بالغلاء أيا ما كانت السلعة وذلك القدر النامى يسمى ربحا (٣) .

والملاحظ على هذا التعريف أنه اقتصر على من يمارس هذه الحرفة، وهو التاجر يتضح من قوله "محاولة الكسب" وهى تعنى الممارسة ، ويؤخذ عليه أيضا أنه ليست كل تجارة تنفق أن تباع السلعة فيها بغلاء أى "بربح" كما فى التولية، والوضيعة (٤) .

(١) لسان العرب 'ابن منظور' ١ ص ٤٢٠ ، ط دار المعارف .

(٢) المعجم الوسيط ص ٨٢ .

(٣) مقدمة ابن خلدون ص ٣٩٤ الطبعة الخامسة سنة ١٩٨٤م بيروت لبنان .

(٤) الوضيعة: بيع بمثل الثمن الأول مع نقصان شئ معلوم منه . بدائع الصنائع . الكاسانى ١٧٥/٧ .

وقد عرف التجارة الكاساني بقوله : هي عبارة عن جعل الشيء للغير ببدل^(١). والنظر في هذا التعريف هو المقابلة بالعبوض، فيدخل فيه العبوض الفاسد، فهو غير مانع.

وفي كنز الدقائق: البيع هو مبادلة المال بالمال بالتراضي^(٢).

وأما الفخر الرازي فقد عرفها بقوله : هي التصرف في المال ، سواء كان حاضراً أو في الذمة لطلب الربح^(٣)، وهذا التعريف قد أضاف معنى جديداً في تعريف التجارة وهو شمول التجارة لما كان في الذمة وهو الغائب المضمون بالصفة ؛ لأن الحاضر يشمل الموجود في المجلس، والغائب البعيد في ملكه، ويؤخذ عليه التقييد بطلب الربح ، وهو ليس شرطاً كما في التعريف الأول، وقال الشافعية: البيع هو نقل ملك عبوض على الوجه المأذون فيه، فاحترز بنقل الملك عن ما لا يملك، وممن لا يملك، وعبوض عن الهبات ومما لا يجوز أن يكون عبوضاً، وعلى الوجه المأذون فيه احترازاً من البيوع المنهى عنها^(٤)، وقال الظاهرية التجارة هي معاوضة مال بمال على وجه مشروع^(٥) ويفهم من كلام القرطبي^(٦) أن التجارة هي معاوضة على وجه مشروع^(٧)، وهو ما ينبغي أن يقيد به التجارة فلا تجوز التجارة في كل ما لا تجوز المعاوضة عليه شرعاً من الربا والجهالة، أو تسمية عبوض فاسد ، كالخمر والخنزير^(٧)، وهذا هو التعريف الراجح .

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣١/٦.

(٢) كنز الدقائق. حافظ الدين النسفي ٤٣٠/٥.

(٣) مفاتيح الغيب أو التفسير الكبير . الرازي ٤ ص ١٢٨ ط دار الفكر، بيروت ١٤٠١هـ - ١٩٨١م .

(٤) الحاوي الكبير. الماوردي ١١٠/٥ ت على محمد معروض، والشيخ عادل أحمد عبد الموجود ط الأولى

١٤١٤هـ - ١٩٩٤م

(٥) المحلى. ابن حزم ٣٥٠/٨ ت لجنة إحياء التراث العربي بدار الأفاق الجديدة، بيروت.

(٦) محمد بن أحمد بن أبي بكر من كبار المفسرين له كتاب الجامع لأحكام القرآن، والتكثرة (ت ٦٧١هـ -)

الدبج المذهب ابن فرحون ص ٣١٧ دار الكتب العلمية.

(٦) الجامع لأحكام القرآن ، القرطبي ١٣٣/٣.

(٧) المرجع السابق .

حكم التجارة ودليل مشروعيتها :

التجارة وسيلة من وسائل الكسب المشروعة ، وقد دل على جوازها القرآن، والسنة، والإجماع، والمعقول .

أولا : القرآن الكريم :

قال تعالى في كتابه العزيز ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (١)، فالبيع يشمل جميع البيوع، غير أنه مخصص بما نهى عنه الشرع، ومنع الناس من التعاقد عليه، كالبيع المشتتل على الربا ، وبيع الخمر، ونحو ذلك مما ثبت عنه النهى فى السنة وإجماع الأمة (٢).

وقد أخبر الله عن أهل الكفر والضلال أنهم قالوا : ﴿ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ﴾ (٣)، فرد الله إنكارهم عدم وجود فرق بين الربا والبيع بقوله ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (٤)، فالحلال الجائز يسمى بيعا (٥).

وقال عز شأنه : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ (٦).

وجه الدلالة : فى الآية نهى صريح عن التجارة غير المشروعة ، وهى التى يعترىها البطلان والفساد ، وترجم البخارى فى صحيحه للآية الكريمة التى تقول ﴿ فَأَنْتَشَرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ﴾ (٧) بباب الخروج فى التجارة قال ابن المنير: وغرضه بذلك إجازة الحركات فى التجارة و لو كانت بعيدة (٨).

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ٢ ص ٣٢٤ .

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٤) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٥) المبسوط . السرخسي ١٣ ص ١٠٨.

(٦) سورة النساء من الآية رقم (٢٩).

(٧) سورة الجمعة من الآية رقم (١٠).

(٨) فتح الباري . ابن حجر الصقلاني ٤/٣٦٥.

ثانياً : السنة النبوية :

دل على مشروعية التجارة كثير من الأحاديث النبوية منها :

أولاً: اشتغال النبي ﷺ بالتجارة في مال السيدة خديجة حيث كانت خديجة امرأة تاجرة ذات شرف، تستأجر الرجال في مالها وتضاربهم بشئ تجعله لهم، فلما بلغها عن رسول الله ﷺ ما بلغها من صدقه وأمانته، بعثت إليه، وعرضت عليه أن يخرج في مالها إلى الشام تاجراً وتعطيه أفضل ما كانت تعطى غيره من التجار مع غلام لها يقال له ميسره فقبل رسول الله ﷺ (١).

ثانياً : عن عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه قال : لما قدمنا المدينة آخى رسول الله ﷺ بيني وبين سعد بن الربيع ، فقال سعد بن الربيع : إني أكثر الأنصار مالاً ، فأقسم لك نصف مالي، وانظر أي زوجتي هويت نزلت لك عنها ، فإذا حلت تزوجتها ، فقال له عبد الرحمن لا حاجة لي في ذلك، و هل من سوق فيه تجارة ؟ قال : سوق قَيْنَاقَ قال : فغدا إليه عبد الرحمن ... (٢).

وجه الدلالة من الحديث : أن عبد الرحمن بن عوف قد مارس مهنة التجارة في زمن النبي ﷺ وأقره الرسول ﷺ عليها، كما اشتغل غيره من الصحابة، وأقرهم ﷺ على ذلك (٣).
ثالثاً : عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال : (التاجر الصدوق الأمين يحشر يوم القيامة مع النبيين والصديقين والشهداء) (٤).

وجه الدلالة : في الحديث دلالة واضحة على بيان فضل التاجر الصدوق وبيان منزلته عند الله ، وفي هذا دليل على جواز العمل بها مع ضرورة الالتزام بالصدق .

(١) تهذيب سيرة ابن هشام ص ٤٠ ت عبد السلام هارون ط الرابعة ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م.

(٢) للبخاري (فتح ٣٥٣/٤) رقم الحديث ٢٠٤٨ .

(٣) فتح الباري . ابن حجر العسقلاني ٣٥٤/٤ .

(٤) أخرجه الترمذى ، (تحفة ٣٢١/٤) وقال حديث حسن من حديث الثوري عن أبي حمزة وهو عبد الله بن جابر شيخ بصري . ط دار الفكر ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م وقال الحافظ العراقي هو من مراسيل الحسن للبصري ، تخرج الحافظ مطبوع بهامش إحياء علوم الدين للزالي ٨٣/٣ وأخرجه ابن ماجه ٣/٦ ط بيروت وفي المصباح : في إسناده كلثوم بن جوشن وهو ضعيف قال: رواه الدارقطني من طريق كثير بن هشام به ، ورواه الحاكم من طريق محمد العطار عن كثير بن هشام به، ورواه البيهقي في الكبرى عن لحاكم بإسناده ومثله وله شاهد من حديث أبي سعيد، مصباح الزجاجة البوصيري مطبوعة مع سنن ابن ماجه ص ٦ ط ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م

رابعاً : من نعيم بن عبد الرحمن رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : تسعة أعشار الرزق في التجارة^(١).

في الحديث دلالة صريحة على اشتغال التجارة على النصيب الأكبر من الرزق وقد ذهب فريق من العلماء إلى أنها من أطيب المكاسب^(٢).

خامساً : أخرج ابن سعد أنه لما استخلف أبو بكر أصبح غادياً إلى السوق على رأسه أثواب يتجر بها فلقبه عمر بن الخطاب رضي الله عنه وأبو عبيدة بن الجراح فقالا : كيف تصنع هذا وقد وليت أمر المسلمين ، قال : فمن أين أطعم عيالي ؟ قالوا له : نفرض لك ففرضوا له كل يوم شطر شاه ... (٣).

ثالثاً : الإجماع :

أجمع المسلمون منذ عصر النبي صلى الله عليه وسلم إلى وقتنا هذا على مشروعيتها وهي من الأعمال المباحة شرعاً إذا كانت بطرق أو وسائل مشروعة وقد حكى هذا الإجماع غير واحد من العلماء فقال الماوردي : وأما إجماع الأمة فظاهر فيهم من غير إنكار بجملته وإن اختلفوا في الكيفية والصفة^(٤).

رابعاً : المعقول :

أن الحاجة داعية إلى التجارة ؛ لأن حاجة الإنسان تتعلق بما في يد غيره ، وهو لا يبذلها بغير عوض ، ولا يصل إلى ذلك إلا عن طريق التجارة بيعاً ، وشراءً ، واستبدالاً^(٥).

(١) المطالب العالية لابن حجر ٧/٥٢٣ د/ سعد بن ناصر بن عبد العزيز نشر دار العاصمة بالسعودية سنة ١٤١٩ هـ ، نعيم بن عبد الرحمن الأزدى ذكره ابن منده في الصحابة ولا يصح ونكره البخاري وابن أبي حاتم وابن حبان وغيرهم في التابعين ، فالحديث مرسل ، تخريج الحافظ العراقي بهامش إحياء علوم الدين ٨٣/٣ ط دار مصر ١٩٩٨ م.

(٢) زاد المعاد لابن قيم الجوزية ٥/٥٩٠ ط الثانية ١٤١٩ هـ - ١٩٩٨ م بيروت لبنان تحقيق عبد القادر حسونة .

(٣) الطبقات الكبرى . ابن سعد ٣/١٨٤ ط دار صادر بيروت ط ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥ م .

(٤) الحاوي الكبير . الماوردي ٥/١١٠ وينظر تفسير القرطبي ٢/٣٢٤ .

(٥) حاشية ابن عابدين ٢/٥٠١ .

المطلب الثاني أهمية التجارة

أصول المكاسب عند الفقهاء ثلاثة ، التجارة ، الزراعة ، الصناعة^(١)، وبناء على هذا فإن التجارة لا تقل أهمية بالنسبة للمجتمعات الإنسانية عن النشاط الزراعي والصناعي بل قد تتفوق عليهما؛ فالتجارة من الأنشطة الاقتصادية المهمة، بل هي عصب النشاط الاقتصادي ؛ لأن المنتجات الزراعية أو الصناعية لا يتم تبادلها وتصريفها إلا عن طريق التبادل التجاري^(٢).

وقد اختلف الفقهاء في تفضيل هذه الأصول على بعضها فقال بعض الفقهاء الزراعة أفضل من التجارة وغيرها، لأن الإنسان في الاكتساب بها أحسن توكلاً وأقوى إخلاصاً وأكثر تفويضاً وتسليماً لأمر الله عز وجل، وقال بعضهم: الصناعة أفضل المكاسب على الإطلاق لحصول الكسب فيها بتعب وكد، وذهب الحنفية إلى أن أفضل المكاسب بعد الجهاد التجارة ثم الزراعة ثم الصناعة، وقال الشافعية التجارة هي أطيب المكاسب على الإطلاق فهي أجل المكاسب وأطيب من غيرها إذا وقعت على الوجه المشروع أو المأذون فيه لقوله عز وجل: ﴿وَاحْلُ اللَّهُ التَّيْبَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٣). فالآية تدل على صراحة حلها وبيان أهميتها دون غيرها.

ومن المعقول: أن المنفعة بها تعم، ويكثر الاحتياج إليها وقد اشتغل بها النبي ﷺ وأكثر أصحابه^(٤).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن التجارة من الأنشطة الاقتصادية المهمة وهي من أفضل المكاسب؛ لأنها شرعت لاكتساب الأموال ، وجعل الله المال سبباً في إقامة مصالح البشر، ويشترط لاكتساب هذا المال أن يكون بطريق مشروع وعادل في المعوضة ؛ لأن أخذ المال

(١) المغنى لابن قدامة ٢٤٦/٥ الحاوي الكبير. المارودي ٥/٥ كسبل السلام. الصنعاني ٧٨٧/٢ تحقيق إبراهيم صسر ط دار الحديث بدون تاريخ للطبع .

(٢) مقنمة ابن خلدون ص ٢٤٨ .

(٣) البقرة: من الآية (٢٧٥).

(٤) الحاوي الكبير. المارودي ١١/٥، ١٢ البحر الرائق . ابن نجيم ٤٣٩/٥ الاختيار. مجد الدين الموصلي

٢٨/٤ ط الأزهر الشريف سبل السلام. الصنعاني ٧٨٧/٢ .

على سبيل التغالب فساد والله لا يحب الفساد^(١)، قال عز وجل ﴿وَلَا تَعْتَوُوا فِي الْأَرْضِ مَفْسِدِينَ﴾^(٢). وقال عز وجل : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٣). وقال : ﴿وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ﴾^(٤). وهذه ضوابط تحقق التنمية الاقتصادية في التجارة ، فإذا كان اكتساب الأموال والمعاوضة عليها بالعدل والقسط تحققت التنمية الاقتصادية ، وبناء على ذلك فإن معوقات التنمية الاقتصادية اكتساب الأموال والمعاوضة عليها بطرق غير مشروعة .

-
- (١) المبسوط. المرخسى ١٠٨/١٣ .
 - (٢) سورة الأعراف الآية رقم (٧٤) .
 - (٣) سورة النساء الآية رقم (٢٩) .
 - (٤) سورة الرحمن الآية رقم (٩) .

المطلب الثالث

التجارة عند العرب قبل الإسلام :

بلغ مستوى التجارة العربية قبل الإسلام في الجزيرة العربية حالة من الازدهار حتى سيطروا على التجارة العالمية ، وقد أدى ذلك إلى نمو البيئة الاقتصادية متمثلة في تقدم الزراعة ونمو إنتاجها ، والصناعة والحرف ، وتفاعل ذلك مع الزراعة^(١).

وقد صور القرآن الكريم هذه الحالة الاقتصادية المتقدمة في شبه الجزيرة العربية بما فيها من كثرة الزروع والأنهار والخير والبركة في قوله تعالى : ﴿ لَقَدْ كَانَ لِسَبَإٍ فِي مَسْكَنِهِمْ آيَةٌ جَنَّتَانِ عَنْ يَمِينٍ وَشِمَالٍ كُلُوا مِنْ رِزْقِ رَبِّكُمْ وَاشْكُرُوا لَهُ بَلْدَةٌ طَيِّبَةٌ وَرَبٌّ غَفُورٌ ﴾^(٢). فلم تكن جنتان بل جنت، عن اليمين وعن الشمال ، فكانت بلادهم ذات بساتين وأشجار، وثمار، والمراد بالبلدة صنعاء " وطيبة " أى كثيرة الثمر .

وسبأ هو رجل كان له من الولد عشرة، وبعد تفرقهم كان يجمع قبائل باليمن والشام، وكانوا فى غبطة وأرزاق وثمار وزروع كثيرة، وكانت قراهم متقاربة وطرقهم مأمونة فلما بدلوا نعمة الله كفرا "أعرضوا" أرسل الله عليهم سيل العرم فتفرقوا فنزلت طوائف منهم الحجاز، ومنهم خزاعة، ومنهم المدينة المنورة اليوم، فكانوا أول من سكنها^(٣).

وقال تعالى أيضا: ﴿وَجَعَلْنَا بَيْنَهُمْ وَبَيْنَ الْقُرَى الَّتِي بَارَكْنَا فِيهَا قُرَى ظَاهِرَةً...﴾^(٤).

قال الحسن البصرى^(٥) : أى بين اليمن والشام، كالأردن وفلسطين ، قيل كانت أربعة آلاف وسبعمائة قرية بورك فيها بالشجر والتمر والماء ، ويحتمل كثرة العدد .

وقال ابن عباس بين المدينة والشام ومعنى "ظاهرة" أى متصلة على طريق كل ميل قرية بسوق ، وهو سبب أمن الطريق ، وقيل ظاهرة أى معروفة إذا خرجت من واحدة ظهرت الأخرى^(٥).

(١) فى الفكر الاقتصادى العربى. محسن خليل ص ٥٨ ط ١٩٨٢م العراق ، دار الرشيد للنشر .

(٢) سورة سبأ آية رقم (١٥).

(٣) البداية والنهاية. الحافظ ابن كثير الدمشقى ص ١٤٨/١ ت د/ أحمد أبو ملح د/ على نجيب عطوى، وآخرون ط دار الريان للتراث الأولى ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

(٤) سورة سبأ من الآية رقم (١٨)

(٥) الحسن بن أبى الحسن مولى أم سلمة، من الأئمة والعلماء كان رفيع القدر، مأمونا، عابدا، كثير العلم مز أشجع أهل زمانه ولد لسنتين بقيتا من خلافه عمر رضى الله عنهما. تهذيب التهذيب ٢/ ٢٦٣ ط الأولى

١٣٢٥هـ دار صادر، خلاصة تهذيب الكمال. صفى الدين أحمد بن عبد الله ١/ ٢١٠ ط الثالثة

١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.

(٥) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ٧/ ٢٦١ .

من هذا يتضح كثرة الأسواق فى القرى، وكثرة المدن، واتساع العمران، وهو دليل على تقدم وازدهار الحياة الاقتصادية، وهذا ما أتعم الله به عليهم من نعم تقتضى الشكر، وأيضاً يرجع تقدم النشاط التجارى فى الجزيرة العربية، وخصوصاً فى مكة أو قريش إلى دور الوسيط، فكانت معرفة العرب بالأقطار المجاورة ودراساتها شئ لا مرأى فيه وكثيراً ما كانوا يقتنون الأملاك والضياع وينزلون البلاد المجاورة يسكنون أهلها كأن تلك البلاد أجزاء متممة لبلادهم، وكان لهم عشرة أسواق يجتمعون فيها فى تجارتهم ويحضرها سائر الناس، ويأمنون فيها على دنانيرهم وأموالهم فمنها دومة الجندل، وهجر، وعدن، وصنعاء، وذى المجاز وعكاظ ينزلها قريش وسائر العرب^(١) وبعض تلك الأسواق يصح أن يطلق عليه أسواقاً مركزية كسوق عكاظ، ومجنة، وذى المجاز، أسواقاً فى الجاهلية ...^(٢)

وكان للتجار العرب علاقات واسعة وقاموا بدور الوكلاء بين هذه الأسواق العالمية ومما يدل على ذلك أن العرب قد استولت على التجارة فكانت تقوم برحلتين (أ) رحلة الشتاء نحو اليمن والحبيشة (ب) رحلة نحو الشام وبلاد الروم (الصيف) وإلى ذلك يشير القرآن الكريم: ﴿لِيَأْتِيَنَّ قَرْيَشًا يَبْلِغُهُمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ﴾^(٣) فكانوا ينقلون حاصلات الشرق إلى الغرب، وحاصلات الغرب إلى الشرق وحاصلات بلادهم من مكان إلى آخر واشتهروا بذلك حتى قال الجغرافى "استرابون" وكان بعد المسيح بقليل كل عربى سمسار أو تاجر" ولم يكن نشاطهم فى الصناعة أقل منه فى التجارة^(٤). والمراد بالإيلاف ما كانوا يألفونه من الرحلة فى الشتاء إلى اليمن، وفى الصيف إلى الشام فى المتاجر وغير ذلك ثم يرجعون إلى بلادهم آمنين فى أسفارهم، وقيل سميت قريش من التقرش وهو التكسب والتجارة^(٥). وقال القرطبى: كان أصحاب الإيلاف أربعة أخوة، هاشم، وعبد شمس، والمطلب، ونوفل، بنو عبد مناف، فكان تجار قريش يسافرون إلى الأمصار بعهد هؤلاء الأخوة فلا يتعرض لهم حيث أخذ هاشم عهداً يأمن بتجارته إلى الشام، وأخذ عبد شمس عهداً يأمن به فى تجارته إلى الحبيشة، وأخذ المطلب عهداً بتجارته إلى اليمن، وأخذ نوفل عهداً بتجارته إلى فارس^(٦).

(١) تقدم العرب فى العلوم والصناعات وأستأذنتهم لأوروبا. عبد الله بن العباسى الجرارى ص ١٠٢. ط الأولى

١٣٨٠هـ - ١٩٦١م دار الفكر.

(٢) صحيح البخارى (فتح ٣٩٣/٤).

(٣) سورة قريش الآيات (١-٤).

(٤) تقدم العرب فى العلوم والصناعة (سابق ص ١٠٢).

(٥) البداية والنهاية. ابن كثير ص ١٨٧، تفسير القرآن العظيم. ابن كثير ٤/٥٥٣ دار مصر للطباعة

١٤٠٩هـ - ١٩٨٨م.

(٦) تفسير القرطبى ١٠ ص ١٨٢.

فكان للعرب علاقات واسعة بين هذه البلاد، وكانوا ينقلون الحاصلات من هذه البلاد إلى بلادهم.

وكانت المضاربة شائعة بين التجار وأصحاب الأموال في قريش حيث كانت لهم رحلتان تجاريتان الأولى إلى اليمن في الشتاء، والثانية في الصيف إلى الشام، كما أشرنا، فجاء الإسلام وأقر المضاربة، فقد بعث رسول الله ﷺ والناس يتعاملون بهذه الشركة فأقرهم على ذلك، والتقرير أحد وجوه السنة^(١).

وقد بلغ الوعي التجارى وخصوصا في مكة درجة من الشمول والاهتمام دفع كل من يملك شيئا من النقود إلى المساهمة في تمويل القوافل التجارية الجماعية كإلى مساهمة المرأة العربية في مجال التجارة^(٢).

وكان عند العرب الرهن الحيازي، وهو تملك المرتهن المرهون إذا حل أجل الدين ولم يدفعه المدين، ويتم هذا التملك بالشرط عند الرهن، أو بناء على العرف الجارى، وقد نهى الإسلام عن ذلك فعن أبي هريرة رضي عن النبي ﷺ قال: (لا يُقْلَقُ الرهن من صاحبه الذى رهنه له غنمه وعليه غرمه)^(٣). أى لا يملكه المرتهن إذا لم يسد الراهن الدين في مواعده.

ومن أشهر البيوع التى عرفوها، المنازعة، والملامسة، وبيع الحصاة، وكان النجاش مألوفاً عندهم... وستحدث عن هذه البيوع فى مفسدات التجارة.

وقد عرفوا الوكالة، فالوكيل بمنزلة الأصيل صاحب المال فيما يعقده من عقود^(٤).

وكانوا يتعاملون بالربا فقد روى مالك فى الموطأ عن زيد بن أسلم، - رضى الله عنه - أنه قال: كان الربا فى الجاهلية أن يكون للرجل على الرجل الحق إلى أجل، فإذا حل الأجل قال: أتقضى أم تربي، فإن قضى أخذ وإلازاده فى حقه وأخر عنه فى الأجل^(٥).

(١) بدائع الصنائع الكاسانى ٥٠٧/٧، نهاية المحتاج - الرملى ٢٢٠/٥. الموافقات، لأبى إسحاق الشاطبى ١٥٩/٢.

(٢) فى الفكر الاقتصادى العربى، محسن خليل ص ٥٨.

(٣) أخرجه أبو داود فى المراسيل عن سعيد بن المسيب ١٤/ص ٢١٦ ط دار الفكر ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م وأخرجه الدارقطنى عن سعيد بن المسيب عن أبى هريرة مرفوعا ٢٩/٣ رقم ٢٨٩٧ وقال: هذا إسناد حسن متصل ط دار الكتب العلمية بيروت ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م، وأخرجه الحاكم وقال: هذا حديث صحيح على شرط الشيخين ولم يخرجاه لخلاف فيه على أصحاب الزهري وقد تابعه مالك وابن أبى نسيب وسليمان بن أبى داود، ومحمد بن الوليد الزبيدي، ومعر بن راشد على هذه الرواية. ٥/٢ ط دار المعرفة بيروت (ت) د/ يوسف عبد الرحمن الرعشلى.

(٤) نيل الأوطار، الشوكانى ١٦٦/٥. ط دار الحديث بدون تاريخ.

(٥) الموطأ. معه شرح الزرقانى ٤٤٢/٣.

المطلب الرابع التجارة الداخلية والخارجية :

تتنوع التجارة من حيث تبادل السلع داخل الدولة ، أو جلبها من خارج الدولة إلى تجارة داخلية وخارجية .

فالتجارة الداخلية هي التي تحدث داخل البلد الواحد ^(١)، وقد أشار ابن خلدون إلى ذلك، وبين أن الفائدة من أرباح هذه التجارة قليلة ، فقال : وأما المترددون في الأفق الواحد ما بين أمصاره وبلدانه، ففائدتهم قليلة، وأرباحهم تافهة، لكثرة السلع وكثرة ناقلها ^(٢)، والغالب في هذه التجارة الاحتكار لانتظار ارتفاع الأسعار وعلى ذلك يحمل قول القرطبي : تقلب المال في الحضر من غير نقلة ولا سفر هو تربص واحتكار قد رغب عنه أولوا الأقدار وزهد فيه ذووا الأخطار ^(٣).

أما التجارة الخارجية فتتم بين الدول المختلفة ^(٤)، وقد عبر عن ذلك القرطبي بقوله : هي تقلب المال بالأسفار ونقله إلى الأمصار ، ثم قال : وهي الألبق بأهل المسروعة، وأعم جدوى ومنفعة، إلا أنها أكثر خطراً وأعظم غرراً ^(٥).

وقال ابن خلدون : فلا يرتكب خطر هذا الطريق وبعده إلا الأقل من الناس فتعظم بضائع التجار من نقلها، ويسرع إليهم الغنى ، والثروة ^(٦).

وقد روى عمر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (الجالب مرزوق، والمحكر ملعون) ^(٧)، فالجالب هو المستورد للسلع من البلاد أو الدول المختلفة، وكان عثمان رضي الله عنه يجلب السلع

(١) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي ، حمزة الجمعي ص ٧٣ الطبعة الأولى سنة ١٤٠٥ هـ — ٢١٩٨٢ م دار النشر والتوزيع الإسلامية .

(٢) مقدمة ابن خلدون ٣٩٧ .

(٣) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ١٣٣/٣ .

(٤) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي ، حمزة الجمعي ص ٧٣ .

(٥) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ١٣٣/٣ .

(٦) مقدمة ابن خلدون ص ٣٩٧ .

(٧) سنن ابن ماجه ١ ص ٣٩٧ قال المنذرى : لا أعلم لعلي بن سالم غير هذا الحديث وهو في عداد المجتهولين وقال البخارى والأردى : لا يتابع على بن سالم بن ثوبان عن علي بن يزيد بن جدعان ، الترغيب والترهيب . المنذرى ٣/٣٥ ط دار الحديث . القاهرة : ط الأولى ١٤١٥ هـ — ١٩٩٤ م .

فبييعها^(١)؛ حتى بلغت تجارته البر والبحر؛ ولأن الناس يحتاجون إلى منتجات، وهم يكونون داخل الدولة عندما يكون إنتاج سلعة ما ليس بأكثر من احتياج المواطنين لها، أما إذا كان إنتاج السلعة أكثر من احتياج المواطنين فلا بد من إيجاد أسواق خارجية تباع فيها السلعة المنتجة، وقد يلجأ إلى تصدير السلعة؛ لأنها تحمل أوصافاً تجعلها مرغوبة في بلد آخر فتباع فيه بسعر أعلى، وتستورد مكانها سلعة بأوصاف أقل جودة تتناسب مع الاستهلاك المحلي^(٢).

وإذا كان الناس في داخل الدولة في حاجة ماسة إلى سلعة بمواصفات معينة فيجب استيرادها، وأكثر إنتاج البلاد الإسلامية يعاني الكساد لعدم وجود أسواق للدول الإسلامية تصرف فيها منتجاتها غير الأسواق المحلية إلا ما ندر، والتجار في بلاد المسلمين يستوردون احتياجات بلادهم من دول غير إسلامية لاعتبارات منها الاتجار بالغرب ومنتجاته، ومنها فرط الثقة التي لا مبرر لها في كثير من الأحيان، ومنها الإعلام القوي^(٣)، ومن ذلك الإعلانات التجارية.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن التجارة تنقسم من حيث تبادل السلع داخل البلاد وخارجها إلى تجارة داخلية: وهي التي تتم داخل الدولة، وتجارة خارجية وهي التي تتم بين الدول المختلفة، ويطلق عليها التجارة البينية، وهي داخلة تحت قول النبي ﷺ "الجالب موزوق"^(٤). أي الذي يجلب السلع من البلاد البعيدة والتجارة الخارجية لها فوائد عديدة منها محاربة الغلاء والاحتكار، واستيراد السلع التي يحتاج الناس إليها، والمواد الخام التي تحتاج إليها الدولة في الصناعة، وتصريف البضاعة التي لا تحتاج إليها الدولة إلا أنه ينبغي عدم استيراد السلع التي لا يحتاج الناس إليها، وينبغي الالتزام بأحكام التجارة سواء في ذلك ما يتم بالوسائل التقليدية أم بالوسائل الإلكترونية، ومنها وسائل الإعلام التي تنشر الإعلانات التجارية.

(١) الحاوي الكبير. الماوردى ٥/٥ الاختيار. الموصلى ٢٨/٤.

(٢) مباحث في الاقتصاد الإسلامي من أصوله الفقهية د/ محمد رواس ص ١٦٧ دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الأولى ١٤١٢ هـ ١٩٩١ م.

(٣) المصدر السابق ص ١٦٨ وينظر مبررات قيام السوق الإسلامية المشتركة.

(٤) سبق تخريجه ص ٤٥.

المطلب الخامس

التجارة التقليدية والالكترونية :

تنوع التجارة من حيث الوسيلة إلى تجارة تقليدية، وتجارة الكترونية ، فالتجارة التقليدية: هي التي تتم باللقاء المباشر بين البائع والمشتري أو وكيل عنهما، ويتم فيها تسليم السلعة ودفع الثمن^(١)، وسواء انتقل البائع إلى مكان المشتري أو انتقل المشتري إلى حيث توجد السلعة ويطلق على هذا النوع من التجارة (البيع الشخصي) ، وهو الذى يتم دون وسيلة اتصال من الوسائل الالكترونية كالتليفون أو الفاكس أو الإنترنت أو الوسائل الاقتصادية كإعلان الصحف أو الإعلان بالبريد ونحو ذلك من الوسائل الحديثة.

التجارة الالكترونية :

هي التي تتم بوسيلة اتصال الكترونية، كالتليفون، أو التليفزيون، أو الإنترنت . فإذا كان البائع أو الوكيل غائبا والسلعة حاضرة، وتم الدفع والتسليم مباشرة سميت تجارة الكترونية جزئية، وإذا تمت المعاملة بين البائع أو الوكيل والمشتري وتم الدفع والتسليم الكترونيا سميت تجارة الكترونية بحتة، وعلى ذلك فالتجارة نظام اقتصادى يتم من خلاله تبادل السلع والخدمات، سواء كان ذلك بين الأفراد أم بين الحكومات والمؤسسات، وكلمة إلكترونية وصف لحالة هذا النشاط التجارى باستخدام الوسائل الالكترونية^(٢).

ويلاحظ هذا المعنى فى تعريف منظمة التجارة العالمية حيث عرفت التجارة الالكترونية: بأنها مجموعة متكاملة من عمليات عقد الصفقات وتأسيس الروابط التجارية، وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل الكترونية. فتشمل الأعمال الخاصة بالسلع والخدمات المتبادلة عبر الإنترنت، والتسوق الإلكتروني، متمثلا فى المعلومات والبيانات التي تزود العميل بعقد صفقات تجارية، والشراء عبر الانترنت ، فالتجارة الالكترونية تعنى بيع وشراء وتبادل المنتجات والخدمات والمعلومات بوسائل الكترونية ومنها شبكة الإنترنت^(٣).

ومن خلال ما تقدم يتضح ان التجارة من حيث الوسيلة تنقسم إلى تجارة تقليدية: وهى التي تتم باللقاء المباشر بين البائع والمشتري أو وكيل عنهما، ويطلق عليها البيع الشخصي، أما التجارة الالكترونية فهى التي تتم بوسيلة من وسائل الاتصال الحديثة كالتليفون أو التليفزيون أو الإنترنت.

(١) أساسيات ومبادئ التجارة الالكترونية م/ عبد الحميد بسيونى ص ٢٥ ط 'بصرف' دار الكتب العلمية

للنشر والتوزيع ٢٠٠٤ م .

(٢) أساسيات ومبادئ التجارة الالكترونية م/ عبد الحميد بسيونى ص ٢٥ ط 'بصرف'.

(٣) المصدر السابق ص ١٨ ، ١٩ ط 'بصرف'

نشأة التجارة الالكترونية وتطورها:

بدأت التجارة الالكترونية على شبكة الإنترنت برسائل فوائم البريد الالكتروني أى (إعلان) من أشخاص لبيع سيارة، أو منزل، وكان المشتري يتصل بالبائع ويتفاوض معه عبر البريد على السلعة، وبنمو شبكة الإنترنت وإنشاء مواقع جديدة، ووسائل لعرض الأنشطة والمنتجات قامت الشركات بنشر معلومات الأنشطة وبيانات المنتجات بالرسم والصور، وبزيادة المواقع زادت طرق ووسائل التجارة والبيع والتسويق^(١). عبر شبكة الإنترنت.

ومع تزايد فهم الشركات لإمكانات الإنترنت واستخدامها فى التبادل التجارى بدأ عرض المنتجات بالصور والرسوم المتحركة، وتم استخدام وسائل متعددة لجذب انتباه المشاهد^(٢).

وبهذا أتيح للمنتج فرصة لعرض منتجاته، وللمشتري فرصة ميسورة وسريعة للتعرف على السلع والخدمات الموجودة فى السوق من خلال صفحات الإنترنت تعرض فيها المؤسسات والشركات منتجاتها المختلفة، من سلع، وخدمات، مستخدمة فى ذلك كل فنون العرض الحركى المتقدمة^(٣).

وكان من الطبيعى أن تظهر مواقع مستقلة ليست تابعة لشركات البيع أو الإنتاج تتخصص فى عرض منتجات المنتجين، ليقوم المستهلك بالتسوق والشراء من خلالها ويحصل أصحاب هذه المواقع على نسبة من قيمة المبيعات التى تتم من خلالها^(٤).

وقد انتشر البريد الالكتروني مع عمل الشبكة كبديل فعال وسريع عن البريد التقليدي والفاكس حتى أصبح من أهم الأدوات التى يستخدمها رجال الأعمال والمؤسسات^(٥). وبهذا فرضت التجارة الالكترونية نفسها لتصبح بمثابة ثورة جديدة فى نطاق أنظمة التجارة فى التاريخ الإنسانى، وعن طريق شبكة الإنترنت أصبح كل شئ قابلا للشراء بيسر عن طريق

(١) المصدر السابق.

(٢) المصدر السابق

(٣) التجارة الالكترونية - مشكلاتها ومستقبلها فى ضوء توصيات المؤتمر الوزارى لمنظمة التجارة العالمية د/السيد عطية عبد الواحد ص ٧٢٦ ضمن الأبحاث المقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان ١٩٩٨م فى الفترة بين ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.

(٤) أساسيات ومبادئ التجارة الالكترونية م / عبد الحميد بسيوني ص ٢١.

(٥) المصدر السابق.

الحاسب الآلى الكائن فى المنزل مادام متصلاً بالشبكة وأضحت المنتجات لا تقع تحت الحصر من ملابس، وكتب ، ومنتجات غذائية، وخدمات البنوك، وشركات التأمين، ووكالات الحجز للسفر والإقامة والاشتراكات فى الصحف والمجلات، على المستوى الوطنى والعالمى^(١).

وهكذا لا يحتاج البائع الآن إلا أن يتخذ له موقعاً على الإنترنت أو إنشاء عنوان بريد الكترونى (E.mail) لكى تفتح أمامه آفاق جديدة من المعرفة والتجارة والخدمات، ويصبح على اتصال بالعملاء فى مناطق جديدة ، كان يتعذر عليه الوصول إليهم إلا بشق الأنفس والكثير من النفقات، وبهذا افتتح المجال ببسر وسهولة بلا مشقة أمام المشتريين للتعامل مع البائعين فى الأسواق المحلية والعالمية بضغطة واحدة على جهاز الكمبيوتر لطلب السلعة أو الخدمة المعروضة ، ودون الدخول فى علاقة مباشرة مع البائع، وقد اتخذت العديد من الحكومات ، والشركات ، والمؤسسات التجارية ، وغيرها مواقعاً، وعناوين الكترونية لها على الشبكة الدولية للوصول إلى المتعاملين معها من مختلف أنحاء العالم^(٢).

أهمية التجارة الالكترونية من الناحية الاقتصادية .:

تتضح أهمية التجارة الالكترونية من الناحية الاقتصادية فى النقاط التالية:

أولاً: توسيع نطاق السوق من خلال التعريف بالمنتج ، أو محل التعاقد تعريفاً كاملاً بواسطة أجهزة الحاسب الآلى فتعمل على انتشار السوق الخارجية، وبذلك لا يصبح الشراء قاصراً على منطقة جغرافية معينة بل يتسع ليغطي كافة أنحاء المعمورة، وتساعد على نقل التحسينات ، أو جودة المنتج من خلال التصدير للسلعة^(٣).

ثانياً: تعمل على تقليل المخزون من البضائع، وبذلك يمكن تنظيم الإنتاج ليواجه الطلبات المتوقعة، وهذا يقلل تكلفة الإنتاج، ونفقات التخزين ، والحفاظ على مستوى السلع الرائدة فى حده الأدنى فتزيد كفاءة التشغيل وأرباح المؤسسة التجارية، وكذلك للسرعة

(١) حماية المستهلك فى التعاقد الالكترونى د/ أسامة أحمد بدر ص ٢٠ طبع ونشر دار للتهضة العربية ٢٠٠٢م.

(٢) إبرام العقود فى التجارة الالكترونية. صمير برهان ص ٤٠٥ كتاب الأهرام الاقتصادى للعدد ٢١٥ أكتوبر ٢٠٠٥ مطابع الأهرام.

(٣) التجارة الالكترونية مشكلاتها ومستقبلها فى ضوء توصيات المؤتمر الوزارى د/ السيد عطية عبد الواحد ص ٧٢١، ٧٢٢.

فى إنجاز الأعمال ومراقبة التنفيذ من خلال الربط بين أجهزة وفروع المؤسسات المختلفة^(١).

ثالثاً: التفاعل الإلكتروني يمكن المنتج أو الصانع أن يتصل مباشرة بالمستهلك، ومن شأن ذلك أن يؤدي إلى انخفاض الأسعار بسبب انخفاض التكاليف، ويسمح بالاختيار الواسع، وإنشاء فرصة تجارية بإمكان ظهور منتجات جديدة وخدمات عن طريق تفاعل المستهلك المباشر^(٢).

حكم التجارة الإلكترونية:

التجارة الإلكترونية ومنها التجارة عبر الإنترنت جائزة شرعاً، لأنه يتوفر فيها أركان العقد (العاقدان)، (والمعقود عليه)، (والصيغة) ولا بد من توافر شروط كل ركن، ولأن الأصل فى الأشياء الإباحة ما لم يوجد دليل بالمنع^(٣).

عيوب التجارة الإلكترونية:

تشتمل التجارة الإلكترونية على عيوب، ولا بد من إيجاد وسائل للتغلب عليها ومن هذه العيوب.

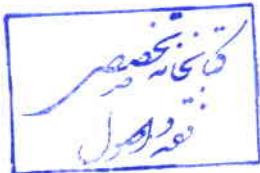
أولاً: وجود جرائم على شبكة الإنترنت منها سرقة بطاقات الائتمان، والبرامج والجرائم الغير الأخلاقية، حيث تتيح عرض الكثير من السلع والخدمات المخلة بالآداب كأفلام الجنس^(٤) ويجب اتخاذ إجراءات لحماية الأخلاق والآداب عن طريق الرقابة وحظر عرض هذه المنتجات المنافية للأخلاق ومنع دخولها إلى البلاد الإسلامية.

(١) أساسيات ومبادئ التجارة الإلكترونية م/ عبد الحميد بسيونى ص ٧ إبرام العقود فى التجارة الإلكترونية سمير برهان ص ١٣.

(٢) حماية المستهلك فى التعاقد الإلكتروني د/ أسامة أحمد بدر ص ٣٨.

(٣) ذهب الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أن الأصل فى الأشياء الإباحة. تبين الحقائق- الزيلعى ٨٧/٤، الفروق القرأفى ١٤٥/٣، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٨٧/٩، الأم، الإمام الشافعى ٣/٣، مجموع فتاوى ابن تيمية ٣٨٥/٢٨ وقال الظاهرية: الأصل فى الأشياء الحرمة وهو قول بعض الحنفية وبعض أصحاب الحديث الإحكام فى أصول الأحكام. ابن حزم ٥٩٠/٥ مطبعة العاصمة. القاهرة. الأنساب والنظائر. ابن نجيم ٩٦.

(٤) التجارة الإلكترونية مشكلاتها ومستقبلها د/ السيد عطية ص ٧٣٩، أساسيات ومبادئ التجارة الإلكترونية م/ عبد الحميد بسيونى ص ٧.



ثانياً: اتساع دائرة الاحتكار ويتمثل في الاندماج بين الشركات حيث إن سوق الإنترنت لعدد محدود من الشركات، وهو يستأثر بالنصيب الأكبر، كما أن تركيز الإعلانات في عدد محدود بين المواقع ذات الشعبية فمثلاً ٧١% من إيرادات الإعلانات يذهب إلى عشر شركات، وأن ٨٣% من هذه الإيرادات يذهب إلى خمس وعشرين شركة وتستأثر خمسون شركة بـ ٩١% من الإيرادات خصوصاً الشركات واسعة الانتشار مثل (msn) ^(١) مما جعل البائع أو المنتج يستأثر بالسلعة أو المنفعة؛ لأنه في مركز اقتصادي قوى فيقوم باحتكار السلع وبيعها بأعلى الأسعار.

ثالثاً: وجود الغش والخداع والإعلانات المضللة ^(٢) عبر الإنترنت، ووجود نصب - خداع - ومزاولة أنشطة القمار، وقد خسرت الولايات المتحدة في عام ٢٠٠٤ م وحده ١٥٢ مليون دولار في عمليات احتيال ^(٣) أي نصب وخداع.

رابعاً: أنه يمكن اختراق شبكة الإنترنت، فيحدث التزوير من خلالها، وحدثت التعاقدات الوهمية من خلال التزوير والتقارب بين الأسماء والرموز الخاصة بغاوين المواقع ^(٤).

خامساً: إمكان الاعتداء على الخصوصية الشخصية من خلال الاطلاع على البيانات الشخصية للأفراد، ومن أجل حماية المستخدم بدأ إجراء تأمين وتوثيق مواقع الشبكة ووجود قواعد وبيانات لحفظ معلومات المستخدم ^(٥) وهذا يعد من وسائل التغلب على عيوب التجارة الإلكترونية .

(١) الاقتصاد الجديد ماذا يعني؟ عبد الحافظ الصاوي ص ٦٤، ٦٥ مجلة لورى الإسلامى لعد ٤٥٨ شوال ١٤٢٤هـ

(٢) التجارة الإلكترونية أ.د/ السيد عطية عبد الواحد ص ٧٢٨.

(٣) جريدة الأهرام العدد ٤٣٣٤ جمادى الآخرة ١٤٢٦هـ يوليو ٢٠٠٥ م وأوضحت إدارة حماية المستهلك الأمريكية أن النصب على الإنترنت في ازدياد ويشكل ٤١% من شكاوى الأمريكيين الذين تجاوزوا سن الخمسين.

(٤) الاقتصاد الجديد ماذا يعني عبد الحافظ الصاوي ص ٦٥ سابق

(٥) أساسيات ومبادئ التجارة الإلكترونية / عبد الحميد بسيونى ص ٥٥

المبحث الثاني

مفردات التجارة

تمهيد في الباطل والفاقد عند الأصوليين.

المطلب الأول : الفرر وأثره في التجارة.

المطلب الثاني : الغش والتدليس.

المطلب الثالث : الربا في التجارة.

المطلب الرابع : القرض بفائدة والإعلان عنه.

المطلب الخامس : الأفات الخطيرة في الربا.

المطلب السادس : الأضرار الناتجة عن مزاوله مهنة التجارة.

تمهيداً فن

الباطل والفاقد عند الأصوليين

الفساد في اللغة : (١)

فسد اللحم أو اللبن ونحوهما فساداً، أي أنتن أو عطب، وفسد العقد ونحوه. بطل وفسدت الأمور. اضطربت وأدركها الخلل، والفساد التلّف، والاضطراب، والخلل، والفساد إلحاق الضرر قال تعالى : ﴿ وَيَسْعَوْنَ فِي الْأَرْضِ فَسَاداً ﴾ (٢).

مما تقدم يتضح أن الفساد في اللغة بمعنى، العطب، والخلل، والتلف، والضرر، غير أن العطب يكون في الأشياء المادية والخلل والاضطراب والضرر يلحق العقود، وأن الفساد معناه البطلان.

الفاقد عند الأصوليين:

ذهب جمهور أهل الأصول إلى أن العقد إما صحيح وإما باطل، وكل باطل فاسد، فالفاقد يرادف الباطل، والعقد الصحيح هو الذي يفيد المقصود، فإن تخلف مقصوده بطل، وعبر الأمدى عن العقد الصحيح بأنه ما أثمر أي ما ترتبت ثمرته عليه، وقال صاحب الموافقات: الصحة: ترتب آثار العمل عليه في الدنيا وترتب الآثار في العقود يكون بتحصيل الملك، وجواز الانتفاع به (٣) وهذه التفسيرات بمعنى واحد.

أما الحنفية فالفساد عندهم فساد بالذات وهو عدم ترتب الثمرات وهو البطلان في اصطلاحهم وفساد لغيره وهو ما يحتاج إلى قرينه.

والصحة عندهم عبارة عن الإتيان بالأمر على وجهه بأركانه، وشرائطه التي اعتبرها الشارع، فإذا وجدت الشروط والأركان ترتبت الآثار والأحكام بالضرورة. مثل ثبوت الملك في العقود (٤).

(١) لسان العرب، ابن منظور ٣٤١٢/٥ ط دار المعارف، المعجم الوسيط ص ٦٨٨، المعجم الوجيز ص ٤٧١.

(٢) سورة المائدة من الآية رقم (٦٤).

(٣) المستصفي من علم الأصول. حجة الإسلام أبي حامد الغزالي ٢٦٣/٤، الإحكام في أصول الأحكام. سيف الدين الأمدى ١١٢/١ بدون تاريخ، الموافقات في أصول الشريعة لأبي إسحاق الشاطبي ٢١٦/١، ٢١٧، الشرح الصغير. الدريز ٣٠/٣ ط الأزهر الشريف، أصول الفقه - الشيخ خلاف ص ٢٢٦، الطبعة الثانية عشرة ١٣٩٨ هـ - ١٩٧٨ م الناشر دار القلم.

(٤) فواتح الرحموت. العلامة. عبد العلي محمد بن نظام الدين ٧٠٠/١، ٧٠١ وفيه الصحيح هو المشروع بأصله ووصفه، والفاقد هو المشروع بأصله دون وصفه. مطبوع بهامش المستصفي للغزالي.

مما تقدم يتضح أن العقد الصحيح هو ما ترتبت عليه الآثار الشرعية من إثبات الحل وتبادل البدلين، وأن يوجد الشيء على وفق ما طلبه الشارع بأن تحقق فيه أركان العقد وشروطه، فعندئذ يحكم الشارع بصحته، وإن لم يوجد على وفق ما طلبه الشارع، وما شرعه بأن اختل ركن من أركانه، أو شرط من شروطه حكم الشارع بفساده وبناء على ذلك فإن الفساد الذي يعتري التجارة هو الحاصل بسبب مفسدة نشأت من اختلال أحد أركان العقد منها أمور راجعة إلى العاقد، كعدم الملك، وعدم الولاية، وعدم القدرة على التسليم شرعا، ومنها ما يرجع إلى المعقود عليه مثل: بيع الخمر، والخنزير، ومنها ما يرجع إلى الصيغة مثل بيع الملامسة والمنابذة، وتفسد التجارة أيضا بسبب مفسدة مؤدية إلى فساد كالتضرر الحاصل من بيعه على بيع أخيه، وبيع الحاضر لأهل البادية، وتلقى السلع، والنجش، والاحتكار، للنهي عن ذلك، والنهي يقتضى التحريم مطلقا سواء رجع إلى ذات العقد أو لازمه فيحرم من حيث تعاطى العقد الفاسد كما يحرم لكونه منهيًا عنه^(١).

فالعاقِد: هو الذى يباشر الإيجاب والقبول ، سواء كان ذلك عن نفسه أم نيابة عن غيره^(٢)، ويشترط فيه الأهلية.

والعاقد من حيث الأهلية فى إبرام العقود ثلاثة أقسام^(٣).

الأول: تام الأهلية: وتكون فى الحر ، البالغ ، المختار ، المطلق التصرف فى أمواله وحكم عقوده وتصرفاته نافذة متى استوفت شرائطها، سواء كانت لمصلحته أم لمصلحة غيره.

الثانى: فاقِد الأهلية: وهو الصبى غير المميز ، وهو من لم يبلغ عمره سبع سنين عادة، والمجنون ولو كان بالغا ، وحكم تصرفاتهما باطلة مهما كان نوعها لعدم التمييز .

(١) حاشية الشبراملى ٤٤٥/٣ ، حاشية المغربى الرشيدى كلاهما على نهاية المحتاج ٤٤٥/٣ ، ٤٤٦ .

روضة الطالبين . النووى ١١٥/٣ .

(٢) المعاملات الشرعية المالية . أحمد إبراهيم ص ٧٦ ط دار الأنصار بالقاهرة (١٣٥٥هـ - ١٩٣٦م).

(٣) المستصطفى . الغزالي ٢٢٤/١ ، ٢٢٥ ، الإحكام فى أصول الأحكام . الأمدى ١/١٢٩ ، حاشية للسوقى

٣ / روضة الطالبين . النووى ٦١/٣ ، الإقناع . الشربيني ١١٠/٢ ، إحياء علوم الدين . الغزالي

٣ / ٨٦ ، مرشد الحيران . قدرى باشا ص ٩١ ، القاهرة . بولاق ١٩٣٧م ، بدائع الصنائع . الكاسانى

٦ / ٥٣٣ المعاملات الشرعية المالية . أحمد إبراهيم ص ٧٦ . النظام الاقتصادى فى الإسلام د/ شوكت

محمد عليان ص ٣٠٠ الطبعة الأولى ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠ ..

الثالث : ناقص الأهلية : وهو الصبي المميز والسفيه فيصح الحجر عليهما ويكون العقد موقوفا على إجازة الولي على رأى جمهور الفقهاء .

وعلى ذلك فقد اشترط الفقهاء فى العاقد التمييز فى جميع العقود ، فمن كان غير مميز كان عقده باطلا ؛ لأنه لايد من رضا معتبر، وهو مفقود من غير المميز ؛ ولأن أهلية المتصرف شرط فى انعقاد التصرف ، والأهلية لا تثبت بدون العقل، فلا يثبت الاتعقاد بدونه . وأما ما يرجع إلى الصيغة فلأنها ركن فى العقد، ويختل العقد بفقدها، وهى التى تعلن عن وجود الرضا ويحصل التراضى بين المتعاقدين بها ، وقد ذهب جمهور الفقهاء المالكية وبعض الحنفية ورجحه النووى من الشافعية، والحنابلة إلى أن البيع ينعقد بكل ما يعده الناس بيعا ، فيحصل العقد، بالقول أو الكتابة أو بإشارة منهما أو من أحدهما ، أو بفعل بمعاطاة ، بأن يأخذ المشتري المبيع ويدفع البائع الثمن ، أو يدفع البائع المبيع فيدفع له الآخر ثمنه من غير تكلم ولا إشارة^(١)؛ لأنه لم يصح فى الشرع اشتراط لفظ فوجب الرجوع إلى العرف كغيره من الألفاظ^(٢)؛ ولأن البيع اسم للمبادلة ، وهى مبادلة شئ مرغوب بشئ مرغوب ، وحقيقة المبادلة بالتعاطى وهو : لأخذ والإعطاء^(٣)؛ ولأن الشرع ورد بالبيع وعلق عليه أحكاما ولم يعين لفظا فعلم أنه ردهم إلى ما تعارفوه بينهم^(٤).

وبناء على هذا فلا يجوز أخذ مال الآخر إلا برضاه ، وحيث إن الفرد يحتاج إلى ما فى يد الغير ، وأن الأصل عدم انتقال ملكية الإنسان عنه إلا برضاه ، ولما كان الرضا أمر باطنى لا يعلمه إلا الله دعت الحاجة إلى اعتماد دلالات ظاهرة يؤخذ منها الرضا مثل، القول ، الكتابة، المعاطاة ، الإشارة ، وهذه الدلالات وسائل تفيد التعبير عما فى نفس المتعاقد الآخر ورغبته فى حيازة الشئ أو الانتفاع به^(٥)، قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٦).

(١) بدائع الصنائع - الكاسانى ٥٣٢/٦ ، حاشية الدسوقي ٥/٣ ، روضة الطالبين - النووى ٥٧/٣ ، الكافى لابن قدامة ٣/٢ المغنى لابن قدامة ٢٤٧/٥ ، منار السبيل ، الشيخ إبراهيم ضويان ٢٧٥/١ وذهب بعض الحنفية والفاضى من الحنابلة إلى أنه يصح بالتعاطى فى الأشياء البسيرة دون الكبيرة ، وقال جمهور الشافعية لا يصح إلا بالإيجاب والقبول "المراجع السابقة" .

(٢) روضة الطالبين . النووى ٥٧/٣ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاسانى ٥٣٢/٦ .

(٤) الكافى لابن قدامة ٣/٢ .

(٥) أحكام المعاملات أ.د/ كامل موسى ص ٥٧ مؤسسة الرسالة ط ١٤١٩ هـ ، ١٩٩٨ م .

(٦) سورة النساء آية رقم (٢٩) .

وأما الذى يرجع إلى المعقود عليه ، مثل التجارة فى الخمر ، والخنزير ، والميتة ، والأصنام فتحرم التجارة فيها ويفسد العقد ، فعن جابر رضي الله عنه (أنه سمع رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول وهو بمكة عام الفتح : إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام ، فقليل يا رسول الله : أرأيت شحوم الميتة فإنه يطلى بها السفن ويدهن بها الجلود ويستصبح بها الناس ، فقال: لا هو حرام ثم قال رسول الله صلى الله عليه وسلم عند ذلك : قاتل الله اليهود ، إن الله لما حرم شحومها جمלוه ثم باعوه فأكلوا ثمنه)^(١). قال ابن حجر العسقلاني: "أجمعوا على تحريم بيع الميتة والخمر والخنزير"^(٢).

وتتناول مفسدات التجارة بشئ من التفصيل من خلال عدة مطالب :

المطلب الأول: الغرر وأثره فى التجارة.

المطلب الثانى: الغش والتدليس.

المطلب الثالث: الربا فى التجارة.

المطلب الرابع: القرض بفائدة والإعلان عنه.

المطلب الخامس: الآفات الخطيرة فى الربا.

المطلب السادس: الأضرار الناتجة من مزاوله مهنة التجارة.

(١) صحيح البخارى (فتح ٣٨٥/٤)

(٢) فتح البارى ابن حجر ٥٢٠/٤ وينظر بداية المجتهد لابن رشد الحفيد ٢٣٩/٣.

المطلب الأول

الغرر وأثره في التجارة :

الغررُ في اللغة : الخطرُ ، والتعريض للهلكة ، وبيعُ الغررِ أى ما يجهله المتبايعان أو ما لا يوثق بتسلّمه كبيع السمك في الماء، والطير في الهواء ، والغرر : ما كان له ظاهر يغر المشتري وباطن مجهول، وغرر به أى عرضه للهلاك ، والتغريز : حمل النفس على الغرر^(١).

مما تقدم يتضح أنّ الغرر هو المجهول ، أو المشكوك في حصوله ، أو الخديعة بالظاهر

تعريف الغرر شرعا :

تعددت تعريفات الفقهاء حول معنى الغرر شرعا، وهي بذلك لا تخرج عن المعنى اللغوي فهو عند الحنفية : الخطر^(٢)، وقال ابن عبد البر : هو كل ما لا يدري المبتاع حقيقة ما يحصل عليه ولا ما يصير إليه^(٣)، وقال ابن العربي في قبسه : الغرر هو كل أمر خفيت علانيته وانطوى أمره^(٤)، وفسر أيضا بالتردد بين أمرين أحدهما على الغرض، والثاني على خلافه ، فقال المازري : هو ما تردد بين السلامة والعطب^(٥)، وقال ابن عرفة : هو ما شك في حصوله أحد عوضيه ، والمقصود منه غالبا^(٦).

وحقيقة الغرر عند الشافعية: ما احتمل أمرين الغالب منهما أخوفهما، وقيل ما انطوت عاقبته^(٧). وفسره الشرييني بأنه غير المعلوم^(٨).

(١) لسان العرب. ابن منظور ٣٢٣٤/٥، مادة (غرر) المعجم الوسيط ص ٦٤٨ ، المعجم الوجيز ص ٤٤٨ ،

النهاية في غريب الحديث والأثر للإمام مجد الدين أبى السعادات المبارك بن محمد الجزري المعروف

بأبن الأثير ٣٥٥/٣ تحقيق طاهر أحمد الزواوي ، محمود محمد الطناحي ، المكتبة العلمية ، بيروت .

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٧٠٦/٦ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٤٣٥/٥ .

(٣) التمهيد. ابن عبد البر ٢٠٦/١٢ .

(٤) القبس. ابن العربي المالكي ٧٩٢/٣ .

(٥) حاشية النسوقي ٥٥/٣ ، شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك ٤٢٧/٣ ط دار إحياء التراث العربي

بيروت، لبنان ط الأولى ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م .

(٦) المرجعان السابقان.

(٧) الحاوي الكبير. الماوردي ٣٢٥/٥ ، نهاية المحتاج. الرملي ٤٠٥/٣ .

(٨) الإقناع. الشرييني ١٢٠/٢ ط الأزهر الشريف ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م .

من خلال ما تقدم يتضح أن الغرر هو كل ما لا يدري المبتاع حقيقة ما يحصل عليه ولا ما يصير إليه، لأنه قد يلحق المبيع بسبب الجهالة وقد يلحق المبيع بسبب الشك وعدم الثقة في حصوله ، أو الشك في القدرة على تسليمه، والمراد بالشك هو التردد بين الإثبات والنفي ، ومن باب أولى ما يكثر فيه الغرر حتى يغلب عليه ويوصف به؛ لأن الشئ إذا كان مترددا بين معنيين لا يوصف بأحدهما دون الآخر إلا أن يختص به ويغلب عليه^(١) والغرر أيضا من باب التغيرير، وهو الخداع بظواهر الأمور، والغرر من مفسدات التجارة، فإذا كان الغرر يسيرا عفى عنه وضابطه ما يكون شأن الناس أن يتسامحوا فيه^(٢).

وقد أجاز الإمام القرافي^(٣) الفرق بين الغرر والجهالة فقال : "أصل الغرر هو الذي لا يدري هل يحصل أم لا ؟ كالطير في الهواء ، والسك في الماء ، وأما المجهول فهو ما علم حصوله وجهلت صفته كبيعه ما في كفه، فهو يحصل قطعا لكن لا يدري أى شئ هو؟ فالغرر أو الجهالة كل واحد منهما أعم من الآخر من وجه ، وأخص من وجه ، فيوجد كل واحد منهما مع الآخر وبدونه ، وأما وجود الغرر بدون الجهالة فكشراء العبد الآبق المعلوم قبل الإباق، فإنه لا جهالة فيه، وهو غرر؛ لأنه لا يدري هل يحصل أم لا؟ والجهالة بدون الغرر كشراء حجر يراه لا يدري أزجاج هو أم ياقوت ؟ ويجتمع الغرر والجهالة في العبد الآبق المجهول الصفة قبل الإباق"^(٤).

قال المازري : أجمعوا على فساد بيع الغرر كالجنين ، والطير في الهواء ، والسك في الماء^(٥).

ويرجع الغرر في المعقود عليه في مواصفات الثمن ، والسلعة . فالغرر في صفة الثمن يكون بعدم بيان الجنس ، والنوع ، والمقدار، وأجل التسليم إذا كان الثمن مؤجلا^(٥)، فلا بد من الإعلان عن جنس النقود مثل أن يقول : جنبيات ، أو ريبالات ،

(١) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٠، التمهيد . ابن عبد البر ١٢/٢٠٤، النخيرة . القرافي ٥/٩٣.

(٢) حاشية الدسوقي ٣/٦٠ .

(٣) أحمد بن إدريس الصنهاجي . المالكي، شهاب الدين أبو العباس اشتهر بالقرافي كان بارعا في الفقه والأصول والعلوم العقلية . من كتبه النخيرة، والفروق (ت ٦٨٤هـ) . الديباج المذهب . ابن فرحون ص ٢٧٨ دار الكتب العلمية .

(٤) الفروق . القرافي ٢/٢٦٥ .

(٥) حاشية العدوي ٢/١٣٤ .

(٥) الاختيار . الموصلي ٢/٤٠٢ . المقدمات . ابن رشد الجد ٩/٣٠٩٦ . بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٠ .

حاشية الدسوقي ٣/٥٦ ، الإقناع . الشرييني ٢/١١١ .

أو دنائير ، ونوع النقود مثل جنبيها مصرية ، أو استرلينية ، أو ريبالات سعودية ، أو دينار عراقي ، أو كويتي ، ولا بد من بيان كمية النقود أو عددها .

وأیضا لابد من بیان أجل التسليم، وأن لا يكون فيه غررا كان يجعل تسليم الثمن إلى قدوم زيد أو موته^(١)، فإن باع بنقد وأطلق تعين الغالب فإن تفاوتت قيمة أنواعه ورواجها وجب التعيين^(٢). أي بيان نوع النقود فإن لم يعين فسد العقد لوجود الجهالة المفضية إلى النزاع.

ويرجع الغرر في مواصفات السلعة إلى عدم بيان الجنس ، والنوع ، والمقدار أو الكمية ، والتسليم ، ووجود السلعة أو حصولها وبقائها صالحة للاستخدام أو الاستعمال (الجهل بسلامة المبيع) ويكون الغرر أيضا في تعيين السلعة ، والجهل بالكيفية ، فالغرر في جنس السلعة مثل: أن يبيعه سلعة لم يسمها ، والنوع مثل أن يبيعه عبدا لم يسمه كحشيش أو رومي^(٣).

ويكون في المقدار أو الكمية ، كعدم بيان الوزن ، أو الطول والعرض (المقاس) أو الحجم ، فلا يجوز أن يبيع شيئا من المكيل أو الموزون أو المعدود إلا أن يكون معلوم المقدار عند البائع والمشتري^(٤).

ويكون الغرر في التسليم - أي - بأن يكون هناك شك في القدرة على تسليم المبيع ، أو يجعل تسليم السلعة إلى أجل مجهول كإلى قدوم زيد أو موته^(٥). ويكون الغرر في بقاء المبيع^(٦)، وهو الشك في بقائه صالحا إلى حين تسليمه واستعماله كعدم بيان مدة الصلاحية في المواد الغذائية التي تفسد بعد فترة معينة ، ويكون الغرر في الكيفية مثل بيع تراب المعادن، وزيت الزيتون والسمسم قبل عصرهما، وبيع كيلو لحم من شاة قبل الذبح أو السلخ^(٧) لأنه لا يدري على أي كيفية يكون المبيع وما صفتها، ويكون الغرر في التعيين كبيعه ثوب من ثوبين^(٨) دون تعيين أحدهما.

(١) المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٩٦/٩ .

(٢) البحر الرائق . ابن نجيم ٤٧٠/٥ . الاختيار . الموصلي ٤/٢ . المغني لابن قدامة ٢٩٣/٥ .

(٣) الفروق . القرافي ٢٦٥/٢ .

(٤) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٠٠/٣ ، المقدمات . ابن رشد الجد ٣٠٨٩/٩ ، الإقناع . الشربيني ١٠٦/٢ .

(٥) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٠٠/٣ ، الفروق . القرافي ٢٦٥/٢ ، الشرح الصغير . الدردير ٣٢٢/٣ .

(٦) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٢٨٥/٣ .

(٧) حاشية الدروري ١٦/٣ ، الفروق . القرافي ٢٦٥/٢ .

(٨) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٠٠/٣ .

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الغرر هو كل ما لا يدري المشتري فيه حقيقة ما يحصل عليه، ولا ما يصير إليه.

ومن صور بيع الغرر التي كانت معروفة في الجاهلية، وكانوا يتبايعون بها، ف جاء الإسلام، ونهى عنها، لما فيها من الخطر أو الشك في حصول المعقود عليه.
أولاً: بيع الحصاة :

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة، وعن بيع الغرر) (١).

وفي تفسير بيع الحصاة قال العلماء: أن يقول: بعتك من هذه الأتواب ما تقع عليه الحصاة (٢). فهو بيع يلزم على ما تقع عليه الحصاة من الثياب، ففيه غرر وجهالة بعين المبيع، وهذا هو التفسير الشائع عند العلماء، والمعروف في الجاهلية.

وأيضاً فسر بأن يبيعه مقدارا من الأرض يبدأ من الرامى إلى نهاية وقوع الحصاة (٣). ففيه جهالة بالمقدار المراد بيعه من الأرض.

أو يقول: إذا وقعت الحصاة من يدي، فقد وجب البيع، سواء قال ذلك البائع أو المشتري أو أجنبى عنهما، ففي ذلك الجهل بزمن وقوعها (٤).

أو يقول: بعتك على أنك بالخيار، أو أنسى بالخيار، أو لنا الخيار، إلى أن أرمى بهذه الحصاة (٥).

وهذه الصور فاسدة لما فيها من الغرر والمقامرة في العقد.

(١) صحيح مسلم (النسوي ١٠/٣٩٥، ٣٩٦، أبو داود (عن ١٨٠/٩ رقم ٣٣٧٤).

(٢) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/١٢٥، حاشية النسوي ٣/٥٦، شرح الزرقاني على الموطأ ٣/٤٢٨، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٢٩٠. نهاية المحتاج. الرملي ٣/٤٤٩، ٤٥٠، روضة الطالبين. للنسوي

٣/١١٧، الكافي لابن قدامة ٢/١٢٢، المغني لابن قدامة ٥/٢٨٧.

(٣) حاشية النسوي ٣/٥٦.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٣/٤٤٩، ٤٥٠.

(٥) المرجع السابق

ثانياً: الملامسة والمنايذة:

اللامسة: أن يمس الثوب ولا ينظر إليه ولا يتأمله، ولا يخبر عنه، أو يجعل نفس اللمس بيعاً، أو يجعل اللمس شرطاً في قطع خيار المجلس^(١).

والمنايذة: هي أن يجعل نفس النبذ بيعاً دون نظر ولا تأمل، أو أن يجعل النبذ بيعاً بغير صيغة، أو يجعل النبذ قاطعاً للخيار^(٢). واللامسة والمنايذة من بيوع الجاهلية فإذا اكتفى فسي لزوم البيع بلمسه أو نبذه، من غير نظر ولا تراض، فلا خلاف في فساد البيع ومثله: أن يبيعه بdraهم وينبذها إليه^(٣).

والعلة في بطلان بيع الملامسة والمنايذة، عدم الرؤية، أو الصيغة، أو وجود شرط فاسد، ففيه تعليق البيع على شرط غير جائز أي نبذ الثوب ولمسه، وإذا باعه قبل نشره فقد باعه مجهولاً فيكون غرراً. وأيضاً في ذلك إبطال لخيار المجلس^(٤). فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ نهى عن الملامسة، والمنايذة^(٥).

قال أبو عمر - ابن عبد البر -: فيه دليل على أن من باع مالا يقف على عينه، ولا يعرف مبلغه من كيل، أو وزن، أو ذرع^(٦)، أو عدد، أو اشترى مالا يعرف قدره، ولا عينه، ولا وقف عليه فتأمله ولا اشتراه على صفة باطل، وهو داخل عندى تحت ما نهى عنه رسول الله ﷺ من بيع الغرر واللامسة^(٦).

(١) البحر الرائق - ابن نجيم ٢٥/٦، شرح الزرقاني على الموطأ ٤٣٢/٣، حاشية الدسوقي ٥٦/٣، التمهيد لابن عبد البر ٢٠٧/١٢، بداية المجتهد - ابن رشد الحفيد ٢٩٠/٣، روضة الطالبين - النووي ١١٧/٣، المعنى لابن قدامة ٢٨٧/٥، نيل الأوطار - الشوكاني ١٥٠/٥، عون المعبود - شرح سنن أبي داود لأبي الطيب شمس الحق ١٨٣/٩، فتح الباري - ابن حجر العسقلاني ٤٣٨/٤ الكافي لابن قدامة ١٢/٢، شرح النووي على صحيح مسلم ٣٩٤/١٠.

(٢) المراجع السابقة.

(٣) المراجع السابقة.

(٤) نيل الأوطار - الشوكاني ١٥٠/٥، نهاية المحتاج - الرملي ٤٤٩/٣.

(٥) صحيح البخاري (فتح ٤٣٩/٤ رقم ٢١٤٦، ٢١٤٧، مسلم (النووي ٣٩٣/١٠ بروايات كثيرة، وأبو داود (عون ١٨١/٩ رقم ٣٣٧٥، ٣٣٧٦، موطأ الإمام مالك معه شرح الزرقاني ٤٣١/٣.

(٦) مقياس أشهر أنواعه الهاشمية وطولها ٦٤ سم. المعجم الوجيز ص ٢٤٤.

(٦) التمهيد - ابن عبد البر ٢٠٧/١٢.

ثالثاً: حَبْلُ الْحَبْلَةِ:

هو نوع من التجارة فى الجاهلية: وهو أن يبيعه السلعة بثمن مؤجل إلى أن تنتج الناقصة ثم تنتج التى فى بطنها، فهذا البيع باطل للأجل المجهول^(١). فالغرر هنا فى أجل تسليم السلعة وهذا هو تفسير ابن عمر - رضى الله عنهما - الراوى للحديث - وقد ذهب الشافعى ومحققو الأصوليين إلى أن تفسير الراوى مقدم إذا لم يخالف الظاهر^(٢).

فعن ابن عمر - رضى الله عنهما - أن رسول الله - ﷺ - (نهى عن بيع حبل الحبلية) وكان يبيعا يبتاعه أهل الجاهلية، كان الرجل يبتاع الجزور إلى أن تنتج الناقصة ثم تنتج التى فى بطنها^(٣).

وفسره آخرون من أهل اللغة والفقهاء كابى عبيد القاسم بن سلام، وأحمد بن حنبل، وإسحاق بن راهويه^(٤) بأنه بيع ولد الناقصة الحامل فى الحال، قال النووى^(٥): وهو أقرب إلى اللغة لكن الراوى فسره فيجب الرجوع إلى تفسيره^(٦).

ولا مانع أن يكون الراوى قد نبه على الصورة الأولى وترك غيرها لكونها معلومة ووجه البطلان فى بيع حبل الحبلية انعدام شروط البيع كالعلم بالمبيع، وجهالة الأجل^(٧).

(١) البحر الرائق، ابن نجيم ١٢١/٦، روضة الطالبين، النووى ١١٦/٣، الكافى لابن قدامة ١٢/٢، المغنى لابن قدامة ٢٨٦/٥، شرح النووى على صحيح مسلم ٣٩٧/١٠، عون المعبود لأبى الطيب شمس الحق ١٨٣/٩.

(٢) شرح النووى على صحيح مسلم ٣٩٧/١٠، عون المعبود لأبى الطيب ١٨٣/٩.

(٣) صحيح مسلم (شرح النووى ٣٩٧/١٠، سنن أبى داود (عون ١٨٣/٩).

(٤) إسحاق بن إبراهيم بن مخلد بن إبراهيم سمع من ابن المبارك، وسمع الفضيل بن عياض، وسفيان بن عيينه، وحدث عنه أحمد بن حنبل، وإسحاق بن منصور، ويحيى بن معين، والبخارى، ومسلم، وأبو داود والنسائى (ت ٢٣٨هـ) سير أعلام النبلاء ٣٥٨/١١.

(٥) أبو زكريا يحيى بن شرف النووى، أحد الأعلام، له شرح مسلم، والمجموع شرح المذهب فى الفقه الشافعى، ولد سنة ٦٣١هـ ت ٦٧٦هـ. طبقات الشافعية قاضى شعبة ١٦٥/٥، ١٦٨ ت الحافظ عبد العظيم عالم الكتب.

(٦) روضة الطالبين، النووى ١١٦/٣، الكافى لابن قدامة ١٢/٢، المغنى لابن قدامة ٢٧٦/٥، شرح النووى

على صحيح مسلم ٣٩٧/١٠، عون المعبود لأبى الطيب ١٨٣/٩.

(٧) نهاية المحتاج، الرملى ٤٤٨/٣.

رابعاً: الملاقيح والمضامين :

الثلج في اللفظة : الحبل ، ويستعمل في كل أنثى ، واللقاح ماء الفحل ، وأما المضامين فهو باطن الشيء وداخله ، يقال : يفهم من ضمن كلامه كذا أى دلالاته ومراميه^(١)، وفسرت الملاقيح شرعاً : بما فى البطنون أى الأجنة ، والمضامين بما فى أصلاب الفحول ، وقيل العكس^(٢)، وكان أهل الجاهلية يبيعون الجنين فى بطن الناقة - الملاقيح - وهذا يؤيد تفسير بيع حبل الحبلية بأنه بيع ولد الناقة الحامل فى الحال، ويجمع بين التفسيرين ، بأن الراوى نبه على المعنى البعيد دون الآخر لوضوحه ، وبيع الحمل فى البطن ، أو ضراب الفحل فاسد بغير خلاف ، قال ابن المنذر: أجمعوا على أن بيع الملاقيح والمضامين غير جائز، والعلة هى الجهالة ، فإنه لا تعلم صفته ، ولا حياته ، ولا يقدر على تسليمه ، فهو من المقامرة^(٣). قال مالك - رحمه الله - 'والأمر عندنا أن من المقامرة والمخاطرة اشتراء ما فى بطون الإناث ؛ لأنه لا يدرى أخرج أم لا ؟ فإن خرج لم يدر أ يكون حسناً أم قبيحاً؟ أم تاماً أم ناقصاً؟ أم ذكراً أم أنثى؟ وذلك كله يتفاضل إن كان على كذا فقيمته كذا ، وإن كان على كذا فقيمته كذا'^(٤).

خامساً : بيع الثمر قبل بدو الصلاح

اتفق العلماء على جواز بيع الثمر بعد القطع ، وعلى جواز بيعه أيضاً بعد ظهور صلاحه^(٥)؛ لقوله ﷺ فى حديث ابن عمر - رضى الله عنهما - (أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع النخل حتى تزهر، وعن بيع السنبل حتى يبيض ويأمن العاهة)^(٦).

(١) المعجم الوسيط ص ٥٤٥ ، ٨٣٤.

(٢) التمهيد لابن عبد البر ٢٠٦/١٢ ، روضة الطالبين - النووى ١١٦/٣ المغنى لابن قدامة ٢٨٤/٥ ، الكافى لابن قدامة ٨/٢ .

(٣) المراجع السابقة .

(٤) موطأ الإمام مالك بن أنس معه شرح الزرقانى ٤٢٩/٣ .

(٥) البحر الرائق . ابن نجيم ٥٠٢/٥ بداية المجتهد لابن رشد الحفيد ٢٩١/٣ ، شرح النووى على صحيح مسلم ٤٤٢/١٠ ، روضة الطالبين ، النووى ١٢٦/٣ ، المغنى لابن قدامة ٥٤٢/٥ . البحر الزخار ٥٠٢/٤ ، ٥٠٣ ، المحلى . ابن حزم ٣٤٣/٨ .

(٦) صحيح مسلم . النووى ٤١٩/١٠ ، ٤٢٠ .

وإن باعها بعد وجودها قبل أن تزهي بشرط القطع ، فذهب جمهور الفقهاء إلى جواز ذلك خلافاً للثوري ، وإن باعها قبل الزهو مطلقاً فلا يجوز عند الجمهور من العلماء أيضاً كالمالكية والشافعية وأحمد وإسحاق والليث (*) والثوري (١).

فعن ابن عمر - رضي الله عنهما - أن رسول الله ﷺ (نهى عن بيع الثمر حتى يبدو صلاحها) - نهى البائع والمبتاع (٢).

ووجه الدلالة : أن ما بعد الغاية مخالف لما قبلها ، وهذا النهى يتناول البيع المطلق بشرط التبقية ، ولكن لما ظهر لجمهور الفقهاء أن المعنى في هذا خوف ما يصيب الثمار من الجائحة غالباً قبل أن تزهي لم يحملوا النهى على الإطلاق ، بل رأوا أن معنى النهى هو بيعه بشرط التبقية إلى الإزهاء ، فأجازوا بيعها بشرط القطع (٣).

فالعلة في النهى عن بيع الثمر قبل بدو صلاحه ، الغرر في بقائها ، أو وجودها ، وتحصيلها ، وسلامتها من الفساد - إلى حين التسليم - لأنه لو تلف الثمر لانتفى في مقابلته العوض ، فكيف يأكله بغير عوض (٤).

وفي رواية أن رسول الله ﷺ قال: (أَرَأَيْتَ إِنْ مَنَعَ اللهُ الثَّمْرَةَ ، فِيمَ يَأْخُذُ أَحَدُكُمْ مَالَ أَخِيهِ) (٥).

وفي ذلك إجراء للحكم على الغالب ؛ لأن تطرق الفساد أو التلف إلى ما بدأ صلاحه ممكن ، وعدم تطرقه إلى ما لم يبد صلاحه ممكن فأنيط الحكم بالغالب في الحالتين ، والنهى يشمل البائع والمشتري ، أما البائع فلنلا يأكل مال أخيه بالباطل ، و أما المشتري فلنلا يضيع ماله ، ويساعد البائع على الباطل ، وفي ذلك قطع للنزاع والتخاصم ، والنهى في هذا على

(١) الليث بن سعد يكنى أبا الحارث ، ولد سنة ثلاث وتسعين روى عنه خلق كثير من التابعين كطاء ونافع ، والزهرى ، وقيل أدرك نيفاً وخمسين تابعياً توفي يوم الجمعة لأربع عشرة ليلة بقيت من شعبان سنة خمس وسبعين ومئة ، ودفن بعد الجمعة . سير أعلام النبلاء . الذهبي ١٣٦/٨ .

(٢) بداية المجتهد . لابن رشد الحفيد ٢٩١/٣ ، روضة الطالبين . النووي ١٢٦/٣ ، المغنى لابن قدامة ٥٤٣/٥ . الأصح عند الحنفية جواز بيع الثمرة قبل الزهو ، لأنه مال متقوم إما لكونه منتفعاً به في الحال أو في المال فمحل الخلاف البيع بعد ظهور الثمرة قبل بدو الصلاح مطلقاً أي لا بشرط القطع ولا بشرط الترك فعند الأئمة الثلاثة لا يجوز ، وعند الحنفية يجوز ، واختلف الحنفية إذا كان غير منتفع به الآن أكلاً وعلفاً للدواب والصحيح الجواز خلافاً لبعضهم ، البحر الرائق ابن نجيم ٥٠٢/٥ .

(٣) صحيح مسلم ، النووي (٤١٨/١٠ ، ٤١٩) .

(٤) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٢٩٣/٣ ، روضة الطالبين . النووي ١٢٦/٣ ، شرح النووي على صحيح مسلم ٤٤٢/١٠ .

(٥) التمهيد . ابن عبد البر ٢٦/١٢ ، فتح الباري . ابن حجر ٤٨٨/٤ .

(٥) صحيح مسلم . النووي ٤١٨/١٠ ، رقم (٣٨٤٠ - ٤٩ / ١٠) .

تقدير أنه لا يحصل المبيع فنهى عنه تحصينا للأموال؛ ولأن من شروط البيع علم صفة المبيع، والغرر يمنع ذلك^(١).

سادسا: بيع العربون^٥:

العربون هو ما يعجل من الثمن على أن يحسب منه إن مضى البيع، وإن كره البيع لم يعد إليه، ومثله في الإجارة؛ ومن ذلك: قول البائع للمشترى، لا أبيعك السلعة إلا إذا أعطيتني دينارا أخذه منك - مطلقا - سواء أخذت السلعة أو كرهت أخذها. والعربون من مبيعات التجارة، لما فيه من الغرر، والمخاطرة، وأكل أموال الناس بالباطل^(٢)، فعن عمرو ابن شعيب عن أبيه عن جده، أن رسول الله ﷺ (نهى عن بيع العربان)^(٣).

ويفسخ البيع إذا وقع، قبل القبض وبعده، وترد السلعة إن كانت قائمة، فإن فاتت رد قيمتها يوم قبضها، ويرد ما أخذه عربونا في الشراء والبيع^(٤).

وروى عن ابن سيرين^(٥)، ومجاهد^(٦)، وزيد بن أسلم^(٧) ورواية عن أحمد إجازة البيع مع العربون^(٨).

(١) التمهيد. ابن عبد البر ٢٦/١٢، فتح الباري. ابن حجر الصقلاني ٤٨٨/٤.

(٢) التمهيد. ابن عبد البر ١٩٨/١٢، حاشية الدسوقي ٦٣/٣، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣١٣/٣، شرح الزرقاني على الموطأ ٣٤٦/٣، روضة الطالبين. النووي ١١٧/٣، المغني لابن قدامة ٣٣١/٥، عون المعبود لأبي الطيب ٣١٦/٩.

(٣) موطأ الإمام مالك معه شرح الزرقاني ٣٤٦/٣ رقم ١٣٣١، سنن أبي داود (عن ٣١٥/٩ رقم ٣٤٩٩). (٤) التمهيد. ابن عبد البر ١٩٨/١٢، حاشية الدسوقي ٦٣/٣، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣١٣/٣، شرح الزرقاني على الموطأ ٣٤٦/٣، روضة الطالبين. النووي ١١٧/٣، المغني لابن قدامة ٣٣١/٥، عون المعبود لأبي الطيب ٣١٦/٩.

(٥) محمد بن سيرين يكنى أبا بكر، مولى أنس بن مالك، كان الرجل إذا سأله عن الرؤيا قال: اتق الله عز وجل في اليقظة ولا يضرك ما رأيت في المنام، روى عن زيد بن ثابت وابن عمر وابن عباس، وأبي هريرة وآخرون، توفي سنة ثمن ومئة بعد الحسن بمئة يوم، سير أعلام النبلاء. الذهبي ٦٠٦/٤.

(٦) مجاهد بن جبر أبو الحجاج المكي، مولى بني مخزوم، تابعي، مفسر، شيخ القراء والمفسرين، أخذ التفسير عن ابن عباس، قرأه عليه ثلاث مرات يسأله عن كل آية فيما نزلت (ت ١٠٤هـ) طبقات ابن سعد ٤٦٦/٥، الأعلام. الزركلي ١٦١/٦، طبقات الشيرازي ٤٥ تصحيح ومراجعة الشيخ خليل الميس ط، بيروت.

(٧) أبو عبد الله العدوي، إمام حجة، وفقه محدث، حدث عن والده أسلم مولى عمر بن الخطاب، وعن عبد الله بن عمر، وجابر بن عبد الله، وأنس بن مالك، وعنه مالك بن أنس، ومهزيان الثوري والأوزاعي كان له حلقه في مسجد النبي ﷺ (ت ١٣٦هـ) سير أعلام النبلاء ٣١٦/٥.

(٨) التمهيد. ابن عبد البر ١٩٨/١٢، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣١٣/٣، المغني لابن قدامة ٣٣١/٥.

المطلب الثاني الغش والتدليس

أولاً: الغش

الغش في اللغة : مأخوذ من تَزَيَّن الشيء وإظهاره على خلاف ما هو عليه في الحقيقة ، يقال : غش صاحبه غشاً أي؛ زَيَّن له غير المصلحة ، وأظهر له غير ما يُضْمَرُ ، فهو غاش ، وأغشَّهُ ، أوقعه في الغش ، والمغشوش غير الخالص ، يقال : لبن مغشوش وذهب مغشوش^(١) ، أي غير خالص .

الغش شرعاً :

هو أن يظهر جودة ما ليس بجيد أو يوهم وجود شيء مفقود يقصد وجوده في المبيع أو الثمن ، ويستعمل الغش بمعنى التدليس : بأن يكتم شيئاً موجوداً يقصد عدم وجوده^(٢) ، والغش حرام ، معلوم تحريمه ، وهو من مفسدات التجارة .

والغش ضد النصح، والنصح واجب في المعاملة، وقد لخصه الغزالي في أربعة أمور:

(أ) أن لا يثنى على السلعة بما ليس فيها. (ب) أن لا يكتم شيئاً من عيوبها ويخفي صفاتها. (ج) أن لا يكتم من وزنها ومقدارها شيئاً. (د) أن لا يكتم من سعرها ما لو عرفه للمعامل لا تمتنع عنه^(٣).

فيحرم غش المبيع أي إحداث الغش فيه إذا كان التاجر صانعاً كما يحرم بيع المغشوش^(٤). وقد عرف ابن العربي الغش بأنه : كتم حال المبيع عن المبتاع - المشتري - وعن البائع إذا جهله وقد علمه المبتاع^(٥).

فهو يشمل التدليس من البائع أو المشتري إذا علم حقيقة السلعة وانتهز غفلة صاحب السلعة عن ثمنها مثل أن يدخل البائع السوق بفص يظنه زجاجاً فإذا رآه المشتري تحقق أنه ياقوت ، فهذا غش إن انعقد البيع عليه لم يجز، وكان البائع بالخيار^(٦).

(١) المعجم الوسيط ص ٦٥٣ ، مادة 'غشش' .

(٢) حاشية الدسوقي ٤٦/٣ ، ١٦٩ ، حاشية العدوي ١٣٣/٢ ، الشرح الصغير . الدردير ٣٠/٣ .

(٣) إحياء علوم الدين . الغزالي ٩٩/٣ .

(٤) حاشية ابن عابدين ٩٨/٤ حاشية الدسوقي ١٦٩/٣ ، المحلى . ابن حزم ٤٤٠/٨ .

(٥) القيس . ابن العربي ٨٧٩/٣ .

(٦) المرجع السابق .

وصور الغش متعددة ، وقد نبه الفقهاء على كثير منها ، وهذه الصور تعتبر كالقواعد لغيرها، نظرا لتطور أساليب الغش في هذا العصر ، فالغش يكون بإظهار جودة ما ليس بجيد ، وهو ما يمكن أن نطلق عليه بمفهوم العصر ، الغش في معايير الجودة ، أو مواصفات الجودة ، وفي طريقة العرض ، مثل أن يعرض أحسن الشئ أو جيد الطعام على الوجه ويخفي الودئ تحتة، وفي الصناعة : دق الثياب ، وبل الخمر بالنشأ؛ لإظهار صفاقتها ، ويكون بخلط شئ بغيره من غير جنسه، مثل مزج اللبن بالماء ، والسمن بغيره من الشحوم والدهون ، أو خلط شئ برديء من جنسه مثل سبك ذهب جيد برديء ، وخلط قمح جيد برديء ، وخلط لحم الذكر بلحم الأنثى ، والضأن بالماعز، وكذلك نفخ اللحم بعد سلخه ؛ لأنه يغير طعم اللحم ، ويظهر أنه سمين ، وسقى الحيوان شيئا عند بيعه ليظهر أنه سمين، ويكون الغش في الصفة التي يتعلق بها الغرض مثل: أن يبيعه سلعة ويكتم طول إقامتها عنده دون بيان^(١). ومن صور الغش، الرِّقْم على السلعة أكثر من ثمنها ثم يبيعهها بالثمن الأصلي ليوهم المشتري الغلط على نفسه ، مثل أن يشتريها بثمانية ويرقم عليها عشرة ثم يبيعهها مرابحة على الثمانية ، وكذلك جعل المداد في يد العبد أو ثوبه ليوهم أنه كاتب^(٢). فالغش التجاري مجمع على تحريمه ، لما رواه أبو هريرة رضي الله عنه (أن رسول الله ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها ، فمسّت أصابعه بللا ، فقال : ما هذا يا صاحب الطعام ؟ قال : أصابته السماء يا رسول الله ! قال : أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس ؟ من غش فليس مني)^(٣).

ومعنى ليس مني أو منا " كما في بعض الروايات أي ليس مهديا بهدينا ولا متبعا للسنّة؛ لأن العاصي لا يخرج عن الإيمان ، فإن اعتقد حل ذلك كفر^(٤)، أي حل الغش ، والغش كما هو ممنوع شرعا ، ممنوع عادة ؛ لأن جبلة الجنسية تقتضى حكم الاعتدال ألا يرضى أحد لجنسه إلا بما يرضى به لنفسه ، وقد منعه الشريعة تحقيقا لهذا الغرض^(٥).

(١) حاشية الدسوقي ٤٦/٣ ، ١٦٩ ، حاشية العنوي ١٣٣/٢ ، ١٣٤ ، الشرح الصغير. الدردير ٣٠/٣

(٢) حاشية الدسوقي ١٦٩/٣ .

(٣) اللفظ لمسلم . النووي ٢٩١/٢ ، ٢٩٢ رقم ٢٨٠ ، وفي رواية من حمل علينا السلاح فليس منا ومن حُتْنَا فليس منا ص ٢٩١ وأخرجه أبو داود (عون ٢٥١/٩ رقم ٣٤٤٩) والترمذي (تحفة ٤٤٩/٤ رقم ١٣١٥).

(٤) عون المعبود لأبي الطيب ٩ ص ٢٥٢ ، تحفة الأحرؤى . المباركفوري ٤٥٠/١ ، شرح النووي على مسلم ٢٩١/٢ .

(٥) القيس . ابن العربي ٧٨٩/٣ .

وفى حكم البيع المشتمل على الغش ذهب الحنفية وبعض المالكية والحنابلة إلى أن للمغبون حق الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه (١).

ومن الغش الخِلايةُ، وهى الخديعةُ، يقال: خَلَبَهُ أى خَدَعَهُ، وفتن قلبه، وهو خالِبٌ وخَلابٌ. والخداعُ برفيق الحديث، والخداع، المكر (٢).

والخديعةُ من الخَدَع، وهو التغير من حالٍ إلى حالٍ، وأن يَظْهَر له خلاف ما بَخْفِيهِ يريد به المكروه. وَخَدَعَ الشئ خَدْعًا، أخفاه، وَكَتَمَهُ، وأخدعه كتمه وأخفاه، و الخداع من الطرق ما تبين مرة وتخفى أخرى (٣).

فالإخلاء نوع من الخديعة، وقد أخرج البخارى فى كتاب البيوع تحت باب ما يكره من الخداع فى البيع عن ابن عمر - رضى الله عنهما - (أن رجلاً ذكر لرسول الله ﷺ أنه يخدع فى البيع فقال له رسول الله ﷺ: إذا بعث فقل لا خِلايةَ فكان الرجل إذا باع يقول: لا خِلاية) (٤).

أى لا غش ولا خديعة وقال السيوطى: الخِلايةُ هى الخِدَاعُ بالقول اللطيف (٥)، وأخرج البخارى معقلاً: الخديعة فى النار، أى صاحبها - ومن عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد (٦)، فهذا يدل على تحريم الخديعة أو الخِلاية. قال الشيخ العدوى (٧): وتحريم الخديعة أو الخِلاية مجمع عليه؛ لأنها ممنوعة فى الشرع لما فيها من الحيل، والمكر على الناس، والتوصل إلى أخذ أموالهم بغير حق (٧).

وقد ذكر العلماء من صور الخِلاية: أن يخدعه بكلام حتى يوقعه مثل أن يقول: تعال

(١) حاشية ابن عابدين ١٩٥/٤، البحر الرائق. ابن نجيم ١٢٦/٦، حاشية الدسوقي ١٦٩/٣. المضى لابن قدامة ٥٨٤/٣.

(٢) المعجم الوسيط، ص ٢٤٨. مادة خلب.

(٣) المعجم الوسيط ص ٢٢٠. ٢٢١. مادة (خدع).

(٤) مستفق عليه، البخارى (فتح ٤١٣/٤ رقم ٢١١٧، مسلم (النوى ٤١٧/١٠ رقم ٣٨٢٨ - ٤٨).

(٥) النسائى (السيوطى والسندى ٢١٤/٤ رقم ٤٤٩٦).

(٥) حاشية السيوطى على سنن النسائى ٢١٤/٤.

(٦) البخارى (فتح باب النجش) ٤٣٤/٤.

(٧) أبو الحسن على بن أحمد بن مكرم للصعيدى العدوى نسبة إلى بنى عدى بصعيد مصر فقيه محقق له حواش عديدة على كتب المالكية (ولد ١١١٢ هـ ت ١١٨٢ هـ) شجرة النور الزكية مخلوف ص ٣٤٢ ط دار الفكر، بيروت بدون.

(٧) بدائع الصنائع النكاساتى ٣٠٩/٧ خيار العيب حاشية العدوى ١٣٤/٢ الحاوى الكبير. التمازوى ٦٦/٥.

تمحنى. ابن حزم ٤٤٠/٨.

اشتر منى وأنا أرخص لك ، أو يجلسه عنده ويحضر له شيئا من المأكول والمشروب، ومنسها الخديعة بالكذب فى الثمن مثل أن يرقم عليها أكثر مما اشترها به ولا يصرح - يعلن - بذلك فى المراجعة، أو يقول : اشتريتها بعشرين دينارا ، وأنا أنقص لك من ذلك، ووجه كونها خديعة إيهام أنها جيدة لكونها بثمن كبير^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الغش هو أن يظهر جودة ما ليس بجيد أو يوهم وجود شئ مفقود يقصد وجوده فى المبيع أو الثمن، وصوره متعددة كما مر.

ثانياً التَّدْلِيْسُ :

التَّدْلِيْسُ فى اللغة : هو كتم عيب السلعة عن المشتري، ويستعمل فى البيع وغيره، وتَدْلَسُ أى تكتم^(٢).

والتدليس شرعا : هو أن يعلم أن سلعته عيبا فيكتمه عن المشتري^(٣)، وقال الشيخ النووى: هو كتم البائع عيب السلعة عن المشتري وإخفائه^(٤). والتدليس أيضا داخل تحت مفهوم الغش فهو أيضا أن يظهر جودة ما ليس بجيد أو يوهم وجود شئ مفقود يقصد وجوده فى المبيع باستخدام الوسائل الاحتمالية القولية أو الفعلية.

فمن علم أن سلعته عيبا ، فلا يحل له أن يبيعها حتى يبين ما فيها من العيوب كسبب الميت أو المجذوم - لأن النفس تأنف منهما - وكذلك إذا كان نجسا أو مغسولا ينقص ثمنه بالغسل، ويجب بيان العيوب للمشتري بحيث لو اطلع عليه مرید أخذها ما أخذها بذلك المقابل ، ليدخل فى أخذ المبيع على بينة وبصيرة من أمره ، ويجب على غير البائع أن يعلم المشتري بالعيب إذا علمه ؛ لأن ذلك من باب النصيحة إذ هى متأكد وجوبها لخاصة المسلمين وعامتهم^(٥).

(١) حاشية العدى ١٣٤/٢ .

(٢) المعجم الوسيط ص ٢٩٣ .

(٣) البحر الرائق، ابن نجيم ٨/٦ حاشية العدى ١٣٣/٢ .

(٤) المجموع - النووى ١٦/١٢ .

(٥) حاشية العدى ١٣٣/٢ ، روضة الطالبين النووى ١٧٦/٣ ، حاشية الشبرايملى على نهاية المحتاج

٧١/٤ . الكافى لابن قدامة ٤٨/٢ .

وعبر علماء المالكية عن ذلك فقالوا : يجب على البائع بيان ما علمه من عيب فى سلعته قل أو كثر ، ولو كان البائع حاكما ، أو وارثا ، أو وكىلا ، وعليه تفصيل العيب أو إراءته للمشتري إن كان يرى ، كالعور ، بأن كان ظاهرا يرى بالبصر - ولا يجمال العيب كأن يقول : هو معيب دون تعيين العيب فإن أجمل العيب فمدلس، ويرد المبيع بما وجدته فيه^(١)، ولا خلاف بين العلماء فى تحريم التدليس لثبوت النهى عنه فى السنة ، وهو ضرب من الحيل والمكر على الناس للتوصل إلى أخذ أموالهم بغير حق^(٢).

فعن أبى هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال : (لا تُصَرِّوا^(٣) الإبل والغنم ..)^(٤).

وعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا - أو قال: حتى يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما فى بيعهما ، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما)^(٥)، وعن عقبه بن عامر الجهنى رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : (المسلم أخو المسلم لا يحل لمسلم باع من أخيه يباع فيه عيب إلا بينه له)^(٦)، فإن باع ولم يبين فالبيع صحيح ؛ لأن النبي صلى الله عليه وسلم صحح بيع المصراة مع نهيه عنه، ويثبت للمشتري الخيار.

فعن أبى هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (من ابتاع مَصْرَاة فهو فيها بالخيار ثلاثة أيام إن شاء أمسكها ، وإن شاء ردها ، ورد معها صاعا من تمر)^(٧).

(١) حاشية الدسوقي ١٦٤/٣ ، حاشية العدوى ١٣٣/٢ ، المدونة الكبرى . سحنون ١٦٢٨/٥ ، الشرح

الصغير . الدردير ٦٣/٣ ، ٦٤ .

(٢) البحر الرائق لابن نجيم ٥٨/٦ حاشية العدوى وشرح رسالة ابن أبى زيد لأبى الحسن الشاذلى ١٣٤/٢ .
(٣) التصرية : هى ترك حلب الشاهد أو الناقة حتى يجتمع لبنها فيظن المشتري أن ذلك عادتها فيزيد فى ثمنها لما يرى من كثرة لبنها (نيل الأوطار ١٤/٥).

(٤) أخرجه مسلم . النووى ٤٠١/١٠ ، رقم ٣٧٩٥ ، البخارى . فتح ٤٤٩/٤ ، ٤٥٠ ، رقم ٢١٤٨ : ٢١٥١ وسنن النسائى ٢١٥/٤ رقم ٤٤٩٩ بشرح الإمامين السيوطى والسندى ت الدكتور / السيد محمد سيد والأستاذ/ على محمد على والأستاذ/ سيد عمران ضبط أصوله مصطفى حسين الذهبى ط دار الحديث بالقاهرة ط الأولى ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م .

(٥) مسلم . النووى ٤١٦/١٠ ، ٤١٧ ، رقم ٣٨٣٦ ، صحيح البخارى فتح ٢٨٠/٤ ، ٣٨١ ، رقم

٢١٠٠٢٠٧٩ سنن النسائى ٢٠٤/٤ ، ٢٠٥ ، رقم ٤٤٦٩ ، سنن الترمذى . تحفه ٣٦٦/٤ رقم ٢٤٦

(٥) المستدرک على الصحيحين وقال صحيح على شرط الشيخين ووافقه الذهبى ٨/٢ دار المعرفة .

(٦) سبق تخريجه ص ٧٠ .

وحكى عن أبي بكر (٤) أن البيع باطل (١). فإذا كان العيب موجودا قبل البيع ثبت به الرد، وأما إن حدث بعده فإن استند إلى سبب سابق على القبض ثبت به الخيار للمشتري، ومنه الفعل المغرر والأصل فيه التصرية وهي: أن يترك حلب الناقة أو الشاة يوما فأكثر حتى يجتمع اللبن في ضرعها، فيظن المشتري غزارة لبنها فيزيد في ثمنها، فهذا الفعل تدليس محرم ويثبت فيه الخيار للمشتري (٢).

وخيار العيب غير منوط بالتصرية لذاتها بل لما فيها من التلبس فيلحق بها من شاركها قال النووي: لو حمر وجه الجارية، أو سود شعرها... أو أرسل الزنبور على وجهها فظنها المشتري سميحة ثم بان خلافه فله الخيار، فالعيب منوط بفوات شيء من المعقود عليه كان يظن حصوله (٣).

ضابط التدليس بالعيب الذي يثبت به الرد

إذا وجب على البائع بيان جميع عيوب السلعة قلت أو كثرت فإذا ترك بيانها فما هو ضابط العيوب التي يثبت بها الرد.

قال الحنفية: هو كل ما يوجب نقص الثمن في عادة التجار سواء كان فاحشاً أو سيراً (٤).

ومر المالكية من ذلك: بوجود ما يؤثر نقصاً في مالية المبيع، أو تختلف به الأغراض في ذات المبيع أو صفاته (٥).

وذهب الشافعية إلى أن ضابط العيب الذي يثبت به الخيار، هو كل عيب في المعقود عليه، أنقص العين أو القيمة (المالية) نقصاً يفوت به غرض صحيح بشرط أن يكون الغالب في أمثال المبيع عدمه (٦).

(١) محمد بن الحكم المروزي ابن عم أبي طالب، صاحب أحمد، وهو المقدم من أصحابه، ثقة فاضل ورع، روى عن أحمد مسائل كثيرة. تهذيب التهذيب ابن حجر ١٥٥/٢ طبقات الحنابلة للقاضي أبي الحسين أبي يعلى ١٣٧/١ تحقيق د/ عبد الرحمن بن العثيمين ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

(١) الكافي لابن فدامة ٤٨/٢.

(٢) روضة الطالبين. النووي ١٧٩/٣، ١٨١.

(٣) المرجع السابق.

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ٣١١/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٦٣/٦.

(٥) حاشية السوقي ١٦٨/٣، الشرح الصغير. الدردير ٨٨/٣.

(٦) روضة الطالبين. النووي ١٧٦/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٣٣/٤، ٣٤، الأضواء والنظائر. السيوطي

ص ٥٥٩ تعليق وضبط خالد عبد الفتاح مؤسسة الكتب الثقافية ط الأولى ١٤١٥هـ - ١٩٩٤ بيروت.

وقال الحنابلة^(١) يثبت الرد بكل تدليس يختلف به الثمن قياسا على التصرية : مثل تحمير وجه الجارية، وجمع الماء على الرحي وقت عرضها ، وسواء حصل بقصد أم لا ؟ لأن الخيار ثبت لدفع الضرر عن المشتري فلم يختلف بالقصد وعدمه^(١).

أما ما لا يختلف به الثمن كتبييض الشعر وتسيبته فلا خيار للمشتري؛ لأنه لا ضرر في ذلك ، وكذلك إذا علفت الشاة فظنها المشتري حاملا ، أو كانت الشاة عظيمة الضرع خلقة فظنها كثيرة اللبن^(٢).

وإن رضى المشتري بالمبيع المدلس ، فلا أرش له ؛ لأن النبي ﷺ خير بين إمساك المصراة بغير شيء وردّها مع التمر^(٣).

(١) الكافي لابن قدامة ٤٨/٢ .

(٢) المرجع السابق .

(٣) المرجع السابق .

المطلب الثالث

الربا فى التجارة

فى هذا المطلب يتم الحديث عن تعريف الربا وحكمه، ودليل حرمة شرعاً، ثم نتعرض لبيان وجهة نظر الفقهاء من الناحية الاقتصادية فى تحريم الربا .

الربا فى اللغة : الفضل ، أو الزيادة ، أو النماء ، أو الارتفاع^(١)، قال تعالى : ﴿وَتَرَى الْأَرْضَ هَامِدَةً فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ اهْتَزَّتْ وَرَبَتْ وَأَنْبَتَتْ مِنْ كُلِّ زَوْجٍ بَهِيجٍ﴾^(٢). فربت أى زادت وارتفعت^(٣).

يقال : ربا الشيء يربو زادَ ونمأَ وارتفعَ ، ورباً المالُ ، زاد ، وأربيته نميته قال تعالى : ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبَاً لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْطَعُونَ﴾^(٤).

والربا شرعاً عرفه الحنفية: بأنه الفضل الخالى عن العوض المشروط فى البيع والاشتراط ليس قيماً، والفضل الخالى عن العوض إذا دخل فى البيع كان خلاف ما يقتضيه البيع فكان حراماً واشتراطه مفسد للبيع كاشتراط الخمر وغيرها^(٥). وقال الشافعية: هو عقد على عوض مخصوص غير معوم التماثل فى معيار الشرع حالة العقد، أو مع تأخير فى البديلين، أو أحدهما^(٦).

فالتقييد " بغير معوم التماثل " لأن المقصود فى التجارة أن يكون البديلين معلومين ومتماثلين، دون زيادة أو نقصان ليتحقق العدل فى المعاملة، وهذا إن اتحد الجنس فإن اختلف جاز التفاضل.

حكم الربا :

اتفق العلماء على أن الربا يوجد فى شئنين ، فى البيع، وفيما تقرر فى الذمة من بيع أو

(١) لسان العرب. ابن منظور ١٥٧٢/٣ ، المعجم الوسيط ص ٣٢٦ ، المعجم الوجيز ص ٢٥٣ .

(٢) سورة الحج آية رقم (٥).

(٣) تفسير القرطبي ١٤/٦ .

(٤) سورة الروم آية رقم (٣٩).

(٥) المبسوط ١٠٩/١٣ .

(٦) نهاية المحتاج . الرملى ٤٢٤/٣ ، الإقناع . لشريبينى ١١٤.٢ .

سلف، فأما الربا في البيع فهو ربا الفضل والنسيئة . وقد أجمع العلماء على تحريمهما^(١)، فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا مثلاً بمثل ولا تشفوا بعضها على بعض ولا تبيعوا غائباً منها بناجز^(٢)، فالزيادة في الجنس الواحد منهي عنها ، ولا بد من التساوي أو المماثلة دون زيادة - الشف - ولا يباع غائب منها بناجز ، أي لا يباع الذهب والفضة والطعام كله عاجلاً بأجل ، سواء كان من صنف واحد أم من الأصناف المختلفة؛ لأن النهي للتحريم ، وقد أجمع العلماء على ذلك^(٣).

وعن عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال : (قال رسول الله صلى الله عليه وسلم الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح، مثلاً بمثل، سواء بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم يداً بيد)^(٤).

فقوله : "سواء بسواء" تأكيد على تحريم الزيادة - التفاضل عند اتفاق الجنس من الستة المنصوص عليها ، وقوله " يداً بيد " حجة للعلماء كافة في وجوب التقابض وإن اختلف الجنس ، فمن زاد ، أو ازداد فعل المحرم ، فدافع الزيادة وأخذها عاصيان مرايبان^(٥).

قال ابن رشد الحفيد : أجمع العلماء على أن التفاضل والنساء مما لا يجوز واحد منهما في الصنف الواحد من الأصناف التي نص عليها في حديث عبادة^(٦).

وقال السرخسي : وفي الحديث حکمان حرمة النساء في هذه الأموال عند المبيعة مع الاتفاق في الجنس وهو متفق عليه ، وحرمة التفاضل^(٧).

(١) المبسوط. السرخسي ١٠٩/١٣، بدائع الصنائع. للنسائي ٥٤/٧، وعرفوه أيضاً بأنه: فضل مال بلا عوض في معاوضة مال بمال (كنز الدقائق ٢٠٧/٦) بداية المجتهد. ابن رشد ٢٤٥/٣. نهاية المحتاج للرملي ٤٢٤/٣ ، للمغني لابن قدامة ٤٢٢/٥

(٢) 'متفق عليه (مسلم ، النووي ١١/١١ رقم ٤٠٣٠) بروايات متعددة ، البخاري (فتح ٤٦٥/٤ رقم ٢١٧٧) ، سنن النسائي(٤/٢٥١ رقم ٤٥٨٤).

(٣) فتح الباري ابن حجر ٤/٤٦٥ : شرح النووي على مسلم ١٢/١١ ، نيل الأوطار. الشوكاني ١٩١/٥ ، سبل السلام. الصنعاني ٣/٨٤٤ ، شرح الزرقاني على الموطن ٣/٣٨٨ .

(٤) مسلم. النووي ١٦/١١ رقم ٤٠٣٧ ، ٤٠٣٩ .

(٥) شرح النووي على مسلم ١٦/١١

(٦) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد. ٣/٢٤٨

(٧) المبسوط السرخسي ١١٢/١٣

واتفق العلماء على تحريم التفاضل في السنة المنصوص عليها وغيرها ممن يشاركونها في العلة، وأن كل ما حرم فيه التفاضل حرم فيه النساء بغير خلاف^(١).

فمعنى الحرمة يتعدى إلى غيرها من الأموال ؛ لأن القياس حجة في تعدية الحكم الثابت بالنص^(٢)، والعلة في تحريم الربا ألا يغيب بعض الناس بعضا، وأن تحفظ الأموال فوجب أن يكون ذلك في أصول المعاش ، وهي الأقوات^(٣).

وقد أجمع المسلمون على تحريم الربا وأن العمل به من الكبائر فمن استحله كفر بلا خلاف، ويستتاب ، وإلا قتل^(٤).

شبهة إنكار ربا الفضل والرد عليها

حكى العلماء عن ابن عباس ، وابن عمر ، وزيد بن أرقم ، وأسامة بن زيد إنكار ربا الفضل قال ابن قدامة: والمشهور من ذلك قول ابن عباس رضي الله عنه ثم رجع إلى قول الجماعة^(٥)، وقال النووي خصص ابن عباس الربا في النسبة^(٦).

وهذا الكلام ليس بدقيق لوجهين ، الأول : أن القول بإنكار ربا الفضل مطلقا من هؤلاء يشمل ربا الفضل في الطعام ، وهو مجمع على تحريمه ، الثاني : أن الخلاف كان في ربا الفضل في النقد أي في صرف الدينار بدينارين^(٧)، وأن ابن عباس رضي الله عنه وبعض الصحابة لم يكن

(١) المبسوط. السرخسي ١١٢/١٣ ، الاختيار. الموصلي ٤٤/٢ ، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٤٩/٣ ، المقدمات. ابن رشد الجدي ٣٠٧٢/٩ ، شرح الزرقاني على الموطأ ٣٨٩/٣ ، المغني لابن قدامة ٤٢٤/٥ ، نيل الأوطار. الشوكاني ١٩٥/٥ ، سبل السلام. الصنعاني ٨٤٥/٣ ، أعلام الموقعين. ابن قيم الجوزية ١٤٠/٢ ، تحقيق، رضوان جامع رضوان دار الحرم للتراث ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م مكتبة الإيمان بالمنصورة. وذهب داود الظاهري وقتادة وطاوس ، وعثمان البتي إلى أن حكم الربا مقصور على هذه الأشياء الستة ؛ لأنه لا يجوز قياس غير المنصوص على المنصوص في الحكم، ويرد عليهم بما قاله الجمهور . المراجع السابقة .

(٢) المبسوط. السرخسي ١١٢/١٣ .

(٣) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٥١/٣ .

(٤) دائع الصنائع. الكاساني ٤٦/٧ ، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٤٨/٣ ، نهاية المحتاج. الرملي ٤٢٤/٣ ، المغني لابن قدامة ٤٢٢/٥ .

(٥) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٤٥/٣ ، المغني لابن قدامة ٤٢٣/٥ ، نيل الأوطار. الشوكاني ١٩١/٥ .

(٦) شرح النووي على صحيح مسلم ١٢/١١ .

(٧) فتح الباري. ابن حجر ٤٦٧/٤ .

عندهم علم بتجريمه، وبعضهم كان يعلمه، ومما يدل على ذلك ما روى عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (الدينار بالدينار لا فضل بينهما)^(١).

وعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أنه كان يقول : الدينار بالدينار ، والدرهم بالدرهم ، وحين أنكر عليه بابن عباس سأله أسعته من النبي صلى الله عليه وسلم أم وجدته في كتاب الله؟ قال : كل ذلك لا أقول ، ولكن أخبرني أسامة بن زيد أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إنما الربا في النسيئة)^(٢)

وأما عن دليل الحرمة ورجوع ابن عباس ، وابن عمر عن قولهما، ما روى عن أبي نصره رضي الله عنه قال : (سألت ابن عمر ، و ابن عباس - رضي الله عنهما - عن الصرف فلم يريا به بأساً ، فأتيت لقاعد عند أبي سعيد فسألته عن الصرف فقال : ما زاد فهو ربا، فأكرت ذلك لقولهما ... فقال أبو سعيد : فالتمر بالتمر أحق أن يكون ربا أم الفضة بالفضة - قال السواوي - فأتيت ابن عمر بعد فنهاتي ولم أت ابن عباس فحدثني أبو الصبياء أنه سأل عنه ابن عباس بمكة فكرهه)^(٣)، فهذا يدل على أن صرف الدينار بدينارين أولى بالتحريم من الربا في الطعام ويدل على رجوع ابن عباس وابن عمر عن قولهما بعد العلم.

العلة في تحريم الربا

التحليل الاقتصادي في تحريم الربا عند الفقهاء يتبين من خلال بيان علة تحريم الربا ، فقد ذهب جمهور الفقهاء ، المالكية والشافعية في الجديد والحنابلة في رواية إلى أن العلة في تحريم الربا في النقود ، كونها رؤوساً للأثمان وقيماً للممتلكات^(٤).

وفي توضيح ذلك يقول ابن قيم الجوزية : لأن الدراهم والديناتير أثمان المبيعات والتمن هو المعيار الذي يعرف به تقويم الأموال فيجب أن يكون مضبوطاً لا يرتفع ولا ينخفض ؛ لأنه لو ارتفع أو انخفض لكان سلعة، ولم يكن لنا ثمن نعتبر به المبيعات بل الجميع سلع ، وحاجة الناس إلى ثمن يعتبرون به المبيعات حاجة ضرورية عامة ، وذلك لا يمكن إلا بسعر تعرف به القيمة ، ولا يكون إلا بثمن تقوم به الأشياء ويستمر على حالة واحدة ، ولا يقوم هو بغيره ، فلو قوم بغيره صار سلعة ، ترتفع وتنخفض ، فتفسد معاملات الناس ، ويقع الخلاف ويشهد

(١) مسلم (النووي ١١ ص ١٨ رقم ٤٠٤٥ ، ٤٠٤٦) صحيح البخاري (فتح ٤/٤٦٦).

(٢) مسلم . النووي (١١ ص ٢٧).

(٣) مسلم . النووي (١١/٢٦ رقم ٤٠٦٣).

(٤) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٢٤٩٣ المقدمات لابن رشد الجد ٣٠٧/٩ . روضة الطالبيين . النووي

٩٩/٣ . المغني لابن قدامة ٤٢٥/٥ . أعلام الموقعين ١٤٠/٢ . نهاية المحتاج . الرملی ٤٢٤/٣ ،

الكافي لابن قدامة ٣٢/٢

الضرر فلو أبيع ربا الفضل لصارت متجرأً، وجر ذلك إلى ربا النسينة فيها ، فالأثمان لا تقصد لأعيانها، بل بقصد التوصل إلى السلع، فإذا صارت فى أنفسها سلعا قصدت لأعيانها ويفسد أمر الناس^(١).

وذهب جمهور الفقهاء المالكية والشافعية فى الجديد والحنابلة فى رواية^(٢). إلى أن العلة فى تحريم الربا فى الأقوات أن يكون مطعوماً؛ لأن الطعام وسيلة إلى بقاء النوع الإنسانى ، فوجب إظهار شرفه وعزته بتحريم المطعوم بجنسه وتعليق الجواز بشرطى التساوى والمناجزة، وفى هذا تضييق لكسبه فيؤدى إلى عدم التفريط فيه^(٣).

فرعاية مصالح العباد فى أقواتها تقتضى منع بيع بعضها ببعض إلى أجل اتحد الجنس أو اختلف ومنعوا من بيع بعضها ببعض حالاً متفاضلاً ، ويجوز التفاضل مع اختلاف الجنس ؛ لأنه بجواز بيع بعضها ببعض نساءً لم يفعل ذلك أحد إلا ربح فتسمح نفسه ببيعها حالة لطمعه فى الربح فيعز الطعام على المحتاج ويشد ضرره فمنعوا من النساء ثم عن البيع يدا بيد متفاضلاً إذ تجرهم حلالة الربح إلى التجارة فيها نساء وهو عين المفسدة بخلاف الجنسین المختلفین ، فإن الحقائق والصفات، والمقاصد مختلفة ، ففى إلزام المساواة فى بيعها إضرار بهم ، وفى تجويز النساء بينها ذريعة إلى إما أن تقضى وإما أن تُربى^(٤).

وذهب الشافعية فى القديم إلى أن العلة فى تحريم الربا فى المطعوم " الكيل أو الوزن " وقال الحنفية والحنابلة فى رواية علة تحريم ربا الفضل اجتماع القدر والجنس ، وعلة تحريم ربا النساء إما الكيل أو الوزن المتفق، والجنس، ليتحقق العدل فى التماثل فى المقدار والجنس، فهما يؤديان إلى التساوى فى البديلين صورة ومعنى ، فالتماثل فى الصورة "المقدار" وأما المعنى فإن المجانسة فى الأموال عبارة عن تقارب المالية ؛ لأن الزائد مال خال عن العوض يجب الاحتراز عنه ؛ لأنه ربا^(٥).

(١) أعلام الموقعين . ابن قيم الجوزية ١٤٠/٢ .

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٧١/٩ ، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٤٩/٣ روضة الطالبين. النسوى

٩٩/٣ ، المغنى لابن قدامة ٤٢٥/٥ ، نهاية المحتاج. الرملى ٤٢٤/٣ ، الكافى. ابن قدامة ٣٢/٢ .

(٣) أعلام الموقعين . ابن قيم ١٤٠/٢ .

(٤) المرجع السابق .

(٥) المبسوط . المرخصى ١١٣/١٣ ، بدائع الصنائع الكاسانى ٥٥/٧ ، ٦٢ ، الاختيار. الموصلى ٤٤/٢ ،

بداية المجتهد ابن رشد الحفيد ٢٥٠/٣ ، روضة الطالبين. النسوى ٩٩/٣ ، ٣٩ نهاية المحتاج. الرملى

٤٣٤/٣ ، المغنى لابن قدامة ٤٢٥/٥ ، الكافى لابن قدامة ٣٢/٢ ، تفسير الفخر الرازى ٦٤٦/٣ ط دار

الغد العربى ١٤١٢ هـ - ١٩٩٢ م .

يقول ابن رشد الحفيد : فإبداً منع التفاضل في الأشياء المكيلة والموزونة لعنتين ، وجود العدل ، ومنع المعاملة إذا كانت من باب السرف - أي الزيادة - أما الدينار والدرهم فعلة المنع فيها أظهر ، فإنه ليس المقصود منها الريح ، وإنما المقصود بها تقدير الأشياء التي ليس لها منافع ضرورية^(١).

قال ابن قيم الجوزية : والقاعدة : أنهم منعوا من التجارة في الأثمان بجنسها ؛ لأن ذلك يفسد عليهم مقصود الأثمان ، ومنعوا من التجارة في الأقوات بجنسها ؛ لأن ذلك يفسد عليهم مقصود الأقوات ، وتحريم ربا النساء تحريم المقاصد ، وتحريم ربا الفضل في الجنس تحريم الوسائل وسد الذرائع^(٢).

واعتبر ابن الماجشون^(٣) أن العلة في تحريم الربا " المالية " ^(٣)، فكل ما ينتفع به يجري فيه الربا، وهو الذي يضبط مذاهب الناس^(٤).

حرمة الربا في أوراق البنكنوت :

ذهب أكثر العلماء المعاصرين منهم الشيخ أبو بكر حسن الكشناوي والشيخ عبد الله بن منيع، والدكتور يوسف القرضاوي إلى أن النقود الورقية تعد بديلاً نقدياً عن نقود الذهب والفضة في جريان الربا بنوعيه فيها ، فلا يجوز التفاضل في مبادلتها إذا اتحد الجنس، ولا يجوز تأخير قبض أحد العوضين ، ويجوز جعلها رأسمال في السلم ، وتجب فيها الزكاة إذا بلغت نصاباً ؛ لأنها أصبحت ثمناً للمبيعات ، وتقوم مقام الذهب والفضة في التعامل بها ، وأن

(١) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٢٥٤/٣ .

(٢) أصلام الموقعين . ابن قيم ١٤٠/٢ .

(٣) عبد الملك بن عبد العزيز، فقيه مالكي، والماجشون 'المورد' بالفارسية قال الدارقطني بحمرة في وجهه كان فصيحاً، ودارت عليه الفتيا في زمانه إلى أن مات تفقه بأبيه وبمالك وابن حبيب وسحنون (ت ٢١٢هـ) ترتيب المدارك. عياض ٣٦٠/١ طبقات الفقهاء-الشهرزاري ص ١٥٣ .

(٣) بداية المجتهد : ابن رشد الحفيد ٢٥٤/٣ .

(٤) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ محمود بن إبراهيم الخطيب ص ١٢٢ مكتبة الحرمين ، الرياض، ١٤٠٩

العرف اعتبرها نقوداً شرعية ، ومنها تصرف الأجر والرواتب والمكافآت^(١). وبناء على هذا فأوراق البنكنوت حكمها حكم الذهب والفضة حيث إن الورق النقدي يلقي قبولاً فسي التداول ويحمل خصائص الأتمان من كونه مقياساً للقيم ومستودعاً للثروة وبه الإبراء العام ، وهذا ما انتهى إليه قرار هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية في قرارها رقم ١٠ بتاريخ ١٣٩٣/٤/٦هـ^(٢).

تأثير الربا في التجارة وحكم المعاملة :

إذا اشتملت التجارة على الربا فسح العقد إن كان قائماً فإن فات البيع فليس له إلا رأس ماله ، وكذلك من أربى ثم تاب ، وما قبضه من الربا يجب رده إن علم صاحبه فإن لم يعلمه تصدق به لقوله تعالى : ﴿ وإن تبتم فلکم رؤوس أموالکم لا تظلمون ولا تظلمون ﴾^(٣)؛ ولأن النهي إنما تعلق بالبيع من حيث هو بيع لا لأمر خارج^(٤).

قال القرطبي : وعقد الربا مفسوخ ، لا يجوز بحال لما رواه الأئمة - واللفظ لمسلم : عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال : جاء بلال بتمرٍ برني^(٥) فقال له رسول الله ﷺ : من أين هذا ؟ فقال بلال : تمر كان عندنا ردي ، فبعت منه صاعين بصاع لمطعم النبي ﷺ ، فقال رسول الله ﷺ : عند ذلك : أَوْه عين الربا لا تفعل ، ولكن إذا أردت أن تشتري التمر فبعه ببيع آخر ، ثم اشتر به^(٥) ، وفي رواية "فردوه"^(٦).

(١) فقه الزكاة د/ يوسف القرضاوي ١/ ص ٢٧٠ : ٢٧٣ ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، الطبعة الخامسة عشر ١٤٠٦هـ - ١٩٨٥ م . المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي د/ محمد عثمان شبير ص ١٩٠ ، ١٩٢ دار النفائس الطبعة الثالثة ١٤١٩هـ - ١٩٩٩ م .

(٢) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ محمود بن إبراهيم الخطيب ص ١٢٢ .
(٣) سورة البقرة آية رقم ٢٧٩ .

(٤) بداية المجتهد ابن رشد الحفيد ٣/ ٢٣٧ ، المقدمات ابن رشد الجد ٩/ ٣٠٥٣ .

(٥) البيهقي : ضرب من التمر أحمر مشرب بصفرة مدور وهو أجود التمر واحتته برنية لسان العرب . ابن منظور ١٩٤/١٦ فصل الباء حرف النون

(٥) مسلم . النووي ١١/ ص ٢٤ رقم ٤٠٥٩ - ٩٦ وبروايات متعددة .

(٦) المرجع السابق .

فقوله: **أَوْهَ عَيْنِ الرَّبَا أَى هُوَ الرَّبَا الْمَحْرَمُ نَفْسَهُ لَا مَا يَشْبَهُهُ ، وَقَوْلُهُ فَرْدُوهُ ، يَدُلُّ عَلَى**
وَجُوبِ فُسْخِ صَفْقَةِ الرَّبَا ، وَأَنَّهَا لَا تَحُلُّ بِوَجْهِهٖ^(١).

وقال الكاسانى من الحنفية : الربا مفسد للعقد ؛ لأنه ما اجتمع الحلال والحرام فى شئ
إلا وقد غلب الحرام الحلال^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الربا من مفسدات التجارة وأن العلة فى تحريم الربا فى
النقد أنه يعتبر معيارا يعرف به تقويم الأموال، وأن حاجة الناس إلى ثمن يعتبرون به
المبيعات حاجة ضرورية وأن العلة فى تحريم الربا فى الطعام أنه وسيله لبقاء النوع الإنسانى
فوجب إظهار شرفه بتحريم التفاضل فيه، ويجب التساوى والمناجزة فيه، وكذلك يحرم الربا
فى الأوراق النقدية، لأنها أصبحت بديلا عن الذهب والفضة، وأنه إذا اشتملت المعاملة على
الربا فسوخ العقد فإن فات المبيع فليس له إلا رأس ماله لقوله تعالى: ﴿وَإِنْ تَبَيَّنَ فَلَكُمْ رُؤُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾^(٣).

(١) تفسير القرطبي، ٢/٣٢٦ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ٤٦/٧ ، ٨٣ .

(٣) البقرة: (٢٧٩).

المطلب الرابع

القرض بفائدة والإعلان عنه :

الفائدة في اللغة : ما يُستفاد من علمٍ أو عملٍ أو مالٍ ، وبيع المال في زمن محدود بسعر محدد وأُفدَّتْ المال أي أعطيتُهُ غيرى ، وأُفدَّتُهُ أي استفدتهُ ، والفائدةُ المال الثابت (١).

والمراد بالفائدة هنا ربح المال في زمن محدد أو المال الثابت.

وأما الإقراض بفائدة : فهو إعطاء النقود للغير مقابل زيادة تحدد مقدما بنسبة مئوية من القرض ، أو بمبلغ معين مقدما ، وقد اصطلح العلماء على تسمية هذه الزيادة بالفائدة (٢). وجاء في المعجم الوسيط أن الربا هو المبلغ يؤديه المقرض زيادة على ما اقترضه تبعا لشروط خاصة ، وكل قرض تجر به منفعة ، فكل قرض يؤخذ به أكثر منه أو تجر به منفعة فهو ربا ، وأرْبَيْتُ إذا أخذت أكثر مما أعطيت (٣).

مما تقدم نستنتج أنه لا فرق بين الفائدة والربا من الناحية اللغوية والمعنى الشرعي.

هذا وقد فرّق جماعة بين الفائدة والربا فقالوا : المحرم هو الربا لا الفائدة وخصصوا الربا بالفائدة الفاحشة أو الباهظة ، أما القليلة أو المعتدلة فلا شيء فيها ، وعلى ذلك فسروا قول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً﴾ (٤). فظاهر الآية اعتمد عليه أصحاب نظرية الرخصة في الربا اليسير فقالوا الإسلام لا يحارب الفائدة المعتدلة ، وأنه لا يحرم إلا الفاحش منها ، وهم فئة من المتعلمين ليس لهم رسوخ في علوم القرآن منهم الكاتب حفنى ناصف (٥) والزعيم عبد العزيز جاويش (٦)، حيث أيدوا فكرة إنشاء شركة مالية

(١) لسان العرب. ابن منظور ٣٤٩٨/٥ ، المعجم الوسيط ص ٧٠٥ ، المعجم الوجيز ص ٤٨٣ .

(٢) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي - حمزة الجمعي ص ٢٩٤ .

(٣) المعجم الوسيط ص ٣٢٦ .

(٤) سورة آل عمران من الآية رقم ١٣٠ .

(٥) محمد حفنى بن اسماعيل بن ناصف، فاض وأديب، وله شعر جيد، ولد بالقليوبية، وتعلم بالأزهر، تقلب في مناصب القضاء، وعين مفتشاً أول للغة العربية، وتولى منصب النائب العمومي والقضاء الأعلى عشرون عاما، وشارك في إنشاء المجمع اللغوي الأول، وتوفى بالقاهرة، وله كتب منها تاريخ الأئمة. الأعلام. الزركلى ٢/٢٦٥ دار العلم للملايين ط التاسعة نوفمبر ١٩٩٠م.

(٦) عبد العزيز بن خليل بن جاويش، خطيب، من الكتاب، له علم بالأدب والتفسير، ولد بالإسكندرية وتعلم في الأزهر ودار العلوم، لخبير أستاذا للأدب العربي في جامعة كمبودج، وله كتب منها أثر القرآن الكريم في -

برؤوس أموال وطنية يقترض منها المحتاجون بشروط غير مجففة ، وأن الربا المحظور بالنص والإجماع هو الذي يصل إلى مثل رأس المال أو يزيد عليه ، وأن كل ربح ينقص عن مقدار رأس المال فهو محل بحث واختلاف في نظرهم^(١).

وهم بذلك قد خالفوا إجماع المسلمين ، ولو كان الأمر كما زعموا لكان القرآن لا يحرم إلا ما بلغ ٦٠% من رأس المال ؛ لأن الربا الذي يكون أضعاف رأس المال بصيغة الجمع لا بد أن يصل إلى ثلاثة أمثال رأس المال ، فإذا ضوعفت هذه الأضعاف الثلاثة كان ستة أمثال ، فكل زيادة على رأس المال ربا محرم ، ولا تخصص بالربا الفاحش وحده ، كما أن الأضعاف المضاعفة ليست شرطا في التحريم ؛ لأن قواعد اللغة العربية تجعل كلمة "أضعافاً" وصفا للربا لا لرأس المال، وهو ذم لنوع فاحش من الربا في الجاهلية بلغ مبلغا فاحشا في المعاملات الإنسانية، ولا يفهم منها تسويغ الأحوال المسكوت عنها، والتي تقل عنها، فالأضعاف المضاعفة وصفا لواقع وليست شرطا يتعلق به الحكم ، وهي ليست وصفا تاريخيا فقط للعمليات الربوية التي كانت واقعة في الجزيرة العربية ، والتي قصد إليها النهي هنا بالذات، وإنما هو وصف ملازم للنظام الربوي المقيت أيا كان سعر الفائدة. بدليل قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنَّا نُنصِتُ لَكُمْ فِي حُرْمَةِ أَسْلِ الرِّبَا بِلا تقييد ولا تحديد^(٢)﴾.

فالآية التي استدلوها بها تنهى عما كانت العرب تفعله من مضاعفة الدين فكان الطالب يقول: أتقضى أم تربي؟، فهي تشير إلى تكرار الفائدة عاما بعد عام، وأن عاقبة الدين المأخوذ بالفائدة تصير إلى الحال الذي وصفته الآية مع مرور الزمان، وعجز المقرض عن السداد، فالمال يتضاعف على مدار السنوات عدة أضعاف بطريقة الربا المركب^(٣).

وبذلك يكون الإسلام قد حرم الربا قليله وكثيره لا الربا المضاعف وحده (الكثير) وحرم أي زيادة ولو يسيرة على رأس المال، وهذا بدوره يؤدي إلى الأمان، والاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي.

= تحرير الفكر البشري، سجن ستة أشهر عن مقال كتبه عن حادثه دنشواي وتوفى بالقاهرة. الأعلام

الزركلي ١٧/٤.

(١) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة (الربا) د/ عمر سليمان الأشقر ٦٠٤ ، دار النفائس ١٤١٨هـ

١٩٩٨م السياسة الشرعية مصدر للتقنين بين النظرية والتطبيق د/ عبد الله محمد محمد القاضي ص

٦٩١ ط الأولى ١٤١٠هـ ، ١٩٨٩م.

(٢) سورة البقرة آية رقم (٢٧٨).

(٣) السياسة الشرعية مصدر للتقنين د/ عبد الله محمد محمد القاضي ص ٦٩١

(٤) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان الأشقر ص ١٠٤

ومما هو جدير بالذكر أن معدل الفائدة قد وصل في البلاد الأجنبية إلى ٥٠٠% كريبا الجاهلية ويؤكد المقترضين أنه بوجود أمثال هؤلاء المرابين لن يخرج الإنسان من وطأة الديون، وفيما يقدر الخبراء أن مليون شخص على الأقل في بريطانيا يلجأون إلى المرابين، ومؤسسات التسليف المالي والممولين للاقتراض بأسعار خيالية . ومن أجل هذا الإرهاق الذي يصيب الأفراد والجماعات والأمم حرم الله الربا في التوراة والإنجيل والقرآن^(١).

وأيضاً؛ فإن الفقهاء على مر العصور لم يفرقوا بين القليل والكثير فهذا الزعم تجهيل للأمة وتضليل لها، ولقد كانت السبعة في المائة والثمانية من الربا المحرم في بعض الأوقات من القرن العشرين فلماذا أصبحت العشرون، في المائة حلالاً في أيامنا هذه؟^(٢).

وربا القرض من ربا الفضل، لأنه لما شرط نفعاً للمقترض كان بمنزله أنه باع ما أقرضه بما يزيد عليه من جنسه فهو مثله حكماً^(٣).

وأن الفائدة التي يحصل عليها المقرض ظلم، وهو محرم في ميزان الله قليله وكثيره قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يَظْلِمُ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ﴾^(٤) ومن زعم أن الله أباح القليل من الربا باسم الفائدة فقد نسب إلى الله الظلم ﴿سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يُصِفُونَ﴾^(٥) والظلم فساد في الأرض والربا مفسد للتجارة والله لا يحب الفساد^(٦).

وبعد هذه النصوص والأدلة على تحريم القرض بفائدة نجد أنه قد كثر الحصول على أكبر قدر من الفروض . بفائدة عن طريق إصدار سندات، والسند ورقة مالية مثبتة لقرض حاصل وله فائدة ثابتة^(٧) . أو شهادات بمبالغ محددة ذات فوائد محددة ويعنون عنها، وعن جوائز وحوافز وضمائمات مختلفة تمنحها للمدخرين تشجيعاً لهم على شرائها، ويقبل أصحاب المدخرات على شراء الأوراق الأكثر فائدة مما أدى أن لعبت الفائدة دوراً خطيراً في الحياة الاقتصادية^(٨).

والخلاصة: أن القرض بفائدة محرم، لأن الإسلام حرم الربا قليله وكثيره، وكذلك يحرم الإعلان عن القرض بفائدة.

(١) عندما تصل الفائدة إلى ٥٠٠% محمد عبد الحكيم زهير ص ١ مجلة الاقتصاد الإسلامي تصدر عن

بنك دبي الإسلامي العدد ٢١٩ لسنة ١٩ جمادى الآخرة ١٤٢٠هـ سبتمبر ١٩٩٩م.

(٢) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان ص ٦٠٤

(٣) حاشية الشبراملسي مطبوعة مع نهاية المحتاج ٢٤/٣

(٤) سورة النساء من الآية (٤٠).

(٥) سورة المؤمنون من الآية (٩١).

(٦) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان ص ٦٠٤

(٧) المعجم الوسيط ص ٤٥٤

(٨) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي. حمزة الجمعي ص ٣٠٧

المطلب الخامس

الآفات الخطيرة في الربا

الربا يجلب آفات اقتصادية خطيرة تتطلب البعد عنه واجتنابه كما أمرنا عز وجل ورسوله، ونوضح في هذا المطلب الآفات الخطيرة في الربا التي تفتك بالدول والمجتمعات ومنها .

أولاً- وقوع البلاد الإسلامية فريسة للدول الأجنبية:

الناظر في ديون الدول الإسلامية يجد أنها وصلت إلى أرقام خيالية من المليارات بسبب وقوعها فريسة لمؤسسات التمويل الربوية في العالم ، والتي استطاعت من خلال معاملاتها الربوية - حيث تقترض الدول الإسلامية من الدول الأجنبية بفائدة - أن تكبل شعوبها وأممها ، وتضع الأغلال في أعناقها بالمعاملات التي تقرها البشرية في المعاهدات ، والاتفاقيات فاستنزفت مواردها ، وسلبت خيراتها عاما بعد عام، لا لتسد أصل الدين بل لتقوم فقط على خدمة الدين، أي دفع فوائد حتى قيل إن صندوق النقد الدولي يحول بين المرء وزوجه ، لأنه يشترط على الدول المقترضة شروطا اقتصادية، وسياسية، واجتماعية، ومن بينها أن تلتزم الدول المقترضة بنظام تحديد النسل، وإلا انقطع عنها القرض ونفذ عليها حكم القانون في المدين المعسر أو الذي أشهر إفلاسه. (١)

ومن جانب آخر يؤدي الاقتراض بفائدة إلى زيادة أعباء الدين العام، فقد أوضح الاقتصاديون القدماء الذين ظهروا بعد الإسلام أثر التجاء الدول إلى الاقتراض بفائدة لتغطية عجز موازنتها فقالوا : إن القروض تحتسب بفائدة والفوائد، تؤدي إلى زيادة أعباء الدين العام، وتعقيد مستقبل موازنت الدول المقترضة (٢).

وأیضا من أخطر ما أصيب به المسلمون أنهم أودعوا أموالهم للاستثمار في البنوك الربوية في دول الغرب ، وبهذا جرد المسلمون أنفسهم من أدوات النشاط الاقتصادي ، ومن القوة القاهرة في المبادلات ووضعوا في أيدي اليهود الذين أحكموا سيطرتهم على أسواق المال، وهذه الفوائد الخبيثة التي يدفعها لنا المرابون هي ثمن التحكم في السيولة الدولية وهذه الاستثمارات فضلا عن خبثها وتحريمها هي عرضة للمخاطر العديدة كتجميدها، وعرضة للتآكل نتيجة للتضخم العالمي ، وانخفاض سعر العملات التي وضعت بها (٣).

(١) عندما تصل الفائدة إلى ٥٠٠% محمد عبد الحكيم زعير مجلة الاقتصاد الإسلامي (سابق)

(٢) لسياسة الاقصاديه والنظم المالية في الفقه الإسلامي أد / أحمد الحصري ص ١٧٣ ناشر مكتبة للكلية الأهرية.

(٣) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان الأشقر ص ٦٢٧.

ثانياً : تعطيل الطاقات البشرية

المرابي الذي يجد المال لتنميته بالرأبى يسهل عليه الكسب الذى يؤمن له العيش فيألف الكسل، ويمقتُ العمل ، ولا يشتغل بشئ من الحرف والصناعات (١).

ومن أجل ذلك حرم الله الربا، لأنه يمنع الناس عن الاشتغال بالمكاسب ، لأن صاحب الدراهم إذا تمكن بواسطة عقد الربا من تحصيل الدرهم الزائد نقداً أو نسيئة خف عليه اكتساب وجه المعيشة ، فلا يكاد يتحمل مشقة الكسب ، والتجارات ، والصناعات الشاقة ، وذلك يفضى إلى انقطاع منافع الخلق ، ومن المعلوم ، أن مصالح العالم لا تنتظم إلا بالتجارات والحرف والعمارات (٢).

وقد أوجدت الفائدة طبقة من الوسطاء تأخذ من المدخرين نقودهم بفائدة معينة لتعطيها للمستثمرين بفائدة أكبر، وتستولى على الفرق وما أكثره دون مقابل عادل وجهد، وعمل ، وهذا فضلاً عما تقوم به من إجراءات ومصاريق تفقد الحياة الاقتصادية الاستقرار والتوازن (٣).

ثالثاً : تعطيل المال عن دورته التجارية:

شرع الله عز وجل من الأحكام ما يجعل تدفق المال واستمراره فى المجتمع حتى لا يكون متداولاً بين فئة قليلة ، وهم الأغنياء ، فأمر الله عز وجل بالنفقة - استثمار المال - وعدم استخدامه وإنفاقه فى المحرمات، ومنها الاكتساب بالرأبى ؛ لأن المرابي يجنبه وتطلعه إلى المكسب الوفير لا يدفع ماله فى المشروعات النافعة، والأعمال الاقتصادية إلا بما يضمن عودة المال إليه وافرأ، وهو يقوم بحبسه إذا أحس بالخطر أو طمع فى نسبة أعلى من الفائدة فى المستقبل ، وعندما يقل المال من أيدي الناس يقعون فى بلاء كبير، فالرأبى يحدث خللاً فى دورة التجارة ، وقد حرمه الإسلام فى سبيل إصلاح هذا الخلل وشرع ما يمنع تركيز المال فى أيدي طائفة من الأفراد. (٤). بالنفقة، والاستثمار قال تعالى: ﴿ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ ﴾ (٥).

(١) بحوث فقهية فى قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان الأشقر ص ٦٢٧.

(٢) التفسير الكبير . الرازى ٦٤٧/٣.

(٣) عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى . حمزة الجيمى ص ٢٩٦.

(٤) بحوث فقهية فى قضايا اقتصادية معاصرة د/ عمر سليمان الأشقر ص ٦٢١.

(٥) الحديد: من الآية (٧).

رابعاً : التسبب فى التضخم ، والكساد ، والبطالة :

المرابى بما يفرضه من فائدة مرتفعة يجبر أصحاب السلع والخدمات على رفع الأثمان وهذا يؤدي إلى التضخم، وهو يسبب ضرراً كبيراً وخاصة بأصحاب الدخول الثابتة كالموظفين، ومن ثم تنخفض دخولهم الحقيقية، وإذا اضطرت الحكومات إلى مواجهة الأمر برفع دخول الموظفين، فالملاحظ أن قرارها لا يتم بسرعة ؛ وفى الوقت المناسب لذا يجب محاربة هذا التضخم، وخاصة ذلك النوع الذى يسميه الاقتصاديون "الجموح"، والذى ترتفع فيه الأثمان ارتفاعاً غير طبيعى، ومن أعظم أسبابه الربا فمنعهُ إنما هو علاج لمرض خطير ويتسبب الربا فى الكساد ، فمثلاً إذا ارتفعت أثمان الأتشياء ارتفاعاً عالياً فإن الناس يكفون عن الإقبال على السلع والخدمات المرتفعة الثمن، إما لعدم قدرتهم على دفع أثمانها ، أو لأنها ترهق ميزانياتهم ، وإذا امتنع الناس عن الشراء كسدت البضائع فى المخازن والمتاجر، وعندها تقلل المصانع والشركات من الإنتاج، وقد تتوقف، ولا بد فى هذه الحالة من الاستغناء عن العمال والموظفين أو بعضهم، وعندما يحس المرابون بما يصيب السوق من زعزعة يزيدون الطين بلة فيقبضون أيديهم ويسحبون أموالهم ، وعند ذلك تكون الهزات الاقتصادية^(١).

وغير ذلك من أنواع المشاكل الاقتصادية حيث يقود الربا إلى خراب اقتصادى يمكن ترجمته فى شكل أزمات اقتصادية؛ لأن المتعامل بالربا يستهدف تأمين دخله فى الظاهر لكنه يعرض بذلك كل الاقتصاد إلى الخطر، ماله ومال غيره، فالربا سلوك فيه أنانية حيث يحاول أن يؤمّن لنفسه دخلاً بصرف النظر عما يصيب الآخرين من أضرار تقع عليهم بهذه المعاملة^(٢).

ويتسبب الربا فى البطالة ، فقد ساعدت الفائدة على وجود البطالة المقنعة وتتمثل فى هؤلاء المدخرين الذين يقعدون عن العمل رغم قدرتهم عليه اكتفاء بما توفره لهم الفائدة من دخل ثابت ، وفى موعد ثابت، وقد أدى حرمان كثير من المشروعات من عمل هؤلاء المدخرين الذين أحجموا عن المخاطرة وفضلوا السكون عن الحركة مع أنها المصدر الأمثل للإنتاج، ومع أن مساهمتهم فى الإنتاج ضرورية للاستفادة بكفاءتهم وقدرتهم على العمل،

(١) عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى. حمزة الجبىعى ص ٢٩٦، بحث فقهية د/عبر سليمان مكيلاً
(٢) المنظومة المعرفية آيات الربا فى القرآن الكريم د/رفعت العوضى ص ١٠٣ - نموذج للإعجاز القرآنى
فى المجال الاقتصادى ط المعهد العالى للفكر الإسلامى القاهرة ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م.

وقد نجحت المصارف والمؤسسات المالية في اجتذاب المدخرات عن طريق رفع سعر الفائدة ، وتقديم جوائز وحوافز ، وضمانات شجعت المدخرين على شراء سندات وشهادات ، وصكوك محددة القيمة محددة الفوائد مقدماً^(١).

خامساً : توجيه الاقتصاد وجهة منحرفة :

المقترض بالربا يوظف المال الذي اقترضه في مجالات تعود عليه بربح أكثر مما فرضه عليه المرابي، فإذا كانت نواصي القمار، والعهر والفسق تعطى عائداً أكثر من المشروعات التجارية والصناعية فإن المال الربوي يجري إليها جرياً في حين تحرم المشروعات التي يحتاج إليها الإنسان من تلك الأموال ، فالمهم جمع المال ، والذين ليس لهم خبرة وتجربة يفرهم الطمع فيأخذون القروض بالربا ثم يدخلون في مشروعات قد يكون محكوماً عليها بالفشل ، ومتى كثر هذا النوع من الأعمال ، فإنه يضر باقتصاد الأمة، والمرابي لا يمتنع من إمداد هؤلاء بالمال؛ لأنه لا يهيمه الطريقة التي يوظف المال بها، وكل ما يشغله عودة المال بالربا كما يؤدي الاقتراض بالربا إلى الإسراف، لأنه يضمن عودة المال وفائدته عندما يقرضه للغير بفائدة ، والربا يسهل به وضع الكثير من مال الأمة بين أيدي السفهاء والجهلاء الذين يبددون هذه الأموال^(٢).

وقد لخص القرآن الكريم هذه الآفات في قوله تعالى : ﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ﴾^(٣). وقال تعالى : ﴿ يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ ﴾^(٤). وقال تعالى : ﴿ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْزَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ﴾^(٥).

فمصطلح مس الشيطان يشير إلى الفرد وحده ومصطلح المحقق: يشير إلى الفرد والمجتمع، ومصطلح الحرب الاقتصادية يضم المجتمع الإنساني كله، فبالحرب تفتلق آفات الربا التي تحيق بالفرد والمجتمع المحلي والدولي^(٦).

(١) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي . حمزة الجمعي ص ٢٩٦ ، بحوث فقهية فسي قضايا اقتصادية معاصرة د/عمر سليمان الأشقر ص ٦٢١ .

(٢) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة د/عمر سليمان الأشقر ص ٦٢٣ ، ٦٢٦ .

(٣) البقرة: من الآية (٢٧٥)

(٤) البقرة: من الآية (٢٧٦)

(٥) البقرة: من الآية (٢٧٩)

(٦) المنظومة المعرفية آيات الربا في القرآن الكريم. د/ رفعت العوضى ص ١٠١ .

المطلب السادس

الأضرار الناتجة عن مزاوله مهنة التجارة

ونتناول في هذا المطلب بيان مفهوم الضرر، والأمور التي تسبب هذا الضرر فيما يلي
الضرر في اللغة : مأخوذ من الضُرُّ والمَضَرَّةُ ، خلاف المنفعة ، وهو إلحاق المكروه
أو الأذى بالشخص (١).

نهت الشريعة عن إلحاق الضرر والأذى في التعامل التجاري بين الناس ، حفاظا على
المجتمع ، وحرصا على سلامة العقد من الفساد ، وحرصا على تطبيق مبدأ المنافسة الشريفة
بين الأفراد في هذا المجال، ونتناول ذلك فيما يلي:

أولا: السوم على السوم.

ثانيا: بيع العاضر لأهل البادية.

ثالثا: تلقي السلع.

رابعا: النجش وحكمه.

خامسا: الاحتكار

أولا : السوم في البيع.

السوم في اللغة مأخوذ من سَامَ البائعُ السلعةَ وبِهَا سَوَمًا ، وَسَوَامًا عَرَضَهَا لِلْبَيْعِ
وَذَكَرَ ثَمَنَهَا ، وَسَامَ المشتري طَلَبَ ابْتِئَاعَهَا ويقال : سُمْتُ فُلَانًا سِلْعَتِي قُلْتُ له : أَتَأْخُذُهَا بِكَذَا
وَسَوَامَةً ، أى فَاوَضُهُ فِي البَيْعِ وَالِابْتِئَاعِ ، وَسَامَ البائعُ بِالسَّلْعَةِ غَالِي بِهَا ، وَتَسَوَامًا السَّلْعَةَ ،
تَفَاوُضًا فِي بَيْعِهَا فَعَرَضَ البَائِعُ ثَمَنًا ، وَعَرَضَ المشتري ثَمَنًا وَوَنَ الْأَوَّلُ (٢).

السوم شرعا.

له عدة تفسيرات عند الفقهاء (٣)

الأول: أن يأخذ شيئا ليشتريه فيجئ إليه غيره ، ويقول : رده حتى أبيعك خيرا منه بهذا الثمن.
الثاني : أن يقول لمن يملك المبيع استرده لأشتره منك بأكثر.

(١) لسان العرب . ابن منظور ٢٥٧٢/٤ ، ٢٥٧٣ ، المعجم الوسيط ص ٥٣٧ . مادة ضَرَّه .

(٢) المعجم الوسيط ص ٤٦٥

(٣) البحر الرائق ١٦٤/٦ بدائع الصنائع . الكاساني ٢١٤/٧ ، الشرح الصغير - الدردير ٣٨/٣ ، روضة
الطالبين . النووي ١٣٣/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤٦٨/٣ ، الكافي لابن قدامة ١٦/٢ ، الأحكام
- ابن دقيق العيد ص ٤٩٧ . ت/ أحمد محمد شاكر دار الجيل بيروت ط الثانية ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م شرح
النووي على صحيح مسلم ٣٩٨/١٠ .

الثالث: أن يعرض بائع آخر على مرید الشراء مثل السلعة أو غيرها بعد حصول التراضي، وهذا التفسير يتلهم مع معنى الإعلان، ويعد من المنافسة غير المشروعة إذ العرض يكون بالقول أو الفعل وهو التفسير الراجح؛ لأنه يشمل غيره من التفسيرات وهذه الصور منهي عنها، لما رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا يسم المسلم على سوم المسلم) ^(١).

وأما بيع السلعة بالمزايدة فلا يدخل في هذا النهي ^(٢).

وأما البيع على البيع فهو أن يقول لمن اشترى شيئاً في مدة خيار مجلس أفسخ هذا البيع لأبيك خيراً منه وأرخص، وكذلك الشراء، مثل أن يقول للبائع، أفسخه لأشترته منك بأكثر، ولو أذن إلبائع في بيعه ارتفع التحريم ^(٣).

آراء الفقهاء في حكم البيع على البيع

ذهب جمهور الفقهاء، الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة في رواية إلى أن البيع صحيح مع اتفاقهم على الحرمة؛ لأن النهي إذا كان لمعنى خارج عن العقد لا يقتضي فساد المنهي عنه، وهذا المعنى هو الإيذاء، ووقوع المشاحنة بين المشتريين ^(٤).

وذهب الحنابلة في رواية إلى أن البيع باطل، لأن فيه إفساداً وإنجاشاً ^(٥). ولأن النهي يقتضي فساد المنهي عنه.

ثانياً: بيع الحاضر لأهل البادية:

الحضري: هو من يسكن المدينة أو القرية، أما البادي فهو من يعيش في البادية - الصحراء - وفسر العلماء بيع الحاضر لأهل البادية: أن يتولى البيع عنه بأعلى من سعر الوقت بأن ينتظر بالمبيع ليبيعه على التدرج بأعلى من السعر الحالي، وقيده الكاساني من

(١) مسلم. النووي (٣٩٩/١٠) رقم ٣٧٩٢

(٢) البحر الرائق. ابن نجيم ١٦٤/٦، بدائع الصنائع. الكاساني ٢١٤/٧، روضة الطالبين. النووي ١٣٣/٣

(٣) نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٩/٣، روضة الطالبين. النووي ١٣٢/٣، ١٣٣.

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ١٦٤/٦، بدائع الصنائع. الكاساني ٢١٤/٧، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٨٨/٩،

بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣١٩/٣، الشرح الصغير. الدردير ٣٨/٣، روضة الطالبين. للنووي

١٣٢/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٨/٣، الكافي لابن قدامة ١٦/٢.

(٥) أن تُسَم السلعة بأزيد من ثمنها وهو لا يريد شراءها ليراه الآخر فيقع فيه، البحر الراسخ. ابن نجيم ١٦٣/٦. وأن يمدح السلعة ويطلبها بثمن ثم لا يشتريه ولكن ليسمع غيره فيزيد من ثمنه. بدائع

الصنائع. الكاساني ٢١٤/٧.

(٥) الكافي لابن قدامة ١٦/٢

الحنفية بزمن الشدة^(١). والشافعية والحنابلة. بأن يطلب الحضري ذلك من البدوي^(٢). أى يوكله فى البيع ودليل النهى عن هذا ما رواه جابر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا يبيع حاضر لباد دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض)^(٣).

وذكر البادى فى الحديث ليس قيذا، بل يلحق به كل من يشاركه فى عدم معرفة سعر الوقت، وإلحاق الضرر بأهل البلد، والتضييق على الناس، وهذه علة النهى، وذكر البادى لكونه الغالب، ولا يدخل فى النهى أهل القرى، ومن يعرفون أثمان السلع والأسواق، وكذلك البدوي إذا كان يعرف الثمن لزوال العلة، ويدخل فيه كل تاجر يجلب السلع^(٤).

وتقييد الكاسانى بزمن الشدة تخصيص للنص بدون مخصص يقتضى التخصيص، ولا دليل على تقييد الشافعية والحنابلة فإن الضرر الذى عطل به النهى لا فرق فيه بين سؤال الحضري، وعدم سؤاله^(٥).

واشترط الشافعية والحنابلة فى التحريم أن تعم الحاجة إلى الطعام^(٦). والمعنى فيه غير ظاهر، لاحتمال أن يراعى فيه مجرد ربح الناس، وهو ما أشعر به التعليل من قوله صلى الله عليه وسلم (دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض) وأما اشتراط أن يظهر ببيع هذا المتاع سعة - لكثرتة - أو صغر البلد - فالمعنى فيه غير واضح أيضا، لاحتمال أن يكون المقصود مجرد تفويت الربح والرزق على أهل البلد^(٧).

فهذا البيع تعارض فيه مصلحتان، ومصالحة الفرد فى التوكيل بالبيع ظاهرة، ولكنها غير معتبرة شرعا إذا أدى ذلك إلى الإضرار بالعامّة، أو أهل السوق، لأنه تصف فى استعمال الحق، وهو محرم وممنوع^(٨).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٢١١/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ١٦٤/٦.

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٤٦٤/٣، روضة الطالبين. النووى ١٣١/٣.

(٣) صحيح البخارى (فتح ٤٥٤/٤)

(٤) حاشية النسوقى ٦٩/٣، نهاية المحتاج. الرملى ٤٦٤/٣، شرح النووى على مسلم ٤٠٤/١٠، ٤٠٥.

روضة الطالبين. النووى ١٣١/٣.

(٥) فتح البارى. ابن حجر الصقلانى ٤٥٤/٤. أحكام الأحكام. ابن دقيق من ٤٨٩.

(٦) روضة الطالبين. النووى ١٣١/٣، نهاية المحتاج ٤٦٥/٣، الكافى لابن قدامة ١٦/٢.

(٧) فتح البارى. ابن حجر الصقلانى ٤٥٤/٤، أحكام الأحكام. ابن دقيق من ٤٨٩.

(٨) التصف فى استعمال الحق فى الفقه الإسلامى د/ فتحى الدرينى من ٣٩ الطبعة الثانية ١٤١٩هـ.

فالتوكيل مباح لكنه مقيد بمنع الضرر عن العامة ، وهنا تعارض مفسدتان: الأولى مفسده نهى الحاضر عن البيع أى التوكيل، الثانية : الإضرار بالمصلحة العامة ، وإذا تعارض مفسدتان روعى أحدهما بارتكاب أخفهما، وعلّة التحريم؛ التضييق على المسلمين وإلحاق الضرر بهم^(١). لأنه يعرف حاجة الناس إلى السلع - فيستغل الفرصة - ويغلى عليهم الأسعار، ويفسد السوق على المسلمين ، ولم يختلف علماء المسلمين فى جريمة البيع إذا كان عالما بالنهاى^(٢).

وأما صحة البيع فقد ذهب جمهور العلماء من الحنفية، والشافعية، والحنابلة فى رواية إلى أن البيع صحيح مع الحرمة^(٣). وذهب المالكية والحنابلة فى رواية إلى أن البيع باطل ويفسخ البيع^(٤) وسبب الخلاف هل النهى يقتضى فساد المنهى عنه أم لا ؟

ومن خلال ما تقدم يتضح أن بيع الحاضر لأهل البادية هو أن يتولى البيع عنه بأعلى من السعر الحالى بأن ينتظر بالمبيع ليبيعه على التدرج، وأن ذكر البادى ليس قيذا بسل يلحق به كل من يشاركه فى عدم معرفة السعر وإلحاق الضرر بأهل البلد، ولا يقيد بزمن الشدة أو بعموم الحاجة، وجمهور العلماء أن البيع صحيح مع الحرمة.

ثالثاً : تلقى السلع

قال الكاسانى من علماء الحنفية : أن يتلقى القادمين فيشترى منهم ويدخل فيبيع بما يشاء من الثمن فيلبس على أهل السوق السعر.^(٥)

وقال النووى: هو أن يتلقى طائفة يحملون طعاما إلى البلد فيشترىه منهم قبل قدومهم البلد ومعرفة سعره^(٦).

وتعريف الحنفية أرجح، لأنه يشمل الطعام وغيره من السلع، لأن الحديث نص على السلع عموماً.

(١) المصدر السابق

(٢) روضة الطالبين. النووى ١٣١/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤٦٥/٣ ، الكافى لابن قدامة ١٦/٢ أحكام الأحكام. ابن دقيق العيد، ص ٤٨٩ فتح البارى. ابن حجر الصقللى ٤٥٤/٤.

(٣) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢١١/٧ الاختياره الموصلى ٣٨١/٢، روضة الطالبين . النووى ١٣١/٣. نهاية المحتاج . الرملى ٤٦٣/٣ ، الكافى لابن قدامة ١٦/٢.

(٤) المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٨٨/٩ ، حاشية السواقى ٦٩/٣، الكافى لابن قدامة ١٦/٢.

(٥) بدائع الصنائع. الكاسانى ٢١٤/٧.

(٦) روضة الطالبين. النووى ١٣٢/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤٦٧/٣.

واتفق الفقهاء على أن تلقى السلع ممنوع، ومنهى عنه لما رواه عبد الله بن عمر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال (ولا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق)^(١).

وعلة النهي عن الخروج لتلقى السلع أن القادم يجهل سعر البلد ففيه إضرار به فتنع التلقى صيانة له ممن يغبه ويغرب به ، ولما فيه من الإضرار بالعامّة^(٢).

لأنه يدخل فيبيع بما يشاء من السعر فيضر بأهل السوق.

وأما حد التلقى فقال المالكية فيما رحبه بعضهم: يحرم التلقى في أقل من ستة أميال^(٣) مطلقاً، خرج للتجارة ، أو الشراء لنفسه ، وأما الشراء بعد وصولها للبلد فلا يجوز إن كان لها سوق حتى تصل إليه) ، أما من كان منزله أو قريته على ستة أميال من البلد المجنوب إليه فيجوز له الشراء لحاجته من السلع المارة عليه إن كان لها سوق، فإن لم يكن لها سوق اشترى ولو للتجارة^(٤).

لأن الحديث جاء مقيداً بالسوق لمعرفة السعر وتجنب حصول الغبن والإضرار بالعامّة، وهذا ما لاحظته علماء المالكية.

ولو تلقاهم للبيع عليهم، فهو كالشراء، وهو قول الشافعية في الأصح والحنابلة^(٥).

وأما حكم البيع فذهب جمهور الفقهاء - الحنفية، والمالكية ، والشافعية ، والحنابلة في رواية إلى أن البيع صحيح مع الحرمة ؛ لأن البيع مشروع في ذاته والنهي فسى غيره، وهو التخفيف بأصحاب السلع^(٦). وذهب الحنابلة في رواية إلى أن البيع باطل^(٧).

ومن قال بصحة البيع أثبت الخيار فقال الشافعية : يثبت الخيار فوراً على الأصح إذا عرفوا بالغبن فإن لم يعرفوه حتى رخص السعر ، وعاد إلى ما باعوا به ، فالأصح عدم الخيار

(١) صحيح البخارى (فتح ٤/٤٥٨ ، ٤٥٩ رقم ٢١٦٥، مسلم، النووى ١٠/٤٠٢ رقم ٣٧٩٨.

(٢) بدائع الصنائع الكاسانى ٥١٧/٦، روضة الطالبين النووى ٣/١٣٢.

(٣) المولى مقياس للطول قدر قديماً بأربعة آلاف ذراع وهو برى وبحرى فالبرى يقدر الآن بما يساوى ١٦٠٩ من الأمتار، المعجم الوسيط ص ٨/٩٤.

(٤) حاشية الدسوقى ٣/٧٠ ، الشرح الصغيره الدردير ٣/٣٩.

(٥) نهاية المحتاج ٣/٤٦٧ ، روضة الطالبين. النووى ٣/١٣٢ ، الكافى لابن قدامة ٢/١٥.

(٦) بدائع الصنائع. الكاسانى ٧/٢١٤ ، حاشية الدسوقى ٣/٧٠. نهاية المحتاج ٣/٤٦٧ ، روضة الطالبين

النووى ٣/١٣٢ ، الكافى لابن قدامة ٢/١٥.

(٧) الكافى لابن قدامة ٢/١٥.

، ولا خيار لهم بتلقيهم قبل الدخول للسوق، وكذا لو عرفوا سعر البلد ولو بخبر، أو اشترى منهم بطلبهم وغبنهم ، وقيل إن أخبر بالسعر كاذبا فلهم الخيار ^(١).

وقال الحنابلة الخيار لا يكون إلا في عقد صحيح ، لأن النهي لضرب من الخديعة أمكن استدراكها بالخيار ، فأشبه بيع المَصْرَاة ، وله الخيار إذا غبن غبنا يخرج عن العادة ^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن تلقى السلع هو أن يتلقى من يحمل سلعة ليشتريها بأقل من سعر السوق، وقبل معرفة صاحب السلعة السعر، والتلقي للشراء ليس قيذا فلو تلقاهم للبيع حرم أيضا لأن العلة مشتركة وجمهور العلماء على أن البيع صحيح مع الحرمة، لأن النهي لمعنى خارج.

رابعاً : النجش وحكمه:

النَّجْشُ فِي اللَّهَةِ . يُطْلَقُ عَلَى الْإِسْتِثَارَةِ وَالْإِسْتِخْرَاجِ ، وَالْبَحْثِ ، وَالْإِذَاعَةِ ، وَالْمَدْحِ وَالْإِطْرَاءِ ، وَالذَّمِّ ، وَالزِّيَادَةِ وَالنُّقْصَانَ .

يقال : نجش الصِّيدَ ، وكل شئ مَسْتَوْرٍ ، اسْتَثَارَهُ واسْتَخْرَجَهُ ، ونجش الحديث : أَذَاعَهُ والنجش : أن تمدح سلعة غيرك لبيعها ، أو تدمها للملا تروج ^(٣).

أما تعريف النجش شرعا فقد اختلفت فيه معاني الفقهاء، وهي كلها تدور حول هذا المعنى اللغوي قال ابن دقيق العيد : هي مأخوذة من معنى الإثارة كَأَنَّ الناجش يثير همة من يسمعه للزيادة ^(٤).

وقال مالك رحمته الله : هو أن تعطيه بسلعته أكثر من ثمنها وليس في نفسك اشتراؤها فيقتدي بك غيرك ^(٥).

زيادة الثمن دون الشراء نوع من الإثارة لمنفعة البائع وهي تضر بالمشتري بتكثير الثمن عليه ^(٦). وقال الكاساني: هو مدح السلعة وطلبها بثمن ثم لا يشتريها به، ولكن يسمع غيره فيزيد في ثمنه ^(٧).

(١) نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٧/٣ روضة الطالبين ١٣٢/٣ ، ١٨٢ .

(٢) الكافي لابن قدامة ١٥/٢ .

(٣) لسان العرب. ابن منظور ٤٣٥٣/٦ مادة (نجش)

(٤) إحكام الأحكام. ابن دقيق العيد ص ٤٩٧ .

(٥) حاشية السوقي ٦٨/٣ ، الموطأ مع شرح الزرقاني ٤٦٥/٣ .

(٦) جامع العلوم والحكم. ابن رجب ص ٣٨٩ . دار العقيدة للتراث باكوس الاسكندرية بدون تاريخ.

(٧) بدائع الصنائع . الكاساني ٢١٤/٧ .

فمدح السلعة بما ليس فيها نوع من الإثارة ، والإغراء بالشراء ، وكذلك رفع السعر نوع من الإثارة وهما من النجش المحرم والمنهى عنه ، وبهذا قد نبه الفقهاء على القاعدة فيه .

قال ابن عبد البر: " لا أعلم بين أهل العلم اختلافاً في أن معنى النجش: أن يعطى الرجل الذي قد سسه البائع ، وأمره في السلعة عطاء ، لا يريد شراءها به فوق ثمنها ليغتر المشتري فيرغب فيها أو يمدحها بما ليس فيها فيغتر المشتري حتى يزيد فيها ، أو يفعل ذلك بنفسه ، ليغر الناس في سلعته ، وهو لا يعرف أنه ربهما - أي صاحبها - ، وهو وإن كان لفظي - ربما خالف شيئا من ألفاظهم ، ولكنه غير مخالف لشيء من معانيهم ، وهذا من فعل فاعله مكر وخداع ، لا يجوز عند أحد من أهل العلم ، لنهي رسول الله ﷺ عن النجش ، وأجمعوا على أن فاعله عاص لله إذا كان عالماً بالنهاي^(١) .

ومن النجش أيضا ذم السلعة لئلا تروج مثل أن يريد شراء السلعة فيزعمها لينقص من الثمن ، وليصرف المشتريين عنها ، ففي النجش معنى الخديعة والمكر ، وهو من المنافسة غير المشروعة قال النووي - رحمه الله - النجش خديعة وتحريم الخداع واضح لكل أحد ، معلوم من الألفاظ العامة^(٢) . فعن ابن عمر - رضي الله عنهما - قال: (نهى النبي ﷺ عن النجش)^(٣) .

فالنجش مكر وقد قال تعالى : ﴿ وَلَا يَحْقِيقُ الْمَكْرُ السَّيِّئُ إِلَّا بِأَمْرِهِ ﴾^(٤) وخداع وخيانة ، قال ابن أبي أوفى الناجش أكل ربا خائن ، وهو خداع باطل لا يحل ، وقال النبي ﷺ (الخديعة في النار ، ومن عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد)^(٥) .

وقال ابن رجب الحنبلي : إن أصل النجش في اللغة : إثارة الشئ بالمكر والخديعة ، والحيلة ، ومنه سمي الناجش في البيع ناجشاً ، لأنه يصيد الصيد بحيلته ، وخداعه له ،

(١) التمهيد . ابن عبد البر ٢٩٠/١٢ ، ٢٩١ .

(٢) بدائع الصنائع . للكاسي ٢١٤/٧ ، حاشية للسوقي ٦٨/٣ وينظر كذلك ، نهاية المحتاج ٤٧٠/٣ روضة الطالبين ١٣٣/٣ ، للكافي لابن قدامة ١٤/٢ ، إحكام الأحكام . ابن دقيق العيد ص ٤٩٧ ، جامع العلوم والحكم . ابن رجب ص ٣٩٨ .

(٣) البخاري (فتح الباري ٤/٤٣٦) .

(٤) سورة فاطر (٤٣)

(٥) أخرجه البخاري هكذا (مطلقاً) فتح ٤/٤٣٦ .

وحيث أن يكون المعنى في قوله - ﷺ (ولا تتاجشوا ...)^(١) أي لا تخادعوا ولا يخلت بعضكم بالمكر والخديعة والاحتتيال، مما يراد به إيصال الأذى إلى المسلم، أو اجتلاب نفعه^(٢).

وبناء على ما سبق فالنجش المنهى عنه في التجارة يشمل التدليس بالعيوب وغش المبيع - الجيد - بالردي ، وغبن المسترسل الذي لا يعرف المماكسة والكذب^(٣) والتفريير - الخداع من الاحتتيال أو النصب - وهذا إضرار بالمسلم^(٤).

وأما حكم البيع فقد ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية، والشافعية والحنابلة في رواية إلى أن البيع صحيح مع الحرمة، ويثبت للمشتري الخيار بين رد المبيع أو التمسك به.

قال الحنفية: إن كان النهي لمجاور كبيع النجش أفاد كراهة التحريم مع الصحة^(٥).

وقال المالكية: إن علم البائع بالناجش وسكت - تواطؤ معه - فللمشتري الخيار بين رده أو التمسك به، فإن فات فالقيمة يوم العقد إن شاء، وإن شاء أدى ثمن النجش^(٦).

وقال الشافعية: لو قال البائع أعطيت بكذا فبان خلافه فوجهان الأول: له الخيار للتدليس كالتصريفة، والثاني: لا خيار له لتفريطه بعدم مراجعة أهل الخبرة^(٧).

وقال الحنابلة: وللمشتري الخيار إن غبن غبنا يخرج عن العادة كان ذلك بمواطأة من البائع أو لم يكن، لأنه غبن للتفريط بالعاقدة فأثبت الخيار كتلقى الركيان^(٨).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن النجش يطلق على الإثارة، والمدح والإطراء وشرعاً: هو مدح السلعة بما ليس فيها، وزيادة ثمنها من البائع أو وكيله، وذم السلعة من البائع أو

(١) مسلم . النووي ٣٣٦/١٦ .

(٢) جامع العلوم والحكم : ابن رجب الحنبلي ص ٣٩٨ .

(٣) نهاية المحتاج . الرملي ٤٧٠/٣ ، جامع العلوم والحكم . ابن رجب ص ٣٩٨ .

(٤) بدائع الصنائع . الكاساني ٢١٤/٧ ، حاشية الدسوقي ٦٨/٣ روضة الطالبين . النووي ١٣٣/٣ ، نهاية المحتاج ٤٧٠/٣ ، إحكام الأحكام . ابن دقيق العيد ، ٤٩٧ ، الكافي لابن قدامة ١٤/٢ جامع العلوم والحكم . ابن رجب ص ٣٩٨ .

(٥) البحر الرائق . ابن نجيم ١٦٣/٦ ..

(٦) حاشية الدسوقي ٦٨/٣ .

(٧) روضة الطالبين . النووي ١٣٣/٣ ، نهاية المحتاج . الرملي ٤٧٠/٣ .

(٨) الكافي لابن قدامة ١٤/٢ .

وكيله ليأخذها بسعر أدنى أو التواطؤ مع البائع أو المشتري، وهذا من الخديعة وجمهور الفقهاء على أن البيع صحيح مع الحرمة، ويثبت للمشتري الخيار بين رد المبيع أو التمسك به.

خامساً: الاحتكار

من مقدمات التجارة الاحتكار وهو في اللغة مأخوذ من حَكَرَ حَكَراً أي ظلمه وانتقصه، والسلع جمعها لِيَنْفَرِدَ بِالتَّصَرُّفِ فِيهَا (١).

والاحتكار شرعاً : عرفه العلماء بتعريفات متعددة نظراً لاختلافهم في نوع المادة التي يجرى فيها الاحتكار.

فقال الحنفية : هو أن يشتري طعاماً من المصر أو من مكان يجلب طعامه إلى المصر ويحبسه إلى وقت الغلاء (٢).

وقال النووي من علماء الشافعية : هو أن يشتري الطعام في وقت الغلاء ولا يتركه للضعفاء ويحبسه لبيعه بأكثر عند اشتداد الحاجة (٣).

وفي نهاية المحتاج : أن يشتريه - الطعام - وقت الغلاء ليمسكه ويبيعه بعد ذلك بأكثر من ثمنه (٤).

وقال الصنعاني : هو أن يشتري الطعام ويحبسه ليقبل فيقولوا (٥).

والملاحظ على تعريف الشافعية تخصيص الاحتكار بالطعام وتقييده بالشراء في وقت الغلاء ثم حبسه وبيعه بعد ذلك بأكثر من ثمنه، بخلاف تعريف الحنفية والشيخ الصنعاني حيث لم يقيداه بالشراء في وقت الغلاء ولكن اتفقا مع الشافعية على تقييده بالطعام ..

ومن الفقهاء من لم يخص الاحتكار بالطعام، ومنهم المالكية والإمام الشوكاني فقال الساجي في تعريفه: هو الاضمار للبيع والربح بتقلب الأسواق (٦). وقال الشوكاني: هو حبس السلع عن البيع (٧).

(١) للمعجم الوسيط ص ١٨٩.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٥١٥/٦ ، الاختيار. الموصلي ٨٢٥/٢ ، ٥/٢.

(٣) روضة الطالبين. النووي ١٣١/٣.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٤٧٢/٣ .

(٥) سبل السلام. الصنعاني ٨٢٥/٢.

(٦) المننقى . الساجي ١٥/٥ . ط دار الكتاب العربي بيروت الطبعة الأولى ١٣٣٢هـ.

(٧) نيل الأوطار. الشوكاني ٢٢١/٥.

ومن خلال ما سبق يتضح أن الاحتكار هو حبس السلع -طعاماً أو غيره- ليقل المعروض منها ويقلو ثمنها فيبيعها، أو يقوم بتسويقها من خلال الإعلان عنها عبر وسائل الإعلام المختلفة.

ولابد أن يكون شراء السلعة المحتكرة للتجارة وحبسها إرادة للغلاء فما يدخره الإنسان من قوت، وما يحتاج إليه جائز، لا بأس به (١).

وقد عرف الاحتكار أحد المعاصرين بما يشمل القوت وغيره من كل ما يضر بالسوق فقال: هو حبس ما يحتاج إليه الناس مطلقاً، طعاماً أو غيره، مما يكون في حبسه ضرر ونضيق على الناس (٢). وهذا يتمشى مع مفهوم الاحتكار عند الفقهاء الذين لم يخصصوا الاحتكار بنوع من المواد الغذائية وغيرها.

وأجمع العلماء على تحريم الاحتكار ومنهم من عبر بالكراهة والمراد كراهة التحريم (٣).

لما رواه مسلم عن معمر بن عبد الله أن رسول الله ﷺ قال: (لا يحتكر إلا خاطئ) (٤).

قال الشوكاني: والتصريح بأن المحتكر خاطئ كاف في إفادة عدم الجواز، لأن الخاطئ هو المذنب العاصي (٥).

وقد اختلف الفقهاء في أنواع السلع التي يحرم فيها الاحتكار أو يتعلق بها التحريم على مذهبين.

(١) المرجع السابق ٢٢١ / ٥ .

(٢) بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله (الاحتكار) أد / فتحي الدريني ص ٤٤٦ . مؤسسة الرسالة ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م .

(٣) بدائع الصنائع . للكسائي ٥١٦/٦ ، الاختيار-الموصلى ١٥/٢ ، المنتقى . للباي ١٥/٥ نهاية المحتاج . الرملي ٤٧٢/٣ . نيل الأوطار . الشوكاني ٢٢١/٥ . سبل السلام . الصنعاني ٨٢٥/٢ ، للمقنن لابن قدامة ٣١٤/٥ .

(٤) رواد مسلم . النووي (١ ص ٤٤ رقم ٤٠٩٩ - ١٣٠) . وأبو داود (عون ٢٤٦/٩ رقم ٣٤٤٤ ، لبن ماجة ١٤/٣ رقم ١٥٤ / ٢) طدار المعرفة بيروت .

(٥) نيل الأوطار . الشوكاني ٢٢١/٥ .

المذهب الأول :

ذهب المالكية، والشوكاني وأبو يوسف ^(١) ومتأخرو الحنابلة، وبعض الشافعية إلى أن الاحتكار يكون في كل ما يضر بالعامه ^(٢) جاء في المدونة : الحكرة في كل شئ في السوق من الطعام، والزيت، والصوف، وجميع الأشياء، وكل ما يضر بالسوق ^(٣).
وقال الأوزاعي ^(٤) : المحتكر هو من يعترض السوق ^(٥) وهذا عام في إفساد السوق.

المذهب الثاني

ذهب الحنفية، والشافعية، والحنابلة، ومحمد من الحنفية، إلى أن تحريم الاحتكار خاص بالأقوات ^(٦).

(١) يعقوب بن إبراهيم بن حبيب، ولد سنة ثلاث عشر ومئة حدث عن هشام بن عروة، ويحيى بن سعيد وعطاء بن السائب، وأبي حنيفة، وحدث عنه يحيى بن معين وأحمد بن حنبل، صحب أبو حنيفة سبع عشرة سنة، توفي سنة اثنتين ومئة، وكان إماما مجتهدا - سير أعلام النبلاء ٤٣٥/٨.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٥١٥/٦ ، حاشية الشبرايملى على نهاية المحتاج ٤٧٢/٣ ، نيل الأوطار. الشوكاني ٢٢١/٥ ، ٢٢٢ ، الطرق الحكمية. ابن قيم الجوزية ص ٢٠٦. تحقيق الأستاذ سيد عمران دار الحديث القاهرة ط الأولى سنة ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

(٣) المدونة الكبرى. سخنون ١٥٨٤/٥

(٤) عبد الرحمن الأوزاعي من قبيلة الأوزاع إمام الديار الشامية في الفقه والزهد، وأحد الكتاب المسترسلين، وكانت الفتيا تدور بالأندلس على رأيه إلى زمن الحكم بن هشام توفي في بيروت سنة ١٥٧هـ - حلية الأولياء لأبي نعيم ١٣٥/٦ ط دار الكتاب العربي، الأعلام. الزركلى ٦٤/٤.

(٥) نيل الأوطار. الشوكاني ٢٢٢/٥.

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ٥١٥/٦ ، الاختيار. الموصلى ١٥/٢ ، نهاية المحتاج ٤٧٢/٣ ، روضة الطالبين. النووي ١٣١/٣. المغنى لابن قدامة ٣١٣/٥ ، سبل السلام. الصنعاني ٨٢٥/٣، نيل الأوطار. الشوكاني ٢٢٢/٥ ، نهاية المحتاج ٤٧٢/٣ ، روضة الطالبين. النووي ١٣١/٣.

الأدلة

استدل اصحاب المذهب الأول بما يأتي:-

أولاً :- روى مسلم في صحيحه عن معمر بن عبد الله أن رسول الله ﷺ قال: (لا يحتكر إلا خاطئ) (١).

وجه الدلالة: النص شامل للأقوات والأمتعة، والسلع والمنافع، وجميع الأشياء فأنص مطلق عن التخصيص، والتقييد.

ثانياً: أن التحريم لمكان الإضرار بالعامّة، وهذا لا يختص بالأقوات (٢).

ثالثاً: أن العلة إذا كانت هي الإضرار بعامّة المسلمين فكل ما يؤدي إليه يمنع التسبب فيه لوحدّة الأثر والمآل، وهو الضرر العام (٣).

استدل أصحاب المذهب الثاني بما يلي :-

أولاً: من عمر بن الخطاب ؓ قال سمعت رسول الله ﷺ يقول: (من احتكر على المسلمين طعامهم ضربه الله بالجذام والإفلاس) (٤).

وجه الدلالة: فيه نص صريح على أن الاحتكار يكون في الطعام.

ثانياً: بما استدل به أصحاب المذهب الأول من حديث معمر، وأنه مقيد بمذهب الصحابي (٥) فقد أخرج مسلم عن سعيد بن المسيب أنه كان يحتكر فقبل له: إنك تحتكر فقال: لأن معصوا راوى الحديث يحتكر، فالاحتكار مخصوص بالقوت، وكان احتكار سعيد ومعمرأ في غيره (٦).

ثالثاً: أن الحكمة المناسبة للتحريم هي دفع الضرر عن عامّة الناس فكان التخصيص في القوتين (٧).

(١) سبق تخريجه من ٩٧.

(٢) بدائع الصناعات. للكاساني ٥١٦/٦.

(٣) بحث مقارنة في الفقه الإسلامي "الاحتكار" أ.د/ فتحي الدريني من ٤٧٤.

(٤) ابن ملجّة ١٥/٣ رقم ٢١٥٥.

(٥) سبل السلام. للصنعاني ٨٢٥/٣.

(٦) مصباح الزجاجة على سنن ابن ملجّة للبوصيري ١٤/٣.

(٧) سبل السلام. للصنعاني ٨٢٥/٣.

المنافسة والترجيح

الحديث الأول الذى استدل به أصحاب المذهب الثانى قال عنه الشوكانى نقلاً عن الذهبى هو الذى خرجه ابن ماجة وفى إسناده أبو يحيى المكى وهو مجهول^(١).

وأما الأدلة الأخرى فإن التصريح بالطعام فى بعض الروايات لا يصلح لتقييد بقية الروايات المطلقة بل هو من التصيص على فرد من الأفراد التى يطلق عليها المطلق، لأن نفى الحكم عن غير الطعام إنما هو لمفهوم اللقب، وهو غير معسول به عند الجمهور وما كان كذلك فلا يصلح للتقييد، على ما تقرر فى علم الأصول^(٢).

وأن العلة: إذا كانت هى الإضرار بالمسلمين لم يحرم الاحتكار إلا على وجه يضر بهم، ويستوى فى ذلك القوت، وغيره، لأنهم يتضررون بذلك^(٣).

وأيضاً إن دفع الضرر العام، والموازنة بين المصلحة العامة والخاصة من الحكمة التشريعية فى تحريم الاحتكار، وهو العدل، والعدل لا يتجزأ فوجب تحريم التسبب فى إحداث الضرر فى كل صور الاحتكار، ومنه الطعام^(٤).

وقال الصنعانى: الأحاديث الواردة فى منع الاحتكار وردت مطلقة ومقيدة بالطعام، وما كان هذا شأنه فإنه عند الجمهور لا يقيد به المطلق لعدم التعارض بينهما بل يبقى المطلق على إطلاقه، وهذا يقتضى أن يعمل بالمطلق فى منع الاحتكار مطلقاً^(٥).

وبهذا يشمل المواد الغذائية والثياب، ومنافع الدور، والأرض والأدوية، وآلات أو مواد الإنتاج الزراعى والصناعى - كالمحاريث والأسمدة - وأدوات البناء كما يشمل منافع وخبرات العمال، وأهل المهن، والحرف، والصناعات، والفنيين، وأصحاب الكفاءات العلمية إذا احتاجت الأمة إلى مثل هذه المنافع، وتلك السلع والخدمات إذ المناط هو حقيقة الضرر من حيث هو بقطع النظر عن نوع الشئ المحتكر، فيجبر هؤلاء على بذل ما لديهم

(١) نيل الأوطار، الشوكانى ٢٢٢/٥.

(٢) المرجع السابق.

(٣) المرجع السابق.

(٤) بحوث مقارنة فى الفقه الإسلامى " الاحتكار " أد فتوى الدريني ص ٤٤٧.

(٥) سبل السلام. الصناعى ٨٢٥/٣.

رعاية لحق الأمة ودفعاً للضرر عنها في مثل هذه الظروف بالثمن أو أجر المثل العادل إذا امتنعوا عن ذلك، وأساس ذلك أن كل ما لا تقوم به مصالح الأمة "الدولة" إلا به فهو واجب تحصيله، وبذله ويشمل ذلك إذا كانت الأموال مستوردة من الخارج أو كانت موجودة فاشترت وحبست، أو استغلها المحتكر من أرضه، وكل ما يستضر بحبسه الحيوان، فرعاية الحيوان وتأمين حياته مصلحة غير مباشرة للإنسان نفسه فضلاً عن المعنى الإنساني من الرفق بالحيوان^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الاحتكار هو حبس ما يحتاج إليه الناس مطلقاً طعاماً أو غيره فهو غير مخصص بالقوت بل يشمل القوت وغيره ويشمل احتكار المنافع والخدمات من كل ما يضر حبسه بالناس.

(١) بحث مقارنة في الفقه الإسلامي أ.د/ فتحي الدريني ص ٤٤٨.

الباب الأول

أهمية الإعلان التجاري وتأثيره على المجتمع

والقيود الواردة عليه

وفيه فصلان:

الفصل الأول

أهمية الإعلان التجاري وتأثيره على المجتمع.

وفيه عدة مباحث

المبحث الأول : الإعلان التجاري في الاقتصاد الرأسمالي ، والاشتراكي .

وفيه مطلبان :

المطلب الأول : الإعلان التجاري في الاقتصاد الرأسمالي .

المطلب الثاني : الإعلان التجاري في الاقتصاد الاشتراكي .

المبحث الثاني : الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي .

المبحث الثالث : مقارنة بين النظام الاقتصادي الإسلامي وغيره من الأنظمة .

المبحث الرابع : إعلانات البث المباشر وأثرها على المجتمعات الإسلامية .

ويشتمل على عدة مطالب :

المطلب الأول : مفهوم البث المباشر .

المطلب الثاني : حكم تدفق البث المباشر (ومنه الإعلانات التجارية) .

المطلب الثالث : تأثير البث المباشر على المجتمعات الإسلامية .

المبحث الأول الإعلان التجاري في الاقتصاد الرأسمالي والإشتراكي

والكلام في هذا المبحث من خلال مطلبين:

المطلب الأول : الإعلان التجاري في الاقتصاد الرأسمالي.

المطلب الثاني: الإعلان التجاري في الاقتصاد الأشتراكي.

المطلب الأول

الإعلان التجاري في الاقتصاد الرأسمالي

أقر المذهب الرأسمالي الحرية الاقتصادية، والملكية الفردية على الإطلاق ، فهما ركنان أساسيان لهذا النظام، وقد بالغ في التأكيد على المصلحة الفردية إلى درجة عدم الاعتبار لمصلحة الجماعة، وبذلك يمكن الأفراد من تحقيق أقصى ربح ممكن بقطع النظر عن أي اعتبار خلقي، أو اجتماعي، وأن يسلكوا كل السبل، وأن يتخذوا كل الوسائل - والتدابير حتى ولو كان فيها إضراراً بمصلحة المجموع، فغرض الرأسمالي هو تحقيق أقصى ربح ممكن بغض النظر عن الوسائل التي تحقق له غرضه ومردودها الاجتماعي^(١). ومن ثم فهو لا يعترف بأى حق آخر كحق المجتمع، أو الدولة؛ تقديساً للفرد وإرادته الحرة، فهذا النظام يقوم على مبدأ الحق والعدل، ومفهوم الحق فيه اعتبار مصلحة الفرد، وعدم الاعتراف بأى حق آخر، ومفهوم العدل: هو ما ترتضيه إرادة الفرد الحرة في العقد والتملك، وتقوم الدولة بحراسة هذه الحقوق، وتمكين الأفراد منها بأن تجعل للأفراد حرية الصناعة والتجارة والزراعة والعمل بوجه عام، وعدم تقييد الحريات، ويقوم أيضاً على المنافسة الحرة، وهي الحافز للنشاط الاقتصادي وازدهاره^(٢).

(١) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ شوكت محمد عيان ٣٧ ، ٣٨ ، للفقه الإسلامي وأدلته أ.د. وهبه الزحيلي

٥١١/٥ وجاء فيه النظام الرأسمالي يعترف بحق المرء في تملك الأموال ملكية خاصة ويجوز للدولة أن

تمتلك جانباً من هذه الأموال.

(٢) التنصيف في استعمال الحق في الفقه الإسلامي أ.د/ فتحي الدريني ص ٣٤١ ، ٣٤٢.

وقد بلغ تقديس الرأسمالية للمصلحة الخاصة -الفردية- أن أطلق علماؤها على علم الاقتصاد، علم المصلحة الشخصية^(١)، وأصبحت وسائل الإعلام على اختلاف أنواعها من صحافة ودوريات وإذاعة وتلفزيون، وقنوات فضائية ومشروعات تجارية عالية الربح تتلقى دخولها من الاستغلال التجاري لمساحتها الإعلانية أو المكانية، والهدف من تقديم الصور والأفكار جنى الربح، وترسيخ دعائم مجتمع الملكية الخاصة، وتنمية الاستهلاك، والاهتمام بالمتعة والراحة الذاتية^(٢).

وبهذا أيضاً غرست الرأسمالية مفاهيم الترف والاستهلاك الزائد، والانغماس فى الملذات فالمنفعة الشخصية للمعلن واضحة فى كل هذه الأمور، وهى جنى الربح دون اعتبار للمصلحة العامة فالربح من سمات هذا النظام ؛ لأنه يقوم على الحرية الاقتصادية ويعتمد على القطاع الخاص -الأفراد- ويعتمد أيضاً على الإسراف فى الدعاية والإعلان مما أدى إلى أن حققت المشروعات أرباحاً طائلة^(٣).

ومما هو جدير بالذكر أن ميزانية الإعلان فى الولايات المتحدة الأمريكية قد بلغت نحو ٢٥٠ مليون دولار ، والإعلان يوفر قدراً كبيراً من الدعم المالى لنظام الإعلان هناك فلولا عائد الإعلان لتوقف نشاط أغلب قنوات الإعلام الرأسمالية^(٤).

ويدل على ذلك أيضاً بالإضافة إلى ما سبق أنه يتم توزيع مجلة دليل التلفزيون فى أغلب المحلات الكبرى التابعة لشركات الأغذية حيث تعرض فى رفوف البيع بمنافذ وأسواق السلع الغذائية فى الولايات المتحدة وكندا، وتعد أكبر مجلة مقروءة، ويتجاوز توزيعها ١٧,٥ مليون نسخة وتمثل دور بائع الأوهام بإغراء واستمالة القارئ ليشتري ما يراه مصوراً على صفحاتها تمشياً مع الطابع الاستهلاكى وتساعد المجلة التلفزيونى فى تحريف الحقائق على نطاق واسع^(٥).

(١) عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى. حمزة الجمعى ص ١٤٤.

(٢) المتلاعبون بالعقول / هيربرت أ- شيلر ترجمة عبدالسلام رضوان /ص-٢٢٢، ٢٢٣. سلسلة عالم المعرفة نو القعدة ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩، عصر الصورة د/ شاكر عبد الحميد ص ٣٨٦ سلسلة عالم المعرفة العدد ٣١١ سنة ٢٠٠٥ م .

(٣) عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى. حمزة الجمعى ص ٢٨١.

(٤) فغ العولمة . تأليف هانس بيترما رتين- هار الد شومان ترجمة عدنان عباس مراجعة أ.د/ رمزى زكى ص ٤٥، ٤٦ سلسلة عالم المعرفة -جمادى الآخرة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م ص٢٢٥، المتلاعبون بالعقول ص ١٨٢.

(٥) المتلاعبون بالعقول ص ١١٦، ١١٧.

وقد بلغت السيطرة من المعلن ، أو المنتج إلى تعدد قطع البرامج بصفة مستمرة لإذاعة فقرات إعلانية حتى اشتملت برامج الأطفال على الإعلان السريع المتقطع، والتي يقال إنها توضع لأهداف تربوية، وكذلك اختفاء العديد من البرامج إذا كانت لا تجذب اهتمام المعلنين، وبالنسبة للصحف يعتمد قطع المقالات، ونقل معظم النص في الصفحات الداخلية بحيث يتعين على القراء تقلب الصفحات المليئة بالمادة الإعلانية لمتابعة القراءة، وبذلك يصبح الإعلان هو الأساس بالإصرار على إقحامه دون النظر إلى طبيعة الموضوع، ودون اهتمام بالأحداث السياسية والاجتماعية، فالإعلانات متلاحقة السرعة، أقلها مهم، وأكثرها لا أهمية له، وهو بذلك يشتت الانتباه ويسفر عن عدم القدرة مع التعامل مع الأحداث المتلاحقة^(١). ويقوم المنتجون أيضا بتمويل نقل الأحداث الرياضية والمطالبة بإطالة فترة الاستراحة وتخصيصها للإعلان^(٢).

فالإعلان في النظام الرأسمالي يقوم على تنمية الاستهلاك الترفي حيث يثير حاجات جديدة لدى المشاهد والمستمع حتى قيل إن ما يشاهده، وما يقرأه، وما يستمع إليه، وما يرتديه، وما يأكله، وما يذهب إليه من الأماكن، وما يتصور أن يفعله أصبح من وظائف جهاز الإعلام الذي يقرر الأدواق والقيم التي تتفق مع معايير الخاصة التي تفرضها وتعززها مقتضيات السوق^(٣).

وبناء على ما تقدم فإن الإعلان التجاري في ظل هذا النظام الاقتصادي يقرر حق التملك المطلق للأشياء كحق من حقوق الإنسان، فيحق تملك وسائل الإعلام، وحرية المنتج أو المعلن المطلقة في الإعلان عن منتجاته المأخوذة من حرية المنافسة والتعبير عن الرأي دون قيد، وعدم مراعاة المصلحة العامة في الإعلان، ويعمل الإعلان في ظل هذا النظام على تنمية الاستهلاك والإسراف في الدعاية فالمهم جنى الربح دون قيود أو ضوابط، حيث يعلن أو يروج للسلع بالكذب أو الإيهام والتضليل أو الإغراء للمتلقي بشتى الصور ليشتري ما يعلن عنه، ولا يتورع عن إعلان السلع المحظورة شرعاً أو المحرمة ، ويعتمد الإعلان في استمراره على تمويل قنوات الإعلام، وتمويل نقل الأحداث الرياضية ويتحكم في نوع البرامج المقدمة في وسائل الإعلام لإذاعة فقرات إعلانية.

(١) المتلاعبون بالعقول ص ١١٦ ، ١١٧ .

(٢) فسخ العملة ٤٩ ، ٥١ ، المتلاعبون بالعقول ص ١١٧ .

(٣) المتلاعبون بالعقول ص ٢١٢ .

المطلب الثاني

الإعلان التجاري في الاقتصاد الاشتراكي

يتلخص المذهب الاشتراكي في إلغاء الملكية الخاصة، لاعتقاد أصحابه أن الملكية الخاصة لا تكون إلا مستغلة، ويجب حصر ملكية وسائل الإنتاج و الاستهلاك في يد الدولة نيابة عن المجتمع ، فلا يجوز للأفراد بصفتهم الفردية أن يملكوا شيئاً من ذلك.

والنشاط الاقتصادي الاشتراكي ليس هدفه الربح، بل إشباع الحاجات الاجتماعية، ولذلك يقوم بالموائمة بين الإنتاج كما ونوعاً بين حاجات المجتمع من غير التفات إلى الربح والأصل في ذلك المبدأ المأثور عنهم: كل حسب قدرته، وكل حاجته^(١).

والنظام الاشتراكي يقدم المصلحة العامة على الإطلاق ، ويهمل مصلحة الأفراد ، فالمجتمع هو صاحب الحق، وهو يمنحه للفرد على أن يؤدي واجباً للمصلحة العامة، فحق التملك لا يقوم إلا على تنمية المال واستثماره لمصلحة المجتمع لا الاستغلال الفردي، وجمع الثروة والربح الشخصي، حيث تتدخل الدولة للحد من حرية الإرادة تحقيقاً للتكافؤ بين أرباب العمل والعمال، والمنتج والمستهلك، وعدم ترك ذلك للتعاقد الحر وتتهض الدولة بكل المرافق العامة- ما ينتفع به السكان عامة كأجهزة النقل، والإضاءة، ومياه الشرب - التي لا طاقة للأفراد بها أو التي ثبت إساءة التصرف فيها استغلالاً دون مراعاة المصلحة العامة، وبخاصة تلك التي اتسعت بفعل التقدم الصناعي والتقني في ظل الإنتاج الكبير - ومنها وسائل الإعلام - وتنظم الدولة الإنتاج والمبادلات، وتحدد السعر وتلزم به وتمنع الاستيراد وتكسر الاحتكار، وتحسن أوضاع الطبقة العاملة وتحميها من استغلال أرباب العمال نوى الثراء الفاحش الذين اتخذوا للعقد وسيلة لذلك، وهذا هو مفهوم العدل في هذا النظام، وهو العدل التوزيعي الذي يتمثل فيما توزعه الدولة على الأفراد من مغامر ومغارم لا العدل التبادلي الذي يحكمه قانون العرض والطلب^(٢).

(١) للنظام الاقتصادي في الإسلام د/ شوكت محمد عليان ص ٤١.

(٢) لتتصف في استعمال الحق في اللغة الإسلامي أ.د. / فتحي للبريني ص ٣٤٦، ٣٤٧ ، لفقته الإسلامي ولفته أ.د. وهبه للزحيلي ٥/٥١٢، ٥١٣.

وبهذا أهدر الحق الطبيعي للفرد وهو حق الملكية وقد أعطى الجماعة ممثلة في الدولة سلطات واسعة على حساب الأفراد، وتقييد الحرية الاقتصادية^(١).

وقد بلغ تقديس الشيوعية للمصلحة العامة أن ألغو الأديان، والملكية الخاصة، والحرية الشخصية^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الإعلان التجاري في ظل هذا النظام من المرافق العامة التي يجوز للدولة أن تديرها من خلال امتلاكها لوسائل الإعلام المختلفة، وهي تتحكم فيما يعلن عبر هذه الوسائل الإعلانية وبذلك تجاهلت حرية الأفراد في التعبير عن الرأي وحرية التجارة والمنافسة بين الأفراد.

(١) للفقه الإسلامي وأدلته أ.د. وهبه الزحيلي ٥/١٣٠.

(٢) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي حمزة الجمعي ص ١٤٤.

المبحث الثاني

الإعلاج التجاري في الإقتصاد الإسلامي

التشريع الإسلامي قائم على نوعين من الحقوق هما حق الله، وحق العبد وهما الأساس للمصلحة الفردية والعامّة^(١)، وبناء على ذلك فإن ضابط حقوق بعض المكلفين على بعض - "الحقوق الفردية" جلب كل مصلحة ودرء كل مفسدة قال تعالى ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾^(٢). وقال سبحانه ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالذُّغْرِ﴾^(٣). فهذا أمر بالمصالح وأسبابها، ونهى عن المفاسد وأسبابها، والآيات الآمرة بالإصلاح والزاجرة عن الإفساد كثيرة، وهى مشتملة على الأمر المتعلق بحقوق الله وحقوق عباده، وعن النهى المتعلق بحقوق الله، وحقوق عباده^(٤).

بل إن الحقوق ترجع إلى جلب المصلحة ، لأنه إذا تحققت المصلحة درست المفسدة وبناء على ذلك فالمصلحة فى الأصل هى جلب منفعة أو دفع مضرة^(٥).

وشرعاً: هى كل معنى قام به قانون الشريعة، وحصلت به المنفعة العامة فى الخليقة^(٦). ويحصل بالمحافظة على مقصود الشرع من الخلق فى الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال، فكل ما يتضمن حفظ هذه الأصول الخمسة، فهو مصلحة، وكل ما يفوت هذه الأصول الخمسة، فهو مفسدة ودفعها مصلحة وتسمى بالضروريات، وهى أقوى المراتب فى المصالح^(٧).

وعلى ذلك فالحق أو الحرية بمعنى المصلحة "عامّة أو خاصة"

(١) الذخيرة. القرطبي ٤٣٥/٥، أصول الفقه. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٣٠٣ ط دار الفكر ، التنصيف فى استعمال الحق فى الفقه الإسلامى أ.د/ فتحى الدرينى ص ٢٥.

(٢) سورة المائدة من الآية رقم (٢).

(٣) سورة النحل من الآية رقم (٩٠).

(٤) قواعد الأحكام فى مصالح الأنام . الإمام المحدث سلطان العلماء عز الدين بن عبدالعزيز عبد السلام السلمى المتوفى ت (٦٦٠هـ) ص ١٠٥ ط دار البيان العربى.

(٥) المستصطفى. الغزالي ١٣٦/١.

(٦) القبس. ابن العربى المالكي ص ٧٧٩.

(٧) المستصطفى. الغزالي ١٣٦/١، ٦٣٧.

والحرية هي المكنة العامة التي قررها الشارع للأفراد على السواء تمكيناً لهم من التصرف على خيرة من أمرهم، دون الإضرار بالغير من الفرد والمجتمع^(١).

والحرية قد تتعلق بمصالح مادية، كحرية التجارة، والزراعة ... والتملك، وقد تتعلق بمصالح معنوية، كحرية العقيدة، والعبادة، والفكر، وإبداء الرأي "حرية التعبير" ...، وصيانة لهذه الحريات ألقى التشريع على المكلف تكاليف إذا أدت كانت حقوقاً وحرية للغير وهو التكليف الذي يتنافى مع الإطلاق في استعمالها تحقيقاً لمصالح معينة فضلاً عن صيانتها إذ لا حرية مع الفوضى^(٢).

فالحقوق أو الحريات مقيدة بعدم الضرر، فعن عمرو بن يحيى المازني عن أبيه أن رسول الله ﷺ قال: (لا ضرر ولا ضرار)^(٣).

فهذا الحديث أصل في تقييد الحريات -الحقوق - ؛ لأنه يحرم جميع أنواع الضرر، وهو لفظ عام ينصرف إلى أكثر الأمور، والفقهاء ينزعون به في أشياء مختلفة^(٤).

ففي ذلك دلالة واضحة على تقييد الحريات، وفي معنى الحديث قال ابن حبيب: الضَّرَرُ عند أهل العربية الإسم، والضَّرَرُ الفعل، أي لا تَدْخُلُ على أحد ضرراً بحال^(٥). وقيل الضرر إلحاق مفسدة بالغير مطلقاً، والضَّرَرُ إلحاقها به على وجه المقابلة^(٦).

وفي تشريع المصلحة نفى للضرر، واعتبار مصلحة الفرد، ومصلحة المجتمع حق وعادل إذا لم يقع بينهما تعارض فإذا وقع التعارض وجب اعتبار المصلحة الفردية في إطار المصلحة العامة دائماً.

وبذلك يقرر الإسلام حرية تملك وسائل الإعلام، وحرية الإعلان عن المنتجات إذا لم ينشأ عنهما ضرر فإذا نشأ عنهما ضرر وجب التدخل لمنعه.

(١) خصائص التشريع الإسلامي أ.د. فتحي الدريني ص ٩٥ مؤسسة الرسالة ط ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧.

(٢) المصدر السابق ص ٩٥.

(٣) شرح الزرقاني على الموطأ ٤/٤٤.

(٤) شرح الزرقاني على الموطأ ٤/٤٤، جامع العلوم والحكم - ابن رجب ص ٢٧٤.

(٥) المرجع السابق.

(٦) الأئبياء والنظائر - ابن نجيم ص ١١٣. التصنف في استعمال الحق أ.د. فتحي الدريني ص ٢٥.

فالإسلام يضع منهجاً قوياً للإنسان يسلكه في حياته تلمس هذا المنهج من تصوره للإنسان والكون والحياة، فإذا انحرف الإنسان في ممارسته لحريته التي كفلها له الإسلام عن المنهج الإسلامي الصحيح فعندئذ لامناص للدولة من التدخل في تصرفات الأفراد ومنع ذلك الانحراف، وتدعيم القواعد التي تكفل حقوق الأفراد والمجتمع وهذا ما تؤكدته النصوص التشريعية والاجتهادية فضلاً عما يسوقه إلينا التاريخ الإسلامي من أمثلة واقعية تؤكد مسئولية الدولة عن كل ما يصون المصالح الاجتماعية، وأبرز مثال على ذلك نظام الحسبة^(٢) حيث يؤكد دور الدولة ومسئوليتها الرقابية عن كل ما يتعلق بحياة المجتمع وأمنه، ويجب أن يكون التدخل بقدر ما، تدعوا إليه الحاجة.

فإذا انتفت الحاجة انتفت مشروعية التدخل، ثم إن التدخل المشروع يجب فيه مراعاة العدالة الواجبة لكل فرد؛ لأن من واجب الدولة المحافظة على التوازن الدقيق بين حريات الأفراد، وحماية المصالح العامة للمجتمع^(١). ومن هنا يبرز دور الدولة لتقييد الحرية الاقتصادية من خلال تطبيق مقاييس للإعلان التجاري^(٣). فوظيفة الدولة في نظر الفقه هي تطبيق تعاليم الإسلام التشريعية وحث الناس على اتباعها، ومقاومة الانحراف في جميع مناحي الحياة حتى الهدف الأخلاقي، لأنه يعتبر هدفاً أساسياً لها، ولولى الأمر حق التدخل بتصحيح التصرف الخاطئ المنحرف أو إلغائه، ومقاومة كل انحراف يسئ إلى المجتمع، فالإسلام شرع لعباده حرية التصرف في حدود واضحة قوامها أن يكون التصرف لصالح الفرد والمجتمع، وأن يكون بعيداً عن الإساءة للغير^(٣).

(٢) الحسبة. عرفها الماوردي بقوله: هي أمر بالمعروف إذا ظهر تركه ونهى عن المنكر إذا أظهر فعله الأحكام السلطانية. الماوردي ص ٣٦٣ تحقيق عصام فارس، محمد إبراهيم. المكتبة الإسلامية ١٤٠٦ هـ - ١٩٩٦ م.

(١) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ شوكت محمد عليان ص ٦٥ ، ٦٦.

(٢) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ محمود بن إبراهيم الخطيب ص نقلاً عن د/ محمد أحمد صقر في كتاب الاقتصاد الإسلامي مفاهيم ومرتكزات.

(٣) السياسة الاقتصادية والنظم المالية في الفقه الإسلامي أ.د أحمد الحصري ص ٤١٠ ، ٤١١ ط ١٤٠٢ هـ ١٩٨٢ الناشر مكتبة الكليات الأزهرية.

فالموازنة بين المصالح المتضاربة وترجيح الأكثر نفعاً أمر تميزت به الشريعة الإسلامية عن التشريعات الوضعية التي تتسم بالتطرف نحو اليمين أو اليسار فمصلحة الشخص إذا لزم عنها مفسدة مساوية أو راجحة أهدر اعتبارها ، لأن درء المفسدة مقدم على جلب المصلحة.

وبناء على ما سبق فالإعلان التجاري في النظام الاقتصادي الإسلامي يقر حق امتلاك وسائل الإعلام، وحرية المنتج أو المعلن في الإعلان عن منتجاته وهما من الحقوق الفردية ويقر أيضاً منع استعمال هذا الحق إذا ترتب عليه ضرر بالغير، وبهذا تكون حرية التملك أو التصرف مقيدة بعدم التصرف في استعمال الحق، لأنه لا ضرر ولا ضرار. فالإعلان عن المنتجات إذا نتج عنه ضرر يلحق بالمستهلك أو أفراد المجتمع عموماً وجب منعه، وعلى المعلن أن يتحمل ضرره في مقابلة دفع الضرر العام، لأنه تصف في استعمال حقه، والإعلام التجاري الإسلامي يقر حق تدخل الدولة أو الأفراد فيما يعلن من خلال تشريع نظام الحسبة وهو داخل تحت الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر فيقر مراقبة الإعلانات، ومنع الإعلان الفاسد أو المضلل ، أو الترويج للإعلان بما يتصادم مع الشريعة ولا يقر الإسراف في الدعاية والإعلان، ويحرم الإعلان الكاذب أو المضلل فالإعلان التجاري الإسلامي يوازن بين مصالح الفرد والجماعة.

المبحث الثالث

مقارنة بين الإعلان في النظام الاقتصادي الإسلامي

وغيره من الأنظمة

مما سبق يتضح أن النظام الرأسمالي يقر الحرية الاقتصادية والملكية الفردية على الإطلاق، فهو يعتبر مصلحة الفرد ويقدمها على مصلحة المجتمع ولو أدى ذلك إلى الإضرار بمصالح الآخرين، فهذا النظام يقر حق تملك وسائل الإعلام من صحافة، و قنوات فضائية، وتليفزيونية، ويقر الحرية المطلقة للمعلن أو التاجر في اتخاذ ما يراه من وسائل الإعلان والدعاية والترويج ولو كان منافياً للأداب والأخلاق العامة أو الضوابط التي تحقق التوازن بين مصالح الفرد، ومصالح المجتمع، ولا يرى بأساً في التكلفة الزائدة على تصميم الإعلان وإخراجه حيث إن نجاح الإعلان يتوقف على النفقة الزائدة، وينمى الإعلان في هذا النظام مفاهيم الإسراف في النفقة والترف وشراء الكماليات.

ولهذا انتقد الإعلان من جانب مفكرين كثيرين من الغرب منهم المؤرخ ديفيد بوتز وعالم الاقتصاد كنيث جالبريث اللذان قالوا: إن صناعة الإعلان كانت هي العامل الأساسي في خلق ثقافة الاستهلاك في بداية القرن العشرين، وقد قال بوتز كذلك: إن هذه الصناعة قد مارست تأثيراً في المجتمع الأمريكي بما يعادل تأثير الكنيسة، والمؤسسة التعليمية والمصنع وغيرها من المؤسسات، وليس هناك من حافز يدفع إلى التطور الجوهري الخاص بالفرد أو المجتمع يكون موجوداً داخل الإعلان فكل ما يفعله هو تكريس ثقافة الانصياع والاستهلاك^(١).

والإعلان الغربي الآن الموجه إلى المجتمعات العربية وغيرها، لا يتورع عن الإشهار لكل أنواع المحرمات من السلع والخدمات، والتسهيلات، والمنشآت .. كإعلانه عن جميع أنواع الخمر، والمسكرات ولحوم الخنازير والمعاملات المصرفية الربوية والاحتكار والخدمات السياحية العارية عن القيم والمبادئ الأخلاقية لقيامه على الفلسفة الوثنية التي تدعو إلى التحلل من كل شيء، وتأليه الإنسان وشهوته في مبادئ صاغها منظرو الفكر الليبرالي الوثني

(١) عصر الصورة د/ شاكر عبد الحميد ص ٣٨٩.

الحر: (دعه يمر، دعه يعمل، دعه يقول، دعه يكتب، دعه يسمع، دعه يعلن، دعه يفعل ما يشاء في إطار قانونه الوضعي ...) وهذه أهم مبادئ آدم سميث أبو النظام الليبرالي الوثني في العصر الحديث^(١).

أما المذهب الاشتراكي فهو يقوم على اعتبار المصلحة العامة فقط ولا يعترف بمصلحة الفرد فقد اعترف بحق التملك لكنه لا يقوم إلا على تنمية المال واستثماره لمصلحة المجتمع، وقد أهدر هذا المذهب حق الفرد في التملك وأعطى الدولة سلطات واسعة في تقييد الحرية الاقتصادية على حساب الأفراد، فلا يجوز امتلاك وسائل الإعلام، لأنها من المرافق العامة وليس للمعلن أو التاجر الحق في الإعلان عن منتجاته إلا تحت إشراف من الدولة.

أما الاقتصاد الإسلامي فهو العدل الوسط بين النظامين السابقين، وهو قائم بذاته له فكره الخاص به فهو يعترف بقيمة الفرد وحقوقه، وحقوق المجتمع فيوازن بينهما بل إنه جعل الفرد للجماعة والجماعة للفرد عن طريق التضامن العلم بين الأفراد، فليس فردياً فقط كالرأسمالية، أو جماعياً فقط يؤدي إلى الماركسية، وإنما يمنح الفرد تحديراً من الحرية بحيث لا يطفى على حرية الآخرين، ويمنح المجتمع أو الدولة الحق في تنظيم الروابط الاجتماعية والاقتصادية على أساس من الحب المتبادل بين الفرد والجماعة^(٢).

وعلى ذلك فالإعلان في الاقتصاد الإسلامي يقوم على أساس من التوازن بين حق الفرد وحق المجتمع، حيث إن المعلن أو المنتج لهما الحرية في الإعلان عن المنتجات إذا لم يترتب على ذلك ضرر فإذا ترتب على ذلك ضرر وجب التدخل لمنعهُ وللمعلن الحق في امتلاك وسائل الإعلام بشرط عدم التصرف في استعمالها. وتقوم الدولة بدور الرقابة في كل ما يتعلق بحياة المجتمع وأمنه ويقوم المجتمع أيضاً بتقويم الخلل الحادث ومنعه، والتدخل من قبل الأفراد أو الدولة لا بد أن يكون على قدر الحاجة.

فالواجب المحافظة على التوازن الدقيق بين حريات الأفراد وحماية المصالح العامة للمجتمع، ولا يقر النظام الإسلامي الإسراف في تكلفة الإعلان والإسراف في الدعاية والإعلان كما ينأى عن الإعلان عن المنتجات المحرمة أو المحظورة أو الترويج غير المشروع، أو الكذب أو التدليس في الإعلانات.

(١) الإعلان من منظور إسلامي د/ أحمد عيسوي ص ٨٩ سلسلة كتابية الأمة. وزارة الأوقاف والشئون

الإسلامية بقطر العدد: ٧١ جمادى الأولى ١٤٢٠ هـ السنة التاسعة عشر.

(٢) الفقه الإسلامي وأدلته أ.د. / وهبه الزحيلي ٥١٥/٥ ط ١٤٠٩ هـ - ١٩٨٩ م.

المبحث الرابع

إعلانات البث المباشر وأثرها على المجتمعات الإسلامية:

نتناول في هذا المبحث توضيح مفهوم البث المباشر، وحكمه، وتأثيره على المجتمعات الإسلامية، في المطالب الآتية:-

المطلب الأول

تعريف البث المباشر

البثُّ في اللغة، التَّفَرُّقُ والامْتِشَارُ قال تعالى: ﴿فَكَانَتْ هَبَاءً مُنْبَثًا﴾^(١)، وبث التراب ونحوه أتاره وهبجه، وبث المتاع في نواحي البيت فَرَقَهُ وَبَسَطَهُ ، وبثَّ الله الخلق نشرهم في الأرض وأكثرهم قال تعالى: ﴿وَبِئْسَ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَبِئْسَ مَا كَانُوا يَفْعَلُونَ﴾^(٢) وبثَّ الخبير إذاعته، والسر أفضاه وأظهره، وحاجته نكرها، وأظهرها. أي أعلنها والمباشر مأخوذ من باشر الشيء بالشيء جعله ملاصقاً له^(٣).

والبث المباشر في الاصطلاح: هو عبارة عن المعلومات، والأخبار التي تصدر عن الأقطار الصناعية، وتوجه مباشرة إلى الأشخاص في مختلف دول العالم دون تدخل من الدولة، أو تلك الدول، أي دون سيطرة حكومية على هذا البث، سواء كان إذاعياً، أو تليفزيونياً، أو متعلقاً بالصحافة الدولية، فهو يأتي مباشرة من القمر الصناعي إلى أجهزة الاستقبال المعدة بالمنزل والتي تعرف باسم الدش.

أما البث التي تتحكم فيه الدولة عن طريق محطات الاستقبال المركزية ثم تعيد توزيعه مرة أخرى فلا يعد بثاً مباشراً^(٤).

(١) سورة الواقعة : آية رقم (٦).

(٢) سورة النساء: آية رقم (١).

(٣) المعجم الوسيط ص ٣٨

(٤) للمسئولية الدولية عن أضرار البث المباشر بالأقطار الصناعية د/ صالح محمد محمد بدر الدين ص ٥٢ ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والتقنون بجامعة حلوان في الفترة ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م، نحو تعزيز حماية المستهلك في مواجهة انهيار الحدود الجغرافية د/ أبو العلا على أبو العلا ص ٦٢٦ ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والتقنون بجامعة حلوان في الفترة ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.

المطلب الثانى حكم تدفق البث المباشر

البث المباشر له وجهان :-

الأول : يخدم نواحي الحياة الدولية الاجتماعية، والثقافية، والاقتصادية، لأنه الوسيلة الوحيدة لإشباع رغبات الإنسان وخصوصاً عند تعدد المصادر، وتنوع المعلومات، وصدق الأخبار، وخاصة فى النواحي العلمية عن طريق نقل البرامج فى الصحة والزراعة..

الثانى : يضر بمجموعة من الدول مع اختلاف صور وألوان الضرر فهناك صور سلبية وأفعال غير مشروعة، تتعارض مع المذاهب والمعتقدات السياسية، أو السنظم الاجتماعية السائدة فى الدول وخصوصاً إذا كانت هذه البرامج موجهة أساساً إلى زعزعة الاستقرار السياسى والاقتصادى، وما أكثر هذه البرامج فى غياب رقابة الدولة والمجتمع الدولى^(١).

(١)المسئولية الدولية عن أضرار البث المباشر بالأقمار الصناعية د/صالح محمد محمود ص-٤٨،٧٨ 'بتصرف'. وهناك اتجاهان حول تدفق البث المباشر فى القانون الدولى .

الاتجاه الأول: أنه مباح لأن الإنسان له الحق فى حرية التعبير عن أفكاره التى يعتقها، وله الحق فى تلقي المعلومات والأخبار أيا كان مصدرها.

الاتجاه الثانى: أنه محظور، لأنه يؤثر تأثيراً سلبياً على أفراد الشعب، وتدفع المعلومات بحرية مطلقة يؤدى إلى حدوث أضرار بالغة فى كافة التولوى السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية.

ويعتق هذا رأى الدول النامية والفقيرة تمسكاً بمبدأ السيادة المطلقة على الإقليم والشعب التابع لها، وأنها لا تملك التقنية الفنية التى تمنع تجاوز البث لمنع تأثيره السلبى على أفراد الشعب، ولجواز تقييد الحرية فى أحوال معينة، إذا كان ذلك يهدد أمنها القومى أو يتعارض مع النظام العام.

المصدر السابق ص : ٤٨ : ٧٨ . بتصرف .

والناظر في ذلك يجد تعارضاً بين المفسد والمصالح، وإذا تعارضت مفسدة ومصالحة قدم دفع المفسدة غالباً، لأن اعتناء الشارع بالمنهيات أشد من اعتنائه بالمأمورات، وقد تراعى المصلحة لغلبيتها على المفسدة^(١).

وعلى ضوء هذه القاعدة الفقهية يسير المنهج الإسلامي فهو لا يمنع من الاستفادة من العلوم والمعارف المختلفة ما لم تتعارض مع تعاليم الإسلام فإذا تعارضت هذه العلوم والمعارف مع تعاليم الإسلام، وتسببت في إلحاق الأضرار منعت.

وتطبيقاً على ذلك فإن القنوات الفضائية بما تتضمنه من برامج مخلة بالقيم وفقاً لمجتمع معين تحدث أضراراً بالغة في جميع المجالات السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية^(٢).

وهناك اتجاه حول التخوف من سيطرة الثقافة التجارية الاستهلاكية، وبالتالي تهينة المستهلك لتلقى نمط الحياة الرأسمالية وتقليدها، وتعمل الشركات متعددة الجنسيات للسيطرة على الثقافة العالمية من خلال توزيع منتجات وبرامج التلفاز، والإعلانات بما تحمله من مفاهيم تعزز لمزيد من الاستهلاك في الدول النامية.

فمن الأهداف الرئيسية للبت الوافد تقديس ثقافة الاستهلاك، وتكمن الخطورة في البرامج التي تبثها وسائل الاتصال المرئي والمسموع^(٣).

ومن خلال ما سبق يتضح أن للبت المباشر يحمل أضراراً كبيرة بالنسبة للمجتمعات الإسلامية في جميع النواحي السياسية والاقتصادية والاجتماعية، ولأن درء المفسد مقدم على جلب المصالح، ولأن الحرية مفيدة بعدم الضرر.

(١) الأشباه والنظائر. السبوي ص ١١٧

(٢) وسائل الإعلام وتنتشر الجريمة د/ نور الدين هندأوى ص ٤٤٢، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الثاني

بكلية الحقوق جامعة حلوان حول الإعلام والقانون بتاريخ ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.

(٣) نحو تعزيز حماية المستهلك في مواجهة تهيل الحدود الجغرافية د/ أبو علا على أبو علا ص ٢٢٨

المطلب الثالث

تأثير البت المباشر على المجتمعات الإسلامية

للبت المباشر تأثير في زيادة الاستهلاك الترفي، وإيجاد العنف والتوتر في المجتمعات، لأن انتقال القيم متاحة لجميع المجتمعات وانتشارها في مجتمعات تختلف تركيباتها الاقتصادية والاجتماعية، والسياسية، اختلافاً بيناً. وقد تنقل ثقافة ذات أبعاد متعددة لكن بعض أبعادها تعتمد على التأثير المادي التجاري، فهناك شرائح ذات الدخل المرتفعة سوف تنغمس في الجانب الترفي بحيث تبدو مقلدة ومجارية للنمط الاستهلاكي الترفي في الغرب. بينما شريحة كبيرة من المجتمع تدور في ردهات الفقر والحرمان مما قد يساعد على خلق بؤر توتر أو عنف داخلي، وربما كان ذلك في المجتمعات ذات الدخل المتوسط، ولمعالجة كثرة تدفق المعلومات الاقتصادية والمالية، يجب على جهاز الإعلام ترجمة الأحداث وتقديمها بطريقة نافعة ومفهومة للمواطن العادي، والتصرف كحراس لأبواب تدفق المعلومات، ويجب أن تتم هذه العملية على أساس حاجات الدولة الاقتصادية والمصلحة الاجتماعية^(١). وهذا لا يتم إلا إذا صدق القائمون على جهاز الإعلام وأخلصوا في الدفاع عن الإسلام، وبكفاءة جهاز الرقابة فيه، لأن الشركات العملاقة تعمل على ترسيخ مكانة التسويق وبيع البضائع باستخدام الخدمات المعتادة من إعلان وعلاقات عامة واستطلاعات رأي وبحوث تسويق وهي تفسد وتجنّد وسائل الإعلام في الدول العديدة من أجل نشر هذه الخدمات المدفوعة الأجر والمؤلفة بعناية لتشجيع الصناعة الأجنبية وبخاصة الأمريكية^(٢). وهي لا تتسامح مع قنوات الاتصال فهدفها السيطرة الكاملة على وسائل الاتصال وتحويلها إلى أداة للثقافة التجارية، وبذلك تخدم اقتصادها وتحتكر الأسواق وتروج لمنتجاتها^(٣)، دون قدرة الدول على التدخل أو الرقابة الفاعلة، وبذلك يتم تحويل البيانات والمعلومات والمعارف إلى سلع وخدمات مرغوب فيها تدر أرباحاً تفوق أرباح القطاعات الإنتاجية الأخرى، مما أتاح للشركات الرأسمالية تحقيق أهدافها التسويقية،

(١) نحو استراتيجية إعلامية لتفعيل التنمية الاقتصادية د/ خالد سعد زغول ص ٢٦٧ ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان ١٩٩٩م 'بتصرف'.

(٢) للمتلاعبون بالعقول 'سابق ص ١٨٢'، المجتمع الإسلامي وقضية البت المباشر د/ نبيل السملوطي ص ٧٧، ٧٨ جريدة منار الإسلام السنة الخامسة والعشرين ٢٥ جمادى الأولى ١٤٢٠هـ - أغسطس ١٩٩٩م.

(٣) للمتلاعبون بالعقول 'سابق ص ١٨٢'، المجتمع الإسلامي وقضية البت المباشر د/ نبيل السملوطي ص ٧٧، ٧٨.

ورفع كفاءتها وفتح أسواق جديدة تدعم القدرة التنافسية، وتحتضن الدول الصناعية الكبرى هذه المعرفة وتسمح بخروجها إلى بلدان العالم الثالث في شكل منجزات تدر عليها الأرباح الهائلة دون أن تكشف عن أسرارها إلا بقدر ما تم إنجازه ولم يعد له وجود على مستوى المنافسة أو الابتكار، ويتم توظيف الإعلانات لفتح أسواق جديدة لمنتجاتها القائمة والجديدة والتوسع فيها^(١).

إن المواد الإعلامية التجارية التي تنشر في وسائل الإعلام تهدف إلى حماية الأنشطة المادية للمشروعات الأمريكية في الخارج، ومن خلال مخاطبة غرائز النزعة الفردية في الوقت الذي تعزز فيه رسائلها بالصورة الخيالية عن مبتكرات التكنولوجيا ومباهج الاستهلاك، ومن خلال استغلال الرغبة بوضع نهاية للحروب، والتطلع إلى تحقيق الذات على المستوى الفردي^(٢). ومن هنا انتشرت مطاعم الأكل السريعة والمحلات العالمية^(٣). وسيطرت في الدول النامية على بعض مجالات الإنتاج وقطاع الخدمات كالمصارف، والسياحة، والوجبات السريعة، والمشروبات الغازية وشركة الماء والكهرباء والغاز^(٤).

ومن خلال ما تقدم يتضح تأثير البت الوافد وأن الإعلان آلة أساسية في المجتمعات الرأسمالية، لأنه دائماً يولد الحاجة إلى الشراء والاستهلاك للسلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الرأسمالية المتنوعة مع التركيز على المستهلك باغرائه والتلاعب بمشاعره مثل زيادة عدد المستهلكين من خلال ربط الغناء والرياضة بالسلع، وذلك إشارة لتوسيع قاعدة المستهلكين المعجبين بهؤلاء المشاهير، وبذلك يتراجع مفهوم الاقتصاد في النفقة ويحل مكانه الاهتمام بالمتعة والترف في الطعام، واللباس، والأثاث، فالعلاقة بين ظهور ثقافة الاستهلاك والنمو الكبير لعالم الإعلان أصبحت من المشكلات التاريخية والمركزية، وأيضاً يوجد الإعلان

(١) نحو تعزيز حماية المستهلك في مواجهة انهيار الحدود الجغرافية د/ أبو العلا على ص ١٢٦ ، المجتمع

الإسلامي وقضية البت المباشر د/ نبيل السمالوطي 'السابق' ص ٧٧ ، ٧٨

(٢) المتلاعبون بالعقول 'مرجع سابق' ص ٢٠٥

(٣) فح العولمة 'مرجع سابق' ص ٥٢

(٤) مواجهة تجديبات العولمة بالإسلام د/ بلقاسم محمد الغالي 'جامعة الشارقة' ص ١٣ منار الإسلام نو

القعدة ١٤١٩هـ - فبراير ١٩٩٩م.

(٥) فالدول المتقدمة تحتكر الإنتاج وهي التي أوجدت الحاجات والضرورات ، ومناخ الجوع والتكالب وليس المهم أن تكون تجارة ناعمة أو غير ناعمة إنما المهم أن تكون تجارة رابحة وعلى قمة تلك التجارة تجارة السلاح والذخيرة والأدوية المغشوشة وتجارة الموضات، وأدوات الزينة، والعمود، والذهب، والماس. الغد المشتعل د/ مصطفى محمود ص ٢٤ كتاب أخبار اليوم . قطاع الثقافة.

حاجات زائفة من خلال إقناع الشخص بحاجته إلى السلعة، وهي الحاجة التى تتحول إلى ضرورة ملحة ، فالإعلان بهذا وسيلة لإبعاد العقول عن الطبيعة الاستغلالية للرأسمالية ، وأيضاً الإعلان القائم على أساس الصورة وتطوراته والتلاعب بالانفعالات هو العامل المروج للرأسمالية، وكان الاستهلاك علامة دالة عليه^(١).

أيضاً قد أثبتت التجربة أن الدول المتقدمة تربط التجارة بحقوق الإنسان عموماً بحسب أهوائها ومصالحها، وهذا يعنى أنها لا تقصد إقرارها إيماناً بقديستها، وإنما تريد استخدامها كسلاح براق وفعال لإرهاب الدول التى لا تحظى برضاها فهي تستخدم حقوق الإنسان استخداماً سيئاً بما تراه محققاً لمصالحها بغض النظر عن الالتزام الحقيقى بحقوق الإنسان^(٢). واتضح جلياً أن الظلم عند هؤلاء شريعة اسمها الحركى حقوق الإنسان، وقد اصطنعت الدول العظمى نظاماً جديداً يكون للعدالة فيه أكثر من مكيال^(٣).

ونوضح أيضاً هذه المحاولات التى يتم بها تشكيل أبناء العالم الثالث فى قيم وسلوكيات الغرب، وأسلوب تفكيرهم واستهلاكهم، وتحويل القيم الغربية إلى قيم عالمية، وهذا بلا شك يحتل خطورة على ثقافة البلدان المستهلكة للمنتجات الغربية وخطر على عقيدتها، وسلوكياتها، واقتصادها، فتنمية عادات استهلاكية غريبة ورفع المتطلبات الاستهلاكية لدى المواطنين فى بلدان فقيرة يحطم اقتصادياتها، ويعوق خطط التنمية فيها، ويتصادم مع مفاهيم ترشيد الاستهلاك والتوفير، وتشجيع المنتج المحلى ، وبهذا أيضاً نستطيع تفسير انتشار المنتجات الغربية كالمأكولات والأدوات الكمالية^(٤).

وأيضاً نستطيع فهم أسباب التردى الأخلاقى فيما ترى ونقرأ، أو نسمع من إعلان مكتوب ومنطوق باللغة العربية لسان حضارتنا وثقافتنا وديننا

فالأجدر أن يكون ذلك نابعاً من ثقافتنا ويعبر عن حضارتنا ويتفق وعقيدتنا^(٥).

(١) عصر الصورة د/ شاكر عبد الحميد ص ٢٨٩ ، ٣٦١

(٢) البعد الاجتماعى لاتفاقية الجات، د/ أحمد اللغاني، ص ١٢٢،٧٠ كتاب الأهرام الاقتصادى العدد ٢٠٥ يناير ٢٠٠٥

(٣) الغد المشتعل د/ مصطفى محمود (سابق) ، ص ٣٢

(٤) المجتمع الإسلامى وقضية البث المباشر د/ نبيل السالموطى ص ٧٧ ، ٧٨ جريدة منار الإسلام العدد الخامس السنة الخامسة والشرين ٢٥ جمادى الأولى ١٤٢٠هـ أغسطس ١٩٩٩م.

(٥) هوية الإعلان فى سياقه الحضارى. محمود العطار ص ٢١،٢٠ جريدة الرعى الإسلامى العدد ٣٩٩ لسنة الخامسة والثلاثون ذو القعدة سنة ١٤١٩هـ فبراير / مارس ١٩٩٩م.

من خلال ما تقدم يتضح التأثير^(*) الخطير للبت المباشر على شعوب الدول الإسلامية حيث ينمى مفاهيم الترف والإسراف في النفقة من خلال المواد الإعلامية التي تنشر أو تذاع بالتركيز على المستهلك والتلاعب بمشاعره ، وإيجاد حاجات زائفة لدى المستهلك وتخدم الدول التي تنشر تلك أهدافها التسويقية، مما سيطرت بذلك على بعض مجالات الإنتاج في الدول الإسلامية .

وهذه المواد التجارية أو الإعلانات مخالفة تماماً لمفاهيم الإسلام وقواعده والتي منها ترشيد النفقة أو الاقتصاد في النفقة، وقد استطاعت التلاعب بسياسات الدول من خلال ربط التجارة بحقوق الإنسان ، وهم لا يعرفون عن حقوق الإنسان شيئاً، وإنما هو تضليل للمسلمين لكي يظلوا دائماً في حاجة إلى السلع والاستهلاك لما ينتجونه ولا نجاة لنا إلا بالرجوع إلى تعاليم الإسلام وتطبيق قواعده في جميع نواحي الحياة الاقتصادية، والسياسية، والاجتماعية.

(*) ولقد بلغ تأثير الإعلان أن قام أحد الأشخاص في مصر بتحطيم جهاز التلفاز إثر إصابته بنوبة عصبية حادة من تأثير بعض الفقرات الإعلانية، والحقيقة أن هذا الشخص لم يرد أن يصيب الجهاز بل أنى لدى فهو سلوته الوحيدة وإنما أراد أن يحطم تلك المنظومة الدعائية الاستهلاكية غير الأخلاقية التي تبعثت من داخل هذا الصندوق ذي الوجهة الزجاجية، وقد جعل العالم من حوله يباع ويشترى وجعل منه رب أسرة عاجز عن تلبية رغبات لا تنتهي. هوية الإعلان في سباق الحضارى محمود لعمار ص ٢١، ٢٠٠٢١ (سابق).

الفصل الثاني

القيود الواردة على الإعلان التجاري

وفيه عدة مباحث :

المبحث الأول : مشروعية الإعلان عن السلع والخدمات .

- المطلب الأول : مشروعية الترويج عن السلع أو الخدمات .
- المطلب الثاني : الصدق والبيان في الإعلان التجاري .
- المطلب الثالث : الإعلان الكاذب أو المضلل .
- المطلب الرابع : مشروعية السلعة أو الخدمة المعطن عنها .
- المطلب الخامس : مشروعية المنافسة في الإعلان التجاري .
- المطلب السادس : الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات .
- المطلب السابع : المعرفة بمواصفات السلعة .
- المطلب الثامن : الإعلان عن المواصفات من البائع وغيره .
- المطلب التاسع : تسليم السلعة المعطن عنها .

المبحث الثاني : ترشيد تكاليف النفقة في الإعلان التجاري .

- المطلب الأول : مفهوم الترشيد وكيفية الإتفاق .
- المطلب الثاني : الإعلانات الاستهلاكية وترشيد النفقة .

المبحث الثالث : مراقبة الإعلانات التجارية .

وفيه ثلاثة مطالب :

- المطلب الأول : تعريف الرقابة (الحسبة) نشأتها وأقسامها .
- المطلب الثاني : أثر الحسبة أو الرقابة في ضبط المعاملات وتطبيقها في الإعلان التجاري .
- المطلب الثالث : الحسبة التطوعية .

المبحث الرابع : الإعلان عن مواصفات السلعة أو الخدمة .

- المطلب الأول : الإعلان عن جنس السلعة والتمن .
- المطلب الثاني : الإعلان عن النوع ، والجودة والرداءة .
- المطلب الثالث : الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ .
- المطلب الرابع : الإعلان عن مقدار أو كمية السلعة .
- المطلب الخامس : الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة) .
- المطلب السادس : الإعلان عن الثمن ومواصفاته .
- المطلب السابع : الإعلان عن تأجيل الثمن أو تقسيطه .

المبحث الأول

مشروعية الإعلان عن السلع والخدمات

ونتكلم فيه من خلال عدة مطالب:

١. المطلب الأول: مشروعية الترويج عن السلع أو الخدمات .
٢. المطلب الثاني: الصدق والبيان في الإعلان التجاري.
٣. المطلب الثالث: الإعلان الكاذب أو المضلل.
٤. المطلب الرابع: مشروعية السلعة أو الخدمة المعن عنها.
٥. المطلب الخامس: مشروعية المنافسة في الإعلان التجاري.
٦. المطلب السادس: الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات.
٧. المطلب السابع: المعرفة بمواصفات السلعة .
٨. المطلب الثامن: الإعلان عن المواصفات من البائع وغيره .
٩. المطلب التاسع: تسليم السلعة المعن عنها.

المطلب الأول

مشروعية الترويج عن السلع أو الخدمات

تقدم تعريف الترويج وبيان مفهومه لغة واصطلاحاً، وفي هذا المطلب نتناول مدى مشروعية الترويج في الإعلان التجاري عبر الوسائل الإعلامية المختلفة وذلك فيما يلي:

يحصل الترويج المشروع بالأخبار الصادقة عن السلعة ومواصفاتها عبر وسائل الإعلام المختلفة، وكذلك بالرؤية المباشرة، ومنها إقامة المعارض في الأماكن المختلفة، وينبغي أن لا يمدح سلعته، ولا يثنى عليها بلفظ ولا كناية، ويكفي في ذلك مشاهدة المشتري وغيره لها، لأنه إن فعل ذلك فالغالب عليه الخروج عن الحد في الإخبار بخلاف ما هسى عليه فيقع عليه العتب من جهة الشرع الشريف، ولأن مدح السلع مع الصدق لم يكن من عمل السلف الماضيين -رضى الله عنهم أجمعين- وبعض الناس يمدح سلعته بالكذب حتى إنه ينادى عليها ويذكر لها اسماً غير اسمها المعروف بين الناس فمن سمعه ممن لا يعرف حاله يظن أنه كما قال، والأمر بخلافه، قال تعالى: ﴿إِنَّمَا يَقْتَرِي الكَذِبَ الَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِآيَاتِ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الكَاذِبُونَ﴾^(١).

وبعضهم يذكر في السلعة التي يطوف بها منافع يخلقها، ويسمعها ممن لا علم عنده فيغتر بذلك، وبعضهم تكون عنده سلعة رديئة فيمدحها ويثنى عليها وبعضهم يزيد فيصلى على النبي -ﷺ- حين ندائه على سلعته وبيعها وشرائها^(٢).

وبناء على ذلك فيحرم ترويج السلعة بالمدح والثناء الكاذب، أو مدح السلع الرديئة والثناء عليها، والصلاة على النبي -ﷺ-، أو ترويج السلعة بالحلف واليمين الكاذبة.

يقول القرطبي: يكره للتاجر أن يحلف لأجل ترويج السلعة وتزيينها، أو يصلى على النبي -ﷺ- في عرض سلعته وهو أن يقول: صلى الله على محمد ما أجود هذا^(٣). فالحلف ممنوع في ذاته ولو كان صادقاً، وإنما منع، لأنه إن كان كاذباً فقد جاء باليمين الغموس وهي من الكبائر^(٤)، وإن كان صادقاً فقال النووي: الحلف من غير حاجة مكروه، وينضم إليه هنا ترويج السلعة، وربما اغتر المشتري باليمين^(٥).

(١) الآية رقم (١٠٥) من سورة النحل.

(٢) المنخل لابن الحاج ١٠٠/٤

(٣) تفسير القرطبي ١٣٦/٣

(٤) إحياء علوم الدين. الغزالي ٩٩ / ٣

(٥) شرح النووي على صحيح مسلم ١١ / ٤٦

وعن أبي ذر - رضي عنه - عن النبي - صلى الله عليه وسلم - قال: (ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة، ولا ينظر إليهم ولا يزكيهم ولهم عذاب أليم فقراها رسول الله - صلى الله عليه وسلم - ثلاث مرار قال أبو ذر: خابوا وخسروا من هم يا رسول الله؟ قال: المُسْبِلُ^(١)، والمَنكَنُ^(٢)، والمَنفِقُ سِلْعَتَهُ بِالْحَلْفِ الْكَاذِبِ^(٣)) (اللفظ لمسلم).

وعن سعيد بن المسيب عن أبي هريرة - رضي الله عنهما - قال: سمعت النبي - صلى الله عليه وسلم - يقول: (الحلف منفق للسلعة ممحقة للربح)^(٤).

فبإطلاق الحلف في الحديث يدل على كراهة اليمين أو الحلف ولو صادقا، لأنه يتضمن ذكر الله للدنيا، وهي محقة للكسب أو الربح، أي هو موضع لنقصان البركة في المال بأن يسلط الله عليه وجوها يتلف فيها من سرقة، أو حرق، أو غرق، أو نهب، أو عوارض ينفق فيها من أمراض وغيره^(٥).

فالحلف لترويج السلعة أو إضافة مزايا ليست فيها، وإن كان يجلب ربحا كثيرا إلا أنه غير مشروع؛ لأنه سبيل لأكل مال الغير بالباطل، وهو استغلال لجهل المشتري بما يشتريه وطريق غير سوى للإثراء على حساب الغير لذا فهو منهي عنه ولا يحل^(٦) وهو من الترويج غير المشروع، ومن خلال ما سبق يتضح ضرورة تجنب آيات القرآن الكريم في ترويج السلع مثل الإعلان لمننتج عسل النحل بالآية الكريمة: ﴿يَخْرُجُ مِنْ بَطُونِهَا شَرَابٌ مُخْتَلِفٌ أَلْوَانُهُ فِيهِ شِفَاءٌ لِلنَّاسِ﴾^(٧) كما ينبغي تجنب أحاديث النبي - صلى الله عليه وسلم - لأن تكون وسيلة للترويج التجاري صونا لما يعترى هذا الترويج من بعض المبالغات والغش أحيانا، والإغراء بالسلع وتزيينها على غير

(١) أَسْبَلُ إِزَارَةَ أَرْحَاهُ، يُقَالُ: أَسْبَلُ فُلَانٌ ثِيَابَهُ إِذَا طَوَّلَهَا، وَأَرْسَلَهَا إِلَى الْأَرْضِ، وَأَيْضًا أَسْبَلَتِ الْمَرَأَةُ فَيْلَهَا أَيْ أَرْخَتَهُ قَالَ ابْنُ الْأَعْرَابِيِّ وَغَيْرُهُ: الْمُسْبِلُ هُوَ الَّذِي يَطْوِلُ تَوْبَةً وَيُرْسِلُهَا إِلَى الْأَرْضِ إِذَا مَشَى - وَإِنَّمَا يَفْعَلُ ذَلِكَ كَثِيرًا وَاجْتِيَالًا. لسان العرب. ابن منظور ٣٤١/١٣ ط مصورة عن طبعة بولاق.

(٢) الْمَنكَنُ الْفَخُورُ طلى من أعطى حتى يُلْمِدَ طِطَاءَهُ. المعجم الوسيط ص ٨٩٩.

(٣) (١) مسلم. النووي (١/ ٢٩٧ رقم ٢٨٩)، سنن النسائي (٤/ ص ٢٠٥ رقم ٤٤٧٠).

(٤) مسلم. النووي، (١١/ ٤٦ رقم ٤١٠١)، وعن أبي قتادة رقم ٤١٠٢، صحيح البخاري (فتح ٤/ ٣٨٦ رقم

٢٠٨٧)، سنن النسائي (٤/ ص ٢٠٥ رقم ٤٤٧٠)، وأخرجه أبو داود (عن ٩/ ١٤٣ رقم ٣٣٣٣ باب

كراهية اليمين في البيع).

(٥) حاشية السندی على سنن النسائي ٢٠٧/٤.

(٦) أسباب استحقاق الربح د/ حسن خطاب ص ٢٩ ط/ ٢٠٠٠ م ابتراك للطباعة والنشر

(٧) سورة النحل من الآية رقم (٦٩).

حقيقتها، وهو ما يجب تنزيه القرآن الكريم والحديث الشريف عنه^(١). وقد روى البخارى عن عبد الله بن أبى أوفى رضي الله عنه أن رجلاً أقام سلعته وهو فى السوق فحلف بالله لقد أعطى فيها ما لم يعط ليوثق فيها رجلاً من المسلمين فنزلت: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَناً قَلِيلاً أُولَئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يَكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾^(٢). وجاء فى فقه الحنفية: لو فتح التاجر السلعة فصلى على النبى صلى الله عليه وسلم وأراد بذلك إعلام المشتري جودة ثيابه فذلك مكروه^(٤).

فمدح السلعة بالكذب ليرغب الناس فيها من الترويج غير المشروع وهو من النجش^(٥)، وكما لو قال البائع أعطيت كذا فبان خلافه، وكذا لو أخبره أن هذا عقيق^(٦) أو فيروزج^(٧) بمواطأة فاشتراه فبان خلافه. ففى قول عند الشافعية: يثبت الخيار للتدليس كالتصريه^(٨) ولا خلاف فى تحريمه، ومن هذا يعلم حرمة الترويج الكاذب أو المضلل فى شتى الوسائل الإعلامية والدعائية^(٩).

ومن الترويج غير المشروع خلط الجيد بالردئ مع إظهار الجيد وإخفاء الردئ وهو من الخداع والغش؛ لأنه يظهر السلعة فى غير صورتها الحقيقية، وكذلك إغراء المشتري برفع الثمن وزيادة القيمة، وهو من التدليس؛ لأنه يودى إلى إيقاع المشتري فى شراء السلعة فلو علموا حقيقة أو صافها لأقلعوا عن الشراء^(٨)، وهو نوع من التلاعب فى مواصفات الجودة.

(١) موقع تحت العشرين

<http://www.osrty.com>

(٢) سورة آل عمران رقم الآية (٧٧) -

(٣) البخارى (فتح ٤/٣٨٧ رقم ٢٠٨٨) -

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٨/٣٧٨ -

(٥) ينظر تعريف النجش فى مفردات التجارة ص ٩٢.

(٦) حجر كريم أحمر يعمل منه الفصوص يكون باليمن، وبسواحل البحر المتوسط واحده عقيقه. المعجم الوسيط ص ٦١٦.

(٧) حجر كريم غير شفاف معروف بلونه الأزرق كلون السماء أو يميل إلى الخضرة يتحلى به. المعجم الوسيط ص ٧٠٨.

(٨) نهاية المحتاج. الرملى ٣/٤٧٠ -

(٩) ضوابط تنظيم الاقتصاد فى السوق الإسلامى د/ غازى عناية ص ٣١ دار النفايس ط الأولى ١٤١٢ هـ ١٩٩٢ م.

(٨) المصدر السابق ص ٣١.

روى مسلم فى صحيحه (أن رسول الله ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللا فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله قال: أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غش فليس منى) (١).

وجه الدلالة: فى الحديث دلالة واضحة على أن الردئ أو المعيب من الطعام. وغيره من المنتجات والسلع لا يجوز إخفاؤه، بل يجب بيان المعيب أو الردئ أو عزله، ولا يجوز ترويج السلعة بإظهار الجيد وإخفاء الردئ.

وكذلك يتضح استنكار النبى ﷺ على البائع طريقته غير المشروعة فى عرض سلعته والإعلان عنها بحيث وضع جيد الطعام فوق، والردئ تحته. بغرض أن يبيعهها بسرعة "ترويجها" فعدنا أدخل النبى ﷺ يده الشريفة فى أعماقها، وأحس بالبلل أنكر على البائع فعلته فى عرض السلعة، وأمره بعد المساءلة أن يظهر عيبها، ويعلن عن سلعته بطريقة واضحة بيّنه لا خداع فيها ولا تمويه، وأن يبدى للناس فاسدها وجيدها بحيث يراها جمهور المستهلكين كما هى واضحة، فلا يندعوا بمنظرها السراق، ولا يخلبوا بتمويه صاحبها وتزيينه لها، فيقبلوا على شرائها، ثم يكتشفوا بعد ذلك أنهم قد خدعوا بسبب طريقة عرضها موهة، وتقديمها مزينة، وذلك هو طريق الإعلان عنها، وهكذا يكون رسول الله ﷺ قد صحح لهذا التاجر المسلم مفهوم العرض والإعلان عن السلعة وفق منهج الإسلام الصحيح (٢)

ومن الترويج غير المشروع أن يظهر فى خصائص السلعة عن وصف مرغوب فيه على غير الحقيقة كتصرية الحيوان، وهو ترك حلب الشاة أو الناقة أو غيرها حتى يكثر اللبن فى الضرع فيظن المشتري أنها كثيرة اللبن فيزيد فى ثمنها لما يرى من كثرة لبنها، وقد نهى النبى ﷺ عن تصرية الحيوان لما فيه من التدليس، وهو حرام بالاتفاق، ويثبت للمشتري الخيار فى ذلك (٣).

كذلك من الترويج غير المشروع خلط البائع السلعة بغير جنسها لتكثيرها ورضوخة فى الحصول على الربح، وهذا من الغش مثل خلط اللبن بالماء، والسمن بغيره من الشحوم، ولحم الضأن بلحم الماعز، ومنه ما قاله القرطبي: لو اشتريت من السوق شينا فقال لك صاحبه نقه وأنت فى حل، فلا تأكل منه؛ لأن إذنه بالأكل لأجل الشراء فربما لا يقع بينكما شراء فيكون ذلك الأكل شبهة، ولكن لو وصف لك فاشتريته فلم تجده على تلك الصفة فأنت بالخيار (٤).

(١) مسلم. النووى (٢٩١/١) رقم ٢٧٩، الترمذى (تحفة ٤/٤٤٩، ٤٥٠ رقم ١٣١٥)

(٢) الإعلان من منظور إسلامى د/ أحمد عيسوى ص ٦٤ بتصرف.

(٣) سبل السلام. لصفنتى ٣/ ٨٢٦، شرح النووى على صحيح مسلم ١٠/ ٤٠٧ وينظر صلا فى مفصلات التجارة.

(٤) تفسير القرطبي ٣/ ١٣٣

ومن الترويج غير المشروع أن يشتمل مضمون الإعلان على مناقضة لكليات الدين وفروعه مثل ما نشره الكثير من الصحف وتبثه الكثير من القنوات السمعية والبصرية فى الكثير من البلاد العربية والإسلامية عن العرافات والمنجمات، وقارنى، وقارنات الكف والبخت^(١)، وكذلك كشف العورة للإيضاح عن استخدامات السلعة كما فى أدوات التخسيس وغيرها من المنتجات كزيوت الشعر، والصابون، ومزيل العرق، والطور

ومن الترويج غير المشروع استغلال المرأة فى الترويج للسلع والخدمات عبر وسائل الإعلام المختلفة.

فمثلاً: الإعلان التلفزيونى من أهم الوسائل الحالية لترويج السلع والخدمات والإعلان عنها داخل المجتمع، وقد أصبح له دور بارز فى الحياة الاقتصادية، ولكن فى كثير من الأحيان يقدم فيه الإعلان بصورة تدعو إلى الفساد مما يترتب على ذلك من جرائم، ولجذب انتباه أفواج المجتمع لابد من تقديمه بصورة مختلطة بإيماءات جنسية معينة عن طريق ما يسمى بفتيات الإعلان اللاتى يجب أن يكن على قدر من الجمال والخلاعة وبصرف النظر عن موضوع الإعلان نفسه فعلى سبيل المثال ما معنى الإعلان عن خدمة الهاتف المحمول بأنه يمكن الشخص فى أى وقت من مغازلة رفيقته والعكس، وما معنى الإعلان عن منتج غذائى وضرورة أن يصاحبه رقصات، وإيماءات وغمزات بالعيون^(٢) وقد أصبحت الإعلانات التى تستغل المرأة فى الترويج للسلع الاستهلاكية تحتل من شاشة التلفزيون جانباً لا يستهان به، والتى تقدم المرأة على أنها كائن قابل للتأثر، وكأن المطلوب إظهار مفاتن جسدها^(٣)، والإصرار على إظهارها فى كل إعلان بهذه الصورة، سواء كان لها بالسلعة علاقة أم لا ، كالإعلان عن الصابون، وزيت الشعر، ومستحضرات التجميل، والمياه الغازية، وملابس الرجال والطور^(٤) فضلاً عن إبراز مفاتن الجسد وقيامها بحركات مثيرة كلها ميوعة وخلاعة إلى غير ذلك من الحركات^(٥)، وأيضاً هذا الإعلان من شأنه أن يشوه صورة المرأة المسلمة ويجعلها مثلاً صارخاً للإثارة الجنسية، والعلاقات الشاذة والإباحية، ويمثل اعتداءً على شخصية المرأة، وينال من مكانتها الاجتماعية وكرامتها الإنسانية^(٦).

(١) الإعلان من منظور إسلامى د/ أحمد عيسوى ص ٩٠

(٢) وسائل الإعلام وانتشار الجريمة فى المجتمع د/ نور الدين هنداوى ص ٤٤٤، ٤٤٥ .

(٣) المرأة والإعلام فى عالم متغير د/ ناهد رمزى ص ١٧٦ مكتبة الأسرة ص ٢٠٠٤م 'بصرف'.

(٤) لخلافت الإعلان فى أجهزة الإعلام لعربية أد محى لدين عبد لطيف ص ٣١ مجلة لوعى الإسلامى تعليق

(٥) حديث الإفك من المنظور الإعلامى د/ على رشوان ص ١٢٢ 'بصرف'.

(٦) المصدر السابق.

قال تعالى: ﴿وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ﴾^(١).

وجه الدلالة من الآية: أن هذا الفعل يتنافى مع التكريم.

فهؤلاء الفتيات اللاتي يعملن في مجال الإعلان يبعن أنفسهن بأرخص الأسعار لهؤلاء القائمين على عمل الإعلانات، من أجل اقتناء سيارة، أو مصاغ أو بعض الأموال فسى البنك، وعلل البعض أن الضغوط الاقتصادية هي التي تدفع الفتيات إلى مثل هذه الطرق^(٢) وهذا ليس بصحيح فإن الحرية تجوع ولا تاكل بثدييها؛ ولكن السبب هو عدم الالتزام بأحكام الدين، وغياب دور الأسرة في التربية الإسلامية.

وأيضاً يجرم الترويج بالصور العارية للمرأة والتي تعرض بصورة تخدش الحياء وهذا داخل في نطاق الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وهو فريضة وركن من أركان الدين يجب تطبيقه وبعد عرض هذه الصور السيئة لاستغلال المرأة في الترويج للسلع، لابد من بيان مكانة المرأة في التشريع الإسلامي حيث إن ترويج السلع بهذا مخالف تماماً لمنهج الإسلام فكأنه المرأة في الإسلام لم تحظ بمثلها في شرع سماوي سابق، ولا في اجتماع إنساني تواضع عليه البشر فيما بينهم، واتخذوا له القوانين والأحكام، وعلى الرغم من كثرة الكلام حول وضع المرأة في الإسلام فإن التشريع الإسلامي في كل ناحية من نواحي الحياة ليس إلا تنظيماً لما تقتضيه الفطرة والطبيعة حيث نظم العلاقة بين الأفراد رجالاً ونساءً على أساس من التعاون دون استغلال لحاجة محتاج، أو استعباد لضعيف بمقتضى الفطرة.

فالإسلام يقرر المسؤولية على المرأة كالرجل فهي شقيقته في الأمر والنهي (التكليف).

فالمراة مسؤولة عن نفسها، وعن عبادتها، وعن بيتها، وعن جماعتها، وهي لا تقل في مطلق المسؤولية عن أخيها الرجل، وأن منزلتها في الثواب والعقاب عند الله معقودة بما يكون منها من طاعة، أو مخالفة، وطاعة الرجل لا تنفعها وهي طالحة منحرفة، ومعصيته لا تضرها وهي صالحة مستقيمة ومن الآيات التي تدل على ذلك قال تعالى: ﴿وَمَنْ يَفْعَلْ مِنْ الصَّالِحَاتِ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنْتَى وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَأُولَئِكَ يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ وَلَا يَظْلَمُونَ نَقِيرًا﴾^(٣) وقال عز شأنه:

(١) سورة الإسراء (٧٠).

(٢) فتيات الإعلان د/ أحمد المجذوب د/ محسن العرقان جريدة صوت الأهرام الجمعة ٢٨ محرم ١٤٢٥ مارس ٢٠٠٤م.

(٣) سورة النساء آية (١٢٤).

﴿فَاسْتَجَابَ لَهُمْ رَبُّهُمْ أَنِّي لَا أُضِيعُ عَمَلَ عَامِلٍ مِنْكُمْ مِنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ بَعْضُكُمْ مِنْ بَعْضٍ﴾ (١)
فشرع الله أن تستغل المرأة عن نفسها ولا يجمل الرجل من خطيئتها شيئاً قال تعالى: ﴿ضَرْبَ
اللَّهِ مَثَلًا لِلَّذِينَ كَفَرُوا امْرَأَتُ نُوحَ وَامْرَأَتُ لُوطَ كَانَتَا تَحْتَ عَبْدَيْنِ مِنْ عِبَادِنَا صَالِحَيْنِ فَخَانَتَاهُمَا
فَلَمْ يُغْنِيَا عَنْهُمَا مِنَ اللَّهِ شَيْئاً وَقِيلَ ادْخُلَا النَّارَ مَعَ الدَّٰخِلِينَ﴾ (٢) وقال تعالى أيضاً: ﴿فَمَنْ يَعْمَلْ
مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ﴾ (٣) وقال تعالى أيضاً: ﴿وَأَنْ لَيْسَ لِلنَّاسِ
إِلَّا مَا سَعَى﴾ (٤) والمرأة مسئولة مسئولية عامة قال تعالى: ﴿وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ
أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيَطِيعُونَ
اللَّهَ وَرَسُولَهُ أُولَٰئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ (٥) (٦).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه يحرم ترويج السلع بالمدح والثناء الكاذب أو مدح السلع
الفاسدة أو الرديئة أو ترويج السلع بالصلاة على النبي ﷺ أو بالآيات القرآنية والأحاديث
النبوية صوتاً لما يعترى هذا الترويج من الغش والإغراء بالسلع وكذلك الترويج بخلط الجيد
بالردي ومدح السلع بالكذب من النجش المنهى عنه، وكذلك يحرم الترويج بإغراء المشتري
برفع السعر وزيادة القيمة وهو من التدليس أو يظهر في خصائص السلعة وصفاً مرغوباً فيه
ويحرم استخدام النساء كوسيلة للترويج والإعلان عن السلع بهذه الصورة سواء في
التليفزيون، أو في المجلات النسائية، أو في الصحافة بشكل عام، أو عبر الملتصقات على
الحوائط؛ لأنه في غالب الأحيان تظهر الفتيات بعروض شاذة مخالفة للفترة السليمة، ومنع
هذه الإعلانات يعد أمراً من المصالح العامة، رعاية للأدب والأخلاق ويجب الاهتمام بتنشأة
المرأة وتربيتها في إطار من القيم الخلقية تحفظها من الفتنة والإثارة وتفسح أمامها مجالات
تتفوق فيها بما وهبت من إمكانيات وخصائص وصفات.

(١) سورة آل عمران آية (١٩٥).

(٢) سورة التحريم آية (١٠).

(٣) سورة الزلزلة آية (٧-٨).

(٤) سورة النجم آية (٣٩).

(٥) سورة التوبة آية (٧١).

(٦) الإسلام عقيدة وشريعة . الإمام الأكبر الشيخ محمود شلتوت، ص ٢٣١ : ٢٣٤، ط/ الثالثة . دار القلم

المطلب الثاني

الصدق والبيان في الإعلان التجاري

الصدق هو الإخبار بالواقع^(١) أى مطابقة الكلام للواقع بخلاف الكذب، ويستعمل فى كل ما يحق فى الاعتقاد ويحصل، نحو صدق ظنى، وفى الفعل نحو صدق فى القتال، وقد بين القرآن الكريم وبينت السنة النبوية درجة الصدق فى حياة المسلم عموماً ويشمل ذلك التعامل التجارى ومنه الإعلان، لأن الغرض من الإعلان "التجارة" ومن الآيات القرآنية فى ذلك قوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ ﴾^(٢).

وجه الدلالة: فى الآية دلالة واضحة على وجوب الصدق

والصادقون هم الذين استوت ظواهرهم وبواطنهم، وصفة الصدق يرتفع بها المخالفة فى الفعل^(٣).

ومن الأحاديث النبوية ما رواه حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا - أو قال حتى يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما فى بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما)^(٤).

وجه الدلالة:

فى الحديث دلالة واضحة على وجوب الصدق والبيان فى التجارة، فيجب على البائع الإخبار بالثمن ومواصفات المبيع، وبيان ما فيه من عيب، ويجب على المشتري الصدق فى قدر الثمن، وبيان عيبه إن كان به عيب^(٥).

والمواصفات مفردتها صفة وهى نعت الشيء، ويؤخذ من الحديث أيضاً حصول النماء والزيادة - البركة - إن حصل الصدق والبيان، وتمحق البركة إن وجد الكذب والكتمان.

(١) المعجم الوسيط ص ٥١٠.

(٢) سورة التوبة آية رقم (١١٩).

(٣) تفسير القرطبي ٢٠٥/٤

(٤) مسلم-النووي (١٠ / ٤١٦، ٤١٧) رقم ٣٨٣٦، البخارى فتح (٤/ ٣٨١، ٣٨٠)، سنن النسائي (٤/ ٢٠٤، ٢٠٥) رقم ٤٤٦٩، سنن الترمذى (تحفة ٤/ ٣٦٦ رقم ١٢٤٦)

(٥) فتح البارى. ابن حجر ٤/ ٤٠٣، شرح النووي على مسلم ١٠/ ٤١٦، ٤١٧، تحفة الأحوذى.

المباركفورى ٤/ ٣٦٥

وعن البراء بن عازب رضي قال: (كنا في عهد رسول الله صلى نسعى السماسرة فمسر بنا النبي صلى فسمنا باسم هو أحسن منه فقال: يا معشر التجار إن البيع يحضره اللغو والحلف فشوبوه بالصدقة^(١)).

وعن أنس رضي عن النبي صلى - في الكبائر قال: (الشرك هو حرق الوالدين، وقتل النفس، وقول الزور) ٣٧.

وبناء على هذا فيجب الصدق والبيان في الإعلان عن المبيع ومواصفاته، وصفة الثمن عبر وسائل الإعلام للمختلفة كالإذاعة والتلفزيون، أو الإنترنت أو الصحف والمجلات، وبالتالي يحرم الكذب أو الخداع في الإعلان التجاري عبر الوسائل المختلفة.

وقد نص الإعلان العالمي الإسلامي لحقوق الإنسان الذي صدر بباريس سنة ١٩٨١م على تحريم الدعاية الكاذبة أو الخادعة، وأن من الحقوق الاقتصادية لترشيد النشاط الاقتصادي ضماناً لسلامته حرم الإسلام أفعالاً ووقائع صيانة لمصالح أفراد الأمة والمجتمع، ويختص بذلك فقرة.

"و" الدعايات الكاذبة والخادعة لقوله صلى (البيعان يطغران ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بينهما^(٢))^(١). فيجب أن يكون المعطن صادقاً، ولميناً خيماً يصف به منتجاته وخدماته^(٥) حيث يمتلك بعض لخدمة، أو سلعة، أو فكرة، مجموعة من المواصفات الأساسية التي تشكل أبعادها وجوانبها، والتي من خلالها يتم التعامل عليها، فعلى سبيل المثال هل هي خدمة، أو سلعة عامة لكافة العملاء، أو خدمة أو

(١) سنن النسائي ٦٧١/٣ رقم ٣٨٠٦، ٣٨٠٧ بروايات متعددة وأخرجه أبو داود في باب التجارة يخالطها الحلف واللغو ١٣٥/٩ رقم ٣٣٢٤ والترمذي تحفة ص ٣٢٠ رقم ١٢٠٨ عن قيس بن أبي غرزة وقال حسن صحيح، ورواه عن البراء بن عازب ورفاعة وقال: حديث صحيح.

(٢) الترمذي (تحفه ٣١٩/٤ رقم ١٢٠٧) باب ما جاء في التغليب في الكذب والزور ونحوه.

(٣) سبق تخريجه ص ٢٧ - ١٣١.

(٤) المفاهيم الاقتصادية لحقوق الإنسان أد. زين العابدين ناصر ص ٩٦، ٩٧ بحث ضمن قضايا إسلامية سلسلة تصدر مرة كل شهر عربي عن وزارة الأوقاف. والمجلس الأعلى للشئون الإسلامية. القاهرة

١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤ العدد ١١٢

(٥) القيمة العقديّة للمستندات الإعلانية د/ حمدي أحمد سعد ص ٣٢ مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا العدد الخامس عشر.

سلعة خاصة لفئة، أو نوع معين من العملاء، والعناصر الداخلة في الخدمة أو السلعة^(١)، أى المواصفات. يقول حجة الإسلام الغزالي -رحمه الله- وصف السلعة بما ليس فيها كذب محرم والمقصود التعريف حتى تنقضى حاجة أخيه^(٢).

وقد اشتمل الحديث الذى رواه عبد الله بن مسعود -رضى الله عنهما على التأكيد على وجوب الصدق، وحرمة الكذب فقال: (ﷺ: إن الصدق يهدى إلى البر وإن البر يهدى إلى الجنة، وإن الرجل ليصدق حتى يكون صديقاً، وإن الكذب يهدى إلى الفجور، وإن الفجور يهدى إلى النار، وإن الرجل ليكذب حتى يكتب عند الله كذاباً)^(٣).

(والبر) اسم جامع للخير، (والفجور) اسم جامع للشر^(٤).

فالصدق هو الأصل الذى يهدى إلى البر كله، لأن الإنسان إذا تحراه لم يعص الله أبداً.. وفى رواية "وإياكم والكذب"^(٥). أى إحدروا الإخبار بخلاف الواقع فإنه يوصل إلى الميل عن الاستقامة والابتعاد فى المعاصى، فيجب تحرى الصدق والاعتناء به، لأنه أشد الأشياء نفعاً، ويجب الابتعاد عن الكذب، لأنه من أشد الأشياء ضرراً^(٦).

وإذا كان الواجب الصدق فى المواصفات فالكذب يتمثل فى العناصر، أو الصفات أيضاً أو الخصائص التى تتميز بها السلعة من ناحية المكونات، أو نتيجة الاستخدام ونحو ذلك من خصائصها بالإخبار عن شئ يخالف الحقيقة والواقع.

ومن ذلك الإعلانات الخاصة بتسويق الوحدات العقارية والإسكانية حيث يتضمن الإعلان بعض المواصفات أو البيانات غير الحقيقية والكاذبة، بشأن حجز شقق سكنية تقتصر إلى الصدق استغلالاً لحاجة الناس، وهم بذلك يبيعون الوهم للمواطنين حيث يعن عن القيام ببناء وحدات سكنية منخفضة التكاليف قيمة الواحدة كذا، ويتم السداد على كذا... فيسرع الناس عقب الإعلان باعتبار أن ذلك فرصة لن تعوض، ثم يقومون بدفع الأقساط ويتبين بعد ذلك أن

(١) للتسويق فى ظل عدم وجود نظام معلومات د/ محسن أحمد الخضيري ص ٦٥ ط الأولى ١٩٩٦م دار النهضة العربية.

(٢) إحياء علوم الدين. الغزالي ٣/ ٩٩

(٣) البخارى (فتح ١٠/١٠٠ ص ٦١٢)، سنن أبى داود (عون ٢٧١/١٣ رقم ٤٩٨١)، الموطأ - معه شرح

الزرقانى ٤/ ٥٥٥ رقم ١٩٢٥

(٤) فتح البارى ابن حجر ١٠/ ٦١٢

(٥) للموطأ للإمام مالك معه شرح الزرقانى ٤/ ٥٥٥ رقم ١٩٢٥.

(٦) شرح الزرقانى على الموطأ ٤/ ٥٥٦

الأمر عبارة عن وهم فتضيع أموالهم^(١) وكذلك يتضمن الإعلان بعض المواصفات أو البيانات غير الحقيقية بشأن مستوى التشطيب، والخدمات الملحقة بكل وحدة سكنية، أو الإدعاء - الإخبار - بالتسليم في وقت محدد لا يتم الالتزام به من قبل الجهة المعلنة^(٢).

ومن الإعلانات الكاذبة أيضاً أن يحتوى الإعلان على معنى يبدو صادقاً، والآخر يكون كاذباً كالإعلان عن مستحضرات التجميل، أو حماية البشرة، أو الحفاظ عليها حيث يتضمن الإعلان أن أحد ماركات الكريم لا يترك أثراً للمعان حيث تمتصه البشرة فى ثوان معدودة ويغذى البشرة ويعتنى بها، والحقيقة أن إزالة أثر اللعان يتوقف على نوع البشرة، فإن كانت البشرة دهنية فلا يتوقع أن يزول أثر اللعان؛ لأن اللعان أحد صفات هذه البشرة، وليس من الصحيح أن يغذى كل كريم أى نوع من أنواع البشرة^(٣) ويكون الإعلان صادقاً إذ حدد المعطن أو المنتج فى الإعلان أو على غلاف السلعة للبشرة غير الدهنية مثلاً، وكذلك ادعاء تفرد السلعة بصفة لا توجد فى غيرها، أو الإخبار بشئ لا علاقة له بالسلعة مثل: الإعلانات الخاصة بإعادة شعر الرأس، أو الأدوية والمستحضرات التى تعيد قوة وحيوية ونشاط الشباب، وإعلانات الكريم الخاص بالوجه التى تجعله لا يعرف التجاعيد مدى الحياة^(٤).

ومن الإعلانات الكاذبة إعلان المنشآت الطبية بإعلان الطبيب أن عيادته أحدث الأجهزة الطبية فى العالم لعلاج الضعف الجنسى بالليزر، وفى خلال أسبوعين فقط يستطيع هذا للجهاز إعادة المريض بضعف جنسى، أو عجز جنسى، إلى طبيعته الأولى ~~فهوراً~~، ومن الغريب أن علاج الضعف الجنسى ~~كما يوجد~~ أساتذة طب الذكورة لا يدخل فيه الليزر، لأن أشعة الليزر تدخل فى العلاجات الجراحية فقط، وكذلك إذا كان الطبيب غير متخصص فى علاج العجز الجنسى، وأعلن عن وصول أحد أكبر الأساتذة المتخصصين من جامعة كذا، أو أن بمقدرته إعادة الشباب إلى الذين تجاوزوا الستين عاماً، وكان ذلك بخلاف الحقيقة، أو كانت الجامعات وهمية لا وجود لها، أو كان العلاج بطرق غير علمية، بأن تكون غير معروفة عند أهل التخصص^(٥).

(١) أخبار سوهاج "الوحدة المحلية بشطورة تتبع الوهم للمواطنين بدعوى حجز شقق سكنية صـ ٧ أكتوبر ٢٠٠٥ م كتبه ممدوح فراج.

(٢) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلانهم فى إطار نظام حماية المستهلك د/ صفوت محمد العالم صـ ١٥٠ بحث مقدم إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان فى الفترة من ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.

(٣) تقييم سياسة إعلام المستهلكين د/ صفوت العالم صـ ١٥٢

(٤) المصدر السابق صـ ١٥٢ 'بتصرف'

(٥) الأساتذة المتخصصون يؤكدون أن الإعلانات خدعة مقال بمجلة روزاليوسف تقرير عصام عبد الجواد

وبناءً على ما سبق فإذا اشتملت الإعلانات الخاصة بالمنشآت الطبية سواء كانت على اللقائات الملتصقة على العيادة أم كانت من خلال وسائل الإعلام المقروءة أو المرئية أو المسموعة على علاج الضعف الجنسي وغيره من الأمراض بطرق غير علمية أو كان الطبيب غير متخصص في علاج ما أعلن عنه فإنها تعتبر من الإعلانات الكاذبة المحرمة.

ومن الإعلانات الكاذبة توظيف المعلمين لبعض الشخصيات الاستشهادية من نجوم الفن والمجتمع، والرياضة، والسياسة، بحيث يؤكدون صحة ما تتضمنه الرسالة الإعلانية، وهذا يعنى أنهم قد استخدموا هذه السلع المعلم عنها وقاموا بتجربتها، وتأكدوا تماماً من جميع المعلومات المتضمنة لها، ويتم أيضاً توظيف الخبراء، والأطباء وبعض المتخصصين الذين يقررون مصداقية التفاصيل والمعلومات بحكم التخصص، فيجب أن يكون هؤلاء الخبراء حقيقيين، وهم مسئولون عن جودة المنتجات التي يشاركون في الإعلان عنها^(١).

ومن الكذب والخداع: توظيف عناصر التصوير والإضاءة والحركة، والنماذج المجسمة في الإعلان التليفزيوني فيما يتعلق بخصائص السلعة المعلم عنها، والمطلوب إبرازها، واستخدام النماذج أو الأشكال المجسمة، والحيل، وأساليب الإخراج والتصوير والتوضيح فضلاً عن تأثير الحركة والإضاءة، والألوان المبهرة، والنماذج التي تجسم الصورة المطلوبة بشكل يتسم بالكذب والتزييف، كإعلان عن السمن، والألبان، والمشروبات الغازية، والسلع الخاصة بالمنظفات الصناعية وإعلانات السيارات ونسبة غير قليلة في الإعلانات الخاصة بمستحضرات التجميل^(٢) وهذا من الخداع والخلافة وهي الخديعة بالكذب^(٣)، ومن الغش، والتدليس، فعن عبد الله بن عمر -رضى الله عنهما- أن رجلاً ذكر للنبي ﷺ أنه يخدع في البيوع فقال: إذا بايعت فقل: لا خلافة^(٤) أى لا غش ولا خديعة، ويعنى ذلك تحريمها، وعن أيوب السخيتاني -رحمه الله- يخادعون الله كأنما يخادعون آدمياً، لو أتوا الأمر عياتاً كان أهون^(٥) أى لو أعتنوا بأخذ الزائد على الثمن معاينة بلا تدليس لكان أسهل^(٦)

(١) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلانهم د/ صفوت العالم ص ١٥٤ 'بتصرف'.

(٢) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلانهم د/ صفوت العالم ص ١٥٤ 'بتصرف'.

(٣) حاشية العدى ١٣٣/٢.

(٤) البخارى (فتح ٤٠٦/١٢).

(٥) البخارى هكذا ٤٠٦/١٢.

(٦) فتح البارى، ابن حجر الصقلانى ٤٠٧/١٢.

ومن الإعلانات الكاذبة، الإعلان عن التخفيضات الوهمية في الأسعار لحصول الغبن في البيع، فعن ابن عمر - رضي الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قال: (لا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تلفوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق)^(١). وعلة النهي: أن البائع يجهل سعر البلد، فنهى عن التلقى لنلا يغبن^(٢) فإذا قدم البلد أمكنه معرفة السعر وطلب الحظ لنفسه فإن لم يفعل فهو من نقصيره^(٣) فإذا كان التخفيض وهمياً فهو من الإثارة بالمكر والخديعة، وهو من النجش فعن ابن عمر - رضي الله عنهما قال: نهى النبي ﷺ عن النجش^(٤)، وقال ابن أبي أوفى: (الناجش أكل ربا خائن) وهو خداع باطل لا يحل، وقال النبي ﷺ: (الخديعة في النار، ومن عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد)^(٥).

ولا يجوز أن يلبس البائع على المشتري في سعر الوقت الحالي، ويكتم عنه أمراً لو علمه لما أقدم على العقد، ففعل هذا من الغش المحرم، المضاد للنصح الواجب وليس للمشتري أن يغتم فرصة غفلة صاحب المتاع ويخفى من البائع غلاء السعر، ولا يجوز للبائع أن يخفى تراجع الأسعار، فإن فعل كان ظالماً تاركاً للعقل^(٦).

وإذا اشترى سلعة ثم انخفض سوقها فعليه بيان ذلك للمشتري وغيره بقيمتها فإن لم يفعل فهو غش^(٧).

وإذا باع مرابحة بأن يقول: بعت بما قام عليّ، أو بما اشتريته - تولى - فعليه أن يصدق في السعر^(٨).

والإعلان الكاذب في السعر يشمل العديد من الأخبار الكاذبة مثل التخفيضات، الوحدات المجانية، أو كازيون، نسبة الخصم تصل إلى ٧٠%، البيع بسعر يصل إلى النصف ... وغير ذلك من الإعلانات الكاذبة؛ لأنها لا تطبق على جميع الماركات والسلع الخاصة في حالة

(١) البخارى (فتح ٤٥٨/٤ رقم ٢١٦٥)، مسلم (النووى ١٠/١ - ص ٤٠٢ رقم ٣٧٩٨) سنن النسائى (٤/١ - ص ٢٢١ رقم ٤٥١٠).

(٢) بدلية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣١٩، شرح النووى على صحيح مسلم ١٠/١ - ص ٤٠٢، فتح البارى. ابن حجر للصفلى ٤/٤٥٨، ٤٥٩.

(٣) فتح البارى. ابن حجر ٤/٤٥٨، ٤٥٩.

(٤) سبق تخريجه ص ٩٤-٩٥.

(٥) سبق تخريجه ص ٩٥.

(٦) إحياء علوم الدين. الغزالى ٣/٣٠١.

(٧) المدخل لابن الحاج ٤/٣٠١.

(٨) إحياء علوم الدين. الغزالى ٣/٣٠١.

الأوكازيون حيث لا يتم تخفيض سعر كل عبوة، وقد يبيع ثلاث وحدات بسعر وحدتين منع تصغير حجم العبوة أو الوزن، كما في معجون الأسنان، والحلاقة، والمبيدات الحشرية والعمور، وهذه الإعلانات تمثل خداعاً وتضليلاً للمستهلك؛ لأنها تستغل حالته النفسية وتدفعه إلى الشراء الذي يحقق أقصى درجة من المنفعة بأقل تكلفة مالية^(١).

فعدم تعميم نسبة الخصم وكذلك تجاوز حقيقة التخفيض أو التصفية من الكذب ويكثر الإعلان عن البيع بسعر المصنع، أو الجملة، أو نصف الجملة، أو بتخفيض يصل إلى ٢٥%، أو الشراء منا مباشرة بسعر الجملة ونحو ذلك، فهذا يدل على قيام التاجر، أو الموزع بنشاط تجارى معين، هو البيع تجزئة بسعر الجملة... فيجب أن يكون صادقاً في ذلك، وفي نسبة الخصم أيضاً، وقد يؤدي إقناع المستهلك بانخفاض السعر على غير حقيقته وطبيعة نوع التجارة التي أعلن عنها أن يحرص بعض التجار على تأكيد هذا المفهوم ببيع سلعة أو اثنتين بأسعار الجملة للتدليل على صدق مضمون الرسالة في الوقت الذي يتم فيه بيع بقية السلع الأخرى بأسعار التجزئة^(٢) فمثل هذا من الكذب والغش والتدليس في الإعلانات.

ومن الإعلانات الكاذبة أيضاً الإخبار بشئ لا علاقة له بمضمون ولا مكونات السلعة كالإعلانات الخاصة بمعجون الأسنان التي تؤكد أنها تجعل الابتسامة جميلة فهذا الوعد يصعب تحقيقه، ومن ثم يعد إعلاناً كاذباً وخداعاً.

ومن الخداع إغراء المستهلك بشراء السلعة من خلال السعر المنخفض، وفي الحقيقة يستهدف المعلن بيع كمية محددة من السلعة أو التأثير على المستهلك لزيارة المتجر واتجاه سلوكه الشرائي نحو شراء سلعة ذات هامش مرتفع من الربح، ومثال ذلك بيع النظارات الطبية بسعر مخفض للغاية والمستهدف بيع عدد محدود جداً بهذا السعر، ويتم بيع الباقي بسعر مرتفع مغالى فيه، أى يتم بيع كمية محدودة بالسعر المنخفض^(٣) في الوقت الذي تم الإعلان فيه عن البيع بالتخفيض فهذا من النجش، والخداع والتدليس.

ومن خلال ما سبق يتضح أنه يجب الصدق في الإعلان التجارى بأن يخبر بالواقع أو الحقيقة في مواصفات السلعة والتمن، وبيان العيوب إن كان بالسلعة عيب ويحرم الكذب فى مواصفات السلعة والتمن مثل: الإعلانات الخاصة بتسويق الوحدات الإسكانية إذا اشتملت على

(١) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلامهم د/ صفوت العالم ص ١٥٢، ١٥٣ 'بتصرف'.

(٢) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلامهم د/ صفوت العالم ص ١٥٤ 'بتصرف'.

(٣) 'المصدر السابق'.

بيانات غير حقيقة بالنسبة لمستوى التشطيب ، أو دفع الأقساط ، ومثل: الإعلانات الكاذبة بشأن حجز شقق سكنية، أو يدعى أن السلعة تحمل صفة لا توجد في غيرها ، أو يخبر بشئ لا علاقة له بمضمون السلعة مثل: إعلانات الكريم الخاص بالوجه التي تجعله لا يعرف التجاعيد مدى الحياة ومثل: إعلانات الأطباء سواء كانت على اللافتات أو الوسائل المقروعة أو المرئية بأن كان العلاج بطرق غير علمية أو كان الطبيب غير متخصص في علاج ما أعلن عنه أو أعلن عن وصول أحد أكبر الأساتذة لعلاج كذا والحقيقة غير ذلك، ومن ذلك استخدام عناصر التصوير والإضاءة والحركة والنماذج المجسمة بشكل يتسم بالتزييف والخداع فيما يتعلق بخصائص السلعة أو صفاتها، وكذلك الإعلان عن التخفيضات الوهمية في السعر أو الكذب في نسبة التخفيض أو الأوكازيون، لأنه يجب الصدق في نسبة الخصم وهو من النجش والخداع.

المطلب الثالث

الإعلان الكاذب أو المضلل

وردت الآيات والأحاديث بتحريم الأفعال الفاحشة العننية، ويدخل فى ذلك الكذب أو التضليل فى الأقوال والأفعال الخاصة بعرض السلعة والإعلان عنها . فمن الآيات فى ذلك قوله تعالى: ﴿ قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّيَ الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَّنَ وَالْإِثْمَ وَالنَّبْيَ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يَنْزَلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا تَعْمُونَ ﴾ (١)

وجه الدلالة : دلت الآية الكريمة على تحريم "الفواحش" وهى الأفعال القبيحة سرها وعلانيها^(٢) وقد عبرت الآية الكريمة "بما ظهر" أى الفواحش المعنة، الظاهرة.

ومن الأحاديث ما رواه البخارى فى صحيحه عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: (لا أحد أغير من الله فذلك حرم الفواحش ما ظهر منها وما بطن).^(٣)

وجه الدلالة من الحديث الشريف: فيه دليل على حرمة الإعلان الفاحش، وهو جريمة لأن الفاحشة أو المعصية، أو الإثم مترادفات للجريمة، والمعصية هى كل أمر فيه مخالفة لأمر الله ونهيه، وكذلك الإثم أو الخطيئة، ففى ذلك عصيان لله تعالى، أو مخالفة للشرع فى المعنى العام.

وعلى ذلك فالجريمة هى فعل ما نهى الله عنه، وعصيان ما أمر الله به، وهى باختصار: عصيان ما أمر الله به، وعرفت أيضاً: بأنها إتيان فعل مُحرم معاقب على فعله، أو ترك فعل مأمور به معاقب على تركه، لأن الله تعالى قرر عقاباً لكل من يخالف أو امره ونواهيه، وهو إما أن يكون عقاباً دنيوياً ينفذه الحكام، وإما أن يكون تكليفاً دينياً يكفر به عما ارتكب فى جنب الله، وإما أن يكون عقاباً أخروياً يتولى تنفيذه رب العالمين^(٤).

وفى الجهر بالمعصية استخفاف بحق الله ورسوله، وبمصالح المسلمين، وفيه ضرب من العناد لهم، وفى الستر السلامة من الاستخفاف، لأن المعاصى تذلل أهلها، لتعرضهم بسببها للعقوبة من حد أو تغريم، فمن قصد إظهار المعصية والمجاهرة بها أغضب ربه فلم يستره، ومن قصد التستر حياءً من ربه ومن الناس من الله عليه يستره، والسدى يجاهر - يعلن

(١) سورة الأعراف آية رقم (٣٣)

(٢) الجامع لأحكام القرآن . القرطبي ١٩٠/٦، فتح الباري . ابن حجر الصقلاني ٣٧٤/٨

(٣) للبخارى (فتح ٣٧٤/٨ رقم الحديث ٤٦٣٧)

(٤) الجريمة والعقوبة فى الفقه الإسلامى . الإمام محمد أبو زهرة ص ٢٠ ط دار الفكر العربى ١٩٩٨م.

بالمعصية يرتكب محظورين إظهار المعصية، وتلبسه بفعلها^(١) فعن أبي هريرة - رضي الله عنه - قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: (كل أمتى معافى إلا المجاهرين، وإن من المجاهرة، أن يعمل الرجل بالليل عملاً ثم يصبح، وقد ستره الله فيقول: يا فلان عملت البارحة كذا وكذا، وقد بات يستره ربه، ويصبح يكشف ستر الله عنه)^(٢).

فالإعلان بالمعصية جريمة وتحريمها ثابت، ومعلوم من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة، وهذا ينطبق على ما تعلنه وسائل الإعلام من إعلانات تجارية منها ما يتعلق بالسلعة نفسها، ومنها ما يتعلق بطريقة عرضها وترويجها إذا كان فيه مخالفة للشرعية.

وقد توعد الله عز وجل من يحبون إشاعة الفاحشة وإظهارها بالعذاب الأليم، فقال سبحانه: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾^(٣).

فعموم الآية يعد منطلقاً للنقد الإعلامي، ومجالاً كبيراً للكشف عن مسئولية وسائل الإعلام المنحرفة و عما تروجه من فضائح وقبائح ومثيرات^(٤). ونلاحظ التعبير القرآني بلفظ "تشيع" فيه معنى الشبوح، والانتشار، والإعلان، وهذه الآية السابقة تعقيب على قصة الأفك لبيان المسئولية عن إشاعة الفاحشة وإظهارها.

وقال تعالى أيضاً: ﴿لَا يُحِبُّ اللَّهُ الْجَهْرَ بِالسُّوءِ مِنَ الْقَوْلِ إِلَّا مَنْ ظَلَمَ﴾^(٥).

فالجهر بالسوء من القول يفهم منه حرمة الجهر بالأفعال، لأن القول فعل أيضاً. ولا يستطيع أحد أن ينكر الدور الكبير الذي يلعبه الإعلان التجاري في الصحافة أو الراديو أو التلفزيون باعتباره الممول الحقيقي الذي يصعب على أجهزة الإعلام الاستمرار في نشاطها - الثقافي - الإخباري - الترفيهي - فضلاً عن التسويقي - فالإعلان يشكل ٧٥% من دخل هذه الأجهزة لا سيما في عصر التخصص وانتشار القنوات الفضائية، والصحف التي تصدرها أفراد وجماعات لا تحصل على دعم من الحكومات، أو الأجهزة الأخرى. إلا أن هذا لا يعنى أن تتحول هذه الوسائل إلى قنوات لبث سمومها ونشر ذنوبها، والانحطاط بالفريضة البشرية، وانهيار السلوك الإنساني، والتباس الحق بالباطل والهدى والضلال، والخير والشر، لا سيما

(١) فتح الباري. ابن حجر ١٠ / ٥٨٧ .

(٢) البخاري (فتح ١٠ / ٥٨٥ ، ٥٨٦ رقم ٦٠٦٩).

(٣) سورة النور من الآية رقم (١٩).

(٤) حديث الإفك من المنظور الإعلامي د على رشوان ص ١١٣ ط ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م

(٥) سورة النساء الآية رقم (١٤٨)

وقد درج الكثير من أجهزة الإعلام على الحصول على الإعلان بأي شكل أو صورة، يتعامل المعلن مع المساحة الزمنية التي اشتراها من الراديو أو التلفزيون، والمساحة المكانية التي اشتراها من الصحيفة باعتبارها جزءاً من ممتلكاته، يتصرف فيها كيف شاء، حتى لو أدى ذلك إلى تدمير الإنسان والقضاء على فكره السليم، ودفعه إلى السلوك غير السوي، وإحداث البلبلة والفتنة بين أفراد المجتمع وجماعته، وتنمية السلوك الاستهلاكي لدى الناس فضلاً عن تأثير الإعلان على السياسة العامة للدولة باعتباره قوة اقتصادية كبيرة مؤثرة على صانع القرار تدفعه إلى اتخاذ الموقف حسبما يريد المعلن^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح تحريم الإعلان الكاذب أو المضلل، وأنه يعد جريمة من الجرائم، لأن كل فعل فيه مخالفة لأمر الله فهو جريمة ويترتب على بث الإعلان الكاذب أو المضلل العقوبة، وهي تختلف باختلاف الجرائم، ويشمل ذلك ما يتعلق بالسلعة، كالترويج لها بالكذب، أو ما يتعلق بطريقة عرضها بالتدليس وغيره من الحيل في شتى الوسائل الإعلامية سواء كانت مرئية أم مقروءة أم مسموعة، لأن حرية الإعلان مقيدة بمنع الضرر ولا شك في أن الإعلان الكاذب أو المضلل يسبب أضراراً كثيرة بالفرد والمجتمع، وكل ما يسبب الضرر فهو حرام.

(١) أخلاقيات الإعلان في أجهزة الإعلام العربية أ.د/ محي الدين عبد الحلیم ص ٣١ مقال بمجلة الوعى الإسلامی رجب ١٤١٩ هـ - أكتوبر ١٩٩٨ م العدد ٣٩٥ السنة الخامسة. وردت طلبات عديدة من شركات ووكالات إعلانية تود المساهمة في تطوير القنوات المحلية واستغلال دقائق إعلانية عليها، وقد قرر الوزير ممدوح البلتاجي تجسيد هذا الموضوع بشكل كامل وعدم اعتماد ما سبق إبرامه من اتفاقات مع بعض الشركات في هذا الخصوص لحين دراسة الشروط المرجعية لهذه الأعمال بما يحقق المصالح العام صوت الأثر ص ٥ الجمعة ٩ من محرم ١٤٠٤ هـ ٨ فبراير ٢٠٠٥ م

المطلب الرابع

مشروعية السلعة أو الخدمة المعلن عنها

اتفق الفقهاء على أنه لا يجوز بيع المحرمات، ولا الاستتجار عليهما^(١)، والمحرمات قسمان: (أ) نجسة العين كالخمر والخنزير، والميتة والدم، العذرة، (ب) غير نجسة العين كآلات اللهو وبناء على ذلك فلا يجوز الإعلان عن مثل هذه المنتجات المحرمة شرعاً كالمخدرات وكتب السحر والشعوذة، والأفلام الجنسية والسجائر، والمياه الغازية التي تحتوى على مواد نجسة، والإعلان عن الغناء المحرم، والاستعراضات الراقصة المحرمة.

الأدلة

قال تعالى: ﴿ وَجِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَحُرْمٌ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثُ ﴾^(٢)

وجه الدلالة أن هذه المنتجات ليست من الطيبات بل هي خبيثة بالاتفاق.

وقال جل شأنه: ﴿ حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ الْمَيْتَةُ وَالْدَّمُ وَلَحْمُ الْخَنزِيرِ وَمَا أَهْلُ لَغَيْرِ اللَّهِ بِهِ ﴾^(٣)

وجه الدلالة من الآية: فى الآية نص صريح على أن الميتة والدم ولحم الخنزير من المحرمات فلا يجوز بيعها.

وأما الأدلة على التحريم من السنة فيما يأتى:

أولاً: عن ابن عمر - رضى الله عنهما - أن رسول الله - ﷺ - قال (كل مسكر خمر وكل خمر حرام)^(٤).

وجه الدلالة: فى الحديث تصريح بحرمة المسكرات وإن اختلفت مسمياتها فتحرم التجارة فيها.

(١) بدائع الصنائع . الكاسانى. ٥٥٩/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣٤/٥، الاختيار. الموصلى ٣٤/١ بداية

المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٢٩/٣، نهاية المحتاج. الرملى ٣٩٢/٣، الإقناع الشوبينى ١٠٨/٢،

الكافى لابن قدامة ٦/٢، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٨٧/٩، إحياء علوم الدين. القزالى ٨٧/٣.

(٢) سورة الأعراف من الآية رقم (١٥٧).

(٣) سورة المائدة من الآية رقم (٣).

(٤) ابن ماجه ١٢٤ / ٢.

ثانياً: عن عائشة -رضي الله عنها- قالت: (لما أنزلت الآيات من آخر سورة البقرة خرج سول الله ﷺ - فحرم التجارة في الخمر^(١)).

ثالثاً: بما روى عن عمرو بن يحيى المازني أن رسول الله ﷺ قال "لا ضرر ولا ضرار"^(٢).

ومن المعقول: أن هذه السلع والخدمات تسبب أضراراً كثيرة بالفرد والمجتمع ولأن المبيع عديم الفائدة في نظر الشرع فلا يجوز فيه بذل المال، ولأن المنفعة في الإجارة لا بد أن تكون مباحة شرعاً ومحترمة.

وبناءً على ذلك فلا يجوز نشر الأفلام الجنسية، أو الإعلان عن السلع الفاسدة التي تسبب ضرراً بصحة الإنسان وتهدد حياته، ويشمل ما إذا كانت السلعة مغشوشة أو منتهية الصلاحية، والإعلان عن السهرات الليلية التي تشتمل على اللهو المحرم، وإثارة الغرائز الجنسية^(٣).

ومن السلع المحرمة التي لا يجوز الإعلان عنها أزياء آخر صيحة المستوردة من الغرب أو المحلية التي لا تستر العورة، والتي تُرُوج بواسطة عارضة الأزياء، وهي فتاة حسناء ترتدى نماذج الأزياء الجديدة لتعرضها على أعين المشتريين في حفل^(٤)، فهذه الأزياء لا تستر العورة، ولا توارى السوءة فضلاً عما تأخذه الفتاة في هذا العرض من أشكال شاذة غريبة، وما تتميز به هذه الأزياء من ألون منفرجة بدعوى مسابرة الموضة ومواكبة التمدن^(٥)، وهي أقرب إلى عرض الأثداء من الأزياء، وهذه الأزياء مخالفة تماماً للزى الإسلامي، وما تحمله دلالة كلمة اللباس، ومواراة السوءة في القرآن الكريم من معانٍ يقول ربنا: ﴿ يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوْآتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَىٰ ذَٰلِكَ خَيْرٌ ذَٰلِكَ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ ﴾^(٦).

(١) البخاري، فتح ٤ / ٣٨٥.

(٢) سبق تخريجه ص ١١٠.

(٣) أخلاقيات الإعلان في أجهزة الإعلام العربية أ.د. محي الدين عبد الحلیم ص ٣١ 'بصرف'.

(٤) المعجم الوسيط ص ٥٩٤.

(٥) حديث الإبلک من المنظور الإعلامي د/ علي رضوان ص ١٢٣ 'بصرف'.

(٦) سورة الأعراف آية رقم (٢٦).

وهذا هو نداء القرآن الكريم لجميع العالم نكوراً وإثماً للالتزام بستر العورة ومراعاة آداب الزي الإسلامى، وقال تعالى أيضاً: ﴿ يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ قُلْ لَأَزْوَاجِكُمْ وَبَنَاتِكُمْ وَنِسَاءَ الْمُؤْمِنِينَ يُدْنِينَ عَلَيْهِنَّ مِنْ جَلَابِيبِهِنَّ ذَلِكَ آدَابُ اللَّهِ أَنْ يُعْرَفْنَ فَلَا يُؤْذَيْنَ وَكَانَ اللَّهُ غَفُوراً رَحِيماً ﴾ (١).

يقول القرطبي: " الجلباب: هو الثوب الذى يستر جميع البدن، فأمر الله جميع النساء بالستر، وأن ذلك لا يكون إلا بما لا يصف جلدها، إلا إذا كانت مع زوجها فلها أن تلبس ما شاءت، لأن له أن يستمتع بها كيف شاء - فيما أباح الله - ، وذكر أبو هريرة رقة الثياب للنساء فقال: الكاسيات، العاريات، الناعمات الشقيات (٢)، لأن الواجب من اللباس لحق الله تعالى ستر العورة عن أبصار الخلق، وهو عام فى جميع الناس، وفى النساء أكد فستر العورة فرض إسلامى، والواجب منه لحق الأدمى ما يقى من الحر والبرد ويستدفع به الضرر عن نفسه (٣)، وبناء على ذلك فيجب أن يكون الثوب ساتراً، وصفيقاً لا يصف البدن، ومخالفة الزي الإسلامى بدعوى مسابرة الموضة ومواكبة العصر، من تأثير بث سموم دعاة التحرر والانفلات الدينى، وهى دعوى ما أنزل الله بها من سلطان؟.

ويحرم نشر المعلومات المحظورة على مواقع الإنترنت، وهى مواقع تنشئها الشركات وتقتصر دخولها على مجموعة عبر كلمة سر خاصة للاطلاع على معلومات محظورة على جمهور الشبكة العام، كما تستخدم المواقع فى عقد الصفقات بين الشركات (٤). وتحرم الملصقات واللافتات التى يشتمل الإعلان فيها على أشياء محرمة، كالإعلان عن الأفلام التى تدعو إلى الرذيلة والعبث بالفرائض.

وكذلك تحرم إعلانات الأطباء فى الصحف التى يزعم فيها الطبيب القدرة على القضاء على العقم بصورة نهائية، وينص الإعلان على أنه لا عقم بعد اليوم متجاهلاً للنص القرآنى ﴿ لِلَّهِ مَلَكُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ يَخْلُقُ مَا يَشَاءُ يَهَبُ لِمَنْ يَشَاءُ إِنثَاءً وَيَهَبُ لِمَنْ يَشَاءُ الذُّكُورَ أَوْ يُزَوِّجُهُمْ ذُكْرَانًا وَإِنثَاءً وَيَجْعَلُ مَنْ يَشَاءُ عَقِيمًا إِنَّهُ عَلِيمٌ قَدِيرٌ ﴾ (٥). (٦).

(١) سورة الأحزاب آية رقم (٥٩).

(٢) تفسير القرطبي ٧/ ٢٢٠، ٢٢١.

(٣) المدخل لابن الحاج. ٤ ص- ٢٥.

(٤) التجارة الإلكترونية أساليب ومبادئ عبد الحميد بسيونى ص ٩٤ 'تصرف'

(٥) سورة الشورى الآيه رقم (٤٩، ٥٠).

(٦) 'أخلاقيات الإعلان فى أجهزة الإعلام العربية أد. محى الدين عبد الحلیم ص ٣١ 'تصرف'

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لابد أن تكون السلعة المعطن عنها عبر وسائل الإعلام المختلفة مشروعة فلا يجوز نشر السلع الفاسدة التي تسبب أضراراً بصحة الإنسان وتهدد حياته، ولا يجوز الإعلان عن المنتجات المحرمة كالخمر والخنزير أو المنافع المحرمة كالغناء المحرم والاستعراضات الراقصة المحرمة، وكتب السحر والشعوذة، وأفلام الجنس، ويحرم الإعلان عن السجائر والمياه الغازية التي تحتوى على مواد نجسة، وكذلك لا يجوز الإعلان عن الأزياء التى لا تستر العورة، ويحرم ترويجها بواسطة المرأة وعرضها على أعين المشترين ، لأن من شروط اللباس ستر العورة إلا إذا كانت مع الزوج، ولا يجوز الإعلان عبر الملصقات واللافتات التى تدعو إلى الرذيلة والعبث بالغرائز، أو الإعلان عبر الصحف التى ينشر فيها المنتجات المحرمة أو الترويج لها بطريق غير مشروع.

المطلب الخامس

مشروعية المنافسة في الإعلان التجاري

نتعرض في هذا المطلب لبيان مشروعية المنافسة في الإعلان التجاري من خلال تعريفها في اللغة والاصطلاح وأقسامها، وأسبابها، وبيان حكم الإعلان عن البيع بسعر أقل من السعر الجارى في السوق.

تعريف المنافسة:

أولاً: المنافسة في اللغة: من نَافَسَ الشَّيْءَ مُنَافَسَةً، إِذَا رَغِبَ فِيهِ عَلَى وَجْهِ الْمُبَارَاةِ، وَتَعْنَى الْمُغَالَبَةَ عَلَى الشَّيْءِ، وَالرَّغْبَةَ فِي الْإِنْفِرَادِ بِهِ^(١)، وَتَنَافَسَ الْقَوْمُ فِي كَذَا، تَسَابَقُوا فِيهِ وَتَبَارَوْا دُونَ أَنْ يُلْحِقَ بَعْضُهُم الضَّرَرَ بِبَعْضٍ، وَالتَّنَافُسُ: نَزْعَةٌ فِطْرِيَّةٌ تَدْعُو إِلَى بَذْلِ الْجُهْدِ فِي سَبِيلِ التَّشْبِيهِ بِالْعِظْمَاءِ وَاللَّحُوقِ بِهِمْ^(٢).

فالمنافسة هي التسابق أو المبادرة في العمل قال تعالى: ﴿وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ﴾^(٣)، أى فليُرْغَبِ الرَّاعِبُونَ، أَوْ يَتَبَادَرِ الْمُتَبَادِرُونَ فِي الْعَمَلِ، وَفِيهَا وَصَفٌ مِنْ أَمْرِ الْجَنَّةِ^(٤).

ثانياً: المنافسة شرعاً.

لا يختلف تعريف المنافسة شرعاً عن تعريفها في اللغة، فهي التسابق إلى الشئ دون إلحاق الضرر بالآخرين.

وقد عرفها القرافى، والغزالي بأنها تمنى حصول مثل نعمة الغير دون تعرض لطلب زوالها^(٥). ويؤخذ على هذا التعريف بأن التمنى من أفعال القلوب، ولا يترتب عليه حكم.

والمنافسة في حد ذاتها تنقسم إلى منافسة مشروعة، ومنافسة غير مشروعة، وعلى ذلك فالمنافسة المشروعة: هي التسابق في الشئ دون إلحاق الضرر بالآخرين، والمنافسة غير

(١) لسان العرب: ابن منظور ٤٠٥٣/٦، للمعجم الوسيط ص ٩٤٠.

(٢) لسان العرب: ابن منظور ٤٠٥٣/٦، للمعجم الوسيط ص ٩٤٠.

(٣) سورة المطففين آية رقم (٢٦).

(٤) تفسير القرطبي ٢٨٨/١٠.

(٥) الفروق. للقرافى ٢٤٤/٤. إحياء علوم الدين. الغزالي ٢ ص ٢٣٨.

المشروعة هي التسابق في الشيء مع إلحاق الضرر بالآخرين أو التسبب فيه، ويطلق على هذا التقسيم أيضاً منافسة شريفة، ومنافسة غير شريفة.

ثالثاً: المنافسة من حيث الحكم الشرعي .

تنقسم المنافسة من حيث الحكم الشرعي إلى:

القسم الأول: المنافسة الواجبة^(١). وتكون في الأعمال الواجبة كالصلاة، والصوم، والزكاة، والحج قال تعالى ﴿وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ﴾^(٢)؛ لأن المنافسة تقتضي خوف الفوت، وسبب المنافسة في هذه الأعمال طاعة الله ورسوله، قال تعالى: ﴿سَابِقُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا كَعَرْضِ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ﴾^(٣). وقد اشتهر عن صحابة النبي رضوان الله عليهم المنافسة في ذلك.

القسم الثاني: المنافسة المنذوبة: وتكون في الفضائل والعلوم وإتفاق الأموال^(٤).

القسم الثالث: المنافسة المباحة أو الجائزة: وتكون في المباحات والجائزات كالبيع^(٥).

القسم الرابع: المنافسة المحرمة: وتكون في المعصية^(٦)، ويلحق بها الأعمال الجائزة إذا ألحق بفعلها ضرراً بالغير، بالقول أو الفعل، وهي من المنافسة غير المشروعة.

والمراد بالمنافسة هنا، هي المنافسة في المباحات أو الجائزات وتستمد مشروعيتها من جواز العمل، وأما إذا كان العمل غير جائز فهي منافسة محرمة، وغير مشروعة في نظر الإسلام فقد روى مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: (لا تباغضوا ولا تدابروا، ولا تنافسوا، وكونوا عباد الله إخواناً...) ^(٧).

(١) للفروق القرآني ٢٤٤/٤ إحياء علوم الدين. للزغالي ٢/ ٢٤٠...

(٢) سورة المطففين آية رقم (٢٦).

(٣) سورة الحديد من الآية رقم (٢١).

(٤) للفروق. القرآني ٤/ ٢٤٤، وإحياء علوم الدين ٢/ ٢٤٠

(٥) للمرجعان السابقان.

(٦) فتح الباري ابن حجر الصغلي ١/ ٢٠٩.

(٧) مسلم (النووي ١٦/ ٣٣٦ رقم ٦٤٨٦ ورواه البخاري بدون 'ولا تنافسوا' ١٢/ ص ٧ رقم ٦٧٢٤.

الموطأ للإمام مالك (الزرقاني ٣/ ٣٥٣ رقم ١٧٤٩)، أبو داود (عون ١٣/ ٢١٢ رقم ٤٩٠٩).

وجه الدلالة ينص الحديث على حرمة التنافس وهو التنافس غير المشروع، ويكون بطلب الظهور على الناس، والتكبر عليهم، ومنافستهم في رياستهم والبغي عليهم^(١).

فالبغي، وهو الإعتداء على الناس في تجارتهم من المنافسة غير المشروعة، ويؤيد هذا ما جاء في بعض طرق الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه (... كل المسلم على المسلم حرام، دمه، وماله، وعرضه...^(٢)) فيؤخذ من هذا تحريم تعرض المسلم لأخيه في تجارته بأن يتسبب في إلحاق الضرر به بالقول أو الفعل، كالتعرض لسمعته التجارية بأن يشكك في أمانته، ونزاهته، وعن عائشة - رضي الله عنها - أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال (لا ضرر، ولا ضرار)^(٣).

وعن محمد بن يحيى بن حبان عن رسول الله - صلى الله عليه وسلم أنه قال: (من ضارَّ أضرَّ الله به...)^(٤).
وعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لا تحاسدوا ولا تناجشوا، ولا تباغضوا، ولا تدابروا، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض...^(٥).

قال الثوري في معنى قوله صلى الله عليه وسلم: (لا يبيع بعضكم على بيع بعض)^(٦). أن لا يطرأ رجل آخر على المتبايعين بقول: عندي خير من هذه السلعة، ولم يحد وقت ركون ولا غيره^(٧). وهذا فهم جيد؛ لأنه قد ذم في سلعة المنافس الآخر، وصرف المشتري عنه إلى سلعته، وهذا من المنافسة غير المشروعة.

وفي المدخل لابن الحاج: ولا يطلب البائع المشتري إذا وقف على متجر غيره، ولا يشير إليه^(٨). لأن هذا سبب للتباغض وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عنه، وهذا أيضاً من المنافسة غير المشروعة.

(١) شرح الزرقاني على الموطأ ٣/٣٥٣.

(٢) مسلم، النووي ١٦/٣٢٧ رقم ٦٤٨٧.

(٣) سبق تخريجه ص ١١٠.

(٤) ابن ماجه ٣/١٠٧ رقم ٢٣٤٢ ط دار المعرفة بيروت.

(٥) مسلم، النووي ١٦/٣٢٦ رقم ٦٤٨٧.

(٦) سبق تخريجه ص ١٤٨.

(٧) بداية المجتهد، ابن رشد الحفيد ٣/١١٨.

(٨) المدخل لابن الحاج ٤/٢٩.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن المنافسة تنقسم إلى منافسة مشروعة وهى التسابق إلى الشئ دون إلحاق الضرر بالآخرين ومنافسة غير مشروعة، وهى التسابق إلى الشئ مع إلحاق الضرر بالآخرين أو التسبب فيه، والمنافسة من حيث الحكم الشرعى تنقسم إلى واجبة، و مندوبة، ومباحة ومحرمة.

وابعاً :- أسباب المنافسة:

ذكر حجة الإسلام الغزالي ثلاثة أسباب للمنافسة وهى كالآتى:-

الأول:- حب المباحات والتنعم بها^(١) وهذا يؤدي إلى التوسع فى التجارات، والحرص على المال والمنافسة فى التجارة.

الثانى:- الخوف من فوات المقاصد مثل: التزام على مقصود واحد كتنافس الأخوة فى التزام على نيل المنزلة فى قلب الأبوين، وتنافس الضرات فى التزام على مقاصد الزوجية^(٢). ومثل ذلك التزام على طلب الصفة فى التجارة، أو تزام البائعين وتنافسهم فى إقبال المشترين عليهم، وكذلك تزام المشترين على شراء السلعة فى المزيدة، أو التنافس فى المقاوله، أو المناقصة؛ لأخذها بطريق مشروع، وقد يلجأ إلى غيره.

الثالث:- اتحاد الصنعة أو الحرفة، فالبقال لا يزاحمه إلا بقال مثله، فمقصدهما الثروة، ولا تحصل إلا بكثرة المشترين، ومنشأ ذلك حب الدنيا- أى طلب ما فيها- فإن الدنيا تضيق على المتزاحمين^(٣) أى المتنافسين على مقصود واحد.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن ضوابط المنافسة المشروعة هى أن يكون الفعل مشروعاً، وأن يحصل التنافس على مقصود واحد، وأن تتحد الصنعة أو الحرفة، وبناءً على هذا، فإذا استخدم التاجر إعلانات منافية للعادات التجارية الجارية بين للتجار، أو منافية لصدق التاجر وأمانته بأن كان فى الإعلان ما يسيئ لشخص التاجر المنافس، أو سمعته التجارية بنشر بيانات كاذبة عنه، أو اتهامه ببعض الصفات التى تؤدى إلى نفور المشترين منه كان ذلك منافسة غير مشروعة، لأن هذا الفعل غير مشروع لتسببه فى إلحاق الضرر به.

(١) إحياء علوم الدين. للغزالي ٢/٢٤٤، ٢٤٥.

(٢) المرجع السابق.

(٣) إحياء علوم الدين. الغزالي ٢/٢٤٤، ٢٤٥.

وكذلك: الإعلانات التي تجرى مقارنة بين المحال، والمنتجات، والخدمات؛ لأنها تعمل على تشويه منتجات التاجر المنافس، أو السلع التي يبيعها وتحقر من شأنها، مثل القول بأنها رديئة، أو الإدعاء بأنها مغشوشة، أو ضارة بالصحة، أو اشتغال الإعلان على قائمة أسعار تتضمن المقارنة بين أسعار منتجات التاجر، وأسعار المحال المنافسة؛ لأن الذي يملك المقارنة هو المستهلك نفسه وليس التاجر، وكذلك إذا استخدم التاجر اسماً مشابهاً لاسم المحل التجاري، أو قام بتقليد العلامة التجارية، أو الاختراعات أو الرسوم، أو النماذج الخاصة بمنتجات مماثلة أو وضع بيانات مغايرة للحقيقة^(١). مما يحدث خلطاً والتباساً بين المنتجات^(٢) ويلحق الضرر بالآخرين، وكل هذا من المنافسة غير المشروعة نظراً لعدم مشروعية الفعل.

وتتضح أهمية اتحاد الصناعة أو الحرفة في إثبات الضرر، لأنه لا بد من وجود سبب للمنافسة بين مرتكب الفعل والمضروب مما يفترض أنهما يزاولان تجارة أو صناعة من نفس النوع - فكما قال الفزالي إن البقال لا يزاحمه إلا بقال مثله - وبأن يقع اعتداء من متجر للأدوات الصحية على متجر آخر للأدوات الصحية وأيضاً إذا كانا يزاولان تجارة من نوعين متشابهين^(٣).

والمنافسة من سمات النظام الرأسمالي، حيث يقوم على مبدأ حرية التجارة - أي المطلقة - وهذا يعنى حرية المشروعات التجارية في ممارسة أنواع التجارة المختلفة دون قيد عليها، ولما كانت المشروعات الخاصة تسعى إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح فإنها تسلك شتى الوسائل لاجتذاب العملاء، وتتسابق فيما بينها للوصول إلى هذا الغرض^(٤).

أما المنافسة في الاقتصاد الإسلامي فهي تقوم على الحرية المقيدة بمنع الضرر أو الاعتداء على الآخرين، كما سبق، فيشترط أن لا يترتب على الإعلان عن السلعة إلحاق ضرر بشخص التاجر، أو سلعته فإلحاق الضرر بسلع الآخرين كذم الأصناف المتشابهة

(١) القانون التجاري د/ سمير الشرفاوى ص ٩٢، ٩٣ ط دار النهضة العربية ١٩٨٢ بتصرف.
(٢) أجاز القضاء للتاجر الذي يخشى الخلط أو التقليد أن يبينه للجمهور طالما لا ينطوي على مقارنة أو نكرو علامة تجارية منافسة، ولا يستهدف التأثير على قرار المستهلك وتحويل اختياره المرجع السابق وتستعمل الآن في الإعلانات احذروا التقليد عند الشراء، أو قه باختيار المنتج الذي يحمل هذه العلامة.

(٢) القانون التجاري د/ سمير الشرفاوى ص ٩٢، ٩٣ بتصرف.

(٣) القانون التجاري د/ محمود سمير الشرفاوى ص ٩٠.

ممنوع لقوله ﷺ: (لا ضرر ولا ضرار)^(١) ولا يجوز استغلال التشابه في الاسم التجاري، أو العلامة، لأن ذلك يوهم المستهلك بأن سلعته مماثلة لتلك السلع المشهورة والمعروفة^(٢).

والإساءة إلى السلعة المنافسة يؤثر على العلاقة بين المعلنين أو الصانعين المنتجين ويثير بينهم العداوة والبغضاء، ويؤدى إلى فقد الثقة في الإعلان نفسه وفقد الثقة أيضاً فى المنتج، والسلعة، ويقضى على الإنتاج والابتكار مما يؤثر على الاقتصاد القومى.

ومن المنافسة غير المشروعة ذم وكالة إعلان فى وكالة إعلان أخرى، وكذلك أصحاب وسائل النشر ووسائل الإعلام المختلفة ومن الصور الشائعة لبيع الرجل على بيع أخيه ويمثل ظاهرة اجتماعية سيئة بين التجار عند ما يظفر البعض بوكالة بيع بعض البضائع ذات الماركات الناجحة الرابحة فى الأسواق المحلية أو العالمية، أو توزيعها، فيثير هذا منافسة غير شريفة من بعض التجار تدفعه إلى مفاوضة مصدر تلك البضاعة، لإغرائه بسحب وكالة البيع والتوزيع عن التاجر الأول فى مقابل عمولة أقل وتوزيع أعلى، وهو بهذا التصرف ينطبق عليه النهى فى الحديث، الأمر الذى يتنافى ومبادئ الشريعة الإسلامية، وأخلاقياتها المستقيمة^(٣).

فحرية التجارة فى الاقتصاد الإسلامى مقيدة بمنع الضرر، وكذلك المنافسة وبناء على ذلك فإن المعلن فى الاقتصاد الإسلامى يكون له الحق أو الحرية فى ممارسة شتى الوسائل الممكنة لاجتذاب المشترين، وحملهم على التعامل معه دون الإضرار بالمنافسين الآخرين كالتبعية بالمقابلة الشخصية "البيع الشخصى" والإعلان فى وسائل الإعلام المختلفة، وتطوير المنتج وتقديمه بمواصفات خاصة تجويده وتحسينه... وهكذا من كل فعل مشروع لا يضر بالآخرين. ومثل تخفيض الأسعار.

والمنافسة فى صورتها المشروعة، تؤدى إلى جودة الإنتاج، وتخفيض الأسعار، وإضافة الجديد النافع من السلع والخدمات، وإحداث التوازن بين الإنتاج والاستهلاك لكن إذا

(١) سبق تخريجه ص ١١٠.

(٢) الإسلام على الإنترنت الشيخ حسان الدين غانة أستاذ الفقه وأصوله بجامعة القدس.

Http:// www.islam on line.net.

(٣) عقد الزيادة د/ عبد الوهاب أبو سليمان ص ٧٠ مجلة مجمع الفقه الإسلامى العدد الثامن الجزء الثانى

تجاوز الشخص واستخدم وسائل غير مشروعة كالاختيال والكذب كان ذلك سبباً فى القضاء على الاقتصاد القومى^(١) وكان ذلك منافسة غير مشروعة، ومن ذلك أنه إذا كانت عنده سلعة فيشيع - يعلن - أنها نفدت من السوق، وأنها عنده، وقد طلبت منه بكذا وكذا من الثمن فلم يرض به، ويمدحها بغير ما فيها ويحلف على ذلك فقد جمع بين عدة محرمات^(٢) وهذا من المنافسة غير المشروعة.

ومما سبق يتضح أن أسباب المنافسة هى حب المباحات، والخوف من قوات المقاصد، واتحاد الصناعة أو الحرفة، وتظهر أهمية اتحاد الصناعة أو الحرفة فى إثبات الضرر، والمنافسة فى الاقتصاد الإسلامى مقيدة بمنع الضرر.

ثالثاً: الإعلان عن بيع السلعة بسعر أقل من السعر الجارى فى السوق

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة والظاهرية إلى أن الأصل عدم التسعير فى الأحوال العادية التى لا يترتب عليها ظلم من التجار أو استغلال^(٣)، ولكن اختلفوا فى جواز التسعير إذا دعت إليه المصلحة أو الحاجة وعدم جوازه إلى اتجاهين.

الاتجاه الأول: لا يجوز التسعير الجبرى، وهو أن يجعل ولى الأمر أو من ينوب عنه لأهل السوق سعراً يبيعون عليه، وبهذا قال الحنفية ومالك فى رواية والشافعية فى قول وروى عن ابن عمر وسالم بن عبد الله والقاسم بن محمد، وقال به الظاهرية^(٤).

(١) حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية الكاذبة والمضللة د/ يسرى أبو سعدة ص ٩٧، التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٤٤٨ 'بتصرف'.

(٢) المدخل لابن الحاج ٦٥/٤.

(٣) بدائع الصنائع الكاسانى ٥١٧/٦، الاختيار - الموصلى ١٦/٤، المنتقى. الباجى ١٩/٥، روضة الطالبين. النورى ١٣١/٣، نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٣/٣، الحاوى الكبير. الماوردى ٤٠٨/٥، المغنى لابن قدامة ٣٠٩/٥، نيل الأوطار. الشوكاتى ٢٥/٥، سبل السلام. الصناعى ٨٢٤/٣، المحلى. ابن حزم ٣٩/٩.

(٤) بدائع الصنائع الكاسانى ٥١٧/٦، المنتقى. الباجى ١٩/٥، روضة الطالبين. النورى ١٣١/٣، نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٣/٣، الحاوى الكبير. الماوردى ٤٠٨/٥، نيل الأوطار. الشوكاتى ٢٥/٥، سبل السلام. الصناعى ٨٢٤/٣، المحلى. ابن حزم ٣٩/٩.

الاتجاه الثاني: يجوز التسعير بل يجب إذا دعت إليه الضرورة أو المصلحة بأن حصل ظلم من التجار، أو استغلال، أو لمقاومة الاحتكار، أو تعدى التجار في القيمة تعدياً فاحشاً فلإلزام أن يسعر بقدر ما يرى من شرائهم مع الاستعانة بأهل الخبرة في مجال التسعير، وبهذا قال الحنفية في قول، وروى عن مالك، وبه قال أشهب والشافعية في قول، والمتأخرين من الحنابلة، وقال به الزيدية فيما عدا قوت الآدمي والبهيمة، وروى عن سعيد بن المسيب، وربيعه بن أبي عبد الرحمن، ويحيى بن سعيد الأنصاري^(١).

الأدلة

استدل أصحاب الاتجاه الأول على أنه لا يجوز التسعير مطلقاً بما يأتي:-

أولاً: قال تعالى:- ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٢)، وقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٣).

وجه الدلالة: قال ابن حزم: في الآيتين حجة قاطعة على عدم جواز التسعير^(٤).

ثانياً: عن أنس رضي الله عنه قال: غلا السعر على عهد النبي صلى الله عليه وسلم فقالوا يا رسول الله: سَعَّرَ لَنَا فَقَالَ: (إن الله هو المسعر القابض الباسط الرزاق وإني لأرجو أن ألقى ربي، وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال)^(٥).

وجه الدلالة من وجهين^(٦):

الأول: أنه صلى الله عليه وسلم لم يسعر وقد سأله ذلك، ولو جاز لأجابهم إليه.

الثاني: أنه صلى الله عليه وسلم علل بكونه مظلمة والظلم حرام.

(١) بدائع الصنائع، الكاساني ٥١٧/٦، المنقح. الباجي ١٩/٥، روضة الطالبين. النووي ١٣١/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٤٧٣/٣، الحاوي الكبير. الماوردى ٤٠٨/٥، الطرق الحكيمة. ابن قيم ص ٢٠٧، نيل الأوطار. الشوكاني ٢٥٠/٥، سبل السلام. الصنعاني ٨٢٤/٣، المحلى. ابن حزم ٣٩٠/٩.

(٢) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٣) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٤) المحلى لابن حزم ٤٠/٩.

(٥) أخرجه الترمذي وقال: حسن صحيح (تحفة ٤٤٨/٤ رقم ١٣١٤) أبو داود (عن ٢٥٠/٩ رقم ٣٤٤٧).

(٦) المغنى لابن قدامة ٣١٠/٥.

ثالثاً: عن سعيد بن المسيب رضي الله عنه أن عمر بن الخطاب - رحمه الله - مرَّ بحاطب بن أبي بلتعة وهو يبيع زبيباً له بالسوق فقال له عمر بن الخطاب رضي الله عنه إما أن تزيد في السعر ، وإما أن ترفع من سوقنا^(١).

وجه الدلالة قوله: إما أن تزيد في السعر أي في المكاييل لا في الثمن فعمر - رضي الله عنه - منع حاطباً من الزيادة عن سعر مثل ما يبيع في السوق لا على النقص^(٢).

رابعاً: أن إجبار الناس على بيع أموالهم بغير طيب نفس ظلم، وهو يتنافى مع حرية التصرف في الملك^(٣).

خامساً: أنه ماله فلا يجوز منعه بما تراضى عليه المتبايعان كما لو اتفق الجماعة عليه^(٤).

سادساً: أن الناس مسلطون على أموالهم، والتسعير حجر عليهم؛ والإمام مأمور برعاية مصالح المسلمين ، وليس نظره في مصلحة المشتري برخص الثمن أولى من نظره في مصلحة البائع بتوفير الثمن، وإذا تقابل الأمران، وجب تمكين الفريقان باجتهاد كل واحد لنفسه فيجتهد المشتري في الاسترخاض، ويجتهد البائع في وفور الثمن^(٥).

وخلاصة أدلة هذا الفريق أن التسعير في معنى الحجر، وهو يتنافى مع حرية التصرف في الملك، وأن الأصل عم التسعير، وهذه الأدلة أيضاً هي أدلة الفقهاء على عدم جواز التسعير في الأحوال العادية.

(١) الموطأ. مع شرح الزرقاني ٤١٠/٣.

(٢) شرح الزرقاني على الموطأ ٤١٠/٣، المحلى لابن حزم ٣٩/٩.

(٣) المنتقى للباي ١٩/٥ "بتصرف".

(٤) المعنى لابن قدامة ٣١٠/٥.

(٥) بدائع الصناعات. للكاساني ٥١٧/٦، الحاوي الكبير. الماوردي ٤١/٥، نيل الأوطار. لشوكتي ٢٥/٥، تحفة الأحوذى. المباركفوري ٤٤٩/٤.

استدل أصحاب الاتجاه الثاني: على جواز التسعير، أو وجوبه للمصلحة أو الضرورة بما يأتي:-

أولاً:- بحديث عمر بن الخطاب مع حاطب بن أبي بلتعة رضي الله عنه (١).

ووجه الدلالة منه: أن حاطباً كان يبيع دون سعر الناس فأمره عمر رضي الله عنه أن يلحق بسعر الناس أو يقوم من السوق (٢).

ثانياً:- عن عمر رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (الجالب مرزوق والمحتكر ملعون) (٣).

وجه الدلالة: في الحديث دلالة على الزجر عن الاحتكار، لأن اللعن يلحق المحتكر (٤) وهو يدل على التحريم.

ثالثاً: المقصود من التسعير: هو النظر في مصالح العامة، والمنع من إغلاء السعر عليهم، والإفساد عليهم، وليس المقصود منه جبر الناس على البيع، بل المنع بغير السعر الذي يحدده الإمام على حسب ما يرى من المصلحة فيه للبايع والمشتري، ولا يمنع البائع ربحاً، ولا يسوغ له منه ما يضر بالناس (٥).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول: بأن حديث أنس رضي الله عنه محمول على التسعير المحرم الذي يتضمن ظلم الناس وإكراههم على البيع بثمن لا يرضونه، أو منعهم مما أباح الله لهم بأن كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر إما لقلّة الشئ، وإما لكثرة الخلق فهذا إلى الله فبالإزام الناس أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق (٦).

(١) سبق تخريجه ص ١٥٤.

(٢) المنقّى. الباجي ١٩/٥، الحارثي الكبير. المارودي ٤٠٩/٥.

(٣) سبق تخريجه ص ٤٥.

(٤) الحارثي الكبير. المارودي ٤٠٩/٥.

(٥) المرجع السابق ٤٠٩/٥.

(٦) الطرق الحكمية. ابن قيم الجوزية ص ٢٠٧.

وأما تأويل حديث عمر مع حاطب بأنه منعه من النقص عن سعر المثل فقد انتقده ابن رشد بقوله: هذا التأويل غلط ظاهر؛ لأنه لا يلام أحد على المسامحة في البيع والحطيطة فيه بل يشكر على ذلك إن فعله لوجه الناس، ويؤجر إن فعله لوجه الله تعالى^(١).

وقال ابن حزم: إن في النقص مصلحة لأهل البلد ولاسيما المساكين، وأما أهل السوق فلهم أن يسيروا في نقص الأسعار على نهجه، والضرر في التسعير على أهل البلد كلهم وعلى المساكين وعلى هذا المحسن إلى الناس، ولا ضرر على أهل السوق في النقص، لأنهم إن شاءوا أن يرخصوا كما فعل هذا فليفعلوا، وإلا فهم أمك بأموالهم، كما أن هذا أمك بماله^(٢).

والجواب أن كلام ابن رشد وابن حزم ليس في محل النزاع لأن ذلك في إرخاص السعر دون قصد الإضرار بالغير فإذا ترتب على الإرخاص ضرر لم يكن هذا معروفاً، ولم يكن صاحبه محسناً.

فسيدنا عمرؓ لما تبين له أن حاطباً لم يكن ليبغى الإضرار بالجاليين "المستوردين" أو منافستهم منافسة غير مشروعة، أو لم يؤد إرخاص السعر أو زيادته من حيث ذاته إلى ذلك المآل من الحكرة والتغلية أجاز له ذلك، وأن يبيع على ما يختار، لأنه علل حكمه بالمصلحة إذ هي مدار الإذن وفواتها هو مدار المنع، وبناء عليه فيمنع إرخاص السعر من قيل فرد أو أفراد إذا أدى إلى الإضرار أو فساد السوق ويلحق بسعر السوق وفي ذلك يقول الإمام مالك -رحمه الله- ولو أن رجلاً أراد إفساد السوق فحظ عن سعر الناس لرأيت أن يقال له: إما لحقت بسعر الناس وإما رفعت، وهذا تأكيد لبقاء السعر العام الحر التلقائي في السوق في الأحوال العادية^(٣).

وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني؛ لأن الأصل عدم التسعير في الأحوال العادية فبإذا وجدت الحاجة إلى التسعير جاز، لأن الحكم يدور مع العلة وجوداً وعدمياً، وأن الرسول ﷺ لم يسعر لعدم الحاجة إلى ذلك.

وبناء على ما سبق يتضح أن الإعلان عن البيع بسعر أقل من السعر الجارى في السوق يعد من المنافسة المشروعة في الفقه الإسلامي؛ لأن الأصل عدم التسعير في الأحوال العادية

(١) شرح الزرقاني على الموطأ للإمام مالك ٤١٠/٣.

(٢) المحلى لابن حزم ٣٩/٩، ٤٠.

(٣) بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله "التسعير" أ.د. فتحي الدين ص ٦١٧.

لقوله تعالى:- ﴿وَاحْلُ اللَّهُ النَّبِيَّ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(١)، وقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٢)، ولأن الناس مسلطون على أموالهم والتسعير حجر عليهم، وهو يتنافى مع حرية التصرف في الملك. فالفرق بين الأسعار يمكن اعتباره في حدود المنافسة المشروعة. وأنه إذا وجد تسعير من الحاكم بالوقوف عند سعر معين أو في البيع بالتخفيض في أيام معينة من السنة كالبيع عن طريق التصفيات بأقل من سعر التكلفة في بعض المواسم والأعياد فإنه يجب الالتزام به وهذا هو طريق الجمع بين التجاهلين السابقين للعلماء وأنه إذا خالف التجار ذلك بأن استمرت أسعار التصفية طوال العام مع التدعيم بحملات إعلانية أو توضيح الأسعار التي تتبع بها والأسعار المنافسة كان ذلك من المنافسة غير المشروعة، وكل من يعلن أو يبيع بأقل من السعر الجارى في السوق يتعرض للمسئولية.

وإذا كان القصد من الإعلان بسعر أقل من السعر الجارى في السوق الإضرار بالآخرين أو إفساد السوق فإن ذلك من المنافسة غير المشروعة، لأنه يقوم على إرخاص السعر ليتحكم في الأسعار مآلاً مثل أن تعتمد طائفة من التجار ذات مركز اقتصادى قوى إلى إرخاص الأثمان عن السعر العام في السوق الذى يحدده ما يسمى بقانون العرض والطلب فيتحول سائر التجار عن السوق وتتفرد هى بالسوق لتتحكم في السعر آخر الأمر فتمنع للضرر، فلا يجوز لفرد أو أفراد كشركة أن يعثوا بسلامة السوق، أو أن يضرروا بالمصلحة العامة حالاً أو مآلاً؛ لأن هؤلاء يرخسون سعر سلع أو سلعة معينة- بالإعلان عنها- بأقل من مستوى تكاليفها ونفقاتها، وقد يتكبون خسارة فادحة بادئ الأمر من أجل أن تكسب تجارة غيرهم فى هذا الصنف من السلع أو ذاك فيضطر هؤلاء إلى ترك الاتجار فيه، أو إلى إغلاق محالهم، وحينئذ يستأثر المرخصون بالسوق، ويأخذون فى التسلط والاستبداد، أو الحكرة والتغليبة لانفرادهم بالاتجار فيه بعد تحطيم غيرهم من التجار، فهذه منافسة غير مشروعة فى الإسلام، لأنها صورة من التذرع أو التسبب فى الاحتكار من حيث المآل^(٣).

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٣) بحوث مقارنة فى الفقه وأصوله أ.د/ فتحى الدرينى ص ٦١٧، ٦١٩.

وأيضاً فإن أساس التعامل فى النشاط الاقتصادى هو المصلحة العامة وأن تصرفات الأفراد - ومنها الإعلان - ينبغى أن تكون فى إطارها وألا تتصادم معها، وعلى ولى الأمر أن يشرف على ذلك إشرافاً دقيقاً، وإذا تبدل اجتهاده فلا يعد متناقضاً، لأن الاجتهاد يدور على غلبة الظن بتحقيق المصلحة العامة وانتفاتها^(١). والأصل هو المحافظة على السعر العام الحر فى السوق فى الأحوال العادية؛ لأن به حفظ حق المالكين والمستهلكين على السواء شريطة ألا يكون فيه استغلال أو ظلم فإن كان فيه ذلك فإنه يجب التدخل لرفعه، والتعرض له^(٢).

ومما تقدم يتضح أنه إذا كان القصد من الإعلان بسعر أقل من السعر الجارى فى السوق الإضرار بالآخرين أو إفساد السوق فإنه يعد من المنافسة غير المشروعة ، لأنه إضرار بالمصلحة العامة، وتدخل الدولة بالتسعير الجبرى لمعالجة الاحتكار أو أطماع التجار من المصالح العامة، ومن السياسة الشرعية، ويجب إعلان السعر من ولى الأمر الذى يجب الالتزام به.

(١) المصدر السابق ص ٦١٧ ، ٦١٩

(٢) بحوث مقارنة فى الفقه وأصوله أند/ فخر الدين ص ٦١٧ ، ٦١٩

المطلب السادس

الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات:

المراد بالعيوب هنا: هو النقص الحاصل في السلعة، وفي هذا المطلب نبين حكم الإعلان عن عيوب السلع والخدمات في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة، وبيان مشروعية تزيين السلعة، أو طريقة عرضها، وحرمة الغش والتدليس.

اتفق الفقهاء على أنه يجب بيان عيوب السلع - أو المنتجات - سواء كانت العيوب خفية أم جليلة ولا يكتم من العيوب شيئاً إلا بينه أو أشار إليه وكذلك يجب بيان عيوب الإجارة^(١) فلا يخل لأمري أن يبيع سلعة من السلع، أو داراً، أو عقاراً، أو ذهباً أو فضة، أو شيئاً من الأشياء - ويدخل في ذلك المنافع - وهو يعلم فيه عيباً قل أو كثر حتى يبينه للمشتري، ويوقفه عليه وفقاً لكون علمه به كعلمه، فإن لم يفعل وكتم العيب، وغش المشتري لم يزل في مقت الله عز وجل، وكان ظالماً، والله لا يحب الظالمين، لأن الله عز وجل أمر بالعدل فقال: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ﴾^(٢)، فهذا المبدأ الإسلامي الأصيل مبدأ العلتية والمكاشفة بعيوب السلع والمنتجات أو أداء الخدمات قد أشار إليه القرآن الكريم وبينته السنة النبوية في كثير من المواضع بقول الفقيه ابن رشد الجد^(٣) أصل ما ثبت عليه أحكام هذا كتاب الله وسنة نبيه ﷺ؛ لأن الله عز وجل نهى عن أكل المال بالباطل قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ﴾^(٤). وقال: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ﴾...^(٥). وقال النبي ﷺ في خطبته المشهورة عن أبي بكره ﷺ عن النبي ﷺ أنه قال: (... إن دماءكم، وأموالكم، وأعراضكم حرام عليكم...) ^(٦).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٣٠٨/٧، تبيين الحقائق. الزيلعي ٣٢٢/٤، الشرح الصغير. الدررير ٦٤/٣.

المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٧/٩، حاشية الموسوي ١٦٨/٣. إحياء علوم الدين. الغزالي ٩٩/٣.

نهاية المحتاج. الرملي ٣٣/٤، الكافي لابن قدامة ٤٨/٢.

(٢) سورة النحل من الآية رقم (٩٠).

(٣) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٧/٩.

(٤) سورة النساء من الآية رقم (٢٩).

(٥) سورة البقرة من الآية رقم (١٨٨).

(٦) مسلم. النووي (١١/١) ص ١٦٩، ١٧١ رقم (٤٣٥٩)، البخاري عن ابن عباس ﷺ (فتح ٦٩٩/٣).

وعن أبي حميد الساعدي أن النبي ﷺ قال: (لا يحل مال امرئ مسلم إلا عن طيب نفس منه)^(١). فالتدليس بالعيوب من أكل المال بالباطل الذي حرمة الله في كتابه، وعلى لسان رسوله ﷺ، لأن التدليس هو إخفاء العيب، وإظهار المعقود عليه بصورة غير ما هو عليه في الواقع، ومن ذلك الغش والخلابة التي نهى عنهما رسول الله ﷺ، وللمدلس عليه أن يفسخ العقد بسبب ما يجده في المبيع فللمشتري حق الخيار في فسخ العقد ورده^(٢)، وقد مر ضابط التدليس الذي يرد به المبيع عند الفقهاء، ومن هنا فإن المبالغة في القول لترغيب الناس في السلع بقصد أن يقبلوا على الشراء مما جرت به العادة في الأسواق، وفي الإعلانات التي تنشر ترغيباً للناس، فليس شئ من ذلك يعد تدليساً يعطى المدلس عليه الحق في فسخ العقد؛ لأن العادة جرت بذلك والأمر فيها ظاهر لاخفاء فيه^(٣). وأيضاً إن عدم بيان العيب مع العلم به يعد تدليساً وغشاً يتنافى مع النصح الواجب على المسلم، فعن تميم الداري رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: الدين النصيحة قلنا لمن؟ قال: لله ولكتابه، ولرسوله، ولأئمة المسلمين وعامتهم^(٤).

قال العلماء في النصيحة: ليس في كلام العرب كلمة مفردة يستوفى بها العبارة غير هذه الكلمة، فهي كلمة جامعة تعني إرادة الخير للمنصوح له. من نصح الرجل ثوبه إذا خاطه. شبهوا فعل الناصح فيما يتحراه من صلاح المنصوح له بما يسدده من خلل الثوب، وقيل من نصح العسل إذا صفاه من الشمع شبهوا تخلص القول من الغش بتخلص العسل من الخلط، والمعنى عماد الدين وقوامه النصيحة، وهي لعامة المسلمين ترك غشهم وحسدهم، وأن

(١) أحمد في مسنده ١٩ / ٣٩ رقم ٢٣٦٠٥ عن أبي حميد الساعدي أن رسول الله ﷺ قال: (لا يحل لأمرئ أن يأخذ مال أخيه بغير حقه) مؤسسة الرسالة ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م، البيهقي ١٠٠/٦ دار المعرفة، الدارقطني عن أنس بن مالك ٢٢/٣ رقم ٢٨٦٢ جاء في تلخيص الحبير وحديث حميد أصح ما في الباب ٤/٣ دار المعرفة، بيروت، عن بتصحيحه السيد عبد الله هاشم اليماني ١٣٨٤ هـ - ١٩٦٤م.

(٢) المعاملات الشرعية المالية - أحمد إبراهيم بك ص ٨٩ ، ٩٠.

(٣) المصدر السابق وينظر ضابط التدليس بالعيب ص ٧١.

(٤) مسلم - النووي (٢/٢٣٥ رقم ١٩٤)، النسائي (حاشية السيوطي والسندی ٨٨/٤)، ٨٩ رقم ٤٢٠٨،

(٤٢٠٩)، أبو داود (عون ١٣/ص ٢٣٥ رقم ٤٩٣٦)، سنن الترمذي. تحفه (٦/ص ٣١ رقم ١٩٢٥).

يحب لهم ما يحب لنفسه من الخير، ويكره لهم ما يكره لنفسه من المكروه ، فيجب عليه ترك الغش ومجانبته (١).

وإذا أظهر أحسن وجهى الثوب وأخفى الثانى ، أو عرض الثياب فى الموضع المظلمة، أو عرض أحسن فردى الخف - الحذاء أو النعل - فهذا وأمثاله من الغش المحرم (٢).

لأن الغش مجمع على تحريمه شرعاً مذموم فاعله عقلاً (٣).

ومن ذلك ما يقوم به التجار الذين يعرضون سلعهم ويعنون عنها من خلال نماذج العرض، أو واجهات المحال التجارية فإذا كان المعروض يخالف المبيع الآخر فى الجودة فهو من الغش المحرم.

تزيين السلعة

الإسلام لا يمنع التاجر أن يزين سلعته أو يعن عنها بأى وسيلة شاء إلا إذا كان فى ذلك تدليس أو غش فمن ابن سيرين رضي الله عنه يزىّن الرجل سلعته بما شاء، وعنه أيضاً : لا بأس بالتزيين، ويكره الغش (٤) أى يحرم وقد أخرج ابن أبى شيبه عن أبى بردة عن أبىه قال : أتى عمر غلاماً له يبيع الرطب فقال: نَقَهَا فَبَاتَهُ أَحْسَنَ، وكان غلام له يبيع الخَللَ "الثياب" فقال: إذا كان الثوب ضيقاً فانتشره وأنت جالس، وإذا كان واسعاً فانتشره وأنت قائم (٥).

فهذا بيان لطريقة عرض السلعة وتزيينها أو ترويجها بطريقة واضحة لا غش فيها ولا التباس.

وقد فهم أصحاب النبى صلى الله عليه وسلم أن النصح أن لا يرضى لأخيه إلا ما يرضاه لنفسه، ولم يعتقدوا أن ذلك من الفضائل وزيادة المقامات بل اعتقدوا أنه من شروط الإسلام الداخلة تحت

(١) شرح النووي على صحيح مسلم ٢/٢٢٦، حاشية السندى على سنن النسائى ٤/٨٨، جامع العلوم

والحكم. ابن رجب الحنبلى ص ٩٨.

(٢) إحياء علوم الدين. الغزالى ٣/٩٩.

(٣) نيل الأوطار. الشوكانى ٥/٢١٢.

(٤) مصنف ابن أبى شيبه . الحافظ أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبى شيبه ص ٤/٤٨٦ ضبط وتصحيح

وترقيم للكتب والأبواب محمد عبد السلام شاهين دار الكتب العلمية بيروت ١٤١٦ هـ - ١٩٩٥ م.

(٥) المرجع السابق ص ٤٨٦.

بيعتهم، وهو أمر يشق على أكثر الخلق، فعن جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال: بايعت رسول الله صلى الله عليه وسلم على إقام الصلاة وإيتاء الزكاة والنصح لكل مسلم." (١).

فالفش محرم في جميع البيوع والصنائع، ولا ينبغى للصانع أن يتهاون بعمله على وجه لو عامله به غيره لما ارتضاه لنفسه، بل ينبغى أن يحسن الصنعة ويحكمها ثم يبين عيبها فيذلك يتخلص.

وأخيراً فإنه لن يتيسر بيان العيوب وإعلاتها على التاجر إلا بأمرين (٢).

الأول: أن يعتقد أن تلبيسه العيوب وترويجه السلع - بذلك - لا يزيد في رزقه بل يحرقه الله، ويذهب ببركته، وما يجمعه من مفرقات التلبيسات يهلكه الله دفعة واحدة، ويدل عليه حديث البيعان (٣).

الثاني: أن يعتقد أن ربح الآخرة وغناها خير من ربح الدنيا، وأن فوائد - أرباح - الدنيا تنقضى بانقضاء العمر وتبقى مظالمها وأضرارها، فكيف يستجيز للعاقل أن يستبدل الذي هو أدنى بالذي هو خير، والخير كله في سلامة الدين.

ومما سبق يتضح أنه يجب بيان عيوب السلع في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة، وأن تزيين السلعة أو عرضها، وطريقة ترويجها بوضوح دون التباس أو غش جائز.

(١) اللفظ لمسلم (النووي ٢٢٨/٢ رقم ١٩٨)، البخاري فتح ٤٥٤، ٤٥٣/٤ رقم ٢١٥٧.

(٢) إحياء علوم الدين - الغزالي ١٠٠/٣.

(٣) سبق تخريجه ص ١٣١.

المطلب السابع

المعرفة بمواصفات السلعة

لقد تعددت السلع والمنتجات بسبب التقدم الصناعي، وأصبح المشتري لا يمكنه التعرف على مواصفات السلعة بمجرد الرؤية أو الوصف، بل يحتاج في ذلك إلى خبرة فنية واسعة وكذلك إذا كان الشيء مستورداً من الخارج من الأقطار المتعددة، كالألات الميكانيكية، والأجهزة الكهربائية، ومثل: الأجهزة الحديثة كالمبيوتر.... فأكثر أفراد المجتمع اليوم تعوزهم هذه الخبرة في أكثر المعاملات، ويكون الإنسان جاهلاً بتقدير السعر العادل، وبذلك يستغل جهل المشتري، وعلم خبرته وتجربته، ومن أجل هذا جنت الدول المتحضرة اليوم إلى التسعير الجبري، لتحقيق التعادل بين الالتزامات حماية للأفراد عديمي الخبرة والتجربة بالوسائل الفنية التي تدخل في الصناعات، والتي لا يمكن الوقوف عليها وتقديرها إلا من قبل الخبراء^(١).

وقد زاد هذا الأمر مع انتشار البيع بسبب الإعلانات التي تنشر عبر وسائل الإعلام المختلفة، مما أوقع المشتري في حرج شديد فهو بين حالتين: الأولى: أن لا يشتري شيئاً، وهذا محال؛ لأنه لا يستغنى أحد عن الشراء، الثانية: أن يشتري دون توفر المعرفة الكافية اعتماداً على قول البائع، أو المعنن، في وصف السلعة فقد يخفى البائع عنه بعض المواصفات فهو شبيه بالمضطر، فيقع الشراء دون حرية وإرادة تامة.

وقد حرص الفقه الإسلامي على حماية المشتري، وفي هذا المطلب نبين آراء الفقهاء في وجوب المعرفة بالوصف المبين أو المعنن، وأنه إذا لم يتعرف المشتري على المبيع من خلال الوصف فما حكم هذا البيع، وبيان ذلك ما يلي:

اشترط الفقهاء لصحة البيع أن يكون المعقود عليه من ثمن وسلعة مطومين للبائع والمشتري، ويتحقق العلم وتحقق المعرفة بالرؤية أو الوصف، ومن ثم فإذا لم يترتب على الرؤية أو الوصف ثمرتهما من المعرفة التي تحقق الرضا عن حرية وإرادة تامة فلا يصح البيع.

(١) التنصيف في استعمال الحق في الفقه الإسلامي أ.د/ فتحي الدريني ص ٣٧٣ 'بتصرف'.

فقال المالكية: يشترط في بيع الغائب على الصفة أن يكون المشتري ممن يعرف ما وُصِفَ له^(١). وفي المغنى لابن قدامة: إذا اشترى ما لم يره، ولم يوصف له، أو رآه ولم يعلم ما هو، أو ذكر له من صفته ما لا يكفى فى السلم لم يصح البيع، وهو قول الجمهور^(٢).

وفى فقه الحنابلة أيضاً أن يكون المشتري ممن يعرف صفة المبيع تقريباً، فلا يصح شراء غير جوهرى جوهره^(٣)، وهذا تأكيد من الفقهاء على اعتبار الخبرة بالمبيع وبمواصفاته.

وهذا أيضاً من بيع الاسترسال المعروف فى الفقه الإسلامى، والاسترسال له عدة معان.

فمن هذه المعانى: أنه الجهل بقيمة السلع، والمسترسل هو الذى لا يحسن الماكسة، ومنها أنه الذى يعتمد على صدق غيره لسلامة سيرته، أو من يجهل مواصفات السلعة فينقاد للقول انقياد الأعمى للبصير^(٤). ومن ذلك أيضاً أن يقول المشتري أنا لا أعلم القيمة فيعنى كما تباع الناس، فيقول البائع هى فى عرف الناس بعشرة فإذا هى بأقل، أو يقول البائع: أنا لا أعلم قيمتها فاشتر منى كما تشتري من الناس، فيقول: هى فى عرفهم بعشرة فإذا هى بأقل^(٥)، ومن ذلك أيضاً أن يقول المشتري: أعطونى بدنيار كذا^(٦) وكذلك لو سأله المشتري بكم بعثها فعليه الصدق فى إخباره بما باع فيها، فإن اختلف بيعه فيها فيخبر بجميع ذلك، أو بالأقل منه، فإن لم يمكنه ذلك، رجع إلى المساومة، فإن لم يفعل كان ذلك غشاً^(٧).

(١) حاشية العدى ١٥٣/٢.

(٢) المغنى لابن قدامة ٢٨١/٥.

(٣) المبدع لابن مفلح ٢٦/٤. ط الثالثة ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م بيروت، وجاء فى حاشية الخرشي على مختصر

خليل: ومما يشترط فى البيع عدم الجهل بالمتون والثلث فلا بد من كونهما معلومين للبائع والمشتري وإلا فسد البيع وجهل أحدهما كجهلها على المذهب، وقيل يُخبر الجاهل وعن ذلك فلا بد من المعرفة بمواصفات المبيع والثلث من حيث المقدار، أو الكمية، والكيفية، والصفة... حاشية الخرشي على مختصر خليل ٢٩٢/٥.

(٤) منتهى الإيرادات - ابن النجار ٣٠٧/٢، تحقيق عبد الله بن المحسن الترمكي، ط الأولى ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م

مؤسسة الرسالة، المغنى لابن قدامة ٣٦٠/٥.

(٥) حاشية المسوقى ١٦٠، ١٩٥/٣، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٣٧/٩، الشرح الصغير - الدررير ٧٥/٣.

(٦) النخيرة. القرافى ١٦٠/٥.

(٧) المدخل لابن الحاج ٣٠/٤.

وقد عرف فقهاء المالكية الاسترسال بقولهم: هو أن يستسلم أحد المتبايعين لصاحبه بأن يخبره بجهله^(١).

والإخبار ليس شرطاً، وإنما ذلك على سبيل التمثيل بدليل أن المسترسل فسّر بأنه الذي لا يحسن المماكسة، أو من يجهل قيمة السلع، وعليه فلا يقتصر معنى الاسترسال على الجهل بالثمن كما في تعريف ابن عرفة حيث عرف الاسترسال: بأنه بيع يتوقف صرف قدر ثمنه على علم أحدهما، ولا يقتصر أيضاً على الشراء كما قال ابن حبيب^(٢).

وهذا النوع من البيوع جائز إلا أن البيع على المساومة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم^(٣). وهو ينطبق على الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة.

ويحرم فيه الغش والتدليس بالعيوب^(٤)، فإذا حدث غش أو غبن في هذا النوع من البيوع، فقد ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة إلى وجوب رد السلعة فقال الحنفية: إذا قال قيمة متاعى كذا فاشترى بناء على ذلك فله الرد إذا غبن بحكم أنه غرّه، وهو المفتى به وفقاً بالناس، وصححه الزيلعي^(٥).

وقال ابن رشد صاحب المقدمات: القيام بالغبن في البيع والشراء إن كان على وجه الاسترسال والاستتابة واجب بالإجماع^(٦).

وقد جعل النبي ﷺ الخيار لصاحب الجلب إذا تلقى خارج البلد فغبن، وبذلك قال المالكية والشافعية والحنابلة. لأن الغبن حصل بجهله بسعر المبيع^(٧). فالغبن في بيع الاسترسال كالغبن في تلقي السلع فيثبت له الخيار، وكذلك ما جعل النبي ﷺ لِمَنْعَدِّ بْنِ حَبَانَ مِنَ الْخِيَارِ ثَلَاثًا لِمَا

(١) حاشية الدسوقي ٣/ ١٦٠، ١٩٥، المقدمات. ابن رشد الجد ٩/ ٣١٣٧، الشرح الصغير، الدردير ٣/ ٧٥.

(٢) المراجع السابقة.

(٣) المقدمات. ابن رشد الجد ٩/ ٣١٣٧.

(٤) قوانين الأحكام الشرعية. ابن جزى ص ٢٦٧ تحقيق ومراجعة الشيخ عبد الرحمن حسن محمود ط الأولى ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥ م، عالم الفكر.

(٥) تبين الحقائق. الزيلعي ٤/ ٧٩.

(٦) المقدمات. ابن رشد الجد ٩/ ٣١٣٧.

(٧) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/ ٣٢٦، المغنى لابن قدامة ٥/ ٣٦٠، وينظر مفسدات التجارة ص ٩١

ذكر له أنه يغين في البيوع دليل على اعتبار الغبن^(١)، وسبب الغبن عنده قلّة الخبرة فهذه الصور تعد من بيع الاسترسال.

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه لا بد من معرفة المشتري ما وصف له في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام، لاتفاق الفقهاء على أن من شروط البيع العلم بالمعقود عليه قدرأً، وذاتاً، وصفةً، ويجب أن تتحقق ثمرة هذا العلم، ولذا لم ينص على اشتراط معرفة المشتري ما وصف له أكثر الفقهاء، وذكره ابن قدامة ثم قال ، وهو قول الجمهور، وكذلك يعتبر الإعلان التجاري عبر الوسائل الإعلامية المختلفة من باب بيع الاسترسال، وهو الاستئمان أو الاستسلام أى ترك المساومة في البيع، ويحرم فيه الغش والتدليس بالعيوب فإذا حدث فيه غش أو تدليس وجب رد السلعة.

(١) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣ / ٣٢٦.

المطلب الثامن

الإعلان عن المواصفات من البائع وغيره

اختلف الفقهاء في جواز وصف السلعة من البائع أى صاحبها، سواء كان صانعاً أو منتجاً لها على مذهبين.

المذهب الأول:- ذهب المالكية فى قول إلى أنه لا يجوز أن يباع الشئ بوصف بائعه^(١).

المذهب الثانى:- ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية فى قول آخر، والحنابلة والظاهرية إلى أنه يجوز وصف السلعة من البائع^(٢).

أما الحنفية: فقد سبق قولهم: "إذا قال قيمة متاعى كذا" فمنه يتضح قبول قول صاحب السلعة^(٣).

وأما الحنابلة: فقد جاء فى المبدع لابن مفلح: البيع- أى المبيع- يتميز بما يصفه العاقد^(٤).

وفى المحلى لابن حزم: يصح أن يكون الوصف من أحد المتبليعين كما يصح من الأجنبي^(٥).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول:- بأنه لا يوثق بوصف البائع؛ لأنه يقصد الزيادة فى الصفة لرواج سلعته^(٦).

وبيان ذلك كما قال خبراء الإعلان، إن المعن أو جهة الإنتاج أو التوزيع هى المصدر الأساسى والوحيد للمعلومات والبيانات المتضمنة لما فى الرسائل الإعلانية، المنشورة، أو المذاعة، وهو الذى يحدد نوع وطبيعة ومضمون الاستمالات الإعلانية، فقد يعمل على إبراز وتكرار معلومات محددة ويتجاهل أو يحجب معلومات أخرى، كما أنه يحدد الوسائل الإعلانية، والمساحات، والأوقات الزمنية، أو المواقع الإعلانية الخاصة بهذه الإعلانات، وفى النهاية ومن

(١) حاشية للسوقى ٢٦/٣، حاشية للعدوى ١٥٣/٢، للشرح للصغير الدردير ١٢/٣.

(٢) حاشية للسوقى ٢٦/٣.

(٣) ينظر ص: ١٦٥ من الرسالة.

(٤) للمبدع. ابن مفلح ٢٥/٤.

(٥) للمحلى لابن حزم ٢٨٠/٩.

(٦) حاشية للسوقى ٢٦/٣.

الطبيعي أن يختار المعلومات التي تبرز السلع والخدمات؛ من حيث المزايا والفوائد الناتجة عن الاستهلاك أو الاستعمال، مما يساعد في ترويج السلع، وزيادة الوحدات السلعية، والخدمات المباعة كهدف رئيس دون اعتبار لمصلحة المستهلك وحمايته - من الغش - ولا شك أن التكلفة المالية والاقتصادية للأنشطة الإعلانية تؤثر على موضوعية المعلومات المقدمة في الإعلانات، وعدم تحيزها، وقصرها على إبراز وتقديم وجهة النظر التي تحقق مصلحة المعلن أو جهة الإنتاج، أو التوزيع في الأساس^(١).

ويؤدي كل ذلك إلى الاحتكار، وإغلاء السلع، وإفساد السوق، ولا يؤمن فيه من الغش والخداع.

استدل أصحاب المذهب الثاني على جواز أن يكون الوصف من البائع وغيره: بأن المبيع يتميز بما يصفه العاقد، والشرع يقضى بالاعتماد على قوله بدليل قبول قوله: إنه ملكه؛ ولأنه مبيع معلوم للمتعاقدين مقدور على تسليمه كالحاضر^(٢). أي كالمبيع الحاضر غير المرئي حيث يعتمد على قوله.

المناقشة والترجيح

يمكن مناقشة دليل المذهب الأول بأن الوصف يصح من البائع كما يصح من الأجنبي بوكالة أو إجارة أو جعالة؛ ولأن الأصل أن الشخص مؤتمن على ما في يده، وقد مر أنه لا يشترط في نقل الخبر التجارى العدالة وأيضاً إن من شأن جهاز الرقابة أن يضبط العلاقة، ويحقق التوازن بين البائع والمشتري وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني لأن الشخص مؤتمن على ما في يده فهذا من باب التأمين المطلق كما يقبل قوله هذا ملكي.

(١) تنفيذ سياسة إعلام المستهلكين وإعلانهم في إطار نظام حماية المستهلك د/ صفوت العالم ص ١٤٨، ١٤٩.

(٢) المبدع - ابن مفلح ٤ / ٢٥.

المطلب التاسع

تسليم السلعة المعلن عنها

اشتراط الفقهاء في جواز البيع أن يكون المبيع مقدوراً على تسليمه، وقد نص الشافعية على أن هذا الشرط يعم كل بيع^(١). وعلى ذلك فيشترط في بيع الغائب على الصفة ويترتب على ذلك اعتباره من القيود الواردة على الإعلان فيشترط أن يكون المعن قادراً على تسليم المبيع أو السلعة، بشرط عدم حدوث ضرر وتفصيل ذلك:

قال الكاساني من الحنفية: أن يكون المبيع مقدور التسليم من غير ضرر يلحق بالبائع، فإن لم يمكن تسليمه إلا بضرر يلحقه فالبيع فاسد^(٢).

وإنما اعتبر إلحاق الضرر بالبائع دون المشتري، لأن المشتري في بيع الغائب على الصفة له خيار الرؤية مطلقاً عندهم، فإذا كان المبيع معلناً عنه عبر وسائل الإعلان الحديثة فلا يلحق الضرر بالمشتري إذا تغير المبيع؛ لأن له خيار الرؤية سواء وجد مطابقاً للوصف أم لا؟

أما فقهاء المالكية فإنهم اشترطوا القدرة على التسليم أيضاً واشترطوا في بيع الغائب على الصفة إن وقع على اللزوم ألا يكون المبيع بعيداً جداً كخراسان من إفريقية بحيث يدرك المبيع على وصفه، فإن بعد جداً وظن فيه التغير قبل وصوله فلا يجوز^(٣).

فالمدار على التغير والفساد، وأن التمثيل بعد المسافة تمثيل وقت وزمان لا يجب التمسك به نظراً لسرعة وسهولة وسائل النقل والمواصلات في هذا العصر، ولهذا لم يشترطوا هذا في العقار فقال ابن رشد الحفيد: اشترطوا - أي في المبيع - أن يكون قريب الغيبة إلا أن يكون مأموماً كالعقار^(٤) أي مأمون التغير والفساد.

(١) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٦/٢.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٦١٩/٦.

(٣) حاشية النسوي ٢٧/٣، حاشية العنوي ١٥٣/٢، الفروق. القرافي ٢٤٦/٢.

(٤) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٠٢/٣.

وقيد ابن القاسم البعد بالتفاحش^(١)، لأن البعد المتفاحش يظن فيه التغيير، فإن وقع البيع على الخيار جاز البيع، وإن بعدت المسافة جداً؛ لأنه لا ضرر على المشتري^(٢).

وأما الشافعية فقد ربطوا بين بيع الغائب على الصفة، والقدرة على التسليم صراحة فقالوا: يشترط إمكان التسليم أى قدرة البائع حساً وشرعاً على تسليم المبيع ولو بمشقة، أو تعب شديد إن عرف قدره وصفته، وإلا فلا يصح قطعاً^(٣) ويشترط القدرة على التسليم عند وقت الوجوب ككونه بمسافة يعتاد جلبه غالباً للمعاملة فيصح البيع، ولا تعتبر مسافة القصر^(٤).

وقال فقهاء الحنابلة: يجوز بيع الغائب البعيد الذى لا يمكن إحضاره إلا بمشقة وتعلم تكلفته التى يحتاج إليها فى إحضاره بالعادة، وأما تأخير التسليم فمدته معلومة^(٥).

ومعنى ذلك أنه يجوز أن تكون السلعة بعيدة وتباع على الوصف وتعلم تكلفة استيرادها بالعادة، ومن باب أولى بالنص، ولا يضر تأخير التسليم إذا أعلن عن ميعاده.

وإنما اشترط الفقهاء القدرة على التسليم؛ لأن غير المقدور شبيهه بالمعذور وهو لا يصح بيعه^(٦).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه يجوز للمعلن أن يعلن عن سلعته عبر وسائل الإعلام المختلفة، سواء كانت هذه الوسائل داخلية أم خارجية كالإعلان فى مجال التجارة الخارجية "الإعلان الدولى بوسيلة الإنترنت أو الصحافة الدولية" بشرط أن يكون المعلن قادراً على تسليم السلعة دون ضرر ولو بعدت المسافة جداً.

(١) الفروق. القرافى ٢/٢٤٦، المقدمات. ابن رشد الجد ٩/٣١٠١.

(٢) حاشية العوى ٢/١٥٣.

(٣) روضة الطالبين للنووى ٣/٧٤، ٧٥، نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٩٩.

(٤) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ٢/١٢٧.

(٥) المغنى لابن قدامة ٥/٢٧٩، المبدع. ابن مفلح ٤/٢٤.

(٦) المبدع. ابن مفلح ٤/٢٤٠، المغنى لابن قدامة ٥/٢٧٩.

المبحث الثاني

ترشيح تكاليف النفقة في الإعلّان التجاري

حول تكاليف النفقة وسبل ترشيدها نعقد المطلبين الآتيين:

المطلب الأول

مفهوم الترشيد وكيفية الإنفاق

في هذا المطلب نبين مفهوم الترشيد والنفقة، والطريقة التي سلكها الإسلام في النفقة وما يشترط في المنفق عليه، وقيود النفقة الاستثمارية.

أولاً الترشيد والنفقة في اللغة:

للترشيد من رَشَدٍ رشداً أي اهتدى، ورَشَدَ أمره: رَشَدَ له ووفق له. والرشيدُ للمستقيم على طريق الحق^(١). فالترشيد من الهداية في الأمر والاستقامة فيه على الطريق الحق، أما للنفقة: فهي اسم من الإنفاق، وهو بذل المال في وجه من وجوه الخير. يقال: أنفق لئال أي صرفه وللنفقة ما ينفق^(٢).

ثانياً: النفقة شرعاً: هي الإدرار على الشئ^(٣). ويفهم من كلام القرطبي: أنها التصرف المشروع، بأن ينفق في حق من حقوق الله ويثاب على النفقة من المال كما ينفق من مال غيره بإذنه دون إسراف وتبذير، لأن الأموال في الحقيقة ليست ملكاً للشخص وإنما هو بمنزلة الوكيل، قال تعالى: (وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ)^(٤).

وبهذا يكون التعريف شاملاً للنفقة الإنتاجية أو الاستثمارية والنفقة الاستهلاكية.

أما ترشيح النفقة فهو حسن القيام على المال وتوجيهه في خير سبيل^(٥).

والنفقة على الشئ إما أن تكون لبقائه واستمراره ونمائه، وإما أن تكون لإيجاده كدراسة الجدوى لعمل مشروع جاز^(٦) وكالدراسة السابقة على تقديم الإعلان، من دراسة لسوق وتصميم الإعلان، وتحريره، وبحث علم النفس للتجاري، واستطلاعت للرأي.

(١) للمعجم الوسيط ص ٣٤٦، المعجم الوجيز ص ٦٢٨.

(٢) لسان العرب. ابن منظور ٤٥٠٨/٦، المعجم الوسيط ص ٩٤٢.

(٣) بدائع الصنّاع . للكاساني ١٦٨ / ٥ .

(٤) سورة الحديد : آية رقم (٧) .

(٥) تفسير القرطبي ٢١٥ / ٩ ، ٢١٦ . تفسير الآية رقم (٧) من سورة الحديد .

(٦) المعجم الوجيز ص ٢٦٥ .

(٧) مباحث في الاقتصاد الإسلامي د/ محمد رواس ص ٩٢ .

ويشترط في المنفق عليه: أي نفقة "إنتاجية" أو "استثمارية" أن يكون مشروعاً فإن كان المنفق عليه غير مشروع كصناعة الخمر، والمخدرات، وبناء دور البغاء فلا تجوز النفقة "الاستثمارية" مطلقاً^(١).

والمنفق عليه إذا كان مشروعاً ينقسم إلى قسمين، إنفاق استثماري، واستهلاكي^(٢) والكلام الآن في النوع الأول.
النفقة الاستثمارية:

هي كل إنفاق يكون له ربح مادي في العادة، وعلى ذلك فلا تدخل فيه النفقة ابتغاء الثواب والأجر من الله، وبذل الكرم والشهامة؛ لأنه ليس لها ربح مادي^(٣).

قيود النفقة الاستثمارية:

النفقة الاستثمارية معتبرة بقيدين:

القيود الأول: أن يكون الناتج من هذا الإنفاق حلالاً فإن كان الناتج حراماً حرم الإنفاق كتخصيله، ولذلك تحرم النفقة على صناعة الخمر، ويحرم القرض للحصول على الربا^(٤) لأن ما يؤدي إلى الحرام فهو حرام، لأن المقاصد لما كان لا يتوصل إليها إلا بأسباب وطرق تفضى إليها كانت طرقها وأسبابها تابعة لها معتبرة بها، فوسائل المحرمات والمعاصي فسي كراهتها والمنع منها بحسب إفضائها إلى غاياتها وارتباطها بها، فإذا حرم الله شيئاً، وله طرق ووسائل تفضى إليه فإنه يحرمها ويمنع منها تحقيقاً لتحريمه وتثبيتاً له، ومنعاً من أن يقرب حماه... وذلك سداً للذريعة المفضية إلى المحرم؛ لأن الذريعة هي: ما كان وسيلة وطريقاً إلى الشيء^(٥) وبالتالي يجب أن يكون الإعلان مشروعاً حتى يكون الإنفاق عليه سائغاً فلا يجوز الإنفاق على إخراج الإعلان المحرم، وتصميمه.

(١) مباحث في الاقتصاد الإسلامي د/ محمد رواس ص ٩٢.

(٢) المصدر السابق.

(٣) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ شوكت محمد ص ١٩٦، مباحث في الاقتصاد الإسلامي أ.د/ محمد رواس

ص ٩٢.

(٤) المصدر السابق ص ٩٢.

(٥) الفروق. الفرائي ٣٢/٢، ٣٣، أعلام الموقعين. ابن قيم الجوزية ١١٦/٣.

القيد الثاني: عدم الإسراف في النفقة الاستثمارية

ويعبر عنه بترشيد النفقة الاستثمارية على المشروعات الجائزة بمعنى ضغط تكاليف الإنتاج ما أمكن، وذلك بالاقتصاد في النفقة والاستغناء عما يمكن الاستغناء عنه من النفقة عليه، لأن هذا يؤدي إلى رخص السعر، وهو أمر يطلب العمل عليه^(١).

وترشيد النفقة قد دل عليه القرآن الكريم في آيات منها قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا﴾^(٢).

فالقوام في النفقة أى الاعتدال بين الإسراف والتقتير

وقد أخذت زيادة النفقة على الإعلانات صوراً متعددة منها زيادة النفقة على تكلفة الإعلان في السلع الاستهلاكية الميسرة دون السلع الصناعية، لأن السلع الصناعية تعتمد على المقابلة الشخصية في البيع أكثر من غيرها.

ومنها زيادة النفقة في حالة تقديم المنتج لأول مرة، وتستمر الزيادة في النفقة إلى مرحلة ارتفاع القوة الشرائية، ومن المعلنين من يزيد النفقة على الإعلان بالنسبة للمنتجات التي تلقى قبولاً مرتفعاً من المستهلك أو حتى التي تلقى قبولاً عادياً بحجة أن المنتج قادر على تحقيق الإثباع للمستهلك وإنما المشكلة تتمثل في نقص التكلفة على الإعلان، ومنهم من يتبع أسلوب زيادة النفقة مطلقاً^(٣).

وأيضاً قد تزايدت خطورة الإعلان لقدرته على التحكم في مستوى الرسالة الإعلامية يظهر ذلك من خلال الكم المالى الذى يدفعه المعلن - أى المنتج للسلعة للإعلان عن سلعته خاصة إذا كان هذا الكم ضخماً ومتردداً بكثرة وخلال فترة طويلة^(٤).

إن إشارة القرآن الكريم إلى المسلك الذى اتخذه الإسلام في ترشيد النفقة يتلخص في الاقتصاد والاعتدال في النفقة وتشمل الاستثمارية.

(١) فتح الباري- ابن حجر الصقللى ٤٩٣/١٠، شرح النووي على صحيح مسلم ٢٣٨/١١، مباحث في

الاقتصاد الإسلامى من أصوله الفقهية أ.د/ محمد رواس ص ١٠٢.

(٢) سورة الفرقان آية رقم (٧٦).

(٣) الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ٢٧٨ 'بتصرف'.

(٤) التعليم والإعلام د/ سعيد إسماعيل على ص ١٠٥ سلسلة عالم الفكر ص ١٠٥.

قال تعالى: ﴿وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا﴾^(١).

وقال سبحانه: ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَكُومًا مَّحْسُورًا﴾^(٢).

فالأيتان توضحان المسلك الوسط في النفقة بين الإسراف والتقتير، وبين الإمساك والبسط أي الزيادة في النفقة.

وفي ذلك إشارة إلى ترشيد النفقة على المشروعات الجائزة، فالاعتدال والتوسط في النفقة بعيداً عن الإسراف والتبذير والشح والتقتير، من شأنه أن يعمل على توفير الأموال اللازمة للاستثمار بالنسبة للقطاع العام أو الخاص، وتوفير الأموال اللازمة لمواجهة ظروف الطوارئ كظروف الحروب وغيرها. من الأزمات الخائفة^(٣) وتشير الآيتان إلى الترشيح توفيراً للأزمات ومواجهة شدائد الحياة ويدل على ذلك قوله ﴿فَتَقْعُدَ مَكُومًا مَّحْسُورًا﴾^(٤).

وقال عز وجل: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا﴾^(٥).

فالآية يؤخذ منها النهي عن وضع الإنسان ماله في يد من لا يحفظه ولا يحسن استثماره، والنهي عن إعطاء السفهاء أموالهم لعجزهم عن استثمارها وحسن التصرف فيها، بل يلزم الحجر عليهم وإيداع أموالهم إلى من يلي شئونهم، والآية تخاطب المسلمين وتقول لهم: إن هذه الأموال التي تملكونها جعلكم الله عليها قواماً ووكلاء فلا ينبغي لكم أن تجعلوها في يد من يضيعها^(٦) ففي تفسير القرطبي قال أبو موسى الأشعري وابن عباس والحسن وقتادة- إن المراد بالأموال في الآية، أموال المخاطبين حقيقة أي لا تعطوهم أموالكم التي تصلح بها أموركم فتشمل أموال اليتامى، والأولاد الصغار والوكلاء الذين لا يحسنون التجارة والجاهل بأحكامها وكل من يستحق الحجر لسوء تصرفه^(٧).

(١) سورة الفرقان آية رقم ٦٧.

(٢) سورة الإسراء رقم الآية ٢٩.

(٣) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي د/غازي عناية ص-١٢٣.

(٤) سورة الإسراء رقم الآية (٣٩).

(٥) سورة النساء آية رقم (٥).

(٦) المنخل لدراسة الشريعة الإسلامية د/عبد الكريم زيدان ص- ٢٠٥.

(٧) الجامع لأحكام القرآن «القرطبي ٢٦/٣

ومن حرص الإسلام على مبدأ ترشيد النفقة، وعدم الإسراف فيها أوجب أن يسند أمر النفقة إلى الرشيد، ويتصف الشخص بالرشد إذا كان لديه مقدرة على تدبير الأمور المالية واستغلال الأموال استغلالاً حسناً، فهذا ابن عباس وغيره يفسر الرشد بأنه صلاح العقل وحفظ المال وقال قتادة: الرشد في العقل خاصة ^(١) فترشيد النفقة إذن يعنى القدرة على تنمية الأموال واستغلالها وحسن القيام عليها وتدبير شئونها ^(٢).

فيجب حسن اختيار القالمين على الإنفاق وترشيد التصرف بحفظه وإنفاقه في محله دون إسراف أو تقتير وهو خير أسلوب في الرقابة على المال ^(٣) الذى استخلفنا الله عليه، ويدل على ذلك قوله تعالى: ﴿وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلِفِينَ فِيهِ﴾ ^(٤).

وبناء على ما سبق يجب على المنتج أو المعطن أن يقوم بحسن اختيار الوكالة الإعلانية، ومن يعلن له عن سلعته، أو تقديم خدمته إنطلاقاً من مفهوم الآيات السابقة، ولقوله عز وجل: ﴿وَلَا تُطِيعُوا أَمْرَ الْمُسْرِفِينَ الَّذِينَ يُفْسِدُونَ فِي الْأَرْضِ وَلَا يُصْحِحُونَ﴾ ^(٥) لأن الزيادة في النفقة على الإعلان يتحملها المستهلك في النهاية، والزيادة عن الحد المطلوب لتحقيق الغرض يعد فاقداً أى إضاعة للمال دون فائدة، وفقد للمال الذى أمرنا بالمحافظة عليه، وحسن استثماره؛ لأن الله جعل المال قياماً لمصالح العباد، وفى تبيذره تفويت تلك المصالح إما فى حق مضيعها وإما فى حق غيره ^(٦) فنفتوت مصالح الفرد والمجتمع.

فعن المغيرة بن شعبه رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (إن الله حرم عليكم عقوق الأمهات.. وكره لكم قيل وقال، وكثره السؤال، وإضاعة المال) ^(٧).

(١) الجامع لأحكام القرآن القرطبي ٢٦/٣، الملكية ونظرية العقد الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧١ ط دار الفكر العربى

(٢) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧١ .

(٣) ضوابط تنظيم الاقتصاد فى السوق الإسلامى د/ غازى عنابة ص ٣٢.

(٤) سورة الحديد من الآية رقم (٧).

(٥) سورة الشعراء رقم (١٥١، ١٥٢) .

(٦) فتح البارى. ابن حجر ٤٨٩/١٠.

(٧) صحيح البخارى (فتح ٤٨٩/١٠ رقم ٥٩٧٥، مسلم) النووى ١١ ص ٢٣٨، رقم ٤٤٥٨ من حديث أبى هريرة رضي الله عنه، مالك فى الموطأ ٥٥٧/٤ رقم ١٩٢٩.

وجه الدلالة من الحديث: فيه نص صريح على تحريم إضاعة المال ويكون بتفاهقه فى غير حقه من الباطل والسرف، أى صرفه فى غير وجوهه المشروعة، وتعريضه للتلف؛ لأن ذلك إفساد والله لا يحب الفساد (١).

والضابط فى عدم إضاعة المال: أن يكون لغرض دينى أو دنيوى - مشروع - فإن انتفيا حرم قطعاً (٢).

فالنفقة على إخراج الإعلان وتصميمه وتحريده... يجب أن تكون على حسب تحديد الهدف الرئيس المطلوب تحقيقه من الإعلان، والفائدة التى تعود على المعن دون إسراف أو تقدير لتبليغ الرسالة الإعلانية، ويجب دراسة الناتج أو العائد المنتظر من الإعلان مقارناً بالتكلفة الإعلانية وأيضاً يجب دراسة الوسائل الملائمة لتبليغ الرسالة، وخصوصاً أنه يوجد أكثر من وسيلة إعلانية مع اختيار ما يتناسب وطبيعة الإعلان، فمثلاً: إذا احتجنا إلى التوضيح المرئى عن خاصية السلعة يجب اختيار التلفزيون، وإذا كان الإعلان يعتمد على الخبر فيطن عنه فى الراديو، وإذا كان الإعلان يحتاج فيه إلى تفصيل أكثر كالإعلان عن المزادات والمنافسات، فالوسائل المقروءة حيث تتيح إيضاح جوانب كثيرة، ويمكن تصوير السلعة والإعلان عن مكوناتها وخصائصها تفصيلاً من خلال هذه الوسيلة .

أما إذا كانت السلعة أو المنتج محرماً كالسجائر والمخدرات والخمور، أو كان الإعلان كاذباً، أو مضللاً، أو كانت السلعة منتهية الصلاحية - مغشوشة - فالنفقة على إعلان هذه السلعة حرام، لأن ذلك إضاعة للنفس والمال ولا شك فى منع النفقة فى الوجوه المذمومة (٣).

ومما هو جدير بالذكر أن الإعلان إذا كان كاذباً - بأن كان محتواه خالياً عن الخبر الصادق فإن ميزانية الإعلان سوف تتبدد ويخسر المعن، ويتسبب فى إلحاق الضرر بصحة الإنسان وتبديد ماله ، وتبديد المال وإلحاق الضرر بصحة الإنسان حرام، ويكون المعن قد حفر لنفسه قبراً بيده.

(١) شرح للزرقانى على الموطأ ٤/٥٥٨.

(٢) فتح البارى . ابن حجر ١٠/٤٩٠ - ٤٩٣.

(٣) المرجع السابق ص ٤٩٣.

فزيادة الثقة على الإعلان إسراف وتبذير قال تعالى: ﴿وَلَا تَبْذُرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبْذِرِينَ
كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ﴾ (١).

فالتبذير والإسراف هما: أخذ المال من حقه ووضعه في غير حقه، وكلاهما حرام (٢)
فالتفقة إذا كانت في غير حاجة فهي إسراف، وهو منهي عنه ولو في القليل، والإسراف
والتبذير لهما آثار سلبية على الاقتصاد حيث يقطعان ديمومة مصادر الأموال ويحولان دون
توفير الأموال اللازمة لتحقيق أغراض الإنفاق وعمليات الاستثمار - وهو ما يعبر عنه بالعجز
في الميزانية، ويؤدي الإسراف والتبذير إلى الحرمان والفاقة والتعطل، والتخلف، وهذا ما تنأى
عنه سياسات التمويل في الفقه الإسلامي (٣).

(١) سورة الإسراء (٢٦، ٢٧).

(٢) الجامع لأحكام القرآن للقرطبي ٢٢٣/٥. وهو قول أشهب عن مالك وجمهور العلماء أن التبذير هو إتفاق
المال في غير حقه ولا تبذير في عمل الخير.

(٣) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق د/ غازي عناية ص ١٢٤.

المطلب الثاني

الإعلانات الاستهلاكية وترشيد النفقة:

بينما أن ترشيد النفقة: هو حسن القيام على المال، أي القدرة على تدبير الأمور المالية واستغلال الأموال استغلالاً حسناً، وفي هذا المطلب نتحدث عن معنى الاستهلاك وهو النوع الثاني من النفقة، وكيفية معالجة الفقه الإسلامي لزيادة النفقة الاستهلاكية والقواعد التي استند إليها في ذلك. ثم نبين حكم الوجبات السريعة.

الاستهلاك لغة

مأخوذة من النَّفَدَ والهَلَكَ، يقال: استهلك في كذا "جهد فيه"، واستهلك المالُ أو الطعامُ، أو المتاع، أنفقَهُ أو أهلكَهُ (١) أي نفد.

الاستهلاك شرعاً:

نفقة الاستهلاك هي اسم للشئ الذي يُنفقه الشخص على عياله (٢)، وعلى نفسه من باب أولى .

وعرفت أيضاً بأنها الشئ الذي يبذله الإنسان فيما يحتاجه هو أو غيره من الطعام والشراب وغيرهما (٣).

النوع الثاني المتعلق بالنفقة، نفقة الاستهلاك، وهذا المطلب يعالج ترشيد نفقة الاستهلاك؛ لأن الإعلان له تأثير بالغ على نفقة الاستهلاك أما حد النفقة فيجب أن ينفق الشخص على نفسه وعلى من تلزمه نفقته كالأولاد وأبويه الفقيرين، والخادم (٤) دون إسراف أو تقتير.

(١) لسان العرب ابن منظور ٦/٤٦٨٧، للمعجم الوسيط ص ٩٩١، للمعجم الوجيز ص ١٥١.

(٢) البحر الرائق . ابن نجيم ٤ / ٢٩٣ .

(٣) سبيل السلام . الصنعاني ٣ / ١١٦٠ .

(٤) حاشية الدسوقي على الشيخ الكبير ٢/٥٠٨، مباحث في الاقتصاد الإسلامي أ.د/ محمد رواس ص ٩٥.

والاندفاع - الإسراف - فى الإتفاق الاستهلاكى، وشدة التطلع إلى اقتناء وسائل الحياة المادية الحديثة فى الملبس والسكن والترفيه له انعكاساته على سلوك الأفراد حيث أصبحوا يقدمون الكثير من هذه المتطلبات الثانوية على ضرورات الحياة مثل الغذاء أو الصحة^(١) وهذا يتنافى مع تعاليم الإسلام وقواعده السديدة فى ترشيد النفقة، لقد تحول المجتمع إلى مجتمع استهلاكى حتى أصبحت برامج التليفزيون خاضعة لرغبات المعنئين عن السلع ويتم اختيار البرامج التليفزيونية، بحيث تناسب الإعلانات بدلاً من اختيار الإعلانات التى لا تتعارض مع البرامج، لأن مقياس نجاح الإعلان هو كثرة عدد المشاهدين^(٢) وهو مقياس خاطئ لا يتفق مع مبادئ الإسلام، ويعمل الإعلان على ترويج قيم واتجاهات تعزز الاتجاه إلى مزيد من الاستهلاك^(٣).

يتضح من هذا تأثير الإعلان فى سلوك الأشخاص، وتنمية عادة الاستهلاك الزائد وأيضاً قد لجأ كثير من الناس إلى شراء الأطعمة والملابس عن طريق الإعلانات التجارية الكاذبة لمنتجات غذائية وغيرها متعددة الأنواع، وانسحب تغيير النمط الاستهلاكى على الملابس بعد أن غمرت أسواق الدول النامية بكميات رهيبه من الخيوط الصناعية، وملابس مختلفة الأشكال والأنواع والرسومات والألوان الزاهية للاستهواء، وأصبحت الأسرة تلبس الألياف الصناعية

(١) الاستهلاك الرشيد خير وبناء د/زيد محمد الرماني ص ٧٠ مجلة الوعي الإسلامى، العدد ٤٠٨ شعبان ١٤٢٠هـ - ديسمبر ١٩٩٩م.

(٢) العولمة د/جلال أمين ص ١٢٤ سلسلة اقرأ دار المعارف عدد ٦٣٦.

(٣) التعليم والإعلام د/سعيد على إسماعيل ص ١٠٥ سلسلة عالم الفكر.

(*) كمثالاً إذا امتدت اليد إلى التليفزيون فأول ما يطلع الشخص هو إعلان يوقف شهيته لأشياء لا يحتاج إليها، وهو يغلف للشخص كل ما يشتره من سوق الخضار بقروش ليبيعه له بجنهات، وهو يصنع له جنباً بالثوم وجنباً بالبصل وجنباً بالأحشاب وجنباً بالنعناع.. وإذا كانت عنده المياه المعنوية أغراء بمياه أخرى بالصودا.. وإذا كان عنده حمام سيراميك أغراء بحمام أجمل منه بالرخام، والذي يقدم تلك المغريات فتاة جميلة صبية أشد إغراء من كل ما سبق تفمزم وتلمز وتزاول فنون الإثارة بحرفية ومهارة لا يراها فى زوجته، والنتيجة بعد كل تلك التطلعات هي حالة اكتئاب تنزل على الشخص فيرى بيته قبيحاً وزوجته دميمة، ويكتشف أن كل ما فى جيبه، وكل ما يملك فى البنك لن يأتى بشئ من تلك التطلعات... وسوف تتحرك زوجته لتطارده بما ترى فى التليفزيون من أزياء وبرفانات واكسسوارات... وسوف يركبه السهم فإن كان صاحب نشاط أطلقه الطمع من عقاله ككلب صيد يطلب المال من أى طريق، وإن كان ضعيف لهمة تحركت فيه نوازع الحقد والغل والجريمة وتحركت يده لتسطو على كل ما تطوله، الغد المشتعل د مصطفى محمود ص ٢٣، ٢٤ دار أخبار اليوم قطاع الثقافة - الطبعة الخامسة

بعد عزوف أوروبا عنها فالأسواق التجارية تظهر بضائعها بإعلانات مبالغ فيها بكل وسائل الإغراء فمثلاً الإعلان عن إنقاص الوزن باستعمال عقار ما يفقد الماء المخزن بالجسم، واستغلال المرأة من خلال الإعلان باسم المحافظة على الرشاقة (١).

وبعد فإن موقف الفقه الإسلامي من ترشيد الاستهلاك هو السبيل الوحيد الذي يحفظ الإنسان من هذه المغريات الإعلانية، وكسر فضولها الزائد وتناول ذلك من خلال ثلاثة قواعد. القاعدة الأولى: الاعتدال والتوسط في النفقة الاستهلاكية.

معنى الاعتدال والتوسط "الاقتصاد في النفقة" بِأَنْ يَسْكَ الْقَصْدَ - الاعتدال - في أمور النفقة والدخول فيها برفق على سبيل يُمْكِنُه من الدوام عليه (٢).

قال الله تعالى : ﴿ يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴾ (٣).

وجه الدلالة من الآية :

هذا خطاب من الله العلي القدير لبني آدم -المسلمين منهم، وغير المسلمين- بأن يستمتعوا بالطيبات من الطعام والشراب بغير إسراف، لأنه لا يحب المسرفين.

وأما ما تدعو إليه الحاجة، وهو ما سد الجوع وسكن الظمًا فيجب عقلاً وشرعاً، لما فيه من حفظ النفس وحراسة الدين (٤).

فَعِنَ مَقْدَامِ بْنِ مَعْدٍ يَكْرِبُ الْكَنْدِيُّ قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ (مَا مَلَأَ أَمِي وَعَاءٌ شَرًّا مِنْ بَطْنِهِ، حَسِبَ ابْنُ آدَمَ أَكَلَاتِ يَقْمَنُ صَلْبِهِ، فَإِنْ كَانَ لَا مَحَالَةَ، فَتَلَّثَ لَطْعَامِهِ، وَتَلَّثَ لَشْرَابِهِ، وَتَلَّثَ لِنَفْسِهِ) (٥).

(١) الاستهلاك الرشيد خبر وبناء د/ زيد محمد الرماني ص ٧٠ جريدة الوعي الإسلامي .

(٢) عون المعبود ١١١/١٣، ١١٢.

(٣) سورة الأعراف آية رقم (٣١).

(٤) تفسير القرطبي ١٦٩/٤ / ١٧٣.

(٥) أخرجه الحاكم وقال: صحيح الإسناد ولم يخرجاه ٤٧٢/٥ المستدرک علی الصحیحین للإمام أبي عبد الله

محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري، ومعه تلخيص الذهبي دار المعرفة بيروت لبنان ١٤١٨هـ

١٩٩٨م، أخرجه الترمذي (تحفة ٨١/٧، ٨٢، ابن ماجة عن المقدم بن معدى كرب ٤/٤٨ رقم ٣٣٤٩

دار المعرفة بيروت ١٤٢٠هـ ٢٠٠٠م.

قال العلماء: لو سمع بقراط هذه القسمة لعجب من هذه الحكمة التي تغنى عن كلام الأطباء (١).

لأن كثرة الأكل يكون عنه كثرة الشرب، وذلك يثقل المعدة ويثبط الإنسان عن خدمة ربه والأخذ بحظه من نوافل الخير، فإن تعدى ذلك إلى ما فوق طاقته مما يمنعه عن القيام بالواجب عليه، حرم عليه، وكان قد أسرف في مطعمه ومشربه (٢) "الاستهلاك".

ولأن غالب أمراض البدن من الأكل وكثرته تمنع الطاعة وتفضي إلى البطالة والمعصية وقوله "لقيمات" إشارة إلى الضرورى من ذلك (٣).

إن الترف على جسد الإنسان - البطنة - يتسبب فى عجز الإنسان عن أداء وظائفه الحيوية بطريقة جيدة، وتعرض الجسم لشتى الأمراض (٤) ولذلك كان الاعتدال والوسطية من سمات هذا الدين قال تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ﴾ (٥)

والوسطية تشمل الاعتدال فى أمور النفقة، وهو ما يعرف بترشيد الاستهلاك

القاعدة الثانية: عدم المباهاة والخيلاء فى الاستهلاك.

النفقة أو الاستهلاك من الواجبات الاجتماعية على سبيل العموم فيه قوام المجتمعات، فلذلك يقدم عليه المرء على أنه واجب يؤديه فإذا داخله فى إنفاقه المباهاة والخيلاء والكبر كان مذموماً (٦).

قال تعالى: ﴿لَا تَمَسَّ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّكَ لَن تَخْرِقَ الْأَرْضَ وَلَن تَبْلُغَ الْجِبَالَ طُولًا كُلِّ ذَلِكَ كَانَ سَيِّئُهُ عِنْدَ رَبِّكَ مَكْرُوهًا﴾ (٧).

(١) تفسير القرطبي ٤/١٦٩، ١٧٣.

(٢) المرجع السابق ٤ ص ١٧٥.

(٣) مصباح الزجاجاة بهامش سنن ابن ماجه . البوصيرى ٤/٤٨

(٤) الاستهلاك الرشيد خير وبناء د/ زيد محمد الرماني ص ٧٠ .

(٥) سورة البقرة (١٤٣) .

(٦) مباحث فى الاقتصاد الإسلامى من أصوله الفقهيّة د/ محمد رواس ص ٩٩، المنخل لدراسة الشريعة

الإسلامية د/ عبد الكريم زيدان ص ٢٠٧ .

(٧) سورة الإسراء رقم الآية (٣٧، ٣٨).

وجه الدلالة :

المرح هو أشد الفرح، وهو أن يزهو الإنسان بنفسه تكبراً وتجبراً .

وقد حذر الله عز وجل من عواقب الترف على الأمم والمجتمعات، وأن مآل هذه الأمة المترفة إلى التدمير قال عز وجل : ﴿وَإِذَا أَرَدْنَا أَنْ نُهْلِكَ قَرْيَةً أَمَرْنَا مُتْرَفِيهَا فَفَسَقُوا فِيهَا فَحَقَّ عَلَيْهَا الْقَوْلُ فَدَمَّرْنَاَهَا تَدْمِيرًا﴾ (١) حيث قرأ عثمان النهدي، وأبو رجاء، وأبو العالية ومجاهد، والحسن "أمرنا" بالتشديد وبها قرأ على كرم الله وجهه (٢)

ومعنى ذلك أن المترفين أصبحوا هم السادة والأمراء بحكم امتلاكهم ثروة الأمة، وهم قد استخدموا هذه الأموال في غير مواضعها (في الترف) فأفسدوا في الأرض، وفسقوا فيها وكان يجب عليهم توجيه هذه الأموال في المصالح العامة للأمة فيها تقوى وتنجو من عواقب السترف والمترفين، ومآل التدمير المعنوي الذي يحيق بها.

روى مسلم عن ابن عمر - رضی الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قال: (لا ينظر الله إلى من جرّ ثوبه خيلاء) (٣).

وجه الدلالة:

أن الخيلاء أو التكبر محرم لحرمان الشخص من نظر الله إليه وهو كناية عن العفو والرحمة.

وروى ابن مسعود رضي الله عنه عن النبي ﷺ أنه قال: (لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال ذرة من كبر قال رجل: إن الرجل يحب أن يكون ثوبه حسناً ونعله حسنة قال: إن الله جميل يحب الجمال الكبير، بطر الحق ، وغمط الناس) (٤).

(١) سورة الإسراء رقم الآية ١٦ .

(٢) تفسير القرطبي ٥/٢٣٤ .

(٣) مسلم. النووي (٤٤/٢٨٦ رقم ٥٤٢٠).

(٤) مسلم. النووي (٢ ص ٢٧٥ رقم ٢٦٦).

وجه الدلالة من الحديث:

أن الكبر ليس بأخذ الزينة ولكنه يكون بدفع الحق وإنكاره ترفعاً وتجبراً "بطر الحق" واحتقار الناس هو "الغمط" (١).

وقد نهى الله عز وجل عن التكبر في الأرض والبطر والخيلاء ومجاوزة الإنسان قدره مهما بلغ من علم ومعرفة، لأن الكبرياء من صفات الله عز وجل.

ومما هو جدير بالذكر أن قيمة مبيعات السلع الفاخرة على النطاق العالمي - أرقى الأرياء - أفخر السيارات - وغيرهما من علامات الثراء تفوق إجمالى النواتج الوطنية لثلى دول العالم بسبب الإعلان المستمر، والمراكز التجارية المتكاثرة، والضغط الاجتماعى لمجاراة الخلان والجيران (٢).

وقد طلب الإسلام من الشخص فى هذه الحالة أن ينظر إلى من هو أدنى منه عند التفاوت فى الدرجات المالية، والطبقات الاجتماعية، ومتع الحياة عموماً فعن الصحابى الجليل أبى هريرة ؓ أن رسول الله ﷺ قال: (إذا نظر أحدكم إلى من فضل عليه فى المال والخلق فليُنظر إلى من هو أسفل منه ممن فضل عليه) (٣).

قال ابن حجر العسقلانى: فى المال والخلق أى الصورة - الشكل - ويحتمل أن يدخل الأولاد، والأبناء وكل ما يتعلق بزينة الحياة الدنيا (٤).

وهذا علاج لمن لا يجدون المال فلا ينبغى أن يتطلعوا لمن فوقهم فى النواحي المادية أو الشكلية لئلا يطلبوا المال من الوجوه أو الطرائق غير المشروعة ولعدم إزدراء نعم الله، لأن الإنسان مغفور بنعم الله عز وجل قال تعالى: ﴿وَإِنْ تَعَدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا إِنَّ الْإِنْسَانَ لِنَفْلٍ كَفَّارٌ﴾ (٥).

(١) شرح النووي على مسلم ٢ ص ٢٧٥.

(٢) المجتمع الاستهلاكي إحصاءات وأرقام د/زيد بن محمد الرماني ص ٢٩ جريدة الوعى الإسلامى العدد ٤٥٣ لسنة ٤٠ جمادى الأولى ١٤٢٤هـ - يوليو ٢٠٠٣م.

(٣) البخارى (فتح ٣٧٨/١١ رقم ٦٤٩٠).

(٤) فتح البارى. ابن حجر ١١/٣٧٨.

(٥) سورة إبراهيم آية رقم (٣٤).

إن التوسع في الم لذات قد زهد فيه أصحاب رسول الله ﷺ فهذا عمر رضي الله عنه في قول الله عز شأنه: ﴿يَوْمَ يُعْرَضُ الَّذِينَ كَفَرُوا عَلَى النَّارِ أَلَّذِينَ أُذْهِبَتْ طَبِيبَاتِكُمْ فِي حَيَاتِكُمْ الدُّنْيَا وَاسْتَمْتَعْتُمْ بِهَا فَالْيَوْمَ تُجْزَوْنَ عَذَابَ الْهُونِ بِمَا كُنْتُمْ تَسْتَكْبِرُونَ فِي الْأَرْضِ بِغَيْرِ الْحَقِّ وَبِمَا كُنْتُمْ تَفْسُقُونَ﴾ (١) .

فمن فتادة أن عمر رضي الله عنه قال: لو شئت كنت أطيبكم طعاماً، وألينكم لباساً، ولكنى استبقى طبيباتي للأخرة، ومعنى تستكبرون في الأرض أى تتعظمون عن طاعة الله، وعلى عباد الله، وتفسقون: أى تخرجون عن طاعة الله (٢) .

وهو إشارة لمآل التوسع في الم لذات وهو الفسق الذى يخرج عن الطاعة، وروى مالك (٣) عن يحيى بن سعيد أن عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - أدرك جابر بن عبد الله ومعه حمال (٤) لحم فقال: ما هذا؟ فقال: يا أمير المؤمنين قَرَمْنَا (٥) إلى اللحم فاشتريت بدرهم لحمأ فقال عمر: أما يريد أحدكم أن يطوى بطنه عن جاره أو ابن عمه أين تذهب عنكم هذه الآية: ﴿أَذْهِبَتْكُمْ طَبِيبَاتِكُمْ فِي حَيَاتِكُمْ الدُّنْيَا وَاسْتَمْتَعْتُمْ بِهَا﴾ (٦) وقد قال ابن العربي فى التعليق على هذا كلاماً من المناسب ذكره.

قال رحمه الله: هذا عتاب من عمر - رضي الله عنه - على التوسع بابتياح اللحم- ويشمل التوسع فى الم لذات- والخروج من جلف الخبز والماء؛ فإن كثرة- تعاطى الطبيبات من الحلال تستشرى لها الطباع وتستمر عليها العادة فإذا فقدتها استسهلت فى تحصيلها بالشبهات حتى تقع فى الحرام المحض بغلبة العادة واستشراه الهوى على النفس الأمارة بالسوء فأخذ عمر رضي الله عنه الأمر من أوله وحماه من ابتدائه كما يفعله مثله، والذى يضبط هذا الباب ويحفظ

(١) سورة الأحقاف ٢٠.

(٢) تفسير القرطبي ١٨٨/٨.

(٣) الموطأ معه شرح الزرقانى ٤٢٨/٤ رقم ١٨٠٦، الترغيب والترهيب. المنذرى ١٧١/٣.

(٤) الْحِمْلُ مَا حَمَلَ عَلَى ظَهْرٍ أَوْ رَأْسٍ، حَمَلَ الشَّىءَ يَحْمِلُهُ حَمَلًا وَالْحِمْلُ مَا حَمَلَ وَالْجَمْعُ أَحْمَالٌ وَحِمَالٌ

وَالْحِمَالُ مِنَ الْحَمْلِ (لسان العرب ابن منظور ١٨٥/١٣) ط مصورة عن طبعة بولاق.

(٥) القرم: شدة الشهوة إلى اللحم قَرَمَ يَقْرَمُ قَرَمًا فَهُوَ قَرِمٌ اشتهاه' لسان العرب ابن منظور ٣٧٢/١٥ فصل

القاف حرف الميم.

(٤) سورة الأحقاف من الآية رقم (٢٠).

قانونه، على المرأ أن يأكل ما وجد طيبا كان أو قفارا ولا يتكلف الطيب ويتخذة عادة، وقد كان النبي ﷺ يشبع إذا وجد، ويصبر إذا عدم، ويأكل الحلوى إذا قدر عليها، ويشرب العسل إذا اتفق له، ويأكل اللحم إذا تيسر، ولا يعتمد أصلا ولا يجعله ديدنا، ومعيشة النبي ﷺ معلومة وطريقة أصحابه من بعده منقولة فأما اليوم عند استيلاء الحرام، وفساد الحطام، فالخلاص عسير والله يهب الإخلاص، ويعين على الخلاص برحمته (١).

وقيل إن التوبخ واقع على ترك الشكر لا على تناول الطيبات المحللة، لأن تناول الطيب مأذون فيه فإذا ترك الشكر واستعان به على ما لا يحل له فقد أذبه (٢).

ومن خلال ما تقدم نستنتج أن الذم على التوسع في الملتذات من مأكَل وملبس وامتلاك وسائل النقل، ونحو ذلك قد يؤدي إلى التباهى والاختيال، واللهور بزينة الحياة، والترفع والاستعلاء على الناس، ولذلك كان مذموما لا من حيث ذاته بل من حيث ما يؤدي إليه، ويؤكد ذلك ما جاء في حديث جابر بن عبد الله ؓ، أن رسول الله ﷺ قال: (فراش للرجل، وفراش لامراته، والثالث للضيف، والرابع للشيطان) (٣).

قال العلماء في معناه: إن ما زاد على الحاجة فاتخاذها إنما هو للمباهاة والاختيال والالتهاؤ بزينة الدنيا، وما كان بهذه الصفة فهو مذموم، وكل مذموم يضاف إلى الشيطان، لأنه يرتضيه ويوسوس به ويحسنه، ويساعد عليه، وقيل إن كان لغير حاجة فللشيطان عليه مبيت كما يحصل له المبيت بالبيت الذي لا يذكر الله صاحبه عند دخوله عشاء (٤).

(١) أحكام القرآن. ابن العربي ١٦٨٧/٤.

(٢) تفسير القرطبي ١٨٨/٨.

(٣) مسلم. النووي (٢٨٥/١٤) رقم الحديث (٥٤١٩).

(٤) شرح النووي على مسلم ٢٨٥/١٤.

القاعدة الثالثة: التوازن في الاستهلاك بين الضروريات والحاجيات والكماليات

يقول الشاطبي: تكاليف الشريعة ترجع إلى حفظ مقاصدها في الخلق وهذه المقاصد لا تعدوا ثلاثة أقسام، "ضرورية"، "حاجية"، "تحسينية أى كمالية"

أولاً: تكاليف النفقة الضرورية:

هى التى لا بد منها فى قيام مصالح الدارين بحيث إذا فقدت لم تجر مصالح الدنيا على استقامة بل على فساد وتهاجر وفوت حياة، وفى الآخرة فوت النجاة والنعيم والرجوع بالخسران المبين^(١).

وقد شرع الإسلام الأوامر والنواهي لحفظ مقاصد الشريعة.

وهى تشمل على أمرين:

الأول: الأمر بوجود هذه المقاصد بتقوية أركانها وتمكين قواعدها.

الثانى: حفظ بقائها ونموها لتؤتى الثمرة المرجوة منها، وذلك بحمايتها من عوامل الفساد وأسباب الاستغلال^(٢).

فوجب المحافظة على مقاصد الشريعة^(٣).

بمراعاتها من جانب الوجود: بملاحظة ما يقيم أركانها ويثبت قواعدها

وأيضاً من جانب العدم: وهو ما يدرأ عنها الاختلال الواقع أو المتوقع فمرتبة الضرورة تكون فى الأمور التى لا بد منها ولا يستغنى عنها بحيث تفوت المصلحة رأساً، أو يختل نظامها إذا لم يشرع لها ذلك النوع من الأحكام.

فإذا لم تحل الطبيبات من أنواع المأكولات والمشروبات والملبوسات، وإذا لم يشرع الزواج ولا أصول المعاملات من بيع وشراء، ورهن وإجارة، ومزارعة ومساقاة، وإذا لم تفرض أحكام الجنائيات من القصاص والديات وأنواع الحدود والتعازير تفوت أو تختل المصلحة الخاصة بحفظ الأنفس، والعقول، والنسل، والأعراض^(٤).

(١) الموافقات. الشاطبي ٧/٢.

(٢) السياسة الاقتصادية والنظم المالية أ.د/ أحمد الحصرى ص ٣٠، ٣١.

(٣) الموافقات. الشاطبي ٧/٢.

(٤) السياسة الاقتصادية والنظم المالية أ.د/ أحمد الحصرى ص ٣١.

فأصول العادات - كالأكل والشرب والملبس والممكن راجعة إلى حفظ النفس من جانب الوجود كتناول المأكولات والمشروبات والمسكنات والملبوسات^(١).

فيتناول المحافظة على النفس والعقل كل إنفاق يحفظهما كنفقة توفير الأكل والمشرب والمسكن والعلاج لإصلاح البدن وتقويته^(٢).

ومن جانب العدم فإنه يحرم النفقة على النفس والعقل في كل ما يضر بهما، وكذلك اللباس والسكن ويحرم سائر المشروبات التي تضر بالعقل والبدن.

وتجب النفقة في هذا القسم؛ لأنه لا يستغنى عن ذلك ولا تقوم الحياة إلا بها، كما تحرم النفقة إذا تسببت في إلحاق الضرر.

ثانياً: تكاليف النفقة الحاجية:

هي التي يلتزم إليها الشخص لأجل التوسع ورفع الضيق الذي يحيط بالإنسان ويؤدي في الغالب إلى الحرج والمشقة، ولكن لا يبلغ مبلغ الفساد العادي المتوقع في المصالح العامة^(٣) أي الضرورية.

فهي مرتبة أدنى حالاً من مرتبة الضروريات، فإنها إذا لم تراعى في التشريع لم يترتب على ذلك فوات المصلحة الأصلية أو اختلالها. بل يدخل على الإنسان من الحرج والمشقة ما يوجب تقصيراً في تحصيل تلك المصلحة يوشك أن تفوت به رأساً، أو تكون على غير الوجه المطلوب^(٤):

وهي كالضروريات تجرى في جميع المقاصد من المحافظة على النفس، والنسل، والعقل مثل: إضفاء المشروعية على الإتيان أو الامتناع عن الإتيان لأمر من الأمور لم يبلغ مبلغ الضرورة، ولا يفوت بفواته شيء من المصالح العامة الأساسية من أنواع المعاملات مثل إجازة السلم، والشفعة، والمضاربة، والمزارعة، والمساقاة^(٥).

(١) الموافقات. الشاطبي ٧/٢.

(٢) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي د/ غازي عناية ص ١٣٩.

(٣) الموافقات. الشاطبي ٧/٢.

(٤) السياسة الاقتصادية والنظم المالية أ.د/ أحمد الحصري ص ٣٢.

(٥) المصدر السابق.

وتباح النفقة على التمتع بالطيبات مما هو حلال مأكلاً ومشرباً وملبساً ومركباً على قدر الحاجة. فالنفقة الحاجية هي التي يترتب على إشباعها دعم إقامة مصالح الأمة ويترتب على انتفائها العنت والمشقة كالتمتع بالطيبات من أصناف المأكولات والمشروبات والملبوسات والمسكن ووسائل النقل والركوب وتستوجب قوامة إشباع الحاجيات إنفاق المال على وفي توفير الاحتياجات شبه الضرورية والتي بتحققها تتحمل أعباء الحياة وواجباتها، لأن الحاجة في الدرجة الثانية بعد الضرورة، وهي من الأمور التي يتفاوت فيها الناس تبعاً لمنازلهم الاجتماعية ومراكزهم الحياتية وأوضاعهم الاقتصادية، وقدراتهم المعيشية، وظروفهم الحياتية فضلاً عن ظروف المجتمع ككل.

وقوامة الترشيد في الحاجيات تقتضى الإنفاق والتمتع بالحاجيات تبعاً ليسر الحال وسعة المال دون تكليف فوق الطاقة، وبالقدر الكافي لتسهيل الحياة وتخفيف أعباء المعيشة ^(١) قال تعالى مبيناً التوازن في النفقة على حسب طاقة الشخص: ﴿لِيُنْفِقَ ذُو سَعَةٍ مِّن سَعَتِهِ وَمَن قَدِرَ عَلَيْهِ رِزْقُهُ فَلْيُنْفِقْ مِمَّا آتَاهُ اللَّهُ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا مَا آتَاهَا﴾ ^(٢).

فقوامة الإنفاق تستلزم بدء الإنسان بسد احتياجاته الضرورية ثم احتياجات الآخرين الضرورية، ثم حاجياته شبه الضرورية، والتي تسهل له حياته، وترفع عنه مشقة الحياة وعنتها، كالسكن المريح، ووسيلة الركوب الصالحة، واللباس الوثير ^(٣).

ثالثاً: تكاليف النفقة التحسينية:

التحسينات هي الأخذ بما يليق من محاسن العادات، وتجنب الأحوال التي تأنفها العقول الراجحة وجميع ذلك قسم مكارم الأخلاق ^(٤).

وهي مرتبة تلي سابقتها ولا يفوت بفواتها مصلحة أصلية، ولا يترتب على عدمها حرج أو مشقة، ولكنها كمالات ترجع إلى العمل بمكارم الأخلاق، وهي تجرى في أبواب المقاصد الخمسة فمن المحافظة على النفس، الالتزام بأداب الأكل والشراب، وتجنب النفقة على المآكل

(١) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي د/ غازي عناية ص ١٤١.

(٢) سورة الطلاق (٧).

(٣) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي د/ غازي عناية ص ١٤٣.

(٤) الموافقات. الشاطبي ١٠/٢.

النجسة والمشروبات القذرة، وترك الإسراف في الطعام والشراب واللباس، والمحافظة على العقل، ومنها المباحة بين الخمر، وتجنب إحرازها ولو مع عدم قصد الاستعمال^(١).

يقول الشاطبي: وفي العادات كآداب الأكل والشرب ومجانبة المآكل النجسات والمشارب المستخبثات، والإسراف والإقتار في المتناولات وهذه أمور راجعة إلى محاسن زائدة على أصل المصالح الضرورية والحاجية إذ ليس فقدانها بمخل بأمر ضروري ولا حاجي، وإنما جرت مجرى التحسين والتزيين^(٢).

فالتحسينات: هي الكماليات التي يزيد إشباعها في الحياة جمالاً ويدخل اقتناؤها على الحياة بهجة ولا يترتب على انتفانها تعطيل مصالح الدين والدنيا، ولا يترتب على عدم إشباعها عنت أو مشقة في المعيشة، فهي تتناول المحاسن الزائدة عن أصل المصالح الضرورية والحاجية، ولا يخل فقدها بأمر ضروري أو حاجي، ولكنها من قبيل التحسين والتزيين والتجميل وتجنب الخبيث والدنس من الأشياء^(٣).

فالكُماليات يباح للمسلمين تعاطيها والإتفاق على اقتنائها والتمتع بها مسادام ذلك في الحلال ولم يتعد استهلاكها الحدود المباحة فلا يحل تفضيلها على الضروريات أو الحاجيات، فلا يجوز اقتناء سيارة ركوب وهو جانح وعياله جياح لا يجدون ما يسد رمقهم من الأكل والشرب كما لا يجوز له أن يتفنن في اقتناء الملابس الفاخرة ولا يتوفر له ولعياله المسكن السائر المناسب، ولا يجوز للمسلم أن ينفق أمواله في شراء الأدوات الكهربائية في نفس الوقت الذي يفتقر مسكنه للفراش والغطاء والأثاث^(٤).

فالتزيين بالملابس والتمتع بالمأكولات والمشروبات والثمار والفواكه وامتلاك الأشياء دون قدر زائد على الحاجة، ودون إسراف أدعى لحفظها ودوامها^(٥) وهو التوازن أو الاعتدال في الاستهلاك، وقد دلت نصوص القرآن على إباحة الطبيبات، ولا يخفى أن مخاطبة القرآن لجميع

(١) السياسة الاقتصادية والنظم المالية أ.د/ أحمد الحصري ص ٣٣.

(٢) الموافقات. الشاطبي ١٠/٢.

(٣) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي د/ غازي ضاية ص ١٤٤.

(٤) ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي ص ١٤٤.

(٥) المصدر السابق.

العالم، وأن تعاليم الإسلام قد أتت للبشر جميعا يقول الله: ﴿يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِندَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ (١).

وقال عز شأنة: ﴿يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوَاتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَىٰ ذَٰلِكَ خَيْرٌ ذَٰلِكَ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذْكُرُونَ﴾ (٢).

وقال أيضا: ﴿وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَغَيْرِ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أَكْلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرَّمَانَ مِثْلَهَا وَغَيْرَ مِثْلَهَا كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ (٣).

وقال سبحانه: ﴿وَالْأَنْعَامَ خَلَقَهَا لَكُمْ فِيهَا دِفْءٌ وَمَنَافِعُ وَمِنْهَا تَأْكُلُونَ﴾ (٤).

وقال عز من قائل: ﴿وَهُوَ الَّذِي سَخَّرَ الْبَحْرَ لِتَأْكُلُوا مِنْهُ لَحْمًا طَرِيًّا وَتَسْتَخْرِجُوا مِنْهُ حَبْلًا مَّوْسُونًا وَتَرَى الْفُلْكَ مَوَازِرَ فِيهِ وَلِتَبْتَغُوا مِنْ فَضْلِهِ وَلِعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾ (٥).

وغير ذلك من الآيات التي توضح إباحة الطبيبات مع عدم الإسراف في تناولها، ويجب حسن استغلالها فإن أساء استخدامها كان ذلك معصية لله عز وجل، مع زوال هذه النعم وتحليل ذلك اقتصاديا: "أن الإسراف أو الفاقد في ميزانية الأسرة يتسبب في انخفاض مستوى معيشتها وتضاؤل مدخراتها، ويترك ذلك انعكاسات على زيادة الطلب في السوق، ونقص مصادر التمويل وينتهي بقصور جهاز الإنتاج المحلي عن الوفاء بمتطلبات هؤلاء الأفراد واستيراد الكثير من السلع (١) وأحد الأسباب في ذلك هو وقرع المستهلك فريسة للإغراءات الإعلانية وإثارة العواطف ومداعبتها وبعدها عن الإقناع العقلاني والإثبات المنطقي فتدفع المستهلكين إلى الإسراف والتبذير مما يترتب على ذلك إرهاق لميزانياتهم، بل وقد تصل إلى حد تورطهم ودفعهم إلى الافتراض وإيقاعهم في أزمات مالية خانقة متعارضين في ذلك مع

(١) سورة الأعراف آية ٣٩ .

(٢) سورة الأعراف آية (٢٦).

(٣) سورة الأنعام (١٤١).

(٤) سورة النحل آية رقم (٩، ٥).

(٥) سورة النحل آية رقم (١٤).

(٦) المجتمع الاستهلاكي إحصاءات وأرقام د/ زيد محمد الرماني ص ٢٩ (سابق).

قول الله عز وجل: ﴿كُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾^(٥) وقوله تعالى: ﴿وَلَا تُبَدِّرْ تَبَدُّرًا إِنَّ الْمُبَدِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا﴾^(٦) (١).

وبناء على ما تقدم فإن قوامة ترشيد الإنفاق تستلزم التوازن بين أولويات الإستهلاك بتقديم الضروريات، ثم الحاجيات، ثم التحسينات، فالتمتع بزينة الحياة منصوص عليه، والفرد يحق له أن يتمتع بما يتناسب مع دخله وظروفه المالية والاقتصادية والاجتماعية ومسئوليته تجاه أفراد مجتمعه بما يليق من ألوان الزينة، فى الملابس والمأكل والمسكن والتعطر والحلى المباح، والركوب فى البر والبحر والجو والترويح عن النفس، وما زاد عن إمكانيات الفرد وتعارض مع ظروفه البيئية، وأحواله المالية، وظروف مجتمعه، وتتأفى مع قدراته الإنفاقية فإن إتفاقه يصبح إسرافاً وتبذيراً، وهو ممنوع، وعليه أن يوجه موارده ومخدراته المالية تبعاً لأولويات الإنفاق فى الإشباع، بدءاً بالضروريات، ثم الحاجيات، ثم التحسينات^(٧).

رابعاً: الوجبات السريعة وترشيد الإستهلاك:

الوجبات السريعة من آثار الغزو الثقافى وتناول هذه الوجبات يخالف نظام الإسلام فى آداب الطعام التى حثنا عليها فنظام "التيك آوى" يقوم على استيراد لحوم وأكلات قد لا نستسيغها لكن الأسلوب التى تقدم به يغرى الشباب فيقبل على -شراء- هذه الوجبات دون نظر إلى ما تحتوى عليه من مضار، وهى موجهة إلى استنزاف موارد الأسرة، حيث تقوم الشركات العالمية بإعطاء ترخيص^(٣) لبعض المطاعم المحلية لوضع اسمها عليه، وتقوم هذه الشركات بأخذ ١٠% مقابل حق الترخيص، وهو أيضاً نوع من استنزاف الموارد المالية- للدولة- حيث يتم شراء الاسم فقط.

وهذه الوجبات تتنافى مع مبادئ الإسلام التى تنادى بترشيد الإستهلاك حيث إن ثمن الوجبة قد يصل إلى خمسين جنيهاً ومئة، وهذا المبلغ يكفى لإطعام عدة أشخاص مما يسبب

(٥) سورة الأعراف آية رقم (٣١) .

(٦) سورة الإسراء رقم الآية (٢٧) .

(١) حديث الإثك من المنظور الإعلامى د/ على رشون ص ١٢٢ .

(٢) ضوابط تنظيم الاقتصاد فى السوق الإسلامى د/ غازى عناية ص ١٤٤ ، ١٤٧ .

(٣) عقود التراخيص: تتم بحصول بعض الشركات والمنشآت الوطنية فى البلدان النامية على حق استخدام

علامات تجارية وتركيبات كيميائية معينة، كما هو الحال فى صناعة الأدوية مقابل دفع تعصب سنوية

هائلة، من دفتر أحوال الاقتصاد المصرى د/ محمود عبد الفضيل ص ١٩٤ للعدد ٦٢٧ مارس ٢٠٠٣ م

ومن هذه العقود ترخيص المطاعم التى تقدم الوجبات السريعة..

استنزافاً مالياً للمواطن المسلم، والسبب الرئيسي في ذلك يرجع إلى الإعلانات وعدم التبصير بآداب واقتصاديات الطعام في الإسلام، وهذه الوجبات الغرض منها الربح بصرف النظر عن قيمتها الغذائية، بدليل الإعلانات التي تنشر ليل نهار في جميع وسائل الإعلام فالمستهلك يشتري اسماً فقط^(١) ويؤيد هذا أنه بالنظر إلى هذه الأغذية وما تحتوي عليه من عناصر خطيرة إذا أفرط الشخص في تناولها فأقل وجبة من هذه الوجبات تحتوي على أكثر من ألف سعر حرارى وكمية لا تقل عن ٦٠ مليجرام كوليسترول وعلى مالا يقل عن ١٢٠٠ مليجرام من ملح الصوديوم مع أن حاجة الفرد الطبيعي من هذه العناصر واحتياج الجسم من السعرات الحرارية يوماً تختلف حسب المرحلة العمرية مما يثبت التنافر الواضح في احتواء هذه الوجبات على قيمة غذائية عالية.

وأيضاً لا تكتمل متعة تناول هذه الوجبات إلا إذا كان بجانبها كوب المياة الغازية كبير الحجم بالإضافة إلى مواد أخرى، ويؤكد الأطباء وجود أحماض بهذه الوجبات وهي تؤدي إلى حدوث خلل في ديناميكية ترسيب الكالسيوم من وإلى العظام، مما يؤدي إلى إصابة الأسنان والعظام بالضعف، كما أن مكونات هذه الأغذية تفتقر إلى العناصر المهمة الحيوية لجسم الإنسان مثل الحديد والزنك والفيتامينات التي يحتاج إليها الشباب خاصة، وهذه الوجبات تمثل ضرراً كبيراً عند الإفراط في تناولها، ولا تظهر آثارها إلا في مراحل العمر المتوسطة^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الإسراف في تناول الوجبات السريعة له تأثير على موارد الأسرة، والموارد المالية للدولة، وأن الإسراف في تناول هذه الوجبات يسبب أضراراً كثيرة بالجسم حيث لا تحتوي على قيمة غذائية عالية مع تنمية سلوكيات خاطئة وضارة بالجسم من خلال المشروبات التي تقدم معها وأنها تخالف آداب الإسلام في التوسط والاعتدال في النفقة "ترشيد النفقة"، وأن هذه الوجبات قد تحتوي على طيور مذبوحة على غير الطريقة الشرعية، أو تشتمل على أمراض تصيب الإنسان، وينبغي على ولى الأمر اتخاذ ما يراه محققاً لمصلحة المجتمع في ذلك.

(١) الوجبات السريعة تقتل المواطنين حوار مع الدكتور محمد عبد الحليم، والطبيب خالد المنباوى ص ٢ جريدة صورة الأزرر ٨ صفر ١٤٢٦هـ - ١٨ مارس سنة ٢٠٠٥م.

(٢) المصدر السابق د/ خالد المنباوى أستاذ طب الأطفال والأغذية بالمركز القومي للبحوث وقد حذر من الأفرط في تناول هذه الوجبات وناشد الشركات والمصانع المنتجة لها أن تتحرى الصديق فيما تكتبه من سعرات حرارية وكربوهيدرات إلى غير ذلك من المكونات بحيث لا يندفع المواطن ويكون له الخيار ولا يمنع من تناول هذه الوجبات بعد ترشيدها.

المبحث الثالث

مراقبة الإعلانات التجارية

نتناول في هذا المبحث تعريف الرقابة أو الحسبة في الإسلام، ثم عن نشأتها، ثم عن وظيفة المحتسب وأقسام الحسبة، ثم بيان أثر الحسبة أو الرقابة في ضبط المعاملات التجارية، وتطبيقها في الإعلان التجاري وأخيراً عن الحسبة التطوعية وبيان صلتها بالجمعيات الأهلية وذلك فيما يلي:-

المطلب الأول

تعريف الرقابة (الحسبة) نشأتها وأقسامها

أولاً :- الرقابة في اللغة:

الرَّقَابَةُ بمعنى المراقبة، وعمل من يراقب الكتب أو الصحف قَبْلَ نَشْرِهَا لِيَحْذِفَ مِنْهَا مَا يَخَالِفُ الْآدَابَ أو السياسة العامة للدولة، وَرَاقِبَةٌ مَرَاقِبَةٌ وَرَقَابًا، حَرَسَهُ وَوَلَّاهُ رَاقِبَةً، حَفِظَهُ يَقَالُ: أَرَقَبْتُ فُلَانًا فِي أَهْلِهِ: أَحْفَظُهُ فِيهِمْ^(١). من خلال ما تقدم يتضح أن الرقابة "أو المراقبة" تعني الحفظ، والحراسة، والملاحظة.

ثانياً :- الرقابة شرعاً:

عرفت الحسبة في الإسلام كولاية تختص بالأمر بالمعروف والنهي عن المنكر فيما ليس من خصائص الولاية والقضاء^(٢).

والمراقبة شرعاً: هي حفظ العقيدة وإقامة الشريعة ورعاية الأخلاق والآداب^(٣).

وهذا التعريف لا يخرج عن مضمون تعريف الحسبة: فهي كما مر تعريفها أمر بالمعروف إذا ظهر تركه، ونهي عن المنكر إذا أظهر فعله.

لأن الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر قوام الدين، والمراقبة أو الحسبة منبثقة من تعاليم الإسلام قال تعالى: ﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ

(١) لسان العرب ابن منظور ١٦٩٩/٣ ، ١٧٠٠ ، المعجم الوسيط ص ٣٦٣ ، ٣٦٤ ، المعجم الوجيز

٢٧٢ ، ٢٧٣ .

(٢) الطرق الحكمية . ابن قيم الجوزية ص ٢٠٢

(٣) الرقابة المالية في الفقه الإسلامي د/ حسين راتب ص ١٦ ، ١٧ دار النفائس الأردن ١٤١٩هـ

الْمُنْكَرِ^(١)، وقد دلت عليها الأحاديث النبوية، وهي أيضاً قائمة على القواعد الشرعية، والاجتهاد العرفي، وجرى عليها عمل الصحابة والتابعين، وقد سار عليها الناس إلى يومنا هذا، وقد نمت بنمو المجتمع حتى أصبحت نظاماً دقيقاً فريداً^(٢).

ثالثاً: نشأة الحسبة في الإسلام:

كان الرسول ﷺ يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر بنفسه، وخلفه أصحابه، حيث كانوا يفعلون ذلك بأنفسهم أو يولون من يختص بهذا الأمر، وكانت الحسبة معروفة عند الفاطميين بمصر والأمويين بالأندلس، ومهاتت تعقد في العادة لمراقبة الموازين والمكاييل والأسعار، وغش الأطعمة، والغبن، ونظافة الشوارع وعدم التجمهر فيها، وبتاسع الدولة في العصر العباسي، ونشاط الصناعة والتجارة وكثرة الأسفار اتفرد بالوظيفة محتسب يتولاها بأمر الخليفة^(٣).

رابعاً: وظيفة المحتسب:

من وظائف المحتسب في مجال المعاملات مراقبة الموازين والمكاييل والمعايير والعلامات التجارية، ومراقبة الأسعار، والرقابة على جودة السلع، وكل ما يحقق المساهمة في حفظ الأمن الاقتصادي والاجتماعي، ويمثل نظام الحسبة في الوقت المعاصر نظام تفتيش التموين في الرقابة على الأسواق والمعاملات، ونظام الرقابة الإدارية على تنفيذ القوانين واللوائح...^(٤).

خامساً: أقسام الحسبة :-

تنقسم الحسبة أو المراقبة إلى ثلاثة أنواع:

النوع الأول: رقابة حكومية، لأن المحتسب منه ما يولى من جهة ولى الأمر، وله أن يتخذ أعواناً، وهو فرض عليه بحكم الولاية، وعبر عنها الغزالي بالحسبة القهرية^(٥).

(١) سورة آل عمران من الآية رقم (١٠٤).

(٢) للسياسة للشرعية مصدر للتقنين بين النظرية والتطبيق د/ عبد الله محمد محمد القاضي ص ٥٩٩ ط ١٤١٠ ١٩٨٩م دار الكتب بطنطا للطبعة الأولى.

(٣) المصدر السابق.

(٤) حرمة المال العام في ضوء الشريعة الإسلامية د/ حسين حسين شحاته ص ٨٧ ط ١٤٢٠ هـ ١٩٩٩م.

(٥) إحياء علوم الدين . الغزالي ٣ / ٤٢٤ .

النوع الثاني: رقابة تطوعية أو شعبية، والعمل بذلك من فروض الكفاية^(١).

النوع الثالث : الرقابة الذاتية ، وهي التي تكون نابعة من ضمير الشخص .

والمقصود من الرقابة الحكومية تكملة دور الجمهور فى المناضلة ضد الجريمة؛ لأن الإسلام يهدف إلى تكوين رأى عام قوى فى المجتمع يتميز بأنه يؤمن بالفضيلة ويدرك أثرها ويعطيها قيمتها، ويرفض الرزيلة وينبذ صاحبها، وتتحقق به للمجتمع حاسته الأخلاقية التى بها يجد حلاوة الخير، ويرى جماله، ويجد مرارة الشر، ويرى فحبه فيرفضه ويمقتة ويقاوم قاعليه، لأن أساس تكوين الرأى العام هو الأمر بالمعروف والنهى عن المنكر مع التكرار والاستمرار والإصرار من الخاصة بالأسلوب الخاص، ومن العامة بالأسلوب العام^(٢) وبناءً على ذلك فالرقابة تـ: تبط بالموظف العام أو بالأجهزة الإدارية القائمة على حماية المستهلك ومتابعة الالتزام بالقواعد واللوائح الموضوعة وتقوم وزارة التجارة والتموين، ووزارة الزراعة، ووزارة الصحة، ووزارة الإسكان، ووزارة الصناعة، بالمتابعة الإدارية كل فيما يخصه ، وقد تم تكوين إدارة متخصصة لحماية المستهلك على سبيل العموم^(٣).

المطلب الثانى

أثر الحسبة أو الرقابة فى ضبط المعاملات وتطبيقها فى الإعلان التجارى:

الرقابة لحماية المستهلك تمر بمرحلتين:-

المرحلة الأولى:الوقائية،وتتمثل فى مراقبة المواصفات التى يجب توافرها فى السلع الغذائية،والدوائية،والصناعية،والمقومات اللازمة فى جودة المنتجات لتحقيق الأمن والسلامة للمستهلكين.

المرحلة الثانية:- مرحلة المراقبة لضبط المخالفات، وتتمثل فى السلطات المختصة برقابة وتأمين احترام اللوائح والتشريعات النافذة فى شأن ضمان مطابقة السلع والخدمات المختلفة للمواصفات المحققة للجودة والأمن^(٤).

(١) الأحكام السلطانية. الموردى ص ٣٦٣ .

(٢) السياسة الشرعية مصدر للتقنين د/ عبد الله محمد محمد للقاضى ص ٦٠١

(٣) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلامهم فى إطار نظام حماية المستهلك د/ صفوت العالم ص ١٤٣ "بتصرف" ..

(٤) المصدر السابق .

وعلى ذلك فإن الرقابة الإدارية توفر الحماية للمستهلك، وهو تدبير وقائي تقوم به بعض الجهات الإدارية والمنظمات المهنية للنهوض بمهنة الإعلان، وتفادى الغش والخداع والتدليس، وتقوية روح الانتماء والشعور بالمسئولية عن طريق الفحص السابق على بث أو نشر الإعلان التجاري، فالفحص السابق والتأكد من صدق ما جاء في الإعلان من معلومات، وإنزام الجهة المعلنة بتقديم الوثائق والأدلة المدعمة لما تدعيه في الإعلان قبل نشره يعتبر من أهم الوسائل لتقويم الإعلان، والإحالة دون قيام المنشآت التجارية بترويج منشآتها أو خدماتها عن طريق الإعلانات الكاذبة أو المضللة. ويجب التأكد من الوثائق والأدلة المعقولة التي تؤكد الإدعاءات الواردة في الإعلان التي تسبق تقديمه، كتقرير الخبراء، ونتائج التجارب المعملية أو الطبية الموثقة، وغير ذلك من الوسائل التي تقدم للجهة الإدارية المختصة بسلامة المسادة الإعلانية ومطابقتها للحقيقة والواقع^(١).

فلا بد من لجان تتحرى عن مصداقية المعلن وجودة السلعة ومطابقتها للمواصفات القياسية وعدم اتسامها بأى غش حتى تتم حماية المستهلك من الخداع الإعلاني وحتى تكون هناك ثقة في الإعلان سواء كان مرئياً أو مسموعاً أو مقروءاً، مع وجوب الالتزام بالعائد المناسب الذي يعود على المعلن أو المنتج لا الربح الذي يتم على حساب المستهلك فيجب ألا يخضع تحديد السعر لأهواء واستغلال الظروف، لأن الإعلان جانب من عملية التسويق، ولا بد فيه من الالتزام بقيود الإعلان أو وضع ضوابط تختص بتعريف المستهلك بطبيعة السلعة على وجه التوضيح والتفصيل حتى يتعرف على خصائصها، ومقوماتها، وعمرها الافتراضي خلال الاستخدام الطبيعي، ووجوب الصدق في عرض الرسالة الإعلانية^(٢).

والدولة من خلال هذه الولاية - الرقابة - أو الحسبة لها دور فى تحقيق عمليات الرقابة بإصدار التشريعات حماية للمستهلك ، وتستطيع الدولة أيضاً توفير الحماية للمستهلك فى مواجهة الإعلانات المحلية، وذلك يتضمن الإعلانات على الشاشة الصغيرة تعبير بتصريح من وزارة الصحة، وعبارة بتصريح من وزارة الصناعة... وهذه التعبيرات تهدف إلى إيضاح خضوع الإعلان لرقابة الدولة، وهذا من شأنه تحقيق الأمن والطمأنينة لدى المستهلك، إلا أن

(١) حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات الكاذبة والمضللة د/ يسرى إبراهيم أبو سعدة ، ص ١٠٢

(٢) خداع الجمهور بإعلانات وهمية يؤثر على الاقتصاد. جريدة صوت الأزهر 'مصدر سابق'. 'بتصرف'

الدولة لا تستطيع توفير أى حماية للمستهلك فى مواجهة الإعلانات الوافدة من الخارج عبر الأقطار الصناعية، وعبر شبكات الإنترنت فهذه الإعلانات لا تخضع لرقابة الدولة، ولا تحصل على تصريح قبل الدخول إلى عقول الجمهور بالرغم مما تتضمنه من إعلان عن سلع ومنتجات أو خدمات قد تكون مخالفة للمواصفات الصحية، بل قد تكون هذه الإعلانات كاذبة أو مضللة، ولا تستطيع الدولة أن تمنع هذه الإعلانات من الوصول إلى المستهلك الوطنى^(١).

وهذا داخل فى نطاق الأمر بالمعروف والنهى عن المنكر، وهو مجال تطبيق المراقبة على الإعلان.

وهناك أمثلة كثيرة فى هذا المجال نذكر بعضها على سبيل الإيجاز.

الأمر بذكر خصائص السلعة كالجنس، والنوع، والمكونات الداخلة فى التصنيع، وجهة المنشأ أو بلد التصدير، وشروط الشراء، والخدمات المصاحبة كخدمة التوصيل، ويجب أيضاً الأمر بتوجيه كل إعلان إلى ما يليق به من الوسائل الإعلانية والأكثر نفعاً ومصالحة للمستهلك والمنتج، والأمر بتقديم الوثائق وتقارير الخبراء، ونتائج التجارب الطبية والمعملية مع الالتزام بالصدق فى نتائج هذه التجارب وأن تكون مطابقة لما فى الوثائق.

وفى مجال النهى يجب منع الإعلان عن السلع المغشوشة والمحرمة، ومنع الخداع والتدليس من خلال الإضاءة، أو تكبير السلعة، ومنع الإعلانات التى تستغل المرأة للترويج عن السلعة بكشف العورة، والقيام بحركات مثيرة، ومنع الإعلانات التى تخاطب الفرائز الجنسية، والإعلان عن السهرات المحرمة، والفن المحرم من الفناء ونحوه، وكذلك منع الإعلانات التى تشير إلى ذم أو انتقاص السلع المنافسة، ومنع الإسراف فى تكلفة الإعلان وتحريره وتصميمه ومنع الإعلانات التى تمس العقيدة كأخراج الإعلان فى صورة قارئ البخت والفنجان، وأعمال السحر والشعوذة، ويجب أيضاً منع الإعلانات المشتملة على تقليد العلامات التجارية الخاصة بالسلع الأخرى، أو تقليد الإعلان نفسه، ومنع الناشرين وأصحاب وسائل النشر عن الإضرار بخصائص النشر المنافسة، وكذلك وكالات الإعلان، ومنع الإعلانات التى تستعين بمشاهير المجتمع، لعدم قيام الإعلان على مخاطبة العقل والمنطق، وإنما يعتمد على

(١) نحو تعزيز حماية المستهلك فى مواجهة انهيار الحدود الجغرافية للإعلام

توسيع نطاق البيع والاستهلاك من خلال الإعجاب؛ لأن غالبية المجتمع ينظر إلى هؤلاء على أنهم مثل أعلى يجب أن يحتذى بهم.

المطلب الثالث

الحسبة التطوعية

وهي الرقابة التطوعية أو الشعبية، لأن الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر واجب على كل مسلم قادر، وهو فرض كفاية ويصير فرض عين على القادر الذي لم يقم به غيره من نوى الولاية والسلطان، فطبيهم من الوجوب ما ليس على غيرهم، فإن مناط الوجوب هو القدرة فيجب على القادر ما لا يجب على العاجز قال تعالى: ﴿فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ...﴾^(١) وقال النبي صلى الله عليه وسلم: (إذا أمرتكم بأمر فأتوا منه ما استطعتم..)^(٢) (٣).

ومما هو داخل في نطاق الحسبة التطوعية "الجمعيات الأهلية" وتتناول تعريفها والحاجة إليها فيما يلي:-

أولاً: تعريفها :

الجمعيات الأهلية: هي التي قام بتكوينها عدد من أفراد الشعب نفسه، وهم يمارسون عملهم ونشاطهم داخل هذه الجمعيات تطوعاً معتمدين على خبرتهم الشخصية، وتقوم هذه الجمعيات بدور إيجابي في حماية المستهلك، ونشر الوعي بين المواطنين لاستخدام حقوقهم والحصول عليها، وعدم التنازل عنها^(٤).

ثانياً: الحاجة إليها :-

نشأت جمعية حماية المستهلك لتدعيم ومساندة أجهزة الدولة، وهي حركة اجتماعية تتعلق بأوجه الأنشطة اللازمة للمحافظة على حقوق المستهلكين وحمايتهم، وخاصة مع التطور الهائل في وسائل الدعاية، وهذا التطور زاد من الضغوط على المستهلك، ومن هنا تبرز أهمية من يدافع عن المستهلك، ولا يمكن أن يتناول عملية الدفاع عن المستهلك إلا المستهلك نفسه ،

(١) سورة التلغابن (١٦).

(٢) مسلم في كتاب الحج (فرض الحج مرة في العمر) ١١١/٥ عن أبي هريرة ؓ.

(٣) الطرق الحكيمة ابن قيم الجوزية ص ٢٠٠ فتح الباري. ابن حجر الصقلاني ١٢٢/٥

(٤) نحو تعزيز حماية المستهلك في مواجهة تهبّار الحدود الجغرافية د/ أبو العلا على أبو العلا ص ٦٤٣.

كما أن تعدد السلع والخدمات وتنوعها، والتطور الكبير المتزايد في الأنواع والماركات جعل العديد من السلع غير معروفة، ومنها السلع الجديدة ذات الخصائص المركبة، ونظم الاستخدام الدقيقة المعقدة، جعل الاستفادة من المعلومات المتاحة في الإعلانات أو الملصقات الخاصة بالعبوات تمثل عملية صعبة ومعقدة حتى على البائع المتخصص المحترف فماذا يفعل المستهلك العادي أمام الجمل والفقرات من أمثال تحديد نسبة الدسم، تحديد نوع الجيلاتين النباتي أو الحيواني، ألوان الفاكهة، نسبة الهدرجة، غنى بالفيتامين.. لا شك أن الاستفادة من مثل هذه المعلومات تقتصر على المستهلك الأكثر وعياً أو المحترف والمهتم بمجال دون غيره^(١).

وبناء على ذلك فإنه يجوز لآحاد الناس أن ينظموا جمعيات، ومؤسسات أهلية للقيام بأعمال الحسبة التي تدخل في صلاحيتهم، وهذا من التعاون على البر والتقوى، والتواصي بالحق، ومن نوافل الخير^(٢).

إن تكوين هيئات أو جماعات تنفق الفضل من جهدها في السعي لتمتع كل فرد في المجتمع بحقوقه التي كفلها له الإسلام ليس غريباً على الممارسة الإسلامية، فقد جاء الأمر بنصرة الأخ ظالماً أو مظلوماً^(٣). ويحتاج هذا الأمر في تطبيقه أو القيام به إلى وجود مثل هذه المؤسسات أو الهيئات.

والإسلام إذ يكلف الناس بالسمع والطاعة لولى الأمر ما استقام على منهج الله يكلفهم في الوقت نفسه أن يقيموه على منهج الله إذا انحرف لقول عمر رضي الله عنه إذا رأيتم في اعوجاجاً فقوموني، ولن تتمكن من تحقيق هذه المهمة فرادى، فلا بد من التجمع بشكل قادر، وهذه اللجان تمثل جانباً من سلوك الأمة، وهي تقوم بما فرض عليها من الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر^(٤).

(١) تقييم سياسة إعلام المستهلكين وإعلامهم في إطار نظام حماية المستهلك د/ صفوت العالم ص ١٤٨ 'بصرف'.

(٢) إحياء وتطوير مؤسسة الحسبة لحماية حقوق الإنسان أ.د/ محمد عثمان شبيب ص ١٤١، ١٤٢، سلسلة كتاب الأمة 'حقوق الإنسان محور مقاصد الشريعة العدد ٨٧ المحرم ١٤٢٣ هـ السنة ٢٢'.

(٣) عن أنس رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (أنصر أخاك ظالماً أو مظلوماً، قالوا يا رسول الله، هذا ننصوه مظلوماً فكيف ننصره ظالماً قال: تأخذ فوق يديه) (البخاري فتح ١٢١/٥ رقم ٢٤٤٤)

(٤) إتفاق المفو في الإسلام بين النظرية والتطبيق د/ يوسف إبراهيم يوسف ص ١٣٩، ١٤٢، سلسلة كتاب الأمة العدد ٣٦ مايو ١٩٩٣ م.

إن توجيه العفو من الجهد البشرى إلى هذا المجال ليس بعيداً عن الإسهام فى تحقيق التنمية الاقتصادية ، لأنه لا ينهض بالتنمية الاقتصادية، ويحقق شروط القيام بها مجتمع تغتال فيه حقوق الإنسان التى شرعها الله، وجعلها عنوان تكريمه، ولذلك فإن دائرة حقوق الإنسان فى ظل الإسلام أوسع بكثير من الدائرة الضيقة التى تهتم بها لجان حقوق الإنسان فى المجتمعات المعاصرة^(١).

فالقضايا فى أمور الحسبة هو الشرع المطهر فكل ما نهى عنه الشريعة محظور، ويجب على المحتسب إزالته والمنع من فعله، وما أباحته الشريعة أقره على ما هو عليه، وهى وظيفة اجتماعية قبل أن تكون حكومية، وهى شاملة لجميع مظاهر الحياة "الدنيوية والدنيوية" أما الدين فحق الله على الناس، وأما الدنيا فحقوق الناس بعضهم على بعض، لأن الآيات القرآنية والأحاديث النبوية صريحة فى الدعوة إلى إقامة مجتمع فاضل لكل عضو فيه حق الإرشاد إلى ما هو حق وخير، وحق الاعتراض على كل ما هو فاسد وباطل، ومن أجل هذا أجزت الحسبة هذه بمعنى الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر لكل مسلم قادر وإن لم يكن مأذوناً، وكل طائفة ممتنعة عن التزام شرائع الإسلام الظاهرة يجب جهادها حتى يكون الدين كله لله باتفاق العلماء^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح مشروعية المراقبة على الإعلان التجارى فى الوسائل المختلفة الحديثة سواء كانت هذه المراقبة مرتبطة بالموظف العام وهو المعين من قبل الدولة "المراقبة الإدارية" أم كانت من المتطوعين من أفراد الشعب، وقد برزت الحاجة إلى الرقابة التطوعية وتمثلت فى الجمعيات الأهلية نظراً للتطور فى وسائل الدعاية والإعلان وهى تقوم بالدفاع عن حقوق المستهلكين ونشر الوعي بين الناس انطلاقاً من قوله تعالى: ﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالتَّغْذُوانِ ﴾^(٣). ولقوله ﷺ (انصر أخاك ظالماً أو مظلوماً)^(٤).

(١) المصدر السابق ص ١٤٢.

(٢) السياسة الشرعية مصدر للتقنين د/ عبد الله محمد محمد القاضى ص ٦١٦، ٦١٨.

(٣) المائدة آية رقم (٢).

(٤) سبق تخريجه ص ١٩٩.

المبحث الرابع

الإعلان عن مواصفات السلعة أو الخدمة

لا بد من ذكر مواصفات السلعة أو الخدمة في الإعلان عبر وسائل الإعلام المختلفة وقد ذكرها الفقهاء، وبينوها عند الكلام على بيع الغائب على الصفة، وقد ذكروا ضابطاً لهذه المواصفات، ونبين أولاً، ضابط الإعلان عن المواصفات ثم، بيان هذه المواصفات.

أولاً: ضابط الإعلان عن المواصفات^(١)

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى وجوب ذكر المواصفات التي تتعلق بها الرغبات، وتتفاوت بها المالية، وهي المواصفات المشترطة في عقد السلم، وكما عبر الشافعية عن ذلك أيضاً بأن يصفه بما يصف به المدعى عند القاضي.

وبعد بيان هذا الضابط المتفق عليه بين الفقهاء القائلين بجواز بيع الغائب على الصفة لا بد من بيان المواصفات التي يجب ذكرها في الإعلان التجاري مع بيان ما اختلف فيه الفقهاء. وتتناول ذلك في المطالب الآتية:

المطلب الأول

الإعلان عن جنس المبيع والتمن.

اتفق العلماء على أنه إذا لم يذكر - يعن - عن جنس المبيع فلا يصح البيع والمراد بجنس المبيع أي ذات المبيع كبيعه سلعة لم يسمّها، وكذلك إذا اختلفت النقود ولم يكن منها نقد غالب، ولم يبين أو يعين النقد، لأنه لا بد من كون المبيع والتمن معلومين الجنس للبائع والمشتري وإلا فسد البيع، والجهل بأحدهما كالجهل بالآخر^(٢)، لأن هذه الجهالة مفضية إلى النزاع، وهي سبيل لأكل أموال الناس بالباطل قال تعالى: ﴿لَا يَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ

(١) حاشية ابن عابدين ٧/ ٤٨ تحقيق عبد المجيد طعمة ط دار المعرفة بيروت.، الفروقي. القرافي ٣/ ٢٤٥،

٢٤٦، القوانين الفقهية. ابن جزى ٢٦٨، حاشية الدسوقي ٣/ ١٦٨، حاشية الخرشى على مختصر خليل

٥/ ٢٩٢، المقدمات. ابن رشد الجد ٩/ ٣١١٩، الشرح الصغير. الدردير ٣/ ٨٨، للمجموع. النووي

٩/ ٣٦٥، روضة الطالبين. النووي ٣/ ٩٥، نهاية المحتاج. الرملى ٣/ ٤١٥، ٤١٦، للمبدع. ابن مفلح

٤/ ٢٥، المغنى لابن قدامة ٥/ ٢٨١، كشف القناع. البيهوتى ٣/ ١٩٠،.

(٢) النخيرة. القرافي ٥/ ٢٦٠، البحر الرائق. ابن نجيم ٦/ ٤٣، وينظر المراجع السابقة

بَيِّنْكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ^(١). ولوجود الغرر الكثير أو الفاحش، وقد نهى النبي ﷺ عن بيع الغرر^(٢).

وقد اختلف الفقهاء إذا اقتصر المعن أو المنتج في الإعلان عن السلع عبر الوسائل المختلفة على جنس السلعة دون بقية مواصفاتها، هل يصح هذا البيع أم لا؟ في ذلك مذهبان:

المذهب الأول:

ذهب فقهاء الحنفية وهو قول عند الشافعية والحنابلة أيضاً إلى أنه يجوز البيع وله خيار الرؤية، وقال المالكية إن كان البيع على الخيار جاز، وإن كان على اللزوم فلا يجوز^(٣).

المذهب الثاني: ذهب جمهور الفقهاء المالكية وجمهور الشافعية، والحنابلة في الراجح، إلى أنه لا يجوز الاقتصار على جنس السلعة دون بقية المواصفات^(٤) ويلزم البيع إذا جاء مطابقاً للوصف.

سبب اختلاف الفقهاء^(٥):

اعتبار العلم بمواصفات المبيع والتمن بعد العلم بالذات هل يعتبر من شروط الصحة أم لا؟ فمن اعتبرها من شروط الصحة قال: لا بد من اشتراطها، ومن قال: إنها ليست بشرط من شروط الصحة قال: يجوز البيع، ويكون له الخيار.

(١) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٢) سبق تخريجه ص ٦٠.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/٦٠٨، حاشية ابن عابدين ٧/٤٨، حاشية الدسوقي ٣/١٦٨، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأوصاري ٢/١٨، المجموع. النووي ٩/٣٦٥، روضة الطالبين. النووي ٣/٩٥، نهاية المحتاج. الرملي ٣/٤١٦، المبدع. ابن مفلح ٤/٢٥، المغني لابن قدامة ٥/٢٨١.

(٤) الفروق. الفرافي ٣/٢٤٥، حاشية الدسوقي ٣/١٦٨، حاشية العدوي ٢/١٥٣، المجموع. النووي

٩/٣٦٥، روضة الطالبين. النووي ٣/٩٥، المغني لابن قدامة ٥/٢٨١، المبدع. ابن مفلح ٤/٣٥.

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/٦٠٨.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز البيع مع ثبوت الخيار بما يأتي:-

أولاً- قال الله تعالى: ﴿وَاحِلَ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(١).

وجه الدلالة: لفظ البيع من ألفاظ العموم -فيشمل كل بيع- دون فصل ونص خاص^(٢).

ثانياً- قال الله عز وجل: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٣).

وجه الدلالة: الآية تدل على حل التجارة عن تراض وذلك يتحقق عند الرؤية.

ثالثاً- عن أبي هريرة رضي قال: قال رسول ﷺ من اشتري شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا رآه^(٤).

وجه الدلالة: يفيد هذا الحديث جواز البيع مع ثبوت الخيار "ولا خيار إلا في بيع مشروع"^(٥).

رابعاً- القياس على الشفعة فلا يشترط فيها معرفة الأوصاف، وأنه عقد معاوضة فلا يشترط فيه الوصف كالنكاح وباطن الصبرة والفواكه في قشرها^(٦).

استدل أصحاب المذهب الثاني على وجوب ذكر المواصفات المشترطة في عقد

السلم بما يأتي:-

أولاً- قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٧).

(١) سورة البقرة الآية رقم (٢٧٥).

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني. ٦/٦٠٨.

(٣) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٤) سنن الدارقطني ٥/٢ وقال لا يصح.

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/٦٠٨.

(٦) الفروق. القرافي ٣/٢٤٦.

(٧) سورة النساء آية رقم (٢٩).

وجه الدلالة: أن عدم ذكر المواصفات يخل بشرط الرضا، وهو أكل لأموال الناس بالباطل وقد نهت عنه الآية، والنهي دليل التحريم.

ثانياً: قال تعالى: ﴿وَأَحَلُّ لَكُمْ أَنْ تَبِيعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(١).

وجه الدلالة: البيع من ألفاظ العموم فيشمل المشتراط فيه شروط السلم فيكون كالسلم.

ثالثاً: عن ابن عمر -رضي الله عنهما- أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- (نهى عن بيع النخل حتى يزهر، وعن بيع السنبل حتى يبيض ويأمن العامة)^(٢).

وجه الدلالة: الزهو ظهور الحمرة أو الصفرة في النخل، وبياض السنبل أى اشتداد الحب، وهى صفات تدل على صلاحية للمبيع وقد نهى -صلى الله عليه وسلم- عن البيع إلا إذا كان على هذه الصفة وهو بيع على الصفة قد أجازته للرسول -صلى الله عليه وسلم- دون غيره.

رابعاً: أنه لما عدت المشاهدة للمبيع وجب استقصاء صفات السلم^(٣)، ولأن ثمرة الرؤية المعرفة والوصف يفيدها^(٤).

المنافسة والترجيح

نوقش المذهب الأول بأن بيع الغائب على الصفة من جنس بيع السلم الذى جاءت به السنة، فأخذ شروطه، وأن الحديث الذى استدلوا به قال عنه السدار قطنى: لا يصح، فيه عمر بن إبراهيم يقال له: الكردي، وكان يضع الحديث^(٥).

وأن الاختصار على جنس المبيع فيه جهالة كبيرة، وغرر لا يقتفر، وأن جواز البيع مع ثبوت الرؤية ليس فيه استقرار للمعاملات، ولعدم أمن التنازع عند الرؤية أو التسليم.

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) صحيح مسلم. النووى ١٠ / ٤٢٠ / ٤٢١.

(٣) شرح النووى على صحيح مسلم. ١٠ / ٤٢٠ / ٤٢١.

(٥) كبيان جنس السلعة، ونوعها، وجودتها، وزيادتها، واللون/وضابط ذلك أن يذكر المواصفات لئلا تتعلق بها الرغبات وتفاوتت بها المالية. للخيرة. القرافى ٥ / ٢٤٠، نهاية المحتاج. الرملى ٣ / ٤١٤، المقترى لابن قدامة ٥ / ٧٢٧.

(٤) التفروق. القرافى ٣ / ٢٤٦، الكافى. ابن قدامة ٩ / ٢، المبدع. ابن مفلح ٤ / ٢٥٠.

(٥) سنن الدارقطنى ٥ / ٢.

أما جواز الأخذ بالشفعة دون وصف فلأجل الضرر فلا يلحق به ما لا ضرر فيه، والقياس على النكاح قياس مع الفارق؛ لأنه ليس فيه خيار الرؤية، وأما رؤية ظاهر الصبيرة فتدل على مساواته لباطنها، والعلم بأحد المتساويين علم بالآخر، وأما بيع الفواكه في قشرها فحجوز للضرورة والفساد في نزع قشرها^(١). وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني، ولا يجوز الاقتصار على جنس السلعة دون بقية المواصفات، وأنه لا بد من ذكر الصفات كالسلم. ويلزم البيع إذا جاء المبيع مطابقاً للوصف، لأن ذكر الصفات، ومنها بيان جنس السلعة ينفي الغرر والجهالة عن المبيع، ولأنه يجوز وصف المعين - الحاضر - للضرورة إذا ترتب على الرؤية فساد أو تغير.

(١) الفروق. القرافي ٣/٢٤٦.

المطلب الثاني

الإعلان عن النوع والجودة والرداءة

نتناول في هذا المطلب حكم الإعلان عن نوع السلعة وبيان جودتها في الإعلان

التجاري عبر وسائل الإعلام

أولاً: الإعلان عن النوع أو الصنف:-

النوع أخص من الجنس، وهو كل ضرب من الشيء، وكل صنف من الثياب، والثمار، وغير ذلك، حتى في الكلام^(١).

يجب بيان نوع السلعة، أو الصنف، في السلع المتفقة في الجنس، فعدم ذكر النوع فيه غرر فاحش، وذكره، وعدم ذكره تتفاوت به المالية في المبيع، وذلك أكل لأموال الناس بالباطل، مثل أن يبيع عبداً لم يسمه^(٢). أي لم يذكر نوعه بأن يقول هو حبشى أو رومي مثلاً، وقد يطلق الجنس، ويراد به النوع، ومن ذلك ما جاء في فقه الشافعية: لو اشترى الثوب على أنه قطن فبان كتاناً لم يصح الشراء لاختلاف الجنس^(٣) أي النوع.

وعلى ذلك، فيجب بيان النوع أو الصنف في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة في جميع المنتجات من أدوات كهربائية، وملابس عند اختلاف أنواعها من حرير، أو قطن، أو كتان.... وغير ذلك من المنتجات.

ثانياً: الإعلان عن الجودة والرداءة:

الجودة خلاف الرداءة، والردئ هو الفاسد، أو الوضيع^(٤).

(١) لسان العرب. ابن منظور ١٤ ص ٣٣٠.

(٢) الفروق. القرافي ٣/٢٦٥. النخيرة. القرافي ٥/٢٦٠. المجموع. النووي ٩/٣٦٥، روضة الطالبين النووي ٣/٩٥ زاد المعاد- ابن قيم ٥/٦٠٤، المعنى لابن قدامة ٥/٨١، الموسوعة الفقهية. الكويت ١٦/١٦٨ ط ١٤١٤هـ/١٩٩٤م.

(٣) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارو ٢/٥٧.

(٤) المعجم الوسيط ص ١٤٥، المعجم الوجيز ص ١٢٥.

يجب بيان الجودة والرداءة؛ لأن الغرر في المبيع يكون في الكيفية^(١). وهي حالته وصفته من الجودة والرداءة، ومنها بيان طول مكث السلعة^(٢). أي بيان أنها قديمة أو جديدة ومنها بيان نقاء الحب وعدم نقائه "درجة النقاء".

ويدل على وجوب بيان الإعلان عن الجودة والرداءة، وأن عدم بيانهما من الغش المحرم ما رواه مسلم في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه (أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام، كي يراه الناس، من غش فليس منا)^(٣).

وجه الدلالة من الحديث: فيه دلالة على وجوب إظهار الردئ من السلعة، وبيانه ويستوى في ذلك إذا كانت السلعة حاضرة أو غائبة حتى يدخل المشتري على بيئته من أمره، ولا يظهر الجيد على وجه الصبرة حتى لا يلبس على المشتري ويخفى عنه حقيقة السلعة.

وأيضاً أنه لما عدت المشاهدة للمبيع وجب استقصاء صفاته - ومنها الجودة والرداءة - كما في السلم^(٤).

وعلل المالكية وجوب بيان أن السلعة قديمة أو جديدة، لأن الناس يرغبون في شراء الجديد لرواجه فهو أحب إليهم من سلعة قد مكثت في أيديهم، فهم على الرطب أو الجديد أحرص، وهم فيه أرغب^(٥).

ومما يدل على اعتبار الجودة والرداءة ما جاء في فقه المالكية "وجب بيان جدة القمح وقدمه في بيع الدقيق، وكذلك إذا كان بعضه قديماً وبعضه جديداً، أو كان مختلطاً بالشعير فيبين ذلك كله للمشتري ويجب بيان الجودة في العمل في صناعة الأضياء، فإن لم يفعل فهو غش، وهو محرم يجب التوبة منه والاستحلال ممن بايعه"^(٦).

(١) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/١٠٣.

(٢) حاشية النسوقى ١٦/٣. الشرح الصغير. الدررير ٣/٨٨.

(٣) سبق تخريجه. ص ٧٤

(٤) الكافي. ابن قدامة ١/٢

(٥) حاشية النسوقى ١٦/٣. الشرح الصغير الدررير ص ٨٨/٣، المقننات. ابن رشد الجد ٩/٣١٣٩.

(٦) المنخل لابن الحاج ٤/١٦٣

ولا يجوز بيع القمح إلا بعد ببسه، وإنما كان ذلك؛ لأنه يتوصل إلى معرفة الجودة والرداءة برؤية بعضه بفرك أو نحوه، ويجوز بيع قدر معلوم من زيت الزيتون بوزن كمشرة أرطال بكذا، أو جميعه كل رطل بكذا إن لم يختلف خروجه في الجودة والصفاء، والخضورية والبياض - اللون - فإن اختلف لم يجز بيعه، كما لا يجوز إن تأخر عصره أكثر من نصف شهر^(١)

وهذه صفات يعرف بها الجودة والرداءة، وهي من الصفات التي تنقص بها المالية وتتفاوت، فلا بد من بيانها، فيجب ذكر جودة أو رداءة السلعة المعطن عنها عبر الوسائل الإعلانية المختلفة.

مما سبق يتضح أنه لا بد من بيان الجودة والرداءة في الإعلان التجاري؛ لأنها من الصفات التي تنقص بها المالية وتتفاوت فلا بد من بيانها.

المطلب الثالث

الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ

تحدث في هذا المطلب عن بيان مصدر المنتج أو بلد المنشأ في الإعلان التجاري عبر الوسائل المختلفة.

المصدر هو ما يصدر عن الشيء والصادرات هي البضائع الوطنية ترسل إلى بلاد أخرى، وصدر البضاعة: أرسلها من بلد إلى بلد آخر، وصدر الشيء عن غيره نشأ، وأصدر الأمر، أنفذه وأذاعه^(١).

يجب بيان مصدر السلعة أو بلد المنشأ، وهو المكان الذي صنعت فيه السلعة ثم أخرجت إلى السوق لتباع سواء كان هذا المكان أو المصنع مملوكاً لشخص أم أشخاص، داخل الدولة أو خارجها، فيجب ذكر بلد المنشأ إذا كانت مستوردة من الخارج فقد جاء في كتب المالكية يجب بيان أنها ليست بلدية - أي محلية - إن كانت الرغبة في البلدية أكثر أو بيان أنها بلدية إن كانت الرغبة في غيرها أكثر، فإن لم يبين فغش^(٢).

ومعنى ذلك أن السلعة إذا كانت محلية أو مستوردة تختلف فيها الرغبات، فيجب بيان هذا الوصف المرغوب فيه، فإن لم يبين كان ذلك من الغش المحرم، ومصدر السلعة أو بلد المنشأ من الصفات المشترطة في عقد السلم فيجب بيان ذلك.

فإذا كانت عنده منتجات منسوبة إلى بلد وأغراض الناس تميل إليها مثل قماش بلد معين، فلا يبيع شيئاً من قماش غير ذلك وينسبه إليه، ولو كان بين البلدين قرب يسير فإن الأغراض مختلفة في ذلك، فيحتاج أن يبين أن موضع هذه كذا، فإن لم يبين فهو كذب وغش، وهو ممنوع، سواء زاد الثمن أم نقص، أم كان بالسواء، وقريب من هذا أنه إذا عرف صانع بحسن ما ينسجه وتعالى الناس في الثوب المنسوب إليه فلا يبيع شيئاً، من عمل غيره وينسبه إليه، وإن كان مثله أو أحسن؛ لأن ذلك من باب الغش والكذب أيضاً؛ لأن المشتري لو علم ذلك لنفر من الشراء وإن أعجبه السلعة؛ لأن العادة جرت أن بين الموضعين والصانعين تفاوتاً في

(١) للمعجم الوسيط ص ٥٠٩.

(٢) حاشية الدسوقي ١١٦/٣، الشرح الصغير: الدررير ٨٨/٣، حاشية الخرش على مختصر خليل ١٣/٦.

الأغراض فيتعين عليه النصح وعدم الكذب، وشراء القماش الخام من بلاد مختلفة يشبه بعض البلاد ثم يبيعه على أنه منها من الغش؛ لأنه لو علم أنه من بلد كذا لم يرض به، ولم يعط فيه الثمن^(١).

هذا وقد أخرج البخارى معلقاً تحت باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا ما يدل على وجوب بيان البلاد المطلوب منها السلع، وأنها إن لم تكن كذلك كان ذلك من الغش والتدليس؛ قال: قيل لإبراهيم النخعي إن بعض النخاسين يسمي آري خراسان^(٢) وسجستان^(٣) فيقول: جاء أمس من خراسان، وجاء اليوم من سجستان فكرهه كراهة شديدة^(٤).

وتأري الرجل بالمكان أي أقام به، والمعنى: أن بعض النخاسين - الدالين - كانوا يسمون مرابط دوابهم بأسماء البلاد ليدلسوا على المشتري بقولهم ذلك، ويظن أنها قريبة العهد بالجلب، فهذا من الغش والخداع والتدليس^(٥)، فعدم بيان مصدر السلع أو إيهام أنها مجلوبة (أومستوردة) من مكان معين من التدليس بالعيوب.

وبناءً على ذلك فيجب بيان مصدر السلع أو بلد المنشأ في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة مع وجوب الصدق في نسبة ذلك إلى البلاد المستوردة منها، وكذلك يجب بيان الصانع إذا اشتهر بالصناعة ويستوى في ذلك إذا كان فرداً أو شركة (شخصية اعتبارية) ويجب بيان البلد في الدولة الواحدة إذا اشتهرت بشئ معين في الجودة أو الصناعة لتفاوت الأغراض في ذلك فإن لم يبين فهو من الغش.

(١) الممخّل . ابن الحاج ٢٩٤/٤ ، ٦٥

(٢) بلاد واسعة أول حدودها مما يلي العراق، وآخر حدودها مما يلي الهند، وتشتمل على أمهات من البلاد، منها نيسابور، وهرات، ومرو، ومرخس، وقد فتحت أكثر هذه البلاد حنة، وصلحاً في سنة ٣١ هـ من أيام عثمان بن عفان عه بإمارة عبد الله بن عامر. معجم البلدان. ياقوت الحموي ٣٥٠/٢ دار إحياء التراث العربي بيروت لبنان ١٣٩٩ هـ - ١٩٧٩ م.

(٣) ويطلق عليها أيضاً سَجَزُ بلد معروف في أطراف خراسان وقد نسب إليها خلق كثير من الأئمة والسرواة وهي ولاية كبيرة وواسعة بينها وبين هرات ثمانون فرسخاً وهي جنوبي هرات . معجم البلدان ١٩٠/٣

(٤) صحيح البخارى (فتح ٩٧٣/٤)

(٥) فتح البارى . ابن حجر ٣٨٠٠٠٣٧٩/٤

المطلب الرابع

الإعلان عن مقدار أو كمية السلعة:

إذا أعلن شخص عن سلعته أو منتجها عبر وسائل الإعلام المختلفة فهل يلزمه بيان مقدار السلعة ضمن مواصفات السلعة الأخرى أم لا؟
وبيان ذلك ما يلي:

المقدار في اللغة مأخوذ من القدر، وهو الطاقة قال تعالى: ﴿وَمَتَّوْنٌ عَلَى الْمَوِجِ قَدْرَهُ وَعَلَى الْمُنْتَرِبِ قَدْرَهُ﴾^(١) أى قدر طاقته ويقال: فلان يُنْفِقُ على قَدْرِهِ أى على وسعه قال تعالى: ﴿لِيُنْفِقُ ذُو سَعَةٍ مِّنْ سَعَتِهِ﴾^(٢) والقدر، مبلغ الشئ، وقياسُ الشئ بالشئ يقال: قَدَرَهُ بِهِ إذا قَاسَهُ، والتقدير، التروية والتفكير فى أمر بحسب نظر العقل، وبناء الأمر عليه، وَقَدَرْتُ الثوب فَتَقَدَّرَ أى جاء على المِقْدَارِ، والمِقْدَارُ: المِقياسُ، وقدر الإنسان الشئ حَزَرَهُ لِيَعْرِفَ مَبْلَغَهُ، أما الكمية فهي مأخوذة من الكم، وهو مقدارُ الشئ وكم يُعَبَّرُ بها عن عدد مبهم للقدر. فالمِقْدَارُ أو للكمية هَمَّا مَبْلَغُ الشئ ومقدارُهُ، من عددٍ، أو كيلٍ، أو وزنٍ، أو مساحةٍ، وتفسير السلع على هذا^(٣).

اتفق الفقهاء على وجوب بيان مقدار السلعة، أو كميتها، فمن شروط صحة البيع، أن تكون السلعة معلومة للمقدار^(٤) وقد حكى الإ اتفاق على هذا ابن رشد الحفيد بقوله: "اتفقوا على أنه لا يجوز أن يباع شئ من المكيل، أو الموزون، أو المعدود، أو الممسوح إلا أن يكون معلوم القدر عند البائع والمشتري، واتفقوا على أن العلم الذى يكون بهذه الأشياء من قبيل

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٣٦).

(٢) سورة الطلاق من الآية رقم (٧).

(٣) لسان العرب. ابن منظور ٥٩/٤: ١٢: ١٦٠، تاج العروس ٤٨٣/٣، ٥١/٩، للمعجم الوسيط ص ٧١٨، ٧٧٧، ٧٩٧، ٧٩٩.

(٤) المبسوط. السرخسى ١٤١/١٣، بدائع الصناعات الكلاسيكية ٢٥/٧، ١٢٦، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٠٥/٣. حاشية للسوقى ١٦/٣ روضة الطالبين. النووى ٨١/٣، المغنى لابن قدامة ٢٩٠/٥.

الكيل المعلوم، أو الصنوج المعلومّة مؤثّرة في صحّة البيع^(١). وبناء على ذلك فلا يصحّ البيع بوزن حجر أو صنجة مجهولة لعدم معرفة كمية أو مقدار السلعة^(٢) أو المنتج.

وقد ذكر الكاساني من علماء الحنفية في شروط صحّة البيع أن يكون البديل منطوقاً به في أحد نوعي المبادلة. فإن كان مسكوتاً عنه فالبيع فاسد، وقد ذكر مثلاً على الثمن^(٣).

ومن حرص الإسلام على مبدأ الإعلان فقد حرم البيوع التي توجد فيها الجهالة من ناحية المقدار فهى النبي ﷺ عن المزانية.

والمزانية مأخوذة من الزبن، وهو الدفع الشديد؛ لأن كل واحد من المتبايعين يدفع صاحبه عن حقه، أو لأن أحدهما إذا وقف على ما فيه - أى البيع - من الغبن أراد دفع البيع بفسخه، وأراد الآخر دفعه عن هذه الإرادة بإمضاء البيع^(٤).

فحرمت المزانية لبنائها على التخمين الموجب للتدافع والتخاصم^(٥).

وقد عرفها المالكية: بأنها بيع مجهول الكمية، بمجهول الكمية أو بيع مجهول بمعلوم^(٦). وقد فسر ابن عمر وأبو سعيد وابن المسيب المزانية ببعض المجهول أو الفرر الذي فيه التدافع، إما لأن النبي ﷺ قال ذلك من لفظه، وذكر وجوه الزين ليدل على الباقي، أو يكون الراوى هو الذي ذكره لكونه فهم أن النبي ﷺ قصده، أو أنه أكثر النوازل عندهم^(٧).

فغن نافع عن ابن عمر - رضي الله عنهما - أن (رسول الله ﷺ نهى عن المزانية والمزانية ببيع الثمر بالتمر كيلاً، وبيع الكرم بالزبيب كيلاً)^(٨).

(١) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٥.

(٢) حاشية الدسوقي ٣/١٦.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٧/٤٥.

(٤) تاج العروس ٩/٣٣٤، لسان العرب. ابن منظور ٦/١٧٠.

(٥) نهاية المحتاج. الرملى ٤/١٥٧.

(٦) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٥، حاشية الدسوقي ٣/٦٠. القيس. ابن العربي ٢/٨١٨.

(٧) القيس. ابن العربي ٢/٨١٩.

(٨) الموطأ. مع شرح الزرقاني ٣/٣٧٠ رقم ١٣٥٤، ١٣٥٥.

فأحدهما مجهول، فهذا التفسير، إما مرفوع أو قول الصحابي الراوي له فيسلم له، لأنه أعلم به^(١). ولا تختص المزبنة بالريوى وإن وقعت مفسرة به فى الحديث، لأن هناك عمومات يدخل تحتها الربوى كأنهى عن بيع الغرر، لأن الغرر المانع من صحة البيع قد يكون بسبب انضمام معلوم لمجهول، لأن انضمامه إليه يصير فى المعلوم جهلاً لم يكن^(٢). وعلى العموم فالمزبنة هى بيع ما جهل مقداره أو كميته، ولا يجوز بيع ما جهل مقداره.

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجب الإعلان عن مقدار السلعة أو كميته فى الإعلان التجارى عبر وسائل الإعلان المختلفة سواء كانت السلعة تباع بالكيل أو الوزن أو العدد أو الأمتار كالأقمشة، ويجب بيان حجم السلع من الطول أو العرض أو الارتفاع ونحو ذلك من كل ما يبين المقدار مما يستجد من الوسائل الحديثة التى تبين المقادير، ولأن بيان المقدار من المواصفات المشترطة فى عقد السلم وعدم بيان المقدار فيه جهالة فاحشة لا تغتفر لأن بيان المقدار من المواصفات التى تتفاوت بها المالية، وعدم بيانه يؤدى إلى النزاع وقد جاءت الشريعة بسد منافذ النزاع.

(١) شرح الزرقانى على الموطأ ٣/٣٧٠.

(٢) حاشية العدوى ٢/١٥٢، شرح الزرقانى على الموطأ ٣/٣٧١، ٣٧٢، حاشية الدسوقي ٣/٢٣.

المطلب الخامس

الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة)

في هذا المطلب نتحدث عن معنى العلامة التجارية في اللغة والاصطلاح، ثم بيان أصلها، وتعريفها، وأدلة جوازها، من خلال ما يأتي:

العلامة في اللغة السمة والفصل يكون بين الأرضين، وشئ منصوب في الطريق بهتدى به، والعلم، ورسم الثوب ورقمه في أطرافه، والعلم سيد القوم، والمعلم ما يستدل به على الطريق من الأثر، وسُمي الخلق عالماً، لأنه دلالة على الخالق^(١)، عز وجل.

مما تقدم يتضح أن العلامة هي: كل ما يستدل به على الشئ ويتميز به الشئ عن غيره وينفصل عنه، والمراد تمييز السلع المتشابهة عن غيرها.

أصلها: كان التجار في عصر المقايضة يعرضون سلعهم خارج منازلهم أو متاجرهم فيراها الناس، ويعرفون أنها معروضة للبيع فتحصل المقايضة بفضل هذا النوع من الإعلان (الرؤية) ومنه نشأت فكرة المعارض والأسواق.

ثم تطور الأمر فأصبح التجار يميزون البضائع بعلامة للمحافظة عليها من الغش أو السرقة أو لفت النظر إليها بلون خاص ليكون بمثابة إعلان يدل على شخصية البائع حتى يتمكن المشتري أن يعلم شيئاً عن السلعة التي سيبتاعها، فنشأت فكرة العلامة التجارية.

وقد كان الإنسان يعتمد على المناداة ليتعرف المشترون على منتجاته ثم استخدمت الإشارات والرموز، فرمز الثعبان ما زال يستخدم في عصرنا الحاضر للإعلان عن الصيدليات.... وكان للعلامة أثر كبير قبل انتشار القراءة والكتابة فكانت الطريق الوحيد لتمييز البضائع، وكان من الطبيعي أن تتميز السلع بالعلامات أو الرسوم التي يتساوى في معرفتها الأمي والقارئ.

وقد بدأ الإعلان التجاري يأخذ أهميته في أعقاب الثورة الصناعية باستخدام آلات الصناعة مما أدى إلى إنتاج الكثير من السلع المتشابهة فنشأت الحاجة إلى العلامة التجارية لتمييزها^(٢).

(١) تاج العروس. للزبيدي ٤٠٦/٨، ٤٠٧، المعجم الوجيز ص ٤٣٢.

(٢) العلامة التجارية كوسيلة اتصال إعلامية وأثرها في حماية المنتج والمستهلك أ.د/ عطيات محمد الجابري

ص ١٠٣٤ من مجموعة أبحاث مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة من ١٤-

١٥ مارس ١٩٩٩م.

تعريف العلامة التجارية اصطلاحاً:

هي كل رمز يتخذه التاجر أو الصانع شعاراً لمنتجاته أو بضائعه، تمييزاً لها عن غيرها وبقصد تيسير التعرف على مصدرها^(١).

فالعلامة التجارية هي تلك العلامة المستخدمة للبيع والإعلان عن الخدمات للتعريف بخدمات شخص لتمييز عن الخدمات التي يقدمها الآخرون، وتشمل التصميمات والرموز الدالة على الشخصية المستخدمة في التجارة، وتستخدمها جميع شركات الخدمة كالفنادق ووكالات الإعلان، والشركات والمصانع المختلفة إما في تمييز منتج صناعي، أو أية بضاعة للدلالة على مصدرها، أو نوعها، أو مرتبتها، أو ضمانتها، والدلالة على تأدية خدمة من الخدمات، وهي وسيلة لتمييز مصدر المنتجات حماية للمستهلك، وللمشروع الاقتصادي في آن واحد، وتعتبر حافظاً على إتيان الإنتاج الذي تقوم به المشروعات المتماثلة كما أنها تميز منتجات الدولة عن غيرها من الدول في نطاق التجارة الخارجية^(٢).

أدلة جواز العلامة التجارية

ترتب على تقدم وسائل الإعلام كالصحافة والإذاعة والتلفزيون أن أصبحت بعض العلامات التجارية على جانب عظيم من الشهرة وذات قيمة اقتصادية^(٣) وذلك بسبب الإعلانات التي تشتمل على العلامة واشتهار السلعة بالجودة، وإنتاج الكثير من السلع ذات الأصناف أو الأنواع الواحدة أو المشتركة كأنواع الزيوت والصابون، والعلوى، والأدوات الكهربائية، والملابس، وغير ذلك من المنتجات ذات الأصناف المتشابهة، وقد جعل التعرف على السلعة أمراً صعباً مما يقتضى إيجاد علامة للسلعة تعرف بها حتى لا تختلط بغيرها من المنتجات المتشابهة فما حكم هذه العلامة التجارية ؟ .

(١) للتسويق في ظل عدم وجود نظام معلومات د / محسن الخضيري ص : ١٦٥ ، ط دار النهضة العربية ،

العلامة التجارية كوسيلة اتصال إعلامية مرجع سابق ص ١٠٣٢ .

(٢) المصدران السابقان .

(٣) القانون التجاري د/ محمود سمير ص ٥٥٦ . بتصرف .

دل على جواز العلامة التجارية القرآن والسنة والمعقول وأقوال الفقهاء.

أولاً: القرآن الكريم:-

قال تعالى: ﴿ إِنَّ الْبَقْرَ تَشَابَهُ عَلَيْنَا ﴾^(١).

ووجه الدلالة من الآية: أن بنى إسرائيل لما قالوا ذلك بين الله لهم صفات أو مواصفات

أخرى في البقرة لتتميز عن سائر البقر حتى يعرفوها.

ثانياً: السنة

استعمل النبي ﷺ العلامة أو الوَسم في ماشية الزكاة لتمييز الحيوان بعضه عن بعض

طلباً للمصلحة العامة للمسلمين.

فعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: رأيت في يد النبي ﷺ الميسم^(٢) وهو يسيم

إبل الصدقة^(٣).

وجه الدلالة: أن النبي ﷺ فعل ذلك نظراً في مصالح المسلمين والاحتياط في حفظ

مواشيهم بالوسم^(٤)، أي بهذه العلامة التي تميزها إذا شردت فيعرفها من يجدها أنها من ماشية

الزكاة فيردها.

فالوسم في نعم الزكاة والجزية مستحب وجائز في غيرهما، وفائدته تمييز الحيوان

بعضه عن بعض^(٥).

وهذا يدل على أن العلامة التجارية جائزة لتمييز السلع المتشابهة عن بعضها كأنواع الزيوت

والصابون وغير ذلك .

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٧٠)

(٢) الميسم: اسم لثلاثة التي يوسم بها، وهي الحديدية التي يكوى بها الدواب، وأصله مومم فقلبت الواو ياء لكسرة الميم، والوسم أثر كنية تقول موموم، أي قد وسم بسمية يعرف بها، إما كنية، وإما قطع في لذن، وإما قرمة تكون علامة له، وفي التنزيل العزيز (سَنَسِمُهُ عَلَى الْخُرطومِ القلم ١٦) واتسم الرجل إذا جعل لنفسه سمة يعرف بها، لسان العرب ١٦ ص ١٢١-١٢٢ فصل الواو حرف الميم.

(٢) البخارى (فتح ٤٤٧/٣ رقم ١٥٠٢) مسلم. (النووى ٣٢٤/١٤ رقم ٥٥٢١، ١٥٢٢).

(٣) شرح النووى على صحيح مسلم ٣٢٦/١٤، فتح البارى ابن حجر للسفلى ٤٤٨/٣.

(٤) المرجعان السابقان.

ثالثاً: المقتول

تزامم السلع الموحدة بسبب كثرة الإنتاج من نوع واحد والتنافس فى الإنتاج والإعلان وعرض البضائع يضعف قدرة المرء على التمييز إن لم يكن منعماً، ومهمة الإعلان المتمثل فى العلامة التجارية أن يوجه السلعة فى ذهن المستهلك، ويجعل لها هوية خاصة، والتميز الآن إحدى ضروريات التسويق الحديث، فكل منتج يقوم بتعليم سلعته، أو تسميتها باسم مميز حتى يتسنى للمستهلك التعرف عليها وطلبها، ويبدل المعلنون قصارى جهدهم فى إنشاء ارتباط بين السلعة والاسم المميز الذى اختاروه لسلعتهم حتى إذا ما تذكر المستهلك السلعة تبادر إلى ذهنه الاسم المميز لها^(١).

واتخاذ العلامة أداة للترويج والإعلان المشروع فى الإسلام يحصل بها تعريف المستهلك بالخصائص والصفات التى تفرد بها السلعة، وبيان منتجها فهى توجد اتصال بين المنتج - البائع - والمشتري كبديل عن البيع الشخصى.

والعلامة التجارية لها جانبان الاسم الذى يطلق على السلعة والعلامة المرتبطة بها، وبذلك تعرف السلع بمجرد وقوع النظر عليها^(٢). أو ذكر العلامة، وقد اشترط الفقهاء فى صحة البيع أن تكون السلعة معلومة، وبدون ذكر العلامة فى السلع المتشابهة لا تكون معلومة.

وتعد العلامة التجارية مرشداً قوياً لتحديد جودة السلع وتعمل على حماية اسم الشركة فإذا لم تكن السلعة لها علامة ومسجلة حل لأى شركة أخرى أخذها وتعمم بين المتنافسين، كما أن إيجاد التمييز له قيمة اقتصادية فى السلعة يستطيع المنتج بيع منتجاته المميزة بسعر أعلى إذا كانت تحتوى على مزايا حقيقية واستطاع إقناع المستهلك بهذه المزايا^(٣).

(١) العلامة التجارية كوسيلة إعلامية أ.د/ عطيات محمد ص ١٠٣٥، ١٠٤١.

(٢) العلامة التجارية كوسيلة اتصال إعلامية سابق ص ١٠٤١. 'بتصرف'

(٣) 'التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٤١٣ سنة ١٩٨٦م الطبعة الخامسة المكتب العربى الحديث'. 'بتصرف'

رابعاً: أقوال الفقهاء :

جاء في فقه الشافعية: "لو كان له عبدان، فلا بد من زيادة يقع بها التمييز. كالتعرض للسنن أو غيره"^(١) ومعنى هذا أنه إذا كان هناك سلعتان أو أكثر من جنس واحد فلا بد من زيادة وصف يقع به التمييز، والعلامة التجارية وصف يقع به التمييز بين المنتجات المتشابهة، وهي وصف مرغوب فيه إذا اشتهرت بها السلعة.

وبناء على قاعدة المصلحة وأن الأصل في الأشياء الإباحة^(٢) والجواز فالأصل في العلامة التجارية الجواز، وقد تصل إلى الوجوب عند الضرورة كما سبق من أنها إحدى ضروريات التسويق الآن، فهي تقوم بحماية التجار من المنافسة غير المشروعة كما أن وجودها يساعد على المنافسة المشروعة، وتقوم بحماية المستهلك من الغش.

ومن خلال ما سبق يتضح أنه يجب الإعلان عن العلامة التجارية أو الماركة في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة، لأنها وصف يقع به التمييز بين السلع أو الأصناف المتشابهة وتحمي التجار من المنافسة غير المشروعة، والمستهلك من الغش، وأن الأصل في العلامة التجارية الجواز والإباحة وقد تجب للضرورة كما هو الحاصل الآن.

(١) روضة الطالبين. النووي ٩٥/٣.

(٢) قال بعض الحنفية الأصل في الأشياء الإباحة وهو قول الشافعية. الأشباه والنظائر. ابن نجيم. ص ٨٧، الأشباه والنظائر. السيوطي ص ٧٢، وفي قواعد الأحكام للزر بن عبد السلام ضابط حقوق بعض المكلفين على بعض جلب كل مصلحة واجبة أو مندوبة، ودرء كل مقسدة محرمة أو مكروهة. قواعد الأحكام ص ١٠٥.

المطلب السادس الإعلان عن الثمن ومواصفاته

يشتمل هذا المطلب على حكم بيان الثمن ومواصفاته في إعلان السلع عبر وسائل الإعلام المختلفة وتفصيل ذلك ما يلي:

اتفق الفقهاء على أنه يشترط في صحة البيع أن يكون الثمن معلوماً للمتبايعين في المقدار، والصفة، والذات، وأن يكون معلوم الأجل في البيع المؤجل^(١).

فإن كان الثمن حاضراً مشاهداً كالجزاف فتكفي الرؤية عن معرفة المقدار والصفة، لأنه معلوم بالمشاهدة- أي الرؤية المباشرة- ولأن الإشارة كافية عن تسمية جنس المشار إليه، ونوعه، وصفته، ومقداره^(٢) وتكفي المشاهدة- أي الرؤية المباشرة- في معرفة الثمن حال العقد، وكذا الأجرة فإن لم تعرف الصفة- بالرؤية فلا بد من بيان الجنس والوصف^(٣)، ويصح البيع بوزن صنجة وملء كيل مجهول في العرف معلوم للعاقدين بالمشاهدة^(٤).

فالرؤية المباشرة للثمن وحدها تكشف عن جهالة الوصف، وتبين المقدار، وهي غير مانعة من التسليم والتسلم، وهي من الوسائل الاقتصادية في الإعلان، فإذا لم تكشف الرؤية عن معرفة مقدار الثمن ومواصفاته، فلا بد من بيان الجنس والوصف^(٥) وإذا كان الثمن من العروض، وغلب من جنس العروض نوع انصرف العقد إليه عند الاطلاق، مثل: أن يبيع ثوباً بمقدار معلوم من القمح^(٦) أي معلوم في العرف. وهذا عمل بالإعلان، وإن لم يكن بوسيلة إعلام معينة، وهو شهرة الثمن في العرف بين الناس.

-
- (١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٩٣/٦، الاختيار. الموصلي ٤/٢، حاشية الدسوقي ١٠/٣، بداية المجتهد-ابن رشد الحفيد ٣/٣٠١، المقدمات-ابن رشد الجدل ٣٠٩٦/٩، المجموع. النووي ٤٠٣/٩، المعنى لابن قدامة ٥/٢٩٣، الإقناع. الشرييني ١١/٢، نهاية المحتاج. الرملي ٤٠٣/٣ الكافي-ابن قدامة ١١/٢، الإحصاف. المرادوي ٣٠٩/٤. مكتبة ابن تيمية بدون تاريخ.
- (٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٦١١/٦، المجموع. النووي ٤٠٣/٩.
- (٣) حاشية ابن عابدين ٤٨/٧.
- (٤) منتهى الإرادات. ابن النجار ٢٧٢/٢، الإحصاف. المرادوي ٣١٢/٤.
- (٥) حاشية ابن عابدين ٤٨/٧.
- (٦) معنى المحتاج. الشرييني ٣٥٤/٢.

فإذا كان الثمن في الذمة فلا بد من معرفة مقداره ومواصفاته بذكرها أو تسميتها حال العقد، فإذا لم يذكر الثمن ومواصفاته، أو جهل أحد المتعاقدين حقيقة الثمن وصفته، أو لم توجد التسمية حقيقة أو حكماً بطل العقد، ولا يكون بيعاً، ولا يحل به الملك للقبال^(١).

فإن نكر عدد النقود دون بيان النوع فهو على غالب نقد البلد لتعارفه بينهم، ولأن الظاهر إرادتهما له^(٢).

وبناء على ما تقدم فإنه يجب بيان جنس الثمن ومواصفاته في الإعلانات التجارية عبر وسائل الإعلام المختلفة، بأن يقول من النقود، ويذكر عدد النقود أي مقدارها أو كميتها، ونوع النقود، أو العملة، بالجنيه المصرى، أو الإسترليني، أو الريال السعودى، أو غيره، وكثير من الإعلانات تغرى المشتري بعدم بيانه وتقول السعر مفاجأة.

فإن اختلفت النقود في المالية وغلب أحدها اشترط تعيين لفظاً لاختلاف الغرض بذلك فإن لم يعين فسد العقد^(٣)، وإن تساوت النقود في المالية جاز البيع إذا أطلق اسم الدراهم، وينصرف إلى ما قدر به من أي نوع شاء^(٤) وعلى ذلك فلا بد من تعيين الثمن لفظاً أو قابليته للتعيين شرعاً أو عرفاً.

لأن الثمن من الأركان الأساسية في إتمام العقد، فإذا كان فيه جهالة تحققت المنازعة، لأن المشتري يريد دفع الأقل والبائع يريد الأعلى فلا يحصل المقصود من شرعية البيع^(٥)،

(١) حاشية ابن عابدين ٢٢/٤، ٢٥، بدائع الصنائع. الكاساني ٤٥/٧، الاختيار. الموصلى ٤/٢، المجموع.

النووى ٤٠٢/٩، روضة الطالبين. النووى ١١٩/٣، منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢٧٢/٢، الكافى لابن قدامة ١١/٢، الإصناف. المرادوى ٣١٢/٤

(٢) الاختيار. الموصلى ٤/٢، حاشية ابن عابدين ٢٥/٤، الفتاوى الهندية ١٢٢/٣، لشيخ نظام وجماعة من علماء الهند، ط دار الفكر ١٤١١هـ - ١٩٩١م، مقضى المحتاج. الشريبنى ٣٥٤/٢، الإصناف. المرادوى ٣١٢/٤، منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢٧٢/٢،

(٣) مقضى المحتاج. الشريبنى ٣٥٤/٢، الكافى ابن قدامة ١١/٢، الفتاوى الهندية ١٢٢/٣، منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢٧٢/٢، الإصناف. المرادوى ٣١٢/٤.

(٤) الفتاوى الهندية ١٢٢/٣، منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢٧٢/٢، الإصناف. المرادوى ٣١٢/٤

(٥) حاشية ابن عابدين ٢٢/٤.

وهو حصول الملك، ولأن عدم الإعلان عن الثمن ومواصفاته غرر كبير لا يقتفر، وقد نهى
﴿ عن الغرر ﴾^(٥)، وعدم بيانه سبيل لأخذ المال بالباطل وهو محرم، معلوم حرمة.

وبناء على ما سبق فإنه إذا كان الثمن حاضراً كالجزاف فإن الرؤية المباشرة وحدها
تكشف عن جهالة الوصف والمقدار وكذلك الأجرة في الإجارة، أما إذا كان الثمن فسى الذمة
"غير مشاهد" فلا بد من بيان جنس النقود ومقدارها ونوعها أى نوع العملة بالجنية المصرى
أو الاسترلىنى إذا اختلف النوع فإذا كان هناك نوعان فى البلد وغلب أحدهما فهو على غالب
نقد البلد؛ لأن الثمن قابل للتعيين فإن لم يغلب أحدهما فلا بد من التعيين لفظاً ويجب الإعلان
عن ذلك فى الإعلانات التجارية التى تنشر عبر وسائل الإعلام المختلفة.

(٥) سبق تخريجه ص ٦٠ .

المطلب السابع

الإعلان عن تأجيل الثمن أو تقسيطه:

نتكلم في هذا المطلب عن تأجيل الثمن أو تقسيطه في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة وحكم الإعلان عن موعد الأقساط وثمن كل قسط.

اتفق الفقهاء على أنه يشترط في صحة الأجل أن يكون معلوماً، فيجوز التأجيل بالشهور غير العربية إذا علمها العاقدان، فإذا عرفه أحدهما دون الآخر فلا يصح البيع^(١).

وقد حكى الاتفاق على هذا غير واحد من العلماء، فقال ابن قدامة: "لا نعلم في اشتراط العلم في الجملة اختلافاً، فأما كفيته، فإنه يحتاج أن يُعلمَ بزمان بعينه لا يختلف"^(٢).

قال القرطبي: "لا خلاف بين العلماء في أن من باع معلوماً من السلع بثمن معلوم إلى أجل معلوم من شهور العرب، أو إلى أيام معروفة العدد أن البيع جائز"^(٣).

وبناء على هذا الاتفاق، فإذا كان الثمن مقسطاً أي مفرقاً على آجال متعددة فلا بد من معرفة كل قسط من الثمن، وأن يكون موعد سداه معلوماً، فلا بد أن يكون الأجل معلوماً، ويجب بيان هذا في الإعلانات التي تنشر عبر وسائل الإعلام المختلفة، وتلتزم بعض الإعلانات في الصحف ببيان ذلك كما في إعلانات التسويق العقاري حيث تبيين الأقساط التي يلتزم الشخص بدفعها في موعد محدد.

وقد اختلف الفقهاء في التأجيل بموعد الحصاد أو وقت الإنتاج أو العطاء، ونحو ذلك كقبض المرتبات وكذلك إلى قدوم الغزاة. على مذهبين.

(١) حاشية ابن عابدين ٢٢/٤، تبيين الحقائق. الزيلعي ٥٩/٤، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٠١/٣

حاشية المسوقي ١٠/٣، روضة الطائنين. النووي ٣٠١/٣، المجموع. النووي ٤١٢/٩، الكافي لابن قدامة ١١/٢.

(٢) المغنى لابن قدامة ٧٤٦/٥

(٣) الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ١/٣٢٠.

المذهب الأول: ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة في رواية عن أحمد والظاهرية إلى أنه لا يجوز التأجيل بموعد الحصاد ونحوه، وقال الشافعية والحنابلة إن كان إلى وقت استحقاق العطاء وهو معطوم لهما صح^(١).

المذهب الثاني: ذهب فقهاء المالكية والحنابلة في رواية إلى جواز التأجيل بموعد الحصاد وهو قول أبو ثور^(٢).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على عدم جواز التأجيل بموعد الحصاد ونحوه بما يأتي:

أولاً: قال تعالى: ﴿رَبَّنَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَعْتُمْ بَيْنِي إِلَىٰ لَٰجِلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾^(٣).

وجه الدلالة من الآية: الآية تعم كل أجل مسمى "معن" ولم تخصص^(٤).

ثانياً: عن ابن عباس - رضي الله عنهما - أنه قال: لا تبع إلى العطاء ولا إلى الأندر^(٥) ولا إلى الدياس^(٥).

ثالثاً: أن زمن العطاء ونحوه يختلف، ويقرب ويبعد، فلم يجز جعله أجلاً، كقدم زيد^(٦).

رابعاً: أنه عوض في بيع فلم يجز إلى أجل مجهول، كالمسلم فيه^(٧).

خامساً: للتأجيل بهذا فيه غرر وجهالة، لأن الحصاد يتأخر^(٨).

(١) تبين الحقائق. الزيلعي ٤/٥٩، للمجموع. النووي ٩/٤١٢، المضي لابن قدامة ٥/٧٤٦، الكافي لابن

قدامة ٢/٦٥، المحلى ابن حزم ٨/٤٤٦

(٢) حاشية الدسوقي ٣/٢٠٥، المضي لابن قدامة ٥/٧٤٦، الكافي لابن قدامة ٢/٦٥.

(٣) البقرة: من الآية (٢٨٢).

(٤) المحلى. ابن حزم ٨/٤٤٥.

(٥) الأندر من أندر الشيء أسقطه يقال: أندر للتاجر من حسابي كذا وكذا أي أسقط. المعجم الوسيط ص ١١٠. والمراد موعد جنى الثمر أو سقوطه.

(٥) الدياس: من داس الزرع أو الصيد أو الحب ترسه. المعجم الوسيط. ص ٣٠٣. مدة (داس) والمراد موضع الحصاد.

(٥) مصنف عبد الرزق ٨/١٦ رقم (١٤٠٦٦).

(٦) الكافي لابن قدامة ٢/٦٥.

(٧) للمجموع النووي ٩/٤١٢.

(٨) المحلى. ابن حزم ٨/٤٤٦

استدل أصحاب المذهب الثاني على جواز التأجيل بموعد الحصاد ونحوه بما يأتي:

أولاً: قال عز شأنه: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾^(١).

وجه الدلالة من الآية: أن الأيام المعلومة كالمخصوصة^(٢). أي المسماة أو المعلنة بين المتبايعين.

ثانياً: عن ابن عمر - رضی الله عنهما - أنه كان يبتاع إلى العطاء^(٣).

ثالثاً: أنه يتعلق بوقت من الزمن يعرف في العادة لا يتفاوت تفاوتاً كثيراً، فأشبهه ما إذا قال: إلى رأس السنة^(٤).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول: بأن الأجال المعلومة كالمخصوص عليها، وأما أثر ابن عباس - رضی الله عنهما - فمحمول على أنه أراد وقت العطاء لا نفس العطاء، لأن العطاء يختلف^(٥). وأما دعوى الغرر والجهالة فإنها بسيرة لا تؤثر في البيع ويعتبر في الحصاد ميقات معظمه سواء وجدت الأفعال أو عدمت فالمراد وجود الوقت الذي يغلب فيه الوقوع^(٦). وعلى ذلك فالراجح ما ذهب إليه أصحاب المذهب الثاني، لأن هذا الاختلاف أو التفاوت يسير لا يؤثر في العقد.

(١) البقرة: من الآية ٢٨٢

(٢) حاشية النسوق ٢٠٥/٣

(٣) مصنف ابن أبي شيبة ٢٩٦/٤

(٤) المغنى لابن قدامة ٧٤٦/٥

(٥) المغنى لابن قدامة ٧٤٦/٥، الكافي لابن قدامة ٦٥/٢

(٦) حاشية النسوق ٢٠٥/٣

الباب الثاني

الوسائل الاقتصادية في الإعلـام التجاري عن السلع أو الخدمات

وفيه ثلاثة فصول:

الفصل الأول

الرؤية المباشرة والوصف الخبرى والتصويرى فى الإعلان عن السلع

وفيه عدة مباحث

المبحث الأول: رؤية السلعة

وفيه عدة مطالب

المطلب الأول: رؤية السلعة قبل التعاقد.

المطلب الثانى: رؤية السلعة حالة التعاقد.

المطلب الثالث: ضابط الرؤية التى يصح بها البيع.

المطلب الرابع: رؤية السلعة فى بيع الجُزَاف.

المبحث الثانى: عرض السلعة على العيّنة أو الأنموذج.

ويحتوى على عدة مطالب

المطلب الأول: تعريف العيّنة أو الأنموذج، وحكم البيع ودليله.

المطلب الثانى: آراء الفقهاء فى حكم البيع على رؤية الأنموذج.

المطلب الثالث: ثبوت الخيار فى عرض المبيع على رؤية الأنموذج.

المبحث الثالث: الوصف الخبرى أو التصويرى فى الإعلان التجارى عن السلع والبضائع

ويشتمل على عدة مطالب

المطلب الأول: الإعلان عن مواصفات السلعة فى البيع الشخصى.

المطلب الثانى: الإعلان بالبريد المباشر.

المطلب الثالث: الإعلان عن السلعة بالتكالموج.

المطلب الرابع: الإعلان عن السلع فى الصحف

المطلب الخامس: الإلزام بكتابة مواصفات السلعة على العبوة أو المتطلبات المصاحبة

المبحث الأول

رؤية الساجدة

يتم الحديث في هذا المبحث عن وسيلة مباشرة من وسائل الإعلان التجاري، وهي وسيلة اقتصادية قديمة قدم التاريخ الإنساني إلا وهي رؤية السلع ويشتمل هذا المبحث على ثلاثة مطالب.

المطلب الأول

رؤية السلعة قبل التعاقد

اتفق الفقهاء على أنه لا بد أن تكون السلعة المعقود عليها معلومة للمتبايعين في ذاتها، والمقدار، والصفة، وأن تكون موجودة، ومقدوراً على تسليمها، ونص بعضهم كابن قدامة وابن مفلح من الحنابلة على أن من شروط صحة البيع رؤية المبيع^(١) ولكن ما المراد بالرؤية؟ هل هي الرؤية المقارنة للعقد؟ أو تصح الرؤية السابقة على العقد ويترتب عليها أثرها؟ وقبل الجواب عن موقف العلماء من الرؤية السابقة على وقت للتعاقد نبين العلاقة بين العلم والرؤية من خلال هذه النبذة.

العلاقة بين العلم والرؤية

العلم هو حق المعرفة إذ هو أعلى الأوصاف، لذلك أجاز العلماء إطلاقه على الله تعالى حيث لم يقولوا عارف، بل هو عالم، ويتعدى بالباء، لأنه يراعى فيه أحياناً معنى الإحاطة. وعرف بأنه: إدراك الشيء بحقيقته بإدراك ذاته، أو الحكم عليه بوجود شيء هو موجود له، أو نفي شيء هو منفي عنه.

(١) بدائع الصنائع. للكاسبي ٥٩٣/٦، حاشية ابن عابدين ٢٠/٤، الاختيار للموصلي ٤/٢، مرشد الحبران. فنون بلايا ٧٧، ٩٤ حاشية للسوقى ١٠/٣، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٠١/٣، اللغوى. للرافى ٢٦٥/٢، القيس. ابن العربي ٧٩١/٢، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٩٦/٩، المجموع. للنسوى ٤٠٤/٩، الإقناع للشربيني ١٠٦/٢، انهاء المحتاج. الرملى ٤٠٣/٣، المقنى لابن قدامة ٢٨١/٥، المبدع. ابن مفلح ٤/٢٤. ط للثالثة ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م ط بيروت، الملكية ونظرية العقد لشيخ

وأيضاً عَرَّف بأنه الاعتقاد الجازم الثابت المطابق للواقع. أو هو صفة توجب تمييزاً لا يحتمل النقيض، أو هو حصول صورة الشيء في العقل^(١) هذا في اللغة.

أما شرعاً فهو لا يختلف عن المعنى السابق فقال حجة الإسلام الغزالي: للعلم عبارة عن أخذ العقل صورة المعقولات وهيئاتها في نفسه وانطباعها فيه.^(٢)

وجاء في الموسوعة الفقهية: أنه حصول صورة الشيء في العقل، واختار العضد الإيجي: أنه صفة توجب لمحلها تمييزاً بين المعاني لا يحتمل النقيض، والمعنى الحقيقي للفظ العلم هو الإدراك، ولهذا المعنى متعلق وهو المعلوم، وله تابع في الحصول يكون وسيلة إليه وهو الملكة فإطلاق لفظ العلم على كل منهما إما حقيقية عرفية أو اصطلاحية أو مجازاً مشهوراً^(٣)

ويرتبط بالعلم المعرفة: وهي إدراك الشيء بتفكير وتدبر لأثره، فهي أخص من العلم والفرق بينهما من حيث المعنى أن المعرفة تتعلق بذات الشيء، والعلم يتعلق بأحواله، والمعرفة تكون لما غاب عن القلب بعد إدراكه فإذا أدركه قيل عرفه بخلاف العلم.

وأيضاً المعرفة نسبة الذكر النفسى بحضور ما كان غائباً عن الذاكر، ولهذا كان ضدهما الإنكار، وضد العلم الجهل^(٤) ومن خلال ما تقدم يتضح أن التعريفات السابقة لمعنى العلم متقاربة وأن العلم أشمل من المعرفة.

أما الرؤية فهي كما في لسان العرب إدراك الشيء بحاسة البصر، وهي النظر بالعين والقلب، أي والتأمل، بالقلب - فالرؤية هي إدراك المرئي، والإدراك هو المعرفة في أوسع معانيها والإدراك اصطلاحاً: انطباع صورة الشيء في الذهن، ويكون بالبصر وبغيره من الحواس كالسمع والشم والذوق واللمس^(٥)، والإدراك العلم والمعرفة يقال: أتى هذا الأمر من غير درية أي من غير علم ودريّة الشيء أدريه عرفته^(٦)

(١) تاج العروس. الزبيدي ٤٠٥/٨

(٢) المستصفي من علم الأصول، الغزالي ٦٨/١.

(٣) الموسوعة الفقهية - الكويت - ٣٠/ ص ٢٩٠ ط ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م

(٤) تاج العروس. الزبيدي ٤٠٥/٨

(٥) لسان العرب ابن منظور ١٩١/١٤

(٦) لسان العرب ابن منظور ١٩٤/١٤

أما النظر فيقع على الأجسام والمعانى أيضاً، كالرؤية، فالنظر التأمل بالعين، وهو أيضاً تقليب البصيرة لإدراك الشيء، فقد يراد به الفحص والتأمل، وقد يراد به المعرفة الحاصلة بعد الفحص^(١).

من خلال ما تقدم يتضح أن الرؤية، أو النظر طريق من طرق العلم والمعرفة، ولا بد فيها من الإدراك للشيء المبيع والإحاطة به، ومن هنا ندرك دقة نظر الفقه الإسلامي فى اشتراط العلم بالمبيع عموماً أو رؤيته على وجه الخصوص.

فالسلة لابد أن تكون معلومة للمتبايعين بعيدة عن الغرر والجهالة فى ذاتها وأوصافها؛ لأن المعاوضات الصرفة التى يقصد بها تنمية المال كالمبيع والشراء والإجارة والسلم، إذا كان فيها غرر فاحش بطل العقد، لأنها تجرى فيها المماكسات، فلا بد من تعيين السلة بحيث ينتقى معه كل نزاع، أو ما يؤدى إليه فإذا لم يكن المعقود عليه معلوماً بالخواص المعرفة له كان أحد العاقدين قد بذل مالا يقصد أن ينال عوضاً، ومع ذلك لم يعرف العوض ولم يستوثق من حاله فلم يكن عدلاً ومساواة، بل يكون ميسراً وقماراً^(٢).

ونشرع الآن فى بيان آراء الفقهاء فى رؤية السلة قبل التعاقد وبيان ذلك ما يلى:

آراء الفقهاء فى رؤية السلة قبل التعاقد:

عبر الفقهاء عن الرؤية قبل التعاقد بالرؤية السابقة على وقت التعاقد.

وقد ذهب الفقهاء فى جواز البيع على الرؤية السابقة على وقت العقد إلى مذهبين

المضطرب الأول: ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة فى رواية إلى جواز البيع على الرؤية السابقة قبل العقد، إذا لم يطرأ على المبيع تغيير من زيادة أو نقصان، أو فساد، ويلزم البيع بوجوده على ما شاهده عليه، فإن تعاقداً أو كان العقد بعد الرؤية بزمن يسد فيه المبيع ظاهراً فلا يصح، لأنه غير معلوم^(٣) فإن احتمل الأمرين، ولم يظهر

(١) تاج العروس من جواهر القاموس ٥٧٣/٣

(٢) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٥٩

(٣) بدائع الصنائع. للكاتمى ٣٥٧/٣، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣/٦، مرشد الحيران. قدرى باشا ص ٩٥

حاشية للسوقى ٢٤٣/٣، المجموع. للنوى ٣٥٩/٩، نهاية المحتاج. ٤١٧/٣، المجموع. للنوى

٣٥٩/٩، نهاية المحتاج. ٤١٧/٣، المضى لابن قدامة ٢٨٣/٥، الخالى لابن قدامة ٩/٢، الإقناع.

الشربىنى ١٢١/٢ منار السبيل. الشيخ إبراهيم ضويان ٢٧٧/١.

التغير فالعقد صحيح، لأن الأصل سلامته ولم يعارضه ظاهر فيصح البيع كما لو كانت الغيبة يسيره^(١). وقال المالكية إن كان يتغير بعد الرؤية لم يجز البيع على البت - اللزوم - وجاز على الخيار بالرؤية، وضابط التغير "الشك"، والجزم، والظن بعد الرؤية وقبل وقت العقد^(٢). وتصح الرؤية السابقة لمن عمى وقت التعاقد فيما لا يظن فيه التغير، أو كان الغالب بقاؤه على ما شاهده عليه، ويشترط أن يكون ذكراً حال العقد لأوصافه التي رآها قبل العمى إذ النسيان يجعل السابق كالعدم، فيفوت شرط العلم بالمبيع^(٣).
المذهب الثاني: ذهب الحنابلة في رواية عن الإمام أحمد، وحكى عن الحكم وحمل إلى عدم جواز البيع إلا برؤية المبيع حالة للتعاقد^(٤)، فلا يجوز البيع على رؤية سابقة.

الأدلة

استدل جمهور الفقهاء القائلون بجواز البيع على الرؤية السابقة بما يأتي:

أولاً:- الشرط هو العلم بالبضاعة، والرؤية السابقة -طريق العلم- فاكتمى بالصفة المحصلة للعلم^(٥) فالمبيع معلوم عند المتبايعين بهذه الرؤية.

ثانياً: القياس على المشاهدة أو رؤية المبيع حالة للتعاقد^(٦) بجامع حصول العلم.

استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم جواز البيع على الرؤية السابقة بما يأتي:

أولاً:- الشرط هو العلم فيجب تحققه حالة التعاقد بالرؤية المقارنة^(٧).

ثانياً:- القياس على اعتبار الشهادة في النكاح حالة للعقد^(٨).

(١) المغنى لابن قدامة ٢٨٤/٥

(٢) حاشية النسوفى ٢٤/٣

(٣) نهاية المحتاج . الرملى ٤١٧ /٣

(٤) المغنى لابن قدامة ٢/٢٨٣، الكافى لابن قدامة ٩/٢

(٥) المرجعان السابقان

(٦) المغنى لابن قدامة ٥/٢٨٣، الكافى لابن قدامة ٩/٢

(٧) المغنى لابن قدامة ٥/٢٨٣، الكافى لابن قدامة ٩/٢

(٨) المغنى لابن قدامة ٥/٢٨٣، الكافى لابن قدامة ٩/٢

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثاني:-

أما عن الدليل الأول، فإن الرؤية ليست مقصودة لذاتها. بل لتحصيل المعرفة بالمبيع، ولأنهما لو رأيا أرضاً ووقفاً في طرفاهما وتبايناها صح بلا خلاف مع عدم المشاهدة للكامل في الحال، ولو كانت الرؤية للبيع مشروطة حالة التعاقد لاشرط رؤية الجميع.

وأما عن الدليل الثاني فإن الشهادة في النكاح موضعها التوثق، وحل العقد فشرطت حال العقد، ولأن عقده لازم فلا يثبت فيه خيار لأن الخيار يثبت لمعرفة الحظ في كون العوض جائزاً لما يذهب من ماله فالعوض ليس مقصوداً، وفي ثبوت الخيار فيه ضرر^(١) وعلى ذلك فللراجع المذهب الأول، لأن العلم بالمبيع شرط صحة، وقد تحقق بالرؤية السابقة، ويشترط أن يكون الشخص ذاكراً لأوصاف المبيع، وأن لا يحصل للمبيع تغيير أو فساد، فإن حصل فيه تغيير ثبت له الخيار.

المطلب الثاني

رؤية السلعة حالة التعاقد

الرؤية المقارنة للعقد، أو رؤية السلعة حال العقد، لا خلاف في حصول العلم بها بين الفقهاء، فيحصل العلم بتلك المشاهدة، وبها يعرف المقصود الأصلي من البيع^(١). وقد جاء أيضاً في الإحصاف في فقه الحنابلة: يُصح البيع بالرؤية فإن كانت مقارنة لجميعة صح البيع بلا خلاف^(٢).

ولأن عدم الرؤية يوجب تمكن الغرر والجهل بالمبيع^(٣) وقد جاءت الشريعة بتحريم الغرر والجهالة.

فمن أبي هريرة -رضي الله تعالى عنه- أن رسول الله ﷺ (نهى عن بيع الغرر)^(٤).

وجه الدلالة: أن المراد بالرؤية هي المقارنة للعقد لأنها تنفي الغرر عن المبيع.

وعنه أيضاً أن رسول الله ﷺ (نهى عن الملامسة والمنابذة)^(٥)

وجه الدلالة: أن الملامسة: أن يبيعه الثوب، ولا ينشره، ولا يعظم ما فيه ولا يتأمله، والمنابذة أن ينزده الثوب بلا تمل على الإلزام، فلا يجوز الاكتفاء في لزوم البيع بلمس المبيع، أو ينزده من غير نظر ولا تراض، أو نشره^(٦)، ليتعرف عليه.

(١) بدائع الصنائع الكاساني ٦/ ٦١١، ٦١٢، البحر الرائق. ابن نجيم ٦/ ٤٣، الاختيار. الموصلي ٤/ ٢ بداية

المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/ ٣٠١، حاشية النسوقي ٣/ ١٠، نهاية المحتاج ٣/ ٤٠٥، الإقتناع

الشرييني ٢/ ١٠٤، المغني لابن قدامة ٥/ ٢٩٣، منار السبيل. الشيخ إبراهيم ضويان ١/ ٢٧٧، إحياء

علوم الدين. الغزالي ٣/ ٨٧، الكافي. ابن قدامة ٢/ ١١، نيل الأوطار. الشوكاني ٥/ ١٤٨.

(٢) الإحصاف في معرفة الراجح من الخلاف المرادوي ٤/ ٢٩٥

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/ ٥٩٣

(٤) سبق تخريجه ص ٢٣

(٥) سبق تخريجه ص ٦١

(٦) حاشية النسوقي ٣/ ٥٦، شرح الزرقاني على الموطأ ٣/ ٤٣٢، المغني لابن قدامة ٥/ ٢٨٧، الكافي لابن

قدامة ٢/ ١٢

يقول ابن عبد البر: "من باع ما لا يقف على عينه ولا يعرف مبلغه من كيل، أو وزن، أو ذرع، أو عدد، أو شراء أو اشتري ما لا يعرف قدره ولا عينه ولا وقف عليه فتأمله ولا اشتراه على صفة باطل، بل هو داخل عندى تحت جملة ما نهى عنه رسول الله -ﷺ- من الغرر والملاسة^(١)."

ولأن الرؤية أو النظر، أبلغ في المعرفة بالسعة - أو المنتج - فعن ابن عباس رضي الله عنه قال: (قال رسول الله ﷺ ليس الخبر كالمعاينة إن الله خير موسى عليه السلام بما صنع قومه في العجل فلم يلق الألواح، فلما عاين ما صنعوا ألقى الألواح)^(٢)

والرؤية يحصل بها الرضا وشرط الرضا لا يتعلق إلا بالمعلوم^(٣) ولأن السراضي منصوص عليه بنص القرآن قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٤).

وذهب فقهاء الحنفية إلى أن رؤية الوكيل بالقبض والشراء، كروية الأصيل ورضاه^(٥) بينما ذهب الشافعية إلى أن العبرة في رؤية المبيع وعدمها بالعقد، فإذا وكل من يشتري له عيناً فإذا رآها الوكيل حال العقد واكتفى بالرؤية السابقة صح البيع قولاً واحداً سواء كان الموكل رآها أم لا، ولا خيار إذا رآها بعد العقد، وإذا رآها الموكل دون الوكيل فهو بيع غائب على الصفة وفيه قولان^(٦).

وعبر الحنفية عن الرؤية أيضاً بالإشارة فقالوا: يحصل التعيين فسي المبيع الحاضر بالإشارة إليه غير أن المبيع إذا كان أصلاً، فلا بد من الإشارة إليه بطريق الأصلية ليصير معلوماً، وإن كان تبعاً يصير معلوماً بالإشارة إلى الأصل، لأن التبعية كما لا يفرد بطة على حدة

(١) التمهيد ابن عبد البر ٢٠٨/١٢.

(٢) الحاكم في المستدرک ٣/ ٥١ وقال صحيح على شرطهما ولم يخرجاه رقم الحديث ٣٣٠٣ ط دار المعرفة بيروت، أحمد في مسنده ٢٧١/١ .

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/ ٥٩٣، ٦٠٧.

(٤) سورة النساء آية رقم (٢٩)

(٥) حاشية ابن عابدين ٤/ ٧٧. مرشد الحيران. قدرى باشا ص ٩٥

(٦) المجموع. النووي ٩/ ٣٦٣

لا يفرد بشرط على حدة إذ لو أفرد لانتقلب أصلاً، وهذا قلب للحقيقة^(١)، وعلى ذلك فالإشارة أو الرؤية إذا كانت موجبة للتعريف، قاطعة للمنازعة، فلا حاجة لوصفه ويلزم البيع برويته حالة التعاقد، وتكفي رؤية ما يدل على العلم بالمقصود كظاهر الصبرة ولا يشترط رؤية جميعها لتعذره^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الفقهاء قد اعتبروا الرؤية وحدها طريقاً أو وسيلة من وسائل الإعلان عن البضائع أو السلع، إذا تعرف المشتري من خلال هذه الرؤية على حقيقة السلعة بل إنهم قد اعتبروا من الرؤية ما يدل على العلم بالمقصود، وذلك؛ لأن الرؤية تزيل الجهالة عن المبيع، ولا يجوز البيع على الصفة حينئذ بل لا بد من الرؤية^(٣). لتيسر ما هو أولى، وتعتبر لصحة العقد الرؤية من المتعاقدين، لأن الرضا معتبر منها فتعتبر الرؤية التي هي مظنة له منهما جميعاً^(٤).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/٦١١، ٦١٢، مرشد الحيران. قدرى باشا ص ٦٥، ٩٤. الاختيار-الموصلى.

٤/٢

(٢) المراجع السابقة

(٣) المقدمات. ابن رشد الجد ٩/٣١٠١، حاشية الخرشى ٥/٣٣، حاشية الدسوقي ٣/٢٦٠٢٤. أمسنى

المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ٢/١٩

(٤) التمهيد لابن عبد البر ١٢/٢٠٨، المغنى لابن قدامة ٥/٣٦٣، الكافي لابن قدامة ٢/٩

المطلب الثالث

ضابط الرؤية التي يصح بها البيع

فى هذا المطلب نوضح الضابط فى الرؤية التى يصح بها البيع ونعرضه كالاتى:

وضع الفقهاء ضابطاً فى رؤية المبيع التى يصح بها البيع إذا تعينت وحدها طريقاً من طرائق الإعلان عن البضائع والمنتجات، فقالوا: أن يرى ما يختلف به معظم المالية، وتتفاوت فيه الأغراض، وبمعنى آخر، أن يرى ما يختلف الثمن لأجله^(١).

وبناءً على ذلك فإذا لم ير ما يختلف الثمن لأجله كان كبيع الغائب^(٢) على الصفة أى لابد فيه من الوصف، ولذلك قال ابن قدامة أيضاً: إنه يفتقر إلى الوصف مع الرؤية فى بعض الأحيان فلو باع عيناً حاضرة لا يشاهد منها ما يختلف الثمن لأجله كان كبيع الغائب^(٣). وقد مر فى ذلك ضابط الإعلان عن المواصفات.

وتعتبر رؤية كل شئ على ما يليق به عرفاً، ففى البيت، لابد من رؤية الحجرات والسقف، والجدران، والحمام، والبالوعة - الصرف الصحى - والطريق المؤدى إليه، وفى البستان، لابد من رؤية أشجاره، ومجرى مائه، ورؤية الطريق، ورؤية الماء الذى تخرجه الآلة، لاختلاف الغرض ونحوه، "وذلك بأن يرى ما يختلف به معظم المالية، وتتفاوت فيه الأغراض"^(٤)، وينظر إلى جميع جسد حيوان للفتنة للدر والنسل، وينظر الضرع، لأنه المقصود^(٥).

وقال المالكية: "لا يجوز شراء ثوب لا ينشر، أو لا يوصف، ولا يجوز شراء الثوب أو السلعة فى الليل ولو كان مقمراً ولو كان ثوباً أو حيواناً وقال أشهب: شراء ما يؤكل لحمه فى الليل جائز، سواء كان الليل مقمراً أو غير مقمر، لأن الخبرة باليد تبين المقصود منه، من

(١) حاشية ابن عابدين ٧٧/٤، نهاية المحتاج. الرملى ٤٢١/٣، المعنى لابن قدامة ٢٨٢/٥

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٤٢١ / ٣

(٣) المعنى لابن قدامة ٢٨٢/٥

(٤) حاشية ابن عابدين ٧٧/٤، نهاية المحتاج. الرملى ٤٢١ / ٣،

(٥) حاشية ابن عابدين ٧٧/٤

سَمِنَ أو هَزَالَ، ومقتضى التحقيق فى البيع ليلاً فى الثياب.. وغيرها أنه إن علم بالمعقود عليه باطناً وظاهراً بحيث لا يتميز إدراكه للمتعاقدين فى النهار عن إدراكه فى الليل جاز بيعه، وإلا فلا^(١).

ولا تكفى رؤية دهن فى زجاج لوجود حائل^(٢) يحجب الرؤية عن إدراك حقيقة المبيع، فعن أبى هريرة رضي الله عنه أن النبى صلى الله عليه وسلم نهى عن الملامسة وفسرها بقوله: لا ينظرون إليه ولا يخبرون عنه^(٣) أى إلى المبيع.

ويجوز بيع الأدهان فى ظروفها جملة إذا شاهدها؛ لأن أجزائها لا تختلف^(٤) أى إذا نظر إلى أعلاها أو إلى جزء منها.

فالأصل الرؤية فإذا تعذر بها العلم انضم إليها الخبر ليحصل العلم، حتى تتحقق التجارة عن تراض قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ﴾^(٥).

(١) حاشية السوفى ٣/ ٥٦، حاشية العدوى ٢/ ١٦٥

(٢) حاشية ابن عابدين ٤/ ٧٧.

(٣) سبق تخريجه ص ٢٢، والتفسير فى المدونة. رواية مسنون ١٥٣٢/٥

(٤) المغنى لابن قدامة ٥/ ٢٩٨

(٥) سورة النساء آية رقم (٢٩).

المطلب الرابع

رؤية السلعة في بيع الجزاف

نتناول في هذا المطلب طريقة من طرق الإعلان والبيع قد أقرها الفقهاء، وتناولوها بالشرح والتحليل، وهي عرض السلع بالتقدير الجزافي، ونوضح في هذا معنى الجُزَاف لغةً وشرعاً، وحكمه، ودليل جوازه، وضوابط بيع الجزاف التي اعتبرها الفقهاء من شروط صحة هذا البيع.

أولاً: الجُزَاف في اللغة:

هو تَقْدِيرُ الشَّيْءِ بِالْحَزْرِ، وَالتَّخْمِينِ، وَالْأَخْذُ بِالكَثْرَةِ، وَجَزَفَ لَهُ الْكَيْلُ إِذَا أَكْثَرَ وَالْجُزَافُ: الْمَجْهُولُ الْمَقْدَارُ^(١).

ثانياً: الجُزَاف شرعاً:

عرف الفقهاء الجزاف شرعاً، بأنه البيع والشراء بلا كيل ولا وزن، وقيد هذا التعريف "إذا كان مشاراً إليه"^(٢). وهذا تعريف الحنفية.

أما المالكية فقالوا في تعريفه: هو بيع الشيء بلا كيل ولا وزن ولا عدد^(٣).

ويؤخذ على هذين التعريفين أن بيع الجزاف بجزاف من جنسه متفق على منعه، وهما غير مانعان من دخوله، فهما غير ما نعان، وأن التعريف الثاني قد خلا عن خاصية بيع الجزاف وهي الرؤية، لأنه يعتمد في تقديره ومعرفة صفاته على الرؤية، كما أن التعريف الأول لم يذكر "البيع بلا عدد".

ويمكن تعريفه بأنه يبيع الشيء على الرؤية بدون كيل أو وزن أو عدد إذا كان بغير جنسه.

(١) لسان العرب ابن منظور ١ ص ٦١٨ ط دار المعارف (جزف)

(٢) حاشية ابن عابدين مع تقريرات الشيخ الرافعي ٧ / ٥٩

(٣) حاشية النسوقى على الشرح الكبير ٣ / ص ٢٠، حاشية العوى ٢ / ١٦١

ثالثاً حكمه الأصل فيه المنع وخفف فيه للمشقة، والجرح^(١)

ويستدل على جوازه بقوله تعالى: ﴿ وَأَحْلَلْنَا لَكَ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٢).

وجه الدلالة: الآية على إطلاقها فتشمل كل بيع إلا ما جاءت السنة بتحريمه.

وروى مسلم عن نافع عن ابن عمر -رضي الله عنهما- أن رسول الله ﷺ قال: (من اشتري طعاماً فلا يبيعه حتى يستوفيه قال: وكنا نشترى الطعام من الركبان جزافاً فنهاتنا رسول الله ﷺ أن نبيعه حتى ننقله من مكانه)^(٣)

وجه الدلالة: فيه دلالة على أن بيع الصبرة من القمح، والتمر، وغيرها جزافاً صحيح جائز^(٤) حيث كان معلوماً عند الصحابة -رضي الله عنهم وأقرهم ﷺ على ذلك.

وجاء معنى التقدير الجزافي بالوزن فعن ابن عباس -رضي الله عنهما- قال (نهى رسول الله ﷺ عن بيع النخل.. حتى يؤزن قال: فقلت ما يؤزن قال رجل عنده حتى يحزره)^(٥).

وجه الدلالة: معنى يحزر أي: يُخرص، فيقدر بالخرص، فقد جعل النبي ﷺ الحزر معياراً شرعياً كالكيل والوزن للضرورة والمشقة، لأن الكيل والموزون يحتاجان لآلة وتحرير ولا يتأتى ذلك لكل الناس والحاجة معتبرة في تجويز الممنوع^(٦).

وأما ما جاء عن الشافعية في قول بكراهة هذا النوع من البيوع، فالمراد بها كراهة التنزيه^(٧).

(١) حاشية السوفى على الشرح الكبير ٣/ ٢٠، شرح رسالة ابن أبي زيد القيرواني للشانلي ١٦٢/٢

(٢) سورة البقرة الآية رقم (٢٧٥)

(٣) أخرجه مسلم (النورى ١٠ ص ٤١٠ رقم ٣٨٢١) (بخارى (فتح ١٢ ص ٢١٣ رقم ٦٨٥٢) (ابو داود

عون ٩ ص ٣١١ رقم ٣٤٩٥) النسائي حاشية السندي ٤/ ٢٦٤، رقم ٤٦٢٢)

(٤) شرح النورى على صحيح مسلم ١١/ ١٠

(٥) مسلم . النورى ١٠ ص ٤٢٢

(٦) القيس . ابن العربى ٢/ ٧٩٠، حاشية السوفى ٣/ ٢١

(٧) شرح النورى على صحيح مسلم ١١/ ١٠، معنى المحتاج الشريبي ٢/ ٣٥٦، نهاية المحتاج، الرملى

٤٠٩/٣ . أسى المطالب، الشيخ زكريا الأنصارى ٢/ ١٦، الأشباه والنظائر السبوطى ص ٥٥٣

رابعاً: ضوابط بيع الجزاف:

بعد الحديث عن تعريف الجزاف لغة وشرعاً، وحكمه ودليله، فإنه لا بد من بيان ضوابطه أو شروطه التي إن وجدت صح بها البيع.

يقول ابن رشد الحفيد: "العلم بمقادير الأشياء غير معلومة الكيل والوزن عند البائع والمشتري في جميع الأشياء المكيّلة والموزونة، والمعدودة، والممسوحة، يكون من قبل الحزر والتخمين، وهو الذي يسمونه بالجزاف، يجوز في أشياء ويمنع في أشياء^(١)، ولأنه لما كان الحزر والتخمين طريقاً في معرفة المقدار فقد أخذ على المكلف القصد إلى التماثل^(٢)". وهذه الشروط التي وضعها الفقهاء تحقق العدل بين المتبايعين وهي:

أولاً: رؤية المبيع:

اشترط الفقهاء رؤية السلعة في بيع الجزاف إذا كانت السلعة من المكيل أو الموزون، كصبرة القمح، والتمر، ونحوهما، لأن الرؤية هي أبلغ الطرق في العلم والمعرفة، ويكتفى بهذه الرؤية، أو يعتمد عليها في معرفة المقدار، أو الكمية بالاتفاق.

قال ابن رشد الحفيد: "وأصل مذهب مالك أنه يجوز في كل ما المقصود منه الكثرة لا الآحاد، وهو عنده على أصناف منها ما أصله الكيل، فيجوز جزافاً، وهي المكيّلات والموزونات"^(٣).

وقال ابن قدامة: لا خلاف بين العلماء في صحة البيع برؤية الصبرة مع جهل المتبايعين بمقدارها^(٤). وذلك اعتماداً على معرفة المقدار بالرؤية.

وإن رأى الصبرة قبل التعاقد فلا بد من استمرار المعرفة بها إلى وقت العقد، وتكفي رؤية ظاهرها، وإن باعه جزافاً بظرفه صح بالرؤية ما لم يلزم، أو يترتب على الرؤية تلف، أو فساد للمبيع، ويجوز إن علم قدرها من البائع، ولا بد من بيان صفة ما فيها^(٥).

(١) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٥.

(٢) القبس. ابن العربي ٢/٧٨٩.

(٣) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٥.

(٤) المغنى لابن قدامة ٥/٢٩٦؛ وينظر كذلك حاشية ابن حابدين ٧/٦١، اللروق. القرطبي ٢/٢٤٥ روضة

الطالبين. النووي ٣/٨٧.

(٥) حاشية النسوقى ٣/٢٠، مغنى المحتاج. الشريبي ٢/٣٥٦، نهاية المحتاج. الرملى ٣/٤٠٩، الإحصاء

٤/٣٤، منتهى الإرادات. ابن النجار ٢/٢٦٦.

فإذا كان العوض - المبيع أو الثمن - مشاهداً فلا تشتط معرفة مقداره بالكيل والوزن
فلو قال : بعتك هذه الصبرة أو بهذه الدراهم صح وتكفى المشاهدة^(١).

ولا يضر عدم مشاهدة باطن الصبرة لوجود المشقة فى بسط الحب، ولأن
الحب تتساوى أجزاؤه^(٢).

ثانياً: عدم علم المتعاقدين أو أحدهما بمقدار المبيع:

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أنه يجب أن يكون
المتعاقدين جاهلين بمقدار المبيع، سواء كان مكيلاً أو موزوناً أو معدوداً فإن كان أحدهما
عالمًا بمقدار المبيع فلا يجوز العقد سواء علم صاحبه بهذا أم لا^(٣)؟ لأن علم أحدهما من
الغش؛ لأن البائع لا يعدل إلى البيع جزافاً مع علمه بقدر الكيل إلا للتغريس ظاهراً فصار
كالتدليس فى البيع، لأن الذى علم قصد خديعة من لم يعلم وغشه^(٤).

رواه مسلم أن النبى ﷺ قال : " من غشنا فليس منا"^(٥).

وفى مصنف عبد الرزاق - أن النبى ﷺ : نهى عن بيع الطعام مجازفة
وهو يعلم كيله^(٦).

وأنه إذا علم أحدهما صار بيع معلوم بمجهول، وهو من المزابنة المنهى عنها فى السنة
النبوية ، وفسرها مالك رحمه الله - بأنها كل شئ من الجزاف الذى لا يعلم كيله ولا وزنه ،
ولا عدده بيع بشئ مسمى من الكيل أو الوزن^(٧).

(١) روضة الطالبين . النووى ٨٧/٣

(٢) للمقنن لابن قدامة ٢٩٦/٥ ، مقنن المحتاج . الشريبنى ٣٥٦/٦

(٣) حاشية الدسوقي ٣/كحاشية العدوى ١٦٣/٢ ، القيس . ابن العربى ٧٩٠/٣ ، الأشباه والنظائر . السيوطى

ص ٥٥٢ ، المقنن لابن قدامة ٢٩٧/٥ ، الإحصاف . المرادوى ٣١٢/٤ ، منتهى الإيرادات . ابن النجار

٢٦٨/٢ ، المبدع . ابن مفلح ٢٦/٤

(٤) المقنن لابن قدامة ٢٩٧/٥ ، حاشية الدسوقي ٢٠/٣ ، للفروق . القرافى ٢٤٥/٢

(٥) سبق تخريجه ص ٦٧

(٦) عبد الرزاق مرسلاً ١٣٠/٨ ، رقم ١٣٣ رقم ١٤٦٠٢

(٧) للموطأ مع شرح الزرقانى ٣٧١/٣

وإذا علما تماثل الصبرتين جاز البيع ولا حاجة إلى كيل، ولو علم أحدهما بمقدارها وأخبر الآخر فصدقه فكما لو علما ، وهذا يستوى فيه الإخبار من أحدهما ، أو من الآخر أو من ثالث^(١)، فبيع الصبرة التي يعلم البائع مقدار كيلها، ولا يعلمه المشتري لا يجوز حتى يعلمها جميعاً أو يجهلها جميعاً، فإذا جهلها جميعاً أو علماها جميعاً جاز، وإنما يمتنع في الجهة الواحدة^(٢).

ثالثاً: استواء موضع الأرض:

ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط في بيع الجراف أن يستوى موضع الأرض ، فلا بد من علم أو ظن الاستواء فإن وجد الاستواء لزم البيع، وإلا فسد العقد. فإذا علم أحد المتعاقدين أن تحت الصبرة مكاناً مرتفعاً أو منخفضاً، أو اختلفت أجزاء الوعاء الذي فيه العوض أو العوض كعسل وسمن، رقةً وغطاً بطل العقد لمنع تخمين القدر فيكثر الغرر، فإذا رأى ذلك قبل وضعه في الإباء صح البيع، وإن باعه جزافاً بظرفه صح^(٣)، وإن ظهر أن تحتها حفرة، أو كانت الأرض مرتفعة، أو أن باطن الصبرة خير من ظاهرها فلبائع الخيار، وله الخيار إذا وجد باطنها رديناً، فإن ظن كل منهما استواء المحل فظهر خلافه خير من لحقه النقص بين الفسخ والإمضاء إلحاقاً لما ظهر بالعيب والتدليس، والبيع صحيح^(٤).

رابعاً: أن لا يقل جداً ولا يكثر جداً:

هذا الشرط اشترطه علماء المالكية في صحة بيع الجراف ، وهو خاص بالمعدود من السلع، كالأرض، والثياب ومعناه أن لا يقل المبيع جداً بحيث يسهل عده وأن لا يكثر جداً بحيث يتعذر حزره فإن كان كذلك فلا يجوز بيعه جزافاً، بخلاف ما قل جداً من مكيل أو موزون فيجوز بيعه جزافاً^(٥).

(١) نهاية المحتاج. الرمى ٤٤٠/٣

(٢) القيس. ابن العربي ٧٨٩/٣

(٣) حاشية الدسوقي ٢٠/٣ ، معنى المحتاج. للشريبي ٣٥٦/٢ ، أسنى المطلب. للشيخ زكريا الأنصاري ٢/ ص ١٦ ، روضة الطالبين. للنووي ٨٧/٣ . منتهى الإيرادات. لبس النجار ٢٦٦/٢ ، الإصناف . المرادوى ٣٠٣/٤

(٤) حاشية الدسوقي ٢٠/٣ ، الإصناف . المرادوى ٣٠٤/٤ ، أسنى المطلب. للشيخ زكريا الأنصاري ١٦/٢ ، معنى المحتاج . للشريبي ٣٥٦/٢

(٥) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٠٥/٣

خامساً: أن لا تقصد أفراده بالبيع:

وهذا أيضاً خاص بالمعدود: قال ابن رشد: ما لا يجوز التقدير أصلاً بالكيل ولا بالوزن بل يجوز فيها العدد، ولا يجوز بيعها جزافاً، وهي المقصود منها آحاد أعيانها. فيجوز بيع المعدود كالبيض، والتفاح، والرمان، وكذلك البطيخ جزافاً إذا قصد مبلغه دون أفراده^(١). بأن لم يكن المقصود آحاد أعيانها كالحيوان مثلاً.

وقال الحنفية: يجوز الجزاف في المعدود من جنس واحد إذا لم تختلف قيمة أوله عن آخره^(٢)، وهو تقيد كلام المالكية بقصد مبلغه دون أفراده.

وأجاز الشافعية بيع الجزاف في المعدود كالثوب، والأرض فقالوا: يجوز بيع الثوب والأرض مجهولى الذرع جزافاً^(٣).

وقال الحنابلة: يصح بيع ما شوهد من حيوان وثياب وإن جهلا عدده^(٤).

سادساً: أن يحزراه معاً:

هذا الشرط نص عليه علماء المالكية وهو مستفاد ضمناً؛ لأن الجزاف قائم على الحزر والتخمين، وليس المراد خصوص الحزر منهم بل يجوز أن يحزراه معاً إن كانا عالمين بالحزر والتخمين أو التقويم، وإلا فمن غيرهما^(٥). من خبير أو مئتمن، أو كان الحزر عادة لهما فإن لم يعتاد الحزر أو اعتادا أحدهما لم يجز^(٦).

سابعاً: أن يكون بغير جنسه:

إذا اختلف الجنسان جاز البيع جزافاً، سواء تبين الفضل "الزيادة" أم لا على أى حالة كانت الأجناس، مع أنه بيع مجهول بمعنوم أو بمجهول^(٧)، ودليل جواز بيع المكيل والموزون

(١) حاشية النسوقى ٢٠/٣، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٠٦/٣، حاشية الطوى ١٦٢/٢

(٢) حاشية ابن عابدين ٦٣/٧

(٣) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ١٦/٢، معنى للمحتاج الشريبنى ٣٥٦/٢

(٤) منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢٦٦/٢

(٥) حاشية النسوقى ٢٠/٣، الفروق: القرافى ٢٤٥/٢، حاشية الطوى ١٦٣/٢

(٦) حاشية النسوقى ٢٠/٣

(٧) حاشية الطوى ١٥٢/٢

مجازفة عند اختلاف الجنس أن رسول الله ﷺ قال . (إذا اختلفت الأجناس فبيعوا كيف شئتم...) (١) ، ولأنه لا ربا إلا عند المقابلة بالجنس ، لأنه لا تتحقق الزيادة إلا فيه (٢) .

وقد حكى إجماع العلماء على ذلك ابن عبد البر فقال: "أجمعوا على أن كل ما لا يجوز إلا مثلاً بمثل لا يجوز منه كيل بجزاف ، ولا جزاف بجزاف ، لأن في ذلك جهل المساواة ولا يؤمن التفاضل" (٣) . كصبرة قمح لا يعلم كيلها بصبرة قمح لا يعلم كيلها للمزابنة (٤) . وقال الكاساني : "لا تجوز المجازفة في أموال الربا بعضها ببعض" (٥) .

فالربوى المقابل بجنسه لا يصح فيه الجزاف ، لاحتمال الربا واحتمال الربا كتحققه (٦) . فعن جابر بن عبد الله ؓ قال : (نهى رسول الله ﷺ عن بيع الصبرة من التمر لا تعلم مكيلتها بالكيل المسمى من التمر) (٧) .

فهذا تصريح بتحريم بيع التمر بالتمر حتى يعلم المماثلة ، قال العلماء ، لأن الجهل بالمماثلة في هذا الباب كحقيقة المفاضلة لقوله ﷺ : (إلا سواء بسواء) (٨) ولم يحصل تحقق المساواة مع الجهل ، وحكم القمح بالقمح ، والشعير بالشعير وسائر الربويات إذا بيع بعضها ببعض حكم التمر (٨) .

ومن هذه الشروط يتضح أن الرؤية المباشرة في بيع الجزاف وسيلة من وسائل الإعلان وأنه يجوز بيع الصبرة من القمح أو التمر أو غيرهما اعتماداً على الرؤية في تقدير كمية السلعة وبيان مواصفاتها مع اعتبار الشروط الأخرى في بيع الجزاف .

(١) سبق تخريجه ص ٧٤ .

(٢) الاختيار . الموصلى ٥/٢ .

(٣) التمهيد . ابن عبد البر ٩٦/١٢ ، فتح الباري . ابن حجر ٤٧٠/٤ .

(٤) حاشية العنوي ١٥٢/٢ .

(٥) بدائع الصنائع . الكاساني ٤٥/٧ .

(٦) شرح فتح القدير . ابن الهمام ومعه العناية على البداية ٦/٢٥٦ ط دار الفكر ، حاشية ابن عابدين

٤٥/٧ ، الفروق . القرطبي ٢٤٦/٢ ، حاشية العنوي ١٥٢/٢ .

(٧) مسلم النووي ٤١٣/٣ رقم ٣٨٢٩ .

(٨) سبق تخريجه ص ٧٤ .

(٨) شرح النووي على مسلم ٤١٣/١٠ .

المبحث الثاني

عرض السلعة على العيّنة أو الأنموذج

تمهيد :

يتصل هذا المبحث بالرؤية إلا أن الرؤية هنا تكون على عيّنة من المبيع أو نموذج منه لذا كان من المناسب ذكره بعد الرؤية الكاملة ولذا فإنها من الوسائل الاقتصادية في الإعلان، وقد انتشرت اليوم بصورة كبيرة وسيلة عرض السلع والمنتجات، والإعلان عنها برؤية عيّنة منها أو نموذج، فإذا أراه شيئاً من القمح - عيّنة - أو القطن، أو أراه نوعاً من الأحذية ، أو الثياب، ثم باعه على أن الشيء المرئى من جنسه، أو أعطاه قطعة من الصابون أو شيئاً من العطر ليقوم بتجربته ، فإن هذه الرؤية أو التجربة تكفى لإعطاء المشتري صورة صادقة عن المبيع إذا لم يختلف المبيع عن العيّنة، وهذا الأسلوب في التعريف بالعروض التجارية لا يخرج عن نطاق الضوابط التي وضعها الفقهاء في صحة البيع فقد اشترط الفقهاء في صحة البيع، أن يكون المشتري عالماً بالمبيع برؤيته - وقد تحدثنا عن ذلك - أو رؤية بعضه - وهو موضوع هذا المبحث ؛ لأن رؤية بعض المبيع يتحقق بها التراضي الذي دلت عليه الآية الكريمة قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ (١).

فهذا النوع من البيوع قد تعرض له الفقهاء وفصلوا أحكامه، وقد زادت الحاجة إلى معرفة أحكامه، وخصوصاً في هذا العصر الذي كثرت فيه الاختراعات والمنتجات على اختلاف أنواعها من منتجات كهربائية ، وزراعية ، وغذائية ، ودوائية ، وقد ساعد على ذلك تيسر وسائل الاتصال. وقد انتشر البيع على الأنموذج بصورة كبيرة في مجال التجارة الخارجية والداخلية و يتم الحديث في هذا المبحث عن إعلان البيع برؤية العيّنة أو النموذج في المطالب الآتية:

المطلب الأول: تعريف العيّنة أو الأنموذج وحكم البيع ودليله

المطلب الثاني: آراء الفقهاء في حكم البيع على رؤية الأنموذج

المطلب الثالث: ثبوت الخيار في عرض المبيع على رؤية الأنموذج

المطلب الأول

تعريف العينة أو الأنموذج وحكم البيع ودليله

فى هذا المطلب نقوم بتعريف العينة أو الأنموذج فى اللغة والاصطلاح الشرعى، ثم بيان حكم البيع ودليله، وذلك على التفصيل الآتى:

أولاً: تعريف العينة أو الأنموذج فى اللغة:

العينة من العين، ومن معانيها الحاضر من كل شئ، ونفس الشئ، وشخصه وقريب من ذات الشئ، وصورة الشئ، والعلم بالشئ فى ذاته وأحواله، فالعين حقيقة الشئ، يقال: جاء بالحق بعينه أى خالصاً واضحاً، وعين كل شئ، نفسه، وحاضره، وشاهد، وفى الحديث أنه ﷺ قال: (أَوْهَ عَيْنِ الرَّبِّ) (١). أى نفسه وذاته، وتعينت الشئ أى أبصرته (٢).

وهذا أيضاً: جزء من المادة يؤخذ منها نمودجاً لسانها (٣).

وأما الأنموذج فهو ما يدل على صفة الشئ، أو هو مثال الشئ الذى يعمل عليه أو مثال الشئ فى صورته المختارة، أو صورة تتخذ على صورة الشئ ليعرف منها حاله (٤).

من خلال ما سبق يتضح أن العينة أو الأنموذج بمعنى واحد، وأن العينة أو الأنموذج يكون جزءاً من مادة الشئ، أى من نفس الشئ، فهو نفس الشئ، ومثاله فى صورته المختارة، وقد يكون الأنموذج أو العينة صورة تتخذ على صورة الشئ، ومثال الشئ الذى يعمل عليه، كالتصميم الذى يقوم عليه العمل من بناء، أو تفصيل للملابس لتصميم الأزياء.

وغير ذلك.

(١) سبق تخريجه ص ٧٩

(٢) تاج العروس. الزبيدى ٢٩٢/٩، لسان العرب. ابن منظور ٩ ص ٥٠٥، ٥٠٧ ط بيروت لبنان

مؤسسة التاريخ العربى ١٤١٨هـ، ١٩٩٧م.

(٣) المعجم الوسيط ص ٦٤١، المعجم الوجيز ص ٤٤٤.

(٤) تاج العروس. الزبيدى ١٠٩/٩، المعجم الوجيز ٦٣٦.

ثانياً: تعريف العينة أو الأنموذج شرعاً:

لا يختلف تعريف العينة أو النموذج عند الفقهاء عن معناه عند أهل اللغة . فقد عرفه النووي من علماء الشافعية بقوله : " هو مساواة غير المبيع للمبيع فى الصفة المعلقة به بالمشاهدة"^(١).

فهذا التعريف يشمل ما إذا كانت العينة أو الأنموذج جزءاً من المادة، أو كان ذلك على صورة الشيء كالتصميمات المختلفة، أو الماكيت، "التصميم المجسم" وهذا من بيع الغائب على الصفة كما صرح بذلك ابن رشد الجد بقوله : " لا فرق إذا غاب المبيع بين أن يبيعه على الصفة، أو على مثال يريه إياه"^(٢). وقال الحنابلة : "وقيل ضبط الأنموذج كذكر الصفات"^(٣).

ويشهد لهذا أيضاً أن فقهاء الشافعية قد فسروا الأنموذج بالعينة فقالوا فى تعريف الأنموذج : " هو مقدار تسميه السماسرة عيناً"^(٤) أى عينة .

وقد استدلت الفقهاء على جواز رؤية بعض المبيع التى تدل على باقيه بظاهر الصبرة وأنموذج المتماثل، وهو المتساوى الأجزاء كالقمح، والقطن ، والكتان من جنس واحد وكذلك المائعات من جنس واحد كالزيوت^(٥)، وكذلك العطر .. وعرف ذلك عند الفقهاء بالمكيل والموزون أو المثلى إذا كان من جنس واحد.

وقال الحنابلة فى تعريف الأنموذج : " أن يُرِيه صاعاً من صبرة ويبيعه الصبرة على أنها من جنسه"^(٦)، فيجوز الاكتفاء برؤية البعض إذا دل على الباقي، أو كان صَوَاناً له^(٧).

(١) المجموع . النووي ٣٥٦/٩ .

(٢) المقدمات . ابن رشد الجد ٣١٠٠/٩ .

(٣) المبدع . ابن مفلح ٢٤/٤ ، الإصناف فى معرفة الراجح من الخلاف . للمرداوى ٢٦٥/٤ .

(٤) معنى المحتاج . الشربيني ٣٥٨/٢ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصارى ١٩/٢ ، نهاية المحتاج .

الرملى ٤١٩/٣

(٥) حاشية السواقى ٢٤/٣ ، الشرح الصغير . الدردير ١١/٣ ، معنى المحتاج . الشربيني ٣٥٨/٢ ، ٣٥٩ ، .

(٥) كشاف القناع ، البهوتى ١٨٩/٣ ، المبدع . ابن مفلح ٢٤/٤ ، ٢٥ ، الإصناف . للمرداوى ٢٦٥/٤

(٦) حاشية الشيخ أبى العباس الرملى على أسنى المطالب ١٩/٢

وهذا يدل على أن العطاء فسروا الأُمُودَج أو العينة ومثلوا لها بما يتفق مع عصرهم، وأن ذلك لا يمنع من دخول صور للبيع بالعينة أو الأُمُودَج غير المنصوص عليها إذا اتفقت مع القواعد أو الضوابط التي وضعوها.

ثالثاً: حكم البيع على رؤية العينة أو الأُمُودَج ودليله:

البيع على رؤية العينة أو الأُمُودَج جائز، وقد دل على جوازه الكتاب والسنة والمعقول، والعرف.

أولاً: الكتاب قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...﴾ (١).

فالأية تدل على أن كل بيع حلال إلا ما خصه الدليل الشرعي بالحرمة؛ لأن لفظ البيع من ألفاظ العموم (٢).

ثانياً: السنة عن ابن عمر -رضي الله عنهما- أن رسول الله ﷺ قال: (لا تبيعوا الحب في سنبله حتى يبييض في أكمامه) (٣).

وجه الدلالة: إذا جاز البيع في أكمامه، وهو غير مرئي على صفته فلا يضر إن كان حاضراً أو غائباً إذ لا فرق بين أن يبيعه على الصفة، أو على مثال يريه إياه، وهذا الحديث حجة في بيع الجزر والفجل، وما أشبه ذلك مما هو مغيب تحت الأرض، لأنه يقلع منه شئ (نموذج) يستدل به على بقيته، ويستدل عليه أيضاً بفروعه (٤).

ثالثاً: المعقول: أنه يحصل الغرض برؤية بعض البيع الذي يدل على صفته كظاهر الصبرة والأصل أن رؤية جميع المبيع غير مشروطة لتعزرها، فيكتفى برؤية ما يدل على العلم بالمقصود (٥).

رابعاً: العرف: أن الناس تعارفوا البيع على رؤية الأُمُودَج والعينة إلى يومنا هذا من غير تكثير من أحد.

مما سبق يتضح جواز البيع على رؤية العينة أو الأُمُودَج عند القتالين به، ولما تفصيل آراء الفقهاء في حكم البيع على رؤية الأُمُودَج إذا كان من المثلى أو المقوم فيبيانه كالآتي :-

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) للفروق. للرافعي ١٥/٢، للمقدمات. ابن رشد للجد ٣٠٨٧/٩.

(٣) مسلم. النووي ٤١٩/١٠ عن ابن عمر وغيره بروايات مختلفة، أبو داود (عن ١٧٤/٩ رقم ٣٣٦٦).

(٤) للمقدمات. ابن رشد للجد ٣١٠٠/٩.

(٥) البحر الرائق. ابن نجيم ٤٧/٦ كشف القناع. البهوتي ١٨٧/٣.

المطلب الثاني

آراء الفقهاء فى حكم البيع على رؤية الأنموذج

نتعرض فى هذا المطلب لبيان آراء الفقهاء فى رؤية الأنموذج إذا كان المبيع من المثلى أو المعدود المتقارب المالية، ثم نتحدث عن رؤية الأنموذج فى المبيع المقوم ونشرع فى توضيح البيع من خلال نماذج العرض أو الإعلان فى محل البيع نفسه وتفصيل ذلك كالاتى:

أولاً: رؤية الأنموذج فى المثليات :

فى ذلك مذهبان:

المذهب الأول : ذهب جمهور الفقهاء الحنفية ، والمالكية ، والشافعية فى قول والحنابلة فى قول أيضاً صححه بعضهم، والشيعه الإمامية إلى جواز عرض المبيع برؤية أنموذج منه معن لأوصافه فالمبيع المثلى "الميكل أو الموزون" كالقمح والأرز والشعير والفلول والكتان، والقطن، والزيت، وسائر المتاعات إن كان ذلك من جنس واحد، ودل على صفة المبيع يجوز بيعه على رؤية الأنموذج أو العينة^(١).

المذهب الثانى :

ذهب الشافعية فى قول والحنابلة فى قول أيضاً والظاهرية إلى عدم جواز البيع برؤية الأنموذج^(٢).

(١) بدائع الصنائع. للكاسى ٣٥٣/٧ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٧/٦ ، الاختيار . الموصلى ٢٤/٢ ، حاشية السموقى ٢٤/٣ ، للشرح الصغير . الدردير ١١/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤٢٠/٣ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصارى ١٩/٢ ومقتضى التحقيق عندهم لا يشترط إدخال النموذج فى المبيع ، المبدع : ابن مفلح ٢٤/٤ ، ٢٥ ، الكافى . ابن قدامة ١٠/٢ ، الإنصاف المرادوى ١٩٥/٤ ، كشف القناع . البهوتى ٨٧/٣ ، منتهى الإرادات . ابن التتار ٢٦١/٢ ، البحر الزخار . أحمد بن يحيى المرتضى ٤٦٣/٤ ، ٤٦٤ ط دار الكتب العلمية بيروت ١٤٢٢ هـ/ ٢٠٠١ م

(٢) للمجموع . النووى ٣٦٥/٩ ، روضة الطالبين . النووى ٩٥/٣ ، أسنى المطالب . للشيخ زكريا ١٩/٢ ، الإنصاف . المرادوى ٢٩٥/٤ ، كشف القناع . البهوتى ١٨٩/٣ ، المبدع . ابن مفلح ٢٤/٤ ، ٢٥ ، المحلى لابن حزم ٣٩٥/٨ ، ٣٩٦ .

سبب الخلاف هذا الخلاف مبنى على جواز بيع الغائب على الصفة وعدم جواز ذلك، وأيضاً اعتبار رؤية البعض كافية في العلم بالمبيع أو لا؟ فمن وجدها كافية لتحصيل العلم قال بجوازه.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز البيع على رؤية الأنموذج المثلى بما سبق في حكمه وأيضاً بما يأتي:

أولاً: أن البيع برؤية الأنموذج من المثليات لا يختلف فلا يفضى إلى التنازع، ولأن معرفة المبيع تحصل برؤية بعضه إن دل على بقائه، ولأن الرؤية متفق عليها، لأنها يحصل بها لعلم بحقيقة المبيع^(١)

ثانياً: رؤية بعض المبيع "الأنموذج" كافية في الدلالة عليه، لأنها تدل على صفته ويحصل بها الغرض^(٢)

ثالثاً: أن رؤية البعض (الأنموذج) تزيل الجهالة لتساوى أجزائه، ولأنه يتعذر رؤية جميعه فاكتمل ببعضه^(٣) الذي له تلك الخاصة.

رابعاً: أن المقصود معرفة الصفة وقد حصلت، وأنه قد تعارف عليه الناس^(٤).

استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم جواز البيع على رؤية الأنموذج بما يأتي:

أولاً: أنه لم يعين مالا ولم يراع شروط السلم، ولا يقوم ذلك مقام وصف السلم لتعذر الرجوع إليه عند الإشكال^(٥).

ثانياً: أنه لم ير المبيع وقت العقد^(٦).

ثالثاً: الأنموذج ليست غفظة عربية ولا شرعية خاطبنا بها رسول الله ﷺ^(٧).

(١) للمبدع. ابن مفلح ٢٤/٤

(٢) حاشية للمسوقي ٢٤/٣، نهاية المحتاج. للرملي ١١٩/٣؛ كشاف للقناع. للبهوتي ١٨٧/٣

(٣) للكافي. ابن قدامة ١٠/٢

(٤) الاختيار. للموصلي ٢٥/٢

(٥) أسنى لمطالب. للشيخ زكريا الأنصاري ١٩/٢، المجموع. قننوي ٣٦٥/٩ روضة الطالبيين.

لقنوي ٩٥/٣

(٦) كشاف للقناع. للبهوتي ١٨٩/٣

(٧) المحلى. ابن حزم ٣٩٦/٨

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثانی بأن هذه الرؤية تفيد العلم والمعرفة بالمبيع للآتی :

أولاً: هذه الرؤية تفيد المعرفة كروية أعلى المانعَات فی ظروفها إذ الغالب استواء ظاهر ذلك وباطنه^(١).

ثانياً: أن رؤية البعض - النموذج - من هذا الجنس تفيد العلم بالباقي إن كان من جنس واحد، ف رؤية البعض كروية الكل إلا إذا وجد الباقي بخلاف ما رأى^(٢).

ثالثاً: أن رؤية ما يستدل ببعضه على بعض لا تتفاوت^(٣).

وأما الرد على ابن حزم فإنه لا مدخل لكون الكلمة عربية أو أعجمية في الحكم .

وبهذا يتبين أن الراجح هو المذهب الأول، وأنه يجوز البيع على رؤية بعض المثلي، لأنه لا يختلف وبهذا قد اعتبر الفقهاء أن رؤية بعض المبيع التي تدل على باقيه كافية في الحكم عليه، وهي وسيلة من الوسائل الاقتصادية في الإعلان التجاري وقد رجح المذهب الأول كثير من العلماء المعاصرين .

يقول الشيخ محمد أبو زهرة^(٤) إن كل رؤية توصل إلى معرفة صفات المعقود عليه المقصودة منه فإن كانت تتم برؤية بعض دال على الكل فيكتفى برؤية بعضه الذي له تلك الخاصة فإن كانت أحاد المبيع لا تتفاوت فيكتفى برؤية نموذج منه معطن لأوصاف سائر كالقمح والقطن^(٥).

وأنه قد يجتمع الخبر مع الرؤية في رؤية النموذج كشرح طريقة الاستعمال ، وأنه ليس من المتيسر دائماً وجود المبيع حيث يتم التعاقد وقد يوجد ويشق على التاجر تشوه وعرضه على المشتريين لما يلحق من تلويثه ومؤنة تسويته ، فوجود عينة منه أو نموذج من المبيع يحقق العلم به، وأن المطلوب هنا تحقق العلم بالمبيع، وقد حصل بأدق مما لو كان

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٤١٩/٣

(٢) بدائع الصنيع . للكاسى ٣٥٢/٧

(٣) أسنى للمطالب . للشيخ زكريا الأنصارى ١٩/٢

(٤) الملكية ونظرية العقد . الشيخ محمد أبو زهرة ص ٣٧٧

مجرد مشاهدة لظاهرة كبيع الجرافة أو مشاهدة البعض المتصل لمجرد أنه متصل^(١). ولوجود المشقة وأيضاً أجاز جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة بيع الفجل ونحوه مما هو مغيب تحت الأرض. وقد رجحه شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم ، - ويكتفى بنموذج منه أو رؤية ظاهره - فإنه ليس فيه تغيير بل أهل الخبرة يستدلون بما يظهر على باطنه كما يستدل أهل الخبرة بما يظهر من الحيوان على بواطنه، ومن سأل أهل الخبرة أخبروه، بذلك والمرجع إليهم^(٢).

ثانياً: رؤية الأنموذج في العقودات:

الحق الفقهاء الذين أجازوا البيع على رؤية الأنموذج في المثليات، العقود من السلع المتقاربة في المالية، كالجوز ، واللوز ، والبيض فيجوز أن يبيع هذه السلع ونحوها على رؤية الأنموذج كرؤية الجسع إلا أن يختلف فيكون له الخيار، لأنه يستدل ببعضه على بعض، وكذلك العنب، والعجوة في الوعاء، والتمر^(٣).

أما العقودات المتفاوتة فقد ذهب الحنفية إلى أنه لا يكتفى فيها برؤية بعضها كالبطيخ والرمان، وكذلك الدواب، والثياب المنقوشة أو المعطمة - إذا اختلفت - لأنها لا تعرض بالأنموذج فإذا رأى البعض فله الخيار ، لأن كل واحد منها مقصود بنفسه فرؤية البعض لا تفيد العلم بحال الباقي لكونها متفاوتة متفاوتاً فالحشاً فكان له الخيار، بين أن يرد الكل أو يمسك الكل، كما إذا اشترى البطيخ أو الرمان في القفة فرأى بعضه فله الخيار ، لأن رؤية البعض من هذا الجنس لا تفيد العلم بما وراءه فكانه لم ير شيئاً بخلاف المكمل أو الموزون فرؤية البعض كافية فيه^(٤).

(١) البيوع الشائعة وأثر ضوابط المبيع على شرعيتها د/ محمد توفيق رمضان ص ١٩٩ . ط. دار الفكر

١٩٩٨ م .

(٢) بدائع الصنعة . الكاساني ٣٥٣/٧ ، المقدمات . بين رشد الجد ٣١٠٠/٩ ، السروض للمربع بشرح زاد

المستفاد ١٩/٢ . مختصر المقنع ط أضواء السلف بدون تاريخ للطبع .

(٣) الاختيار . الموصلي ٤/٢ ، حاشية للسوقى ٢٤/٣ ، للشرح للصغير . الدررير ١١/٣ ، أسنى المطلب للشيخ

زكريا الأنصاري ١٩/٢ ، مضي المحتاج . الشرييني ٣٥٨/٢ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤١٩/٣ . .

(٤) بدائع الصنعة . الكاساني ٣٠٣/٣

أما المالكية فقد أجازوا بيع الجزاف في المعود إذا تحققت المشقة في عدده لكثرتيه كالجوز والبيض أو يكون المقصود مبلغه لا آحاده كالبطيخ فإنه يجوز الجزاف فيه وإن اختلفت آحاده. وقال بعضهم لعل المراد بطيخ كله كبير أو صغير لا ما بعضه صغير، وبعضه كبير^(١)، وهذا قريب مما في السلم ، وأنه يضبط بالصغر والكبر وهو فقه جيد ، وقياساً على بيع الجزاف فإنه يجوز إذا لم تقصد أفراده، وكان المقصود مبلغه، ومقتضى التحقيق عند الشافعية : أن الفواكه الرطبة كالبطيخ والرمان والسفرجل - المعهودات المتفاوتة - يكتفى بروية بعضها للإجماع القطعي على الاكتفاء بروية ظاهره ثم إن ظهر عيب تخير^(٢).

ثالثاً: روية الأنموذج في المقومات:

إذا كانت السلع من المقومات كالثياب والدواب فهل يجوز بيعها على روية نموذج منها أو لا؟

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أنه لا يجوز بيع السلع على روية الأنموذج إذا كانت من المقوم كالذواب فإذا اشترى جملة من الذواب، من الإبل ، أو البقر ، أو قطع غنم ، فلا يجوز البيع على روية واحد منها، لأن روية البعض من هذا الجنس لا تفيد العلم بما وراءه^(٣)، ولأن ذلك لا يعرض بالأنموذج، ولأنه تتفاوت آحاده فلا تغنى معاينة أحدها بل لابد من معاينة كل الآحاد^(٤) ، أو ذكر الأوصاف، ونص المتقدمون من علماء المذاهب الأربعة على الثياب أيضاً.

(١) حاشية الدسوقي ٢١/٣

(٢) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأصرارى ١٩/٢ ، معنى المحتاج . للشربيني ٣٥٨/٢ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤١٩/٣ ، حاشية الشبراملى مطبوعة مع نهاية المحتاج ٤١٩/٣ ، الأشباه والنظائر . السيوطى ٤٤٩

(٣) بدائع الصنائع . الكاسانى ٣٥٣/٧ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٤٧/٦ ، الاختيار . الموصلى ٤/٢ ، حاشية الدسوقي ٢٧/٣ . نهاية المحتاج ٤٢٠/٣ ، معنى للمحتاج . للشربيني ٣٥٨/٢ ، أسنى المطالب ١٩/٢ والمبدع . ابن مفلح ٢٤/٤ .

(٤) للملكية ونظرية العقد . الشيخ محمد أبو زهرة ، ص ٣٧٧ .

فقال الحنفية إن كان المبيع مما لا يعرض بالأنموذج كالثياب والحيوان فيذكر جميع الأوصاف قطعاً للمنازعة، ويكون له خيار الرؤية^(١)، وقد اعتبروه من بيع الغائب، لأنهم أجازوا خيار الرؤية مطلقاً بناء على قاعدتهم في بيع الغائب على الصفة .

وهذا النص في الثياب ليس على إطلاقه بدليل ما جاء عن الحنفية والحنابلة أنه يصح البيع برؤية أحد وجهي ثوب خام لا منقوش، وبرؤية ما في الأعدال من جنس واحد^(٢)، ومعنى ذلك أنه لم يخرج كلام الفقهاء عن القاعدة التي وضعوها في رؤية الأنموذج إن كل ما يدل بعضه على كله تجوز فيه رؤية بعضه وإن كان من المقوم - ومنه الثياب - لحصول الغرض بهذه الرؤية^(٣) ويتضح ذلك بعرض آراء المتأخرين من العلماء.

رأي المتأخرين من العلماء.

ذهب ابن عابدين من علماء الحنفية إلى أن المقوم منه ما يجوز عرضه على رؤية الأنموذج كالثياب فقال ما نصه : (وبقي شيء واحد لم أر من نبه إليه، وهو ما لو كان المبيع أثواباً متعددة . وهي من نمط واحد، لا تختلف عادة ، بحيث يباع كل واحد منها بثمن متحد ويظهر نى أنه يكفي رؤية ثوب واحد منها إلا إذا ظهر الباقي أولاً ، أو ذلك ، لأنها تباع بالأنموذج في عادة التجار، فإذا كانت ألواناً مختلفة ينظرون من كل لون إلى ثوب ، بل قد يقطعون من كل لون قطعة قدر الإصبع ، ويلصقون القطع في ورقة فيعلم حال جميع الأثواب برؤية هذه الورقة، ويكون طول الثوب وعرضه معلوماً، فإذا وجدت الأثواب كلها على الحال المرئي والمعلوم بلا تفاوت بينها فينبغي أن يسقط خيار الرؤية ، لأنها حينئذ تكون بمنزلة العددي المتقارب كالجوز والبيض، إذ لا شك أنه قد يحصل تفاوت بين جوزة وجوزة، لكنه يسير لا ينقص الثمن ، فإذا كان نوع من الثياب على هذا الوجه لا يختلف ثوب منها عن ثوب آخر اختلافاً ينقص الثمن عادة كان كذلك ، ولا سيما إذا كانت الثياب من سدى^(٤) واحد... لأنه داخل تحت الاكتفاء برؤية ما يدل على العلم بالمقصود)^(٥).

(١) الاختيار الموصلى ٤١٢ ، بدائع الصنائع . الكاساني ٣٥٣/٧

(٢) الإحصاف المرادى ٢٩٥/٤ ، كشاف القناع . البهوتي ١٨٧/٣ ، المبدع . ابن مفلح ٢٤/٤ ، بدائع

الصنائع الكاساني ٣٥٣/٧ منتهى الإرادات . ابن النجار ٢٦١/٢

(٣) كشاف القناع البهوتي ١٨٧/٣

(٤) السدى من الثوب خلاف نسجته وهو ما يمد طولاً في النسج، الواحدة سدهاء . المعجم الوسيط ص ٤٢٤

(٥) حاشية ابن عابدين ١٥٣/٧

وهذا يدل على اعتبار القاعدة في رؤية بعض المبيع وإن كان الفقهاء قد أجازوا البيع على رؤية الأنموذج في العدوى المتقارب المالية، كالجوز واللوز والبيض، مع عدم اعتبار التفاوت اليسير بين أحاده ، فلأن يجوز في الثياب إذا كانت من صنف واحد، ولون واحد وكان العرض والطول معلوماً من باب أولى.

وقال الشيخ ابن عبد السلام من علماء المالكية : الروايات تدل على مشاركة المقوم للمثلي في كفاية رؤية البعض - الأنموذج - إذا كان المقوم من صنف واحد (١). وقال الشيخ العدوي : إن كان في نشره أى المبيع إتلاف كالشاش فإنه يكتفى برؤية بعضه (٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه إذا دل المرئى على المقصود وهو العلم بالمبيع جاز البيع على رؤية الأنموذج فى المقوم كالثياب ، لوجود الإلتاف والمشقة فى نشره ، ويشترط أن يكون من صنف واحد، ولون واحد، وأن يكون العرض والطول معلوماً ، لأنه قلما يختلف الثوبان إذا نسجا على منوال واحد، ويشترط أيضاً أن لا يوجد تفاوت بين أحاده وعلامة عدم التفاوت أن يعرض بالنموذج فيكتفى برؤية واحد منها (٣).

وعلى ضوء تقدم آلة التصنيع نشاهد الآن على سبيل المثال فى الملابس الموحدة التى تعتمدھا بعض الجهات فى المجتمع كملابس الجيش، وطلبة المدارس وما إليها حيث ينتج المصنع آلاف الأمتار. المتماثلة من القماش ومئات الأعداد من الملابس الجاهزة بأحجام وألوان ثابتة بحيث تكفى رؤية واحد منها للدلالة على سائر المبيع (٤). ومن ذلك أيضاً ما انتشر من الأجهزة الكهربائية من جنس وصنف واحد، كالثلاجات والمراوح.. والمصنوعات الجلدية. كالشنط والأحذية ، وكذلك الأواني والأطباق من نوع واحد ، فهذا يجوز البيع على رؤية نموذج منها معن للأوصاف.

(١) حاشية النسوقى ٢٤/٣

(٢) المرجع السابق.

(٣) حاشية ابن عابدين ١٥١/٧

(٤) بيع العينة أو الأنموذج د/ محمد عقلة ص ٣٩ بحث بمجلة كلية الشريعة والدراسات بالكويبة العدد الثالث

رابعاً: نماذج العرض أو الإعلان في محل البيع:

يقوم التاجر بعرض نموذج من المبيع أو من السلعة الموجودة عنده من خلال الأشكال المجسمة الثابتة أو المتحركة يعرضها المنتج بمتجر البائع لترويج منتجاته^(١). والإعلان عنها، ويتميز الإعلان من خلال لوحات ونماذج العرض أنها تكون في أنسب مكان للإعلان عن السلعة في مكان تواجدها نفسه، حيث تعادل الصورة ألف كلمة وتساعد النص المكتوب أو المقروء^(٢). وهو الثمن المثبت على النموذج، ومن خلال هذه الوسيلة، تعرض الأحذية، والعمود، والساعات، والأقمشة على لوحات متحركة أو ثابتة مع كتابة الثمن على هذا النموذج، وتعرض أيضاً الملابس الجاهزة مع كتابة الثمن على النموذج.

فيوضع نموذج من السلعة يدل على الموجود عند التاجر، وهذا من بيع الأنموذج، إلا أن هذا النموذج قد يكون خلف الزجاج فهل تكفي هذه الرؤية؟ وما حكم البيع بالثمن المكتوب على السلعة؟ وهل يعد ذلك إيجاباً بالبيع أو لا؟

أولاً: رؤية نموذج السلعة من وراء الزجاج

تحدث الحنفية والشافعية عن رؤية المبيع من خلف الزجاج والحال أنه لا يوجد وصف فقال أبو حنيفة رحمه الله: لا تكفي رؤية المبيع من خلف الزجاج، حتى يرى ما فيه أو ما خلفه دون حائل، وقال محمد: تكفي الرؤية، لأن الزجاج لا يخفي صورة المرئي^(٣).

وقال الشافعية: لو رأى المبيع من وراء قارورة هو فيها لم يكف، لأن المعرفة التامة لا تحصل به، وليس فيه صلاح له، فلا تكفي رؤية المبيع من وراء الزجاج، لأن المطلوب نفس الغرر وهو لا يحصل بذلك، لأن الشيء من وراء الزجاج يرى في الغالب بخلاف ما هو عليه^(٤). ومن خلال ما تقدم يتضح أن النموذج يأخذ نفس حكم المعقود عليه. لأنه يدل عليه، فلا بد من رؤيته، فرؤية الأنموذج من خلف الزجاج لا تكفي، لأن المطلوب معاينة السلعة أو معاينة ما يدل على المقصود، وهو العلم بالمبيع، ورؤية الأنموذج من خلف الزجاج لا تحقق ذلك، ولا بد من الرؤية المباشرة مرة أخرى.

(١) الإعلان د/ هناء عبد الحلیم ص ١٢٠

(٢) الإعلانی بین العلم والتطبيق طنعت الزهیری ص ٢٥٨

(٣) البحر الرائق ٢/٦، حاشية ابن عابدين ٥٩٦/٤، شرح فتح القدير ٣٤٥/٦

(٤) مغنی المحتاج ٦٥/١، روضة الطالبین . النووی ٩١/٣

ثانياً: كتابة الثمن على السلعة أو الأنموذج:

عرف البيع بكتابة الثمن على السلعة أو الأنموذج بالبيع على الرقم عند الفقهاء
ونعرض آراء الفقهاء في ذلك.

آراء الفقهاء في البيع بالرقم:

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة إلى جواز البيع بالرقم، وتوضيح ذلك
فيما يلي:

الرقم في اللغة من رَقَمَ السَّلْعَةَ وَسَمَّاهَا وَأَعْلَمَهَا إِذَا جَعَلَ عَلَيْهَا عَلَامَةً تَمَيِّزُهَا وَتَدُلُّ عَلَى
تَمَيِّزِهَا أَوْ صِنْفِهَا (١).

والرقم شرعاً: فسره الحنفية بأنه علامة يعرف بها مقدار ما وقع به البيع من الثمن،
فإذا لم يعرفه المشتري، وكان في المجلس ثم عرفه قبل أن ينصرف جاز، وله الخيار ما دام
في المجلس، فإن تفرقاً قبل العلم بطل (٢).

وتفسير الحنفية عام يشمل الثمن: وكل علامة يعرف بها مقدار الثمن، والرقم
بمعنى المرقوم.

وفسره غيرهم من المالكية والحنابلة بأنه الثمن المكتوب على الثوب أو السلعة إذا
كان معلوماً لهما حال العقد، ونص أحمد على جوازه فإذا لم يعلم الثمن فالبيع باطل،
لأن الثمن مجهول، قال ابن قدامة: وهو قول عامة الفقهاء (٣).

وقد دل على جوازه، الكتاب، والسنة، والمعقول.

أولاً: الكتاب قال تعالى: ﴿ وَأَحْلَلُّ اللَّهَ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (٤).

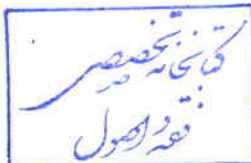
(١) المعجم الوسيط ص ٣٦٦.

(٢) حاشية ابن عابدين مع تقريرات الرافي ٦٤/٧ ط بيروت، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٤/٤، بدائع

الصنائع. الكاساني ١٧٤/٧

(٣) حاشية السوقي ١٩٦/٣، المغني لابن قدامة ٣٩٠/٥، المبدع. ابن مفلح ٣٤/٤، الكافي. ابن قدامة ٥٧/٢

(٤) البقرة آية رم (٢٧٥)



وجه الدلالة: البيع من أنفاظ العموم فيشمل كل بيع.

ثانياً: من السنة عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم : نهى عن الملامسة والمنابذة (١).

وجه الدلالة فسر ذلك بأنهم في الجاهلية كانوا يتتاعون السلع دون أن يخبرون عنها ولا ينظرون إليها وأن البيع بالرقم فيه إخبار عن مقدار الثمن وفيه رؤية للسلعة .
ثالثاً: المعقول أنه بيع بثمن معلوم فأشبهه ما لو ذكر مقداره (٢).

ويحرم في هذا البيع الخديعة بالكذب في الثمن ، والغش والتدليس.

ومثل المالكية للخديعة بالكذب في الثمن أن يرقم عليها أكثر مما اشتراها به ولا يصرح بذلك (٣) ويجب أن تكون السلعة الموجودة عند البائع مماثلة للمعرضة بالأنموذج وينبغي على البائع أن يخرج له طلبه ولا يقوم بعرض شيء دون ما طلب ثم يعطى له سلعة أخرى ثم ثالثة حتى يصل إلى إخراج ما طلب آخر الأمر، والتي تتلام مع عرضه، وكلما أخرج ذكر الثمن بنحو المطلوبة ليحسنها في عين المشتري إذا عرض عليه ما هو أدنى منها، وهو يقاربها في الثمن وهذا من باب الغش (٤) والخديعة.

ثالثاً: الإيجاب في الإعلان بمحل البيع:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أن البيع ينعقد بالكتابة، وهي وسيلة للتعبير عن الإرادة سواء كان الإيجاب والقبول بها أم كان الإيجاب من أحدهما كتابة، والآخر شفاهة (٥).
وأيضاً نص الشافعية على أنه إذا كتب الصيغة الحاضر فالراجح الصحة (٦).

فيجوز التعاقد بالكتابة سواء كان المتعاقدان يقدران على التلفظ أم يعجزان عنه معاً أو أحدهما، وسواء كانا في مجلس واحد أم كان التعاقد بين حاضر وغائب مادامت الكتابة واضحة مفهومة مبينة (٧).

(١) سبق تخريجه ص ٦١.

(٢) المغنى لابن قدامة ٣٩٠/٥.

(٣) حاشية الدسوقي ١٩٦/٣ ، حاشية العدوي ١٣٣/٢

(٤) المدخل. ابن الحاج ٤ ص ٢٩

(٥) حاشية الدسوقي ٣/٣٠ ، المراجع السابقة في البيع بالرقم.

(٦) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ٤/٢

(٧) السياسة الاقتصادية والنظم المالية في الفقه الإسلامي أ.د/ أحمد الحصري ص ٣٤٢، ٣٤١.

ويدل على ذلك جواز الفقهاء للبيع بالرقم إذا كان ذلك معلوماً للمشتري بأن كان ممن يعرف القراءة ، أو كان الإعلان في مكان بارز بحيث لا يخفى عن المشتري، وقد انتشرت هذه الوسيلة بصورة كبيرة في الوقت الحاضر حيث يستعملها كل من يريد تقديم سلعة أو خدمة للمستهلك، كأصحاب المطاعم والفنادق، وبانعي الخضر والفواكه ، حيث يلصقون لافتة تبين السعر، وتكون السلعة مرئية أو موصوفة، وعلى ذلك فإن عرض السلع في واجهات المحال التجارية أو في السوق مع كتابة الثمن عليها لا نزاع في اعتباره إيجاباً صريحاً بالبيع، وهو من الإيجاب العام، لأنه غير موجه إلى شخص معين، ولأن التاجر قد اتخذ بذلك موقفاً لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالاته على المقصود من بيع هذه البضاعة بالثمن المكتوب عليها، إذا لم يتم برفع الثمن المكتوب، أو يقوم بسحب البضاعة من واجهة المحل، فالسلعة المعروضة في داخل المتجر في متناول يد الجمهور، ومكتوب عليها ثمنها، فيجوز لكل شخص أن يطلب شراء ما يشاء منها إلا أن ينفذ المعروض، أو يعلن البائع في مكان بارز في المتجر أنه لا يبيع إلا قدرأ معيناً لكل شخص ، وعرض السلعة في واجهات المحال مع كتابة الثمن عليها ممن بيع الأمودج ، لأنه جرت العادة بأن يسلم المشتري سلعة مماثلة للسلعة المعروضة نظراً لصعوبة عرض المشتري للسلعة وتقليب المشتري لها، وهو ضرر بالبائع^(١).

(١) الحماية الجنائية للمستهلك د/ محمد محمد القاضي ص ٨٨ دار النهضة العربية. 'بتصرف'

المطلب الثالث

ثبوت الخيار في عرض المبيع على رؤية الأنموذج

تحدث في هذا المطلب عن حكم لزوم البيع برؤية الأنموذج إذا كان المبيع مطابقاً له، وثبوت الخيار للمشتري إذا كان غير مطابق للأنموذج.

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية، والمالكية، والشافعية في قول والحنابلة أيضاً بناء على جواز البيع على رؤية الأنموذج إلى عدم ثبوت الخيار برؤية الأنموذج إذا كان من المثلى أو المقوم إذا جاء المبيع مطابقاً للأنموذج في الصفة، وليس له رد المبيع.

ويتضح هذا من بيان عرض مذاهب الفقهاء على الوجه التالي :

أولاً: مذهب الحنفية :

ذهب فقهاء الحنفية إلى أن ما يعرض بالأنموذج فرؤية بعضه كرويته كله، وهو المكمل أو الموزون (المثلى) ويلحق به المعدود المتقارب المالية، كالجوز، واللوز، والبيض، إذا كان المبيع من جنس واحد، وبناءً على ذلك قالوا: "يبطل الخيار برؤية الأنموذج إلا إذا اختلفت الصفة بأن كان المبيع أردأ من الأنموذج فيثبت للمشتري الخيار"^(١).

لأن المقصود معرفة الصفة، وقد حصلت برؤية البعض - الأنموذج - وأنه قد تعارف عليه الناس^(٢)، ولأن رؤية البعض - الأنموذج - من هذا الجنس تفيد العلم بالباقي فإن اختلف الجنس فله الخيار بلا خلاف، لأن رؤية البعض من جنس وعلى وصف لا تفيد العلم بجنس آخر وعلى وصف آخر^(٣).

واختلف الحنفية في صفة الخيار هل هو خيار عيب أو خيار رؤية والتحقيق عندهم أنه في بعض الصور خيار عيب إذا كان الاختلاف يصل إلى حد العيب، وخيار رؤية إذا كان الاختلاف لا يصل به إلى اسم العيب بل دونه، وقد يجتمعان فيما إذا اشترى ما لم يره فلم يقبضه حتى ذكر البائع به عيباً ثم أراه المبيع في الحال^(٤).

(١) الاختيار . الموصلى ٢/٢٥ ، بدائع الصنائع . الكاسانى ٧/٣٥٣ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٦/٤٧ ، تبيين

الحقائق . الزيلعى ٤/٢٦

(٢) الاختيار . الموصلى ٢/٢٥ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٦/٤٧

(٣) بدائع الصنائع . الكاسانى ٧/٣٥٣

(٤) البحر الرائق . ابن نجيم ٦/٤٧ ، حاشية ابن عابدين ٧/١٥١

أما المقوم الذى يعرض بالأنموذج فلا يثبت فيه الخيار أيضاً إلا إذا اختلفت الصفة مثل أن يشتري ثياباً فى جراب ورأى أطراف الكسل أو طسى الكسل، فإن كانت غير معلمة أو منقوشة "خام" فرؤية البعض تفيد العلم بحال الباقي، فرؤية البعض كروية الكل^(١). فالمقوم من الثياب غير المنقوش - الخام - ، وكذلك الثياب المنقوشة إذا كانت على نمط واحد، ولم يوجد تفاوت بين آحادها، وكذلك الثياب الجاهزة المعلومة الطول والعرض إذا جاء المبيع مطابقاً للأنموذج فى الصفة ليس له الرد، ويشمل ذلك الأواني ، والأجهزة الكهربائية إذا بيعت على رؤية أنموذج منها، لأن ذلك داخل تحت الاكتفاء برؤية ما يدل على المقصود وهو العلم بالمبيع، والمراد بالرؤية "المباشرة".

ثانياً: مذهب المالكية:

يجوز البيع برؤية بعض المثلثى من مكيل كقمح، أو موزون كقطن وكتان، والبناء فى رؤية للسببية أى بسبب رؤية بعض المثلثى، وسواء كان البيع بتاً أو على الخيار^(٢).

ومعنى هذا أن رؤية البعض من المثلثى - الأنموذج - كروية الكل فى لزوم البيع، فالبيع لارم عند المالكية إذا جاء المبيع مطابقاً للأنموذج، ويجوز أن يكون البيع على شرط الخيار، ويشارك المقوم المثلثى فى لزوم البيع على رؤية الأنموذج ولا يثبت الخيار إن جاء المبيع مطابقاً للأنموذج فى الصفة لقول ابن عبد السلام: الروايات تدل على مشاركة المقوم للمثلثى فى كفاية رؤية البعض - الأنموذج - إذا كان المقوم من صنف واحد^(٣)، وبهذا يلتقى مع المذهب الحنفى.

ثالثاً: مذهب الشافعية:

قال الشافعية: "وتكفى فى صحة البيع رؤية بعض المبيع إن دل على باقيه، كظاهر الصبرة، من نحو برّ، ولوّز، وأدقة، ومسك، - العطور - وعجوة .. وقطن فى عدل، وبر فى بيت .. ، وتكفى رؤية أعلى المانع فى ظروفها؛ لأن الغالب استواء ظاهر ذلك وباطنه، فإن تخالفا ثبت الخيار، وأنموذج المتماثل، لأن رؤيته كظاهر الصبرة وأعلى المانع فى دلالة كل على الباقي"^(٤).

(١) بدائع الصنائع . الكاسانى ٢٥٣/٧

(٢) حاشية السوفاى ٢٤/٣

(٣) المرجع السابق ص ٢٤

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٢٤٠/٣

وهذا يدل على أن النموذج المثلى تكفى رؤيته فى لزوم البيع إن جاء المبيع مطابقاً للنموذج فإن اختلف المبيع عن النموذج ثبت الخيار.
رابعاً: مذهب الحنابلة :

ذهب الحنابلة فى قول إلى أن ضبط النموذج كذكر الصفات، ونقل بعضهم فيمن يفتح جراباً ويقول الباقي على صفته فإذا جاء على صفته ليس له رده، ورجحه المرادوى^(١).

وإذا كان المبيع مغيباً تحت الأرض كالجزر، والبصل، والثوم، والفجل، وعلم وجوده تحت الأرض بالاستدلال عليه بالورق - فهذا من رؤية البعض - فيجوز بيعه بقلع النموذج منه، فإن قلعه ورضى به فإن كان مما يباع كيبلاً أو وزناً كالبصل والثوم، بطل خياره عند أبى يوسف ومحمد، وعليه الفتوى للحاجة، وجريان التعامل، وعند أبى حنيفة له الخيار.، وإن كان يباع عدداً كالفجل، فرؤية بعضه لا تسقط خياره^(٢).

من خلال ما تقدم نستنتج أن الفقهاء تحدثوا عن رؤية بعض المبيع وجعلوا هذه الرؤية كروية العمل فى لزوم البيع إلا إذا اختلفت الصفة، وهذا جرى فى النموذج إذا كان من المثلى أو المقوم كالثياب والأوتى وغيرهما، لأن الرؤية متفق عليها، لأنها تحصل العلم بحقيقة المبيع، وما هو جدير بالذكر أن المراد بالرؤية هنا هى الرؤية المباشرة للمبيع أو النموذج، وهذا يدل على يسر الشريعة الإسلامية حيث اعتبرت من الرؤية ما يدل على العلم بالمبيع وبذلك كانت رؤية النموذج كافية فى لزوم البيع، ومن الوسائل الاقتصادية فى الإعلان التجارى عن السلع.

(١) المبدع. ابن مفلح ٤ ص ٢٥، الإنصاف فى معرفة الراجح من الخلاف. المرادوى ٤/٢٩٥

(٢) الاختيار. الموصلى ٢/٢٥، بدائع الصنائع. الكاسانى ٧/٣٥٣.

المبحث الثالث

الوصف الخبرى والتصويرى

فى الإعلان التجارى عن السلع والبضائع

يشتمل هذا المبحث على عدة مطالب تناول فيها الوصف الخبرى أو التصويرى فى الإعلان عن السلع على الترتيب الآتى:

المطلب الأول : الإعلان عن مواصفات السلع فى البيع الشخصى.

المطلب الثانى : الإعلان بالبريد المباشر.

المطلب الثالث : الإعلان عن السلع بالكتالوج.

المطلب الرابع : الإعلان عن السلع فى الصحف.

المطلب الخامس : الإلزام بكتابة المواصفات على عبوة السلعة أو النشرات المصاحبة.

المطلب الأول

الإعلان عن مواصفات السلعة في البيع الشخصي

يتم الحديث في هذا المطلب عن البيع الشخصي، ويكون بالاتصال المباشر بين البائع والمشتري، والإعلان عن السلع في هذا البيع يتم شفاهة بين البائع والمشتري أو بالخبر المكتوب على غلاف السلع، والحال أن السلع غير مرئية.

اتفق الفقهاء على أن السلعة إذا كانت حاضرة مجلس العقد أو قريبة منه فلا بد من رؤيتها؛ لارتفاع الغرر بها، وحصول العلم بتلك المشاهدة. فإذا ترتب على هذه الرؤية فساد أو ضرر أو مشقة جاز بيعها على الصفة، ولا تدخل بذلك في بيع الغرر المنهى عنه^(١).

فقد استثنى العلماء من بيع الغرر أمران^(٢) :-

(أ) ما يتسامح بمثله لحقارته أي لكونه يسيراً حقيراً.

(ب) ما يشق تمييزه أو تعيينه.

وقال علماء المالكية: الحاضر لا يكتفى فيه بالصفة على المشهور إلا لعسر الرؤية^(٣).

وقال الشافعية: يختفر الجهل بالمبيع أي الجهل اليسير للضرورة كما في بيع الفقاع^(٤) وماء السقاء في الكوز وكل ما المقصود لبه^(٥).

ومثل الفقهاء للاكتفاء بالوصف الخبري، بيع الخل الذي يفسد بفتحه، وبيع الصل وسائر المانعات التي تفسد بالفتح، أو كانت هناك ضرورة لحفظها من التلوث أو الفساد، وكذلك ما يباع في قشره كالفواكه، والخضر، والبيض، وكل ما له قشرة تصونه وتحفظه، أو كان في غلاف ضرورة حفظه.

(١) بدائع الصنائع ٦/٦٠٧، ٥٩٣، حاشية ابن عابدين ٢/٤، حاشية للسرقي ٣/٢٤، ٢٦ المقدمات لابن رشد الجد ٩/٣١٠١، الفروق. القرافي ٢/٢٤٥، ٢٤٦، شرح الخرشبي ٥/٢٢٢ الكاسي. ابن قدامة ١٠/٢، المغني لابن قدامة ٥/٢٨٦.

(٢) نيل الأوطار. الشوكاني ٥/١٤٨، المجموع. النووي ١٢/١٠٨.

(٣) حاشية للسرقي ٣/٢٠.

(٤) الفقاع شراب يتخذ من الشعير يخمر حتى تطو ففاحاته المعجم الوسيط ص ٦٩٨.

(٥) نهاية المحتاج. الرملي ٣/٤٠٦، ٤٢٢.

وقد حكى الإجماع على ما تقدم غير واحد من العلماء فقال صاحب القبس: تقييد الغائب - غير المرئى - بالصفات التى تحصره حتى يكون كأنه حاضر - مشاهد - وارد فى الثمار خيراً، عام فى جميع الأموال باتفاق العلماء ما عدا الحيوان فإتهم اختلفوا فيه^(١).

وقال ابن مفلح: ما يباع فى قشره كالفواكه، والخضر، والرمان، والبيض، يجوز بيعها بغير خلاف نعلمه، لأن الحاجة تدعو إلى ذلك، ولكونه من مصلحته، ويفسد بإزالته، وكذلك الجوز، واللوز والفسق، لتهيئه ﷺ عن بيع الثمار حتى يبدو صلاحها^(٢) فدل على الجواز بعد بدو الصلاح، سواء كانت مستورة بغيرها أو لم تكن، ولأنه لم يزل يباع فى أسواق المسلمين من غير تكثير فكان كالإجماع، ويجوز بيع الحب المشتد فى سنبله، لأنه عليه السلام جعل الاستداد غاية للبيع، وما بعد الغاية يخالف ما قبلها فوجب زوال المنع^(٣).

وهذا أيضاً من بيع البرنامج وهو فى اللغة الورقة الجامعة للحساب، أو التى يرسم - يكتب - فيها ما يحمل من بلد إلى بلد من أمتعة التجار وسلعهم^(٤).

وشروءاً: هو الدفتر المكتوب فيه صفة ما فى الوعاء من الثياب المبيعة^(٥).

وفسره ابن عبد البر بأوضح من هذا فقال: هو بيع ثياب أو سلع غيرها على صفة موصوفة والثياب حاضرة لا يوقف على عينها لغيبها فى عملها - الظرف - ولا ينظر إليها^(٥).

فالخبر أو الوصف يقوم مقام الرؤية المباشرة فى البيع الشخصى فى جميع السلع التى يلحق بفتح أغلفتها، أو ظروفها، فساد أو ضرر، مثل: الحصائر والمشروبات والمعلبات المصنعة والمحفوظة، وكعلب السمن والجبن، والزيوت ونحو ذلك.

(١) القبس. شرح الموطأ. لابن العربى المالکى ٢ / ٨٧١ .

(٥) سبق تخريجه ص ٦٤

(٢) المبدع. ابن مفلح : ص ٣٤

(٣) المعجم الوسيط ص ٥٢ ، المعجم الوجيز ص ٣٧

(٤) حاشية ابن عابدين ٧ / ٧١ ، الشرح الصغير. الدررير ٣ / ١١ . حاشية العنوى ٢ / ٢٦٤

(٥) التمهيد. ابن عبد البر ٤ / ٢١١

أراء الفقهاء في بيع الأعيان الحاضرة غير المرئية على الصفة:

إذا تم البيع بالمقابلة الشخصية في الأعيان الحاضرة غير المرئية على الصفة هل يجوز ذلك أم لا؟ في ذلك مذهبان:-

المذهب الأول: ذهب الحنفية والمالكية وصححه الشافعية وأفتوا به، وهو قول الحنابلة في وجه صححه ابن قدامة، وابن مفلح، وابن قيم الجوزية إلى أنه يصح بيع الأعيان الحاضرة التي لم تر على المواصفات^(١).

قال ابن قيم الجوزية: "فإن لم ير ظاهره ولم يوصف له، لم يجز بيعه، لأنه غرر فإنه -أي المبيع- يختلف جنساً ونوعاً ووصفاً، وليس مخلوقاً في وعائه كالبيض، والجوز، واللوز والمسك في وعائه، فلا يصح الإلحاق، ويجوز في العسل والخل وسائر المائعات التي لا تختلف أنواعها"^(٢).

المذهب الثاني: ذهب الحنابلة في وجه، والشافعية في غير المصحح إلى أنه: لا يجوز بيع السمن في وعائه ونحوه على الصفة^(٣)، ونقل عن أحمد: "إذا أخبره أن في كل قارورة منها كذا فأخذ بذلك من غير كيل فلا يعجبني قيل له: إنهم يقولون إذا فتح فسد قال: فلم لا يفتحون واحدة ويتركون الباقي؟"^(٤).

(١) حاشية ابن عابدين ٧١/٧، ٧٢، التمهيد. ابن عبد البر ٢١١/١٢، حاشية للمسوقي ٢٠/٣، روضة الطالبين. النووي ٨٨/٣، المجموع. النووي ٣٦٥/٩، ٣٦٣، زاد المعاد. ابن قيم الجوزية ٦١١/٥، المغنى لابن قدامة ٢٨٦/٥، المبدع. ابن مفلح ٣٤/٤.

(٢) زاد المعاد. ابن قيم الجوزية ٦١١/٥

(٣) روضة الطالبين النووي ٨٨/٣، المجموع. النووي ٣٦٣/٩، المغنى لابن قدامة ٢٨٦/٥، زاد المعاد ٦١١/٥.

(٤) المغنى لابن قدامة ٢٩٨/٥

وقد استدلل أصحاب المذهب الأول: بالقرآن، والسنة، والمعقول،

أولاً: القرآن الكريم:

قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ﴾^(١).

وجه الدلالة: أن الباطل هو الذي لا يفيد مقصوده^(٢)، والبيع على الوصف يفيد المقصود وهو العلم بالمبيع فالبيع على الصفة ليس من الباطل.

وقال تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٣)

وجه الدلالة: البيع من ألفاظ العموم فيدخل فيه كل بيع، ومنه البيع على الصفة فهو حلال وأيضاً ما جاء في القرآن من صفات بقرة بني إسرائيل: قال تعالى: ﴿ قَالُوا ادْعُ لَنَا رَبَّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا هِيَ قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقَرَةٌ لَا فَارِضٌ وَلَا بَكْرٌ عَوَانَ بَيْنَ ذَلِكَ ﴾^(٤)..... إلى آخر الآيات وجه الدلالة: أن بني إسرائيل لم يزالوا يسألون وتوصف لهم البقرة حتى تعينت لهم^(٤).

ثانياً: عن عبد الله بن مسعود ؓ قال: قال رسول الله ﷺ: (لا تباشر المرأة المرأة فتنعتها لزوجها، كأنه ينظر إليها)^(٥).

وجه الدلالة: أنه ﷺ جعل الموصوف كالمترى في حصول العلم به.

وعن أبي هريرة ؓ (أن رسول الله ﷺ نهى عن الملامسة والمنابذة)^(٦).

(١) سورة النساء آية رقم (٢٩)

(٢) القيس . ابن العربي ٧٨٣/٢

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥)

(٤) الآيات من سورة البقرة (٦٨ : ٧١)

(٤) القيس . ابن العربي ٧٨٣/٢

(٥) البخاري (فتح ٤٠٨/٩ ، ٤٠٩ رقم ٢٥٤٠ ، ٢٥٤١)، وأخرجه أبو داود (صون ٦/١٤٨ رقم

(٢١٥)، والترمذي (تحفة ٦٤/٨ رقم ٢٧٩٢).

(٦) سبق تخريجه ص ٦٢ .

وجه الدلالة:

قال الزهرى فى تفسير الملامسة أن القوم كانوا يتبايعون السلع لا ينظرون إليها ولا يخبرون عنها. وهذا من أبواب القمار، فقوله: (ولا يخبرون عنها إجازة للبيع على الصفة) (١).

ثالثاً: المعقول:

أ- الصفة تنوب عن الرؤية لمكان المشقة فى نشر وعرض للمبيع ثم تكرار النشر على المشتريين فيلحق البائع الضرر فى تلويثه ومؤنة تسويته (٢).

ب- حصول العلم بالسلعة إن وصفها بوصف تعرف به كالصفة فى السلم (٣).

استدل أصحاب المذهب الثانى على أنه لا يجوز بيع السمن ونحوه فى

وعائه حتى يراه بالآتى:-

أولاً: أن الرؤية تفيد أموراً تقصر عنها العبارة (٤).

ثانياً: أنه كبيع النوى فى التمر والبيض فى الدجاج واللبن فى الضرع (٥).

ثالثاً: أنه لا يجوز بيع الثوب فى طيّه حتى ينشر وخره أقل، فمن باب أولى لا يجوز فى الثياب الكثيرة؛ لأن خررها أكثر (٦).

(١) للتمهيد . ابن عبد البر ٢١٠/١٢ .

(٢) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٠٢/٣ ، حاشية للمولى ٢٤/٣ .

(٣) المبدع . ابن مفلح ٢٥/٤ .

(٤) نهاية المحتاج . الرملى ٤٢٢/٣ .

(٥) زاد المعاد . ابن قيم الجوزية ٦١١/٥ .

(٦) الاستنكار . ابن عبد البر ٢١٢/١٢ ، وضع فهرسه الدكتور عبد المعطى أمين دار كتبية للطباعة والنشر

حلب . القاهرة ، للتمهيد . ابن عبد البر ٢١٠/١٢ .

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثاني، أنه لم يزل بيع البرنَامَج، أو البيع على الصفة من بيوع الناس الجائزة بينهم والتجارة التي لا يرون بها بأساً، لأنه لا يراد به الفرر ولا يشبه الملامسة^(١). وأما القياس على النوى في التمر والبيض في الدجاج.. فإنه قياس مع الفارق فالأولى أن يقاس على قلب الجوز واللوز والفسق في صوانه، لأنه من مصلحته، والحب في سنبله لأنه أم يبه عنه الشرع سواء كان مستوراً بقشترته أم لا^(٢).

وأما بيع الثوب في طيه دون أن ينظر إليه فلا يجوز عند الجميع، لأنه في معنى الملامسة، فإنه لا يرى فيه إلا طاقة واحدة فإذا عرف ذرعه - المقاس - في طوله وعرضه ونظر إلى شيء منه فاشتري عليه كان ذلك جائزاً فإن خالف فله الرد^(٣). قال ابن قيم الجوزية: وبيع المسك في وعائه نظير ما يؤكل في جوفه، كالجوز واللوز والفسق، وجوز الهند فإنها تصونه من الفساد، وتحفظ عليه رطوبته ورائحته وبقاؤه - تحفظ صلاحيته - وبيعه فيها أقرب إلى صيانته من الغش والتغير، وقد جرت عادة التجار بيعه وشراؤه فيها، ويعرفون قدره وجنسه معرفة لا تكاد تختلف، فليس من الفرر في شيء، لأن الفرر هو ما تردد بين الحصول والفوات، أو هو ما طويت معرفته جهلت عينه - بالرؤية - أو الصفة - وأما هذا ونحوه فلا يسمى غرراً لا لغة ولا عرفاً، ومن حرم شيئاً وادعى أنه غرر طوّل بدخوله في مسمى الفرر لغة وشرعاً^(٤).

ومن خلال ما سبق يتضح أن المذهب الأول وهو القائل بجواز بيع الأعيان الحاضرة غير المرئية على المواصفات هو الراجح للأسباب التالية :-

أولاً: لحصول العلم بالسلع.

ثانياً: أنه بيع ليس فيه غرر.

ثالثاً: للمثقة في الرؤية.

رابعاً: لإلحاق الفساد بالسلع إذا فتحت ليراها.

خامساً: إلحاق الضرر بالتاجر في فساد سلعه أو في ترتيبها وتسويتها مرة أخرى.

(١) الاستذكار. ابن عبد البر ٢١٢/١٢، التمهيد. ابن عبد البر ٢١٠/١٢، الموطأ معه شرح الزرقاني

٤٣٣/٣، القيس. ابن العربي ٨٤٤/٢.

(٢) الاستذكار. ابن عبد البر ١٩٨/٢٠.

(٣) زاد المعاد. ابن قيم الجوزية ٦١١/٥

المطلب الثاني

الإعلان بالبريد المباشر

من الوسائل الاقتصادية فى الإعلان عن السلع والبضائع البريد المباشر وفى هذا المطلب نتعرض لبيان تعريف البريد المباشر فى اللغة ثم كيفية الإعلان بالبريد المباشر، وتكييف عقد الإعلان بالبريد المباشر.

أولاً: البريد المباشر فى اللغة :

البريدُ فى اللغة : الرسولُ ، ومنه قول العرب الحُمَّى بريدُ الموت ، وأبردَ بريداً أرسلهُ وهى كلمة فارسية معربة كانت تطلق على بغال البريد، ثم سُمى الرسول الذى يركبها بريداً فأصل البريد ، الدابة التى كانت تحمل الرسائل^(١).

وكلمة المباشر مأخوذة من باشَرَ الأمر تولاهَ بنفسه، وباشَرَ الفعل ، فعله فى غير وساطة^(٢)

ومن خلال ما تقدم نستنتج أن الإعلان بالبريد المباشر: هو الذى يكون موجهاً إلى الشخص أو الفرد ذاته، وأيضاً قد يوجه إلى سكان منطقة معينة أو مهنة معينة كالأطباء والمهندسين، فهو يتميز بالشخصية، ويكون على شكل كروت، أو خطابات، أو كتيبات صغيرة^(٣).

ثانياً: كيفية الإعلان بالبريد المباشر:

يتم الإعلان بالبريد المباشر بإعداد قائمة بريدية تشمل الأسماء الخاصة بالأفراد وتقوم الشركات بإعداد وتصميم المطبوعات، والكتالوجات، التى تتضمن السلع والخدمات والمواصفات الأساسية لها، وأهمها، السعر ، طريقة السداد، والاستعمالات المختلفة للسلعة مع عنوان الشركة وفروعها، ويقوم المستهلك بطلب شراء هذه السلعة، ويتم تسديد الثمن إما بالبريد أو التحويل المصرفى وتقوم الشركة بإيصال السلعة للمستهلك على عنوانه^(٤).

(١) تاج العروس ٢/٢٩٨ ، المعجم الوجيز ص ٤٤ .

(٢) المعجم الوجيز ص ٤٤ .

(٣) الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ٢٣٩ .

(٤) صلية الاتصال الإعلاني د/ صفوت العالم ص ٥٤ ، ٧٥ ط٤ القاهرة دار النهضة المصرية ١٩٩٩م .

ثالثاً: تكييف عقد الإعلان بالبريد المباشر

من خلال ما تقدم في كيفية الإعلان بالبريد المباشر يتضح أن الإعلان بالبريد المباشر هو تعاقّد بالرسالة، وقد اتفق الفقهاء على أنه لو أرسل شخص إلى غيره رسولاً أو كتاباً يطلب منه فيه أن يبيعه شيئاً ما، وقبل المرسل إليه خلال المجلس السذّي تلى فيه الكتاب المرسل أو سَمَعَ أقوال الرسول، فقد تمّ البيع بين المتعاقدين ، لأن الرسول سفير ومعبر عن كلام المرسل، ناقل كلامه إلى المرسل إليه، فكأنه حضر بنفسه، فأوجب إليه وقبل الآخر في المجلس^(١)، وهذا الحكم في عقد البيع يسرى على عقد الإجارة^(٢) أو الخدمة.

فالمطبوعات المرسلة بالبريد تعرف تجار التجزئة باسم الشركة، وبالسلعة ومواصفاتها، ويعن عن السلعة داخل مطروف معنون يصل إلى المستهلك في مكتبه، أو منزله، فهو شخصي ومباشر وهذا من شأنه أن يعطى فرصة للمعلن لإيضاح سلعته وشرحها بالرسومات والألوان، ومن هذه السلع، السلع الكمالية، كأجهزة التكييف، ويعن عن المطابخ، ولو ازم السيارات والمراجع العلمية، والأدوية والآلات لأطباء والمهندسين والإعلان عن خدمات الفنادق وشركات السياحة، والطيران، فهو يكون بنص - خبر - أو صورة^(٣)، أو نص دون صورة^(٤). ويعطى فرصة للإعلان عن بيع السلع وإيضاحها بالرسومات^(٥).

والإعلان بالبريد المباشر من بيع الغائب على الصفة، وبيع البرنامج وقد اختلف الفقهاء في ذلك إلى مذهبين^(٥).

وسبب الخلاف: هو اعتبار نقصان العلم المتعلق بالصفة عن العلم المتعلق بالحس (المشاهدة) من الغرر الكثير الذي يؤثر أم هو من الغرر اليسير الذي لا يؤثر ولمكان الغرر في وجود المبيع وعدمه وقت التعاقّد^(٦).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٤٠، ٥٣٧/٦، حاشية الدسوقي ٣/٣٨٢، روضة الطالبين. النووي ٥٨/٣

أسنى المطالب ٦/٢، الإقناع. الشربيني ١٠٩/٢، كشاف القناع. البهوتي ١٤٨/٣.

(٢) الموسوعة الفقهية. الكويت ٩٦/٣.

(٣) الإعلان بين العلم والتطبيق طلعت الزهيري ص ٢٨٦ ط دار المعارف بمصر، الإعلان. خليل صابات ص

٢٨٥ ط ١٩٨٧ مكتبة الأنجلو المصرية.

(٤) الإعلان بين العلم والتطبيق ص ٢٨٦.

(٥) ينظر ص ٢٦٤، ٢٦٥ من المطلب السابق

(٦) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٠٢.

واستدل جمهور العلماء على جواز بيع الغائب على الصفة بما سبق الاستدلال به في بيع الأعيان الحاضرة غير المرئية على الوصف (البيع الشخصي)، من القرآن والسنة والمعقول.

وأيضاً الصفة تقوم مقام رؤية الموصوف^(١)، وإذا جاز أن يسلم الرجل إلى الرجل في ثوب أو عبد على صفته، ولم يكن ذلك غرراً جاز أن يبتاعه على الصفة ولا يكون ذلك غرراً، لأنه لا فرق بين الموضعين^(٢)، وأن يبيع (المبيع) معلوم بالصفة فيصح بيعه كالمسلم فيه^(٣).

وقد استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم جواز بيع الغائب على الصفة بالسنة والمعقول.

أولاً: السنة: عن أبي هريرة رضي الله عنه (أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الحصة وعن بيع الغر)^(٤).

وجه الدلالة: بيع العين الغائبة غرراً فأنشبه بيع المعلوم الموصوف كحبل الحبلية وغيره^(٥) لأن الغر هو ما لا يعلم عاقبته من الخطر الذي لا يدري ليكون أم لا؟^(٦).

وعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال يا رسول الله ، يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي أفبتاعه له من السوق؟ فقال: (لا تبع ما ليس عندك)^(٧).

وجه الدلالة: الغنبة تقتضي الحضور والغيبة تنافيها^(٨).

-
- (١) المقدمات . ابن رشد لجد ٣٠٩٩/٩ .
 - (٢) المقدمات . ابن رشد لجد ٣٠٩٩/٩ .
 - (٣) لكافي لابن فدايه ٩/٢ .
 - (٤) مسلم النووي (٣٩٦ ، ٣٩٥/١٠) ، أبو داود (عن ١٨٠/٩ رقم ٣٣٧٤) .
 - (٥) المجموع . النووي ٢٦٥/٩ .
 - (٦) نيل الأوطار . الشوكلي ١٤٨/٥ .
 - (٧) أبو داود (عن ٣١٧/٩ رقم ٣٥٠٠) ، سنن النسائي عن عمرو بن شعيب (٢٢٦/٤ رقم ٤٦٢٥) ،
 - (٨) بدائع الصناعات الكسلي ٦٠٨/٦ .

ومن المعقول

(أ) القياس على بيع النوى فى التمر^(١)، وهو مجهول لا يجوز بيعه، وأن جهالة الوصف مقضية إلى النزاع، لأن الغائب عن المجلس إذا أحضره البائع فمن الجائز أن يقول المشتري: هذا ليس عين المبيع بل مثله من جنسه فيتنازعان بسبب عدم الرؤية^(٢)

(ب) دليل الوجود - أى المبيع - إذا كان المبيع غائباً هو الخبر، وخبر الواحد يحتمل الصدق والكذب، فيتردد المعقود عليه بأصله ووصفه بين الوجود والعدم^(٣).

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثنى بأن دعوى الغرر ممنوعة؛ لأن الغرر هو الخطر الذى استوى فيه طرفا الوجود والعدم بمنزلة الشك، وهنا ترجح جانب الوجود على جانب العدم بالخبر الراجح صدقه على كذبه، فلم يكن فيه غرراً. لأن الغرر اسم لمطلق الخطر وليس كل غرر يفسد العقد^(٤).

وأما حديث حكيم بن حزام فإن لفظ "العندية" يستعمل فى الحاضر القريب، وما كان تحت ملكه فى الغائب البعيد. فظاهر النهى تحريم بيع ما لا يكون فى ملك الإنسان، ولا داخل تحت مقدرته^(٥)، لأنه لا خلاف فى قول القائل عندى ضياع، ومناع أى حاضر وغائب، إذا كان فى ملكه^(٦).

قال الخطاى: يريد بيع العين دون بيع الصفة. كما فى السلم فإن مداره على الصفة وهذا جائز فيما ليس عند الإنسان بالإجماع^(٧). وفسره البغوى بذلك أيضاً^(٨).

(١) للمرجع السابق، المجموع . النوى ٢٦٥/٩

(٢) بدائع الصناعات . الكاسانى ٦/٦٠٨

(٣) بدائع الصناعات . الكاسانى ٦/٦٠٨

(٤) بدائع الصناعات . الكاسانى ٦/٦٠٩

(٥) نيل الأوطار . الشوكاتى ٥/١٥٥

(٦) المحلى . ابن حزم ٩/٢٧٧

(٧) معالم المنن لأبى سليمان الخطاى مطبوع بهامش مختصر سنن أبى داود للمنذرى ٥/١٤٣ ت محمد

حامد الفقى ط بيروت بدون تاريخ، حاشية السندى على سنن النسائى ٤/٢٢٦ . عون المعبود : لأبى

الطيب ٩/٣٤٩ ، تحفة الأحمدي . المباركفورى ٤/٣٤٩

(٨) شرح السنة للإمام البغوى ٨/١٤٠ . ١٤١ ت شعيب الأرنؤاط . المكتب الإسلامى للطبعة الثانية

١٤٠٣ هـ / ١٩٨٣ . عون المعبود ٩/٣١٧

وعلى ذلك فبيع ما ليس عنده مطابق لتنهيه ﷺ عن بيع الغر، لأنه إذا باع ما ليس عنده فليس على ثقة من حصوله، بل قد يحصل له، وقد لا يحصل، فيكون غرراً كبيع الأبق والشارد، والطير في الهواء. وإنما نهى عنه. لكونه غير مضمون عليه ولا ثابت في نمته ولا في يده، وبيع الغائب على الصفة ليس بواحد من هؤلاء، فالعندية ليست عندية الحس والمشاهدة فإنه يجوز أن يبيعه ما ليس تحت يده ومشاهدته، وإنما هي عندية الحكم والتمكين^(١).

ومن خلال ما سبق يتضح جواز البيع بالإعلان بالبريد المباشر، وأنه من بيع الغائب على الصفة وبيع البرنامج، ولحصول العلم بالسلعة وبمواصفاتها وعدم وجود الغرر في المبيع.

(١) تعليق ابن قيم الجوزية على سنن أبي داود ٣٢٦/٩ ، ٣٢٧ ، تحفة الأحوذى . المباركلورى ٣٤٩/٤

المطلب الثالث

الإعلان عن السلع بالكتالوج

من الوسائل الاقتصادية في الإعلان عن السلع والبضائع، أو المقاولات "الكتالوج" وهو وسيلة للإعلان تجمع بين الخبر والصورة، أو الرسم "التصميم" وتحدث في هذا المطلب عن حكم الإعلان عن السلع أو المقاولات بالكتالوج من خلال ما يأتي:

أولاً: الكَتَالُوجُ في اللغة:

جاء في المعجم الوسيط أن الكَتَالُوج: فِهرس بأَسْماء مُفردات بعض الأنواع كَكَتَالُوج الكُتُب، والنَّبَات، وقد يكون مع هذه الأسماء صورها كَكَتَالُوج الخِيَّاطين والنَّجَّارين^(١).

من خلال ما تقدم يتضح أن الكتالوج وسيلة تشتمل على أسماء المبيعات فقط، أو الاسم مع التدعيم بالصورة، أو التصميم كما في المقاولات، كالخياطة، والتجارة، والبناء.

ثانياً: تكييف عقد الإعلان بالكتالوج :

يتضمن الكتالوج وصفاً للمبيع فقد يشتمل على الوصف الخبري فقط، أو الوصف الخبري والتصويري من أجل بيان خصائص السلعة وتركيباتها وطرق الاستعمال، والتمن وطرق دفعه، وضمان ما بعد البيع وغير ذلك... وهذا في السلع خاصة، وقد شاع هذا النوع من الإعلان بصورة كبيرة في السلع والأعمال كالمقاولات على الأثاث والتصميمات الهندسية...

والإعلان عن طريق الكتالوج من باب بيع الغائب على الصفة وبيع البرنامج، ولا بد فيهما أن تكون صفة المبيع معلومة، لأن العلم بالمبيع شرط في صحة البيع والكتالوج وسيلة للإعلان عن محل العقد وتقدم تعريف البرنامج بأنه الدفتر المكتوب فيه صفة ما في الوعاء من الثياب المبيعة.

قال الحنفية بجوز البيع بالوصف لما في العدل بشرط أن يكون مطابقاً لما ذكر في العقد من حيث العدد وسائر المواصفات الأخرى^(٢).

(١) المعجم الوسيط ص ٧٧٦.

(٢) حاشية ابن عابدين ٣٥/٤.

فلا بد أن تكون صفة المبيع معلومة للمشتري فمثلاً إذا كانت السلع ثياباً، فيجب بيان عدد الثياب وأصنافها، وذرعها - المقاس - وصفتها^(١).

وأما تقييد التعريف بكتابة المواصفات فليس ذلك قيداً، لأن ذلك من باب بيع الغائب على الصفة والكتابة وسيلة لحفظ حق المتبايعين خشية النسيان أو التنازع.

قال الشيخ العدوي: «الظاهر أن الكتابة ليست بقيد بل لو حفظ البائع عدد ما في العدل (الوعاء) وصفته لكان ذلك كافياً»^(٢).

«وقال مالك - رحمه الله - في الرجل يقدم له أصناف من البرز فيحضره السؤام ويقرأ عليهم برنامجه ويقول: في عدل كذا وكذا، مَحْفَةٌ بصرية، وكذا وكذا رِيْطَةٌ^(٣) سَابِرِيَّةٌ ذرعها - مقاسها - كذا فيسمى أصناف تلك البروز لهم بأجناسه، وذرعه، وصفاته، ثم يقول: اشتروا مني على هذا، فيشترون ويخرجون الأعدال على ذلك فيفتحنونها فيستقلون ويبرمون أن ذلك لازم لهم إذا كان موافقاً للبرنامج الذي باعه عليه، فإذا كان المبتاع مخالفاً لصفة البرنامج لم يجز. فكفى بقول مالك حجة فكيف وقد أخبر أنه فعل الناس»^(٤). وهذا يدل على أن فعل الناس دليل على الجواز ويستوى في ذلك إذا كانت السلعة حاضرة لا يمكن رؤيتها للمشقة، أو كانت حاضرة ويعتريها الفساد بالرؤية كما تقدم في البيع الشخصي، وما إذا كانت غائبة عن المجلس، لأن ذلك موضع ضرورة بشرط القدرة على التسليم كما مر في تسليم السلعة المعلن عنها.

وأما الشافعية والحنابلة في قوليهما فبناء على جواز بيع الغائب على الصفة بجوز عندهم البيع على البرنامج؛ لأن البرنامج من باب بيع الغائب على الصفة.

وكتالوج الخياطين والنجارين هو ما يسير عليه العمل من خياطة وأثاث، ويستعمل الكتالوج مقالوي الأثاث - النجارين - للإعلان عن محل العقد أو لبيان اختيار المشتري لما

(١) حاشية العدوي ١٦٤/٢.

(٢) المرجع السابق.

(٣) الرِيْطَةُ والرائِطَةُ ملاءة. كلها مسح واحد، وقطعة واحدة، وكل ثوب لين رقيق. المعجم الوسيط ٣٨٥.

(٤) المدونة برواية مسنون ١٥٣٢/٥، الموطأ. مع شرح الزرقاني ٤٣٦/٣، ٤٢٧.

يريد التعاقد عليه، أو صناعته ويكون الثمن والمادة المستخدمة في الصناعة، وموعد التسليم محلاً للاتفاق شفاهة . فالعقد على هذا يتم بين حاضرين على شئ موصوف في الذمة، ويستخدم الكتالوج للإعلان عن محل التعاقد.

وقد يتم العقد بين الغائبين ويكون الكتالوج وسيلة اتصال بين البائع والمشتري للإعلان عن السلعة والإعلام بمواصفاتها حيث يعلم المشتري بحقيقة السلعة عن طريق الوصف الخبري والتصويري أو الرسم، وبذلك يعتبر الكتالوج وسيلة كافية للإعلام والإعلان عن السلعة ، لأنه يتحقق فيه صفة العلم بالمبيع، وهو شرط في صحة البيع، ويجب أن تكون السلع المعن عنها مباحة شرعاً، فلا يجوز الإعلان عن السلع المحظورة شرعاً أو الممنوعة ، ويجب أن يكون الخبر أو الوصف التصويري مطابقاً للشيء المعن عنه ، وتعتبر سائر الشروط التي اشترطها الفقهاء في محل العقد، والقيود الواردة على الإعلان.

ثالثاً: الإيجاب والقبول في الإعلان بالكتالوج:

يكون الإيجاب في الكتالوج بالإعلان عن السلع وذكر المواصفات، مضافاً إليها رسوم الشحن، والإيجاب بذلك من الإيجاب العام وهو ما لا يكون موجهاً إلى شخص معين^(١). فإذا كان الكتالوج محدداً بأشهر معلومة فإن الإيجاب ينتهي خلال هذه المدة فبعض الكتالوجات تصدر كل ستة أشهر ، وبذلك يكون الإيجاب محدداً بمدة ينتهي بانتهاء هذه المدة.

أما القبول فيمكن أن يتم عن طريق الاتصال بالهاتف الخاص بخدمة العملاء، ويمكن من خلاله إعطاء معلومات أكثر عن السلعة، بذكر المنتج الذي يريده مع التأكيد من الرقم الكودي، والمقاسات ، والأكوان المطلوبة ، والسعر الإجمالي مضافاً إليه رسوم الشحن، وسائر الشروط الأخرى.

ويتم أيضاً باختيار السلع من الكتالوج وطلبها عن طريق ملء قسيمة الطلب الموجودة ضمن صفحات الكتالوج.

كما يمكن طلب السلعة عن طريق موقع الكتالوج على الإنترنت ، ومن خلال الإنترنت يستطيع المشتري متابعة الجديد في السلع التي تضاف يومياً .

رابعاً: ثبوت الخيار في الإعلان عن السلعة بالكتالوج:

إذا تم التعاقد عن طريق الكتالوج ثم اختلف الوصف أو جاء المبيع مخالفاً لما رآه فسي
الكتالوج فما الحكم؟ وبيان ذلك ما يلي:

اختلف الفقهاء في ثبوت الخيار في بيع الغائب على الصفة إلى مذهبين.

المذهب الأول: ذهب جمهور الفقهاء المالكية والشافعية في قول والحنابلة فسي الراجع
إلى عدم ثبوت خيار الرؤية في بيع الغائب على الصفة إن جاء المبيع مطابقاً للوصف، ويكون
البيع لازماً وهو ما ذهب إليه ابن سيرين وإسحاق^(١).

المذهب الثاني: ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة في قول إلى أنه يثبت للمشتري الخيار
على كل حال جاء المبيع موافقاً ومطابقاً للوصف أم لا^(٢)؟

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول القائلون بعدم ثبوت الخيار في بيع الغائب على الصفة إن
جاء المبيع مطابقاً للوصف بما يأتي:

أولاً: قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٣).

وجه الدلالة: الآية تفيد العموم فكل بيع حلال إلا ما نهى عنه الله ورسوله.

ثانياً: قال عز شأنه: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٤).

وجه الدلالة: الآية تدل على وجوب الوفاء بكل عقد.

ثالثاً: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: (من اشترى شيئاً لم يره فهو
بالخيار إذا رآه)^(٥).

(١) التمهيد ٥ ابن عبد البر ٢١١/١٢ نهاية المحتاج. الرملى ٤٢٢/٣، المبدع. ابن مفلح ٢٥/٤.

(٢) تبيين الحقائق. الزيلعي ٢٤/٤، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣/٦، الاختيار. الموصلى ٢٣/٢ نهاية المحتاج.

الرملى ٤٢٢/٣، المبدع. ابن مفلح ٢٥/٤.

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٤) سورة المائدة من الآية رقم (١).

(٥) سبق تخريجه ص ٢٠٣.

وجه الدلالة: يدل الحديث على ثبوت الخيار عند تغيير المبيع عن الوصف المعن أو المشترط.

رابعاً: عن ابن سيرين رضي الله عنه قال: إذا ابتاع الرجل منك شيئاً على صفة فلم يخالف ما وصفت له فقد وجب البيع^(١).

وجه الدلالة: فيه دلالة ظاهرة على وجوب البيع إن جاء المبيع مطابقاً للوصف.

استدل أصحاب المذهب الثاني على ثبوت خيار الرؤية مطلقاً بما يأتي:

أولاً: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (من اشترى شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا رآه)^(٢).

وجه الدلالة:

(أ) أن الخيار معلق بالرؤية، فلا يثبت قبله، ولأن الرضا بالشئ قبل العلم بأوصافه لا يتحقق فلا يعتبر قوله رضيت قبل الرؤية بخلاف فسخه، حيث يعتبر قبل الرؤية لكونه عقداً غير لازم فيفسخ بذلك لا بموجب الخيار^(٣).

(ب) النص أثبت الخيار للمشتري خوفاً من تغيير المبيع عما يظنه، ودفعاً للغبين عنه، فلو ثبت للبائع لثبت خوفاً من الزيادة على ما يظنه من الأوصاف، وذلك لا يوجب الخيار فإنه لو باع عبداً على أنه مريض فإذا هو صحيح لزمه ولا خيار له^(٤).

ثانياً: روى البيهقي أن عثمان رضي الله عنه ابتاع من طلحة بن عبيد الله أرضاً بالمدينة ناقلة بأرض له بالكوفة فلما تبايعا، ندم عثمان ثم قال: بايعتك ما لم أره فقال طلحة: إنما النظر لى إنما ابتعت مغيباً، وأما أنت فقد رأيت ما ابتعت فجعلنا بينهما حكماً، فحكما جبير بن مطعم ففضى على عثمان أن البيع جائز، وأن النظر لطلحة^(٥).

(١) البيهقي عن ابن سيرين أنه كان يقول: إن كان على ما وصفه فقد لزمه ٢٦٨/٥، مصنف عبد الرزاق ٤٤/٨ رقم الأثر ١٤٢٣٧.

(٢) سبق تخريجه ص ٢٠٣.

(٣) تبين الحقائق. الزيلعي ٢٤/٤، الاختيار. الموصلي ٢٣/٢.

(٤) الاختيار. الموصلي ٢٣/٢.

(٥) البيهقي ٢٦٨/٥ قال البيهقي وروى في ذلك عن النبي صلى الله عليه وسلم ولا يصح عن مكحول عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: من اشترى شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا رآه إن شاء أخذه وإن شاء تركه وهو مرسل وأبو بكر ابن أبي مريم ضعيف.

وجه الدلالة : أنه جعل الخيار لطلحة وهذا اتفاق منهم على صحة العقد، وثبوت الخيار وكان ذلك بحضور من الصحابة - رضى الله عنهم - من غير تكبير فكان إجماعاً^(١).

ثالثاً: أن عدم الرؤية يمنع تمام الصفقة^(٢).

رابعاً: أن جهالة الوصف تؤثر في الرضا فتوجب خلافاً فيه، واختلال الرضا فى البيع يوجب الخيار، ولأنه من الجائز اعتراض الندم لما عسى لا يصلح له إذا رآه فيحتاج إلى التدارك عند الندم نظراً له، كما ثبت خيار الرجعة شرعاً نظراً للزوج تمكيناً له من التدارك عند الندم^(٣).

خامساً: أن ثبوت الخيار مع صحة العقد لا يفضى إلى المنازعة، لأنه إذا لم يرض به عند الرؤية رده لعدم الزوم، وإذا جاز العقد ثبت له الخيار بالحديث^(٤). وأن الجهالة فيه بعد رؤيته لا تفضى إلى المنازعة أيضاً ، لأنه إذا لم يوافق يردده فصار كجهالة الوصف المعايين المشار إليه^(٥).

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثانى بأن الخبر الذى استدلوا به من حديث أبى هريرة هو من رواية عمر بن إبراهيم الكردى، وهو متروك الحديث، وإذا صح فيمكن حمله على ما إذا اشتراه بالصفة ثم وجده متغيراً^(٦). وما روى من أثر عثمان وطلحة فيحمل على واقعة بعينها، وأما عن الدليل الثالث بأن عدم الرؤية يمنع تمام الصفقة فيرد عليه بجواز البيع على الصفة، وأما الدليل الرابع فمن شرط الوصف أن تحصل به المعرفة بالمبيع، وأما عن الدليل الخامس، أن صحة البيع مع ثبوت الخيار مطلقاً يؤدي إلى عدم الاستقرار فى البيع وعلى ذلك فالراجح هو المذهب الأول، وأنه لا يثبت الخيار فى بيع الغائب على الصفة إن جاء المبيع مطابقاً للوصف. للأسباب التالية:-

أولاً: عملاً بالآيات الدالة على إباحة البيع بالتراضى.

ثانياً: أن الحديث الذى استدلوا به يدل على ثبوت الخيار إذا تغيرت الصفة.

ثالثاً: أن الأخذ بهذا المذهب فيه استقرار للمعاملات والأمن من التنازع عند الرؤية.

(١) تبين الحقائق . الزيلعى ٢٤/٤ ، ٢٥ ، الاختيار. الموصلى ٢٣/٢ ، المبدع . ابن مفلح ٢٦/٤ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ٣٤٧/٧ ، ٣٨٤ .

(٣) المرجع السابق.

(٤) الاختياره الموصلى ٢٣/٢

(٥) البحر الرائق . ابن نجيم ٤٣/٦ ، تبين الحقائق . الزيلعى ٢٤/٤

(٦) المبدع . ابن مفلح ٢٦/٤

المطلب الرابع

الإعلان عن السلع في الصحف

من الوسائل الاقتصادية في الإعلان عن السلع أو الخدمات الصحف اليومية، فقد أصبحت وسيلة اتصال فاعلة في حياة الإنسان اليومية فما يكاد يصبح النهار أو يمسي حتى تمتد يد الشخص إلى الصحيفة مستعداً لتلقى ما تفرغه أعمدها وتشكيلة إعلاناتها في مدافعه تستلزم انتباهاً متواصلاً وتفرغاً حتى يشبع نهمه من ملايين الرموز والكلمات التي تضيف معلومة جديدة، أو حتى خدمة بشكل جديد يلفت نظره وانتباهه^(١).

فالصحيفة وسيلة اتصال بين البائع والمشتري للإعلان عن السلع والبضائع.

وقد مضى الحديث عن حكم الإعلان التجاري عموماً، وأنه يتخرج على بيع الغائب، مع بيان مذاهب الفقهاء في ذلك في أكثر من موضع، ولا يختلف الإعلان الصحفي عن ذلك، وممر أيضاً في القيود الواردة على الإعلان التجاري توضيح بعض الأحكام المتعلقة بالإعلان الصحفي مثل: وجوب الصدق والبيان في الإعلان عن السلع، وحرمة الترويج غير المشروع، وكذلك تأثير النفقة على الإعلان في التحكم في الرسالة الإعلانية، وقواعد ترشيد النفقة في الإسلام، وهذه الأحكام تسرى على الإعلان الصحفي أيضاً، ويأتي هنا أيضاً دور الرقابة على الإعلان الصحفي، وقد مر الكلام على ذلك.

ومن الجدير بالذكر هنا أنه إذا استخدم الإعلان الصحفي بضوابطه الشرعية التي بينها على سبيل العموم في القيود الواردة على الإعلان حقق أهدافه الاقتصادية والاجتماعية، فمن المصالح العامة منع الإعلان الصحفي الذي يحتوي على صور تفسد الأخلاق، وتتنافى مع خلق الحياء الذي يعد شعبة من شعب الإيمان.

وتضم الصحيفة أنواعاً كثيرة من الإعلانات منها الإعلان عن المناقصات والمزايدات ، ومنها الإعلان عن التفليسات، والإعلان عن المفقودات .. ويعلم عن الشقق السكنية للتملك أو الإيجار، ويعلم عن بيع السيارات، وخدمات الأطباء والمهندسين وخدمات الفنادق و المطاعم..

(١) الخطاب الإعلامي العربي مادته وأشكاله د/ غازي بن زين الدين عوض الله ص ١٢١، ١٢٢ ، مكتبة الأسرة.

الإيجاب في الإعلان الصحفي

الإعلان عن السلع مع بيان أثمانها في الجرائد أو في نشرات توزع على الجمهور يعتبر إيجاباً صالحاً لأن يقترن به قبول، لأنه من الإيجاب العام وقد سبق تعريفه فالواضح أن من يوجه إعلاناً إلى الجمهور يقصد بذلك التعاقد مع من يتقدم إليه بالقبول الأول فالأول في حدود ومقدار ما عنده من السلع، وعدم التقيد بهذا الإعلان بعد نفاذ السلع، لأن كل من يطلع على هذا الإعلان يعلم أنه موجه إليه وإلى غيره من الجمهور وأن كثيرين غيره قد يسبقونه في القبول فإذا وصل قبوله بعد نفاذ السلع المعروضة فلا يعتد به - ولا ينعقد به البيع - ولا يلتزم به التاجر^(١). لعدم الموافقة بين الإيجاب والقبول، لاشرط الفقهاء في الإيجاب أن يكون موافقاً للقبول، بأن يقبل على وفق الإيجاب ولو في المعنى، كالجنس، والنوع والصفة، والحلول والعدد، والأجل وإن اختلف لفظهما صريحا وكناية فإذا كان الإيجاب مقيداً بجنس أو وصف أو نوع أو كان العقد حالاً أو مؤجلاً فلا بد أن يكون القبول كذلك^(٢).

فإذا وصل القبول قبل نفاذ السلع انعقد العقد لموافقة الإيجاب، ولا يجوز للبائع أن يمتنع عن التنفيذ، ولا أن يرفع السعر الذي أعلن عنه مادام لم يعلن عن رفع هذا السعر قبل وصول القبول إليه، ولا يلتزم التاجر بإجابة جميع الطلبات، لأنه يجب الرجوع إلى النية المشتركة بين المتعاقدين وطبيعة التعامل وبما يجب توافره من الصدق والأمانة في التجارة وفقاً للعرف الجاري في المعاملات، وإذا أعلن التاجر أنه يبيع سلعة معينة بثمن محدد على أقساط فلا يجوز أن يمتنع عن البيع لمن يطلب ذلك بحجة أنه لا يظمن إلى الأقساط المؤجلة إلا إذا احتفظ في الإعلان بحقه، أو كان طالب الشراء شخصياً قد شهر إفلاسه أو إعساره^(٣).

ومما سبق يتضح أن الإعلان الصحفي يخرج على بيع الغائب على الصفة ويعتبر فيه ما سبق بيانه في حكم الإعلان التجاري، والقيود الواردة عليه، وأن الإعلان عن السلع مع بيان الثمن يعتبر إيجاباً صالحاً إذا اقترن به قبول موافق.

(١) الحماية الجنائية للمستهلك د/محمد محمد مصباح القاضي ص ٨٩ دراسة مقارنة وتطبيقاتها في المملكة العربية السعودية دار النهضة العربية. (بتصرف)

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٨/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣٣/٥، نهاية المحتاج. الرملي ٣/٣٨٣،

روضة الطالبين. النسوي ٦٠/٣، الإقناع. الشربيني ١١٠/٢، للمقني لابن قدامة ٢٤٦/٥. ولأن لفظ الإيجاب والقبول وجد منهما على وجه تحصل منه الدلالة على تراضيتهما. المقني ٢٤٦/٥.

(٣) الحماية الجنائية للمستهلك د/محمد محمد مصباح القاضي ص ٨٩.

المطلب الخامس

الالتزام بكتابة مواصفات السلعة على العبوة أو النشرات المصاحبة للسلعة:

النظام الاقتصادي الحالي يقوم على الإنتاج الواسع، ومع كثرة هذا الإنتاج وتعدد الأصناف المتنافسة لابد من تمييز بعضها عن بعض، كما أن بعد المنتج عن المستهلك يتطلب ضرورة نقل البيانات الخاصة بالسلعة على العبوة - الغلاف - أو في نشرات مصاحبة أو بما يسمى البطاقة الإرشادية، وسواء كانت السلعة محلية أو مستوردة.

ونتعرض في هذا المطلب لبيان حكم الإلزام من ولى الأمر - الحكومة - بكتابة مواصفات السلعة على العبوة أو النشرات المصاحبة لها، أو من خلال البطاقة الإرشادية. البطاقة الإرشادية: هي بيان أو إيضاح أو علامة وصفية سواء كانت مصورة أم مكتوبة أم ملصقة أم محفورة بعبوة المادة الغذائية (السلعة الغذائية) وتحتوى على معلومات مكتوبة تشمل اسم المادة الغذائية "جنس السلعة"، وتاريخ الإنتاج، والصلاحية، وبلد التصنيع أو المصدر الأصلي للسلعة، والغرض من ذلك إعلام المستهلك بالسلعة وتشجيع شركات الصناعات الغذائية على رفع المستوى الغذائى لمنتجاتهم، ووضع رقابة على المنتجات الغذائية لحماية المستهلك من الغش التجارى^(١).

فالبطاقة الإرشادية هي وسيلة للإعلان بكتابة مواصفات السلعة على العبوة عموماً ومثلها النشرات المصاحبة للسلعة كالأدوية ونحوها.

وتظهر ضرورة الإلزام بكتابة المواصفات على السلعة أو غلافها أو النشرات المصاحبة لها في التعامل الذى يتم بدون وجود البائع أو مع وجوده دون علم البائع بمواصفاتها نظراً لتعدد الصناعات وكثرة التركيبات التى تدخل فى الصناعة وكأن الأمر يبدو وأن المشتري يتعاقد مع السلعة نفسها أو العلامة التجارية للمنتج المبيع أو إذا تم البيع بواسطة الآلة حيث يظهر أن المشتري يتعاقد مع الماكينة، وهنا يظهر دور الشريعة فى التيسير ورفع الحرج عن الأمة قال تعالى: ﴿وَمَا جَعَلْ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾^(٢) وقال أيضاً: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾^(٣).

(١) الاستهلاك الرشيد خير وبناء د/ زيد محمد الرماني ص ٧٠ 'جريدة الوعى الإسلامى'.

(٢) آية رقم ٧٨ من سورة الحج.

(٣) سورة البقرة من الآية رقم ١٨٥

فالمصلحة تقتضى الإلزام من ولى الأمر بكتابة مواصفات السلعة على هذه الوسائل

من ناحيتين:

(أ) الإلزام بكتابة مواصفات السلعة من المصالح الضرورية :

المصلحة هي: المحافظة على مقصود الشرع، ومقصود الشرع من الخلق خمسة، حفظ الدين، والعقل، والنسل، والمال، والنفس، فكل ما يتضمن حفظ هذه الأصول الخمسة فهو مصلحة وكل ما يفوت هذه الأصول فهو مفسدة، ودفعها مصلحة، وهذه الأصول حفظها واقع في مرتبة الضروريات فهي أقوى المراتب فى المصالح^(١).

فمن المصالح الضرورية المحافظة على المال حيث لم تخل شريعة من الشرائع ولا ملية من المثلل من رعايته ، لأنه من الأمور الكلية التى يرتبط به نظام العالم ولا يستقيم النوع الإنسانى بدون رعاية له^(٢)، فالمال عصب الحياة ، يقوم عليه أمر الناس فى معاشهم وقد قصد الشارع الحكيم حفظه بإباحته البيع والشراء، وكل ما يحقق تنمية المال، وكذلك كل ما كان وسيلة إلى ذلك وهذا من جانب الإيجاب .

وكذلك يجب المحافظة عليه من التلف أو الضياع فقد حرمت الشريعة السرقة والغش والغصب.. والغدر ، والخيانة ، وأوجبت الضمان على المتلف أو المتعدى^(٣) فالمحافظة على المال من طريق تحصيله بالبيع والشراء وكل ما يحقق تنميته؛ لأنه من الضروريات ولاسيما فقد تطورت أساليب الغش وتنوعت وانتشرت بصورة كبيرة وبصفة خاصة بعد استخدام التكنولوجيا الحديثة فى أساليب الخداع مثل: نزع بيانات الصلاحية أو إعادة التعبئة للمنتج وإضافة مواد تظهره فى ثوبه الجديد بعد فوات مواعيد الصلاحية^(٤).

(١) المستصفي- الغزالي ١/٦٢٦..

(٢) الموافقات. الشاطبي ١/٩ ، المستصفي. الغزالي ١/٦٣٦، أصول لفقة. الإمام محمد أبو زهره ص ٢٥٦

دار الفكر العربى وقال الغزالي: وإذا فسرتنا بالمصلحة بالمحافظة على مقصود الشرع فلا وجه للخلاف فى اتباعها بل يجب القطع بكونها حجة، وإذا نكرنا خلافاً فذلك عند تعارض مصالحتين ومقصودين.

(٣) لموافقات . لشاطبي ١/٩ . لمستصفي. لقرلى ١/٦٣٦، أصول لفقة. لشيخ محمد أبو زهره ص ٢٥٦

(٤) نحو تعزيز حماية المستهلك فى مواجهة انهيار الحدود الجغرافية للإعلام د/ أبو العلا على ص ٦٣٥

ومن ثم فقد أصبح هناك الكثير من السلع مجهولة المصدر بالإضافة إلى وجود منتجات تحمل أسماء وعلامات تجارية مصرية وعالمية بدون موافقة أصحابها، وقد تحتوى على مواد منقوصة أو مغشوشة أو تكون مقلده لهذه المنتجات تقوم بها مطابع غير مرخصة تعرف ببيتر السلم^(١).

وهذا من الغش والتزييف فى المواصفات مما يضر بالمصلحة العامة، ويمثل خطراً كبيراً على الاقتصاد القومى^(٢)، ولولى الأمر سلطة إصدار تشريعات مناسبة لمنع الإضرار بالاقتصاد القومى . ومنها إلزام المنتج بكتابة المواصفات على العبوة أو النشرة المصاحبة للسلعة ولا بد أن تكون الكتابة من المطابع المرخصة أو الخاضعة لرقابة الدولة.

(ب) الإلزام بكتابة المواصفات من المصالح الحاجية:

المصالح الحاجية: هى ما كان محتاجاً إليها من حيث التوسعة ورفع الضيق المؤدى غالباً إلى الحرج والمشقة مثل شرعية السلم، والقراض، والمساقاة^(٣).

وهى كالضروريات تجرى فى جميع المقاصد من المحافظة على المال، والنفس، والنسل، والعقل، والدين. ويجمع ذلك الأمر بالمعروف والنهى عن المنكر حيث يرجع إلى حفظ الجميع، فأصل البيع ضرورى، ومنع الغرر والجهالة مكمل، فلو اشترط نفسى الغرر مطلقاً لاحتسم باب البيع^(٤). ومن هنا جاءت الشريعة برفع الحرج والمشقة وتمثل الضرورة أو الحاجة فى كتابة مواصفات السلعة على الغلاف أو النشرات المصاحبة لها.

ورفع الحرج من رخص الشرع وتخفيفاته^(٥).

قال تعالى: ﴿وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾^(٦).

(١) مطابع بير السلم خطر يهدد الاقتصاد القومى 'جريدة الإهرام' الملحق الاقتصادى ١٩ محرم ١٤٢٦هـ

الاثنين ٢٨ فبراير ٢٠٠٥م السنة ١٢٩ العدد ٤٣١٨٣ متابعة أحمد العطار.

(٢) مطابع بير السلم خطر يهدد الاقتصاد القومى 'جريدة الإهرام' سابقاً.

(٣) الموافقات. الشاطبى ٩/٢.

(٤) الموافقات. الشاطبى ١٢٠١٠/٢.

(٥) الأشباه والنظائر. السيوطى ص ١٠٢، ابن نجيم ص ٩٦.

(٦) سورة الحج من الآية رقم ٧٨.

وبناءً على هذا فإن الإلزام بكتابة المواصفات تدعو إليه الحاجة لرفع الحرج والضيق في المعاملات، لأن الحاجة تنزل منزلة الضرورة^(١). فكل ما كان وسيلة إلى انتقال الأملاك وحفظها وحمايتها من الغش كالإلزام بكتابة مواصفات السلعة بالبطاقة الإرشادية أو النشرات المصاحبة أو على العبوة من المصالح الضرورية التي يقوم على حمايتها ولي الأمر، لأن تصرف الإمام على الرعية منوط بالمصلحة.

ومن خلال ما سبق يتضح أن المحافظة على المال من المصالح الضرورية أو الحاجية فيشمل كل ما كان وسيلة له فيجب الإلزام بكتابة المواصفات على السلعة أو غلافها لمأفاه من التيسير على المشتري طريق العلم بالمبيع الذي هو شرط في صحة البيع، لأن انتقال السلع، وتبادلها بدون ذلك يشق على المتبايعين، وأن كتابة المواصفات تضبط المنافسة بين الشركات في الصناعات المتشابهة.

(١) الأشباه والنظائر - السيوطي ص ١١٩، ابن نجيم ص ١١٤.

الفصل الثاني

الإعلان عن السلع بالمزاد العلني والمناقصة العلنية

تمهيد

الإعلان عن السلع بالمزاد العلني والمناقصة ومبدأ تكافؤ الفرص وحرية المنافسة

المبحث الأول : تعريف المزايدة والمناقصة وأقسامهما .

المطلب الأول : تعريف المزايدة والمناقصة والعلاقة بينهما.

المطلب الثاني : حكم المزايدة والمناقصة ودليلهما.

المطلب الثالث : أقسام المزايدة والمناقصة.

المبحث الثاني : الإيجاب والقبول في المزايدة والمناقصة.

المطلب الأول : تحديد الإيجاب والقبول.

المطلب الثاني : افتتاح المزايدة بثمن مبدئي.

المطلب الثالث : طبيعة الإيجاب في المزايدة أو المناقصة.

المطلب الرابع : إرساء المزاد أو المناقصة.

المطلب الخامس : تقدم متنافسين أو أكثر بعطاء واحد.

المطلب السادس : سقوط الإيجاب.

المبحث الثالث : ثبوت الخيار في المزايدة أو المناقصة.

المطلب الأول : تواطؤ البائع لبيع السلعة بأكثر من القيمة.

المطلب الثاني : تواطؤ المتنافسين لأخذ السلعة بدون القيمة.

المطلب الثالث : الاتفاق على الخروج من المزايدة أو المناقصة.

المبحث الرابع : ضوابط عقد المزاد العلني والمناقصة

المطلب الأول: مصادر التامين في المزايدة أو المناقصة.

المطلب الثاني: تكييف خطاب الضمان المصرفي.

تمهيد

الإعلان بالمزاد العلني والمناقصة، ومبدأ تكافؤ الفرص وحرية المنافسة

تخضع المناقصة العامة والمزايدة لمبادئ، العلانية، والمساواة - تكافؤ الفرص - وحرية المنافسة، لأن المناقصة والمزايدة يرتبطان بالمصلحة العامة، والأمر الذي يتعلق بالمصلحة العامة يجب على ولي الأمر - الحكومة - الإعلان عنه، فإذا تعلق الأمر بمرفق عام من مرافق الأمة وجب الإعلان عنه ليتحقق النفع العام كبناء المدارس والمستشفيات والكبارى.... كما يتعين الإعلان عن الحجر على المفلس لمصلحة الدائنين، ومساعدة صاحب الدين في سداد دينه، أو رفع الحجر عنه، ويحقق الإعلان وجود مجال حقيقي للمنافسة بين الراغبين في التعاقد، فقد لا يعلم بعض الراغبين بحاجة الإدارة إلى ذلك فيحول الإعلان بين الإدارة وقصر عقودها على طائفة معينة من المواطنين بحجة أنهم هم الذين تقدموا للمنافسة^(١) فالإقتصاد الإسلامي يقوم على مبدأ المنافسة الحرة، وقد قرر ذلك ابن خلدون فقال: وان الرعايا متكافئون في اليسار متقاربون ومزاحمة - منافسة - بعضهم بعضاً تنتهي إلى غاية موجودهم أو تقرب^(٢).

فالتكافؤ والتقارب "المساواة" وتكافؤ الفرص بين الأفراد ركن من أركان المنافسة وهي لا توجد إلا إذا كان عدد البائعين والمشتريين كبيراً وكانت قواهم كبيرة متكافئة متقاربة^(٣) وبناء على ذلك فالإعلان يحقق المقاصد الشرعية المتوخاة من إيجاد منافسة شريفة في رفع السعر وزيادته لصاحب السلعة، أو المؤسسة أو الإدارة الحكومية. بل يتعين هذا الأسلوب في الشريعة الإسلامية إذا كان الغرض منه مساعدة صاحبه على سداد عوزه، أو قضاء دينه، أو رفع الحجر عنه، أو تحقيق ربح أو غلة أكبر للموقوف عليهم من فقراء، أو مرافق عامة كالمدارس ودور الأيتام والعجزة، أو تحقيق دخل أكبر لمصلحة حكومية تنفقه على مرفق عام من مرافق الأمة^(٤)

(١) الأسس العامة للفقود الإدارية د/ سليمان الطماوي ص ٢١٧ ط سنة ١٩٨٤ مطبعة عين شمس. 'نصرف'

(٢) مقدمة ابن خلدون ٧٣٤/٢

(٣) عقود المناقصات الإدارية د/ نزيه حماد ص ١٩٧ بحث بمجلة مجمع الفقه الإسلامي للدوة التاسعة العدد

الثاني ١٤١٧ هـ / ١٩٩٦.

(٤) عقد المزايدة د/ عبد الوهاب أبو سليمان ص ١١٤ مجلة مجمع الفقه الإسلامي

والمزايدة- أو المناقصة- عقد قائم على المنافسة النزيهة بين المتقدمين وإفساح المجال لهم على قدم المساواة، ويحقق رغبة صاحب السلعة فرداً، أو جهة استثمارية، أو هيئة أو إدارة حكومية في الحصول على ثمن أو ربح أعلى من خلال أسلوب المزايدة. وكما يضمن تحقيق هذه الرغبة بين الأفراد بعضهم مع بعض وفق الصور التقليدية البسيطة للمزايدة فإنها متحققة وموجودة في الصور التنظيمية الحديثة دون معارضة^(١). فالإعلان عن بيع المزايدة بالنداء المباشر، أو الإعلان عبر وسائل الإعلام المختلفة كالصحف والإذاعة أو المجلات، وغير ذلك من الوسائل جائز، أما الإعلان عن المزايدات أو المناقصات (المقاولات) التي تجريها الدولة كبناء الكبارى والمستشفيات أو التصميمات، وغير ذلك مما يخص المصلحة العامة فواجب تحقيقاً لمبدأ المساواة، وكذلك الإعلان عن بيع مال المدين المفلس بالمزايدة العلنية لأن الإعلان فيه مصلحة للدائن والمدين.

(١) عقد المزايدة د/ عبد الوهاب سليمان ص ١١٥ 'بتصرف'.

المبحث الأول

تعريف المزايدة والمناقصة وأقسامهما

نتناول هذا المبحث من خلال المطالب الآتية:

المطلب الأول تعريف المزايدة والمناقصة والعلاقة بينهما

المطلب الثاني : حكم المزايدة والمناقصة ودليلهما .

المطلب الثالث : أقسام المزايدة والمناقصة .

المطلب الأول

تعريف المزايدة والمناقصة والعلاقة بينهما

أولاً: المزايدة أو المناقصة في اللغة:

المزايدة من الزيادة وهي النماء والكثرة، وزاد الشيء جعله يزيد، وزياده أي نأفسه في الزيادة، وزياده في ثمن السلعة، زاد فيه على آخر، وتزايد الناس على السلعة وعليها، زاد كل على الآخر حتى بلغ منتهاه، وبيع المزداد، هو البيع الذي يتم عن طريق الدعوة إلى شراء الشيء المعروض ليرسو على من يعرض أعلى ثمن، وثمن المزداد هو الثمن الذي رسا به المزداد^(١). وجاء في تاج العروس: تزايد أهل السوق على السلعة إذا بيعت فيمن يزيد^(٢).

أما المناقصة فهي من النقص، وانتقص الثمن أي استخبطه^(٣).

من خلال ما تقدم يتضح أن المزايدة مأخوذة من الزيادة أي المنافسة في الزيادة على السعر، أما المناقصة فهي من النقص، أي النقص في السعر، فهي أيضاً منافسة لكن على النقص.

فالمزايدة مفاعلة في التسابق والمنافسة في ثمن السلعة للفوز بها والمناقصة على التقيض من ذلك أي التسابق على النقص من ثمن السلعة فالعلاقة بينهما علاقة تضاد من الناحية اللغوية.

ثانياً: تعريف المزايدة والمناقصة شرعاً:

أولاً: تعريف المزايدة شرعاً:

قال الحنفية في صورتها أن يظهر من البائع ما يدل على عدم الرضا بالبيع فيأتي آخر فيزيد عليه^(٤).

(١) العجم الوسيط ص ٤٠٩

(٢) تاج العروس. فصل الزاي من باب الدال ص ٣٦٧

(٣) المعجم الوسيط ص ٩٤٦

(٤) تبين الحقائق. الزيلعي ٦٧/٤

وقال المالكية: المرابدة هي ان ينادى على السلعة ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر رائد فيها فيأخذها^(١).

وقال ابن رشد الجد: هي أن يطلق الرجل سلعته في النداء، ويطلب الزيادة فيها^(٢). فالمناداة على السلعة بذكر مواصفاتها، والتعريف بها أو رؤيتها، فيعطى فيها رجل عشرة فيزيد عليه آخر، وهكذا إلى أن تقف على سعر معين فيأخذها به المشتري^(٣).

وجاء في المجموع وبيع من يزيد سوم رجل على أخيه ولكن البائع لم يرض السوم الأول حتى طلب الزيادة^(٤).

وصورها الحنابلة "بالمزايدة في المناداة"^(٥).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن تعريف الحنفية هو الراجح، لأنه عبر "بأن يظهر من البائع" وهو شامل للمزايدة بالنداء أو المزايدة عن طريق المظاريف السرية بخلاف من خصها بالنداء فالمناداة وسيلة من وسائل الإعلان وهي التي كانت متلزمة في هذه العصور وقد وجاء في الموسوعة الفقهية: أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها فتباع لمن يدفع الثمن الأكثر^(٦). وعرض السلعة ببيان مواصفاتها يشمل القول (المناداة) أو بالكتابة وهي المزايدة السرية.

المناقصة شرعاً:

هي أن يعرض المشتري سلعة موصوفة بأوصاف معينة فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقل، ويرسو البيع على من رضى بأقل سعر^(٧).

وهذا التعريف شامل لما إذا كانت المناقصة تتم بطريقة المناداة، أو المناقصة عن طريق المظاريف المغلقة "السرية".

(١) قوانين الأحكام الشرعية. ابن جزى المالكي ص ٢٦٧

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٤٦/٩

(٣) حاشية الدسوقي ١٥٩/٣

(٤) المجموع. النووي ٩٣/١٢

(٥) كشاف القناع ١٨٣/٣

(٦) الموسوعة الفقهية الكويتية ٩/٩ ط الأولى ١٩٨٦/٥١٤٠٧، وزارة الأوقاف، والشئون

الإسلامية الكويت

(٧) المصدر السابق

ومن أمثلة العقود التي تتم بطريق المناقصة "عقد المقاوله" حيث تطرح العملية المراد إتمامها في مناقصة عامة للاهتداء إلى المقاول الذي يرضى بإتمامها بأقل أجر، وكذلك عقد البيع بأن يطن عما يريد شراءه ويدعو راغبى البيع إلى التقدم بعطاءاتهم لكي يختار من بينها العطاء الأقل، وكثيراً ما تلجأ الجهات الحكومية والشركات الكبيرة إلى طريق المناقصة للحصول على الأشياء المطلوب توريدها بأقل ثمن^(١).

ثالثاً: العلاقة بين المزايدة والمناقصة:

من خلال تعريف المزايدة والمناقصة في اللغة والاصطلاح يتضح أن كلا منهما نوع من المنافسة المشروعة في الفقه الإسلامى على الفوز بعمل أو شراء أو بيع. حيث يعتمدان على أساس المنافسة الحرة، أو المساواة بين المتنافسين في إتاحة المعلومات المتوفرة لدى الجهة الإدارية وإتاحة الفرصة للدخول في المنافسة، وأن المناقصة تقابل المزايدة فالأولى تستهدف اختيار من يتقدم بأقل عطاء، ويكون ذلك عادة إذا أرادت القيام بأعمال معينة كأشغال عامة مثلاً، أما الثانية فتهدف إلى التعاقد مع الشخص الذى يقدم أعلى عطاء، وذلك إذا أرادت أن تبيع أو توجر شيئاً من أملاكها^(٢). فإذا كان شراء الأصناف (السلع)، أو تنفيذ الأعمال، وإنشاء المشروعات يتم عن طريق المناقصة فإن بيع الأصناف والمهمات الحكومية يتم عن طريق المزايدة للوصول إلى أكبر عطاء .

وجاء في الموسوعة الفقهية أنه يسرى على المناقصة ما يسرى على المزايدة مع مراعاة التقابل بينهما فيثبت لكل منهما ما يثبت للآخر في الجملة، ويخضع كل منهما لما يخضع له الآخر فيما عدا بعض الأمور، أو الشروط التى تتلائم وطبيعية كل منهما على انفراد^(٣). وقد جاء التعريف بهما في عبارة واحدة "المناقصة أو المزايدة العامة" هي طريقة بمقتضاها تلتزم الإدارة باختيار أفضل من يتقدمون للتعاقد معها شروطاً سواء من الناحية المالية، أو من ناحية الخدمة المطلوب أداؤها^(٤).

(١) الوسيط في شرح القانون المدنى "مصادر الالتزام" د/ عبد الرزاق السنهورى ص ١١٥ بند ٢٨٩ ط

١٩٨١ قام بتفتيحها المستشار مصطفى الفقى، د/ عبد الباسط جيمى، دار النهضة

(٢) معجم القانون ص ٤٧٩.

(٣) الموسوعة الفقهية. الكويت ٩/٩

(٤) معجم القانون ص ٤٧٩.

المطلب الثاني حكم المزايدة والمناقصة ودليلهما

أولاً: حكم المزايدة ودليلها:

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، والظاهرية، إلى جواز بيع المزايدة^(١).

وقد ذهب إبراهيم النخعي إلى كراهة بيع المزايدة، وقد خصصه عطاء ومجاهد والأوزاعي وإسحاق بالغنائم والمواريث^(٢).

ونقتصر على ذكر أدلة القائلين بجواز المزايدة مطلقاً، ومن خلال هذه الأدلة يتبين الرد على من قال بكراهتها، أو تخصيصها بالغنائم والمواريث.

استدل جمهور الفقهاء على جواز بيع المزايدة بالكتاب، والسنة، والإجماع، والمعقول.

أولاً: الكتاب: قال تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٣).

وجه الدلالة من الآية: لفظ البيع هنا عام، لأن الاسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام صار من ألفاظ العموم، واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومه فيندرج تحت قوله تعالى (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) كل بيع إلا ما خص منه بالدليل، فبقى ما عداه على أصل الإباحة. فالبيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع. ولا ورد فيها نهى، لأن الله أباح البيع لعباده وأذن لهم فيه في أكثر من آية في كتابه^(٤).

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ١٦٥/٦، تبیین الحقائق ٦٧/٤، المقدمات، ابن رشد الجسد ٣١٤٦/٩، / قوانين الأحكام الشرعية. ابن جزى ص ٢٦٧، عواهب الجليل. الخطاب ٢٣٧/٤ حاشية الدسوقي ١٥٩/٣، كشاف القناع. البهوتي ٢١/٣، الحاوي الكبير. الماوردي ٣٤٥/٥ منشورات محمد علي بيضون دار الكتب العلمية بيروت ١٩٩٩/٥١٤١٩، المحلى. ابن حزم ٤٤٨/٨

(٢) نيل الأوطار. الشوكاني ١٦٩/٥، فتح الباري. ابن حجر ٤٣٤/٤.

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥)

(٤) المقدمات. ابن رشد ٣٠٨٧/٩

ثانياً: السنة:

عن أنس رضي الله عنه (أن النبي صلى الله عليه وآله باع قَدْحاً^(١) و حِلْساً^(٢) فيمن يزيد)^(٣).

وجه الدلالة: قال ابن العربي - رحمه الله - "هذا مبين لحديث النهي عن البيع على بيع أخيه فإن ذلك مخصوص بالتراكن والافتراق... فأما حال التسويق، وطلب الزيادة قبل ذلك فلا بأس به، وعليه يدل الحديث، وقد ذكر أبو عيسى أي الترمذى عن بعضهم أنه يجوز فى الغنائم والمواريث والباب واحد و المعنى مشترك لا تختص به غنيمة ولا ميراث"^(٤).

ولم ينقل أن الرجل الذى باع عنه صلى الله عليه وآله القَدْحَ والحِلْسَ كان معه ميراث أو غنيمة فالظاهر الجواز مطلقاً، إما لذلك، وإما لإلحاق غيرهما بهما، ويكون ذكرهما ما خرج مخرج الغالب على ما كانوا يعتادون البيع فيه مزايده"^(٥).

ثالثاً: الإجماع: أجمع المسلمون على جواز بيع المزايده، ولا يزال المسلمون يتبايعون بالمزايده فى أسواقهم من غير إنكار من أحد. وقد حكى كثير من العلماء الإجماع على ذلك فقال ابن عبد البر: "أجمع المسلمون على جواز البيع فيمن يزيد"^(٦). وهذا يدل على انعقاد الإجماع على جواز المزايده دون تخصيص بميراث أو غنيمة.

(١) القَدْحُ: إناء يشرب به الماء. المعجم الوسيط ص ٧١٧.

(٢) الحِلْسُ: كل ما ولى ظهر الدابة تحت الرحل والسرج، وما يبسط فى البيت من حصيد ونحوه. المعجم الوسيط ص ١٩٢.

(٣) سنن الترمذى (عارضه ١٧٩/٣)، سنن النسائى. شرح السيوطى (٤/٢٢٤ رقم ٤٥٢٠) وأبو داود مطولاً فى كتاب الزكاة (عون ٤٠/٥ رقم ١٦٣٨).

(٤) عارضه الأهودى مع سنن الترمذى للإمام الحافظ أبى بكر محمد بن عبد الله بن محمد المعروف بابن العربى المالکى المتوفى سنة (٥٤٣هـ) ١٧٩/٣ ط بيروت ١٤١٩هـ ١٩٩٧م وضع حواشيه الشيخ جمال مرعشلى.

(٥) المجموع للنووى ٩٣/١٢، نيل الأوطار. الشوكانى ١٦٩/٥.

(٦) التمهيد لابن عبد البر ٢٧٢/١٢، المغنى لابن قدامة ٣٠٧/٥، كشاف القناع. البهوتى ٢١١/٣.

رابعاً: المعقول: أن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع حيث يحتاج إليه الفقراء، ومن كسدت تجارته، ومن خلال ذلك يباع المال العام - كالغنائم والمواريث - وما يشبهه، ذلك ويحتاج إليه الناس أيضاً في بيع أموال المدين المفلس وأموال اليتامى^(١). وهذا واضح في جواز بيع المزايدة لهؤلاء إذ قد يتعرضون للاستغلال وأخذ السلعة دون القيمة.

ثانياً: حكم المناقصة ودليلها: المناقصة جائزة وقد دل على جوازها الكتاب والسنة والمعقول.

أولاً: الكتاب: قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلُّ لَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٢).

وجه الدلالة: ما تقدم في بيع المزايدة وقال الشافعي أيضاً: "أصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزى الأمر (التصرف) فيما يتبايعاً فيه إلا ما نهى عنه رسول الله ﷺ، وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله ﷺ محرم بإذنه يدخل في المعنى المنهى عنه، وما فارق ذلك أبخاه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله^(٣)، فلا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه، وعامة ما نهى عنه الكتاب والسنة يعود إلى تحقيق العدل، والنهي عن الظلم، مثل أكل المال بالباطل، وجنسه من الربا والميسر^(٤)، وبهذا الأصل العام يستدل على جواز المناقصة.

ثانياً: السنة:

عن أبي هريرة ؓ (أن رسول الله ﷺ نهى أن يستام الرجل على سوم أخيه)^(٥).

(١) الفتاوى الهندية ٢١١/٣، تبيين الحقائق. الزيلعي ٦٧/٤، حاشية السوقي ٣٠٣/٣، المنتقى - الباجي ١٠١/٥ وأخرج البخاري مطلقاً عن عطاء قال أدركت الناس لا يرون بأساً في بيع الغنائم فيمن يزيد ٤٣٤/٤.

(٢) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٣) الأم. للإمام الشافعي ٣ ص ٢ ط دار المعرفة بدون.

(٤) مجموع فتاوى ابن تيمية ٣٨٥/٢٨

(٥) البخاري (فتح ١٩٨/٩ رقم ٥١٤٢) مسلم. النووي (٣/١١٠٥٤/٨ رقم ١٤١٢).

وجه الدلالة : النهى عن السوم على سوم أخيه يراد به إذا ركن البائع إلى السائم مما يراد به أن البائع قد أراد مبايعة السائم فهذا الذى نهى عنه^(١)، وحكى ابن عبد البر إجماع العلماء على أنه لا يجوز دخول المسلم على الذمى فى سومه إلا الأوزاعى وحده فإنه قال لا بأس بدخول المسلم على الذمى فى سومه^(٢).

وإذا بذل الرجل فى السلعة ثمناً فأتى آخر فزاد عليه فى ذلك الثمن قبل أن يتوجباً البيع فى المزايدة جاز، لأن بيع المزايدة موضوع لطلب الزيادة، وأن السوم لا يمنع الناس من الطلب^(٣)، فكذا المناقصة فإن المساومة فيها بالنقص فإذا بذل الرجل ثمناً فى السلعة فأتى آخر فأنقص عنه قبل الرضا، فلا يعتبر ذلك داخلاً فى النهى عن سوم الرجل على سوم أخيه.

وبيع المناقصة لا يتعين فيه المساوم كالمزايدة، وعلى ذلك قال الشافعية : (لو أن رجلاً وكل فى بيع عبده فى مكان فباعه الوكيل فى غير ذلك المكان صح البيع، ولو وكله فى بيعه من رجل، وباعه من غير ذلك الرجل لم يصح البيع، لأنه قد يريد ببيعه على ذلك الرجل مسامحته فيه أو تملكه إياه، فلم يكن للوكيل تملك غيره، لأنه لا غرض له فيه غير وفور ثمنه فإذا حصل له فى غيره صح البيع. كذلك فى السوم إن كان فى المزايدة لم يحرم، لأن الغرض وفور الثمن دون تعيين الملاك...)^(٤).

وقد صرح الفقيه ابن حزم على جواز بيع المناقصة وأنها كالمزايدة لا تدخل فى النهى عن سوم الأخ على سوم أخيه فقال: " فأما من أوقف سلته طلب الزيادة فيه، أو طلب بيعاً يسترخصه فليس مساوماً لإنسان بعينه، فلا يلزمه هذا النهى"^(٥).

فقوله : أو طلب بيعاً يسترخصه دليل على جواز المناقصة ، وقد أجمع العلماء على جواز المساومة قبل الركون وهى كذلك.

(١) المنتقى. الباجى ١٠٠/٥.

(٢) التمهيد. ابن عبد البر ٢٧٢/١٢

(٣) التمهيد. ابن عبد البر ٣٤٥/١٢

(٤) الحاوى الكبير . الماوردى ٥ ص ٣٤٥

(٥) المحلى. ابن حزم ٨ ص ٤٤٨

وقال مالك - رحمه الله - لا بأس بالسوم بالسلعة توقف للبيع فيسوم بها غير واحد ولو ترك الناس السوم عند أول من يسوم أخذت بشبهه الباطل من الثمن، ودخل على الباعة في سلعهم المكروه بالزيادة، ولم يزل الأمر عندنا على هذا^(١)

فهذا النص يفيد جواز المزايدة والمناقصة ، لأن وقوف السلعة للمساومة يكون أيضاً بالنقص، وعلّة الجواز مشتركة وهي رفع الغبن، وهذا أمر مشترك بين المزايدة والمناقصة وبذلك يتحقق العدل بين المتبايعين في المناقصة أيضاً.

ثالثاً: المعقول:

وجود الحاجة إلى مثل هذا النوع من البيوع حيث تعطن الدوائر الحكومية عن حاجتها إلى بعض الأشياء وتريد أن تعهد إلى أحد المتعهدين بتزويدها بها عن طريق المناقصة^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح جواز المزايدة والمناقصة، وقد دل على جوازهما الكتاب والسنة والمعقول.

(١) المنتقى . الباجي ١٠٠/٥

(٢) نظرية العقد والإرادة المنفردة د/ عبد الفتاح عبد الباقي ص ١٩٦ بند ٩٢ ط ١٩٨٤ م

المطلب الثالث

أقسام المزايمة والمناقصة

تنقسم المزايمة والمناقصة بحسب الوسيلة أو الطريقة التي تتم بها كل منهما إلى علنية وسريّة.

المزايمة العلنية قد مضى تعريف الفقهاء في المزايمة، وهي الطريقة التي كانت معروفة في الماضي. حيث كانت تتم بالنداء والصياح، ولا يزال المسلمون يتعاملون بها في أسواق الخضر والفاكهة وغيرها، فهي تتم عن طريق الزيادة في ثمن السلعة علناً فالراغبون في شراء السلعة يحضرون إلى مكان المزايمة ويزيد كل واحد على من تقدم بأعلى سعر^(١).

المناقصة العلنية: تكون بتقديم الأسعار بصورة علنية أيضاً، ويتناقصون في السعر فيعلم كل واحد بما أعطاه الآخر، فهي تشبه المزاد العلني الذي يتم بالنداء "الصياح"^(٢).

ثانياً: المزايمة السرية: سبق تعريف الحنفية للمزايمة وهو شامل للمزايمة السرية، لأنه يظهر من البائع أو الدّلال ما يدل على عدم الرضا، وعرف الباجي المزايمة بقوله: أن يعرض سلعته في السوق يمشى بها على من يشتري تلك السلعة، ويطلب زيادة من يزيد فيها فهذا لا يمنع أحد من الزيادة فيها قبل الإيجاب^(٣). والمراد عرض السلعة عن طريق الدّلال الذي يطوف بها في السوق، فالمزايمة السرية أو المناقصة تشبه بيع الدّلال الذي يطوف في الأسواق ويطلب الزيادة في السلعة، فهذا لا يعلم أحدهم بعطاء الآخر فالمزايمة السرية هي التي يتم فيها التقدم بعطاء عن طريق عرض مكتوب ومغلق لا يفتح إلا في اليوم المحدد لفتح المظاريف فيرسو المزاد على من تقدم بأعلى ثمن^(٤). وتعرف بالمزايمة عن طريق المظاريف المغلقة.

(١) النظرية العامة للالتزام د/ إسماعيل غانم ١٣٠/١ "تنصرت"

(٢) الوسيط . السنهوري ٤٢/٧

(٣) المنتقى . الباجي ٥/ ١٠١.

(٤) النظرية العامة للالتزام د/ إسماعيل غانم ص ١٣٠ "بتصرف".

أما المناقصة السرية : فهي على التقيض من ذلك حيث تتم أيضاً بتقديم المتأقسين عروضهم وأسعارهم المكتوبة فى مظاريف مختومة وموقعة توضع فى صندوق العطاءات لا تفتح إلا فى اليوم المحدد لفتح المظاريف فترسو المناقصة على من تقدم بأقل ثمن او عطاء. والغالب أن تتم المناقصة بهذه الطريقة السرية^(١).

وتلجأ الدولة إلى هذه الطريقة وكذلك الأشخاص فى المشروعات الكبرى^(٢). فالمنصوص والوارد فى الفقه الإسلامى، المناداة، والإعلان الشفوى، أما المزايدة السرية - أو المناقصة - فلا تختلف إلا فى الأسلوب والأدوات والتنظيمات التى من شأنها الحرص على سلامة المزايدة وضمان نزاهتها، وإنما تتناول الفقهاء المزايدة بالمناداة فى سوق المزاد . لأن هذا هو الأسلوب والشكل السائد فى القرون الماضية، وأن الجانب التحريرى الكتابى أسلوب متطور تتسع له قواعد الشريعة الإسلامية وتتيسر ما دام يحقق الغرض المطلوب دون معارضة للقواعد الشرعية وأصول المعاملات^(٣).

- ان المزايدة السرية أو المناقصة لها جانبان-

الأول أن الجهة التى تدعو إلى المزايدة أو المناقصة لا تجيب أحداً إلا بعد تقديم العطاءات وتحديد موعد لذلك

الثانى أن المتنافسين فى الزيادة أو النقص لا يعلم أحدهم بعطاء الآخر، وهما داخلان فى المساومة بالسلعة قبل الركون إلى البيع، وهى جائزة بالاتفاق .

وعن مالك من رواية ابن القاسم أنه يخبر رب السلعة بالزيادة، ولم ير ذلك من السوم على سوم أخيه، لأن النهى عن ذلك إنما هو مع الركون وصاحب السلعة هنا غائب لا يعلم إن كان يميل إلى البيع بذلك الثمن أم لا؟^(٤) فهذا صريح بأن البيع بالمزاد العثنى كان يتم عن طريق الدلال أو الطواف الذى يطوف بالسلعة ويطلب الزيادة فيها ولا يعلم مالك السلعة بما أعطى فيها من عطاء فذلك المتقدمين فى المزايدة أو المناقصة السرية .

(١) مناقصات العقود الإدارية د/ نزية حماد ص ١٩٩ مجلة مجمع الفقه الإسلامى

(٢) نظرية العقد والإرادة المنفردة د/ عبد الفتاح عبد الباقي بند ٩٣ ص ٢٠٣

(٣) عقد المزايدة د/ عبد الوهاب أبو سليمان ص ١١٤ . ١٢٥ . مجلة مجمع الفقه الإسلامى.

(٤) مواهب الجليل. الخطاب ٢٣٩/٤ دار الرشاد الحديثة . الدار البيضاء ط الثالثة ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

وعلى هذا يفهم ما جاء في البيان والتحصيل : (إن كل من زاد في السلعة لزمته بما زاد فيها إن أراد صاحبها أن يمضيها له بما أعطى فيها، ما لم يسترد البائع سلعته فيبيع بعدها أخرى، أو يمسكها حتى ينقضى مجلس المناذاة، وهو مخير في أن يمضيها لمن شاء ممن أعطى فيها ثمناً وإن كان غيره قد زاد عليه)^(١).

ومما يدل على جواز المزايدة أو المناقصة السرية ما ورد عن الماوردي من علماء الشافعية: "إذا أمسك المالك فلم يجب برضا ولا بكراهة فإن دل الإمساك على الكراهة بما يقترن به من أمانة لم يحرم السوم"^(٢). وفي البيع عن طريق المزايدة أو المناقصة السرية يدل الإمساك على كراهة البيع ويقترن بأمانة ظاهرة هي اليوم المحدد لفتح المظاريف الذي يتم فيه الإجابة "القبول". ومما سبق يتضح جواز المزايدة أو المناقصة العلنية والسرية، لأن الإمساك يدل على عدم القبول أما المزايدة أو المناقصة العلنية فظاهر وأما السرية فيدل الإمساك عن الإجابة إلى حين تلقى جميع الطلبات وفيهما شبه ببيع الدال حيث لا يعلم أحد المزايدين أو المناقصين بعبء الآخر.

فرع في تحمل تكاليف إجراء المزايدة أو المناقصة:

تتمثل تكاليف إجراء المناقصة في المجهود الذهني المبذول في دراسة المشروع وإعداده مضافاً إلى ذلك تكاليف إعداد الخرائط والرسوم والمخططات اللازمة للمشروع وتكاليف الخدمات الاستشارية والهندسية، وقيمة الأوراق المتعلقة بالمشروع، ويضاف إلى ذلك حصة من المصاريف الإدارية تقدر بنسبة ١٠% من مجموع ما سبق فمن يتحمل ثمن هذه التكاليف؟^(٣) والكلام عن هذا في مسألتين .

المسألة الأولى: تحمل ثمن تكاليف الخدمات الاستشارية .

المسألة الثانية: بيع كراسة الشروط والمواصفات.

(١) البيان والتحصيل. ابن رشد ٢٣٩/٨ تحقيق أحمد الشرقاوي إقبال د/ محمد جحي ط بيروت دار الغرب الإسلامي ١٤٠٤ هـ - ١٩٨٤ الطبعة الأولى.

(٢) الحاوي الكبير. الماوردي ٣٤٥/٥

(٣) عقد المزايدة د/ عبد الوهاب أبو سليمان ص ١١٧ ، ١١٨ .

تحمل ثمن تكاليف الخدمات الاستشارية

إذا قام المشتري مع من يتصدون لتهيئة المطومات والخدمات الاستشارية لعرضها على المشتركين فإن هذا العقد يعتبر من باب الإجارة ، وقد سبق أنها تملك منافع -خدمات - معطومة في زمن معلوم ، ولا بد ان تكون المنفعة معطومة ومتقومة ليحصل بذل المال فسي مقابلتها ، ولا بد أيضا أن تكون مباحة، لأن المنافع كالأعيان ، وأن يكون مقدورا عليها لأن ما لا يقدر عليه لا ينتفع به وقد سبق بيان مشروعيتها^(١).

المسألة الثانية:

بيع كراسة الشروط والمواصفات

في ذلك ثلاثة آراء :

الرأى الأول . يجوز بيع كراسة الشروط والمواصفات، إما بالتكلفة الفعلية أو بثمن فيه ربح، وهو رأى الشيخ حسن الجواهرى من الإمامية المعاصرين^(٢).

الرأى الثانى : يجب أن تبذل بدون مقابل ولا مانع من أخذ تأمين نقدى يرد إلى المناقص إذا ردَّ الدفتر، وهو ما رجحه الدكتور رفیق المصرى بعد طرحه لبدائل ثلاثة تشتمل على الآراء الثلاثة وقال الدكتور عبد الوهاب أبو سليمان : يجب أن تتحملها الإدارة^(٣).

الرأى الثالث : يتحمل ثمن تكلفة كراسة الشروط والمواصفات من رسا عليه عطاء المناقصة أو المزايدة وقال به الدكتور عبد الوهاب أيضاً^(٤).

(١) ينظر تكليف وكالات الإعلان على أنها إجارة ، ص ٢٧، وينظر كذلك البحر الزخار ٥ / ٤٦٠، السيل الجرار. الشوكتاى ١٣٩/٣ ، ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥ تحقيق إبراهيم زايد.

(٢) مناقصات العقود الإدارية - عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة د/ رفیق المصرى ٢٢٣ : ٢٢٦. مجلة الفقه الإسلامى الدورة التاسعة العدد التاسع الجزء الثانى سنة ١٤١٧ هـ ، ١٩٩٦ م. المناقصات (عقد الاحتياط ودفع التهمة) إعداد الشيخ حسن الجواهرى ص ٢٧٦ مجلة مجمع الفقه الإسلامى الدورة التاسعة العدد التاسع الجزء الثانى ١٤١٧ هـ ، ١٩٩٦ م.

(٣) عقد المزايدة بين الشريعة الإسلامية والقانون د/ عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان ص ١١٨، ١١٧.

(٤) عقد المزايدة بين الشريعة الإسلامية والقانون د/ عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان ص ١١٨، ١١٧ مناقصات العقود الإدارية - عقود التوريد ومقاولات الأشغال للعلمة د/ رفیق المصرى ٢٢٣ : ٢٢٦.

الأدلة

استدل الرأي الأول على جواز البيع بما يأتي

أولاً: قال الله تعالى ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(١)

وجه الدلالة من الآية : هذه الآية تفيد جواز البيع، لأن الألف واللام في البيع من ألفاظ العموم فيشمل كل بيع مشروع.

ثانياً: قال الله عز وجل ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٢)

وجه الدلالة من الآية : تفيد الآية جواز البيع بقيد التراضي .

ثالثاً: أن كل واحد من المشترين يتوقع أن يستفيد من إبرام العقد وكلهم من ذوى القدرة^(٣).

رابعاً: أنهم يأخذون شيئاً له قيمة ومنفعة بذل في إعداده وقتاً وجهداً ومالاً فجاز بيعها^(٤).

استدل الرأي الثاني على وجوب بذلها مجاناً: بأن الجهة التي تجرى المناقصة هي التي تستفيد من طريقة هذا البيع حيث يقلب على الظن أن هذه الطريقة من الشراء هي التي توصلها إلى المراد^(٥).

استدل الرأي الثالث على أن من رسا عليه العطاء هو الذي يتحمل ثمن كراسة الشروط والمواصفات: بأن العدل يقتضى أن يكون دفع الثمن على من ظفر بالعطاء، وإذا كان هذا معلوماً لديه فإنه يحتسب ذلك ضمن تكاليف المشروع فالذى رسا عليه العطاء هو المستفيد دون

(١) سورة البقرة (٢٧٥).

(٢) سورة النساء (آية ٢٩).

(٣) مناقصات العقود الإدارية د. رفيق المصري ص ٢٢٣ : ٢٢٦.

(٤) المناقصات . الشيخ حسن الجواهرى ص ٢٧٦.

(٥) مناقصات العقود الإدارية د. رفيق المصري ص ٢٢٣ : ٢٢٦ . عقد بيع المزايمة د. عبدالوهاب

أبو سليمان ص ١١٨ .

غيره، وهي ليست مسئولية من لم يظفر بالعطاء واليمن هناك سبب شرعى يقتضى أن يقوم بدفع التكاليف كلها أو جزء منها من أصبح مؤكداً خروجه من العقد وعدم استفادته^(١)

المنافسة والترجيح

أما عن دليل الرأى الثانى فإنه لا يجب البذل مجاناً لأن ذلك من المعروف فلا يجب عليه كما لا تجب عليه التبرعات، وأن المتقدم إلى المنافسة أو المزايدة لابد أن يعلم قبل اشتراكه بشروط المزايدة أو المنافسة وهذه الشروط أو المواصفات تتمثل فى بيع كراسة الشروط والمواصفات، وهى وسيلة للعلم بالمبيع وشروطه، أو القيام بالخدمة وشروطها ومواصفاتها، حتى يدخل على بينة من أمره وقد بذل فى إعداد ذلك مالا وجهداً فلا مانع من بيعها، وهو عقد معاوضة، ويمكن مناقشة دليل الرأى الثالث بأن تحمل من رسا عليه عطاء المنافسة أو المزايدة ثمن كراسة الشروط والمواصفات لا وجه له، لأنه يتحمل ثمن تكاليف جميع من تقدم أو اشترك ولم يرس عليه العطاء وهو ظلم.

ومن خلال ما سبق يتضح أن الراجح هو الرأى الأول وأنه يجوز بيع كراسة الشروط والمواصفات، لأنها تعطن عن المبيع وتحقق العلم به وشروطه، وأن الشخص يستفيد من هذه الكراسة فى مناقصات أو مزايدات أخرى، وأنها تبين له قبل الدخول أو الاشتراك مقدرته الفنية أو المالية فيدخل على أساس ذلك، أو تبين له عدم القدرة فلا يشترك فى المزايدة أو المنافسة.

رأى بعض الإمامية المعاصرين فى تحمل تكاليف إجراء المزايدة أو المنافسة.

يرى الشيخ حسن الجواهرى أن هذا الأمر يشتمل على نوعين من المعاملة.

المعاملة الأولى أن يقوم المشتري مع من يتصدون لتهيئة المعلومات الكاملة لعرضها على المشترين فى المنافسة مثل تهيئة خريطة المشروع، أو صفة السلعة أو نوع الشركة، وشروط الإجارة أو الاستصناع - المقاوله - وما يرتبط بهذه المشروعات من أمور وهذه المعاملة من باب إجارة المشتري لمن يعد هذه المعلومات أو الدراسات، كما يمكن أن تكون جعالة وهو عقد صحيح.

(١) عقد بيع المزايدة. د / عبد الوهاب أبو سليمان ص ١١٨.

المعاملة الثانية : تكون بين من استحق هذه المعلومات لصالحه وهو المشتري، وبين من يريد أن تعرض تلك المعلومات له سواء كان ذلك بسعر التكلفة أم بأزيد، فهذا من باب البيع لقوله تعالى : ﴿وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ...﴾^(١) وتتحقق فيها التجارة عن تراض، وأن هذه المعلومات قد تكون كراساً صغيراً، فيبيعه على من يريد أن يقتنيه للدخول فى المناقصة - أو المزايدة - جائز لا إشكال فيه^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح أن تكاليف ثمن الخدمات الاستشارية من باب الإجارة وأنه يجوز بيع كراسة الشروط والمواصفات.

ثانياً: المزايدة أو المناقصة الاختيارية والجبرية:

تنقسم المزايدة أو المناقصة بالنسبة لاختيار البائع لهذه الطريقة، وعدم اختياره لها إلى اختيارية، وجبرية.

أولاً: المزايدة أو المناقصة الاختيارية :

هى التى تقع باختيار المتعاقدين^(٣) ويكون البيع فيها باختيار البائع سواء تولى المزايدة - أو المناقصة - بنفسه، أو بواسطة غيره^(٤) كما إذا نظم شخص مزايداً يجريه بنفسه أو بواسطة آخر ينوب عنه فى بيع منقولاته، أو عقاراته، أو تأجيرها^(٥).

وكثيراً ما نقرأ فى الصحف عن إعلانات المزايدات والمناقصات العامة ، ويجرى المزايد فى أسواق الخضار والفواكه على مستوى الأفراد، فالمشتري يكون له الحق فى المشاركة فى المزايد مباشرة والمزايدة فيها تكون اختيارية.

(١) سورة البقرة (آية رقم ٢٧٥).

(٢) المناقصات (عقد الاحتياط ودفع التهمة) إعداد الشيخ حسن الجواهرى ص ٢٧٦ الدورة التاسعة العدد التاسع الجزء الثانى ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.

(٣) نظرية العقد والإرادة المنفردة د/ عبد الفتاح عبد الباقي بند ٩٢ ص ١٩٦ ط ١٩٨٤

(٤) البيع بالمزاد العلنى د/ زكى زكى حسين ص ٥٢ دار الفكر الجامعى ٢٠٠٤ م.

(٥) نظرية العقد والإرادة المنفردة د/ عبد الفتاح عبد الباقي ص ١٩٦

ثانياً: المزايدة أو المناقصة الجبرية :

المزايدة الجبرية: هي ما يكون البيع فيها بأمر الحاكم ، ولا يؤخذ فيها إذن المالك كبيع الحاكم مال المفلس لأداء دينه^(١).

وهذه الطريقة الجبرية موجودة منذ عهد النبي ﷺ وهي تكون عندما تقتضى المصلحة ذلك كبيع أموال الغنائم، وتركة الميت الذى لا وارث له، وبيع أموال المفاليس ، ويقوم بذلك ولى الأمر ، أو من ينوب عنه، لأن تصرف الإمام على الرعية منوط بالمصلحة.

فمن عبد الرحمن بن كعب ؓ أن معاذ بن جبل ؓ لم يزل يدان حتى أغلق ما له كله فأتى غرماؤه إلى النبي ﷺ فطلب معاذ إلى النبي ﷺ أن يسأل غرماؤه أن يضعوا أو يؤخروا فأبوا، فلو تركوا لأحد من أجل أحد لترك معاذ من أجل النبي ﷺ فباع النبي ﷺ ما له كله فسي دينه حتى قام معاذ بغير شيء^(٢).

وجه الدلالة من الحديث: قال الشوكاني استدل بهذا على أنه يجوز للحاكم بيع مال المدينون لقضاء دينه من غير فرق بين من كان ما له مستغرقاً بالدين، ومن لم يكن ماله كذلك^(٣).

وفصل المالكية البيوع التى تتم عن طريق الحاكم او القضاء فقالوا: "يبيع الحاكم مال المفلس، أو مال الورثة ، أو ما دعت إليه الضرورة من مال اليتيم، فيتسوق بالمبيع - أى يظهره للبيع ويعطن عنه - وينادى عليه المرة بعد المرة^(٤) طلباً للزيادة، فالحاكم يتولى بيع أموال المفلس والورثة وأموال اليتامى، وسلع الغائب، والمغانم"^(٥).

وفى طريقة وأسلوب هذا البيع جاء فى المنتقى: "استحب مالك للسلطان فيما يبيع على مفلس أو ميت أن يتأنى ثلاثاً عسى بزائد أن يزيد، وفى بيع العقار ينادى عليه الشهرين والثلاثة بصفته، ونعته، وتسمية ما فيه، فإذا بلغ منتهاه على أحد استأناه ثلاثاً قبل الإيجاب

(١) البيع بالمزاد العلنى د/ زكى زكى حسين زيدان ص ٥٤

(٢) رواه أبو داود فى المراسيل (عون ١٤ ص ١١٤ رقم ١١٧).

(٣) نيل الأوطار . الشوكانى ٢٤٥/٥

(٤) حاشية الدسوقى ٣/٣٠٠ ، حاشية الخرشي على مختصر خليل ١٩٣/٦

(٥) حاشية الخرشي ٦/١٩٣ ، حاشية الدسوقى ٣/٣٠٠ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤/٣٢٢ ينظر ترتيب

وطريقة البيع الجبرى فى هذه المراجع.

يكون فيه الخيار للسلطان لا للمبتاع فإن زيد عليه قَبْلَهُ وإلا لزمه، فإذا أوجبه ثم جاء من يريد لم تقبل زيادته^(١)

ومثل الشافعية للبيوع التي يجريها السلطان كبيع مال اللاوي - وهو الممتنع عن أداء الدين - أو المفلس، أو لاضطرار المشتري، والمال المحجور عليه^(٢).

وجاء في المغنّي لابن قدامة: "ويأمرهم الحاكم أن يقيموا مناديا ينادى لهم على المتاع فإن تراضوا برجل ثقة أمضاه الحاكم، وإن اتفقوا على غير ثقة رده.. لأن له نظراً واجتهاداً"^(٣).

فهذه النصوص تدل على استعمال البيع بالمزاد العلني عن طريق الحاكم، والعمل بالمصلحة.

(١) المنتقى . الباجي ١٠١/٥

(٢) نهاية المحتاج . الرملي ٤٧٧/٣

(٣) المغنّي لابن قدامة ٢٠٢/٦

المبحث الثاني

الإيجاب والقبول فى المزايدة والمناقصة

يتم العقد باقتران القبول بالإيجاب فى مجلس العقد، ويتم الحديث فى هذا

المبحث عن كيفية الإيجاب والقبول من خلال الحديث عن هذه المطالب :

المطلب الأول : تحديد الإيجاب والقبول.

المطلب الثانى افتتاح المزايدة بثمن مبدئى.

المطلب الثالث طبيعة الإيجاب فى المزايدة أو المناقصة.

المطلب الرابع : إرساء المزايدة أو المناقصة.

المطلب الخامس : تقدم متنافسين أو أكثر يعطى واحد.

المطلب السادس : سقوط الإيجاب.

المطلب الأول

تحديد الإيجاب والقبول

لتحديد الإيجاب والقبول أثر كبير في العقود؛ لأن العقد هو ارتباط الإيجاب بالقبول فيه يعرف متى يلزم العقد ويتم، وتظهر أهمية هذا في عقد المزايدة والمنافسة، فهل التقدم بعطاء في المزايدة أو المنافسة هو الإيجاب وإرساء المزايد أو المنافسة من الإدارة الحكومية أو غيرها هو القبول أم لا؟

ذهب الحنفية إلى أن الإيجاب هو ما صدر عن أحد العاقدين أولاً سواء صدر من البائع كبت، أو من المشتري كأن يبتدئ المشتري فيقول اشتريت هذا بألف والقبول ما صدر ثانياً^(١).
وذهب جمهور الفقهاء - المالكية والشافعية والحنابلة - إلى أن الإيجاب هو ما يصدر من جهة البائع دالاً على رضاه بالتعاقد، سواء تقدم القبول عليه أم لا؟

والقبول: هو ما يصدر من جهة المشتري دالاً على رضاه بالتعاقد سواء أتى متقدماً أم متأخراً^(٢)؛ لأنه لما كان الإيجاب مصدر أوجب أي أثبت، وكان المبتدئ به في الغالب هو البائع عند مثبتاً للبيع وإن كان الإثبات يحصل من الجائين، ولأن رتبة الإيجاب تقديمه في الغالب لكونه يكون من البائع ثم يعقبه القبول من المشتري^(٣) فتحديد الإيجاب بكونه من البائع بناء على الأصل والغالب من ناحية العرف.

(١) تبيين الحقائق الزيلعي ومعه حاشية الشلبي ٤/٣٤٤، البحر الرائق. ابن نجيم ٥/٤٤٠، وفي فتح القدير

بأنه الفعل الصادر ثانياً، ٦/٢٤٨

(٢) حاشية الدسوقي ٣/٤ حاشية العدوي ٢/١٢٢، مواهب الجليل الخطاب ٤/٢٢٨، معنى المحتاج.

الشربيني ٢/٣، روضة الطالبين النووي ٣/٥٦، نهاية المحتاج. الرملي ٣/٣٧٧، أسنى المطالب الشيخ

زكريا الأنصاري ٢/٣، منتهى الإيرادات. ابن النجار ٢/٢٥٠. المعنى لابن قدامة ٥/٢٤٦، كشاف القناع

اليهوتي ٣/١٦٨.

(٣) حاشية العدوي ٢/١٢٢، شرح الزركشي ٣/٣٨٣، مكتبة العبيكان ١٣: ١٠٤ هـ - ١٩٩٣ م.

والخلاف بينهما خلاف لفظي. لان جمهور الفقهاء يقولون بجواز تقدم القبول على الإيجاب. لان كلا منهما إثبات فلا يضر اذا تقدم به المشتري. وإنما أطلق الفقهاء على احدهم إيجاب. وعلى الآخر قبول ليميز الإيجاب الأول عن الثاني

وبناء على هذا فإن التقدم بعبء في المزايدة أو المناقصة يسمى إيجاب على رأى الحنفية، ويكون إرساء المزداد هو القبول، وأما على رأى جمهور الفقهاء فإن التقدم بعبء هو القبول وإرساء المزداد هو الإيجاب وطريقة الحنفية أسهل في التمييز بين الإيجاب والقبول وأصح من ناحية اللغة يقول الحنفية: إن كلاً من طرفي العقد إيجاب فسمى الإثبات الثاني بالقبول تمييزاً له عن الإثبات الأول، لأنه يقع رضا وقبولاً بفعل الأول^(١) ولا يؤثر هذا الخلاف على انعقاد العقد.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٥/ ٤٤٠، تبين الحقائق. الزيلعي ومعه حاشية الشلبي ٤/ ٤٠٣.

المطلب الثاني

افتتاح المزايمة بثمن مبدئي

ذهب الفقهاء إلى جواز افتتاح المزايمة بثمن مبدئي، ويشترط في الشخص الذي يفتتح المزاد، أن يكون أميناً، ومشهوراً بالصلاح، وأن يكون عارفاً بقيمة الأشياء، وأن لا يكون له غرض في الشراء.

جاء في كتب المالكية: "إن استفتح الثمن للدلال ليبني عليه في المناداة من شخص عارف جائز، لئلا يستفتح من جهل القيمة بسوم قليل جداً فيتعب الدلال ... وكان بتونس رجل مشهور بالصلاح عارف بالكتب يستفتح للدلالين ما يبنون عليه في الدلالة ولا غرض له في الشراء"^(١).

وعند الشافعية: يجوز فتح باب السلع للعارف، وينبغي أن ينقص شيئاً لتنتهي إليه الرغبات"^(٢).

فمن هذا يتضح أن الإعلان عن الثمن الذي يحدده الدلال أو الخبير المثلث لا يعد ممن قبيح الإيجاب وإنما هو من قبيل دعوة المزايدين أو المناقصين للدخول في المساومة وتقديم عطاءاتهم"^(٣).

(١) شرح منح الجليل على مختصر العلامة خليل وبهامشه تسهيل منح الجليل الشيخ محمد عليش ٢ ص ٥٧٤ الناشر مكتبة النجاح طرابلس ليبيا ١١٩ سوق الترك.. شرح الزرقاني على مؤطا الإمام مالك بن أنس ٣/٤٦٥، ٤٦٦.

(٢) حاشية الشبراملسي مع نهاية المحتاج للرملي ٣/٤٦٩.

(٣) البيع بالمزاد العلني د/ زكي زكي حسين ص ٦٥، 'بتصرف': عقد بيع المزايمة د/ محمد عثمان شبيب ص ٣٤٥ مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة الكويت السنة الخامسة المحرم ١٤٠٩ هـ أغسطس ١٩٨٨م العدد الحادي عشر.

المطلب الثالث

طبيعة الإيجاب في المزايدة والمناقصة

الأصل أن الإيجاب غير ملزم للموجب فله أن يرجع عن إيجابه إذا لم يرتبط به قبول وهذا قول الطمء قاطبة^(١)، لما روى عن ابن عمر - رضى الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قال: "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا"^(٢) لكن حكى القرطبي: لو قال: بعتك بعشرة ثم رجع قيل أن يقبل المشتري، فليس له أن يرجع حتى يسمع قبول المشتري أو رده، لأنه قد بذل ذلك من نفسه، وأوجبه عليها، وقد قال ذلك له؛ لأن العقد لم يتم عليه^(٣).

قال الحطاب: ظاهر كلامه أن في المذهب رواية عن مالك بأن الإيجاب يكون ملزماً لكن الجارى على المذهب ما ذكره ابن رشد^(٤) فقد قال: "والذى يأتى على قول مالك فى المدونة أن لكل منهما أن يرجع عن ذلك ما لم يتم البيع بالكلام"^(٥).

وقد نقل كثير من العلماء المعاصرين هذا الرأى فى مذهب المالكية بناء على هذا^(٦)، وقد رده ابن رشد كما سبق.

ولكن الإيجاب الملزم يثبت فى مذهب المالكية وغيرهم، بالشرط بين المتبايعين اللفظى والعرفى.

قال الحطاب: "لو شرط المشتري أنه يلتزم الشراء فى الحال قبيل المفارقة، أو شرط البائع لزومه له، أو أنه بالخيار فى أن يعرضها على غيره أمدا معلوما، أو فى حكم معلوم، لزم الحكم بالشرط اتفاقاً، سواء كان ذلك فى بيع المزايدة أو المساومة"^(٧).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٣٠/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٤١/٥، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٥/٩، المدونة. رواية سحنون ١٤٩٨/٥، أسنى المطالب. ٦/٢، المجموع. النووى ١٩٨/٩، المغنى لابن قدامة ٢٥٠/٥.

(٢) سبق تخريجه ص ٣٣١

(٣) تفسير القرطبي ٣٢٥/٢ المسألة السابعة عشرة.

(٤) مواهب الجليل. الحطاب ٢٤١/٤.

(٥) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٥/٩.

(٦) المدخل لدراسة الشريعة الإسلامية د/عبد الكريم زيدان ص ٢٤٦ وحكاها عن أكثر فقهاء المذهب، عقد بيع

المزايدة د/ محمد عثمان شبير ص ٣٤٧، البيع بالمزاد العلنى د/ زكى زكى حسين، ص ٦٨، حيث نسب

إلى المالكية أن الإيجاب يكون ملزماً على الإطلاق.

(٧) مواهب الجليل. الحطاب ٢٣٨/٤

يتضح من هذا النص أن الإيجاب يكون ملزماً في أمور عدة:

أ- إذا اشترط المشتري لزوم الشراء في الحال قبل التفريق.

ب- إذا اشترط البائع لزوم البيع للمشتري في الحال.

ج- إذا كان المشتري بالخيار في أن يعرضها على غيره مدة معلومة من الزمان. ففي كل ذلك

ليس للبائع أن يرجع عن إيجابه حتى يسمع قبول الآخر أو رفضه.

د- قوله أو في "حكم معلوم" بيان للعمل بالعرف في الإيجاب إذا كان معلوماً للمتبايعين لأنه

معلوم حكماً والمعروف عرفاً كالمشروط نصاً، فإذا كان العرف لزوم الإيجاب أو اشترط

أحدهما لزوم الإيجاب ولم تذكر مدة فيلزم البيع بعد الافتراق بمقدار ما جرى به العرف

عندهم، فإن شرط المشتري أنه لا يلزم إلا مادام فسي المجلس فله شرطه ولو كان

العرف بخلافه^(١).

فقد اعتبر فقهاء المالكية الشرط، والعرف في لزوم الإيجاب، واعتبروا العرف في تقدير

الوقت بين تقديم العطاء-الإيجاب- وإرساء المزاد- القبول- على حسب ما جرى به العرف

في ذلك، ولا شك أن العرف يختلف باختلاف الزمان والمكان.

وفي فقه الشافعية من الأئمة التي يعتبر فيها العرف طول الزمان بين الإيجاب

والقبول^(٢)، فما عده الناس قليل في العرف فلا يؤثر في لزوم البيع، ومن القواعد الفقهية في

ذلك أن المعروف عرفاً كالمشروط نصاً، والشرط العرفي كاللفظي^(٣) ويمكن التخلص من

العرف بالشرط .

ويدل على الإيجاب الملزم أيضاً ما جاء في المعنى لابن قدامة " إذا تخايراً في ابتداء

العقد مثل أن يقول بعته ولا خيار بيننا ويقبل الآخر على ذلك فلا يكون لهما خيار- وهو

إيجاب ملزم من الجانبين- وإذا تخايراً بعد العقد في المجلس مثل أن يقول كل واحد منها بعد

(١) مواهب الجليل. الخطاب ٤/٢٣٩.

(٢) الأشباه والنظائر. السيوطي ص ١١٩.

(٣) الشرط عبارة عما لا يوجد المشروط مع عدمه، لكن لا يلزم أن يوجد عند وجوده، وبه يفارق العلة، إذ

العلة يلزم وجودها وجود المعلول والشرط يلزم من عدمه عدم المشروط ولا يلزم من وجوده وجوده،

والشرط عقلي وشرعي ولغوي، فالعقلي كالحياة للعلم، والشرعي كالتجارة للصلاة، واللغوي كقوله: إن

جنتي أكرمتك، والمراد صار العرف كالمشروط صريحاً وذلك كوجوب نقد البلد عند الإطلاق، ووجوب

الحلول حتى كأنه مشروط لفظاً، فينصرف العقد بإطلاقه إليه، وإن لم يقتضه لفظاً. المستصفي. الغزالي

٢/٢١٠، أعلام الموقعين ٢/٣٦١.

(٣) أعلام الموقعين، ابن قيم الجوزية ٢/٣٦١، الأشباه والنظائر. ابن نجيم الحنفى ص ١٢٢.

العقد اخترت إمضاء العقد، أو إلزامه، أو اخترت العقد أو أسقطت خيارى فيلزم العقد من الطرفين، وإن اختار أحدهما دون الآخر لزم فى حقه وحده، كما لو كان خيار الشرط لهما فأسقط أحدهما خياره دون الآخر، وبذلك قال الشافعية فى التباير فى ابتداء العقد؛ فإن قال أحدهما لصاحبه اختر ولم يقل الآخر شيئا فالسكوت منهما على خياره؛ لأنه لم يوجد منه ما يبطل خياره وأما القائل فيحتمل أن يبطل خياره^(١).

وبناء على ما تقدم نستنتج أنه إذا تقدم شخص بعبء فى المزايدة أو المناقصة كان ذلك إيجاباً ملزماً لا يستطيع الرجوع عنه حتى يرسو المزاد أو ترسو المناقصة على غيره؛ لأن العرف للزوم؛ ولأن ظروف الحال تدل على أن من تقدم بعبء أراد أن يتقيد به ولا يرجع عنه، وأيضاً إذا كان هناك شرط فى المناقصة أو المزايدة بأن من تقدم بعبء لا يرجع عنه حتى ترسو المناقصة أو يرسو المزاد عليه أو على غيره كان هذا إيجاباً ملزم لا يرجع عنه المزايد أو المناقص، وكذلك إذا كان العرف يدل على أن من تقدم بعبء فى المزايدة أو المناقصة لا يرجع عنه.

المطلب الرابع

إرساء المزاد أو المناقصة (القبول)

لا يتم العقد إلا بالإيجاب والقبول، ويحصل القبول بإرساء المزاد، وهو إيقاع بيع المزايذة على من عرض أعلى ثمن، وإرساء المناقصة: القبول ممن عرض أقل ثمن^(١).

إذا توقف النداء على السلعة وقبل البائع العطاء المقدم فقد لزم البيع، وقد يتولى المناذاة على السلعة الدلال، وحينئذ لابد من مشاوره المالك، وإذا تقدم المتنافسون بعطاء أفضل فهل يلزم البائع إرساء المزاد أو المناقصة على من تقدم بأفضل عطاء؟ أم يخير البائع فى القبول بين العطاءات المقدمة؟ وما صفه القبول فيما إذا كان الداعى إلى المزايذة أو المناقصة جهة حكومية؟ وبتناول ذلك فيما يلى :

أولاً: إرساء المزاد أو المناقصة من البائع على من تقدم بعطاء:

إذا تولى البائع المناذاة على السلعة فله الحق فى إرساء المزاد أو المناقصة على من تقدم بعطاء؛ لأن العقد لا يلزم إلا بوجود القبول إذ هو الشرط الثانى فى العقد الذى يعبر عن إرادة البائع ورضاه بالعقد فىكون له خيار القبول، لأنه لو لم يكن مخيراً للزم البيع من غير اختيار، وهذا باطل لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٢).

ولما روى عن أبى هريرة ؓ أن رسول الله ﷺ قال: (لا يسم المسلم على سوم المسلم)^(٣).

وجه الدلالة: أن بيع السلع بالمزايذة لا يدخل فى السوم المذكور؛ لأنه لم يحصل رضا أو قبول من البائع .

(١) معجم القانون. مجمع اللغة العربية ص ٢١٥

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٣) سبق تخريجه ص ٨٩.

وعن حكيم بن حزام رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا) ^(١).

وجه الدلالة: يدل الحديث على ثبوت الخيار للمتبايعين ويشمل ذلك بيع المزايدة .

فإذا كف البائع عن النداء وركن إلى العطاء المقدم في المزايدة أو المناقصة كان ذلك قبولا، وليس للغير أن يزيد على العطاء المقدم؛ لأنه سوم على سوم الغير المنهى عنه، فإذا لم يكف عن النداء، ولم يركن إلى العطاء المقدم، فلا بأس للغير أن يزيد عليه؛ لأن عدم الكف عن النداء، وعدم الركون يدلان على رفض العطاء المقدم.

فقد جاء في الفتاوى الهندية: (إن صاحب المال إذا كان ينادى على سلعته، فطلبها إنسان بثمن فكف عن النداء، وركن إلى ما طلب منه ذلك الرجل، فليس للغير أن يزيد في ذلك وهو استيلاء على سوم الغير) ^(٢).

وعرف المالكية المزايدة: أن ينادى على السلعة، ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها ^(٣).

وقال ابن رشد: "إن كل من زاد في السلعة لزمته بما زاد إن أراد صاحبها أن يعرضها له" ^(٤).

وبناء على ما تقدم: فإن المزايدة إذا كانت علنية فإن من تقدم بعطاء أعلى لزمته بما زاد، ويسقط العطاء السابق بالعطاء اللاحق، وهذا هو ما عليه الناس اليوم؛ لأن بيع المنادى كله لازم على من أعطاه آخر ^(٥).

ولصاحب المزايدة أن يقبل من السابق ما لم تمض فترة طويلة، ويرجع في ذلك إلى العرف، وفي المناقصة العلنية كل عرض لاحق يقدمه المناقص ينسخ العرض السابق ^(٦)، كالمزايدة العلنية " التي تتم بطريق النداء".

(١) سبق تخريجه ص ١٣١.

(٢) الفتاوى الهندية ٢١١/٣.

(٣) قوانين الأحكام الشرعية. ابن جزى ص ٢٦٧.

(٤) مواهب الجليل. الخطاب ٢٣٧/٤.

(٥) مسائل السمسرة لأبي العباس الإيباتى، ص ٢٥، ط دار الغرب ١٩٩٢ م.

(٦) عقود المناقصات الإدارية د/ رفيق المصري ص ٢٠١.

ثانياً: إذا تولى الدلال المناداة على السلعة:

إذا نادى الدلال على السلعة وطلبها إتمان بئمن - بعتاء - فلا بد من مشاورة صاحب السلعة فإن أمره بالبيع فليس لأحد أن يزيد بعد ذلك، وهو من السوم على سوم أخيه فإن قال حتى أسأل المالك فلا بأس للغير أن يزيد - ومثلها المناقصة - أي في مشاورة صاحب السلعة.

جاء في فقه الحنفية: "إن كان الدلال ينادى على السلعة وطلبها إتمان بئمن فقال الدلال: حتى أسأل المالك فلا بأس للغير أن يزيد بعد ذلك في هذه الحالة، فإن أخبر الدلال المالك فقال أي المالك: بعه واقبض الثمن، فليس لأحد أن يزيد بعد ذلك، وهو استيتم على سوم الغير" (١).

وفي فقه المالكية: "لو أوقف المنادى السلعة بئمن على التاجر وشاور صاحبها فأمره بالبيع ثم زاد غيره عليه، فهي للأول قاله الإبياني (٢) (٣).

فمن هذا يتضح أن الزيادة - أو النقص - قبل الأمر بالبيع جائزة لا تدخل في السوم على سوم الغير؛ لأن المالك غائب عن مكان السوم، واحتمال عدم رضاه بالعتاء المقدم.

فإذا فوض البائع الدلال بعد مشاورته بأن قال له: اعمل فيه برأيك فنوى الدلال أن يبيعه من الأول فزاد عليه آخر فيعمل برأيه، وله أن يقبل الزيادة، ولا يلزم البيع بالنية.

جاء في مواهب الجليل: إذا قال له رب الثوب لما شاوره اعمل فيه برأيك فرجع السمسار ونوى أن يبيعه من التاجر فزاد فيه تاجر آخر فبته يعمل فيه برأيه، ويقبل الزيادة إن شاء، ولا يلزم البيع بالنية (٣).

(١) الفتاوى الهندية ٢١١/٣.

(٢) عبد الله أبو العباس بن أحمد بن إبراهيم بن إسحاق التونسي المعروف بالإبياني بكسر الهمزة وتشديد الباء وقيل الصواب تخفيفها، تفقه ببيحيى بن عمرو وأحمد بن سليمان، ويحيى بن عبد العزيز، وحماس بن مروان وغيرهم كان عالم إفریقیة في الفقه، صالحاً، ثقة، مأموناً عاقلاً حليماً نبيلاً فصيحاً عالماً بما في كتبه حسن الضبط حسن الحفظ، جيد الاستنباط، وكان كثير التواضع فإذا قيل له الفقيه قال: لقب لقبناه، وكانت له فراسة لا تخطئ، توفي سنة ٣٥٢ هـ. الديباج المذهب. ابن فرحون ١ ص ٤٢٥، ٤٢٦.

(٢) مواهب الجليل. الخطاب ٤/٢٣٩.

(٣) مواهب الجليل. الخطاب ٤/٢٣٩.

فالدلال مجرد وسيط بين البائع والمشتري يقوم بإشهار السلع والمناداة عليها والطواف بها فقط ، ولا يعتبر ركونه إلى المشتري متاعاً من الزيادة في ثمن السلعة، فإذا زاد آخر قبيل مشاورة البائع جازت الزيادة، وللبائع الخيار في قبول تلك الزيادة. أما إذا زاد سائم آخر بعد قبول المالك فلا تجوز تلك الزيادة؛ لأنها تدخل في السوم على سوم الغير والمالك هو صاحب الحق في إرساء المزاد إلا إذا فوّض الأمر إلى الدلال^(١).

ومن الجدير بالذكر أنه يرجع في التفويض إلى عرف الناس ولو كان ظاهره البيع فقد ذكر المالكية أنه إذا قال المالك للدلال بعه فذهب الدلال وقال: إنه يريد أكثر فيعطي أكثر ويزيد عليه غيره فلهذه المسألة وجهان^(٢).

الوجه الأول: أن يعلم من قصد البائع أنه أراد اعطه السلعة كان ثم زيادة من غيره أم لا؟ ويعرف ذلك بقرائن الأحوال وغيرها، فلا إشكال أن البيع منعقد، لأنه أوجب له السلعة؛ على كل حال فهي للمشتري ولا رجوع للمشتري هنا عن البيع.

الوجه الثاني: أن يعلم من قصده أنه أراد اعطه السلعة إن لم يكن ثم زيادة من غيره، وهذا هو الغالب من مقاصد الناس في هذا المساق، أي إن لم تجد زائداً فاعطه السلعة وهذا هو المعنى في عرف الناس، أي إن لم يوجد من يزيد على المسمى، فإن زاد عليه أحد فالزيادة مقبولة حكماً حلالاً للبائع، لقضاء العرف بذلك، اللهم إلا أن يقول البائع إنما قصدت بيعها بذلك لا بزيادة إلا أن يتراضى المتبايعان.

ومما يدل على اعتبار الوجه الثاني، واعتبار عرف الناس في إطلاق هذه اللفظة ما جاء عن الشافعية من أن مريد البيع يدفع متاعه للدلال فيطوف به ثم يرجع إليه ويقول له: استقر سعر متاعك على كذا فيأذن له في البيع بذلك القدر فلا يحرم على غيره شراؤه بذلك السعر أو بأزيد؛ لأنه لم يتحقق قصد الضرر حيث لم يعين المشتري بل لا يبعد عدم التحريم وإن عينه، لأن مثل ذلك ليس تصريحاً بالموافقة على البيع لعدم المخاطبة من البائع والواسطة للمشتري^(٣).

(١) عقد بيع المزادة د/ محمد عثمان شبير ص ٣٥٤. بتصرف.

(٢) المعيار العربي والجامع المغرب عن فتاوى علماء إفريقية والأندلس والمغرب لأحمد بن يحيى الونشريسي ٥/ ص ٢٢٠ (بفاس عام ٩١٤هـ) خرج جماعته من الفقهاء بإشراف د/محمد حجي. دار الغرب الإسلامي بيروت - وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالمملكة المغربية الرباط.

(٣) حاشية الشبراملسي مطبوعة مع نهاية المحتاج ٤٦٨/٣.

ثالثاً: التصديق من الجهة الحكومية:

إذا كان البيع بالمزاد بأمر من الحاكم أو القاضى أو كانت المناقصة ترجع فى تنظيمها إلى جهة حكومية كما هو الحال فى تنفيذ المقاولات وبيع أملاك الدولة عن طريق المزاد العلنى فهل يتم القبول "إرساء المزاد أو المناقصة" بتوقف الدلال أو الخبير عن النداء أم لابد من مشاورة الحاكم أو الجهة الحكومية فى ذلك على ما يراه من إرساء المزاد أو المناقصة وعدم الإرساء؟

ذهب فقهاء المالكية إلى أنه لابد من مشاورة الحاكم فى ذلك، وقد أجازوا قبول الزيادة منه.

فقد جاء فى الحديث الذى رواه أبو هريرة - رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (لا يسم المسلم على سوم أخيه)^(١) وعقب بعضهم : استثنى بعض الشيوخ من النهى عن السوم المذكور سوم ما يبيعه الحاكم بالخيار ثلاثاً من سلع المفلس، أو من التركة التى يبيعها لأيتام وكذا ما بيع فى المغام، ومثله الأموال الخاصة بالدولة وغير ذلك مما يبيعه الحاكم، فإنه يجوز التزايد فيه ولو كان الغير أعطى فيه وحصل الركون، لأن للحاكم قبول الزيادة، ويجوز لفاعلها الإقدام عليها ولا يدخل هذا تحت النهى^(٢) أى عن سوم الإنسان على أخيه فمن هذا يتضح أن للحاكم وحده ومثله الإدارة الحكومية الحق فى إرساء المزاد أو المناقصة وقبول الزيادة فى المزاد والنقص فى المناقصة بالخيار.

وجاء أيضاً: يستحب فى بيع مال المفلس أن يكون حضرة من عليه الدين؛ لأنه أقطع لحجته، ويكون البيع بالخيار فيه للحاكم ثلاثة أيام للاستقصاء وطلب الزيادة فى كل سلعة من حيوان وعروض وعقار بخلاف خيار التروى، فيختلف باختلاف السلع، ولا يختص الخيار ثلاثاً بسلع المفلس، بل كل ما باعه الحاكم على غيره، من سلع غائب، ويتيم، ومغم^(٣).

(١) سبق تخريجه ص ٨٩.

(٢) الفواكه الدواني على رسالة ابن أبى زيد القيروانى، ص ١٠٨ الشيخ أحمد بن غنيم بن سالم النفاوى

المالكى إشراف مكتب البحوث والدراسات دار الفكر ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

(٣) حاشية الخرشى على مختصر خليل ١٩٣/٦، حاشية الدسوقي ٢٧٠/٣، المنتقى الباجى ١٠١/٥.

وعن ابن القاسم أنه سئل عن الرجل يحصر المرابدة فيريد ثم يصاح عليه فينقلب بها أهلها ثم يأتونه من الغد فيقولون له خدها بما زادت فهل يلزمه ذلك قال: أما مزايمة أهل الميراث، أو متاع الناس فلا يلزم ذلك إذا انقلبوا بالسلعة أو تركوها في المجلس. أو باعوا بعدها أخرى، وإنما يلزم هذا في بيع السلطان الذي يباع على أن يستشار السلطان فيلزمه إمضاؤه إذا أمضاه السلطان^(١) ما لم يتباعد، فهذه النصوص تؤكد على أنه لا بد من مشاورة الحاكم أو السلطان، أو من ينوب عنه، ومثله الإدارة الحكومية إذا تولت تنظيم المزايمة والمناقصة فلا بد من التصديق على القبول بعد توقف الخبير أو الدلال عن النداء.

(١) مواهب الجليل. الخطاب ٤/٢٣٨.

المطلب الخامس

تقدم متنافسين أو أكثر بعطاء واحد

إذا تقدم رجلان في المزاد أو المناقصة بعطاء واحد فهل يقدم صاحب العطاء الأول أم الثاني؟
قولان في مذهب المالكية^(١).

القول الأول: إذا تقدم رجلان بعطاء واحد اشتركا في السلعة

فإذا تزايد رجلان في ثوب فيقول: هذا بدينار، وهذا بدينار يقع عليهما بشئ واحد فيطلب الصالح الزيادة فلا يزداد فوجب لهما، فيبدو لهما أى الرجوع فإن البيع يلزمهما، وهما فيه شريكان، لأن الأول لا يستوجب السلعة بما أعطى فيها إلا أن يمضيها له صاحبها، وكذلك الثاني، فلا مزية فيه لأحدهما على الآخر، فإذا قبل من الثاني مثل ما أعطاه الأول كانا في وجه القياس سواء.

القول الثاني: يقدم صاحب العطاء الأول، ولا يجوز للصالح أن يقبل من أحد مثل الثمن - العطاء - الذى أعطاه غيره، وإنما يقبل الزيادة، ولها ينادى إلا أن يكونا قد أعطياه ديناراً معاً هما فيه شريكان.

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه إذا تقدم اثنان أو أكثر في المزادة أو المناقصة بعطاء واحد فإن صاحب المزادة أو المناقصة له الحق فى أن يجعلهما شريكين فى ذلك، وعلى القول الثانى ليس لصاحب المزاد أو المناقصة أن يقبل مثل العطاء السابق، وهذا القول الثانى يصعب العمل به فى المزادة أو المناقصة السرية، لأنه لا يعلم العطاء المتقدم من المتأخر حيث تجمع العطاءات فى مظاريف سرية ولا يتم العلم بها إلا فى يوم محدد إلا إذا كان هناك مراعاة للترتيب فى التقديم.

(١) البيان والتحصيل. ابن رشد ٤٧٥/٨، ٤٧٦ قوانين الأحكام الشرعية. ابن جزى ص ٢٦٧.

المطلب السادس

سقوط الإيجاب

تقدم أن الإيجاب في المزايدة أو المناقصة يكون ملزماً للموجب ، وليس معنى ذلك أنه لا يسقط، بل إن الإيجاب يسقط بما يسقط به في البيع عموماً مثل موت الموجب أو القابل، أو فقد الأهلية من أحدهما، وتحدث عن سقوط الإيجاب في المزايدة أو المناقصة من خلال ما يأتي:

أولاً: التقدم بعبء أفضل:

إذا تقدم أحد المتنافسين (في المزايدة أو المناقصة) بعبء أفضل من الناحية الفنية أو المالية بأن كان العطاء السابق أقل من اللاحق في المزايدة، أو العكس في المناقصة ، فقد ذهب المالكية إلى سقوط العطاء بعبء أكبر في المزايدة، ونسب إلى الإبياتي وحده^(١)، وهذا ليس بدقيق في المذهب للآتي:

أن ابن القاسم سئل عن القوم يحضرون بيع الميراث فيمن يزيد، فيزيد الرجل في الثوب فيقول المنادي بدينار ودرهم فينادى عليه بذلك، ولا يصفق ويطلب الزيادة ثم يبدو للذي زاد قال: البيع يلزمه^(٢).

فهذا نص واضح في قول ابن القاسم بسقوط العطاء بعبء أكبر، لأنه ألزم البيع الذي زاد وقوله "ولا يصفق ويطلب الزيادة" دليل على رفض العطاء فيسقط بالاتفاق ويبقى العطاء الأزيد وقال ابن رشد في تعريف المزايدة: "أن يطلق الرجل سلته في النداء ويطلب الزيادة فيها، فمن أعطى فيها شيئاً لزمه إلا أن يزداد عليه فيبيع البائع من الذي زاد عليه"^(٣).

وهذا أيضاً شديد الوضوح في سقوط العطاء بعبء أزيد منه أو أفضل .

(١) مواهب الجليل . الخطاب ٢٣٩/٤ .

(٢) البيان والتحصيل . ابن رشد ٤٧٤/٨ .

(٣) المقدمات . ابن رشد الجد ٣١٤٦/٩ .

القول الثاني: أن من تقدم بعتاء أكبر لا يسقط عطاؤه ولو زاد غيره عليه، بل يبقى عطاؤه قائماً ، وينتقل اللزوم إلى من تقدم بعتاء أكبر مع مشاركة الأول له في اللزوم هذا هو المفهوم من كلام الحطاب ثم قال: وظاهر كلام ابن راشد (١) أن المذهب ما قاله ابن رشد، ولم يذكر ابن عرفه غير كلام ابن رشد، وظاهر ابن رشد أن لربها أن يلزم كل من زاد ولو كان العرف بخلافه (٢) فبيع المزايمة يلزم كل من زاد في السلعة ولو زاد غيره عليه بمعنى أن العطاء السابق لا يسقط بالعطاء اللاحق.

ولا يدل عليه كلام ابن رشد وإنما هو في حالة الدلال الذي يطوف بالسلعة ؛ لأن صاحب السلعة غائب، ولا يسقط الإيجاب في هذه الحالة، لأن الإيجاب هنا يظل قائماً إلى أن يقبل صاحب السلعة.

ونص ابن رشد: "إن كل من زاد في السلعة لزمته بما زاد فيها، إن أراد صاحبها أن يمضيها له ما لم يسترد سلعته فبيعه بعدها أخرى، أو يمسكها حتى ينقضى مجلس المناداة ، وهو مخير في أن يمضيها لمن يشاء ممن أعطى فيها، وإن كان غيره قد زاد عليه" (٣).

فهذا النص يدل على أن التقدم بالعطاء في مدة الخيار يلزم بدليل قوله ما لم يسترد سلعته فبيعه بعدها أخرى، أو يمسك السلعة في حالة المناداة حتى ينقضى المجلس، وهذا الإيجاب يظل قائماً ؛ لأن الإمساك يدل على الإعراض عن الإيجابيات المقدمة، وحينئذ ليس للمشتري صاحب العطاء الأكل إذا ألزمه البائع أن يعترض بقوله: بعها ممن زادك، أو قد زاد غيري، لأن من حق صاحب السلعة أن يقول: أنا لا أحب معاملة الذي زادني ، وليس طلبى الزيادة وإن وجدت إبراءً منى إليك (٤) لأن الإبراء لا يكون إلا عن إلزام.

(١) محمد بن عبد الله بن راشد البكري كان فقيهاً محصلاً ، وإماماً متقناً في العلوم اشتغل ببلده ثم رحل إلى تونس فأقام بها زمناً ملازماً لاشتغال بالعلم ثم رحل إلى المشرق فتفقه بالاسكندرية وكان مجيداً في العربية وعلم الأوب، ثم رحل إلى القاهرة فلقى بها شهاب الدين القرافي فتفقه عليه ولازمه وانتفع به وأجازته في الإمامة في أصول الفقه، والفقه، وكان عالماً بالعربية وتعبير الرويا، وله تأليف كثيرة منها : الذهب في قواعد المذهب وكتاب النظم البديع في اختصار التفریح. ولم يعرف تاريخ وفاته. الديباج المذهب . ابن فرحون ٢ص ٣٢٨، ٣٢٩.

(١) مواهب الجليل. الحطاب ٤/٢٣٨، ٢٣٩.

(٢) البيان والتحصيل، ابن رشد ٨/٤٧٥٨، مواهب الجليل. الحطاب ٤/٢٣٧.

(٣) المرجعان السابقان.

فالقول بأن العطاء السابق لا يسقط بالعطاء اللاحق ليس على إطلاقه، وإنما هو في حالة الدلال الذي يطوف في الأسواق ، أو في حالة إمساك السلعة حتى ينقضى مجلس النداء ، أو كان المشتري بالخيار أو كان هناك عرف في الإلزام، فإن كان غير ذلك فإن من تقدم بعطاء ثم زاد غيره عليه سقط العطاء السابق ، ويؤيد هذا قول الحطاب نفسه وقد جرى العرف في مكة وكثير من البلاد على ما قاله الإبيّاني^(١) ويكون التخلص من العرف بالشرط .

وبناء على هذا فإنه يسقط العطاء بعطاء أفضل منه في المزايدة العننية أو المناقصة العننية؛ لأن التعاقد هنا بين حاضرين فإذا أوجب للمشتري سقط عطاء السابق، أو كان العرف أن يمضى السلعة للمشتري كما هو العرف الآن في المزايدة، فهذا يدل على سقوط العطاء عملاً بالعرف أيضاً.

أما في المزايدة أو المناقصة السرية فإن العطاء فيها لا يسقط بعطاء أفضل منه لسرية العطاءات المقدمة، حيث لا يعلم المتنافس بما أعطاه الآخر، ولوجود قرينه تدل على عدم الرضا بالبيع.

ويثبت الخيار لصاحب المزايدة أو المناقصة في قبول أى عطاء مقدم ولو كان أقل في المزايدة، أو أكثر في المناقصة. فيتخير بين العطاءات، كأن لا يتق في صاحب العطاء الأفضل أو لا يريد معاملته ، ولا يحق لصاحب العطاء الأقل أن يقول : قد زاد غيري، لأن الإيجاب هنا يكون ملزماً بالعرف أو الشرط كما تقدم.

وفي مدى حرية الجهة الداعية إلى المناقصة في اختيار أحد العروض أو التقيد بالأنقص عملاً بالعرف يقول أحد الإمامية المعاصرين^(٢):

«يؤخذ من تعريف المناقصة إلزام الداعي إلى المناقصة إلى اختيار أحسن من يتقدمون للتعاقد معه، وأنه استل من العرف التجارى لعقد المناقصات، فإذا وصل هذا العرف إلى حد التعهد من قبل المشتري ومن يدخل في المناقصة إلى اختيار أقل العروض لزم ذلك عملاً بقوله تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٣).

(١) مواهب الجليل. الحطاب ٢٣٩/٤، قال الإبيّاني : إن بيع المنادى كله لارم على من أعطاه آخرًا- مسائل

السياسة . الإبيّاني ص ٢٥.

(٢) المناقصات الشيخ : حسن الجواهرى ص ٢٩٢

(٣) سورة المائدة (١).

ونستطيع أن نتخلص من العرف التجارى فى صورة واحدة إذا اشترط المشتري على المتناقصين عدم الالتزام باختيار أفضل من يتقدم للتعاقد معه، أما إذا لم يكن إلزام للداعى إلى المناقصة فى اختيار أفضل العروض كما فى المناقصات البدائية التى تحصل مشافهة فحينئذ يكون الحكم هو حرية الجهة الداعية إلى المناقصة فى اختيار أحد العروض وإن لم يكن أحسنها ما لم يشترط تقييد الداعى إلى المناقصة بأفضل العروض.

ثانياً: طول المفارقة أو حدوث فاصل يقتضى الإعراض:

ذهب فقهاء الملكية إلى أنه يسقط الإيجاب فى بيع المزايدة بطول المفارقة إذا فرقه على غير إيجاب بمقدار ما جرى به العرف^(١) هذا وقد ذهب ابن حبيب والبلجى فى ظاهر قوليهما إلى عدم سقوط الإيجاب ولو طال الزمان.

قال ابن حبيب: "إن فارق المشتري البائع فى بيع المساومة دون إيجاب لم يلزمه بعد ذلك بخلاف بيع المزايدة يلزمه ما أعطى بعد الافتراق؛ لأن المشتري إنما فرقه فى المزايدة على أنه استوجب البيع"^(٢).

وقال البلجى: ويلزم من زاد فيها شراؤها بما زاد وإن فرقه بغير إيجاب، لأنه إنما أراد على أنه إن زاد غيره عليه وإلا فهمى له بما زاد فيها"^(٣).

قال المازرى: لا وجه للتفرقة إلا الرجوع إلى العوائد وإنما نبهت على هذا؛ لأن بعض القضاة ألزم بعض أهل الأسواق فى بيع المزايدة بعد الافتراق، وكانت عادتهم الافتراق على غير إيجاب، اغتراراً بظاهر قول ابن حبيب، وحكاية غيره فنهيته عن هذا لأجل مقتضى عوائدهم، ولذلك قال ابن عرفة والعادة عندنا - أى بتونس - اللزوم ما لم يطل زمن المبايعه حسبما تقرر قدر ذلك عندهم"^(٤).

(١) مواهب الجليل. الخطاب ٢٣٨/٤

(٢) مواهب الجليل. الخطاب ٢٣٨/٤

(٣) المنتقى. البلجى ١٠١/٥ .

(٤) مواهب الجليل. الخطاب ٢٣٨/٤.

وأما إذا كانت السلعة موقوفة ينادى عليها فى المزاد حتى وقفت على رجل بعتاء فأراد صاحب السلعة أن يمضى العطاء السابق، فإن طال الزمان أيضاً سقط الإيجاب، فقد سنل المواق عن رجل يأتى إلى السوق بسلعة فيدفعها إلى الدلال ينادى عليها فى السوق، والناس يزيدون فيها حتى تقف على رجل بعشرة مثلاً فيريد صاحبها أن يبيعها ممن كانت بتسعة فهل له ذلك أم لا؟ وقد يكون الذى كانت عليه بتسعة قد ندم على الزيادة فيها، ويقول : قد زاد غيرى على ولا حاجة لى بها فَيَبِّئُوا لَنَا مَاجُورِينَ. فأجاب المنصوص أن له أن يبيع ممن كانت عليه بتسعة هذا إن كان بالفور، وأما إن تنوع الوقت فلا يتفق هذا عندنا فى الحاجة الموقوفة يأتى صاحبها بعد الموسم يحمل الناس على عوائدهم ومقاصدهم^(١).

وقال مواهب الجليل: "إذا نادى السمسار على السلعة فأعطى فيها تاجر ثمناً لم يرض به البائع ثم لم يزد أحد على ذلك فبأنها تلزمه بذلك الثمن إلا أن تطول غيبته"^(٢).

وفيه أيضاً: "إذا وقع النداء على السلعة وأعطى فيها ثمناً لزمه والخيار للبائع فإن زاد عليه غيره انتقل اللزوم للثانى، وإن لم يزد عليه أحد فللبائع أخذه بذلك ما لم تطل غيبته"^(٣).

ففى هذه النصوص دلالة صريحة على سقوط الإيجاب بطول المدّة، أو المفارقة فيسقط بذلك الإيجاب فى المزايدة أو المناقصة.

ويسقط الإيجاب أيضاً بحدوث فاصل يقتضى الإعراض عما كان عليه المتبايعان مثل: أن يمسك البائع السلعة التى نادى عليها ويبيع بعدها أخرى، فلا يلزم المشتري البيع، وكذلك إذا أمسك السلعة حتى انقضى مجلس النداء دون أن يمضيها لأحد.

ويدل على ذلك قول ابن رشد: إن كل من زاد فى السلعة لزمته بما زاد فيها إن أراد صاحبها أن يمضيها له ما لم يسترد سلعته فيبيع بعدها أخرى، أو يمسكها حتى ينقضى مجلس المناداة..^(٤)

وكذلك يسقط الإيجاب فى المناقصة إذا حدث فاصل يقتضى الإعراض مثل: أن يسترد السلعة التى ينادى عليها ويبيع بعدها أخرى، أو يمسك السلعة حتى ينقضى المجلس دون أن يمضيها

(١) المعيار العرب . النشرىسى ٣٨/٥.

(٢) مواهب الجليل . الخطاب ٢٤٠/٤.

(٣) مواهب الجليل . الخطاب ٢٣٨/٤.

(٤) مواهب الجليل . الخطاب ٢٣٧/٤.

لأحد، وقال الشافعية : يعتبر فى التفارقة العرف فإن كانا فى سوق، فبأن يولى أحدهما صاحبه ظهره ويمشى قليلاً ولو لم يبعد عن سماع خطابه^(١) وقال ابن قدامة يرجع فى التفرق إلى العرف^(٢) ويسقط الإيجاب بطول المدة فى بيع السلطان فقد سئل ابن القاسم عن الرجل يحضر المزادة فيزيد ثم يصاح عليه فينقلب بها أهلها، ثم يأتونه من الغد فيقولون له: خذها بما زادت فهل يلزمه ذلك فقال ابن القاسم ، أما مزادة أهل الميراث أو متاع الناس، فلا يلزم ذلك إذا انقلبوا بالسلعة ، أو تركوها فى المجلس، أو باعوا بعدها أخرى، وإنما يلزم هذا فى بيع السلطان الذى يباع على أن يستشار السلطان، فيلزمه إمضاؤه إذا أمضاه السلطان قال الحطاب أى ما لم يتباعد^(٣).

ويسقط الإيجاب برفضه ممن وجه إليه أو موت الموجب أو القابل، فلا بد من حياة الموجب أو القابل إلى تمام العقد^(٤) وإذا جن أحدهما أو أغمى عليه فلا يصح العقد^(٥).

فإن اشترط البائع بقاء الإيجاب إلى ما بعد انتهاء المجلس فله ذلك، ولو كان العرف بخلافه، قال الزرقانى: إن تراخى القبول عن الإيجاب حتى انقضى المجلس لم يلزم البيع قطعاً وكذا لو حصل فاصل يقتضى الإعراض عما كان المتبايعان عليه حتى لا يكون كلامه جواباً للكلام السابق فى العرف فلا ينعقد ... إلا بيع المزادة فللبائع أن يلزم السلعة لمن زاد حيث اشترط البائع ذلك أو جرى به عرف إمساكها حتى انقضى مجلس النداء أو ردها وباع بعدها أخرى، فإن لم يشترط ذلك ولا جرى به عرف لم يكن له ذلك^(٦).

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٤/١٠.

(٢) المقنى لابن قدامة ٥/٢٤٧.

(٣) مواهب الجليل . الخطاب ٤/٢٣٨ ، المدونة الكبرى.رواية سحنون ٥/١٥٠٦.

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٥/٤٤٧ ، ٤٤٨ ، نهاية المحتاج . الرملى ٣/٣٨٢.

(٥) حاشية الشيرازى ٣/٣٨٢.

(٦) شرح الزرقانى على مختصر خليل ٦/٥

المبحث الثالث

ثبوت الخيار^(*) فى المزايدة والمناقصة

يتم الحديث فى هذا المبحث عن حكم ثبوت الخيار فى بيع المزااد أو المناقصة من خلال المطالب الآتية :

المطلب الأول : تواطؤ البائع لبيع السلعة بأكثر من القيمة.

المطلب الثانى : تواطؤ المتنافسين لأخذ السلعة بدون القيمة.

المطلب الثالث : الاتفاق على الخروج من المزايدة أو المناقصة.

(*) اسمٌ بِمَعْنَى طَلْبِ خَيْرِ الْأَمْرَيْنِ وَيُقَالُ : هُوَ بِالْخِيَارِ . المعجم الوسيط ص ٢٦٤ وهم ينقسم إلى أقسام كثيرة فى الشرع.

المطلب الأول

تواطؤ البائع لبيع السلعة بأكثر من القيمة

إذا تواطأ البائع مع أحد المتنافسين في المزايدة - أو المناقصة - حتى يبيع السلعة بأكثر من القيمة بأن دس البائع رجلاً لا يريد الشراء وأمره بعتاء في السلعة، أو كان ذلك بغير أمره لكن علمه، وبنى على هذه العطاء واعتبره، أو ثبت التواطؤ بيينة أو إقرار، فهل يثبت للمشتري الذي رسا عليه عطاء المناقصة أو المزايدة الخيار أم يبطل العقد؟ قس ذلك خلاف نوضحه فيما يلي :

المذهب الأول : ذهب الحنفية، والشافعية في قول، وأحمد إلى أن البيع مكروه والعقد صحيح لآزم ولا خيار للمشتري^(١) وعلى ذلك فلا يجوز فسخ العقد.

المذهب الثاني : ذهب فقهاء المالكية والشافعية في قول وأحمد في رواية وابن حزم إلى أن العقد صحيح ويثبت للمشتري الخيار^(٢).

المذهب الثالث : ذهب طائفة من أهل الحديث إلى أن البيع باطل مردود على بائعه إذا ثبت ذلك عليه^(٣).

(١) تبيين الحقائق . الزيلعي ٦٧/٤، الفتاوى الهندية ٢١٠/٣، الاختيار . الموصلي ٢٧/٢، التمهيد . ابن عبد

البر ١٢/ص ٢٩١، روضة الطالبين . النووي ٤١٤/٢، معنى المحتاج . الشربيني ٣٧/٢، نهاية

المحتاج . الرملي ٤٧٠/٣.

(٢) ينظر التجش في التجارة ص ٩٤

(٣) التمهيد . ابن عبد البر ٢٩١/١٢.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أن العقد صحيح مع الكراهة :

أولاً: بما روى عن ابن عمر (- رضي الله عنهما - أن رسول ﷺ : نهى عن النجش) ^(١)

وجه الدلالة: أن النهى عن النجش لا يقتضى الفساد، لأنه لمعنى خارج وهو الخداع.

ثانياً: بما روى عن أبي هريرة ؓ أن النبي ﷺ قال : (لا تصرّوا الإبل والغنم، فمن ابتاعها بعد ذلك، فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها، إن رضيها أمسكها، وإن سخطها ردها، وصاعاً من تمر) ^(٢)

وجه الدلالة: أن هذا ليس بعيب في نفس المبيع كالمصرأة المدلس بها، وإنما هو كالمدح وشبهه ^(٣) وأن النهى عن النجش ليس في نفس العقد بل لمعنى خارج، وهو قصد الخداع فلا يقتضى الفساد ^(٤) وأنه كان يجب على المشتري التحفظ، وأن يستعين بمن يميز ونحو هذا ^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثاني على أن العقد صحيح وبثبت للمشتري الخيار بما روى عن أبي هريرة ؓ أن النبي ﷺ قال : (لا تصرّوا الإبل والغنم فمن ابتاعها بعد ذلك، فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها، إن رضيها أمسكها، وإن سخطها ردها، وصاعاً من تمر) ^(٦).

وجه الدلالة: أن النبي صلى الله عليه وسلم قد أجاز بيع المصرأة مع ثبوت الخيار وثبوت الخيار قاض بصحة البيع ^(٧)

(١) سبق تخريجه ص ٩٥.

(٢) البخارى . فتح ٤/٤٤٢.

(٣) التمهيد . ابن عبد البر ١٢/٢٩١ . نيل الاوطار . الشوكاني ٥/١٦٦.

(٤) تبیین الحقائق . الزيلعي ٤/٦٧ ، الاختيار . الموصلي ٢/٢٧ ، روضة الطالبين النووي ٣/٤١٤ ، مغنى

المحتاج . الشربيني ٢/٣٧ ، نهاية المحتاج . الرملي ٣/٤٧٠ ، المحلى . ابن حزم ٨/٤٤٨.

(٥) التمهيد . ابن عبد البر ١٢/٢٩١.

(٦) البخارى . فتح ٤/٤٤٢.

(٧) نيل الأوطار . الشوكاني ٥/٢١٥ ، سبل السلام . الصنعاني ٢/٨٢٦.

فأرسول ﷺ جعل لمشتري المصراة الخيار إذا علم بعيب التصرية ، ولم يقض بفساد البيع ومعلوم أن التصرية نجش ومكر وخديعة ، فكذا يصح البيع في النجش ويكون للمشتري الخيار من أجل ذلك قياساً ونظراً ، والنجش عيب من العيوب^(١).

استدل أصحاب المذهب الثالث على أن البيع باطل .

بما روى عن ابن عمر -رضي الله عنهما- قال : (نهى النبي ﷺ النجش)^(٢)

وجه الدلالة: ظاهره النهي عن النجش والنهي يقتضى الفساد.

المناقشة والترحيح

نوقضت أدلة المذهب الأول أن التصريه تدليس وغرر^(٣) وأن النبي ﷺ قد أثبت فيها صحة البيع مع ثبوت الخيار أما عن المذهب الثالث فإن النهي لا يقتضى الفساد عند الجمهور من العلماء^(٤) وأن كل وسيلة تتحقق فيها الخديعة أو التدليس يثبت فيها الخيار كعيب التدليس في المصراة ولذلك فلأرجح هو المذهب الثاني القائل بثبوت الخيار لأن التدليس عيب يثبت الخيار.

(١) التمهيد : ابن عدي البر ٢٩١/١٢ .

(٢) سبق تخريجه ص ٩٥ .

(٣) سبل السلام . الصنعاني ٨٢٦/٢ ، فتح الباري . ابن حجر ٤٤٣/٤ .

(٤) جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة وأهل الظاهر وجماعة من المتكلمين إلى أن النهي يقتضى الفساد ولكن اختلفوا في جهة الفساد فمنهم من قال: إن ذلك من جهة اللغة، ومنهم من قال أنه من جهة الشرع ومنهم من لم يقال بالفساد ، وهو اختيار المحققين من الشافعية وكثير من الحنفية. قال الأمدى ولا نعرف خلافاً أن ما نهى عنه لغيره لا يفسد كالتنهي عن البيع في وقت النداء يوم الجمعة إلا ما نقل عن مذهب مالك وأحمد بن حنبل في إحدى الروايتين عنه. الإحكام. الأمدى ٤٠٧/١ . وينظر : ص ٩٢ ، ٩٣ من الرسالة .

المطلب الثاني

تواطؤ المتنافسين لأخذ السلعة بدون القيمة

يحدث اليوم في الشركات العالمية للتقيب عن البترول أنهم يتفقون فيما بينهم على مناطق النفوذ في العالم فلا يتقدم أحد بالعطاء إلا صاحب النفوذ فيرسو عليه المزااد بالسعر الذي يريده^(١) وقد تحدث الفقهاء عن حكم هذا النوع من التواطؤ، وعن حكم دخول أحد المتنافسين ممن لا يريد الشراء لرفع السعر حتى لا يأخذها أحد منهم بأقل من قيمتها، وهم بذلك يعالجون حكم هذا النوع من التواطؤ الذي يتم بالاتفاق الصريح أو الضمني بين المزايدين أو المناقصين حتى لا يضار صاحب المزايدة أو المناقصة وإذا تم البيع في هذه الحالة بأن حدث تطاؤ بينهم وأخذها أحدهم فهل يحق لصاحب المزايدة أو المناقصة فسخ العقد للتواطؤ والتدليس أم لا ؟

أولاً : التواطؤ لأخذ السلعة بدون القيمة:

عالج الفقه الإسلامي هذه الصورة من صور النجش التي تشمل على التدليس والتواطؤ بين التجار ، وقد أطلق عليها الفقهاء المعاصرون النجش العكسي^(٢).

نظراً لتفسير النجش أو الناجش، بأنه الذي يزيد في سعر السلعة ولا يريد شراؤها ليغير غيره.

وهذه التسمية أو الإطلاق لا وجه لها، لأن النجش أيضاً يطلق على النقص في سوم السلعة أو ذم السلعة لأخذها ، ومنه التواطؤ لأخذ السلعة بدون القيمة ، أو بثمن قليل ، أو التواطؤ على عدم السوم ليأخذها أحدهم، والجامع في كل ذلك الخديعة والتغريب، ومما يدل على ذلك أن معنى النجش كذلك في اللغة كما تقدم ، وكما جاءت كلمة النجش بصيغة التلَاعل في قوله ﷺ : (ولا تناجشوا ولا يبيع الرجل على بيع أخيه)^(٣).

(١) عقد بيع المزايدة : د / محمد عثمان شبير ص ٣٧١ .

(٢) مصادر الحق : المنهوي ص ٧٣ ، دراسة مقارنة بالفقه الغربي دار إحياء التراث العربي ، بيروت ،

لبنان ، طبع بانن من رئيس المجمع العلمي العربي . البيع بالمزاد العلني : د / زكي زكي حسين زيدان

ص ١٧٠ . عقد بيع المزايدة : د / محمد عثمان شبير ص ٣٧١ .

(٣) البخاري (فتح ٤/٤٣٣).

قال ابن حجر : جاءت بصيغة التفاعل؛ لأن التاجر إذا فعل لصاحبه ذلك كان بصدد أن يفعل له مثله^(١) وبناء على ذلك فلا يسمى النجش، من المشتريين بالنجش العكسى بل هو صورة من صور النجش وتحصل بأن يتفق المشتري مع من ينافسه فى شراء السلعة أن يكف عن منافسته فلا يتقدم للمزايدة عليه أو المناقصة لياخذ السلعة بأقل من القيمة فإذا حدث تواطؤ على نقص السعر فى المزايدة ليرسو العطاء على أقل سعر أو كانت هناك سلعة ينادى عليها من قبل الأفراد فى السوق بثمن قليل دراهم معدودة لا تبلغ القيمة الحقيقية وامتنع المتنافسون عن المزايدة إما بالاتفاق فيما بينهم، أو جهلاً منهم بقيمة السلعة فقد ذهب جمهور الفقهاء - الحنفية والمالكية والحنابلة والظاهرية والمتأخرون من الشافعية - إلى أنه إن كان السائم يطلب الشراء بأقل من القيمة فلا بأس بغيره أن يزيد حتى يرغب المشتري فى الزيادة إلى تمام القيمة وهذا محمود غير مذموم^(٢).

لأن النهى عن النجش محمول على ما إذا كانت السلعة بلغت قيمتها، أما إذا لم تبلغ قيمتها فلا يحرم لانتفاء الخداع^(٣).

وقد أوضح ذلك ابن العربي المالكي بقوله : "لو أن رجلاً رأى سلعة تباع بدون قيمتها فإذ لم يكن إلى قيمتها لم يكن ناجشاً عاصياً بل يوجب على ذلك بنيتها"^(٤).

فهذا الفعل يحاصر التواطؤ القائم بين المتنافسين، ويرفع الغش، والخديعة، والتدليس، من قبل المتآمرين على بخس ونقص الشيء، وهذا ضرر وفساد فى الأرض قال تعالى
﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ﴾^(٥)

(١) فتح البارى . ابن حجر ٤/٤٣٣.

(٢) الفتاوى الهندية ٣/٢١٠، تبیین الحقائق . الزيلعى ٤/٦٧، بدائع الصنائع . الكاسانى ٧/٢٣، حاشية

الخرشى ٥/٨٢ فتح البارى . ابن حجر ٥/٢٩٥ . المغنى لابن قدامة ٤/٢٣٤، المحلى لابن حزم ٨/٤٤٨.

(٣) حاشية الشلبى مع تبیین الحقائق للزيلعى ٤/٦٧.

(٤) حاشية الخرشى ٥/٨٢، منح الجليل ٢/٥٧٣.

(٥) سورة هود (٨٥).

وقد اعتبر جمهور الفقهاء هذا من باب النصيحة الواجبة للمسلم لقوله ﷺ:
(الدين النصيحة) (١).

وذهب بعض الشافعية الى منع الزيادة في ثمن السلعة بقصد توصيلها إلى ثمن المثل إذا
كان لا يقصد الشراء (٢) واستدلوا بقوله ﷺ : (دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض) (٣).

وناقشوا الحديث الذي استدل به الجمهور بأنه لا تتعين النصيحة في أن يوهم أنه يريد
الشراء وليس من غرضه ذلك فللذي يريد النصيحة مندوحة عن ذلك بأن يعلم البائع أن قيمة
سلعته أكثر من ذلك ويحتمل أن لا يتعين إعلامه بذلك حتى يسأله (٤).

الجواب - أن إعلام البائع بأن قيمة سلعته تساوى أكثر يترتب عليه ضرر جسيم يلحق
الناسخ، فقد يتعرض بسبب ذلك إلى الشتم والسب أو الضرب من قبل السائمين الذين تواطؤوا
على وقف الزيادة - أو المناقصة - في ثمن السلعة عند حد معين لترسو على أحدهم بثمن
بخس دراهم معدودة (٥).

قال شيخ الإسلام ابن تيمية : "إذا اتفق أهل السوق على أن لا يزايدوا - أو يناقصوا -
في سلع هم محتاجون لها ليبيعها صاحبها بدون قيمتها ويتقاسمونها بينهم، فإن ذلك يضر
صاحبها أكثر مما يضر تلقى السلع إذا باعها مساومة، وفيه بخس للناس لا يخفى" (٦).

فمن هذا النص يتضح أنه إذا اتفق جماعة من التجار في المزايدة أو المناقصة على عدم
دخول البعض في المنافسة ليرسو العطاء على أحدهم، وفي المناقصة أو المزايدة الأخرى على
آخر وهكذا فإن ذلك ضرر وإضرار بأصحاب السلع.

(١) سبق تخريجه ص ١٦٠

(٢) نهاية المحتاج . الرملى ٤٦٩/٣ ، معنى المحتاج الشريبي ٣٧/٢ .

(٣) أخرجه مسلم (النوى . ١٦٥/١).

(٤) فتح الباري . ابن حجر ٢٥٩/٥

(٥) عقد بيع المزايدة : د / محمد عثمان شبير ص ٣٦٩ .

(٦) الفتاوى الكبرى : ابن تيمية ٣٠٥/٢٩ ، دار التقوى للنشر والتوزيع .

الواجب : ومن خلال ما تقدم يتضح أن الراجح هو قول جمهور الفقهاء، فمن رأى سلعة ينادى عليها بثمن قليل فله أن يزيد على ذلك الثمن في بيع المزايمة، أو ينقص عنه في بيع المناقصة حتى تصل السلعة إلى قيمتها الحقيقية؛ لأن علة النهي عن النجش هي الخداع والمكر والتغريب بالمشتري، وهي غير متحققة هنا، ومن المقرر أن الحكم يدور مع العلة وجوداً وعدمًا، ومن جانب آخر فإن ذلك من باب النصيحة المأمور بها شرعاً^(١) وهذا الفعل يحاصر التواطؤ القائم بين المتنافسين ويفسده مما يؤدي إلى الاتزان، والعدل في المنافسة.

(١) بتصرف : عقد بيع المزايمة : د / محمد عثمان شبير ص ٣٦٩.

المطلب الثالث

الاتفاق على الخروج من المزايدة أو المناقصة

إذا اتفق المشتري مع من ينافسه في شراء السلعة بأن طلب منه أن يكف عن منافسته فلا يتقدم بعبء في المزايدة - أو المناقصة - أو تم الاتفاق مع جميع المتنافسين أو أكثرهم على أن يكفوا عن الزيادة أو النقص لينفردوا هم بالسلعة ، فما حكم هذا الاتفاق ؟

في ذلك ثلاث حالات :

الحالة الأولى : الاتفاق مع بعض المنافسين على الخروج

إذا اتفق المشتري مع من ينافسه في شراء السلعة ليأخذها برخص جاز ذلك ولو في مقابل مال يعطيه إياه.

جاء في الفواكه الدواني : "يجوز أن يطلب مرید الشراء من الغير أن يكف عن العطاء في السلعة ليأخذها برخص"^(١).

وفي حاشية الدسوقي وغيرها : أنه يجوز لمن حضر المزايدة - أو المناقصة - لشراء سلعة سؤال البعض من الحاضرين أن يكفوا عن الزيادة - أو النقص - ليشتريها برخص ولو في مقابل عوض يدفعه له. قال ابن رشد : لو قال : كف عنى ولك دينار جاز ولزمه الدينار اشترى أو لم يشتر. وقد اعترض ابن عرفه على ذلك بأن فى إجازته الدينار نظراً ؛ لأن إعطائه ليس على الكف لذاته بل لرجاء حصول السلعة وقد لا تحصل. وقال ابن هلال^(٢) : إنه من أكل أموال الناس بالباطل وخصوصاً إذا لم يبيعها - يشتريها - وقد رد البعض بأن ذلك عوض على ترك التدليس - أى الزيادة فى الثمن بأكثر من القيمة - وقد ترك دفع الدينار لمنع التدليس، ولذلك قال ابن رشد : "ولو قال : كف عنى ولك بعضها مجاناً أو نصفها لم يجز؛ لأنه أعطاه على الكف ما لم يملك"^(٣).

(١) الفواكه الدواني . النفاوى ١٠٨/٢ .

(٢) أحمد بن عمر بن على بن هلال الربيعى ، إمام عالم ، فضل ، متفنن فى شتى العلوم (الفقه والعربية والمعانى والبيان) رحل من الإسكندرية إلى القاهرة وأخذ الفقه بها عن الشيخ عبد الله المنوفى وغيره ، ونكر طريق اتصاله فى الفقه إلى مالك بن أنس ، وكان كثير الفضائل ولكنه كان خامل لذكر كثير العزلة عن أهل المناصب بل عن الناس ما عدا خواص طلبته توفى سنة ٧٩٥هـ النبىح للمذهب . ابن فرحون ٢٥٨/١ .

(٣) حاشية الدسوقي ٦٨/٣ ، شرح منح الجليل . الشيخ عليش ٥٧٣/٢ .

فمن خلال ما تقدم يتضح أنه يجوز الاتفاق مع أحد المنافسين الذين يرفعون السعر فسي المزايدة ولو في مقابل مال وهذا الفعل لمعالجة التواطؤ والتدليس أى لأجل ترك التدليس على رأى بعض الفقهاء والرأى الآخر لا يجوز بذل المال فى مقابلة ذلك ؛ لأنه من أكل أموال الناس بالباطل.

الحالة الثانية : الاتفاق مع جميع المنافسين أو أكثرهم :

إذا اتفق مع جميع المنافسين أو أكثرهم أو الواحد الذى يقتدى به على المنع من الزيادة - أو النقص - فلا يجوز.

فقد جاء فى فقه المالكية : لا يجوز أن يطلب من جميع من ينافسه فى الزيادة - أو النقص - أو الواحد الذى يقتدى به ، أن يكف عن المنافسة ليأخذها برخص أو ليرسو عليه العطاء فى المزايدة - أو المناقصة - فإن وقع ذلك وثبت ببينة أو إقرار خير البائع إن كانت السلعة قائمة بين ردها وعدمه فإن فاتت فله الأكثر من الثمن أو القيمة^(١).

فإن مضى البيع فالجميع فيها شركاء لتواطئهم على ترك الزيادة - أو النقص - سواء زادت أو نقصت أو تلفت وللمبتاع أن يلزمهم الشركة إن تلفت أو نقصت ، ولهم الدخول معه قهراً عليه إن زادت ولا فرق فى كونها للتجارة أو لا.

فالمشاركة تكون فى حالة قيام السلعة وإجازة البيع أما إن فاتت ولم يحصل إمضاء لزم المشتري الأكثر من الثمن أو القيمة حيث لا اشتراك بينه وبينهم، ويختص بها المشتري^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا يجوز أن يتواطأ المشتري مع المنافسين له ليرسو عليه العطاء سواء كان ذلك فى المزايدة أو المناقصة ويثبت الخيار للبائع فى ذلك كما سبق وهو رأى جمهور الفقهاء وسبق توضيح الأدلة فى ذلك.

(١) شرح منح الجليل. الشيخ عيش ٥٧٣/٢، حاشية الدسوقي ٦٨/٣، الفواكه الدواني ، النفراوى ١٠٨/٢.

(٢) حاشية الدسوقي ٦٨/٣، الفواكه الدواني. النفراوى ١٠٨/٢.

الحالة الثالثة : إذا قال اشترىها شركة بينى وبينك :

جاء فى الفتاوى الكبرى لابن تيمية أنه سئل عن تاجرين عرضت عليهما سلعة للبيع فرغب فى شرائها كل واحد منهما فقال أحدهما للأخر اشترىها شركة بينى وبينك وكانت نيته ألا يزيد عليه فى ثمنها وينفرد فيها فرغب فى الشركة لأجل ذلك فاشتراها أحدهما ودفع ثمنها من ماله على السوية فهل يصح هذا البيع والحالة هذه ؟ أو يكون فى ذلك دلالة على بائعها ؟ فأجاب : إذا كان فى السوق من يزايدهما ولكن ترك أحدهما مزايده صاحبه خاصة لأجل مشاركته له فلا يحرم فإن باب المزايدة مفتوح وإنما ترك أحدهما مزايده الآخر^(١) لأجل المشاركة.

المبحث الرابع

ضوابط عقد المزاة العلني والمناقصة :

نتحدث في هذا المبحث عن حكم دفع تأمين للدخول في المزايدة أو المناقصة، وهل تجوز مصادرة هذا التأمين أو أجزاء منه إذا رجع المزايد أو المناقص عن العقد بعد رسو المناقصة أو المزايدة عليه؟ وحكم طلب خطاب الضمان الصادر من البنك، وذلك من خلال مطلبين:-

المطلب الأول : اشتراط دفع تأمين للدخول في المزايدة أو المناقصة

وحكم مصادرة هذا التأمين.

المطلب الثاني : تكييف خطاب الضمان المصرفي.

المطلب الأول

اشتراط دفع تأمين للدخول في المزايدة أو المناقصة

تطلب الجهات التي تجرى المناقصات والمزايدات من كل مشترك، وكل من ترسو عليه العملية ويبرم معه العقد، تقديم تأمينات نقدية تبلغ نسبة معينة من قيمة العملية، بشرط أن تصبح هذه التأمينات من حق الجهة التي قامت بالمناقصة في حالة عدم اتخاذ المشترك الإجراءات اللازمة في الاشتراك لرسو العطاء عليه عند التعثر في تنفيذ العقد^(١).

والإجراء المتبع في هذا هو رد مبلغ التأمين لمن لم يرسل عليه العطاء ومضاعفته إلى ٥% لمن رسا عليه العطاء محتسباً له في النهاية من قيمة العطاء، وهذا هو البيع مع العربون المتفق على جوازه بين العطاء^(٢) أي لا يجوز أخذ العربون (التأمين) ويجب رده .

وفسره مالك هو أن يشتري الرجل العبد أو الأمة ، أو يكتري ثم يقول للذي اشتري منه أو اكترى منه : أعطيتك ديناراً أو درهماً على أنسى إن أخذت السلعة فهو من ثمنها، وإلا فهو لك^(٣).

فإذا سحب المناقص أو المزايد عرضه قبل ميعاد البت في العروض المقدمة فهل تجوز مصادرة التأمين وأخذه من قبل الجهة التي تجرى المزايدة أو المناقصة ؟ وإذا رست المناقصة أو المزايدة على شخص (المورد أو المقاول) أو المشتري في المزايدة، ولم يقم المورد أو المقاول بإبرام العقد حال رسو المناقصة عليه، أو تأخر عن التنفيذ فهل يجوز مصادرة هذا التأمين أو أجزاء منه؟ . وبيان ذلك ما يلي :-

(١) عقد المزايدة د / عبد الوهاب أبو سليمان ، ص ١١٧ . المناقصات . الشيخ /حسن الجواهرى، ص ٢٢٧ .

(٢) ينظر بيع العربون في مفصلات التجارة ص ٦٥ وينظر أيضاً نهاية المحتاج ٤٧٧/٣ . سبل السلام:

الصنعاني ٨١١/٢ ، نيل الأوطار . الشوكاني ١٥٤/٥ .

(٣) الموطأ . الإمام مالك معه شرح الزرقاني ٣٤٦/٣ .

مصادرة التأمين

إذا رجع المزايد أو المناقص عن العقد بعد رسو المزايدة أو المناقصة عليه فهل تجوز مصادرة هذا التأمين أم لا ؟ في ذلك مذهبان:

المذهب الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية إلى أنه لا يجوز بيع العربون^(١) وبناء على هذا فلا تجوز مصادرة التأمين.

المذهب الثاني: ذهب بعض الفقهاء إلى جواز بيع العربون ومنهم الإمام أحمد وابن سيرين وفعله عمر وقال ابن المسيب: لا بأس إذا كره السلعة أن يردها ويرد معها شيئاً قال أحمد: هو في معناه^(٢) وبناء على هذا المذهب فتجوز مصادرة العربون إذا رجع المزايد أو المناقص عن العقد بعد رسو المناقصة أو المزايدة عليه.^(٣)

(١) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣/٣١٣، حاشية الدسوقي ٣/٦٣، التمهيد ابن عبد البر ١٢/١٩٨، روضة الطالبين . النووي ٣/١١٧. نهاية المحتاج. الرملى ٣/٤٧٧. سبل السلام الصناعى ٢/٨١١، نيل الأوطار . الشوكانى ٥/١٤٥

(٢) المغنى لابن قدامه ٥/٣٢٢، أعلام الموقعين . ابن قيم الجوزية ٣/٣٢٢.
(٣) ورجح كثير من المعاصرين هذا الرأي فقال الدكتور وهبة الزحيلي: (إن طريقة البيع بالعربون قد أصبحت في عصرنا الحاضر أساساً للارتباط في التعامل التجارى الذى يتضمن التعهد بتعويض ضرر الغير عن التعطل والانتظار، وقد ذهب إلى جواز مصادرة التأمين النهائى إذا رجع المناقص أو المزايد وأنه يصح لمن أعلن عن المناقصة أو المزايدة أن يمتلك هذه النسبة من قيمة العملية عند التخلف. (فضيلة الدكتور رفيق المصرى، والشيخ حسن الجواهرى من الإمامية المعاصرين ، الفقه الإسلامى وأدلته د / وهبه الزحيلي، ٤/٤٠٥ مناقصات العقود الإدارية: د/رفيق المصرى، ص ٢٢٩. المناقصات: الشيخ حسن الجواهرى، ص ٢٨٠).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول القائلون بعدم جواز بيع العربون بما يأتي :

أولاً : قال الله تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ (١).

وجه الدلالة : فى الآية نهى صريح بعدم أكل أموال الناس بالباطل وأخذ العربون فيه أكل لأموال الناس بالباطل.

ثانياً : عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده (أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع العُربان) (٢).

ثالثاً : اشتمال هذا البيع على شرطين فاسدين، أحدهما شرط كون ما دفعه إليه يكون مجاناً إن اختار ترك السلعة، والثانى شرط الرد على البائع إذا لم يقع منه الرضا بالبيع (٣).

استدل أصحاب المذهب الثانى القائلون بجواز البيع مع العربون بما يأتى :

أولاً : قال الله تعالى ﴿ أَوْحَلَّ اللَّهُ التَّيْبِعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (٤).

وجه الدلالة : الآية تدل على جواز البيع على عمومه وإطلاقه؛ لأن لفظ البيع من ألفاظ العموم .

ثانياً : عن سفيان بن عيينه عن عمرو بن دينار عن نافع بن عبد الحارث

(قال : اشترى نافع من صفوان بن أمية دار صفوان بأربعمائة دار السجن لعمر بن الخطاب ﷺ إن رضيها ، وإن كرهها أعطى صفوان بن أمية أربعمائة) (٥).

(١) سورة النساء : آية (٢٩).

(٢) الموطأ معه شرح للزرقانى ٣/٣٤٦، سنن أبى داود (عون) ٩/٣١٥.

(٣) نيل الأوطار - الشوكاتى ٥/١٤٥ . عون المعبود ٩/٣١٧

(٤) سورة البقرة : آية (٢٧٥).

(٥) سنن البيهقى ٦/٣٤

وجه الدلالة: أن عمر رضي الله عنه فعله والفعل يدل على الجواز

ثالثاً: عن ابن سيرين أن رجلاً باع طعاماً قال إن لم آتكَ الأربعاء فليس بيني وبينك بيع، فلم يجيء فقال شريح للمشتري: أنت أخلفت فقضى عليه^(١).

وعنه أنه قال: قال الرجل لكرّيه أدخل ركابك فإن لم أرحل معك يوم كذا وكذا، فلك مائة درهم فلم يخرج، فقال شريح: من شرط على نفسه طائعاً غير مكره، فهو عليه^(٢).

قال ابن حجر: حاصله أن شريحاً قضى في المسألتين على المشرط بما اشترطه على نفسه بغير إكراه^(٣) فهو من باب الشرط أو التعليق بالشرط في صلب العقد.

وقال ابن حجر أيضاً: ووجهه بعضهم أن صاحب الجمال يرسلها إلى المرعى فإذا اتفق مع التاجر على يوم بعينه فأحضر له الإبل فلم يتهيأ للتاجر السفر أضر ذلك بحال الجمال لما يحتاج إليه من العلف فوقع بينهم التعارف على مال معين يشترطه التاجر على نفسه إذا أخلف ليستعين به الجمال على العلف^(٤).

رابعاً: أن بيع العربون من باب التعليق بالشروط، وتعليق العقود والالتزامات بالشروط أمر تدعو إليه الضرورة أو الحاجة أو المصلحة، فلا يستغنى عنه المكلف، ويدفع حيل أكثر المتحايين، ويجعل للرجل مخرجاً مما يخاف منه، ومما يضيق عليه^(٥).

(١) البخاري فتح ٤٣٢/٥.

(٢) البخاري. (فتح ٤٣٢/٥).

(٣) فتح الباري. ابن حجر، ٤٣٢/٥.

(٤) المرجع السابق.

(٥) أعلام الموقعين. ابن قيم الجوزية ٣٢٣/٣.

المنافسة والترجيح

الحديث الذى استدل به أصحاب المذهب الأول منقطع، لأنه من رواية مالك أنه بلغه عن عمرو بن شعيب ولم يدركه، فبيتهما راوٍ لم يسم^(١).

الجواب : قال الزرقانى : من قال بأنه حديث منقطع أو ضعيف لا يلتفت إليه ولا يصح كونه منقطعاً بحال إذ هو ما سقط منه الراوى قبل الصحابى، أو ما لم يصل، وهذا متصل غير أن فيه راوياً مبهماً^(٢).

وناقش ابن قدامة أدلة المجيزين بأنه : لا يصح جعل العربون عوضاً عن انتظاره وتأخر بيعه من أجله ؛ لأنه لو كان عوضاً عن ذلك لما جاز جعله من الثمن حال الشراء، ولأن الانتظار بالبيع لا تجوز المعاوضة عليه ولو جازت لوجب أن يكون معلوم المقدار كما فى الإجارة^(٣). ومن هنا يرى ابن قدامة جواز العربون مع تحديد المدة.

وعلى ذلك فيجوز بيع العربون إذا كانت المدة محددة كما فى الإجارة أو تكون هذه المدة معلومة فى العرف، أو كان هناك شرط عرفى، ولذلك كان من فقه البخارى رحمه الله عندما ترجم "الشروط التى يتعارفها الناس بينهم" أتى بأثرين أحدهما فى البيع والثانى فى الإجارة وسبق بيانهما فابن قدامة والإمام البخارى يريان جواز العربون مع تحديد المدة.

رأى ابن قيم الجوزية يرى ابن القيم جواز العربون، وأنه من باب التعليق بالشرط وحمل كلام الإمام أحمد على هذا فقال: "شرع التعليق بالشروط فى كل أمر يحتاج إليه العبد لقوله تعالى : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٤) وضابط التعليق بالشروط : أن كل شرط خالف

(١) نيل الأوطار . الشوكانى ١٥٣/٥، سبل السلام . الصناعى ٨١١/٢.

(٢) شرح الزرقانى ٣٤٧/٣.

(٣) المغنى لابن قدامة ٣٣٢/٥.

(٤) سورة المائدة : آية (١).

وروى عن أبى هريرة ؓ أن رسول الله ﷺ قال : (المسلمون على شروطهم والصلح جائز بين المسلمين). رواه الحاكم ٤٩/٢ وأخرجه أبو داود فى الأفضية ٤٠٧/٩ رقم ٣٥٩١. والترمذى فى كتاب الأحكام ٤٨٦/٤ رقم ١٣٥٢. وقال حسن صحيح. ورواه ابن ماجه ١١٢/٣ رقم ٢٣٥٣ ط. دار المعرفة بيروت ونوقش الترمذى فى صحيحه، لأن فى إسناده كثير بن عبد الله بن عمرو بن عوف عن أبيه وهو =

حكم الله وناقض كتابه فهو باطل كأننا ما كان، وكل شرط لا يخالف حكمه، ولا يناقض كتابه، وهو ما يجوز تركه وفعله بدون الشرط فهو لازم بالشرط، وقد دل على هاتين القضيتين كتاب الله وسنة رسوله ﷺ واتفاق الصحابة فمقاطع الحقوق عند الشروط، وإذا كانت مخالفة الوعد من علامات النفاق فكيف بالوعد المؤكد بالشرط بل ترك الوفاء بالشرط يدخل فى الكذب، والخلف، والخيانة، والغدر^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجوز البيع مع العربون وأنه من باب التعليق بالشرط ولا بد أن تكون المدة محددة بالنص أو تكون معلومة عرفاً وهذه الطريقة فيها جمع بين النصوص والجمع بين النصوص أولى من العمل بأحدهما وترك الآخر.

= ضعيف جداً ، ورواه أبو داود والحاكم من طريق آخر قال الحاكم على شرطهما، وصححه ابن حبان ، والأحاديث المذكورة فيه وكثرة طرقها يشهد بعضها لبعض فأقل أحواله أن يكون المتن الذى اشتملت عليه حسناً. نيل الأوطار : الشوكانى ٢٥٥/٥

وروى الحاكم عن عائشة رضى الله عنها عن رسول الله ﷺ أنه قال : (المسلمون عند شروطهم ما وافق الحق). وعن عطاء عن أنس بن مالك قال : قال رسول الله ﷺ المسلمون عند شروطهم ما وافق الحق). الحاكم ٤٩/٢ ، ٥٠.

(١) أعلام الموقعين : ابن قيم الجوزية، ٣/٣٢٣.

المطلب الثاني

تكييف خطاب الضمان المصرفي

تعريفه : هو تعهد نهائي يصدر من البنك بناء على طلب عميله بدفع مبلغ نقدي معين قابل للتعيين بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك من البنك خلال مدة محددة^(١).

الهدف من خطاب الضمان :

أن يتحمل البنك مسئولية ما ينجم من تقصير المزايد - أو المناقص - تجاه مسئوليته وواجباته إزاء الطرف الآخر مقابل نسبة مئوية يحصل عليها من صاحب الخطاب^(٢). فالهدف الأساسي تقوية مركز العميل، وهو يستخدم في مجالات متعددة. منها الدخول في المناقصات - أو المزايدات - أو التعهدات، أو بيان القدرة المالية لطرف آخر^(٣).^(٤)

وخطاب الضمان له جانبان :

الجانب الأول : العلاقة بين المقاول وصاحب العمل.

الجانب الثاني : العلاقة بين المقاول والبنك.

وبيان ذلك

(١) النظام الاقتصادي في الإسلام . د / محمود بن إبراهيم الخطيب، ص ٢٠٥. نقلًا عن . د / غريب الجمال، وعلى جمال الدين.

(٢) عقد المزايدة . د / عيد الوهاب أبو سليمان، ص ١٢٠.

(٣) النظام الاقتصادي في الإسلام : د / محمود بن إبراهيم الخطيب، ص ٢٠٥

(٤) الفكرة الأساسية في خطاب الضمان تتمثل في عدة نقاط من أهمها : الأولى: أن الجهة المعلنة عن المناقصة تحتاج إلى التأكد من جدية عرض خدمات كل شخص من المشتركين، وهذا يحصل بفكرة الضمان الابتدائي.

الثانية : المحافظة على العقد وحماية الجهة المعلنة من الخسائر إذا تخلف أحد المشتركين عن الوفاء بالتزاماته عند رسو العملية على المقاول، وهذا يحصل بخطاب الضمان النهائي ، وعلى العموم ففكرة خطاب الضمان فيها حماية للمصلحة العامة (التي تقوم بالمناقصات عادة) أو الفرد وتقطع على المتهاونين سبل الخلل والإهمال ولكل أحد الحق في سلوكها. المناقصات: الشيخ حسن

أولاً : العلاقة بين المقاول وصاحب العمل

يجوز لصاحب العمل في (المناقصة أو المزايدة) أن يشترط في العقد ما يضمن حقوقه ومصالحه لضمان جدية المزايد أو المناقص، وصدق رغبته، ويكفل له الأمان من الرجوع في التعاقد سواء كان ذلك متمثلاً في الضمان، أو الكفالة، أو الرهن، أو غير ذلك، فله أن يختار من الوسائل المشروعة المالية والشخصية ما يحفظ له حقوقه استناداً إلى قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(١) وإذا كان الوفاء بالعقد مطلوباً من غير شرط فكيف بالعقد المؤكد بالشرط، وقال ﷺ : (المؤمنون عند شروطهم)^(٢) يقول القرافي في القسم الثالث من الحقوق التي تقبل الشرط ، ... البيع والإجارة ونحوهما فإنه يصح أن يقال : بعثك على أن عليك أن تأتي بالرهن أو الكفيل بالثمن أو غير ذلك من الشروط المقارنة لتنفيذ البيع^(٣). (*)

وعلى ذلك فإذا طالب المقاول بضمان بنكي متمثلاً في خطاب ضمان من البنك فهو حق له ولا شيء في استعماله هذا الحق.

وتعرض لبيان ذلك فيما يلي :

ثانياً : العلاقة بين المقاول والبنك

تتمثل العلاقة بين المناقص - المقاول - والبنك الذي يصدر خطاب الضمان حيث يأخذ البنك نسبة مئوية من صاحب الخطاب الذي صدر الخطاب بطلبه فهل هذا جائز ؟ وما تكييف خطاب الضمان في الفقه الإسلامي ؟ فالتأمين المالي (العربون) الذي كان يأخذه الداعى إلى المناقصة - أو المزايدة - تطور إلى الضمان البنكي المتمثل في خطاب الضمان الذي يصدره

(١) سورة المائدة : آية (١).

(٢) سبق تخريجه ص ٣٤٣.

(٣) الفروق. القرافي ١/٢٢٩.

(*) لا توجد مشكلة في طلب الضمان منعاً للتخلف أو التقصير، ولكن المشكلة في تقديم ضمان بصيغة مشروعة فغالباً ما يكون الضمان المقدم في صورة خطاب ضمان، وغالباً ما يكون هذا الخطاب مقدماً من المصارف بأجر، مناقصات العقود الإدارية، د/ رفيق المصري، ص ٢٢٩، عقد المزايدة د/ عبد الوهاب أبو سليمان ص ١٢٠، المناقصات. الشيخ حسن الجواهرى ص ٢٨٥.

البنك، ويتحمل فيه مسئولية ما ينجم من تقصير المناقص تجاه مسئوليته في مقابلة الطرف الآخر في مقابل نسبة مئوية يحصل عليها من صاحب الخطاب.

أولاً: تكييف خطاب الضمان المصرفي على أنه من باب الوكالة

الوكالة تصح بأجر وبدونه، وهذا لا خلاف فيه بين العلماء كما سبق^(١)،^(٢) وبناء على

هذا فخطاب الضمان المصرفي توكيل بأجر

ثانياً: تكييف خطاب الضمان المصرفي على أنه من باب الكفالة بالأمر

وبيان ذلك

الكفالة عند الحنفية: ضم ذمة إلى ذمة في المطالبة^(٣).

والذمة: وصف شرعي به الأهلية لوجوب ماله وما عليه، "المطالبة" أى إن الكفيل والمكفول عنه صارا مطلوبين للمكفول له، سواء كان المطلوب من أحدهما هو المطلوب من الآخر كما في كفالة المال أم لا كما في كفالة النفس، ولفظ المطالبة يشملها^(٤).

وقال المالكية: الضمان هو : شغل ذمة أخرى بالحق^(٥).

مضى معنى الذمة، وقولهم أخرى خرج بذلك البيع والحوالة^(٦) إذ ليس فيهما شغل ذمة بل براءة ذمة، والمعنى أن يشغل رب الحق ذمة الضامن مع الأولى، ولفظ الذمة جنس يشمل الواحد والمتعدد والمراد "بالشغل بالحق" أى بلا توقف على شئ أو بعد التوقف على شئ آخر كعدم إتيان المضمون في الوجه أو تهريبه أو تفريط الضامن في الطلب فقد اشتمل التعريف على الأنواع الثلاثة^(٧).

(١) التكييف الفقهي لعمل وكالات الإعلان ص ٢٦٠، ٢٥.

(٢) خطاب الضمان إن كان بغطاء فهو توكيل بأجر فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان وبين مصدره هى

الوكالة والوكالة، تصح بأجر أو بدونه، مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد المكفول له عقد الزيادة :

د / عبد الوهاب أبو سليمان، ص ١٢٠.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/٣٧٤.

(٢) المرجع السابق.

(٣) حاشية الدسوقي ٣/٣٢٩، ٣٣٠.

(٤) الحوالة شرعاً: نقل الدين من ذمة بمثله إلى أخرى تبرأ بها الأولى. حاشية الدسوقي ٣/٣٢٥.

(٥) المرجع السابق.

وقال الشافعية: الضمان يطلق على التزام، الدين، والبدن، والعين^(١).

وقال الحنابلة: الضمان هو ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح أن الضمان أو الكفالة تعنى التزام الشخص بما ضمن أى تكفل به من الحق الثابت.

حكم الضمان: جافز

وقد دل على جواز الضمان أو الكفالة، الكتاب، والسنة، والإجماع.

أما الكتاب فقول الله عز وجل: ﴿وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ جِمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ﴾^(٣).

وجه الدلالة: أن الزعيم هو الكفيل وهو نص صريح فى الجواز.

وأما السنة فقد روى عن أبى أمامة رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول فى خطبته عام حجة الوداع "العارية مؤداة، والزعيم غارم، والدين مقضى"^(٤).

وجه الدلالة: قوله "الزعيم غارم" أى يلتزم ما ضمنه وتكفل به، والغرم أداء شئ لازم، والمعنى أنه ضامن، ومن ضمن ديناً لزمه^(٥).

أما الإجماع: فقد أجمع المسلمون على جواز الكفالة، وقد حكى ذلك غير واحد من الأئمة فقال ابن رشد الحفيد: هى مجمع عليها من الصدر الأول ومن فقهاء الأمصار^(٦).

والكفالة لا تكون إلا فى الحقوق التى تجوز فيها النيابة مما يتعلق بالذمة أو كان ثابتاً مستقراً^(٧) وتكون الكفالة: بلفظ الضمان أو الكفالة، أو الزعامة، أو الغرامة... ونحو ذلك من الألفاظ التى تدل على الضمان.

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٤/٤٣٢.

(٢) المغنى لابن قدامة ٦/٣٥٠.

(٣) سورة يوسف آية (٧٢).

(٤) الترمذى (تحفه ٤/٣٩٤ رقم ١٢٦٥ وقال حديث حسن وفى التحفة ، شرحبيل من ثقات التابعين ووثقة العجلي وابن حبان، سنن أبى داود عون ٩/٣٧٨ رقم ٣٥٦٢.

(٥) تحفة الأحوذى ٤/٣٩٤ عون المعبود ٩/٣٧٨.

(٦) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٤/٩٣ وينظر نهاية المحتاج. الرملى ٤/٤٣٢، المغنى لابن قدامة ٦/٣٥٠، ٣٥١.

(٧) تفسير القرطبي ٥/٢٠٤.

وقد اتفق الفقهاء على أنه إذا كانت الكفالة بأمر المكفول عنه، رجع بما أدى عنه، لأنه قضى دينه بأمره^(١). فيصح الضمان في كل حق من الحقوق المالية الواجبة أو التي تؤول إلى الوجوب كثنمن المبيع في مدة الخيار وبعده والأجرة والمهر قبل الدخول أو بعده؛ لأن هذه الحقوق لازمة وجواز سقوطها لا يمنع ضمانتها كالثنمن في المبيع يجوز أن يسقط برد بعيب أو مقابلة^(٢).

وبناء على هذا فإن خطاب الضمان المصرفي من باب الكفالة بالأمر التي يرجع فيها الكفيل بما دفع على من كفله كما يرجع الوكيل.^(٣)

ثالثاً : تكييف خطاب الضمان المصرفي على أنه من باب الكفالة التي لا يجوز أخذ الأجر عليها. وقد ذهب إليه معظم العلماء المعاصرين أنه لا يجوز أخذ الأجر على الكفالة، أو الضمان وأن خطاب الضمان من باب الكفالة، ومنهم الدكتور عبد الوهاب أبو سليمان والدكتور محمود بن إبراهيم الخطيب؛ لأنه عقد تبرع للإرفاق والإحسان، لأنه في حالة أداء الكفيل مبلغ الضمان يشبه القرض الذي جرّ نفعاً على المقرض، وذلك ممنوع شرعاً فلا يجوز

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٤١٠/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٣٧٤/٦ حاشية الدسوقي ٣/٣٠٠. نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٢/٤، المقضى لابن قدامة ٣٥٥/٦ قال الحنفية إن كفيل بغير أمره لم يرجع لتبرعه وقال الشافعية إن إنن له إننا مطلقاً عن شرط الرجوع فأدى لا بقصد التبرع رجع فسي الأصح، البحر الرائق. ابن نجيم ص ٣٧٤/٦، نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٢/٤.

(٢) المقضى لابن قدامة ٣٥٥/٦.

(٣) يرى بعض العلماء المعاصرين منهم: الدكتور رفيق المصري والدكتور وهبه الزحيلي والشيخ/ حسن الجواهرى من الإمامية إلى تكييف خطاب الضمان على أنه من باب الكفالة التي يجوز أخذ الأجر عليها، حيث لا يزال الدكتور رفيق المصري يعتقد أنه من الصعب في هذا العصر الحصول على ضمان بالمجان، وهو ما قرره الدكتور وهبه الزحيلي حيث قال: الكفالة عقد تبرع وطاعة يثاب عليها الكفيل، لأنها تعاون على الخير، وللكفيل الرجوع على المكفول عنه بما تحمله من مسئولية الضمان إذا دفعه لصالح الجهة المكفول لها. والأولى أن تتم تبرعاً بدون مقابل فذلك أبعد عن الشبهة.. لكن إن شرط الكفيل تقديم مقابل - أجر - على كفالته وتعذر المكفول عنه تحقيق مصلحته من طريق المحسنين المتبرعين جاز دفع الأجر للضرورة، أو الحاجة العامة لما يترتب على عدم الدفع من تعطيل المصالح كالمسافر للخارج للدراسة أو للارتزاق - التجارة - أو لتأجيل الجندية... لأن المكفول عنه يحق بالكفالة منفعة له تعين الكفالة المأجورة سبباً لها، لكن يجب عدم الاستغلال أو المغالاة في اشتراط المقابل مراعاة لأصل مشروعية الكفالة، وهو التبرع. فهم يرون جواز أخذ الأجر على الكفالة للضرورة، وأن خطاب الضمان من باب الكفالة بالأجر، الفقه الإسلامي وأدلته: د/ وهبه الزحيلي، ١٦١/٥.

أخذ الأجر على خطاب الضمان لقاء عملية الضمان، والتي يراعى فيها عادة مبلغ الضمان ومدته، سواء كان يغطى أم بدونه^(١)، فخطاب الضمان الصادر من البنك يطلب من المقاول لصالح المستفيد سواء كان مغطى من حساب المقاول فيكون حوالة، أو غير مغطى فيكون ضماناً لا يجوز أخذ الأجر عليه^(٢).

وحيث يستفيد منها المكفول بأن لا يقدم ضماناً مالياً إلى الطرف الآخر، بل يمكنه استخدامه فى نواح أخرى من أعماله التجارية وغيرها، والمكفول له يضمن حقوقه، ويحصل على ما يعوضه إذا أصابته خسائر^(٣).

وبناءً على ما تقدم فإن خطاب الضمان الصادر من البنك يطلب من المقاول لصالح الجهة صاحبة المناقصة أو المزايدة سواء كان له غطاء من حساب المقاول أم بدون غطاء هو من باب الكفالة ولا يجوز أخذ الأجر عليها، وهو من باب الوكالة التى يجوز أخذ الأجر عليها بالاتفاق، كما سبق بيانه^(٤).

وقد قرر ذلك مجمع الفقه بجدة التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامى رقم ١٢ بتاريخ ١٦-١ ربيع الثانى سنة ١٤٠٦هـ / ٢٢-٢٨ ديسمبر سنة ١٩٨٥م فيما يلى^(٤):

أ- إن خطاب الضمان بأنواعه الابتدائى والانتهاى لا يخلو إما أن يكون يغطى أو بدونه، فإن كان بدون غطاء، فهو ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً أو مآلاً، وهذه هى

(١) عقد المزايدة. د / عبد الوهاب أبو سليمان ص ١٢٠.

(٢) المناقصات. الشيخ حسن الجواهرى، ص ٢٨٧.

(٣) النظام الاقتصادى فى الإسلام : د / محمود بن إبراهيم الخطيب، ص ٢٠٥.

(٤) تكليف خطاب الضمان المصرفى على أنه وكالة لا يبدو متناقضاً مع نظرة الفقه الإسلامى للموضوع فى نطاق الكفالة بالأمر التى يرجع فيها الكفيل بما يدفع على من أمره بذلك تماماً كما يرجع الوكيل، لأن الكفالة بالأمر ما هى إلا وكالة بالأداء، هذا التكليف على أساس الوكالة هو الذى يمكن أن يفتح المجال للقول باستحقاق المصرف الأجر على قيامه بما وكل به حيث إن الوكالة يمكن أن تكون بأجر فتأخذ أحكام الإجارة ويعتبر البنك وكيلاً عن العميل فى تنفيذ الالتزام للمستفيد أو كفيلاً وضامناً للعميل لدى الدائن، وسواء كانت كفالة أو وكالة فهى جائزة شرعاً، النظام الاقتصادى فى الإسلام . د / محمود بن إبراهيم، ص ٢٠٦.

(٤) عقد المزايدة : د / عبد الوهاب أبو سليمان، ص ١٢٠، ١٢١.

حقيقة ما يعنى فى الفقه الإسلامى باسم الضمان أو الكفالة، وإن كان خطاب الضمان بغطاء فالعلاقة بين خطاب الضمان وبين مصدره هى الوكالة . والوكالة تصح بأجر أو بدونه مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المكفول له (المستفيد).

ب- إن خطاب الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه لقاء عملية الضمان، والتى يراعى فيها عادة مبلغ الضمان ومدته، سواء كان بغطاء أم بدونه ؛ لأنه من باب الكفالة ولا يجوز أخذ الأجر عليها.

الفصل الثالث

الإعلان التجاري وأثره في عقد التوريد والمقاولة

وفيهِ مبحثان

المبحث الأول : الإعلان التجاري وأثره في عقد التوريد

تمهيد

علاقة عقد التوريد بالإعلان

المطلب الأول : مفهوم التوريد، وحكمه، ودليله.

المطلب الثاني : صور عقد التوريد .

المطلب الثالث : الإعلان عن مواصفات السلعة .

المطلب الرابع : الإعلان عن مقدار الثمن.

المبحث الثاني : الإعلان التجاري في عقد المقاولة.

تمهيد

المطلب الأول : تعريف المقاولة وتكييفها شرعاً.

المطلب الثاني : حكم المقاولة ودليلها.

المطلب الثالث : صور مقاولة الاستصناع.

المطلب الرابع : الإعلان عن محل مقاولة الاستصناع.

المطلب الخامس : الإعلان عن المحل في مقاولة الأجير المشترك.

المطلب السادس : الإعلان عن المحل في مقاولات النقل.

المطلب السابع : الإعلان عن المحل في مقاولة الجعالة.

المطلب الثامن : الإعلان عن الثمن ومواصفاته في عقد المقاولة.

المطلب التاسع : الإعلان عن أجل التسليم أو الفراغ من المقاولة.

المطلب العاشر : المقاولة وأثرها في تنشيط الحركة الاقتصادية.

المبحث الأول

الإعلان التجارى وأثره فى عقد التوريد

تمهيد

علاقة عقد التوريد بالإعلان

من العقود التى يمارسها الناس فى حياتهم عقد التوريد، ويتم هذا العقد من خلال اللقاء الشخصى - البيع الشخصى - ويعلن عنه أيضاً فى الصحف والجراند اليومية ، ويتميز عقد التوريد فى بعض صورته بأن السلعة لا تدفع جملة واحدة إلى المشتري بل يتم التسليم على فترات، ومدد معلومة، متفاوتة، مثل أن يتعهد شخص بتقديم ما تحتاجه المدارس من وجبات غذائية، أو يقوم الشخص بتوريد ما يحتاجه الجيش من مؤن ومعدات، لوجود الحاجة الماسة إلى هذا. حيث يكون للمشتري غرض فى تسلّم السلعة أو البضاعة على دفعات معلومة، ومن أجلها أبرم العقد، وكذلك تحتاج إليه الأسر فى التعامل مع التجار المستديمى العمل .. كالمخابز واللبان والجزار والمزارع ... فيقومون بالتعاقد معهم على أن يتم تسليمهم كمية معلومة كل يوم من هذه المنتجات لغرض الاستهلاك، أو يلتزم شخص بتقديم اللحوم، والألبان، والبيض والسمن، ممن شأنه التجارة فى هذا إلى المطاعم الكبرى أو الفنادق، وتقوم الشركات لبيع المصنوعات من الأواني، والأحذية، والمنسوجات، والملابس المختلفة بتوريد هذه المصنوعات إلى الشركات التى تقوم بالتجارة فيها، وقد يكون التوريد داخل القطر الواحد، وقد يقوم الشخص باستيراد - بجلب - هذه المنتجات من الخارج. والملاحظ من خلال الأمثلة السابقة أن هذا العقد من العقود الزمنية؛ لأنه يتم تسليم السلعة على فترات فتتأثر بارتفاع الأسعار مما يلزم أن يكون المستورد عارفاً بالأسعار وتوقعاتها حتى لا يتفاجأ بارتفاع السعر خلال مدة التوريد، وكذلك يترتب على تأخر المورد عما التزم به التسبب فى أضرار جسيمة أو الامتناع أصلاً عن التنفيذ، مثل تأخر المورد عن توريد الأدوية للمستشفيات أو الأغذية للمدارس ، وقد يترتب على ذلك تعطيل أو توقف المصانع عن الإنتاج بسبب هذا، وتوقف العمال عن العمل، فيحصل الركود الاقتصادى بسبب هذا التخلف فضلاً عن الامتناع عن التنفيذ،

مما يسوغ القول بالنص على شرط يضمن جدية هذا التنفيذ، ويمنع المنازعات التي تحدث في حالة الامتناع عن الاستمرار في التوريد.

ويتم الحديث في هذا المبحث عن عقد التوريد وصلته بالإعلان من خلال

المطالب الآتية:-

المطلب الأول : مفهوم التوريد، وحكمه، ودليله.

المطلب الثاني : صور عقد التوريد.

المطلب الثالث : الإعلان عن مواصفات السلعة.

المطلب الرابع : الإعلان عن مقدار الثمن.

المطلب الاول

مفهوم التوريد وحكمه ودليله

أولاً: تعريف التوريد لغة

التوريد في اللغة: أورد فلان الشيء أحضره، وأورد الخبر، ذكره، واستورد الشيء أحضره، يقال استورد السلعة ونحوها جلبها من خارج البلاد، والواردات البضائع الأجنبية التي تشتريها الدولة، وهي مقابل الصادرات^(١).

من خلال ما سبق يتضح أن التوريد في اللغة يعنى الإحضار، أو الإتيان بالسلعة.

ثانياً تعريف التوريد في الاصطلاح

عقد التوريد من العقود الإدارية، وهي التي يكون أحد أطرافها جهة إدارية عامة أو يتصل بمرفق عام، ومن ثم فقد عرف بأنه اتفاق بين شخص معنوى من أشخاص القانون العام وفرد أو شركة بتوريد منقولات معينة للشخص المعنوى لازمة لمرفق عام مقابل نم معين^(٢) وهذا التعريف يلزم منه الدور لأنه فسر التوريد بالتوريد.

ويمكن تعريفه بأنه عقد يلتزم فيه الشخص بإحضار سلعة معينة في زمن معين سواء كان جهة إدارية أم لغيرها.

ثالثاً حكم التوريد ودليله

عقد التوريد جائز، وقد دل على جوازه الكتاب، والسنة، والإجماع العملي، والمعقول

أولاً: القرآن الكريم

(أ) قال تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنِ

تراض منكم^(٣)

(١) المعجم الوسيط ص ١٠٢٤

(٢) معجم القانون ص ٤٦٩ مجمع اللغة العربية

(٣) سورة النساء آية رقم (٢٩)

وجه الدلالة:

الآية تدل على جواز البيع الذى ليس فيه باطل. وهى التجارة التى لا غرر فيها، ولا مخاطرة؛ لأن التراضى بما فيه غرر أو خطر أو قمار لا يحل ولا يجوز، لأنه من الميسر الذى حرمه الله فى كتابه .

حيث قال الله تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾^(١).

يقول شيخ الإسلام ابن تيمية: إن عامة ما نهى عنه الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق العدل والنهى عن الظلم دقيقه وجليه مثل أكل المال بالباطل وجنسه من الربا والميسر، فالأصل فى هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التى يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه كما لا يشرع لهم من العبادات التى يتقربون بها إلى الله تعالى إلا ما دل الكتاب والسنة على شرعه، إذ الدين ما شرعه الله، والحرام ما حرمه الله، بخلاف الذين ذمهم الله حيث حرموا من دين الله ما لم يحرمه الله، وأشركوا به ما لم ينزل به سلطاناً وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله^(٢).

(ب) قال الله تعالى ﴿وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٣).

وجه الدلالة: أن لفظ البيع عام؛ لأن الاسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام صار من ألفاظ العموم، فيندرج تحت قوله تعالى ﴿وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ كل بيع ومنه التوريد- إلا ما خص منه بالدليل، وقد خص منه بأدلة الشرع بيوع كثيرة فبقى ما عداها على أصل الإباحة، فالبيوع الجائزة هى التى لم يحظرها الشرع، ولا ورد فيها نهى، لأن الله أباح البيع لعباده وأذن لهم فيه فى غير ما آية من كتاب الله^(٤).

(١) سورة المائدة آية رقم (٩٠)

(٢) مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية ٢٨/٣٨٥/٣٨٦

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٧٥)

(٤) المقدمات. ابن رشد ٩/٣٠٨٧

(ج) قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(١).

وجه الدلالة: امر الله بالوفاء بالعقود وهذا عام فيشمل الوفاء بكل عقد

قال ابن العربي: أصل عهد في اللغة الإعلام بالشئ وأصل العقد الربط والوثيقة قال سبحانه ﴿وَلَقَدْ عَهِدْنَا إِلَىٰ آدَمَ مِنْ قَبْلِ فَتَنَىٰ وَكَذَّبَ لَهٗ عَزْمًا﴾^(٢). وتقول العرب: عهدنا أمر كذا، وكذا أي عرفناه وعقدنا أمر كذا وكذا أي ربطناه بالقول وعهد الله إلى الخلق إعلامه بما أزمهم، وتعاهد القوم أي أعلن بعضهم لبعض بما التزمه له وارتبط معه إليه، وأعلمه به فهذا دخل أحد اللفظين في الآخر فكل عهد لله سبحانه وتعالى أعلمنا به ابتداءً والتزمنا نحن له، وتعاهدنا فيه بيننا، فالوفاء به لازم بعموم هذا القول المطلق الوارد منه سبحانه علينا في الأمر بالوفاء^(٣). ومن هذه العقود عقد التوريد.

وهكذا تدل عمومات القرآن الكريم على جواز عقد التوريد.

ثانياً الدليل على جواز عقد التوريد من السنة

عن ابي هريرة-رضي الله عنه- أن رسول الله-صلى الله عليه وسلم-(نهى عن

الملاسة والمنابذة)^(٤)

وجه الدلالة: المراد بالملاسة والمنابذة: البيع بدون نظر ولا تأمل في السلعة ولا خير عنها، وأما بيع التوريد فيحصل فيه العلم بالسلعة بالرؤية أو الإخبار بمواصفاتها، لأن الخبر بمنزلة النظر لأنه يحقق المعرفة والعلم بالمبيع، وهو شرط في صحة البيع بالإتفاق. والعلم يحقق التراضي بين المتعاقدين فإذا حصل العلم بالنظر أو الخبر في عقد التوريد جاز البيع وإلا فلا.

(١) سورة المائدة آية رقم (١)

(٢) مجموع فتاوى ابن تيمية ١٣٨/٢٩

(٣) سورة طه الآية (١١٥).

(٤) أحكام القرآن ابن العربي ٥٢٥/٢

(٥) سبق نخريجه ص ٦١

ثالثاً: الإجماع العملي:

أنه قد تعامل الناس بهذا النوع من البيوع منذ زمن بعيد إلى يومنا هذا دون إنكار من أحد، وإن لم يكن معروفاً عندهم بعقد التوريد، وتعامل الناس من غير إنكار أصل كبير من الأصول يترك القياس بمثله كما قال العلماء^(١).

رابعاً: المعقول:

وجود الحاجة الماسة إلى هذا النوع من البيوع ففي مشروعيتها دفع للحاجة، ورفع للمشقة؛ لأن الله شرع العقود لمصلحة العباد، ورفع الحرج والمشقة عنهم، وهو مطلب أساسي أمرت به الشريعة وحافظت عليه، قال الله تعالى ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بَكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بَكُمُ الْعُسْرَ﴾^(٢). وقال الله تعالى ﴿وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُم فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾^(٣).

(١) الميسوط. السرخسي ١٣/١٣٩، بدائع الصنائع الكاساني ٦/٨٦

(٢) سورة البقرة من الآية (١٨٥)

(٣) سورة الحج من الآية رقم (٧٨)

المطلب الثاني

صور عقد التوريد

الصورة الأولى إما أن يكون من باب بيع الغائب على الصفة وبيع الغائب على الصفة نوعان: الأول بيع عين معينة^(١) مثل أن يقول: بعك ألف سيارة يأتي بها حالة ولا بد من ذكر مواصفاتها.

الصورة الثانية: وهي النوع الثاني من بيع الغائب على الصفة. وهو بيع موصوف في الذمة^(٢) مثل أن يقول: بعك ألفين من الثلاجات ويذكر مواصفاتها كالسلم.

الصورة الثالثة: إذا كان موضوع عقد التوريد صنع شيء وإحضاره، فهو من باب الاستصناع، وهو عقد مركب من بيع وإجارة، وهو جائز على رأي جمهور الفقهاء^(٣).

وهو أيضاً نوعان: عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل، فالعامل يكون معيناً وأشار المالكية لهذه الصورة بقولهم: إذا عين العامل مثل: الشراء من دائم العمل كالخباز، والجزار، واللبان فهو من باب البيع، وقد يكون عقد على مبيع في الذمة، إذا لم يعين العامل، ولا المعمول منه، كالسلم^(٤).

الصورة الرابعة: إذا كان موضوع عقد لتوريد نقل شيء فهو من باب الكراء أو الإجارة^(٥).

الصورة الخامسة: إذا انعقد التوريد بصيغة السلم، وقدم رأس المال أولم يكن الصانع أو التاجر دائم العمل كما عند المالكية فهو من باب السلم، ولا مانع من تسلمه على فترات معلومة كما سيأتي في السلم. ولذلك قال المالكية: إن دائم العمل حقيقة أو

(١) (٢) ينظر ص: ١٩ من الرسالة .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ٣٦٦/٦ . الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٢٨٣/٦ ، المقدمات . ابن رشد ٣٦٨٠/٩ ، كشف القناع . البهوتي ١٩٠/٣ . وهو ينطبق على عقد التوريد الصناعي . وهو عقد يتفق فيه على توريد بضائع مصنوعة بمواصفات خاصة ومن ثم تكون للإدارة حرية كبيرة في التدخل أثناء إعداد تلك البضائع (معجم القاتون ص ٤٧٠) .

(٤) حاشية الخرشى على مختصر خليل ١٠٢، ١٠٣/٦ ، الشرح الصغير . الدردير ١١٥/٣ ، حاشية العدوى ١٦٠/٢ ، حاشية الدسوقي ٢١٦/٣ .

(٥) البحر الرائق . ابن نجيم ٥٠٧/٧ ، حاشية الدسوقي ٢٢/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٢٨٩/٥ ، الكافي لابن قدامة ١٧٣/٢ .

حكماً إن نصب نفسه على أن يؤخذ منه كل يوم ما نصب نفسه له، من وزن، أو كيل، أو عدد، كالبخاز، واللبن، والجزار والبقال يمكن فيه البيع تارة والسلم أخرى بشروطه^(١)

وفى داخل الدولة يقوم المستوردون بشراء السلع من الخارج إما نظير ثمن يدفع فوراً أو ثمن مؤجل جملة أو تقسيطاً، وقد يكون الثمن مدفوعاً والسلعة مؤجل تسليمها والمصدرون كذلك إما أنهم يصدرون السلعة نظير ثمن عاجل أو آجل جملة أو تقسيطاً وقد يستلمون الثمن مقدماً على أن يسلموا السلعة بعد أجل، وهذه البيوع كلها من البيوع الشرعية أى بيع المقايضة (النقد) أو بيوع (الآجال) أو بيوع السلم^(٢).

ومن هذا يتضح أن عقد التوريد من البيع ويشمل بيع الحاضر والغائب بنوعيه كما يشمل الاستصناع، وهو أيضاً من باب السلم، ومن باب الإجارة إذا كان موضوعه نقل الشيء.

(١) حاشية الدسوقي ٢١٦/٣.

(٢) فقه الاقتصاد النقدي. د: يوسف كمال ص ٧٣ ط ١٤١٦ هـ ١٩٩٦ م دار الوفاء للطباعة والنشر.

(*) وقد اتجه بعض العلماء المعاصرين إلى أن عقد التوريد من باب بيع الغائب على الصفة فقط، وبعضهم نزله على عقد السلم، وقد ذهب الشيخ الجواهرى من الإمامية إلى أن التوريد يكون من قبيل السلم أو الاستصناع، أو البيع الكلى أو الإجارة أو الاستثمار. وممن ذهب إلى أن عقد التوريد من باب بيع الغائب على الصفة فقط الدكتور عبد الوهاب أبو سليمان، فقال: الدكتور رفيع المصرى والشيخ الجواهرى كلاهما نزل عقد التوريد على السلم فيقول الدكتور رفيع: التوريد يشبه بيع السلم من حيث ضرورة تحديد أوصاف المبيع لكن الشيخ الجواهرى يقول: التوريد يكون من قبيل السلم أو الاستصناع، أو البيع الكلى أو الإجارة أو الاستثمار فالكلى يقابل الشخصى المعين، والكلى العينى وليس موجوداً بين يديه، ثم قال: عقد التوريد له مخرج واسع عند المالكية فهو من قبيل بيع الصفة وبيع الصفة يشترط المالكية فيه ألا يقدم الثمن، كما أن البضاعة مؤجلة فيجب أن يؤجل الثمن فعقد التوريد لا إشكال فيه، ولا ينزل، على أى بيع، وإنما هو ما يسميه المالكية بيع الصفة. يتضح من خلال ما تقدم أن كلام الدكتور عبد الوهاب ليس دقيقاً فالمالكية وحدهم لم يقولوا ببيع الغائب على الصفة، وأن الدكتور رفيع المصرى والشيخ الجواهرى نزلا عقد التوريد على السلم، وهذا صحيح وقال به الدكتور محمد عثمان شبير. مجلة مجمع الفقه الإسلامى 'المناقشات' ورد ذلك فى المناقشة ص ٣١٣، ٣١٤.

الصورة السادسة : عقد التوريد وبيع الاسترجار

يمكن تخريج عقد التوريد على بيع الاسترجار عند الفقهاء، ونذكر تعريفه وحكمه حتى يتبين وجه الإلحاق والتخريج.

الاسترجار في اللفظة

من الجَرَّ: وَهُوَ الْجَذْبُ، يُقَالُ: جَرَّهْ، يَجْرُهُ، وَجَرَّرْتُ الْحَبْلَ وَغَيْرَهُ أَجْرَهُ جَرًّا وَانْجَرَّ الشَّيْءُ انْجَنَبَ، وَجَرَّتِ الْمَرْأَةُ وَلَدَهَا جَرًّا وَجَرَّتْ بِهِ أَنْ يَجُوزَ وَلَدُهَا عَنْ تِسْعَةِ أَشْهُرٍ فَيَجَاوِزَهَا بِأَرْبَعَةِ أَيَّامٍ أَوْ ثَلَاثَةِ فَيَنْضَجُ وَيَتِمُّ فِي الرَّحِمِ، وَالْجَرُّ أَيْضاً أَنْ تَجْرَ النَّاقَةُ وَلَدَهَا بَعْدَ تَمَامِ السَّنَةِ شَهْرًا، أَوْ شَهْرَيْنِ، أَوْ أَرْبَعِينَ يَوْمًا^(١).

مما تقدم يتضح أن الاسترجار هو طلب الجر، لأن السين والتاء في الكلمة تدلان على الطلب، وأن الجر موضوع لاستدامة الشيء أو طوله ولو إلى حين.

الاسترجار شرعاً: - ما يستجره الإنسان من البياح إذا حاسبه على أثمانها بعد استهلاكها^(٢).

حكمه: جائز استحساناً^(٣).

وقد ذهب إلى جوازه جمهور العلماء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة.

واختلف الحنفية في كيفية انعقاده والصحيح أنه ينعقد بيعاً بالتعاطي، لأن المبيع معلوم فينعقد البيع صحيحاً ووجهه: أن ثمن الخبز معلوم فإذا انعقد بيعاً بالتعاطي وقت الأخذ مع دفع الثمن قبله، فكذا إذا تأخر دفع الثمن بالأولى، وهذا ظاهر فيما إذا كان ثمنه معلوماً وقت الأخذ مثل الخبز واللحم، أما إذا كان ثمنه مجهولاً، فإنه وقت الأخذ لا ينعقد بيعاً بالتعاطي لجهالة الثمن^(٤).

(١) لسان العرب. ابن منظور ٢٤٠/٢ مادة جر.

(٢) رد المحتار على الدر المختار ٢٩/٧.

(٣) المرجع السابق.

(٤) رد المحتار على الدر المختار ٢٩/٧.

وقال المالكية: يجوز للرجل أن يضع درهماً عند البائع ويأخذ منه ببعضه ما شاء ويترك عنده الباقي وذلك يكون على ثلاثة أوجه أحدها، أن يضعه عنده مهملًا وذلك جائز الثاني: أن يقول له آخذ به منك كذا وكذا من التمر، أو كذا وكذا من اللبن، أو غير ذلك يقدر معه فيه سلعه ما، ويقدر ثمنها قدرًا ما، ويترك ذلك حالًا يأخذه متى شاء أو يؤقت له وقتًا فهذا جائز . والثالث: أن يترك عنده في سلعه معينه أو غير معينة على أن يأخذ منها في كل يوم بسعره عقداً على ذلك ببيعها فإن ذلك غير جائز، لأن ما عقد عليه من الثمن مجهول وذلك من الغرر الذي يمنع صحة البيع^(١).

وقال الشافعية: يجوز بيع الاستجرار إذا قدر الثمن كل مرة، فإذا لم يقدر الثمن كل مرة، ولم يكن مقداره معلوماً للمتعاقدين باعتبار العادة في بيع مثله فلا يجوز، فإذا قدر من غير صيغة كان من بيع المعاطاة^(٢).

وأما الحنابلة: فقد أشار له ابن قيم الجوزية بجواز البيع بما ينقطع به السعر من غير تقدير الثمن وقت العقد.. ثم قال: وهو منصوص الإمام أحمد^(٣).

ومما تقدم يتضح أن بيع التوريد ينطبق على بيع الاستجرار وهو جائز عند جمهور العلماء.

(١)المنتقى. الباجي ٥ ص ١٥.

(٢)نهاية المحتاج مع حاشية الشبراملسي ٣/٣٧٥

(٣)أعلام الموقعين. ابن قيم الجوزية ٣/٣٣٦.

المطلب الثالث

الإعلان عن مواصفات السلعة

يجب بيان مواصفات السلعة في عقد التوريد، فلا بد من بيان جنس المبيع، ونوعه ومقداره أو كميته، وقد سبق بيان ضابط المواصفات، وهي المواصفات التي تتعلق بها الرغبات، وتتفاوت بها المالية، فيجب بيان جنس السلعة في مثل: توريد الألبان، واللحوم، والبيض "السلع الغذائية" وكذلك السلع الصناعية، والزراعية، وغير ذلك، ولا بد أيضاً من بيان نوع السلعة فيذكر أنه لبن جاموس أو بقر ونوع البيض ومقدار السلعة أو كميته (الوزن في جميع السلع) أو عدد البيض والوزن في اللحم... وغير ذلك من السلع.

وعقد التوريد من البيوع فيجوز أن يتم تسليم المبيع حالاً - جملة واحدة - مثل أن يتعاقد معه على ألف رغيف يأتي بها حالاً، أو يتعاقد معه على شراء كل يوم قسماً معيناً بكذا مثل أن يأخذ منه كل يوم بعشرة دراهم خبزاً^(١).

ويجوز أن يتم تسليم المبيع على أوقات أو أيام معلومات لحاجة المشتري مثل إمداد المصانع بما تحتاجه يومياً من المواد الخام لغرض التصنيع، أو ما تحتاجه الأسرة من التجار المستديمي العمل كالبقال، والخباز، والجزار، وبائع الفاكهة والخضر، وذلك لحاجة الاستهلاك فعقد التوريد كالبيع يجوز أن يكون المبيع مؤجلاً، ومثل المالكية لهذه الصورة: بأن يتعاقد معه على شراء جملة مفرقة على أوقات مثل أن يقول: آخذ منه سنة كل يوم بعشرة دراهم، أو يأخذ منه جملة ويفرقها على مائة يوم، فإذا سُمي ما يأخذه كل يوم ولم يسم ما يأخذه كله فكل واحد له الفسخ، أما إذا سمي جملة ما يأخذ منه كل يوم قدرأ معيناً فليس لأحدهما الفسخ^(٢).

(١) حاشية العدوى على شرح أبي الحسن الشاذلي ١٦٠/٢، الشرح الصغير. الدردير ١١٥/٣، حاشية

الدسوقي ٢١٦/٣، حاشية الخرشى على مختصر خليل مع حاشية العدوى ١٠٢/٦، ١٠٣.

(٢) المراجع السابقة.

وعلل المالكية^(١) وجه اعتبار هذا من أنواع البيع ولم يعتبروه من باب السلم أنهم نزلوا دوام العمل من البائع، أو الصانع، حقيقة "أو حكماً" بأن كان شأنه التجارة في هذا النوع منزلة تعيين المبيع والمسلم فيه لا يكون معيناً. ولذلك اشترطوا.

أولاً: أن يكون البائع دائم العمل حقيقة، أو حكماً. ككون البائع من أهل حرفه ذلك الشيء لتيسره عنده فأشبهه المعقود عليه المعين، أو كان الغالب وجود المبيع في الأوقات المتفق عليها إجراء لذلك مجرى القبض.

ثانياً: أن يشرع في الأخذ حقيقة أو حكماً بأن كان التأخير لنصف شهر فأقل.

ومما سبق يتضح أنه يجب بيان مواصفات السلعة في عقد التوريد فلا بد من بيان الجنس والنوع، والمقدار وبيان الوقت الذي يتسلمه فيه.

توريد الألبان

هذا النوع - من البيع له جهتان، جهة إطلاق، وجهة تعيين ولا تنافي بينهما، وقد دل على جوازه نهى النبي ﷺ (عن بيع الثمار حتى يبدو صلاحه)^(٢).
وجه الدلالة:-

هذا إن لبيعه - أي بيع الموصوف في الذمة - بالكيل أو الوزن معيناً أو مطلقاً، لأنه لم يفصل، ولم يشترط الكيل والوزن، ولو كان التعيين شرطاً لذكره. ويكون معلوماً بالعادة".

فإذا أسلم إليه في كيل معلوم من لين هذه الشاة وقد صارت لبوناً جاز^(٣).

(١) المراجع السابقة.

(٢) سبق تخريجه ص ٦٤.

(٣) زاد المعاد . ابن قيم الجوزية ٥/٦١١، ٦١٢.

وأيضاً روى عن أبي سعيد رضي الله عنه مرفوعاً (.. ونهى عن بيع ما فى ضروعها الا بكيل) ^(١)

قال شيخ الإسلام ابن تيمية إن باعه لبناً موصوفاً فى الذمة واشترط كونه من هذه الشاة أو البقرة فهذا جائز؛ وحكى ابن قيم الجوزية عنه : إن أجره الشاة، أو البقرة أو الناقة مدة معلومة لأخذ لبنها فى تلك المدة فهذا لا يجوزهُ الجمهور، واختار شيخ الإسلام جوازهُ وحكاه قولاً لبعض أهل العلم فقال:

إذا استأجر غنماً أو بقرأ، أو نوقاً أيام اللبن بأجرة مسماة وعلفها على المالك أو بأجرة مسماة مع علفها على أن يأخذ اللبن جاز ذلك فى أحد قولى العلماء كما فى الظئر، وهذا يشبه البيع ويشبه الإجارة، ولذلك يذكرهُ بعض الفقهاء فى البيع، وبعضهم فى الإجارة. وتوضيح ذلك:

أولاً: إن كان المالك هو الذى يعلفها ويأخذ المشتري لبناً مقدوراً فهذا بيع محض.

ثانياً: إن كان اللبن يحصل بعف المستأجر وقيامه على الغنم فإنه يشبه استئجار الشجر.

ثالثاً: إن كان يأخذ اللبن مطلقاً فهو بيع فإن صاحب اللبن يوفيه إياه بخلاف الظئر فإنما هى تسقى الطفل ^(٢).

وليس هذا داخلاً تحت نهى النبى صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر؛ لأن الغرر هو التردد بين الوجود والعدم فنهى عن بيعه؛ لأنه من جنس القمار الذى هو الميسر، والله حرم ذلك، لما فيه من أكل المال بالباطل، وذلك من الظلم الذى حرمه الله تعالى، وهذا إنما يكون قماراً إذا كان أحد المتعاضدين يحصل له مال، والآخر قد يحصل له وقد لا يحصل، فهذا

(١) مصنف عبد الرزاق بن همام الصنعائى م (١٢٦٠هـ - ٢١١ ت، ٨ ص ٧٦ رقم ١٤٣٧٥ عنى بتحقيق نصوصه وتخريج أحاديثه والتطبيق عليه الشيخ المحدث حبيب الرحمن الأعظمى ط منشورات المجلس العلمى ١٣٩٢هـ - ١٩٧٢ م.

(٢) راد المعاد ابن قيم الجوزية ٦١١/٥، ٦١٢.

الذى لا يجوز كما فى بيع العبد الآبق والبعير الشارد، وبيع حبل الحبله فإن البائع يأخذ مال المشتري، والمشتري قد يحصل له شئ، وقد لا يحصل، ولا يعرف قدر الحاصل^(١).

فإن كانت السلعة معروفة المقدار أو الكمية بالعادة فقد اختلف الفقهاء فى جواز البيع فقال مالك رحمه الله لا بأس ببيع لبن الغنم أياماً معلومة إذا عرف وجه حلابها، فإن لم يعرف وجه حلابها فلا يجوز. ولم يجز ذلك فى الشاة الواحدة^(٢).

وقال أبو حنيفة والشافعى وأصحابهما لا يجوز إلا بكيل، قال أبو عمر: لم يجزوا بيع لبن الغنم فى ضروعها لوجهين أحدهما أن ذلك بيع عين غير مريسة ولا معلوم مبلغها وقدرها، لأنها قد تزيد وتنقص على قدر المرعى والسلامة من الآفات، وإن كان أياماً، فهو بيع شئ غير مخلوق، وأجازته مالك؛ لأنه عنده من المعلوم فى الأغلب حلاب غنم بأعيانها قد عرف منها، وإن اختلفت فى الأيام فذلك يسير والقرير اليسير معفو عنه عند الجميع^(٣).

وقال ابن تيمية : فى ترجيح رأى الإمام مالك: فأما إن كان شيئاً معروفاً بالعادة كمنافع الأعيان بالإجارة مثل: منفعة الأرض والدابة، ومثل: لبن الظئر المعتاد، ولبن البهائم المعتاد، ومثل: الثمر والزرع المعتاد، فهذا كله من باب واحد وهو جائز^(٤). وقال ابن قيم الجوزية. إن باعه لبنها أياماً معلومة من غير كيل ولا وزن، فإن ثبت الحديث لم يجز بيعه إلا بكيل أو وزن، وإن لم يثبت، وكان لبنها معلوماً لا يختلف بالعادة جاز بيعه أياماً، وجرى حكمه بالعادة مجرى كيله، وإن كان مختلفاً، فمرة يزيد ومرة ينقص أو ينقص وينقطع، فهو بمنزلة نقصان المنفعة فى الإجارة أو تعطيلها، يثبت للمستأجر حق الفسخ، أو ينقص عنه من الأجر بقدر ما نقص من المنفعة، وهذا قياس مذهب الحنابلة، وقال ابن عقيل وصاحب المغنى إن اختار الإمساك لزمته جميع الأجرة^(٥).

(١) المرجع السابق.

(٢) المدونة . رواية سحنون ١٥٨٨/٥ ، الاستنكار ابن عبد البر ١٨٥/٢٠ .

(٣) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٤٢/٦ الاستنكار . ابن عبد البر ١٨٥/٢٠ ، روضة الطالبين. النسوى

٩٤/٣ ، نهاية المحتاج. الرملى ٤٢١/٣ .

(٤) زاد المعاد. ابن قيم الجوزية ٦١٢/٥

(٥) زاد المعاد ابن قيم الجوزية ٦١٢/٥ ، ٦١٨ .

والنقص من الأجر بقدر ما نقص من المنفعة المقصودة مثل: وضع الجائحة فى البيع. ومثل ما إذا تلف بعض المبيع قبل التمكن من القبض فى سائر البيوع^(١) وبناء على ذلك فإذا حدث غلاء فى الأسعار بين أوقات التسليم فى عقد التوريدجاز النقص من السعر لأن عقد التوريد من العقود الزمنية التى يتأخر فيها تسليم المبيع فيجوز أن يوضع عن المشتري من السعر تطبيقاً لقاعدة وضع الجوائح.

(١) زاد المعاد ابن قيم الجوزية ٦١٢/٥، ٦١٨.

المطلب الرابع

الإعلان عن مقدار الثمن

اتفق الفقهاء على وجوب تقدير الثمن في البيع على وجه العموم^(١). وقد وردت نصوص كثيرة في كتب الفقهاء توضح وجوب تقديره وقت العقد في التوريد، فقال الحنفية من شروط صحة البيع. أن يكون البديل منطوقا به في أحد نوعي المبادلة، فإن كان مسكوتا عنه، فالبيع فاسد مثل أن يقول: اشتريت منك هذا العبد وسكت عن ذكر الثمن^(٢).

فمن هذا يتضح وجوب الإعلان عن ذكر الثمن في كل بيع، وأنه شرط صحة في عقد التوريد أيضا.

وقال المالكية: "وجاز شراء من دائم العمل كخباز ولحّام يشتري منه جملة مفرقة على أوقات ككل يوم رطل بكذا حتى تفرغ الجملة المعينة بدينار مثلا. أو تشتري منه كل يوم قسطا معينا كرطل بكذا"^(٣).

فمن هذا يتضح أنه إذا كان الشراء جملة أو كان مقسطا على أيام. فلا بد أيضا من بيان الثمن.

ويدل على وجوب تقدير الثمن في عقد التوريد أيضا قول الشافعية: "الاستقرار من بيع باطل اتفاقا أي حيث لم يقدر الثمن كل مرة"^(٤). أي ولم يكن معلوما بالعادة وقالوا أيضا: لو قال: اشتريت منك ثوبا صفته كذا بهذه الدراهم أو في ذمتي، فقال: بعثك انعقد بيعا اعتبارا باللفظ وهو الأصح، كما في الروضة.. وعليه فلا بد من تعيين رأس

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٩٣/٦، حاشية الدسوقي ١٠/٣، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٩٦/٩ نهاية المحتاج. الرملي ٤٠٣/٣، المجموع. النووي ٤٠٣/٩، المعنى لابن قدامة ٢٢٩/٥، الإنصاف. المرادوي ٣٠٩/٤.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٤٤٧/٤.

(٣) الشرح الصغير. الدردير ١١٥/٣.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٣٧٥/٣.

المال في المجلس إذا كان في الذمة ليخرج عن بيع دين بدين، ويثبت فيه خيار الشرط. ويجوز الاعتياض عنه^(١).

وقال الحنابلة يجوز التفريق قبل القبض في بيع الموصوف في الذمة، لأنه بيع حال أشبهه بيع المعين، وظاهره يعتبر تعيين الثمن، وهو أولى ليخرج عن بيع دين بدين^(٢).

فمن هذا يتضح وجوب الإعلان عن الثمن في عقد التوريد سواء كان الشراء جملة يأخذه على أيام، أم كان الشراء كل يوم قسطاً معيناً، وذلك خروجاً من بيع الدين بالدين وفي تأخير البديلين قال الشافعية: لو اشتريت ثوباً صفته كذا في ذمتك بعشرة دراهم في ذمتي إن قلنا بيع لم يجب تعيين الدراهم وتسليمها في المجلس^(٣).

فإن كان الثمن معلوماً للعاقدين باعتبار العادة أو وقع تسعير من الحاكم، ولا يمكن مخالفته، وعلمه كل من العاقدين فقد ذهب جمهور الفقهاء إلى جواز البيع دون بيان الثمن، وكان ذلك من البيع بالتعاطي بدون صيغة لفظية، وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى جواز البيع بكل ما يعده الناس بيعاً، ولا يشترط وجود صيغته لفظية^(٤) فيجب تقدير الثمن: في بيع الاسترجار فإذا لم يقدره فقال الشافعية هو باطل إذا لم يقدر الثمن كل مرة، ولم يكن مقداره معلوماً للعاقدين باعتبار العادة في بيع مثله فيما يظهر، فلو قدر من غير صيغة كان من المعاطاة^(٥).

وقد فصل ابن قيم الجوزية هذه المسألة ورد على المخالفين وقد أشار لها بجواز المبايعة يومياً والمحاسبة عند رأس الشهر أو السنة فقال^(٥): اختلف الفقهاء في جواز

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٤/١٨٨، روضة الطالبين . النووى ٣/٣٠٠، أسنى المطالب ٢/١٨

(٢) المبدع . ابن مفلح ٤/٢٧.

(٣) روضة الطالبين . النووى ٣/٣٠٠.

(٤) ينظر مفصلات التجارة ص ٥٥.

(٥) حاشية الشبراملى على نهاية المحتاج ٣/٣٧٥.

(٥) أعلام الموقعين ٣/٣٣٦، ٣٣٧.

البيع بما ينقطع به السعر من غير تقدير الثمن وقت العقد وصورتها: البيع ممن يعامله من خَبَازٍ، أو لَحَامٍ، أو سَمَانَ، أو غَيْرِهِمْ، يأخذ منه كل يوم شيئا معلوما ثم يحاسبه عند رأس الشهر أو السنة على الجميع، ويعطيه ثمنه فمنعه الأكترون، وجعلوا القبض به غير ناقل للملك، وهو قبض فاسد يجرى مجرى المقبوض بالنصب، لأنه مقبوض بعقد فاسد...

هذا وكلهم إلا من شدد على نفسه يفعل ذلك، ولا يجد منه بدأ، وهو يفتى ببطلانه وأنه باق على ملك البائع، ولا يمكنه التخلص من ذلك إلا بمساومته له عند كل حاجة يأخذها قَلَّ ثمنها أو كَثُرَ وإن كان ممن شرط الإيجاب والقبول لفظاً فلا بد مع المساومة أن يقرن بها الإيجاب والقبول لفظاً.

والقول الثالث: وهو الصواب المقطوع به، وهو عمل الناس في كل عصر ومصر جواز البيع بما ينقطع به السعر وهو منصوص الإمام أحمد واختاره شيخنا - ابن تيمية - وسمعه يقول: هو أطيب لقلب المشتري من المساومة، يقول: لى أسوة بالناس آخذ بما يأخذ به غيرى، قال: والذين يمنعون ذلك لا يمكنهم تركه بل هم واقعون فيه وليس في كتاب الله، ولا سنة رسول الله، ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح يجرمه، وقد أجمعت الأمة على صحة النكاح بمهر المثل وأكثرهم يجوزون عقد الإجارة بأجر المثل كالنكاح، والغسال، والخباز، والملح وقيم الحمام، والمكاري، والبيع بثمن المثل كبيع ماء الحمام، فغاية البيع بالسعر أن يكون يبيعه بثمن المثل فيجوز كما تجوز المعاوضة بثمن المثل في هذه الصور وغيرها فهذا هو القياس الصحيح ولا تقوم مصالح الناس إلا به.

ومما سبق يتضح أنه يجوز بيع التوريد ولا بد من بيان مواصفات السلعة ومنها الإعلان عن الثمن فإذا كان معلوماً للمتبايعين باعتبار العادة أو كان قابلاً للتعيين جاز البيع لجواز عقد الإجارة بأجر المثل كالملاح والمكاري إذا أجرهما دون بيان الأجر أو الإعلان عنه.

المبحث الثاني

الإعلان التجاري وأثره في عقد المقاولة .

ونتناول عقد المقاولة وعلاقته بالإعلان في المطالب الآتية:

المطلب الأول : تعريف المقاولة وتكييفها شرعا

المطلب الثاني حكم المقاولة ودليها

المطلب الثالث : صور مقاولة الاستصناع .

المطلب الرابع : الإعلان عن محل مقاولة الاستصناع .

المطلب الخامس : الإعلان عن محل مقاولة الأجير المشترك .

المطلب السادس : الإعلان عن المحل في مقاولات النقل .

المطلب السابع : الإعلان عن المحل في مقاولة الجمالة .

المطلب الثامن : الإعلان عن الثمن ومواصفاته في المقاولة .

المطلب التاسع : الإعلان عن أجل التسليم أو الفراغ من المقاولة .

المطلب العاشر : المقاولة وأثرها في تنشيط الحركة الاقتصادية .

تمهيد

للإنسان في هذه الحياة احتياجات لا بد من إشباعها وحقيقها، أو الحصول عليها من الطرائق المشروعة، ويستمد الإنسان هذه الحاجات أو الاحتياجات التي تشبع رغبته من الطبيعة أو الكون - الذى خلقه الله، وسخر للإنسان جميع ما فيه من ثروات، وكنوز، وموارد قال عز شأنه: ﴿وَسَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعاً مَبْنُوعاً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾^(١). فقد امتن الله على البشر وأفاض عليهم بهذه الموارد الطبيعية التي تعود على المجتمع بالرخاء، والرواج، والانتعاش الاقتصادي بشرط استقلال هذه الموارد من قبيل العقول التي تبتكر وتفكر لتضع التصميمات فى جميع المجالات، وقد أشار الله إلى ذلك فى ختام الآية ﴿إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾^(٢).

فلا بد من الفكر لاستثمار هذه الموارد الطبيعية، ووضع الخطط والتصميمات؛ لتشييد المصانع، وبناء المساكن، وشق الأنهار، وبناء الكبارى، وإقامة الأسوار والحصون.. وما من شك فى أن الأمم والشعوب لا ترقى إلا بعقول أبنائها وسواعدهم الفتيّة فالبشر هم ثروة الأمة، وخلقهم الله لعمارة الكون وخلقتها، ومصدق ذلك قول الحق جل شأنه: ﴿وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً﴾^(٣).

فمثلاً يحتاج الشخص إلى من يصنع له تصميماً متقناً لبناء منزله، أو مسكنه، على مواصفات خاصة ومعينة، وهو لا يحسن ذلك فيستعين بالمهندس المعماري على وضع هذا التصميم، وعمل المقاييسات والمواصفات اللازمة، ويحتاج الشخص إلى من يقوم بتشديد هذا البناء وفق هذا التصميم الموضوع فيستأجر - يقول - من يقوم له ببناء هذا المنزل، وقد يبحث الشخص عن حذاء معين من جنس مخصوص، ونوع مخصوص،

(١) الآية رقم (١٣) من سورة الجاثية.

(٢) بعض الآية رقم (١٣) من سورة الجاثية.

(٣) بعض الآية رقم (٣٠) من سورة البقرة.

على مقياسه فلا يجده، فيحتاج إلى من يصنعه له هكذا، ويسمى بحذاء التفصيل ، ويحتاج الشخص إلى تفصيل ملابسه بطريقة معينة فيحتاج إلى من يخطط له هذه الملابس على النحو المطلوب، ويحتاج الشخص أيضاً إلى عمل أثاث على مواصفات خاصة فيطلب من يقوم له بعمل هذا الأثاث... إلى غير ذلك من مجالات الحياة المختلفة، فإنه بالرغم من تطور الصناعات تطوراً كبيراً إلا أن الموجود في السوق لا يسد رغبة الإنسان وحاجته، فيذهب إلى من لديه الخبرة ليبتكر، وبذلك يحصل النفع العام ببيع ما ابتكر من صناعة حديثة وفق المواصفات والمقاييسات، ويحصل النفع للمستصنع في سد حاجته وإشباع رغبته وفق ما يراه مناسباً لنفسه، وبدنه، وماله^(١)، وبهذا يحصل التقدم والارتقاء للبشرية، ويحصل الرواج والانتعاش الاقتصادي الذي تنشده كل أمة حيث يعمل الناس ويتعاونون في هذه الأعمال التي يعجز بعضهم عن القيام بها فينوب الشخص عن الآخر في عمل تنقصه فيه الخبرة ب عوض، قال تعالى: ﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ﴾^(٢) وهذا التعاون من أسباب العمران والقوة فعن أبى موسى الأشعري رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً)^(٣).

فأصحاب الصناعات يعملون بأجر، لأنه لا يمكن لكل أحد عمل ذلك لنفسه، ولا يجد متطوعاً به فلا بد من الإجارة - المقابلة - على ذلك، بل ذلك مما جعله الله طريقاً للرزق حتى إن أكثر المكاسب بالصناعات أو الإجارة حيث لا يقدر كل مسافر على امتلاك سيارة تنقله إلى ما يريد فيستأجر من ينقله بسيارته إلى حيث يريد^(٤).

(١) الموسوعة الفقهية ٣/٣٢٧، ٣٢٨، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالكويت دار الصفوة ١٤١٤هـ -

١٩٩٣م.

(٢) سورة المائدة رقم (٢).

(٣) متفق عليه أخرجه مسلم (النووى ص ٣٣٥ رقم ٦٥٢٨). البخارى (فتح ١٠/ ص ٥٤٢ رقم

٦٠٢٦، ٧٠٦/١ رقم ٤٨١) وأخرجه الترمذى تحفة (٣٣/٦ رقم ١٩٢٨) النسائى (شرح السيوطى

والسندى ٣/٣٤ رقم ٢٥٥٩).

(٤) المغنى لابن قدامة ٧/٣٢٠ 'بتصرف'

المطلب الأول

تعريف المقاولة وتكييفها شرعاً

في هذا المطلب نتعرض لبيان معنى المقاولة في اللغة والاصطلاح ثم بيان تكييف عقد المقاولة شرعاً وصلته بالإعلان على الوجه التالي.

أولاً: المقاولة في اللغة

قَالَتُهُ فِي أَمْرِهِ وَتَقَاوَلْنَا أَي تَفَاوَضْنَا^(١). وَقَاوَلَهُ فِي الْأَمْرِ، فَأَوَضَهُ، وَجَادَلَهُ، وَتَقَاوَلُوا فِي الْأَمْرِ تَفَاوُضًا، وَالْمُقَاوِلُ هُوَ: مَنْ يَتَعَهَّدُ بِالْقِيَامِ بِعَمَلٍ مَعِينٍ مُسْتَكْمِلٍ لَشُرُوطٍ خَاصَّةٍ كِبْنَاءِ بَيْتٍ أَوْ إِصْلَاحِ طَرِيقٍ، وَتَوْضِاحِ التَّفْصِيلَاتِ فِي عَقْدٍ يَوْقَعُهُ الْمُتَعَاوِدَانِ، وَأَعْطَاهُ الْعَمَلُ مَقَاوِلَةً أَي عَلَى تَعَهْدٍ بِالْقِيَامِ بِهِ، وَالْمُقَاوِلَةُ: هِيَ اتِّفَاقٌ بَيْنَ طَرَفَيْنِ يَتَعَهَّدُ أَحَدُهُمَا بِأَنْ يَفْعَلَ لِلْآخَرِ بِعَمَلٍ مَعِينٍ بِأَجْرٍ مُحَدَّدٍ فِي مَدَّةٍ مُعَيَّنَةٍ^(٢).

ثانياً: المقاولة شرعاً:

عقد المقاولة من العقود الحديثة، ولذلك لا يوجد تعريف لها في كتب الفقهاء، وهي لا تختلف شرعاً عن المعنى اللغوي فهي اتفاق بين طرفين يتعهد أحدهما بأن يقوم للآخر بعمل معين بأجر محدود في مدة معينة، ولا خصوص لها بعقد الاستصناع حيث عرفه البعض بأنه عقد مقاولة مع أهل الصناعة على أن يعمل شيئاً^(٣) فإنها تشمل غيره من العقود كما سيأتي في تكييف هذا العقد.

وتكون المقاولة بين الأفراد، كما قد يكون أحد الأطراف جهة إبراية عامة، والغرض منها المصلحة العامة كما في عقد المناقصة أو التوريد، ومن ذلك عقد مقاولة الأشغال العامة: وهي اتفاق بين الإدارة - الحكومة - وأحد الأفراد أو الشركات بقصد القيام ببناء، أو ترميم، أو صيانة عقارات لحساب شخص معنوي عام (جهة حكومية)

(١) لسان العرب. ابن منظور ٣٥٤/١١.

(٢) المعجم الوسيط ص ٧٦٧.

(٣) مجلة الأحكام العدلية مادة ١٢٤، الموسوعة الفقهية. الكويت ٨/٣١.

ويقصد منشئة عامة في نظير المقابل المتفق عليه، وفقاً للشروط الواردة في العقد ،
يقول الدكتور رفيق المصري: عقد المقاولة يدخل في العقود الإدارية إذا توافرت فيه
خصائص هذه العقود بأن يكون أحد طرفيه جهة إدارية عامة وغير ذلك (١)

ثالثاً: تكييف عقد المقاولة

عقد المقاولة له صور وأنواع في الفقه الإسلامي، ويمكن تخريجه
على هذه الصور.

الطوره الأولى: أنه عقد استصناع إذا كانت المواد المستخدمة في صناعة
الشيء من عند الصانع، وهو عقد مركب من بيع وإجارة، وقد ذهب جمهور الفقهاء -
الحنفية والمالكية والحنابلة في قول إلى جوازه إلا أن علماء الحنفية يخصون
الاستصناع بباب مستقل^(٢).

وقد عرف الحنفية الاستصناع: بأنه طلب عمل شيء خاص على وجه مخصوص
مادته من الصانع^(٣).

وقال تَهْذِيبُ الْمَدُونَةِ: "لا بأس أن تؤاجر على بناء دارك هذه والجص والآجر
من عنده وهذه إجارة وشراء جص وآجر صفقة واحدة"^(٤).

الطوره الثانية: المقاولة من باب الإجارة^(٥) فإذا كانت على منفعة ما يعقل فهي من
باب الأجير المشترك المعروف في الفقه الإسلامي إذا كانت المادة مقدمه من رب العمل
يقول الكاساني: فإن سَلَّمَ إلى حدَّادٍ حديدًا ليعمل له إناء بأجر معلوم، أو جلدًا إلى خفاف

(١) معجم القاتون ص ٤٦٩، مناقصات العقود الإدارية د/ رفيق المصري ص ٢٠٣. مجلة مجمع الفقه.

(٢) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣، البحر الرائق. ابن نجم ٢٨٣/٦، حاشية الدسوقي ٢١٦/٣، ٥/٤ المقدمات.

ابن رشد الجد ٣٦٠٨/٩، الذخيرة. القرافي ٢٥١/٥، كشاف القناع. البهوتي ١٩٠/٣.

(٣) مرشد الحيران. قد رى باشا مادة ٥٦٩.

(٤) تهذيب المدونة. البراءعي ٣/ دراسة وتحقيق د/ محمد الأمين ولد محمد سالم دبي ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

ط الأولى. ٣٤٨، المدونة الكبرى. رواية سخون ١٦٨٥/٥.

(٥) الإجارة: تَمْلِكُ مَنَافِعَ مَعْلُومَةٍ فِي زَمَنٍ مَعْلُومٍ بِمَالٍ مَعْلُومٍ. حاشية الدسوقي ٥٣/٤.

ليعمل له خفا معلوماً بأجر معلوم فذلك جائز، ولا خيار فيه، لأن هذا ليس باستصناع بل هو استئجار فكان جائزاً^(١).

وفرق المالكية في المقابلة بين الصانع، والأجير "المشترك" بأن بائع منفعة يده إن كان لا يحوز ما فيه عمله كالبناء والنَّجَار فهو أجير، وإن كان يحوزه فإن كان يُخَرِّج فيه شيئاً من عنده كالصَّبَاغ فبائع صانع، وإن لم يُخَرِّج فيه شيئاً من عنده كالخياط والحداد، والصانع فصانع^(٢).

وتكون المقابلة من باب الإجارة أو الكراء إذا كانت على منفعة مالا يعقل^(٣) كنقل شيء.

الطوية الثالثة: إذا كان موضوع عقد المقابلة تحصيل شيء لا يحصل النفع به إلا بإتمامه فهو من باب الجعالة^(٤).

مما تقدم يتضح أن المقابلة من باب الاستصناع ومن باب الإجارة أو الكراء ومن باب الجعالة كما سبق تفصيله.

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ٦/٨٨.

(٢) حاشية الدسوقي ٤/٥٠٤.

(٣) المغنى لابن قدامة ٧/٣٢٧.

(٤) الجعالة : التزام أهل الإجارة جعلاً علمٌ لتحصيل أمرٍ يستحقه السامع بالتمام، إلا أن يتمه غيره فبنسبة الثاني

حاشية الدسوقي ٤/٦٠.

(٤) ذهب الدكتور رفيق المصري إلى أن عقد المقابلة إذا كان موضوعه أداء عمل فهو في معنى الأجير

المشترك، وإذا كان موضوعه صنع شيء وكانت المادة مقدمة من المستصنع فهي إجارة أيضاً، أما إذا

كانت المادة مقدمة من الصانع فهو استصناع بالمصطلح الحنفى، وهو عقد مركب مسن يبيع وإجارة

مناقصات العقود الإدارية د/ رفيق المصري ص ٢٠٢ ، ٢٠٣ .

المطلب الثاني

حكم المقاوله ودليها

أولاً: آراء الفقهاء فى جواز مقاوله الاستصناع ودليها

ذهب جمهور الفقهاء - الحنفية والمالكية وقول عند الحنابلة إلى جواز الاستصناع وذهب بعض الحنابلة منهم القاضى وأصحابه وزفر من الحنفية إلى أنه لا يصح استصناع سلعة يصنعها له^(١).

واستدل جمهور الفقهاء بما يأتى:-

أولاً: عن سهل بن سعد رضي الله عنه قال: بعث رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى امرأة أن مرى غلامك النجار يعمل لى أعواداً أجلس عليهن^(٢).

وقد ترجم البخارى لهذا الحديث بباب الاستعانة بالنجار والصنّاع فى أعواد المنبر والمسجد، قال ابن حجر العسقلانى: الصنّاع أى، والاستعانة بالصنّاع فى بناء المسجد^(٣).

ثانياً: استدل العلماء على جوازها بالاستحسان^(٤) وهو الأخذ بمصلحة جزئية فى مقابلة دليل كلى، ومقتضاه الرجوع إلى تقديم الاستدلال المرسل على القياس فإن من استحسن لم يرجع إلى مجرد ذوقه، وإنما يرجع إلى ما علم من قصد الشارع فى أمثال تلك الأشياء المفروضة كالمسائل التى يقتضى فيها القياس أمراً إلا أن ذلك الأمر يودى إلى فوت مصلحة من جهة أخرى، أو جلب مفسدة، فإجراء القياس يودى إلى حرج ومشقة فيستثنى موضع الحرج، كالحرج فإنه ربا فى الأصل، لأنه الدرهم بالدرهم إلى أجل ولكنه أبيع لما فيه من المرفقة والتوسعة على

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٢٨٤/٦. كشاف القناع. البهوتى ١٩٠/٣ ،

(٢) البخارى (فتح ٦٧٧/١ رقم الحديث ٤٤٨، وروى أيضاً من حديث جابر ٦٧٧/١ رقم ٤٤٩.

(٣) فتح البارى. ابن حجر ٦٧٧/١

(٤) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣، البحر الرائق ٢٨٣/٦، بدائع الصنّاع . الكاسانى ٨٥/٦، ٨٦ تبين الحقائق .

الزيلعى ١٢٤/٤.

المحتاجين.. ومثله: الإطلاع على العورات فى التداوى، والقرض، والمساقاة، وإن كان الدليل العام يقتضى المنع^(١). ومقاولة الاستصناع من هذا القبيل

ثالثاً: أن الحاجة تدعو إليه، لأن الإنسان قد يحتاج إلى خوف أو نعل من جنس مخصوص ونوع مخصوص على قدر مخصوص، وصفة مخصوصة، وكلما يتفسق وجوده مصنوعاً فيحتاج أن يستصنع، فلو لم يجز لوقع الناس فى الحرج^(٢) وقد جاءت الشريعة برفع الحرج قال الله تعالى: ﴿وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾^(٣).

رابعاً: أن فيه معنى عقدين جائزين، وهما السلم والإجارة، أو البيع والإجارة وما اشتمل على معنى عقدين جائزين كان جائزاً^(٤).

خامساً: الإجماع الثابت بالتعامل من لدن النبى ﷺ إلى يومنا هذا، وهو من أقوى الحجج^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثانى على عدم جواز مقاولة الاستصناع بما يأتى:

أولاً: القياس عدم جوازها؛ لأنه بيع ما ليس عند الإنسان لا على وجه السلم، ولأن المستصنع فيه مبيع، وهو معلوم، وبيع المعلوم لا يجوز لقوله ﷺ: «لا تبع ما ليس عندك»^(٦). ولو كان موجوداً غير مملوك للعاقد لم يحز بيعه فكنذك إذا كان معلوماً بل أولى^(٧).

(١) الموافقات فى أصول الشريعة . الشاطبى ١٤٩/٤ .

(٢) بدائع الصنائع الكاسانى ٨٦/٦ ، تبیین الحقائق . الزيلعى ١٢٤/٤ ..

(٣) سورة الحج بعض الآیة رقم (٧٨).

(٤) بدائع الصنائع . الكاسانى ٨٦/٦ ، حاشیة الدسوقى ٢١٦/٣ ، ٤ ، ٥ المقدمات . ابن رشد الجد ٣٦٠٨/٩ ، الشرح الصغير . الدردير ١١٦/٣ ، حاشیة الخرشى على مختصر خليل وبأسفلها حاشیة العدوى ١٠١/٦ ، الذخيرة . القرافى ٢٥١/٥ .

(٥) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٢٨٤/٦ ، بدائع الصنائع . الكاسانى ١٥/٦ ، تبیین الحقائق . الزيلعى ١٢٤/٤ .

(٦) سبق تخريجه ص ٢٧١

(٧) المسبوط . السرخسى ١٣٩/١٣ ، البحر الرائق . ابن نجيم ٢٨٣/٦ ، تبیین الحقائق . الزيلعى ١٢٤/١ ، بدائع الصنائع . الكاسانى ٨٥/٦ . كشاف القناع البهوتى ١٩٠/٣ .

ونوقش هذا بأن القياس يترك بالإجماع، ولهذا ترك القياس في دخول الحمام بالأجر دور بيان المدة ومقدار الماء الذي يستعمل وفي قطعه الشارب للسقاء من غير بيان قدر المشروب، وفي شراء البقل والمحقرات فكذا هذا^(١)، ويقول السرخسي: تركنا القياس لتعامل الناس في ذلك، فبتهم تعاملوه من لدن رسول الله - ﷺ - إلى يومنا هذا من غير تكبير، وهو أصل كبير من الأصول^(٢) وعلى ذلك فالراجح هو قول جمهور الفقهاء، وأن عقد المقاولة جائز وأنه يشبه في بعض صورته الاستصناع، وأنه لا بد من بيان مواصفات السلع المقاول عليها كالاستصناع.

ثانياً: حكم المقاولة من حيث اللزوم.

الأصل في العقود اللزوم؛ لأن العقد شرع لتحصيل المقصود، ودفع الحاجات من المعقود به، أو المعقود عليه، فناسب ذلك اللزوم دفعا للحاجة، وتحصيلاً للمقصود غير أنه مع هذا الأصل انقسمت العقود قسمين^(٣)

الأول ما يستلزم مصلحته اللزوم، كالبيع والإجارة.

الثاني ما لا يستلزم مصلحته اللزوم، بل مصلحته في الجواز مثل عقد الجعالة.

وبناء على هذا الأصل فإن مقاولة الاستصناع عقد مركب من بيع وإجارة، وهما من العقود اللازمة لكن ذهب الحنفية إلى أنها لا تلزم إلا بالشروع في العمل، فهي عقد غير لازم قبل العمل بلا خلاف عندهم، واشترط المالكية أيضاً الشروع في العمل ولو حكماً. فالمقاولة - الاستصناع - تلزم بالشروع في العمل عند الحنفية والمالكية^(٤).

(١) بدائع الصنائع الكاساني ٦/ ٨٥. تبين الحقائق الزيلعي ٤/ ١٢٤، المبسوط السرخسي ١٣/ ١٣٩

(٢) المبسوط المرخسي ١٣/ ١٣٩.

(٣) الفروق القرافي ٤/ ١٣، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/ ٤٣٧، المغنى لابن قدامة ٧/ ٣٤٣

(٤) بدائع الصنائع الكاساني ٦/ ٨٤، ٨٧، المبسوط السرخسي ٣/ ١٣٩، تبين الحقائق الزيلعي ٤/ ١٢٤.

المقدمات-ابن رشد الجد ٩/ ٣٠٦٨، الذخيرة. القرافي ٥/ ٢٥١.

- أما إذا كانت المقابلة من باب الإجارة فهي لازمة بمجرد العقد إذا وقعت صحيحة عارية عن خيار الشرط والعيب والروية عند عامة العلماء^(١).

وأما إذا كانت المقابلة من باب الجعالة فهي عقد غير لازم فإن لكلاهما الفسخ قبل الشروع في العمل وتلزم الجاعل فقط دون العامل بالشروع في العمل^(٢).

فمقابلة الإجارة تلزم بالعقد دون مقابلة الجعالة.

ومن خلال ما سبق نستنتج أن عقد المقابلة لا يكون لازماً إلا إذا كان من باب الإجارة، ويلزم بالشروع في العمل في مقابلة الاستصناع والجعالة.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٣٦/٦ قال شريح الإجارة غير لازمة وتفسخ بلا عذر لأنها إباحة المنفعة فأشبهت الإجارة والرد عليه بأنها تملك للمنفعة بعوض فأشبهت البيع، وأنها عقد معاوضة فلا ينفرد أحد العاقدين فيها بالفسخ إلا عند العجز عن المضي في موجب العقد من غير تحمل ضرر كالبيع.

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ٤٦٨/٥، تفسير القرطبي ٢٠٣/٥، الشرح الصغير الدردير ٣٣٠/٣

المطلب الثالث

صور مقابلة الاستصناع

(أ) عرف الحنفية الاستصناع بقولهم هو عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل، ومن شروط جواز عقد الاستصناع بيان جنس المصنوع، ونوعه، وقدره، وصفته؛ لأنه لا يصير معلوما بدونها^(١).

واشترط العمل يكون بتعيين العامل، مثل أن يقول: أنت الذي تصنعه بنفسك، أو يصنعه فلان، ويبين مواصفات المصنوع، وقد أشار المالكية لذلك بتعيين الصانع والمصنوع منه، أو العامل والمعمول منه.

قال ابن رشد في المقدمات: أن يشترط عمله ويعين ما يعمل منه قال ابن القاسم: ليس بسلم، وإنما هو من باب البيع والإجارة في الشيء المبيع، فإن كان يعرف وجه خروج ذلك الشيء من العمل، أو يمكن إعادته للمطلوب، أو عمل غيره من الشيء المعين منه العمل فيجوز إذا شرع في العمل، وعلى أن يؤخر الشروع فيه إلى ثلاثة أيام ونحوها، فإن كان على الشروع في العمل جاز بشرط تعجيل النقد وتأخيرته، وإن كان على أن يتأخر الشروع في العمل إلى الثلاثة أيام ونحوها، لم يجز تعجيل النقد بشرط، حتى يشرع في العمل^(٢).

وقال أشهب: يجوز اشتراط عمل رجل بعينه إذا شرع في العمل، وله أن يشترط عمل فلان إذا كان كثيراً في الأسواق، لأن الغالب السلامة، ولأنه عمل الناس سلفاً وخلفاً^(٣).

وأوضح الإمام اللخمي هذا بقوله: اشتراط العمل من المعين إن كان لا يختلف صفة كالقمح يطحن، والثوب يخاط، أو يختلف ويمكن إعادته للمطلوب من غير نقص كالحديد في السيف جاز فإن كان لا ينضبط في صفته، أو يختلف خروجه امتنع فإن كان كثيراً حتى إذا خالف بعضه عمل من البعض الآخر، فالجواز فيما لا يختلف - صفته - أو يختلف ويمكن إعادته للمطلوب، ولا بد من الشروع في العمل^(٤).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٨٦/٦. مرشد الحيران. قدرى باشا مادة ٥٧١.

(٢) المقدمات بين رشد الجد ٣٠٦٨/٩.

(٣) الذخيرة. القرافي ٢٥١/٥.

(٤) المرجع السابق.

ب) تعيين المصوغ في الذمة دون اشتراط العامل او تعيينه

عرف الحنفية الاستصناع ايضاً بقولهم عقد على مبيع في الذمة^(١) . ونهده الصورة من صور الاستصناع أشار المالكية: أن لا يشترط عمله بعينه ويعين ما يعمل منه، فهو ايضاً من باب البيع والإجارة في المبيع، فيجوز على تعجيل العمل وتأخيره إلى نحو ثلاثة أيام بتعجيل النقد وتأخيره^(٢)

وعرفوه ايضاً: بأنه عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل^(٣).

ولا حاجة لترجيح أحد التعريفين على الآخر عند الحنفية؛ لأن الذي شرط فيه العمل يكون بتعيين العامل أما التعريف الثاني وهو عقد على مبيع في الذمة فهو عند عدم تعيين العامل ولا بد من تعيين جنس المصنوع، ونوعه، وصفته في الحالتين. فلا بد أن يكون المصنوع معيناً كما تقدم، والفرق بين ما ورد على ما في الذمة، وبين المعين المرئي بالحس، أن المعين المرئي بالحس لا يثبت في الذمم، فإن من اشترى سلعة معينة - مرئية - فاستحقت انفسخ العقد، ولو ورد العقد على ما في الذمة كما في السلم فأعطاه ذلك وعينه فظهر المعين مستحقاً رجع إلى غيره؛ لأنه تبيين أن ما في الذمة لم يخرج منها، فإن المطلوب متى كان في الذمة فإن لمن هو عليه أن يتخير بين الأمثال، ويعطى أي مثل شاء، ولو عقد على معين من تلك الأمثال لم يكن له الانتقال إلى غيره، مثل: من فرق صبرته صيعاناً فعقد على صاع منها بعينه لم يكن له الانتقال عنه إلى غيره من تلك الأمثال، ولو كان في الذمة لكان له الخروج عنه بأى مثل شاء^(٤)

(ج) أن يشتري منه شيئاً ثم يستأجره على الصنع:

إن كانت الإجارة في نفس المبيع مثل: أن يشتري المعمول منه ويعينه، ويدخل في ضمانه، كأن يشتري ثوباً بدارهم معلومة على أن يخطه البائع، أو جلداً على أن يخرجه

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٨٦/٦.

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٨/٩ - ٣٠٦ - ٣٠٦٠٩.

(٣) بدائع الصنائع الكاساني ٨٦/٦.

(٤) الفروق القرأفي ٣٤/٢.

أو يشتري الحديد أو الغزل أو الخشب ويستأجره بعد ذلك على عمله جاز بشروط عند المالكية^(١).

الأول: الشروع في العمل أى فى الخياطة، أو الخرز ونحوهما، ولو كان الشروع حكماً كتأخيره لنصف شهر عين العامل أو لا؟

الثانى: معرفة خروجه على أى وجه كان من الجودة والرداءة، وبأن يكون الصانع متقناً للصناعة، وكذلك ما يطحن ويعصر بأن يكون العامل متقناً للصناعة لا يختلف عصره.

الثالث: ضرب الأجل فى الإجارة. الرابع: أن يمكن إعادته للمطلوب كالتحاس.

وقال الحنفية: وصح بيع نعل على أن يحذوه خلافاً لزفر^(٢).

أما إن كانت الإجارة فى غير نفس المبيع فتجوز من غير شرط، كشرائه ثوباً بدراهم معلومة على أن ينسج له آخر^(٣).

(د) أن يشتري الممول منه ويستأجره على إتمام صنعه.

قال المالكية: إن اشتري الممول منه واستأجره على عمله جاز مثل أن يجد صانعاً شرع فى عمل تور - إناء يشبه الطشت - أو حلة أو سيف، أو غير ذلك فاشتراه منه جملة بثمن معلوم ثم قال: أكمله لى على صفة كذا بدينار فيحوز إن شرع فى تكميله بالفعل، أو بعد أيام قلائل خمسة عشرة يوماً فأقل وإلا منع لما فيه من بيع معين يتأخر قبضه، ويدخل فى ضمان المشتري بالعقد، ويضمنه البائع ضمان الصناع، فإن اشتراه على الوزن لم يدخل فى ضمانه إلا بالقبض، ويجوز شراء ثوب ليكمل إن كثر الغزل من جنسه، لأنه لو خرج على خلاف الصفة المشترطة عمل بدله على الصفة، وهذا من بيع المعين ويشترط فيه الشروع ولو حكماً^(٤).

(١) حاشية الدسوقي ٥/٤.

(٢) تبين الحقائق. الزليعى ٥٩/٤.

(٣) حاشية الدسوقي ٥/٤.

(٤) الشرح الصغير. الدردير ١١٦/٣، حاشية الدسوقي ٢١٦/٣، حاشية الخرشى على مختصر خليل

وباسفلها حاشية العدوى ١٠١/٦.

وتخريجا على قول الشافعية: إنه إن وصف المعين الذي يراد بيعه على صفة السلم يكفى^(١) فيجوز بيع الثوب على منسج قد نسج بعضه على أن ينسج البائع باقية.

مما سبق يتضح أن مقابلة الاستصناع هي: عقد على مبيع فى الذمة شرط فيه العمل، وهى أيضا عقد على مبيع فى الذمة كالمسلم، أى دون اشتراط عامل معين، ويجب تعيين العمل فى الصورتين ببيان الجنس والنوع وسائر المواصفات، وتكون أيضا بشراء الشئ منه ثم يستأجره بعد ذلك على صنعه وهى من باب البيع والإجارة، وكذلك إذ رآه شرع فى عمل شئ فطلب استكمالاه .

(١) نهاية المحتاج . الرملى ٤٢٢/٣ .

المطلب الرابع

الإعلان عن محل مقابلة الاستصناع

يجب بيان المحل في مقابلة الاستصناع فقد ذكر الحنفية أن شروط الاستصناع بيان جنس المصنوع، ونوعه، وقدره، وصفته؛ لأنه لا يصير معلوماً بدونها^(١) ويتعبير آخر أن يبين وصفاً يحصل به التعريف^(٢)، وبناء على هذا فلا تنحصر المواصفات فيما تقدم، وجاء عن المالكية أيضاً: أنه لا بد من تعيين المعمول منه^(٣)، وبهذا لم يخرج المعقود عليه، عن الشرط الذي وضعه الفقهاء في صحة البيع، وهو العلم بالمعقود عليه، وما ذكر في ضابط الإعلان عن المواصفات:

وقد ذكر الحنفية في تصوير الاستصناع: أن يقول للخفاف: اصنع لى خفاً من أديمك يوافق رجلى ويريه رجله بكذا. أو يقول للصانع: صغ لى خاتماً من فضتك ويبين صفته ووزنه بكذا وكذا^(٤).

فإذا كانت المواصفات معلومة في العرف بأن استأجره على بناء داره وكان العرف أن مواد البناء الداخلة في البيت من عند المقاول جاز ذلك دون بيان "الإعلان" عملاً بالعرف فقد جاء في المدونة في الرجل يستأجر البناء على بنيان داره وعلى البناء - المقاول - الآجر والجص - مواد البناء - قلت: رأيت إن استأجرت رجلاً بينى لى دارى على أن الآجر والجص من عند الأجير قال: لا بأس بذلك قلت" وهذا قول مالك قال: نعم قلت" ولم جوزة؟ قال: لأنها إجارة وشراء جص وأجر صفقة واحدة قلت" وهذا الآجر لم يسلف فيه، ولا هذا الجص، ولم يشتر شيئاً من الآجر بعينه، فلم جوزة مالك؟ لأنه معروف عند الناس ما يدخل في هذه الدار من الجص والآجر، فلذلك جوزة مالك قلت" هنا قد جعلت الآجر والجص معروفاً، لأنه كما زعمت أنه عند الناس معروفاً ما

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٦/٦، مرشد الحيران . قد رى باشا مادة ٥٧١.

(٢) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣.

(٣) المقدمات: ابن رشد الجد ٣٠٦٨/٩.

(٤) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣، بدائع الصنائع . الكاسانى ٨٤/٦.

يدخل في هذه الدار، أرأيت السلم هل يجوز له فيه إن لم يضرب له أجلاً، وهذا لم يضرب للأجر والجص أجلاً؟ قال: لأنه لما قال: ابن لى هذه الدار فكانه وقت ، لأن وقت بنائها معروف عند الناس، وإنما جوزه مالك، لأن ما يدخل من الأجر والجص في هذه الدار عند الناس معروف، ووقت ما تبنى هذه الدار إليه معروف وإجارته في عمل هذه الدار فذلك جائز، وقال غيره إن كان على وجه العمالة ولم يشترط عمل يديه فلا بأس به إذا فهم نقده^(١).

ومنه يؤخذ أن وقت البناء أو موعد التسليم وكذلك الأجر إذا كان معروفاً جازت المقابلة دون بيان لهذه المواصفات.

مما سبق يتضح أنه يجب بيان مواصفات المعقود عليه في مقابلة الاستصناع من الجنس، والنوع، والوزن وسائر المواصفات إلا إذا كانت معلومة عرفاً مثل أن يستأجره على بناء داره وكان العرف أن مواد البناء من عند المقاول فذلك من باب البيع والإجارة ويشترط أن تكون المواد الداخلة معلومة المقدار، ولا بد من بيان وقت بنائها، أو يكون قابلاً للتعين مثل: أن يقول له: ابن لى هذه الدار فكانه وقت، إذا كان وقت بنائها معروفاً عند الناس.

(١) المدونة الكبرى . سنون ١٦٨٥/٥ / ١٦٨٦ ، تهذيب المدونة . البرازعي ٣/ ٢٤٨ .

المطلب الخامس

الإعلان عن محل مقابلة الأجير المشترك:

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أنه يشترط في محل الإجارة وهي المنفعة أن تكون معلومة، فإن كان محل الإجارة به جهالة مفضية إلى المنازعة، ومانعة من التسليم والتسلم بطل العقد، وإن لم تكن مفضية إلى التنازع صح العقد، وحصل المقصود منه، بوجود التسليم والتسلم، والإجارة بالنسبة إلى المحل قسمان :

الأول: إجارة منافع أعيان محسوسة.

الثاني: إجارة منافع في الذمة قياساً على البيع، والذي في الذمة من شرطه الوصف، والمعين من شرطه الرؤية، أو الوصف، كالحال في المبيعات^(١).

ويظهر الفرق هنا بين المقابلة التي تكون في الذمة والمقابلة لمعين، أن المعين المرني بالحس أو الموصوف لا يثبت في الذم، فلو استأجر دابة معينة للحمل أو غيره فاستحقت أو ماتت انفسخ العقد، ولو استأجر منه حمل هذا المتاع من غير تعيين دابة، أو على أن يركبه إلى مكة من غير تعيين مركوب معين فعين له لجميع ذلك دابة للحمل أو لركوب فعطبت أو استحقت، رجع فطالبه بغيرها، لأن المعقود عليه غير معين بل في الذمة فيجب عليه الخروج منه بكل معين شاء ومن هنا نصل إلى القاعدة "أن المعين لا يثبت في الذم، وأن ما في الذمة لا يكون معيناً"^(٢).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥/٥٣٩، حاشية السموقى ٤/٢٢، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٤٣٥، رسالة ابن زيد القيرواني مع شرح أبي الحسن الشاذلي ٢/١٦٧. نهاية المحتاج. الرملى ٥/٢٨٢، المغنى لابن قدامة ٧/٣٢٧، الكافي لابن قدامة ٢/١٧٢.

(٢) الفروق. القرافى ٢/١٣٤، بدائع الصنائع. الكاساني ٥/٥٤٢، المغنى لابن قدامة ٧/٣٦١.

وتجوز الإجارة على رؤية سابقة لا يتغير بعدها ولو بعدت، أو بوصف من المكري أو على خيار بالرؤية^(١).

ويجب بيان المواصفات في الإجارة، من الجنس، والنوع، فإذا استأجره على خياطة ثوب فلا بد من بيان نوع الخياطة، وإذا كان العمل المطلوب إصلاحاً وجب بيان الشئ الواجب إصلاحه "الجنس" هل هو سيارة، أو آلة حرث، أو مذياع، أو ساعة، ونحو ذلك، ويجب بيان نوع الإصلاح المطلوب فإذا لم يحدده كان للمقاول أن يقوم بكل الإصلاحات اللازمة، وإذا كان العمل المطلوب هو مراجعة حسابات وجب بيان المنشأة المطلوب مراجعة حساباتها وعن أي مدة تكون هذه المراجعة وهكذا^(٢).

وإذا كانت المنفعة في مقابلة الإجارة معلومة عرفاً مثل: أن يكون العمل له عرف يدخل عليه المتأجران صح العقد، مثل: أن يستأجر رجلاً بسيارته لنقله أو نقل متاعه إلى القاهرة دون بيان، أي الإعلان عن محل الوصول؛ لأن أطرافها وجوانبها متباعدة فيعمل بالعرف والعادة؛ لأن المذكور دلالة كالمذكور نصاً، وكذلك إذا استأجره لخياطة ثوب دون بيان نوع الخياطة^(٣) لكونها معلومة عندهما.

فلا بد أن تعقد المقابلة على عمل معلوم كبناء جدار، أو خياطة قميص، أو نسج ثوب ويسمى من يؤجر نفسه على عمل بالأجير المشترك^(٤)، لأنه يمكنه التزام عمل على آخر حيث يتقبل أعمالاً لاثنين وثلاثة وأكثر في وقت واحد^(٥) كالطبيب والمهندس والنجار، والخياط، والمحامي، ووكيل الإعلان، وغيرهم من أصحاب المهن التي يطلق عليها (المهن الحرة) ولا خلاف بين العلماء في استئجار الآدمي، وقد أجر موسى

(١) حاشية السوقى ٤٤/٤.

(٢) شرح أحكام عقد المقابلة د/ محمد لبيب شنب ص ١٨٤. الطبعة الثانية (٢٠٠٤م) الناشر منشأة المعارف بالإسكندرية 'بتصرف'.

(٣) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٤٨/٥، رسالة ابن أبى زيد القيروانى ١٦٨/٢. نهاية المحتاج. الرملى ٢٨٢/٥.

(٤) الكافى. ابن قدامة ١٨٠/٢، المغنى لابن قدامة ٣٦١/٧.

(٥) نهاية المحتاج. الرملى ٣١٠/٥.

عليه السلام نفسه لرعاية الغنم واستأجر النبي ﷺ وأبو بكر رجلاً يدلها على الطريق، ولجواز الانتفاع به مع بقاء عينه ^(١) ولا بد من بيان العمل في استئجار الصناع والعمال، لأن جهالته مفضية إلى النزاع كما لو استأجر عاملاً ولم يسم له العمل من الخياطة ونحوها، لأن العمل يختلف باختلاف المعمول، فلا بد من البيان بالوصف الشافى ^(٢) ^(٣) وقد ذكر الفقهاء أمثلة لبيان محل العمل في الأجير المشترك منها.

(١) المعنى لابن قدامة ٣٦٠/٧.

(٢) الأجير الخاص لا يشترط فيه بيان جنس المعمول فيه، ونوعه، وقدره، وصفته. وإنما يشترط بيان المدة

(كالخادم) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٥١/٥.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٥٠/٥، حاشية الدسوقي ١٢/٤، كفاية الطالب على شرح الرسالة ١٦٧/٢،

الشرح الصغير. الدردير ٣٠٧/٣.

صور لبياب محل الحمل في الأجير المشترك.

أولاً: مقاولات نسخ الكتب:

ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أنه يجب أن تكون المنفعة معلومة في الإجارة^(١) والمقاول على نسخ الكتب من باب الإجارة فيجب بيان عدد الأوراق والسطور في كل صفحة، ونوع الخط ونحو ذلك من المواصفات التي تضبط محل العقد وتميزه.

وأيضاً نص الشافعية والحنابلة: على ذلك فقال الشافعية: ويعين في النسخة عدد الأوراق وأسطر الصفحة وقدر القطع والحواشي، ويجوز التقدير فيها بالمدة قال الأزرعي: ولا يبعد اشتراط المستأجر خط الأجير، ويجب بيان دقة الخط وغلظه إن اختلف به غرض^(٢).

وجاء في المعنى لابن قدامة: ويجوز استئجار ناسخ لينسخ له كتب فقه أو حديث أو شعراً مباحاً، أو سجلات، ولا بد من التقدير بالمدة أو العمل، فإن قدره، بالعمل ذكر عدد الأوراق وقدرها، وعدد السطور في كل ورقة، وقدر الحواشي، ودقة القلم وغلظه فإن عرف الخط بالمشاهدة جاز، وإن أمكن ضبطه، بالصفة ضبطه وإلا فلا بد من مشاهدته، لأن الأجير يختلف باختلافه^(٣).

ثانياً: المقاول على حصاد الزرع:

اتفق الفقهاء على أنه لا بد أن يكون محل الإجارة معلوماً^(٤). ونص الحنابلة على أنه يجوز أن يستأجر لحصاد زرعته قال ابن قدامة: لا نعلم فيه خلافاً بين أهل العلم، وكان إبراهيم ابن أدهم يؤجر نفسه لحصاد الزرع، ويجوز أن يقدر بمدة ويعمل معين مثل: أن يقطع على حصاد زرع معين، ويجوز أن يستأجر رجلاً لسقى زرعته، وتنقيته، ودياسه، ونقله إلى موضع معين^(٥).

(١) ينظر الإعلان عن محل مقاول الأجير المشترك ص ٣٨٧

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ٢٨٥/٥.

(٣) المعنى لابن قدامة ٣٦٥/٧.

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٩/٥، حاشية النسوقي، ٢٢/٤، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٤٣٥/٣،

رسالة ابن أبي زيد القيرواني مع شرح أبي الحسن ١٦٧/٢، نهاية المحتاج. الرملي ٢٨٢/٥، المعنى

لابن قدامة ٣٢٧/٧، الكافي لابن قدامة ١٧٢/٢.

(٥) المعنى لابن قدامة ٣٦٦/٧.

ثالثاً: المقابلة على الخياطة:

اتفق الفقهاء على أنه لا بد من بيان العمل في استئجار الصناع والعمال، لأن جهالة العمل في الاستئجار على الأعمال جهالة مفضية إلى المنازعة فيفسد العقد فلو استأجر عاملاً ولم يسم له العمل.. من الخياطة.. ونحوها لم يجز العقد وكذا بيان المعمول فيه فسي الأجير المشترك إما بالإشارة والتعيين، أو بيان الجنس والنوع، والقدر والصفة في ثوب الخياطة ونحوها؛ لأن العمل يختلف باختلاف المعمول^(١).

فإذا استأجره على الخياطة، فلا بد من بيان ما يخطه، من كونه قميصاً أو غيره، وطوله وعرضه، ونوع الخياطة، رومية أو غيرها، وحمل المطلق على العادة^(٢).

رابعاً: مقاولات البناء

ذهب جمهور الفقهاء "الحنفية والمالكية، والشافعية، والحنابلة إلى أنه يجب بيان محل العمل في الاستئجار على البناء بما إذا كان على أرض أو سقف والموضع الذي يبني فيه الجدار والطول له، والعرض، والسّمك، وما يبني به من حجّر أو غيره، وكيفية البناء، لاختلاف الأغراض، فإن كان ما يبني به "مواد البناء، حاضراً فمشاهدته تغني عن تبيينه^(٣).

فالواجب إما التعيين أو الوصف الشافى المفيد للمراد وإلا كانت إجارة فاسدة^(٤) وصفه البناء تحمل كل شيء^(٥)، فلا بد من بيان مواصفات البناء التي يختلف بها الغرض .

وبناء على ما سبق فإذا كان العمل المطلوب إنشاء مبنى، فيجب تحديد مواصفات هذا البناء بأنه منزل مكون من طابقين، وأن مساحته كذا متر مربع، وأن المواد الواجب استخدامها في بنائه كذا وكذا^(٦).

(١) بدائع الصناعات. للكاساني ٥٣٩/٥، حاشية للسوقى ٤ / ٢٢، بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣ / ٤٣٥، نهاية المحتاج. الرملى ٥/٢٨٢، المعنى لابن قدامة ٧ / ٣٢٧، للكافى لابن قدامة ٢ / ١٧٢ .

(٢) بدائع الصناعات . للكاساني. ٥٥٠/٥٤٩، نهاية المحتاج. الرملى ٥/٢٨٢.

(٣) بدائع الصناعات . للكاساني ٥٥٠/٥٤٩، حاشية للسوقى ٤/٢٢، الشرح للصغير للرددير ٣/٣٠١. نهاية المحتاج. الرملى ٥/٢٨٥ وينظر المعنى لابن قدامة ٧/٣٦٤، للكافى لابن قدامة، ٢/١٧٣.

(٤) الشرح للصغير. للرددير ٣/٣٠١

(٥) نهاية المحتاج ٥/٢٨٥.

(٦) شرح أحكام عقد المقابلة د/ محمد لبيب شنب ص ١٨٤.

وبهذا لا نتعارض أقوال الفقهاء مع ما جرى عليه العمل في مقاولات المباني بوجود عدة وثائق يكمل بعضها بعضاً، وهي تتمثل في العقد، وهو يتضمن الاتفاق الحاصل بين رب العمل والمقاول ويعين طبيعة العمل المطلوب مع تحديد أجر المقاول، ومعلومات عامة لطريقة وشروط التنفيذ، ثم دفتر الشروط، وهو يبين الأعمال المطلوبة، وشروط التنفيذ بالتفصيل، ثم المقايسة وهي نوعان مقايسه وصفية، تبين مقاسات البناء المراد إقامته ومقدار المواد وصفاتها، ومقايسه تقديرية : وهي تتضمن في العادة بيان ثمن هذه المواد كل نوع على حدة، ويلحق بها أحياناً قائمة بالأثمان لتبين تطبيق الأثمان بالتفصيل، وفي هذه الحالة لا تتضمن المقايسة سوى شروط تنفيذ الأعمال ومقاساتها في حين تحدد القائمة الأثمان الواجبة عن كل عملية أو توريد.

وأخيراً: التصميمات، ويقصد بها الرسوم التي يضعها المعمارى، سواء في ذلك الرسوم المعمارية والرسوم الإنشائية، فيدخل في ذلك رسوم المشروع الابتدائى والرسوم النهائية وتستفاد موافقة رب العمل بتوقيعه على هذه التصميمات (١).

خامساً: مقاولات الحفر :

سبق أنه لابد من بيان محل الإجارة في جميع الأعمال والصناعات المباحة وبناء على ذلك فتجوز المقاوله على الحفر فقد جاء في بدائع الصنائع: "وإذا استأجر حفاراً ليحفر له بئراً، فلا بد من بيان مكان الحفر، وعمق البئر وعرضها، لأن عمل الحفر يختلف باختلاف عمق المحفور وعرضه ومكان الحفر من الصلابة والرخاوة، فيحتاج إلى البيان ليصير المعقود عليه معلوماً". (٢).

وقال ابن قدامه: "ويجوز الاستئجار لحفر الآبار والأنهار والقنى، لأنها منفعة معلومة يجوز أن يتطوع بها الرجل على غيره فجاز عقد الإجارة عليها، كالخدمة فإن قدره بالعمل فلا بد من معرفة الأرض، لأنها تختلف بالسهولة والصلابة ولا ينضبط ذلك بالصفة، ويعرف دور البئر وعمقها، ونزول النهر وعمقه، وعرضه، لأن العمل يختلف بذلك فإذا حفر بئراً فعليه حمل التراب؛ لأنه لا يمكنه الحفر إلا بذلك فقد تضمنه العقد" (٣).

(١) شرح أحكام عقد المقاوله د/ محمد لبيب شنب ص ٧٤ : ٧٦. 'باختصار'.

(٢) بدائع الصنائع-الكاسانى ٥/٥٥٠.

(٣) المغنى لابن قدامه ٣٦٢/٧، الكافى لابن قدامه ١٧٣/٢.

وعلى هذا جميع الأعمال التي يستأجر عليها، وإن كان فيها ما يختلف الغرض ولا يعرفه العاقدان رجع فيه إلى أهل الخبرة به ليعقد على شرطه كما لو أراد النكاح مالا يعرف شروطه رجع إلى من يعرفه ليعرفه شروطه، وإن عجز عن معرفته وكلَّ فيه من يعرفه ليعقده (١).

ومن خلال ما تقدم نستنتج أنه لا بد من الإعلان عن محل المقابلة في جميع الأعمال أو الصناعات التي يستأجر عليها، ومنها الأجير المشترك فلا بد من بيان جنس العمل، ونوعه، وكيفية الأجر؛ لأن الأجر يختلف بحسب طبيعة العمل، واختلاف الأغراض بذلك، ولأنه لا بد أن يكون محل المقابلة معلوماً للمتعاقدين لمنع الغرر والجهالة والمنازعة عند التسليم.

(١) الكافي لابن قدامة ١٧٣/٢

المطلب السادس

الإعلان عن المحل في مقاولات النقل

المقاوله على النقل من باب الكراء^(١) ومنها العقد على منافع الآلات كاستئجار السيارات للنقل، (الركاب والبضائع) واستئجار آلات الحفر، وشق الأنهار ونحو ذلك .

والمقاوله على النقل قسمان ، نقل الركاب " الأشخاص " ، نقل البضائع والأمتعة . فإذا استأجر دابة على نقله ، أو نقل بضائعه، فيجب تعيينها بالرؤية أو المعرفة السابقة إذا قصد عينها ، فإن كانت فى الذمة فاللزم تعيين الجنس ، والنوع ، وغير ذلك من الأوصاف لأن الوصف يفيد العلم بالمنفعة .

قال الحنفية: والمنفعة تعلم بالتسمية (الوصف) أو بالإشارة (الرؤية) كالاستئجار على نقل هذا الطعام إلى كذا^(٢)

وقال المالكية: "وعينت دابة أكربت لركوب عليها بالإشارة الحسية - الرؤية - وبأل العهدية (العهد الذهنى أو الذكرى) ولا يكفى الوصف إن لم تكن مضمونة فى الذمة، بأن قصد عينها وإن لم يقصد عين دابة فاللزم تعيين الجنس (كابل أو بغال) ونوع أو صنف (كعرباب وبخت)^(٣) وذكرورة وأنوثة، فالوصف فى هذا يقوم مقام التعيين من حيث صحة العقد"^(٤).

فالدابة أو غيرها - مما يستحدث من وسائل النقل - لركوب أو غيره لابد فى صحة الإجارة عليها من التعيين بالذات، أو الوصف إلا أنها إذا عينت بالإشارة - الرؤية - انفسخت الإجارة بتلفها، وعلى ربها بدلها^(٥).

وقال الشافعية: "يشترط فى إجارة العين لدابة ركوب أو حمل ومنها وسائل نقل الركاب والبضائع،"تعيين الدابة وعدم إبهامها ، فلا يكفى تعيين أحد هذين، وفى اشتراط رؤيتها الخلاف فى بيع الغائب والأظهر الاشتراط ، ويشترط قدرتها على ما استؤجرت لحمله بخلاف الذكورة والأنوثة خلافا للزركشى ؛ لأن المشاهد كافية^(٥).

(١) وهو بيع منفعة ما لا يعقل من حيوان، وغيره، حاشية النسوقى ٤/٣٤ .

(٢) البحر الرائق . ابن نجيم ٥٠٧/٧ .

(٣) البخت الإبل الخرسانية . المعجم الوسيط ص ٤٠ .

(٤) حاشية النسوقى ٤/٢٢ ، الشرح الصغير . الدررير ٣/٣١٠ .

(٥) المرجعان السابقان .

(٥) نهاية المحتاج . الرملى ٥/٢٨٩ .

ويشترط في إجارة الذمة للركوب، ذكر الجنس ، والنوع، والذكورة ، والأنوثة -
لاختلاف الأغراض بذلك - وكيفية السير ككونه بحراً أو قطوفاً،^(١) ويشترط في كل من إجارة
العين والذمة بيان قدر السير كل يوم، وكونه نهائياً أو ليلاً، والنزول في عامر أو صحراء،
لتفاوت الأغراض بذلك^(٢) أيضاً.

ويجب في الإجارة للحمل (نقل البضائع) سواء كانت معينة أم في الذمة، أن يعرف
المحمول لاختلاف تأثيره وضرره فإن حضر رآه إن ظهر، وامتنحه بيده إن لم يظهر كأن كان
في ظلمة، أو في ظروف، وأمكن تخميناً لوزنه، وإن غاب قدر^و بكيل إن كان مكيلاً، أو وزن إن
كان موزوناً ؛ لأن ذلك طريق لمعرفة، والوزن في كل شيء أحصر وأضبط ، وأن يعرف جنس
المحمول المكيل لاختلاف تأثيره في الدابة ... وإن كان المحمول زجاجاً ونحوه مما يسرع
انكساره كالخزف، أو كان في الطريق وحل، فيشترط معرفة جنس الدابة، وصفتها، كما في
الإجارة للركوب لاختلاف الغرض باختلافها^(٣).

فلا بد من بيان جنس المنفعة لينتفى الغرر فلو ائتمرت دابة ليركبها أو ليحمل عليها فلا بد
من بيان الحمل وتعيين المحمول^(٤).

وجاء في فقه الحنابلة : إن ائتمرت ظهراً للركوب اشترط معرفته برؤية أو صفة؛ لأنه
يصح بيعه بهما، وذكر المَهْمَلِج - السريع - والقطوف من الخيل ؛ لأن مسيرهما يختلف
ومعرفة ما يركب به من سرج أو غيره ؛ لأنه يختلف بالمركوب والراكب، وذكر الخرقى أنه
لا بد من معرفة الراكب برؤية أو صفة ؛ لأن الصفة تكفي في بيع مثله ... ولا بد من معرفة
المحامل، والأغطية، والأوتنة، والمعاليق، كالقدر والسطيحة^(٥) ونحوهما ، إما برؤية أو صفة
، أو وزن ، وإن ائتمرت لحمل متاع لم يحتج إلى ذكر جنس الظهر لعدم الغرض في معرفته،
ويشترط معرفة المتاع برؤية، أو صفة، فيذكر جنسه من حديد، أو قطن، ونحوه ؛ لأن ضرره
يختلف، وقدره بالوزن إن كان موزوناً، أو بالكيل إن كان مكيلاً ؛ لأن البيع يصح بكل

(١) القطوف من الدواب التي تسيير السير وتبطى ، المعجم الوسيط ٧٤٧ .

(٢) نهاية المحتاج . الرملى ٢٨٩/٥ .

(٣) نهاية المحتاج . الرملى ٢٩٠/٥ .

(٤) كفاية الطالب على متن الرسالة ١٦٧/٢ .

(٥) السَّطِيحَة : المزادة تكون من جلدتين . المعجم الوسيط ص ٤٢٩ .

الطريقتين ، وإن ذكر وزن المكيل فهو أحصر، وإن دخلت الظروف في وزن المتاع استغنى عن ذكرها وإن لم تدخل وكانت معروفة لا تختلف كثيراً صح من غير تعيين ؛ لأن التفاوت يسير وإن اختلفت كثيراً اشترط معرفتها بالرؤية أو الصفة لذلك ، ولو اکتري ظهراً ليحمل عليه ما شاء لم يصح أو أن يحمل عليها طاقتها لم يصح ؛ لأنه لا ضابط له^(١).

ولابد من تعيين المكان فإذا استأجر دابةً يُسَّع عليها رجلاً أو يتلقاه بالإجارة فاسدة إلا أن يسمى موضعاً ، وكذلك لو قال : أذهب عليها إلى حاجة لم يجز، إلا أن يبين ؛ لأن الحوائج تختلف منها ما ينقضى بالركوب إلى موضع قريب ومنها ما لا ينقضى إلا بقطع مسافة بعيدة، فكانت المنفعة مجهولة ، فإذا كان بلدان يشتركان في اسم فلا بد من البيان ؛ لتتميز إحداهما عن الأخرى^(٢).

من خلال ما سبق يتضح أنه لابد من تعيين المحل في مقاولات النقل فيجب تعيين وسيلة النقل للركاب أو البضائع وبياناتها بالرؤية أو المعرفة السابقة، أو الوصف ويجب بيان الموضع الذي يريد الذهاب إليه، وكذلك يجب بيان ما يحمل على وسيلة النقل، لأنه يختلف من شئ لآخر، خِفَّةً وثِقَلًا، وما يحتاج في نقله إلى عناية خاصة كالزجاج والخزف ونحو ذلك.

(١) الكافي. ابن قدامة ١٧٣/٢ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٤٨/٥ .

المطلب السابع

الإعلان عن المحل في مقالة الجعالة

ذهب جمهور الفقهاء إلى أن الجعالة عقد على عمل، وتجزئ على عمل مجهول مثل رد الضال والأيق " بالمناداة عليه " ففي ذلك جهالة الحال والمكان^(١)، وقيد الشافعية جوازها فسي المجهول إذا تصر ضبطه ؛ ولأن الجهالة احتملت في القراض لحصول زيادة فاحتمالها فسي رد الحاصل أولى^(٢). وقد استدل العلماء على جواز الجعالة بقوله تعالى : ﴿ وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ جِنْدٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴾^(٣). وكذلك محافظة على الأموال فجاز بذل القليل لتحصيلها^(٤).

ومن أجل ذلك لم يشترط الفقهاء في شروط صحة الجعالة ، أن يكون العمل المجهول فيه معلوماً ، بل يجوز في المعلوم والمجهول ؛ ولأنها تجوز مع الجهل فمع العلم أولى^(٥).

وبناء على ذلك فتجوز الجعالة في العمل المعلوم من نحو بناء ، أو خياطة وسائر ما يستأجر عليه من الأعمال^(٦)، ويشترط أيضا بيان مواصفات العمل فيشترط في بناء الحائط ذكر محله ، وطوله ، وسمكه ، وما يبني به ، و يصف الخياطة ، ويصف البئر ويعين الحفر كما في الإجارة^(٧).

وقال المالكية : تصح الإجارة والجعالة على بيع الثوب والثوبين ، وشد الثياب القليلة والكثيرة ، وحفر الآبار ، واقتضاء الديون ، والمخاصمة في الحقوق على أحد قولى مالك ، وروى عنه أن الجعل في الخصومة لا يصح^(٨).

(١) المراد بهم المالكية والشافعية والحنابلة، بداية المجتهد. ابن رشد للحفيد ٤٤٨/٣، حاشية للخرشي

٣٢٤/٧، المقدمات. ابن رشد ٣١٧٤/٩، حاشية الدسوقي ٦١/٤، الشرح الصغير. الدردير ٣٣٠/٣.

نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥، الكافى. ابن قدامة ١٨٦/٢

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ .

(٣) سورة يوسف من الآية (٧٢).

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ .

(٥) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٧٧/٩، نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ .

(٦) الكافى لابن قدامة ١٨٦/٢ .

(٧) حاشية العدوى مع حاشية الخرشي ٢٤٥/٧، نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥.

(٨) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٧٩/٩.

وإذا كان المعقود عليه - الثمن - معلوماً في العرف جاز بدون ذكره لقوله تعالى : ﴿ وَيَمْنَنَ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ ﴾^(١). وحمل البعير كان معلوماً عندهم كالوسق^(٢).

واتفق جمهور العلماء أيضاً على أنه يشترط في عقد الجعالة ، أن يكون الثمن معلوماً^(٣)، ويحصل العلم بالمشاهدة إن كان معيناً، وبالوصف إن كان في الذمة^(٤). فلا بد أن يكون العوض معلوماً ؛ لأن الجعالة عقد معاوضة فاشتراط العلم بعوضه كالإجارة^(٥). فالجعل عوض كالأجرة والمهر، وإن كان العقد جوز للحاجة. فلا حاجة مع جهالة العوض، فإن كان مجهولاً في ذاته أو مواصفاته فسد العقد، وله أجر مثله ؛ لأنه عقد يجب المسمى - الثمن المعين - في صحيحه فوجب أجر المثل في فاسده^(٦)، وكذلك إذا كانت تسمية الثمن معلومة لكنها فاسدة مثل: أن يكون خمرأ، أو خنزيراً ، أو مفضوباً ، فلا عبرة بها لنجاسة العين ، أو عدم القدرة على التسليم ، وله أجر المثل^(٧).

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجب بيان "المحل" في مقابلة الجعالة إذا كانت في عمل معلوم كالبناء والخياطة وسائر ما يستأجر عليه وتجاوز على عمل مجهول كالمشاركة على رد الأبق أو بما تعسر ضبطه بالوصف.

(١) سورة يوسف (٧٢).

(٢) تفسير القرطبي ٢٠٣/٥، نهاية المحتاج. الرملى ٤٦٥/٥ الوسق مكيلة معلومة ، وهى ستون صاعاً والصاع خمسة أرتال وثلاث، المعجم الوسيط ص ١٠٣٢ .

(٣) جمهور الفقهاء المراد بهم (المالكية والشافعية والحنابلة) المقدمات. ابن رشد ٣١٧٥/٩ ، حاشية النسوقى ٦١/٤ ، حاشية الخرشى على مختصر خليل معها حاشية العدوى ٣٢٤/٧ ، ٣٢٦ ، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٤٤٧/٣ ، نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ ، الكافى لابن قدامة ١٨٦/٢ .

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ .

(٥) نهاية المحتاج. الرملى ٤٧٢/٥ ، الكافى لابن قدامة ١٨٦/٢ .

(٦) المرجعان السابقان.

(٧) المرجعان السابقان.

المطلب الثامن

الإعلان عن الثمن ومواصفاته في عقد المعاولة

اتفق الفقهاء على أن يشترط في عقد الإجارة أن يكون الثمن معلوماً^(١). وقد حكى ذلك ابن قدامة فقال : " لا نعلم في ذلك خلافاً"^(٢)؛ لأنه عوض في عقد معاوضة فوجب أن يكون معلوماً كالثمن في البيع ، فما يصلح أن يكون ثمناً في عقد البيع، يصلح أن يكون أجرة في الإجارة إذ كلاهما ثمن في موضعه^(٣)، كما أن الإجارة مشتقة من الأجر^(٤). قال تعالى : ﴿ فَأَقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا ﴾^(٥). أي عوضاً أو ثمناً . وعن أبي هريرة وأبي سعيد - رضي الله عنهما - أن النبي ﷺ قال : (من استأجر أجيراً فليسم له إجارته)^(٦)، ويحصل العلم بالرؤية أو بالصفة كالبيع ، فإن كان من النقود، وكان بالبلد نقود مختلفة وقع على النقد الغالب ، فإن كان فيها نقد واحد انصرف العقد إليه عند الإطلاق ، فإن تعدت النقود ولم يكن فيها نقد غالب فلا بد من البيان بذكر الجنس ، والقدر ، والصفة ، فإذا لم تقع تسمية للثمن ، ولم يكن هناك عرف لا يختلف فلا تجوز الإجارة^(٧). أي فلا بد من الإعلان عن الثمن أو يكون الثمن معلناً.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٢١/٦ ، حاشية الدسوقي ٣/٤ ، حاشية الخرشى على مختصر خليل ٢١٦/٧ ،

الشرح الصغير ، الدردير ٣٠١/٣ ، رسالة ابن أبي زيد القيرواني ١٦٨/٢ . نهاية المحتاج. الرملى

٢٦٦/٥ . الكافي لابن قدامة ١٧٥/٢ .

(٢) المعنى لابن قدامة ٣٣٠/٧ .

(٣) بدائع الصنائع-الكاساني ١٨/٦ ، بداية المجتهد-ابن رشد الحفيد ٤٢٠/٣ ، رسالة ابن أبي زيد القيرواني

١٦٧/٢ . المعنى لابن قدامة ٣٣٠/٧ ، الكافي . ابن قدامة ١٧٥/٢ .

(٤) المعنى لابن قدامة ٣٣٠/٧ .

(٥) سورة الكهف من الآية ٧٧ .

(٦) مصنف عبد الرزاق ٢٣٥/٨ رقم (١٥٠٢٣) .

(٧) بدائع الصنائع ، الكاساني ٢١/٦ كفاية الطالب الرباني ١٦٨/٢ نهاية المحتاج. الرملى ٢٢٦/٥ . المعنى

لابن قدامة ٣٣٠/٧ الكافي لابن قدامة ١٧٥/٢ وفي رواية عندهم لا تكفى الرؤية ولا بد من نكر القدر

والصفة أيضاً ؛ لأنه ربما انفسخ العقد فاشترط معرفته ليعلم بكم يرجع كراسمال السلم.

وقد تعددت وسائل العلم بالأجرة في عقد المقاولة والإعلان عنها، وبيان ذلك فيما يلي :

أولاً : الإعلان عن الأجر بالمقاطعة على العمل كله :

قال ابن قدامة في استتجار ناسخ لينسخ له كتب فقه أو حديث ".... وإن قاطعه على نسخ الأصل بأجر واحد جاز" (١).

وجاء في المعجم الوسيط : قاطع فلاناً على كذا من الأجر والعمل ونحوهما : ولاه إياه بأجرة معينة (٢).

فتعيين الأجر يتم جملة واحدة في مقابل كل الأعمال التي يتعهد بها المقاول دون تعيين أجر مستقل لكل جزء، أو عمل من الأعمال الواجبة عليه، كما لو التزم شخص بتجديد سيارة في مقابل ألف جنيه ، أو التزم مقاول بتشييد منزل وفقاً لأوصاف معينة في مقابل مائة ألف جنيه ، فالأجر يتحدد في هذا العقد جزافاً، ويلتزم رب العمل بالأجر، دون زيادة أو نقص وبصرف النظر عن الوقت أو الجهد الذي بذله المقاول في القيام بالعمل (٣)، ويحرم على المقاول أن يستخدم مواد من صنف رديء، أو عدم إتقان العمل ، وتحديد الأجر بالمقاطعة على العمل كله قد تعارف عليه الناس إلى يومنا هذا ، فإذا طرأت حوادث تجعل التنفيذ صعباً أو مرهقاً، أو أكثر كلفة، كارتفاع سعر الحبر في الطباعة ، وارتفاع أثمان المواد الأولية وأجور العمال، وجب تطبيق قاعدة وضع الجوانح كعقد التوريد.

ثانياً : الإعلان عن الأجر، وتحديده على أساس وحدة القياس :

قال ابن قدامة: "ويجوز - تقدير الأجر - بأجزاء الأصل المنسوخ منه" (٤)؛ حيث يتم تعيين الأعمال المطلوبة في الأصل فيذكر ثمن كل ورقة ، وبيان عدد السطور في كل صفحة ، ومقدار الصفحات ، حيث يتم تعيين الأعمال المطلوبة من المقاول القيام بها مع تحديد مقدارها وتحديد ثمن مستقل لكل نوع من هذه الأعمال ، فإذا كان العمل المطلوب إقامة بناء مثلاً فتحدد المقايسة أنه يلزم له كذا متر من المباتى، وتحدد سعر المتر منه، وكذا متر من أعمال النجارة

(١) المغنى لابن قدامة ٣٦٥/٧ .

(٢) المعجم الوسيط ص ٧٤٥ .

(٣) شرح أحكام عقد المقاولة د/ محمد لبيب شنب ص ٨٠ ، ٨١ . بتصرف

(٤) المغنى لابن قدامة ٣٦٥/٧ .

، وتحدد ثمن المتر منها ، وأنه يلزم نقل أتربة من مكان البناء، كميتها كذا وتحدد أجر نقل كل حمولة منها، وهكذا^(١)، ثم يجرى القياس فيحسب الأجر على هذا .

يتضح من هذا أنه يجوز تحديد ثمن مستقل لكل نوع من الأعمال التي تنفذ فعلاً ثم يجرى القياس على هذا، لأنه قابل للتعيين.

ثالثاً : الإعلان عن ثمن كل نوع :

يتحدد الأجر في المقالة ببيان ثمن كل جزء، أو نوع من العمل المطلوب ، وقد أشار الفقهاء إلى جوازه ؛ لأنه يتوفر فيه للمتعاقدين رفع الجهالة عن العقد، ومنع النزاع والمشاحنة وفي ذلك يقول ابن قدامة : 'يجوز تقدير الأجر بأجزاء الفرع'^(٢). حيث يقدر الثمن باعتبار عدد كل ورقة من الأوراق التي نسخت وعدد الأسطر فيها.

وجاء في مرشد الحيران : يجوز استئجار الصانع أو المقاول لعمل بناء مع تعيين أجرته في كل يوم من دون مقدار العمل، أو مع تعيين أجرة كل نراع، أو متر عمله بالمقالة على العمل كله مع بيان مقدار العمل، طولاً، وعرضاً ، وعمقاً^(٣)، وهذا مثل ما جرى عليه العمل في مقاولات البناء من تحديد ثمن لكل نوع من الأعمال اللازمة لإقامة البناء، فيحدد سعر لمتر البناء ، ويحدد سعر المتر في الأعمال الصحية ، وأشغال النجارة ، والبياض، ونقل الأتربة، وهكذا، ولا يمكن وقت إبرام العقد معرفة قيمة الأجر الذي يلتزم به رب العمل، ولكن يتم معرفته بعد انتهاء العمل من بناء ، أو نجارة ، أو بياض ، ... فيجرى القياس ويدفع أجر كل عمل على أساس وحدات القياس التي نفذت فعلاً، ويسمى العقد في هذه الحالة بالعقد على أساس فئات الأثمان^(٤).

وقد يتحدد الأجر بالنسبة، كما في أجر المهندس التنفيذي مثلاً ، أي بنسبة معينة من التكاليف الفعلية للبناء مثل ١% ، ٢% ، وفي هذه الحالة لا بد من انتظار إتمام البناء وحساب تكاليفه ثم عمل أجر، أو أتعاب المعماري على أساس النسبة المتفق عليها.

(١) شرح أحكام عقد المقالة د/ محمد ليبي شنب ص ٨١ . بتصريف

(٢) المقنى لابن قدامة ٣٦٥/٧ .

(٣) مرشد الحيران ، قدرى باشا ملادة ٦١٦ .

(٤) شرح أحكام عقد المقالة د/ محمد ليبي شنب ص ٨٣ . بتصريف

وقد أشار الفقهاء إلى جواز ذلك ، لحصول العلم بالأجر فقد جاء في فقه المالكية لو قال: أحصده ولك نصفه فيجوز ، أو جذ نخلى هذا، ولك نصفه، فكل هذا جائز للعلم بالأجرة، وما أوجر عليه ، وإذا قال: لحصد وما حصدت فلك نصفه أو القط وما لقطت فلك نصفه فجائز أيضاً، وهو من باب الجعالة فله الترك متى شاء بخلاف ما قبله فهو من الإجارة اللازمة^(١)، ويجوز إجارة دابة لمكان معلوم بكذا على أنه إن وجد حاجته في أثناء الطريق رجع فحاسبه بنسبة ما سار عليها إذا لم ينقد الأجر وإلا فلا لتردها بين السفلية والثمنية^(٢)؛ فمن هذا يتضح جواز تحديد الأجر بالنسبة في عقد المقاولة ، وقال أحمد - رحمه الله - لا بأس أن يحصد الزرع ، ويصرم النخل، بسدس ما يخرج منه، وهو أحب إلى من المقاطعة، وإنما جاز هاهنا ؛ لأنه إذا شاهده فقد علمه بالرؤية ، وهى أعلى طرق العلم ، ومن علم شيئاً علم جزأه المشاع فيكون أجراً معلوماً، واختاره أحمد على المقاطعة، مع أنها جائزة ؛ لأنه ربما لم يخرج من الزرع مثل ما قاطعه عليه ، وهاهنا يكون أقل منه ضرراً^(٣).

ومن خلال ما تقدم يتضح جواز الإعلان عن ثمن كل نوع في المقاولة من العمل الذى سينفذ فعلاً، حيث يحدد سعر المتر من أعمال البياض، أو البناء وهو ما عليه الناس الآن، وكذلك يتحدد الأجر ويعن عنه بالنسبة كما فى المقاولة على حصاد الزرع أو التقاط الثمار ونحو ذلك، ولأن الأجر فى هذه الحالة قابل للتعيين ولأمن من التنازع ، حيث يتم حساب الثمن على العمل الذى نفذ فعلاً.

رابعاً : الأجر الشائع بين الناس :

يتحدد الأجر فى عقد المقاولة إذا تبين من ظروف الحال أن طرفى العقد قد أرادا اعتبار الأجر المعروف المتداول فى الحرفة أو المهنة ، أو الذى جرى عليه العمل بينهما، إذا كان المماثل قد سبق وأنجز لرب العمل أعمالاً من نفس النوع المتفق عليها أو كان العامل منتصباً للعمل يعمل للناس بالأجر. فقد ذهب جمهور الفقهاء - الحنفية ، والمالكية ، والشافعية فى الراجح والحنابلة إلى جواز ذلك.

(١) الشرح الصغير. الدردير ٣/٣٠٥، ٣٠٦، حاشية الخرشى على مختصر خليل ٧/٢٢٩ . ٢٣٠ .

(٢) المرجعان السابقان.

(٣) المقضى لابن قدامة ٧/٤١١ .

فنص الحنفية في باب الاستصناع على جواز معاملة الحجّام ، والسقاء دون تقدير أجر اعتماداً على العرف^(١).

وقال المالكية : "إذا وجد عرف لا يختلف في الأجر جاز العقد من دون الإعلان عن الأجر فقد سئل مالك - رحمه الله - عن الخياط المخالط الذي لا يكاد يخالف مستعمله دون تحديد أجر إذا فرغ أرضاه بشئ يعطيه له قال ابن رشد، لأن الناس استجازوه ومضوا عليه، وهو من نحو ما يعطى الحجّام من غير أن يشارط ... والمنع من مثل هذا وشبهه تضيق على الناس وحرّج في الدين وغلو فيه ، وكره النخعي أن يستعمل الصانع حتى يقاطع على عمله بشئ مسمى، وبه قال ابن حبيب : ثم قال إنه لا يبلغ به التحريم والأمر في ذلك واسع"^(٢).

وقال الشافعية : لو عمل لغيره عملاً بإذنه ففعل ولم يذكر أحدهما أجره مثل: أن يدفع ثوباً إلى قصار ليقصره ، أو إلى خياط ليخطه فالراجح إن كان معروفاً بذلك العمل بالأجر فله أجر مثله وإلا فلا، واستحسن ترجيحه كثيرون ، لوضوح مدرّكه، إذ هو العرف، وهو يقوم مقام اللفظ كثيراً ... وإذا عرّض بالأجرة مثل أرضيك فتجب أجره المثل، وقد تجب الأجرة من غير تسمية ولا تعريض، كما في عامل الزكاة اكتفاء بثبوتها بالنص، فإنها مسماة شرعاً وكعامل مساقاة عمل ما ليس بلأجر له بإذن المالك، اكتفاء بذكر المقابل له في الجملة^(٣).

وقال الحنابلة : إذا دفع ثوبه إلى خياط أو قصار ليخطه، أو يقصره من غير عقد، ولا شرط، ولا تعريض بأجر، مثل أن يقول : خذ هذا فاعمله ، وكان الخياط والقصّار منتصبين لذلك ففعل ذلك، فلهما الأجر ؛ لأن العرف الجارى بذلك يقوم مقام القول، فصار كنفذ البلد، كما لو دخل حماماً، أو جلس في سفينة مع ملاح ؛ لأن شاهد الحال يقتضيه فصار كالتعريض ، فأما إن لم يكونا منتصبين لذلك لم يستحقا اجرا إلا بعوض، أو شرط العوض، أو تعريض به ؛ لأنه لم يجر عرف يقوم مقام العقد فصار كما لو تبرع به أو عمله بغير إذن مالّكه^(٤).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الأجر قد يتحدد ضمناً إذا تبين من ظروف العقد كشاهد الحال ، أو المعاملة السابقة بأن كان المقابل قد سبق وأنجز لرب العمل أعمالاً من نفس النوع، وكذلك تنعقد المقابلة بالتعريض بالأجر ، وبدون تسمية إذا كان المقابل منتصباً لهذا العمل للناس بأجر فله الأجر المعروف.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٨٥/٦، ٨٦.

(٢) البيان والتحصيل. ابن رشد ٤٢٤/٨ ، كفاية الطالب الرياني على رسالة ابن أبي زيد ١٦٨/٢.

(٣) نهاية المحتاج . الرملي ٣١٢/٥ .

(٤) المغنى لابن قدامة ٥٠٢/٧ ، الكافي لابن قدامة ١٧٦/٢ .

المطلب التاسع

الإعلان عن أجل التسليم أو الفراغ من المقاولة

وفيه فرعان :

الفرع الأول : الإعلان عن أجل التسليم فى مقاولة الاستصناع

إذا ضرب فى مقاولة الاستصناع أجلاً لتسليم المستصنع فيه ، فقد اختلف فقهاء الحنفية فى اعتبار هذا العقد استصناعاً أو يعتبر سلماً على رأيين .

الأول : قال أبو يوسف ومحمد - رحمهما الله - : هو عقد استصناع على كل حال سواء ذكر فى ذلك أجلاً أم لا (١) .

الثانى : قال أبو حنيفة - رحمه الله - : إذا ضرب للاستصناع أجلاً صار سلماً (٢) .

وفائدة الخلاف أو ثمرته تظهر فى ؛ أنه إذا صار سلماً اعتبرت فيه شرائط السلم من قبض رأس المال فى مجلس العقد قبل الافتراق ، ولا خيار لواحد منهما إذا سلم الصانع المصنوع على الوجه الذى شرط عليه فى السلم (٣) .

بيان الأدلة

استدل أبو يوسف ومحمد على أنه استصناع سواء ذكر أجلاً أم لا بما يأتى :

أولاً : أن الاستصناع عقد جائز غير لازم فبذكر الأجل فيه لا يكون لازماً كعقد الشركة أو المضاربة ؛ ولأن ذكر الأجل فيه تيسير وتأخير للمطالبة فلا يتغير به العقد من جنس إلى جنس آخر (٤) .

ثانياً : العادة جارية بضرب الأجل فى الاستصناع ، ويقصد بذلك إما تأخير المطالبة ، وإما تعجيل العمل ، ولا يخرج العقد عن موضوعه مع الشك والاحتمال (٥) .

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٦/٦ ، تبين الحقائق. الزيلعى ١٢٤/٤ ، الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٢٨٥/٦ ، المبسوط. السرخسى ١٤٠/١٣ .

(٢) المراجع السابقة .

(٣) المراجع السابقة .

(٤) المبسوط. السرخسى ١٤٠/١٣ ، تبين الحقائق. الزيلعى ١٢٥/٤ .

(٥) بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٦/٦ .

استدل أبو حنيفة - رحمه الله - على أنه إذا ضرب أجلا صار سلما بما يأتي :

أولاً : أنه إذا ضرب فيه أجلا فقد أتى بمعنى السلم، إذ هو عقد على مبيع فى الذمة مؤجلا والعبارة فى العقود بمعانيها لا لصور ألفاظها ؛ فالبيع ينقذ بلفظ التمليك، وكذا الإجارة والنكاح^(١)، على مذهب الحنيفة.

ثانياً : أن المستصنع فيه مبيع، والأجل لا يثبت إلا فى الديون فلما ثبت الأجل هنا عرف أنه مبيع دين فاعتبر فيه القصد دون اللفظ^(٢).

ثالثاً: السلم أقرب إلى الجواز من الاستصناع، فإن كلاهما مستحسن، ولكن الآثار فى السلم مشهورة، وهو جائز فيما للناس فيه تعامل، وفيما لا تعامل فيه، فكان الأصل فيما قصده السلم، إلا إذا تعذر جعله سلماً، بأن لم يذكر فيه أجلا، فحينئذ يجعل استصناعاً^(٣).

المناقشة والترحيج

يمكن مناقشة أدلة الرأى الثانى : أن الاستصناع مبيع فى الذمة كالسلم ، وأن ذكر الأجل من مواصفات المستصنع فيه، كبيان الجنس ، والنوع ... ، فكلاهما عقد مستقل، وأن ضرب الأجل لا دخل له فى اعتبار العقد سلماً أو استصناعاً ، وقد ضبط الحنفية اعتبار العقد سلماً أو استصناعاً بأن ما جرى فيه التعامل بين الناس فهو استصناع^(٤)، بخلاف ما لم يجر فيه التعامل، فقد اتفقوا على أنه لا بد فيه من ضرب الأجل، ويصير سلماً بالإجماع^(٥)؛ لتعذر جعله استصناعاً^(٦)؛ لانقطاعه وعدم استمراره ، فيكون فيه غرراً . وبناء على هذا فالراجح جواز ضرب الأجل، والإعلان عنه فى عقد مقابلة الاستصناع؛ لأن الأجل من المواصفات التى تتعلق بها الرغبات، وفيه تيسير للمعاملات بين الناس، وضبط الأعمال واستلامها فى موعد محدد وإعلان الأجل وصف مرغوب فيه كما فى السلم، لأنه لا فرق بينهما.

(١) المبسوط. السرخسى ١٤٠/١٣ ، بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٧/٦ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٧/٦ .

(٣) المبسوط. السرخسى ١٤٠/١٣ ، تبیین الحقائق. الزيلعى ١٢٥/٤ .

(٤) بدائع الصنائع. الكاسانى ٨٦/٦ ، الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٢٨٤/٦ .

(٥) الفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٢٨٥/٦ .

(٦) البحر الرائق. ابن نجيم ٢٨٥/٦ .

الفرع الثاني

الإعلان عن أجل التسليم في مقابلة الإجارة

إذا عقدت مقابلة الإجارة على عمل معلوم كبناء حائط ، أو خياطة قميص ، أو حمل إلى موضع معين ، أو كان المستأجر مما له عمل كالحيوان ، فهل يجوز التقدير بالزمن مع التقدير بالانتهاء من العمل أم لا ؟ في ذلك مذهبان

المذهب الأول :

جمهور الفقهاء: أبو يوسف ومحمد الحنفيان ، والشافعية في قول، والحنابلة يذهبون إلى جواز التقدير بالزمن مع الانتهاء من العمل مثل: أن يستأجره ليخيط هذا الثوب اليوم^(١).

أما فقهاء المالكية فعندهم تفصيل في ذلك فقد حكى ابن رشد الاتفاق على أنه إن كان الزمن يساوي الفعل فسد العقد ، وذكر ابن عبد السلام أنه أحد مشهورين ، وعلى المشهور الثاني لا تفسد الإجارة ويجوز التقدير بالزمن في هذه الصورة . أما إن كان الزمن أوسع من العمل فالجواز عند ابن عبد السلام، والمنع عند ابن رشد، أما في البيع مثل: أن يستأجره على بيع هذا الثوب في هذا اليوم فيجوز اتفاقا لتيسر البيع في ذلك الزمن عن الصنعة^(٢).

وبناء على هذا فالمالكية عندهم قولان في بيان المدة في الإجارة بخلاف الاستئجار على البيع، فيجوز بالاتفاق.

المذهب الثاني :

ذهب أبو حنيفة - رحمه الله - والشافعية في قول، والحنابلة كذلك، إلى أن الإجارة فاسدة ولا يجوز التقدير بالزمن مع العمل، وبه قال القرافي من المالكية^(٣)، وهو قول للمالكية على التفصيل السابق .

(١) بدائع الصنائع - الكاساني ٥٥١/٥ ، نهاية المحتاج . الرملي ٢٨٢/٥ ، المعنى لابن قدامة ٣٢٧/٧ ، الكافي لابن قدامة ١٧٤/٢ .

(٢) حاشية الخرشى على مختصر خليل ٢٣٥/٧ ، حاشية الدسوقي ١٢/٤ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ٥٥١/٥ ، الفروق و القرافي ١٢/٤ ، نهاية المحتاج . الرملي ٢٨٢/٥ ، المعنى لابن قدامة ٣٢٧/٧ ، الكافي لابن قدامة ١٧٤/٢ .

سبب الخلاف^(١):

أن الجمع بين الزمن والانتهاه من العمل يزيد في الغرر ؛ لأنه قد لا يفرغ من العمل فى المدة، وأنه إن أتمه عمل فى غير المدة، وإن لم يعمل فى المدة لم يأت بما وقع عليه فى العقد .

الأدلة :

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز تقدير مقاوله الإجارة بالزمن بما يأتى :

أن المعقود عليه هو العمل ؛ لأنه المقصود، وهو معلوم، وذكر المدة للتعجيل، وهى غير معقود عليها فذكرها لا يمنع جواز العقد، وإنما وقعت الإجارة على العمل ، فإذا فرغ منه قبل تمام المدة، وهو اليوم فى المثال السابق ، فله كمال الأجر، وإن لم يفرغ منه فله أن يكمله فى الغد مثل: أن يدفع إلى خياط ثوباً ليقطعه ويخطه قميصاً على أن يفرغ منه فى يومه هذا، فالإجارة جائزة فإن وفى بالشرط أخذ المسمى، وإن لم يف به فله أجر مثله لا يزداد على ما شرطه^(٢).

والأدلة التى استدل بها أصحاب هذا المذهب تدور كلها حول هذا المعنى ، وذلك أن الزمان غير منظور إليه أصلاً عند المتعاقدين، والمدة مذكورة للتعجيل كالجعالة^(٣).

استدل أصحاب المذهب الثانى على عدم جواز التقدير بالزمن بما يأتى :

أولاً: أن المعقود عليه مجهول ؛ لأنه ذكر أمرين كل واحد منهما يجوز أن يكون معقوداً عليه "المدة ، العمل " أما العمل فظاهر ، وأما المدة فإنه لو استأجره يوماً للخبازة من غير بيان قدر ما يخبز جاز ، ولا يمكن الجمع بينهما فى كون كل واحد منهما معقوداً عليه ؛ لأن حكمهما مختلف ، فالعقد على المدة يقتضى وجوب الأجر من غير عمل ؛ لأنه يكون أجيراً خاصاً ، والعقد على العمل يقتضى وجوب الأجر بالعمل ؛ لأنه يصير أجيراً مشتركاً ؛ فالمعقود عليه أحدهما فكان مجهولاً ، وهى توجب فساد العقد^(٤).

ثانياً: وجود الغرر

(١) المضى لابن قدامة ٣٢٧/٧ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٢/٥ .

(٣) نهاية المحتاج ٢٨٢/٥ ، المضى لابن قدامة ٣٢٧/٧ ، الكافى لابن قدامة ١٧٤/٢ .

(٤) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٢/٥ .

وبيان ذلك :-

أن العمل قد يتقدم أو يتأخر فإذا استأجره ليحرق له هذه الأرض في شهر فلا يصح؛ لأنه إن حرقها في أقل من شهر ، أو فرغ الشهر قبل الحرق فطالبه بتمام ما بقى كان زيادة على المشروط ، وإن لم يتم كان نقصاً ، ومثل: أن يُسَلِّمَ في قفيز حنطة على أن وزنه كذا، فلا يصح؛ لاحتمال زيادته أو نقصانه^(١).

قال القرافي: من الإجازات قسم لا يجوز تعيين الزمان فيه بل يترك مجهولاً ، وهو الأعمال في الأعيان كخياطة الثوب ونحوها ، فلا يجوز تعيين زمان الخياطة بأن يقول له اليوم مثلاً فتنفسد ؛ لأن ذلك يوجب الغرر بتوقع تعذر العمل في ذلك اليوم ، بل مصلحته ونفى الغرر عنه أن يبقى مطلقاً ، وكذلك الجعالة لا يجوز أن يكون العمل فيها محدوداً معلوماً ؛ لأن ذلك يوجب الغرر في العمل ، والجهالة في هذين القسمين شرط^(٢).

المناقشة والترجيح

يمكن مناقشة أدلة المذهب الثاني بأن المعقود عليه هو العمل فالإجارة تقع على العمل وذكر المدة للتعجيل ، وأنه قد تعارف الناس على ضرب الأجل ، وفيه مصلحة ؛ لأنه يضبط المعاملات بين الناس قال ابن قدامة : فإذا فرغ العمل قبل انقضاء المدة ، فقد وفى ما عليه فلم يلزمه شئ آخر ، كما لو قضى الدين قبل أجله ، وإن مضت المدة قبل العمل فللمستأجر فسخ الإجارة ؛ لأن الأجير لم يف له بشرطه ، وإن رضى بالبقاء عليه لم يملك الأجير الفسخ ؛ لأن الإخلال بالشرط لا يملك المسلم إليه فيه الفسخ ويملكه المسلم فإن اختار إمضاء العقد طالبه بالعمل لا غير كالمسلم إذا صبر عند تعذر المسلم فيه إلى حين وجوده ، ولم يكن له أكثر من المسلم فيه ، وإن فسخ العقد قبل عمل شئ من العمل سقط الأجر والعمل ، وإن كان بعد عمل شئ منه فله أجر مثله ؛ لأن العقد قد انفسخ فسقط المسمى (الأجر) ورجع إلى أجر المثل^(٣).

ومما تقدم يتضح أن الراجح ضرب الأجل في مقابلة الإجارة والإعلان عنه ، لما فيه من ضبط المعاملات بين الناس فإذا فرغ العمل قبل انقضاء المدة فقد وفى ما عليه. وإن مضت المدة قبل العمل فللمستأجر فسخ العقد ، لأن الأجير لم يف له بشرطه وله أن يرضى بالبقاء على العقد.

(١) نهاية المحتاج ٢٨٢/٥ . الكافي لابن قدامة ١٧٤/٢ .

(٢) الفروق . القرافي ١٢/٤ .

(٣) المغنى لابن قدامة ٣٢٨/٧ .

المطلب العاشر

المقاولة وأثرها في تنشيط الحركة الاقتصادية

يعتبر رجال الاقتصاد التصنيع حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تمر بها الدول كلها ، فالدول إما مصنعة منتجة ، أو مستهلكة ، أو منتجة لشيء مستهلكة لشيء آخر ، وما تشتمل عليه الدول من موارد طبيعية قد تنقلها نقلة هائلة إذا استغلت استغلالا حقيقيا ، فالذهب ، والفضة ، والحديد ، والنحاس ، والرصاص ، والخشب ، والزجاج ، والمواد البترولية ومشتقاتها من المواد الأساسية في التصنيع ، في الحياة المعاصرة ، فلا بد من استغلالها بما يعود بالنفع العام لسد احتياجات من يرغبون في سلع ليست موجودة في السوق ، فقد يكون الموجود لا يحقق لهم رغباتهم^(١).

ومن أهم الآثار التي تحدثها المقاولة في تنشيط الاقتصاد :

أولاً : القضاء على البطالة المنتشرة وخصوصاً في العالم الإسلامي حين تستغل تلك الموارد التي تدخل ضمن مقاولة الاستصناع ، فيحصل التكامل بين الخبرات ، ورأس المال ، وحينئذ تقضى على البطالة بتوجيه الأيدي العاملة المعطلة إلى الصناعة ، فالقضاء على البطالة أمنية تراود الحكام والشعوب ؛ لأنها تؤثر على رعايا الدولة من الناحية السياسية والاجتماعية والأمنية^(٢) ، فقد أصبح أكثر من مليون شاب في مصر في حالة بطالة وهي كارثة اجتماعية قد تؤدي إلى انتشار الجريمة ، فلا بد من البحث عن حلول جادة وهادئة للتغلب عليها^(٣) ، ومن ذلك عقد المقاولة على وجه العموم سواء أكان استصناعاً أم إجارة أم جعالة.

ثانياً : تساهم مقاولة الاستصناع في تحقيق الاستقرار الاقتصادي ؛ إذ إن طلب السلع بمواصفات معينة يدل على الحاجة إليها ، مما يؤدي إلى عدم التضخم في المصنوعات ، مما يؤدي إلى التوازن بين العرض والطلب ، فيتحقق الاستقرار في البلاد ، ويؤدي إلى إشباع

(١) الاستصناع د/ سعود بن مسعد الثبيتي ص ٨٢ المكتبة المكية دار ابن حزم ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م

(٢) المصدر السابق ص ٨٤ .

(٣) رؤية الشباب للعمل الحر دراسة استطلاعية . د. سوزان أحمد أبو رية ص ٦ كتاب الأهرام الاقتصادي ،

العدد ٢١٨ ، ديسمبر ٢٠٠٥ .

الحاجات التي تؤدي إلى التوسعة، وتجنب المكلفين الحرج والمشقة، فقد يحتاج الإنسان إلى شيء لا يجده في الأسواق على الصفة التي يرغبها، فإذا استصنع رفع الحرج عن نفسه، فيؤدي إلى الرواج الاقتصادي؛ لأن ما يصنعه يكون مطلوباً^(١).

ثالثاً: تؤدي مقاومة الاستصناع إلى حل أزمة الإسكان؛ إذ يطلب المستصنع مسكناً معيناً بمواصفات ومقاييس يحددها حسب رغبته وحاجته، ويدفع الثمن، أولاً يدفع إلا بعد الاستلام على أقساط محددة وحسب استطاعته، وبهذا تخف الأزمات الإسكانية أو تنعدم، وهذا بدوره يؤدي إلى الرقي الاجتماعي، وتقدم العمران والابتكار فيه، وتروج التجارة وتنشط حركة الأيدي العاملة^(٢).

(١) الاستصناع د/ سعود بن محمد النبيتى ص ٨٤.

(٢) المصدر السابق ص ٨٦ . 'بصرف'

الباب الثالث

الإعلان عن السلع أو الخدمات بالوسائل المستحدثة

الإنترنت - التليفزيون

وفيه فصلان:

الفصل الأول

الإعلان عن السلع أو الخدمات عبر شبكة الإنترنت

تمهيد

الخصائص الاقتصادية والفنية للتجارة عبر الإنترنت

المبحث الأول : العاقد وما يتعلق به في إعلان الإنترنت.

المطلب الأول : الإعلان عبر الإنترنت، ونقص الأهلية.

المطلب الثاني : الإعلان عبر الإنترنت، وإسلام العاقد.

المبحث الثاني : الإيجاب والقبول في الإعلان عبر الإنترنت.

المطلب الأول : كيفية الإيجاب والقبول عبر الإنترنت.

المطلب الثاني : عمومية الإيجاب.

المطلب الثالث : حصول القبول قبل تغير البيع.

المطلب الرابع : حصول الإيجاب والقبول في مجلس واحد.

المطلب الخامس : لزوم الإيجاب.

المبحث الثالث : مشروعية الإعلان عبر الإنترنت.

المطلب الأول : مشروعية السلع المعلن عنها.

المطلب الثاني : الإعلان عن مواصفات المبيع والتمن.

المبحث الرابع : حماية المستهلك في الإعلان عبر الإنترنت.

تمهيد

الخصائص الاقتصادية والفنية للتجارة عبر الإنترنت

أولاً : الخصائص الاقتصادية :

شبكة الإنترنت عبارة عن شبكة مكونة من آلاف الشبكات المتصلة ببعضها حول العالم تتيح المشاركة فى المعلومات يطلق عليها شبكة الشبكات^(١)، فهى مجموعة حاسبات آلية عالمية متنوعة يجمع بينها أنظمة الاتصالات الالكترونية التى تستخدم لنقل البيانات^(٢). ويقوم الشخص بتسجيل موقع للإعلان عبر الشبكة لدى مواقع البحث الرئيسية حتى يمكن للمتلقى رؤيته ، أو يضع علامة للإعلان عن الموقع على موقع آخر، يرتاده العديد من المستخدمين ، وتسمع هذه العلامة للمشاهد بالاتصال بمجرد النقر عبر شبكة الكمبيوتر ، وتلقى الإعلان يكون إما بالنقر المباشر فتظهر صفحة الإعلان ، وإما أن يقوم جهاز الخدمة بتنزيل صفحة أو صورة معينة أو يشير إلى الأشخاص الذين تصفحوا أى صفحة من صفحات أى موقع^(٣).

وتعد الإنترنت سوقاً استهلاكية واسعة النطاق حيث يتم عرض السلع فى جميع المواقع أو مراكز التسويق الالكترونية ، ويتم الشراء من خلال كتابة رقم بطاقة الائتمان، وتعرض السلع ، كالكاتب ، والتسجيلات الموسيقية ، وتعلن الفرق الغنائية عن شرائطها ، وعين برامجها، وجولاتها ، وتقوم الشركات الكبيرة. بل والصغيرة والأفراد أيضا، بعرض معلومات عن السلع التى تختلف باختلاف المناطق ، وتقدم بعض الشركات لوحة بيانات وهى مكان للمعلومات المتعلقة بمنتجات الشركة وعملياتها ، وخدماتها ، وتقدم البنوك جميع أنواع الخدمات ، وتتميز الإنترنت بتوصيل المعلومات بتكلفة قليلة وبطريقة سريعة^(٤)، وقد تحدثنا عن الأحكام المتعلقة بالإعلانات عموماً، وبعض الأحكام المتعلقة بإعلانات الإنترنت فى القيود

(١) الحاسب الآلى ، للمرحلة الإعدادية ص ٦٧ .

(٢) الإنترنت والجوانب القانونية لنظم المعلومات د/ محمد السعيد رشدى ص ٦٦ بحث مقدم لمؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان فى الفترة من ١٤-١٥ مارس ١٩٩٤م.

(٣) للتجارة الالكترونية أساسيات ومبادئ أ / عبد الحميد بسيونى ص ٣١ .

(٤) أساسيات التسويق ، سارة وايت ، ترجمة (توب توب) لخدمات التعريب ص ٣٦٣ مهرجان

الواردة على الإعلان على وجه الخصوص وهي أيضاً تأتي هنا، فلا بد من قيود وضوابط للإعلانات عبر الإنترنت وهي لا تخرج عن القيود التي تحدثنا عنها في الجملة، ومن ذلك أيضاً الرقابة على إعلانات الإنترنت وجرائمه وهي من الحلول لمواجهة خطر البث المباشر، حيث باتت جرائم الإنترنت من المشكلات التي تتكرر بشكل مطرد في هذه الآونة؛ مما ساعد على إنشاء أول جمعية مصرية عربية لتنظيم وسن قوانين للإنترنت خاضعة للقانون المصري وأهدافها نشر وتنمية الوعي بثقافة الإنترنت والحقوق والالتزامات المتزامنة معه، وإعداد دراسات وبحوث قانونية، وتقديم الخدمات الاستشارية، بجانب إصدار النشرات والمطبوعات والمصنفات من خلالها بعد رصدتها وتنقيحها، ومتابعة التطورات والمستجدات في هذا المجال، مع الاهتمام بالرقابة القانونية وحماية مستخدمي الإنترنت من الأعمال غير المشروعة وغير القانونية، ودعم الاهتمام بالمجتمع من خلال الشبكة الالكترونية العالمية^(١).

ثانياً : الخصائص الفنية للتجارة عبر الإنترنت :

تتميز التجارة الالكترونية - ومنها الإنترنت - بخصائص فنية تميزها عن التجارة العادية أو التقليدية ، وهي :

الأولى : غياب العلاقة المباشرة بين المتعاقدين :

تدور المفاوضات بين طرفي التعاقد في مجلس العقد الحقيقي بالاتفاق على تفاصيل العقد المتوقع إبرامه ، وقد يأخذ إبرام العقد جلسة واحدة ، ويكون هناك مجالاً كبيراً للتفاوض والمساومة حول العقد ، وأما في عقود التجارة الالكترونية فلا يكون هناك مجلس للعقد بالمعنى التقليدي ، وغياب المفاوضات في بعض الحالات حول شروط التعاقد؛ لأن البائع يكون في مكان والمشتري يبعد عنه بألاف الأميال ، وقد يختلف التوقيت الزمني بين مكاني المشتري والبائع رغم وجودهما على اتصال عن طريق أجهزة الكمبيوتر، أو بين إرسال الرسالة الالكترونية ، وتلقيها من المرسل إليه بسبب عدم إنزال الرسائل على الشبكة أو التأخر في إرسالها لتعطل الشبكة ، وقد يغيب العنصر البشري وتتراسل الأجهزة فيما بينها وفقاً

(١) جمعية أهلية لإرسال تنظيم قانوني لعالم الإنترنت ص ٩ ، صوت الأهرام . الجمعة ٢ ربيع الأول ١٤٢٧ هـ - ٣١ مارس ٢٠٠٦ م وتضم هذه الجمعية ٥٦ شخصية من رجال القانون والفضاء والصحافة والإعلام والمتخصصين في الإنترنت .

للبرامج المعدة لها، حيث تقوم بعض الشركات بجرد المخزون من سلعة معينة ، وتضع أوامر جديدة لشراء الموردين إذا انقضى المخزون عن حد معين ، فتقوم أجهزة الكمبيوتر لديهم باستلام أوامر الشراء وتنفيذها، وإرسال فواتير البيع دون تدخل العنصر البشرى^(١).

ثانياً : وجود الوسيط الإلكتروني :

لا بد من جهاز الحاسوب " الكمبيوتر " لدى كل من الطرفين المتعاقدين ، وهذا الحاسوب متصل بشبكة الاتصالات الدولية التي تقوم بنقل التعبير عن الإرادة لكل من الطرفين المتعاقدين في ذات اللحظة رغم تباعد المكان والموطن الذي يقيمون فيه ، وفي الغالب تصل الرسالة في ذات الوقت إلى المرسل إليه إلا إذا حدث عطل في الشبكة أو انهيار لها حيث لا تصل الرسالة وقد تصل مغلوطة أو غير مقروءة^(٢).

ثالثاً : السرعة في إنجاز الأعمال :

تتميز الشبكة بالسرعة في إنجاز الأعمال ، وتلافى العديد من الأوراق المكتبية التي كانت تصاحب أوامر البيع والشراء وشحن البضاعة^(٣).

(١) إبرام العقود في التجارة الإلكترونية. سمير برهان ص ٣ .

(٢) إبرام العقود في التجارة الإلكترونية. سمير برهان ص ٣ .

(٣) المصدر السابق.

المبحث الأول

العاقدة وما يتعلق به في إعلان الإنترنت

نتناول في هذا المبحث الإعلان عبر الإنترنت ونقص أهلية المتعاقدين، وكذلك الإعلان

وإسلام العاقد من خلال المطالبين الآتيين

المطلب الأول

الإعلان عبر الإنترنت ونقص الأهلية

العاقد من حيث تلفظه بالعقد يتنوع إلى: (١).

(أ) من يعتبر كلامه لغواً فلا ينعقد به. (ب) من يكون كلامه مطلق الأثر في تكوين العقد

(ج) من يكون لكلامه أثر محدود في تكوين بعض العقود ، فهو مقيد بإرادة غيره.

وإختلاف أحوال العاقد ترجع إلى عنصرين هما الأهلية، والولاية وبيان ذلك:

العنصر الأول: الأهلية:

سبق الحديث عن أهلية العاقد وهو من حيث الأهلية ثلاثة أقسام، تام الأهلية، وفاقد

الأهلية، وناقص الأهلية والحديث الآن عن ناقص الأهلية وهو من كان عنده أصل التمييز ،

ولكن لم يكن عنده كمال في عقله، إما لعدم بلوغه السن التي جعل بلوغها أمانة لكمال عقله ،

وهو الصبي المميز ؛ وإما لأن العقل قد كمل والسن قد بلغت حدودها ، ولكن في تصرفاته ما

يدل على نقصان تدبيره المالي وذلك هو السفه، ويلحق به المغفل ، وإما لنقص في العقل مع

وجود أصل التمييز وهو المعتوه^(١).

(١) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٦١ .

(٢) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧٠ ، النظام الاقتصادي في الإسلام د/ شوكت محمد

وفى عقد الإعلان عبر الإنترنت ، قد لا يستطيع العاقد أن يتحقق من أهلية الآخر فى كل حالة ؛ لأن المعلان يكون فى مكان ، والمشتري فى مكان آخر يبعد عنه بألاف الأميال^(١). فما حكم الإعلان (الإيجاب) من ناقص الأهلية، أو قبول ناقص الأهلية، وما حكم شرائه عبر الإنترنت.

ذكر الفقهاء أن من أسباب الحجر على التصرفات ، الصغر ، والجنون ، والسفه . وقد عرف المالكية الحجر بأنه صفة حكمية توجب منع موصوفها تصرفه فيما زاد على قوته^(٢).

ومن هذا التعريف يتضح أنه يمنع الصغير ، والمجنون ، و السفه من التصرف فيما زاد على القوت . ولا يمنع من شراء الأشياء اليسيرة اللازمة له والنفقة، وهو ما صرح به فقهاء الحنابلة أيضاً حيث قالوا : يصح تصرف الصبى ، والسفيه ، بغير إذن الولى فى الشئ اليسير^(٣). (*)

وبناء على هذا، فإذا تم شراء عبر الإنترنت من الصبى، أو السفه ، ونحوهما من غير إذن الولى فى الأشياء اليسيرة كالأطعمة ونحوها صح التصرف ولا يبطل، أما العقود ذات القيمة الكبيرة فسيأتى بيانها كالاتى.

(١) إبرام العقود فى التجارة الالكترونية. سمير برهان ص ٢٢ .

(٢) حاشية السوقى ٢٩٢/٣ .

(٣) المغنى لابن قدامة ٢٥٠/٥ .

(*) جرت بعض التشريعات المعاصرة كالتشريع الاجليزى إلى التفرقة بين نوعين من العقود التى يبرمها القاصر عبر شبكة الإنترنت ، فالعقود البسيطة مثل شراء الكتب و الأطعمة وغيرها من السلع لا يجوز الحكم بإبطالها، بخلاف العقود ذات القيمة الكبيرة ، مثل شراء السيارات والشقق السكنية والعقارات، فتمسها تبطل لمصلحة القاصر حتى ولو تضرر لتاجر تبعاً لأحكام لتنظيم العام. إبرام العقود فى التجارة الإلكترونية ، سمير برهان ص ٢٢ يتضح أن هذا التشريع أبطل عقد القاصر فى شراء الأشياء ذات القيمة.

آراء الفقهاء فى عقود ناقصي الأهلية

أولاً: آراء الفقهاء فى عقد الصبي المميز

فى ذلك مذهبان

المذهب الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية فى قول والحنابلة كذلك إلى أنه يصح البيع والشراء، وكذا الإجارة من الصبي المميز، ويكون التصرف موقوفاً على إجازة الولي، ويكون العقد نافذاً لارماً إذا أجازته ولي الصغير، ويبطل إذا لم يجزه، فهو عقد موقوف على إجازة الولي، فإذا أذن الولي كانت تصرفاته معتبرة فيما وقع فيه الإذن^(١).

المذهب الثانى: ذهب الشافعية فى قول والحنابلة فى رواية إلى أنه لا يصح البيع والشراء وإن أذن الولي حتى يبلغ الصغير^(٢).

الأدلة

استدل جمهور العلماء بقوله تعالى: ﴿ وَأَبْتَلُوا الْيَتَامَىٰ حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُمْ مِنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَن يَكْبَرُوا ﴾^(٣).

وجه الدلالة من الآية الكريمة:

أن قوله " وَأَبْتَلُوا " أى اختبروهم؛ لتعلموا رشدهم، ويتحقق ذلك بتفويض التصرف إليهم فى البيع والشراء؛ ليعلم هل تغير أو لا^(٤).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٣٣/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣٥/٥. حاشية السورقى ٥/٣، حاشية العوى ١٢٠/٢، إحياء علوم الدين ٨٦/٣، نهاية المحتاج ٣٨٥/٣، المعنى لابن قدامة ٢٥٢/٥، الكافى لابن قدامة ١١٠/٢، ١١١.

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٣٨٥/٣، إحياء علوم الدين. الغزالي ٨٦/٣، المعنى لابن قدامة ٢٥٢/٥، الكافى لابن قدامة ١١٠/٢، ١١١.

(٣) سورة النساء من الآية رقم (٦).

(٤) المعنى لابن قدامة ٢٥٢/٥.

وأنه عاقل مميز محجور عليه فصح تصرفه بإذن وليه ، وهو يختلف عن غير المميز حيث لا تحصل المصلحة بتصرف غير المميز لعدم تمييزه ومعرفته، وعدم الحاجة إلى اختباره؛ لأنه معلوم الحال^(١).

استدل أصحاب المذهب الثاني على بطلان العقد من الصبي المميز، وإن أذن له الولي لأنه غير مكلف فأشبهه غير المميز ، وأنه لا يمكن الوقوف على الحد الذي يصح به تصرفه لخفائه وتزايد مع التدرج ، فجعل الشارع له ضابطاً، وهو البلوغ ، فلا تثبت له أحكام العقلاء قبل وجود المظنة^(٢)، أي البلوغ .

الجواب عن هذا الدليل : أن الإذن السابق على التصرف بمنزلة الإجازة له بعد وقوعه ، ويحصل العلم بتصرفاته، بأن تجرى على وفق المصلحة، كما يعلم في حق البالغ ، فإن معرفة رشده شرط لدفع ماله إليه ، وصحة تصرفاته^(٣)؛ ولأنه قد يبلغ الإنسان غير رشيد ، وعلى هذا فالراجع المذهب الأول .

وبناءً على هذا فإذا كان العاقد عبر شبكة الإنترنت صبياً مميزاً انعقد بيعه موقوفاً على إجازة الولي أو الوصي ، وكذلك الإجازة ، فإذا أجازها الولي أو الوصي نفذت، وإلا بطلت ، ويبطل العقد إذا امتنع الولي من الإجازة ، أو كانت الإجازة غير معتبرة مثل أن يكون في العقد غيب فاحش يضر بماله ، ومثله المعتوه المميز ، سواء كان بالغاً أم دون البلوغ^(٤)، ونهاية الصبا تكون بالبلوغ ، كما أن دفع الأموال وتمام الأهلية لا يكون إلا بأمرين هما البلوغ ، وإيناس الرشد^(٥)، فإذا كان العاقد عبر شبكة الإنترنت مميزاً بالغاً رشيداً فعقده صحيح نافذ سواء باشر لنفسه أم بالنيابة عن غيره، ومثله الوكيل المنتدب في حدود اختصاصاته .

(١) المرجع السابق .

(٢) المغنى لابن قدامة ٢٥٢/٥ .

(٣) المرجع السابق .

(٤) المعاملات المالية ، الشيخ أحمد إبراهيم ص ٧٨ .

(٥) الملكية و نظرية العقد ، الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧٠ ، النظام الاقتصادي في الإسلام ، د/ شوكت

محمد عتيان ص ٣٠١ ، المنخل لدراسة الشريعة الإسلامية ، د/ عبد الكريم زيدان ص ٢٦٤ .

ثانياً: آراء الفقهاء فى عقد السفية

السفيه: هو البالغ العاقل الذى فسد رأيه وساء تدبيره لغلبة الهوى عليه^(١)، وأيضاً هو الذى لا يحسن القيام على تدبير ماله، فينفق فى غير مواضع الإئفاق^(٢).

وقد اتفق العلماء كما حكى القرطبى أن تصرف السفية المحجور عليه دون إذن وليه فاسد إجماعاً مفسوخ أبداً لا يوجب حكماً، ولا يؤثر شيئاً^(٣).

ذهب جمهور العلماء الحنفية والمالكية والشافعية فى قول والحنابلة فى رواية إلى أن الشخص يستمر ناقص الأهلية حتى يبلغ رشده، ويستطيع أن يقوم على ماله بتميمته وتثميته ولو بلغ من العمر أرزله، ويصح العقد من السفية المميز ويكون موقوفاً على إجازة وليه؛ لأنه عقد معاوضة، فيملك التصرف فيه بالإذن كالتكاح، وقياساً على الصبى المميز^(٤).

وذهب الشافعية والحنابلة فى قول: إلى أنه لا يصح تصرف السفية؛ لأن الحجر عليه لتبذيره وسوء تصرفه، فإذا أذن له فقد أذن فيما لا مصلحة فيه، كما لو أذن فسى بيع ما يساوى عشرة بخمسة^(٥).

والراجح قول جمهور الفقهاء قياساً على الصبى المميز، وعلى بيع الخيار.

ومن خلال ما سبق يتضح أن عقود ناقصى الأهلية كالصبى المميز والسفيه من العقود الموقوفة على إذن الولى أو الوصى هو الراجح فإذا أجازها الولى نفذت وكانت صحيحة وإلا كانت فاسدة وتفسخ ويستوى فى ذلك للعقد عبر الانترنت وغيره من العقود.

العنصر الثانى الولاية: وهى أن يكون للعاقد سلطة تمكنه من تنفيذ العقد وترتيب آثاره عليه، وهذه السلطة قد تكون بالأصالة، وقد تكون بقيام شخص على شئونه غيره بولاية شرعية كولاية الأب، أو الجد، أو بالوصية من الأب أو الجد، أو بولاية القاضى، وقد تكون بتوكيل من صاحب الشأن^(٦).

(١) لمعاملات لمالية. أحمد إبراهيم ص ٧٨.

(٢) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧٦.

(٣) تفسير القرطبى ٢٨/٥.

(٤) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٣٣/٦، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣٥/٥، حاشية الدسوقي ٥/٣ حاشية

العدوى ١٢٠/٢، نهاية المحتاج. الرملى ٣٨٥/٣، المغنى لابن قدامة ٢٥٢/٥.

(٥) نهاية المحتاج. الرملى ٣٨٥/٣، إحياء علوم الدين. الغزالي ٨٦/٣، المغنى لابن قدامة ٢٥٢/٥، الكافى

لابن قدامة ١١٠/٢، ١١١.

(٦) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٦١.

وقد يعقد شخص لآخر عبر الإنترنت وليس له ولاية على العقد وهو ما لا يكون مالكاً للسلعة أو موكلأ من صاحب الشأن وهو المسمى بعقد الفضولى فهل يصح هذا العقد ويعتبر نافذاً أم لا؟

اختلف الفقهاء فى عقد الفضولى وبيان ذلك

الفضولى هو : من يتصرف لغيره تصرفاً شرعياً ليس له عليه ولاية ، كمن يبيع أو يشتري أو يؤجر ما لا يملك ، أو لا يكون موكلأ من صاحب الشأن^(١).

وإذا عقد هذا لغيره فى ذلك مذهبان :

المذهب الأول : ذهب الحنفية إلى أن بيع الفضولى موقوف على إجازة المجيز وكذلك الإجارة وأما فى الشراء فإن أضاف العقد إلى نفسه كان المشتري له سواء وجدت الإجازة من الذى اشتري له أم لا؟ وإن أضافه إلى الذى اشتري له، أو كان الفضولى لا تتحقق فيه الأهلية كالصبي المحجور عليه فيتوقف على إجازة الذى اشتري له، وقال جمهور الفقهاء من المالكية ، والشافعية فى قول رجحه النسوى، والحنابلة فى رواية إلى أنه يصح البيع أو الشراء أو الإجارة ويكون موقوفاً على إجازة المالك فإن أجازة نفذ ولزم وإن لم يجزه بطل وروى عن جماعة من الصحابة منهم على وابن عباس وابن مسعود وابن عمر - رضى الله عنهم - وبه قال الهادوية^(٢).

المذهب الثانى : ذهب الشافعية فى قول والحنابلة فى رواية وابن المنذر وأبو ثور إلى أنه لا يصح البيع والشراء أو الإجارة وإن أجاز المالك^(٣).

وسبب الخلاف بين العلماء ، هل إذا ورد النهى على سبب حمل على سببه أو يعم^(٤).

(١) المعنى لابن قدامة ٢٥٢/٥ ، الملكية ونظرية العقد ، الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٦١ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ٥٧٩/٦ ، الفرق . القرافى ٤٤/٣ نهاية المحتاج . الرملى ٤٠٣/٣ المعنى لابن قدامة ٢٥٢/٥ ، سبل السلام . الصنعانى ٨٣٤/٢ ، نيل الأوطار . الشوكاتى ٧١/٥ الملكية ونظرية العقد . الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧٥ .

(٣) المعنى لابن قدامة ٥٢/٥ ، نهاية المحتاج . الرملى ٤٠٣/٣ ، نيل الأوطار . الشوكاتى ٧١/٥ ، الملكية ، ونظرية العقد . الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٧٥ .

(٤) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٣٣/٣ .

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أنه يصح العقد مع اعتبار الإجازة من المالك بما يأتي:

أولاً: بعمومات الآيات القرآنية مثل قوله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (١).

وقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ﴾ (٢)

وجه الدلالة: دل ذلك على أن الله عز وجل شرع البيع والشراء والتجارة من غير فصل بين ما إذا وجدت الإجازة من المالك بطريق الأصالة، وبين ما إذا وجدت من الوكيل في الابتداء، وبين ما إذا وجدت الإجازة من المالك في الانتهاء، وبين وجود الرضا في التجارة عند العقد، فيجب العمل بإطلاق إلا ما خص بدليل (٣).

ثانياً: عن عروة البارقي رضي الله عنه (أن النبي صلى الله عليه وسلم أعطاه ديناراً يشتري له به شاة فاشتري له به شاتين فباع إحدهما بدينار، فجاء بدينار وشاة فدعا له بالبركة في بيعه، وكان لو اشترى التراب ربح فيه) (٤).

وجه الدلالة: قوله " فباع إحدهما " دليل على صحة بيع الفضولي (٥)، فلو لم يعقد تصرفه لما باع، ولما دعا له صلى الله عليه وسلم بالبركة على فعله؛ ولأنكر عليه؛ لأن الباطل ينكر (٦)، فعروة رضي الله عنه باع واشترى ما لم يوكل بشرائه؛ لأنه أعطاه ديناراً لشراء أضحية - أو شاة على اختلاف الروايات - فلو وقف على الأمر لشري ببعض الدينار الأضحية ورد البعض (٧).

(١) سورة البقرة آية رقم (٢٧٥).

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩)

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٧٦/٦ .

(٤) البخاري (فتح ٧٦٩/٦ رقم ٣٦٤٢).

(٥) نيل الأوطار. الشوكاني ٢٥٠/٥ .

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٧٦/٦ .

(٧) سبل السلام. الصنعاني ٨٣٤/٢ .

نوقش هذا : بأن وكالة عروة كانت مطلقة بدليل أنه سلم واستلم وليس ذلك لغير المالك^(١)، قال ابن حجر : وهذا بحث قوى يقف به الاستدلال بهذا الحديث على تصرف الفضولى^(٢)، وبهذا أيضا يرد على المالكية حيث أخذوا وجه الاستدلال بأن النبي ﷺ لم يأمره في الشاة الثانية لا بالشراء ولا بالبيع ، فقررنا ذلك حجة على أبي حنيفة في صحة الشراء للغير ، وعلى الشافعي ومن معه في الأمرين جميعاً^(٣)، وأن بيع الفضولى من الغرر ؛ لأنه لا يدرى هل يجيزه أو لا ؟

أجيب عليه : أن عقد الفضولى أساسه التعاون بين الناس ولا دليل على عدم الاعتقاد، بل يثبت الدليل على الاعتقاد لتحقيق المصلحة لكل من العاقد الفضولى ، والمالك ، والمشتري من غير ضرر ولا مانع شرعى ، فإن المالك يكفى مؤنة طلب المشتري ، ووفور الثمن ونفاق سلعته وراحته منها، ووصوله إلى البديل المحبوب ، ويكفى المشتري وصوله إلى حاجة نفسه بالاستيلاء على المبيع ، ويصان كلام الفضولى من الإلغاء والإهدار ، بل يحصل به على الثواب إذا نوى به الخير لله تعالى وإعانة أخيه، والرفق به . ولما كان هذا التصرف خير لكل من جماعة المسلمين من غير ضرر ، كان الإذن في هذا العقد ثابتاً دلالة ؛ لأن كل عاقل يأذن في التصرف النافع له بلا ضرر يشينه^(٤).

ثالثاً : أنه قصد بعقده البر والإحسان بالتعاون على ما هو خير للمالك في زعمه لعلمه بحاجته إلى ذلك حيث أقدم على ذلك نظراً لصديقه وإحساناً إليه ، وتحمل مؤنة مباشرة التصرف الذى هو محتاج إليه ، وطلباً للثواب من الله ، قال تعالى: ﴿ وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ﴾^(٥). ولما كان في هذه التصرفات من الضرر فى الجملة وقف على إجازة المالك ، فلا يجوز القول بإهدار هذا التصرف وإحراق كلامه وقصده بكلام المجانين وقصدهم ، وهو أمر مندوب إليه للآية السابقة وغيرها^(٦).

(١) المضى لابن قدامة ٢٦٦/٥ ، نهاية المحتاج ٤٠٤/٣ .

(٢) فتح البارى . ابن حجر ٧٦٩/٦ .

(٣) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٣٣/٣ .

(٤) فتح شرح القدير . ابن الهمام ٢١/٥ ، بدائع الصنائع . الكاسانى ٥٧٧/٦ .

(٥) سورة المائدة من الآية رقم (٢) .

(٦) بدائع الصنائع . الكاسانى ٥٧٦/٦ ، الفروق . القرافى ٢٤٤/٣ .

استدل الحنفية على أنه إن أضاف الشراء إلى نفسه لزمه. لأن الشراء إذا وجد نفاذاً على العاقد نفذ عليه ولا يتوقف؛ لأن الأصل أن يكون تصرف الإنسان له لا لغيره قال الله تعالى: ﴿لَهَا مَا كَسَبَتْ﴾ (١) وقال تعالى ﴿وَأَنْ لَيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى﴾ (٢) وشراء الفضولي كسبه حقيقه فالأصل أن يكون له إلا إذا جعله لغيره أو لم يجد نفاذاً عليه لعدم الأهلية فيتوقف على إجازة الذي اشترى له بأن كان صيباً مجبوراً فاشترى لغيره فيتوقف على إجازة ذلك الغير.

استدلوا على أنه إن أضاف العقد إلى الذي اشترى له توقف على إجازة المشتري له: مثل أن يقول الفضولي للبايع بع عبدك هذا من فلان بكذا، وقبل المشتري الشراء منه لأجل فلان. لأن تصرف الإنسان وإن كان له على اعتبار الأصل إلا أن له أن يجعله لغيره بحق الوكالة وها هنا جعله لغيره فينعتد موقوفاً على إجازته (٣).

استدل أصحاب المذهب الثاني على بطلان بيع الفضولي بما روى عن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: (يا رسول الله يأتيني الرجل فيريد مني البيع، وليس عندي أفأبتاعه له من السوق؟ قال: لا تبع ما ليس عندك) (٤).

وجه الدلالة: يدل الحديث على أنه لا يجوز بيع الشيء على أن يمضى فيشتره ويسلمه باتفاق بين العلماء، فإنه لا يقدر على تسليمه، وهو من الغرر والجهالة فكذلك بيع مال الغير بغير إذنه؛ لأنه لا يدري هل يجيزه أم لا؟ (٥).

مناقشة ما ذهب إليه المذهب الثاني: تصرف الفضولي مفيد في الجملة، فهو يفيد ثبوت الملك فيما يتضرر المالك بزواله موقوفاً على الإجازة ولكن لا يظهر أثره إلا عند الإجازة وهو معنى التوقف، فهو صحيح عند الإجازة وله نظائر في الشرع وهو البيع بشرط الخيار للبايع والمشتري على ما عرف (٦). وعلى ذلك فالتفصيل الذي قال به الحنفية لا معنى له لحصول التناقض، لأنه لا فرق بين البيع والشراء.

(١) سورة البقرة. آية (٢٨٦).

(٢) سورة النجم. آية (٣٩).

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٧٩/٦.

(٤) سبق تخريجه ص ٢٧١.

(٥) المغنى لابن قدامة ٢٥٢/٥، عون المعجود، أبي الطيب ٣١٧/٩.

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٧٧/٦.

وعلى هذا فالراجح رأى جمهور الفقهاء ، وأنه يصح بيع الفضولى وشراؤه ويتوقف على إجازة صاحب الشأن ؛ لأن الإجازة اللاحقة كالإذن السابق وقياساً على بيع الخيار ويشترط فى صحة الإجازة أن يكون الفضولى حياً ذا أهلية ولو ناقصة ؛ لأن الإجازة تنقله إلى صفة الوكيل ، ولا يصح للوكالة إلا من كان حياً غير فاقد الأهلية ، وأن يكون العاقد الآخر موجوداً ؛ لان أحكام العقد تنفذ بالنسبة له ، وأن يكون المعقود عليه موجوداً قبلاً لحكمه الذى ينفذ بعد أن لم يكن ؛ لأن العقد قبل الإجازة غير لازم ، فللفضولى أن يفسخه ، وللعاقد الآخر أن يفسخه^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن العقد الصحيح النافذ: هو ما صدر من كامل الأهلية، والولاية ، كما لو عقد البالغ العاقل الرشيد عقداً لنفسه، أو لغيره بالنيابة ، وكان عقده فى حدود نيابته ، فهذا تترتب عليه آثاره فى الحال، دون توقف على إجازة من أحد.

وأن العقد الموقوف : هو ما صدر من أهله مضافاً إلى محله مع سلامة أوصافه، ولكن كان ممن ليس له ولاية على العقد مثل عقود ناقصى الأهلية ، كعقد الفضولى ، والصبى المميز ، والسفيه المميز والمعتوه ، فإن عقودهم صحيحة موقوفة .

فجمهور الفقهاء يعدون الموقوف من أقسام العقد الصحيح ؛ بينما ذهب الشافعية فى قول والحنابلة فى رواية إلى أن العقد الموقوف باطل، فهم يرون أن العقد الموقوف من أقسام العقد الباطل ؛ لأن ولاية العاقد على العقد شرط للاعقاد وليست بشرط للنفذ ، فكل عقد صدر عن من ليس له ولاية على العقد فعبارة ملغاة لا يلتفت إليها ، فعقود قاصر الأهلية باطلة؛ لأنه ليس ذا ولاية ، وكذلك عقد الفضولى^(٢).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٧٧/٦.

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٨٥، المغنى لابن قدامة ٥/٢٥٢. سبيل السلام:الصنعانى ٢/٨٣٤، نيل الأوطار.

الشوكاتى ٥/٢٧١.

وبناء على ما تقدم فإذا تم التعاقد عبر الإنترنت، وكان أحد العاقدين ناقص الأهلية كالصبي المميز، والسفيه، والمعتوه، والفضولي، ومثله الوكيل غير المنتدب، فإن هذه العقود تعتبر صحيحة موقوفة على إجازة من له حق الإجازة، وينبغي على المتعاقدين عبر الإنترنت أن يُعلم كل منهما الآخر بكافة البيانات التي تتحقق بها الأهلية مثل: معرفة سن المتعاقدين، وبما إذا كان العاقد مالكا، أو وكيلاً عن غيره، وبيان اختصاصات الوكيل المنتدب وكل ما يتحقق به من تمام الأهلية؛ لأن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

(التوقيع الإلكتروني وأثره في إثبات الأهلية)

التوقيع الإلكتروني :

هو شهادة رقمية تصدر عن إحدى الهيئات المستقلة تميز كل مستخدم، ويمكن أن يستخدم في وثيقة أو عقد تجارى أو تعهد أو إقرار، وتم اللجوء إلى هذه الوسيلة للحفاظ على سرية المعلومات؛ ولضمان عدم قدرة شخص آخر على الاطلاع على أسرار الآخرين وإفشائها أو تحريف الرسالة، وتسمح بكشف التحايل والتلاعب.

ويوفر التوقيع الإلكتروني للمعلن والمتلقى عبر الإنترنت التحقق من شخصية الموقع، وعلم كل من الطرفين بأهلية الآخر؛ لضمان صحة العقد، فضلاً عن إظهار إرادة كل منهما بالتعبير عنها، وما يحمله ذلك من معلومات عن قدرة كل منهما على الوفاء بالتزاماته من واقع الرصيد البنكي^(١).

مما سبق يتضح أن التوقيع الإلكتروني يفيد في إثبات الأهلية حيث يوفر للمعلن والمتلقى عبر الإنترنت العلم بالأهلية ويظهر إرادة كل منهما وما يمكن أن يلتزم به أحد الطرفين تجاه الآخر.

(١) التجارة الإلكترونية : أساسيات ومبادئ م/ عبد الحميد بسيونى ص ٦١ ، ٦٢ .

المطلب الثاني

الإعلان عبر الإنترنت وإسلام العاقد

الإعلان عبر الإنترنت يتميز بالعالمية حيث يصل إلى جميع العالم ، فهو يعبر القارات والمحيطات غير معترف بالحدود الجغرافية بين الدول ، ولا يمنعه ذلك عن الوصول إلى المستهلك ؛ لأنه ليس خاصاً بدولة أو إقليم معين ، وإنما يوجه إلى جميع البشر على اختلاف اللغات ، والأعمار ، والأجناس ، والمعتقدات ، والجنسيات ، والعادات والأعراف التي تربي ونشأ عليها كل إنسان ، وأيضاً مع اختلاف الطبقات المالية بين الدول ، وهذا العالم من حولنا يموج بالمعتقدات الفاسدة ، والأفكار الهابطة ، والتقاليد الغريبة غير المألوفة والبعيدة كل البعد عن تعاليم الإسلام وقيمه الرشيدة، التي لا يحيد عنها إلا هالك ، والإعلان لا يفصل أو يميز بين هذا كله ؛ لأن المهم أن يجد المعطن رواجاً لسلعته ، أو منفعة في هذه السوق الكبيرة ، وإذا نظرنا إلى الإسلام فنجد أنه لا ينهى عن مخالطة المخالفين في أمور العقيدة ، بل أمر بالتعايش معهم دون المساس بقواعده ، وفي سوق الإنترنت مجال للتعامل التجاري بين المسلمين وغير المسلمين ؛ مما ينبغي أن يتخذ المسلمون هذا السبيل طريقاً لنشر تعاليم الإسلام من خلال التجارة ، كما كان ذلك قديماً عن طريق التجارة التقليدية ، ويقومون بتسويق منتجاتهم بكل وسيلة ممكنة ، مستقلة عن النظريات الحديثة ، والأفكار المستوردة الغريبة عن الدين ، ومن الأدلة الدامغة على ما سبق أن الفقهاء اتفقوا على أنه لا يشترط إسلام البائع أو المشتري لاعتقاد البيع ولا لنفاذه ، ولا لصحته^(١) ، ولكن مع هذا حفاظاً على العقيدة من العبث بها اختلف الفقهاء في بعض الأشياء التي يجوز بيعها للكافر كبيع المصحف وكتب العلم الشرعي ، فذهب الحنفية إلى أنه لا يشترط الإسلام في شراء المصحف مطلقاً^(٢).

(١) بدائع الصنعاني. الكاساني ٥٣٤/٦ ، حاشية الدسوقي ٧/٣ ، نهاية المحتاج. الرملي ٣٨٨/٣ المغني لابن

قدامة ٣٠٥/٥ .

(٢) بدائع الصنعاني. الكاساني ٥٣٤/٦ .

واتفق جمهور الفقهاء، المالكية والشافعية والحنابلة على أنه يحرم البيع ويمنع إن وقع، فقال المالكية والشافعية: يصح البيع ويجبر الكافر على إخراج ذلك عن ملكه ببيع ونحوه ، وقال الحنابلة البيع باطل برواية واحدة^(١).

واستدل من منع ذلك بما روى عن نافع عن ابن عمر - رضى الله عنهما - أنه قال : قال رسول الله ﷺ : (لا تسافروا بالقرآن فإني لا آمن أن يناله العدو)^(٢).

وجه الدلالة : أن العلة في منع السفر به ، التخوف من مفسدة إهانتة والمخاصمة به أو امتداد الأيدي إليه بالتحريف والتبديل .

وأنه إذا منع هذا في السفر وهو مباح فلأن يمنع في البيع من باب أولى لتمكته منه ، ووقوعه تحت يده .

وقد استدلت الحنفية بعمومات البيع من غير فصل بين المسلم وغيره ، فهو على العموم إلا ما خص بدليل ؛ ولأن الكافر أهل لأن يثبت له الملك^(٣)، فيجوز بيع المصحف له . ونوقش هذا بأنه يمنع من استدامة الملك عليه فيمنع من ابتدائه كسائر ما لا يجوز بيعه^(٤)، كما أن التخوف من التحريف والتبديل يشهد له الواقع العملي ، ولوجود العداوة بين المسلم والكافر وهو فعل لا يحل في الإسلام^(٥).

(١) الشرح الصغير. الدردير ٣/٣ ، حاشية الدسوقي ٧/٣ ، شرح الزرقاني على الموطأ ١٧/٣ ، المدونة : سننون ١٥٦٩/٥ ؛ هو قول ابن القاسم قياساً على قول مالك في العبد المسلم ، حاشية العدوي ١٢١/٢ روضة الطالبين. النووي ٦٤/٣ ، نهاية المحتاج، الرملى ٣٨٩/٣ ، المغنى لابن قدامة ٢٦٠/٥ ، الكافي لابن قدامة ٦/٢ ، نهاية المحتاج، الرملى ٣٨٩/٣ .

(٢) صحيح مسلم. النووي ١٣ صـ ١٦٠ رقم الحديث ٤٨١٧ - ٢٠/٩٣ ، مسند أحمد ٤ صـ ٣١٢ رقم ٧٦ ، ٤٥٢٥ .

(٣) بدائع الصنائع : الكاساني ٥٣٥/٦ ..

(٤) المغنى لابن قدامة ٢٦٠/٥ .

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٥/٦ .

وبناء على هذا فلا يجوز بيع المصحف أو جزئه للكافر عبر شبكة الانترنت وكذلك كتب العلم الشرعي كالحديث والفقه، التي يوجد بها آثار السلف لتعريضها للامتهان. (١) ولا يجوز العقد على منفعة ذلك ؛ لوجود العداوة . وقد وقعت المخاصمة والتحريف به ، حتى على شاشة الإنترنت ، مما يدل على وجود العداوة والحقد الدفين على الإسلام والمسلمين ، ففى هجمة على الإسلام والمسلمين ومحاولة لتشويه القرآن الكريم ، الدستور الأول للمسلمين ، بث موقع يتبع شركة أمريكان أون لاين أربعة نصوص محرقة تشبه بسور القرآن الكريم من حيث الشكل والمحاكاة اللغوية ، وتقليد النظم ، مثل تقسيم السورة إلى عدد من الآيات ، وتدعى "المسلمون " " الإيمان " " التجسيد " " الوصايا " تنهم هذه النصوص المحرقة المسلمين بأنهم فى ضلال مبين ، وتفق على لسان المصطفى ﷺ أقوالاً مكذوبة لتسخر من القرآن الكريم ، وقد توقف الموقع عن بث هذا بعد تهديد الأزهر باتخاذ الإجراءات القانونية ضد الشركة المسئولة عن هذا الموقع ، وقامت ببث اعتذار للمسلمين عن هذه الإساءة ، لكن بعد فترة عادت هذه السور المزعومة لتبث فى أربعة مواقع من خلال شركة أخرى ، وتم إغلاق ثلاثة منها بعد الاعتراضات التى وجهت للشركة من جانب المؤسسات الإسلامية وبتهديد عدد كبير من المسلمين بوقف اشتراكاتهم فى الشبكة إذا استمر هذا الموقع (٢) ، فى الإساءة للمسلمين .

فكراهية الإسلام ظهرت منذ نزول القرآن ، قال تعالى : ﴿ لَتَجِدَنَّ أَشَدَّ النَّاسِ عَدَاوَةً لِّلَّذِينَ آمَنُوا الْيَهُودَ وَالَّذِينَ أَشْرَكُوا ﴾ (٣) . وقد وجدوا فى مجال الاستشراق باباً ينفثون فيه سمومهم ضد الإسلام والمسلمين ، ومن الأسباب التى أدت إلى إقبالهم على هذا المجال إضعاف الإسلام والتشكيك فى قيمه بإثبات فضل اليهودية ، وأنها مصدر الإسلام الأول ، وهذا سبب دينى ، وأن ذلك يتصل بخدمة الصهيونية فكرة أولاً ثم دولة ثانياً ، وهذا سبب سياسى (٤) ، وحيث إن مفهوم العولمة أيضاً كما بلورته الهيمنة الأمريكية فى سياق النظام العالمى الجديد أحد عناصره الأساسية ثقافة معادية للإسلام (٥) .

(١) نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٨٩.

(٢) مسئولية الإعلام الإسلامى فى ظل النظام العالمى الجديد ، د/ رشدى شحاته أبو زيد من ١٦٢ ، ورقة

عمل مقدمة إلى المؤتمر العلمى الثانى بجامعة حلوان فى الفترة من ١٤ - ١٥ مارس ١٩٩٩ م .

(٣) سورة المائدة من الآية رقم ٨٢ .

(٤) الإسلام والغرب أد. محمود حمدى زقزوق من ٢٠ قضايا إسلامية مسلمة تصدر عن وزارة الأوقاف

بمصر العدد ١٠١ ط ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م .

(٥) مسئولية الإعلام الإسلامى فى ظل النظام العالمى الجديد د/ رشدى شحاته من ٨٦١ .

المبحث الثاني الإيجاب والقبول في الإعلان عبر الإنترنت تمهيداً

اصطلح العلماء على تسمية الإيجاب والقبول في العقد بالصيغة وهي التي تظهر إرادة المتعاقدين ، فالإرادة أمر خفي لا تعرف إلا بما يظهرها من لفظ أو ما يقوم مقامه مما يكون به الإيجاب والقبول، وقد حدد الفقهاء لكل عقد الألفاظ التي تكشف عن إرادة قائله ، ففي المبادلات المالية كان لفظ **بعت** أو **أجرت** وما يماثلهما من ألفاظ تدل على تملك الأعيان أو المنافع بعوض ، ويجوز التعاقد بالكتابة سواء كان المتعاقدان يقدران على التلفظ أم يعجزان عنه معاً ، أو أحدهما سواء كانا حاضرين في مجلس واحد أم كان التعاقد بين حاضر وغائب مادامت الكتابة واضحة مفهومة **مبيّنة**، فالأصل في العقود أن تكون بالألفاظ بلا ريب ، وتنفد بالكتابة سواء كان التعبير صريحاً أو غير صريح ، باللغة العربية أم بغيرها من اللغات إذا كان العاقدان يفهماتها ، وتقوم الأفعال مقام الألفاظ إذا وجدت قرائن تدل على الرضا ، وتعلن الإرادة مثل وقوف السيارات العامة المعدة للركوب كان القول أو الفعل، من جانب واحد، أو من الجانبين ؛ لأن المنظور إليه في الصيغة كونها كاشفة ومظهرة لإرادة المتعاقدين، وليس المنظور إليه وسائل هذه الإظهار وذاك الكشف^(١)، وتتلاقى الصيغة مع تعريف الإيجاب والقبول.

قال الحنفية: الإيجاب هو إثبات الفعل الخاص الدال على الرضا الواقع أولاً سواء وقع من البائع مثل: أن يقول: **بعت**، أم من المشتري مثل أن يقول: **اشتريت**، والقبول هو الفعل الثاني^(٢).

وقد عرف الشافعية الإيجاب للصريح بأنه ما يدل على التملك بعوض دلالة ظاهرة، والقبول للصريح بأنه ما يدل على التمسك دلالة قوية^(٣).

ونعقد هذا المبحث لبيان أحكام الإيجاب والقبول في الإعلان عبر الإنترنت من خلال المطالب الآتية:

المطلب الأول: كيفية الإيجاب والقبول عبر الإنترنت.

المطلب الثاني: عمومية الإيجاب.

المطلب الثالث: حصول القبول قبل تغير المبيع.

المطلب الرابع: حصول الإيجاب والقبول في مجلس واحد.

المطلب الخامس: لزوم الإيجاب.

(١) بدائع الصنّاع. الكاساني ٥٤٠/٦ ، حاشية للدسوقي ٣/٣ أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ٤/٢ .

وينظر البيع بالرقم ص ٢٥٦ ، ٢٥٧ .

(٢) شرح العناية. البايروتي ٢٤٨/٦ .

(٣) نهاية المحتاج. الرملي ٣٧٧/٣ .

المطلب الأول

كيفية الإيجاب والقبول عبر الإنترنت

سبق أن البيع ينعقد بالقول أو الكتابة وبناءً على ذلك فإن التعبير عن الإيجاب والقبول في التعاقد عبر الإنترنت يكون صريحاً بالقول ، أو الكتابة ، وقد يكون باتخاذ موقف لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالاته على المقصود ، مثل أن يتخذ موقفاً للإعلان عن منتجاته عبر الإنترنت ؛ فيتم الإيجاب بالنقر على الحاسب الآلى ؛ ليظهر التعبير عن الإرادة على شاشة هذا الحاسب، والنقر مرة أخرى لينقل ؛ فيستقبله كل من يملك منافذ الدخول إلى هذه الشبكات ، كما تم التعبير عنه دون زيادة أو نقصان ، وقد تستقبله طائفة خاصة من هذا الجمهور بواسطة البريد الإلكتروني الخاص بكل واحد منهم ، وأما القبول فيكون باللفظ المباشر الذى يدل على المعنى المقصود منه باتصال تليفونى عبر الإنترنت ، أو عن طريق الاتصال بقتوات المحادثة ، أو كتابته باستخدام البريد الإلكتروني بأن يُعد المستهلك قبوله فى شكل رسالة بريدية من خلال أحد برامج البريد الإلكتروني ثم كتابة مضمون القبول فى سطر الموضوع ، ثم الضغط على زر الإرسال ؛ لتوجيه الرسالة إلى القائمة البريدية الإلكترونية الخاصة بالموجب^(١).

وقد تكون وسيلة إرسال القبول عبر الخط مباشرة بمجرد النقر على الأيقونة الخاصة بذلك ، ويكون التعبير عن القبول فى هذا الصدد عن طريق الإظهار الإلكتروني الذى يظهر بوضوح شكل التعبير عن إرادة المستهلك^(٢).

(١) حماية المستهلك فى التعاقد الإلكتروني ، د/ أسامة بدر ص ٢٠٦ : ٢١٨ باختصار وتصرف

(٢) المصدر السابق.

وبناءً على ذلك فالإعلان عبر الإنترنت إذا اشتمل على مواصفات المبيع والتمن فإتبه يكون إيجاباً صالحاً لأن يقترن به قبول حيث يجب ذكر المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية ولذا فإن الضغط على الأيقونة بنعم يكون قبولاً وذلك على رأى جمهور الفقهاء وأما على رأى الحنفية والشافعية فى قول فإن ذكر المبيع والتمن دون ذكر مواصفاتها يكون إيجاباً والضغط على الأيقونة يكون قبولاً^(١).

(١) ينظر الإعلان عن جنس المبيع والتمن ص ٢٠١.

المطلب الثاني

عمومية الإيجاب

الإيجاب العام هو ما لا يكون الخطاب فيه لمعين^(١)، ويدل عليه قول الله تعالى : ﴿وَلَمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ﴾^(٢)، ومثل له فقهاء المالكية بقول البائع : "من أتاني بعشرة فهي له" فإذا أتاه رجل بذلك فهو لازم، وليس للبائع منعه إن سمع كلامه، أو بلغه، وإن لم يسمعه، ولم يبلغه، فلا شيء له^(٣).

فالإيجاب العام هو ما لا يكون موجهاً إلى شخص معين وأمثله كثيرة في الفقه الإسلامي فمنه عرض السلع في الأسواق مع كتابة الثمن عليها ، وكذلك في المعارض التي تقام، ومنه المزاد العلني ، والبيع على البرنامج ، وبيع الغائب على الصفة إذا ذكر المواصفات التي تتعلق بها الرغبات ، وتتفاوت بها المالية ، ومنه. عرض السلع في واجهات المحال التجارية مع كتابة الثمن عليها ، ومثل: وقوف السيارات العامة المعدة لنقل الركاب .

وبناءً على ذلك فإذا عرض الشخص سلعته عبر الإنترنت للبيع أو قام بعرض منفعة ما "خدمة" مع بيان مواصفاتها التي تتعلق بها الرغبات ، وتتفاوت بها المالية ، فإنه من الإيجاب العام فيحق لأي متعاقد أن يتقدم لشراء هذه السلعة، أو هذه المنفعة، وقد يكون الإيجاب خاصاً بطائفة معينة عبر الإنترنت، ويتمثل في توجيه الإيجاب عبر البريد الإلكتروني الخاص بكل شخص ، فهو مقيد بالأشخاص الذين يملكون هذا الجهاز.

(١) نهاية المحتاج. الرملى ٤٦٦/٥ .

(٢) سورة يوسف من الآية رقم ٧٢ .

(٣) حاشية السوقى ٤/٣ .

المطلب الثالث

حصول القبول قبل تغير المبيع

اشترط فقهاء الحنفية والمالكية في القبول أن يكون قبل تغير المبيع^(١)، وقال الشافعية في وجه ضعيف: لا يشترط القبول فوراً بل يكفي التواصل اللامق بين الكتائبين^(٢)، وقال الحنابلة: يجوز تراخي القبول عن الإيجاب؛ لأن التراخي مع غيبة المشتري لا يدل على إعراضه عن الإيجاب بين ما إذا كان المشتري حاضراً وما إذا كان غائبا^(٣).

وقد عرض الإمام ابن العربي هذه المسألة في قوله: "إذا تأخر، أو لم يتصل القبول بالإيجاب - أي فوراً - فمنهم من قال يبطل، ...، ومنهم من قال لا يبطل بالتأخير اليسير، واختلفوا في التأخير الكثير، وحد الكثرة فيه، والذي يقتضيه الدليل جواز تأخير الإيجاب عن القبول ما تأخر، لا يقطعه عنه طول المدة عن أن يكون قبولا له كما لا يمتنع أن يكون جواب الكلام بعد المدة الطويلة جواباً له؛ فالبيع لا نبألى فيه عن طول المدى إلا ما يتطرق في أثناء ذلك إلى السلعة من فساد يلحق عينها، أو حط يدرك ثمنها، وللناس غرض في قدر أموالهم كما لهم غرض في أعيانها"^(٤).

وتأسيساً على ما تقدم فإنه يجب أن يحصل القبول قبل تغير المبيع والإعلان عبر الإنترنت (الإيجاب) يظل قائماً إذا لم تتغير السلعة أو المنفعة أو يرفع الموجب السعر، فإن تغيرت بفساد، أو نفذت من عنده ثم جاء القبول فلا يجوز، لعدم موافقة القبول للإيجاب.

(١) حاشية ابن عابدين ٤٧/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٤٨/٥، حاشية العنود ١٢٢/٢.

(٢) المجموع النووي ٢٠١/٩ أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ٦/٢.

(٣) كشاف القناع. البهوتي ١٤٨/٣.

(٤) القبس. ابن العربي ٧٧٧/٢، حاشية العنود ١٢٢/٢.

المطلب الرابع

حصول الإيجاب والقبول في مجلس واحد

من خصائص العقد ، اجتماع الإيجاب والقبول في مجلس واحد ، وذلك بأن يتحد المجلس، وهو ألا يشتمل أحد المتعاقدين بغير ما عقدا له المجلس^(١)، والفكرة في مجلس العقد تحديد المدة التي يمكن أن تفصل بين الإيجاب والقبول دون خلل بالعقد^(٢).

وبناء على هذا فإنه لما كان التعاقد عبر الإنترنت من التعاقد بين غائبين حيث لا يجتمع المتعاقدان في مجلس واحد يجعل الاتصال بينهما مباشراً حيث تكون هناك فترة زمنية تفصل بين الإيجاب والقبول ، ولقد كان الفقهاء على وعى كامل بهذه القضية حيث قرروا أن مجلس العقد بالنسبة للغائبين يبدأ من وقت بلوغ الكتاب أو أداء الرسالة، ولذلك قالوا : الكتاب من الغائب كالخطاب من الحاضر وعبروا عن هذا المجلس "بمجلس القبول" ، فهو مجلس اعتباري تقديري ، باعتبار أن الموجب حضر بنفسه ؛ فخاطب بالإيجاب وقبل الآخر في المجلس ؛ ولأن السفير - ومثله وسيط الإنترنت - ينقل كلام المرسل إلى المرسل إليه ، فكأنه حضر بنفسه ؛ فأوجب البيع، وقبل الآخر في المجلس ، ويمتد وقت التخيير بالنسبة للمتعاقدين إلى آخر المجلس رفقا بهما ورفعاً للحرج ؛ لأن المجلس جامع للمتفرقات ، فسااعته ساعة واحدة ، فلو لم يثبت التخيير لزم البيع من غير تراض^(٣)، وهذا باطل ؛ لأن عقود المعاوضات أساسها وقوامها التراضي ، ويكون بالاختيار والموازنة بين منافع العقد ومغارمه^(٤)، وما يذر ، وما يتركه في سبيله ، وأيضاً فإن فائدة التخيير حتى لا يتفاجأ القابل بهذا الإيجاب فيما أن يقبل فوراً وربما كان في العقد ضرراً له ، و إما أن يرفض فوراً فتلوث الصفقة ، فكان من مصلحة

(١) حاشية ابن عابدين ٤٧/٧ .

(٢) المنخل لدراسة الشريعة الإسلامية د/ عبد الكريم زيدان ص ٢٤٤ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ٥٤٠/٦ ، شرح فتح القدير . ابن الهمام ٢٥٣/٦ ، ط دار الفكر حاشية سعدى

جلبي مطبوعه مع فتح القدير ٢٥٤/٦ ، الاختيار . الموصلي ١٣/٣ ، أسنى المطالب . الشيوخ زكريا

الأصاري ٦/٢ نهاية المحتاج . الرملي ٣٨٠/٣ ، ٤ ص ١١ ، خبايا الزوايا . الزركشي ٢٢٩/٢ حقه

د/ عبد الستار أبو غدة ط وزارة الأوقاف بالكويت ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م المجموع - النووي ١٩٧/٩ .

روضة الطالبين . النووي ٥٨/٣ ، كشاف القناع . البهوتي ٤٨/٣ .

(٤) المقدمات . ابن رشد الجد ٣١٠٥/٩ .

الطرفين أن يكون المجلس الواحد هو الذى يحدد - مكان - و زمان تكوين العقد^(١)، ولا يؤثر الفصل بين الإيجاب والقبول على اتحاد المجلس فى هذا المجلس التقديرى أو الاعتبارى؛ فيتم التخيير إلى القبول رفقاَ بالمتعاقدين ورفعاً للخرج إلا إذا تغير المبيع ، أو مضى الوقت المحدد لصلاحية الإيجاب .

ومما سبق يتضح أنه لا تؤثر المدة الفاضله بين الايجاب والقبول فى الإعلان عبر الانترنت على مجلس العقد، لأن الإعلان عبر الانترنت من باب بيع الغائب على الصفة ومجلس العقد فيه مجلس حكمى اعتبارى ويحصل التخيير للمشتري حتى يتم القبول إن بلغه الإيجاب أو سمع به.

(١) الملكية ونظرية العقد : الشيخ محمد أبو زهرة ص ١٨٠ .

المطلب الخامس

لزوم الإيجاب

من شروط العقد أنه لا بد من الإصرار على أحد شقيه - الإيجاب أو القبول - حتى يوجد الشق الآخر، وليس معنى ذلك أنه لا يحق للموجب الرجوع عن إيجابه ، فقد اتفق فقهاء المذاهب الأربعة على أن للموجب أن يرجع عن إيجابه مادام لم يقيد بالقبول وما روى عن المالكية فقد رده ابن رشد بقوله : والذي يأتي على قول مالك في المدونة أن لكل منهما أن يرجع ما لم يتم البيع بالكلام ، وحمل لزوم الإيجاب على معنى قول أحدهما لصاحبه اختر ، أو رد فيختار ، فيلزم بذلك البيع وينقطع به الخيار على ما روى في بعض الآثار^(١).

وبناء على هذا فإن للموجب أن يرجع عن إيجابه بالاتفاق مادام لم يقيد بالقبول ؛ لأن الالتزام لا يتحقق إلا إذا وجد عقد ، ولا يوجد عقد إلا إذا اتصل الإيجاب بالقبول ؛ ولأن فسخ منع الموجب من الرجوع تضييقاً عليه وتقييداً لحريته وإلزامه بما عدل عنه بدون رضاه ، والتراضي أساس صحة العقود^(٢)، وفيه مخالفة صريحة لحديث " البيعان بالخيار"^(٣).

يقول فضيلة الشيخ محمد أبو زهرة : إن الشريعة وإن كانت بشكل عام تعتبر الإرادة المنفردة منسنة للالتزام في كثير من الأحيان ، لكنها لا تعتبر العقد الذي ينشأ بالإيجاب والقبول ، ولا يتم إلا بهما قد استبدت به إرادة الموجب أو القابل ، وإن إرادتهما لم تكن لتثبت لهما الحق إلا بالاختيار ، بل إن الشريعة بنصوصها الواردة في مصادرها والعبارات الجارية على أقلام فقهاءنا في كتبهم وفتاويهم وأقضيتهم تنبئ كلها بأن العقد لا يتم إلا بالإيجاب والقبول ؛ لأن العقد هو ربط إيجاب بقبول ، فما لم يوجد الربط بينهما لا يوجد للعقد ولا يوجد التزامه ، وينبنى على ذلك ما يقرره الفقهاء قاطبة من أن الإيجاب غير ملزم للموجب ما لم

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٠/٦ ، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٤١/٥ ، حاشية ابن عثيمين ٤٧/٧ ، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٥/٩ ، المدونة رواية سنن ١٤٩٨/٥ ، أسنى المطالب للشيخ زكريا الأنصاري ٦/٢ ، المجموع. النووي ١٩٨/٩ ،، نهاية المحتاج. الرملي ١٠/٤ ، المغنى لابن قدامة ٢٥٠/٥ .

(٢) الملكية ونظرية العقد : الشيخ محمد أبو زهرة ص ١٨٧ .

(٣) سبق تخريجه ص ١٣١ .

يكن قبول^(١)، ولكننا لا نتفق مع كلام الشيخ الجليل ؛ لأن الإيجاب قد يكون ملزماً للموجب كما قرر ابن رشد ، ولما سبق من أقوال الفقهاء في ذلك^(٢) وأنه جاء في فقه الشافعية ، "وينقطع خيار المجلس بالتحخير من العاقدين بأن يختارا لزومه أي لزوم العقد صريحاً كتخايرنا ، أو أمضيانه، أو أجزناه ، أو أبطلنا الخيار ، وأفسدناه ؛ لأنه حقهما فسقط بإسقاطهما ، أو ضمناً - اللزوم ضمناً - بأن يتبايعا العوضين بعد قبضهما في المجلس إذ ذلك متضمن للرضا بلزوم الأول ، فلو اختار أحدهما لزومه سقط حقه، وبقي حق الخيار للآخر كخيار الشرط ، ويقول أحدهما اخترت ، أو خَيْرْتُكَ ، فينقطع خياره لرضاه بلزومه، لا خيار المخاطب ما لم يقل اخترت إذ السكوت غير متضمن للرضا"^(٣)، ولا يقدر خيار المجلس بثلاثة أيام^(٤).

وبناء على هذا فإن الإيجاب الملزم في بعض صورته هو : أن يبقى الموجب على إيجابه مدة معينة من الزمان كخيار الشرط. وتبين مما تقدم أنه ليس فكرة من الأفكار الحديثة كما قيل^(٥)، بل أصله الشرط اللفظي في صلب العقد ، وكذلك الشرط العرفي ، وحق المتعاقدين في إبطال خيار المجلس.

وخيار الشرط : هو أن يشترط أحد العاقدين أو كلاهما لنفسه أو لغيره ، حق فسخ العقد مدة معلومة من الزمان^(٦)، فيلزم الآخر في هذه المدة .

وفي خلال هذه الفترة تتاح الفرصة الكافية للتدبر والتأمل والتروي لاسيما وهو يعرف عند بعض العلماء بخيار التروي ، فيكون الإيجاب ملزماً طوال مهلة التفكير ، فلا يجوز للموجب سحب الإيجاب أو الرجوع فيه خلال هذه الفترة ، وبذلك تطول فترة إبرام العقد لصالح الموجه إليه^(٧)، فإذا اشترط البائع أو الموجب على نفسه أن يبقى على إيجابه مدة

(١) الملكية ونظرية العقد : الشيخ محمد أبو زهرة ص ١٨٧ .

(٢) ينظر صور الإيجاب الملزم في المزايدة ص ١١٠ (١٢٤٢)

(٣) نهاية المحتاج : الرملى ٤/٧ ، ٨ .

(٤) سبل السلام : الصناعى ٣/٨٢٩ .

(٥) حماية رضا المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد أ.د/ إبراهيم النسوقى ص ٢٩٧ بحث مقدم إلى مؤتمر

الإعلان والقانون بجامعة حلوان في الفترة من ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.

(٦) المعاملات الشرعية المالية : أحمد إبراهيم ص ١٠٢ ، الملكية ونظرية العقد : الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢١٧

(٧) حماية رضا المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد أ. د ، إبراهيم النسوقى ص ٢٩٧ 'بتصرف'

معينة كان الخيار لغيره في أن يفسخ العقد خلال هذه المدة وهذا لمصلحته دون مصلحة العاقد الآخر ، حيث يجوز شرط الخيار للمشتري وحده (٢) .

وتعرض لبيان مشروعية خيار الشرط وعلاقته بحماية المشتري في التعاقد عبر الإنترنت بلزوم الإيجاب للموجب لفترة معينة من الزمان.

مشروعية خيار الشرط في التعاقد عبر الإنترنت

دل على مشروعية خيار الشرط ، الكتاب والسنة والإجماع

أما الكتاب فقال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴾ (١) .

وجه الدلالة تأمر الآية بوفاء ما عقده الإنسان على نفسه من بيع وشراء وغيرهما من عقود الناس بعضهم على بعض ؛ لأن الآية عامة وبعمومها قال العلماء (٢) .

وأما السنة : فعن أبى هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : (المسلمون على شروطهم ...) (٣) .

وجه الدلالة أن الشروط عقود فيجب الوفاء بها إذا كانت موافقة لأمر الله (٤) .

وأما الإجماع : فقد حكاه غير واحد من العلماء فقال ابن قدامة : (لا نعلم خلافا في ثبوت خيار الشرط في البيع الذي لا يشترط فيه القبض في المجلس ... والإجارة في الذمة ؛ لأنها بيع منافع أشبهت البيع) (٥) .

(٦) قال ابن حجر استدل العلماء بحديث جَبَّانٍ على جواز البيع بشرط الخيار وجواز الخيار للمشتري وحده ، فتح الباري ابن حجر للعسقلاني ٤/٤١٤ ، حديث حبان ، أخرجه البخاري (فتح ٤/١٣ رقم ٢١١٧ ، مسلم النووي ١٠/٤١٧ ، رقم ٣٨٣٨ .

(١) سورة المائدة من الآية رقم ١ .

(٢) تفسير القرطبي ٦/٣ ، أحكام القرآن، ابن العربي ٢/٥٢٤ ، ٥٢٥ .

(٣) أبو داود (عون ٩/٤٠٧ رقم ٣٥٩١) ، الدارقطني ٢/٢٣ .

(٤) تفسير القرطبي ٦/٣ .

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٧/٢٥ ، حاشية العدوي ٢/١٣٦ ، الشرح الصغير. الدردير ٣/٥٠ ، المغنسي

لابن قدامة ٥/٣٤٣ وينظر ، المجموع ٩/١٨١ روضة الطالبين. النووي ٣/٤٤٢ . وقال زفر من

الحنفية لا يجوز شرط الخيار للأجنبي أو لغير العاقد، الإقناع. الشربيني ٢/١٢٤ ، نهاية المحتاج. الرملي

٤/١٣ ، ٢٧ ، المغنسي لابن قدامة ٥/٣٤٤ الكافي لابن قدامة ٢/٢٧

وقد جعل الفقه الإسلامى شرط الخيار لغير العاقد مراعيًا حاجة الناس ؛ لأنهم يتفادون فى البصارة ، فمن الجائز أن يكون المشروط له الخيار أبصر منه ، فيفوض الخيار إليه ؛ ليتأمل فى ذلك ، فيجيزه أو يفسخه^(١).

وقد اختلف فقهاء الإسلام فى المدة المعينة التى يجوز لأحد العاقدين أو للأجنبى الالتزام بها ، على ثلاثة مذاهب.

المذهب الأول: ذهب أبو يوسف ومحمد من الحنفية والحنابلة إلى جواز أن يكون شرط الخيار لأحد العاقدين مدة معلومة من الزمان ، قلت هذه المدة أو كثرت^(٢).

المذهب الثانى: قال فقهاء المالكية ليس لذلك قدر محدود فى نفسه وإنما تتقدر المدة باختلاف الحاجة إلى اختيار المبيعات ، فإذا كان الخيار من غير مدة كان لولى الأمر - الحكومة - أن يضرب أجلا للمتعاقدين فى مثل أجل السلعة ، فإذا كان لهم عرف فى السلعة المعروضة عمل به^(٣).

وعلى ذلك فخير الشرط عندهم: هو أن يشترط أحد العاقدين أو كلاهما لنفسه أو لغيره حق فسخ العقد مدة معلومة تختلف باختلاف نوع العقد (المبيعات).

المذهب الثالث : قال أبو حنيفة وزفر والشافعية لا يجوز شرط الخيار لأحد العاقدين أكثر من ثلاثة أيام ، فإن زادت عن ثلاثة أيام فعند الحنفية يعتبر ثلاثة أيام فقط ويبطل عند الشافعية^(٤)، وساقطصر على بيان أدلة المذهب الأول ومناقشته وبيان رأى المالكية.

(١) روضة الطالبين. النووى ٤٤٢/٣

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ٢٥/٧ ، الاختيار. الموصلى ١٩/٢ ، المقنى لابن قدامه ٣٤١/٥ ، الكالى لابن قدامة ٢٧/٢ ، منار السبيل. الشيخ إبراهيم ضويان ٢٨٣/١.

(٣) حاشية الدسوقى ٩٣/٣ ، حاشية العدوى ١٣٧/٢ ، الشرح الصغير. الدردير ٥٠/٣ . بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤٠١/٣ ، التمهيد. ابن عبد البر ٣٣٠/١٢.

(٤) بدائع الصنائع. الكاسانى ٢٥/٧ البحر الرائق. ابن نجيم ٨/٦ الاختيار. الموصلى ١٩/٢ . أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ٥٠/٢ ، نهاية المحتاج. الرملى ١٢/٤ ، الإقناع. الشربيني ١٢٤/٢.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز شرط الخيار مدة معلومة من الزمان قلت أو كثرت بما يأتي :

أولاً: بما روى عن عبد الله بن عمر - رضى الله عنهما - (أن رجلاً ذكر للنبي ﷺ أنه يخدع فى البيوع فقال: إذا بايعت فقل لا خلافة)^(١).

وجه الدلالة النص ورد بخيار ثلاثة أيام كما فى بعض الروايات وهو مغل بالحاجة إلى دفع الغبن بالتأمل والنظر وهذا لا يوجب الاقتصار على الثلاثة كالحاجة إلى التأجيل^(٢) فى الثمن أو استلام السلعة.

ثانياً: أنه حق يعتمد الشرط فرجع فى تقديره إلى مشروطه كالأجل^(٣).

ثالثاً: الخيار شرع للتروى لدفع الغبن ، ومنع التغير ، والأمن من الانخداع ، وقد تدفع الحاجة تعيين مدة أطول فجاز تعيين مدة معلومة ، ويترك تقديرها إلى العاقدين ، فقصد العاقدين إلى تعيين مدة طويلة دليل على حاجتهم إليها ، وهو ضابط صالح لتعيين الحاجة^(٤).

واستدل المالكية على أن شرط الخيار يختلف باختلاف المبيعات بما يأتي :

أولاً: المفهوم من - مشروعية - الخيار هو اختبار المبيع وإذا كان محدوداً بزمان حصل فيه الاختبار ، وذلك - أى الاختبار - يختلف بحسب مبيع ومبيع^(٥).

ثانياً: أنه إذا كان لهم عرف فى المدة عمل به ؛ لأن المتبايعان داخلان فى المعنى على المدة المعروفة^(٦) ، ولاعتبار العلماء العرف فى مسائل كثيرة .

وبناء على ما تقدم فإن الإيجاب لا يكون ملزماً بذاته إلا إذا ألزم البائع نفسه بالبقاء على إيجابه مدة معلومة من الزمان ، أو يشترط المشتري هذه المدة لنفسه فى العقد ، حيث تدفعه

(١) البخارى (فتح ٤١٣/٤ رقم ٢١١٧) ، مسلم . النوى ١٠/٤١٧ رقم ٣٨٣٨ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ٢٥/٧ وروى الدارقطنى إن رسول الله ﷺ كان قد جعله بالخيار ثلاثاً منن الدراقطنى ٤٨/٣ .

(٣) المعنى لابن قدامة ٣٤١/٥

(٤) الاختيار . الموصلى ١٩/٢ ، الملكية ونظرية العقد ، الشيخ محمد أبو زهرة ص ٣٧٠ .

(٥) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤٠٢/٣ .

(٦) حاشية العوى ١٣٧/٢ .

نقص الخبرة أن يشترط ذلك لنفسه أو لشخص آخر يهيمه رضاه، لأن الخيار شرع خشية الغيبين في البيوع فكل موضع ثبت فيه ذلك فهو مشروع فيه، ولأن النص ورد تنبيهاً على هذا المعنى فهو من باب الخاص الذي أريد به العموم، وهو مغل بالحاجة^(١)، وهي تدعو إلى اشتراط أكثر من ثلاثة أيام مادامت معلومة؛ لأن أحد الأشخاص لا يأمن من الخديعة وخصوصاً في التعاقد عبر الإنترنت فكان من مقتضى العقد أن يشترط الخيار حتى يدرأ عن نفسه التغيرير باستشارة أهل الخبرة؛ وهذا الحق مقيد بعدم التعسف في استعماله حتى لا يضر بالمتعاقدين الآخر، فكان من العدل أن تكون هذه المدة بحسب المبيعات، وأنه إذا كان هناك عرف عمل به؛ لأن المعروف عرفاً كالمشروط نصاً.

وبناء على ذلك فإذا كان الإيجاب عبر الإنترنت محددًا بمدة معينة من البائع، أو كان يقضى بها العرف فهو من الإيجاب المنزوم وهو ينطبق على خيار الشرط وهو على مذهب المالكية أن يشترط أحد العاقدين أو كليهما لنفسه أو لغيره حتى فسخ العقد مدة معلومة تختلف باختلاف العقد وهو أيضاً أن يبقى الموجب على إيجابه فترة معينة تختلف باختلاف المبيعات ويحق للمشتري الرجوع عن التعاقد في أي وقت، ويجب إعلام المستهلك بهذا الوقت إذا كان الإيجاب محددًا بمدة حددها البائع أو المعلن صراحة^(٢).

لزوم الإيجاب والمصلحة العامة :

اتفق أهل الأصول على وجوب الأخذ بالمصلحة التي شهد الشرع باعتبارها، وهي، حجة بالاتفاق ودليل شرعي، ويرجع حاصلها إلى القياس، ومن ذلك المصالح الضرورية لئذا فقد قال الغزالي - رحمه الله - وإذا فسرت المصلحة بالمحافظة على مقصود الشرع، فلا وجه للخلاف في اتباعها بل يجب القطع بكونها حجة^(٣).

(١) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٤٠٢/٣ .

(٢) ومن الملاحظ أن قليلاً من المواقع التجارية هي التي تتولى تحديد المدة اللازمة لصلاحيّة الإيجاب الصادر عنها، وفي عدم تحديد هذا الإيجاب إضعاف لمركز المشتري فوق ما فيه من ضعف اقتصادي ومعلوماتي، ويحق للمشتري أن يعدل عن العقد خلال هذه المدة دون أن يكون ملزماً بتبرير موقفه، حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ١٧٤

(٣) المستصلى. الغزالي ٦٣٤/١، الأحكام في أصول الأحكام. الآمدى ٢٤٠/٢، الموافقات. الشاطبي. ٩/٢، فوائح الرحموت. نظام الدين ٤٧٥/٢ مطبوع بهامش المستصلى قال ابن العربي: اتفقت الأمة على اعتبار المصلحة في الجملة. القيس. ابن العربي ٨١٢/٢ ولكن اختلفوا في العمل بالمصلحة المرسلّة.

والإيجاب الملزم من المصالح الضرورية، لأنه يتعلق بحفظ المال وحفظ المال واقع فسي مرتبة المصالح الضرورية، التي هي أقوى المراتب، إذ الأموال معاش البشر، وهم مضطرون إليها؛ فيحرم تفويتها وإضاعتها، وهو أمر اشتملت عليه الشرائع السابقة ويجب العمل بالمصلحة الضرورية، وإن لم يدل عليها دليل خاص، والخيار من مكمل الضروري؛ لأن البيع من المصالح الضرورية^(١).

وبناء على هذا فيجب العمل بالإيجاب الملزم في البيع عن طريق الإنترنت فسي التجارة الداخلية عن طريق تشريع قانون من ولي الأمر يلزم كل بائع بإيجابه مدة أو فترة معينة بناء على قاعدة المصلحة. وقد نص الفقهاء على أنه يجوز للإمام أن يجعل علامة تنفي الغبن عن الأشخاص الذين يغبنون كثيراً في البياعات^(٢)، وهذا عمل بالمصلحة، وقال فقهاء المالكية: إذا لم يضرباً أجلاً للخيار، ولم يكن هناك عرف يعمل به جعل السلطان - الحكومة - له من الأمد ما ينبغي في مثل تلك السلعة^(٣)، وفي المدونة: قلت: رأيت إن اشترت سلعة على أنسى بالخيار ولم أجعل للخيار وقتاً، أتري هذا البيع فاسداً أو جائزاً قال: أراه جائزاً وأجعل له من الخيار مثل ما يكون في مثل تلك السلعة^(٤).

أما إذا كانت التجارة خارجية فيجب فرض ذلك عن طريق المعاهدات الدولية.

(١) المستصطفى. الغزالي ١/٦٣٦، منكورة في أصول الفقه. الشنقيطي ص ١٩٣، أصول الفقه. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٢٥٦.

(٢) منتهى الإيرادات في جمع المقنع مع التفتيح وزيادات. ابن النجار ص ٣٠٧.

(٣) التمهيد. ابن عبد البر ١٢/٢٢٩.

(٤) المدونة. رواية سحنون ٥/١٥٠٧.

المبحث الثالث

مشروعية الإعلان عبر الإنترنت

تكلما عن القيود الواردة على الإعلان التجاري، وهي أيضاً تعتبر قيوداً على الإعلان عبر الإنترنت، فيجب تجريم الإعلان الكاذب أو المضلل أو الذي حدث فيه تدليس، وأيضاً ينبغي تجريمه هنا على النطاق المحلي، ومن قبل الاتفاقيات الدولية، ويجب الصدق والبيان في الإعلان عبر الإنترنت، وذكر مواصفات السلعة، ويجب أن يكون الترويج مشروعاً، .. وأن تكون المنافسة مشروعة، وكذلك يجب مراقبة الإعلانات عبر الإنترنت، وغير ذلك من القيود، فهي تأتي هنا أيضاً، وتحدث في هذا المبحث عن مطلبين الأول: مشروعية السلع المعطن عنها، والثاني: الإعلان عن مواصفات المبيع والثمن، وهما كالآتي:-

المطلب الأول

مشروعية السلع المعطن عنها

الإنترنت يعرض الكثير من السلع والخدمات التي تتنافى مع مبادئ الإسلام وتعاليمه نظراً لاختلاف المعتقدات، فهو يعرض مثلاً التسجيلات الموسيقية، ويعطن عن الفرق الغنائية وشرائطها، كما تعرض المشروبات المخدرة، والأفلام المخلة بالآداب، وتعرض أنشطة القمار وقد اشترط الفقهاء في محل العقد أن يكون صالحاً للتعاقد عليه في نظر الشرع يقول الإمام القرافي: الأعيان منها ما لا يقبل الملك لعدم اشتغالها على منفعة .. أو كانت منفعة محرمة كالخمر، والمشروبات المحرمة، لأن الملك إذن شرعى خاص، والإذن في غير منتفع به عبث، وفي المحرم تناقض، وأما ما فيه منفعة فيقبل الملك لأجل المنفعة، ومنه ما يمتنع بيعه صوتاً لمكارم الأخلاق عن الفساد^(١)، وقد عدد الفقهاء شروط المعقود عليه فقالوا: أن يكون طاهراً، منتفعاً به، مقدوراً على تسليمه، غير منهي عن بيعه، معلوماً.. وقد اختلف الفقهاء في بيع آلات الموسيقى أو تحزف وبيان ذلك.

(١) الفروق. القرافي ٣/٢٣٦

آراء الفقهاء فى حكم بيع الآلات الموسيقية.

فى ذلك مذهبان:

المذهب الأول: ذهب أبو يوسف ومحمد والمالكية والشافعية فى قول إلى أنه لا يجوز بيع آلات اللهو المحرمة^(١).

المذهب الثانى: قال أبو حنيفة: يجوز بيعها مع الكراهة ويضمن من كسرها، وقال الشافعية فى قول يصح بيعها إن عدّ كسرها مالا^(٢).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أنه لا يجوز بيعها بما يأتى:

أولاً: أنها آلات معدة للتلهى بها وموضوعه للفسق والفساد فلا تكون أموالاً ولا يجوز بيعها^(٣).

ثانياً: أنه لا منفعة بها شرعاً^(٤).

ثالثاً: أن منفعتها معدومة شرعاً لأنها لا تقبل الملك^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثانى على أنه يجوز بيعها بما يأتى:-

استدل أبو حنيفة بأنه يمكن الاحتجاج بها شرعاً بأن تجعل ظروفاً لأشياء، ونحو ذلك من المصالح فلا تخرج عن كونها أموالاً ونوقش هذا بأن ذلك لا يوجب سقوط ماليتها، لأنها كما تصلح للتلهى تصلح لغيره فتبقى على ماليتها بجهة إطلاق الاحتجاج بها لا بجهة الحرمة^(٦).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٩/٦، حاشية العنود ١٢١/٢، الشرح للصغير. الدردير ٤/٣ نهاية المحتاج. الرملى ٣٩٧/٣.

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٩/٦، نهاية المحتاج. الرملى ٣٩٧/٣، روضة الطالبين. النووى ٧٠/٣.

(٣) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٩/٦.

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٣٩٧/٣.

(٥) روضة الطالبين. النووى ٧٠/٣.

(٦) بدائع الصنائع. الكاسانى ٥٥٩/٦.

استدل الشافعية بأن فيها نفعاً متوقفاً ونوقش هذا بأنها ما دامت على هيئتها لا يقصد منها سوى المعصية^(١).

وبناء على هذا فالراجح المذهب الأول؛ لأنه لا منفعة فيها شرعاً، ولقصد المعصية منها.

ويحرم الدخول على المواقع الخاصة التي تنشئها بعض الشركات وتقتصر دخولها على مجموعة عبر كلمة سر - تشفير - للإطلاع على معلومات محظورة على جمهور الشبكة العام^(٢)، لأن المقصود من البيع أو الإجاره - انتفاع كل واحد من المتعاضين بما يصير إليه فإن كان عديم الفائدة أو محرماً لم يحصل مقصوده فيبطل عقده، والمعاوضة عليه^(٣).

ولا ينبغي السماح بدخول الصفقات المحرمة مطلقاً لدول المسلمين من الخمر، والتبغ ومشتقاته، واللحوم المحرمة، أو المذبوحة على غير الطريقة الشرعية، سواء كان عن طريق الإنترنت أو غيره، وينبغي مصادرة هذه الصفقات ومعاقبة من يستوردونها، لأن ذلك من التجارة المحرمة، جاء في المدونة قال مالك: "لو أن رجلاً اشترى من نصراني خمرأ كسرتها على المسلم ولم أدعه يردّها، ولم أعط النصراني أن يبيع من المسلمين خمرأ"^(٤).

فمن هذا النص يتضح جواز مصادرة الصفقات المحرمة، وأنه علاج لمنع استيرادها مرة أخرى، ودخولها الى أسواق المسلمين.

(١) نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٩٧.

(٢) التجارة الالكترونية أساسيات ومبادئ م/ عبد الحميد بسيوني ص ٩٤. 'بتصرف'

(٣) الفروق. القرافى ٣/٢٣٨.

(٤) المدونة. سحنون، ٥/١٥٦٦.

المطلب الثاني

الإعلان عن مواصفات المبيع والتمن

يجب الإعلام بمواصفات المبيع والتمن في الإعلان عبر الإنترنت فقد اشترط الفقهاء في المعقود عليه "التمن، المتمعن" أن يكون معلوماً^(١)، وقد ذكر العلماء في ضابط الإعلان عن مواصفات المبيع والتمن أن يذكر المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالبية وهي المواصفات المشترطة في عقد السلم مثل: بيان جنس المبيع، ونوعه، ومقداره أو كميته... وكذلك المنفعة، فلا يصح البيع بوجود جهالة فاحشة في المحل لنهي الله عز وجل عن أكل مال الناس بالباطل قال تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٢).

وجاء في السنة النبوية عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر^(٣). ولنهيهِ صلى الله عليه وسلم عن الملامسة والمناذة^(٤). فإن كانت الجهالة يسيرة أو كان الغرر يسيراً فلا يؤثر على صحة العقد.

وبناء على ما تقدم فإنه يجب وصف السلعة أو الخدمة -المنفعة- التي هي محل العقد وصفاً يتحقق بموجبه علم المستهلك علماً كافياً نافياً للجهالة الفاحشة في الإعلان عبر الإنترنت، وفيها يمكن وصف السلعة، أو الخدمة وصفاً دقيقاً لما تتمتع به من مزايا عديدة حيث يمكن عرض المنتج بالصوت والحركة، وشرحه وتفصيله من زاوية واحدة أو من عدة زوايا، ويمكن عرض المنتج ورؤيته من أسفل، ومن أعلى، ومن الأمام ومن الخلف ويمكن للمتلقى العمل على تحريكه بل يمكنه المشاركة في إعادة تصميم المنتج لكي يلائم^(٥). غرضه.

(١) حاشية ابن عابدين ٤٨/٧ الشرح الصغير. الدردير ٤/٣.. الفروق. القرافي ٣/٢٤٠، حاشية النسوي ١٥/٣، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٨٩/٩، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٢٢. روضة الطالبين ٧٧/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٤٠٣/٣، الكافي. ابن قدامة ٩/٢.

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩)

(٣) سبق تخريجه ص ٦٠

(٤) سبق تخريجه ص ٦١

(٥) أساسيات التسويق. سارة وايت ص ٣٦٥.

و يمكن تجربة المبيع فمثلاً يستطيع الشخص مشاهدة الإطار المختار على صورته الشخصية بدلاً عن المرأة حيث يمكن اختيار نظارة من مختلف الماركات العالمية المشهورة ثم اختيار صورة مشابهة لقصة الوجه للتعرف على مدى ملاءمتها له، ويمكن تحميل صورته الخاصة، وإدخال الأبعاد المناسبة ليبدأ بتجربة الإطارات المختلفة على صورته المباشرة مع إجراء التعديلات المطلوبة على وضع النظارة ، وبهذا يمكن تجربة السلعة -بنفسه- قبل الشراء- وهو في مكانه، وتوفر على الشخص عناء البحث في المتاجر- التقليدية- بهذا المتجر الإلكتروني، وغرف القياس الافتراضية ، ويمكن شراء إطار فقط، أو إرسال درجات النظر ليتم تجهيز النظارة الطبية بالعدسات المناسبة، ويتم إرسالها ، ويمكن اختيار لون العدسات ودرجاتها بالنسبة للنظارات الشمسية المتوفرة على الموقع^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن وصف السلعة يجب أن يتحقق فيه صفة العلم الكافي بها وبمواصفاتها^(٢).

ويجب إعلام المستهلك وقت الإيجاب بثمن المنتج ومواصفات السلعة أو ما يخص كل خدمة تقدم للمستهلك بطريقة واضحة^(٣).

وإذا كان التعاقد على المستوى الداخلي فيجب إعلام المستهلك المصري بثمن السلعة أو الخدمة المعروضة بوضوح بالجنه المصري فيذكر جنس ونوع النقود وعددها. فإذا كانت التجارة على المستوى الخارجي فإنه يجب الالتزام بإعلام المستهلك بالثمن وكل ما يجب دفعه وأن يتم فرضه عن طريق المعاهدات الدولية، لأنه كيف يعلم المستهلك برسوم الشحن أو الضرائب فيجب أن يتضمن الإعلان بالإعلام بالأثمان وكل ما يجب على المستهلك دفعه^(٤). لأن الشريعة تحرص على سد أسباب النزاع بين المتعاقدين، ولأن المواصفات التي يجب بيانها هي المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية^(٥).

(١) جريدة صوت الأهرام من ١٣ الجمعة ٩ محرم ١٤٢٦ هـ ١٨ فبراير سنة ٢٠٠٥ .
(٢) الواقع العلمي ينبري أن وصف المنتجات أو بيان الخدمات التي تتم في بعض العروض الصادرة عن المواقع التجارية يسم بالإيجاز. حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ١٦٥. 'بصرف'
(٣) ويلاحظ أن الغالبية العظمى من المواقع التجارية على شبكة الإنترنت تنفذ هذا الالتزام بالإعلام بخصوص أسعار المنتجات أو ثمن أداء الخدمات، حماية للمستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ٢١٨. 'بصرف'
(٤) حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ١٦٥. 'بصرف'
(٥) ينظر ضابط الإعلان عن المواصفات ص ١٨٩.

ومن المحظور شرعاً استخدام الخداع لستر بعض المعلومات عن السلعة أو الخدمة محل التعاقد لمصلحة الآخرين، لأنه تدليس بحيث يتعمد المعلن على موقع الويب إيجاد نصوص أو ألوان، أو صور من شأنها خداع المستهلك أو تكون بالنسبة للقابل أو المعلن إليه موقفاً من الغموض بحيث تختفى مواصفات يجب العلم بها^(١)، وهو تفرير بالمستهلك؛ لأنه جعله في حال يعتقد أنه أخذ الشيء بقيمته والحقيقة غير ذلك، ولأنه دخل في عقد المعاوضة تحت تأثير الخديعة والإعلان الكاذب^(٢).

(١) حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ٢١٨. 'بتصرف'

(٢) الملكية ونظرية العقد. الشيخ محمد أبو زهرة ص ٣٩٤. 'بتصرف'

المبحث الرابع

حماية المستهلك في الإعلان عبر الإنترنت

نتحدث في هذا المبحث عن مدى احمایة التي توفرها الشريعة الإسلامية للمشتري عبر الإنترنت، حتى لا يتعرض للغش والخديعة في التعاقد عبر الإنترنت بتشريع خيار الرؤية، وخيار الشرط.

أولاً: خيار الرؤية

ذهب الفقهاء في ثبوت خيار الرؤية في بيع الغائب على الصفة إلى مذهبين^(١).

المذهب الأول: ذهب جمهور الفقهاء، المالكية والشافعية في قول، والحنابلة في الراجح إلى عدم ثبوت خيار الرؤية إن جاء المبيع مطابقاً للوصف، ويكون البيع لازماً، وهو ما ذهب إليه ابن سيرين وإسحاق فخير الرؤية لا يثبت إلا لمن اشترطه في العقد^(٢).

المذهب الثاني: ذهب الحنفية والشافعية في قول والحنابلة في قول أيضاً إلى أنه يثبت للمشتري خيار الرؤية، مطلقاً جاء المبيع مطابقاً للوصف أم لا من غير شرط؛ لأنه حق للشارع وقد سبق بيان الأدلة والراجح من المذهبين، وهو المذهب الأول.

ثانياً: خيار الشرط

أما عن ثبوت خيار الشرط فقد سبق بيانه ومذاهب انعماء فيه وأنه ثابت بالاتفاق بين العلماء، وعلى ذلك فإنه يثبت للمشتري عبر الإنترنت حق النظر من جديد في السلعة التي عرضت على شاشة الإنترنت بالشرط، لأنه يقتدر إلى الرؤية المباشرة التي تفيد العلم الكافي والإدراك الصحيح للسلعة محل التعاقد، ولأنه قد يقع المشتري في خداع نتيجة عرض المبيع وتصويره من خلال المرآة المكبرة فإذا رآه بعد ذلك كان على غير حقيقته فيؤدي إلى التنازع، وأكل أموال الناس بالباطل، فوصف المنتجات أو بيان الخدمات التي تتم في العروض الصادرة

(١) ينظر "ثبوت الخيار في الكتالوج" ص ٢٧٧.

(٢) ثبوت الخيار في الكتالوج ص ٢٧٧ وينظر. التهذيب في اختصار المدونة. أبي سعيد السمرقاني

١٨٤/٣ . الكافي في فقه أهل المدينة. ابن عبد البر ص ٣٢٩ ط بيروت لبنان وجاء في روضة

الطالبين للنووي: لا يثبت خيار الرؤية إلا لمن اشترطه ٩٥/٣.

عبر الإنترنت ينسب بالإيجار، وبالنسبة للكتالوج الخاص بالمنتج أو الخدمة فإنه إذا تم عرضه الكترونياً على خدمة الويب أو الصفحة التي تظهر أمام المستهلك فإن الخصوصية الإلكترونية ودقتها الفنية تؤدي إلى اختلاف الكتالوج - المرئي على الشاشة - عن طبيعته، وبذلك يحمل صوراً مجازية تتباين في محتواها عن الحقيقة، وعلاوة على ذلك فإن شبكة الإنترنت تتميز بالفورية، أو الآتية مما يمكن بث معلومات أو تقديم عروض لأداء خدمات غير موثوق بها مما يثير الشكوك حول مضمون الإعلان^(١).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا يثبت للمشتري عبر الإنترنت خيار الرؤية إلا إذا جاء المبيع غير مطابق للوصف، ويثبت له خيار الشرط وله أن يرجع عن التعاقد في خيار الشرط مطلقاً دون أن يكون ملزماً ببيان سبب عدوله عن العقد وبهذا يتسنى للمشتري الحرية الكاملة والمعرفة بالمبيع من خلال الرؤية المباشرة وفحص المبيع (التأمل فيه).

(١) حماية المستهلك في التعاقد الإلكتروني د/ أسامة بدر ص ١٦٥، ١٦٨، ١٨٥. 'بتصرف'

الفصل الثاني

الإعلان عن السلع عبر شاشة التلفزيون

ويقع في تمهيد وعدة مباحث

المبحث الأول : الإيجاب والقبول في الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الأول : الإعلان عبر التلفزيون بين الإيجاب والمساومة .

المطلب الثاني : الإيجاب العام والخاص .

المطلب الثالث : لزوم الإيجاب .

المطلب الرابع : مجلس العقد في الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الخامس : خيار القبول في الإعلان عبر التلفزيون .

المبحث الثاني : مشروعية الإعلان عبر التلفزيون .

المبحث الثالث : حماية المستهلك في الإعلان التلفزيوني .

تمهيد

المطلب الأول : ثبوت خيار الشرط في التعاقد عبر التلفزيون .

المطلب الثاني : الإعلان التلفزيوني وكيفية اختبار المبيع وتجربته .

المطلب الثالث : ثبوت خيار العيب في الإعلان التلفزيوني .

المطلب الرابع : التسوق عبر شاشات التلفزيون وحكم فسوات

الوصف المرغوب .

المطلب الخامس : الإعلان التلفزيوني ، وخيار التفرير أو التدليس .

تمهيد

الإعلانات التجارية من الظواهر المؤثرة في المجتمع، حيث استطاعت وسائل الإعلام المختلفة بتقنياتها الحديثة وتأثيراتها النفسية على المستهلك أن تسيطر على إرادته، وتدفعه لشراء سلع لم يكن قد خطط لشراؤها : فتعمل على تنمية الاستهلاك في المجتمع ، وهي تعد وسيلة لترويج السلع والخدمات على اختلاف أنواعها ، وأيضاً تساهم في إيجاد حاجات استهلاكية متجددة لم يكن المشتري ليفكر فيها إلا بعد تعرضه للحملات الإعلانية ، وقد تحدثنا عن حكم الترويج في الإعلان، وعن ترشيد النفقة وضوابطها في القيود الواردة على الإعلان.

والإعلان غير المشروع كالإعلان الكاذب مثلاً، يؤدي إلى عزوف المستهلك عن شراء السلع المنافسة التي لا تكون أقل جودة من السلع المعن عنها، وهذا من الغش، لأنه يجب الصدق في الإعلان، وقد بينا أيضاً حكم المنافسة وضرورة أن تكون المنافسة مشروعة في الإعلان التجاري، ووجوب الصدق ، ومراقبة الإعلان لضبط المنافسة بين المعلنين، وحماية المستهلك من الغش ، لاسيما بعد أن تبادت صناعة الإعلان وأصبحت في كثير منها تستخدم أدوات التضليل والخداع، وهذا من شأنه أن يعود على المجتمع بمساوئ صحية ونفسية، واجتماعية ، ولذلك فإن تشريع الرقابة على هذا الإعلان وتدخل السلطة لمنعه من المصالح العامة التي تقوم بحمايتها وحراستها الدولة الإسلامية.

ويعد الإعلان عبر التلفزيون أحد أهم صور البيع عن بعد في الوقت الحاضر، وقد ظهر هذا البيع أول ما ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٧٨م ثم تلقفته دول أخرى وطبقته مثل كندا واليابان وإيطاليا .. وغير ذلك من الدول، وقد ظهر في مصر في بادئ الأمر عبر القنوات الفضائية، ثم بعد ذلك عبر القنوات الأرضية^(١).

ويتشابه الإعلان عبر التلفزيون ، بالإعلان عبر الإنترنت من حيث إن كلا منهما يتم بواسطة مسموعة مرئية غير أن شبكة الإنترنت تسمح بحضور افتراضي بين البائع والمشتري مما يمكن وصف هذه الحالة بالتفاعلية أي المفاوضة المباشرة، ويتوافر هذه الصفة في الإنترنت وانعدامها في التلفزيون يمكن التفاوض حول شروط البيع ، كما تسمح بتسليم بعض الأشياء وأداء بعض الخدمات فوراً على الشبكة مثل الحصول على معلومات معينة فلنوفاء بها يتم فوراً بخلاف التلفزيون فإن البث فيه يكون من جانب واحد، حيث لا توجد إمكانية للتجاوب المباشر التي تسمح بالإرسال والاستقبال في الحال^(٢). في بعض الحالات.

(١) الحماية المدنية الخاصة برضاء المشتري في عقود البيع التي تتم عن بعد مع التطبيق على البيع عن طريق التلفزيون بوجه خاص د/عبدالعزيز المرسى ص ٥ . طدار النهضة العربية سنة ٢٠٠٥.

(٢) المصدر السابق ص ٤٤٠٣٨

المبحث الأول

الإيجاب والقبول فى الإعلان عبر التلفزيون

نتحدث فى هذا المبحث عن تكيف الإيجاب والقبول فى الإعلان عبر التلفزيون، وهى بعد الإعلان عبر التلفزيون إيجاباً بالبيع أو هو من قبول المساومة، ثم نتناول بيان معنى الإيجاب العام والخاص، ولزوم الإيجاب، وذلك من خلال عدة مطالب على الترتيب الآتى:

المطلب الأول : الإعلان عبر التلفزيون بين الإيجاب والمساومة .

المطلب الثانى : الإيجاب العام والخاص .

المطلب الثالث : لزوم الإيجاب .

المطلب الرابع : مجلس العقد فى الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الخامس : خيار القبول فى الإعلان عبر التلفزيون .

المطلب الأول

الإعلان عبر التليفزيون بين الإيجاب والمساومة

المساومة في اللغة: المساومة في البيع بأن يعرض البائع ثمناً ويعرض المشتري ثمناً دون الأول^(١). فالمساومة هي مجرد تقريب بين وجهات النظر، بين طالب الشراء والبائع، مثل أن يجلسا للتفاوض بينهما على بيع سيارة فيطرح أحدهما ثمناً ويحاول الآخر الإنقاص منه. أو أن يجعل رسوم التسجيل والنقل عليه، فإذا كان المبيع حصاناً مثلاً وجب أن يطلع المشتري على سلالة هذا الحصان، وسننه، وقدرته على أداء الغرض الذي يريد الشراء لأجله^(٢). فالمساومة في اللغة هي المساومة في البيع والشراء وهي مرحلة سابقة على الإيجاب والقبول، لأنهما يرادان للدلالة على التراضي، ولا يوجد تراض مع المساومة.

والمساومة شرعاً: هي مبادلة المبيع بأى ثمن اتفق^(٣).

والبيع عن طريق المساومة أحب إلى أهل العلم. وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى أنه إذا وجد ما يدل على التراضي من المساومة والمعاطاة^(٤). فقام مقام الإيجاب والقبول وأجزأ عنهما^(٥).

قال النووي: تقديم المساومة على البيع ليس بشرط لصحته بل لو لقي رجل في الطريق فقال: بعتك هذا بألف فقال: قبلت صح البيع بلا خلاف، لأن اللفظ صريح^(٥). وعلى ذلك تعتبر صيغة الطلب من الإيجاب إذا كانت هناك قرينة تدل على إرادة البيع، فقول المشتري بعنى

(١) المعجم الوسيط ص ٤٦٥

(٢) حق المشتري في إعادة النظر في العقود بواسطة التليفزيون د/جاسم على سالم الشامي ص ٣٧. جامعة الكويت السنة ١٩ العدد ٣ سبتمبر ١٩٩٩ بحث بمجلة العلوم القانونية والاقتصادية كلية الحقوق جامعة عين شمس.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٣/٦.

(٤) المعاطاة هي: المبادلة بالفعل (أي بدون صيغة لفظية) بدائع الصنائع ٥٣٠/٦ حاشية للمصنف ٣/٣ وحقيقة المبادلة بالتعاطي، وهو الأخذ والإعطاء.

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٣٠/٦، الاختيار. الموصلي ٢٠٢، حاشية للمصنف ٣/٣، حاشية الخرشى على مختصر خليل ٦٤/٥، نهاية المحتاج. الرملي ٣٧٧/٣. المظني لابن قدامة ٢٤٩/٥.

(٥) المجموع. النووي ٢٠١/٩.

سلعتك بكذا ليس صريحاً في إيجاب البيع من جهة المشتري لاحتتمال أمره به أو التماسه منه لكن لما كان المطلوب في انعقاد البيع ما يدل على الرضا عرفاً استوى لفظ الأمر مع الماضي^(١). وبناء على ذلك فالإعلان عن طريق التليفزيون يعد إيجاباً، لأنه يدل على الرضا بالبيع؛ ولأن البيع يتعقد بكل ما يعده الناس بيعاً.

والإعلان عبر التليفزيون من باب بيع الغائب على الصفة، وقد ذكر الحنفية، والشافعية، والحنابلة كذلك جواز البيع دون ذكر مواصفات المبيع والتمن وقد مر ذلك^(٢)، وبناءً عليه، فالإيجاب عند هؤلاء يكون بذكر المبيع والتمن، لأن للمشتري خيار الرؤية عندهم مطلقاً، ويدل على ذلك أيضاً قول الحنفية: لو كتب إليه بمعنى بكذا فقال: بعته يتم البيع؛ لأن معنى بكذا من الغائب يراد بها أحد شطري العقد^(٣). وقولهم "إيجاب البيع بلا تمن نفياً غير صحيح"^(٤). فهذا يدل على إنعقاد البيع بإيجابه مع ذكر التمن، أو مع عدم ذكره إذا كان معلوماً.

قال الكاساني: "يتعقد بيع ما لم يره إذا كان عالماً بذات المبيع والتمن"^(٥).

وقال الشافعية: يشترط ذكر التمن والسلعة؛ لأنه يغلب على الظن إرادة البيع فلا يكون المتأخر من العاقدين قابلاً ما لا يدرية^(٦). وعندهم أيضاً لا بد من ذكر المبيع والتمن أي ومقداره في الصيغة^(٧) فمن شروط الإيجاب أن يذكر المبتدئ التمن فلا تكفى نيته^(٨).

ومن خلال ما سبق يتضح أن العقد عند هؤلاء ليس من العقود اللازمة بل هو عقد موقوف على إرادة المشتري عند الرؤية.

(١) حاشية الخرشى ٢٦٤/٥.

(٢) الإعلان عن جنس المبيع والتمن ص ٢٠٩.

(٣) شرح فتح القدير ٢٢٥/٦.

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٤٤٥/٥.

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٥٩٣/٦.

(٦) نهاية المحتاج. الرملى ٣٨٢، ٣٨٠/٣.

(٧) حاشية المغربي على نهاية المحتاج ٣٧٩/٣.

(٨) نهاية المحتاج. الرملى ٣٨٢/٣.

أما جمهور الفقهاء من المالكية وجمهور الشافعية والحنابلة في الراجح فيقولون بأنه لا يجوز الاقتصار على جنس المبيع والتمن دون بقية المواصفات^(١). وقد تقدم ضابط الإعلان عن المواصفات بأنها المواصفات التي تتعلق بها الرغبات، وتتفاوت بها المالية، ومضى نكسر أمثلة لها.

وبناء على ذلك فإن الإعلان عبر التلفزيون إذا تضمن المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية فإنه يعد إيجاباً صالحاً لأن يقترن به قبول، حيث نشاهد الآن عرضاً لبعض السلع والخدمات على شاشة التلفزيون مع بيان الأوصاف، وتوضيح المزايا والاستخدامات، مع ذكر الثمن ومصاريف الشحن، وكذا مقدار التخفيض إن وجد، ثم يختم المعلن عرضه بقوله: اتصل بنا الآن ونحن مستعدون لاستقبال طلبك ثم يذكر أرقام التليفونات، وعنوان الشركة على الإنترنت. فالمواصفات التي يجب أن تتضمن الإيجاب ترجع إلى اعتبار طبيعة العقد عند كل فريق والعقد عند أصحاب المذهب الثاني من العقود اللازمة إلا إذا جاء المبيع غير مطابق للوصف، واتفق العلماء على أنه إذا اختار أحد المتعاقدين أن له الخيار فله ذلك عملاً بالشرط، وبذلك يرجع العقد إلى اعتبار شخص المتعاقدين وإرادتهما باشتراط الرؤية. أو تجربة السلعة أو فحصها أو مشاوره شخص في ثمنها^(٢).

وبناء على مذهب جمهور الفقهاء فإنه إذا ذكر بعض المواصفات فإنه لا يعد إيجاباً كاملاً، ويعتبر جزءاً من الإيجاب إذا كانت المواصفات التي ذكرت في الإعلان لها تأثير في رضاء المشتري ودفعته إلى الشراء.

ومما تقدم يتضح أن الإعلان عبر التلفزيون إذا تضمن مواصفات المبيع والتمن أو ما ذكر في ضابط الإعلان عن المواصفات، وهي المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية فإنه يعد إيجاباً صالحاً وينعقد بذلك البيع إن وجد قبول موافق.

(١) مبحث الإعلان عن مواصفات السلعة أو الخدمة ص ٢٠٩ من الرسالة

(٢) آراء الفقهاء في خيار الشرط ص ٤٣٩

المطلب الثاني

الإيجاب العام والخاص

الإيجاب العام: هو الذى يوجه إلى أشخاص غير معينين، وهو كالإيجاب الموجه إلى شخص معين أو أشخاص معينين إن علم به الشخص، فقد جاء فى الموطأ فى بيع البرنامج إذا حضر الرجل السوام يقرأ عليهم برنامجاً أنه يجوز إن سمع به الرجل أو بلغته صفته^(١).

الإيجاب الخاص: وهو ما يكون موجهاً إلى شخص معين أو أشخاص معينين، جاء فى فقه الحنفية: لو قال بعت عبدى فلاناً من فلان بكذا فاذهب يا فلان فأخبره فذهب فأخبره فقبل - جاز - لأن الرسول ناقل فلما قبل اتصل لفظه بلفظ الموجب حكماً، ولو قال بلغه يا فلان فبلغه غيره فقبل جاز^(٢). وعند الشافعية مثل أن يقول: بعت دارى لفلان وهو غائب فلما بلغه الخبر قبل ممن أرسله البائع أو من غيره صح، كما لو كاتبه بل أولى^(٣). ومن الإيجاب الخاص تقييد الإيجاب بمنطقة جغرافية بحيث لا يتعدى هذه المنطقة كما لو نص بأن إيجابه لا يصلح إلا فى إقليم معين من أقاليم مصر، كالأسكندرية مثلاً.

فالإعلان عبر التليفزيون من الإيجاب العام وعموم الإيجاب هنا لا يتجاوز جمهور المتعاملين داخل مصر، ويتجاوز نطاق الدولة فى حالة بث الإعلان عن طريق القنوات الفضائية، وفى هذه الحالة لن يستطيع المعن تسليم السلع أو البضائع إلا لعدد محدود، لاسيما وقد اشترط الفقهاء القدرة على تسليم المبيع والعقد فى هذه الحالة يشتمل على غرر ومقلمرة وخطر، ولا ينعد بيع ما فيه خطر^(٤). ويجاب عن هذا بأن الإيجاب يسقط بنفاذ السلعة وأن الرجوع إلى القواعد العامة للإيجاب العام الموجه إلى الجمهور تكفى لحل مشكلة نفاذ الكمية^(٥)، لأن تقييد الإيجاب بعدم نفاذ الكمية مشروط عرفاً، ومعروف من طبيعة العقد، ومن المقرر عند الفقهاء أن الشرط العرفى كالتلفظ^(٦) والمعروف كالمشروط^(٧)

(١) موطأ الإمام مالك مع شرح الزرقانى ٤٣٦/٣

(٢) شرح فتح القدير ٢٥٥/٦

(٣) أسنى المطلب ٦/٢

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٤٣٣/٥. أسنى المطلب ٢

(٥) الحماية المدنية الخاصة لرضاء المشتري فى عقود البيع التى تتم عن بعد د/عبد العزيز المرسى

ص ٥٢ ينصرف

(٦) اعلام الموقعين. ابن فهد الجوزية ٣٦١/٢

(٧) الأشباه والنظائر. ابن نجيم ص ٢٣

عيوب الإيجاب عبر التليفزيون

من عيوب الإيجاب عبر التليفزيون أن الإعلان غير ثابت بل هو مكرر ومحدد بمدة زمنية قصيرة للبحث على الشاشة فمدته محدودة كما أنه يعرض بسرعة واختصار للمعلومات أو المواصفات المتعلقة بمحل التعاقد، ومن ثم فلا يكون أمام المتلقى أى وسيلة لكى يعود إلى الإيجاب المعروض إلا إذا قام بتسجيل العرض المقدم للرجوع إليه كلما أراد^(١). وتكرار الإعلان يعطى فرصة للتحقق من العرض المقدم-الإيجاب- وأيضاً يجوز الإتصال لطلب المزيد من المعلومات المتعلقة بمحل العقد وشروطه والمنتج الذى يريده.

الإيجاب المعلق قد يعنى أن هذا العرض لفترة محدودة، أو يبادر بالشراء قبل نفاذ الكمية فهذا من الإيجاب المعلق، والعقد المعلق: هو ما رتب وجوده على وجود شيء آخر^(٢). مثل شرط عدم نفاذ الكمية المعروضة ولا يؤثر فى اعتبار العرض إيجاباً؛ لأنه يتضمن نية جازمة للموجب فى إبرام العقد رغم تعليق الإيجاب فإذا نفذت السلعة سقط الإيجاب، وينبغى توافر الصدق والأمانة فى هذا^(٣).

والإيجاب فى التليفزيون عبر القنوات الفضائية يوجه إلى شعوب متنوعة تتحدث بلغات مختلفة عن تلك اللغات المعتمدة رسمياً لدى الدول، وقد اتفق الفقهاء على انعقاد البيع والإجارة ونحوهما من عقود المعاملات باللغة العربية وسائر اللغات، سواء أكان الشخص يحسن العربية أم لا، قال النووى ولا خلاف فيه^(٤).

ولكن يشترط أن يفهم ويعلم كل عاقد ما صدر من الآخر، لأن العلم يحقق الرضا وهو شرط فى صحة البيوع^(٥). ويسقط الإيجاب بخروج الموجب عن أهليته بأن جن أو أعمى عليه، أو مات قبل قبول الطرف الآخر فإن العقد لا ينعقد بصدر القبول من الطرف الآخر^(٦).

(١) الحماية المدنية الخاصة لرضاء المشتري فى عقود البيع التى تتم عن بعد د/ عبد العزيز المرسي ص ٥٥

(٢) المعاملات الشرعية اتمية. أحمد إبراهيم ص ٩٧

(٣) حق المشتري فى إعادة النظر فى عقود البيع بواسطة التليفزيون أ.د/ أحمد السعيد الزقرد ص ٢٠١ بحث

مقدم ضمن مؤتمر الإعلام والقانون، جامعة حلوان سنة ١٩٩٩ م.

(٤) المجموع. النووى ٢٠٢/٩ نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٨٠.

(٥) اقترح لتوجيه الأوروبى بخصوص بيع عن طريق تليفزيون أن اللغة لا يجب أن تكون علناً أمام العقد لعبر للحصول،

بينما يطلب لقانون فرنسى أن يكون الإيجاب بلغة لدولة لصادر فيها. لحماية لمنسية لخاصة لحمية لمشتري فى

عقود لبيع لتى تتم عن بعد. سلق د/ عبد العزيز لمرسى ص ٢٢.

(٦) بدائع الصنائع. الكاسانى ٦/٥٣٣. حاشية ابن عابدين ٧/٤٧. المجموع النووى. ١٩٩/٩، وينظر

أهلية التعاقد ص ٥٤، ٥٥.

المطلب الثالث

لزوم الإيجاب

سبق أن الإيجاب الملزم ينطبق على خيار الشرط ، وهو أن يشترط أحد العاقدين أو كلاهما لنفسه أو لغيره حق فسخ العقد مدة معلومة وعلى ذلك فإن الإيجاب الملزم فى الإعلان، عبر التلفزيون أن يقول فى الإعلان العرض سارى حتى تاريخ كذا؛ لأن الموجب قد ألزم نفسه بالبقاء على إيجابه هذه المدة المعينة، ولا يجوز له الرجوع حتى تنتهى هذه المدة. فللموجب أن يلتزم بالبقاء على إيجابه مدة معينة فإذا عين الموجب ميعاداً للقبول أى لقبول الآخر، السترم به إلى أن ينقضى هذا الميعاد، ولا يجوز له الرجوع فيه حتى تنتهى مدة الإيجاب دون قبول. وفائدة ذلك كما سبق بيانها منح الموجب له فترة من الوقت للتدبر والتروى ثم تحديد موقفه من أمر الإيجاب، والعقد المزمع إبرامه، وخلال هذه الفترة يكون الإيجاب ملزماً لصاحبه، فلا يجوز للموجب الرجوع فيه، وهذه الفترة قد يتضمنها الإيجاب صراحة، كما فى !أمثال السابق وقد تكون معلومة عرفاً، أى دون النص عليها، وقد ينص عليها ولى الأمر صراحة للموجب له عملاً بالمصلحة فإن تم العقد دون تحديد للمدة صراحة أو لم تكن معلومة عرفاً كانت للمحكمة سلطة تقدير هذه المدة التى يلتزم بها الموجب آخذة فى الاعتبار حالة السوق والعرف والعادة وطبيعة التعامل فى المنتج المعروض^(١). كما هو مذهب المالكية، لأن مدة الخيار عندهم تختلف باختلاف المبيعات، وأنه إذا لم يكن هناك عرف فى المدة جعل السلطان له من الأمد ما ينبغى فى مثل تلك السلعة.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الإيجاب الملزم فى الإعلان عبر شاشة التلفزيون هو أن يبقى الموجب على إجابته فترة معينة من الزمان، وقد يتضمنها الإعلان صراحة، وقد تكون معلومة عرفاً وقد يقوم بالنص عليها ولى الأمر عملاً بالمصلحة.

(١) حق المشتري فى إعادة النظر فى العقود بواسطة التلفزيون د/ جاسم على الشامسى ص ٨ 'بتصرف'

المطلب الرابع

مجلس العقد في الإعلان عبر التلفزيون

مجلس العقد في بيع الغائب على الصفة هو مجلس بلوغ الكتاب أو أداء الرسالة، لأن الكتاب من الغائب كالخطاب من الحاضر، ويسمى هذا المجلس بمجلس القبول، ويحصل الاتصال بين الإيجاب والقبول حكماً، لأنه لما قبل اتصل لفظه بلفظ الموجب حكماً^(١). فهذا المجلس كما سبق مجلس حكى اعتباري، ولا يضر الفصل بين الإيجاب والقبول إلا إذا حدث تغير للمبيع، ولا بد من حصول القبول قبل تغير المبيع كما سبق توضيحه. وبناءً على هذا فإن مجلس العقد بالنسبة للإعلان عبر شاشة التلفزيون يبدأ من وقت بلوغ الشخص الإعلان، أو علمه به، لأنه من الإيجاب العام. ويصح في هذا المجلس التقديرى رجوع الموجب في إيجابه مادام لم يقيد بالقبول، كما هو الحال بالنسبة للمجلس الحقيقي، وجاء في فقه الحنفية: يصح رجوع الكاتب والمرسل عن الإيجاب الذي كتبه أو أرسله قبل بلوغ الآخر وقبوله سواء علم الآخر أو لم يعلم، حتى لو قبل بعد رجوعه لم يتم البيع بخلاف ما لو وكل بالبيع ثم عزل الوكيل قبل البيع فبيعه نافذ، وعلى هذا الإجارة^(٢) فلو قبل ثم رجع الموجب كان الرجوع أولى^(٣) وذلك للشك في ترجيح أحدهما وهذه صورة يمكن تحققها في البيع عبر الإنترنت والتلفزيون وغيرهما من وسائل الإعلام. ويشترط لتمام العقد في الإعلان عبر التلفزيون ألا يتغير مضمون الإعلان إلى تمام القبول من المتلقى، فإذا تغير مضمون الإعلان فلا ينعقد، لأن من شروط العقد التوافق بين الإيجاب والقبول، وأيضاً: يشترط في الإيجاب أن لا يغير شيئاً مما تلفظ به إلى تمام الشق الآخر^(٤)، فلا بد أن يقبل المشتري ما أوجبه للبائع بما أوجبه فإن خالفه بأن قبل غيره أو بعضه لم ينعقد، وإذا كان الإيجاب مقيداً بجنس أو نوع أو صفة أو عدد أو كان حالاً أو مؤجلاً فلا بد أن يكون القبول موافقاً له^(٥).

ومن هنا يتضح أن مجلس العقد في الإعلان عبر شاشة التلفزيون هو مجلس بلوغ الرسالة الإعلانية ويستمر الإيجاب قائماً إلى أن يقبل المشتري بشرط أن لا يتغير مضمون الإيجاب بأن لا يغير المعن السلعة أو يرتفع سعر السلعة، أو الخدمة، أو يحصل للسلعة تغير أو فساد، لأنه يشترط موافقة الإيجاب للقبول.

(١) شرح فتح القدير. ابن الهمام ٦/٢٥٤

(٢) بدائع الصنائع. الكاسبي ٦/٥٤٠، حاشية ابن عابدين ٧/٤٧، الفتاوى الهندية ٣/٩

(٣) حاشية ابن عابدين ٧/٤٧، بحر الرقيق. ابن نجيم ٥/٤٤٨ منحة لخلق مع البحر الرقيق. ابن عابدين ٥/٤٤٨

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٣/٣٨٢

(٥) بدائع الصنائع. الكاسبي ٦/٥٣٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٥/٤٣٣، نهاية المحتاج. الرملى

٣/٦٠، روضة الطائين. النووي ٣/٦٠، المغنى لابن قدامة ٥/٢٤٦.

المطلب الخامس

خيار القبول فى الإعلان عبر التليفزيون

ذهب فقهاء الحنفية والمالكية الى أنه إذا وجد الإيجاب والقبول فقد لزم البيع بلا خيار مجلس بعده، وسواء كان ذلك فى بيع الغائب على الصفة أم لا؟ وإليه ذهب الشافعية فى قول بالنسبة لبيع الغائب على الصفة حيث قالوا: لا يثبت خيار المجلس فيه للاستغناء عنه بخيار الرؤية^(١)، والفرق واضح لاعتبار الحنفية والمالكية والشافعية فى قول العقود من العقود اللازمة، والشافعية فى القول الآخر على هذا يعتبرونه من العقود غير اللازمة.

وقد ذهب الحنابلة والشافعية فى قول إلى أنه يثبت خيار المجلس فى بيع الغائب على الصفة فإذا كتب إليه فقبل المكتوب إليه ثبت له خيار المجلس ما دام فى مجلس القبول، ويمتد خيار الكاتب إلى أن ينقطع خيار المكتوب إليه، حتى لو علم أنه رجع عن الإيجاب قبل مفارقة المكتوب إليه مجلسه صح رجوعه، ولم ينعقد البيع^(٢).

وهذا واضح فى اعتبارهم خيار المجلس فى بيع الغائب على الصفة، وسأسير فى هذا على قواعد الحنفية والمالكية فى التطبيق على خيار المجلس فى بيع الغائب على الصفة، وهو يسمى عندهم بخيار القبول.

يثبت الخيار لكلا المتبايعين إذا لم يتم البيع بينهما بالقبول، فإذا تم القبول لزم البيع ولا خيار بعده فى الإعلان عبر شاشة التليفزيون، وذلك لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٣). والأمر للوجوب، وهو ينافى التخيير^(٤). بعد الرضا.

(١) شرح فتح القدير ٢٥٧/٦، حاشية ابن عابدين ٤٧/٧، الاختيار. الموصلى ٣/٢، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٤/٩، المدونة. رواية سحنون ١٤٩٨/٥، الذخيرة. القرافي ٢١/٥، حاشية العدوى ٤٥٤/٥، خبايا الزوايا. الزركشى ٢ ص ٢٢٨، ٢٣٠.

(٢) المجموع. النووى ١٩٨/٩، روضة الطالبين. النووى ٥٨/٣، الإقناع. الشربىنى ١٠٩/٢، خبايا الزوايل الزركشى ٣٢٠/٢.

(٣) سورة المائدة (١).

(٤) الذخيرة. القرافي ٢١/٥، شرح الزرقانى على الموطأ ٤٣٨/٣.

فظاهر القرآن، وما فى السنن الثابتة والآثار يدل على أن الأملاك المبيعة تنتقل بتمام اللفظ، فالبيع على ما يتراضى عليه المتعاقدان، وإن لم يفترقا بالأبدان، وقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(١). فقد وصف الحق أن التجارة التى تنتقل بها الأملاك تكون بالتراضى خاصة دون التفريق بالأبدان^(٢).

وعن ابن عمر رضى الله عنهما أن رسول الله ﷺ قال: (المتبايعان كل واحد منهما بالخيار على صاحبه ما لم يفترقا إلا بيع الخيار)^(٣).

وجه الدلالة: أن التفريق محمول على الأقوال، وأن المتبايعين هما المشتغلان بأمر البيع لا من تم البيع بينهما وانقضى^(٤).

وأن الخيار محمول على خيار القبول، لأن قوله "المتبايعان" يقتضى حالة المباشرة وقوله "ما لم يفترقا" أى بالأقوال توفيقاً بين الأدلة^(٥).

- أن الأصل فى العقود للزوم إذ هى أسباب لتحصيل المقاصد من الأعيان، وترتيب المسببات على أسبابها، فالبيع لازم تفريقاً أم لا؟^(٦)

وقد جاء فى المدونة: سئل ابن القاسم هل يكون البائع بالخيار ما لم يفترقا..؟ قال: قال مالك: لا خيار لهما، وإن لم يفترقا، وقال أيضاً: البيع كلام فإذا أوجبا البيع بالكلام وجب البيع، ولم يكن لأحدهما أن يتمتع مما قد لزمه^(٧).

وقال أشهب: الذى اجتمع عليه أهل العلم من أهل الحجاز، أن البائعين إذا أوجبا البيع بينهما فقد لزم، ولا خيار لواحد منهما إلا أن يكون اشترط أحدهما الخيار فيكون ذلك المشترط على صاحبه^(٨).

(١) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٢) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٤/٩.

(٣) مسنم. النووي. ٤١٣/١٠، البخارى. فتح ٤٠٣/٤ رقم ٢١١١، الموطأ. الزرقانى ٤٣٧/٣، ٤٣٨.

(٤) حاشية ابن عابدين ٤٨/٧، الاختيار. الموصلى ٣/٢، الذخيرة. القرافى ٢٢/٥، شرح

الزرقانى ٤٣٩/٣، شرح فتح القدير ٢٥٧/٦، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٤/٩. الاختيار.

الموصلى ٣/٢.

(٥) المراجع السابقة.

(٦) شرح الزرقانى على الموطأ ٤٣٨/٣.

(٧) المدونة الكبرى. رواية سحنون ٥/٤٩٧.

(٨) المرجع السابق.

وما روى عن ابن عمر رضي الله عنهما من فعله أنه كان إذا اشترى شيئاً يعجبه فارق صاحبه ليوجب البيع، فإن ذلك كان مذهبه على ما تأوله بحسب ما فهمه من النص، وأنه رجع عن فهمه^(١).

وبناءً على ما تقدم فإنه لا يثبت خيار المجلس بعد القبول في الإعلان عبر التليفزيون لصعوبة إثبات التفريق بالأبدان من المجلس؛ ولأنه أمكن حمل الخيار في الحديث على خيار القبول، والتفريق على الأقوال، والمتبايعان على المشتغلين بأمر البيع، وفي ذلك استقرار للمعاملات في هذا النوع من البيوع بمجرد إعلان القبول، ويجوز اشتراط الخيار، وتستحب الإقالة^(٢). في هذا البيع كغيره من البيوع.

(١) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١١٤/٩، الموطأ مع شرح الزرقاني ٤٣٩/٣.

(٢) الإقالة في اللغة: الفسخ يقال: تنقيل البيعان أو تفاسخا صلفتهما، وقائلة أو عاوضه أو بآله والمعجم الوسيط ص ٧٧٠. وشرعاً: هي نقل الملك بعوض عن وجه التراضي، وهذا على اعتبار أنها بيع، والأصح عند الحنابلة أنها فسخ الكافي ٥٨/٢، وعند المالكية أنها إذا كانت الإقالة برأس المال سواء في صفته أو وزنه أو كيله أو صفته أو ذلك انعرض بعينه ولم يدخلها شيء من النظرة فهي فسخ بيع، يجوز في كل عقد ومتى خالف ما ذكر أو دخلها شيء من التأخير فهي بيع من البيوع يحلها ما يحل البيع ويحرمها ما يحرم البيع، الكافي في فقه أهل المدينة ابن عبد البر ص ٣٦١ ط بيروت

المبحث الثاني

مشروعية الإعلان عبر التلفزيون

تمهيد :

سبق الحديث عن بعض الأحكام المتعلقة بمشروعية الإعلان عبر التلفزيون في القيود الواردة على الإعلان التجاري، وهذه القيود تنسحب على الإعلان التجاري عبر التلفزيون ومن المناسب هنا أن أنبه على بعض الأحكام، ومنها تجريم الإعلان الكاذب أو المضلل ووجوب الصدق والبيان، وذكر مواصفات المبيع والتمن في الإعلان،....، وغير ذلك، ومنها مشروعية السلع المعطن عنها، فلا بد أن يكون المبيع طاهراً منتفعاً به شرعاً مقدوراً على تسليمه، غير منهي عن بيعه حتى يصح تملكه.

وبناء على هذا فلا يجوز الإعلان عبر التلفزيون عن السلع أو الخدمات الممنوعة شرعاً، ويجب عدم الترويج لها، فإذا كانت السلع مما يجوز بيعها جاز الترويج إذا كان مشروعاً، ولا يجوز الترويج للسلع بما يمس القيم الاجتماعية والأخلاقية كبيان مواضع العورة، وكذلك لا يجوز الترويج بما يمس العقيدة مثل إخراج الإعلان في صورة السحر والشعوذة، واستغلال المرأة في الترويج، ويشترط أيضاً الإعلان عن مواصفات السلعة والتمن في الإعلان عبر التلفزيون حتى يكون مشروعاً وبيان ذلك:

الإعلان عن مواصفات السلعة والتمن

لا بد من وجوب الإعلام بمواصفات المبيع والتمن في الإعلان عبر التلفزيون، لأن العلم بالمعقود عليه شرط صحة في البيوع حيث يشترط في بيع الغائب على الصفة أن يذكر المواصفات المشترطة في عقد السلم وضابطها، المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية فلا بد أن يكون المبيع والتمن معلومين للمشتري علماً كافياً، نافياً للجهالة الفاحشة والغرر، فلا بد من ذكر الجنس والنوع، والجودة والرداءة، والمقدار أو الكمية، أو العدد أو المساحة.... وغير ذلك ويجب أن تكون المواصفات معروفة لدى المشتري، لأن ذلك يؤدي إلى النزاع، وقد سدت الشريعة منافذ النزاع والشقاق.

فيلتزم المعلن ببيان المواصفات، وخصوصاً في ظل التقدم التكنولوجي والتطور التقني المعاصر، وظهور كميات هائلة من السلع على اختلاف الأنواع والأحجام، والتركيبات إلى حد يصعب معه على غير المتخصص في ذات المجال الإلمام بخصائص السلعة وتركيباتها الفنية، وكيفية الاستعمال، وتجنب الأضرار، والمكونات والبيانات المتعلقة بأركان العقد وشروطه، ومدى ملائمتها للغرض الذي يبتغيه منها، وغير ذلك من الأمور المتعلقة بها^(١). وتقوم بعض الإعلانات عبر التلفزيون بهذا حيث تعرض بعض السلع مع بيان مزايا الاستخدام والأوصاف والثمن مع ذكر مصاريف الشحن وكذا مقدار التخفيض إن وجد ثم يختتم المعلن عرضه بقوله: اتصل بنا الآن ونحن مستعدون لاستقبال طلبك، وإن كانت الخطوط مشغولة نرجو إعادة الاتصال ثم تظهر على الشاشة اسم الشركة التي تسوق المنتج، وأرقام تليفوناتها وعنوانها الإلكتروني، وأحياناً تذكر عبارة هذه السلعة لاتباع في الأسواق^(٢). أي التقليدية أو العادية وإنما هي خاصة بالتسوق عبر شاشة التلفزيون.

ولا يقصد المعلن بعرض السلعة عبر التلفزيون أن يبيعه بالذات بل يقصد بيع سلعة تماثلها في المواصفات، لأنه عقد على موصوف في الذمة، وهو من نوع بيع الغائب على الصفة، وهو أيضاً من بيع النموذج إذا كان الشيء من المتماثلات ولو في المقوم كالثلاجات، والمراوح، والأطباق، والأواني، والملابس الجاهزة من صنف واحد وهو ما يحدث غالباً عبر الشاشة المرئية، فإن السلعة المعروضة ليست هي المقصودة بذاتها بل العرض المقدم هو الاستعداد لبيع مثل هذه السلعة أو كميات منها بحسب المواصفات الموضحة على النموذج.

ويجوز العقد أيضاً على سلعة معينة بالذات، ولا بد أن يتم تسليمها، والفرق واضح أنه إذا كان البيع على سلعة معينة أو كانت لا تعرض بالنموذج فاستحقت انفسخ العقد أما لو ورد العقد على ما في الذمة كما في السلم فأعطاه ذلك وعينه فظهر المعين مستحقاً، رجوع إلى غيره، فإن المطلوب متى كان في الذمة فإن لمن هو عليه أن يتخير بين الأمثال، ويعطى أي مثل شاء^(٣).

(١) الحماية المدنية الخاصة لرضاء المستهلك د/ عبدالعزيز المرسي ص ١٦ يتصرف

(٢) المصدر السابق

(٣) ينظر الفروق ١٣٤/٢

ويحرم الخداع والتدليس في الإعلان عبر التلفيزيون، وذلك باستعمال الحيل الإعلانية وتصوير السلعة على غير حقيقتها فيجب أن تكون الرسومات والمناظر والصور خالية من الخداع والغش، ويحرم ستر معلومات عن المبيع أو حجب الحقيقة التي لو علمها المشتري. لما أقدم على العقد، حيث تعرض السلعة في مناخ تسطع فيه الأضواء، وتغلّفه الأصوات وتزينه الألوان مما يوهم المشاهد وهو في منزله بغير حقيقة السلعة المعروضة، فعن حكيم بن حزام رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما)^(١).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا بد من وجوب الإعلان عن مواصفات المبيع والتمنن أو الخدمة المعروضة على شاشة التلفيزيون فإن كانت سلعة فلا بد من بيان جنسها ونوعها، ومقدارها، وكميتها، ومقاسها، وبيع السلع عبر التلفيزيون من باب بيع الأتموذج، حيث لا يقصد المعن ببيع هذه السلعة المعروضة بالذات إذا كانت السلعة من المتماتلات أو المقوم المنفق في الصفة والبيع عبر التلفيزيون أيضا من باب بيع الغائب على الصفة، وهو عقد على موصوف في الذمة، كما في السلم وأيضا يجوز العقد فيه على معين بالذات.

(١) صحيح البخارى. فتح ٤/٤٠٣ رقم ٣١١٠.

المبحث الثالث

حماية المستهلك في الإعلـاج التليفزيوني

تمهيد :

تعددت أساليب البيع والترويج، وهذه البيوع قد يحدث فيها إغراء للمشتري بكافة صور الدعاية والإعلان وأساليب البيع والترويج حيث يندفع إلى التعاقد متسرعاً دون تدبر وترو لما هو مقدم عليه فقد يصدر الرضا بالفعل لكنه لا يعبر عن رغبة التعاقد الحقيقية إما نتيجة التسرع، وعدم التدبر، وإما نتيجة عدم دراسته الكافية لموضوع التعاقد ذاته، وقد ظهرت أساليب للبيع لم نألفها من قبل مثل البيع عبر موجات الإذاعة المسموعة أو عبر شاشات التليفزيون والكمبيوتر، وغيرها من صور البيع الحديثة، ففي هذه الصور لا يستطيع المشتري أن يرجع عن تعاقدته ويندفع إلى التعاقد متسرعاً دون تدبر وترو لما هو مقدم عليه، وقد رخص المشرع الوضعي الرجوع عن التعاقد بمحض إرادة المشتري خلال مدة معينة بعد تسلم المبيع^(١)، وقد نظمت الشريعة الإسلامية وسائل حماية المشتري في التعاقد في وسائل البيع المستحدثة عن طريق نظرية متكاملة، تعرف بنظرية الخيارات، سبق الحديث عن بعضها في خيار المجلس.

والعلة الدافعة لشرعية الخيارات في الفقه الإسلامي هي الاستيثاق من الرضا، والتأكد من وجوده، والتعرف على ما يعود على المتعاقد من وجوه النفع، وما يغرّم في سبيل ذلك، والموازنة بينهما، لذلك جعل الشارع الخيار للمستهلك في أحوال خاصة، أو عند اشتراط أحد العاقدين لنفسه حق الفسخ إذا كان في شك أن العقد في مصلحته ويريد التروى ودراسة الموضوع من كل نواحيه من غير أن يفوته العقد، وأحياناً يكون علم الشخص بالمعقود عليه ناقصاً فيلاحظ الشارع الإسلامي هذا النقص فيعطيه حق الفسخ ليكون رضاه على علم وبيننة

(١) من المواد التي تنص على حماية المستهلك "البيع بشرط التجربة يجوز للمشتري أن يقبل المبيع أو يرفضه، وعلى البائع أن يمكنه من التجربة فإذا رفض المشتري المبيع وجب أن يعلن الرفض في المدة المتفق عليها فإذا لم يكن هناك اتفاق على المدة ففي مدة معقولة يعينها البائع، فإذا انقضت هذه المدة وسكت المشتري مع تمكنه من تجربة المبيع اعتبر سكوته قبولاً" مادة ٤٢١ (١) القانون المدني ٢٠٠٦م.

بل أحياناً يرضى عالماً بالمعقود عليه على أنه سليم خال من العيوب ثم يظهر معيباً بعيب لسم يكن يعلم به وقت العقد فيعطيه الشارع حق الفسخ لهذا أيضاً. وعلى هذا فالخيارات تثبت بأمرين الأول: باشتراط التعاقد حتى يتم له العلم الصحيح والموازنة بين مغانم العقد ومغارمه، الثاني: بتقرير الشارع الإسلامى دفعاً للنقص فى العلم الذى قام عليه الرضا أو منعاً للتغريب، أو الجهالة فى صحته. (١)

ونبين رأى الفقه الإسلامى فيما أعطاه للمستهلك من حق لمواجهة الإغراء أو الخديعة أو التسرع فى التعاقد الذى يحدث فى البيوع الحديثة ومنها التسوق عبر شاشة التليفزيون وذلك من خلال المطالب الآتية.

المطلب الأول: ثبوت خيار الشرط فى التعاقد عبر التليفزيون.

المطلب الثانى: الإعلان التليفزيونى وكيفية اختبار المبيع وتجربته.

المطلب الثالث: ثبوت خيار العيب فى الإعلان التليفزيونى.

المطلب الرابع: التسوق عبر شاشات التليفزيون وحكم فوات الوصف المرغوب.

المطلب الخامس: الإعلان التليفزيونى وخيار التقرير أو التدليس.

المطلب الأول

ثبوت خيار الشرط في التعاقد عبر التليفزيون

نتحدث عن حكم ثبوت خيار الشرط في التعاقد عبر التليفزيون وبيانه كالآتي:

سبق تعريف خيار الشرط، ومذاهب العلماء فيه، وأن مذهب جمهور العلماء "المالكية والحنابلة وأبو يوسف ومحمد من الحنفية" جواز شرط الخيار لأحد العاقدين أو كلاهما أو لأجنبي مدة معلومة من الزمان قلت هذه المدة أو كثرت، بيد أن المالكية يقولون ليس للمدة قدر محدود في نفسه وإنما تتقدر بحسب الحاجة، والنظر إلى المبيعات وأنه إذا كانت المدة معلومة في العرف عمل بها إذا دخلا في البيع دون بيان، فإذا لم تكن هناك مدة معلومة في العرف ولم يبيننا مدة للخيار جعل ولى الأمر للمشتري من الأمد ما ينبغى في مثل تلك السلعة، وأن تحديد مدة الخيار من المصالح العامة التي يلزم بها ولى الأمر، وله أن يخص بها بعض الأفراد الذين يعانون من الضعف أو التخلف العقلي حماية لهؤلاء الأفراد من الغش والخديعة. والفلسفة الفقهية للمالكية هذه نابعة من الإجماع القائم على أن مشروعية الخيار إنما كانت لتحصيل المصلحة، أو لاستدراكها، فوجب أن يشرع منها ما يحصلها، تحصيلاً لمقصود الشرع^(١). فالخيار شرع للاختيار وهو أمر متفق عليه خصوصاً، وقد ورد به الحديث الشريف فقد روى مالك في الموطأ عن ابن عمر -رضى الله عنهما- أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال (المتبايعان كل واحد منهما بالخيار على صاحبه ما لم يتفرقا، إلا بيع الخيار)^(٢). والخيار أو التخيير يقصد به المشورة والتروى والتفكير إما في قلة الثمن وكثرته أو في الإقدام على البيع، أو لاختبار حال المبيع، ومنهما التجربة أو الاستعمال للكشف عن حاله. ولا يلزم تسليم المبيع للمشتري أو الثمن للبائع إذا كان للمشاورة في الثمن أو التروى في العقد^(٣). ويشترط ألا يتسارع إلى السلعة الفساد في المدة المشترطة^(٤).

(١) الذخيرة . القرافي ٢٦/٥ .

(٢) سبق تخريجه ص ١٣١ .

(٣) الذخيرة . القرافي ٢٥/٥ ، شرح الرسالة للشاذلي ١٣٨/٢ .

(٤) حاشية الخرشى على مختصر خليل ٤٥٦/٥ ، نهاية المحتاج . الرملى ١٩/٤ .

والمك في زمن الخيار سواء كان للمتبايعين أو لأجنبي للبائع، لأنه لا يخرج البدلان عن الملك في عقود المعاوضات المالية بالخيار^(١). ولمن له الخيار الحق في فسخ العقد بغير حضور صاحبه ورضاه، وبهذا قال المالكية والشافعية وأبو يوسف ومحمد^(٢). فهو شرط إرادى محض متوقف على إرادة من اشترط لصالحه خلال المدة المشترطة ولا يلزم لثبوت الخيار أن يكون التعبير بصيغة معينة، فيحصل بكل لفظ يدل عليه، مما يدل على الرضا سواء كان صريحاً أم كناية^(٣). ومستحق الخيار هو الشخص الذى يكون له استعمال هذا الحق وممارسته سواء اشترطه لنفسه، أو حول إليه من العاقد الآخر فيكون نائباً أو وكيلاً، ويجب أن يكون معلوماً سواء كان طرفاً فى العقد أم أجنبياً فلو اتفق العاقدان على أن الخيار لأحدهما لا بعينه أو فى أحد المبيعين لا بعينه فسد العقد لوجود الجهالة الفاحشة المؤدية إلى التنازع، لأنه ربما طلب كل واحد من المتعاقدين غير ما يطلبه الآخر ويدعى أنه المستحق للخيار، أو يطلب من له الخيار رد أحد المبيعين ويقول: ليس هذا الذى شرطت لك الخيار فيه^(٤).

وبناءً على ما تقدم فمن حق الموجب أو القابل أو كلاهما اشتراط الخيار لنفسه أو لأجنبى ليتروى فى أمر العقد فى مدة معينة أو كانت هذه المدة معلومة فى العرف فإذا لم يتلقا على تحديد مدة ولم تكن معروفة فى عرف الناس جاز للقاضى تحديدها طبقاً للعرف الجارى، ويتأكد حق اشتراط الخيار فى البيوع التى تتم عن طريق الإعلان التليفزيونى حيث يقع المشتري ضحية للحيل التصويرية، فمن حقه أن يشترط لنفسه مدة يتروى فيها، ويوازن بين مغارمه ويشاور من يستطيع مشاورته فى الثمن، أو فى المبيع، ويجوز له الرجوع عن العقد وفسخه بإرادته المنفردة ولا سبيل لأحد عليه، ودون التزام بتعليل عدوله عن العقد.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٨/٦، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٠٧/٩، التمهيد. ابن عبد البر ٢١٥/١١٢.
(٢) شرح الرسالة للشانلى ١٣٦/٢، وهو قول عند الشافعية من ثلاثة أقوال نهاية المحتاج. الرملى ٢٠/٤
(٣) حاشية النسوقى ٩١/٣، الشرح المفسر. الدرر ٥٠/٣ نهاية المحتاج. الرملى ٢٢/٤،
المقنى لابن قدامة ٣٤٦/٥.
(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/٦، المقدمات. ابن رشد ٣١٠٧/٩، المقضى لابن قدامة ٣٤٥/٥.

المطلب الثاني

الإعلان التليفزيونى وكيفية اختبار المبيع وتجربته

أجازت السنة الخيار لحاجة المتبايعين، لأن المشتري، قد لا يجيز ما اشترى إلا إذا قام باختباره وتجربته ليعلم إن كان صالحاً أم لا؟ واختبار المبيع أو تجربته مأخوذ من خيار الشرط، لأن الخيار إما أن يكون لمشورة واختبار وإما لأحد الأمرين^(١). فعن عبد الله بن عمر -رضى الله عنهما- أن رسول الله- صلى الله عليه وسلم- قال: (المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا)^(٢).

وجه الدلالة

فإذا كان لهما الخيار مطلقاً من غير شرط كان لهما اشترط الخيار مدة معلومة طالبت هذه المدة أو قصرت بشرط عدم فساد السلعة وإلا فلا يجوز لعدم القدرة على التسليم^(٣).

والاختبار أو التجربة هي الشق الثانى المقصود من شرعية الخيار، ويكون شرط التجربة فى السلع التى تستعمل كالثياب، والدواب، ومثل ذلك السيارات والأجهزة الكهربائية. ففى الثوب ليعرف ذرعه- المقاس- وليقيس على نفسه ما اشترى أو على الأهل، وتختلف مدة التجربة باختلاف المبيع، ونهايتها إلى ما تختبر فيه تلك السلعة وأن يكون الاختبار قليلاً لا ثمن له^(٤). أى لا ينقص المبيع، ويجب أن تكون المدة معلومة إما بالنص، وإما بالعرف والعادة فإذا لم يوجد عرف جعل ولى الأمر له من الأمد ما ينبغى، فالبيع بشرط التجربة وسيلة للعلم بالمبيع والتأكد من صلاحيته وملامته لحاجته، وتقع عادة على الأشياء التى لا يمكن الإستيثاق منها إلا بعد الاستعمال كالألات الميكانيكية والملابس^(٥).

(١) المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٠٦/٩، حاشية العدوى ١٣٧/٢.

(٢) سبق تخريجه ص ١٣١.

(٣) التمهيد. ابن عبد البر ٢١٥/١٢.

(٤) حاشية الخرشى ٤٥٥/٥، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٠٦/٩ شرح الرسالة للشاذلى ١٣٨/٢، الذخيرة.

القرافى ٢٥/٥، الشرح الصغير للدردير ٥٢/٣ تكافى لابن قدامة ٣٠/٢

(٥) حق المشتري فى إعادة النظر فى العقود بواسطة التليفزيون سابق د/جاسم على الشامسى ص ١٠٣.

ومن الطبيعي أن يتم تسليم المبيع لتجربته إن بين ذلك في العقد^(١). لأن اشتراط التجربة يقصد بها ويتوصل عن طريقها إلى الحكم الصحيح على صلاحية المبيع للغرض الذي من أجله تم الشراء، ومن حق المشتري إجازة أو رفض المبيع في مدة التجربة ولو لم يجربّه، فإذا تم الرفض أعلن به البائع حتى يتحلل من التزامه بعقد البيع، وليس للبائع أن يناقشه في نتيجة التجربة فإذا انقضت المدة دون إعلام البائع بالرفض كان ذلك قبولاً للمبيع ولزمه باعتبار سكوته الملابس حتى انقضاء المدة^(٢). لأن السكوت في معرض الحاجة بيان. حيث ينقطع الخيار ويلزم البيع بما يدل على الإمضاء أو الرد للبيع من قول، أو فعل، فالقول مثل: أمضيت، أو قبلت، أو رفضت، وينقطع أيضا بمضى زمنه، أي مدته المشترطة فإذا مضت المدة لزم المبيع من هو بيده من بائع أو مشتري كان الخيار لهما، أو لأحدهما، ومثل الفعل التسوق بالمبيع في زمن الخيار^(٣).

وبناءً على ما سبق فإنه يجوز للمشتري أن يشترط لنفسه تجربة المبيع في البيع عن طريق الإعلان التليفزيوني حيث يمتلك المشتري السلعة تحت التجربة، وهذا يمكن تحقّقه فيما يعلن عنه عبر شاشات التليفزيون كأدوات الرياضة التي يكثر الإعلان عنها، وكذلك الأدوات الكهربائية، والملابس الجاهزة التي لا ينقص ثمنها باللبس وبذلك تحمي الشريعة المشتري من الخديعة فإن مضت المدة دون إعلان القبول أو الرفض فقد لزم البيع.

(١) حاشية الخرشى ٤٥٦/٥، شرح رسالة ابن أبي زيد 'للشائلي' ١٣٨/٢.

(٢) حق المشتري في إعادة النظر في العقود بواسطة التليفزيون د/جاسم على الشامسي ص: ١٠٤ 'بتصرفات'.

(٣) الشرح الصغير للرددير ٥٥/٣.

المطلب الثالث

ثبوت خيار العيب في الإعلان التليفزيوني

اتفق الفقهاء على أنه يثبت خيار العيب للمشتري، إذا وجد نقصاً في المبيع، لأن الواجب على أن من علم بسلعته عيباً بينه للمشتري وأوقفه عليه، وأعلمه به علماً يكون كعلمه به، فإذا لم يبين العيب ثبت للمشتري خيار فسخ العقد للعيب^(١).

لأنه لم يسلم المبيع من النقص، فلا يلزم البيع، لأن سلامة المبيع مطلوبة عادة من المشتري، لأن غرضه الانتفاع به، ولا يكتمل الانتفاع به إلا بسلامته، ولأنه دفع جميع الثمن من أجل أن ينتفع بجميع المبيع فكان ذلك مشروطاً نصاً فإذا فاتت السلامة ثبت له الخيار^(٢).

قال الله تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾^(٣)

وجه الدلالة أن عدم الرضا يمنع صحة البيع واختلاله، وذلك يوجب الخيار إثباتاً للحكم على قدر الدليل^(٤). والرضا شرط في صحة البيوع، والعيب يخل به الرضا.

والسلامة من العيوب من مقتضى العقد؛ لأن عقود المعاوضات مبناه على المساواة عادةً وحقيقةً، فلا بد من تحقق المساواة في مقابلة البديل بالمبدل، والسلامة بالسلامة، بإطلاق العقد يقتضى السلامة فإذا كان معيباً ثبت للمشتري الخيار. وسلامة المبيع من العيوب وصف مرغوب فيه يخل بعدم وجوده رضا المشتري. وهذا يوجب الخيار، والأصل في مشروعية خيار العيب حديث المصراة^(٥).

فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (لا تصروا الإبل والغنم فمن ابتاعها بعد ذلك فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها، إن رضيها أمسكها، وإن سخطها ردها وصاعاً من تمر)^(٦).

(١) مبحث الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات ص ١٥٩.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٣٠٨/٧.

(٣) سورة النساء آية رقم (٢٩) -

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ٣٠٨/٧.

(٥) المرجع السابق -

(٦) البخاري (فتح ٤/٤٤٢).

وبناء على هذا، أي ثبوت خيار العيب فأى العيوب التي إذا وجدت يكون للمشتري حرق
فسخ العقد، وما هو الضابط فى هذا؟

ضابط الرد بالعيب عند الحنفية: هو كل ما يوجب نقصان الثمن - المالية - فى عادة
التجار سواء كان فاحشاً أو يسيراً^(١).

وقال المالكية: هو "ما وجب لوجود نقص فى المبيع عقاراً أو عرضاً- ويشمل الثمن-
كانت العادة السلامة منه فى ذلك المبيع؛ فله الرد إن أخل بالذات أو بالثمن، أو للتصرف
العالى، أو كان يخاف عاقبته"^(٢). فكل عيب أدى لنقص فى الثمن أو المثلثن أو خيف عاقبته
ثبت به الرد. وخوف العاقبة أى نتيجة الاستخدام ويرد بما كانت العادة السلامة منه، سواء أثر
نقصاً فى المالية أم لا؟

وقال الشافعية: فى ضابط الرد بالعيب: وجود كل ما ينقص العين أو القيمة نقصاً يفوت
به غرض صحيح إذا غلب فى جنس المبيع عدمه والمراد بالغلبة أى فى العرف العام لافى
محل البيع وحده^(٣). وذكره ابن نجيم من الحنفية، ثم قال: وقواعدنا لا تأباه، وقد علق عليه
قائلاً: إنما اعتبر الغرض؛ لأنه لو قطع من إذن الشاة ما يمنع التضحية ردها وإلا فلا واعتبر
الغالب، لأنه لا ترد الأمة إذا كانت ثيباً والثبوبة نقص فى القيمة لكن فى غير الغالب^(٤).

وقال الحنابلة: "يثبت الرد بكل تدليس يختلف به الثمن قياساً على التصرية"^(٥).

ومما سبق يتضح أن ضابط العيب هو نقصان المالية فى عرف التجار، وأن تفسير
المالكية للضابط أوسع وإن كان لا يخرج عن نقصان المالية لكنه نبه على خوف العقوبة أى
بيان محاذير استخدامات السلعة.

ويشترط للرد بالعيب، حدوث العيب عند البائع، وأن لا يعلم به المشتري عند البيع
والقبض، وسواء قارن العيب العقد أم حدث بعده قبل القبض أم بعده، واستند لسبب سابق، لأن

(١) بدائع الصنائع. لكاساتى ٣١١/٧، تبيين الحقائق. للزيلعى ٣١/٤.

(٢) حاشية للدسوقى ١١٣/٣، حاشية الخرشى ٤٩٩/٥، الشرح الصغير للدردير ٥٨/٣.

(٣) نهاية المحتاج. الرملى ٥٧/٤.

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ٦٤/٦.

(٥) الكافى لابن قدامة ٤٨/٢.

المبيع من ضمان البائع^(١). وأن لا يمكنه إزالة العيب بلا مشقة كنجاسة الثوب الذى يفسده الغسل، وأن لا يزول العيب قبل الفسخ فإن زال فليس له الرد^(٢).

وبناءً على ما تقدم فإنه يثبت للمشتري حق رد المبيع لوجود عيب به فى البيع عن طريق الإعلان التليفزيونى وضابط العيب أن ينقص العين أو القيمة فإن أثر فسى الغرض أو المالية ثبت للمشتري خيار الرد مطلقاً دون قيد أو شرط.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/٦٤، نهاية المحتاج ٤/٧٥ -

(٢) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/٦٤ -

المطلب الرابع

التسوق عبر شاشات التليفزيون وحكم فوات الوصف المرغوب

إذا كانت السلعة تعرض عبر شاشات التليفزيون بمواصفات معينة وكانت هذه الأوصاف تتعلق بها الرغبات وبعد شراء السلعة تبين تخلف هذا الوصف المرغوب فيه فما الحكم؟ وبيان ذلك فيما يلي:

اتفق الفقهاء على أنه يثبت للمشتري خيار فوات الوصف المشروط إذا كان الشرط نصاً أو دلالة^(١).

فالأول: مثل أن يشترط على البائع أن اللحم الذي يريد شراؤه لحم ماعز، فيظهر لحم ضأن أو غيره فيثبت له خيار فوات الوصف.

والثاني: مثل أن يبين البائع مواصفات السلعة حال التسوق بها فتظهر على خلافه ويكتفى في الوصف بما يقع عليه الإسم، ولا يشترط فيه النهاية^(٢). والوصف الذي يثبت به هذا الخيار هو الوصف المقصود المرغوب فيه الذي لا يعد فقده عيباً^(٣). وإلا كان الخيار حينئذ من باب خيار العيب، وإنما اعتبر الغرض؛ لأنه يلزم من انتفاء الغرض انتفاء المالية، ويثبت للمشتري الخيار في فسخ العقد والرجوع في الثمن إذا لم يجد في المبيع الغرض الذي اشتراه من أجله، وله أن يرضى بالمبيع ولا شيء له^(٤). قال ابن قدامة: لا نعلم بينهم خلافاً في ذلك^(٥). ويستند خيار فوات الوصف المرغوب في ثبوته على خيار العيب بجامع فوات وصف السلامة أو صلاحية المبيع من العيب أو النقص^(٦). ولأن الوصف المرغوب فيه يستحق بالعقد، وبالشرط

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٣١٢/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ٤٢/٦، النخيرة. القرافي ٢٨/٥، حاشية

الخرشي ٤٨٥/٥، حاشية الدسوقي ١٠٨/٣، الشرح الصغير. الدررير ٥٨/٣ أسنى المطالب. الشيخ زكريا

الأحصاري ٦١/٢، المعنى لابن قدامة ٦١٠/٥.

(٢) البحر الرائق. ابن نجيم ٣٨/٦ أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأحصاري ٦١/٢.

(٣) منحة الخالق على البحر الرائق. ابن عابدين ٤٠/٦، المعنى لابن قدامة ٦٠٩/٥.

(٤) منحة الخالق. ابن عابدين ٤٠/٦، حاشية الخرشي ٤٨٥/٥، حاشية الدسوقي ١٠٨/٣، الشرح الصغير

٥٨/٣، المعنى لابن قدامة ٦١٠/٥.

(٥) المعنى لابن قدامة ٦١٠/٥

(٦) البحر الرائق. ابن نجيم ٣٨/٦

وفواته يوجب التخيير؛ لأنه ما رضى به دونه. فإذا مات المشتري انتقل الخيار إلى وارثه إجماعاً، لأنه في ضمن ملك العين^(١).

وبناءً على ما سبق فإنه يثبت للمشتري خيار فوات الوصف المرغوب في حالة التسوق بالمبيع عبر شاشة التلفزيون فإذا تضمن الإعلان وصفاً ثم ثبت تخلفه كان للمشتري خيار فوات الوصف المرغوب، فله رد المبيع والرجوع بالثمن، وله أن يرضى ولا شيء له.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٣٨/٦

المطلب الخامس

الإعلان التليفزيونى وخيار التغيرير أو التبدليس

التغيرير محرم للتبدليس والضرر، والأصل فى ذلك حديث المصّرارة،^(١) وهو قسمان قولى، وفعلى، وقد سبق بيان ثبوت خيار فوات الوصف، لأجل التغيرير القولى.

وأما التغيرير الفعلى فهو أن يفعل فى المبيع فعلاً يظن به المشتري كمالاً فلا يوجد^(٢). وهذا التعريف شامل للتغيرير القولى، والفعلى، والتبدليس بالامتناع، وهو أن يعلم أن بسلخته عيباً فيكتمه عن المشتري. لأن التغيرير ضرب من التبدليس المبنى على الحيل والمكر والخديعة. ومن التغيرير القولى: أن يقول البائع: إن غيره دفع فى المبيع أكثر مما يدفعه، وأنه مع هذا يؤثره بالمبيع بهذا الثمن القليل، وقد يصدر التغيرير من غير العاقدين مع علم أحدهما به، أو بالتواطؤ مع الغير. فيندفع به المتعاقد الآخر كما فى بيع النجش^(٣).

أما التغيرير الفعلى فقد ذكر العلماء له صوراً كثيرة منها حبس ماء القناة، وماء الرحى المرسل عند البيع والإجارة حتى يتوهم المشتري أو المستأجر كثرته فيزيد فى عوضه، ومثلها جميع عقود المعاوضات، ومثل: أن يجعل فى يد العبد قلماً ومحبرة، أو يلطخ ثوبه بمداد ليوهم أنه كاتب، أو يصبغ الثوب القديم ليوهم أنه جديد.... وهكذا من كل ما يوقع المشتري فى التخيل والإيهام فى حقيقة المعقود عليه^(٤). فإذا حدث تغيرير للعاقد بتضليل أو إيهام، أو امتناع عن حقيقة المبيع ثبت للمغرور - المشتري - فى هذه الحالة حق الفسخ للتغيرير باتفاق^(٥). ولا فرق فى ذلك بين أن يكون الفعل متعلقاً بالمبيع أو ملائماً له^(٦). ويشترط فى ثبوت الخيار ألا يظهر الفعل لغالب الناس أنه مصنوع، حتى لا ينسب المشتري إلى التقصير^(٧).

(١) ينظر تعريف التصرية فى التبدليس (مفسدات التجارة) ص: ٧٠.

(٢) حاشية العدى مطبوعة مع حاشية الخرشى ٤٩٩/٥، حاشية السوقى ١١٦/٣.

(٣) نهاية المحتاج. الرملى ٧١/٤.

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ٧٠/٤، حاشية السوقى ١٦/٣، أسنى للمطالب. للشيخ زكريا الأنصارى ٦٠/٢، الشرح الصغير. الدررير ٦٣، ٦٢/٣.

(٥) البحر الرائق. ابن نجيم ٧٧/٦، حاشية الخرشى ٤٩٩/٥، حاشية السوقى ١١٦/٣، أسنى للمطالب.

الشيخ زكريا الأنصارى ٦٠/٢.

(٦) حاشية السوقى ١١٦/٣.

(٧) نهاية المحتاج. الرملى ٧٥/٤.

وبناءً على ما سبق يتضح أن التفرير أو التدليس هو أن يخدع أحد المتعاقدين الآخر بوسائل احتيالية قولية أو فعلية تحمله على الرضا بما لم يكن ليرضى به، ويعتبر السكوت أو كتمان أمر كان يجب الإفصاح عنه تفريراً إذا ما ثبت أن من غرر به ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة، أو هذه التلبسات، فالسكوت أو الكتمان أو إخفاء ما يعلمه الشخص من معلومات عن المبيع من قبيل الحيل التدليسية، والتدليس في الإعلان هو التحايل غير المشروع باتخاذ وسيلة معينة من شأنها أن تخدع الرجل العادي بنية الخداع، سواء كانت هذه الوسيلة قولية أو فعلية^(١). مثل إعطاء بيانات كاذبة تضلل المشتري عن الحقيقة، ولولاها لما أبرم العقد، ومثل أن يتضمن معلومات تدفع المستهلك في الوقوع في خداع، أو خلط، فيما يتعلق بمواصفات المنتج مثل جنس المبيع، أو مصدره، أو كميته أو طريقة الاستعمال، أو كان يقصد حجب الحقيقة عن المشتري، ومثل أن يعلن عن الملابس في إعلان تليفزيوني، وهي مثبت عليها ماركة معينة، أو يشير إلى أنها من بلد معين ترغيباً للمشتري مع مخالفة ذلك للحقيقة^(٢)

(١) ينظر مطلب الفرر وأثره في التجارة ص ٥٧، وانقض والتدليس ص ٦٦.

(٢) ينظر الإعلان عن مواصفات السلعة ص ٢٠١ : ٢٢٤.

الباب الرابع

الإعلاج التجاري عن السلاح في بيوع الأمانة والسلام

وفيه فصلان

الفصل الأول

الإعلان التجارى فى بيوع الأمانة وتطبيقاتها المعاصرة

المبحث الأول : الإعلان عن السعر وما يتعلق به فى المراجعة .

تمهيد

المطلب الأول : الإعلان عن رأس المال ومقدار الربح .

المطلب الثانى : الألفاظ المستخدمة فى الإعلان عن الربح .

المطلب الثالث : الإعلان عن التوظيف "توزيع الثمن على السلع" .

المطلب الرابع : الإعلان عن الثمن إذا تعدد شراء السلعة .

المطلب الخامس : الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها .

المطلب السادس : الإعلان عن التكلفة الإضافية .

المطلب السابع : الإعلان عن السماح فى السعر .

المطلب الثامن : الإعلان عن الشراء إلى أجل .

المطلب التاسع : حماية المستهلك فى الإعلان الكاذب عن السعر .

المطلب العاشر : دعوى الغلط فى الإعلان عن السعر .

المبحث الثانى : المراجعة للأمر بالشراء .

المطلب الأول : الوعد على شراء السلعة .

المطلب الثانى : زيادة السعر فى تقسيط الثمن .

المبحث الثالث : تكييف الإعلان عن البيع بسعر المصنع ونحوه ودليل جوازه

المطلب الأول: الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة وبيع التولية .

المطلب الثاني : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن البيع بسعر المصنع ونحوه.

المطلب الثالث : حماية المستهلك نحو تسرعه في التعاقد " خيار المجلس " .

المطلب الرابع : ثبوت الخيار في الإعلان الكاذب عن السعر.

المطلب الخامس : هلاك المبيع أو حدوث ما يمنع الرد.

المطلب السادس : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن البيع بسعر المصنع.

المبحث الرابع : تكييف الإعلان عن تخفيضات الأسعار

المطلب الأول : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن التخفيضات.

المطلب الثاني : حماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد.

المطلب الثالث : الإعلان عن التخفيضات والمنافسة .

المطلب الرابع : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن تخفيضات الأسعار.

الفصل الأول

الإعلان عن السلع في بيوع الأمانة وتطبيقاتها المعاصرة المرابحة، التولية، الوضعية

تمهيد

تتعدد طرائق البيع بالنسبة إلى الثمن المعطن عنه ، في مقابلة السلعة إلى أنواع كثيرة ومن هذه البيوع تلك النوع المعروف لدى الفقهاء ببيوع الأمانة ، كالمرابحة ، والتولية ، والوضعية ^(١) وتكلمنا عن الاسترسال ، ورغم أن لكل منها أحكاماً خاصة إلا أنها تشترك في ضرورة أن يعلم المشتري بالمبيعات فيها علماً مانعاً من الجهالة الفاحشة والغرر كبيع المساومة فيجب الإعلام بمواصفاتها من المقدار ، أو الكمية ، وبيان الجنس والنوع ... وبيان العيوب ، ويحرم التدليس ، والغش أو الإيهام والتضليل في المعلومات المتعلقة بالإحاطة بالمبيع ، ويحرم استغلال جهل المشتري ، وعدم خبرته بالمبيع المعروض للبيع ، كذلك يجب بيان السعر الحقيقي - سعر السوق - وبيان مقدار التكاليف المضافة إلى ثمن السلعة ، أو التحسينات الداخلة في صناعة السلعة ، وبيان مقدار الربح المضاف في المrabحة ، ولا بد من الصدق في بيع المrabحة ، والتولية ، والوضعية ، يقول السرخسي : إن بيع المrabحة أمانة تنفى عنها كل تهمة وخيانة ، ويحترز فيها من كل كذب ، وفي معارض الكلام كذب ، فلا يجوز استعمالها في بيع المrabحة ^(٢) . ومثلها جميع بيوع الأمانة ، كما أن المتأمل في هذه البيوع يجد أن الأسعار فيها لا تتحدد وفق قانون ثابت وإنما يتحكم فيها البائع أو المنتج نفسه ، وله أن يرفع السعر ، أو ينقصه أو يلغى التكلفة التي تضاف إلى ثمن السلعة تبعاً لعوامل وأسباب ترجع إليه ، كالرغبة في الربح الكثير ، أو الزهد فيه ، وقد يرجع تحديد السعر لعوامل لا دخل له فيها ، كندرة السلع وتوافرها ، وطبيعة الإقبال عليها - ويعترف بالعرض والطلب - وقد يكون بنقل السلعة من مكان إلى آخر ، والربح قد يكون إيجابياً وهو الربح الحقيقي ، وقد يكون سلبياً كبيع التولية ، والوضعية ،

(١) بدائع الصانع. الكاساني ١٨١/٧ ، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٣/٤ ، حاشية الشلبي مع تبين الحقائق ٧٣/٤ حاشية الدسوقي ١٦٣/٣ ، روضة الطالبين . النووي ٢٣٩/٣ ، المغني لابن قدامة ٦٣٨/٥ ، الكافي لابن قدامة ٧٥/٢ ، ويدخل في هذه البيوع ' الصرف ويخرج بيع المساومة ، لأن اتبع فيها يكون بأى ثمن اتفق (تبين الحقائق ومعه حاشية الشلبي ٧٣/٤) .

(٢) المبسوط - السرخسي ٧٨/١٣

ومن هنا فلا بد من صيانة هذه البيوع كغيرها عن الكذب والخيانة والغش، والتدليس ببيان ما يكره في ذات المبيع أو صفاته، بحيث لو علمه المشتري لكرهه، ويجب الاحتراز عن التهمة في بيع المرابحة، فالابتعاد عن هذا كله واجب^(١) قال تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴾^(٢). وعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (من غشنا فليس منا)^(٣).

ولأن المشتري انتمن البائع في إخباره عن الثمن من غير بينة ولا استحلاف ولا مسالمة . فتجب صيانة هذه البيوع عن الخيانة، وعن شبهة الخيانة وللتهمة، ببيان ما يجب بيلته^(٤).

(١) بدائع الصناعات. للكاساني ١٨١/٧ ، حاشية الدسوقي ١٦٣/٣ ، حاشية الخرشى ١١١/٦ .

(٢) سورة الأنفال. آية رقم (٣٧).

(٣) سبق تخريجه ص ٦٧ .

(٤) بدائع الصناعات. للكاساني ١٨١/٧ .

المبحث الأول

الإعلان عن السعر وما يتعلق به في المراجعة

تمهيد

المراجعة في اللغة^(١) مأخوذة من الرِّيح وهو النِّماء في التَّجَرُّ يقال: ربحت تجارتَه إذا ربح فيها، وتجارةٌ رابحةٌ أى يربح فيها، قال تعالى: ﴿فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ﴾^(٢).

أى ما ربحوا فى تجارتهم، فالتجارة لا تربح، وإنما يربح فيها، ويوضع فيها - يخسر -، وأربحتَه على سلعته أى أعطيته ربحاً، والربح هو المكسب.

واصطلاحاً: قد عرفها الفقهاء بتعريفات متعددة فقال الحنفية: هى البيع بثمن سابق وزيادة^(٣)، وأيضاً هى: تملك المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح^(٤). وقال الكاسانى: هى بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح^(٥)، وقال النووى من علماء الشافعية: هى بيع يبنى الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة^(٦).

ومن خلال عرض هذه التعريفات يتبين أنها متفقة على أن الربح فى المراجعة يبنى على الثمن الأول، ولما كان الثمن من شرطه أن يكون معلوماً فى جميع البيوع لم تنبه عليه التعريفات، ومع ذلك يؤخذ عليها أنها لم تقيد الربح "بكونه معلوماً" وهو شرط صحة فيها، ولذلك قال المالكية فى تعريفها: هى بيع السلعة بالثمن الذى اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما^(٧). وقال العلامة الحنبلى ابن قدامة: هى البيع برأس المال، وربح معلوم لهما^(٨).

(١) لسان العرب. ابن منظور ٢/٤٤٢، ٤٤٣، ط دار صادر بيروت دار الفكر، المعجم الوسيط ص ٣٢٢.

(٢) سورة البقرة آية رقم: (١٦).

(٣) تبين الحقائق. الزيلعى ٤/٧٣، البحر الرائق. ابن نجيم ٦/١٧٧.

(٤) حاشية الشلبى على تبين الحقائق ٤/٧٣.

(٥) بدائع الصنائع. الكاسانى ٧/١٧٣.

(٦) روضة الطالبين. النووى ٣/٢٣٨.

(٧) حاشية السوقى ٣/١٥٩.

(٨) المغنى لابن قدامة ٥/٦٣١.

حكم المراجعة ودليها :

جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة على أن المراجعة

جائزة^(١)

قال تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٢)

وجه الدلالة: الآية تدل على جواز البيع على الإطلاق، لأن البيع من ألفاظ العموم.

وأنه قد تعامل الناس بها، وأنه يجتمع فيها شروط البيع، ولأن بعض الناس لا يهتدى إلى التجارة، فيحتاج أن يعتمد على فعل من يمارسها ويعرفها، وتطيب نفسه بالزيادة على ما اشتراه، به ولهذا كان مبناها على الأمانة وتجنب الخيانة وشبهتها،

كما أن الحاجة داعية لوجود هذا النوع من البيوع^(٣) حيث تعتمد عليه الآن العديد من البنوك الإسلامية في معاملاتها^(٤) ويحتاج إليه الأفراد، والشركات الصانعة في البيع.

وبيع المراجعة - ونظائره - من أصعب البيوع على النفوس، لكثرة وجود الكذب والغش فيها، وقد نقل ابن قدامة عن الإمام أحمد: (المساومة عندي أسهل من المراجعة) وعلل لذلك بقوله: "لأن بيع المراجعة أمانة واسترسال من المشتري، ويحتاج إلى تحري الصدق واجتناب الريبة. ولأنه لا يؤمن هوئ النفس في نوع تأويل أو غلط. فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى"^(٥).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٣/٧، تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٣/٤، حاشية الدسوقي ١٥٩/٣، الأخيرة .
القرافي ١٦٠/٥، روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣، المغني لابن قدامة ٦٣١/٥، الكافي
لابن قدامة ٥٤/٢.

(٢) بعض الآية من سورة البقرة (٢٧٥).

(٣) تبیین الحقائق . الزيلعي ٧٣/٤، بدائع الصنائع. الكاساني ١٨١/٧، البحر الرائق . ابن نجيم ١٧٧/٦.

(٤) النظام الاقتصادي في الإسلام د/ محمود بن إبراهيم الخطيب ص ١٠٦.

(٥) نهاية المحتاج. الرملي ١١١/٤ . المغني لابن قدامة ٦٣٨/٥، الكافي لابن قدامة ٧٥/٢ ..

ونتحدث عن أحكام بيان السعر وما يتعلق به في بيع المرابحة من خلال
المطالب الآتية:

- المطلب الأول : الإعلان عن رأس المال ومقدار الربح .
- المطلب الثاني : الألفاظ المستخدمة في الإعلان عن الربح .
- المطلب الثالث : الإعلان عن التوظيف (توزيع الثمن على السلع) .
- المطلب الرابع : الإعلان عن الثمن إذا تعدد شراء السلعة .
- المطلب الخامس : الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها .
- المطلب السادس : الإعلان عن التكلفة الإضافية .
- المطلب السابع : الإعلان عن السماح في السعر .
- المطلب الثامن : الإعلان عن الشراء إلى أجل .
- المطلب التاسع : حماية المستهلك في الإعلان الكاذب عن السعر .
- المطلب العاشر : دعوى الغلط في الإعلان عن السعر .

المطلب الأول

الإعلان عن رأس المال ومقدار الربح

اتفق الفقهاء على أنه لا بد أن يكون الثمن معلوماً، ومقدار الربح معلوماً للمتبايعين^(١) فقد اشترطوا ذلك في جواز المراجعة ، فيجب بيان أصل الثمن، ومقدار الربح ، أما الثمن فالعلم به شرط في صحة البيوع كلها ، وأما الربح ، فلأنه بعض الثمن فوجب العلم به^(٢)

فإن لم يكن الثمن والربح معلومان ببيانهما للمشتري، فسد البيع ، للجهل بالثمن ؛ ولأن الرضا يختل بالجهل به^(٣). لقوله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٤).

وجه الدلالة: الآية تدل على أنه لا بد من وجود التراضي في البيع

ولأن الإنسان قد يرضى بشراء شيء بثمن يسير ولا يرضى بشرائه بثمن كثير فلا يحصل الرضا إلا بعد معرفته بمقدار الثمن والربح ، فإن علم بهما في المجلس جاز البيع^(٥) ومن أجل ذلك اشترط الفقهاء أن يكون الثمن الأول من المثليات، وأن يكون معيناً، ولأنه لو لم يكن له مثل يكون ملكه بالقيمة، وهي مجهولة. والمثلي هو المكيل والموزون والمعدود المتقارب، فإذا كان الثمن من المثلي جاز البيع عليه بربح معلوم مقدر كالدرهم والدينارين أو الثوب مشاراً إليه، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم^(٦).

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٣/٧ ، تبیین الحقائق. الزيلعي ومعه حاشية الشلبي ٧٣/٤ البحر الرائق ٤٢٩٩/٣ الاختيار. الموصلي ٤١/٢. الذخيرة. القرافي ١٦٣/٥ ، حاشية الدسوقي ١٥٩/٣ ، نهاية المحتاج . الرملي ٤/١١١ ، المغني لابن قدامة ٦٣١/٥ ، الشرح الصغير. الدردير ٨٦/٢ ، ٨٧ ، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٣٧/٩ ، الكافي. ابن قدامة ٤/٢ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٣/٧ ، الذخيرة . القرافي ١٦٣/٥ ، نهاية المحتاج . الرملي ٤/١١١ ، روضة الطالبين. النووي ٢٣٩/٣ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٣/٧ .

(٤) سورة النساء آية رقم (٢٩) -

(٥) بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٣/٧. الذخيرة. القرافي ١٦٣/٥ .

(٦) تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٤/٤ ، بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٣/٧ ، البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٠/٦ .

أما المقوم مثل العددي المتفاوت كالدور ، والبطيخ والرمان ، فذهب الحنفية إلى أنه لا يجوز بيعه بقيمته؛ لأنها تعرف بالحزر والظن فتتمكن شبهة الخيانة ، فإن باعه ممن يملكه بزيادة ربح معلوم فيجوز لاتنفا: الجهالة فإن باعه به وبعشر قيمته فلا يجوز لأنه باعه بذلك وببعض قيمة ذلك البدل وهو مجهول^(١). وكذلك يجوز في المقوم من الثياب وغيره إذا كان نياً أو مشاراً إليه كما سبق.

أما المالكية فقد اتفق ابن القاسم وأشهب على أنه تجوز المراجعة في المقوم إذا كان مينا - مرئياً - ومضموناً في ملكه، وكذلك اتفقا على أنه لا تجوز المراجعة في المقوم ، الذي لا يقدر على تحصيله، واختلفا في جواز المراجعة في المضمون في الذمة الموصوف وليس عند المشتري ولكن يقدر على تحصيله فقال ابن القاسم : يجوز البيع مراجعة مثل: أن يشتري ثوباً بحيوان أو عرض فيجوز بيعه بحيوان أو عرض مثله على الوصف لا القيمة، ويزيده ربحاً معلوماً، وهو المذهب حيث تجوز المراجعة ولو على ثمن مقوم موصوف .

وقال أشهب : لا يجوز لمن اشترى سلعة بشئ من العروض أن يبيعها مراجعة ، لأنه يطالبه بعروض على صفة عرضه ، وفي الغالب ليس عنده، فهو من باب بيع ما ليس عنده فالخلاف بينهما في مقوم ليس عند المشتري ولكن يقدر على تحصيله^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجب أن يكون الثمن معلوماً ومقدار الربح معلوماً في بيع المراجعة ويشترط أن يكون الثمن الأول من المثليات وهو المكيل أو الموزون والمعدود المتقارب فيجوز البيع بربح معلوم مقدر كالدراهم أو الدينانير أو الثوب إذا كان مرئياً واتفق الحنفية والمالكية على أنه لا يجوز بيع المقوم مراجعة إلا إذا كان في ملكه أو قدر على تحصيله ولا تجوز المراجعة في المقوم الذي لا يقدر على تحصيله.

(١) المراجع السابقة .

(٢) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٤١٠/٣ ، حاشية الدروري ١٦٠/٣.

المطلب الثاني

الألفاظ المستخدمة في الإعلان عن الربح

الألفاظ المستخدمة في الإعلان عن حقيقة الربح في بيع المراجعة نوعان :-

الأول : أن يقول : رأس مالى فيه مائة بعثك بها وريح عشرة، ويسمى عند الفقهاء ربح مسمى على جملة الثمن، فقد أعلن عن الربح وحدده، فهو معلوم، ومن أجل هذا لم يختلف الفقهاء فيه ، قال ابن قدامة : لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة ^(١)؛ لأن الثمن معلوم، والربح معلوم ^(٢).

الثاني : أن يقول رأس مالى فيه مائة وأربح في كل عشرة درهما . وهو الربح بنسبة رأس المال ، وعرف عند الفقهاء أيضا بربح (ده يازدة) أى ربح العشرة أحد عشر، فهذا جائز عند جمهور الفقهاء من أئمة المذاهب الأربعة، وفقهاء التابعين كسعيد بن المسيب، وابن سيرين، وبه قال شريح، والنخعي، وابن المنذر ^(٣).

لأن رأس المال معلوم، والربح معلوم، فأشبهة مالمو قال: وريح عشرة دراهم ^(٤).

وكرهه أحمد ، وبعض الصحابة والتابعين ^(٥). وقال اسحاق : لا يجوز ، لأن الثمن مجهول، فهو كما لو باعه بما يخرج في الحساب ^(٦).

هذا، وقد قيد المازرى من علماء المالكية جواز بيع المراجعة بما إذا لم يفتقر إدراك أجزاء جملة الربح لفكرة حسابية تشق على المتابعين أو أحدهما حتى يغلب على الغلط ^(٧) لأن من شرط صحة البيع العلم بالثمن.

(١) المغنى لابن قدامة ٦٣١/٥.

(٢) الكافي لابن قدامة ٥٤/٢ .

(٣) تبیین الحقائق. الزيلى ٧٣/٤، ٧٤، الاختيار. الموصلى ٤١/٢ حاشية السوقى ١٦٢/٣، المقدمات

ابن رشد الجرد ٣١٣٧/٩، الشرح الصغير. الدردير ٨٧/٣، روضة الطالبين. النسوى ٢٣٧/٣،

الكافي. ابن قدامة ٥٤/٢ المغنى لابن قدامة ٦٣١/٥ .

(٤) المغنى لابن قدامة ٦٣١/٥، الكافي لابن قدامة ٥٤/٢.

(٥) المرجعان السابقان.

(٦) المغنى لابن قدامة ٦٣١/٥ .

(٧) حاشية السوقى ١٥٩/٣.

استدل من قال بالكرهية : أن الثمن لا يعلم في الحال ففيه نوعاً من الجهالة فيجب الاحتراس منها (١) .

والجواب أن الكراهة للتنزيه ولو كانت للتحريم لما صح خلاف ذلك من الصحابة المعاصرين لهم ، وأما ما يخرج به في الحساب فمجهول في الجملة والتفصيل (٢) ، وأما تقييد المازري فمتفق مع جمهور الفقهاء ، لأنه لا بد من العلم بالثمن ومعرفة بما ينفي عنه الجهالة والوقوع في الغلط، فإذا أدى إلى الغلط فلا يجوز عند الجميع، لأن بعض الناس لا يعرفون فهم النسبة، وعلى ذلك فالراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز بيع المراهبة إذا أعلن عن الربح سواء كان محددًا بجزء معلوم أم كان محددًا بالنسبة إذا فهمها المتعاقدان، لأن العلم بالثمن والربح شرط في صحة البيع.

(١) المغنى لابن قدامة ٦٣١/٥ .

(٢) المرجع السابق .

المطلب الثالث

الإعلان عن التوظيف توزيع الثمن على السلع

التوظيف في اللغة ، التقديرُ والتَّوظيفةُ من كلِّ شئٍ ما يقدرُ ، في كلِّ يومٍ من رزقٍ أو طعامٍ ، أو غيرهما ، ويقالُ وظفَهُ أي عيَّن له في كلِّ يومٍ وظيفةً ، ووظَّفَ عليه العملَ والخراجَ قدره ، ووظَّفَ على الصبى كلَّ يومٍ حفظَ آياتٍ من القرآنِ أي عيَّن له آياتٍ لحفظها (١).

فالوظيفةُ هي العملُ نفسه ، وكذلك ما يقدرُ من الأعمالِ وغيرها ، ومنه توظيفُ الثمنِ أي تقديره وتوزيعه على السلع.

والتوظيفُ شرعاً : عرفه المالكية بأنه : توزيع الثمن على السلع بالاجتهاد (٢).

إذا اشترى صفقة واحدة وأراد بيع بعضها مرابحة فهل يجب عليه بيان التوظيف ، بيان ما يخص كل جزء من الثمن، أو اشترى اثنان شيئاً فتقاسماه ، وأراد أحدهما بيع نصيبه مرابحة بالثمن الذي أداه فيه فهل يجب عليه بيان التوظيف أو لا ؟

إذا اشترى صفقة واحدة وأراد بيعها بتمامها مرابحة ، فلا يجب عليه بيان التوظيف (٣) لأن الثمن معلوم.

أما إذا أراد أن يبيع بعضها مرابحة فقد فرق الفقهاء في ذلك بين المبيعات إذا كانت من المثليات ، أو المقومات ، أو كان المبيع في الذمة واتفق في الصفة ، وبيان ذلك على التفصيل التالي :-

أولاً : المبيع المثلي :

إذا اشترى مثلياً ، وهو الميكل أو الموزون من جنس واحد كالقمح ، أو الزيت ، أو الحديد أو القطن ، ونحو ذلك ، وأراد أن يبيع بعض الشئ الذي اشتراه مرابحة بأن يبيع نصفه مثلاً فقد اتفق الفقهاء على أنه لا يجب بيان التوظيف ويجوز بيعه بخصمه من الثمن (٤)

(١) لسان العرب . ابن منظور ٣٥٨/٩ ط السادسة ١٤١٧ هـ ١٩٩٧م دار الفكر ، المعجم الوسيط ص ١٠٤٢ ، المعجم الوجيز ص ٦٧٤ .

(٢) حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ ، اشرح الصغير . الدردير ٨٩/٣ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ١٦٧/٧ . حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ ، اشرح الصغير . الدردير ٨٩/٣ .

(٤) المبسوط . السرخسي ٨٢/١٣ ، البحر الرائق . ابن نجيم ١٨٢/٦ . بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٥/٧ ، الذخيرة . القرافي ١٧٧/٥ ، اشرح الصغير . الدردير ٨٩/٣ ، حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ ، المدونة الكبرى . سحنون ١٥١٩/٥ ، روضة الطالبين . النووي ٢٤١/٣ ، المغني لابن قدامة ٦٣٦/٥ ، الكافي . ابن قدامة ٥٦/٢ .

قال ابن قدامة: لا نعلم فيه خلافاً^(١) ولأن الأجزاء متفقة ، لأن الثمن ينقسم على الأجزاء بالتساوي ، فيكون ثمن الجزء معلوم يقيناً ، ولهذا جاز بيع قفيز^(٢) أو قفيزين من الصيرة ، وأيضاً أنه لو أقاله في أحدهما أو تعذر تسليمه كان له نصف الثمن من غير اعتبار قيمة المأخوذ منهما فكانه أخذ كل واحد منها منفرداً^(٣).

فالقسمة إن كانت لا تخلو من معنى المبادلة حقيقة لكن قسمة المتماثلات ساقط شرعاً إذ تعد فيها تمييزاً للنصيب وإفرازاً محضاً ، وإن كان كذلك فما وصل إلى كل واحد منهما كأنه عين ما كان له قبل القسمة ، فكما يجوز له أن يبيع نصيبه مرابحة قبل القسمة ، كذا بعدها^(٤) فإن حصل في أحدها زيادة على الصفة جرى ذلك مجرى الحادث بعد البيع^(٥).

ومما تقدم يتضح أن المدار على التفاوت ، فإذا كان المبيع من المثليات فلا يتفاوت بحصته كل جزء منه من الثمن ، فيكون معلوماً ، ومبنى المرابحة على ذلك . فماله مثل في جنسه تحقق فيه هذا المعنى فله بيعه مرابحة عليه ، فإن اختلف أو تفاوت فلا يبيع الباقي مرابحة؛ لأن انقسام الثمن على الأجناس المختلفة باعتبار القيمة وطريقة معرفتها الحزر والظن فلم يكن حصّة كل جنس من الثمن معلوم يقيناً ليبيعه مرابحة عليه^(٥).

ثانياً المبيع القيمي:

إذا كان المبيع من المقوم وكان معيناً فاشترى جملة بثمان واحد، ثم أراد بيع بعضه مرابحة فهل يجوز البيع بحصته من الثمن أم لا بد من بيان التوظيف إن حصل منه توظيف للثمن .

(١) المقنى لابن قدامة ٦٣٦/٥ .

(٢) القفيز: مكبال كان يكال به قديماً ، ويختلف مقداره في البلاد ، ويعادل بالتقدير المصري الحديث نحو ستة عشر كيلو جراماً ، ومن الأرض: قدر مائة وأربع وأربعين فراعاً ، المعجم الوسيط ص ٧٥١ .

(٣) حاشية النسوقى ١٦٧/٣ ، المقنى لابن قدامة ٦٣٦/٥ ، الكافي لابن قدامة ٥٦/٢ .

(٤) بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٥/٧ .

(٥) المقنى لابن قدامة ٦٣٦/٥ ، الكافي لابن قدامة ٥٦/٢ .

(٥) المبسوط . السرخسي ٨٢/١٣ .

في ذلك ثلاثة آراء

الرأي الأول : ذهب جمهور الفقهاء الحنفية و المالكية ، والحنابلة والثوري وإسحاق إلى أنه لا يجوز بيع نصفه أو بعضه مرابحة حتى يخبر بالحال على وجهه^(١).
الرأي الثاني: قال ابن نافع : يجوز بيع نصفه أو بعضه مرابحة من غير بيان إذا كان متفقاً في الصفة.^(٢)

الرأي الثالث: ذهب الشافعية وأحمد في رواية: إلى أنه يجوز بيع بعضه بحصته من الثمن من غير بيان، فلو اشترى ثوبين وأراد بيع أحدهما مرابحة فطريقه أن يعرف قيمة كل واحد منهما يوم الشراء، ويوزع الثمن على القيمتين، ثم يبيعه بحصته من الثمن، وبه قال العز بن عبد السلام^(٣).

الأدلة

استدل أصحاب الرأي الأول على أنه لا بد أن يخبر بالحال على وجهه بما يأتي:

أولاً- أن قسمة الثمن على للمبيع طريقه للظن والتخمين واحتمال الخطأ فيه كثير، والمرابحة أمتة فلم يجز هذا، لأنه كالحرص للحصول بالظن، لا يجوز أن يباع به ما يجب للممثل فيه^(٤).

ثانياً- أنه جعل الربح جزءاً من العرض، والعرض ليس متماتل الأجزاء، وإنما يعرف بالقيمة، وهي مجهولة، لأن معرفتها بالحرز والتخمين^(٥).

ثالثاً- أن ثمن الجملة يخالف ثمن جزئها^(٦).

فإن حصل منه توظيف وجب بيانه، لأن حصة كل واحد منهما من الثمن مسمى معلوم فجاز بيعه مرابحة كما لو كان في عقدين^(٧).

(١) المبسوط . المرخسي ٨٢/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٦/٧ ، النخيرة . القرافي ١٧٧/٥ ، حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ ، الشرح الصغير . الدردير ٨٩/٣ ، المدونة الكبرى . سحنون ١٥١٩/٥ ، ، للمقني لابن قدامة ٦٣٥/٥ .

(٢) حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ ، النخيرة . القرافي ١٧٧/٥ .

(٣) النخيرة . القرافي ١٧٧/٥ ، حاشية الدسوقي ١٦٧/٣ . روضة الطالبين . النووي ٢٤١/٣ ، قواعد الأحكام في مصالح الأنام . العز بن عبد السلام ٨٥/٢ ، المقني لابن قدامة ٦٣٥/٥ .

(٤) المقني لابن قدامة ٦٣٥/٥ ، الكافي لابن قدامة ٥٥/٥ .

(٥) المبسوط . المرخسي ٨٢/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٧٦/٧ .

(٦) النخيرة . القرافي ١٧٨/٥ .

(٧) المبسوط . المرخسي ٨٢/١٣ .

دليل الرأي الثاني

استدل ابن نافع على جواز بيعه بحصته إذا كان متفقا في الصفة، لأن من عادة التجار الدخول عليه^(١)، وأيضا قياساً على المبيع المثلّي، حيث لا ضرر في ذلك.

أدلة أصحاب الرأي الثالث

استدل الشافعية ومن معهم على جواز بيع المقوم بحصته من الثمن مرابحة دون بيان بما يلي:-

أولاً: أن الثمن ينقسم على المبيع على قدر قيمته بدليل ما لو كان المبيع شقصا وسيفا فيأخذ الشفيع الشقص بحصته من الثمن، ولو اشترى أحدهما ههنا رده بحصته من الثمن^(٢).

ثانياً: أن ذلك ثمنه فهو صادق فيما أخبر به^(٣).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة الشافعية ومن معهم بأنه إنما أخذ الشفيع بالقيمة للحاجة الداعية إليه ، وكونه لا طريق له سوى التقويم، ولأنه لو لم يأخذ بالشفعة لا تخذه الناس طريقا لإسقاطها ، فيؤدى إلى تفويتها بالكلية، وها هنا له طريق، وهو الإخبار بالحال على وجهه، أو بيعه مساومة^(٤).

الجواب: أن حصة كل واحد منهما من الثمن معلومة، فلو اشترى عيدين بثمن واحد، فله أن يوزع الثمن على قيمتهما ثم يخبر أنه اشترى كل واحد منهما بما يقتضيه التوزيع على القيمة، والحمل على التوزيع غالب مفهوم مثل أن يشتري جارية تساوى ألفا وأخرى تساوى خمسمائة بستمائة، فإننا نقابل التي تساوى ألفا بستمائة، والتي تساوى خمسمائة بثلاثمائة^(٥). وبناء على ذلك فالراجح رأى الشافعية ومن معهم؛ لأن الثمن ينقسم على المبيع بالأجزاء وأن ذلك ثمنه فهو صادق فيما أخبر به من الشراء.

(١) حاشية الدسوقي ٣/ ١٦٧، النخيرة. القرافي ٥/ ١٧٧.

(٢) المغنى لابن قدامة ٥/ ٦٣٥.

(٣) المرجع السابق -

(٤) للنخيرة. القرافي ٥/ ١٧٧. المغنى لابن قدامة ٥/ ٦٣٥.

(٥) قواعد الأحكام في مصالح الأنام. العز بن عبدالسلام ٢/ ص ٨٥.

ثالثاً: الموصوف في الذمة

إذا كان المبيع موصوفاً في الذمة، واتفق في الصفة مثل الجنس، والنوع، والجودة... حتى يجوز السلم فيه، أو كان المبيع من سلم متفق في الصفات، وحل أجل البيع، فهل يجوز بيع بعضه مرابحة دون بيان التوظيف أم لا بد من بيانه؟

قال أبو حنيفة لا يجوز بيعه دون بيان التوظيف (١).

وذهب جمهور الفقهاء - أبو يوسف ومحمد، والمالكية والحنابلة إلى جواز البيع مرابحة لبعض المبيع أو نصفه دون بيان التوظيف (٢).

قال الكاساني: لو أسلم عشرة دراهم في ثوبين متفقين من جنس واحد، ونوع واحد، وصفة واحدة، وطول واحد، حتى جاز السلم بالإجماع، ولم يبين حصة كل واحد منهما من رأس المال فحل الأجل له أن يبيعهما مرابحة على العشرة بلا خلاف، فإن باع أحدهما مرابحة على خمسة لم يجز عند أبي حنيفة، ويجوز عند أبي يوسف ومحمد (٣).

وقال المالكية: إذا كان المبيع من سلم متفق فلا يجب بيان التوزيع؛ لأن أحاده غير مقصودة، وإنما المقصود وصفها؛ ولأن الثمن ينقسم عليهما بحصة قيمة كل ثوب منهما، ومنع سحنون في السلم وغيره، وأجاز ابن نافع في السلم وغيره (٤).

وقال ابن قدامة: إن أسلم في ثوبين بصفة واحدة، فأخذهما على الصفة، وأراد بيع أحدهما مرابحة بحصته من الثمن فالقياس جوزاه (٥).

ف عقد السلم - وما يشبهه - أوجب انقسام الثمن، وهو رأس المال على الثوبين المقبوضين على السواء، لاتفاقهما في الجنس، والنوع، والصفة، والمقدار، فكانت حصة كل واحد منهما معلومة فتجوز المرابحة عليهما، كما لو أسلم في قفيزين من القمح فحل السلم وقبضهما ثم باع أحدهما مرابحة (٦).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧، المدونة الكبرى. سحنون ١٥١٩/٥، النخيرة. القرافي ١٧٨/٥، حاشية السموقي ١٦٧/٣، الشرح الصغير. الدردير ٨٩/٣.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧.

(٤) حاشية السموقي ١٦٧/٣، النخيرة. القرافي ٨٩/٣.

(٥) المقنى لابن قدامة ٦٣٦/٥، الكافي لابن قدامة ٥٥/٢.

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧.

واستدل لأبى حنيفة - رحمه الله : أن المسلم فيه دين حقيقة، وقبض الدين لا يتصور، فلم يكن المقبوض مملوكاً بعقد السلم، بل بالقبض، فكان القبض بمنزلة إنشاء العقد، فكأنه اشتراهما جميعاً ابتداءً ولم يبين حصة كل واحد منهما، ثم أراد أن يبيع أحدهما مرابحة، وذلك لا يجوز فيما لا مثل له، ويجوز فيما له مثل كذا هذا^(١).

الجواب: أن الأحاد غير مقصودة، وإنما المقصود الوصف، ولذا فإنه إذا استحق ثوب لزم الرجوع بمثله لا بقيمته^(٢)، وأن الثمن ينقسم عليهما نصفين دون اعتبار القيمة^(٣).

وعلى ذلك فالراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز البيع مرابحة لبعض المبيع أو نصفه دون بيان التوظيف إذا كان المبيع موصوفاً في الذمة كالسلم؛ لأن حصة كل واحد منهما معلومة.

(١) المرجع السابق.

(٢) حاشية الدسوقي ٣/ ١٦٧، الشرح الصغير. الدردير ٣/ ٨٩، المدونة الكبرى. سحنون ٥/ ١٥١٩.

(٣) المغنى لابن قدامة ٥/ ٦٣٦، الكافي لابن قدامة ٢/ ٥٥.

المطلب الرابع

الإعلان عن الثمن إذا تعدد شراء السلعة

إذا تعدد عقد المراجعة وبين الثمن فقال: كنت قد بعته فربحت فيه كذا ثم اشتريته بكذا وأنا أبيعته الآن بكذا، بربح كذا، فقد اتفق العلماء على جواز ذلك، واختلفوا في وجوب بيان ذلك وعدمه فقال أبو حنيفة، رحمه الله: يجب بيان ما يبقى من رأس المال بعد طرح كل ربح كان قبل ذلك، فإن استغرق الربح الثمن لم يبعه مرابحة، ونص أحمد على نظيره، وقال ابن حبيب لا يبيع إلا على الأول، فإذا اشترى ثوباً بعشرة وباعه بخمسة عشر ثم اشتراه بعشرة فإنه يبيعه مرابحة بخمسة ويقول: قام على خمسة، ولو اشتراه بعشرة وباعه بعشرين مرابحة ثم اشتراه بعشرة لا يبيعه مرابحة أصلاً^(١).

وذهب جمهور الفقهاء أبو يوسف ومحمد من الحنفية والمالكية، والشافعية إلى وجوب بيان الثمن الأخير، وبه قال الحنابلة إلا أنهم استحبوا أن يخبر بالحال على وجهه^(٢).

فجمهور الفقهاء يقولون: بأنه لا عبرة بالعقود المتقدمة ربح فيها أم خسر، وقد حكى ابن قدامة اتفاق الفقهاء على وجوب البيان إن خسر فيها مثل أن يشتريها بخمسة عشر ثم يبيعها بعشرة ثم يشتريها بأى ثمن كان أخبر به في المرابحة بغير خلاف^(٣).

وسبب الخلاف بين العلماء كما يبدو من بيان الأدلة الآتية، هل تعتبر هذه العقود عقود حادثة أم تضم فتصبح عقداً واحداً فمن اعتبرها عقداً واحداً احترز بذلك عن شبهة الربا، فلا يجوز البيع مرابحة، ومن اعتبرها عقوداً متجددة منفصلة، قال: يجب بيان الثمن الأخير، ولا عبرة بما تقدم لاستقلال كل عقد عن الآخر.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/١٨٤، تبين الحقائق. الزيلعي ٤/٧٧، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٨٣ المبسوط. السرخسي ١٣/٨٢، النخيرة. القرافي ٥/١٧٩ -
(٢) تبين الحقائق. الزيلعي ٤/٧٧، بدائع الصنائع الكاساني ٧/١٨٣ المبسوط. السرخسي ١٣/٨٢، البحر الرائق. ابن نجيم ٦/١٨٥، النخيرة. القرافي ٥/١٧٩، نهاية المحتاج. الرملي ٤/١١٥، روضة الطالبين. النووي ٣/٢٣٩. المغني لابن قدامة ٥/٦٣٧.
(٣) المغني لابن قدامة ٥/٦٣٦.

الأدلة

استدل أبو حنيفة رحمه الله على وجوب بيان ما يبقى من رأس المال بعد طرح الربح بما يأتي:

أولاً: أن شبهة حصول الربح بالعقد الثاني ثابتة؛ لأنه يتأكد به ما كان على شرف السقوط بالظهور على عيب، والشبهة كالحقيقة في المراجعة احتياطاً، ولهذا لم تجز المراجعة فيما أخذ بالصالح لشبهة الحطيطة حتى يبين، فيصير كأنه اشترى خمسة وثوباً بعشرة فيطرح خمسة بخلاف ما إذا تخلل ثالث^(١) وأنه لا تجوز المراجعة إذا اشترى من أحد أصوله أو فروعه (حتى يبين) لشبهة التسامح^(٢).

ثانياً: القياس على ما لو اشترى ثوباً بعشرة إلى أجل ثم أراد بيعه مراجعة على عشرة نقداً فيجب البيان احترازاً من شبهة مقابلة الثمن للأجل فوجب التحرز عنها بالبيان^(٣).

ثالثاً: أنه يضم إلى الثمن ما أتفق على المبيع من الخياطة، والفتل، والحمل، فيلحق برأس المال فإذا كان يضم بعض العقود إلى بعض فيما يوجب زيادة في الثمن فكذلك تضم العقود هنا فينظر إلى حاصل ما غرم فيه، فيطرح من ذلك بقدر ما رجع إليه ويبيع مراجعة فيما يوجب النقصان من الثمن، فهو أقرب إلى الاحتياط^(٤).

استدل جمهور الفقهاء على أنه يجب بيان الثمن الأخير بما يأتي:

أولاً: العقد الثاني عقد متجدد منقطع الأحكام عن الأول فتجوز بناء المراجعة عليه كما إذا تخلل ثالث^(٥).

ثانياً: العقد الأخير حكمه قائم، وهو الملك بخلاف العقود المتقدمة فإنها ذهبت وتلاشت بنفسها وحكمها^(٦).

ثالثاً: أن الشراء الثاني يتجدد به ملك غير الأول؛ لأن ثبوت الحكم بثبوت سببه، فإذا كان السبب متجدداً فالملك ثابت به، واختلاف أسباب الملك بمنزلة اختلاف العين، وبناء عليه فإذا اشتراه في المرة الثانية فاستفاد زيادة من العين فلا يمنعه من بيعه مراجعة في

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٥/٦، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٧/٤، بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٣/٧.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٣/٧.

(٣) للمرجع السابق.

(٤) المبسوط. السرخسي ٨٢/١٣.

(٥) البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٤/٦، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٧/٤، النخيرة. القرافي ١٧٩/٥.

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٣/٧.

الشراء الثاني، فذلك إذا استفاد ربحاً قبل الشراء الثاني^(١).
رابعاً: أنه صادق فيما أخبر به - الثمن الأخير - وليس فيه تهمة ولا تغيير بالمشتري فأشبهه ما
لو لم يربح فيه^(٢).

مناقشة الأدلة

نوقشت أدلة المذهب الأول:

ما قيل من وجود الشبهة الملحقة بالحقيقة غير صحيح فالعقد الأول قد لزم، ولم يظهر
عيب ولم يتعلق به حكمه، وللمشتري أن يرده إذا ظهر عيب قديم، وإذا لم يلزم طرح النماء
والغلة فهذا هنا أولى^(٣).

وأنه لو كان أصله هبة أو ميراثاً أو وصية - أو اشتراه من أصوله أو فروعه كان له
بيعه مرابحة على الثمن الأخير دون عبء بما قبله^(٤) وإنما يجب بيان أنه من هبة في
البيع الأول.

وأما القياس على ما لو اشترى ثوباً إلى أجل ثم أراد بيعه حالاً مرابحة فإنه عقد لم يتم
فيه قبض الثمن، وأما ضم الخياطة ونحوها والولد والثمرة لا يشبه ما ذكره، لأن المؤنة
والنماء لزمه في هذا البيع الذي يلي المرابحة، وهذا الربح في عقد آخر قبل الشراء فأشبهه
الخسارة فيه^(٥).

وبناء على ذلك فالراجح مذهب جمهور الفقهاء؛ وأنه يجب بيان الثمن الأخير فقط لأن
العقد تجدد به ملك حادث، وكذلك نقد الثمن، والافتراق، فكان بيعاً مستقلاً، وإنما يمنع إن
عادت إليه بأقل، وكان عادتهم إظهار بيع حادث ليتوسلوا إلى البيع بأكثر من الأول فيمنع^(٦)،
لأن ذلك من الخديعة.

(١) المبسوط. المرحسى ٨٢/١٣.

(٢) المغنى لابن قدامة ٦٣٦/٥.

(٣) المرجع السابق.

(٤) المبسوط. المرحسى ٨٢/١٣.

(٥) المغنى لابن قدامة ٦٣٧/٥.

(٦) النخيرة. القرافى ١٧٩/٥.

المطلب الخامس

الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها

إذا ارتفعت أسعار السلع بعد شرائها أو هبطت وأراد أن يبيعها مرابحة فهل يجب بيان ذلك أم لا؟

ارتفاع الأسعار أو تراجعها وصف يلحق بثمن السلعة، وقد ذكر العلماء فى ضابط الإعلان عن المواصفات، لابد من ذكر المواصفات التى تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية^(١).

ومن النصوص فى ذلك أيضاً ما قاله علماء المالكية: "إذا حال السوق بزيادة ولم يطل مكث المبيع فى يد المشتري، أو عاد السوق عن قرب، أو طال مكث المبيع ولم يتغير سوقه ولا بدنه، ولا بار عليه، لم يبين، وإن بار عليه بين، لكرهه الناس فى البائر، فإن لم يبين نقص السوق، أو البدين فغش أو كذب، وطول الزمان عشر"^(٢).

فيعلم من هذا أنه إذا بارت عليه السلعة، أو تراجع السعر، أو طال مكث المبيع فى يد المشتري، كعشرة أيام، أو تغير بدن المبيع بزيادة أو نقص وجب البيان، لأن هذه أوصاف فى المبيع تنقص بها المالية وتزداد، وتقل الرغبة أو تنعدم فيها وتزداد، حيث يكره الناس شراء البائر من السلع، وهذا الفكر من المالكية ينطوى على بعد نظرهم ودقة مسلكهم فى اعتبار الأوصاف التى تنقص بها المالية وتزداد، وهذا تأصيل للمفاهيم الاقتصادية التى سبقت المفاهيم المعاصرة بكثير، وهذا ينطبق على جميع بيوع الأمانة، ومنها الإعلان التجارى عبر وسائل الإعلام المختلفة.

وقال الشافعية: وليصدق البائع لزوماً فى مقدار الثمن الذى استقر عليه العقد أو ما قام به المبيع وصفته إن تفاوتت، قال شهاب الدين الرملى: قال الأزرعى: وقضية كلام الأصحاب أنه لو انحط سعر السلعة، وكان قد اشتراها بقيمتها لا يلزمه بيان ذلك، وفى النفس منه شئ، قال الشبراملسى: أى فينبغى أن يخبر بذلك فلو لم يفعل كره، ويؤيده "وفى النفس منه شئ"، ولأن الصفة لو اختلفت بما يوجب التفاوت فى القيمة وجب ذكرها^(٣).

(١) ينظر مبحث ضابط الإعلان عن مواصفات السلعة ص ٢٠١.

(٢) الذخيرة القرالى ١٦٦/٥.

(٣) نهاية المحتاج ومعه حاشية الشبراملسى ١١٤/٤، ١١٥.

وفى هذا أيضا قد اعتبر علماء الشافعية انخفاض الأسعار وصف يلحق بالمبيع فيجب الإخبار به، وفى اعتبار مراعاة المشتري غلاء السعر إذا علمه، وتراجع الأسعار من البائع قال الغزالي: ليس له (للمشتري) أن يفتنم فرصة غفلة صاحب المتاع ويخفى من البائع غلاء السعر، وليس للبائع أن يخفى على المشتري تراجع الأسعار فإن فعل كان ظالما تاركا للعدل^(١).

وقال الحنابلة: إن غلت - أى السلعة - لم يلزمه الإخبار بذلك، لأنه زيادة فيها وإن رخصت - تراجع السعر - فنص أحمد على أنه لا يلزمه الإخبار بذلك، لأنه صاقل من دون الإخبار به. قال ابن قدامة: يلزمه الإخبار بالحال، لأن المشتري لو علم لم يرضها بذلك فكتماته تغرير به، فإن أخبر من دون ثمنها، ولم يبين الحال لم يجز، لأنه يجمع بين الكذب والتغرير^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح أن جمهور الفقهاء يقولون بوجوب الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها فى بيع المرابحة، لأنه وصف يلحق ثمن السلعة، وتتعلق به الرغبات وتزداد به المالية أو تنقص، ولأنه لو علم أحدهما بذلك لم يرض بالمبيع، ولم يقدم على العقد فوجب بيان ذلك.

(١) إحياء علوم الدين. للغزالي ١٠٣/٣.

(٢) المغنى لابن قدامة ٦٣٣/٥.

المطلب السادس

الإعلان عن التكلفة الإضافية

في هذا المطلب نبين حكم الإعلان عن التكلفة الإضافية التي تلحق أو تضاف إلى ثمن السلعة وضابط ذلك عند الفقهاء.

ذهب جمهور الفقهاء إلى وجوب بيان التكاليف التي تضاف إلى ثمن السلعة كأجرة الصبغ، والخياطة، والفتل، والغسل، وأجر السمسار .. ونحو هذا، ويقول: قام على بكذا، وهذا تفصيل وعرض لمذاهب الفقهاء في هذه المسألة على النحو التالي:

أولاً: مذهب الحنفية:

يجب بيان كل ما لزم السلعة من تكاليف كأجرة الإحصار والصبغ، والفتل، والخياطة، وأجر السمسار، والكراء، ونفقة الرقيق من طعام وكسوة، وما لا بد لهم منه بالمعروف. ويقول: قام على بكذا، ولا يقول: اشتريت بكذا، لأنه كذب^(١).

ثانياً: مذهب المالكية:

يجب بيان كل ما يؤثر في المبيع فتزداد به ماله، من كل ما له عين قائمة أى محسوسة بحاسة البصر، (كصبغ، وطرز^(٢) وقص، وفتل، وتطرية، وكند) وما ليس له عين قائمة كنفقات الحمل، إن كانت تنقل من بلد أرخص إلى بلد أغلى، ونفقة الشد والطي - تكاليف شحن المبيع - وكذلك تضاف أجرة السمسار، وكراء بيت (مخزن للسلعة)، وسواء بين الجميع ابتداءً أو أجمل، ثم فصل بأن قال: أصلها ثمانين، وحملها عشرة، وصبغها خمسة، وقصرها ثلاثة، وشدها واحد وطبها واحد، ولم يبين ماله ربح من غيره فيحسب ما له ربح ويسقط ما ليس له ربح^(٣).

(١) المبسوط. السرخسي ٨٣/١٣، تبيين الحقائق. الزيلعي ٧٥/٤، حاشية الشلبي على تبيين الحقائق.

٧٥/٤، الاختيار. الموصلي ٤٢/٢، بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٩/٧، البحر الرائق ١٨٢/٦.

(٢) الطرز: من طرز الثوب وشاه وزخرفة، وعلم الثوب ونحوه، وما ينسج من الثياب للسلطان، والموضع الذي تنسج فيه الثياب الجيدة، والطرزة جرفة الطراز، وتكون بخيوط الحرير، وأسلاك الذهب والفضة، والقصر ضد الطول، وتبييض الثياب، والقصار المبيض للثياب، والقصر: إزالة الألوان من ألياف النسيج أو تجفيفها، ومسحوق كيمائى يستخدم فى ذلك، والفتل، اللى والقطعة من خيط القطن والحرير والكند: تغير اللون وأكد القصار الثوب لم ينقه / المعجم الوسيط ص ٥٥٤، ٧٣٩، ٦٧٣، ٧٩٨ (مادة، طرز، قصر، فتل، كند).

(٣) حاشية السوقي: ١٦٠/٣، ١٦٢، الشرح الصغير. الدردير ٨٧/٣، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٣٧/٩،

٣١٣٨، النخيرة. القراني ١٦٠/٥، ١٦١.

ثالثاً : مذهب الشافعية :

قسم الشافعية التكاليف التي تضاف إلى ثمن السلعة إلى تكاليف استرجاع واسترجاع أو استبقاء للملك، فالأولى تضاف إلى الثمن، ويجب بيانها في قوله : بعتك بما قام عليّ، أو تحصّل، أو بما هو عليّ، أو بما وزنته، مثل أجره الكيال، وأجرة الدلال - نفقة إعلان - بأن يكون الثمن عرضاً فيستأجر من يعرضه للبيع، ثم يشتري به سلعة، أو يلتزم المشتري أجره دلالة المبيع معيّنة، فتضم إلى أصل الثمن، ويجب العلم بها، وتضم أجره الحارس، والقصار، والصباغ، وقيمة الصبغ، وسائر المؤن، والمال الذي يأخذه الرصدي، أو السلطان، والختان، وأجرة تطيين الدار - التجصيص - والمكس؛ لأن ذلك من مؤن التجارة، وعلف التسمين، وأجرة الطبيب وثمان دواء لمرض وقت الشراء، وأجرة رد ما اشتراه مغصوباً أو أبقاً، ولا يدخل ما استرجع به إن غصب، أو أبق، أو نفقة وكسوة، وعلف، وأجرة طبيب لمرض حادث بعده في مقابلة ما استوفاه من زوائد المبيع^(١).

رابعاً : مذهب الحنابلة :

إذا عمل في العين عملاً من قصارة أو حمل أخبر بالحال على وجهه، سواء عمله بنفسه أو بأجرة. قال أحمد : يبين ما اشتراه وما لزمه، ولا يجوز أن يقول إذا ضم ذلك إلى رأس المال اشتريته به، لأنه كذب، فإن قال تحصل عليّ بكذا لم يجز فيما عمله بنفسه أو استأجر عليه في وجهه، وهو قول أحمد، وبه قال الحسن وابن سيرين، وسعيد بن المسيب، وطاوس والنخعي والأوزاعي، وأبو ثور. وقال الشعبي: يجوز أن يضم الأجرة إلى الثمن ويقول: تحصلت عليّ بكذا دون بيان، لأنه صادق.

قال ابن قدامة : إنه تغرير بالمشتري، فعمل المشتري لو علم الحال لم يرغب فيه، لكون ذلك العمل مما لا حاجة به إليه، فأشبه ما أنفق عليه في مؤنته وكسوته فإنه لا يجوز الإخبار به وجهاً واحداً، وكذلك كراء مخزنه، وحافظه، إلا أن يخبر بالحال على وجهه، لأن ذلك لا يزيد في الثمن، وكذلك الأدوية والكسوة، وعمله في السلعة بنفسه، أو عمل غيره له بغير أجره، فالإخبار بالحال على وجهه حسن، وإن كان لا يضاف^(٢).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن جمهور الفقهاء يقولون بأن كل ما يؤثر في المبيع فتزداد به المالية يلحق بثمن السلعة. وترجع هذه المذاهب إلى الضابط الذي وضعه الفقهاء وتفصيله ما يلي

(١) نهاية المحتاج. الرملى ٤/١١٣، روضة الطالبين. النووى ٣/٢٣٨.

(٢) المعنى لابن قدامة ٥/٦٣٤، الكافى لابن قدامة ٢/٥٤، ٥٥.

الضابط في إضافة التكاليف إلى ثمن السلعة :

يرجع الضابط في إضافة التكاليف إلى ثمن السلعة عند الفقهاء إلى قاعدتين :

القاعدة الأولى : أن كل ما أثر في المبيع فتزداد به ماليتها حساً ومعنى يلحق بالثمن، لأن القسارة وما في معناها تزيد في العين، وأما الحمل فزيادة في المعنى إذ السلعة تختلف باختلاف الأمكنة فالحمل وما في معناه مؤثر في ذلك^(١).

القاعدة الثانية : العرف التجاري

عرف التجار معتبر في إلحاق التكاليف إلى ثمن السلعة، فقد جرت العادة بأن يحسب أجره القصار ونحوه. بخلاف الراعي والطبيب والحجام، فلا يضم إلى رأس المال.

قال القرافي : القاعدة فيما يحسب، وما لا يحسب، وما له ربح، وما ليس له، عرف التجارة وصرحوا بذلك، ووقع لفظ المرابحة في التصنيف بمقتضيات الألفاظ عرفاً. ثم قال : ويلزم على ذلك أمران :

الأول : إذا كان العرف في بلد على خلاف مقتضى هذه التفاصيل فتختلف هذه الأحكام بحسب ذلك العرف.

الأمر الثاني : إذا لم يكن في البلد عرف وباع بهذه الألفاظ أو العبارات من غير بيان فسد البيع للجهل بالثمن، وبأي شيء هو مقابل من المبيع، وجريان العرف بضرب الربح على الجميع، أو على ما يربح له فقط، كاشتراط البائع ذلك على المشتري في العمل به ولزومه^(٢) لأن المعروف كالمشروط.

(١) المبسوط. السرخسي ٨٣/١٣، بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٩/٧، حاشية الدسوقي ١٦٠/٣، ١٦٢، الذخيرة . القرافي ١٦٠/٥، نهاية المحتاج. الرملي ١١٣/٤، روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣، المغنسي لابن قدامة ٦٣٤/٥.

(٢) الذخيرة . القرافي ١٦٣/٥.

المطلب السابع

الإعلان عن السماح في السعر:

معنى السَّماح في اللغة : اليُسْر ، والسهولة ، واللِين يقال: سَمَحَ له بحاجة ، سَرَّها له ، وسامحه وافقه على مطلوبه ، وتسامح في كذا ، تساهل ، والسَّماح: التساهل، وبيع السماح: هو البيع بأقل من الثمن المناسب^(١).

ومسموحات الشراء هي تخفيض معين في السعر يمنح للوسطاء الذين يشترون المنتج بكميات معينة خلال فترة معينة^(٢).

والغرض من التخفيض ترويج السلعة الجديدة، سواء كان في شراء كمية كبيرة من السلع أم لا ؟ لأن الترويج معناه التسهيل، وهو مشروع وبيع التخفيض طريقة من طرق التسعير الإسلامي .

وقد تحدث الفقهاء عن حكم بيان التخفيض، أو المسامحة في السعر إذا أراد أن يبيع السلعة مرابحة، وعن حكم البيان إذا اشترى ممن يحاييه بالبيع، أو يتهم بمسامحته في السعر. وتفصيل ذلك كالآتي:-

المذهب الأول:

اتفق الحنفية : على أنه إذا اشترى من العبد المكاتب أو المأنون، أو اشترى السيد منهما فلا يجوز البيع مرابحة إلا بالثمن الذي قام على البائع مثل: أن يشتري ثوباً بعشرة ويبيعه من سيده، بخمسة عشر، فإنه يبيعه مرابحة على عشرة ، وهذا عند أئمة الحنفية الثلاثة باتفاق^(٣).

وقال أبو حنيفة والشافعية والحنابلة يجب البيان في كل من وجدت فيه التهمة ممن لا تقبل شهادته له كالأصول والفروع ، وأحد الزوجين ، وأحد المتفاوضين فليس له البيع مرابحة على ما اشتراه به من هؤلاء دون بيان^(٤).

(١) المعجم الوسيط ص ٤٤٧

(٢) الإعلان د/ هناء عبد الحليم ص ١٢٤

(٣) البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٦/٦ ، المبسوط. السرخسي ٨٨/١٣ ، بدائع الصنائع . الكسائي ١٨٣/٧

(٤) البحر الرائق. ابن نجيم ١٦/٦ ، بدائع الصنائع. الكسائي ١٨٣/٧ ، المبسوط. السرخسي ٨٨/١٣ .

٢٤٢/٣ . نهاية المحتاج . الرملي ١١٨/٤ . روضة الطالبين . النووي ٢٤٢/٣ . المغني لابن قدامة

المذهب الثاني:

قال أبو يوسف ومحمد لا يجب البيان إذا اشترى من أبيه أو أمه أو ولده^(١).

المذهب الثالث:

وقال علماء المالكية: يجب بيان هبة اعتيدت بين الناس بأن تشبه عطية الناس فإن لم تعد، أو وهب له جميع الثمن قبل النقد، أو بعده لم يجب البيان^(٢).

وفي الذخيرة: أيضا إذا اتهم البائع في الثمن لم يبيع مراوحة حتى يبين، فإن اشترى من عبده أو مكاتبه بغير محاباة، فله البيع مراوحة وإن لم يبين^(٣).

يتضح من هذا أن المدار عند المالكية على العادة، أو المحاباة في البيع ولو كان ممن توجد فيه تهمة للمسامحة.

الأدلة

أولا: استدلال الحنفية على وجوب البيان إذا اشترى من العبد المكاتب أو المأذون والعكس.

أن كسب العبد لمولاه، فما حصل له فهو لسيدته، ولأن تهمة المسامحة متمكنة فيه، فالإنسان يسامح في المعاملة مع عبده ومكاتبه لعلمه أنه لا يتعذر عنه ما يحصل لهما، والمراوحة أمانة ينفي عنها كل تهمة وخيانة^(٤).

ثانيا: استدلال أبو حنيفة والشافعية والحنابلة على أنه يجب البيان في كل من وجدت فيه التهمة من زوجة، وأولاد بما يأتي:

أولا: أنه متهم في الشراء منهم لكونه بحالبيهم ويسمح لهم، فلا يجوز إلا إذا أخبر بما لشتراه منهم مطلقا قياسا على المكاتب فإنه لا يجوز له البيع حتى يبين بغير خلاف^(٥).

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ١٦/٦، المبسوط. السرخسي ٨٨/١٣، بدائع الصنائع. الكلسي ١٨٣/٧.

(٢) حاشية الصوقي ١٦٥/٣

(٣) الذخيرة. القرافي ١٨١/٥

(٤) المبسوط. السرخسي ٨٨/١٣

(٥) المتقى لابن قدامة ٦٣٦/٥

ثانياً: أن المنافع متحدة بين هؤلاء فكأنه اشتراه من نفسه، ولأن العادة جارية ~~بالمسح~~ والمحابة بين هؤلاء فيجب البيان^(١).

ثالثاً: استدل أبو يوسف ومحمد على أنه لا يجب البيان في المرابحة إذا اشترى من أبيه أو أمه أو ولده

— أنه لم يوجد خلل في الشراء الأول؛ لأن ملك كل واحد منهما ممتاز عن ملك صاحبه منفصل عنه فصح الشراء الأول، فلا يجب البيان كالشراء من أجنبي، إذ ليس لكل واحد منهما في ملك صاحب ملك ولا حق ملك^(٢).

رابعاً: استدل المالكية: على صحة البيع إذا لم توجد تهمة لأن العبد يصح له التملك والبيع والشراء^(٣) فالمدار عندهم على الاتهام في الثمن أو المحابة ولو كان في العبد أو المكاتب فالعلة في الجميع وجود التهمة في الثمن ولو من أجنبي بالمسامحة أو الهبة المعتادة في الثمن.

المناقشة والترجيح

ناقش جمهور الفقهاء ما استدل به أبو يوسف ومحمد بأن تهمة المسامحة في الشراء الأول قائمة، ولهذا لا تقبل الشهادة بين هؤلاء ومسامحة بعضهم لبعض أمر ظاهر وبيع المرابحة يؤخذ فيه بالاحتياط، فالشبهة في هذا الباب ملحقة بالحقيقة، وأن ما يحصله المرء لهؤلاء بمنزلة ما يحصله لنفسه من وجه، فالناس عادة لا يماكسون في الشراء من هؤلاء^(٤).

وأما المالكية فيرد عليهم بأنهم يقولون بوجود البيان في الهبة المعتادة ولا يقولون بوجود البيان فيمن وجدت فيه التهمة وهذا تناقض، ولأن هؤلاء مظنة وجود التهمة.

ومن خلال ما سبق يتضح أنه يجب البيان في كل من وجدت فيه التهمة وهو ما قال به جمهور الفقهاء أبو حنيفة والشافعية والحنابلة.

(١) الاختيار . الموصلى ٤٢/٢ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٨٣/٧ ، الاختيار . الموصلى ٤٢/٢ .

(٣) النخيرة . القرافى ١٨/٥ .

(٤) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٨٣/٧ ، المبسوط . السرخسى ٨٨/١٣ .

وجوب البيان بحدوث المواطأة في الشراء

إذا كان الشراء من غلام في متجره أو كان الشراء بمواطأة فقد حكى ابن قدامة الاتفاق على عدم الجواز: إذا باعه سلعة ثم اشتراها منه بأكثر من ذلك لم يجز بيعه حتى يبين أمره، لا نعلم في ذلك خلافاً، وهو متهم في حقه فأشبهه من لا تقبل شهادته له، قال أبو الخطاب إن فعل ذلك حيلة لم يجز، ولا يختص هذا بغلام في دكانه بل متى فعل ذلك على وجه الحيلة لم يجز وكان حراماً وتدليساً (١)

ويدل عليه ما قاله النووي: إذا واطأ صاحبه فباعه بما اشتراه، ثم اشتراه منه بأكثر ليخبر به في المراجعة ثبت للمشتري الخيار (٢).

وقال القرافي: إن كان عادتهم إظهار بيع ليتوسل به إلى البيع بأكثر فيمنع، لأنه خديعة، ومعلوم تحريمها (٣).

فإن لم يكن حيلة ولا تهمة فيه فيجوز، لأنه أجنبي، قال ابن قدامة وهو الأصح (٤).

من خلال ما تقدم يتضح أن الفقهاء لم يختلفوا في حكم المواطأة في بيع المراجعة ليتوسل به إلى البيع بأكثر من القيمة، لأنه خديعة وكذلك إذا كان الشراء من غلام في متجره، لأن الأملك غير متميزة.

(١) المغنى لابن قدامة ٦٣٦/٥.

(٢) روضة الطالبين . النووي ٢٤٠/٣.

(٣) الذخيرة. القرافي ١٧٩/٥.

(٤) المغنى لابن قدامة ٦٣٦/٥.

المطلب الثامن

الإعلان عن الشراء الى أجل

إذا اشترى شيئاً إلى أجل ثم أراد أن يبيعه مرابحة فقد اتفق الفقهاء على أنه لا بد من بيان أنه اشترى هذا البيع إلى أجل^(١).

فالأجل ثابت في البيوع عموماً فثبت في المرابحة ، وهو وإن لم يكن مبيعاً حقيقة إلا أنه وصف مرغوب فيه فالثمن يزداد فيه لمكان الأجل فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن فيصير كأنه اشترى شيئين ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل ، ولأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب فيجب التحرز عنها بالبيان^(٢).

وقد أوضح السرخسي في مبسوطه ذلك بقوله : "إن الإنسان في العادة يشتري الشيء بالنسيئة بأكثر مما يشتري بالنقد فإذا أطلق الإخبار بالشراء فإتاما يفهم السامع من الشراء بالنقد ، فكان من هذا الوجه كالمخبر بأكثر مما اشترى به ، وذلك خيانة في بيع المرابحة وهي أمانة تنفي عنها كل تهمة وخيانة ، ويتحرز فيها من كل كذب"^(٣).

ولأن المؤجل نقص في المالية في الحال ، ولهذا حرم الشرع النساء عند وجود أحد الوصفين للفضل الخالي عن المقابلة حكماً^(٤).

وسواء دخل على التأجيل ابتداء ، أم وقع البيع حالاً ثم أجل بتراضيهما بعد العقد ، لأن اللاحق كالواقع^(٥).

فإن لم يكن الأجل مشروطاً بل كان معتاداً بين الباعة ، بأن يؤدي المشتري الثمن منجماً في كل أسبوع نجماً - قسطاً - فقال بعض الحنفية والزرکشي له بيعه مرابحة من غير

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٠/٧ ، تبیین الحقائق الزيلعي ٧٨/٤ ، المبسوط . المرخسي ٧٩/١٣ ، حاشية الدسوقي ١٦٥/٣ ، المقدمات. ابن رشد الجد ٣١٢٩/٩ ، الشرح. الصغير الدردير ٨٨/٩ ، الذخيرة. القرافي ١٦٧/٥ ، روضة الطالبين. النووي ٢٤٢/٣ ، نهاية المحتاج. الرملی ١١٥/٤ ، المغنی لابن قدامة ٦٣٦/٥ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨١/٧ ، نهاية المحتاج. الرملی ١١٥/٤ .

(٣) المبسوط. المرخسي ٧٩/١٣ .

(٤) المرجع السابق -

(٥) حاشية الدسوقي ١٦٥/٣ .

بيان، لأن الثمن المقسط هكذا في حكم الحال ، وبأن مسامحة البائع واستيفاء الثمن منه منجماً لا يخرج منه عن كونه حالاً ، وقال بعض الحنفية أيضاً : إذا كان الأجل متعارفاً لم يكن له بيعه من غير بيان ، لأن المعروف عرفاً كالمشروط بالنص (١).

وقال الزركشي : يجب ذكر الأجل إذا كان خارجاً عن المعتاد في مثله، لأن المرابحة مبناها على الأمانة ، لاعتماد المشتري نظر البائع، ورضاه لنفسه مارضيه البائع من زيادة أو حط (٢)، فإن لم يبين أنه اشترى المبيع إلى أجل فقد ذهب جمهور الفقهاء الحنفية، والمالكية، والشافعية والحنابلة إلى ثبوت الخيار للمشتري، وفي قول لدى المالكية يفسد البيع ويتعین الرد مطلقاً فإن فاتت السلعة دفع الأقل من الثمن والقيمة (٣) وإنما يثبت الخيار لوجود التدليس من البائع؛ لأن المشتري التزم ثمناً بناء على خبره.

وأنه اشتراه لنفسه بكذا من الثمن فلو علم أنه اشتراه بالنسيئة لم يرغب في شرائه بالنقد بذلك القدر من الثمن فضلاً عن أن يعطيه على ذلك ربحاً ، وأن ثبوت الخيار لدفع الضرر عنه كما إذا وجد المعقود عليه دون ما شرط البائع (٤).

ولأن الثمن المؤجل أنقص في المالية كما سبق بيانه فيكون ما أخذ المشتري أزيد في الحكم فيثبت له الخيار عند علمه بذلك (٥).

وقال الشافعية وإذا لم يذكر ما وجب الإخبار به ثبت الخيار (٦).

وقال الحنابلة : كل ما يلزم أن يخبر به في المرابحة وبيئته فلم يفعل فإن البيع لا يفسد به ويثبت للمشتري الخيار بين الأخذ به وبين الرد إلا في الخبر بزيادة على رأس المال (٧) ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجب الإعلان عن سعر السلعة إذا اشترها بنسيئة وأراد بيعها مرابحة فإذا لم يعلن عن ذلك ثبت للمشتري الخيار.

(١) المبسوط. السرخسي ٧٩/١٣ ، نهاية المحتاج. الرملي ١١٥/٤ .

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ١١٥/٤ .

(٣) المبسوط. السرخسي ٧٩/١٣ ، تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٨/٤ حاشية الدسوقي ١٦٥/٣ ، نهاية المحتاج. الرملي ١١٦/٤ ، المغني لابن قدامة ٦٣٧/٥ .

(٤) المبسوط. السرخسي ٧٩/١٣ ، تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٨/٤ .

(٥) تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٨/٤ .

(٦) نهاية المحتاج. الرملي ١١٦/٤ .

(٧) المغني لابن قدامة ٦٣٧/٥ .

المطلب التاسع

حماية المستهلك في الإعلان الكاذب عن السعر

إذا حدثت خيانة في الإخبار عن ثمن السلعة مثل أن يخبر بثمن ثم يتبين بإقرار أو بينة أن الثمن كان أقل فهل يثبت للمشتري خيار ظهور الخيانة أولا ؟

فرد ذلك مذهبان

المذهب الأول : ذهب المالكية والشافعية في الأظهر، والحنابلة، وابن أبي ليلى، وأبو يوسف إلى أن البيع صحيح ، وللمشتري التخيير بين أن يأخذ بالثمن الصحيح أو يترك البيع وللمشتري الرجوع على البائع بما زاد من رأس المال، أي يحكم بسقوط الزيادة وحصلتها من الربح فإذا باع بأربعين وزيادة ربح أربعة فظهر أن الثمن ثلاثون سقط الزائد وهو عشرة وقسطه من الربح وهو دينار^(١).

المذهب الثاني .

وإليه ذهب أبو حنيفة ومحمد من الحنفية والشافعية في غير الأظهر حيث قالوا: للمشتري الخيار مطلقاً فلا يلزمه الأخذ بالثمن بعد حط الزيادة وربحها^(٢).

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ . حاشية ابن عابدين ١٥٥/٤ ، ١٥٦ ، المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ . الشرح الصغير . الدردير ٩٠/٣ ، بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤١٢/٣ ، حاشية الدسوقي ١٦٨/٣ نهاية المحتاج . الرملي ١١٦/٤ ، روضة الطالبين . النووي ٢٤٣/٣ ، مقفى المحتاج . الشريبي ٧٩/٢ . المقفى لابن قدامة ٦٣٣/٥ ، الكافي لابن قدامة ٥٦/٢ ، منتهى الإرادات . ابن النجار ٢٢٣/٢ . ٢٢٤

(٢) المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ . بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، البحر الرائق . ابن نجيم ١٨٤/٦ ، نهاية المحتاج . الرملي ١١٦/٤ ، روضة الطالبين . النووي ٢٤٣/٣ ، المقفى لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أن للمشتري أخذ المبيع بالثمن الصحيح أو ترك البيع بما يأتي:

أولاً: أن المشتري إنما أربحه على ما ابتاع به السلعة لا غير، فلما ظهر خلاف ما قال، وجب أن يرجع إلى الذي ظهر، كما لو أخذ بكيل معلوم فخرج بغير ذلك الكيل، فيلزمه توفية ذلك الكيل^(١).

ثانياً: أنه باعه برأس ماله، وما قدره من الربح، فإذا بان أن رأس ماله قدرأ معلوماً كان مبيعاً به وبالزيادة التي اتفقا عليها^(٢).

ثالثاً: الزيادة في الثمن لا تمنع صحة العقد كالعيب^(٣). وأن الثمن الأول أصل في بيع المرابحة فإذا ظهرت الخيانة تبين أن تسمية قدر الخيانة لم تصح فلغت تسميته وبقي العقد لازماً بالثمن الباقي^(٤) أي الصحيح.

رابعاً: أنه تملك باعتبار الثمن الأول (كما في الشفعة)^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثاني على ثبوت الخيار مطلقاً بما يأتي :-

أولاً: تشبيه الكذب بالعيب فكما يوجب العيب الخيار، فكذلك يوجب الكذب^(٦) الخيار.

ثانياً: أن المشتري لا يأمن الخيانة في هذا الثمن أيضاً^(٧).

ثالثاً: أن المشتري ربما كان له غرض في الشراء بذلك المبلغ للإبرار قسم أو إنفاذ وصية، أو يكون وكيلاً فيثبت له الخيار، لأن البائع لم يسلم له ما سماه^(٨) أي ما أعلن عنه.

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤١٢/٣ .

(٢) المغني لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

(٣) المرجع السابق .

(٤) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ .

(٥) المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ ، نهاية المحتاج . الرملي ١١٦/٤ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، المغني لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

(٦) البحر الرائق . ابن نجيم ١٨٣/٦ . بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٤١٢/٣ .

(٧) المغني لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

(٨) نهاية المحتاج . الرملي ١١٦/٤ ، المغني لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثاني بأن للمشتري في العيب أخذ الأرض ، وهو لم يرض إلا بالثمن المذكور ، وها هنا رضى فيه برأس المال والربح المقرر^(١).

وقياساً على ما إذا اشتراه معيباً فبان صحيحاً ، أو وكل في شراء معين بمائة فاشتراه بتسعين ، ولا خيار للبايع ، لأنه باعه برأس ماله وحصته من الربح وقد حصل ذلك^(٢).

الجواب : أن الخيانة في المراجعة لا تخرج العقد عن كونه مراجعة ، لأنها بيع بالثمن الأول وزيادة ربح - معلوم - وهذا قائم بعد الخيانة ، لأن بعض الثمن رأس مال ، وبعضه ربح فلم يخرج العقد عن المراجعة ، ولكن الخيانة أوجبت تغييراً في قدر الثمن ، وهذا يوجب خلافاً في الرضا فيثبت الخيار ، كظهور الخيانة في صفة الثمن بأن ظهر أن الثمن كان نسيئته^(٣).

وأن المشتري لم يرض بلزوم العقد إلا بالقدر المسمى من الثمن فلا يلزم بدونه ويثبت له الخيار لفوات السلامة عن الخيانة^(٤).

وأن البايع دلّس بتسمية بعض ربحه في رأس المال ، فثبت الخيار للمشتري^(٥).

وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني وأنه يثبت الخيار مطلقاً في الإعلان الكاذب عن السعر في بيع المراجعة ؛ لأن الكذب كالعيب فكما ثبت الخيار في العيب فيثبت في الكذب.

فوات المبيع :

إذا فات المبيع أو لم يكن بمحل الفسخ بأن هلك أو حدث به ما يمنع الفسخ بطل الخيار ولزمه بجميع الثمن عند الحنفية والشافعية ، لأنه إذا لم يكن بمحل الفسخ لم يكن في ثبوت الخيار فائدة فيسقط كما في خيار الشرط والرؤية^(٦) ويرجع بقدر التفاوت وحصته من الربح كما يرجع بأرش العيب^(٧) وقال أبو يوسف وابن أبي ليلى يحط قدر الخيانة وحصتها من الربح^(٨). وقال المالكية : يخير المشتري بين الثمن الصحيح وربحه أو دفع قيمته في المقوم ، ومثله في المثلى يوم البيع لا يوم القبض ، ولا ينقص عنها^(٩).

(١) نهابة المحتاج . الرملى ١١٦/٤ ، المعنى لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

(٢) المعنى لابن قدامة ٦٣٣/٥ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٦/٧ ، المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ .

(٤) المرجعان السابقان

(٥) المبسوط . السرخسي ٨٧/١٣ .

(٦) المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٦/٧ ، روضة الطالبين ٢٤٣/٣ .

(٧) المراجع السابقة .

(٨) المبسوط السرخسي ٨٦/١٣ .

(٩) للشرح الصغير ٨٩/٣ ، حاشية للسوقى ١٦٨/٣ ، النخيرة . الفرافى ١٨٠/٥ .

المطلب العاشر

دعوى الغلط في الإعلان عن السعر

إذا أخبر البائع بنقصان رأس المال ثم قال: غلطت وأخبر بزيادة عن الثمن الأول فهل يقبل قوله، وتسمع دعوى الغلط في الإعلان عن الثمن أو لا؟

في ذلك مذهبان:

المذهب الأول: ذهب الشافعية والحنابلة في رواية عن الإمام أحمد إلى أنه لا يقبل دعوى البائع الغلط إلا ببيّنة تشهد أن رأس ماله هو ما قاله ثانياً^(١). وقال الشافعية أيضاً: إن بين للغلط ما يحتمل التصديق فتسمع دعواه للتخفيف مثل أن يقول: اشتراه وكيلي، وأخبرت أن الثمن مائة فبان خلافه، أو وردَّ على كتاب منه فبان مزوراً، أو كنت رجعت جريدتي فغلطت من ثمن متاع إلى غيره فإن لم يبين للغلط ما يحتمل التصديق فلا يقبل قوله ولو أقام بيّنة لم تسمع^(٢).

المذهب الثاني: ذهب المالكية والشافعية في الأصح والحنابلة ورواية عن أحمد إلى أنه يقبل قول البائع إن صدقه المشتري^(٣).

(١) المقضى لابن قدامة ٦٣٩/٥، الكافي لابن قدامة ٥٧/٢، منتهى الإرادات. ابن النجار ٣٢٥/٢، للشرح الصغير. الدردير ٨٩/٢، النخبة، القرافي ١٨٠/٥.

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ١١٢/٤، روضة الطالبين. النووي ٣ / ٢٤٥، ٢٤٦.

(٣) النخبة للقرافي ١٨٠/٥، الشرح الصغير. الدردير ٨٩/٣، نهاية المحتاج ١١٧/٤. روضة الطالبين. النووي ٣ / ٢٤٥، ٢٤٦ المقضى لابن قدامة ٦٣٩/٥، الكافي لابن قدامة ٥٧/٢.

وقال المالكية: إن صدقه المشتري أو ثبت بالبيّنة فالمشتري الخيار إما الرد للسلعة أو دفع ما تبين بالبيّنة، أو بإخباره حيث صدق وربحه ما لم تلت فإن فلتت خير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه، والصحيح ما ثبت بعد البيع. النخبة - القرافي ١٨٠ / ٥، الشرح الصغير. الدردير ٨٩ / ٣.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أنه لا يقبل قول البائع إلا ببينه، بأن البينة العادلة إذا شهدت بما يحتمل الصدق قبلت كسائر البينات ولا نسلم إقراره بخلافها؛ لأن الإقرار يكون لغير المقر وحالة إخباره بئمنها لم يكن عليه حق لغيره فلم يكن إقراراً^(١) وأنه مقر على نفسه فلا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة كالمضارب يقر بالربح^(٢).

واستدل الشافعية على أنه إن كذبه المشتري، ولم يبين البائع لغلطه الذي ادعاه ما يحتمل التصديق فلا يقبل قوله؛ لأنه رجوع عن حق آدمي، ولا يصدق ببينته إن أقامها على الغلط لتكذيبه لها بقوله: لأول^(٣).

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه تسمع دعوى البائع إن صدقه المشتري بالقياس على الغلط بالزيادة^(٤).

المناقشة والترجيح

نوقش المذهب الثاني بأن العبرة بالعقد الأول دون الثاني حتى يثبت النقص^(٥) وأن كون الساب مزتمناً لا يوجب قبول دعواه في الغلط كالمضارب والوكيل إذا أقر بربح ثم قال لا غلظنا أو نسينا^(٦).

ومن خلال ما سبق يتضح أن الراجح هو المذهب الأول وأنه لا يتقبل دعوى الغلط إلا ببينة سد باب النزاع والاختلاف.

(١) المغزى لابن قدامة ٥/٥٩٩

(٢) الكافي لابن قدامة ٥٧/٢

(٣) نهاية المحتاج. الرمزي ١١٧/٤

(٤) المرجع السابق.

(٥) نهاية المحتاج. الرمزي ٥/٥٩٩

(٦) المغزى لابن قدامة ٦٣٩/٥

المبحث الثاني المرابحة للأمر بالشراء

من أوجه الاستثمار التي تقوم بها المصارف الإسلامية المrabحة للأمر بالشراء، وتستعمل في الداخل، كما تستعمل في الخارج باستيراد سلع وبضائع مَعْمَرَة كالسيارات، والثلاجات أو بضائع مستهلكة، وفيها يتولى المصرف سداد الثمن باسم العميل، ثم إذا وردت البضائع استولى عليها وحازها ثم يبيعه لمن اشترت باسمه مrabحة، ولا بد أن تكون السلع موصوفة أو مرنية، ولا بد أن يكون مقدار الربح معلوماً على ضوء ما سبق بيانه.

تعريف المrabحة للأمر بالشراء: هي طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر "المصرف" أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مrabحة، ويكون الربح بالنسبة، أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعاً لإمكاناته، وقدرته المالية (١).

فمن هذا يتضح أنه لا بد أن تكون السلعة معينة (موصوفة أو مرنية) ومقدار الربح معلوماً والمrabحة للأمر بالشراء تتكون من عقد بيع بين المصرف والبايع، وهو المالك للسلعة وهذا لا خلاف فيه، إذا توافرت شروط البيع الصحيحة، ووعد من شخص للمصرف بشراء السلعة إذا دخلت في منكه، وأخيراً عقد مrabحة بين المصرف والأمر، فإذا كان الثمن يدفع على أقساط زاد المصرف في سعر السلعة لأجل التأجيل في دفع الثمن (٢). كما في بيع الأجل.

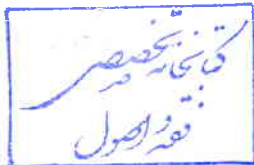
ونتناول بيان أحكام المrabحة للأمر بالشراء من خلال مطلبين:

المطلب الأول: الوعد على شراء السلع.

المطلب الثاني: زيادة السعر في تقسيط الثمن.

(١) الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي أميرة مشهور ص ٣٣٤. وعرفت المrabحة المصرفية أيضاً بأنها اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بثمنها وزيادة ربح متفق عليه وعلى كيفية سداده، المrabحة بين النظرية والتطبيق د: وجدى محمود بارود ص ٢٥٩ رسالة بكتورا كلية الحقوق جامعة القاهرة ١٩٨٩م.

(٢) المعاملات المالية المعاصرة د/محمد عثمان شبير ص ٣١٠ ط دار النفايس الطبعة الثالثة ١٤١٩ هـ



المطلب الأول حكم الوعد على شراء السلعة

الوعد هو: إعلان عن رغبة الواعد في إنشاء معروف في المستقبل يعود بالفائدة والنفع على الموعود^(١).

اختلف الفقهاء في إلزام الشخص بما وعد من شراء السلعة على مذاهب:

المذهب الأول: يرى جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية في قول، والشافعية والحنابلة والظاهرية إلى أن الوعد ملزم ديانة لا قضاء^(٢) أي يجب الوفاء بالوعد ولا يقضى عليه إذا امتنع من الوفاء.

المذهب الثاني: قال بعض العلماء من المالكية إن الوعد ملزم ديانة وقضاء، وهو ما ذهب إليه ابن شبرمة، وإسحاق بن راهوية، والحسن البصري^(٣).

المذهب الثالث: ذهب المالكية في المشهور والراجح عندهم إلى أن الوعد إذا كان مرتبطاً بسبب ودخل الموعود في السبب وجب الوفاء به، كما يجب الوفاء بالعقد، أما إذا لم يباشر الموعود السبب فلا شيء على الواعد، وعزاه القرافي إلى مالك وابن القاسم وسحنون^(٤).

(١) دراسات فقهية د/ نزيه حماد ص ١٣٨ ط ١٤١١ هـ - ١٩٩٠م الناشر دار الفاروق، المملكة العربية السعودية، وقال ابن عرفة: هو إخبار عن إنشاء المخبر معروفاً في المستقبل، تحرير الكلام في مسائل الالتزام ص ١٥٣ دار الغرب الإسلامي.

(٢) الفروق . القرافي ٢٤/٤ . روضة الطالبين . النووي ٣٩٠/٥ . كشاف القناع - البهوتي ٢٧٩/٦، شرح منتهى الإرادات ٤٥٦/٣ . المحلى . ابن حزم ٢٨/٨ .

(٣) الفروق . القرافي ٢٤/٤ . المحلى . ابن حزم ٢٨/٨ .

(٤) الفروق . القرافي ٢٥/٤، التمهيد . ابن عبد البر ٢٠٨/٣، ٢٠٩، تحقيق محمد التائب السعيد، البيان والتحصيل . ابن رشد ١٨/٨، المنتقى . الباجي ٢٢٧/٣ .

الأدلة

استدل الجمهور على أن الوعد ملزم ديانة وغير ملزم قضاء:

أولاً: عن صفوان بن سليم، أن رجلاً قال لرسول الله ﷺ أكذب امرأتى يا رسول الله؟ فقال رسول الله ﷺ (لا خير في الكذب) فقال الرجل يا رسول الله: أعتها وأقول لها؟ فقال رسول الله ﷺ "لا جناح عليك" (١).

وجه الدلالة: أن الوعد مستقبل وقد يمكنه تصديق خبره (٢).

ثانياً: أن الوعد واجب في أخلاق المؤمنين، وليس بواجب فرض؛ لإجماع الجميع على أن من وعد بمال ما كان لم يضرب به مع الغرماء، كذلك إيجاب الوفاء به حسن في المروءة ولا يقضى به، ولا خلاف أن ذلك مستحسن، يستحق صاحبه الحمد والشكر على الوفاء به، ويستحق الذم على الخلف، وقد أثنى الله عز وجل على من صدق وعده ووفى بنذره وكفى بهذا مدحاً، وبما خالفه ذماً (٣).

ثالثاً: أن الوعد تبرع، والتبرعات غير لازمة كالتوبة.

استدل أصحاب المذهب الثاني على أن الوعد ملزم ديانة وقضاء بما يأتي:

أولاً: قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ (٤).

وجه الدلالة: تدل الآية على تحريم مخالفة القول للفعل

ثانياً: روى البخاري ومسلم في صحيحيهما عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: (آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أُنتمن خان) (٥).

وجه الدلالة في الحديث دلالة واضحة على وجوب الوفاء بالوعد مطلقاً، لأن إخلاف الوعد من النفاق.

(١) الموطأ معه شرح الزرقاني ٤/٥٥٠.

(٢) شرح الموطأ ٤/٥٥٠.

(٣) التمهيد. ابن عبد البر ٣/٢٠٧.

(٤) سورة الصف آية رقم (٢).

(٥) صحيح البخاري (فتح ٥/٣٥٤) مسلم بالنووي ٢/٢٣٥.

استدل أصحاب المذهب الثالث على أن الوعد إذا كان مرتبطاً بسبب ودخل الموعد في السبب وجب الوفاء به، بما وري عن عمرو بن يحيى المازني عن أبيه أن رسول الله ﷺ قال: (لا ضرر ولا ضرار) (١)

وجه الدلالة أنه تسبب في إنفاق مال لا يقدر عليه فيجب عليه الوفاء بما التزمه، رفعاً للضرر إذ لا ضرر ولا ضرار.

وجه الجمع بين الأدلة: الأدلة التي استدل بها أصحاب المذهب الأول تقتضي عدم الوفاء بالوعد وأدلة المذهب الثاني تقتضي الالتزام بالوعد مطلقاً والجمع بينهما أنه إن أدخله في سبب يلزم بوعده، وهو قول مالك وابن القاسم وسحنون أو وعده مقروناً بذكر السبب كما قال أصبغ لزم الوفاء به لتأكد العزم على الدفع حينئذ، وهو ما ذهب إليه أصحاب المذهب الثالث (٢).

وقد جاءت فتاوى بعض المجامع الفقهية على مقتضى المذهب الثالث حيث قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت في الفترة ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ هـ الموافق ١٠-١٥/١٢/١٩٩٨م حيث جاء قراره: الوعد: وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الافراد يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر (٣). وهو ما اتجه إليه كثير من المعاصرين (٤).

بينما أفتى الشيخ بدر المتولي عبد الباسط بأن الوفاء بالوعد واجب ويحرم إخلافه وهو ما ذهب إليه أصحاب المذهب الثاني حيثما سئل من قبل إدارة بنك التمويل الكويتي عن قيام البنك بشراء السلع والبضائع نقداً بتكليف من الآخرين وبيعها لهم بالأجل بأسعار أعلى من الأسعار النقدية، مثل أن يرغب أحد الأشخاص في شراء سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها نقداً فيطلب منّا شراءها له، ودفع ثمنها نقداً ثم يبيعها عليه بالأجل مقابل ربح معين متفق عليه مسبقاً. فأجاب: إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً، ونظراً لأن الأئمة اختلفوا في الوعد هل هو ملزم أم لا؟ فبني أميل إلى رأي ابن شبرمة الذي يقول: إن

(١) سبق تخريجه ص ١١٠.

(٢) الفروق. القرأني ٢١/٤.

(٣) المعاملات المالية المعاصرة د/ محمد عثمان شبيب ص ٣١١.

(٤) المصدر السابق.

كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً يكون وعداً ملزماً قضاءً وديانته، وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به يضبط المعاملات وليس هناك مانع من تنفيذ هذا الشرط والله ولى التوفيق (١).

وقد جاءت أيضاً فتوى لمؤتمر العلماء بالمصرف الإسلامي بدبي بأن الوعد ملزم ديانةً وقضاءً، لأن ما يمكن الإلزام به ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً، وبهذا جمعت بين مذهب جمهور العلماء وهو ما ذهب إليه بعض العلماء من المالكية وابن شبرمة.

فقد اجتمع في المؤتمر تسعة وخمسون عالماً من شتى أنحاء العالم الإسلامي، وعرض على المؤتمر المسألة التالية: يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة يحدد جميع أوصافها، ويحدد من المصرف الثمن الذي سيشتريها به المتعامل من البنك بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما فجاءت توصية المؤتمر بما يلي:- إن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنصوص عليها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط. إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وهو ملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن القضاء والتدخل فيه (٢).

فقد جمعت هذه الفتوى بين مذهب جمهور العلماء وما ذهب إليه بعض علماء المالكية وابن شبرمة. وهو ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية (٣).

وفي اعتبار التخبير في الإلزام بالوعد أيضاً عملاً بالمصلحة.

رأت لجنة الفتوى في المؤتمر الذي عقد بمدينة الكويت من ٦ إلى ٨ من جمادى الآخرة سنة ١٤٠٣هـ وشاركت فيه اثنتا عشرة مؤسسة مالية إسلامية، وحضره عدد من كبار العلماء أن كل مصرف مخير في الأخذ بمسألة الإلزام بالوعد بما يراه، ويتعلق بهذا التوصية الثامنة. ونصها: يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق أمر جائز

(١) تكلمة المجموع. محمد نجيب المطيعي ٨٤/١٢ . ٨٥ . مكتبة الإرشاد. جدة المملكة العربية السعودية

صدرت الفتوى بتاريخ ٤ جمادى الآخرة عام ١٣٩٩م.

(٢) تكلمة المجموع. محمد نجيب المطيعي ٨٥/١٢.

(٣) يرى الدكتور يوسف الفرضاوي أن الوعد ملزم ديانةً وقضاءً للنصوص الواردة في الالتزام بالوعد وحرمة إخلاله، المرابحة للأمر بالشراء د/ يوسف الفرضاوي ص ١٦.

شرعاً طالماً كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه^(١).

وقد أفتى الشيخ عبد العزيز بن باز في ١٦ من جمادى الآخرة سنة ١٤٠٢هـ عن الحكم إذا رغب عميل البنك الإسلامي شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودي، وأرأها البنك الإسلامي أو وصفها له، ووعده بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة سنة بربح قدره مائة ريال سعودي لتكون القيمة الكلية ألفاً ومائة ريال سعودي، وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب فأجاب الشيخ إذا كان الواقع ما ذكره في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة إذا استقر المبيع في ملك البنك الإسلامي وحازره إليه من ملك بائعه، لعدم الأدلة الشرعية، وفق الله الجميع لما يرضيه^(٢).

وهذه الفتوى الأخيرة تفيد الأخذ بأن الوعد غير ملزم قضاءً وهو رأى جمهور الفقهاء.

وقد اتفقت الفتاوى على أنه لا بد من حيازة السلعة، وأن تدخل في ضمان البنك ولا بد من رؤية السلعة أو وصفها.

ومن خلال ما سبق يتضح اضطراب الفتاوى في هذا الأمر وأن العمل بما ذهب إليه أصحاب المذهب الثاني هو الراجح، عملاً بالنصوص الواردة في الالتزام بالوعد وتحريم مخالفة القول للفعل، وهو حرام، وأن النفاق من الصفات الذميمة.

(١) المرجع السابق ٨٦/١٢

(٢) تكملة المجموع الشيخ / محمد نجيب المطيعي ص ٨٦/١٢، وهذه الفتاوى السابقة موجودة في بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور يوسف القرضاوي ص ١٥ : ١٨ الطبعة الثالثة ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م.

المطلب الثاني

زيادة السعر فى تقسيط الثمن

إذا كان الثمن يدفع على أقساط فى المراجعة فهو من بيع التقسيط، وسنتعرض فى هذا المطلب لبيان آراء الفقهاء فى حكم البيع بالتقسيط فى المراجعة وقد اختلف الفقهاء فى ذلك على مذهبين.

المذهب الأول: ذهب جمهور العلماء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل ورجحه كثير من المعاصرين منهم الشيخ عبد العزيز بن باز، والشيخ يوسف القرضاوى^(١) وهو المفهوم من نصوص الفتاوى السابقة فى المراجعة.

واستدلوا بقوله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٢).

وجه الدلالة: الألف واللام فى البيع تدل على جواز كل بيع إلا ما قام الدليل على تحريمه

وعن سعيد بن المسيب رضي الله عنه أنه قال: لا بأس بأن يقول أبيعك هذا الثوب بعشرة إلى شهر أو بعشرين إلى شهرين فباعه على أحدهما قبل أن يفارقه، فلا بأس به، وكان الزهري وقتاده لا يريان بأساً إذا فارقه على أحدهما^(٣).

وحكى عن طلوس أنه قال: لا بأس أن يقول له: هذا الثوب نقداً بعشرة، وإلى شهر بخمسة عشر، فيذهب إلى أحدهما^(٤).

(١) حاشية ابن عابدين ١٤٢/٥، حاشية لسوقى ١٦٥/٣، مقى لمحتاج لشريينى ٣٨١/٢، لمبدع. ابن مطلق ١٠٥/٤.

مصنف عبد الرزاق ١٣٧/٨ معاملات لمالية لمعصرة د/ محمد عثمان شبير ص ٣١١، بيع للمراجعة للأمر بالشراء كما تجرته لمصرف الإسلامية د/ يوسف لقرضوى. ص ١٥

(٢) سورة البقرة بعض الآية رقم (٢٧٥).

(٣) مصنف عبد الرزاق (١٣٦، ١٣٧).

(٤) المرجع السابق.

المذهب الثاني: ذهب بعض الشيعة، والإمام يحيى، وابن سيرين، وشريح، وابن حزم، إلى عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل^(١) وقد ذهب إلى هذا من العلماء المعاصرين الشيخ عبد الرحمن عبد الخالق، والدكتور رفيق المصري^(٢).

واستدلوا بما روى عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: (قال صلى الله عليه وسلم من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا)^(٣).

فظاهر الحديث يدل على عدم جواز جعل سعرين للسلعة أحدهما للنقد والآخر للنسيئة فإذا جعل التاجر سعرين فليبيع بأقلهما وإلا كان بيعه ربا^(٤).

وعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: (قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع")^(٥).

وجه الدلالة: أن قوله صلى الله عليه وسلم (ولا شرطان في بيع) فُسِّر بما إذا كان الثمن نقداً فبكذا، وإن كان مؤجلاً فبكذا، فلا يصح هذا البيع، لأنه يشتمل على الربا، للزيادة في الثمن فإنها جعلت مقابل التأجيل فهي كالزيادة في الدين لأجل الأجل^(٦).

(١) البحر الزخار . أحمد بن يحيى بن المرفضى ٤٦٧/٤ منشورات محمد علي بيضون ، دار الكتب العلمية ، بيروت ١٤٢٢هـ - ٢٠٠٠م . نيل الأوطار - الشوكاني ١٧٢/٥ ، الروض النضير ٥٢٦/٣ . المحلى لابن حزم ١٥/٩ ، ١٦ ، مصنف عبد الرزاق ١٣٧/٨ .

(٢) المعاملات المالية المعاصرة د/ محمد عثمان شبير ص ٣١٣ .

(٣) سنن أبي داود (عون) ٢٥٩/٩ رقم ٣٤٥٨ ، البيهقي ٣٤٣/٥ ، ط دار المعرفة بيروت . في إسناده محمد ابن عمرو بن علقمة وقد تكلم فيه غير واحد . مختصر سنن أبي داود للمنذرى ٩٧/٥ .

(٤) المعاملات المالية المعاصرة د/ محمد عثمان شبير ص ٣١٣ .

(٥) الترمذى (تحفة) ٣٥١/٤ رقم (١٢٣٤) .

(٦) تحفة الأحوذى ٣٤٧/٤ / ٣٤٨ .

المناقشة والترحيج

نوقشت أدلة المذهب الثاني: بأن رواية "أوكسهما" ضعيفة، لأن في إسنادها محمد بن عمرو بن علقمة، وقد تكلم فيه أكثر من واحد، فقال فيه ابن حجر صدوق لكن له أوهام^(١) وعلى فرض الصحة تحمل على واقعة بعينها مثل أن يسلف ديناراً في قفيز إلى شهر فإذا حل الأجل وطالبه بالبئر قال: بعنى القفيز الذى لك على بققيزين إلى شهرين، فهذا بيع ثان قد دخل على البيع الأول فصار بيعتين فى بيعه، فيردان إلى أوكسهما، وهو الأصل، فإن تباعا البيع الثانى قبل أن يتقابضا البيع الأول كانا مربيين، ولا يعمل بظاهره قال الخطابى: لا أعلم أحداً من الفقهاء قال بظاهر هذا الحديث أو صحح البيع بأوكس الثمنين إلا شئ يحكى عن الأوزاعى، وهو مذهب فاسد، لأنه يؤدى إلى تضمن العقد الغرر والجهالة^(٢).

والرواية الصحيحة بدون الزيادة المذكورة^(٣). لا تدل على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، لأن معنى الحديث أن يتعاقد الطرفان على شراء سلعة عرض لها سعران دون أن يحدد السعر المراد التقيد به فى العقد، وهذا يؤدى إلى المنازعة والجهالة فإذا انعقد على أحد السعرين جاز، قال الخطابى: فأما إذا باته على أحد الأمرين فى مجلس العقد فهو صحيح لا خلاف فيه،^(٤) وقال الشوكانى: والعلة فى تحريم بيعتين فى بيععة عدم استقرار الثمن فى صورة البيع بثمنين^(٥).

وأما حديث النهى عن "سلف وبيع" فالمراد بالسلف القرض مثل أن يشترط أحد المتبايعين على الآخر أن يسلفه دراهم أو دنانير لإتمام عقد البيع، والنهى عن "شروطين" فى الحديث إذا عرض السلعة بسعرين وعقد عليهما دون أن يقاطعه على أحدهما كما فى بيعتين فى بيعه^(٥).

(١) تقريب التهذيب ابن حجر ٢ ص ١٩٦ تحقيق عبد الوهاب عبد اللطيف دار المعرفة بيروت.

(٢) معالم السنن. الخطابى ٩٨/٥. سنن البيهقى ٣٤٣/٥ نيل الأوطار. الشوكانى ١٧٢/٥. عون. المصنوع شمس الحق أبادى ٢٦٠/٩.

(٣) عن أبى هريرة رض قال: نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين فى بيععة قال أبو عيسى حديث حسن صحيح الترمذى (تحفة ٣٤٦/٤).

(٤) معالم السنن. الخطابى مطبوع مع مختصر سنن أبى داود للمنذرى ٩٨/٥.

(٥) نيل الأوطار. الشوكانى ١٧٢/٥، تحفه الأحوذى ٣٤٧/٤.

(٥) صحيح الترمذى ٣٤٧/٤ نقله الترمذى عن بعض أهل العلم، نيل الأوطار. الشوكانى ١٥٢/٥.

والقول بأنه يشبه الربا غير مسلم، لأن الزيادة الربوية هي ما كانت بين متماثلين دنانير
بدنانير مع زيادة لأجل الأجل، وأما هنا فالزيادة بين مختلفين.

وعلى هذا فالراجح المذهب الأول وأنه يجوز جعل سعرين نقداً بكذا أو نسيئة بكذا
وتجوز الزيادة في الثمن المؤجل بشرط أن يقع البيع على أحدهما، وقد قرر ذلك مجمع الفقه
الإسلامي في دورته السادسة المنعقدة في جدة ١٧ - ٢٣ شعبان ١٤١٠ هـ الموافق ١٤ -
٢٠/٣/١٩٩٠ م.

فيما يلي^(١).

أولاً: تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحالي، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمانه
بالأقساط لمدة معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل فإن وقع
البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد،
فهو غير جائز شرعاً.

ثانياً: لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن
الحال. بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة.
ثالثاً: إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط على الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي
زيادة عن الدين بشرط سابق أو بدون شرط؛ لأن ذلك ربا محرم.

(١) المعاملات المالية المعاصرة د/ محمد عثمان شبير ص ٣١٦.

المبحث الثالث

تكيف الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة

نتناول في هذا المبحث : تكيف الإعلان عن البيع بسعر المصنع ونحوه، ووجه الشبه بين البيع بسعر المصنع، وبيع التولية، ودليل جوازه وعلاقته بالإعلان التجاري.

وذلك في عدة مطالب:

المطلب الأول: الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة وبيع التولية.

المطلب الثاني : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن البيع بسعر المصنع ونحوه.

المطلب الثالث : حماية المستهلك نحو تسرعه في التعاقد «خيار المجلس»

المطلب الرابع : ثبوت الخيار في الإعلان الكاذب عن السعر.

المطلب الخامس : هلاك المبيع أو حدوث ما يمنع الرد.

المطلب السادس : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن البيع بسعر المصنع.

المطلب الأول

الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة وبيع التولية

تمهيد

التَّكْلِفَةُ فِي اللُّغَةِ: هِيَ مَا يَنْفَقُ عَلَى صَنْعِ الشَّيْءِ، أَوْ عَمَلِهِ، يُقَالُ: بَاعَهُ بِسِعْرِ التَّكْلِفَةِ أَيْ دُونَ نَظَرٍ إِلَى الرَّيْحِ مِنْهُ (١).

الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة: هو إخبار عن بيع السلعة بما اشتراها به دون نظر إلى الربح.

وجه الشبه بين الإعلان بسعر المصنع وبيع التولية

البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة يشبه بيع التولية، ومن المناسب بيان معنى التولية في اللغة والاصطلاح حتى يظهر وجه الشبه بينهما ويصح التخريج والإحاق.

التولية في اللغة (٢) :

الإقبال ، أو الاتِّبَاعُ، والرضاء فمن المعنى الأول قال تعالى ﴿فَسَوَّلَ وَجْهَكَ شَاطِرَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ﴾ (٣).

أي الإقبال نحوه وتلقاؤه، وأما الاتِّبَاعُ والرضاء فقولهم: توليت فلاناً أي اتبعته ورضيت به، وقال تعالى: ﴿وَلِكُلِّ وِجْهَةً هُوَ مُؤْتِيهَا﴾ (٤) أي يتبعها ويستقبلها بوجهه.

(١) المعجم الوسيط، ص ٧٩٥، المعجم الوجيز ٥٣٩.

(٢) لسان العرب. ابن منظور ص ٤١٥ ط دار الفكر بيروت ط المسامحة ١٤١٧ هـ.

(٣) سورة البقرة آية رقم (١٤٩).

(٤) سورة البقرة آية رقم (١٤٨).

التولية شرعاً:-

تعددت تعريفات الفقهاء فى التولية

فقال الحنفية: هى بيع بثمن سابق^(١)، أو تملك لما ملك^(٢)، أو بيع بالثمن الأول^(٣) أى دون زيادة. أو نقصان، وقال علماء المالكية: هى بيع السلعة بما اشتراها به^(٤).

وقال الحنابلة هى البيع برأس المال^(٥).

ومن خلال ما سبق يتضح الارتباط بين المعنى اللغوى والشرعى للتولية حيث يتبع فى الشراء الثانى نفس الثمن الأول، وبالتالي فلا بد أن يكون معلوماً حتى يصح الرضا والاتباع وأيضاً يتضح أن الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو الجملة أو التكلفة ما هو إلا بيع بالتولية فى الحقيقة فكلاهما بيع السلعة بما اشتراها به دون نظر إلى ربح ومما يدل أيضاً على أن البيع بسعر المصنع، أو التكلفة، أو الجملة فى معنى بيع التولية أن الفقهاء صنّفوا لبيع التولية بمقتضيات الألفاظ عرفاً، فإذا وجد معنى التولية فى هذه الألفاظ فلا يضر نظراً لتغير استعمال الألفاظ عرفاً.

حكم التولية ودليل مشروعيتها.

التولية جائزة باتفاق الفقهاء، وقد تعاملها الناس من لدن الصدر الأول إلى يومنا هذا، وأنه يجتمع فيها شروط البيع^(١) ومبناها على الأمانة والاحتراز عن شبهة الخيانة^(٢).

(١) تبين الحقائق. الزيلعى ٧٣/٤. البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦ وفى البدائع للكاسانى هى بيع بمثل الثمن الأول ١٧٥/٧.

(٢) الميسوط. السرخسى ٨٣/١٣.

(٣) الاختيار. الموصلى ٤١/٢.

(٤) حاشية الدسوقى ٥٦/٣.

(٥) المغنى لابن قدامة ٣٩٠/٥.

(٦) تبين الحقائق. الزيلعى ٧٣/٤ الميسوط. السرخسى ٨٣/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦. بدائع الصنائع للكاسانى ١٧٢/٧، الاختيار. الموصلى ٤١/٢، حاشية الدسوقى ٥٦/٣، نهاية المحتاج. الرملسى ١٠٨/٤ روضة الطالبين ٢٣٦/٣، المغنى لابن قدامة ٣٩٠/٥.

(٧) البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦ ولأن من اتساق من لا يهتدى إلى التجارة ليجتاز أن يعتمد فيها على فعل الخبير بها وتطبيب نفسه بمثل ما اشتراه فوجب القول بجوازها، البحر الرائق ١٧٧/٦.

دليل جوازها

دل على جوازها الكتاب، والسنة والمعقول، والإجماع العملي.

أولاً: الكتاب: قال تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (١).

وجه الدلالة: أن البيع من ألفاظ العموم فيشمل بيع التولية، وما في حكمه كالبيع بسعر التكلفة أو المصنع.

ثانياً: السنة: روى البخارى عن أم المؤمنين عائشة - رضی الله عنها - (... أن أبا بكر رضي الله عنه قال: فخذ بأبي أنت يا رسول الله إحدى راحتي هاتين، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم بالثمن... (٢).

وجه الدلالة: قوله صلى الله عليه وسلم: (بالثمن) أى بالثمن الذى اشتراها به وهو نص صريح فى جواز التولية.

وعند علماء السيرة، قال ابن هشام: قال: أى رسول الله صلى الله عليه وسلم: لا أركب بعيراً ليس لى، قال: فهى لك قال: لا، ولكن ما الثمن الذى ابتعتها به؟ قال كذا، وكذا قال: قد أخذتها به قال: هما لك يا رسول الله (٣).

ثالثاً: المعقول: وجود الحاجة إلى مثل هذا النوع من البيع فوجب القول بجوازها (٤). وقد نص المالكية على أنها من المعروف (٥) بين الناس.

رابعاً: الإجماع العملي: أن الناس تعاملوا بهذا البيع من لدن الصدر الأول إلى يومنا هذا دون إنكار من أحد.

(١) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٢) صحيح البخارى (فتح، حديث الهجرة ورد فى مناقب الأنصار ٢٨٣/٧ رقم ٣٩٠٥).

(٣) تهذيب سيرة ابن هشام ١٠٧/١ تحقيق عبد السلام هارون ط ١٤٠٢ / ١٩٨٢.

(٤) تبيين الحقائق. الزيلعى ٧٤/٤، الاختيار. الموصلى ٤١/٢، بدائع الصنائع. الكاسانى ١٧٢/٧.

(٥) حاشية الدسوقي ٥٦/٣، ١٥٨.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن التولية، أو البيع بسعر المصنع، أو التكلفة، أو البيع بسعر الجملة والإعلان عن ذلك من البيوع الجائزة في الفقه الإسلامي، بل هو مندوب إليه، ومن المعروف بين الناس، ومن الوسائل الجائزة شرعاً للإعلان والترويج عن المبيعات حيث إن من يبيع بسعر التكلفة يكون في حاجة إلى المال، وفي هذه الوسيلة ترويج لبضاعته أو سلعته فتتسع قاعدة الإنتاج، لأن البيع هو المحرك لعملية الإنتاج، وأيضاً إذا كان الطلب على البضاعة قليلاً فيلجأ التاجر إلى البيع تولية ليزداد عدد المشترين فيحصل ترويج للبضاعة، وأما الإعلان عن ذلك فهو إخبار عن قيام الشخص بنشاط معين هو البيع تجزئة بسعر المصنع، أو التكلفة أو الجملة، بهدف البيع، ودون نظر إلى ربح من المشتري، ولا بد أن يكون صادقاً في هذا الخبر، كما سبق في القيود الواردة على الإعلان التجاري.

وبناء على ما سبق فالتولية نوع من أنواع البيوع باتفاق، فيشترط فيها ما يشترط في البيع، قال النووي: التولية نوع بيع فيشترط فيه القدرة على التسليم، وسائر الشروط^(١) ويثبت فيها خيار المجلس^(٢) عند القائلين به.

(١) روضة الطالبين. النووي ٢٣٦/٣.

(٢) الأضواء والنظائر. الميوطى ص ٥٥٨.

المطلب الثاني

وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة

اتفق الفقهاء على أنه لا بد أن يكون الثمن في التولية معلوماً للمتبايعين^(١).

وبناء على ذلك فيجب الإعلان عن السعر باللفظ أو الكتابة فهما من وسائل العلم بالثمن والإعلان عنه، فيتحقق بذلك شرط الرضا في البيع الذي يحل به التوصل إلى ما في يد الغير عن طيب خاطر، لقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٢).

فاللفظ أو الكتابة بأحدهما تظهر إرادة العاقد ورغبته في إنشاء العقد، ولكن مع ذلك لم يشترط الفقهاء ذكر الثمن - السعر - إذا كان معلوماً لهما - مثل أن يحضر المشتري البيع الأول، أو يبلغه ثمنه - فإن لم يعلمه المشتري أعلمه به البائع ثم يبيعه تولية^(٣). وإذا لم يذكر الثمن لمن ولّاه، ولم يبين مواصفات السلعة، ولم يعلم المشتري بهما، فسد العقد^(٤). لوجود الغرر والجهالة الفاحشة في العقد فمن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم (نهى عن بيع الغرر)^(٥).

وقد اشترط الفقهاء حتى يتحقق شرط العلم في التولية أن يكون الثمن الأول من (المثلي) وهو المكيل، والموزون، والعددي المتقارب، فإن لم يكن الثمن مثلياً لم يعرف قدره، فلا تتحقق التولية، وسواء باعه من بانه أم غيره، لأن غير المثلي ينول إلى القيمة، وهي مجهولة تعرف بالحزر والظن لاختلاف أهل التقويم فيها، وأن التولية بيع بمثل الثمن الأول، فإذا لم يكن الثمن الأول مثل جنسه فلا يجوز، فإن كان الثمن عرضاً في ملكه ويده جاز البيع^(٦).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا بد أن يكون الثمن معلوماً في بيع التولية باللفظ، أو الكتابة أو يكون قابلاً للعلم، ولذلك اشترط الفقهاء أن يكون الثمن الأول من المثليات حتى يعرف مقدار الثمن الأول بالقسمة والاتحاد أجزائه بخلاف المقوم؛ لأنه التقويم يختلف من شخص لآخر إلا إذا كان الثمن عرضاً في ملكه ويده.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧، تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٣/٤، حاشية الدسوقي ٥٦/٣، حاشية العدوي ١٣١/٢، روضة الطالبين. النووي ٢٣٦/٣ نهاية المحتاج. الرملي ١٠٨/٤، المعنى لابن قدامة ٣٩٠/٥، منتهى الإيرادات. ابن التجار ٣٢١/٢.

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٣) روضة الطالبين. النووي ٢٣٦/٣.

(٤) حاشية الدسوقي ١٥٨/٣، المعنى لابن قدامة ٣٩٠/٥.

(٥) سبق تخريجه ص ٦٠.

(٦) تبیین الحقائق. الزيلعي ٧٤/٤، بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٦/٧، الاختيار. الموصلي ٤١/٢، حاشية العدوي ١٣١/٢، حاشية الدسوقي ١٥٨/٣ وظل المالكية أن غير المثلي يكون من باب بيع الطعام قبل قبضه، نهاية المحتاج. الرملي ١٠٨/٤، روضة الطالبين. النووي ٢٣٦/٣.

المطلب الثالث

حماية المستهلك نحو تسريته في التعاقد

يلزم عقد التولية بعد قبض المبيع أو علم المشتري بالثمن الأول، قدراً وصفة، بقول البائع: وليتك هذا العقد، أو بعتك بما اشتريته، أو بسعر المصنع، أو التكلفة، أو الجملة ونحو ذلك، فيقبل المشتري، ويشترط قبوله في المجلس^(١).

فمن هذا يتضح أنه يثبت مجلس العقد في هذا النوع من البيع، وأنه يبدأ من وقت صدور الإيجاب من البائع وإعلانه إلى أن يصدر القبول من المشتري، ومن ثم فيشترط أن يتصل الإيجاب بالقبول في المجلس، ولو حكماً، وأن يتحد المجلس، وألا يرجع الموجب في إيجابه، وغير ذلك من شروط مجلس العقد.

ويثبت للمشتري الخيار في ذلك حتى يتم القبول، وذلك عند الحنفية والمالكية ويسمى بخيار القبول، وقد أثبت الشافعية والحنابلة الخيار بعد إعلان القبول، واستدل الفريقان بما روى عن حكيم بن حزام - رضى الله عنهما - أن النبي ﷺ قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما)^(٢).

فمن ولي رجلاً شيئاً بما قام عليه - أو باعه بما اشتراه، أو أعلن عن البيع بسعر المصنع، أو التكلفة، أو الجملة ولم يعلم الثمن في المجلس فسد البيع، لأنها جهالة فاحشة في صلب العقد، وتؤدي إلى النزاع والشقاق، وقد جاءت الشريعة، بسد منافذ النزاع والشقاق، فلو علم في المجلس خير، لأن ساعات المجلس كساعة واحدة فصار التأخير إلى آخر المجلس عفواً كتأخير القبول إلى آخر المجلس، فيصير كالعلم الحاصل في أول المجلس على تقدير الابتداء فإذا علم به في المجلس صح وإلا فلا ويثبت التأخير لحصول الرضا، لأنه لا يتم إلا بعد معرفة الثمن فوجب خيار المجلس فلو لم يعلم حتى افترق المجلس بطل العقد، لتقرر الفساد^(٣).

(١) نهاية المحتاج. الرملى ١٠٨/٤، روضة الطالبين • النووى ٢٣٦/٣، المظنى لابن قدامة ٣٩٠/٥.

(٢) سبق تخريجه ص ١٣١.

(٣) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٧٤/٧، تبیین الحقائق. الزيلعى ٧٩/٤.

وأجاز المالكية التولية من دون ذكر الثمن أو السلعة - ومواصفاتها - إن اشترط الخيار، أو سكت، وله الخيار إذا رأى الثمن وعلمه، وسواء كان عيناً، أم عرضاً، أم حيواناً، وعليه مثل صفة العرض أو الحيوان إن كان المثل حاضراً عنده، لئلا يدخل في بيع ما ليس عنده، فإن دخل على الإلزام لم يجز للمخاطرة والقمار^(١).

ويجوز البيع بالرقم وهو البيع بالثمن المكتوب على السلعة في بيع التولية كما يحدث في الإعلانات التي تكتب على واجهات المحال التجارية واللافتات ينص الإعلان على أن البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة بشرط أن يكون صادقاً في ذلك.

فيجوز أن يعلن أن البيع بسعر المصنع، أو الجملة، ويكون السعر مكتوباً على السلعة.

ومن خلال ما سبق يتضح أن الشريعة قد وفرت الحماية للمستهلك تجاه التسرع في التعاقد بثبوت خيار المجلس وأن التخيير يبدأ من وقت صدور أي إعلان الإيجاب مثل أن يعلن أنه يبيع بسعر المصنع أو الجملة إلى أن يأتي القبول من المشتري بشرط ألا يرجع الموجب عن إيجابه أو يتغير الإيجاب ويجوز أن يكون الإيجاب مكتوباً على السلعة ويعلن عن ذلك بأن البيع بسعر المصنع أو التكلفة بشرط أن يكون صادقاً.

المطلب الرابع

ثبوت الخيار في الإعلان الكاذب عن السعر.

إذا كذب في الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة، أو الجملة، أو حدث تضليل أو خداع، أو غش في الإخبار عن الثمن في بيع التولية، وتبين بإقرار البائع أو بالبينة، أو بالنكول عن اليمين، وكان المبيع قائماً، لم يتلف، فقد اختلف الفقهاء بين ثبوت الخيار للمشتري، أو حط قدر الخيانة ولزوم البيع، وكلا الرأيين يوفران للمستهلك الحماية ضد الإعلانات الكاذبة والمضللة وخاصة في هذا العصر الذي انتشرت فيه الإعلانات بصورة كبيرة، وصورة الخيانة في التولية مثل أن يشتري ثوباً بتسعة ويقبضه ثم يقول: اشتريته بعشرة ووليتك بما اشتريت فاطلع على ذلك^(١).

وتفصيل ذلك ما يلي:

الرأي الأول: قال أبو حنيفة - رحمه الله - والشافعية في قول رجحه النووي والحنابلة: يحط قدر الخيانة من الثمن، مثل ما إذا باع فرساً من عمرو بأربعين - تولية - فظهر أن الثمن ثلاثون سقطت عشرة ويبقى الثمن ثلاثين^(٢).

الرأي الثاني: ذهب الشافعية في قول ومحمد بن الحسن والحنابلة في قول إلى أنه يثبت للمشتري الخيار^(٣). مطلقاً

الأدلة

استدل أصحاب الرأي الأول على أنه يحط قدر الخيانة ويلزم البيع بما يأتي:

أولاً: التولية بيع بالثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان، وقد ظهر للنقصان في الثمن الأول، فلو أثبتنا فيه الخيار لخرج العقد عن كونه تولية وجعلناه مرابحة، وهذا إنشاء عقد آخر لم يتراضيا عليه فالخيانة في التولية تخرج العقد عن كونه تولية فلا بد من حط قدر الخيانة ويلزم العقد بالثمن الباقي^(٤).

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٣/٦.

(٢) المبسوط. السرخسي ٨٦/١٣، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٥/٤، الاختيار. الموصلي ٤٢/٢، بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٥/٧، حاشية ابن عابدين ١٠٣/٧، البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٣/٦، وبه قال أبو يوسف من الحنفية. حاشية للمسوقي ٥٦/٣، روضة الطالبين. النووي ٢٦٣/٣، المغني لابن قدامة ٣٩٠/٥، منتهى الإرادات مع حاشية المنتهى ٣٢٠/٢.

(٣) الاختيار. الموصلي ٤٢/٢، بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٥/٧، المبسوط. السرخسي ٨٦/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٣/٦، روضة الطالبين. النووي ٢٣٦/٣، المغني لابن قدامة ٣٩٠/٥،

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ١٨٥/٧، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٥/٤، المبسوط. السرخسي ٨٧/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ١٨٣/٦.

ثانياً: أن الثمن الأول أصل في بيع التولية، فإذا ظهرت الخيانة تبين أن تسمية قدر الخيانة أي السعر الكاذب لم تصح فتلغى التسمية الكاذبة ، ويبقى العقد لازماً بالثمن الباقي^(١).

ثالثاً: التولية تبنى على العقد الأول، ولا يثبت فيها ما لم يكن ثابتاً في العقد الأول، فوجب حط قدر الخيانة^(٢). وهكذا تدور أدلة هذا الرأي على أن التسمية الفاسدة لا عبرة بها، وأنه لو لم يحط قدر الخيانة لا تبقى تولية؛ لأنه يزيد على الثمن الأول فيتعين حط الزيادة، ولأن العقد ينعقد بقوله وليتك أي بالثمن الأول، فينصرف إليه.

استدل أصحاب الرأي الثاني على ثبوت الخيار للمشتري مطلقاً بما يأتي:

أولاً: أن الاعتبار للتسمية لكونه معلوماً والمراعاة والتولية ترويح وترغيب فتكون وصفاً مرغوباً فيه كوصف السلامة فيتخير لفواته^(٣).

وبتوجيه آخر أن المشتري لم يرض بلزوم العقد إلا بالقدر المسمى من الثمن - أي المعن - فلا يلزم من دونه . فيثبت الخيار ، كما يثبت في وجود العيب بالمبيع^(٤).

ثانياً: أن العقد لم يخرج عن كونه تولية وإنما أوجب - السعر الكاذب المعن - تغييراً في قدر الثمن، وهذا يوجب خللاً في الرضا، فيثبت الخيار كما يثبت في ظهور أن الثمن كان نسبية^(٥).

ثالثاً: القياس على ما إذا أخبره أنه كاتب أو صانع، فاشتره بثمن فبان خلافه^(٦).

(١) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، الاختيار-الموصلى ٤٢/٢ .

(٢) تبين الحقائق . الزيلعي ٧٥/٤ .

(٣) البحر الرائق : ابن نجيم ١٨٣/٦ .

(٤) المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٥/٧ ، تبين الحقائق . الزيلعي ٧٥/٤ .

المغنى لابن قدامة ٦٣٣/٥

(٥) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٦/٧ .

(٦) المغنى لابن قدامة ٣٩٠/٥ .

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة الرأي الأول: بأن الاعتبار للتسمية - السعر المعلن - لأن الثمن يصير به معلوماً، وبه ينعقد البيع، والإخبار بالثمن الأول ترغيب وترويج فكان وصفاً مرغوباً فيه كوصف الكتابة أو الخياطة - في العبد فيفواته يثبت التخيير^(١). لظهور الثمن المكذوب وأيضاً: إن المتعاقدين باسراً عقداً باختيارهما بثن سميّاه فينعقد بجميع ذلك الثمن كما لو باعه مساومة؛ لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما ولا يتم رضا المشتري الأول إذا لم يجب له جميع الثمن المسمى فما حصل تدليس، والتدليس يثبت للمشتري الخيار كالتدليس بالعيوب^(٢). وعلى هذا فالراجح الرأي الثاني، لأن الإعلان عن البيع بسعر التولية وصف مرغوب فيه وهو مشروط نصاً فإذا تخلف هذا الوصف ثبت الخيار كالعيب، ثانياً: وجود الخلل في الرضا، لأنه لم يرض إلا بالثمن المعلن

(١) حاشية الشلبي على تبين الحقائق ٧٥/٤ بتصرف.

(٢) المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣.

المطلب الخامس

هالك المبيع أو حدوث ما يمنع الرد.

تقدم حكم ما إذا كان المبيع قائماً وحدثت خيانة في ثمن التولية، وفي هذا المطلب نتناول حكم حدوث الخيانة في حالة هلاك المبيع أو استهلاكه، وقد ذهب فقهاء الحنفية إلى بطلان الخيار، واختلفوا في حط قدر الخيانة أو الرد والرجوع بما دفعه.

الرأي الأول: ذهب أبو حنيفة وأبو يوسف - رحمهما الله - إلى أنه يحط قدر الخيانة^(١) كما في قيام المبيع.

الرأي الثاني: قال محمد: يرد المشتري قيمة المبيع ويرجع على البائع بما دفعه إليه من الثمن^(٢).

الأدلة

استدل أبو حنيفة وأبو يوسف على أنه يحط قدر الخيانة بما يأتي:

أولاً: أنه - المبيع - إذا لم يكن بمحل الفسخ لم يكن في ثبوت الخيار فائدة فسقط أي الخيار كما في خيار الرؤية، وخيار الشرط^(٣). لتعذر الرد بالهلاك.

ثانياً: أنه لو لم يكن للمشتري حط قدر الخيانة لجاز الرد والأخذ به، وإنما يلزمه الأخذ بالثمن الأول^(٤).

استدل محمد لما ذهب إليه على رد المشتري قيمة المبيع والرجوع على البائع بما دفعه من الثمن، لأن القيمة تقوم مقام المبيع في التحالف^(٥).

ويمكن مناقشة أدلة الرأي الأول أما عن الدليل الأول فإنه لا خلاف في بطلان الخيار، وعن الدليل الثاني أن التقدير بالقيمة أضيظ ولا اعتبار أن ما حدث أولاً كان تدليساً وغشاً، فيرد المشتري قيمة المبيع ويرجع على البائع بما دفع وعلى هذا فالراجح الرأي الثاني، لأن التقدير بالقيمة أضيظ

(١) تبين الحقائق . الزيلعي ٧٦/٤ ، المبسوط . السرخسي ٨٦/١٣ ، وفي بدائع الصنائع . بطل خياره ولزمه بجميع الثمن ٧٦/٧ .

(٢) تبين الحقائق . الزيلعي ٧٦/٤ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ١٨٦/٧ ، تبين الحقائق . الزيلعي ٧٦/٤ .

(٤) تبين الحقائق . الزيلعي ٧٦/٤ .

(٥) المرجع السابق .

المطلب السادس

الآثار الاقتصادية فى الإعلان عن البيع بسعر المصنع

من خلال ما سبق نستنتج أن التولية أو البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة لها آثار اقتصادية مهمة منها.

أولاً: تلجأ إليه مؤسسات الإنتاج من المصانع والشركات لتصريف البضاعة وترويجها وتوسيع قاعدة الطلب على المنتجات، وهذا يؤدي بدوره فى المدى البعيد إلى زيادة الربح، والمحافظة على الاستمرار والتوسع فى الإنتاج والعمل.

ثانياً: التولية، أو الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة نوع من المنافسة المشروعة فى الفقه الإسلامى، ونوع من الترويج المشروع بشرط أن يبتعد فيه عن الكذب.

ثالثاً: التولية، أو الإعلان عن البيع بسعر المصنع، أو التكلفة، أو الجملة من البيوع المندوبة، ومن المعروف بين الناس قال تعالى: ﴿وتعاونوا على البرِّ والتقوى ولا تعاونوا على الأثمِّ والعدوان﴾^(١). إلا أنه ينبغى الصدق فى الإعلان والبيع، وإلا كان ذلك من الغش والفساد فى الأرض، وينقلب بذلك المعروف إثماً، والتعاون فساداً وضراً.

رابعاً: يستطيع من خلاله تاجر التجزئة أن يروج لمنتجاته عند كسادها فيعلن عن البيع بسعر الجملة لترويج السلع والتخلص من مخزون البضاعة الراكدة قبل أن تفسد أو تتلف، ويلجأ إليها الأفراد إذا قاموا بشراء الأشياء وأرادوا بيعها إما لأن السلعة غير مناسبة ولا ملاحمة، أو كان الشخص مريضاً أو مسافراً، أو لضيق وقته، أو كان مشغولاً بعمل آخر فيلجأ إلى هذه الوسيلة لتصريف البضاعة.

(١) سورة المائدة آية رقم (٢).

المبحث الرابع

تكييف الإعلان من تخفيضات الأسعار

المطلب الأول: الألفاظ ذات الصلة.

المطلب الثاني : وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن التخفيضات.

المطلب الثالث : حماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد.

المطلب الرابع : الإعلان من تخفيض السعر والمنافسة.

المطلب الخامس : الآثار الاقتصادية في الإعلان عن التخفيضات.

المطلب الأول

الألفاظ ذات الصلة

الإعلان عن تخفيضات الأسعار هو: أن يخبر بنقصان شيء معلوم من الثمن المعطوم. والتخفيض من الخفض ضد الرفع^(١). قال تعالى في صفة القيامة: ﴿خَافِضَةٌ رَّافِعَةٌ﴾^(٢). أي ترفع أقواما وتضع آخرين، ونسب سبحانه وتعالى الخفض والرفع للقيامة توسعا ومجازا على عادة العرب في إضافة الفعل إلى المحل والزمان وغيرهما مما لم يكن منه الفعل لأن الخافض والرافع على الحقيقة إنما هو الله وحده^(٣).

والخفض: اللين والسهولة^(٤). وفي الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه (.. جاء رجل فقال: يا رسول الله سعر فقال: بل الله يخفض ويرفع..)^(٥).

من خلال ما تقدم يتضح أن تخفيض السعر هو النقص منه أو الوضع، أو الإرخاص فيه يقال: رخص السعر أي سهل ولأن، وقد جاء تخفيض الأسعار بعدة مسميات في الفقه، وهو داخل تحت بيوع الأمانة فيسمى بيع الوضيعة، أو الحطيطة أو المحاطة، أو المخاسرة^(٦). فالإعلان عن تخفيضات الأسعار يشبه هذا البيع وقد وقع تصنيف الفقهاء لهذا البيع بمقتضيات الألفاظ عرفا، ونعرض الآن لبيان معنى الوضيعة لغة واصطلاحا، وحكمها ودليل جوازها حتى يتضح إلحاق الإعلان عن تخفيضات الأسعار بهذا البيع.

(١) لسان العرب. ابن منظور ١٤٥/٩.

(٢) سورة الواقعة آية رقم (٣).

(٣) تفسير القرطبي ١٧٨/٩.

(٤) لسان العرب. ابن منظور ١٤٥/٩.

(٥) سنن أبي داود (عون ٢٥٠/٩ رقم ٣٤٤٧)، سنن الترمذي (تحفة ٤٤٨/٤ رقم ١٣١٤) قال الترمذي، حسن صحيح.

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٥/٧، المبسوط. السرخسي ٩١/١٣. حاشية الدسوقي ١٦٣/٣ نهاية المحتاج. الرملي ١١٣/٤، روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣، المعنى لابن قدامة ٦٤١/٥.

الوضيعة في اللغة: من الوضع ضد الرفع، وهي الحطيطة، ويقال: قد استوضع منه أي طلب الحط، ووضع في تجارته غبن وخسر فيها، والوضيعة: الخسارة^(١) وحط السعر أي رخص، والحطيطة ما يحط من جملة الحساب فينقص منه^(٢).
الوضيعة شرعاً:

عرفها الفقهاء بتعريفات متعددة، فقال الكاساني: هي بيع بمثل الثمن الأول مع نقصان شئ معلوم منه^(٣) وقال السرخسي: هي البيع بنقصان شئ يسمى عما ملكت به^(٤). وقال ابن نجيم: هي البيع بأنقص من الثمن الأول^(٥) وقال الموصلي: والوضيعة أي بنقيصة؛ لأن الإسم ينبئ عن ذلك^(٦) وقوله بنقيصه أي البيع بنقص في السعر.

وقال ابن قدامة: هي أن يخبر برأس المال ويقول بعثك هذا به وأضع عنك عشرة^(٧).

أو يقول: ووضيعة درهم من كل عشرة^(٨).

نقد وتقييم لهذه التعريفات: تعريف ابن نجيم، والموصلي لم يقيدا فيه نقص الثمن بمعلوم ويشترط في هذا البيع أن يكون الثمن معلوماً ومقدار النقص معلوماً كما عرفه الكاساني وابن قدامة، ويتضح من تعريف ابن قدامة تقييده بالخبر، وهو يصح أن يكون تعريفاً للإعلان عن تخفيضات الأسعار.

(١) لسان العرب. ابن منظور ٣٩٨/٨، ٣٩٩.

(٢) المعجم الوسيط ص ١٠٤٠، المعجم الوجيز ص ١٥٨.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٥/٧.

(٤) المبسوط. السرخسي ٨٣/١٣.

(٥) البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦.

(٦) الاختيار. الموصلي ٤١/٢، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٤/٤.

(٧) المغنى لابن قدامة ٣٩٢/٥.

(٨) الكافي لابن قدامة ٥٨/٢.

والوضيعة جائزة باتفاق الفقهاء^(١) وقد حكى القرطبي اتفاق الفقهاء على أن المالك الصحيح الملك يجوز له أن يبيع ماله الكثير بالتافه اليسير إذا عرف قدر ذلك^(٢).
دليل جواز الوضيعة.

دل على جوازها، الكتاب، والإجماع، والمعقول.

أما الكتاب فقوله تعالى: ﴿ وَأَحَلُّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٣).

وجه الدلالة:

أن البيع من ألفاظ العموم فيشمل كل بيع، ومنه بيع التخفيض أو الوضيعة.

الإجماع: دل على جواز الوضيعة - التخفيض - الإجماع العرفي في سائر العصور إلى يومنا هذا من غير تكير^(٤).

المعقول: أن تقدير السعر من حق البائع فله أن يحط منه. أو ينقص منه^(٥).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٥/٧، المبسوط. السرخسي ٩١/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦، .

نهاية المحتاج. الرملي ١١٣/٤، روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣، المقني لابن قدامة ٦٤١/٥، حاشية

السوقى ١٦٣/٣ المبسوط. السرخسي ٩١/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ١٧٧/٦.

(٢) تفسير القرطبي ١٣٤/٣.

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٥/٧، الاختيار الموصلي ٤١/٢، تبين الحقائق. الزيلعي ٧٤/٤.

(٥) الاختيار. الموصلي ٤١/٢.

المطلب الثاني

وجوب العلم بالثمن في الإعلان عن التخفيضات

اتفق الفقهاء على أنه يجب أن يكون الثمن الأول معلوماً ليعلم قدر النقصان منه^(١). ويجب أن يكون مقدار التخفيض أو الوضعية معلوماً أيضاً كخمس عشرة كما مثل ابن قدامة، أو كان بالنسبة كوضع درهم من كل عشرة، فنقصان شيء معلوم من رأس المال إما أن يكون محدداً أو بالنسبة، ومثل لها الفقهاء أيضاً "حط ده يازده" وهي جملة فارسية اختلف العلماء في تفسيرها فذهب الحنفية والمالكية والشافعية إلى أنه يحط واحد من كل أحد عشر، لأن الربح في المرابحة جزء من أحد عشر جزءاً فكذا الحط، وليس في حط واحد من عشرة رعية للنسبة، ولأن الموضوع - المخصوص - جزء شائع من رأس مال معلوم^(٢).

وذهب الشافعية في قول والحنابلة إلى أنه يضع واحداً من كل عشرة، فإذا قال: رأس مالي فيه مائة بعتك بها وأضع عنك عشرة فالثمن تسعون أي ينقص عشر الأصل^(٣).

وفى ضابط معرفة الثمن بعد الخصم أن يضم قدر الوضعية إلى رأس المال ثم يطرح منه، فما بقى فهو الثمن بعد الخصم، فإذا قال: اشتريتها بعشرة وبعتك بوضعية (ده يازده)، أن يجعل كل درهم من العشرة التي هي رأس المال أحد عشر يطرح منها درهماً يكون الثمن تسعة دراهم وجزءاً من أحد عشر جزءاً من درهم^(٤).

وقال علماء المالكية: إذا قال بوضعية العشرة عشرة، زادها على الأصل فالجملة عشرون تنسب الوضعية للمجموع فتكون نصفاً فيسقط عن المشتري نصف الثمن، وإذا باعه بوضعية العشرة خمسة زيدت الوضعية على العشرة فالجملة خمسة عشر نسبة الوضعية

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧/٧، تبيين الحقائق مع حاشية الشلبي ٧٣/٤، الاختيار. الموصلي ٤١/٢، حاشية الدسوقي ١٦٣/٣، نهاية المحتاج. الرملي ١١٢/٤ روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣، للمقنن لابن قدامة ٣٩٢/٥، الكافي لابن قدامة ٥٧/٢، ٥٨، منتهى الإرادات. ابن النجار ٣٢٣/٢.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧/٧، حاشية الدسوقي ١٦٣/٣، نهاية المحتاج. الرملي ١١٢/٤، روضة الطالبين. النووي ٣٢٣/٣.

(٣) روضة الطالبين. النووي ٢٣٨/٣ نهاية المحتاج. الرملي ١١٢/٤، للمقنن لابن قدامة ٣٩٢/٥، منتهى الإرادات. ابن النجار ٣٢٣/٢.

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ١٧٥/٧.

للمجموع الثلث، فيسقط عن المشتري ثلث الثمن، قال الدسوقي: وعرفنا الآن أى زمانه -
وضيعة العشرة خمسة وضع النصف، والمعول عليه فى الفتوى العرف^(١).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لابد من بيان الثمن قبل الخصم، والثمن بعده إما بقدر
محدود منه، أو بالنسبة الشائعة من رأس المال، والمرجح فى العمل بالنسبة إلى العرف،
لاسيما وقد تغير العرف الآن فأصبحت النسبة هى النسبة المئوية من رأس المال مثل أن
يخصم ٥٠% من الثمن أو ٦٠% وهكذا.

وقد تقدم أن تصنيف الفقهاء لهذه البيوع تحت ما يقتضيه اللفظ عرفاً، ومما لا شك فيه
أن العرف يتغير بتغير الزمان.

ويجوز فى الوضيعة - التخفيض - البيع بالرقم وهو البيع بالثمن المكتوب على السلعة
بأن يكتب الثمن الأساسى للسلعة ويبين مقدار التخفيض على السلعة إما بخصم مبلغ معين، أو
بيان النسبة وهذه وسيلة من وسائل الإعلان يحصل بها العلم بثمن المبيع ومقدار الموضوع
من الثمن، ويحدث الآن كتابة السعر قبل التخفيض ثم السعر بعد التخفيض، وهذا جائز لحصول
العلم بذلك، والعلم بالثمن الأول والثانى شرط فى صحة هذا البيع.

فإذا لم يكن الثمن معلوماً ومقدار الخصم معلوماً، فالبيع فاسد للجهل بالثمن إلا أن يعلم
به فى مجلس العقد فيثبت له الخيار^(٢). بين الإضاء والرد فى المجلس.

(١) حاشية الدسوقي ١٦٣/٣.

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٧٥/٧، منتهى الإيرادات. ابن التجار ٣٢٠/٢.

المطلب الثالث

حماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد

أولاً: خيار القبول

يلزم العقد إذا ارتبط بالإيجاب بالقبول في المجلس، وقد حافظت الشريعة على حقوق المتبايعين فكان لهما الخيار في مجلس العقد، لما روى عن حكيم بن حزام رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا، بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما)^(١).

وقد مر أن الحنفية والمالكية يحملون التفرق في الحديث على التفرق بالأقوال لا الأبدان ويشترط في هذا المجلس أن يتصل بالإيجاب بالقبول ولو حكماً، وألاً يرجع الموجب في إيجابه، وأن يتحد مجلس العقد، ويثبت للمشتري خيار القبول، لأن المراد بالخيار في الحديث عند الحنفية والمالكية خيار القبول، فثبت للمشتري خيار القبول مادام الإيجاب قائماً لم يرجع الموجب عنه ويمتد التخيير إلى آخر المجلس وخيار المجلس غير مقيد بثلاثة أيام، وإنما المدار على ما يلحق السلعة من تغير أو فساد كما سبق، وفي هذا نتاج الفرصة الكافية للمشتري للتدبر والتأمل في إبرام العقد، وبذلك حققت الشريعة الحماية للمستهلك نحو تسرعه في التعاقد بإثبات خيار المجلس. وهذا جانب أمرت به الشريعة وألزمت به البائع حماية للمشتري تجاه التسرع في التعاقد، وأيضاً، قامت الشريعة بتشريع نظام الرقابة على الأسعار حيث كان من أهم اختصاصات المحتسب، رقابة الأسعار، والإشراف على السوق، وتأييد من يتلاعب بها، ومعاقبة من يرفع السعر، وكان المحتسب يقوم بتسعير السلع وإلزام الباعة بالإعلان عن أسعارها كتابة^(٢)، وهو نظير ما تتخذه الحكومات من إجراءات التسعير في الوقت الحاضر^(٣) حيث تطلب إدارة حماية المستهلك في الحكومة الإعلان عن أسعار السلع المعروضة

(١) سبق تخريجه ص ١٣١ .

(٢) الحسبة . الشهاري ص ١٠٥/١٠٦ مكتبة دار العروبة ط ١٣٨٢ = ١٩٦٢م معالم القرية في أحكام

الحسبة . محمد بن محمد بن أحمد القرشي المعروف بابن الأخره ص ٣٦ ، ٣٧ تحقيق/ محمد محمود

شعبان . صديق أحمد عيسى المطيعي . الهيئة المصرية العامة للكتاب ص ١٩٧٦م ..

(٣) بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي أ.د / فتحي الدريني ص ٦١٠ .

في المحال التجارية حتى ولو لم تكن تحت التسعيرة الجبرية، وعندما يقرأ المستهلك سعر السلعة فهو يشتريها أو لا يشتريها^(١). فهو مخير في الشراء.

وبوجوب إعلان السعر بالكتابة نظراً لاشتراط وجوب العلم به، يتحقق نفى الغرر والجهالة الفاحشة وعدم التسرع في العقد حتى يكون المشتري على بينة من أمره ويحصل الرضا بالبيع لقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾^(٢). فيجب الإعلان عن السعر فوق كل صنف يُباع والابتعاد عن الغش والخداع^(٣). ويجب إعلان مقدار التخفيض على السلعة أيضاً.

وأيضاً يجب تحرى الصدق في الإعلان عن تخفيضات الأسعار والابتعاد عن الكذب أو التعريض به، وهو أمر ألزمت به الشريعة البائع حماية للمستهلك، فيجب أن تكون التنزيلات على الأسعار حقيقية، وغير وهمية، أو خادعة، وكذلك نسبة التخفيض^(٤). لأن الأمر موكول إلى صدق التاجر وأمانته في الإعلان، ويجب الابتعاد عن الإعلانات النجشيه^(٥)، لأنها تجعل المستهلك مدفوعاً نحو الشراء وتفترق إلى البيان والصدق وتدفعه نحو التصرف السريع دون تفكير، وذلك مثل الكمية محدودة، أو التخفيضات لفترة محدودة دون بيان المدة، أو نحن نحطم الأسعار، أو نحن نبيع بأسعار زمان أو الخصومات الكاذبة نحو خصم يصل إلى ١٠٠% أو ٧٠%، فهذه من الإعلانات الكاذبة الخادعة، وإذا أعلن أن التخفيض حقيقي فهو من المنافسة غير المشروعة، لأنه ينهم غيره من المنافسين أن أسعارهم غير حقيقية، وهو يصرف المشتريين عنهم بهذا الإعلان.

فمن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا - أو قال: حتى يتفرقا - فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعها وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما)^(٦). وقد نهى النبي ﷺ عن النجش وقال ابن أبي أوفى: الناجش أكل ربا خانن وهو خداع باطل لا يحل^(٧).

(١) التسويق أ.د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٤٤٩.

(٢) سورة النساء آية رقم (٢٩).

(٣) السياسة الاقتصادية والتنظيم المالية أ.د/ أحمد الحصري ص ١٣٨.

(٤) ليس هناك نسبة يمكن لخصم عليها عند تجاره لتسويق أ.د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٥٠٤.

(٥) ينظر ص ٩٣ من هذا البحث.

(٦) سبق تخريجه ص ١٣١.

(٧) سبق تخريجه ص ٩٤.

ومما سبق يتضح ثبوت خيار القبول فى الإعلان عن التخفيضات، ووجوب كتابة السعر على السلعة ووجوب الصدق فى الإعلان عن التخفيضات وفى كل هذا حماية للمستهلك تجاهه تسرعه فى التعاقد.

ثانياً: ثبوت الخيار فى الإعلان عن التخفيضات الكاذبة أو الوهمية

إذا ظهر الكذب أو الخيانة فى الإعلان عن التخفيضات بإقرار البائع أو البيئنة فهناك رأيان للفقهاء فى ثبوت الخيار للمشتري مطلقاً، وعدم ثبوته، فيمضى العقد ويلزم حط قدر الخيانة، وذلك بناءً على الخيانة فى المراجعة، وفى ذلك يقول الكاسانى: يعتبر للمواضعة ما للمراجعة، من الأحكام والشروط^(١). وعلى ذلك فتعتبر الآراء والمذاهب فى ثبوت الخيار فى الإعلان الكاذب عن السعر فى المراجعة^(٢).

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٨٦/٧، منتهى الإرادات. ابن النجار ٣٢٥/٢، الكافى لابن قدامة ٥٧/٢

(٢) ينظر ص ٥١٣ من هذا البحث

المطلب الرابع

الإعلان عن التخفيضات والمنافسة

قد يعرض أحد المتاجر سلعة معينة بسعر يقل كثيراً عن الأسعار المعروضة فى المتاجر الأخرى، وهو يعلم يقيناً أن هذا السعر غير مناسب، ولكن الهدف جالب المشترين لاحتمال شراء سلعة أخرى مما يعرض فى المتجر^(١). فلا يجوز هذا الفعل وإن كان تخفيض السعر حقه فإنه تصف فى استعمال هذا الحق فيحرم، لإحاقه الضرر بنفسه، ولأنه فعل مبنى على الاحتمال، وهو من الغرر فإماذا يفعل التاجر عند إقبال المشترين على شراء السلع التى أعلن عن التخفيض فيها دون السلع الأخرى، وبدلاً من أن يكون التخفيض سبباً فى ترويج بضاعته وتجارته يكون سبباً فى القضاء على تجارته، وذلك لتصفه فى استخدام حقه المشروع، وفيه أيضاً إضرار بالآخرين من المنافسين له، فعن عمرو بن يحيى المازنى أن رسول الله ﷺ قال: (لا ضرر ولا ضرار)^(٢).

ومن المنافسة غير المشروعة أن يبدأ التاجر بعرض السلع بأسعار مرتفعة ثم يخفض السعر بعد ذلك، ويعلن عن هذا التخفيض.

فهذا يؤدى إلى إفساد السوق بدخول المنافسين من التجار فى منافسة غير مشروعة فالغرض من هذا التصرف أن يتحول المشترين عن المنافسين الآخرين إليه، وهذا الفعل ينتج عنه إضرار بالسوق (المصلحة العامة) وينبغى أن يستبعد هذا التاجر ويخرج من السوق.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن عرض السلعة بسعر يقل عن سعرها الأساسى لاحتمال شراء سلعة أخرى لا يجوز، لإحاقه الضرر بنفسه وهو من الغرر وللإضرار بالآخرين وهذا أيضاً من المنافسة غير المشروعة ويؤدى إلى إفساد السوق.

(١) التصويق أ.د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص: ٥٠٤.

(٢) سبق تخريجه ١١٠.

المطلب الخامس

الآثار الاقتصادية في الإعلان عن تخفيضات الأسعار

من خلال ما تقدم يمكن أن نستجيع بعض الآثار الاقتصادية وهي:

أولاً: التخفيض طريقة من طرق التسعير في الفقه الإسلامي حيث إن البائع له حرية تخفيض السعر للترغيب والترويج، والإعلان، إقراراً لمبدأ حرية التجارة ما لم يترتب عليه ضرر بالآخرين.

ثانياً: تخفيضات الأسعار والإعلان عنها من المعروف بين الناس، ومن التعاون على البر والتقوى، إلا أنه يجب تحرى الصدق وتجنب الكذب والتعريض به وخصوصاً، فإنه ليس هناك نسبة يمكن النص عليها في التخفيض، وإنما الأمر موكول إلى صدق التاجر وأمانته، قال تعالى ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾^(١). وقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرُّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾^(٢). وعن حكيم ابن حزام رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما)^(٣).

ثالثاً: تخفيض الأسعار والإعلان عنها في بداية الموسم حين يقل الطلب لترويج للبضاعة فيتمكن التاجر من عدم بوار السلعة ويتخلص من مخزون السلع الراكدة "البائنة" وأيضاً أنه قد لا يلقي صنف معين قبولا من جانب المشتريين بأن بار عليه فشرع التخفيض والإعلان للترويج والترغيب في البيع.

رابعاً: الإعلان عن تخفيضات الأسعار نوع من المنافسة المشروعة في الفقه الإسلامي والترويج المشروع بشرط عدم الإضرار بالآخرين.

(١) سورة التوبة آية رقم (١١٩) -

(٢) سورة الأفعال آية رقم (٢٧) -

(٣) سبق تخريجه ص ١٣١ -

الفصل الثاني

الإعلان التجاري عن السلع في عقد السلم

ويحتوى على عدة مباحث

المبحث الأول: الإعلان عن مقدار رأس مال السلم وبيان مواصفاته

تمهيد

تعريف السلم لغةً وشرعاً ودليل مشروعيته

المبحث الأول: الإعلان عن رأس مال السلم وبيان مواصفاته

المبحث الثاني: الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه.

تمهيد

المطلب الأول: ضابط الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه.

المطلب الثاني: الأثر المترتب على ضابط الإعلان عن المواصفات.

الفرع الأول: الإعلان عن مواصفات الحيوان.

الفرع الثاني: الإعلان عن مواصفات اللحوم.

الفرع الثالث: الإعلان عن مواصفات أطراف الحيوان.

الفرع الرابع: الإعلان عن مواصفات الجلود.

الفرع الخامس: الإعلان عن مواصفات الجواهر.

المبحث الثالث: الإعلان عن المواصفات التي تختلف فيها الرقبات.

المطلب الأول: الإعلان عن الجنس والنوع.

المطلب الثاني: الإعلان عن الجودة والرداءة.

المطلب الثالث: الإعلان عن اللون.

المطلب الرابع: الإعلان عن العلامة التجارية "الماركة".

المطلب الخامس: الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ.

- المطلب السادس: الإعلان عن المقدار أو الكمية.
- الفرع الأول: الإعلان عن المقدار في العددي المتقارب.
- الفرع الثاني: الإعلان عن المقدار في العددي المتفاوت المالية.
- الفرع الثالث: الإعلان عن المقاس أو الحجم.
- الفرع الرابع: الإعلان عن مقدار النسبة في السلع المركبة.
- المطلب السابع: الإعلان عن أجل تسليم المنتج المسلم فيه.
- الفرع الأول: آراء العلماء في السلم الحال.
- الفرع الثاني: أقل مدة الأجل في السلم وأكثرها.
- الفرع الثالث: الإعلان عن الأجل.
- الفرع الرابع: إعلان الأجل بموعد الحصاد، أو وقت الإنتاج.
- الفرع الخامس: توافق وجود المنتج "المسلم فيه مع الأجل المعلن عنه.
- الفرع السادس: الإعلان عن الآجال المقسط فيها المسلم فيه.
- المطلب الثامن: الإعلان عن مكان تسليم المنتج "المسلم فيه".
- فرع: اشتراط موضع لتسليم المنتج ((المسلم فيه)).
- المطلب التاسع: الإعلان عن مواصفات المسلم فيه، المصنوع أو المستصنع.
- الفرع الأول: الإعلان عن مواصفات المسلم فيه المصنوع.
- الفرع الثاني: الإعلان عن المسلم فيه المستصنع.
- المطلب العاشر: الآثار الاقتصادية في عقد السلم.

المبحث الأول

الإعلاج عن مقدمات رأس المال ومواصفاته

لبيان هذا المبحث نعقد تمهيداً وعدة مطالب

التمهيد: في مفهوم السلم لغةً وشرعاً ودليل مشروعيته

السلم في اللغة: الاستسلام، والتسليم، يقال: أسلم إليه الشيء دفعه، إليه وأعطاه، وتسلمه أخذه وقبضه^(١). فكلمة السلم لا تعني تسليم رأس المال فقط، وإنما هي بمفهومها العام تعني الاستئمان والاستسلام في المعاملة، ويأتي السلم بمعنى السلف وهو ما قدم من الثمن على المبيع، فيسمى سلفاً لتسليم رأس المال في المجلس، وسلفاً لتقدمه^(٢).

السلم شرعاً: عرفه ابن عابدين أنه شراء أجل يعاجل، وقد علل لوجه التعبير بلفظ الشراء دون البيع، لأن المناسب في بناء التعريف على ما يشعر به اللفظ والمعنى، وهو الشراء من المسلم بخلاف التعبير بلفظ البيع، لأنه يصدر من المسلم إليه، ومثله التعبير بلفظ الأخذ^(٣). ويرد عليه أن لفظ البيع يطلق على البيع، والشراء، لأنه من المشترك اللفظي، والسلم نوع من البيع وهو مقابلة عوضين، كما أنه لم يبين صفة رأس المال، والسلعة. وبهذا يكون التعريف قاصراً عن توضيح حقيقة المعرف. وقد عرفه الدردير بأنه بيع موصوف مؤجل في الذمة بغير جنسه^(٤). ويؤخذ عليه أنه لم يفيد الوصف بكونه معلوماً، وقد خلا عن بيان تسليم رأس المال ومواصفاته، من الأجل، ونحوه، وجاء له في الشرح الكبير: بأنه بيع يتقدم فيه رأس المال ويتأخر المثمن لأجل^(٥). وهو أيضاً لم يقيد رأس المال بكونه معلوماً، ولم يذكر مواصفات المسلم فيه، وإن ذكر الأجل في التعريف إلا أنه لم يقيد بكونه معلوماً.

وعرفه بعض المالكية: بأنه بيع معلوم في الذمة محصور بالصفة، بعين حاضرة وما هو في حكم الحاضرة إلى أجل معلوم^(٦). وهذا التعريف لم يقيد العين الحاضرة - رأس المال - بالمعلوم، ورأس المال لا بد أن يكون معلوماً.

(١) المعجم الوسيط ص ٤٤٦، المعجم الوجيز ص ٣١٨، ٣١٩

(٢) كشاف القناع. البهوتي ٢/٢٨٨، المجموع. النووي ١٣/١٠٦، المبدع. ابن مفلح ٤/١٧٧

(٣) حاشية ابن عابدين ٣/٤٥٤، ٤٥٥

(٤) الشرح الصغير. الدردير ٣/١٠٥.

(٥) الشرح الكبير على مختصر خليل ومعه حاشية الدسوقي ٣/١٩٥

(٦) الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ٣/٢٤٣

وقال الشافعية: هو بيع موصوف في الذمة بلفظ السلم^(١). وهذا التعريف أيضاً لم يقيد الموصوف بمعلوم، ولم يبين الأجل المعلوم، ورأس المال وصفته المعلوم.

وعرفه الحنابلة في الراجح: بأنه بيع موصوف في الذمة إلى أجل^(٢). وهو أيضاً لم يقيد الموصوف بمعلوم، وخلا عن معلومية الأجل، وبيان رأس المال، وصفته المعلوم.

وبعد نقد هذه التعريفات السابقة ومناقشتها يتبين أن أقل التعريفات نقداً ومناقشة هو التعريف القائل: بأنه بيع معلوم في الذمة محصور بالصفة بعين حاضرة، وما هو في حكم الحاضرة إلى أجل معلوم إلا أنه ينبغي تقييده بعين حاضرة معلومة وأن يكون بغير جنسه، لأنه إذا دفع شيئاً في جنسه فليس بسلم شرعاً، وقد يكون قرضاً، لأن كلا منهما إثبات مسأل في الذمة بمذول في الحال^(٣). لأن معنى التعريف: هو تحديد الشيء بذكر خواصه المميزة له.

ويقيد الأتشيء بالموصوفة ليخرج الحاضر الذي عينه بالشخص كأن يسلم في ثمر معين كقمح، أو أرز من حقل فلان، أو فاكهة في بستان فلان قبل بدو الصلاح؛ لأنه ربما تلف الزرع أو شح إنتاج المحصول، فإذا بدا صلاح القمح ونحوه. أو الفاكهة فلا بأس بالسلم في المعين؛ لأنه مأمون التسليد^(٤).

(١) نهاية المحتاج. الرملى ١٨٢/٤، الإقناع. الشربيني ١٠٥/٢

(٢) المبدع. ابن مفلح ١٧٧/٤

(٣) الشرح الصغير. الدردير ١٠٥/٣، روضة الطالبين. النووي ٢٩٦/٣

(٤) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢٥/٧، الاختيار. الموصلى ٥٠/٢، حاشية السواقى ٥٧/٣، القوانين للفقهية.

ابن جزى ص ٢٦٦، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٥/٣، النخيرة. القرافى ٢٤٢/٥، الجامع لأحكام

القرآن. القرطبي ٢ ص ٢٤٣، مفضى المحتاج. الشربيني ١٠٤/٢، الإقناع. الشربيني ١٣٩/٢، كشاف

القناع. البهوتى ٢٩١/٣، المصطفى لابن قدامة ٣٢٥/٤

قال ابن المنذر: أجمعوا على بطلان السلم إذا أسلم في ثمرة بستان بعينه^(١). وكذلك لا يجوز له أن يسلم في ثمر قرية صغيرة، لثلا ينقطع الثمر بأفة قبل موعد التسليم^(٢). فيتعذر تسليمه. وقيد الموصوف بأنه في الذمة ليخرج بذلك الموصوف الحاضر كبيع ما في العدل على البرنامج وما يشبهه من الموصوف الموجود في غير مجلس العقد، ويخرج بيع الأجل، لأنه شراء معين بثمن مؤجل^(٣).

فالسلم رخصة للتمكن من تحصيل المسلم فيه "السلعة". وأما تقييده بعين حاضرة، ليحترز عن بيع الدين بالدين، لأنه إذا اشتملت المعاملة على شغل الذمتين توجهت المطالبة من الجانبين، وكان ذلك سبباً لكثرة الخصومات والعداوات، فمنع الشرع ما يفضي إليها حسماً لمادة الفساد وإصلاحاً لذات البين^(٤). وأما تقييدها بمعلومة فلأن رأس المال جزء من المعقود عليه، وهو ركن في العقد فخرج رأس المال المجهول، لأنه يؤدي إلى التنازع. والتقييد بغير جنسه يخرج بذلك بيع الشيء بجنسه، لأنه ربا، والقرض، وقيد الأجل بمعلوم للنص عليه فسي آية المدافنة.

دليل مشروعية السلم:

دل على جواز السلم، الكتاب، والسنة، والإجماع، والمعقول.

ولولا: الكتاب: قال الله تعالى ﴿لَا يَأْتِيَنَّ الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَكَلَّمْتُمْ بَيْنَ يَدَيْهِمْ فَاكْتُوبُوهُ﴾^(٥).

(١) الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ٣٤٣/٢

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٥/٧، الاختيار الموصلي ٥٠/٢، حاشية الدسوقي ٠٧/٣. الفواتين الفقهية. ابن جزى ص ٢٦٦، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٥/٣. الذخيرة. القرافي ٢٤٢/٥. الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ٢ ص ٢٤٣، معنى المحتاج. الشربيني ١٠٤/٢. الإقناع. الشربيني ١٣٩/٢، كشاف القناع. البهوتي ٢٩١/٣، المعنى لابن قدامة ٣٢٥/٤.

(٣) الشرح الصغير. الدردير ١٠٥/٣.

(٤) الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ٣٤٣/٢.

(٥) سورة البقرة آية رقم (٢٨٢)

وجه الدلالة

قوله إذا تداينتم.. أى تبايعتم بدين أو اشتريتم به أو تعاطيتم أو أخذتم به إلى أجل مسمى أى وقت وقتموه بينكم، ويدخل فى ذلك القرض والسلم، ويحتمل بيع الحاضر الجائز يبيعه من الأملاك بالأثمان المؤجلة، وكل ذلك من الديون المؤجلة إلى أجل مسمى إذا كانت الأجال معلومة بحد يوقف عليه.

وقال ابن عباس رضي الله عنه أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله فى كتابه وأذن فيه ثم قرأ الآية السابقة (١). وقال الطبرى: وكان ابن عباس يقول هذه الآية نزلت فى السلم خاصة (٢). وقال ابن العربى: الدين عبارة عن كل معاملة كان أحد العوضين فيها نقداً والآخر نسيئة فى الزمة، فالعين ما كان حاضرأ، والدين ما كان غائبأ (٣).

فالسلم بيع إلى أجل فشمله النص (٤).

ثانياً: السنة: عن ابن عباس - رضى الله عنهما - قال: (قدم النبى صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يمسلفون بالتمر، السننتين، والثلاث فقال: من أسلف فى شيء ففى كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم) (٥).

وجه الدلالة:

فى الحديث دلالة واضحة على جواز السلم فى كل شيء إذا كان معلوماً ببيان صفاته من المقدار والأجل... ونحوها مما لم يذكر نصاً فى الحديث.

ثالثاً: الإجماع: أجمعت الأمة على جواز السلم، وقد حكى الإجماع غير واحد من العلماء (٦).

رابعاً: المعقول: أن المسلم فيه أحد عوضى العقد فجاز أن يثبت فى الزمة كائناً، وهو نوع من بيوع الأجل.

(١) البيهقى ١٨/٦، الأم الشافعى ٩٤/٣

(٢) جامع البيان عن تأويل آى القرآن، تأليف أبى جعفر محمد بن جرير الطبرى ٣/١١٦، ١١٧، ط دار الفكر بدون تاريخ

(٣) أحكام القرآن. ابن العربى المائكى ١/٢٤٧.

(٤) المبدع. ابن المفلح ٤/١٧٧

(٥) فتح البارى. ابن حجر ٤/٥٢٤، رقم ٢٢٤٣: ٢٢٤٠، مسلم، النووى ١١-٤٢، رقم ٤٠٩٤، ٤٠٩٥، أبو داود. عون ٩/٢٧٣، رقم ٣٤٦٠-٣٤٦٣، الترمذى. تحفة ٤/٤٤٥، رقم ١٣١١، النسائى (شرح السيوطى والسندى ٤/٢٦٨، رقم ٤٦٣)

(٦) المغنى لابن قدامة ٥/٧٢١، كشاف القناع. البيهوتى ٣/٢٨٩، المجموع. اند ووى ١٣/١٠٦، حاشية

العوى ٢/١٥٥، نيل الأوطار. الشوكاتى ٥/٢٢٦.

تمهيد: في رؤية رأس المال وبيان مواصفاته

رأس مال السلم إما أن يكون في الذمة ثم يعين - ببيان مواصفاته - في المجلس ويسلم وإما أن يكون معينا - أى مشاهدا حاضرا - وما في الذمة إما أن يكون من الأتمان، وإما أن يكون عرضا، وإما أن يكون منفعه ^(١). كقوله: **أَسْلَمَكَ سَكْنَى هَذِهِ الدَّارِ أَوْ الشُّقَّةِ سَنَةَ فِى** مقدار معلوم من القمح يأخذه بعد مضى شهر من هذه السنة .

وبناء على هذا فيجب العلم برأس مال السلم بالرؤية، وهى وسيلة من وسائل الإعلان، أو بيان مواصفاته بالخبر المملووظ أو المكتوب، والخبر وسيلة من وسائل الإعلان، وقد اتفق الفقهاء على وجوب العلم برأس مال السلم ^(٢). لأنه من المعقود عليه كالمسلم فيه، وما يثبت لأحدهما يثبت للآخر، وإنما اقتصر الحديث على بيان مواصفات المسلم فيه؛ لأنه مؤجل أما رأس المال فيسلم في المجلس، ويجوز تأخيره ثلاثة أيام عند المالكية؛ لأن ما قارب الشيء يعطى حكمه.

ونتناول بيان رؤية رأس المال وبيان مواصفاته في هذا المبحث من خلال مطلبين.

(١) حاشية الدسوقي ١٩٦/٣. المجموع . النووى ١٨٣/١٣.

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٠٨/٧، الاختيار . الموصلى ٥٢/٢، القوانين الفقهية . ابن جزى ص ٢٦٦،

حاشية الدسوقي ١٩٦/٣ . حاشية الباجورى ٤٣٩/١، طبعة قديمة بدون تاريخ، الإقناع للشريبنى ١٣٩/٢،

الكافى لابن قدامة ٦٦/٢، المغنى لابن قدامة ٧٥٧/٥.

المطلب الأول رؤية رأس المال

أولاً: رؤية رأس المال المتقارب المالية

إذا كان رأس مال السلم من المتقارب المالية وكان مشاهداً حاضراً، فهل تكفى هذه المشاهدة عن بيان مواصفاته أم لا بد من بيان مواصفاته مع الرؤية ؟
اتجه الفقهاء في ذلك إلى اتجاهين.

الاتجاه الأول :- الإشارة إلى عينه كافيته لمعرفة المقدار، ولا يجب ذكر صفاته ومقداره.
وإليه ذهب أبو يوسف ومحمد من الحنفية وبه قال الشافعية فى الأصح والمزنى، وهو وجه عند الحنابلة^(١). وأجاز المالكية أن يكون رأس المال جزافاً ويشترط فيه شروط بيعه^(٢).

الاتجاه الثانى :- الإشارة إليه لا تكفى، وإليه ذهب الحنفية والشافعية فى قول والحنابلة فى وجه وعبر الحنفية عن ذلك بقولهم : إن تعلق العقد على مقداره كالمكيل والموزون والعددى المتقارب كالجوز والبيض فيجب بيان مواصفاته، ولا تكفى الرؤية ويسرى عن ابن عمر رضي الله عنهما^(٣).

الأدلة

استدل أصحاب الاتجاه الأول على أن الرؤية تكفى فى الإعلان عن رأس المال إذ كان من المتقارب المالية بما يأتى:-

أولاً:- المقصود من إعلام القدر - المقدار - القدرة على التسليم وانقطاع المنازعة، وذلك يحصل بالإشارة إلى العين فيغنى عن إعلام القدر كما فى الثمن والأجرة، وكما فى المضاربة

(١) بدائع الصنائع ١٠٩/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣، المبسوط . السرخسى ١٢٩/١٣، شرح فتح القدير مع حاشية سعدى جليبي وشرح العناية ٩١/٧، نهاية المحتاج . الرملى ١٨٨/٤، المجموع. النووى ١٨٣/١٣. المبدع . ابن مفلح ١٩٥/٤، المغنى لابن قدامة ٧٥٦/٥

(٢) حاشية الدرورى ١٩٧/٣

(٣) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٠٩/٧ . حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣، المبسوط . السرخسى ١٢٩/١٣، نهاية المحتاج. الرملى ١٨٨/٤. المجموع. النووى ١٨٣/١٣ . الكافى لابن قدامة ٦٦/٢ . كشاف القناع . البهونى ٣٠٤/٣

مثل أن يدفع إليه دراهم غير معلومة المقدار مضاربة بالنصف كان جائزاً^(١).
ومعنى هذا أنه تكفى الرؤية فى معرفة الثمن فى المبيع، والأجرة فى الإجارة.
ثانياً: أنه عوض فى عقد لا يقتضى رد المثل فوجب أن تغنى المشاهدة عن ذكر صفاته
ومقداره كالمهر، والثمن فى البيع^(٢).

ثالثاً: أنه عوض مشاهد فلم يحتج إلى معرفته - بالخبر - كبيع الأعيان^(٣).

استدل أصحاب الاتجاه الثانى على وجوب ذكر مواصفات رأس المال مع الرؤية
بما يأتى:-

أولاً: أنه لا يؤمن أن يفسخ السلم بانقطاع المسلم فيه، فإذا لم يعرف مقداره وصفته لم يعرف
ما يردّه^(٤).

ثانياً: أنه عقد يتأخر بتسليم المعقود عليه - المسلم فيه - فوجب معرفة رأسماله ليرد بدله
كالقرض والشركة^(٥). أى كمعرفة القرض ورأس مال الشركة.

ثالثاً: أن جهالة قدر رأس المال تؤدى إلى جهالة المسلم فيه، لأن المسلم إليه ينفق رأس
المال شيئاً فشيئاً فربما يجده بعد ذلك زائفاً، فإذا كان المقدار معلوماً بوزن ونحوه - علم
مقدار النقص، فيجب الاحتراز عن الجهالة، والوهم، ولأنه لو أسلم إليه فى مكيل بمكيال
رجل بعينه لا يجوز، لأنه يتوهم هلاك المكيال، وهو مخالف لغيره من المكيال فإذا هلك
صار مقدار المسلم فيه مجهولاً، ولا سبيل إلى ذلك إلا بإعلام رأس المال^(٦). بالخبر أيضاً.

رابعاً: أن - بيان - المقدار يتناولُه عقد السلم فيجب بيانه - بالخبر - كالمسلم فيه^(٧).

خامساً: أن قول الفقيه من الصحابة - رضى الله عنهم - مقدم على القياس^(٨).

(١) بدائع الصنائع . الكاسانى ١١٢/٧، المبسوط. السرخسى ١٢٩/١٣، حاشية سعدى جلى ٩١/٧،

(٢) المجموع . النووى ١٨٣/١٣، الكافى لابن قدامه ٦٦/٢.

(٣) المبدع . ابن مفلح ١٩٦/٤، المغنى لابن قدامه ٧٥٧/٥.

(٤) المجموع . النووى ١٨٣/١٣، كشاف القناع . البهوتى ٣٠٤/٣، المغنى لابن قدامه ٧٥٧/٥.

(٥) المبدع. ابن مفلح ١٩٥/٤.

(٦) بدائع الصنائع . الكاسانى ١١٢، ١١١/٧، المبسوط . السرخسى ١٢٩/١٣

(٧) المبسوط، السرخسى ١٢٩/١٣.

(٨) المرجع السابق.

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة الاتجاه الأول: بأن رأس المال أحد العوضين، فلا يجوز أن يكون جزافاً - مجهولاً- كالعوض الثاني- المسلم فيه- والسلم لا يتم في الحال، وإنما هو عقد منتظر تمامه بتسليم المسلم فيه، وربما ينقطع فيكون رأس المال تالفاً^(١).

- وأن العلة في بيان المقدار أنه قد ينفق بعضه ثم يجد باقيه معيباً فيرده، ولا يستبدله رب السلم في مجلس الرد، فيفسخ العقد في المردود ويبقى في غيره، فتلزم جهالة المسلم فيه فيما بقي^(٢). وعلى هذا فالراجح ما قال به أصحاب الاتجاه الثاني، منعاً من الجهالة الفاحشة والغرر وسداً لأسباب النزاع والشقاق.

ثانياً: رؤية رأس المال إذا كان متفاوتاً المالية:

إذا كان رأس المال من المعدودات المتفاوتة المالية كالعبيد والثياب المختلفة الأصناف، والحيوان فهل تكفي الرؤية عن بيان مواصفاته؟ أم لابد من بيان مواصفاته.

ذهب جمهور الفقهاء -الحنفية وابن القاسم من المالكية والشافعية والحنابلة، إلى أن الرؤية وحدها تكفي في العلم برأس المال^(٣).

وقال القرافي يمتنع الجزاف في الثياب والرقيق^(٤). وهما من المعدودات المتفاوتة وتقدم أن المذهب جواز الجزاف في المعدودات المتفاوتة بشرط ألا تقصد أفرادها بالبيع فهذا يذلل على الاكتفاء بالرؤية.

واستدل جمهور الفقهاء على أن الرؤية وحدها كافية في معرفة رأس المال المعدود المتفاوت بأن المقدار من قبيل الأوصاف، فالذرع في المذروع - أي فيما يُعرف مقداره بالذراع (المقاس) وصف، والمبيع لا يقابل الأوصاف فلا يتعلق العقد على قدره، فلو نقص ذراعاً أو تلف بعض أعضاء الحيوان لا ينقص من المسلم فيه شيء بل المسلم إليه بالخيار إن شاء رضى بكل المسلم فيه، وإن شاء فسخ لفوات الوصف المرغوب^(٥).

وأنه يمتنع تطرق الفسخ، لأنه يمكنه الصبر لعام آخر^(٦).

(١) المجموع . النوى ١٣/١٨٥.

(٢) حاشية ابن عابدين ٣/٤٦٣، بدائع الصنائع . الكاساني ٧/١١٢.

(٣) حاشية ابن عابدين ٣/٤٦٢، شرح فتح القدير . ابن الهمام ٧/٩١، بدائع الصنائع . الكاساني ٧/١٠٩،

١٢٢، النخيرة. القرافي ٥/٢٣٠-المجموع . النوى ١٣/١٨٥، نهاية المحتاج . الرملي ٤/١٨٨، المعنى

لابن قدامة ٥/٧٥٦.

(٤) النخيرة. القرافي ٥/٢٣٠.

(٥) حاشية ابن عابدين ٣/٤٦٢.

(٦) النخيرة. القرافي ٥/٢٣٠.

المطلب الثاني

الإعلان عن مواصفات رأس مال السلم

إذا كان رأس المال في الذمة بأن لم يكن معيناً -مشاهداً- فقد اشترط معرفة صفته كالمسلم فيه (١).

وإذا كان الفقهاء قد تحدثوا عن الرؤية وهل يجوز الاكتفاء بها في الإعلان عن رأس مال السلم فقد تحدثوا أيضاً عن الإعلان عن مواصفات رأس مال السلم، وبيان ذلك فيما يلي:--
أولاً: الإعلان عن جنس رأس المال:

اتفق الفقهاء على بيان جنس رأس مال السلم كالمسلم فيه (٢). ويحصل العلم به بتسميته (٣). وقد عبر بعضهم بأن يكون معلوم الجنس (٤). ويحصل العلم باللفظ أو الكتابة، وهما من وسائل الإعلان؛ لأن جهالة الجنس مفضية إلى المنازعة (٥).

فإذا كان رأس المال نقداً أو ما يقوم مقامه قال دراهم، أو دنانير، أو جنيهات، وإذا كان من المكيل أو الموزون فلا بد من بيان أنه قمح، أو أرز، أو حديد، أو قطن... وإذا كان من المقوم فلا بد من بيان أنه حيوان، أو عبد، أو من الثياب....
ثانياً: الإعلان عن النوع:

اتفق الفقهاء على أنه لا بد من بيان نوع رأس مال السلم (٦). فإذا كان من النقود وكان في البلد نقود مختلفة وأطلق - لم يبين النوع - حمل على الغالب فإن لم يكن نقد غالب وجب بيان نقد معلوم (٧). فمثلاً إذا كان من الدنانير بين نوعها فيقول دينار كويتي، أو درهم إماراتي

(١) المجموع . النووى ١٨٥/١٣ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاساني ٦١١/٦ شرح فتح القدير ومعه العناية على الهداية ٩٩/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٦٦/٣ . القوانين الفقهية . ابن جزى ص ٢٦٦ ، المجموع . النووى ١٨٥/١٣ ، كشف القناع . البهوتي ٣٠٥/٣ .

(٣) بدائع الصنائع . الكاساني ٦١١/٦ .

(٤) القوانين الفقهية ابن جزى ص ٢٦٦ .

(٥) بدائع الصنائع . الكاساني ٦١١/٦ .

(٦) بدائع الصنائع . الكاساني ٦١١/٦ ، شرح فتح القدير ٩٩/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٦٦/٣ . القوانين الفقهية . ابن جزى ص ٢٦٦ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٣/٢ . المجموع . النووى ١٨٣/١٣ . كشف القناع . البهوتي ٣٠٥/٣ .

(٧) المجموع . النووى ١٨٣/١٣ كشف القناع . البهوتي ٣٠٥/٣ ، حاشية ابن عابدين ٤٦٦/٣ .

وإذا كان من الجنيهات بين أنه جنيها مصريا أو استرلينياً وتظهر أهمية بيان النوع في مجال التجارة الخارجية " الاستيراد والتصدير " لاختلاف نوع العملة، وفي التجارة الداخلية عند الاختلاف أيضاً إن لم يكن في البلد نقد غالب .

قال الكاساني: وإنما يشترط بيان النوع إذا كان في البلد نقود مختلفة ، لأن جهالة النوع مفضية إلى المنازعة مانعة من صحة البيع^(١). ولأن رأس مال السلم كالثمن في المبيع المعين^(٢). وإذا كان رأس المال من المكيل أو الموزون كالمقح والذرة ، أو القطن، والزيوت وسائر المانعات، فلا بد من بيان النوع فيه، وكذلك إذا كان من المقوم كالثياب المختلفة الأنواع والأصناف.

ثالثاً: الإعلان عن المقدار أو الكمية:

إذا كان رأس المال غير مشاهد ، فلا بد من معرفة مقداره، لأن المقدار أو الكمية تختلف بها الأثمان ، وهو عوض في الذمة غير معلوم بالعرف، فوجب بيان صفاته كالمسلم فيه، ويجوز أن يكون رأس المال منفعة كدار معلومة يسكنها مدة معلومة^(٣).

واختلف الفقهاء إذا أسلم ثمناً واحداً في جنسين دون بيان ما يخص كل جنس من ثمن على مذهبين.

المذهب الأول: ذهب الحنفية والشافعية في قول والحنابلة في رواية إلى أنه لا يجوز حتى يبين ثمن كل جنس^(٤) أي لابد من الإعلان عن ثمن كل جنس وما يخصه.

المذهب الثاني: ذهب المالكية والشافعية في قول والحنابلة في رواية إلى أنه يجوز السلم دون بيان^(٥).

(١) بدائع الصنائع، الكاساني ١٠٨/٧.

(٢) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٣/٢.

(٣) شرح فتح القدير ومعه شرح العناية ٩١/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣، ٤٦٣، القوانين الفقهية . ابن

جزى ص ٢٦٦ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٢/٢، المجمع . النووي ١٨٣/١٣.

(٤) شرح العناية على الهداية ٩٣/٧، المظني لابن قدامة ٧٦٨/٥، المبدع . ابن مفلح ١٩٦/٤

(٥) المظني لابن قدامة ٧٦٨/٥، المبدع . ابن مفلح ١٩٦/٤.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أنه لا يجوز حتى يبين ثمن كل جنس بما يأتي:-
أولاً: أن ما يقابل كل جنس من الثمن مجهول فلم يصح، كما لو عقد عليه منفرداً بثمن
مجهول، ولأن فيه غرراً، لأننا لا نأمن من الفسخ بتعذر أحدهما فلا يعرف بم يرجع،
وهذا غرر يؤثر على عقد السلم فيبطله (١).

ثانياً: أنه يبطل العقد في حصة ما لم يعلم قدره فيبطل في الآخر، لاحتداد الصفقة أو لجهالة
حصة الآخر من المسلم فيه، فيكون المسلم فيه مجهولاً (٢).

استدل أصحاب المذهب الثاني على جواز العقد دون بيان بما يأتي:

أولاً: أن كل عقد جاز على جنسين في عقدين جاز عليهما في عقد واحد كبيع الأعيان وكما
لو بين ثمن أحدهما (٣).

ثانياً: أنه يجوز أن يسلم في شيء واحد إلى أجلين دون بيان ثمن كل واحد منهما
فكذا هنا (٤).

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول بأنه لو تعذر أحدهما رجع بقسطه من رأس المال، فالرجوع
ممكن بقدر الحصة (٥). فلم يكن هناك جهالة في العقد وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني،
قياساً على بيع الأعيان حيث يمكن معرفة الثمن.

رابعاً: الإعلان عن الجودة والرداءة:

اتفق الفقهاء على وجوب بيان الجودة والرداءة وعبر الفقهاء عن ذلك ببيان الصفة (٦).
ويدخل فيها الجودة والرداءة. واشترط الحنفية أيضاً في رأس المال أن يكون منقوداً أي نقده
الصيرفي ليعرف جوده من ردينه وليس المراد القبض فإنه شرط آخر (٧).

(١) المرجعان السابقان.

(٢) شرح العناية على الهداية ٩٣/٧.

(٣) المغني لابن قدامة ٧٦٨/٥.

(٤) المبدع . ابن مفلح ١٩٦/٤.

(٥) المبدع . ابن مفلح ١٩٦/٤.

(٦) القوانين الفقهية. ابن جزى ص ٢٦٦، المجموع. النووي ١٨٤/١٣، كشاف القناع. البهوتي ١٨٥/٣.

(٧) حاشية ابن عابدين ٤٦٥/٣.

وفائدة بيان الجودة والرداءة، الاحتراز عن الفساد، لأنه إذا رد بعضه بعيب الزيف ولم يتفق الاستبدال في مجلس الرد انفسخ العقد بقدر المردود^(١).

خامساً: الإعلان عن مكان تسليم رأس المال:

لا يحتاج إلى تسمية مكان رأس المال لكونه يسلم في موضع العقد^(٢).

ومن خلال ما سبق يتضح أن لا بد من بيان مواصفات رأس مال السلم إذا كان في الذمة فيبين الجنس، والنوع، والمقدار أو الكمية وأنه إذا أسلم ثمناً واحداً في جنسين فالراجح أنه يجوز دون بيان ما يخص كل جنس من ثمن؛ لأنه لا يؤدي إلى الجهالة ويمكن معرفته ولا بد أيضاً من بيان الجودة والرداءة، ولا يحتاج إلى الإعلان عن مكان تسليم رأس المال؛ لأنه يسلم في موضع العقد إلا أن المالكية يقولون بجواز تأخيره ثلاثة أيام.

(١) المرجع السابق

(٢) شرح فتح القدير. ابن الهمام ٩١/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٦/٣

المبحث الثاني

الإعلاءُ عن مواصفات المنتج المسلم فيه

تمهيد

المسلم فيه - السلعة - من المعقود عليه، وهو محل العقد، فلا بد أن يكون معلوم المقدار والذات والصفات، ويحصل العلم بهذه المواصفات عن طريق الوصف الخبري الشفهي أو المكتوب، لأن الرؤية متعذرة لأن المسلم فيه مؤجل في الذمة، وفي ذلك يقول علمائنا: وإنما تعين الوصف طريقاً للعلم بالسلعة هنا، لأنها عوض في الذمة فتعين الوصف طريقاً للعلم به^(١). أي المسلم فيه.

والمواصفات جمع مفرد ما صفة من وصف الشيء بحليته ونعته.

قال تعالى: ﴿وَرَبِّنَا الرَّحْمَنُ الْمَسْتَعَانُ عَلَىٰ مَا تَصِفُونَ﴾^(٢). أي ما تصفونه من الكفر والتكذيب، واستوصف الشيء سأله أن يصفه له، واتصف الشيء أمكن وصفه^(٣). ومما يدل على أن الوصف يفيد العلم بحال الموصوف، وأنه كالمعاينة والرؤية، ما روى عن عبد الله بن مسعود - رضي الله عنه - قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تباشر المرأة المرأة فتنتعها لزوجها؛ كأنه ينظر إليها)^(٤). ففي هذا الحديث دلالة ظاهرة على أن الوصف يفيد العلم كالرؤية المباشرة. ويفيد الوصف المرئي أو التصويري العلم بالشيء أيضاً.

ومما يدل على ذلك ما روى عن نحية بن خليفة - رضي الله عنه - أنه قال: (أتى رسول الله صلى الله عليه وسلم قباطي فأعطاني منها قبضة^(٥)) فقال: اصدعها صدعين فأقطع أحدهما قميصاً واعط الآخر امرأتك تختمر به فلما أوبر قال: وامر امرأتك أن تجعل تحته ثوباً لا يصفها^(٥).

(١) الذخيرة - القرطبي ٢٤٠/٥. المقنى. لابن قدامة ٧٢٧/٥. كشف القناع - البيهقي ٢٩٢/٣. نهاية المحتاج.

الرملي ٤١٤/٣. المبدع. ابن مفلح ١٨١/٤

(٢) سورة الأنبياء آية رقم (١١٢)

(٣) لسان العرب - ابن منظور ٤٨٤٩/٦. ٤٨٥٠. طدار المعارف

(٤) صحيح البخاري. فتح ٤٠٩/٩، ٤٠٨، ٤٠٩. رقم ٥٢٤٠ (٥٢٤١)، أبو داود. (عون ١٤٨/٦ رقم ٢١٥٠.

الترمذي. تحفة ٦٤/٨ رقم ٢٧٩٢

(٥) إتياب من كتان بيض رفاق كانت تسج بمصر، وهي منسوبة إلى القبط والجمع قباطي وقباطي المعجم الوسيط ص ٧١١.

(٥) أبو داود (عون ١١ ص ١٣٦ رقم ٤١١٢) وقال أبو داود رواه يحيى بن أيوب فقال عباس بن عبيد بن عباس أي مكان عبيد الله بن عباس وقال المنزلي في إسناده ابن لهيعة لا يحتج بحديثه وقد تابع ابن لهيعة =

وجه الدلالة:

يدل ذلك على أن الوصف الخبرى سواء كان شفهياً أم مكتوباً، وكذلك إن كان مصوراً (الوصف التصويرى) يفيد العلم بالشيء وهو وسيلة من وسائل الإعلان عن السلعة، وقد يجتمع الخبر مع الصورة فى بعض الحالات للإعلان عن السلعة أو المنتج. وقد حكى ابن حجر إجماع العلماء على أنه لا بد من معرفة الشيء المسلمّ فيه بالصفة التى تميزه عن غيره^(١). وقد نبه النبى ﷺ على العلم بالمسلمّ فيه وبذكر مواصفاته والإعلان عنها، فقد روى عن ابن عباس -رضى الله عنهما- أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: (... من أسلف فى شيء ففى كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم)^(٢). وإنما نبه ﷺ على المقدار أو الكمية (الكيل المعلوم، والوزن المعلوم) (والأجل المعلوم) دون بقية المواصفات؛ لأنهم كانوا يعلمون بها، وإنما تعرض إلى ذكر ما كانوا يهملونه^(٣). وهذه المواصفات ليست على سبيل الحصر، ولأن البيع لا يحتمل جهالة المعقود عليه وهو عين - حاضر - فلأن لا يحتملها وهو دين أولى^(٤). وأن مالية المبيع بذكر المواصفات تصوير معلومة فى العادة والتفاوت الذى يقع بعد هذا يسير، واليسير من التفاوت غير معتبر، لأنه لا يتمكن بسببه منازعة مانعة من التسليم^(٥). فلا يجب استقصاء جميع مواصفات السلعة، لأنه يتعذر وجودها على ذلك الوصف، وما لا تختلف به المالية أو الغرض لا يحتاج إلى ذكره^(٦).

ويشترط فى معرفة مواصفات المسلمّ فيه أن تذكر فى العقد مقترنة به ليتميز المعقود عليه فلا يكفى ذكرها قبله ولا بعده ولو فى مجلس العقد^(٧). ولا يصح السلم فى السلعة أو المسلمّ فيه غير المنضبط بالصفة أو كان ينضبط بها وأهمل بعض ما يجب ذكره، أو اختلف

على روايته يحيى بن أيوب المصرى وفيه مقال، وقد احتج به مسلم واستشهد به البخارى عن المعبود
١١ ص ١٣٦.

(١) فتح البارى. ابن حجر الصقلانى ٤/٢٦٦.

(٢) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٣) فتح البارى. ابن حجر ٤/٢٦٦.

(٤) المجموع. النووى ١١٣/١٢٤.

(٥) المبسوط. المرخسى ١٣/١٣٤.

(٦) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨١.

(٧) نهاية المحتاج. الرملى ٤/١٩٨، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨١.

علم البائع والمشتري فيه، أو كان مما لا يحاط بموصفاته، لأنه خارج من معنى ما أذن فيه رسول الله ﷺ (١). وإذا توافقا قبل العقد، وقالوا أردنا ما اتفقنا عليه فقال فقهاء الشافعية يصح مع وجود عدلين (٢).

ونبين ضابط الإعلان عن المواصفات والأثر المترتب عليه مع بيان آراء الفقهاء فيما يترتب على بيان الأثر من فروع فقهيه ثم نعقب ذلك بمبحث عن المواصفات التي تختلف فيها الرغبات على الترتيب الآتي:

(١) المجموع. النووي ١٣/١٢٤

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ٤/١٩٨

المطلب الأول ضابط الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه

المسلم فيه هو محل العقد فيشترط فيه ما يشترط في البيع من شروط، ولما كانت هذه الشروط المذكورة في عقد البيع عموماً، والسلم نوع من أنواع البيوع لم يذكرها الفقهاء في باب السلم، بل ذكروا قيوداً وشروطاً زائدة عليها وفي هذا المطلب نتعرض لبيان هذه القيود أو الضوابط .

قال الحنفية في ضابط المواصفات: كل ما يكال أو يوزن مما لا ينقطع من أيدي الناس، وكل ما كان مضبوطاً بوصفه معلوماً بقدره موجوداً من وقت العقد إلى حين الأجل يجوز فيه السلم، وما لا فلا^(١). وقالوا أيضاً: كل ما يمكن حصر متقاربه، أي بالوصف، ويكون مقدور التسليم يجوز السلم فيه، وكل ما يمكن معرفة كميته اجتهاداً وكيفيته وصفه - ضرورة يجوز السلم فيه^(٢).

وقال جمهور الفقهاء في ضابط الإعلان عن مواصفات السلم: كل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط مواصفاته المميزة له التي تختلف بها المالية اختلافاً ظاهراً ويثبت ديناً في الذمة يجوز السلم فيه^(٣).

وجه الاتفاق بين الحنفية وجمهور الفقهاء أن كل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط مواصفاته المميزة له التي تختلف بها المالية اختلافاً ظاهراً، ويثبت ديناً في الذمة يجوز السلم فيه بالاتفاق. فلا يجوز السلم في الخمر، أو الحشيش، وسائر المنتجات المحرمة ولو أمكن ضبطها بالوصف وكذلك لا يجوز السلم في غير مقدور التسليم، لأن القدرة على التسليم شرط صحة. ووجه الاختلاف بينهم أن الحنفية يشترطون وجود المسلم فيه من وقت العقد إلى حين وقت التسليم، ليكون مقدوراً عليه، بخلاف جمهور الفقهاء فيقولون يشترط القدرة على التسليم أيضاً ويكفي أن يكون موجوداً عند حلول الأجل فقط.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٧/٧، حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣، المبسوط. السرخسي ١٣١/١٣

(٢) للمراجع السابقة

(٣) المغني لابن قدامة ٢٢٢/٥، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٠/٣، نهاية المحتاج. الرملي ١٩٨/٤، المجموع. النووي ١٢٢/١٣، حاشية السوقي ٠٠٨/٣، الذخيرة. القرافي ٢٤٠/٥، المبدع. ابن مفلح

ولا يجوز السلم في السلع التي لا يمكن ضبط مواصفاتها، كتراب المعادن، والحِجَاء المخلوطة بالرمل، والنيلة المخلوطة بالطين^(١). للعجز عن وصف هذه الأشياء وصفاً كاشفاً عن حقيقتها^(٢). ولأن عين التراب غير مقصود بل ما فيه من الذهب والفضة، ولأنه بذكر وزن التراب لا يصير المقصود معلوماً، وقد يخلو منه بعض التراب، وقد يقل ويكثر فالمقصود مجهول جهالة لا تقبل الإعلام فكان العقد باطلاً^(٣). وأن ما لا تنضبط صفاته يختلف كثيراً فيؤدى إلى المنازعة^(٤). قال المالكية: فإن علم قدر ما في ذلك من الخلط صح^(٥). أى مقدار النسبة في كل.

ولا يجب استقصاء كل صفات المسلم فيه، لأنه يتعذر، وإنما يشترط بيان الصفات التي تختلف فيها المالية أو الرغبات، لأن ما لا يختلف به المالية لا حاجة إلى ذكره^(٦).

ويشترط أن يكون الوصف بلغة يفهما عدلان ليرجع إليهما عند التنازع. وأن يعرف المتعاقدان ما وصف لهما، فإن جهلا الوصف أو أحدهما لم يصح، فإن جهل الناس الوصف فلا بد من معرفة عدلين ليرجع إليهما عند التنازع، لأن الجهالة راجعة إلى المعقود عليه، وأقل ما يعرف ذلك عدلان من أهل الصعة^(٧).

ويرجع في ضبط المواصفات إلى العرف والعادة أى عادة أهل محل العقد^(٨).

وقد وضع الفقهاء هذه القيود، لأن مقصود الشارع ضبط الأموال على العباد لارتباطها بمصالح دنياهم وأخرتهم، حيث منع الشرع تسليم المال للسفهاء، ونهى عليه السلام عن

-
- (١) حاشية الدسوقي ٢١٧/٣، كشاف القناع. ليهوتى ٢٨٩/٣، حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣، المبدع-ابن مفلح ١٨١/٤، المبسوط. السرخسى ١٧٦/١٣
 - (٢) حاشية الدسوقي ٢١٧/٣
 - (٣) المبسوط. السرخسى ١٧٦/١٣
 - (٤) حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣، المبسوط. السرخسى ١٧٦/١٣، حاشية الدسوقي ٠٨/٣، كشاف القناع. ليهوتى ٢٨٩/٣، المبدع. ابن مفلح ١٨١/٤.
 - (٥) حاشية الدسوقي ٢١٧/٣
 - (٦) المبدع-ابن مفلح ١٨١/٤
 - (٧) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ١٣٨/٢ بخلاف الأجل فيكتفى بمعرفة العاقدين أو معرفة عدلين فور نحو شهور الروم.
 - (٨) حاشية الدسوقي ٢٠٨/٣

إضاعة المال، وعن بيع الغرر والمجهول، فالسلعة لا بد أن تكون معلومة والوصف طريق العلم هنا، وهو رخصة لفوات بعض المقاصد، ولأن ما لا تضبطه الصفة تمنع المعاوضة عليه لتوقع سوء العاقبة بضياح المالية^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن ضابط المواصفات في الشيء المسلم فيه عند الحنفية يختلف عن الضابط عند جمهور العلماء. فهو عند الحنفية كل ما يكال أو يوزن مما لا ينقطع من أيدي الناس أو كان مضبوطاً بوصفه معلوماً بقدره موجوداً من وقت العقد إلى وقت المحل فيجوز السلم فيه. وذهب الجمهور إلى أنه يجوز السلم في كل ما يضبط بالصفة ويثبت ديناً في الذمة ولا يشترط وجوده من وقت العقد إلى وقت التسليم، ولكن يشترط القدرة على التسليم.

المطلب الثاني

الأثر المترتب على ضابط الإعلان عن المواصفات

تردد الفقهاء في جواز حصر بعض السلع أو الأشياء المسلم فيها التي يجوز فيها السلم والتي لا يجوز فيها السلم، وحول آراء الفقهاء فيها نعتد الفروع الآتية:

الفرع الأول

الإعلان عن مواصفات الحيوان.

في ذلك مذهبان:

المذهب الأول: ذهب الحنفية والحنابلة في رواية عن أحمد، والثوري، وهو قول عمر وابن مسعود، وحذيفة، وسعيد بن جبير، والشعبي، إلى أنه لا يصح السلم في الحيوان سواء كان آدمياً أو غيره^(١).

المذهب الثاني: ذهب المالكية والشافعية والحنابلة في ظاهر المذهب وحكاه ابن المنذر عن ابن مسعود وابن عباس، وسعيد بن المسيب، والحسن ومجاهد، والزهري، والأوزاعي وإسحاق، وأبو ثور، وعطاء والحكم إلى أنه يصح السلم في الحيوان^(٢).

سبب الخلاف^(٣). قال ابن رشد شينان: أحدهما تعارض ظواهر الآثار في هذا المعنى الثاني: التردد بين ضبط الحيوان بالصفة أم لا؟ ولأنه يتباين في الخلق والصفات.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على عدم جواز السلم في الحيوان بما يأتي:

أولاً: عن ابن عباس - رضي الله عنهما - (أن النبي ﷺ نهى عن السلم في الحيوان)^(٤).

(١) حاشية ابن عابدين ٤٥٨، ٤٥٧/٣ فتح القدير. ابن الهمام ٧٨/٧، شرح الغاية على الهداية. البهارتي ٧٨/٧، المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣، بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٨/٧، بداية المجتهد. ابن رشد

الحفيد ٣٨٥/٣، المجموع. النووي ١٣٥/١٣، المبدع. ابن المفلح ١٧٨/٤، المعنى لابن قدامة ٧٢٤/٥.

(٢) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٦/٣، المعنى لابن قدامة ٧٢٤/٥، المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٦٢/٩، حاشية النسوق ٢٠٨/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٢٠٣/٤، المجموع. النووي ١٣٥/١٣،

الذخيرة. الغرافي ٥٤٤، ٢٤٣/٥، كشف القناع. البهوتي ٢٩٠/٣، المبدع. ابن المفلح ١٧٨/٤

(٣) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٥/٣.

(٤) للحاكم في المستدرک عن عبد الله بن إسماعيل، وصححه وأقره الذهبي ٥٧/٢، الدار قطنسي ٦٠/٣ ط دار الكتب العلمية.

وجه الدلالة:

أن السلف والسلم بمعنى واحد^(١). والنهي يقتضى التحريم فلا يجوز السلم فيه.
ثانياً: عن سمرة بن جندب رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الحيوان بالحيوان نسيئة^(٢). قال
الترمذى حسن صحيح، وقال: قال: ابن المدينى وغيره سماع الحسن من سمرة صحيح^(٣)

وجه الدلالة: النهى عن بيع الحيوان بالحيوان نسيئة تعبدى^(٤) أى غير مغلل بعلّة.

ثالثاً: الحيوان يختلف اختلافاً متبايناً ولو استقصى صفاته لندر وجوده عليها فيتعذر تسليمه
على هذا، أو يؤدي إلى التفاوت الفاحش فى المالبية، وهو مانع من صحة العقد^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثانى على جواز حصر الحيوان بالصفات وجواز السلم فيه بما يأتى:
أولاً: قال تعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ مُوسَى لِقَوْمِهِ إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تَذْبَحُوا بَقَرَةً قَالُوا أَنْتَذِّبْنَا هَذَا
...إلى قوله تعالى وَلَا تَسْقِي الْحَرْثَ مُسَلِّمَةً لَا شَيْئَةَ فِيهَا. ﴾^(٦).

وجه الدلالة: الآيات دليل على جواز حصر الحيوان بصفاته، وإذا ضبط بالصفة جاز السلم فيه،
لوصفه تعالى البقرة وصفاً يقوم مقام التعيين^(٧). أى الرؤية.

ثانياً: قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ... ﴾^(٨).

وجه الدلالة: عموم الآية يشمل جميع الديون، ومنه الحيوان لجواز تعلقه بالنزعة^(٩).

ثالثاً: عن عبد الله بن عمرو - رضى الله عنهما - (أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أمره أن يجهز جيشاً قال عبد
الله بن عمرو، وليس عندنا ظهر، قال، فأمره النبى صلى الله عليه وسلم أن يبتاع ظهراً إلى خروج
المصدق فابتاع عبد الله بن عمرو البعير بالبعيرين وبالأبصرة إلى خروج المصدق بأمر
رسول الله صلى الله عليه وسلم)^(١٠).

(١) بدائع الصنائع-الكاسانى ١٣٤/٧ -

(٢) النسائى (٤/٢٧١، ٢٧٠) رقم (٣٦٣٤) أبو داود (عون) ١٦٠/٩ رقم (٣٣٥٤) الدار قطنى ٥٩/٣ -

(٣) سنن الترمذى مع التحفة ٤/٣٥٤، رقم ١٢٢٧ وقال الترمذى حسن صحيح، وأخرجه البيهقى ٢٨٨/٥ -

(٤) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣ -

(٥) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢٨/٧، المبسوط. السرخسى ١٣٣/١٣. المبدع. ابن مغلح ١٧٨/٤ -

(٦) سورة البقرة. الآيات رقم (٧١، ٦٧) -

(٧) الجامع لأحكام القرآن-القرطبى ١/٤٢٢ -

(٨) سورة البقرة آية رقم (٢٨٢) -

(٩) المقننات. ابن رشد الجد ٣٠٦٢/٩ -

(١٠) سنن أبى داود (عون) ١٦١/٩ رقم ٣٣٥٥، الحاكم ٥٧٠٥٦/٢ قال صحيح على شرط مسلم وأخرجه

الدار قطنى ٥٨/٣، البيهقى ٢٨٧/٥ -

وجه الدلالة: فيه دلالة واضحة على جواز السلم في الحيوان.

رابعاً: الحيوان يثبت صداقاً في الذمة فيجوز فيه السلم كالثياب، وأن الدعوى والشهادة تسمع فيه بذكر الصفة، فدل ذلك على أنه يصير معلوماً بذكر الوصف^(١). وأن شرط جواز العقد إعلام العين وتصوير معلومة بذكر الصفات^(٢).

المناقشة والترجيح

ناقش أصحاب المذهب الأول أدلة المذهب الثاني بما يلي:-

أولاً: أنه بعد ذكر الأوصاف يبقى تفاوت عظيم في المالية نظراً للتفاوت في المعاني الباطنة^(٣) ثانياً: ما ذكر من معرفة البقرة بالوصف فإنما ذكر الله عز وجل لهم أوصافاً ظاهرة ليطبقوها على معين موجود، ولا شك أن هذا مما تحصل به المعرفة^(٤).

وما روى عن النبي ﷺ من أمره بالاستقراض لبيت المال، فيجاب عليه بأنه كما يجوز أن يثبت لبيت المال حق مجهول يجوز أن يثبت ذلك على بيت المال أيضاً^(٥).

رابعاً: ثبوته مهراً في الذمة لكون النكاح مبنياً على التوسع، فإن المقصود به شيئاً آخر سوى المالية بخلاف السلم^(٦).

والجواب عن المناقشة الأولى أن بنى إسرائيل استوصفوا البقرة فوصفت لهم، فلو لم يكن الوصف نافعاً لما كان فيه فائدة، كما أن جهالة المسلم فيه تزول بهذه الصفات مثل: بيان الجنس، والنوع، والمقصود في السلم الصفات الظاهرة دون الباطنة، وهي تعرف بالوصف فلا جهالة فيه مطلقاً^(٧).

وأما الجواب عن المناقشة الثانية: أنه يجوز قرض الحيوان، والسلم أقرب إلى الجواز من الاستقراض، وأنه يجوز بيعه عيناً فهو مبيع معلوم، مقدور التسليم فجاز السلم فيه

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٩/٧، المغنى لابن قدامة ٧٢٥/٥، المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣، المدخل. ابن مفلح ١٧٨/٤.

(٢) المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣

(٣) المرجع السابق.

(٤) شرح العناية على الهداية. الباهرتي ٧٩/٧.

(٥) المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣، ١٣٣.

(٦) المرجع السابق.

(٧) النخيرة. القرالي ٢٤٥/٥.

كالثياب، والمكيلات والموزونات^(١)، وأنه يجوز وصفه وإدراكه بالصفة حيث قال بنو إسرائيل ﴿الآن جئت بالحق﴾^{(٢)(٣)}.

يقول صاحب القيس: فأما - صفات - الخلق فما أقربها إن عينتها أدركتها، وإن وصفتها عينتها^(٤).

وبناء على هذا فالراجح مذهب القائلين بجوار حصر الحيوان بالصفات، وأنه يصير معلوماً بها، فيجوز فيه السلم كالبيع - بالصفة - وأما الحنفية فإتسهم يقولون: إن النهى تعبدى، فعدم جواز السلم فى الحيوان ليس، لأنه غير مضبوط بالوصف بل للسنة، وهم يرجحون الأحاديث التى تمنع السلم فى الحيوان على الأحاديث التى تبيح ذلك، والنهى غير مغل، قال السندى، ومن لا يقول به يحمل النصوص التى جاءت بالنهى عن السلم فى الحيوان على السلم من الطرفين جمعاً بينها، وبين ما يفيد الإباحة، وأن النسيفة إذا كانت من الطرفين فلا تجوز بالاتفاق، لأنه من بيع الكالئء بالكالئء^(٥). أى النسيفة بالنسيفة.

وبناء على هذا فيجب بيان مواصفات الحيوان من حيث الجنس، أسمى، أو غيره والنوع، ذكراً أو أنثى، واللون، والسن، والأمر فيه على التقريب بالنسبة للعبد، ويعرف بالاحتلام، أو بقول النخاس، وبيان الطول والقصر، وبيان النتاج فى الخيل والإبل إن اختلف نتاجها، وكذلك البقر والغنم إن عرف لها نتاج، (سلالة) لتعلق الغرض بها، وبيان البلد بالنسبة للبهال والحمير...^(٦).

(١) الميسوط. السرخسى ١٣/١٣٢٢ -

(٢) سورة البقرة من الآية رقم (٧١) -

(٣) الميسوط. السرخسى ١٣/١٣٢٢ -

(٤) القيس. ابن العربى ٢/٧٨٤ -

(٥) حاشية ابن عابدين ٣/٤٥٨، الميسوط. السرخسى ١٣/١٣٣٢، حاشية السندى على سنن النسائى

٤/٢٧١، نيل الأوطار. الشوكانى ٥/٢٠٥، تحفة الأحوذى ٤/٣٥٥، شرح سنن أبى داود. أبى

الطوبى ٩/١٦٢، عن سمرة رض أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الحيوان بالحيوان نسيفة سنن النسائى

٤/٢٧١، قال السندى: النسيفة: - إذا كانت من الطرفين فلا يجوز لأنه من بيع الكالئء بالكالئء (٤/٢٧١).

(٦) روضة الطالبين. النووى ٣/٣١٠، نهاية المحتاج. الرملى ٤/٢٠٥، أسنى المطالب الشيخ زكريا

الأصارى ٢/١٣٢، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٢ -

الفرع الثاني الإعلان عن مواصفات اللحوم

اختلف الفقهاء في جواز السلم في اللحوم وعدم جوازه وبالتالي بيان مواصفاتها وعدم بيانها كما لآتى:

المذهب الأول: ذهب جمهور الفقهاء أبو يوسف ومحمد من الحنفية وهو المفتى به عندهم، والمالكية والشافعية والحنابلة إلى جواز السلم في لحم الحيوان والطيور^(١).

المذهب الثاني: ذهب الحنفية في ظاهر الرواية عن أبي حنيفة إلى أنه لا يجوز وفي رواية عنه يجوز في اللحم المنزوع العظم^(٢).

الأدلة

استدل جمهور الفقهاء على جواز السلم في اللحوم بما يأتى :-

أولاً: عن ابن عباس - رضى الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قال : (من أسلم فليسلم في كيل معلوم، ووزن معلوم...)^(٣).

وجه الدلالة : ظاهر الحديث يفيد إباحة السلم في كل موزون^(٤) ومعلوم بالصفة قياساً على بيعه معيناً .

ثانياً: أنه يجوز السلم في الحيوان فاللحم أولى^(٥).

ثالثاً: أن الفساد لمكان الجهالة وقد زالت ببيان مواصفاته - أى الحيوان - ، ولهذا كان مضموناً بالمثل فى ضمان العدوان^(٦). ومعنى هذا أنه كما يجوز السلم فى الحيوان يجوز فى لحومه.

(١) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٣٧/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٥٩/٣ ، المبسوط. السرخسى ١٣٢/١٣ ، الاختيار . الموصلى ٥٤/٢ ، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٨٧/٣ ، حاشية السووى ٢٠٩/٣ ، نهاية المحتاج . الرملى ٢٠٧/٤ ، روضة الطالبين . النووى ٣١٢/٣ ، المجموع . النووى ١٤٤/١٣ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصارى ١٣٣/٢ ، المبدع . ابن مفلح ١٨٤/٤ . المغنى لابن قدامة ٧٢٦/٥ ، كشف القناع . البهوتى ٢٨٩/٣ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٣٧/٧ ، المبسوط. السرخسى ١٣٢/١٣ ، الاختيار . الموصلى ٥٤/٤ .

(٣) سبق تخريجه ص ٥٥٧ .

(٤) المغنى لابن قدامة ٧٢٧/٥ .

(٥) المرجع السابق .

(٦) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٣٧/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٥٩/٣ .

واستدل لناظر الرواية عن أبي حنيفة بما يأتي :

أولاً: اللحم يشتمل على ما هو مقصود وعلى غيره، وهو العظم في تفاوت، ولأنه تجرى فيه المماكسة بين البائع والمشتري، حيث يطالب المشتري بالنزع والبائع يدسه فيه، وهذا نوع من الجهالة، والنزاع لا يرتفع ببيان موضع اللحم، والوزن^(١).

ثانياً: اللحم يشتمل على السمن والهزال ومقاصد الناس في ذلك مختلفة، وهو يختلف باختلاف فصول السنة ويقلة الكلاء، والسلم لا يكون إلا مؤجلاً فلا يدرى عند حلول أجله على أي صفة يكون؟ وهذه الجهالة لا ترتفع بذكر الوصف فهو بمنزلة السلم في الحيوان^(٢).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول لا يجوز السلم في اللحم لأمر فيه جهالة: لأنه يختلف بالسمن والهزال، وإذا زالت في جهة بقيت في أخرى^(٣)، وأما سقوط التفاوت في ضمان العدوان فذلك تحقيقاً لمعنى الزجر^(٤).

والجواب: أن الجهالة تزول ببيان الصفة المعلومة، وشرط جواز العقد إعلام العين^(٥). ويسقط التفاوت بعد هذا تحقيقاً للحاجة ونظراً للتخفيف، ورفعاً للخرج والمشقة.

قال مالك - رحمه الله - اللحم والشحم لا بأس بالسلم فيه إذا اشترط لحماً معروفاً أو شحماً معروفاً، لحم ضأن، أو معز، أو بقر، أو جاموس، والشحوم كذلك فإن لم يشترط لحماً وشحماً معروفاً فلا خير فيه^(٦).

وعلى ذلك فيجب بيان الجنس، والنوع، وموضع اللحم من الجنب، أو الفخذ، أو الكتف، وكذلك في لحم الطيور إن كان كثيراً يؤخذ منه بعضه، وبيان السن من صغر أو كبير، والسمن والهزال، لأنه يتعلق بجودة اللحم، ويذكر في لحم الصيد ما صاد به من سهم أو جراح أو غيرهما، ويذكر القديد^(٧) من اللحم وغيره، وبيان المقدار بالوزن، ويعتبر الوزن في الطيور كالبط؛ لأن المقصود لحمه، ويذكر في لحم الحيوان راعياً أو معلوماً^(٨).

(١) المبسوط. السرخسي ١٣٧/١٣، الاختيار. الموصلي ٥٤/٢ .

(٢) المرجعان السابقان.

(٣) بدائع الصنائع. الكاساني ١٣٨/٧ .

(٤) المرجع السابق .

(٥) المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣ .

(٦) المتونة الكبرى ١٣٦٠/٤ .

(٧) القديد من اللحم ما قطع طويلاً ومُتَّح وجفف في الهواء والشمس. المعجم الوسيط ص ٧١٨ .

(٨) لمرجع السابقة في مذهب جمهور الفقهاء.

الفرع الثالث

الإعلان عن مواصفات أطراف الحيوان

اختلف الفقهاء في جواز حصر، أو ضبط أطراف الحيوان بالوصف على مذهبين: المذهب الأول: ذهب الحنفية في رواية والمالكية والشافعية في قول والحنابلة في رواية والأوزاعي وأبو ثور إلى جواز السلم في الرعوس أو الأطراف^(١).

قال مالك - رحمه الله - إن سلف في رعوس فليشترط من ذلك صنفاً معلوماً صغراً أو كبيراً ، وقدراً معلوماً^(٢). وكذلك الأكارع.

المذهب الثاني: ذهب الحنفية في رواية والشافعية في الأظهر والحنابلة في رواية إلى أنه لا يصح السلم في الرعوس أو الأطراف وقال الشافعية: وإن كانت منقاة من الشعر أو مضبوطة بالوزن^(٣). وسبب الخلاف هل يجوز ضبط الرعوس أو الأطراف بالوصف أم لا؟ وأنها أيضاً أجزاء الحيوان ولا يجوز السلم فيه عند بعض العلماء.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول القائلون بجواز السلم في الرعوس والأطراف بما يأتي:-
أولاً: أن التفاوت معلوم - بالصفة - فلم يمنع السلم فيها كالحيوان فإنه يشتمل على الرعوس والأطراف^(٤).

ثانياً: أنه لحم فيه عظم يجوز شراؤه فجاز السلم فيه كبقية اللحم^(٥).

ثالثاً: أنها إذا كانت من جنس واحد فإنها لا تتفاوت تفاوتاً فاحشاً^(٦) بعد ذكر النوع، وباقى المواصفات الأخرى.

(١) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣ بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٢٨٧، نهاية المحتاج. الرملى ٤/٢١٢، كشف القناع. البهوتى ٣/٢٩٠، المغنى لابن قدامة ٥/٧٢٥، كشف القناع. البهوتى ٣/٢٩٠.

(٢) المدونة الكبرى. سحنون ٤/١٣٦٠.

(٣) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣، شرح فتح القدير. ابن الهمام ٧/٧٩، الاختيار. الموصلى ٢/٥٤، نهاية المحتاج. الرملى ٤/٢١٢، المغنى لابن قدامة ٥/٧٢٥، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ٢/١٣٤.

(٤) المغنى لابن قدامة ٥/٧٢٦.

(٥) المرجع السابق.

(٦) حاشية ابن عابدين ٣/٤٥٨.

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه لا يصح السلم في الرعوس والأكارع بما يأتي:
أولاً: أن اللحم في الرعوس والأطراف قليل وليس بموزون بخلاف اللحم^(١) الخالص.
ثانياً: أنه يتعذر الضبط - بالصفة - لما فيها من الأبعاد المختلفة^(٢).
ثالثاً: حصول التفاوت فيها، لأنها من المعدودات المتفاوتة فلا تقدر بالصفة ويحصل التنازع فيها وأن المقصود ما عليها من اللحم وهو يختلف^(٣).

المناقشة والترجيح

ناقش صاحب العناية أدلة المذهب الثاني بقوله : قيل المنع مبنى على منع السلم في الحيوان وهذه أبعاضه وليس بشئ؛ لأنه لا يصدق عليها "الحيوان" إن كان النهي تعبداً، والنهي غير معتل بالتفاوت الفاحش، لأن ذلك يكون في حالة الحياة ثم قال: وعندى لا بأس بالسلم في الرعوس والأكارع وزناً بعد ذكر النوع وباقي الشروط، فالرعوس والأكارع من جنس واحد لا تتفاوت تفاوتاً فاحشاً وقول مالك بجوازه (أي السلم في الرعوس) عدداً بعد ذكر النوع لِحِفَّةِ التفاوت جيد، لكن يراد أنها رعوس عجائيل أو أبقار كبار ونحوه في الغنم فإن التفاوت بعد ذلك يسير^(٤).

وبناء على هذا فإنه يجوز السلم في الرعوس والأكارع مع الضبط بالوزن أو العدد وبيان الجنس والنوع، والصغر والكبر، وسائر الموصفات التي تضبط المسلم فيه عادة ولأن الرعوس والأكارع تخالف المسلم في الحيوان، لأن المقصود في الحيوان جملته من غير تجريد النظر إلى آحاد الأعضاء^(٥).

(١) المغني لابن قدامة ٧٢٦/٥ ، كشف القناع ٢٩٠/٣ .

(٢) أسنى المطالب ١٣٤/٢ .

(٣) المبسوط . السرخسي ١٤١/١٣ ، الاختيار . الموصلى ٥٤/٢ .

(٤) شرح العناية على الهداية . الباهرتي ٨٠/٧ .

(٥) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأصباري ١٣٤/٢ .

الفرع الرابع الإعلان عن مواصفات الجلود

اختلف العلماء في جواز السلم في الجلود على مذهبين .

المذهب الأول : ذهب المالكية والحنابلة في رواية إلى جواز السلم في الجلود إن بين لها ضرباً معلوماً وبه قال صاحب العناية من الحنفية^(١).

المذهب الثاني : ذهب الحنفية والحنابلة في رواية إلى أنه لا يحوز السلم في الجلود^(٢).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز السلم في الجلود بما يأتي :

أولاً : أن التفاوت فيها معلوم — بالوصف — فلم يمنع الصحة كالحيوان^(٣). فيذكر العدد لقصده التعدد في المسلم فيه ضبطاً للكمية ثم يذكر ما يقع به الضبط من الطول والعرض، ويذكر نوعه من البقر، أو الغنم، وكل ما يميزه عن غيره قاطعاً للاشتراك^(٤)، عن غيره.

ثانياً : أنه مقدور لتسليم معلوم المقدار بالوزن، وللصفة بالذکر^(٥). أي بالإعلان عن المقدار والصفات.

استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم جواز السلم في الجلود بما يأتي :

أولاً : أنها تختلف فاللورك قوى، والصدر ثخين رخو والبطن رقيق ضعيف والظهر أقوى، وهذا يحتاج إلى وصف كل موضع منه، ولا يمكن ذرعه — بقياسه — لاختلاف أطرافه^(٦).

ثانياً : أنها متفاوتة تفاوتاً يؤدي إلى المنازعة، لأنه يبقى بعد بيان الجنس، والنوع والصفة والقدر جهالة فاحشة، لتفاوت فاحش بين جلد وجلد^(٧).

ثالثاً : السلم في الحيوان لا يجوز فذلك أبعاضه^(٨).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الثاني بأنه إذا بين مواصفاتها انتفت جهالة الفاحشة، وتقدم أن الراجح جواز السلم في الحيوان فذلك أبعاضه.

-
- (١) العناية على الهداية ٨٠/٧، حاشية ابن عابدين ٥٦/٣، المدونة. مسنون ١٣٦٣/٤، المبدع . ابن مفلح ١٧٩/٤ .
 - (٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٨/٧، الاختيار. الموصلي ٥٤/٢، المبسوط. السرخسي ١٣/١٣١، المبدع. ابن مفلح ١٧٩/٤ .
 - (٣) المبدع . ابن مفلح ١٧٩/٤ .
 - (٤) العناية . شرح الهداية ٨٠/٧، حاشية ابن عابدين ٥٦/٣ .
 - (٥) المبسوط . السرخسي ١٣١/١٣ .
 - (٦) المبدع . ابن مفلح ١٧٩/٤ .
 - (٧) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٨/٧ .
 - (٨) المبسوط . السرخسي ١٣/١٣١ .

الفرع الخامس

الإعلان عن مواصفات الجواهر:

في هذا المطلب نتناول حكم السلم في الجواهر وبيانه كالآتي:-
الجَوْهَرُ من الأحجار كل ما يُسْتَخْرَجُ منه شئ ينتفع به، والحَجَرُ النفيس الذي تتخذ منه الفصوص ونحوها واحده جوهرة^(١).
وأما آراء العلماء في جواز السلم في الجواهر فقد اختلف العلماء في جواز ضبط الجواهر بالصفة فيجوز فيها السلم أو لا؟ على ثلاثة مذاهب.
المذهب الأول: ذهب الحنفية إلى جواز السلم في اللؤلؤ الصغير وزناً ولا يجوز في الكبير، وقال الشافعية: يجوز في الصغير إن عم وجوده ولا بأس بالسلم في البلور، ولا يجوز في العقيق^(٢).
المذهب الثاني: ذهب المالكية إلى جواز السلم في الجواهر كاللؤلؤ والياقوت وصنوف الفصوص والحجارة الكريمة كلها، إذا اشترط من ذلك شيئاً معروفاً، وصفة معروفة، إلا أن يندر وجوده^(٣). أي على الوصف المشترط فلا يجوز.
المذهب الثالث: ذهب الحنابلة إلى عدم جواز السلم في الجواهر كاللؤلؤ والياقوت والزربرد والبلور^(٤).

الأدلة

استدل الحنفية والشافعية على عدم جواز السلم في اللؤلؤ الكبير دون الصغير بما يأتي:
أولاً: أن اللؤلؤ الكبير لا يمكن إعلامه - وصفه - لكون المقصود التدوير والصفاء، وليس لذلك حد معلوم يوقف عليه، فإذا بالغ في بيانه يصير عديم النظر وفي مثله لا يجوز السلم، وهو لا يثبت مهراً في الذمة^(٥).

(١) المعجم الوسيط ص ١٤٩.

(٢) الاختيار. المرصلي ٥١/٢، حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣، بدائع الصنائع. الكاساني ٢٢٨/٧ المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣، نهاية المحتاج ٥٢/٤، المجموع. النووي ١٣٥/١٣، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٦/٢.

(٣) المدونة. سحنون ١٣٦٢/٤، حاشية السوقي ٢١٥/٣، الذخيرة. القرافي ٢٤١/٥.

(٤) المغني لابن قدامة ٧٢٦/٥، كشاف القناع. البهوتي ٢٩٠/٣، المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤.

(٥) المبسوط. السرخسي ١٣٢/١٣.

ثانياً: وجود التفاوت الفاحش بين آحاد الجواهر^(١) الكبير

استدلوا على الجواز في الصغير أنه يحصل العلم به، وأما البلور فيضبط بالصفة بخلاف العقيق فإن الحجر الواحد منها يختلف^(٢).

استدل أصحاب المذهب الثاني على جواز السلم في الجواهر بما يأتي :

قال تعالى : ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٣) وقال : ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾^(٤).

وجه الدلالة: أن الله أباح البيع لعباده وأذن لهم فيه إذناً مطلقاً فيدخل في جميع أنواع التجارة إلا ما خصه الدليل بالمنع^(٥). كما أن ابتغاء الفضل شامل للبيوع الجائزة.

استدل أصحاب المذهب الثالث على عدم الجواز بما يأتي :

أولاً : أنه يختلف اختلافاً متبايناً بالكبر والصغر، وحسن التدوير، وزيادة الضوء، ولا يمكن تقديره بثمن معين؛ لأنه يختلف، ولأن السلم عقد غرر فلا يجوز إلا فيما يوثق به^(٦).

ثانياً: أنه يبقى بعد بيان الجنس والنوع والقدر - وغيرها من الصفات - جهالة فاحشة مؤدية إلى النزاع للتفاوت الفاحش بين جواهر وجوهر^(٧).

ثالثاً: لاجتماع للشكل والوزن والصفاء نادر ولا يضبط بالوصف^(٨)، أو يندر اجتماعه على الوصف المشترك.

المنافشة والترجيح

ناقش أصحاب المذهب الثاني الأدلة بقولهم:

الجواهر تضبط بشدة الصفاء، وقلته، وتوسطه، وكبير الحبة، وصغرها، وتوسطها وسلامتها من النمش ويشترط التدوير والاستطالة، والوزن، والمقدار، وما هو من أغراض أرباب الجواهر^(٩) وعلى ذلك فالراجح المذهب الثاني، لأن أصحاب الجواهر يعرفونها بالوصف.

(١) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣ .

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٦/٢ .

(٣) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥).

(٤) سورة البقرة من الآية رقم (١٩٨).

(٥) المقدمات. ابن رشد الجد ٣٠٦١/٩ .

(٦) المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤، المغنى لابن قدامة ٧٢٢/٥، كشاف القناع. البهوتي ٢٩١/٣، المجموع .

النووي ١٣٥/١٣، ١٣٦، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٦/٢ .

(٧) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٨/٧، الذخيرة. القرافي ٢٤١/٥ .

(٨) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٦/٢، نهاية المحتاج . الرملي ٢٠٣/٤ .

(٩) الذخيرة. القرافي ٢٤١/٥ .

المبحث الثالث

الإعلان عن المواصفات التي تختلف فيها الرغبات

في هذا المبحث نتناول بيان مواصفات المسلم فيه التي تختلف فيها الرغبات لأن اختلاف الرغبات يؤدي إلى اختلاف المالية وتفاوتها في المنتج المسلم فيه، ولتوضيح ذلك نعد المطالب الآتية:

المطلب الأول

الإعلان عن الجنس والنوع

اتفق الفقهاء على أنه يشترط في المنتج المسلم فيه "السلعة" بيان المواصفات من حيث الجنس، والنوع^(١)، وقد حكى ابن قدامة الإجماع على ذلك فقال: لا نعلم في ذلك خلافاً^(٢).

فعن ابن عباس - رضي الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قدم المدينة فوجدهم يسلفون بالتمر، السنة والسنين، فقال: من أسلف فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم^(٣).

قال ابن حجر العسقلاني: أجمعوا على أنه لا بد من معرفة الشيء المسلم فيه صفة تميزه عن غيره، و كأنه لم يذكره في الحديث؛ لأنهم كانوا يعلمون به، وإنما تعرض لذكر ما كانوا يهملونه^(٤).

ولأن مقدار المالية في الشيء المسلم فيه تتفاوت بذكر جنسه، ونوعه، ويصير معلوماً بهما، ويعفى عن التفاوت غير المعبر، لأنه لا يتمكن بسببه منازعة مانعة من التسليم^(٥).

(١) المبسوط. السرخسي ١٣/١٣٤، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٢٥، حاشية الدسوقي ٣/٢٠٨، حاشية

العنوي ٢/١٥٦، أسنى المطالب الشيخ زكريا الأنصاري ٢/١٣٢، نهاية المحتاج. الرملي ٤/١٩٨،

١٩٩، المعنى لابن قدامة ٥/٧٢٧، الكافي لابن قدامة ٢/٦٢، كشاف القناع-البهوتي ٣/٢٩٢،

المجموع. النووي ١٣/١٢٤، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨١، ١/١٨٢ -

(٢) المعنى لابن قدامة ٥/٧٢٧ -

(٣) سبق تخريجه. ص ٥٥٧.

(٤) فتح الباري. ابن حجر ٤/٥٢٦ -

(٥) المبسوط. السرخسي ١٣/١٣٤ -

فيذكر جنس السلعة: قمحاً، أو تمرأ، أو شعيراً، أو أرزأ، أو ذرة، أو زيتأ، أو سمنأ، أو لبنأ، أو جبنأ، أو لحمأ.. ثم يذكر نوع هذه السلع فيذكر في السمن واللبن والجبن النوع كبقر أو جاموس، ونوع الزيت من سمس، أو زيتون، أو كتان، أو ذرة، أو قطن، أو عباد الشمس... ونوع اللحم، كبقر، أو جاموس، أو طير كدجاج، ويبين نوع الأواني، والثياب، والورق وغير ذلك من السلع الحديثة كالأدوات الكهربائية فيبين نوع الغسالة، أو الثلاجة، أو المروحة.. فبدون ذكر - الإعلان عن - الجنس والنوع لا تنقطع المنازعة^(١) وأن المالية تختلف وتتفاوت بذكر النوع وعدمه فبدون بيانها تحصل جهالة في المبيع، فلا بد أن يكون معلوماً علماً كافياً نافياً للجهالة الفاحشة كما في بيوع الأعيان.

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه يجب بيان جنس السلع وأنواعها، لأن بيان الجنس والنوع من المواصفات التي تتفاوت بها المالية ولنفي الغرر والجهالة عن المبيع.

(١) المبسوط. المرجعي ١٣/١٤٤٠.

المطلب الثاني

الإعلان عن الجودة والرداءة

اتفق الفقهاء على وجوب بيان الجودة والرداءة في المسلم فيه^(١). وقد حكى ابن قدامة الاتفاق على وجوب بيانهما عند بيان الجنس والنوع^(٢). وتعتبر فيهما الأدلة على بيان الجنس والنوع، لأن مقدار المالية يتفاوت ببيان الجودة والرداءة، ويصير المسلم فيه معلوماً بذلك، وعدم بيانهما من الغش والتدليس في المبيع.

ففي المبسوط للسرخسي بعد ذكر الأكسية قال بصفة معلومة ثم ذكر 'ورفعة'^(٣)، وهو إشارة إلى الجودة، ويدل على الجودة والرداءة (درجة نقاء السلعة) وقد اشترط ابن القاسم ذكر النقاء وضده، أي في القمح والذرة وغيرهما، لأنه يوجب اختلاف الثمن - المالية - وقال أشهب لا يشترط ذكر النقاء، لأن مقتضى العقد السلامة، وحمله على الاستحباب، ويحمل على الغالب عند الإطلاق^(٤)، وقد أشار العلماء إلى وجوب بيان الجودة بأن يصف اللحم بفحلي أو خصياً، وموضع اللحم^(٥) - من الفخذ أو الجنب - .. وهو إشارة إلى الجودة، وقد يستغنى بذكر السن عن الجودة، لأن ما صغر سنه من مأكول اللحم جيد^(٦)، ويصف الثياب بالقلظ، والنعمومة، أو الرقة والصفاقية^(٧). وذلك إشارة إلى معرفة الجودة والرداءة.

وقد يفنى ذكر النوع عن الجودة والرداءة كالزيت^(٨) فهو يختلف باختلاف أنواعه في الجودة ومثله جميع السلع عند الشهرة، بالجودة، وتعارف الناس على معرفة الجودة فيها.

ومما سبق يتضح اتفاق الفقهاء على وجوب بيان الجودة والرداءة في الشيء المسلم فيه، لأنيهما من المواصفات التي تتفاوت بها المالية، وتعلق بهما الأغراض.

(١) المبسوط . السرخسي ١٣/١٥١، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٢٥، حاشية السوفاي ٣/٢٠٩ المجموع .

النووي ١٣/١٢٥، المعنى لابن قدامة ٥/٧٢٧، الكافي لابن قدامة ٢/٦٢٢ المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٤ .

(٢) المعنى لابن قدامة ٥/٧٢٧.

(٣) المبسوط. السرخسي ١٣/١٥١ .

(٤) حاشية السوفاي ٣/٢١٠.

(٥) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٥، حاشية السوفاي ٣/٢٠٩ . ٢١٠ المجموع. النووي ١٣/١٢٥.

(٦) حاشية السوفاي ٣/٢١٠ .

(٧) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٥، المجموع. النووي ١٣/١٢٥، حاشية السوفاي ٣/٢٠٩ . ٢١٠ .

(٨) حاشية السوفاي ٣/٢١٠ .

وقد اختلف الفقهاء إن جاءه بدون ما وصف له، أو نوع آخر من جنسه على ثلاثة مذاهب.

المذهب الأول: ذهب الحنفية، ومالك والشافعية، والحنابلة على أنه لا يجبر على القبول الشخص مخير في أخذه وعدمه، وله أن يأخذ عوضه عرضاً بقدر قيمة دين المسلم وقت الاحتياض ولا يربح فيه^(١).

المذهب الثاني: ذهب أبو حنيفة وأحمد في المشهور عنه إلى أنه لا يجبر على القبول وقال الشافعية لا يجبر على القبول إن كان مسلوباً ومحل عدم إجباره على قبول المثل وإن تعلق بخصوص ثمر القرية غرض للمسلم كنضجه أو نحوه وإلا أجبر على القبول لأن امتناعه محض تعنت^(٢).

المذهب الثالث: ذهب الحنابلة في قول إلى أنه يلزمه قبوله حيث لم يكن أفنى^(٣).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز أخذ العوض وعدمه. أولاً: أن الحق له أو للمسلم، وقد رضى بدونه، واتحادهما في الجنس جعلهما كالشئ الواحد بدليل حرمة التفاضل، ولا يلزمه، لأن الإنسان لا يجبر على إسقاط حقه^(٤). وأنه حسن القضاء.

ثانياً: إن رضى بالأردأ جواز، لأنه قبض جنس حقه، وإنما اختلف الوصف، فإن كان أجود فقد قضى حقه وأحسن في القضاء، وإن كان أردأ فقد قضى حقه أيضاً، لكن على وجه النقصان، فلا يكون أخذ الأجود والأردأ استبدالاً إلا أنه لا يجبر على أخذ الأردأ؛ لأن فيه فوات حقه عن صفة الجودة فلا بد من رضاه^(٥).

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه لا يجبر على القبول بما يأتي:-

ولاً: عن أبي سعيد الخدري - ع - قال: قال رسول الله ﷺ: لا يملك من شيء فلا يصرفه إلى غيره^(٦).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١١٧/٧، حاشية الخرشى ١٠٩/٦، المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤، الكافي لابن

قدامة ٦٧/٢، تطبق شمس الدين ابن قيم الجوزية على سنن أبي داود ٢٧٧/٩.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ١١٧/٧، الكافي لابن قدامة ٦٧/٢، المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤، نهاية المحتاج. الرملي ١٨٨/٤، ١٨٩.

(٣) المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤.

(٤) تطبق شمس الدين ابن القيم على سنن أبي داود ٢٧٧/٩، ٢٧٨.

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ١١٧/٧.

(٦) سنن أبي داود (هـ) ٢٧٧/٩ رقم ٣٤٦٥ مقال الطقمي والحديث ضعيف. شرح السنن لأبي الطيب

٢٧٩/٩، وحتى تضعفه صاحب المبدع ١٨٦/٤ وقال الشوكاني: في إسناده عطية بن سعد العرفي قال

المنذرى: لا يحتج بحديثه، نيل الأثر ٢٢٨/٥.

وجه الدلالة: قوله ﷺ: (فلا يصرفه إلى غيره) نهى وهو للتحريم فلا يصح أن يستبدل عن المسلم فيه من جنسه ونوعه^(١). فيحرم استبداله ولا يجبر المسلم على قبوله ثانياً: أنه بيع للمبيع قبل قبضه^(٢).

استدل أصحاب المذهب الثالث على أنه يلزمه قبوله حينئذ لم يكن أدنى صفة، لأنه من جنسه أشبه الزائد في الصفة^(٣).

المناقشة والترجيح

ناقش ابن قيم الأدلة بقوله: ثبت أن ابن عمر - رضى الله عنهما - أنه كان يبيع بالدرهم ويأخذ دنانير وقال له النبي ﷺ - لا بأس أن تأخذ بسعر يومها ما لم تتفرقا وبينكما شيء^(٤).

فهذا بيع للثمن ممن هو في ذمته قبل قبضه، ولا فرق بينه وبين الاعتراض عن دين السلم بغيره، وجوز الاعتراض عن الثمن بسعر يومها، لنلا يربح فيما لم يضمن، ونص أحمد على هذا في بدل العوض وغيره من الديون، لنلا يربح فيما لم يضمن، وبه قال مالك وهو مروى عن ابن عباس - رضى الله عنهما - لكن مالكاً يستثنى الطعام خاصة؛ لأن من أصله أن بيع الطعام قبل قبضه لا يجوز بخلاف غيره، وأما أحمد فإنه فرق بين أن يعترض عنه بعرض، أو حيوان أو نحوه دون المكيل أو الموزون فإن كان بعرض ونحوه جوز به بسعر يومه كما قال ابن عباس ومالك - رضى الله عنهما - وإن اعتاض عن المكيل بمكيل أو عن الموزون بموزون، فإنه منعه لنلا يشبه بيع المكيل بالمكيل من غير تقابض إذ كان لم توجد حقيقة التقابض من الطرفين ولكن جوزه إذا أخذه بقدره مما هو دونه كالشعير عن الحنطة نظراً منه إلى أنه استيفاء لا معاوضة كما يستوفى الجيد عن الردئ ففي العرض جوز المعاوضة إذ لا يشترط هناك تقابض وفي المكيل والموزون منع المعاوضة لأجل التقابض وجوز أخذ قدر حقه أو دونه؛ لأنه استيفاء^(٥).

(١) شرح سنن أبي داود (أبي الطيب ٢٧٩/٩) .

(٢) المرجع السابق.

(٣) المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤ .

(٤) سنن أبي داود (عون ١٥٩/٩ رقم ٣٣٥٢) / سنن الترمذى (تحفة ٣٦١/٤) قال أبو عيسى لا نعرفه

مرفوعاً إلا من حديث سَمَّاءَ بن حرب عن سعيد بن جبير عن ابن عمر، سنن النسائي

٢٥٧/٤ رقم ٤٦٠٢ .

(٥) تعليقات شمس الدين ابن القيم ٢٨٠/٩ ، ٢٨٣ .

وعلى هذا فالراجح أن الشخص مخير في الأخذ وعدمه، وله أن يأخذ عوضه عرضاً بقدر قيمته ولا يربح فيه.

ثانياً: استبدال المسلم فيه بالجيد من نوعه:

ذهب الفقهاء في جواز استبدال المسلم فيه بنوع آخر أفضل في الجودة وعدم جواز ذلك إلى مذهبين.

المذهب الأول: ذهب الحنفية والحنابلة في الأصح إلى أنه يلزمه قبوله^(١).

المذهب الثاني: ذهب المالكية وزفر من الحنفية والحنابلة في رواية إلى أنه لا يلزمه^(٢).

المذهب الثالث: نقل صالح وعبد الله لا يأخذ فوق صفته، بل يحرم ويأخذ دونها^(٣).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على لزوم القبول بما يأتي:

أولاً: أنه أوفاه حقه بكامله، وأحسن في قضاء الدين^(٤)، وقد قال ﷺ: خيركم أحسنكم قضاء^(٥)، وقال: ﷺ: زن وأرجح^(٦).

ثانياً: أنه أتى بما تناوله العقد وزيادة منفعة كما لو اشترطه^(٧)، وأنه زاده خيراً^(٨).

ثالثاً: إن إعطاء الأجود مكان الجيد في قضاء الديون لا يعد فضلاً وزيادة في العادات، بل يعد من باب الإحسان في القضاء، فإن أعطاه الأجود فقد قضى حق صاحب الحق وأجمل في القضاء فيجبر على الأخذ^(٩).

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه لا يلزمه القبول ولا يجبر عليه بما يأتي:-

أولاً: أن رب السلم في إعطاء الزيادة على حقه متبرع، والمتبرع عليه لا يجبر على قبول التبرع لما فيه من إلزام للمنة فلا يلزمه من غير التزامه^(١٠).

(١) المبسوط. السرخسي ١٥٣/١٣، المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤

(٢) المرجعان السابقان، حاشية الخرشى ١٠٩/٦، الكافي لابن قدامة ٦٧/٢

(٣) المبدع. ابن مفلح ١٧٦/٤.

(٤) المبسوط ١٥٣/١٣.

(٥) سنن النسائي (٤/٣٠٣ رقم ٤٧٠٧).

(٦) سنن أبي داود (عون ٩/١٤٤ رقم ٣٣٣٤).

(٧) المبدع. ابن مفلح ١٨٦/٤

(٨) الكافي ابن قدامة ٦٧/٢.

(٩) بدائع الصانع. الكاساني ١١٨/٧

(١٠) المرجع السابق

ثانياً: أن الجيد غير الوسط، وهو متبرع عليه بصفة الجودة ، ولو تبرع عليه بزيادة قدر كان له أن لا يقبل تبرعه، فكذا إذا تبرع بالجودة^(١). فالجودة هبة ولا يلزمه قبولها.
ثالثاً: أنه غير ما أسلم فيه^(٢)، فلا يجوز أخذه .

استدل أصحاب المذهب الثالث على أنه يحرم قبوله بما روى عن أبي سعيد الخدري
ع: أن رسول الله ﷺ قال : (من أسلف في شيء فلا يصرفه إلى غيره) ^(٣).
وجه الدلالة:

في الحديث دلالة على أنه لا يصح أن يستبدل عن المسلم فيه من جنسه ونوعه^(٤).

المناقشة والترجيح

يمكن مناقشة أدلة المذهب الأول: بأن الزيادة في الصفة كالزيادة في القدر ولا بد من اعتبار القبول في زيادة المقدار فكذا في الصفة وعلى هذا فالراجح المذهب الثاني.
ثالثاً: اشترط صفة الجودة:

قال القرافي: مقتضى أصولنا اشتراط الأجود من الطعام وأدناه؛ لأن الجودة معلومة متيسرة عند الناس^(٥).

وقال الحنابلة: لا يشترط لتعذر الوصول إليه إلا نادراً، إذ ما من جيد إلا ويحتمل أن يوجد أجود منه^(٦).

وإن شرط الأردأ فوجهان عند الحنابلة: الأصح أنه لا يصح ، لأنه لا ينحصر الثاني :
يصح ، لأن ما يدفعه إليه إن كان الموصوف فهو المسلم فيه، وإن لم يكن فهو خير منه، فيلزم المسلم قبوله بخلاف الأجود^(٧).

فإن جاءه بزيادة في القدر صح؛ لأن الزيادة يجوز إفرادها بالبيع هنا^(٨).

-
- (١) المبسوط. السرخسي ١٥٨/١٣ ، حاشية الخرنسي ١٠٩/٦ .
 - (٢) المبدع . ابن مفلح ١٨٦/٤ .
 - (٣) سبق تخريجه ص ٥٨٦ .
 - (٤) عون المعبود ٢٧٩/٩ .
 - (٥) الذخيرة. القرافي ٢٥١/٥ .
 - (٦) المبدع . ابن مفلح ١٨٦/٤ ، الذخيرة . القرافي ٢٥١/٥ .
 - (٧) المبدع . ابن مفلح ١٨٦/٤ .
 - (٨) المبدع . ابن مفلح ١٨٦/٤ .

وإن جاءه بالأجود وقال: خذه وزدني درهماً لم يجز، لأن الجودة صفة لا يجوز إفرادها بالعقد، كما لو كان مكياً أو موزوناً^(١).

فإن اختلفا في صفة الجودة بأن اشترط المشتري ثوباً جيداً، فجاء به المسلم إليه فقال رب السلم ليس بجيد، وقال المسلم بل هو جيد فإن الحاكم يريه رجلين من أهل تلك الصناعة، لأنه لا علم عنده فيما اختلفا فيه فيرجع إلى من له فيه علم، كما لو احتاج إلى معرفة قيمة المستهك لقوله تعالى: ﴿فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾^(٢).

فإن اجتمعا على أنه جيد مما يقع عليه اسم الجودة، وإن لم يبلغ النهاية فيها، أجبر رب السلم على أخذه، لأن المسلم إليه وفيّ بما شرطه له فالمستحق بالتسمية أدنى ما يتناوله الاسم إذا لا نهاية للأعلى فإنه ما من جيد إلا وفوقه أجود منه، فإنه لو اشترط في العبد أنه كاتب أو خباز فإنه يستحق به أدنى ما يتناوله الاسم، وإنما اشترط رجلين، لأنه يحتاج إلى فصل الخصومة بينهما وإنما يمكنه ذلك بحجة تامة وهو قول الرجلين^(٣).

(١) المرجع السابق.

(٢) سورة النحل آية رقم (٤٣).

(٣) المبسوط . السرخسي ١٥٣/١٣ .

المطلب الثالث

الإعلان عن اللون

سبق أن الفقهاء أجمعوا على أنه لا بد من معرفة صفة الشئ المسلم فيه صفة تميزه عن غيره، وتقدم في ضابط الإعلان عن مواصفات المسلم فيه أنه يجب بيان ما يختلف به المالية، ونص الحنفية أيضاً على أنه يجب ذكر كل ما كان مميزاً له عن غيره قطعاً للاشتراك^(١).

وبناء على ما سبق يجب ذكر - الإعلان عن - اللون، لأنه من المواصفات التي تتفاوت بها المالية.

فيذكر اللون في الحيوان، والثياب، والصل، والتمر، والبر، والصوف، والشعر، وغزل القطن، والكتان، والأواني، والجص، والنورة، والعنبر، والخبز، والزبد، والطيور، غير المرادة للأكل، والسمن، والحديد، والرصاص، والنحاس...^(٢). وغير ذلك من السلع.

وقد بين الله عز وجل اللون في صفة بقرة بنى إسرائيل حين سألوا عن لونها قال تعالى: ﴿قَالُوا اذْعُ لَنَا رَبِّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا لَوْنُهَا قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقَرَةٌ صَفْرَاءُ فَاقِعٌ لَوْنُهَا تَسُرُّ النَّاظِرِينَ﴾^(٣). وقال ﴿لَا شِيَةَ فِيهَا﴾^(٤).

فقوله تعالى: ﴿صَفْرَاءُ فَاقِعٌ لَوْنُهَا﴾^(٥) بيان للون البقرة المطلوبة حتى لا تشتبه بغيرها ولما سألوا عن الزيادة في إيضاح اللون قال الله تعالى ﴿لَا شِيَةَ فِيهَا﴾^(٦)، أى هي صفراء كلها لا بياض فيها ولا حمرة ولا سواد قال ابن عرفة: وأصل شية هي من وشى الثوب إذا نسج على لونين مختلفين، ولا يقال لمن نم واش حتى يغير الكلام ويلونه فيجعله ضروباً ويزين منه ما شاء^(٧).

(١) العناية على الهداية ٨٠/٧

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣، حاشية السواقى ٢٠٨/٣، ٢١٠، الخخيرة. القرطبي ٢٤٣/٥، لسنى

المطلب. الشيخ زكريا الانصارى ١٣٢/٢ : ١٣٧، المجموع. التنووي ١٢٥/١٣ : ١٢٩، نهلية المحتاج. الرملى ٢٠٤/٤ : ٢٩٢/٣ : ٢٩٧، المعنى لابن قدامة ٧٣٢/٥، ٧٣٦.

المبدع. ابن مفلح ١٨٢/٤، ١٨٦.

(٣) سورة البقرة آية رقم (٦٩).

(٤) سورة البقرة آية رقم (٧١).

(٥) سورة البقرة آية رقم (٦٩).

(٦) سورة البقرة آية رقم (٧١).

(٧) الجامع الأحكام القرآن. القرطبي ٤٢٣/١

فالسؤال عن لون البقرة وإن كان محللاً منهم، فإنه يؤخذ من الآيات بيان الوصف الذى يقع به التمييز، وقد يرتبط اللون بالجودة فمثلاً لا بد أن تكون الفاكهة والخضر بلونها الطبيعي حتى لا تسبب أمراضاً تصيب الإنسان. وقد وضع هذا ضمن المواصفات القياسية التى اتفقت عليها هيئة التوحيد القياسى.

ومما يدل على ذلك أيضاً قول الله تعالى : ﴿يَخْرُجُ مِنْ بَطُونِهَا شَرَابٌ مُخْتَلِفٌ أَلْوَانُهُ فِيهِ شِفَاءٌ لِلنَّاسِ﴾^(١) ففى هذا بيان أن العسل مختلف الألوان فمنه الأبيض والأحمر، والأسود، وهو دليل على أن القدرة نوعته بحسب تنوع الغذاء وهو يختلف طعمه باختلاف المرعى^(٢).

واللون فى الدواب وغيرها يحقق منفعة جمالية يتعلق بها غرض الإنسان، وقد نبه الله عز وجل على ذلك بقوله: ﴿وَلَكُمْ فِيهَا جَمَالٌ حِينَ تُرِيحُونَ وَحِينَ تَسْرَحُونَ...﴾^(٣). فمنفعة الزينة التى تسر الناظرين، وجمال الصورة ، وذلك مرئى بالأبصار موافق للبصائر^(٤).

ومما سبق يتضح أنه لا بد من بيان اللون فى الشئ المسلم فيه؛ لأنها صفة تتفاوت بها المالية وتختلف فيها الأغراض، ولارتباط اللون بالجودة والرداءة ، وصفة اللون لا تخرج عن الضابط الذى وضعه العلماء فى مواصفات الشئ المسلم فيه.

(١) سورة النحل آية رقم (٦٩).

(٢) تفسير القرطبي ١٢٣/٥.

(٣) سورة النحل آية رقم (٦).

(٤) تفسير القرطبي ٦٥/٥.

المطلب الرابع

الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة)

العلامة التجارية أداة من أدوات التمييز يستطيع بها المستهلك أن يتعرف على السلعة، وقد لا يتلفظ بها مثل الاسم التجاري، وتتضمن العلامة، الرموز، والرسوم، والألوان المميزة، أو حروف معينة^(١).

وقد اشتهرت بعض العلامات والرسوم لبعض السلع مثل الأسد، والميزان، ... فإذا كان هناك سلعتان أو أكثر من جنس واحد، وكانت لكل سلعة ماركة مغايرة ومميزة لها عن الأخرى فهل يجب الإعلان عن الماركة أم لا؟

السلع من جنس واحد إذا كان لكل واحدة ماركة مغايرة ومميزة لها فإنها فى الحقيقة تعد صنفاً واحداً إذا فرضنا أن جميع أجزائها وخصوصياتها واحدة لا تفاوت بينهما من حيث الكمية والكيفية؛ لأن المناط هو الاختلاف من حيث الكمية (المقدار) والكيفية (الصفات) ونحوهما لا بمجرد العلامات المختلفة، فقد يكون التفاوت فى القيمة ليس من جهة الاختلاف فى الجنس والوصف، وسائر الخصوصيات، بل لأجل اختلاف العلامات واشتهارها بسبب كثرة الإعلان لهذه العلامات^(٢). فالإعلانات التجارية المكلفة وتجارب الناس تجعل الإقبال على ماركة تجارية معينة أكبر بكثير من ماركة أخرى لنفس السلعة^(٣)، أو لأن بعض المؤسسات لها سابقة - فى مجال الإنتاج والتصنيع - أكثر من غيرها، أو لأجل أمور أخرى. والفرض يختلف باختلاف العلامة فصارت هذه العلامات بمنزلة الأوصاف فى العرف فلا بد من ذكرها وعدم ذكرها يوجب الغرر، وأنه إذا أتى له بغيرها أتى له بغير حقه مع تضرره به^(٤). فالعلامة وصف مرغوب فيه مرتبط بالسلعة المعينة بها، لأن للناس رغائب فى الأعيان ما

(١) التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٤١٣ .

(٢) السلم وتطبيقاته المعاصرة مجلة مجمع الفقه الإسلامى بحث فضيلة الدكتور/ محمد ططا السيد ص

٤٤١ ، ٤٤٢ ، د/ محمد الضيرير ص ٤١٩ والشيخ على نظرى منفرد والشيخ محمد على التسخيرى

ص ٤٧١ ، ٤٧٢ ، والشيخ حسن الجولامى ص ٤٩٨ ، ٥٠١ الدورة التاسعة المجلد الأول.

(٣) مجلة مجمع الفقه د/ محمد الضيرير ص ٤١٩ .

(٤) مجلة مجمع الفقه، الشيخ على نظرى منفرد، والشيخ محمد على التسخيرى ص ٤٧١ ، ٤٧٢ ، د/

ليس في قيمتها^(١)، ومن باب أولى فإن السلع المتشابهة المختلفة من حيث الصفات الجوهرية يجب ذكرها بالعلامة التجارية إذا كانت مختلفة في المقادير، والصفات فيجب تمييزها بالعلامة.

والتمييز بالعلامة مرتبط بالجودة فهي تعد مرشداً قوياً لتحديد جودة السلعة ورداءتها وهي أيضاً توجد قيمة اقتصادية في السلعة يستطيع بها المنتج بيع منتجاته المميزة بسعر أعلى إذا كانت تحتوى على مزايا حقيقية خاصة تعبر عنها العلامة التجارية واستطاع البائع أن يقتع المشتري بهذه المزايا^(٢). وهي تحافظ على حصول الإنسان على ثمرة جهده ففى إتقانه وصناعته للسلعة، وتحمى البائع والمستهلك من الغش.

وذهب بعض العلماء المعاصرين إلى ذكر الأثر المترتب على تبديل العلامة، أو ذكر المشتري سلعة بعلامة مميزة فأتى له البائع بغيرها فيما يلي^(٣):

أولاً: لا بد من ذكر العلامات التجارية عند المعاملة لأنها بمنزلة الأوصاف في العرف .

ثانياً: لا يجوز للمسلم إليه تبديل السلعة بعلامة تجارية مذكورة بأخرى.

ثالثاً: لا يجب على المسلم قبول السلعة التي ليست بتلك العلامة التي ذكرت عند المعاملة، لأنه لا خلاف في أنه إذا دفع المسلم إليه المسلم فيه دون الصفة أو المقدار المشترطين فيسه لا يجب على المسلم قبوله، وإن كان أجود من وجه آخر؛ لأنه ليس نفسه مع تضرره به.

رابعاً: يجوز التراضى إذا لم تكن السلعة بتلك العلامة:

ومن خلال ما سبق يتضح أن العلامة التجارية من المواصفات التي تختلف فيها الرغبات فيجب ذكرها في عقد السلم، وفى الإعلان التجارى عبر الوسائل الإعلانية المختلفة وأن اتخاذ العلامة فيه حماية للمستهلك من الغش، وحماية للتاجر من المنافسة غير المشروعة.

(١) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٣٨/٧ .

(٢) التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ص ٤١٣ 'بتصرف'.

(٣) مجلة مجمع الفقه . الشيخ على نظرى منفرد، والشيخ محمد على التسخيرى ص ٤٧٢ .

المطلب الخامس

الإعلان عن مصدر المنتج المسلم فيه أو بلد المنشأ

إذا كانت السلعة المسلمَّ فيها تنتمي إلى شخص ، أو بلد ، أو مصنع ، أو مؤسسة تجارية فهل يجب بيان ذلك في السلع/إذا أنشئت أو صنعت في بلدة معينة، أو كانت تنتمي إلى شخص معين في عقد السلم أم لا؟ وهل يجب بيان ذلك في الإعلان التجاري عبر الوسائل الإعلانية المختلفة.

سبق أن الفقهاء أجمعوا على أنه لا بد من معرفة الشيء المسلمَّ فيه صفة تميزه عن غيره، وتقدم في ضابط الإعلان عن مواصفات المسلمَّ فيه أنه يجب الإعلان عن المواصفات التي تختلف بها المالية وتتعلق بها الرغبات.

وبناء على هذا فقد ذكر الفقهاء أمثلة تدل على وجوب بيان مصدر السلعة، ففى السلع الزراعية وغيرها. فمثلاً قالوا فى التمر، يذكر البلد فيقول بغدادى أو بصرى فإن البغدادي أحدى، وأقل بقاء لعذوبة الماء والبصرى بخلافه ، أو يصفه بمدنى وشامى^(١) وكذلك يصف القمح والشعير بالبلد، وعلل علماء المالكية وغيرهم على وجوب الإعلان عن البلد بما ينطبق مع ضابط الاعلان السابق فقالوا: لأن البرُّ تختلف قيمته باختلاف البلاد فيجب البيان إن اختلفت به القيمة أو الثمن ، والمدار على عرف البلد إن اختلف الثمن فيها بذلك وجب البيان وإلا فلا^(٢).

ويذكر البلد فى العسل، والمصك ، وينسب الخيل والحرر إلى البلد، وأيضاً حجارة البناء إلى موضع التربة ، ويصف بالبلد غزل القطن، والكتان، والإبريسم ، والصوف، والعضير، والثياب المنسوجة، فيذكر بلد النسيج، ويذكر البلد فى الجبن..^(٣) وغير ذلك من السلع أو المنتجات.

(١) حاشية السواقى ٢٠٨/٣ ، ٢٠٩ ، الفروق- القرافى ٢٩٤/٣ ، الخيرة . القرافى ٢٤٣/٥ المبدع . ابن مفلح ١٨٥/٤ ، ١٨٦ ، المعنى لابن قدامة ٧٢٨/٥ ، ٧٣٨ ، كشاف القناع . البهوتى ٢٩٣/٣ ، ٢٩٤ ، ٢٩٥ .

(٢) حاشية السواقى ٢٠٨/٣ نهاية المحتاج ٢٠٤/٤ ، ٢١١ .

(٣) حاشية السواقى ٢٠٨/٣ ، ٢٠٩ ، الفروق- القرافى ٢٩٤/٣ ، الخيرة . القرافى ٢٤٣/٥ المبدع . ابن مفلح ١٨٥/٤ ، ١٨٦ ، المعنى لابن قدامة ٧٢٨/٥ ، ٧٣٨ ، كشاف القناع . البهوتى ٢٩٣/٣ ، ٢٩٤ ، ٢٩٥ .

وقد حكى ابن مفلح الحنبلى الإجماع على وجوب بيان البلد فى عقد السلم فقال بعد ذكر الجنس ، والنوع ، والقدر "البلد بغير خلاف نعلمه"^(١).

وقال ابن عابدين فى ذلك أيضاً: ومعرفة صفة الثياب، كعمل الشام، أو مصر، أو زيد أو عمرو^(٢).

فقلوه : "عمل الشام أو مصر ، أو زيد ، أو عمرو" نص واضح فى اعتبار وجوب بيان الجهة الصانعة، أو جهة المنشأ، سواء كانت بلداً، أو كانت من شخص معين، أو أشخاص اعتبارية (شركات).

وقال المالكية ويذكر فى السمك الناحية من بحر عذب أو مالح أو من بركة الفيوم^(٣) وهذا بيان لذكر موضع السلعة التى جيببت منها. وقالوا أيضاً يجب بيان أنها ليست بلدية إن كانت الرغبة فى البلدية أكثر أو بيان أنها بلدية إن كانت الرغبة فى غيرها أكثر فإن لم يبين فغش^(٤)..

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لابد من الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ، لأنه وصف يختلف به المالية ، ويرتبط بجودة السلعة فقد تكون بلداً من البلاد أو دولة من الدول مشهورة بلون خاص من الصناعة، وخاصة تلك الصناعات الحديثة التى نتجت بفعل التقدم الصناعى، والتى استطاعت المصانع أن تنتج الكثير منها من جنس واحد كالثلاجات، والمراوح،...، ولا يكفى بيان أنها مستوردة دون بيان بلد الاستيراد، أو محلية إذا كانت تتشابه بغيرها من السلع.

(١) المبدع . ابن مفلح ١٨١/٤ .

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٥٦/٣ .

(٣) حاشية الدسوقي ٢٠٩/٣ .

(٤) حاشية الدسوقي ١١٦/٣ ، وينظر الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ فى القيود الواردة على

المطلب السادس الإعلان عن المقدار أو الكمية

تمهيد :

اتفق الفقهاء على أنه يشترط في السلعة المسلمَّ فيها بيان المقدار أو الكمية ومعرفتها تكون بذكر الكيل في المكيل، أو الوزن في الموزون، أو ذكر العدد في المعدود بأن كان المسلم فيه يعرف بالمقاس مثلاً^(١).

فمن ابن عباس - رضي الله عنهما - أن النبي ﷺ قال : (من أسلف ، فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم..)^(٢).

فقوله ﷺ "كيل معلوم ووزن معلوم" نص في معرفة المقدار، ويلحق بهما كل ما يعرف به مقدار المسلم فيه مثل العدد.

قال ابن بطال: أجمعوا على أنه إذا كان في السلم ما يكال أو يوزن فلا بد فيه من ذكر الكيل المعلوم، والوزن المعلوم، فإن كان فيه ما لا يكال ولا يوزن، فلا بد فيه من عدد معلوم^(٣).

وقال ابن حجر: والعدد أو الذرع - القياس بالذراع ونحوه كالمتر - ملحق بالكيل والوزن للجامع بينهما، وهو عدم جهالة المقدار^(٤).

وقد حكى ابن قدامة وابن مفلح الإجماع على ذلك فقالا : لا نعلم في اعتبار معرفة المقدار خلافاً^(٥).

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ١٢٥/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣ ، المبسوط. السرخسي ١٢٤/١٣ ، حاشية النسوي ٢٠٧/٣ ، المقدمات. ابن رشد الحد ٣٠٦٤/٩ بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٩١/٣ ، المجموع. النووي ١٥٧/١٣ ، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٩/٢ ، المبدع. ابن مفلح ١٨٧/٤ ، القوانين الفقهية . ابن جزى ص ٢٦٦ ، المعنى لابن قدامة ٧٣٨/٥ كنهاية المحتاج. الرملي ١٩٤/٤ ، ١٩٥ ، كشاف القناع . البهوتي ٢٩٨/٣ ، النخيرة. القرافي ٢٤٢/٥ .

(٢) سبق تخريجه ص ٥٥٧ .

(٣) فتح الباري. ابن حجر الصقلاني ٥٢٦/٤ .

(٤) المرجع السابق.

(٥) المعنى لابن قدامة ٧٣٨/٥ ، المبدع. ابن مفلح ١٨١/٤ .

وقد ذكر القرافى اشتراط العلم بالمقدار بالوزن أو الكيل، أو العدد وعلل لذلك احترازاً من الجراف أى المجهول لتبنيه عنه عن بيع المجهول وجهل المقدار كجهل الصفة^(١).

فالمسلم فيه لا بد أن يكون معلوم المقدار، لأن جهالة المقدار مفضية إلى المنازعة مفسدة للعقد، وليحترز بذلك عن الجهالة^(٢)، إذ هو عوض غير مشاهد يثبت فى الذمة فاشتراط معرفة قدره كالمثلث^(٣).

ولابد أن يكون المكيال أو الميزان ونحوهما معلوماً عند العامة؛ لأنه إذا كان مجهولاً غير معروف عند العامة تعذر الاستيفاء به عند التلف، وذلك مخل بالحكمة التى اشتراط معرفة المقدار لأجلها، فإذا اشترط مكيالاً بعينه، أو ميزاناً بعينه أو ذراعاً بعينه أو صنجة بعينها غير معلومات.. أى عند العامة - أو أسلم فى مثل هذا الثوب لم يصح السلم، لأنه قد يهلك فيتعذر معرفة المسلم فيه وهو غرر وعلى ذلك حكى ابن المنذر الإجماع عن من حفظ عنه^(٤).

ويشترط فى المقدار نفسه أن يؤمن فقده من أيدى الناس فإن كان لا يؤمن فالسلم فاسد، فإن أعلم قدره بمكيال لا يعرف عياره بأن قال بهذا الإتاء ولا يعلم كم يسع فيه أو بحجر لا يعرف عياره بأن قال بهذا الحجر ولا يعلم كم وزنه أو بخشبة لا يعرف قدرها بأن قال بهذه الخشبة أو بذراع يده فعند الحنفية روايتان^(٥).

الأولى: لا يجوز كما فى بيع العين وهى رواية الحسن عن أبى حنيفة.

الثانية: لا يجوز فى السلم ويجوز فى بيع العين وهو قول أبى يوسف الأخير فالحاصل أنه لا يجوز فى السلم.

وقال علماء المالكية: يفسد السلم إن ضبط بمجهول كملء هذا الوعاء، أو وزن هذا الحجر وإن نسبه لمعلوم، وجاز أن يضبط بذراع رجل معين إن أراه الذراع فإن لم يعين الرجل فالفسخ، وعن ابن القاسم يحملان على ذراع وسط وهو استحسان فإن خيف غيبة ذى الذراع أخذ قدره وجعل بيد عدل إن اتفقا^(٦).

(١) النخيرة . القرافى ٢٤٢/٥ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٢٦/٧، نيل الأوطار . الشوكاتى ٢٢٦/٥ .

(٣) المغنى لابن قدامة ٧٣٨/٥، المبدع . ابن مفلح ١٨٧/٤، الكافى لابن قدامة ٤٢/٢، كشف القناع . البهوتى ٢٩٨/٣ .

(٤) المجموع . النووى ١٥٨/١٣، كشف القناع . البهوتى ٢٩٨/٣، المبدع . ابن مفلح ١٨٧/٤ .

(٥) بدائع الصنائع . الكاسانى ١٢٦/٧ .

(٦) حاشية النسوى ٢٠٧/٣، ٢٠٨ .

ويجوز ذكر الوزن في المكيلات والكيل في الموزونات التي يتأتى فيها الكيل، لأن المقصود هنا معرفة المقدار، وكل واحد منهما معروف^(١)، وإنما قيد الكيل بالأشياء التي يجوز فيها الكيل، لئلا يتجافى المكيل بأن يرى ممتلئاً وباطنه فارغاً غير ممتلئ فلا يكون للمكيل معنى، لأن التجافى يختلف فيقل ويكثر فيكون مجهولاً عند البائع والمشتري، والبيع في السنة والإجماع لا يجوز أن يكون مجهولاً عند واحد منهما فإذا لم يجز أن يجهله أحدهما لم يجز أن يجهله معاً^(٢)، فالمسّم فيه لا بد أن يكون معلوم المقدار، وبما تقدم لا يصير مقداره معلوماً فكان سلباً في المجهول، ولأن القدرة على تسليم المبيع وقت وجوب التسليم شرط انعقاد العقد وصحته، ولا يتحقق إلا ببقاء ما عينه من المكيل إلى وقت حلول الأجل وبقائه موهوم فربما هلك قبل ذلك^(٣).

وإذا تعددت المكييل أو الموازين أو الأذرع اشترط بيان نوع منها ما لم يكن ثم سلب فيحمل الإطلاق عليه^(٤).

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا بد من بيان مقدار المسّم فيه؛ لأن المقدار وصف تختلف به المالية وليحترز بإعلانه عن الجهالة الفاحشة التي تفسد العقد، وسواء كان المقدار يعرف بالكيل أو بالوزن أو بالعدد أو بالمقاس، وكل ما يعرف به كمية أو مقدار المبيع من الوسائل المستحدثة.

ولبيان الإعلان عن الكمية أو المقدار نسوق الفروع التالية:-

الفرع الأول: الإعلان عن المقدار في العددي المتقارب المالية.

الفرع الثاني: الإعلان عن المقدار في العددي المتفاوت المالية.

الفرع الثالث: الإعلان عن المقاس أو الحجم.

الفرع الرابع: الإعلان عن مقدار النسبة في السلع المركبة.

(١) المجموع. النورى ١٥٨/١٣، المبدع. ابن مفلح ١٨٧/٤، بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢٤/٧.

(٢) المجموع. النورى ١٦٢/١٣.

(٣) المبسوط. السرخسى ١٤١/١٣، بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢٦/٧.

(٤) كشف القناع. البهوتى ٢٩٨/٣، نهاية المحتاج. الرملى ١٩٨/٤.

الفرع الأول

الإعلان عن المقادير في العددي المتقارب المالية

تنقسم السلع من حيث تصنيف الفقهاء لها إلى عددي متقارب المالية، و عددي متفاوت المالية ، وقد يعبر عن ذلك بالمثل والمقوم.

وفرق العلماء بين المتقارب المالية والمتفاوت بأن ما ضمن مستهلكه بالمثل فهو متقارب وما ضمن بالقيمة يكون متفاوتاً^(١).

فإذا كانت السلع من العددي المتقارب كالبيض والجوز واللوز فقد ذهب جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة إلى وجوب الإعلان عن العدد أو الوزن إن قُدِّرَ به المبيع، أما ما لا يقدر بالوزن كالبيض فلا بد فيه من ذكر العدد^(٢)، وقال الحنابلة ويصف العنبر بالوزن وإن شرط قطعة أو قطعتين جاز^(٣). فيعتبر العدد

وقال السرخسي والكاساني من الحنفية يجوز في البيض والجوز عدداً أو كَيْلاً^(٤).

وقال الشافعية وزفر من الحنفية ورواية لدى الحنابلة لا يجوز في البيض والجوز ذكر العدد^(٥).

استدل جمهور الفقهاء على وجوب ذكر العدد أو الوزن إن قدر المبيع به بما يأتي :

أولاً: أن أحاده في المالية لا تتفاوت، والجهالة فيه تزول بذكر العدد في العدديات كالقدر في المقدرات^(٦) أي المكيل والموزون .

(١) حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاساني ١٢٧/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٥٧/٣ ، المبسوط . السرخسي ٣٦/١٣ ، حاشية السنوسي ٢٠٧/٣ ، النخيرة . الفراسي ٢٤٦/٥ ، المغني لابن قدامة ٧٤٢/٥ ، الكافي لابن قدامة ٦٤/٢ .

(٣) المبدع . ابن مفلح ١٨٥/٤ .

(٤) المبسوط . السرخسي ١٣٦/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٢٧/٧ .

(٥) المبسوط . السرخسي ١٣٦/١٣ ، المجمع . النووي ١٥٨/١٣ ، نهاية المحتاج . الرملي ١٩٦/٤ ،

كشاف القناع . البهوتي ٢٩٠/٣ ، المغني لابن قدامة ٧٢٥/٥ ، المبدع . ابن مفلح ١٨٨/٤ .

(٦) المبسوط . السرخسي ١٣٦/١٣ .

ثانياً: أن التفاوت بين أحاده يذهب باشتراط الصغر والكبر، أو الوسط، فإن بقي شئ عفى عنه كسائر التفاوت في المكيل والموزون المعفو عنه^(١).

واستدل السرخسى والكاسانى على جواز السلم فى البيض والجوز عدداً أو كيلاً بما يأتى:-
أولاً: أن الجهالة ليسيره لا تفضى إلى المنازعة، وصغير الجوز والبيض وكبيرهما سواء لأنه لا يجرى التنازع فى ذلك القدر بين الناس عادة، فكان ملحقاً بالعدم فيجوز السلم فيها عدداً وكذا كيلاً^(٢).

ثانياً: أنه بعد تارة ويكال أخرى فتنقطع المنازعة بذكر الكيل كما تنقطع بذكر العدد^(٣).

وقد استدال الشافعية ومن معهم على عدم جواز ذكر العدد بما يأتى :

أولاً: أن فيها الصغير والكبير وتجرى المنازعة فى التسليم والتسلم فيجوز فى البيض وزناً وفى الجوز كيلاً بمكيال معروف^(٤).

ثانياً: أن الوزن أضبط وما لا يضبطه الكيل يتجافى فى المكيال كقصب السكر والبقول^(٥).

المناقشة والترجيح

أن العددي المتقارب لا تفاوت بين أحاده فى القيمة أو المالية فإنه لا تباع بيضه بسعر وأخرى بسعر أعلى من نوع واحد، وإنما تتفاوت أنواعه فى المالية^(٦).

وأنة لا يمكن تقدير البيض بالكيل، لأنه يتجافى فى المكيال، ولا بالوزن، لأن الوزن غير ضابط له، وأنه لم يجر العرف فيه قال أبو يوسف: والمعتبر فى جميع الأشياء العرف، لأنه إنما كان مكيلاً فى ذلك الوقت أو موزوناً باعتبار العرف^(٧)، ولا بد من ذكر الجنس فيذكر فى البيض أنه بيض دجاج أو غيره، وصغره وكبره^(٨). وعلى ذلك فالراجح قول جمهور العلماء، لأن التفاوت بين أحاد المبيع يذهب باشتراط الصغر والكبر، ولا بد من ذكر الجنس والنوع وسائر المواصفات.

(١) المغنى لابن قدامة ٧٤٢/٥ ، المبدع. ابن مفلح ١٨٨/٤ .

(٢) بدائع الصنائع. الكاسانى ١٢٧/٧ .

(٣) المبسوط. السرخسى ١٣٦/١٣ .

(٤) المبسوط. السرخسى ١٣٦/١٣ .

(٥) نهاية المحتاج. الرملى ٩٦/٤ المبدع. ابن مفلح ١٨٨/٤ .

(٦) المبسوط. السرخسى ١٣٦/١٣ ، المبدع. ابن مفلح ١٨٨/٤ .

(٧) المبسوط. السرخسى ١٣٦/١٣ .

(٨) النخيرة . القرافى ٢٤٦/٥ .

وألحق الفقهاء بالمعدودات المتقاربة المقوم من الثياب والأواني بل هي أولى في جواز السلم مع بيان ذكر العدد والصفات الأخرى نظراً لعدم التفاوت بين آحادها. إذا كانت من صنف واحد، ويمكن أن تضمن بالمثل أيضاً فتلحق بالمثلثات، لأن لها نظيراً قال السرخسي من الحنفية: يجوز السلم في الأواني من الزجاج بذكر العدد، لأن آحادها لا تختلف في المالية، وإنما تختلف أنواعه، وكل نوع منه معلوم عند أهل الصنعة^(١). فإذا وصفت السلع بوصف تعرف به على وجه لا يبقى بعده جهالة مفضية إلى النزاع جاز، لأن الفساد للجهالة، وتزول ببيان الصفة ومن الوصف ذكر العدد، لأن المسلم فيه دين حقيقة والدين يعرف بالوصف، فلا بد من ذكر العدد والصفات في مثل الطشت أو القمقة - القدر - والخفين، ومثله الأحذية الجلدية، والأواني التي تباع عدداً؛ لأنها تتعين بالتعيين فكانت مبيعة وإن كانت تباع وزناً فلا بد من معرفة الوزن^(٢).

وفي المدونة: "لا بأس بالسلم في أنية الزجاج، والطوب، والحجارة إذا اشترط من ذلك شيئاً معروفاً وصفة معلومة مضمونة"^(٣).

وفي نهاية المحتاج والمذهب جواز السلم في الأواني المتخذة من الفخار^(٤).

وفي حاشية الشبرايملى: يجوز السلم في أواني الخزف^(٥). الصينى، ولا بد أيضاً من ضبطها بالوصف، ومنه العدد ومن الصفات فيها بيان العدد والنوع.

ومن خلال ما تقدم يتضح أن المقوم من الثياب، والأواني من صنف واحد أو المتماثلة في الصفات، وكذلك السلع التي نتجت بفعل التقدم في الصناعة، والتي أخرجت المصانع منها الكثير والمتحد في الجنس والنوع، كالفصالات، والمراوح، والأواني، والملابس الجاهزة والأحذية، يجوز السلم فيها مع الضبط بالعدد وسائر المواصفات الأخرى، لأن هذه السلع لا تتفاوت إذا كانت من نوع واحد.

(١) المبسوط. السرخسي ١٣/١٤٢.

(٢) بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٣٥.

(٣) المدونة الكبرى. سحنون ٤/١٣٦٣.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٤/١٩٧.

(٥) حاشية الشبرايملى مطبوعة مع نهاية المحتاج ٤/١٩٧.

الفرع الثاني

الإعلان عن المقدار في العددي المتفاوت المائبة

إذا كانت السلع متفاوتة بين أحادها في المائبة كالرمان، والتفاح، والقثاء، والخيار، والبطيخ، والبقول فهل يجب الإعلان عن العدد أو الوزن في عقد السلم؟

ذهب جمهور الفقهاء "الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة" إلى أنه يجوز فيها السلم عدداً ووزناً مع ضبطها بالصغر والكبير^(١) "الحجم".

قال الحنفية: لا يجوز إلا بضابط كالطول والغظ^(٢)، وقالوا أيضاً: وما جاز عدداً جاز كيبلاً ووزناً وما جاز كيبلاً جاز وزناً وبالعكس على المعتمد لوجود الضبط^(٣).

وقال المالكية: تقدر بالعد أو الوزن مع ضبط الحجم بما لا يختلف كأن يقول: أسلمتك في مائة تفاعه كل تفاعه سعة هذا الخيط، ولو باع وزناً مثل أن يقول: أسلمك في قطار من الرمان كل رمائة سعة هذا الخيط أخذ منك ذلك في شهر كذا^(٤).

واتفق الحنفية والمالكية على جواز السلم في البقول حزماً مع الضبط بالعدد والحجم مثل أن يقول: أسلمك ديناراً في مائة حزمة من الكُرَات أو البرسيم تملأ هذا الخيط أو الحبل أخذها منك في شهر كذا، ويجعل الخيط تحت يد أمين^(٥).

وقال الحنابلة لا يمكن تقدير البقول بالحزم، وتقدر بالوزن ويضبط غيره بالصغر والكبير^(٦).

وقال الشافعية: تقدر السلع المتفاوتة بالوزن مع ضبط الحجم تقريباً مثل أن يقول: أسلمتك في قطار من البطيخ حجم كل واحدة بالتقريب^(٧).

(١) حاشية ابن عابدين ٤٥٦/٣: ٤٥٧، المبسوط. السرخسي ١٣/١٣١، حاشية النسوفي ٢٠٧/٣، نهاية المحتاج. الرملي ٤/١٩٦، المجموع. النووي ١٣/١٥٨، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٨. المقنى لابن قدامة ٧٤٢/٥.

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٥٧/٣.

(٣) المرجع السابق.

(٤) حاشية النسوفي ٢٠٧/٣.

(٥) حاشية النسوفي ٢٠٧/٣، حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣، شرح العناية ٧/٨٠، المبسوط. السرخسي ١٣/١٣١.

(٦) المقنى لابن قدامة ٧٤٣/٥، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٨، كشف القناع. البهوتي ٣/٢٩٠.

(٧) نهاية المحتاج مع حاشية الشبراملسي ٤/١٩٦، ١٩٧، المجموع. النووي ١٣/١٥٨، المقنى لابن

قدامة ٧٤٣/٥، كشف القناع. البهوتي ٣/٢٩٠، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٨.

مما تقدم نستنتج أن جمهور الفقهاء يقولون بجواز السلم في السلع إذا كانت من العددي المتفاوتات المالية عدداً أو وزناً مع الضبط بالصغر والكبر أو عرفاً.

استدل جمهور الفقهاء على معرفة المقدار عدداً أو وزناً مع ضبط الحجم بما لا يختلف بالأنى :
أولاً: أنه يباع هكذا في العرف أي بمعرفة المقدار مع ضبط الحجم عرفاً (١).
ثانياً: الأغراض تتفاوت في الصغر والكبر، وتتفاوت بذلك المالية فلا يكفي الضبط بالوزن فقط، لأنه قد يأتي بما يساوي الوزن المشروط من صغار الثمر بينما يطلبه الآخر من كباره فيتنازعون ، ويكفي ضبطها بالوزن مع وصفها بالصغر والكبر.

واستدل الحنفية والمالكية : على وجوب ذكر العدد في البقول بأن المسلم فيه يكون مجهولاً وبهذه الجهالة تتمكن المنازعة بينهما، وأن كل جهالة تفضي إلى المنازعة مفسدة للعقد (٢).

واستدل الحنابلة على أنها تقدر بالوزن. أن الحزم تختلف وتكون فيها الصغيرة والكبيرة فلا يمكن تقديره بغير الوزن فتعين تقديره به (٣).

استدل أصحاب المذهب الثاني على وجوب تقدير السلع المتفاوتة بالوزن، بأنها تختلف كثيراً وتباين جداً فلا تقدر بالعدد ولا بالكيل، لأنها تتجافى في المكيال فلا بد من تقديره بالوزن، لأنه لا ينضبط إلا به (٤).

المناقشة والتجريح

ناقش جمهور الفقهاء دليل المذهب الثاني بأن المسلم فيه دين والدين يعرف بالوصف، وشرط الوصف أن يصفه بما لا يختلف (٥) فإن كان مما يحصل تمام معرفته بالوصف بأن لم تبق فيه جهالة مفضية إلى المنازعة جاز السلم فيه وإلا فلا، وعلى ذلك فالراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز السلم في السلع المتفاوتة بذكر العدد أو الوزن مع ضبط الحجم عرفاً، لأنه يجب ضبط المسلم فيه بما لا يختلف.

(١) المغني لابن قدامة ٧٤٣/٥ .

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٥٨/٣ ، الميسرة. السرخسي ١٣/١٣١ .

(٣) المغني لابن قدامة ٧٤٣، ٧٤٥/٥ ، المبدع . ابن مفلح ١٨٨/٤ ، كشاف القناع. البهوتي ٢٩٠/٣ .

(٤) المجموع . النووي ١٥٨/١٣ ، المغني لابن قدامة ٧٤٣/٥ ، كشاف القناع. البهوتي ٢٦٠/٣ .

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ١٣٥/٧ .

الفرع الثالث: الإعلان عن المقاس أو الحجم

في هذا الفرع نتعرض لبيان الإعلان عن معرفة مقياس أو حجم السلعة أو ما يوضع لمعرفة المقدار

تحدث الفقهاء عن السلم في الأشياء التي تقدر بالذراع وهو مقياس أشهر أنواعه الهاشمية وطولها ٦٤ سم، والذراع، المقدار يقال ذرعه كذا أي طوله . قال تعالى: (في سِلْسِلَةٍ ذَرْعًا سَبْعُونَ ذِرَاعًا فَاسْلُكُوهُ) (١) فذرعها أي طولها (٢).

فالذراع مقدار يعرف به طول الشيء وعرضه، ومنه يؤخذ مقياس الأشياء من كل شيء كالثياب الجاهزة، والأحذية وغير ذلك.

وهذه نصوص الفقهاء التي تدل على اعتبار وجوب بيان مقياس الأشياء المسلم فيها قال السرخسي: "لا بأس بالسلم في المِسْوَح" (٣)، والأَكْسِيَّة (٤)، والعباء (٥)، والجَوَالِيْق (٦)، والكرابيس (٧) بصفة معلومة طولاً وعرضاً" (٨).

وقال: "ولا بأس بالسلم في الثياب كلها بعد أن يشترط ضرباً معلوماً، الجنس، والنوع والطول والعرض بذراع معلوم، وفي الورق والصحف ضرباً معلوماً من الطول والعرض" (٩).

وقال ابن عابدين: "يشترط في الورق ضرباً معلوماً الطول، والعرض" (١٠).

وقال المالكية: "ويذكر في الثياب الطول" (١١) أي والعرض.

وقال الشافعية: "ويذكر في الثياب الطول، والعرض، وفي الأشعار والأصواف والأوبار الطول والقصر" (١٢).

(١) سورة الحاقة آية رقم (٢٣).

(٢) المعجم الوجيز ص ٢٤٤.

(٣) (المِسْوَح: الكساء من الشعر . المعجم الوسيط ٨٦٨.

(٤) مفردهما: كساء وهو اللباس . المعجم الوسيط ص ٧٨٨.

(٥) العباء: كساء مشقوق واسع يلاصق يلبس فوق الثياب . المعجم الوسيط ص ٥٧٩.

(٦) الجوالق: وعاء من صوف أو شعر أو غيرهما كالغرارة وهو ضد العامة شوال . المعجم الوسيط ص ١٤٩.

(٧) (الكرابيس: ثوب غليظ من القطن . المعجم الوسيط ٧٨١.

(٨) المبسوط . السرخسي ١٣/١٣١، ١٣٣، ١٥١.

(٩) المرجع السابق .

(١٠) حاشية ابن عابدين ٤٥٥/٣.

(١١) النخيرة . القرافي ٢٤٨/٥.

(١٢) نهاية المحتاج . الرملي ٢٠٨/٤، ٢١١.

وقال الحنابلة: "ويصف الثياب والصفوف بالطول، أو القصير، وخشب البناء بالطول والعرض"^(١).

وقد أجمع العلماء على جواز السلم في الثياب كما حكاه ابن المنذر^(٢) ومن شرط جوازه أن يضبط بالوصف، ومنه بيان الطول والعرض أو المقاس في الثياب الجاهزة.

وإنما اشترط الفقهاء بيان مقدار الطول والعرض أو معرفة المقاس لقصد التعدد في المسلم فيه ضبطاً للكمية^(٣).

ولابد من تعيين نوع الذراع الذي يقدر به إلا إذا غلب نوع منها فيحمل الإطلاق عليه، لأن إطلاق التسمية تنصرف إلى المتعارف كمطلق تسمية الدراهم في الشراء فتتنصرف إلى نقد البلد المتعارف^(٤).

فإن أتاه زيادة في المقدار فقال الحنفية والحنابلة جاز، وتكون تلك الزيادة بمقابلة صفة الجودة مثل: أن يأتيه بأحد عشر ذراعاً والمسلم فيه عشرة أذرع فقال خذ هذا وزدني درهماً جاز وتكون تلك الزيادة بمقابلة صفة الجودة^(٥).

ويتصل ببيان المقدار، بيان الحجم، وهو من كل شئ جرمة، وهو حاصل ضرب الطول في العرض في الارتفاع، والجمع حجوم^(٦).

وقد تحدث الفقهاء عن وجوب بيان حجم السلعة في التمر والقمح والزبيب لا بد من بيان الصغر والكبر، أو بيان الضامر والمليّن، وفي السمك يصفه بالصغر والكبير^(٧) وكذلك الأواني بالصغر والكبر والعمق والضيّق^(٨).

(١) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٥.

(٢) المغني لابن قدامة ٥/٧٢٢.

(٣) حاشية ابن عابدين ٣/٤٥٦، شرح الضميمة ٧/٨٠.

(٤) المبسوط. السرخسي ٣/١٥٢، ١٥٣ حاشية ابن عابدين ٣/٤٥٦. أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ٢/١٣٠.

(٥) المبسوط. السرخسي ٣/١٥٢، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٦.

(٦) المعجم الوجيز ص ١٣٧.

(٧) حاشية السوفى ٣/٢٠٨، ٢٠٩. نهاية المحتاج. الرمزي ٤/٢٠٧.

(٨) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٥.

قال ابن قدامة: "إن أسلم في الأواني التي يمكن ضبط قدرها وطولها وسَمَكها ودَوَرها كالأسطال القائمة الحيطان، والطوب، جاز، ويضبطها بذلك كله، وإن أسلم في قصاع وأقداح من الخشب جاز، ويذكر قدرها من الصغر، والكبر، والعمق، والضيق، والثخانة، وأى عمل"^(١).

والسمك هو الارتفاع قال تعالى: ﴿رَفَعْ سَمَكَهَا﴾^(٢) أى أعلى سقفا في الهواء^(٣).

وقوله "أى عمل" شامل لبيان ما يستجد من المواصفات التي تضبط بها السلعة.

ومن خلال ما سبق يتضح أنه لا بد من ضبط المسلم فيه ببيان حجمه فيبين الحجم (الطول في العرض في الارتفاع)، والصغر والكبر والاتساع والضيق، وأى صفة تصح أن تكون ضابطاً للمسلم فيه وتميزه عن غيره وتمنع التشابه بين السلع.

(١) المعنى لابن قدامة ٧٣٦/٥، ٧٣٧.

(٢) سورة النازعات من الآية رقم (٢٨).

(٣) تفسير القرطبي ١٠/١٧٥.

الضرع الرابع الإعلان عن مقدار النسبة في السلع المركبة

النسبة في اللغة: المقدار المنسوب يقال: يضاف هذا إلى هذا بنسبة كذا أى بمقدار كذا، والنسبة المنوية، مقدار الشيء منسوباً إلى منة، والجمع نسب، أما المركب فمأخوذ من رَكَّبَ الشيء، أَفَّهَ من مواد مختلفة: يقال: رَكَّبَ الدواءَ ضَمَّهُ إلى غيره فصار شيئاً واحداً فى المنظر، وَرَكَّبَ الفص فى الخاتم، والسِّنَّانُ (*) فى الرمح، وَتَرَكَبَ أى تَأَلَّفَ، وَتَكَوَّنَ، والمركب ضد البسيط^(١).

مما تقدم يتضح أن المركب هو المؤلف من مواد مختلفة حتى يصير شيئاً واحداً فى المنظر والشكل.

فإذا كانت السلع مركبة ومؤلفة من مواد مختلفة، مثل معجون الأسنان، وكريمات البشرة والأدوية، والعقاقير الطبية، والثياب، والأطعمة المختلفة، والهرايس، فهل يشترط بيان مقدار نسبة المواد الداخلة فيها أم لا؟ وبيان ذلك ما يلى:

قسم الفقهاء المواد المخلوطة (المركبة) إلى ثلاثة أقسام :

القسم الأول: مخلوط مقصود متميز كالثياب المنسوجة من قطن وكتان، أو قطن وحرير والمراد بالتميز أن تكون اللحمة فى أحدهما، والسدى فى الآخر مثل ثوب عتّابى وهو مركب من قطن وحرير، وثوب خز، وهو مركب من إبريسم - حرير - ووبر، أو صوف، وخف ونعل ركباً من ظهارة وبطانة^(٢). وكل ما كان على هذه الحالة.

(*) حديدة الرمح (تصل) والرمح قناة فى رأسها سنان يطعن به. المعجم الوسيط ص ٩٢٧، ص ٣٧١.

(١) المعجم الوسيط ص ٩١٦. المعجم الوجيز ص ٦١٢، ٢٧٥.

(٢) نهاية المحتاج الرملى ٢/٤، أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصارى ١٣٠/٢، حاشية الرملى على

أسنى المطالب ١٣٠/٢، المغنى لابن قدامة ٧٢٢/٥، كشاف القناع. البهوتى ٢٩٠/٣، ٢٩١، المدع. ابن

مفتح ١٨٠/٤.

آراء الفقهاء في جواز السلم في الأشياء المخلوطة المتميزة.

ذهب الفقهاء في ذلك إلى مذهبين:

المذهب الأول:

ذهب الحنفية والمالكية والشافعية في الأصح والحنابلة إلى جواز السلم في الأثماء المركبة المقصودة المتميزة^(١).

وإذا جاز السلم فلا بد أن تضبط بالصفة ومنها بيان ما ركب، أو قدر ما ركب فيها، قال الشافعية: فالمختلط بالصنعة أي المنضبط عند أهل تلك الصنعة، والمراد بالاتضباط معرفة وزن - قدر - كل من الأجزاء^(٢).

المذهب الثاني: ذهب الشافعية في مقابل الأصح إلى أنه لا يصح السلم في الأثماء المركبة، وبه قال: القاضي من الحنابلة خلافاً لابن قدامة وصاحب الكشاف^(٣).
سبب الخلاف بين الفقهاء:

هل يصح ضبط هذه الأجزاء المركبة بالصفة أم لا؟ فمن رأى أنه يصح ضبط هذه الأجزاء بالصفة قال: يجوز السلم فيها إذا بين الضبط بالوصف، ومن قال لا يجوز ضبط هذه الأشياء بالصفة قال: لا يجوز السلم فيها.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز السلم إذا بين المقدار بما يأتي:-

أولاً: سهولة ضبط كل جزء من هذه الأجزاء^(٤) عند أهل الصناعة.

ثانياً: أن القيمة والأغراض تختلف بذلك، وتتفاوت تفاوتاً ظاهراً^(٥) فيجب البيان.

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/٢٦٢، الذخيرة. القرافي ٥/٢٤١، نهاية المحتاج. الرملي ٤/٢٠١، أسنى المطالب مع حاشية الشيخ الرملي ٢/١٣٠، المغني لابن قدامة ٥/٧٢٢، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٠، كشاف القناع ٣/٢٩٠، ٢٩١.

(٢) كما هو عند جماعة منهم، الأزرعي، والدارمي والشيرازي والزرکشي وشهاب الدين الرملي. نهاية المحتاج ٤/٢٠١، حاشية الرملي ٢/١٣٠.

(٣) نهاية المحتاج. الرملي ٤/٢٠١، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٠.

(٤) نهاية المحتاج. الرملي ٤/٢٠١، كشاف القناع. البهوتي ٣/٢٩١، المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٠.

(٥) نهاية المحتاج. الرملي ٤/٢٠١، أسنى المطالب مع حاشية أبي العباس الرملي ٢/١٣٠.

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه لا يجوز السلم فيها بما يأتي:-
أولاً: أنه لا يمكن العلم - بالمقدار - بعد النسخ ويفضى إلى النزاع^(١).
ثانياً: القياس على المعجون^(٢) فى عدم جواز السلم فيه.

المناقشة والترجيح

يمكن مناقشة أدلة المذهب الثاني بسهولة ضبط هذه الأجزاء، لأنها معلومة عند أهل تلك الصناعة، ولا نسلم عدم جواز السلم فى المعجون، لأنه ينضبط ويعرف بالصفة عند أهل الصناعة والمعرفة به. وعلى ذلك فالراجح المذهب الأول، وأنه يجوز السلم فى الأشياء المخلوطة المتميزة ولا بد من الإعلان عن قدر كل جزء من المركب.

القسم الثانى: مخلوط مقصود غير متميز كالعالية، وهى عطر مركب من عنبر ومسك ومعهما دهن، أو عود وكافور "والند"^(٣) وهو عطر مركب من مسك وعنبر وعود، خلط من غير دهن، ومثل الترياق "الدواء"^(٤) ومثله المعجون غير المتميز كالمرهم، وكريمات البشرة، ومعجون الأسنان، والطور، والأدوية، وزبوت الشعر، والسمن النباتى، والثياب المنسوجة والمربيات وغير ذلك من السلع التى تحتوى على مركبات أو مكونات أو إضافات وتتناول آراء الفقهاء فى ذلك.

آراء الفقهاء فى جواز السلم فى السلع المركبة المقصودة غير المتميزة.

فى ذلك مذهبان:

المذهب الأول: ذهب الحنفية فى الصحيح والمالكية والشافعية فى الأصح والحنابلة فى وجه إلى أنه يصح السلم فيها^(٥).

قال السرخسى "إذا أسلم الرجل فى بعض الأدهان المربى بالبنفسج يجوز، لأنه موزون مضبوط بالوصف مقدرو التسليم"^(٥).

(١) حاشية أبى العباس الرملى على أسنى المطالب ١٣٠/٢.

(٢) المبدع. المفلح ١٨٠/٤.

(٣) الند لغة ضرب من النباتات يتبخر بعوده. المعجم الوسيط ص ٩١٠.

(٤) الذخيرة. القرافى ٢٤١/٥، نهاية المحتاج. الرملى ٢٠١/٤، المغنى لابن قدامة ٧٢٢/٥، المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤، كشف القناع ٢٩١/٣.

(٥) المبسوط. السرخسى ١٣/١٧٣، الذخيرة. القرافى ٢٤١/٥، نهاية المحتاج. الرملى ٢٠١/٤، أسنى المطالب مع حاشية الرملى ١٣٠/٢، المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤.

(٥) المبسوط. السرخسى ١٣/١٧٣، وقال بعض الحنفية يجوز فى الدهن الصافى أما المربى بالبنفسج وغيره فلا، لأن المربى يختلف باختلاف ما يرى به من الأنوية والرياحين.

وقال المالكية: يجوز السلم في المركبات كالترىاقات - الأدوية - والغوالي، والقسي^(١٠) ونحوها، وكذلك يجوز السلم في المطبوخ كالمرببات التي لا تفسد بالتأخير^(١١) وإذا جاز السلم فلا بد من بيان مقدار النسبة، لأنها وصف مرغوب فيه، وقال الشافعية: يجوز السلم إذا عرف قدر كل منهما بالوزن كم من كل واحد^(١٢). ومن هذا يتضح أن حكاية القرافي عن الشافعية منع السلم في ذلك ليس على إطلاقه.

المذهب الثاني:

ذهب الشافعية في مقابل الأصح والحنابلة إلى أنه لا يصح السلم في المركبات^(١٣).
وسبب الخلاف، ما تقدم في القسم الأول^(١٤).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز السلم مع بيان مقدار النسبة بما يأتي:-
أولاً: أن القيمة والأغراض تختلف بذلك وتتفاوت تفاوتاً ظاهراً^(١٥).
ثانياً: سهولة ضبط كل جزء من هذه الأجزاء^(١٦).
ثالثاً: أنه يمكن إعلامه بإعلام قدر ما يؤدي به^(١٧).
رابعاً: أن الجهالة تزول ببيان النسبة، وبيان مقدار النسب وصف مرغوب فيه.

استدل أصحاب المذهب الثاني على عدم الجواز بما يأتي:
أولاً: تعذر الضبط - بالوصف - لأن كل واحدة من مفرداتها مقصود في نفسه فـضبط قسط المركب من ذلك المفرد يتعذر صفة وقدر^(١٨) أي ومقداراً.

(١٠) القسي: ثياب من كتان وحرير كانت تصنع بمصر والشام، مضلعة مزينة - للمعجم الوسيط ص: ٧٣٤.

(١١) للخيرة للقرافي ٢٤١/٥، حاشية للسوقي ٢١٥/٣.

(١٢) نهاية المحتاج. الرملي ٢٠١/٤، أسنى المطالب مع حاشية للرملي ١٣٠/٢.

(١٣) نهاية المحتاج الرملي ٢٠١/٤، أسنى المطالب. للشيخ زكريا الأنصاري ١٣٠/٢، كشف القناع للبهوتي

٢٩١/٣، المقنى لابن قدامة ٧٢٢/٥، المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤.

(١٤) ينظر: ص ٦٠٩ من الرسالة.

(١٥) أسنى المطالب. للشيخ زكريا الأنصاري ١٣٠/٢، نهاية المحتاج. للرملي ٢٠١/٤.

(١٦) نهاية المحتاج. الرملي ٢٠١/٤، كشف القناع للبهوتي ٢٩١/٣، المبدع. ابن مفلح ١٨٠/٤.

(١٧) المبسوط. لسرخسي ١٧٣/١٣.

(١٨) للخيرة. للقرافي ٢٤١/٥.

ثانياً: أنه بعد النسخ - أو الخلط - لا يمكن العلم به - أي بالقدر المخلوط - ويفضى إلى النزاع؛ فالانضباط لا يحصل^(١).

المنافسة والترجيح

يمكن مناقشة أدلة المذهب الثانى بأن الأجزاء المقصودة المعلومة فى المركبات تتعلق بها الأغراض، فاجتماع النسب فى سلعة واحدة يتعلق به غرض صحيح، وأن هذه النسب معروفة عند أهل الصناعة فهم يخلطونها ويقومون بتركيبها بنسب معينة ومعلومة لا تختلف، وأنها تختلف فى القيمة. ولأن المركب مضبوط بالوصف مقدور التسليم.

وبناء على هذا فالراجح أنه يجوز السلم فى المركبات المقصودة غير المتميزة كالمعجون، لأنه مضبوط بالوصف وأن الجهالة تزول ببيان مقدار النسب، ولوجود الحاجة إلى ذلك، وأن هذه النسب مقصودة فى المبيع. ولا يؤدي إلى النزاع، ونظراً لتعامل الناس بذلك من غير تكبير.

القسم الثالث

المخلوط لمصلحة وليس بمقصود فى نفسه

إذا خلط لمصلحة السلعة وليس بمقصود فى نفسه كالأنفحة^(٢) فى الجبن، والملح فى العجين فيصح السلم فيه دون بيان، لأنه يسير لمصلحته^(٣) فلا يجب بيانه فى السلم، لأنه ليس بمقصود فى نفسه فيصير من السلعة كالسلم فى الخبز.

(١) حاشية الرملى مع أسنى المطالب ١٣٠/٢.

(٢) مادة خاصة تستخرج من الجزء الباطنى من معدة الرضيع من العجول والجداء أو نحوهما بها خميرة تجبن اللبن. المعجم الوسيط ص ٩٣٨.

(٣) نهاية المحتاج. الرملى ٢٠١/٤، المبدع. ابن مفلح ١٨١/٤، كشاف القناع. البهوتى ٢٩١/٣، المعنى لابن قدامة ٧٢٢/٥.

المطلب السابع

الإعلان عن أجل تسليم المنتج المسلم فيه

الْأَجَلَ فِي اللِّغَةِ: التَّأخِيرُ، وَمُدَّةُ الشَّيْءِ، وَغَايَةُ الْوَقْتِ الْمَحْدَدِ لِشَيْءٍ^(١).

وشرعا: هو ما يعرفه الناس من الأشهر العربية أو الأيام المعلومة^(٢).

اشتراط الفقهاء في هذا الأجل أن يكون معلوماً^(٣) لقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا

تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾^(٤).

وعن ابن عباس - رضي الله عنهما - أن النبي ﷺ قدم المدينة فوجدهم يسلفون

بالتمر، السنة والسنتين، فقال: (من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى

أجل معلوم)^(٥).

قال القرطبي: قوله تعالى: ﴿إلى أجلٍ مُّسَمًّى﴾ وقوله عليه الصلاة والسلام (إلى أجل

معلوم) يقنى عن قول كل قائل^(٦)، والحديث يدل على اشتراط الأجل المعلوم كما يدل على شرط

إعلام المقدار^(٧).

والأجل له جزء من الثمن فهو مبيع، والجهالة به مفضية إلى المنازعة كما في البيع^(٨)

أى المعين إلى أجل معلوم فإذا لم يكن الأجل معلوماً عند المتعاقدين أو أحدهما، فلا يصح^(٩)

(١) المعجم الوسيط ص ١٠٤٣، المعجم الوجيز ص ٧٠.

(٢) المجموع. النوى ١٧١/١٣، تفسير القرطبي ٣٢/١.

(٣) شرح فتح القدير. ابن الهمام ٨٧/٧، شرح العناية على الهداية ٨٦/٧ حاشية سعدى جلي ٨٦/٧،

المبسوط. السرخسي ١٢٤/١٣، بدائع الصنائع. الكاساني ١٤٧/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣،

الذخيرة. القرافي ٢٥٤/٥، حاشية الدروري ٢٠٥/٣، الفواتين الفقهية. ابن جزى ص ٢٦٦، نهاية

المحتاج. الرملي ١٩٠/٤، المجموع. النوى ١٧/١٣، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري

١٢٤/٢، كشاف القناع. البهوتي ٢٩٩/٣، المبدع. ابن مفلح ١٨٨/٤.

(٤) سورة البقرة من الآية رقم (٢٨٢).

(٥) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٦) تفسير القرطبي ٣٤٦/٢.

(٧) المبسوط. السرخسي ١٢٤/١٣، شرح العناية على الهداية ٨٧/٧، المبدع. ابن مفلح ١٨٨/٤.

(٨) شرح فتح القدير. ابن الهمام ٨٧/٧، الذخيرة. القرافي ٢٥٤/٥، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد

(٩) المبدع. ابن مفلح ١٩١/٤، ١٩٢.

والسلم رخصة للرفق ولا يحصل إلا بالأجل المعلوم فإذا انتفى الأجل انتفى الرفق، لأن المسلف يرغب في تقديم الثمن لاسترخاض المسلم فيه والمسلم إليه يرغب فيه لموضع النسبية، وإذا لم يشترط - إعلام الأجل - زال هذا المعنى^(١) وفائدة الأجل كما قال العلماء أن يسلم من بيع ما ليس عنده المنهى عنه، فإذا ضرب الأجل فإن الغالب تحصيل المسلم فيه في ذلك الأجل^(٢) فإن المراد بما ليس عنده ما ليس في ملكه ولا داخلاً تحت مقدرته وأن المراد بذلك بيع العين دون بيع الصفة، وبيع السلم مداره على الصفة^(٣).

ولبيان ما يتعلق بالأجل وكيفية الإعلان عنه عبر الأجهزة المستحدثه نعقد الفروع التالية:

الفرع الأول

آراء العلماء في السلم الحال

اختلف الفقهاء في جواز السلم إذا كان حالاً غير مؤجل، ومحصلة هذا الخلاف في مذهبين:

المذهب الأول ذهب المالكية في قول والشافعية، والحنابلة في رواية وأبو ثور، وعطاء إلى جواز السلم إذا كان حالاً غير مؤجل بشرط أن تكون السلعة، أو الشيء المسلم فيه موجوداً عند المسلم إليه ونحت يده^(٤). وعلى ذلك فلا بد من تسليم رأس المال في المجلس، ويجوز تأخيره عند المالكية إلى ثلاثة أيام.

المذهب الثاني ذهب الحنفية والمالكية والشافعية في القول الآخر والحنابلة في رواية، إلى عدم جواز السلم إذا كان حالاً^(٥).

(١) شرح فتح القدير. ابن الهمام ٨٧/٧، النخيرة. القرافي ٢٥٤/٥، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٢٠٣/٣.

(٢) حاشية السوقي ٢٠٥/٣.

(٣) ينظر ٢٧٢ من الرسالة.

(٤) حاشية العدوي ٦١٥٧/٢ المجموع. النورى ١١٧/١٣: ١٢٠، نهاية المحتاج. الرملى ١٩٠/٤، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ٦١٢٤/٢ المبدع. ابن مفلح ١٨٩/٤، فتح البارى. ابن حجر الصقلانى ٥٣٠/٤.

(٥) المراجع السابقة، وينظر المبسوط. السرخسى ١٢٦/١٣، البحر الرائق. ابن نجيم ٢٢٧/٦.

قال الشافعية: "فلو قال: أسلمت إليك هذا الثوب أو ديناراً في ذمتي في هذا العبد فليس يسلم قطعاً، ولا ينعقد بيعاً في الأظهر عملاً بالقاعدة الأكثرية من ترجيح مقتضى اللفظ ولفظ السلم يقتضى الدينية، وقد يرجح المعنى عند قوته كجعلهم الهبة ذات ثواب معلوم بيعاً.

ولو قال: "اشتريت منك ثوباً صفته كذا بهذه الدراهم أو بدنانير في ذمتي فقال: بعتهك انعقد بيعاً اعتباراً باللفظ وهو الأصح، وقيل: سلماً نظراً للمعنى، فإذا كان المسلم فيه معدوماً عند العقد لم يصح"^(١).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن سبب الخلاف في هذه المسألة تعارض اللفظ والمعنى فمن رجح المعنى أجاز السلم الحال؛ لأن وجود السلعة يدل على أنه في معنى البيع، ومن رجح اللفظ قال بعدم جوازه.

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على جواز السلم الحال بما يأتي:-

أولاً: قال تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾^(٢).

وجه الدلالة من الآية: أن السلم نوع من البيوع فيقع حالاً ومؤجلاً.

ثانياً: عن عائشة - رضي الله عنها - أن النبي ﷺ ابتاع من أعرابي جزوراً بتمر، وكان يرى أن التمر عنده، فإذا بعضه عنده، وبعضه ليس عنده، فقال: هل لك أن تأخذ بعض تمرك، وبعضه إلى الجذاذ فأبى فاستسلف له النبي ﷺ تمرأ فدفعه إليه^(٣).

وجه الدلالة: أن هذا شراء حال بتمر في الذمة^(٤)، فجعل الجمل قبالة وسق في الذمه، وهذا هو السلم الحال^(٥).

ثالثاً: أنه إذا جاز مؤجلاً فحالاً أولى، لأنه أنفى للفرق^(٦).

(١) نهاية المحتاج. الرملى ١٩٠/٤، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٤/٢.

(٢) سورة البقرة من الآية رقم (٢٧٥) .

(٣) الحاكم في المستدرک ٣٢/٢ وقال صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه، البيهقي ٢٠/٦، وترجم له البيهقي بباب جواز السلم الحال.

(٤) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ١٨٨/٣.

(٥) النخيرة. القرافي ٢٥٣/٥.

(٦) النخيرة. القرافي ٢٥٣/٥، الفروق. القرافي ٢٩٤/٣.

رابعاً: القياس على غيره من البيوع، وأن الثمن فيها لا يشترط فيه الأجل^(١).

خامساً: أن اللفظ لا يعارض انعقاده سلباً لأن كل سلم بيعاً، وإطلاق البيع على السلم إطلاق له على ما يتناوله^(٢).

استدل أصحاب المذهب الثاني على أنه لا يجوز السلم الحال بما يأتي:-

أولاً: عن ابن عباس - رضي الله عنهما- أن رسول الله ﷺ قال: (من أسلف فليسلف ففى كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم)^(٣).

وجه الدلالة: فى الحديث دلالة على أن السلم لا يكون إلا مؤجلاً، وهو أخص من الآية فيقدم عليها وهو أمر والأمر للوجوب^(٤).

ثانياً: أن السلم موضوعه الرفق والتعجيل ينافيه^(٥) وأن السلم رخصة، ولا يتحقق محلها إلا مع ذكر الأجل فلا يجوز فى غيره^(٦).

ثالثاً: السلم يكون بدون ثمن المثل، ولو كان موجوداً فى ملكه لباعه بأوفى الأثمان ولا يقبل ثمنه بدون القيمة^(٧).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول: أما عن الآية فهى مخصوصة بالحديث الوارد فى السلم، فهو أخص منها فيقدم عليها^(٨)، وأما عن الدليل الثانى فما وقع من الحديث ليس بسلم بل وقع العقد على تمر معين موصوف ولذلك لم يجد شيئاً، والذى فى الذمة لا يقال فيه ذلك لتيسره بالشراء، لكن لما رأى ﷺ رغبة البدوى فى التمر استقرض له تمرأً آخر، ولأنه أدخل الباء على التمر فيكون ثمنأً لا مثنأً، لأن الباء من خصائص الثمن^(٩).

(١) النخيرة. القرافى ٢٣٥/٥.

(٢) نهاية المحتاج. الرملى ١٩٠/٤.

(٣) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٤) النخيرة . القرافى ٢٥٢/٥.

(٥) الفروق . القرافى ٢٩٤/٣، النخيرة . القرافى ٢٥٢/٥.

(٦) البحر الرائق. ابن نجيم ٢٦٧/٦.

(٧) المبسوط . السرخسى ١٢٦/١٣.

(٨) النخيرة . القرافى ٢٥٢/٥.

(٩) النخيرة-القرافى ٢٥٢/٥ ، الفروق . القرافى ٢٩٤/٣.

-ولأن البيع موضوعه المكايسة والتعجيل يناسبه، وأما السلم فموضوعه الرفق والتعجيل ينافية^(١) وأن السلم الحال يفضى إلى المنازعة؛ لأنه بيع المغاليس، فالظاهر أن يكون المسلم إليه عاجزاً عن تسليم المسلم فيه ورب السلم يطالبه بالتسليم فيتنازعان على وجه تقع فيه الحاجة إلى الفسخ، وفيه إلحاق الضرر برب السلم^(٢).

الجواب : قال ابن قيم الجوزية: قد تظاهرت أدلة الشرع وقواعده على أن المقاصد معتبرة في العقود، وأنها تؤثر في صحة العقد، وفي حله وحرمة بل أبلغ من ذلك، وهي أنها تؤثر في الفعل الذي ليس بعقد تحليلاً وتحريماً فيصير حلالاً تارة، وحراماً تارة أخرى، باختلاف النية والقصد، كما يصير صحيحاً تارة وفساداً تارة أخرى باختلافها، لما روى عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (إنما الأعمال بالنيات، وإنما لامرئ ما نوى) ^(٣) فالعمل لا يقع إلا بالنية ولا يكون إلا بها وأن للعامل من عمله ما نواه وهذا يعم جميع العبادات والمعاملات ^(٤)، وعلى هذا قال الشافعية: لو قال: اشتريت منك ثوباً صفتة كذا بهذه الدراهم أو بدنانير في ذمتي فقال بعتك: فقبل ينعقد سلماً نظراً للمعنى، واللفظ لا يعارضه، لأن كل سلم بيعاً وإطلاق البيع على السلم إطلاق له على ما يتناوله وصحح هذا جمع من المتأخرين، وقيل ينعقد بيعاً اعتباراً باللفظ^(٥).

وجوز الشيخ تقي الدين السبكي بيع السلم إذا كان حالاً إن كان في ملكه ^(٦) وهذا يدل على اعتبار المعنى، فإن أسلم مطلقاً ولم يعين أجلاً فقال الحنابلة: لم يصح إلا أن يقع بلفظ البيع. فيصح حالاً، ويكون بيعاً بالصفة^(٧).

ومن خلال ما تقدم يتضح أن الراجح جواز السلم الحال إذا كان المسلم فيه موجوداً عنده نظراً لتغليب المعنى على اللفظ، ولا يتعارض مع اللفظ؛ لأن كل سلم بيعاً وإطلاق البيع على السلم إطلاق له على ما يتناوله.

(١) اللروي . القرافي ٢٩٤/٣ ، النخيرة . القرافي ٢٥٢/٥ .

(٢) بدائع الصنائع . الكاساني ١٤٤/٧ ، ١٤٥ .

(٣) مسلم ١٣ ص ٥٥ بلفظ إنما الأعمال بالنية رقم ٤٩٠٤ - ١٥٥ البخاري (فتح ١/ص ١١ رقم ١)

٤ الدارقطني ١/ص ٤٦ رقم ١٢٨ .

(٤) أعلام الموقعين . ابن قيم ٩٧/٣ .

(٥) نهاية المحتاج . الرملي ١٩٠/٤ .

(٦) المبدع . ابن مفلح ٢٧/٤ .

(٧) كشف القناع . البهوتي ٢٩٩/٣ ، ٣٠٠ ، المبدع . ابن مفلح ١٨٩/٤ .

الفرع الثاني أقل مدة الأجل في السلم وأكثرها

اضطربت أقوال الفقهاء في أقل مدة الأجل التي يجوز فيها السلم .

فقال الحنفية في الأصح أقل المدة شهراً، وهو المفتى به عندهم^(١). وبه قال الحنابلة، وقد حكى عن مالك أن أقله "أجل معلوم تتغير في مثله الأسواق" قال ابن القاسم في تفسيره : الخمسة عشر يوماً والعشرين في البلد الواحد^(٢)، وقال الحنابلة : الشهر وما قاربه^(٣). فهذه الأقوال متقاربة، والمدة مقدرة بما يكون لها وقع في الثمن.

فمن خلال ما تقدم يتضح أن جمهور الفقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة يقولون بأنه لا بد في المدة أن تكون معلومة تتغير في مثلها الأسواق وبتعبير آخر أن تكون المدة لها وقع في الثمن، وهناك أقوال كثيرة تدل على جواز السلم في أقل من هذه المدة السابقة .

فعن أحمد أن الأجل شرط ولو كان يوماً^(٤)، وقال الكرخي من الحنفية تقدير الأجل إلى العاقدين حتى لو قدرنا نصف يوم جاز، وقال أبو بكر الرازي: يقدر بأكثر من نصف يوم، وفسى رواية عند الحنفية أيضاً إن مقدار الأجل هو ما يمكن تحصيل المسلم فيه ، وقيل يرجع إلى عرف الناس في تأجيل مثله^(٥).

وقال اللخمي من المالكية : يجوز الحال وإلى أجل قريب شأنه أن يكون في تلك السلعة كاللحم والفكاه والرطاب ، على أن يقبض في بلد آخر وبينها قرب^(٦).

وعن مالك : إجازته إلى اليوم الواحد ، وعن ابن وهب إلى اليومين والثلاثة في الثياب والدواب، وذلك أحسن من بعيد الأجل .

(١) المبسوط . السرخسي ١٢٧/١٣ ، شرح فتح القدير و معه شرح العناية ٨٨/٧ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٤٧/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣ .

(٢) الذخيرة . القرافي ٢٥٣/٥ ، حاشية السوقي ٢٠٥/٣ ، المدونة . سحنون ١٣٧٢/٤ .

(٣) المعنى لابن قدامة ٧٤٩/٥ ، كشاف القناع . البهوتي ٢٩٩/٣ ، المبدع . ابن مفلح ١٨٩/٤ .

(٤) المراجع السابقة .

(٥) المبسوط . السرخسي ١٢٧/١٣ ، بدائع الصنائع . الكاساني ١٤٧/٧ شرح العناية على الهداية ٨٨/٧ ، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣ .

(٦) الذخيرة . القرافي ٢٥٣/٥ .

وعن ابن الحكم تأجيل السلم إلى يوم، فقول هي رواية في السلم الحال ، وقيل بل المذهب لا يختلف في منعه وإنما هذا خلاف في مقداره^(١).

وإذا عقدا على أقل من خمسة عشر يوماً فقال سَنَد من علماء المالكية ، وإذا قلنا لا بد من أجل تتغير فيه الأسواق ، فعقدا على خلافه فقد استحَب محمد فسُخه لفوات الشرط ولا يجب للخلاف فيه ، ولم يفسخه ابن حبيب ، قال والقياس الفساد^(٢).

وقال الحنابلة : إن أسلم إلى أجل قريب كاليومين والثلاثة لم يصح السلم لفوات الشرط ، وهو أن مثل ذلك لا وقع له في الثمن^(٣).

وأما أكثر مدة الأجل فيجوز أن تكون أعواماً ، فلا حد لأكثرها إلا ما لا يجوز البيع إليه وينتهي إلى الغرر لطوله فالتأجيل إليها مفيد للعقد^(٤).

سبب الخلاف: أن من جعل أقل الأجل شرطاً غير معلن اشترط فيه أقل ما ينطلق عليه الاسم، ومن جعله شرطاً معللاً باختلاف الأسواق ، اشترط من الأيام ما يختلف فيه الأسواق غالباً^(٥).

الأدلة

استدل أصحاب المذهب الأول على أن أقل الأجل هو ما تختلف فيه الأسواق بما يأتي :

أولاً : الأجل شرع في السلم ترفيهاً وتيسراً على المسلم إليه ، ليتمكن من الاكتساب في المدة والخمسة عشر يوماً ، أو الشهر مدة معتبرة يمكن فيها الاكتساب فيتحقق معنى الترفيه ، أما ما دونها ففي حد القلة فكان له حكم الطول^(٦).

ثانياً : الشهر أدنى الآجل ، وأقصى العاجل فإنه إذا حلف ليقضين دينه عاجلاً فقضاه قبل تمام الشهر بر في يمينه ، فإذا كان الشهر وما دونه في حكم العاجل ، كان الشهر وما فوقه في حكم الآجل^(٧).

(١) المرجع السابق .

(٢) النخيرة . القرافي ٢٥٣/٥ .

(٣) كشف القناع . البيهوتي ٣٠٠/٣ .

(٤) حاشية الدسوقي ٢٠٥/٣ ، القوانين الفقهية . ابن جزى ص ٢٦٦ ، المغني لابن قدامة ٧٤٨/٥ .

(٥) بداية المجتهد . ابن رشد الحفيد ٣٩٠/٣ .

(٦) بدائع الصنائع . الكاساني ٤١٤٧/٧ ، المغني لابن قدامة ٧٤٩/٥ .

(٧) شرح العناية على الهداية ٨٧/٧ ، المبسوط . المرخسي ١٢٧/١٣ .

استدل من قدره بثلاثة أيام : بأن الثلاث آخر حد القلة، وأيضاً يتعلق بها بإباحة رخص السفر ، وقياساً على خيار الشرط^(١).

استدل من قدره بأقل من ثلاثة أيام بأن التقدير يخرج عن السلم الحال^(٢)؛ لأن المعجل ما كان مقبوضاً في المجلس ، و المؤجل ما يتأخر قبضه عن المجلس ، ولا يبقى المجلس في العادة أكثر من نصف يوم^(٣).

ناقش جمهور الفقهاء الأدلة الأخرى بقولهم: بأن السلم يكون لحاجة المفاليس الذين ليس لهم زرع ، أو ثمار ، أو تجارات ينتظرون حصولها ولا تحصل في المدة اليسيرة التي لا وقع لها في الثمن^(٤)، وأيضاً : إنما قدرت المدة ؛ لأن الأصل عدم جواز السلم لما فيه من بيع المجهول ، فيتعذر التسليم ، فرخص فيه لحاجة المفلس ، ولا حاجة مع القدرة^(٥)، أى على الحلول ؛ ولأن المدة اليسيرة بمنزلة السلم الحال.

ويمكن الجمع بين هذه الأقوال بأن السلعة أو المسلم فيه إذا كان موجوداً عند المسلم إليه فهو من السلم الحال ويجوز تقدير الأجل فيه كالمبيع ؛ لأنه وصف مرغوب فيه ، وحيث إن بعض العلماء لم يقل ببطلان السلم إذا كانت المدة أقل من خمسة عشر يوماً مراعاة للخلاف وعلى ذلك فالراجح أنه يجوز تقدير الأجل بأقل من خمسة عشر يوماً إذا تمكن من إحضار السلعة ولجواز السلم الحال كما تقدم، ولأنه لم يرد جواز السلم بيوم، أو أكثر، أو خمسة عشر يوماً، فيبقى الحكم على الإطلاق لكن يشترط القدرة على التسليم.

(١) المبسوط. السرخسي ١٣/١٢٧، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٤٧، المعنى لابن قدامة ٥/٧٤٩.

(٢) النخيرة . القرافي ٥/٢٥٣ .

(٣) المبسوط . السرخسي ١٣/١٢٧.

(٤) المعنى لابن قدامة ٥/٧٤٨، كشاف القناع. البهوتي ٣/٢٩٩ .

(٥) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٩ .

الفرع الثالث

الإعلان عن الأجل

اشترط الفقهاء فى الأجل أن يكون معلوماً والأجال لا تحل إلا إذا كانت معلومة^(١)، والأجل المعلوم : هو ما يعرفه الناس كالأشهر العربية التى تعرف بالهلال، ويعلن عن الأجل بأول الشهر، أو وسطه، أو يوم معلوم منه^(٢). قال القرطبى : لا خلاف فى السلم إلى أجل معلوم من شهور العرب أو إلى أيام معرفه العدد ولا خلاف بين العلماء أن البيع جائز^(٣). لقوله تعالى : ﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجَّ ﴾^(٤).

فقد أعلم الله تعالى بالأهلة جُلِّ المواقيت ، وبالأهلة مَوَاقِيت الأيام^(٥)، فلو أجلا المسلم فيه إلى عيد الفطر ، أو النحر ، أو يوم عرفة، أو عاشوراء، أو نحو ذلك جاز، لأنها معلومة بالأهلة ، وإن وقع العقد فى أثناء شهر من ثلاثة. حسب الثانى والثالث بالهلال، وتمم الأول ثلاثين يوماً من الرابع^(٦).

ولو وقتنا بربيع - أى الشهر - أو العيد حملا على الأول، أو وقتنا بالسنة حملت على الهلالية ؛ لأنها عرف الشرع^(٧)؛ لقوله تعالى: ﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجَّ ﴾^(٨). وقال بعض الحنابلة لا يصح حتى يعين أحدهما للجهاالة^(٩).

وإذا أعلم الأجل بغير الشهور العربية كالشهور القبطية المعروفة التى لا تختلف وكالأعياد^(١٠)، فقد ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، والأوزاعي إلى أنه إذا عرفه المسلمون وهو بينهم مشهور - أى أعلن بينهم - صح تقدير الأجل

(١) المجموع . النووى ١٧١/١٣ .

(٢) المرجع السابق .

(٣) تفسير القرطبى ٣٢/١ .

(٤) سورة البقرة من الآية رقم (١٨٩).

(٥) روضة الطالبين . النووى ٢٤٩/٣ ، المجموع . النووى ١٧١/١٣ .

(٦) حاشية الدسوقى ٢٠٦/٣ ، الذخيرة القرافى ٦٢٥٤/٥ المبدع . ابن مفلح ١٩٠/٤ ، كشف القناع .

البهوتى ٣٠٤/٣ .

(٧) أسنى المطالب . الشيخ زكريا الأنصارى ١٢٥/٢ ، المغنى لابن قدامة ٧٤٨/٥ .

(٨) سورة البقرة من الآية رقم (١٨٩).

(٩) كشف القناع . البهوتى ٣٠١/٣ ، المبدع . ابن مفلح ١٩٠/٤ .

(١٠) حاشية الدسوقى ٢٠٥/٣ .

بذلك^(١). والإشهار مصدر شهر الشيء وأشهر وكلاهما في اللغة والاصطلاح بمعنى الإعلان والإظهار^(٢)

وظاهر الخرقى وابن أبى موسى لا يصح الإعلام بغير الشهور العربية أو أعياد غير المسلمين^(٣).

واستدل جمهور العلماء بأن هذه الشهور معلومة مضبوطة عند كثير من الناس^(٤) وأن العيد معلوم أشبه عيد المسلمين^(٥)، في معرفته .

واستدل الخرقى ومن معه على أنه لا يجوز ؛ لأنه تقليد لأهل الذمة ، وأن هذه الشهور أو الأعياد لا يعرفها كثير من الناس، والجواب عن هذا أنه لا خلاف بين العلماء أن الشهور أو الأعياد إذا كانت غير معلومة عند الناس لا يجوز التأجيل بها ، وأن الأيام المعلومة كالمخصوصة عند المتعاقدين^(٦).

وبناء على هذا فالراجح ما قال به جمهور الفقهاء؛ لأن من شرط الأجل أن يكون معلوماً، وهذه الشهور أو الأعياد معلومة إلا إذا قصد التقليد فيلحقه الذم على ذلك.

(١) حاشية الدسوقي ٢٠٦/٣ ، نهاية المحتاج. الرملى ١٩١/٤ ، المجموع . النورى ١٧٤/١٣ ، أسنى

المطالب-الشيخ الأنصارى ١٢٥/٢ ككشاف القناع . البهوتى ٣٠١/٣ ، المبدع . ابن مفلح ١٩١/٤ .

(٢) الموسوعة الفقهية . الكويت ١١ ص ٢٧٨ ط ١٤٠٨ هـ ١٩٩٨ م.

(٣) المبدع . ابن مفلح ١٩٠/٤ ، المغنى لابن قدامة ٧٤٨/٥ .

(٤) نهاية المحتاج. الرملى ١٩١/٤ ، كشاف القناع. البهوتى ٣٠١/٣ ، المغنى لابن قدامة ٤٧٨/٥ ، المبدع
ابن مفلح ١٩٠/٤ .

(٥) المبدع . ابن مفلح ١٩٠/٤ .

(٦) حاشية الدسوقي ٢٠٥/٣ ، كشاف القناع. البهوتى ٣٠١/٣ ، المبدع . ابن المفلح ١٩٠/٤ .

الفرع الرابع

إعلان الأجل بموعد الحصاد أو وقت الإنتاج

إذا كان المسلم فيه مؤجلاً إلى وقت محقق الحصول لكن الوقت غير معين بيوم مثلاً مثل التأجيل إلى وقت الحصاد، أو موعد قبض المرتبات، أو وقت الإنتاج كما هو معروف عند أرباب المزارع من الدواجن، والأسماك، وأرباب المصانع والشركات، أو التوقيت بالصيف أو الشتاء، أو قدوم الحاج فهل يجوز ذلك عند فقهاءنا أم لا؟ وتوضيح ذلك في مذهبين كالآتي:

المذهب الأول: ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة في الرواية الأخرى، وابن المنذر إلى أنه لا يجوز التأجيل بموعد الحصاد ونحوه، وروى ذلك عن ابن عباس، وأبي سعيد، وابن عمر، والحسن، والنخعي رحمهم الله^(١).

المذهب الثاني: ذهب المالكية والحنابلة في رواية، وأبي ثور إلى جواز التوقيت بموعد الحصاد ونحوه وإعلان الأجل به ويعتبر ميقات معظمه والمراد وجود الوقت الذي يغلب فيه الوقوع دون أوله وآخره^(٢).

سبب الخلاف^(٣):

من رأى أن الاختلاف الذي يكون في أمثال هذه الآجال يسير أجاز ذلك؛ لأن الغرر اليسير يعفى عنه شرعاً، ومن رأى أنه اختلاف كثير قال بعدم الجواز

الأدلة

استدل القائلون بأنه لا يجوز التوقيت بموعد الحصاد ونحوه بما يأتي:-

أولاً- عن ابن عباس -رضى الله عنهما- أنه قال: لا تتبعوا إلى العطاء، ولا إلى الأندر ولا إلى الدياس^(٤).

(١) حاشية السوقي ٣/٢٠٥، الذخيرة. القرافي ٥/٢٥٤، كشف القناع. البهوتي ٣/٣٠٠ المقضى لابن

قدامة ٥/٧٤٦، الكافي لابن قدامة ٢/٦٥، المبدع. ابن مفلح ٤/١٩١.

(٢) نهاية المحتاج. الرملي ٤/١٩٠، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/١٤٥، ١٤٦، المقضى لابن قدامة ٥/٧٤٦،

الكافي لابن قدامة ٢/٦٥، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ٢/١٢٥، كشف القناع. البهوتي

٣/٣٠٠، المبدع. ابن مفلح ٤/١٩١.

(٣) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٩٠.

(٤) الأم. الإمام الشافعي ٣/٩٦، مصنف عبد الرزاق ٨/٦٨ رقم ١٤٠٦٦ (عن عكرمة عن ابن عباس -

رضى الله عنهما - أنه كره إلى الأندر، والعصير، والعطاء، أن يسلف إليه ولكن يسمى شهراً)

المرجع السابق.

ثانياً.. أن زمن الحصاد يختلف ولو بيوم، وكذلك العطاء وقدم الحاج^(١).
ثالثاً.. أنه إذا وقت بذلك فقد فات الشرط، وهو الأجل المعلوم^(٢).

استدل القائلون بأنه يجوز التوقيت بموعد الحصاد ونحوه وإعلان الأجل إليه بما يأتي:-

أولاً: عن ابن عباس -رضى الله عنهما- أن رسول الله ﷺ قدم المدينة فوجدهم يسلفون بالتمر، السنة والسنتين، فقال: (من أسلف فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم إلى أجل معلوم)^(٣).

وجه الدلالة: أن الأجل إلى موعد الحصاد أو محل الإنتاج معلوم عرفاً.

ثانياً: عن ابن عمر -رضى الله عنهما- أنه كان يبتاع إلى العطاء^(٤).

وجه الدلالة: أن العطاء يتقارب فيشبه الحصاد، وهو اختلاف يسير لا يؤثر كمراس السنة^(٥). كما إعلان الأجل إلى رأس السنة.

ثالثاً: أنه أجل يتعلق بوقت من الزمن يعرف في العادة لا يتفاوت تفاوتاً كثيراً فأشبهه ما إذا قال: إلى رأس السنة^(٦).

رابعاً: القياس على الاختلاف في نقصان الشهور وكمالها فإنه تفاوت يسير غير معتبر^(٧).

المناقشة والترجيح

يمكن مناقشة أدلة القائلين بعدم الجواز أن العطاء يتقارب فأشبهه الحصاد والاختلاف في هذا يسير فلا يؤثر كالاختلاف في نقصان الشهور وكمالها، وأن التوقيت بموعد الحصاد قد عمل به الناس عرفاً، والمعروف عرفاً كالمشروط بالنص، وبناء على ذلك فالراجح جواز التأجيل إلى موعد الحصاد أو وقت الإنتاج وإعلام الأجل به لأن الاختلاف في هذه الآجال يسير، ولتعارف الناس على جواز التأجيل بذلك.

(١) المبدع. ابن مفلح ٤/١٩١، المغني لابن قدامة ٥/٧٤٦، فتح الباري. ابن حجر الصقلاني ٤/٥٣٠.

شرح الزرقاني على الموطأ ٣/٣٩٩.

(٢) كشاف القناع. البيهقي ٣/٣٠٠.

(٣) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٤) مصنف ابن أبي شيبة ٤ ص ٢٩٦.

(٥) المبدع. ابن مفلح ٤/١٩١.

(٦) المغني لابن قدامة ٥/٧٤٦، المبدع. ابن مفلح ٤/١٩١.

(٧) بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣/٣٩٠.

الفرع الخامس

توافق وجود المنتج (المسلم فيه) مع الأجل المعلن عنه

التَّوْفُوقُ من وَفَّقَ الأمرَ يَفِّقُ وَفَّقاً أى كان صواباً موافقاً للمراد وَوَأْفَقَ فلانٌ بين الشيئين موافقَةً ووَافِقاً جانسَ وَوَلَّعَمَ^(١)، فالتوافق هو الملامعة بين الشيئين،

يشترط في عقد السلم كغيره أن يكون المسلم إليه قادراً على تسليم المسلم فيه. ويشترط في عقد السلم أيضاً أن يتوافق وجود المنتج (السلعة) مع الأجل المعلن عنه، وهو زمان وجود المسلم فيه ليحترز من السلم في فاكهة الشتاء لأجل في الصيف وبالعكس؛ لأنه غرر فلا يجوز، ولا بد أن يكون المسلم فيه مأمون التسليم عند الأجل احترازاً من الموجود لكنه يتوقع العجز عنه، ولذلك امتنع السلم في حائط بعينه قبل بدو صلاحه، لتوقع الهلاك، لأنه غير مأمون التسليم^(٢).

وأن السلم مستثنى من عقد الغرر فلا يحتمل إلا فيما يوثق به^(٣).

قال السرخسي: إذا كان المسلم فيه موجوداً عند العقد منقطعاً عن أيدي الناس عند حلول الأجل فلا يجوز بالاتفاق^(٤).

والقدرة على التسليم عند وقت الوجوب تعم جميع البيوع ككونه بمسافة لا يجلب مثله في العادة فلا يصح؛ فإذا اعتيد جلبه غالباً للمعاملة فيصح، ولا تعتبر مسافة القصر^(٥).

وإذا كان المسلم فيه موجوداً من وقت العقد إلى وقت المحل على وجه لا ينقطع فيما بين ذلك كان العقد صحيحاً بالاتفاق كما قال السرخسي^(٦).

أما إذا كان المسلم فيه موجوداً عند العقد، وعند حلول الأجل لكنه ينقطع عن أيدي الناس فيما بين ذلك، أو كان المسلم فيه منقطعاً وقت العقد موجوداً في أيدي الناس عند حلول الأجل فقد اختلف الفقهاء في ذلك على مذهبين.

(١) المعجم الوسيط ١٠٤٦ ك المعجم الوجيز ٦٧٦.

(٢) شرح فتح القدير ٨١/٧، الذخيرة. القرافي ٥/ ٢٥٤٠، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٧/ ٢.

كشاف القناع. البهوتي ٣/ ٣٠٣.

(٣) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٧/ ٢.

(٤) المبسوط. السرخسي ١٣/ ٦١٣، وينظر شرح فتح القدير ٨١/ ٧.

(٥) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري ١٢٧/ ٢.

(٦) المبسوط. السرخسي ١٣/ ١٣٤، شرح فتح القدير، وشرح العناية على الهداية ٨١/ ٧.

المذهب الأول: ذهب الحنفية إلى أنه لا يجوز السلم في المنقطع الذي لا يوجد في الأسواق من وقت العقد إلى وقت حلول الأجل ولو غلب على الظن وجوده في أيدي الناس عند حلول الأجل، وكذلك لا يحوز في الموجود عند العقد وعند حلول الأجل، إذا كان منقطعاً عن أيدي الناس فيما بين ذلك^(١).

وحد الانقطاع: أن لا يوجد في الأسواق، وإن كان في البيوت فلا يجوز السلم حتى يكون المسلم فيه موجوداً من حين العقد إلى حين المَحِل^(٢) وعلة المنع هي تردد رأس المال بين أن يكون سلفاً، وبين أن يكون ثمناً^(٣).

المذهب الثاني: ذهب جمهور الفقهاء المالكية والشافعية والحنابلة إلى جواز السلم إذا كان المسلم فيه موجوداً عند العقد وعند حلول الأجل منقطعاً بين ذلك، أو كان منقطعاً وقت العقد ووجد في أيدي الناس أو غلب على الظن وجوده عند حلول الأجل^(٤).

الأدلة

استدل الحنفية على أنه لا يجوز إذا كان منقطعاً عند العقد بما يأتي:-

أولاً:- عن نافع عن ابن عمر - رضى الله عنهما - أن رسول الله ﷺ نهى عن بيع الثمر حتى يبدو صلاحها، نهى البائع والمبتاع^(٥).

وجه الدلالة:

أن قدرة العاقد على التسليم عند وجوب التسليم شرط لجواز العقد، ولا يعلم قدرته على التسليم عند حلول الأجل إلا بوجود الثمار في الحائط الذي عينه، ووجوده موهوم، وبالموهوم لا تثبت القدرة على التسليم^(٦).

(١) المبسوط. السرخسي ١٣ / ١٣٤، حاشية ابن عابدين ٣ / ٤٥٨، ٤٥٩.

(٢) المرجعان السابقان وينظر شرح العناية على الهداية ٧ / ٨٢.

(٣) حاشية الدسوقي ٣ / ٢١١، النخيرة. القرافي ٥ / ٢٥٤.

(٤) حاشية الدسوقي ٣ / ٢١١، النخيرة. القرافي ٥ / ٢٥٤، المجموع. النووي ١٣ / ١٢١، ١٢٢.

أسنى المطالب. الشيخ زكريا ٢ / ١٢٧ المبدع. ابن مفلح ٤ / ١٩٣، كشاف القناع. البهوتي ٣ / ٣٠٣.

(٥) صحيح البخاري (فتح) ٤ / ص ٤٨٤ رقم (٢١٩٤).

(٦) المبسوط. السرخسي ١٣ / ١٣٠.

ثانياً: عن ابن عمر - رضى الله عنهما - أن رجلاً أسلف رجلاً فى نخل، فلم تخرج تلك السنة شيئاً فاختصما إلى النبى ﷺ فقال: بم تستحل ماله، أردد عليه ماله ثم قال: لا تسلفوا فى النخل حتى يبدو صلاحه^(١).

وجه الدلالة: فيه دلالة - صريحة - على أنه لا يصح السلم فيما ينقطع قبل حلول الأجل، وأنه لابد أن يكون موجوداً من وقت العقد إلى المِجَل^(٢).

استدل جمهور الفقهاء على جواز السلم إذا كان منقطعاً عند العقد موجوداً عند الأجل بما روى عن ابن عباس - رضى الله عنهما - أن النبى ﷺ (قدم المدينة فوجدهم يسلفون فى الثمار السنة والسنتين)^(٣).

وجه الدلالة: معلوم أن الثمار لا تبقى إلى هذه المدة الطويلة، ومع هذا أقرهم ﷺ على السلم فيها، والمعنى إذا كان المسلم فيه معلوماً مقدور التسليم عند وجوب التسليم جاز العقد كما لو كان موجوداً من وقت العقد إلى وقت المِجَل^(٤).

المناقشة والترجيح

نوقشت أدلة الحنفية بأنه لو شرط وجود المسلم فيه لما صح السلم إلى السنة والسنتين، وأنه لو صح حديث ابن عمر ﷺ لحمل على بيع الأعيان أو على السلم الحال عند من يقول به، أو على ما قرب أجله^(٥) وأنه يمنع السلم فى حائط بعينه قبل صلاحه لتوقع الهلاك وإنما يجوز إذا بدا صلاحه؛ لأنه مأمون التسليم^(٦) وبناءً على ذلك فالراجح أنه يجوز السلم إذا توافق وجود المنتج المسلم فيه مع الأجل المعلن عنه، ولا يشترط وجوده من حين العقد إلى حين المِجَل بل يجوز إذا كان منقطعاً، وغلب وجوده عند حلول الأجل، لأنه أيسر وعملاً بالنص، ولأن السلم شرع رخصه للتخفيف.

(١) ابن ماجه ٧٧/٣ أبو داود (عون) ٢٧٦ /٩ رقم ٣٤٦٤ قال المنذرى: فى إسناده رجل مجهول، مختصر سنن أبى داود للمنذرى ١١١/٥، وبذلك قال الشوكاتى ثم قال: ومثله لا تقوم به حجة ولو صح لكان المصير إليه أولى لأنه صريح فى الدلالة على المطلوب، نيل الأوطار ٢٢٨/٥.

(٢) عون المعبود ٢٧٦ /٩، ٢٧٧.

(٣) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٤) المبسوط-السرخسى ١٣ /١٣٠.

(٥) نيل الأوطار . الشوكاتى ٢٢٨/٥، عون المعبود ٢٧٧ /٩ -

(٦) الذخيرة. القرافى ٢٢٥ /٥ -

الفرع السادس

الإعلان عن الأجل المقتسط فيها المسلم فيه

التقسيم في اللغة: التفرقة والتجزئة، يقال: قَسَطَ الشئُ أى جَعَلَهُ أجزاء معلومة تؤدى في أوقات معينة^(١).

إذا أسلم شخص في جنس واحد معلوم المقدار على أن يستلمه في أوقات متفرقة معلومة كأن يدفع للجزار أو بائع الفاكهة أو الخبز مبلغا من المال على أن يأخذ منه قدرا معيناً من هذه السلع كل يوم، أو تتعاقد مدرسة مع مقاول أو متعهد - مورد - لتوريد وجبات معلومة كل يوم فهل يجوز ذلك، ويمكن تطبيقه على عقد السلم أو لا؟

ذهب جمهور الفقهاء، الحنفية والمالكية والشافعية في قول إلى أنه إذا أسلم في شئ واحد على أن يقبضه في أوقات متفرقة جاز إذا كان في معنى السلم، ويجب بيان قسط كل أجل وثمنه^(٢)، ويشترط فيه شروط السلم الأخرى.

وإذا أسلم في جنسين كثير وشعير إلى أجل واحد صحَّ السلم كالبيع إن بين ثمن كل جنس^(٣).

وقيد المالكية الجواز إذا كان البائع غير دائم العمل، وهو سلم يشترط فيه تعجيل رأس المال، وضرب الأجل، وعدم تعيين العامل، والمعمول منه، فيكون ديناً في الذمة مثل الشراء من بائع كخباز أو لحام يشتري منه جملة كقنطار ويفرقه على أوقات ككل يوم رطل حتى تفرغ الجملة المعينة بدينار مثلاً، أو يشتري منه كل يوم قسطاً معيناً كرطل بكذا 'بدرهم' مثلاً، ويشترط فيه شروط السلم، كقنطار من خبز من كذا، صفته كذا، يأخذه بعد نصف شهر بكذا، ويعجل فيه رأس المال^(٤).

(١) المعجم الوسيط ص ٧٣٤، المعجم الوجيز ص ٥٠١ .

(٢) شرح فتح القدير ٩٣/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣، حاشية النسوقى ٢١٧/٣، المجموع. النسوى ١٣/١٧٧، روضة الطالبين. النسوى ٣/٢٥٠، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ٢/١٢٦. المغنى لابن قدامة ٥/٧٦٩، كشاف القناع. البهوتى ٣/٣٠٠، ابن مفلح ٤/١٩٠ .

(٣) روضة الطالبين. النسوى ٣/٢٥٠، المجموع. النسوى ١٣/١٧٧، كشاف القناع. البهوتى ٣/٣٠٠ .

(٤) حاشية النسوقى ٢١٧/٣، حاشية الخرشى ١٠٢/٦، الشرح الصغير. الدردير ٣/١١٥ .

وأجاز ذلك الحنفية والشافعية والحنابلة دون تقييد "بأن يكون غير دائم العمل" فقال الحنفية: لا بأس بالسلم في نوع واحد على أن يكون حلول بعضه في وقت، وبعضه في وقت آخر^(١).

وقال ابن قدامة: "وقد سئل الإمام أحمد عن الرجل يدفع إلى الرجل الدراهم فسي الشئ يؤكل، فيأخذ منه كل يوم من تلك السلعة شيئاً فقال: على معنى السلم إذا؟ فقلت نعم قال: لا بأس، مثل الرجل القصاب - الجزار - يعطيه الدينار على أن يأخذ منه كل يوم رطلاً من لحم قد وصفه قال ابن قدامة: وبهذا قال مالك والشافعي في قول^(٢).

وقيده المالكية بهذا ليخرج عن عقد البيع فإنهم نصوا على أنه إذا كان دائم العمل فهو من البيع، ولكن يمكن تطبيق هذا على السلم الحال، ولا يشترط دوام العمل؛ لأن البيع الموصوف في الذمة والسلم في القياس سواء.

هذا، وقد ذهب الشافعية في قول: إلى أنه لا يصح أن يسلم في شئ واحد على أن يقبضه في أوقات متفرقة معلومة^(٣).

سبب الخلاف :

هل يعد هذا من تفريق الصفقة أم لا^(٤)؟ أو هل يعتبر هذا من السلم الحال، وهل يشترط في الأجل هنا أيضاً أن يتغير في مثله الأسواق كما سبق، ولم يشترط المالكية في غير البلد أياماً معلومة، والمراد قطع المسافة قلت أو كثرت^(٥)، لأن السلعة المجلوبة حصل فيها المراد من تغيير السعر، وهو فقه جيد يمكن تطبيقه على بيع استيراد الصفقات من خارج البلاد.

(١) حاشية ابن عابدين ٤٦٢/٣.

(٢) المغني لابن قدامة ٧٦٩/٥.

(٣) المجموع. النووي ١١٧/١٣، روضة الطالبين. النووي ٢٥٠/٣.

(٤) كشاف القناع. البهوتي ٣٠٠/٣، المجموع. النووي ١٧٧/١٣، المبدع. ابن مفلح ١٩٠/٤.

(٥) النخيرة. الفرافي ٢٥٣/٥.

الأدلة

استدل جمهور الفقهاء على جواز السلم إن بين قسط كل أجل وثمنه بما يأتي :

أولاً : أن ما جاز في الذمة إلى أجل جاز إلى أجلين وأجال كالأثمان في بيوع الأعيان^(١).

ثانياً : الأجل الأبعد له زيادة وقع على الأقرب فما يقابله أقل فاعتبر معرفة قسطه وثمنه، وبهذا يحصل التمييز للثمن الآخر^(٢).

استدل الشافعية للقول الآخر بأن ما يقابل أحد الجنسين أقل مما يقابل الآخر، وما يقابل بعدهما أجلاً أقل مما يقابل الآخر، وذلك مجهول، فلم يجز^(٣).

المناقشة والترجيح

نوقش دليل الشافعية بأن الأجل الأبعد له زيادة وقع على الأقرب، وأن الجهالة تزول بمعرفة إعلان الآجال فيها كتأجيل الأثمان في بيوع الأعيان ولذلك فالراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء وأنه يجوز السلم إن بين قسط كل أجل وثمنه ولا يشترط عدم دوام العمل ليخرج عن البيع بل يجوز السلم مطلقاً ويشترط القدرة على التسليم.

(١) المغنى. لابن قدامة ٧٦٩/٥، كشف القناع. البهوتي : ٣٠٠/٣، المبدع. ابن مفلح ١٩٠/٤، المجموع. النوى ١٧٧/١٣.

(٢) كشف القناع . البهوتي ٣٠٠/٣.

(٣) المجموع . النوى ١٧٧/١٣.

المطلب الثامن

الإعلان عن مكان تسليم المنتج المسلم فيه

إذا كان المسلم فيه له مؤنة في حمله ، أو كان التعاقد بمحل لا يصلح لاستلام المسلم فيه، بأن كانا في صحراء، أو كانا مسافرين، أو كانا في سجن أو في معركة حربية، أو كان التعاقد عبر وسائل الاتصال الحديثة فهل يجب الإعلان عن مكان تسليم المنتج المسلم فيه أم لا؟ في ذلك مذهبان :

المذهب الأول : ذهب جمهور الفقهاء ، الحنفية ، والمالكية ، والشافعية ، والحنابلة إلى عدم وجوب بيان موضع تسليم المسلم فيه إن لم يكن له حمل ومؤنة، وكان بإمكان يصلح للتسليم، وإطلاق العقد يقتضى التسليم في موضع التعاقد، فإن كانا بمكان لا يصلح مثل: السفر ونحوه وجب بيانه^(١). وضبط الحنفية ما لا حمل له ولا مؤنة بأنه الذي لا يحتاج في حمله إلى ظهر وأجرة حمل، وقيل هو الذي لو أمر إنساناً بحمله إلى مجلس القضاء - الإيفاء - حمله مجاناً، وقيل هو ما يمكن رفعه بيد واحدة^(٢)

المذهب الثاني: ذهب أبو يوسف ومحمد إلى أنه لا يحتاج إلى تسمية مكان التسليم ويسلمه في موضع التعاقد^(٣) ، سواء كان له مؤنة حمل أم لا؟

ومحل الاتفاق بين المذهبين أنه إذا كان المسلم فيه بمحل صالح للتسليم، أو لم تكن له مؤنة لا يجب بيان موضع التسليم.

سبب الخلاف: تردد الفقهاء بين جعل بيان مكان تسليم المسلم فيه شرطاً أم لا^(٤) وسكوت النصوص الواردة في السلم عن ذكره.

(١) للمبسوط . المرخسى ١٢٨/١٣، حاشية ابن عابدين ٤٦٣/٣، شرح فتح القدير ٩١/٧، بدائع الصنعة. الكلساني ١٤٩/٧، النخيرة. القرافي ٢٨٤/٥، بداية المجتهد. ابن رشد الحفيد ٣٩١/٣، أسنى المطالب. الشيخ زكريا ١٢٧/٢، ١٢٨، المجموع . النووي ١٨١/١٣، روضة الطالبين. النووي ٣٠٥/٣. المعنى لابن قدامة ٧٦٠/٥، المبدع. ابن مفلح ١٩٧/٤. كشاف القناع . البهوتي ٣٠٦/٣.

(٢) حاشية ابن عابدين ٤٦٣ / ٣

(٣) المبسوط. المرخسى ١٢٧ / ١٣، حاشية ابن عابدين ٤٦٣ / ٣، شرح فتح القدير ٩١ / ٧

(٤) بدائع الصنعة. الكلساني ١٤٩ / ٧

الأدلة

استدل جمهور الفقهاء على عدم وجوب البيان إذا كان التسليم بمحل العقد أو لم تكن له مؤنة بما يأتي:-

أولاً- عن ابن عباس -رضى الله عنهما- أن رسول الله -ﷺ- قدم المدينة فوجدهم يسلفون بالتمر، السنة والسنتين، فقال: (من أسلف في شئ فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم)^(١)

وجه الدلالة: أنه ﷺ لم يذكر مكان التسليم كما ذكر الكيل والوزن والأجل فدل ذلك على أنه لا يشترط^(٢)

ثانياً- أن مالا حمل له لا تختلف قيمته فيجب - التسليم - في مكان العقد^(٣)، وأن العقد يقتضى التسليم في مكانه فاكفى بذلك عن ذكره، لأن المحل صالح للتسليم.

ومن خلال ما تقدم يتضح أنه لا يجب الإعلان عن مكان التسليم إذا لم تكن له مؤنة، أو كان المحل صالحاً للتسليم أو لم يكن هناك شرط من أحد المتعاقدين؛ لأن الشرط يعمل به ولو خالف العادة.

استدل جمهور الفقهاء على وجوب البيان فيما له حمل "نفقات شحن" بما يأتي:
أولاً- أن ماله حمل ومؤنة تختلف ماليته باختلاف المكان فالقمح موجود في المصر والقرية ثم يشتري في المصر بأكثر مما يشتري به في القرية وما ذلك إلا لاختلاف المكان، ولأن ما تختلف مالية المسلم فيه باختلافه فأعلامه شرط لجواز العقد^(٤) وهو وصف مرغوب فيه.
ثانياً- أنه قد يتعذر الوفاء في موضع العقد، فاشترط تعيينه بالقول، كالكيل^(٥) أى كالإعلان عن مقدار المسلم فيه.

ثالثاً- الأغراض تتفاوت فيما يراد من الأمكنة إذا كان له حمل ومؤنة، بخلاف مالا مؤنة فيه^(٦)

(١) سبق تخريجه ص ٥٥٧.

(٢) المعنى لابن قدامة ٥ / ٧٦٠، المبدع. ابن مفلح ٤ / ١٩٧، الجامع لأحكام القرآن. القرطبي ٢ / ٢٤٦.

(٣) شرح فتح القدير ٧ / ٩٦.

(٤) المبسوط. السرخسي ١٣ / ١٢٨.

(٥) المبدع. ابن مفلح ٤ / ١٩٧.

(٦) المجموع. النووي ١٣ / ١٨١، نهاية المحتاج. الرملي ٤ / ١٨٩، أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصاري

١٢٧ / ٢ المعنى لابن قدامة ٥ / ٧٦٠.

رابعاً: عدم بيان مكان التسليم جهالة تفضى إلى النزاع فوجب التحرز عنها بإعلامه كزمان التسليم، ولأن موضع الإلزام إنما يتعين للتسليم بسبب يستحق به التسليم بنفس الالتزام كالقرض، والغصب، والاستهلاك، والسلم لا يجوز إلا موجلاً فعرف أنه لا يستحق التسليم عقب العقد فيه بحال، وإنما استحقاق التسليم عند حلول الأجل وعندئذ لا ندرى أنه فى أى مكان يكون^(١)؟ فلا بد من بيانه

استدل أبو يوسف ومحمد على عدم الحاجة إلى تسمية مكان التسليم بما يأتى:-

أولاً:- أن مكان العقد يتعين لوجود العقد الموجب للتسليم، ولأنه لا يزاحمه مكان آخر فيه، فيصير نظير أول أوقات الإمكان فى الأوامر فصار كالقرض والغصب^(٢).

الجواب : أن العقد لو تم فى سفينة، أو سجن أكون موضع العقد هذا معتباً لتسليم المسلم فيه عند حلول الأجل، إن هذا ما لا يقول به أحد^(٣).

وأنه لم يوجد ذكر للمكان فى العقد نصاً فالقول بتعيين مكانه شرعاً دون تعيين العاقدين تقيد لمطلق، وهو لا يجوز إلا بدليل، وأن العاقدين لو عينا مكاناً آخر جاز فلو كان تعيين مكان العقد من مقتضيات العقد شرعاً لكان تعيين مكان آخر تغييراً لمقتضى العقد، وأنه يعتبر فيه حكم الشرع فينبغى ألا يجوز، وإذا لم يتعين مكان العقد للإيفاء بقى مكانه مجهولاً جهالة مفضية الى المنازعة^(٤) فلا بد من بيانه.

ثانياً:- أن موضع العقد هو موضع الإلتزام فيتعين لإيفاء ما التزمه فى ذمته كموضع الاستقراض والاستهلاك؛ لأن المسلم فيه دين، ومحلّه الذمة فإنه يصير مملوكاً لرب السلم فى ذلك المكان والتسليم يجب فى الموضع الذى ثبت الملك له فيه^(٥).

الجواب: التسليم غير واجب فى الحال فلا يتعين - مكان العقد - بخلاف القرض والغصب وإذا لم يتعين فالجهالة فيه تفضى إلى المنازعة، لأن قيم الأشياء تختلف باختلاف المكان فلا بد من البيان وبصير كجهالة الصفة^(٦).

(١) المبسوط. السرخسى ١٢٨/١٣، حاشية ابن عابدين ٣/٤٦٣.

(٢) شرح فتح القدير ٧/٩٤.

(٣) المبسوط. السرخسى ١٢٨/١٣.

(٤) المقفى لابن قدامة ٥/٧٦٠، بدائع الصنائع. الكاسانى ٧/١٥٠.

(٥) المبسوط. السرخسى ١٢٨/١٣، ١٢٧.

(٦) شرح فتح القدير ٧/٩٥.

استدل الثوري على اشتراط مكان التسليم مطلقاً: بأن بيانه شيء مرغوب فيه، لأن قيم الأشياء تختلف باختلاف المكان فلا بد من البيان، وعدم بيانه يصير كجهل الصفة^(١)، ولأن القبض يجب بحلوله ولا يعلم موضعه فوجب اشتراطه، لئلا يكون مجهولاً^(٢).

استدل أبو يوسف ومحمد على عدم البيان فيما ليس له حمل ويسلمه في أي مكان بأن الشرط الذي لا يفيد لا يعتبر، والمالية فيما لا حمل له ولا مؤنة لا تختلف باختلاف الأمكنة إنما تختلف لغزة الوجود وكثرته لأن الأماكن سواء^(٣).

وأجيب أيضاً على قولهم إن سبب وجوب التسليم هو العقد في هذا المكان.

فإن العقد قائم بالعاقدين لا بالمكان فلم يوجد العقد في هذا المكان وإنما هذا مكان العاقدين على أن العقد ليس بسبب لوجوب التسليم للحال، وإنما يصير سبباً عند حل الأجل مقصوراً عليه، ولأن مكان العاقدين ليس بمتحد بل مختلف فيتنازعان^(٤).

وعلى ذلك فالراجح مذهب جمهور الفقهاء؛ وأنه يجب بيان مكان تسليم الشيء المسلم فيه إذا كان له حمل لأن تعيين المكان فيه مصلحة للمتعاقدين وتتعلق به الأغراض فأشبهه تعيين الزمان، ولوجود قرينة تدل على التعيين، وهي عدم صلاحية المحل للتسليم وما ذكره من احتمال تعذر التسليم فيه يبطل بتعيين الزمان، وقد يكون مقتضى العقد ذكر مكان التسليم فيتعين نفياً للجهالة عنه، وقطعاً للنزاع، فالغرض في تركه لا في ذكره^(٥).

(١) شرح فتح القدير ٩٤/٧، حاشية ابن عابدين ٤٦٣/٣

(٢) المغنى لابن قدامة ٧٦٠/٥

(٣) المبسوط. السرخسي ١٢٨/١٣

(٤) المغنى لابن قدامة ٧٦٢/٥

(٥) المرجع السابق.

فرع

اشتراط موضع لتسليم المنتج المسلم فيه

قال الحنفية إن اشترط أن يوفيه المسلم فيه في مدينة كذا، أو في مصر كذا فحيث ما دفعه إليه من ذلك المصر أو من تلك المدينة فله ذلك، وليس لرب المسلم أن يكلفه تسليمه إليه في موضع آخر منه.

لأن المستحق بالشرط أدنى ما يتناوله الإسم، كما في اشتراط الجيد فحيث ما دفعه إليه في ذلك المصر فقد وفّى بالشرط، ولأن نواحي المصر في المصر كمكان واحد، بدليل جواز عقد السلم، فإن لم يعين موضعاً من المصر كان له أن يسلمه في أي موضع شاء منه^(١).

وقالوا أيضاً: لو عينا مكاناً قيل لا يتعين، لأنه لا يفيد، وقيل يتعين، لأنه يفيد سقوط خطر الطريق^(٢). وإذا عين المصر فيما له حمل ومؤنة اكتفى به لأنه؛ مع تباين أطرافه كبقعة واحدة^(٣).

وقال المالكية^(٤): يجوز اشتراط مكان التسليم، وإن شرط بلدًا، فعندهم ثلاث روايات (أ) يتعين سوق السلعة، لأنه مظنتها، (ب) يتعين موضع العقد، لأنه سببها (ج) يكون في أي موضع لعدم التخصيص.

وإن اختلف السعر في نواحي البلد تعين موضع منه - أي وجب الإعلان عن الموضع. وقال سحنون: إن لم يكن للسلعة سوق فبيت المشتري قياساً على الكراء قال القرافي: وهو العادة^(٥). أي في زمانه.

وقال للحنابلة: إذا أسلم مصري لقروي، فالقوية، لأنه للعادة اليوم إلا أن يشترط غيرها^(٦).

وقال الشافعية والحنابلة: يصح شرط الإيفاء في موضع العقد ويكون ذلك الشرط تأكيداً لمقتضى العقد، ويصح اشتراطه أيضاً في غير مكان العقد كبيع الأعيان^(٧). وقال الحنابلة في رواية لا يصح اشتراطه في غير مكان العقد؛ لأنه شرط يخالف مقتضى العقد^(٨).

(١) المبسوط. السرخسي ١٠٥٩/١٣.

(٢) شرح فتح القدير ٩٦/٧.

(٣) شرح فتح القدير ٩٦/٧.

(٤) المدونة. سحنون ١٣٨٢/٤، النخيرة. القرافي ٢٨٤/٥.

(٥) النخيرة. القرافي ٢٨٤/٥.

(٦) للمرجع السابق.

(٧) أسنى المطالب. زكريا الأنصاري ١٢٨/٢، المغني لابن قدامة ٧٦٢/٥. كشاف القناع. البهوتي ٣/٣٠٦.

المبدع. ابن مفلح ١٩٧/٤.

(٨) المغني لابن قدامة ٧٦٢/٥، المبدع. ابن مفلح ١٩٧/٤.

وقال الشافعية: يتعين في السلم الحال محل العقد للتسليم مطلقاً عن التقييد بأن يصلح للتسليم، أو كان لحمل المسلم فيه مؤنة؛ للعرف، ولا يشترط فيه التعيين كالبيع فإن عيناً غيره جاز وتعين، بخلاف المبيع المعين، لأن السلم يقبل التأجيل فيقبل شرطاً يتضمن تأخير التسليم بخلاف البيع^(١).

وعن حد الاكتفاء في تعيين الموضع قالوا: يكفي في تعيينه أن يقول: تسلمه لى فى بلدة كذا، إلا أن تكون كبيرة كبغداد والبصرة ويكفى إحضاره فى أولها، أو يقول تسلمه لى فى أى مكان شئت من بلد كذا فإن اتسع لم يجز والإجاز.

ولو قال فى أى البلاد شئت فسد، أو فى أى مكان شئت من بلد كذا فإن اتسع لم يجز والإجاز فلو عينه فخر، وخرج عن صلاحيته للتسليم فأقرب مكان، ولو صار المعين مخوفاً لا يلزمه قبوله فيه، وليس له تكليفه النقل إلى مكان آخر، وله أن يتخير بين الفسخ والصبر^(٢).

والمراد بموضع العقد عند الشافعية تلك الناحية لا نفس الموضع، وما فى الذمة من ثمن كالمسلم فيه، والثمن المعين، كالمبيع المعين، فكل عوض من نحو أجرة وصدّاق ملتزم فى الذمة غير مؤجل له حكم السلم الحال إن عين لتسليمه مكان جاز وتعين، وإلا تعين موضع العقد، لأن كل ملتزم فى الذمة يقبل التأجيل كالمسلم فيه أى فيقبل شرطاً يتضمن تأخير التسليم^(٣).

الإستنتاج: مما تقدم تستنتج أن جمهور الفقهاء "الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة فى رواية" يقولون بجواز اشتراط مكان للتسليم إلا أنهم اختلفوا إذا قال: فى بلد كذا أو فى مصر كذا فقال الحنفية: يدفعه فى أى مكان شاء، وعند المالكية ثلاث روايات فإن اختلف السعر فى نواحى البلد تعين اشتراطه، وقال الشافعية: يكفي الاستلام فى أولها فإن قال فى أى مكان شئت من بلد كذا جاز إلا أن تتسع فلا يجوز دون بيان.

(١) أسنى المطالب. الشيخ الأنصارى ١٢٨/٢.

(٢) المرجع السابق.

(٣) المرجع السابق.

المطلب التاسع الإعلان عن مواصفات المسلم فيه المصنوع والمستصنع

فى هذا المطلب نتحدث عن الإعلان عن مواصفات المسلم فيه المصنوع بالفعل والذى يطلب صنعه من خلال فرعين

الفرع الأول

الإعلان عن مواصفات المسلم فيه 'المصنوع'

المصنوع خلاف المطبوع، من الصناعة، وهى كل علم، أو فن، مارسه الإنسان حتى يمهّر فيه ويصبح حرفة له، يقال: صنع الشئ أى عالجه صناعياً، والصانع من يحترف الصناعة، والصناعى ما ليس بطبيعى يقال: حرير صناعى، والصنعة هى: عمل الصانع وحرفته^(١).

وتقوم الصناعة على المادة الأولية من الخامات المعدنية و الثروة الحيوانية أو المائية والزراعية حيث يقوم الإنسان بإضافة المنفعة إلى المادة وتحويلها فالصناعة أو المنتج الصناعى يتمثل فى تغيير وتبديل، وتحويل شكل المادة بما يتناسب وظروف استهلاكها أو استعمالها التى تعارف الناس عليها، من كل ما هو فى مقدور وطاقة الإنسان^(٢). فالمادة الأولية: عبارة عن مادة تستخدم فى صنع شئ بتحويلها، أو تعديلها. بحيث تفقد شكلها الطبيعى وتكوينها الأسمى، وتختلط بغيرها من المواد الأولية وتكوّن شيئاً جديداً^(٣).

والصناعة من أهم فروع الإنتاج؛ لأنها توفر السلع والخدمات اللازمة للاستهلاك والإنتاج وتحقق للأمم الصناعية القوة، والثروة والسيطرة^(٤). قال تعالى: ﴿وَعَلَّمَآهٖ صَنَعَةَ الْبُنْيَانِ لِكَمْ لِيُخَصِّنْكُمْ مِنْ بَأْسِكُمْ...﴾^(٥). قال القرطبي: هذه الآية أصل فى اتخاذ الصنائع والأسباب، وهو قول أهل العقول والألباب^(٦).

(١) المعجم الوسيط ص٥٢٥، ٥٢٦، المعجم الوجيز ص٣٧٢ مادة صنع .

(٢) مسئولية المنتج والموزع فى الفقه الإسلامى د/ محمد عبدالقادر الحاج ص٢٨ ط دار النهضة العربية

١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م .

(٣) عقد المقارلة فى ضوء الفقه والقضاء د/محمد لبيب شنب ص٢٦ -

(٤) عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى. حمزة الجمعى ص٦٨ .

(٥) سورة الأنبياء من الآية رقم (٨٠).

(٦) تفسير القرطبي ٢٢٧/٦ .

وقال تعالى: ﴿وَلَقَدْ آتَيْنَا دَاوُدَ مِنَّا فَضْلًا يَا جِبَالُ أَوِّبِي مَعَهُ وَالطَّيْرَ وَأَلْنَا لَهُ الْحَدِيدَ﴾^(١).
فهذه الآية دليل على تعلم أهل الفضل الصنائع، وأن التحرف بها لا ينقص من مناصبهم بل يزيد في فضلهم وفضائلهم، ويحصل لهم التواضع في أنفسهم، والاستقناء عن غيرهم ويحصل بهذا أيضاً الكسب الحلال الخالي عن الامتنان^(٢).

وقد اشتهرت البلاد الإسلامية بالنهضة الصناعية في عهد هارون الرشيد فقد اشتهرت بغداد والقاهرة وقرطبة بالصناعات المعدنية كالحلى والجوهر والصوف والقطن، الكتان - واشتهرت مصر والشام بالصناعات الغذائية، وقد كانت صناعة الورق متقدمة في مصر وسمرقند، وبغداد والشام والأندلس^(٣).

وقد انتشرت الآن الصناعات بصورة كبيرة مثل صناعة الأغذية المحفوظة، كالمعلبات وغيرها وصناعة الأقمشة والمنسوجات من الحرير، والقطن، والكتان...، وصناعة الأواني من المعدن، والزجاج، والخزف، أو الحجارة، وصناعة الأثاث، والورق، وصناعة الزيوت والصابون، ومستحضرات التجميل، والصناعات الدوائية، والصناعات الجلدية... وغير ذلك. فإذا كان المسلم فيه مصنوعاً، وهو ما كان ناشئاً عن تحويل وتبديل شكل المادة الأولية فهل يجوز فيه السلم أولاً؟

اتفق الفقهاء على جواز السلم في الشيء المصنوع مع بيان مواصفاته حيث يشترط أن يضبط المسلم فيه "المصنوع" بمواصفاته وتقدم في ضابط الإعلان عن مواصفات السلم فيه: أن كل ما تختلف به المالية ويمكن ضبط مواصفاته بالصفة يجوز السلم فيه، وهذه نصوص الفقهاء التي تدل على جواز ذلك.

قال الحنفية: "لا بأس بالسلم في طست^(*) أو قمقم^(**) أو خفين أو نحو ذلك إذا كسان يعرف بمواصفاته - لاستجماع شرائط السلم"^(٤).

(١) سورة سبأ من آية رقم (١٠) -

(٢) تفسير القرطبي ٧ / ٢٤١ -

(٣) عوامل الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي. حمزة الجمعي ص ٦٨، ٦٩ -

(*) إناء كبير مستدير من نحاس أو تحوه يُغسل فيه معرّب تَشْت وتُجمَع طسوت. المعجم الوسيط ٥٥٧ -

(**) القمقم إناء صغير من نحاس أو فضة أو خزف صيني يجعل فيه ماء الورد، وما يسخن فيه للماء من نحاس وغيره ويكون ضيق الرأس، ووعاء من نحاس له عروتان. المعجم الوسيط ص ٧٦٠ -

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ٧ / ١٣٥، شرح فتح القدير ٧ / ١١٤ -

فقله: "إذا كان يعرف بمواصفاته إشارة إلى الضابط في جواز السلم، وهذا ينطبق على جميع السلع الصناعية إذا كانت تعرف بالصفة، ويؤخذ من ذلك جواز السلم فى الصناعات المعدنية كالأوانى، والمصنوعات الجلدية كالأحذية، والشنط.

وجاء فى العناية: "وكالكوز - إناء له عروة يشرب به الماء- والآنية من النحاس والزجاج والحديد، . . . - الطواجن، إذا ضبط واستقصى فى صفته من الغلظ، والسعة، والضيق، بحيث ينحصر بالصفة- فلا يتفاوت إلا يسيراً"^(١). (ولا بأس بالسلم فى نصل السيف إذا كان معلوم الطول والعرض، والصفة، لأن ذلك لا يتفاوت فى المالبية بعد بيان نوع الحديد)^(٢).

وقال المالكية: "يجوز السلم فى المصنوع كالأوانى، والثياب والمربيات التى لا تفسد بالتأخير والزيت مع بيان مواصفات السلم، ويجوز فيما طبخ من الأطعمة إن حصرت صفته، وسواء كان لحمأ أو غيره، وليس المراد ما كان مطبوخاً بالفعل حال العقد بل المراد فيما يطبخ فى المستقبل كخذ هذا الدينار سلماً على خروف محمر آخذه منك فى شهر كذا، أو كان مطبوخاً بالفعل حال العقد كالمربيات التى لا تفسد بالتأخير"^(٣).

وقال الشافعية: "ويذكر فى الثياب جنس الغزل كقطن أو كتان، ونوعه، وبلد النسج إن اختلف به عرض، والطول، والعرض، والدقة، والغلظ، والصفافة، والرقّة. ويجوز اشتراط القصارة، ومطلقه يحمل على الخام دون المقصور، ولا يجوز أن يذكر نسج رجل بعينه إلا أن يضاف إليه إضافة تعريف من غير إرادة نسجه بنفسه، ويجوز السلم فى القمص، والسرراويل الجديدة إن ضبطه طولاً وعرضاً وسعة، وضيقاً ولا يجوز فى ملبوس - قديم - لأنه لا ينضبط ويذكر فى الحرير، البلد، والدقة، والغلظ، واللون"^(٤).

"ويصح فى الباب المخروط إن اتضبط بالجنس، والنوع، واللون، والطول، والعرض، والثخن، والصنعة، ويجوز السلم فى أنواع العطر العامة الوجود كمسك، وعنبر، وعود، ويذكر الوصف من لون ونحوه، والوزن - القدر - والنوع فيقول عنبر أشهب أو غيره، قطاع، أو فتات. ويجوز السلم فى الأوانى فيذكر النوع، والطول، والعرض، والغلظ، وكل ما يختلف به

(١) شرح العناية على الهداية مطبوع مع شرح فتح القدير ١١٤/٧ .

(٢) المبسوط. السرخسى ١٦٠/١٣، ١٧٥ .

(٣) حاشية الدسوقى ٣/ ٢٠٨، ٢١٠، ٢١٥ .

(٤) أسنى المطالب. الشيخ زكريا الأنصارى ١٣٦/٢ .

العرض ويجوز فى الكيزان، والطساس، والقماقم، من كل مالا يختلف بالصفة من ذلك ويجوز فى الورق ويبين فيه العدد والنوع، والطول، والعرض، واللون، والجودة، والرداءة، والدقة، أو الغلظ والصنعة، ويجوز فى الدقيق ويذكر فيه ما فى الحب إلا المقدار، ويذكر أنه يطحن برحى الدواب، أو غيره، وخشونة الطحن، أو نعومته^(١).

وقال الحنابلة: "يصح فيما لا يختلف، كالثاهون، والسطل المربع، لإمكان ضبطه، ويجوز فى الثياب، ويصفها بالنوع ككتان، وبالبلد كبغدادى، وبالطول والغلظ والنعومة وضدها، ويصف الحرير بالبلد، واللون، والغلظ، والرقعة، والورق بالطول، والعرض، والرقعة أو الغلظ، واستواء الصنعة، وما يختلف به الثمن"^(٢).

"ويصف القصاع من الخشب بالنوع، كجوز، والصغر والكبير، والعمق والضيق، والثخانة، والرقعة، ويصف السيف بالنوع كقولاذ، وطوله وعرضه، ورقته وغلظه وبلده، وقدمه؛ أو ضده، ماض أو غيره، ويصف قبيعته"^(٣)^(٤).

ومن خلال ما تقدم يتضح اتفاق الفقهاء على جواز السلم فى الشئ المصنوع إذا كان يضبط بالمواصفات، ويجب بيان هذه المواصفات فإن كان لا يضبط بالصفة فلا يجوز فيه السلم، وضابط الوصف أن يصفه بما يختلف به الثمن أو المالية.

(١) أسنى المطالب ٢/١٣٧، ١٣٨.

(٢) المبدع. ابن مفلح ٤/١٨٤.

(٣) القبيعة من السيف ونحوه ما على طرف مقبضه من فضة أو حديد. المعجم الوسيط ص ٧١٢.

(٤) المرجع السابق.

الفرع الثاني

الإعلان عن مواصفات المسلم فيه المستصنع

الاستصناع في اللغة: طلب الصنعة: يقال استصنع فلاناً كذا، أي طلب منه أن يصنعه له، والصناعة: حرفة الصانع وعمله.

والاستصناع كما مر نوعان أن يعين الصانع والمصنوع فهذا من قبيل البيع نحو أنت الذي تصنعه بنفسك، أو يصنعه فلان. ويعين مادة الصناعة كأن يصنع له حذاءً من هذا الجلد، فهو معين بالإشارة إليه.

والثاني.. أن يعين المصنوع في الذمة دون الصانع وهذا الذي يتناسب مع تعريف السلم.

وقد عرفه الحنفية: بأنه عقد على مبيع في الذمة، وأيضاً عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل ورجحه الكاساني^(١). ولكن لا داعي للترويج لأن الاستصناع منه ما هو من قبيل البيع وهو المشروط فيه العمل، ومنه ما هو من قبيل السلم وهو الموصوف في الذمة.

وقد مر حكم الاستصناع في المقالة؛ وتحدث في هذا الفرع عن حكم ما إذا استصنع الرجل طناً أو قممته، أو خفين ونحو ذلك هل يجوز السلم فيها أو لا؟

سبق في ضابط الإعلان عن المواصفات في عقد السلم أن كل ما يجوز بيعه ويمكن ضبط مواصفاته المميزة له التي تختلف بها المالية اختلافاً ظاهراً، ويثبت ديناً في الذمة يجوز السلم فيه.

وقد أجمع فقهاء الحنفية كما قال الكاساني وغيره على أنه إذا استصنع شيئاً لا يتعامل الناس فيه، وضرب لذلك أجلاً فإنه يكون سلماً، وتعتبر فيه سائر شروط السلم^(٢)، لأن من شروط جواز الاستصناع. بيان جنس المستصنع، ونوعه، وقدره، وصفته، لأنه مبيع فلا بد وأن يكون معلوماً، والعلم إنما يحصل بأشياء منها أن يكون للناس فيه تعامل، فلا يجوز فيما لاتعامل لهم فيه^(٣).

(١) بدائع الصانع. الكاساني ٨٤/٦

(٢) بدائع الصانع. الكاساني ٨٧/٦، ١٣٧/٧، حاشية ابن عابدين ٤٧٧/٣

(٣) بدائع الصانع. الكاساني ١٣٦/٧

ولم يشترط المالكية هذا القيد "أن يتعامل الناس فيه" بل صورة الاستصناع عندهم أنه يجوز السلف في الخف ونحوه مما يعمل في الأسواق، فيجوز أن يطلب صنع سيف، أو ركاب^(١) من حداد، أو سراج من سروجي، أو ثوب من خياط، أو باب من نجار على صفة معلومة بثمن معلوم إلى أجل معلوم^(١). فقد جاء في المدونة: قلت: ما قول مالك في الرجل يستصنع طستا أو تورا أو قممقا أو قنسسوة^(٢) أو خفين أو ليداً^(٣) أو استتحت قارورة، أو قدحا، أو شينا مما يعمل الناس في أسواقهم عند الصانع، فاستعمل من ذلك شينا موصوفاً، وضرب لذلك أجلا بعيدا، وجعل لرأس المال أجلا بعيدا أكون هذا سلفا أو يكون بيعا من البيوع في قول مالك ويجوز قال: أرى في هذا أنه إذا ضرب للسلعة التي استعملها أجلا بعيدا، وجعل ذلك مضمونا على الذي يعمل بصفة معلومة وليس من شئ بعينه يريه إياه عمله منه ولم يشترط أن يعمله رجل بعينه، وقدم رأس المال أو دفع رأس المال بعد يوم أو يومين، ولم يضرب لرأس المال أجلا فهذا السلف جائز، وهو لازم للذي عليه يأتي به إذا حل الأجل على صفة ما وصفا^(٤).

فيجوز السلم فيما يعمل في الأسواق إذا وصفه إلى أجل السلم بشرطين الأول: إذا لم يشترط صانعا بعينه لئلا يتعذر، ولا بما يعمل منه بعينه، وبمعنى آخر إذا لم يعين العامل ولا المعمول منه فإن عينه نحو أنت الذي تصنعه بنفسك، أو يصنعه زيد بنفسه، أو تصنعه من هذا الحديد بعينه، أو هذا الغزل بعينه، أو من هذا الخشب بعينه فلا يجوز، لأنه حينئذ صار معينا لا في الذمة ومن شروط السلم كونه في الذمة^(٥).

واختلف فقهاء الحنفية إذا استصنع طستا أو قممقا أو خفين، وضرب لذلك أجلا هل يعتبر سلما أو يكون استصناعا على مذهبين.

المذهب الأول: ذهب أبو حنيفة - رحمه الله - إلى أنه إذا ضرب لذلك أجلا صار سلما، وتعتبر فيه شرائط السلم من قبض البذل في المجلس، وعدم ثبوت الخيار فيه حيث لا فائدة

(١) الرِّكَابُ لِلْمَرْج: ما توضع فيه الرَّجُلُ وهما ركابان. المعجم الوسيط ص ٣٦٨.

(١) الشرح الصغير. الدرر ١١٥/٣.

(٢) القنسسوة: لباس للرأس مختلف الأنواع والأشكال، والجمع: قنسس وقنسس. المعجم الوسيط ص ٧٥٥.

(٣) اللبْدُ: الصوف، واللَّبْدُ: كل شعر أو صوف متلبد. وما يوضع تحت السراج، وضرب من البسط. المعجم الوسيط ص ٨١٢.

(٢) المدونة. مسنون ١٣٦٣/٤، ١٣٦٤.

(٣) المقدمات. ابن رشد الجد ١/٩، ٣٠٦٨، النخيرة. القرافي ٢٥١/٥، الشرح الصغير. الدرر ١١٥/٣،

المدونة الكبرى. مسنون ١٣٦٣/٤، ١٣٦٤.

منه، لأنه كلما رده عليه أعطاه غيره، لكونه غير متعين إذ المسلم فيه في الذمة فيبقى فيها إلى أن يقبضه^(١).

المذهب الثاني - ذهب أبو يوسف ومحمد إلى أنه استصناع على كل حال سواء ضرب أجلاً أم لا؟^(٢).

الأدلة

استدل أبو حنيفة - رحمه الله على أنه إذا ضرب للاستصناع أجلاً صار سلباً بما يأتي:-

أولاً- أن السلم جائز بالإجماع، ولا شبهه فيه، بخلاف الاستصناع ففيه نوع شبهة فكان الحمل على السلم أولى^(٣).

ثانياً- الأجل في البيع من الخصائص اللازمة للسلم فذكره يكون ذكراً للسلم معنًى، وإن لم يذكره صريحاً كالكفانة بشرط براءة الأصل فإنها حوالة في المعنى، وإن لم يأت بلفظ الحوالة^(٤).

ثالثاً- إذا ضرب للاستصناع أجلاً فقد أتى بمعنى السلم إذ هو عقد على مبيع في الذمة مؤجلاً والعبارة في العقود لمعانيها لا لصور ألفاظها، ولهذا صار سلباً فيما لا يحتمل الاستصناع كذا هذا^(٥).

رابعاً- المبيع بالدين لا يكون إلا سلباً والأجل لا يثبت إلا في الديون، ولأن المعبر ما هو المقصود، وبه يختلف العقد، ثم إن السلم أقرب إلى الجواز من الاستصناع فإن كل واحد منهما مستحسن لكن الآثار في السلم مشهورة، وهو جائز فيما للناس فيه تعامل وفيما لا تعامل فيه فكان الأصل فيما قصده السلم إلا إذا تعذر جعله سلباً، بأن لم يذكر في الأجل فيجعل استصناعاً، فأما إذا أمكن جعله سلباً بأن ذكر الأجل فيجعل سلباً^(٦).

(١) البحر الرائق. ابن نجيم ٦/ ٢٨٥، المبسوط. السرخسي ١٣/ ١٣٩، حاشية ابن عابدين ٣/ ٤٧٤، ٤٧٥،

شرح فتح القدير مع حاشية سعدى جلي ٧/ ١١٧، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/ ١٣٧، الاختيار

الموصلى ٢/ ٥٧.

(٢) المراجع السابقة .

(٣) شرح فتح القدير ٧/ ١١٧، بدائع الصنائع. الكاساني ٧/ ١٣٧، حاشية ابن عابدين ٣/ ٤٧٤ .

(٤) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/ ٨٧، ٧/ ١٣٧ .

(٥) بدائع الصنائع. الكاساني ٦/ ٨٧ .

(٦) المبسوط. السرخسي ١٣/ ١٤٠ .

استدل أبو يوسف ومحمد على أنه إذا ضرب للاستصناع أجلاً فهو استصناع بما يأتي:-
أولاً: العادة جارية بضرub الأجل في الاستصناع، والقصد منه تعجيل العمل لا تأخير المطالبة، فلا يخرج به عن كونه استصناعاً^(١).

ثانياً: أن ذكر الاستصناع يقتضى أن لا يكون سلباً؛ لأن اللفظ حقيقة فيه، وهو ممكن العمل - الصنع - وذكر الأجل يقتضى أن يكون سلباً لكنه ليس بمحكم فيه بل يحتمل أن يكون للتعجيل، وإذا كان كذلك فقد اجتمع المحكم والمحمّل، فيحمل الثاني على الأول^(٢).

ثالثاً: أنه بدون ذكر الأجل عقد جائز غير لازم فيذكر الأجل فيه لا يصير لازماً، لأن ذكر الأجل تيسير فيه وتأخير للمطالبة فلا يتغير به العقد من جنس إلى جنس آخر^(٣).

المنافسة والترجيح

نوقشت أدلة المذهب الأول: بأنه لو كان الاستصناع بذكر الأجل فيه يصير سلباً لصار السلم بحذف الأجل منه استصناعاً، ولو كان هذا سلباً لكان فاسداً، لأنه شرط فيه صنعة صانع بعينه، وذلك مفسد للسلم^(٤).

الجواب: ثبوت الأجل في الاستصناع دليل على أنه سلم، وذكر الصنعة لبيان وصف المسلم فيه، ولهذا لو جاء به من غير صنعه يجبر على القبول^(٥).

وأيضاً أنه قد يقصد بضرub الأجل تأخير المطالبة، وقد يقصد به تعجيل العمل فلا يخرج العقد عن موضوعه مع الشك والاحتمال بخلاف ما لا يحتمل الاستصناع، لأن ما لا يحتمل الاستصناع لا يقصد بضرub الأجل فيه تعجيل العمل فتعين أن يكون لتأخير المطالبة بالدين وذلك بالسلم^(٦). وكذلك المتعة لا تصير نكاحاً بحذف المدة، وأن النكاح بذكر المدة فيه يصير متعة، وهو إذا تزوج امرأة شهراً^(٧).

ويمكن مناقشة أدلة المذهب الثاني:- لا نسلم أن اللفظ محكم في الاستصناع فإن ذكر الأجل أدخله في حيز الاحتمال، وإذا كان محتملاً للأمرين كان حملاً على السلم أولى، ولو حمل

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٦ / ٨٧ .

(٢) الاختيار. الموصلي ٢ / ٥٧، حاشية سعدى جلي ٧ / ١١٧ .

(٣) المبسوط . السرخسي ١٣ / ١٤٠ .

(٤) المرجع السابق .

(٥) المرجع السابق .

(٦) بدائع الصنائع. الكاساني ٦ / ٨٧ .

(٧) المبسوط. السرخسي ١٣ / ١٤٠ .

الوقت على التعجيل لم يكن مفيداً، لأن التعجيل غير لازم، ولو حمل على حقيقة التأجيل لكان مفيداً، لأنه لازم فكان الحمل عليه أولى^(١).

وأن الاستصناع نوعان عقد على مبيع في الذمة كالسلم، وعقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل كالبيع، ولا مانع من اشتراط الأجل في السلم والبيع، لأنه وصف مرغوب فيه وهو داخل في ضابط المواصفات التي تختلف فيها الرغبات.

وبناء على ما سبق فإنه ينبغي تقييد الاستصناع في هذا بما ذهب إليه المالكية وأنه يجوز السلف في الاستصناع إذا ضرب فيه الأجل بشرطين الأول: إذا لم يشترط صانعاً بعينه لئلا يتعذر، الثاني: إذا لم يعين ما يعمل منه بعينه، ولابد من اعتبار سائر الشروط الأخرى المشترطة في عقد السلم، من بيان جنس المستصنع، ونوعه، وقدره، وصفته، لأنه لا يصير معلوماً بدون ذلك.

(١) بدائع الصنائع. الكاساني ٧/ ١٣٧. حاشية سعدو جني ٧/ ١١٧.

المطلب العاشر

الآثار الاقتصادية في عقد السلم

يعد السلم في العصر الحاضر أداة تمويل ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي وفسي نشاطات المصارف الإسلامية من حيث المرونة، واستجابة لحاجات التمويل المختلفة سواء كان تمويلًا قصير الأجل، أو متوسطًا، أو طويلًا، وقضاءً لوطر حاجات الشرائح المختلفة والمتعددة من المتعاملين سواء كانوا من المنتجين الزراعيين، أو الصناعيين، أو المقاولين، أم من التجار، ولتمويل نفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية الأخرى^(١).

وفي هذا المعنى يقول ابن قدامة وغيره من فقهاء الإسلام: لأن بالناس حاجة إليه، لأن أرباب الزروع والثمار، والتجار يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم وعليها لتكمل، وقد تعوزهم النفقة فجوز لهم السلم ليرتفقوا ويرتفق المسلم بالاسترخاص^(٢).

فقد السلم صورة متطورة ليس لها نظير للتسليف الزراعي، والصناعي، والتجاري، فسي الاقتصاد الإسلامي حيث يحصل الشخص على البضاعة التي يحتاج إليها بثمن مناسب ويحصل صاحب السلعة على ما يسد به حاجته مع التزامه بتسليم ما اتفقا عليه.

وقد أشار العلماء المعاصرون لبعض الآثار الاقتصادية في عقد السلم منها:-

أولاً:- أنه يصلح للقيام بعمليات تمويل زراعية مختلفة حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين تتوفر لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم الزراعية، أو محاصيل غيرهم فيقدم البنك لهم بهذا التمويل منفعة عظيمة ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقيق إنتاجهم^(٣).

ثانياً:- يمكن تطبيقه في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين عن طريق إمدادهم بممتلكات الإنتاج في صورة معدات وآلات، أو مواد أولية كراس مال مقابل الحصول على بعض منتجاتهم، وإعادة تسويقها، ويستخدم في تمويل النشاط التجاري والصناعي في المراحل السابقة على الإنتاج وتصدير السلع عن طريق هذا العقد، وإعادة تسويقها بأسعار مجزية، وبذلك يمكن استخدامه في تمويل التجارة الخارجية بأن يقوم البنك

(١) السلم وتطبيقاته المعاصرة د/ نزيه حماد ص ٥٥٣، مجلة الفقه الإسلامي، العدد التاسع.

(٢) المعنى لابن قدامة ٥/ ٧٢١، وينظر المبدع، ابن مفلح ٤/ ١٧٧، نهاية المحتاج، الرملة ٤/ ١٨٢.

(٣) السلم وتطبيقاته المعاصرة د/ نزيه حماد ص ٦٠١، ٦٠٢، مجلة مجمع الفقه، السلم قواعده وضوابطه

د/ عبد السلام حامد ص ٢٨٣ السنة الخامسة عشرة جمادى الآخرة ١٤٢١هـ - سبتمبر ٢٠٠٠م العدد ٤٢، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة الكويت.

الإسلامى بشراء المواد الأولية من المنتجين سلماً ثم إعادة التسويق عالمياً بأسعار مجزية إما نقداً أو يجعل هذه الصادرات رأس مال سلم من أجل الحصول فى مقابلها على سلع صناعية^(١) فأصحاب المصانع يستطيعون الحصول على ما يحتاجون من مال للنفقة على المنتجات التى التزموا بتسليمها على صفة معلومة إلى أجل معلوم ولا فرق بين أن يكون المسلم فيه من إنتاجهم أو إنتاج غيرهم إذا كان موافقاً للصفة كذلك يمكن لأصحاب المزارع أو المصانع أن يسلموا مالا فى المواد التى يحتاجون إليها وفى حالة ركود بعض المنتجات الصناعية أو الزراعية يمكن إسلامها فى غيرها للتخلص منها عند من يحتاجها والحصول على ما يحتاج إليه من مواد أو نقود عند حلول الأجل.

فالسلم يؤدي إلى تحويل المجتمع من مجتمع استهلاكي لوارداته من المواد الطبيعية إلى مجتمع إنتاجي بكل معنى الكلمة فالسلم إعطاء مال من متمكن إلى منتج متمكن فيمنو الاقتصاد وتزدهر التجارة وتفضى حاجة المنتج والمستهلك دون استغلال أو إضرار فشرع السلم لحاجة الناس وتيسيراً عليهم فى المعاملات، ولتحقيق هيئة شرعية يجتمع فى ضوئها ما كان منفرداً غير ذى أثر فى الحياة الاقتصادية حالة انفراده حيث طرف يملك المال ولا يملك أداة الإنتاج أو إمكانية الحصول على حاجته وطرف يملك أداة الإنتاج أو إمكانية إحضار المنتج دون القدرة المالية، وبذلك تتحقق فى هذه المعاملة التكامل الاقتصادي دون استغلال وإضرار بالآخرين لما يشتمل عليه عقد السلم من قواعد وضوابط تدل على أهميته البالغة فى التعامل به كما هو الحال فى المراجعة والاستصناع والمضاربة^(٢).

ثالثاً: إن خاصية عقد السلم عقد على موصوف فى الذمة منضبط بمواصفات تجعل نطاقه شاملاً للمنتجات الزراعية، كالحبوب، والزيوت، والألبان والمنتجات الصناعية، كالحديد، والأسمت، والسيارات والطائرات، ومنتجات المواد الخام أو نصف المصنعة^(٣).

رابعاً: يمكن اللجوء إليه فى تمويل الأصول الثابتة كبديل للتأجير التمويلي حيث يقوم المصرف بتمويل الأصول الثابتة اللزمة لقيام المصانع الحديثة أو لإحلالها فى المصانع القديمة القائمة، وتقديم تلك الأصول كرأس مال سلم مقابل الحصول على جزء من منتجات تلك المصانع على دفعات وفقاً لآجال تسليم مناسبة^(٤).

(١) السلم وتطبيقاته المعاصرة د/ نزيه حماد ص ٦٠٢. مجلة مجمع الفقه ٦ السلم قواعد وضوابطه

د/ عبد السلام حامد ص ٢٨٣. مجلة الشريعة والدراسات.

(٢) 'السلم قواعد وضوابطه' د/ عبد السلام حامد ص ٢٨٠. مجلة الشريعة والدراسات.

(٣) 'السلم وتطبيقاته المعاصرة' د/ نزيه حماد ص ٦٠٢. مجلة مجمع الفقه.

(٤) 'السلم وتطبيقاته المعاصرة' د/ نزيه حماد ص ٦٠٢. مجلة مجمع الفقه.

خامساً: يمكن تطبيق السلم في بيع البتروزل بعقود آجله في موعد محدد، وفي بيع السيارات من المصانع وما تنتجه المناجم.

سادساً: يتجنب المسلم مخاطر تقلب الأسعار، ويستفيد من رخص السعر عند التعاقد فالغالب بيع المسلم فيه بسعر أقل وبنفس مطمئنة لاستلام المسلم فيه الذي يريده وفي الوقت الذي يتعلق به غرضه بدلاً من شرائه في وقت لا حاجة له فيه فيتعرض للتلف ويحمل نفقات مؤنثة إلى حين الحاجة إليه، وهو أمر مكلف في العملية التجارية، ويحصل التاجر على المال المعجل مقابل التزامه بتسليم السلع الموصوفة في ذمته فله الحق في أن يتصرف في المال بشراء السلع الموصوفة أو الوفاء بالتزاماته التجارية الأخرى مع الوفاء بتسليم المسلم فيه عند حلول الأجل سواء اشتراه بمال السلم أم لا؟

سابعاً: عقد المسلم يعتبر بديلاً شرعياً عن القرض بفائدة في كل المجالات التي تحتاج إلى تمويل وبذلك تحقق مصلحة المجتمع بتنمية الاقتصاد في المنتجات الزراعية، والصناعية والتجارة وتخلص المجتمع من أضرار التعامل بالربا وعلى المستوى الشخصي يسد حاجة الإنسان بعقد مشروع لما كان محتاجاً إليه بصفة عاجلة للنفقة على أولاده وسد حاجاته الشخصية وتنمية آتله الإنتاجية ويتمكن بالمال على تسليم المسلم فيه، وهذا يسد عليه باب الاقتراض بالربا^(١).

(١) مجلة مجمع الفقه الإسلامي د/ نزيه حماد ص ٢٨١، ٢٨٠، ٢٦٠٢ مجلة مجمع الفقه، السلم قواعده وضوابطه د/ عبد السلام حامد ص ٢٨٠، ٢٨١، مجلة الشريعة .

الختمة

وتتضمن أهم النتائج والتوصيات

أولاً: أهم نتائج الباب التمهيدي:

- الإعلان معناه الإظهار والإظهار والمجاهرة يقال: جَهَرَ بقوله، وقراءته إذا أظهر وأعلن وتعنى الشبوع والانتشار؛ وإضافة التجارة إلى الإعلان يعنى أن الإعلان عمل يتعلق بالتجارة.
- الإعلان التجارى فى الاصطلاح لا يختلف عن المعنى اللغوى، وأن التطور الحاصل فيه هو تطور فى الأساليب والوسائل، ولا تزال بعض آثاره مستمرة إلى يومنا هذا، مثل: التسوق بالمبيع (إظهاره)، والمناداة عليه فى مزاد علنى، ورؤية السلعة، أو الإخبار بمواصفات المبيع والثمن.
- الرؤية أو الخبر من الوسائل الاقتصادية فى الإعلان، وإن كان ذلك قليل الاستعمال إلا أنه لا يزال هو الأساس والأصل، أما الرؤية أو الخبر غير المباشران فتعتمد عليهما وسائل الإعلام فى البيع والتسويق.
- اعتبر الفقهاء الإعلان بمعنى الشبوع والانتشار ولو لم يكن بوسيلة إعلام معينة.
- الإعلان التجارى كمنشآت تقوم به أجهزة الإعلام هو نشر المعلومات والبيانات عن السلع والخدمات أو الأفكار فى وسائل النشر المختلفة بقصد بيعها، أو المساعدة فى بيعها، أو تقبلها نظير دفع مقابل، بواسطة شخص معين.
- الإعلان يشمل التعريف بالسلعة؛ لأن الأصل فيه الإظهار والمجاهرة، وهذا يحقق الجانب المعرفى باعتبار أن الإعلان طرحاً لمعلومة يقصد بها التجارة.
- يتوفر فى الإعلان التجارى غير المباشر أركان العقد (عاقدان) فالعاقد الأول يتمثل فى الجهة التى تصدر الإعلان سواء كانت مؤسسة منتجة للسلعة أم لا، أما العاقد الثانى فيتمثل فى المتلقى للإعلان عبر وسائل الإعلام المختلفة (المعقود عليه) ويتمثل فى موضوع الإعلان نفسه فى المعلومات والبيانات التى توضح خصائص محل العقد (الصيغة)، وهى كل ما يدل على الإيجاب أو القبول عبر الوسائل الإعلامية.
- ينقسم الإعلان التجارى بحسب الوسيلة المستخدمة إلى وسائل اقتصادية مثل الرؤية المباشرة والإعلان الشفوى، ورؤية المبيع أو بعضه، والإعلان بالعلامة التجارية أو الإعلان فى الصحف.....، وإلى وسائل تقنية مثل الإعلان عبر الإنترنت أو التسوق عبر شاشات التلفزيون....

- الإعلان التجارى ينقسم إلى واجب، ومحرم، ومكروه، ومستحب أو مندوب، ومباح أو جائز، وأن الأصل فيه الجواز.
- الوكالة الإعلانية يجوز جعلها إجارة، لأنها تملك لمنفعة معلومة ومتقومة، ومباحة شرعاً فجاز أخذ الأجر عليها، فهي إجارة على منفعة معلومة مقابل أجر معلوم، ويجوز جعلها وكالة حيث يقوم شخص مقام غيره فى تصرف معلوم، والحاجة داعية إلى التوكيل فيها حيث لا يحسن بعض الناس الإعلان عن سلعمهم ولا يتفرغ له، وتجاوز بدون أجر كما تجوز بأجر ويجوز أن تكون جعالة لما فيها من الالتزام بعمل يستحق أن يأخذ عليه جعلاً معلوماً.

نتائج الفصل الثانى

- التجارة: هى معاوضة على وجه مشروع.
- التجارة من الأنشطة الاقتصادية المهمة، وهى من أفضل المكاسب لأنها شرعت لاكتساب الأموال، وقد جعل الله المال سبباً فى إقامة مصالح البشر، ويشترط لاكتسابه أن يكون بطريق مشروع.
- التجارة من حيث تبادل السلع تنقسم إلى تجارة داخلية: وهى التى تحدث داخل البلد الواحد، وتجارة خارجية: وهى التى تتم بين الدول المختلفة ويطلق عليها التجارة بينية، وهى داخلية تحت قول النبى ﷺ (الجالب مرزوق) أى الذى يجلب السلع من البلاد البعيدة، والتجارة الخارجية لها فوائد عديدة منها محاربة الغلاء والاحتكار، واستيراد السلع والمواد الخام التى تحتاج إليها الدول، وتصريف البضاعة إلى الدول المختلفة، وينبغى عدم استيراد السلع التى لا يحتاج إليها الناس، كما ينبغى الالتزام بأحكام التجارة سواء فى ذلك ما يتم بالوسائل التقليدية، أم بالوسائل الالكترونية، ومنها وسائل الإعلام التى تنشر الإعلانات التجارية.
- تنوع التجارة من حيث الوسيلة إلى تجارة تقليدية: وهى التى تتم باللقاء المباشر بين البائع والمشتري، أو وكيل عنهما، ويطلق عليها (البيع الشخصى) وتجارة الكترونية: وهى التى تتم بوسيلة من وسائل الاتصال الحديثة كالتليفون، أو التليفزيون، أو الإنترنت.
- الغرر: هو كل ما لا يدرى المبتاع حقيقة ما يحصل عليه ولا ما يصير إليه، ويلحق المبيع بسبب الجهالة، وقد يلحقه بسبب الشك، وعدم الثقة فى حصوله، أو الشك فى القدرة على التسليم، والغرر من التفرير وهو الخداع بظواهر الأمور وهو من مفسدات التجارة، فإذا كان الغرر يسيراً عفى عنه، وضابطه ما يكون شأن الناس أن يتسامحوا فيه.

- الغش: أن يظهر جودة ما ليس جيد، أو يوهم وجود شيء مفقود بقصد وجوده في المبيع أو الثمن.
- التدايس: هو أن يعلم أن بسلعته عيباً فيكتمه عن المشتري، وهو داخل تحت مفهوم الغش.
- الربا من مفسدات التجارة، والعلة في تحريمه في النقد، أن النقد يعتبر معياراً يعرف به تقويم الأموال، وأن حاجة الناس إلى ثمن يعتبرون به المبيعات حاجة ضرورية والعلة في تحريم الربا في الطعام، أنه وسيلة لبقاء النوع الإنساني فوجب إظهار شرفه بتحريم التفاضل فيه، ويحرم الربا في الأوراق النقدية، ويحرم القرض بفائدة، لأن الإسلام حرم الربا قليلاً وكثيره، ويحرم الإعلان عن القروض بفائدة.
- السوم في البيع هو: أن يعرض بائع آخر على مرید الشراء مثل السلعة أو غيرها بعد حصول التراضي، وهو يتلاءم مع مفهوم الإعلان، لأن العرض يكون بالقول والفعل، وهذا الفعل من المنافسة غير المشروعة.
- بيع الحاضر لأهل البادية هو أن يتولى البيع عنه بأعلى من السعر الحالى بأن ينتظر بالمبيع ليبيعه على التدرج، وذكر البادى ليس قيماً بل يلحق به كل من يشاركه في عدم معرفة السعر، وإلحاق الضرر بأهل البلد، ولا يقدر بزمن الشدة، أو بعموم الحاجة.
- تلقى السلع هو: أن يتلقى من يحمل سلعة ليشتريها بأقل من سعر السوق وقبل معرفة صاحب السلعة السعر، والتلقى للشراء ليس قيماً فلو تلقاهم للبيع حرم أيضاً، لأن العلة مشتركة، وجمهور العلماء على أن البيع صحيح مع الحرمة؛ لأن النهي لمعنى خارج.
- النجش يطلق على الإثارة والمدح والإطراء والذم وشرعاً: مدح السلعة بما ليس فيها أو زيادة الثمن من البائع أو وكيله، وكذلك ذم السلعة من المشتري أو وكيله، ويرجع إلى الخديعة وجمهور العلماء على أن البيع صحيح مع الحرمة ويثبت للمشتري الخيار إن كان النجش من البائع، فإن كان من المشتري كان الخيار للبائع.
- الاحتكار هو: حبس ما يحتاج إليه الناس مطلقاً، طعاماً أو غيره، مما يكون في حبسه ضرر وتصيب على الناس، وهو مجمع على تحريمه، وأنه يجري في كل ما يضر بالعامّة، أو بالسوق، فهو غير مخصص بالقوت، بل يشمل القوت وغيره، ويشمل احتكار المنافع والخدمات وكل ما يضر حبسه بالناس.

أهم نتائج الباب الأول

أولاً: نتائج الفصل الأول:

- الإعلان التجاري في النظام الرأسمالي يقرر حق التملك المطلق للأشياء كحق من حقوق الإنسان، فيحق تملك وسائل الإعلام، ويعطى للمنتج أو المعلن الحرية المطلقة في الإعلان عن منتجاته "حرية المنافسة والتعبير عن الرأي دون قيد" واعتبار مصلحة المعلن أو المنتج دون مراعاة مصلحة الآخرين "تفضيل المصلحة الشخصية على المصلحة العامة" وبالتالي فإن الإعلان في ظل هذا النظام يعمل على تنمية الاستهلاك والإسراف في الدعاية والإعلان، فالمهم جنى الربح دون قيود أو ضوابط، حيث يعلن أو يروج للسلع بالكذب أو الإيهام أو التضليل، أو الإغراء للمتلقى بشتى الصور ليشتري ما يعلن عنه، ويعلن عن السلع المحظورة أو المحرمة، ويتحكم في البرامج المقدمة في وسائل الإعلام لإذاعة فقرات إعلانية.
- الإعلان التجاري في النظام الاشتراكي من المرافق العامة التي يجوز للدولة أن تديرها من خلال امتلاكها لوسائل الإعلام المختلفة، حيث تتحكم فيما يعلن عبر هذه الوسائل وبذلك تجاهلت حرية الأفراد في التعبير عن الرأي، وحرية التملك وحرية التجارة والمنافسة بين الأفراد.
- الإعلان التجاري في النظام الاقتصادي الإسلامي يقر حق التملك لوسائل الإعلام المختلفة، وحرية المنتج أو المعلن في الإعلان عن منتجاته لكن حرية التملك والتصرف ومنه الإعلان مقيد بعدم التعسف في استعماله، لأنه لا ضرر ولا ضرار، فالإعلان عن المنتجات إذا نتج عنه ضرر يلحق بالمستهلك أو أفراد المجتمع عموماً وجب منعه، وعلى المعلن أن يتحمل ضرره في مقابلة الضرر العام، ويقر الإعلان في النظام الإسلامي حق الدولة والأفراد في التدخل لمنع الضرر الناتج عن سوء التصرف في الحق، من خلال تشريع نظام الحسبة، أو المراقبة، وهو مجال تطبيق الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، فيمنع الإعلان المضلل، والترويج للإعلان بما يتصادم مع مفاهيم الشريعة ولا يقر الإسراف في الدعاية والإعلان، ويحرم الإعلان الكاذب أو المضلل، فالإعلان التجاري الإسلامي يوازن بين مصالح الفرد والجماعة.
- البث المباشر يسبب أضرار كثيرة بالنسبة للمجتمعات الإسلامية في جميع النواحي السياسية والاقتصادية، والاجتماعية، لأن المتلقى لهذه المعلومات لا تتوفر فيه المقومات

لانتقاء الفكر والثقافة التى تبث؛ ولأن اختلاف المعتقدات والأفكار والمفاهيم غير متطابقة فيجب منعه، لأن درء المفاسد مقدم على جلب المصالح؛ ولأن الحرية مقيدة بمنع الضرر.

• البث المباشر ينمى مفاهيم الترف، والإسراف فى النفقة من خلال المواد الإعلامية التى تنشر أو تذاع، وبذلك تراجع مفهوم الاقتصاد فى النفقة، ويتلاعب بمشاعر المستهلك، وتخدم الدول التى تنشر ذلك أهدافها التسويقية مما سيطرت بذلك على بعض مجالات الإنتاج فى الدول الإسلامية فهذه الدول تربط التجارة بحقوق الإنسان، وهم لا يعرفون عن حقوق الإنسان شيئاً وإنما هو ستار لتضليل المسلمين حتى يظلوا دائماً فى حاجة إلى السلع والاستهلاك لما ينتجونه.

ثانياً: أهم نتائج الفصل الثانى:

• يحرم ترويج السلع بالمدح والثناء الكاذب، أو مدح السلع الرديئة أو المغشوشة وكذلك ترويج السلع بالصلاة على النبى ﷺ أو بالآيات القرآنية والأحاديث النبوية صوتاً لما يعترى هذا الترويج من المبالغات والغش أحياناً. والإغراء بالسلع وتزيينها، والترويج بخلط الجيد بالرديء، وكذلك إغراء المشتري برفع السعر وهو من النجش ويحرم التدليس وهو: أن يظهر فى خصائص السلعة وصفاً مرغوباً فيه، ويحرم استخدام المرأة كوسيلة للترويج والإعلان عن السلع، لأنه فى غالب الأحيان تظهر الفتيات بعروض شاذة مخالفة للفترة ومنع هذه الإعلانات يعد أمراً من المصالح العامة رعاية للأداب والأخلاق، ويجب الاهتمام بتنشئة المرأة وتربيتها فى إطار من القيم الخلقية تحفظها من الفتنة والإفساد وتتفق مع ما وهبت من إمكانيات وخصائص.

• يجب الصدق فى الإعلان التجارى، وهو الإخبار بالواقع أى يجب مطابقة الكلام للواقع، فيجب الصدق فى الإخبار بمواصفات السلعة والثمن، وبيان العيوب إن كان بالسلعة عيب، ويحرم الكذب فى هذه المواصفات.

• ومن الكذب والخداع توظيف عناصر التصوير والإضاءة والحركة والنماذج المجسمة فى الإعلان التليفزيونى فيما يتعلق بخصائص السلعة المعطن عنها مما يجعلها تتسم بالكذب والتزييف وهو من باب الخديعة والخلابة؛ ويحرم الكذب فى نسبة التخفيض فى إعلانات التخفيضات.

• يحرم الإعلان الكاذب أو المضلل، وهو جريمة من الجرائم، لأن كل فعل فيه مخالفة لأمر الله فهو جريمة، ويترتب على بث الإعلان الكاذب أو المضلل العقوبة، وهى تختلف

باختلاف الجرائم، ويشمل ما يتعلق بالسلعة كالترويج لها بالكذب أو ما يتعلق بطريقة العرض، كالتدليس واستخدام الحيل في شتى الوسائل الإعلامية سواء كانت مرئية أم مسموعة، لأن حرية الإعلان مقيدة بمنع الضرر ولا شك أن الإعلان الكاذب أو المضلل يسبب أضراراً كثيرة بالفرد والمجتمع وكل ما يسبب الضرر فهو حرام، لأنه لا ضرر ولا ضرار.

• المنافسة تنقسم إلى مشروعة وغير مشروعة، فالمشروعة هي: التسابق إلى الشيء دون إلحاق الضرر بالآخرين، وغير المشروعة: هي التسابق إلى الشيء مع إلحاق الضرر بالآخرين أو التسبب فيه، والمنافسة من حيث الحكم الشرعي تنقسم إلى واجبة، ومباحة، ومندوبة، ومحرمة، وأن أسباب المنافسة هي حب المباحات، والخوف من فوات المقاصد، واتحاد الصنعة أو الحرفة وتظهر أهمية اتحاد الصنعة في إثبات الضرر، والمنافسة في الاقتصاد الإسلامي مقيدة بمنع الضرر.

• الإعلان عن البيع بسعر أقل من السعر الجارى في السوق يعد من المنافسة المشروعة في الفقه الإسلامي، لأن الأصل عدم التسعير في الأحوال العادية، إلا إذا كان القصد من الإعلان الإضرار بالآخرين أو إفساد السوق، فإنه يعد من المنافسة غير المشروعة، لأنه إضرار بالمصلحة العامة، وتدخل الدولة بالتسعير الجبري لمعالجة الاحتكار أو أطماع التجار من المصالح العامة، ومن السياسة الشرعية، ويجب الالتزام بالإعلان عن السعر الجبري والتفديد به، إذا أُلزم به ولى الأمر وأعلنه على الناس.

• يجب بيان عيوب السلع والمنتجات في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلان المختلفة وتزيين السلعة وعرضها مباح إذا كانت بطريقة واضحة لا غش فيها ولا التباس.

• لا بد من معرفة المشتري ما وصف له في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة لاتفاق الفقهاء على أن من شروط صحة البيع، العلم بالمعقود عليه قدرأ، وذاتاً، وصفة، ويجب أن تتحقق ثمرة هذا العلم، ولذا لم ينص أكثر العلماء على معرفة المشتري ما وصف له، ويعتبر الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة من باب بيع الاسترسال، وهو الاستئمان، أو الاستسلام، أي ترك المساومة في البيع، ويحرم فيه الغش، والتدليس بالعيوب، فإذا حدث فيه غش أو تدليس وجب رد السلعة.

• يصح وصف السلعة في الإعلان التجاري من البائع أو المنتج كما يصح من الأجنبي بوكالة أو إجارة، لأن الأصل أن الشخص مؤتمن على ما في يده، ولا يشترط لنقل الخبر في الإعلان العدالة.

- يجوز للمعلن أن يعلن عن سلعته عبر وسائل الإعلام المختلفة سواء كانت هذه الوسائل داخلية أم خارجية كالإعلان في مجال التجارة الخارجية بشرط أن يكون المعلن قادراً على تسليم السلعة دون ضرر ولو بعدت المسافة جداً.
- يجب على البائع أو المنتج أن يقوم بحسن اختيار الوكالة الإعلانية، ومن يعلن له عن سلعته، أو تقديم خدمته، وأن الزيادة على الحد المطلوب تعتبر فاقداً والضابط في عدم إضاعة المال، أن يكون لغرض ديني أو دنيوي مشروع، والنفقة على الإعلان يجب أن تكون على حسب الهدف الرئيس المطلوب تحقيقه في الإعلان والفائدة التي تعود على المعلن.
- ترشيد الاستهلاك يتلخص في الاعتدال والتوسط في النفقة الاستهلاكية، وعدم المبالاه والخيلاء في الاستهلاك، والتوازن في الاستهلاك بين الضروريات والحاجيات، والكماليات.
- الإسراف في تناول الوجبات السريعة له تأثير خطير على موارد الأسرة، والموارد المالية للدولة، فالإسراف في تناول هذه الوجبات يسبب أضراراً كثيرة بالجسم حيث لا تحتوى على قيمة غذائية عالية، وأنها تخالف آداب الإسلام في التوسط والاعتدال في النفقة، وينبغي على ولي الأمر اتخاذ ما يراه محققاً لمصلحة المجتمع في ذلك.
- مراقبة الإعلان التجاري في الوسائل المختلفة الحديثة مشروع سواء كانت الرقابة مرتبطة بالموظف العام وهو المعين من قبل الدولة، أم من المتطوعين من أفراد الشعب، وقد برزت الحاجة إلى الرقابة التطوعية وتمثلت في الجمعيات الأهلية نظراً للتطور الهائل في وسائل الدعاية والإعلان، وهي تقوم بالدفاع عن حقوق المستهلكين ونشر الوعي بين الناس.
- لا يجوز الاقتصار على جنس السلعة دون بقية المواصفات، وأنه لا بد من ذكر الصفات كالسلم، ويلزم البيع إذا جاء المبيع مطابقاً للوصف.
- يجب بيان الجودة والرداءة في الإعلان التجاري، لأنها من الصفات التي تنقص بها المالية وتتفاوت، فلا بد من بيئاتها.
- يجب بيان مصدر السلعة أو بلد المنشأ في الإعلان التجاري عبر وسائل الإعلام المختلفة مع وجوب الصدق في نسبة ذلك إلى البلاد المجاورة منها السلع (المستوردة منها السلع) ويجب بيان الصانع إذا اشتهر بالصناعة ويستوى في ذلك إذا كان فرداً، أو شركة (شخصية اعتبارية) ويجب بيان البلد في الدولة الواحدة إذا اشتهرت بشيء معين في الجودة أو الصناعة لتفاوت الأغراض في ذلك، فإن لم يبين فهو من الغش.

- يجب الإعلان عن مقدار السلعة أو كميتها في الإعلان التجارى عبر وسائل الإعلام المختلفة، سواء كانت السلعة تباع بالكيل أو الوزن، أو العدد، كالأمتار، ويجب بيان الحجم من الطول والعرض والارتفاع وكل ما يبين مقدار السلعة أو حجمها مما يستجد من الوسائل الحديثة التي تضبط مقادير الأشياء، لأن بيان المقدار من المواصفات المشترطة في عقد السلم، ولأن عدم بيانه فيه جهالة فاحشة لا تغتفر، وبيان المقدار من المواصفات التي تتفاوت بها المالية، وعدم بيانه يؤدي إلى النزاع، وقد جاءت الشريعة بسد منافذ النزاع.
- يجب الإعلان عن العلامة التجارية (الماركة) عبر وسائل الإعلام المختلفة، لأنها وصف يقع به التمييز بين السلع أو الأصناف المتشابهة، وتحمى التجار من المنافسة غير المشروعة والمستهلك من الغش، والأصل في العلامة التجارية الجواز، وقد تجب للضرورة.
- يجب الإعلان عن جنس النقود ومقدارها، ونوعها إذا اختلف النوع في الإعلان عبر وسائل الإعلام المختلفة.
- يجب بيان الآجال في الثمن الذى يدفع على دفعات متعددة، لأنه لا بد أن يكون الأجل معلوماً وتلتزم بعض الإعلانات الصحفية بذلك مثل إعلانات التسويق العقارى حيث تبين الأقساط التى يلتزم الشخص بدفعها وموعد السداد.

نتائج الباب الثانى

أولاً: أهم نتائج الفصل الأول:

- الرؤية طريق من طرق العلم والمعرفة، ولا بد فيها من الإدراك الصحيح للشئ المبيع والإحاطة به، والرؤية من الوسائل الاقتصادية فى الإعلان التجارى، وقد اعتبرها الفقهاء وسيلة من وسائل الإعلان عن البضائع أو السلع إذا تعرف المشتري من خلال هذه الرؤية على حقيقة السلعة بل إنهم اعتبروا من الرؤية ما يدل على العلم بالمقصود، فإذا كانت السلعة حاضرة ومرئية فلا يجوز البيع على الصفة لتيسر ما هو أولى.
- الرؤية المباشرة فى بيع الجزاف وسيلة من وسائل الإعلان، فيجوز بيع الصبرة من القمح أو التمر أو غيرها اعتماداً على الرؤية فى تقدير وبيان مواصفات السلعة مع اعتبار مسائر شروط الجزاف.

- يجوز البيع على رؤية العينة أو النموذج، وقد دل على جوازه الكتاب، والسنة والمعقول والعرف.
- يجوز البيع على رؤية بعض المثلى، لأنه لا يختلف فرؤية بعض المبيع كافية فى الحكم عليه، وهى وسيلة من الوسائل الاقتصادية فى الإعلان التجارى.
- إذا دل المرئى على المقصود، وهو العلم بالمبيع جاز البيع على رؤية النموذج فى المقوم كالتياب لوجود المشقة فى نشره ويشترط أن يكون من صنف واحد، ولون واحد، وأن يكون العرض والطول معلوماً.
- رؤية النموذج من خلف الزجاج لا تكفى، لأن المطلوب رؤية السلعة أو رؤية ما يدل على العلم بالمقصود، ورؤية النموذج من خلف الزجاج لا تحقق العلم بالمبيع فلا بد من الرؤية المباشرة.
- يجوز البيع بالرقم: وهو البيع بالثمن المكتوب على السلعة، أو هو علامة يعرف بها مقدار ما وقع به البيع من الثمن، وقد دل على جوازه الكتاب، والسنة، والمعقول.
- رؤية بعض المبيع كروية الكل فى لزوم البيع إلا إذا اختلفت الصفة، وهذا يجرى فى النموذج إذا كان من المثلى، أو المقوم كالتياب أو الأوانى وغيرها، لأن الرؤية متفق عليها ويحصل العلم بحقيقة المبيع، وهذا من يسر الشريعة الإسلامية حيث اعتبرت من الرؤية ما يدل على العلم بالمبيع، ولذلك كانت رؤية النموذج كافية فى لزوم البيع، ومن الوسائل الاقتصادية فى الإعلان التجارى عن السلع.
- يجوز بيع الأعيان الحاضرة غير المرئية على المواصفات لحصول العلم بالسلعة، ولأنه ليس فيه غرر، وللمشقة فى الرؤية، وإلحاق الفساد بالسلع إذا فتحت لرؤيتها، وإلحاق الضرر بالتاجر بفساد السلع، أو ترتيبها وتسويتها مرة أخرى.
- يجوز البيع بالإعلان بالبريد المباشر، وأنه من باب بيع الغائب على الصفة، وبيع البرنامج، ولحصول العلم بالسلعة، وعدم وجود الغرر فى المبيع.
- يجوز البيع بالكتالوج وهو وسيلة اتصال بين البائع والمشتري للإعلان عن السلعة والإعلام بمواصفاتها، لأنه يتحقق فيه صفة العلم بالمبيع، وهو شرط فى صحة البيع، ويجب أن تكون السلع المعلى عنها عن طريق الكتالوج مباحة شرعاً.
- لا يثبت الخيار فى بيع الكتالوج إن جاء المبيع مطابقاً للوصف.

• الإعلان الصحفى يتخرج على بيع الغائب على الصفة، ويعتبر فيه حكم الإعلان، والقيود الواردة عليه، والإعلان عن السلع مع بيان الثمن يعتبر إيجاباً صالحاً، إذا اقترن به قبول موافق ويتم العقد بذلك.

• المحافظة على المال من المصالح الضرورية، أو الحاجة فيشمل كل ما كان وسيلة له، فيجب الإلزام بكتابة المواصفات على السلعة أو غلافها، لما فيه من التيسير على المشتري طريق العلم بالمبيع الذى هو شرط فى صحة البيع؛ لأن انتقال السلع وتبادلها بدون ذلك يشق على المتبايعين، وأن كتابة المواصفات تضبط المنافسة بين الشركات فى الصناعات أو السلع المتشابهة.

أهم نتائج الفصل الثانى:

• المزايدة العلنية: هى أن يظهر من البائع ما يدل على عدم الرضا بالبيع فىأى آخر فيزيد عليه وهذا التعريف يشمل المزايدة بوسيلة النداء والمزايدة بوسيلة الكتابة (المظاريف).

• المناقصة: هى أن يعرض المشتري سلعة موصوفة بأوصاف معينة فيتنافس الباعة فى عرض الثمن بئمن أقل، ويرسو البيع على من رضى بأقل سعر، وهو شامل لما إذا كانت المناقصة تتم بطريق المناداة، أو تتم عن طريق المظاريف.

• المزايدة أو المناقصة السرية (المظاريف) يدل الإمساك عن القبول إلى حين تلقى جميع الطلبات على عدم الرضا بالبيع وفيها شبه ببيع الدلال، حيث لا يعلم أحد المزايدين بعبء الآخر ولا يدخل هذا فى السوم على السوم؛ لأنه محمول على ما إذا رضى بالبيع، وفيهما يدل الإمساك على عدم الرضا بالبيع مع وجود قرينة تدل على عدم القبول وهى تحديد موعد لتلقى العطاءات المقدمة.

• يجوز بيع كرامة الشروط والمواصفات، لأنها تعلن عن مواصفات المبيع، وتحقق العلم به وبشروطه، وهى عقد بيع مستقل، ويستفيد الشخص منها حيث تبين له قبل الدخول أو الاشتراك مقرته المالية والفنية فيدخل على أساس ذلك، أو تبين له عدم مقرته فلا يشترك فى المزايدة أو المناقصة.

• إذا تقدم شخص بعبء فى المزايدة أو المناقصة كان ذلك إيجاباً ملزماً لا يستطيع الرجوع عنه حتى يرسو المزايد أو ترسو المناقصة عليه أو على غيره، لأن العرف للزوم. ولأن ظروف الحال تدل على أن من تقدم بعبء أراد التقيد به، ولا يرجع عنه، ويمكن التخلص من العرف باشتراط الرجوع.

- يجوز البيع مع العربون، وأنه من باب التعليق بالشرط، ولا بد أن تكون المدة محددة بالنص أو معلومة عرفاً، وعلى ذلك تجوز مصادرة التأمين إذا رجع المزايد أو المناقص، لأن المدة محددة ومعلومة عرفاً، وأن من تقدم بغطاء لا يرجع عنه.
- خطاب الضمان الصادر من البنك يطلب من المقاول لصالح الجهة صاحبة المناقصة أو المزايدة سواء كان له غطاء من حساب المقاول أم بدون غطاء هو من باب الكفالة، ولا يجوز أخذ الأجر عليها، وهو من باب الوكالة التي يجوز أخذ الأجر عليها.

أهم نتائج الفصل الثالث:

- عقد التوريد جائز، وقد دل على جوازه الكتاب، والسنة، والإجماع العملي، والقياس، وهو من باب بيع الغائب على الصفة، ومن باب الاستصناع، ومن باب الإجارة أو الكراء، ومن باب السلم أيضاً، وينطبق كذلك على بيع الاستجرار.
- يجب بيان مواصفات السلعة في عقد التوريد، فلا بد من بيان الجنس، والنوع والمقدار، وبيان الوقت الذي يتسلم فيه السلعة إذا دفعت على أوقات متعددة.
- المقابلة هي: اتفاق بين طرفين يتعهد أحدهما بأن يقوم للآخر بعمل معين بأجر محدود في مدة معينة، وتكون بين الأفراد كما قد يكون أحد الأطراف جهة إدارية عامة، وهي من باب الاستصناع، ومن باب الإجارة أو الكراء ومن باب الجعالة. ولا يكون العقد لازماً إلا إذا كان من باب الإجارة ويلزم بالشروع في العمل إذا كانت المقابلة من باب الاستصناع أو الجعالة.
- مقابلة الاستصناع هي عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل، وعقد على مبيع في الذمة مطلقاً، ويجب بيان العمل فيذكر جنسه، ونوعه، وسائر مواصفاته، فإذا اشترى شيئاً ثم استأجره على صنعه، أو رآه شرع في صنع شيء فطلب استكمالته فهو من باب البيع والإجارة، فإن كانت المادة مقدمة من المقاول فهي من باب البيع والإجارة، وإن كانت مادة الصناعة مقدمة من رب العمل فهي إجارة.
- يجب بيان مواصفات المعقود عليه في المقابلة في جميع الأعمال والصناعات التي يستأجر عليها، ومنها الأجير المشترك، فلا بد من بيان جنس العمل، ونوعه وكيفية، لأن الأجر يختلف بحسب طبيعة العمل، ولأنه لا بد أن يكون محل المقابلة معلوماً للمتعاقدين لمنع الغرر والجهالة.

- يجب تعيين وسائل نقل الركاب أو البضائع، سواء أكان ذلك من الدواب أم من وسائل النقل الحديثة، فيجب البيان بالرؤية أو المعرفة السابقة أو الوصف، ويجب أيضاً بيان الموضع الذى يريد الذهاب إليه، وما يحمله على وسيلة النقل، لأنه يختلف من شئ لآخر خفة وثقلاً، كما أن بعض السلع تحتاج إلى عناية خاصة فى النقل كالزجاج والخزف.
- يجب بيان المحل فى مقابلة الجعالة إذا كانت على عمل معلوم كبناء وخياطة وسائر ما يستأجر عليه، وتجوز على عمل مجهول كالمشاركة على رد الأبق أو الضال.
- تتعدد وسائل العلم بالأجر والإعلان عنها فى عقد المقابلة، فيكون بالمقاطعة على العمل كله، ويجوز تحديده بإعلان ثمن مستقل لكل نوع من الأعمال التى تنفذ ثم يجرى القياس، وكذلك يتحدد الأجر ويعطى عنه بالنسبة، ويتحدد الأجر ضمناً كشاهد الحال أو المعاملة السابقة بأن كان المقاول قد سبق وأنجز لرب العمل أعمالاً من نفس النوع، وكما يحصل بالتعريض بالأجر إذا كان المقاول منتصباً لهذا العمل يعمل للناس بالأجر فله الأجر المعروف.

أهم نتائج الباب الثالث

الفصل الأول:

- عقود ناقصى الأهلية كالصبي المميز والسفيه من العقود الموقوفة على إذن الولى أو الوصى فإذا أجازها الولى نفذت وكانت صحيحة، وإلا كانت فاسدة وتفسخ، ويستوى فى ذلك العقد عبر الإنترنت، وغيره من العقود. فإذا تم التعاقد عبر الإنترنت وكان أحد العاقدين ناقص الأهلية كالصبي المميز والسفيه، والمعتوه، والفضولى، ومثله الوكيل غير المنتدب، فإن هذه العقود تعتبر صحيحة موقوفة على إجازة من له حق الإجازة وينبغى على المتعاقدين عبر الإنترنت أن يعلم كل منها الآخر بكافة البيانات التى تتحقق بها الأهلية مثل: معرفة سن المتعاقدين، وبما إذا كان العاقد مالئاً أو وكيلاً عن غيره، وبيان اختصاصات الوكيل المنتدب، وكل ما يتحقق به تمام الأهلية، لأن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.
- لا يجوز بيع المصحف أو جزئه للكافر عبر شبكة الإنترنت، وكذلك كتب العلم الشرعى كالحديث، والفقه التى يوجد بها آثار السلف لتعريضها للاهتان، ولا يجوز العقد على منفعة ذلك لوجود العداوة.

- الإعلان عبر الإنترنت إذا اشتمل على مواصفات المبيع والثمن، فإنه يكون إيجاباً صالحاً لأن يقترن به قبول، حيث يجب ذكر المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتتفاوت بها المالية، والضغط على الأيقونة بنعم يكون قبولاً على رأى جمهور الفقهاء، أما على رأى الحنفية والشافعية فى قول فإن ذكر المبيع والثمن دون ذكر مواصفاتها يكون إيجاباً، والضغط على الأيقونة بنعم يكون قبولاً.
- عرض السلعة أو المنفعة عبر الإنترنت مع بيان المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتفاوتت بها المالية من الإيجاب العام، ويحق لأى متعاقد أن يتقدم لشراء هذه السلعة.
- يجب أن يحصل القبول قبل تغير المبيع والإعلان عبر الإنترنت (الإيجاب) يظل قائماً إذا لم تتغير السلعة أو المنفعة أو يرفع الموجب السعر، فإن تغيرت بفساد أو نفدت من عنده ثم جاء القبول، فلا يتم العقد لعدم موافقة القبول للإيجاب.
- لا تؤثر المدة الفاصلة بين الإيجاب والقبول فى الإعلان عبر الإنترنت فى مجلس العقد، لأن الإعلان عبر الإنترنت من باب بيع الغائب على الصفة، ومجلس العقد فيه مجلس حكمى اعتبارى ويحصل التخيير للمشتري حتى يتم القبول إن بلغه الإيجاب أو سمع به.
- الإيجاب الملزم هو أن يبقى الموجب على إيجابه مدة معينة من الزمان كخيار الشرط، وأنه ليس فكرة من الأفكار الحديثة بل أصله الشرط اللفظى فى صلب العقد، والشرط العرفى، وحق المتعاقدين فى إبطال خيار المجلس.
- إذا كان الإيجاب عبر الإنترنت محددًا بمدة معينة من البائع، أو كان محددًا بمسدة يقضى بها العرف فهو من الإيجاب الملزم، وهو ينطبق على خيار الشرط، وهو على مذهب المالكية أن يشترط أحد العاقدين أو كليهما لنفسه أو لغيره حق فسخ العقد مدة معلومة تختلف باختلاف العقد، وهو أيضا: أن يبقى الموجب على إيجابه فترة معينة تختلف باختلاف المبيعات، ويحق للمشتري الرجوع عن التعاقد فى أى وقت ويجب إعلام المستهلك بوقت الإيجاب فى الإعلان عبر الإنترنت إذا كان محددًا بمدة.
- لا يثبت للمشتري عبر الإنترنت خيار الرؤية إلا إذا جاء المبيع غير مطابق للوصف ويثبت للمشتري خيار الشرط، وله أن يرجع عن التعاقد فى خيار الشرط مطلقاً دون أن يكون ملزماً ببيان سبب عدوله عن العقد.

نتائج الفصل الثاني:

- الإعلان عبر شاشة التليفزيون إذا تضمن مواصفات المبيع والثمن، وهي المواصفات التي تتعلق بها الرغبات وتفاوتت بها المالية، فإنه يعد إيجاباً صالحاً، وينعقد بذلك البيع إن وجد قبول مطابق.
- مجلس العقد في الإعلان عبر شاشة التليفزيون هو مجلس بلوغ الرسالة الإعلانية ويستمر الإيجاب قائماً إلى أن يقبل المشتري بشرط ألا يتغير مضمون الإيجاب أو يرفع المعلن ثمن السلعة أو الخدمة؛ لأنه يشترط موافقة الإيجاب للقبول.
- لا يثبت خيار المجلس بعد القبول في الإعلان عبر التليفزيون لصعوبة إثبات التفرق بالأبدان، ولأنه أمكن حمل التفرق على الأقوال، وحمل الخيار على خيار القبول، وفي ذلك استقرار للمعاملات بمجرد إعلان القبول، ويجوز اشتراط الخيار وتستحب الإقالة في هذا البيع كغيره من البيوع.
- لا بد من وجوب الإعلان عن مواصفات المبيع والثمن، أو الخدمة المعروضة على شاشة التليفزيون، فإذا كانت سلعة فلا بد من بيان جنسها، ونوعها، ومقدارها، وكميتها، ومقاسها، وبيع السلع عبر التليفزيون باب بيع الغائب على الصفة، وهو عقد موصوف في الذمة كما في السلم، وأيضاً يجوز العقد فيه على معين بالذات.
- من حق الموجب أو القابل أو كلاهما اشتراط الخيار لنفسه أو لأجنبي مدة معينة بالنص، أو تكون المدة معلومة في العرف، فإذا لم يتفقا على تحديد مدة، ولم تكن معروفة في عرف الناس جاز للمقاضي تحديدها طبقاً للعرف الجاري ويتأكد حق اشتراط الخيار في البيوع التي تتم عن طريق الإعلان التليفزيوني حيث يقع المشتري ضحية للحيل التصويرية ومن أجل هذا كان من حقه أن يشترط لنفسه مدة يتروى فيها، ويوازن بين مغامات العقد ومغامره، ويشاور من يستطيع مشاورته في الثمن أو في المبيع، ويجوز له الرجوع عن العقد وفسخه بإرادته المتفردة، ولا سبيل لأحد عليه، ودون التزام بتعليل رجوعه عن العقد.
- يجوز للمشتري أن يشترط لنفسه تجربة المبيع في البيع عن طريق الإعلان التليفزيوني، حيث يمتلك المشتري السلعة تحت التجربة، وهذا يمكن تحقيقه فيما يعلن عنه عبر شاشة التليفزيون كأدوات الرياضة، والأدوات الكهربائية، والملابس الجاهزة التي لا ينقص ثمنها بالليس، فإن مضت المدة دون إعلان القبول أو الرفض، فقد لزم البيع.

- يثبت للمشتري حق رد المبيع لوجود عيب به في البيع عن طريق الإعلان التليفزيوني فإذا وجد بالمبيع عيب ينقص العين أو القيمة بأن أثر في الغرض أو المالية ثبتت للمشتري خيار الرد مطلقاً دون قيد أو شرط.
- يثبت للمشتري خيار فوات الوصف المرغوب في حالة التسوق بالمبيع عبر شاشة التليفزيون، فإذا تضمن الإعلان وصفاً ثم ثبت تخلفه كان للمشتري خيار فوات الوصف المرغوب فله رد المبيع والرجوع بالثمن، وله أن يرضى ولا شيء له.

أهم نتائج الباب الرابع

أولاً: الفصل الأول:

- تجوز المراجعة إذا أعلن عن الربح سواء كان محدداً بشئ معلوم أم كان محدداً بالنسبة إذا فهمها المتعاقدان، لأن العلم بالثمن والربح شرط في صحة البيع.
- يجب بيان الثمن الأخير إذا تعدد الشراء في المراجعة، لأن العقد تجدد به ملك حادث.
- يجب الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها في بيع المراجعة، لأنه وصف يلحق بثمن السلعة، ويتعلق به الرغبات، وتزداد به المالية وتنقص.
- يثبت الخيار مطلقاً في بيع المراجعة في الإعلان الكاذب عن السعر؛ لأن الكذب كالعيب فكما يثبت الخيار في العيب يثبت في الكذب.
- لا تقبل دعوى الغلط في الإعلان عن السعر فبيع المراجعة إلا ببينة سداً لباب التنازع والاختلاف.
- المراجعة للأمر بالشراء هي طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (المصرف) أن يشتري سلعة بمواصفات محددة على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة، ويكون الربح بالنسبة، أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعاً لإمكانياته، وقدرته المالية.
- الوعد ملزم ديانة وقضاءً عملاً بالنصوص الواردة في الالتزام بالوعد وتحريم مخالفة القول للقول مطلقاً.
- يجوز جعل سعرين للسلعة نقداً بكذا، ونسيئة بكذا، وتجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الحال بشرط أن يقع البيع على أحدهما.

- الإعلان عن البيع بسعر المصنع، أو الجملة، أو التكلفة، ما هو الإبيع بالتولية في الحقيقة فكلاهما بيع للسلعة بما اشتراها به دون نظر إلى الربح.
- البيع بسعر المصنع، أو التكلفة أو الجملة، والإعلان عنه من البيوع الجائزة في الفقه الإسلامي، بن هو مندوب إليه، ومن المعروف بين الناس، ومن الوسائل الجائزة شرعاً للإعلان والترويج عن المبيعات حيث إن من يبيع بسعر التكلفة يكون في حاجة إلى المال، وفي هذه الوسيلة ترويج لبضاعته أو سلعته فتتسع قاعدة الإنتاج، لأن البيع هو المحرك لعملية الإنتاج، وأيضاً إذا كان الطلب على البضاعة قليلاً لجأ التاجر إلى البيع تولية ليزداد عدد المشترين فيحصل ترويج للبضاعة، وأما الإعلان عن ذلك فهو إخبار عن قيام الشخص بنشاط معين، وهو البيع تجزئة بسعر المصنع أو التكلفة أو الجملة بهدف البيع ودون ربح من المشتري.
- لا بد أن يكون الثمن معلوماً في بيع التولية باللفظ، أو الكتابة، أو يكون قابلاً للعلم، ولذلك اشترط الفقهاء أن يكون الثمن الأول من المثلى حتى يعرف مقدار الثمن بالقسمة، والاتحاد أجزاءه بخلاف المقوم، لأن التقويم يختلف من شخص لآخر إلا إذا كان الثمن عرضاً في
٩١٠ - وبده.
- ثبت للمشتري الخيار مطلقاً في الإعلان الكاذب عن السعر إذا أعلن عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة ثم ظهر كذبه، لأن الإعلان عن السعر ووصف مرغوب فيه، وهو مشروط نصاً، فإذا تخلف هذا الوصف ثبت الخيار كالعيب، ولو وجد الخلل في الرضا، لأنه لم يرض إلا بالثمن المعين.
- يجب بيان الثمن قبل الخصم والثمن بعده إما بقدر محدد منه، أو بالنسبة الشائعة من رأس المال، والمراجع في النسبة إلى العرف، لأن تصنيف العلماء لهذا البيع تحت ما يقتضيه اللفظ عرفاً.
- يثبت خيار القبول في الإعلان عن التخفيضات لحماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد كما أن وجوب كتابة السعر على السلعة ووجوب الصدق في نسبة التخفيض مسن الأمور المهمة التي أقرتها الشريعة لحماية المستهلك على وجه العموم.
- عرض السلعة بسعر يقل عن سعرها الأساسي لاحتمال شرائه سلعاً أخرى لا يجوز؛ لإلحاقه الضرر بنفسه، وهو من الغرر، وللإضرار بالآخرين، وهو من المنافسة غير المشروعة ولما فيه من الإضرار بالسوق.

أهم نتائج الفصل الثاني:

- السلم هو بيع معلوم فى الذمة محصور بالصفة بعين حاضرة معلومة، وما هو فى حكم الحاضرة الى أجل معلوم، بغير جنسه.
- لايد من بيان مواصفات رأس مال السلم إذا كان فى الذمة، فيبين الجنس، والنوع، والمقدار، أو الكمية، وإذا أسلم ثمناً واحداً فى جنسين فالراجح الجواز دون بيان ما يخص كل جنس من الثمن، لأنه لا يؤدي إلى الجهالة، ويمكن معرفته، ويجب بيان الجودة والرداءة، ولا يحتاج إلى الإعلان عن مكان تسليم رأس المال.
- ضابط مواصفات المسلم فيه هو كل ما يضبط بالصفة ويثبت دينا فى الذمة بشرط القدرة على التسليم وجواز بيعه.
- يجوز حصر الحيوان بالصفات، وأنه يصير معلوماً بها فلايد من بيان الجنس والنوع، واللون، والسن، والبلد، ...
- يجوز السلم فى اللحوم ولايد من بيان مواصفاتها من الجنس، والنوع، وموضع اللحم من الجنب أو الفخذ، أو الكتف، والسمن، والهزال والمقدار وراعياً أو معلوماً.
- يجوز السلم ببيان جنس السلع وأنواعها، لأن بيان الجنس والنوع من المواصفات التى تتفاوت بها المالية لنفى الغرر عن المبيع.
- يجب بيان الجودة والرداءة فى الشيء المسلم فيه، لأنهما من المواصفات التى تتفاوت بها المالية وتتعلق بها الرغبات.
- لايد من بيان اللون فى الشيء المسلم فيه؛ لأنها صفة تتفاوت بها المالية وتختلف بها الأغراض، ولارتباط اللون بالجودة والرداءة، وصفة اللون لا تخرج عن الضابط الذى وضعه العلماء فى مواصفات الشيء المسلم فيه.
- العلامة التجارية من المواصفات التى تختلف فيها الرغبات فيجب بيانها فى عقد السلم، وفى الإعلان التجارى عبر الوسائل الإعلانية المختلفة، واتخاذ العلامة تحمى المستهلك من الغش، والتاجر من المنافسة غير المشروعة.
- لايد من الإعلان عن مصدر المنتج، أو بلد المنشأ؛ لأنه يختلف به المالية ويرتبط بجودة السلعة، فقد تكون بلداً من البلاد، أو دولة من الدول مشهورة بلون خاص من الصناعة، وخاصة تلك الصناعات الحديثة التى نتجت بفعل التقدم الصناعى، والتى استطاعت المصانع أن تنتج الكثير منها من جنس واحد كالثلاجات والمراوح ولا يكفى بيان أنها مستوردة دون بيان بلد الاستيراد، أو محلية إذا كانت تتشابه بغيرها من السلع.

- لا بد من بيان مقدار المسلم فيه، لأن المقدار وصف تختلف به المايية وليحترز عن الجهالة الفاحشة التي تفسد العقد، وسواء كان المقدار يعرف بالكيل أو بالوزن أو بالعدد، أو بالمقاس.
- يجوز السلم في الأشياء المخلوطة (المركبة) المتميزة، ولا بد من الإعلان عن قدر كل جزء من المركب.
- يجوز السلم في المركبات المقصودة غير المتميزة كالمعجون، لأنه مضبوط بالوصف، وأن الجهالة تزول ببيان مقدار النسبة، ولوجود الحاجة إلى ذلك وأن هذه النسب مقصودة فسي المبيع، ولا يؤدي إلى النزاع نظراً لتعامل الناس من غير تكبر.
- يجوز السلم الحال إذا كان المسلم فيه موجوداً عنده نظراً لتغليب المعنى على اللفظ، ولا يتعارض مع اللفظ لأن كل سلم بيعاً وإطلاق البيع على السلم إطلاق له على ما يتناوله.
- يجوز تقدير الأجل في السلم بأقل من خمسة عشر يوماً إذا تمكن من إحضار السلعة ولجواز السلم الحال، ولأنه لم يرد جواز السلم بيوم، أو أكثر، أو خمسة عشر يوماً، فيبقى الحكم على الإطلاق لكن يشترط القدرة على التسليم.
- يجوز السلم إذا توافق وجود المنتج المسلم فيه مع الأجل المعلن عنه، ولا يشترط وجوده من حين العقد إلى حين المحل بل يجوز إذا كان منقطعاً وغلب وجوده عند حلول الأجل، لأنه أيسر وعملاً بالنص، ولأن السلم شرع رخصة للتخفيف.
- يجبر المسلم إن بين قسط كل أجل وثمنه، ولا يشترط عدم دوام العمل ليخرج عن البيع بل يجوز السلم، ويشترط القدرة على التسليم.
- يجب بيان مكان تسليم الشيء المسلم فيه إذا كان له حمل؛ لأنه تتعلق به الأغراض فأشبهه تعيين الزمان، ولوجود قرينة تدل على التعيين، وهي عدم صلاحية المحل للتسليم وما ذكر من احتمال تعذر التسليم فيه يبطل بتعيين الزمان، وقد يكون مقتضى العقد ذكر مكان التسليم فيتعين نفياً للجهالة عنه وقطعاً للنزاع فالغرض في تركه لا في تحريمه.
- يجوز اشتراط مكان للتسليم فإذا قال في بلد كذا أو في مصر كذا فقال الحنفية يدفعه في أي مكان شاء، وقال المالكية إن اختلفت السعر في نواحي البلد تعين اشتراطه، وقال الشافعية يكفى الاستلام في أولها فإن قال في أي مكان شئت من بلد كذا جاز إلا أن تتسع فلا يجوز دون بيان.
- يجوز السلم في الشيء المصنوع إذا ضبط بالمواصفات، ويجب بيانها، وضابط الوصف أن يصفه بما يختلف به الثمن أو المايية.
- يجوز في الاستصناع ضرب الأجل بشرطين الأول: إذا لم يشترط صانعاً بعينه لئلا يتعذر الثاني إذا لم يعين ما يعمل منه بعينه ولا بد من اعتبار سائر الشروط.

توصيات الباحث

أولاً: ضرورة إيجاد تشريعات مستمدة من الشريعة الإسلامية لتنظيم الإعلان التجاري.

ثانياً: ضرورة الاهتمام بالقضايا المعاصرة ومعالجتها فقهياً واستنباط الأحكام المتعلقة بها.

ثالثاً: ضرورة البحث في كتب الفقه المختلفة واستخراج الجوانب الشرعية في جميع المجالات الاقتصادية.

رابعاً: دعوة الباحثين وطلاب العلم إلى الاهتمام بالفقه الإسلامي فهو الذي ينير للأمم الطريق في عصر تاهت فيه القيم والمبادئ السامية.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

مراجع الدراسة

أولاً : القرآن الكريم وعلومه .

القرآن الكريم

- أحكام القرآن : ابن العربي تحقيق محمد علي البجاوي ، الطبعة الأولى ١٣٧٨هـ - ١٩٥٨ ط عيسى الحلبي وشركاه .
- تفسير القرآن العظيم. ابن كثير دار مصر للطباعة ١٤٠٩هـ - ١٩٨٨م.
- الجامع لأحكام القرآن : لأبي عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي ، ط دار الفكر ، بيروت ، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م .
- جامع البيان عن تأويل آي القرآن : تأليف أبي جعفر محمد بن جرير الطبري (ت ٣١٠هـ) ط دار الفكر ، بدون تاريخ .
- مفاتيح الغيب أو التفسير الكبير : للإمام فخر الدين محمد بن عمر بن الحسيني بن الحسن بن علي التميمي البكري الرازي الشافعي ، ط دار الفكر ، بيروت ، ١٤٠١هـ - ١٩٨١م ، الناشر دار الغد العربي .

ثانياً : الحديث وشروحه :

- الاستذكار الجامع لمذاهب فقهاء الأمصار وعلماء الأقطار، فيما تضمنه الموطأ من معاني الرأي والآثار ، وشرح ذلك كله بالإيجاز والاختصار: تصنيف الإمام ابن عبد البر، الإمام الحافظ أبي عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر النمري الأندلسي ، وثق أصوله وخرج نصوصه ورقمها وفرن مسائله، ووضع فهرسه، الدكتور عبد المعطى أمين قلجى ، دار قتيبة للطباعة والنشر ، دمشق ، دار الوعي حلب ، القاهرة .
- إحكام الأحكام : شرح عدة الأحكام للإمام العلامة الحافظ الفقيه المجتهد ابن دقيق العيد ، تحقيق أحمد محمد شاكر ، دار الجبل ، بيروت ، الطبعة الثانية ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م .
- التمهيد لما فى الموطأ من المعانى والأسانيد : مرتباً على الأبواب الفقهية للموطأ، تأليف الحافظ أبي عمر يوسف بن عبد البر بن محمد النمري الأندلسي ، تحقيق أسامة بن إبراهيم ، الناشر دار الفاروق الحديثة للطباعة والنشر ، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م .

- الترغيب والترهيب : للحافظ عبد العظيم بن عبد القوي المنذرى (٥٨١ هـ - ٦٥٦ هـ)، معه أوام الترغيب للإمام الناجي، حققه وخرجه وفهرسه: أيمن صالح شعبان ، ط دار الحديث ، القاهرة ، ط الأولى ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م .
- جامع العلوم والحكم. ابن رجب الحنبلي. ط دار العقيدة. للتراث باكوس الاسكندرية
- سنن النسائي : بشرح الإمامين السيوطي والسندی ، تحقيق الدكتور السيد محمد سيد، والأستاذ على محمد على ، والأستاذ سيد عمران ، ضبط أصوله مصطفى حسين الذهبي ، ط دار الحديث بالقاهرة ، ط الأولى ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م .
- سيل السلام : شرح بلوغ المرام من جمع أدلة الأحكام ، للإمام محمد بن إسماعيل الأمير الصنعاني (ت ١١٨٢ هـ) ، تحقيق إبراهيم عصر ، ط دار الحديث بدون تاريخ .
- السنن الكبرى : للإمام الحافظ أبي بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي ، وفي نيله الجواهر النقي ، توزيع مكتبة المعارف ، الرياض ، ط دار المعرفة ، بيروت ، لبنان ، بدون تاريخ .
- سنن الترمذي : مع تحفة الأحوذى للإمام الحافظ أبي العلاء محمد بن عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري (ت ١٣٥٣ هـ) وهو شرح لجامع الترمذي " الجامع المختصر من السنن عن رسول الله ﷺ ومعرفة الصحيح والمعلول وما عليه العمل " ط دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م .
- سنن الدارقطني : تأليف الإمام الحافظ على بن عمر الدارقطني (ت ٣٨٥ هـ) علق عليه وخرج أحاديثه مجدى بن منصور بن سيد الشورى ، منشورات محمد على بيضون ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م .
- سنن ابن ماجة : بشرح الإمام السندی ومعه مصباح الزجاجاة للبوصيري ، تحقيق الشيخ خليل مأمون شيحا دار المعرفة بيروت لبنان ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م
- شرح السنة : للإمام البغوي ، تحقيق زهير الشاويش وشعيب الأرنؤاط ، المكتب الإسلامي ، ط الثانية ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م بيروت.

- شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك بن أنس (ت ١٧٩هـ) للإمام سيدى محمد ابن عبد الباقي بن يوسف الزرقاني المصرى الأزهرى المالكى (ت ١١٢٢هـ) ، دار إحياء التراث العربى ، بيروت ، لبنان ، ط الأولى ١٤١٧هـ - ١٩٩٧م .
- صحيح البخارى، ومعه شرح الإمام الحافظ أحمد بن على بن حجر العسقلانى ، عن الطبعة التى حقق أصلها عبد العزيز بن باز ، ورقم كتبها وأبوابها محمد فؤاد عبد الباقي ، دار الحديث بالقاهرة ، الطبعة الأولى سنة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م .
- صحيح مسلم : بشرح الإمام محيى الدين النووى (ت ٦٧٦هـ) المسمى "المنهاج، شرح صحيح مسلم بن الحجاج" حقق أصوله وخرج أحاديثه على الكتب الستة ، ورقمه حسب المعجم المفهرس وتحفة الأشراف الشيخ خليل مأمون شيحا ، ط دار المعرفة ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الخامسة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م .
- عون المعبود : شرح سنن أبى داود للعلامة أبى الطيب محمد شمس الحق العظيم أبادى ومعه تعليقات الحافظ شمس الدين بن قيم الجوزية ، إشراف صدقى محمد جميل العطار ، ط دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م .
- عارضة الأhoodى : شرح صحيح الترمذى ، ط دار الكتب العلمية ، بيروت ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م .
- المطالب العالية : لابن حجر العسقلانى ، ت سعد بن ناصر بن عبد العزيز ، نشر دار العاصمة بالسعودية ١٤١٩هـ .
- معالم السنن : الخطابى ، مطبوع مع مختصر سنن أبى داود للمنذرى ، تحقيق محمد حامد الفقى ، ط دار المعرفة ، بيروت ، لبنان ، بدون تاريخ .
- معرفة السنن : البيهقى ، ط الأولى ١٤١١هـ - ١٩٩١م .
- مصنف ابن أبى شيبة : الحافظ أبو بكر عبد الله محمد بن أبى شيبة ، ضبط وتصحيح وترقيم للكتب والأبواب والأحاديث محمد عبد السلام شاهين ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م .

- مصنف عبد الرزاق : الحافظ الكبير أبو بكر عبد الرزاق بن همام الصنعاني (١٢٦ هـ - ٢١١ هـ) رحمه الله عنى بتحقيقه وتخريج أحاديثه والتعليق عليه الشيخ حبيب الرحمن الأعظمى ، منشورات المجلس العلمى ، بدون تاريخ .
 - المستدرك على الصحيحين : للإمام الحافظ أبى عبد الله الحاكم النيسابورى ، وبذيله التلخيص للحافظ الذهبى رحمهما الله ، ط دار المعرفة ، طبع تحت إشراف د/ يوسف عبد الرحمن المرعشلى .
 - مسند الإمام أحمد بن حنبل : أشرف على تحقيقه وخرج أحاديثه شعيب الأرنؤوط وآخرون ، مؤسسة الرسالة ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م .
 - نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار : للشيخ الإمام المجتهد العلامة الريانى قاضى قضاة القطر اليمانى، محمد بن على بن محمد الشوكانى (ت ١٢٥٥ هـ) ط دار الحديث ، بدون تاريخ .
 - النهاية فى غريب الحديث والأثر : للإمام مجد الدين أبى السعادات المبارك ابن محمد الجزرى المعروف بابن الأثير ، تحقيق طاهر أحمد الزواوى ، محمود الطناحى ، المكتبة العلمية ، بيروت .
- ثالثا : كتب الفقه :**
- أولا : كتب المذهب الحنفى**
- الأشباه والنظائر على مذهب أبى حنيفة النعمان : تأليف العلامة زين العابدين بن إبراهيم بن نجيم (ت ٩٧٠ هـ) تحقيق عبد الكريم الفضلى ، المكتبة العصرية ، صيدا، بيروت ، ط الأولى ١٤١٨ هـ - ١٩٩٨ م .
 - الاختيار لتعليل المختار : الإمام عبد الله بن محمد بن مودود أبى الفضل مجد الدين الموصلى (ت ٩٨٣٢ هـ) طبعة الأزهر الشريف ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م .
 - بدائع الصنائع فى ترتيب الشرائع : تأليف الإمام علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاسانى الحنفى (ت ٥٨٧ هـ) تحقيق و تعليق الشيخ على محمد معوض ، والشيخ عادل أحمد عبد الموجود ، منشورات على بيضون ، ط الأولى ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م .

- البحر الرائق شرح كنز الدقائق فى فروع الحنفية : الإمام الشيخ زين الدين بن إبراهيم بن محمد المعروف بابن نجيم المصرى الحنفى (ت ٩٧٠هـ) ضبطه الشيخ زكريا عميرات ، منشورات محمد على بيضون ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م .
- تبين الحقائق شرح كنز الدقائق : العلامة فخر الدين عثمان بن على الزيلعى الحنفى - رحمه الله - ومعه حاشية الشلبى ، ط الثانية ، الناشر دار الكتاب الإسلامى .
- حاشية المحقق سعد الله بن عيسى المفتى الشهير بسعدى جلى ، ويسعدى أفندى (ت ٩٤٥هـ) ويليهما تكملة شرح فتح القدير المسماة نتائج الأفكار فى كشف الرموز والأسرار ، لشمس الدين أحمد المعروف بقاضى زاده (ت ٩٨٨هـ) ط دار الفكر ومطبوعة مع شرح فتح القدير .
- رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار ، خاتمة المحققين محمد أمين الشهير بابن عابدين مع تكملة لنجل المؤلف ، دراسة وتحقيق الشيخ عادل أحمد عبد الموجود ، والشيخ على محمد معوض ، ط دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان .
- رد المحتار على الدر المختار ومعه تقريرات للرافعى ، تحقيق عبد المجيد طعمة الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م ، دار المعرفة ، بيروت .
- شرح فتح القدير : تأليف الإمام جمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسى السكندرى المعروف بابن الهمام الحنفى (ت ٦٨١هـ) على الهداية شرح بداية المبتدئ ، تأليف شيخ الإسلام برهان الدين على بن أبى بكر المرغينانى (ت ٥٩٣هـ) ومعه شرح العناية على الهداية للإمام أكمل الدين محمد بن محمد البيابرى (ت ٧٨٦هـ) ، ط دار الفكر .
- الفتاوى الهندية فى مذهب الإمام الأعظم أبى حنيفة النعمان : للعلامة الهمام مولانا الشيخ نظام وجماعة من علماء الهند الأعلام وبهامشه فتاوى قاضىخان ، ط دار الفكر ١٤١١هـ - ١٩٩١م .
- المبسوط : شمس الدين السرخسى ، ط دار المعرفة ، بيروت ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م .

- منحة الخالق على البحر الرائق : للعلامة الشيخ محمد أمين عابدين بن عمر المعروف بابن عابدين دمشقى الحنفى (ت ١٢٥٢هـ) مطبوعة مع البحر الرائق المتقدم .
- مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان فى المعاملات الشرعية على مذهب الإمام الأعظم أبى حنيفة النعمان ملائما لعرف الديار المصرية وسائر الأمم الإسلامية لمؤلفه المغفور له محمد قدرى باشا ، الطبعة السابعة ، القاهرة ، بولاق ١٩٣٧م ،
ثانيا : كتب المذهب المالكى
- بداية المجتهد ونهاية المقتصد : لأبى الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن رشد الحفيد تعليق وتحقيق وتخريج محمد صبحى حسن حلاق ، الطبعة الأولى ١٤١٥هـ مكتبة ابن تيمية بالقاهرة.
- البيان والتحصيل : ابن رشد تحقيق أحمد الشرقاوى إقبال ، د/ محمد حجى ، ط بيروت ، دار الغرب الإسلامى ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م .
- التهذيب فى اختصار المدونة لأبى سعيد البرادعى ، خلف بن أبى القاسم محمد الأزدى القيروانى من علماء القرن الرابع الهجرى ، دراسة وتحقيق د/ محمد الأمين ولد محمد سالم ، دبی ، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م) ط الأولى .
- تهذيب الفروق : محمد على بن حسين المكى المالكى ، مطبوع بها مش الفروق .
- حاشية الدسوقى على الشرح الكبير : للشيخ شمس الدين محمد عرفة الدسوقى على الشرح الكبير لأبى البركات سيدى أحمد الدردير مع تقارير للعلامة المحقق الشيخ محمد عيش ، ط دار إحياء الكتب العربية ، فيصل عيسى البابى الحلبي وشركاه
- حاشية العالم المحقق المدقق الشيخ على الصعدي العدوى ، على شرح الإمام أبى الحسن المسمى كفاية الطالب الربانى لرسالة ابن أبى زيد القيروانى فى مذهب سيدنا الإمام مالك - رضى الله عنه - وبهامشه شرح العلامة أبى الحسن المذكور ملتزم الطبع والنشر ، مكتبة ومطبعة المشهد الحسينى الغورية ، القاهرة .
- حاشية الخرشى : الإمام محمد بن عبد الله بن على الخرشى المالكى (ت ١١٠١هـ) على مختصر سيدى خليل (ت ٧٦٧هـ) وبأسفل الصفحات حاشية الشيخ على بن

- أحمد العدوى (ت ١١١٢هـ) ضبطه وخرج آياته وأحاديثه الشيخ زكريا عميرات منشورات محمد علي بيضون ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان .
- الذخيرة : شهاب الدين أحمد بن إدريس القراقي (ت ٦٨٤هـ - ١٢٨٥م) تحقيق الأستاذ محمد بوخيزة ، دار الغرب الإسلامي .
 - شرح منح الجليل على مختصر خليل وبهامشه تسهيل منح الجليل للشيخ محمد عليش ، الناشر مكتبة النجاح بطرابلس ، ليبيا ، سوق الترك
 - الشرح الصغير : للإمام العالم العلامة قدوة المحققين في العصر الأخير ولى الله تعالى سيدى أحمد الدردير رضى الله تعالى عنه ، على مختصره أقرب المسالك إلى مذهب مالك ، طبع على نفقة الإدارة العامة للمعاهد الأزهرية ١٤١٥هـ - ١٩٨٥م .
 - الفواكه لدواتى على رسالة ابن زيد القيروانى : الشيخ أحمد بن غنيم بن سالم النفراوى المالكى ، بإشراف مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
 - القبس : شرح موطأ الإمام مالك بن أنس لأبى بكر بن العربى المعافى ، دراسة وتحقيق الدكتور محمد عبد الله ولد كريم ، الطبعة الأولى ١٩٩٢م ، دار الغرب الإسلامى ، بيروت ، لبنان .
 - قوانين الأحكام الشرعية ومسائل الفروع الفقهية : تأليف محمد بن أحمد بن جزى الغرناطى المالكى ، تحقيق ومراجعة وتقديم فضيلة الشيخ عبد الرحمن حسن محمود من العلماء ، ط الأولى ١٤٠٥ - ١٤٠٦هـ - ١٩٨٥م ، عالم الفكر ، ميدان سيدنا الحسين ، الأزهر الشريف .
 - القوانين الفقهية : لأبى عبد الله محمد بن أحمد بن محمد بن جزى ، دار الكتاب العربى ، بيروت . ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م .
 - الكافى فى فقه أهل المدينة : ابن عبد البر ، ط بيروت ، لبنان ، بدون تاريخ.
 - مقدمات ابن رشد : بيان ما اقتضته المدونة من الأحكام ، للإمام الحافظ أبى الوليد محمد بن أحمد بن رشد (ت ٥٢٠هـ) تحقيق حمدى الدمرداش محمد ، المكتبة العصرية ، صيدا ، بيروت ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م ، الطبعة الأولى .

- المدونة الكبرى : للإمام مالك بن أنس الأصبحي ، رواية الإمام سحنون بن سعيد التنوخي عن الإمام عبد الرحمن بن القاسم ، تحقيق حمدي الدمرداش ، المكتبة العصرية ، صيدا ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩ م .
 - المدخل لابن الحاج : أبي عبد الله محمد بن محمد بن محمد العبدري المالكي الفاسي (ت ٧٣٧هـ) ، ط القاهرة ، بدون تاريخ للطبع .
 - المنتقى : شرح موطأ الإمام مالك للإمام الباجي ، ط دار الكتاب العربي ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٣٣٢هـ .
 - المعيار المعرب والجامع المغرب عن فتاوى إفريقية والأندلس والمغرب ، لأحمد بن يحيى الونشريسي (ت بفاس عام ٩١٤هـ) خرجه جماعة من الفقهاء . (إشراف د/ محمد حجي ، ط دار الغرب الإسلامي ، بيروت ، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بالمملكة المغربية ، الرباط .
 - مواهب الجليل لشرح مختصر خليل : تأليف إمام المالكية في عصره أبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن المغربي المعروف بالحطاب وبهامشه التاج والإكليل لمختصر خليل لأبي عبد الله محمد بن يوسف بن أبي القاسم العبدري الشهير بالمواق (ت رجب ٨٩٧هـ) ط دار الرشد الحديثة الدار البيضاء ، الطبعة الثالثة ١٤١٢هـ - ١٩٩٢ م .
 - نقول في السمسرة مطبوع مع مسائل السمسرة لأبي العباس الإيباني ، تحقيق محمد العروسي المطوي ، ط دار الغرب الإسلامي ، ط الأولى ١٩٩٢ م .
- ثالثاً: كتب المذهب الشافعي**
- أسنى المطالب شرح روض الطالب للقاضي أبو يحيى زكريا الأنصاري الشافعي (٨٢٦هـ-٩٢٦هـ) وبهامشه حاشية الشيخ أبي العباس بن أحمد الرملي للكبير الأنصاري ط دار الكتاب الإسلامي . القاهرة .
 - الأحكام السلطانية تأليف أبي الحسن علي بن محمد بن حبيب البصري البغدادي الماوردي تحقيق عصام فارس الحرستاني - محمد إبراهيم الزغلي ط المكتب الإسلامي بيروت ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م .

- الإقناع في حل ألفاظ أبي شجاع. الخطيب الشربيني ط الأزهر الشريف سنة ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
- الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعية، لأبي الفضل جلال الدين عبد الرحمن السيوطي (ت ٩١١هـ) تخريج وتعليق وضبط، خالد عبد الفتاح شبل أبو سليمان، مؤسسة الكتب الثقافية ط الأولى ١٤١٥هـ - ١٩٩٤ بيروت لبنان.
- الأم للإمام الشافعي ط ١٤١٠هـ - ١٩٩٠م.
- إحياء علوم الدين تصنيف الإمام أبي حامد الغزالي (ت ٥٠٥هـ) وبهامشه تخريج الإمام الحافظ العراقي طبع دار مصر سنة ١٩٩٨م .
- الحاوي الكبير، لأبي الحسن علي بن محمد بن حبيب الماوردي البصري . منشورات محمد علي بيضون دار الكتب العلمية بيروت ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.
- خبايا الزوايا. للزرکشي حققه د/عبد الستار أبو غدة ط وزارة الأوقاف بالكويت ١٤٠٢هـ - ١٩٨٢م.
- روضة الطالبين وعمدة المفتين لمحيي الدين يحيى بن شرف أبي زكريا النووي (ت ٦٧٦هـ) ومعه حواشي الروضة. مكتب البحوث والدراسات ط دار الفكر ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- المجموع شرح المذهب للإمام زكريا محيي الدين بن شرف النووي (ت ٦٧٧هـ) تحقيق الدكتور محمد مطرجي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- المجموع. النووي ط مكتبة الإرشاد، جده بالمملكة العربية السعودية أتمه وأكمه بعد نقصاته محمد نجيب المطيعي ، بدون تاريخ.
- معنى المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج للشيخ شمس الدين محمد بن محمد الخطيب الشربيني، ط دار الكتب العلمية بيروت.
- نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج في الفقه على مذهب الإمام الشافعي - - تأليف شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة بن شهاب الدين الرملي المنوفى المصرى الأنصارى الشهير بالشافعي الصغير (ت ١٠٠٤هـ) ومعه ١- حاشية أبي الضياء نور الدين علي بن عني الشيراملسي القاهري (ت ١٠٨٧هـ).

٢- حاشية أحمد بن عبد الرزاق بن محمد بن أحمد المعروف بالمغربى الرشيدى (ت ١٠٩٦هـ) ، دار الكتب العلمية ، بيروت ١٤١٤هـ - ١٩٩٣م .

رابعاً: كتب المذهب الحنبلى

- الإتحاف فى معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام الميجل أحمد بن حنبل لشيخ الإسلام المحقق علاء الدين أبى الحسن على بن سليمان المرادوى الحنبلى، مكتبة ابن تيميه، بدون تاريخ.
- أعلام الموقعين عن رب العالمين، تأليف الإمام العلامة الحافظ ابن قيم الجوزية (ت ٧٥١هـ) شرح وتحقيق، رضوان جامع رضوان، دار الحرم للتراث مكتبة الإيمان بالمنصورة ، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.
- الروض المربع شرح زاد المستقنع، الإمام البهوتى، ط دار المؤيد ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.
- زاد المعاد فى هدى خير العباد، لابن قيم الجوزية الإمام المحدث المفسر الفقيه شمس الدين أبى عبد الله محمد بن أبى بكر الزرعى الدمشقى، تحقيق الشيخ عرفات عبد القادر حسونة، إشراف مكتب البحوث والدراسات، ط دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ط الأولى ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م ، الطبعة الثانية ١٤١٩هـ - ١٩٩٨، بيروت ، لبنان.
- شرح الزركشى على مختصر الخرقى فى الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، مكتبة العبيكان ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.
- الطرق الحكمية فى السياسة الشرعية، ابن قيم الجوزية، تحقيق وتعليق الأستاذ سيد عمران، ط دار الحديث - القاهرة، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.
- الفتاوى الكبرى. مجموع فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيميه ، دار التقوى للنشر والتوزيع.
- كشف القناع. الشيخ منصور بن يونس البهوتى الحنبلى المتوفى سنة (١٠٥١هـ) عن متن الإقناع، للإمام موسى بن أحمد الحجاوى الصالحى (ت ٩٦٠هـ) قدم له الأستاذ كمال عبد العظيم العناتى حققه أبو عبد الله محمد حسن محمد حسن الشافعى، ط دار الكتب العلمية، بيروت ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.
- كشف القناع. الشيخ منصور بن يونس ط ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م بيروت.

الكافي لابن قدامة. تحقيق محمد فارس، مسعد عبد الحميد السعدني، ط دار الكتب العلمية، بيروت ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.

المغنى، للإمام العلامة ابن قدامة ويليهِ الشرح الكبير، تأليف الشيخ ابن قدامة المقدسي، تحقيق الدكتور/محمد شرف الدين، خطاب، والدكتور / السيد محمد السيد، ط دار الحديث بالقاهرة، ط الأولى ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م.

المبدع فى شرح المقنع لأبى إسحاق برهان الدين إبراهيم بن محمد بن عبد الله بن مفلح المؤرخ الحنبلى، ولد سنة ٨١٦ هـ وتوفى سنة ٨٨٤ هـ، الطبعة الثالثة ١٤٢١هـ - ٢٠٠٠م، المكتب الإسلامى، بيروت.

منتهى الإيرادات فى المقنع مع التنقيح وزيادات، تأليف تقى الدين محمد بن أحمد الفتوحى الحنبلى الشهير بابن النجار (ت ٩٧٢هـ) ومعه حاشية المنتهى لعثمان بن أحمد بن سعيد النجدى الشهير بابن قائد، تحقيق الدكتور/ عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.

منار السبيل فى شرح الدليل على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، تأليف الشيخ/ إبراهيم بن محمد بن سالم بن ضويان، خرج أحاديثه فريد عبد العزيز الجندي، ط دار الحديث بالقاهرة ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.

كتب الظاهرية

المحلى بالآثار، لابن حزم تحقيق لجنة إحياء التراث العربى بدار الآفاق الجديدة، قوبلت على النسخة التى حققها الأستاذ/ أحمد محمد شاكِر، بيروت.

الفقه الزيدى

البحر الزخار الجامع لمذهب علماء الأمصار، تأليف الإمام المجتهد المسهدى لدين الله ، أحمد بن يحيى المرتضى، (ت ٨٤٠هـ) وبهامشه كتاب جواهر الأخبار والآثار، منشورات محمد على بيضون، دار الكتب العلمية، بيروت ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.

السبيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار. شيخ الإسلام محمد بن على الشوكانى، تحقيق محمود إبراهيم زايد الطبعة الأولى دار الكتب العلمية بيروت، ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥.

خامساً: كتب القواعد والأصول.

- الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة النعمان، تأليف العلامة زين العابدين بن إبراهيم ابن نجيم (ت ٩٧٠هـ)، تحقيق عبد الكريم الفضلي، المكتبة العصرية صيدا، بيروت، ط الأولى ١٤١٨هـ - ١٩٩٨م.
- الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعية، لأبي الفضل جلال الدين عبد الرحمن السيوطي (ت ٩١١هـ) تخريج وتعليق وضبط، خالد عبد الفتاح شبل أبو سليمان، مؤسسة الكتب الثقافية، ط الأولى ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م، بيروت، لبنان.
- الإحكام في أصول الأحكام، سيف الدين الآمدي، ضبطه الشيخ إبراهيم العجوز، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.
- علم أصول الفقه: الشيخ عبد الوهاب خلاص الطبعة الثانية عشرة ١٣٩٨هـ - ١٩٧٨م، الناشر دار القلم.
- الفروق للإمام العلامة شهاب الدين أبي العباس أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن الصنهاجي المشهور بالقرافي - رحمه الله - وبهامش الكتابين تهذيب الفروق والقواعد السننية في الأسرار الفقهية، بدون تاريخ للطبع.
- فواتح الرحموت: للعلامة عبد العلي محمد بن نظام الدين، مطبوع مع المستصفي للغزالي.
- قواعد الأحكام في مصالح الأنام، الإمام المحدث سلطان العلماء أبي محمد عز الدين بن عبد العزيز عبد السلام السلمي، (ت ٦٦٠هـ)، دار البيان العربي.
- المستصفي من علم الأصول لحجة الإسلام أبي حامد الغزالي تعليق الشيخ إبراهيم محمد رمضان، ط دار الأرقم بن أبي الأرقم، بيروت، لبنان، ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
- الموافقات في أصول الشريعة لأبي إسحاق الشاطبي، إبراهيم بن موسى للخمي الغرناطي المالكي، (ت ٧٩٠هـ) شرحه وخرج أحاديثه فضيلة الشيخ عبد الله دراز وضع تراجم الأستاذ/ محمد عبد الله دراز، خرج آياته وفهرس موضوعاته عبد السلام عبد الشافعي محمد، ط دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.
- مختصر ابن الحاجب ط دار الكتب العلمية بيروت

رابعاً: كتب اللغة

- تاج العروس من جواهر القاموس، الزبيدي ط دار الفكر بدون تاريخ.
- القاموس المحيط، الفيروز آبادي، ط دار الجيل.
- قطر المحيط: بطرس البستاني، مكتبة لبنان نقلاً عن طبعة ١٨٦٩.
- لسان العرب: ابن منظور، تحقيق عبد الله على الكبير، محمد أحمد حسب الله، هاشم الشاذلي، ط دار المعارف.
- لسان العرب: ط بولاق المؤسسة المصرية العامة للتأليف.
- المعجم الوسيط: ط مجمع اللغة العربية، الطبعة الرابعة ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥ م.
- المعجم الاقتصادي: د/ أحمد الشرباصي ١٤٠١هـ - ١٩٨١م، دار الجيل.
- معجم القانون، مجمع اللغة العربية، القاهرة الهيئة العامة المصرية، لشئون المطابع الأميرية ١٤٢٠هـ، ١٩٩٩م.
- المعجم الوجيز: مجمع اللغة العربية، طبعة خاصة بوزارة التربية والتعليم ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

كتب حديثة في الفقه والاقتصاد

- الإسلام عقيدة وشريعة . الإمام الأكبر الشيخ. محمود شلتوت ط الثالثة دار القلم ١٩٦٦م.
- أحكام المعاملات: أ.د/ كامل موسى، مؤسسة الرسالة ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.
- الاقتصاد في الإسلام: حمزة الجمعي ط ١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م.
- أسباب استحقاق الربح: د/ حسن خطاب ط ٢٠٠١م م ايتراك للطباعة والنشر.
- الاستصناع: د/ سعود بن مسعد الثبيتي، المكتبة المكية، دار ابن حزم ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- البيع بالمزاد العلني في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي: د/ زكي زكي حسين زيدان، ط دار الفكرم الجامعي الأسكندرية ٢٠٠٤م.
- بحوث فقهية معاصرة: د/ محمد عبد الغفار الشريف، جامعة الكويت، دار ابن حزم ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.

- بحوث فقهية فى قضايا اقتصادية معاصرة: د/ عمر سليمان الأثقر، دار النفائس ١٤١٨هـ - ١٩٩٨م.
- بحوث مقارنة فى الفقه الإسلامى وأصوله: أ.د/ محمد فتحى الدينى، مؤسسة الرسالة ١٤١٤هـ - ١٩٩٤م.
- التعسف فى استعمال الحق فى الفقه الإسلامى: أ.د/ فتحى الدينى، الطبعة الثانية، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م مؤسسة الرسالة، دار البشير.
- الجريمة والعقوبة فى الفقه الإسلامى: الإمام محمد أبو زهرة، ط دار الفكر العربى ١٩٩٨م.
- حرمة المال العام فى ضوء الشريعة الإسلامية: د/ حسين حسين شحاته، ط ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- خصائص التشريع الإسلامى فى السياسة والحكم: أ.د/ فتحى الدينى، ط مؤسسة الرسالة ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م.
- دراسات فقهية: د/نزيه حماد، ط ١٤١١هـ - ١٩٩٠م، الناشر، دار الفاروق المملكة العربية السعودية.
- الرقابة المالية فى الفقه الإسلامى: د/ حسين راتب، دار النفائس، الأردن ١٤١٩هـ - ١٩٩٩م.
- رؤية الشباب للعمل الحر: "دراسة استطلاعية" د/ سوزان أحمد أبو ريه، كتاب الأهرام الاقتصادى العدد ٢١٨ ديسمبر ٢٠٠٥م.
- السياسة الشرعية مصدر للتقنين بين النظرية والتطبيق.
- دراسة تأصيلية للوحدة الجامعة بين السياسة والفقه فى الشريعة وبيان الأصول النظرية والفروع التطبيقية لذلك التكامل فى البنين القانونى الذى ندير به شئون الدولة الإسلامية، د/ عبد الله محمد محمد القاضى، الطبعة الأولى ١٤١٠هـ - ١٩٨٩م.
- السياسة الاقتصادية والنظم المالية فى الفقه الإسلامى: أ.د/ أحمد الحصرى، الناشر مكتبة الكليات الأزهرية.
- ضوابط تنظيم الاقتصاد فى السوق الإسلامى: د/غازى عناية، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، ط الأولى ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

- عوامل الإنتاج فى الاقتصاد الإسلامى: حمزة الجمعى ط، الأولى ١٤٠٥هـ — ١٩٨٥م، دار النشر والتوزيع الإسلامىة.
- فى الفكر الاقتصادى العربى: محسن خليل. دار الرشيد للنشر، العراق، ط ١٩٨٢م.
- فقه الزكاة: د/يوسف القرضاوى، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط الخامسة عشر ١٤٠٦هـ — ١٩٨٥م.
- الفقه الإسلامى وأدلته : د/ وهبه الزحيلى، ط ١٤٠٩هـ ١٩٨٩م.
- فقه الاقتصاد النقدى الأساس الفكرى: د/ يوسف كمال، ط ١٤١٦هـ ١٩٩٦م، دار الوفاء للطباعة والنشر.
- المدخل لدراسة الشريعة الإسلامىة: د/عبد الكريم زيدان، مؤسسة، الرسالة ط ١٤٢٠هـ ١٩٩٩م.
- المنظومة المعرفية آيات الربا فى القرآن الكريم، نموذج للإعجاز القرآنى فى المجال الاقتصادى د/رفعت السيد العوضى ١٤١٧هـ ١٩٩٧م.
- المعاملات الشرعية المالية: الشيخ/ أحمد إبراهيم، دار الأنصار، بالقاهرة، ١٣٥٥هـ ١٩٣٦م.
- مباحث فى الاقتصاد الإسلامى من أصوله الفقهية: د/ محمد رواس قلجعى، دار النفائس، للطباعة والنشر والتوزيع، ط الأولى ١٤١٢هـ ١٩٩١م.
- الموسوعة الفقهية: المعروفة بموسوعة جمال عبد الناصر، ط المجلس الأعلى للشئون الإسلامىة، وزارة الأوقاف ١٤١٨هـ ١٩٩٧م.
- الموسوعة الفقهية: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامىة بدولة الكويت، ط ١٤١٤هـ ١٩٩٤م.
- الملكية ونظرية العقد فى الشريعة الإسلامىة: الإمام محمد أبو زهرة، ط دار الفكر العربى.
- النظام الاقتصادى فى الإسلام: د/ شوكت محمد عليان، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ ٢٠٠٠م.
- النظام الاقتصادى فى الإسلام: محمود بن إبراهيم الخطيب، مكتبة الحرمین، الرياض ١٤٠٩هـ ١٩٨٩م.

خامساً: الدوريات

- إبرام العقود فى التجارة الالكترونية: سمير برهان، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد ٢١٥ سنة ٢٠٠٥ مطابع الأهرام.
- الإعلان من منظور إسلامى: د/ أحمد عيساوى، سلسلة كتاب الأمة دورية تصدر كل شهرين عن وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية بقطر العدد ٧١ جمادى الأولى ١٤٢٠ هـ - السنة التاسعة عشرة.
- الإعلان وتغيير سلوك المستهلك د/ زيد محمد الرمانى، عضو هيئة تدريس بجامعة محمد بن سعود الإسلامية وعضو الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية.
- أخبار سوهاج "الوحدة المحلية بشطوره تبيع الوهم للمواطنين، بدعوى حجز شقق سكنية، أكتوبر ٢٠٠٥ م كتبه ممدوح فراج.
- الإسلام على الإنترنت، الشيخ حسام الدين عفانة أستاذ الفقه وأصوله بجامعة القدس <http://www.slaman anline.net>.
- إنفاق العفو فى الإسلام بين النظرية والتطبيق: د/ يوسف إبراهيم يوسف، سلسلة كتاب الأمة، العدد ٣٦ مايو ١٩٩٣ م.
- الإسلام والغرب: أ.د/ محمود حمدى زقزوق، سلسلة قضايا إسلامية تصدر عن وزارة الأوقاف بمصر، العدد ١٠١، ط٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م.
- الأساتذة المتخصصون يؤكدون أن الإعلان خدعة "مجلة روز اليوسف، تقرير عصام عبد الجواد ١٢/٨/١٩٩٧ م عدد ٣٦٢٦.
- الإستهلاك الرشيد خير وبناء، د/زيد محمد الرمانى، مجلة الوعي الإسلامى، العدد ٤٠٨ شعبان ١٤٢٠ هـ - ديسمبر ١٩٩٩ م.
- الإنترنت والجوانب القانونية لنظم المعلومات د/محمد السعيد رشدى بحث مقدم إلى مؤتمر الإعلام والقانون، بجامعة حلوان فى الفترة ١٤/١٥ مارس ١٩٩٩ م.
- أخلاقيات الإعلان فى أجهزة الإعلام العربية، أ.د/ محى الدين عبد الحليم" الوعي الإسلامى رجب ١٤١٩ هـ - أكتوبر ١٩٩٨ م عدد ٣٩٥ السنة الخامسة.
- بيع العينة أو النموذج ، د/ محمد عقله ، مجلة كلية الشريعة والدراسات بالكويت، العدد الثالث رمضان ١٤٠٥ هـ، يونية ١٩٨٥ م.

- التعليم والإعلام، د/ سعيد إسماعيل على ، سلسلة عالم الفكر، عدد ٢٤ سنة ١٩٩٥م.
- تقييم سياسية إعلام المستهلكين وإعلاتهم في إطار نظام حماية المستهلك، د/صفوت محمد العالم ، بحث قدم إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة من ١٤ - ١٥ مارس ١٩٩٩م.
- جمعية أهلية لإرساء تنظيم قانوني لعالم الإنترنت، صوت الأزهري، الجمعة ٢ ربيع ١٤٢٧هـ - ٣١ مارس ٢٠٠٦م.
- حماية رضا المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد، أ.د/ إبراهيم الدسوقي، بحث قدم إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة من ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.
- حق المشتري في إعادة النظر في عقود البيع بواسطة التلفزيون أ.د/ أحمد السعيد الزقرد ، مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م
- حقوق الإنسان محور مقاصد الشريعة " إحياء وتطوير مؤسسة الحسينية لحماية حقوق الإنسان"، د / محمد عثمان شبير سلسلة كتاب الأمة العدد ٨٧ المحرم ١٤٢٣هـ السنة الثانية والعشرون تصدر كل شهرين عن وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، بقطر.
- السلم وتطبيقاته المعاصرة، د/ محمد عطا السيد. د/ محمد الضرير والشيخ على نظري منفرد، والشيخ محمد على التسخيري ، والشيخ حسن الجواهرى بحوث بمجلة الفقه الإسلامي الدورة التاسعة المجلد الأول
- ظاهرة العولمة. رؤية نقديه د/ بركات محمد مراد. سلسلة كتاب الأمة العدد ٨٦ ذو القعدة ١٤٢٢هـ.
- العولمة د/ جلال أمين، سلسلة (قرأ، شهرية، تصدر عن وزارة المعارف، ط ١٩٩٨م.
- عقد المزايمة د/ عبد الوهاب أبو سليمان، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الثامن، الجزء الثاني ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.
- العلامة التجارية كوسيلة اتصال إعلامية وأثرها في حماية المنتج والمستهلك أ.د/ عطيات محمد الجابري ضمن الأبحاث المقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.
- عقد بيع المزايمة د/ محمد عثمان شبير، مجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية بالكويت، السنة الخامسة العدد الحادي عشر محرم ١٤٠٩ هـ أغسطس ١٩٨٨م.

- عندما تصل الفائدة إلى ٥٠٠% ؟ محمد عبد الحكيم زعير، مجلة الاقتصاد الإسلامي تصدر عن بنك دبي الإسلامي، العدد ٢١٩ لسنة ١٩ جمادى الآخرة ١٤٢٠هـ - سبتمبر ١٩٩٩م
- عقود المناقصات الإدارية د/ نزيه حماد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة العدد الثاني ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- الغد المشتعل د/ مصطفى محمود ، كتاب أخبار اليوم، قطاع الثقافة.
- فح العولمة تأليف هانس بيتر مارتين - هارالد شومان
- ترجمة عدنان عباس مراجعة أ.د/ رمزي زكي، سلسلة عالم المعرفة، جمادى الآخرة ١٤١٩هـ - أكتوبر ١٩٩٨م.
- فتيات الإعلان، صوت الأهرام الجمعة ٢٨ محرم ١٤٢٥هـ، مارس ٢٠٠٤م.
- القيمة العقدية للمستندات الإعلانية، د/ حمدى أحمد سعد، مجلة كلية الشريعة والقانون بطنطا، العدد الخامس عشر.
- مطابع بير السلم خطر يهدد الاقتصاد القومى، جريدة الأهرام، الملحق الاقتصادى، الإثنين من المحرم ١٤٢٦هـ - ٢٨ فبراير ٢٠٠٥م السنة ١٢٩ العدد ٤٣١٨٣ متابعة أحمد العطار.
- مناقصات العقود الإدارية "عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة التاسعة، العدد التاسع، الجزء الثاني، ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- المناقصات " عقد الاحتياط ودفع التهمة" إعداد الشيخ حسن الجواهرى، مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدورة التاسعة العدد التاسع، الجزء الثاني ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- مسئولية الإعلام الإسلامي فى ظل النظام العالمى الجديد د/ رشدى شحاته أبو زيد ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر العلمى الثانى بجامعة حلوان فى الفترة من ١٤ - ١٥ مارس ١٩٩٩م.
- المجتمع الإسلامى وقضية البث المباشر، د/ نبيل السمالوطى، منار الإسلام. السنة الخامسة والعشرين جمادى الأولى ١٤٢٠هـ، أغسطس ١٩٩٩م.

- المسئولية الدولية عن أضرار البث المباشر بالأقمار الصناعية د/صالح محمد بدر الدين، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة ١٤ - ١٥ مارس ١٩٩٩م.
- من دفتر أحول الاقتصاد المصري د/ محمود عبد الفضيل العدد ٦٢٧ مارس ٢٠٠٣ كتاب الهلال.
- مواجهة تحديات العولمة بالإسلام د/، بلقاسم محمد الغالى "جامعة الشارقة" منار الإسلام ذو القعدة ١٤١٩ هـ فبراير ١٩٩٩م.
- المجتمع الاستهلاكي إحصاءات وأرقام د/زيد محمد الرماني، الوعي الإسلامي، العدد ٤٥٣ السنة (٤٠) جمادى الأولى ١٤٢٤ هـ يوليو سنة ٢٠٠٣م.
- نحو تعزيز حماية المستهلك في مواجهة إنهيار الحدود الجغرافية، د/أبو العلا على أبيض العلا ورقة عمل قدمت إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان في الفترة ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.
- نحو استراتيجية إعلامية لتنفيذ التنمية الاقتصادية د/ خالد سعد زغلول ورقة عمل قدمت إلى مؤتمر الإعلام والقانون بجامعة حلوان، ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.
- المتلاعبون بالعقول. هريبرت أ. شيلر ترجمة عبد السلام رضوان، سلسلة عالم المعرفة ذو القعدة ١٤١٩ هـ ١٩٩٩م.
- المفاهيم الاقتصادية لحقوق الإنسان أ.د/ زين العابدين ناصر قضايا إسلامية سلسلة تصدر غزة كل شهر عربي عن وزارة الأوقاف والمجلس الأعلى للشئون الإسلامية بالقاهرة ١٤٢٥ هـ ٢٠٠٤م العدد ١١٢.
- موقع تحت العشرين <http://www.wosrty.cam>
- وسائل الإعلام وانتشار الجريمة في المجتمع د/ نور الدين هنداوي بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الثاني بكلية الحقوق جامعة حلوان حول الإعلام والقانون في الفترة من ١٤-١٥ مارس ١٩٩٩م.
- الوجبات السريعة تقتل المواطنين، صوت الأثر، حوار مع الدكتور/ محمد عبد الحليم عمر والطبيب خالد المنياوي ٨ صفر ١٤٢٦ هـ ١٨ مارس ٢٠٠٥م.

سادساً: كتب الإعلان والتسويق:

- أساسيات ومبادئ التجارة الالكترونية مهندس عبد الحميد بسيوني ط دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع.
- أساسيات التسويق.. سارة وايت. ترجمة "تيت توب" لخدمات التعريب. مهرجان القراءة.
- الإعلان د/ هناء عبد الحليم. الشركة العربية للنشر والتوزيع.
- الإعلان. خليل صابحات الناشر مكتبة الأنجلو المصرية دار التضامن بالقاهرة فبراير ١٩٨٧م.
- الإعلام والدعاية د/ محمد عبد القادر حاتم مكتبة الأنجلو المصرية بدون تاريخ.
- الإعلام فى القرآن الكريم د/ محمد عبد القادر حاتم ط ٢٠٠٣ مكتبة الأسرة.
- الأصول العلمية للإعلان د/ حسن محمد خير الدين دار الجيل للطباعة ١٩٧٠م.
- الإعلام والمجتمع د/ منى الحديدى ، د/ سلوى إمام، مكتبة الأسرة ط ٢٠٠٤م.
- الإعلان بين العلم والتطبيق، طلعت الزهيرى، دار المعارف بمصر.
- التسويق د/ محمد سعيد عبد الفتاح ط ١٩٨٦م الطبعة الخامسة، المكتب العربى الحديث.
- التسويق فى ظل عدم وجود نظام معلومات د/ محسن أحمد الخضيرى ط الأولى ١٩٩٦م دار النهضة العربية.
- التسويق الداخلى للسلع والخدمات د/ محمد ناصر ط ١٤١٥ هـ ١٩٩٩م دار الفكر لمشق.
- حديث الإفك من المنظور الإعلامى د/ على رشوان ط ١٤١٥ هـ ١٩٩٤م.
- الخطاب الإعلامى العربى مادته وأشكاله د/غازى بن زين الدين عوض الله ، مكتبة الأسرة ٢٠٠٢.
- العلاقات العامة المبادئ والتطبيق د/ حسن محمد خير الدين، مكتبة عين شمس، دار وهدان للطباعة والنشر ١٩٧٦م.
- عصر الصورة د/ شاكر عبد الحميد، سلسلة عالم المعرفة ، يناير ٢٠٠٥م.

- عملية الاتصال الإعلاني د/ صفوت محمد العالم ط دار النهضة المصرية ١٩٩٨م.
- مقدمة فى الإعلان د/ سامى عبد العزيز، د/ صفوت محمد العالم ط مركز جامعة القاهرة للتعليم المفتوح ١٤١٩هـ، ١٩٩٩م.

• المرأة والإعلام فى عالم متغير د/ناهد رمزى مكتبة الأسرة سنة ٢٠٠٤م.

سابعاً: كتب القانون:

- الأسس العامة للعقود الإدارية د/ سليمان الطماوى ط ١٩٨٤م مطبعة عين شمس
- حماية المستهلك فى التعاقد الالكتروني د/ أسامة بدر طبع ونشر دار النهضة العربية.
- الحماية المدنية الخاصة لرضاء المشتري فى عقود البيع التى تتم عن بعد مع التطبيق على البيع عن طريق التلفزيون بوجه خاص د/ عبد العزيز المرسي دار النهضة.
- مصادر الحق. السنهورى بك دراسة مقارنة بالفقه الغربى دار إحياء التراث العربى بيروت لبنان طبع بإذن من رئيس المجمع العلمى العربى، محمد الداية.
- شرح أحكام عقد المقاوله فى ضوء الفقه والقضاء د/ محمد لبيب شنب، الطبعة الثانية ٢٠٠٤م الناشر منشأة المعارف بالإسكندرية.

• النظرية العامة للإلتزام د/إسماعيل غانم

• نظرية العقد والإرادة المنفردة د/ عبد الفتاح عبد الباقي ط ١٩٨٤م.

• الوسيط فى شرح القانون المدنى "مصادر الإلتزام" د/ عبد الرزاق السنهورى ط ١٩٨١م
قام بتنقيحها المستشار مصطفى الفقى د/ عبد الباسط جميعى ط دار النهضة.

• القانون التجارى د/ سمير الشرقاوى ط دار النهضة العربية ١٩٨٢م

• حماية المتجر والمستهلك من الإعلانات التجارية الكاذبة والمضللة د/ يسرى إبراهيم الناشر دار النهضة العربية القاهرة.

• الحماية الجنائية للمستهلك د/ محمد محمد القاضى دار النهضة العربية .

ثامناً: كتب التراجم والتاريخ:

- الإعلام. الزركلى. دار العلم للملايين ط التاسعة ١٩٩٠م.
- البداية والنهاية . الحافظ بن كثير الدمشقى ت/ أحمد أبو ملحم د/ على نجيب عطوى وآخرون ط دار الريان للتراث ط الأولى ١٤٠٨هـ، ١٩٨٨م.

- تقدم العرب فى العلوم والصناعات وأستاذيتهم لأوربا . عبد الله بن العباس الجرارى ط الأولى ١٣٨٠هـ ١٩٦١م ط دار الفكر
 - تقريب التهذيب. ابن حجر، تحقيق عبد الوهاب عبد اللطيف، دار المعرفة بيروت.
 - تهذيب سيرة ابن هشام. تحقيق عبد السلام هارون ط ١٤٠٢هـ ١٩٨٢م.
 - تهذيب التهذيب للإمام الحافظ شهاب الدين أبى الفضل أحمد بن على بن حجر الصقلانى ط الأولى ١٣٢٥هـ دار صادر.
 - سير أعلام النبلاء. الشيخ الذهبى الطبعة الثامنة ١٤١٢هـ ١٩٩٤م.
 - طبقات الشافعية. قاضى سُهبية ت الحافظ عبد العليم ط دار الكتب.
 - الطبقات الكبرى. ابن سعد دار صادر بيروت ط ١٤٠٥هـ ١٩٨٥م.
 - طبقات الحنابلة للقاضى أبى الحسين ت د/ عبد الرحمن بن العثيمين ١٤١٩هـ ١٩٩٩م
 - الأساب. الإمام أبى سعد عبد الكريم بن محمد بن منصور التميمى السمعانى (ت ٥٢٦هـ) تقديم عبد الله عمر البارودى. مركز الخدمات والأبحاث الثقافية بيروت ١٤٠٨هـ ١٩٨٨م.
 - الديباج المذهب فى معرفة أعيان علماء المذهب لابن فرحون المالكى، تحقيق الدكتور/محمد الصقلانى ط الأولى ١٣٢٥هـ دار صادر دار الكتب العلمية.
 - شجرة النور الزكية. الشيخ محمد بن محمد مخلوف ط دار الفكر بدون تاريخ.
 - مقدمة ابن خلدون. الطبعة الخامسة سنة ١٩٨٤م بيروت لبنان.
 - معجم البلدان للشيخ شهاب الدين أبى عبد الله ياقوت بن عبد الله الحموى الرومى. البغدادى، دار إحياء التراث العربى بيروت لبنان ١٣٩٩هـ ١٩٧٩م.
 - مصباح الزجاجة على سنن ابن ماجة للإمام البوصيرى مطبوع مع سنن ابن ماجة.
- تاسعاً: كتب أخرى:
- الحسبة إبراهيم الشهاوى مكتبة دار العروبة ١٣٨٢هـ ١٩٦٢م.
 - معالم القرية فى أحكام الحسبة محمد بن محمد بن أحمد القرشى المعروف بابن الأخوة تحقيق محمد محمود شعبان. صديق أحمد عيسى المطيعى. الهيئة المصرية العامة للكتاب ١٩٧٦م.
 - الروح لابن قيم الجوزيه ط دار المنار ١٩٩٠م.

فهرس الموضوعات

فهرس الموضوعات

رقم الصفحة	الموضوع
١	المقدمة
→	منهج البحث
هـ : س	خطة البحث
١ : ١٠١	الباب التمهيدي
	الفصل الأول: (مفهوم الإعلان)
٢	تعريف الإعلان التجاري
٢	الإعلان في اللغة
٣	الإعلان التجاري في الاصطلاح
٦	الألفاظ ذات الصلة بالإعلان التجاري
٦	الإعلام
٧	الدعاية التجارية
٧	الترويج
٨	النشر
١٠	نشأة الإعلان التجاري
١٢	أسباب تطور الإعلان التجاري
١٤	أقسامه
١٦	الحكم الشرعي للإعلان التجاري
١٩	الأصل فيه
٢٥	التكليف الفقهي لعمل وكالات الإعلان الإسلامية
٢٥	الوكالة في اللغة
٢٥	الوكالة الإعلانية في الاصطلاح
٢٧	دليل جواز الوكالة الإعلانية
٢٧	تكليف العمل والأجر بالنسبة لوكالات الإعلان
٣٠	وكيل الإعلان والأجير المشترك

رقم الصفحة	الموضوع
	الفصل الثاني:
	مفهوم التجارة في الفقه الإسلامي
٣٤	
٣٥	المبحث الأول: التجارة وأنواعها
٣٥	التجارة في اللغة والاصطلاح
٣٧	حكم التجارة ودليل مشروعيتها
٤٠	أهمية التجارة
٤٢	التجارة عند العرب قبل الإسلام
٤٥	التجارة الداخلية والخارجية
٤٧	التجارة التقليدية والالكترونية
٤٧	التجارة الالكترونية
٤٨	نشأة التجارة الالكترونية وتطورها
٤٩	أهمية التجارة الالكترونية من الناحية الاقتصادية
٥٠	حكم التجارة الالكترونية
٥٠	عيوب التجارة الالكترونية
٥٢	المبحث الثاني: مفسدات التجارة
٥٣	تمهيد في الباطل والفساد عند الأصوليين
٥٤	نبذة مختصرة عن مفسدات التجارة
٥٧	الغرر وأثره في التجارة
٥٧	تعريف الغرر شرعاً
٦٠	بيع الحصاة
٦١	الملامسة والمنابذة
٦٢	حبل الحبل
٦٣	الملاقيح والمضامين
٦٣	بيع الثمر قبل بدو الصلاح
٦٥	بيع العربون
٦٦	الفض

رقم الصفحة	الموضوع
٦٧	صوره
٦٩	التدليس
٧٣	الربا
٧٣	حكم الربا
٧٥	شبهة إنكار ربا الفضل والرد عليها
٧٦	العلة في تحريم الربا
٧٨	حرمة الربا في أوراق البنكنوت
٧٩	تأثير الربا في التجارة وحكم المعاملة
٨١	القرض بفائدة والإعلان عنه
٨٤	الآفات الخطيرة للربا
٨٨	الأضرار الناتجة عن مزاوله مهنة التجارة
٨٨	السوم في البيع
٨٩	بيع الحاضر لأهل البادية
٩١	تلقى السلع
٩٣	النجش وحكمه
٩٦	الاحتكار
	الباب الأول:
٢٢٥ : ١٠٢	أهمية الإعلان التجاري والقيود الواردة عليه
١٠٣	الفصل الأول: أهمية الإعلان التجاري وتأثيره على المجتمع
١٠٤	المبحث الأول: الإعلان التجاري في الأنظمة الاقتصادية
١٠٤	المطلب الأول: الإعلان في النظام الرأسمالي
١٠٧	المطلب الثاني: الإعلان في النظام الاشتراكي
١٠٩	المبحث الثاني: الإعلان في النظام الإسلامي
١١٣	المبحث الثالث: مقارنة بين الإعلان في النظام الإسلامي وغيره من الأنظمة
١١٥	المبحث الرابع: إعلانات البث المباشر وأثرها على المجتمعات الإسلامية
١١٥	تعريف البث المباشر
١١٦	حكم تدفق البث المباشر

رقم الصفحة	الموضوع
١١٨	تأثير البث المباشر
١٢٢	الفصل الثاني:- القيود الواردة على الإعلان التجاري
١٢٣	المبحث الأول: مشروعية الإعلان عن السلع أو الخدمات
١٢٤	مشروعية الترويج عن السلع أو الخدمات
١٣١	الصدق والبيان في الإعلان التجاري
١٣٩	الإعلان الكاذب أو المضلل
١٤٢	مشروعية السلعة أو الخدمة المعلن عنها
١٤٦	مشروعية المنافسة في الإعلان التجاري
١٥٩	الإعلان عن عيوب السلع أو الخدمات
١٦٣	المعرفة بمواصفات السلعة
١٦٧	الإعلان عن المواصفات من البائع وغيره
١٦٩	تسليم السلعة المعلن عنها
١٧١	المبحث الثاني : ترشيد تكاليف النفقة في الإعلان التجاري
١٧١	مفهوم الترشيح وكيفية الإنفاق
١٧٨	الإعلانات الاستهلاكية وترشيح النفقة
١٨٠	قواعد ترشيح النفقة في الإسلام
١٨٠	الاعتدال والتوسط في النفقة الاستهلاكية
١٨١	عدم المبالاة والخلاء في الاستهلاك
١٨٦	التوازن في الاستهلاك بين الضروريات والحاجيات والكماليات
١٩١	الوجبات السريعة وترشيح الاستهلاك
١٩٣	المبحث الثالث: مراقبة الإعلانات التجارية
١٩٣	الرقابة لغة وشرعاً
١٩٤	نشأة للحسبة في الإسلام
١٩٤	وظيفة للمحتسب
١٩٨ : ١٩٤	أقسام الحسبة أو الرقابة (رقابة حكومية)، (رقابة تطوعية)

رقم الصفحة	الموضوع
٢٠١	المبحث الرابع : الإعلان عن مواصفات السلعة أو الخدمة
٢٠١	ضابط الإعلان عن المواصفات
٢٠١	الإعلان عن جنس المبيع والتمن
٢٠٦	الإعلان عن النوع أو الصنف
٢٠٦	الإعلان عن الجودة و الرداءة
٢٠٩	الإعلان عن مصدر المنتج، أو بلد المنشأ
٢١١	الإعلان عن مقدار أو كمية السلعة
٢١٤	الإعلان عن العلامة التجارية "الماركة"
٣١٥	تعريف العلامة التجارية
٢١٥	أدلة جواز العلامة التجارية
٢١٩	الإعلان عن التمن ومواصفاته
٢٢٢	الإعلان عن تأجيل التمن أو تقسيطه
	الباب الثاني
٤١١ : ٢٢٥	الوسائل الإقتراحية في الإعلان التجاري عن السلع أو الخدمات
٢٢٦	الفصل الأول: الرؤية المباشرة والوصف الخبرى أو التصويرى
٢٢٧	المبحث الأول : رؤية السلعة
٢٢٩	رؤية السلعة قبل التعاقد
٢٣٢	رؤية السلعة حالة التعاقد
٢٣٥	ضابط الرؤية التى يصح بها البيع
٢٣٧	رؤية السلعة فى بيع الجراف
٢٣٧	الجراف شرعاً
٢٣٨	حكمه ودليل جوازه
٢٣٩	ضوابط بيع الجراف

رقم الصفحة	الموضوع
٢٤٤	المبحث الثاني : عرض السلعة على العينة أو النموذج
٢٤٥	تعريف العينة أو النموذج وحكم البيع ودليله
٢٤٥	أولاً: تعريف العينة أو النموذج في اللغة
٢٤٦	ثانياً: تعريف العينة أو النموذج شرعاً
٢٤٧	ثالثاً: حكم البيع على رؤية العينة أو النموذج ودليله
٢٤٧	آراء الفقهاء في حكم البيع على رؤية النموذج
٢٤٨	رؤية النموذج في المثليات
٢٥١	رؤية النموذج في المعدودات
٢٥٢	رؤية النموذج في المقومات
٢٥٣	رأى المتأخرين من العلماء
٢٥٥	نماذج العرض أو الإعلان في محل البيع
٢٥٥	رؤية نموذج السلعة من وراء الزجاج
٢٥٦	كتابة الثمن على السلعة أو النموذج
٢٥٧	الإيجاب في الإعلان بمحل البيع
٢٥٩	ثبوت الخيار في عرض المبيع على رؤية النموذج
٢٦٢	المبحث الثالث: الوصف الخبرى والتصويرى في الإعلان عن السلع والبضائع
٢٦٣	الإعلان عن مواصفات السلعة في البيع الشخصي
٢٦٥	آراء العلماء في بيع الأعيان الحاضرة غير المرئية على الصفة
٢٦٩	الإعلان بالبريد المباشر
٢٦٩	البريد المباشر في اللغة
٢٦٩	كيفية الإعلان بالبريد المباشر
٢٧٠	تكييف عقد الإعلان بالبريد المباشر
٢٧٤	الإعلان عن السلع بالكتالوج
٢٧٤	الكتالوج في اللغة
٢٧٤	تكييف عقد البيع بالكتالوج
٢٧٦	الإيجاب والقبول في الإعلان بالكتالوج
٢٧٧	ثبوت الخيار في الإعلان عن السلعة بالكتالوج
٢٨٠	الإعلان عن السلع في الصحف
٢٨١	الإيجاب في الإعلان الصحفي
٢٨٢	الإلزام بكتابة مواصفات السلعة على العبوة أو النشرات المصاحبة

رقم الصفحة	الموضوع
٢٨٦	الفصل الثانی : الإعلان عن السلع والأعمال بالمزاد العلنى والمناقصة العلنية
٢٨٧	تمهيد: الإعلان بالمزاد العلنى والمناقصة ومبدأ تكافؤ الفرص
٢٨٩	المبحث الأول : تعريف المزايدة والمناقصة وأقسامهما
٢٩٠	المزايدة والمناقصة فى اللغة
٢٩٢	العلاقة بين المزايدة والمناقصة
٢٩٣	حكم المزايدة والمناقصة
٢٩٣	المزايدة العلنية
٢٩٥	المناقصة العلنية
٢٩٨	المزايدة والمناقصة السرية [المظاريف المغلقة]
٣٠٠	تحمل تكاليف إجراء المزايدة أو المناقصة
٣٠١	تحمل تكاليف الخدمات الاستشارية
٣٠١	بيع كراسة الشروط والمواصفات
٣٠٤	المزايدة أو المناقصة الاختيارية
٣٠٥	المزايدة أو المناقصة الجبرية
٣٠٧	المبحث الثانی : الإيجاب والقبول فى المزايدة والمناقصة
٣٠٨	تحديد الإيجاب والقبول
٣١٠	افتتاح المزايدة بثمن مبدئى
٣١١	طبيعة الإيجاب فى المزايدة والمناقصة
٣١٤	إرساء المزاد أو المناقصة "القبول"
٣١٦	عذاتولى الدلال المناداة على السلعة
٣١٨	التصديق من الجهة الحكومية
٣٢٠	تقدم متنافسين أو أكثر بطاء واحد
٣٢١	سقوط الإيجاب
٣٢١	التقدم بطاء أفضل
٣٢٤	طول المفارقة أو حدوث فاصل يقضى الإعراض

رقم الصفحة	الموضوع
٣٢٧	المبحث الثالث: ثبوت الخيار في المزايدة والمناقصة
٣٢٨	تواطؤ البائع لبيع السلعة بأكثر من القيمة
٣٣١	تواطؤ المتنافسين لأخذ السلعة بدون القيمة
٣٣١	التواطؤ لأخذ السلعة بدون القيمة
٣٣٥	الاتفاق على الخروج من المزايدة أو المناقصة
٣٣٥	الاتفاق مع بعض المتنافسين على الخروج
٣٣٦	الاتفاق مع جميع المتنافسين أو أكثرهم
٣٣٧	إذا قال: اشتريها شركة بيني وبينك
٣٣٨	المبحث الرابع: ضوابط عقد المزايدة العلني والمناقصة
٣٤٠	مصادرة التأمين
٣٤٥	خطاب الضمان المصرفي
٤١١ : ٣٥٢	الفصل الثالث: الإعلان التجاري وأثره في عقد التوريد والمقاولة
٣٥٣	المبحث الأول: الإعلان التجاري وأثره في عقد التوريد
٣٥٣	تمهيد
٣٥٥	مفهوم التوريد
٣٥٥	حكم التوريد ودليله
٣٥٩	صور عقد التوريد
٣٦١	عقد التوريد وبيع الاسترجار
٣٦٣	الإعلان عن مواصفات السلعة
٣٦٨	الإعلان عن مقدار الثمن
٣٧١	المبحث الثاني: الإعلان التجاري وأثره في عقد المقاولة
٣٧٢	تمهيد
٣٧٥	تكييف عقد المقاولة
٣٧٧	حكم المقاولة ودليلها
٣٧٧	آراء الفقهاء في جواز مقاولة الاستصناع
٣٧٩	حكم المقاولة من حيث اللزوم
٣٨١	صور مقاولة الاستصناع
٣٨٥	الإعلان عن محل مقاولة الاستصناع

٣٨٧	الإعلان عن محل مقابلة الأجير المشترك
٣٩٠	صور لبيان محل العمل في الأجير المشترك
٣٩٠	مقاولات نسخ الكتب
٣٩٠	المقابلة على حصاد الزرع
٣٩١	المقابلة على الخياطة
٣٩١	مقاولات البناء
٣٩٢	مقاولات الحفر
٣٩٤	الإعلان عن المحل في مقاولات النقل
٣٩٧	الإعلان عن المحل في مقابلة الجعالة
٣٩٩	الإعلان عن الثمن ومواصفاته في عقد المقابلة
٤٠٠	الإعلان عن الأجر بالمقاطعة على العمل كله
٤٠٠	الإعلان عن الأجر وتحديده على أساس وحدة القياس
٤٠١	الإعلان عن ثمن كل نوع
٤٠٢	الأجر الشائع بين الناس
٤٠٤	الإعلان عن أجل التسليم أو الفراغ من المقابلة
٤٠٤	الإعلان عن أجل التسليم في مقابلة الاستصناع
٤٠٦	الإعلان عن أجل التسليم في مقابلة الإجارة
٤٠٩	المقابلة وأثرها في تنشيط الحركة الاقتصادية
	الباب الثالث :
٤٨١ : ٤١١	الإعلان عن السلع أو الخدمات بالوسائل المستحدثة (الإنترنت، التلفزيون)
٤٥٢ : ٤١٢	الفصل الأول: الإعلان عن السلع أو الخدمات عبر شبكة الإنترنت
٤١٣	تمهيد
٤١٣	الخصائص الاقتصادية والفنية للتجارة عبر الإنترنت
٤١٣	الخصائص الاقتصادية
٤١٤	الخصائص الفنية

رقم الصفحة	الموضوع
٤١٦	المبحث الأول: العاقد وما يتعلق به في إعلان الإنترنت
٤١٦	الإعلان عبر الإنترنت ونقص الأهلية
٤١٨	آراء الفقهاء في عقود ناقصي الأهلية
٤١٩	الصبي
٤٢٠	السفيه
٤٢١	الفضولي
٤٢٦	التوقيع الإلكتروني وأثره في إثبات الأهلية
٤٢٧	الإعلان عبر الإنترنت وإسلام العاقد
٤٢٧	بيع المصحف وكتب العلم الشرعي عبر الإنترنت للكافر
٤٣٠	المبحث الثاني: الإيجاب والقبول في الإعلان عبر الإنترنت
٤٣١	كيفية الإيجاب والقبول عبر الإنترنت
٤٣٣	عمومية الإيجاب
٤٣٤	حصول القبول قبل تغير المبيع
٤٣٥	حصول الإيجاب والقبول في مجلس واحد
٤٣٧	لزوم الإيجاب
٤٣٩	مشروعية خيار الشرط وعلاقته بحماية المشتري عبر الإنترنت
٤٤٢	لزوم الإيجاب والمصلحة العامة
٤٤٤	المبحث الثالث: مشروعية الإعلان عبر الإنترنت
٤٤٤	مشروعية السلع المعطن عنها
٤٤٧	الإعلان عن مواصفات المبيع والتمن
٤٥٠	المبحث الرابع: حماية المستهلك في الإعلان عبر الإنترنت
٤٨٠ : ٤٥٢	الفصل الثاني: الإعلان عن السلع عبر شاشة التليفزيون
٤٥٣	تمهيد
٤٥٤	المبحث الأول: الإيجاب والقبول في الإعلان عبر التليفزيون
٤٥٥	الإعلان عبر التليفزيون بين الإيجاب والمساومة
٤٥٨	الإيجاب العام والخاص
٤٦٠	لزوم الإيجاب
٤٦٠	مجلس العقد في الإعلان عبر التليفزيون
٤٦١	خيار القبول في الإعلان عبر التليفزيون

رقم الصفحة	الموضوع
٤٦٥	المبحث الثاني : مشروعية الإعلان عبر التلفزيون
٤٦٨	المبحث الثالث : حماية المستهلك في الإعلان التلفزيوني
٤٧٠	ثبوت خيار الشرط في التعاقد عبر التلفزيون
٤٧٢	الإعلان التلفزيوني وكيفية اختيار المبيع وتجربته
٤٧٤	ثبوت خيار العيب في الإعلان التلفزيوني
٤٧٧	التسوق عبر شاشات التلفزيون، وحكم فوات الوصف المرغوب
٤٧٩	الإعلان التلفزيوني وخيار التغير أو التذليل
٤٨٠ : ٦٤٦	الباب الرابع : الإعلان التجاري عن السلع في بيوع الأمانة والسلام
٤٨٢	الفصل الأول: الإعلان التجاري في بيوع الأمانة وتطبيقاتها المعاصرة
٤٨٦	المبحث الأول: الإعلان عن السعر وما يتعلق به في المراجعة
٤٨٩	الإعلان عن رأس المال ومقدار الربح
٤٩١	الألفاظ المستخدمة في الإعلان عن حقيقة الربح
٤٩٣	الإعلان عن التوظيف توزيع الثمن على السلع
٤٩٣	المبيع المثلّي
٤٩٤	المبيع القيمي
٤٩٧	الموصوف في الذمة
٤٩٩	الإعلان عن الثمن إذا تعدد شراء السلعة
٥٠٢	الإعلان عن ارتفاع الأسعار أو تراجعها
٥٠٤	الإعلان عن التكلفة الإضافية
٥٠٦	الضابط في إضافة التكاليف إلى ثمن السلعة
٥٠٧	الإعلان عن السماح في السعر
٥١١	الإعلان عن الشراء إلى أجل
٥١٣	حماية المستهلك في الإعلان الكاذب عن السعر
٥١٥	فوات المبيع
٥١٦	دعوى الغلط في الإعلان عن السعر

رقم الصفحة	الموضوع
٥١٨	المبحث الثاني : المراجعة للأمر بالشراء
٥١٩	الوعد على شراء السلعة
٥٢٤	زيادة السعر في تقسيط الثمن
٥٢٨	المبحث الثالث : تكييف الإعلان عن البيع بسعر المصنع، أو التكلفة، أو الجملة
٥٢٩	وجه الشبه بين البيع بسعر المصنع أو بيع التولية وعلاقته بالإعلان
٥٣٠	حكم التولية ودليلها
٥٣٣	العلم بالثمن في الإعلان عن البيع بسعر المصنع أو التكلفة
٥٣٤	حماية المستهلك نحو تسرعه في التعاقد
٥٣٦	ثبوت الخيار في الإعلان الكاذب عن السعر
٥٣٩	هلاك المبيع أو حدوث ما يمنع الرد
٥٤٠	الآثار الاقتصادية في الإعلان عن البيع بسعر المصنع
٥٤١	المبحث الرابع : تكييف الإعلان عن تخفيضات الأسعار
٥٤٢	الألفاظ ذات الصلة
٥٤٢	العلاقة بين تخفيضات الأسعار وبيع الوضعية
٥٤٣	الوضعية لغة شرعاً
٥٤٤	دليل جوازها
٥٤٥	العلم بالثمن في الإعلان عن التخفيضات
٥٤٧	حماية المستهلك تجاه تسرعه في التعاقد
٥٥٠	الإعلان عن لتخفيضات والمنافسة
٥٥١	الآثار الاقتصادية في الإعلان عن تخفيضات الأسعار
٦٤٦ : ٥٥٢	المبحث الثاني : الإعلان عن السلع في عقد السلم
٥٥٤	المبحث الأول : الإعلان عن مقدار رأس المال ومواصفاته
٥٥٨	رؤية رأس المال وبيان مواصفاته
٥٥٩	رؤية رأس المال
٥٦٢	الإعلان عن مواصفات رأس مال السلم
٥٦٢	الإعلان عن جنس رأس المال
٥٦٢	الإعلان عن النوع
٥٦٣	الإعلان عن المقدار أو الكمية
٥٦٤	الإعلان عن الجودة أو الرداءة
٥٦٥	الإعلان عن مكان تسليم رأس المال

رقم الصفحة	الموضوع
٥٦٦	المبحث الثاني : الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه
٥٦٩	ضابط الإعلان عن مواصفات المنتج المسلم فيه
٥٧٢	الأثر المترتب على ضابط الإعلان عن المواصفات
٥٧٦	الإعلان عن مواصفات اللحوم
٥٧٨	الإعلان عن مواصفات أطراف الحيوان
٥٨٠	الإعلان عن مواصفات الجلود
٥٨١	الإعلان عن مواصفات الجواهر
٥٨٣	المبحث الثالث : الإعلان عن المواصفات التي تختلف فيها الرغبات
٥٨٣	الإعلان عن الجنس والنوع
٥٨٥	الإعلان عن الجودة والرداءة
٥٨٨	استبدال المسلم فيه بالجيد من نوعه
٥٨٩	اشتراط صفة الجودة
٥٩١	الإعلان عن اللون
٥٩٣	الإعلان عن العلامة التجارية
٥٩٥	الإعلان عن مصدر المنتج أو بلد المنشأ
٥٩٧	الإعلان عن المقدار أو الكمية
٦٠٠	الإعلان عن المقدار في العددي المتقارب المالية
٦٠٣	الإعلان عن المقدار في العددي المتفاوت المالية
٦٠٥	الإعلان عن المقاس والحجم
٦٠٨	الإعلان عن مقدار النسبة في السلع المركبة
٦٠٨	آراء الفقهاء في جواز السلم في السلع المركبة
٦١٣	الإعلان عن أجل تسليم المنتج المسلم فيه
٦١٤	آراء العلماء في السلم الحال
٦١٨	أقل مدة الأجل في السلم وأكثرها
٦٢١	الإعلان عن الأجل
٦٢٣	إعلان الأجل بموعده الحصاد أو وقت الإنتاج
٦٢٥	توافق وجود المنتج المسلم فيه مع الأجل المعطن عنه

رقم الصفحة	الموضوع
٦٢٨	الإعلان عن الأجل المقسط فيها المسلم فيه
٦٣١	الإعلان عن مكان تسليم المنتج المسلم فيه
٦٣٥	اشتراط موضع لتسليم المنتج المسلم فيه
٦٣٧	الإعلان عن مواصفات المسلم فيه
٦٣٧	الإعلان عن مواصفات المسلم فيه "المصنوع"
٦٤١	الإعلان عن مواصفات المسلم فيه "المستصنع"
٦٤٦	الآثار الاقتصادية في عقد السلم
٦٦٨ : ٦٤٩	الخاتمة : وفيها أهم النتائج والتوصيات
٦٩١ : ٦٦٨	المراجع
٧٠٦ : ٦٩٢	فهرس الموضوعات

تمت بحمد الله
تفصيل
تفصيل

Azhar university
The faculty of sharia and law
Department of jurisprudence

Summary

The theme is " the trade announcement and the effects which resulted from it in the Islamic doctrine "

The researcher discussed the importance of the theme , the reason of choosing this theme , the way of research , its plan , the advertisement conception in the language , its parts , the terms which related it , and the sharia adoption of the advertisement Islamic agencies .

He discussed also the kinds of trade , and the instructions which require .

The researcher discussed the importance of trade advertisement and his effect upon society , the advertisement in the different economic systems , the effect of direct broadcasting on the Islamic Societies .

The researcher talks about the restrictions of advertisement like the legality of sales promotion , the truth in advertisement , the advertisement about defects of goods , the legality of competition , the handing of the good which in the advertisement , the censorship on the trade advertisements , and the specifics of the goods or services .

The researcher talks about the economic means in the trade advertisement between the advertising by visibility before contracting and the state of contracting .there also the visibility of good and advertising by direct e-mail , the advertising by catalogue . there is also the advertising in papers and magazines and practicing advertisement in public sale or bid , and the relation between the advertising and contract of piece work , also he talks about the advertising about goods and services by the new means like TV and internet .

Also the researcher explains the advertisement in honesty sales whereas shows the advertising about price and what is related to it in the profits . the reasercher talks about selling by production price , sales , and the right to return the good in telling lies about price .

The researcher also talks about the (selm) contract which is the paying the price and taking the goods after while whereas there must in that contract show the specifics which the desires differ in it like advertising about sex , kind , quality , colour , the trade mark and advertising about the production country and advertising about quantity .

researcher / Shaker Hamed Ali Hassan

