

تيسير المعلومات في بيان فقه المعاملات ١

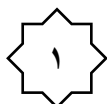
إعداد

د. محمد بن عبد العزيز بن محمد العقيل

أستاذ الفقه المقارن المساعد

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

١٤٣٩ هـ



مُقَدِّمَةٌ

إنَّ الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا، ومن سيِّئات أعمالنا، من يهده الله؛ فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد ألاَّ إله إلاَّ الله وحده لا شريك له، وأشهد أنَّ محمدًا عبده ورسوله.

﴿يٰٓأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ ۖ وَلَا تَمُوْنُ ۚ اِلَّا وَانْتُمْ مُسْلِمُوْنَ﴾ (١٠٢). (١)

﴿يٰٓأَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيْرًا وَنِسَاءً ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُوْنَ بِهِ ۗ وَالْاَرْحَامَ ۚ اِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُم رَقِيْبًا ۙ﴾ (١). (٢)

﴿يٰٓأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوْا قَوْلًا سَدِيْدًا ۙ﴾ (٧٠) يُصْلِحْ لَكُمْ اَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوْبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُوْلَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيْمًا ۙ﴾ (٧١). (٣)

أما بعد: فإنَّ علم الفقه علمٌ عظيم القدر، عليُّ المكانة، له من الثمرات والفوائد ما جعله مميزاً على غيره من العلوم، ومقدماً على غيره من المعارف؛ فإنه العلم الذي يَعْرِفُ العبدُ كيف يعبدُ رَبَّهُ ﷻ، ويعرف كيف به كيف يتعامل مع الناس في بيعه وشرائه وقرضه ورهنه وأحكام السَّلَم والحوالة.

فإنَّ علم معرفة أحكام المعاملات مما يحتاجه طالب الأنظمة؛ إذ به يَعْرِفُ أحكام المعاملات التي هي محل نزاع بين الناس واختلاف فيما بينهم في أحكامها وحقوقهم فيها، كل ذلك يبين أهمية تعلُّم فقه المعاملات، ويعين طالب العلم على معرفة أحكام تلك المسائل وفق أدلتها المعتمدة متمسكاً بالدليل من الكتاب والسنة بفهم سلف الأمة.

وقد حرصتُ في هذا البحث ما استطعت أن أجمع ما يعين طالب العلم على معرفة أحكام المعاملات بأدلتها الشرعية المتبعة، وأسَميته: (تيسير المعلومات في بيان فقه المعاملات)، سائلاً الله تعالى الإعانة والقبول، واتباع الرسول ﷺ، وقد اشتمل هذا البحث على مقدمة، وتسعة مباحث، وثبت المراجع، وفهرس المحتوى.

أما المقدمة: فذكرتُ فيها التَّعْرِيفَ بالمقرر، وبيان أهمية معرفة فقه المعاملات.

وفي المبحث الأول تعرضت للحديث عن مقدّمات في فقه المعاملات وذكرْتُ ضوابط المعاملات الماليَّة، وتعريف البيع في اللغة والاصطلاح، وذكرْتُ في المبحث الثاني شروط البيع والشروط في البيع، بينت فيه شروط صحة البيع، والفرق بين شروط البيع والشروط في البيع، وأقسام الشروط في البيع وحكم كل قسم، ثمَّ تطرقت في المبحث الثالث عن الخيارات،

(١) سورة آل عمران: ١٠٢.

(٢) سورة النساء: ١.

(٣) سورة الأحزاب: ٧٠-٧١.

أنواعها، وحكم كل نوع، وحكم الإقالة، وفي المبحث الرابع تطرقت إلى أسباب الكسب المحرم، وأنواع البيوع محرمة لإشغالها عن ذكر الله، والبيوع المحرمة بسبب الظلم، والبيوع المحرمة بسبب الغرر، البيوع المحرمة بسبب الربا، بذكر تعريف الربا، وحكمه وأقسامه، وأحكام الصَّرف، وفي المبحث الخامس عقد القرض وأحكامه، وذكرتُ فيه تعريف عقد القرض وبيان مشروعيتها، وأركان عقد القرض وشروطه وأحكامه، وبيَّنتُ في المبحث السادس تعريف عقد الرهن وبيان مشروعيتها، أركان عقد الرهن وشروطه وأحكامه. وفي المبحث السابع عقد الضمان والكفالة والحوالة، بينتُ فيه تعريف عقد الضمان وبيان أركانه وشروطه وأحكامه، وتعريف عقد الكفالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه، وتعريف عقد الحوالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه، وذكرتُ في المبحث الثامن بيع الأصول والثمار ذكرتُ تعريف بيع الأصول والثمار، وأحكام بيع الثمار، وفي المبحث التاسع تكلمتُ عن عقد السَّلَم وأحكامه، وبيان مشروعيتها وأركانه وشروطه وأحكامه.

وذيلته بفهرس المحتوى. سائلاً المولى تبارك وتعالى القبول والتوفيق والسداد، وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى

آله وصحبه وسلم.

وكتبه

د. محمد بن عبد العزيز بن محمد العقيل

أ. التعريف بالمقرر الدراسي ومعلومات عامّة عنه:

اسم ورمز المقرر الدراسي: فقه معاملات ١ ٥٢١ نظم
عدد الساعات المعتمدة: ٣
البرنامج أو البرامج الذي يقدم ضمنه المقرر الدراسي: الأنظمة.
اسم عضو هيئة التدريس المسؤول عن المقرر الدراسي: د. محمد بن عبدالعزيز محمد العقيل
السنة أو المستوى الأكاديمي الذي يعطى فيه المقرر الدراسي: المستوى الثاني.
المتطلبات السابقة لهذا المقرر: المدخل لدراسة الفقه.
المتطلبات الآتية لهذا المقرر: فقه معاملات ٢.
موقع تقديم المقرر: استديويهاات تسجيل المقررات.

ب. أهداف المقرر:

<p>موجز بأهم مخرجات تعلم الطلاب الملتحقين بالمقرر الدراسي:</p> <p>يهدف هذا المقرر إلى تزويد طالب الأنظمة في المستوى الثاني في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية عمادة التعلّم الإلكتروني والتعليم عن بُعد تعريف الطالب على المعاملات المالية كالبيع وأحكامه وشروطه والربا والأحكام المتعلقة به، وعقد السّلم وعقد القرض وعقد الرهن وعقد الضمان والحوالة والأحكام المتعلقة بكلّ منهم.</p> <p>يهدف هذا المقرر إلى:</p> <ul style="list-style-type: none"> - أن يَعْرِفَ الطالب معنى البيع لغةً واصطلاحًا. - أن يتكلم الطالب عن أحكام البيع وأركانه وشروطه. - أن يفرّق الطالب بين شروط البيع والشروط في البيع. - أن يعدّد الطالب خيارات البيع. - أن يَعْرِفَ الطالب معنى الرّبا وأحكامه. - أن يبيّن الطالب أحكام بيع الأصول والثمار. - أن يوضّح حكم التّصرف في المبيع قبل قبضه. - أن يَعْرِفَ الطالب أحكام عقد السّلم والرهن والقبض والحوالة.

ج. توصيف المقرر الدراسي:

عدد حلقات التدريس	قائمة الموضوعات
٢	مقدمات وممهّدات لمواضيع المقرر
١	تعريف عقد البيع وبيان حكمه
٢	أركان البيع
٣	شروط البيع
٣	الشروط في البيع
٤	الخيارات في البيع
٣	الرّبا والصّرّف
٢	التصرف في المبيع قبل قبضه
٣	البيوع المحرّمة
١	عقد القرض
٢	عقد الرهن
١	عقد الحوالة
١	عقد الضمان
١	عقد الكفالة
١	عقد السلم

المعارف

(١) توصيف للمعارف المراد اكتسابها:

- ١- البيع، تعريفه، وحكمه، وأركانه، وشروطه، والبيوع المنهي عنها.
- ٢- الشروط في البيع، أقسامها، وحكم كل قسم.
- ٣- الخيارات، أنواعها، وحكم كل نوع، وحكم الإقالة.
- ٤- الرّبا والصرف، تعريف الرّبا، وحكمه وأقسامه.
- ٥- عقد القرض، تعريفه، وحكمه، وأركانه، وشروطه، وأحكامه.
- ٦- عقد الرهن، تعريفه، وحكمه، وأركانه، وشروطه، وأحكامه.
- ٧- بيع الأصول والثمار، ما يشمله بيع العقار، وأحكام بيع الثمار.



<p>٨- عقد السلم، تعريفه، وحكمه، ومشروعيته، وأركانه، وشروطه، وأحكامه.</p> <p>٩- عقد الضمان، والكفالة، تعريفهما، وحكمهما، وأركانهما، وشروطهما، وأحكامهما.</p> <p>١٠- الحوالة، تعريفها، أركانها، شروطها، أحكامها.</p>
<p>(٢) استراتيجيات التدريس المستخدمة لتنمية تلك المعارف:</p> <p>١- المحاضرة.</p> <p>٢- العروض التقديمية شرائح العرض (بوربوينت).</p> <p>٣- أوراق النشاط التشاركية.</p> <p>٤- اللقاءات الحيّة.</p> <p>٥- التكاليف الذاتية.</p>
<p>١- طرق تقويم المعارف المكتسبة:</p> <p>١- التكاليف الذاتية.</p> <p>٢- أسئلة التقويم القصيرة نهاية كل حلقة.</p> <p>٣- توجيه أسئلة شفهيّة مباشرة للطلاب في اللقاءات الحيّة.</p> <p>٤- إعداد اختبارات قصيرة أثناء اللقاء الحي.</p> <p>٥- خرائط المفاهيم.</p>
<p>المهارات المعرفية:</p> <p>(١) توصيف للمهارات المعرفية المراد تنميتها:</p> <p>١- أن يفرق بين ما يصح بيعه وما لا يصح، وأن يوضح خيارات البيع، وكيفية قبض المبيع.</p> <p>٢- أن يشرح معنى الربا والصرف، وأن يقارن بين ربا الفضل والنسيئة.</p> <p>٣- أن يحدّد ما يشمله بيع العقار وما لا يشمله.</p> <p>٤- يلخص كلاً من عقد السلم والقرض والرهن والضمان والكفالة والحوالة، وأن يفرق بين كل منها.</p>
<p>(٢) استراتيجيات التدريس المستخدمة لتنمية تلك المهارات المعرفية:</p> <p>١ - المحاضرة.</p> <p>٢ - عمل البحوث.</p> <p>٣ - حلقات النقاش في اللقاءات الحيّة.</p>

<p>٣) طرق تقويم المهارات المعرفية لدى الطلاب:</p> <p>١ - توجيه أسئلة شفوية وتحريرية مباشرة للطلاب في اللقاءات الحية.</p> <p>٢ - التكاليف الذاتية.</p>
<p>مهارات التواصل، وتقنية المعلومات، والمهارات العددية:</p> <p>١) توصيف للمهارات المراد تنميتها في هذا المجال:</p> <ul style="list-style-type: none">■ القدرة على استخدام برنامج معالج النصوص وورد.■ القدرة على استخدام شرائح العرض في عرض المادة العلمية.■ القدرة على التواصل عن الـ (Black board) والتواصل عن طريق البريد الإلكتروني.■ القدرة على استخدام قواعد البيانات في البحث عن المعلومات، في الموسوعات النظامية المختلفة، والانترنت.■ القدرة على إعداد وكتابة التقارير العلمية.
<p>٢) استراتيجيات التدريس المستخدمة لتنمية تلك المهارات:</p> <ul style="list-style-type: none">■ طلب إرسال البحوث والواجبات والاستفسارات عن طريق البريد الإلكتروني.■ استخدام برنامج شرائح العرض في توضيح بعض الموضوعات.■ استخدام البرامج الحاسوبية في البحث عن المعلومات.
<p>٣) طرق تقويم المهارات العددية ومهارات التواصل لدى الطلاب:</p> <ul style="list-style-type: none">■ ملاحظة رسائل الطالب عبر البريد الإلكتروني.■ ملاحظة شرائح العرض في توضيح بعض الموضوعات التي يقدمها الطالب.■ قياس أداء الطالب من خلال تقييم الأعمال المنتهية.

د. الدعم الطلابي:

<p>١. تدابير تقديم أعضاء هيئة التدريس للاستشارات والإرشاد الأكاديمي للطلاب:</p> <ul style="list-style-type: none">■ ساعات اللقاء المباشر في اللقاءات الحية.■ منتدى المناقشات (المنتدى العام، منتدى الأسئلة).■ حسابي في تويتر.

هـ. مصادر التعلم:

<p>١. الكتب المقررة المطلوبة:</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ الروض المربع.
<p>٢. المراجع الرئيسة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ كشف القناع للبهوتي. ▪ المغني لابن قدامة. ▪ تبيين الحقائق للزيلعي. ▪ بدائع الصنائع للكاساني. ▪ حاشية الدسوقي على الشرح الكبير. ▪ مواهب الجليل للحطاب. ▪ مغني المحتاج. ▪ المجموع للنووي.
<p>٣. الكتب والمراجع التي يوصى بها:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ المجلة العلمية لجامعة الإمام. ▪ مجلة البحوث الإسلامية (الرئاسة العامة للبحوث العلمية والافتاء).
<p>٤. المراجع الإلكترونية:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ موقع المكتبة الوقفية: ▪ /http://www.waqfeya.com ▪ موقع المكتبة الشاملة: ▪ http://shamela.ws/
<p>٥. مواد تعليمية أخرى مثل البرامج المعتمدة على الحاسب الآلي/الأسطوانات المدججة، والمعايير/اللوائح التنظيمية الفنية</p> <p>- الموسوعة الفقهية لشركة العريس.</p>

ز. تقييم المقرر الدراسي وعمليات تطويره

<p>١. استراتيجيات الحصول على التغذية الراجعة من الطلاب بخصوص فعالية التدريس:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ استبانة توزع على الطلاب لمعرفة آرائهم حول المقرر. ▪ حلقات نقاش مع مجموعة من الطلاب المتميزين لمعرفة آرائهم وأخذ ملحوظاتهم.
<p>٢. استراتيجيات أخرى لتقييم عملية التدريس من قبل المدرس أو القسم:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ الملاحظة والمساعدة من أعضاء هيئة التدريس داخل القسم.

- تقييم مستقل على منجزات الطلاب.
- توجيه من جهة مستقلة على الواجبات والمهمات.

٣. عمليات تطوير التدريس:

- تطوير أداء عضو هيئة التدريس من خلال برامج الجودة والاعتماد وشرح أحدث الوسائل والآليات المقترحة.
- إقامة ورش عمل متخصصة حول موضوعات مختارة من المقرر ومناقشتها.
- إشراك عضو هيئة التدريس في الندوات العلمية المتخصصة.

٤. عمليات التحقق من معايير الإنجاز لدى الطالب:

- فحص التصحيح من قبل زميل من أعضاء هيئة التدريس لعينة من أعمال الطلاب.
- فحص الدرجات من قبل زميل من أعضاء هيئة التدريس لعينة من أعمال الطلاب.
- فحص الأسئلة من قبل زميل من أعضاء هيئة التدريس لعينة من أعمال الطلاب.

٥. صف إجراءات التخطيط للمراجعة الدورية لمدى فعالية المقرر الدراسي والتخطيط لتطويرها.

- استبانة آراء الطلاب في محتوى المادة العلمية ومدى استيعابهم لمضمونها.
- استطلاع آراء الطلاب في طرق التدريس الخاصة بالمقرر.
- عمل اختبارات شفوية وتحريرية لبيان مدى استيعاب الطلاب للمحتوى العلمي.
- الاعتماد على المناقشات الجماعية لبيان أثر وفعالية المقرر الدراسي وما يحتاجه من أجل تطويره.

منهج البحث:

اتُّبع في هذا البحث المنهج الاستقرائي فحرصتُ - قدر الإمكان - على استقراء الآيات القرآنية والأحاديث النبوية المتعلقة بالموضوع، وكذا الآثار الواردة عن السلف في ذلك، وأقوال الفقهاء، ثمَّ سلكت المنهج التحليلي القائم على عرض تلك النصوص وبيان ما اشتملت عليه عرضًا متجردًا متوازنًا.

راعيت بفضل الله تعالى أثناء إعداد هذا البحث الأمور الآتية:

- ١- عزوتُ الآيات القرآنية الكريمة ذاكراً اسم السورة ورقم الآية.
- ٢- قمتُ بتخريج الأحاديث النبوية الشريفة من مصادرها الأصلية، مع الحرص على الحكم عليها - إن كان الحديث من غير الصحيحين - من خلال ما ذكره العلماء المتخصصون في هذا المجال.
- ٣- حرصتُ عند تخريج الحديث على ذكر اسم الكتاب والباب، إضافةً إلى رقم الجزء والصفحة، ورقم الحديث؛ ليسهل على من يرغب الرجوع إلى الحديث من خلال أي طبعة شاء.
- ٤- تجنبتُ ذكر الأحاديث الضعيفة لعدم صحة الاستشهاد بها.
- ٥- حرصتُ غالباً على الرجوع إلى التفاسير عند ذكر آية كريمة، وشروح الحديث عند ذكر حديث شريف؛ للاطلاع على ما قاله أهل العلم عنهما، ونقل المناسب للاستشهاد به.
- ٦- شرحتُ الكلمات الغريبة، والألفاظ الغامضة؛ رغبةً في الإيضاح، وإتمام الفائدة.
- ٧- أثبتتُ في آخر البحث المصادر والمراجع التي استقيت منها مادة البحث.
- ٨- كتبتُ أهم نتائج البحث وتوصياته في نهايته.

سبب ترتيب الكتب الفقهية:

بدأ الفقهاء رحمهم الله تعالى في تدوين الفقه في كتبهم وفق ترتيب معين، فقد فقهاء الحنابلة يبدأون بالعبادات ثم المعاملات ثم النكاح ثم القصاص والحدود والقضاء.

والبدء بكتاب العبادات أولاً؛ لأنها هي التي خلق الإنسان من أجلها، اهتماماً بالأمر الدينية فقدموها على الدنيوية. قدّم الفقهاء الحنابلة كغيرهم من فقهاء المذاهب الأخرى كتاب العبادات اهتماماً بأمرها، فهي المقصد الأول

والأخير من إيجاد الخلق: ﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾ (٥٦). (١)

وقدموا من العبادات وسائلها وهو كتاب الطهارة. يقول الشيخ ابن تيمية: "أما العبادات فأعظمها الصلاة، والناس إما أن يتدبّروا مسائلها بالطهور لقوله ﷺ: "مفتاح الصلاة الطهور". كما رتبته أكثرهم، وإما بالمواقيت التي تجب بها الصلاة كما فعله مالك وغيره.

يشتمل هذا القسم على الموضوعات الرئيسية التالية:

كتاب الطهارة.

كتاب صلاة.

كتاب الصيام.

كتاب الحج.

كتاب الجهاد.

وألحق الجهاد بالعبادات؛ حيث إنه أكثر ملاءمة بها، ولا شك أنّ الدعوة إلى الله والعمل على انتشار الإسلام من أعظم القرب، ولأنّ كون الجهاد عبادة أظهر من كونه انتقاماً، وردعاً.

وقدّمَت الطهارة على الصلاة؛ لأنّ الطهارة من شروط الصلاة، وفيها تنزيه، ونزاهة.

وقدّمَت الصلاة في كتاب العبادات؛ لأنها أهم العبادات.

ويعلّل العلامة إبراهيم بن محمد بن مفلح البدء بأبواب العبادات مسبوقاً بـ (كتاب الطهارة) بقوله: "بدأ المؤلف

(ابن قدامة في المقنع) بذلك اقتداءً بالأئمة منهم الشافعي؛ لأنّ أكد أركان الدين بعد الشهادتين الصلاة، ولا بد لها من

الطهارة؛ لأنها شرط، والشرط متقدم على المشروط، وهي تكون بالماء والتراب، والماء هو الأصل".

وبصفةٍ عامّةٍ رُتّب كتاب العبادات على أركان الإسلام، الصلاة ثم الزكاة، ثم الصوم، ثم الحج.

ويقدّم الحنابلة أبواب المعاملات على النكاح باعتبار أنها أهم ما يحتاجه الإنسان بعد العبادة. فالمعاملات طريق

التكسب، وبه يضمن الإنسان لنفسه توفير متطلبات الحياة، وبخاصة الضرورية منها من مأكل، ومشرب، وملبس، ومسكن،

(١) سورة الذاريات: ٥٦.

وحوصله على هذا ولو في أدنى حد عن حدوده يستطيع أن يبقى به على نفسه، ويضمن حياته، وبهذا يكون قد حقق الأصل الثاني من الضرورات الخمس وهو: حفظ النفس.

يقول العلامة منصور البهوتي في هذا الصدد بعد أن ذكر السبب في تقديم قسم العبادات: "ثم المعاملات؛ لأن من أسبابها الأكل والشرب ونحوه من الضروري الذي يحتاج إليه الكبير والصغير، وشهوته مقدمة على شهوة النكاح". فالناس محتاجون للطعام والشراب من حين ما يولدون... فإذا شبع الإنسان طلب النكاح. ويندرج تحت هذا القسم الأبواب الرئيسية التالية:

كتاب البيع.

باب الربا والصرف وتحريم الحيل.

باب القرض.

باب الرهن.

باب الضمان والكفالة.

باب الحوالة.

باب باب الصلح وأحكام الجوار.

باب الحجر.

باب الوكالة.

كتاب الشركة.

باب الإجارة.

باب الشفعة.

باب الجعالة.

باب اللقطة.

باب الهبة والعطية.

كتاب الوصايا.

كتاب الفرائض.

والملاحظ أنّ الموضوعات الثلاثة الأخيرة: هبة والعطية - كتاب الوصايا - كتاب الفرائض مختلفة موضوعاً عن كتاب المعاملات، ولعل المعنى المتوخى من وضعها في هذا الموضوع، أنّ التّكسب بصورة من صور العقود السابقة يحمق الحصول على المال بطريقة المشروعة، فيكون التّصرف فيه وفق حاجات الإنسان ما دام على قيد الحياة، ومن أوجه التصرف فيه المواساة بالهبة، أو العطية، وقد يوصى المتحصل على المال بالتصرف فيه بعد مغادرة الحياة صلة ومواساة، وهذا هو

موضوع باب الوصايا.

وقد تعاجل الإنسان منيته فتفوته الوصية فيكون حينئذٍ كل ماله موضوع القسم الشرعية التي لا يتدخل فيها أحد، ولا يأخذ أحدٌ إلا القدر الذي قدره له الشرع. وهذا هو موضوع باب الفرائض والموارث.

وترتيب الحنابلة لأبواب المعاملات متفق جملة مع ترتيب الشافعية؛ إذ تأتي أبواب الهبة والعطية، والفرائض، والوصايا في نهاية كتاب المعاملات مع اختلاف الترتيب بينهما.

وذكر الفقهاء القصاص، والحدود، والقضاء... بعد النكاح؛ لأنه إذا تمت النعمة بشبع البطن، وكسوة البدن، وتحصين الفرج، فإنه قد يحصل له من الأثر والبطر ما يحتاج معه إلى ردع.

وأخر الفقهاء باب الإقرار آخر شيء مع أن باب الإقرار له مكان في البيوع، كإقرار الإنسان أنه باع، أو اشترى، ونحوه؛ تفاؤلاً بان يكون آخر كلام الإنسان من الدنيا الإقرار بشهادة أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله. ونهج آخرون من الفقهاء بختم كتبهم بباب العتق؛ تفاؤلاً بأن يعتق من النار. نسأل الله حسن الختام.

وأيد الشيخ ابن عثيمين رحمه الله أن تبوب كتب الفقه على حروف الهجاء لأنه لا يغلط في ترتيبها أحد، بينما قد يختلف ترتيب أبواب الفقه بين الحنابلة وغيرهم أو بين الحنفية وآخرين.

خطة البحث:

قسّمتُ البحثُ إلى مقدمة وستة مباحث، وفهرس المحتوى، وهي على النحو الآتي:
المقدمة: واشتملت على أهمية الموضوع، وأسباب اختياره، والأمور التي روعيت في البحث، والحكمة من ترتيب الفقهاء لأبواب الفقه وفق ما هي عليه في كتبهم، إضافةً إلى خطة البحث التفصيلية.

المبحث الأول: تعريف البيع وأركانه.

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: مقدّمات في فقه المعاملات.

المطلب الثاني: ضوابط المعاملات الماليّة.

المطلب الثالث: تعريف البيع في اللغة والاصطلاح وبيان حكمه.

المطلب الرابع: أركان البيع وصيغته ونوعه.

المبحث الثاني: شروط البيع والشروط في البيع.

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: شروط صحة البيع.

المطلب الثاني: الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع.

المطلب الثالث: أقسام الشروط في البيع وحكم كل قسم.

المبحث الثالث: الخيارات في البيع وحكم الإقالة.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: أقسام الخيارات في البيع وحكم كل نوع.

المطلب الثاني: حكم الإقالة.

المبحث الرابع: البيوع المحرمة.

وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: أسباب الكسب المحرم.

المطلب الثاني: البيوع محرمة لإشغالها عن ذكر الله.

المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم.

المطلب الرابع: البيوع المحرمة بسبب الغرر.

المطلب الخامس: البيوع المحرمة بسبب الربا.

المبحث الخامس: عقد القرض وأحكامه.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف عقد القرض وبيان مشروعيته.

المطلب الثاني: أركان عقد القرض وشروطه وأحكامه.

المبحث السادس: عقد الرهن وأحكامه.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف عقد الرهن وبيان مشروعيته.

المطلب الثاني: أركان عقد الرهن وشروطه وأحكامه.

المبحث السابع: عقد الضمان والكفالة والحوالة.

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف عقد الضمان وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

المطلب الثاني: تعريف عقد الكفالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

المطلب الثالث: تعريف عقد الحوالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

المبحث الثامن: بيع الأصول والثمار.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف بيع الأصول والثمار.

المطلب الثاني: أحكام بيع الثمار.

المبحث التاسع: عقد السلم وأحكامه.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف عقد السلم وبيان مشروعيته.

المطلب الثاني: أركان عقد السلم وشروطه وأحكامه.

ثبت المرجع.

فهرس الموضوعات.

المبحث الأول: تعريف البيع وأركانه.

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: مقدمات في فقه المعاملات.

المطلب الثاني: ضوابط المعاملات الماليّة.

المطلب الثالث: تعريف البيع في اللغة والاصطلاح وبيان حكمه.

المطلب الأول: مقدمات في دراسة المعاملات المالية:

لا يدخل في السوق إلا من فقه في الدين:

قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه: "لا يدخل في سوقنا إلا من فقه في الدين"، وكان عمر يبعث من يقيم من الأسواق من ليس بفقير.

لذلك فينبغي لمن يتعامل بالبيع والشراء أن يعرف أحكامه، فإن تعلمها فرض عين لمن يمارسها؛ من باب ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، وأما الأصل في حكم تعلمها فإنه فرض كفاية على الأمة.

المال نعمة وفتنة:

فهو نعمة لضرورة الكسب، والمال عصب الحياة وقوامها، إلا أنه كذلك فتنة، قال تعالى: ﴿إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ وَاللَّهُ عِنْدَهُ أَجْرٌ عَظِيمٌ﴾ (١).

فمن فتنته: الشغل عن ذكر الله والصلاة والعلم... والتساهل في جلب المال وكسبه ولو من طرق محرمة، قال النبي صلى الله عليه وسلم: ((لَيَأْتِيَنَّ عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ لَا يُبَالَى الْمَرْءُ بِمَا أَخَذَ الْمَالَ بِحَلَالٍ أَمْ بِحَرَامٍ)). (٢)

فهم المسألة فهماً دقيقاً؛ فالحكم على الشيء فرع عن تصوُّره:

فلا بد حينئذٍ من تفهّم المسألة من جميع جوانبها، والتعرّف على جميع أبعادها وظروفها وأصولها وفروعها ومصطلحاتها وغير ذلك مما له تأثير في الحكم فيها، وكما أتى الباحث أو العالم من جهة جهله بحقيقة الأمر الذي يتحدث فيه. وقد تكلم ابن القيم عن حاجة الفقيه إلى نوعين من الفهم:

١- فهم الواقع.

٢- فهم الواجب في الواقع.

فقال رحمه الله: "ولا يتمكّن المفتي ولا الحاكم من الفتوى والحكم بالحق إلا بنوعين من الفهم:

أحدهما: فهم الواقع والفقه فيه واستنباط علم حقيقة ما وقع بالقرائن والأمارات والعلامات حتى يحيط به علماً.

والنوع الثاني: فهم الواجب في الواقع وهو فهم حكم الله الذي حكم به في كتابه أو على لسان رسوله في هذا

الواقع. ثم يطبق أحدهما على الآخر، فمن بدّل جهده واستفرغ وسعه في ذلك لم يُعَدِّم أجرين أو أجر". (٣)

(١) سورة التغابن: ١٥.

(٢) أخرجه البخاري ص ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: ما يحق الكذب والكتمان في البيع، حديث رقم: (٢٠٨٣).

(٣) يُنظَر: إعلام الموقعين ١/١٢٨.

الفقه الإسلامي صالح لكل زمان ومكان.

الفقه قادرٌ على مسايرة التطور، واستيعاب مستجدات الحياة، كفيلاً بتحصيل مصالح الخلق في معاشهم ومعادهم، ومن ذلك: المستجدات المالية والنوازل الاقتصادية الكثيرة. وفي استصحاب هذا قوةٌ وردُّ على أصحاب الاتجاهات العقلانية المعاصرة الذين يدَّعون عجز الفقه الإسلامي عن مسايرة مستجدات العصر ونوازله المالية الكثيرة، فإنَّ الشرع قد جاء تبياناً لكل شيء؛ قال تعالى: ﴿وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَابَ بَيِّنَاتٍ لِّكُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً وَبُشْرَىٰ لِلْمُسْلِمِينَ﴾ (١).

حاجة طالب الأنظمة إلى فقه المعاملات:

عقود المعاوضات تدخل في أبواب المعاملات، وأبواب المعاملات هي من أهم أقسام الفقه الإسلامي، ولذلك لا تخلو منها جميع كتب الفقه وجميع كتب الحديث، تجد أنَّ فيها هذا القسم (أبواب المعاملات المالية). وذلك لعموم الحاجة إليها من جميع الناس وكل إنسان يحتاج إلى تبادل المنافع مع غيره إما ببيع أو شراء أو إجارة أو غير ذلك من أنواع التعاملات. على كل مسلم ومسلمة التَّفقه في دينهم ويتأكد في حق المسلم والمسلمة الذين يؤهلان للنَّظر والتَّداعي عن قضايا لها علاقة بالتجارة والبيع والشراء فعليهما أن يتفقه في مسائل المعاملات وعلى وجه الخصوص في أبواب المعاوضات الماليَّة. وتبرز الحاجة إلى التَّفقه في هذه الأبواب في الوقت الحاضر بسبب ما استجد من معاملات لم تكن معروفة من قبل.

(١) سورة النحل: ٨٩.

تمهيد لفقه المعاملات:

لا تصلح حياة الناس بغير نظام يحكمهم، ويبين ما لهم وما عليهم، ويمنعهم من الظلم والعدوان ويميّز بين الحق والباطل.

وبغير هذا النظام تقع الفوضى، ويصبح كلُّ يعمل ما يهواه، دون اعتبار لغيره ويغلب جانب مصلحته على مصالح الآخرين.

ولقد جاءت هذه الشريعة العظيمة، والناس في حالة من الفوضى في معاملاتهم، وعلى عادات وأعراف مختلفة، وتنتشر بينهم المعاملات المشتملة على الجهالة والغرر، والمبنية على الاحتمال والقمار فجاءت هذه الشريعة بنظام كامل ومنهج مُحكَّم ينظّم معاملات الناس فيما بينهم، متميّز بخصائص فريدة.

خصائص نظام المعاملات في الشريعة الإسلامية:

١- ربانية المصدر:

فهي أحكام من خالق البشر العالم بما يصلحهم أو يضرهم، فلم يمنع إلا ما يضرهم إن عاجلاً أو آجلاً، ولم يشرع لهم إلا ما فيه صلاحهم إن عاجلاً أو آجلاً.

٢- مرتبطة بالعقيدة:

فتشريعاتها منبثقة من الاعتقاد بتوحيد الله تعالى، والإيمان بأن التشريع حقٌّ مطلق لله تعالى، وأنه لا أحد يملك هذا الحق سواه، وأنَّ أتباع شرعه تعالى في المعاملات هو من توحيد العبادة كإتباع شرعه في العبادات من صلاة وصيام وغيرها، وأنَّ إتباع نظام يخالف شرعه تعالى هو نوع من الشرك في توحيد العبادة.

كما أنَّ اعتقاد أحقيّة غيره تعالى بوضع نظام لذلك هو نوع شرك في توحيد الربوبية.

٣- ارتباط تطبيق أحكام المعاملات الشرعية بمراقبة الله تعالى وخشيته:

فليست الرقابة في النظام الشرعي للمعاملات مقتصرة على المراقبة التي مصدرها السلطة الحاكمة، بل الأساس فيها المراقبة الداخلية التابعة من القلب؛ حيث يراقب العبد فيها ربّه ويخشاه، وهذا من أعظم الدواعي لانضباط الناس في تطبيق هذه الأحكام.

٤- أحكام المعاملات جزءٌ لا يتجزأ من الشريعة:

فهو لا يخرج عنها، ومنسجمٌ معها، مكملٌ لها لا يعارضها، وإنما يتفق معها ويتعلّق بها بجميع أجزائه، فهي نابعة من مشكاةٍ واحدة تحقّق غايةً واحدة هي: عبادة الله تعالى بمعناها الشامل.

٥- تشريع الله في المعاملات كامل شامل لجميع شؤونها:

وهذا من شمولية الشريعة الإسلامية ونظام المعاملات فيها صالح للتطبيق في كل زمان ومكان بما تضمنه هذا التشريع

من قواعد وضوابط لا تخرج عنها جزئيات المسائل؛ مهما تطاول الزمان، أو تغير المكان، أو حدثت الحوادث التي لم تكن موجودة من قبل. فالفقه الإسلامي قادرٌ على مسايرة التطور، واستيعاب مستجدات الحياة، كفيلٌ بتحصيل مصالح الخلق في معاشهم ومعادهم، ومن ذلك: المستجدات المالية والنوازل الاقتصادية الكثيرة.

وفي استصحاب هذا قوةٌ وردٌ على أصحاب الاتجاهات العقلانية المعاصرة الذين يدعونَ عجز الفقه الإسلامي عن مسايرة مستجدات العصر ونوازله المالية الكثيرة، فإنَّ الشرع قد جاء تبياناً لكل شيء والدليل قوله تعالى: ﴿وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ

الْكِتَابَ تَبَيِّنًا لِكُلِّ شَيْءٍ﴾. (١)

٦- النظر إلى المقاصد:

إنَّ المعاملات الشرعيَّة يُنظر فيها إلى مقاصدها، وليس إلى صورتها فقط، ومن قواعد الشرع المقررة: (الأمور بمقاصدها)، فلربما أتت صورة بعض الأشياء ولكن لأجل الاختلاف في مقاصدها أبيحت إحداها وحُرمت الأخرى. وله أمثلة كثيرة منها:

مبادلة البر بالبر إلى أجل مثلاً فإن كان القصد من المبادلة البيع فحرام لأنه ربا نسيئة، وإن كان القصد منها القرض فجائز، والصورة واحدة وإنما اختلفت المقاصد، والله هو الرقيب العالم بما في الصدور.

٧- الارتباط بالجزاء الأخرى:

إنَّ الجزاء المرتبط بتطبيق المعاملات ليس مقتصرًا على الجزاء الدنيوي من ربح أو خسارة، أو عقوبة من السلطة أو مكافأة، بل هو مرتبط - مع ذلك - بالجزاء الأخرى إن خيرًا فخير وإن شرًا فشر.

٨- العدل:

إنَّ من خصائص نظام المعاملات في الشريعة الإسلامية أنَّه مبنيٌّ على العدل الكامل فلا ميل فيها لأحد على حساب آخر، ولا لفئة على حساب أخرى، قائمة على الموازنة بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة، فلا ضرر ولا ضرر.

٩- الارتباط بالدين:

يرتبط تطبيق أحكام المعاملات بدين المرء إيجابًا وسلبيًا، فمن أحسن فيها وعملها على الوجه المشروع فذلك من تمام دينه، ومن خالف فيها وتنكَّب الطَّريق المشروع فذلك من نقصان دينه.

١٠- مراعاة الأخلاق الفاضلة:

إنَّ نظام المعاملات في الشريعة مبنيٌّ على مراعاة الأخلاق الفاضلة، والصفات الحميدة، والتَّنفير مما يضادها، فالصدق من أعظم دعائم المعاملات الشرعيَّة، والكذب من أكبر ما يُنقَر منه في سبيل سلامتها، وهكذا سائر الأخلاق.

(١) سورة النحل: ٨٩.

الحكم على المعاملات المعاصرة يأتي على طريقتين:

١- التكييف الفقهي لها على إحدى المعاملات الفقهية السابقة وتُعطى أحكامها:

ومعنى التكييف الفقهي: تحرير المسألة وبيان انتمائها إلى أصلٍ معيّنٍ مُعتَبَرٍ وهو: (التخريج).

مثل: الودائع المصرفية تُكَيَّف على أنّها قرض، وبطاقات الصرّاف الآلي عند تحويل صاحبها للتاجر تُكَيَّف على أنّها وكالة بالسداد، والسندات تُكَيَّف على أنّها قروض ربويّة.

٢- بيان حكمها على وفق الأصول والقواعد العامة في المعاملات:

كالبيع بالوسائل الحديثة كالهاتف، والتأمين.

أ- البحث في كتب الفقه عن سوابق قريبة من هذه المسألة:

وهذا مما يفيد في معرفة الحكم؛ كالتأمين، فقد ذكر ابن قدامة وابن عابدين التأمين البحري، وتدرس الشركات المعاصرة وبيع التورق المنظم في ضوء ما تكلم عنه الفقهاء من مسائل مشابهة.

ب- الاستفادة من فتاوى أهل العلم المعاصرين في المعاملات المعاصرة.

فلعمائنا المعاصرين كابن إبراهيم والسعدي وابن باز وابن عثيمين والفوزان وجمع من العلماء الموثوقين لهم فتاوى كثيرة مطبوعة ومسموعة في كثير من المعاملات المالية المعاصرة. وكذا اللجنة الدائمة للإفتاء في المملكة العربية السعودية والمجامع الفقهية الموثوقة.

ج- بيان البديل المباح عند المنع من المحظور عند حاجة المستفتي:

قال ابن القيم: "من فقه المفتي ونصحه إذا سأله المستفتي عن شيء فمنعه منه وكانت حاجته تدعو إليه أن يدلّه على ما هو عوض له منه، فيسد عليه باب المحظور ويفتح له باب المباح".
فإذا بيّن له حرمة التأمين التجاري يذكر له التأمين التعاوني، ويذكر بدل التأجير المنتهي بالتمليك بيع التقسيط.

المطلب الثاني: ضوابط المعاملات المالية.

من أهم ما ينبغي لطالب فقه المعاملات المالية أن يعرف ضوابط المعاملات المالية؛ إذ هي من أهم ما يضبط المسائل الفقهية المتنوعة ويرتب فهم حكمها الشرعي، ومن أهم تلك الضوابط الضوابط الآتية:

١- الأصل في المعاملات الحل والإباحة:

ويدخل في هذا أصل المعاملات، وكذلك الشروط فيها، وهذا قول جمهور أهل العلم. ومن الأدلة:

١- قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾. (١)

٢- قوله تعالى: ﴿وَاحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. (٢)

٣- قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾. (٣)

٤- من النظر: إنَّ العقود من باب الأفعال والتصرفات العادية، وهي ما اعتاده الناس في دنياهم مما يحتاجون إليه، والأصل فيها العفو، وعدم الحظر، فيستصحب ذلك حتى يقوم الدليل على التحريم.

٥- أنه لا يسع الناس ولا سيما مع كثرة التنازل المالية إلا القول بأنَّ الأصل فيها الحل والإباحة؛ إذ لو كان الأصل فيها التحريم لحصل للناس المشقة والحرَج الذي لا تأتي به شريعة أرحم الراحمين.

قال ابن تيمية: "والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دلَّ الكتاب والسنة على تحريمه".

ويُستدلُّ للشروط بدليل خاص وهو قوله ﷺ: ((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)). (٤) فيدل على أنَّ الأصل في الشروط بين المتعاقدين الحل إلا شرطاً أحلَّ حراماً أو حرَّم حلالاً.

(١) سورة المائدة: ١.

(٢) سورة البقرة: ٢٧٥.

(٣) سورة النساء: ٢٩.

(٤) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٨٥، كتاب: الأقضية، باب: في الصلح، حديث رقم: ٣٠٦٣-٣٥٩٤.

٢- منع الظلم:

لما كانت التجارات والمعاملات فيها باب عظيم من أبواب ظلم الناس وأكل أموالهم بالباطل كان منع الظلم وتحريمه من أهم مقاصد الشريعة في باب المعاملات.

ومن تلك النصوص قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾. (١)

وقوله ﷺ: ((أَرَأَيْتَ إِذَا مَنَعَ اللَّهُ الثَّمَرَةَ بِمَ يَأْخُذُ أَحَدُكُمْ مَالَ أَخِيهِ؟)). (٢)

ومن تطبيقات ذلك: تحريم بيع المعيب، والغش، والتدليس على الناس بتزيين السلع الرديئة، وتوريطهم بشرائها.

٣- منع الغرر:

التعريف الجامع للغرر: أنه ما لا يعلم حصوله، أو لا تُعْرَفُ حقيقته ومقداره.

والدليل عليه: ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: ((كَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنْ بَيْعِ الْغَرْرِ)). (٣)

والمقصد من المنع منه: أَنْ تُحْصَنَ أَمْوَالُ النَّاسِ مِنَ الضِّيَاعِ، وتقطع المنازعات والمخاصمات بينهم.

ومن تطبيقات ذلك:

١- بيع المجهول: كبيع الملامسة، وبيع الحمل في البطن.

٢- بيع غير المقدور على تسليمه: كبيع الطير في الهواء، والحيوان الشارد.

٣- بيع المعدوم: كبيع الثمر قبل بدو الصلاح.

وضابط الغرر المنهي عنه: أَنْ يَكُونَ الْغَرْرُ كَثِيرًا غَالِبًا فِي الْعَقْدِ. أمَّا الغرر اليسير فلا يضر، فقد أجمع العلماء على أن يسير

الغرر لا يمنع صحة العقود؛ إذ لا يمكن التحرُّز منه بالكلية.

(١) سورة النساء: ٢٩.

(٢) أخرجه البخاري ص ٢٤٢، كتاب: البيوع، باب: إذا باع الثمار قبل أن يبدو صلاحها، حديث رقم: (٢١٩٨).

(٣) أخرجه الإمام مالك في الموطأ ٢/٣١٦، كتاب: البيوع، باب: بيع الثمار قبل أن يبدو صلاحها، حديث رقم: (٢٥٠١).

٤- منع الميسر:

وهو تعليق الملك أو الاستحقاق بالخطر.

وأوضح منه: هو الذي لا يخلو الداخل فيه من أن يكون غائماً إن أخذ أو غارماً إن أعطى.

وهو نوعٌ من الغرر، فكل ميسرٍ غرر، وليس كل غررٍ ميسراً.

ومن الأدلة على المنع منه: قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْحَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ

فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾. (١)

ونهي عنه لما فيه من أكل أموال الناس بالباطل.

ومن تطبيقات ذلك: النهي عن بيع الحصة: وهو أن يقول البائع أو المشتري: إذا نذت إليك الحصة فقد وجب البيع،

أو بعتك ما تقع عليه حصاتك من السلع إذا رميت، ونحو ذلك.

٥- وجوب الصدق والأمانة:

لما كان مقصود المعاملات هو تحصيل المكاسب والأرباح، وكان فرط الشره في تحصيل ذلك وتكثيره قد يحمل كثيراً من الناس على الكذب والخيانة في معاملاتهم أمر الله سبحانه فيها بالصدق والبيان والأمانة.

قال تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا﴾. (٢)

وقال تعالى: ﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ﴾. (٣)

وقال ﷺ: ((الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّىٰ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا

مُحِقَّتْ بَرَكَتَهُ بَيْعِهِمَا)). (٤)

وغلظ النبي ﷺ في الكذب في المعاملات فقال: ((ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ، وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَهُمْ

عَذَابٌ أَلِيمٌ، قَالَ: فَقَرَأَهَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ثَلَاثَ مَرَارٍ: قَالَ أَبُو ذَرٍّ: حَابُوا وَحَسِرُوا مَنْ هُمْ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ قَالَ: ((الْمُسْبِلُ،

(١) سورة المائدة: ٩٠.

(٢) سورة النساء: ٥٨.

(٣) سورة الأعراف: ٨٥.

(٤) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص— ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بَيَّنَّ الْبَيْعَانِ وَلَمْ يَكْتَمَا وَنَصَحَا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم

١١٦٤/٣، كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، حديث رقم: ٤٧-(١٥٣٢).

وَالْمَنَانُ، وَالْمُنْفِقُ سِلْعَتُهُ بِالْحَلْفِ الْكَاذِبِ)). (١)

وقال لصاحب الطعام الذي أخفى عيب طعامه: ((مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟)) قَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ.

قَالَ: ((أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ! مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي)). (٢)

ومن تطبيقات ذلك: المنع من الثناء على السلعة بما ليس فيها، أو أن يكتم من عيوبها ما يعلمه فيها.

٦- فقه المعاملات مبني على مراعاة العلل والمصالح:

فكل معاملة أُبِيحَتْ فلعلةٍ ومصلحةٍ نعرفها، وكذلك كل محرم حرم فلعلة ومفسدة نعلمها.

قال الشاطبي: "الأصل في العبادات بالنسبة إلى المكلف التبعيد دون الالتفات إلى المعاني، والأصل في العادات الالتفات إلى المعاني".

ومن المصالح التي قصدها الشارع في تشريع المعاملات:

١- حفظ المال، وهو مقصد ضروري؛ كتحریم أكل المال بالباطل.

٢- سد حاجة الناس ودفع الحرج والمشقة عنهم؛ كالإجارة والسلم والاستصناع.

٧- سد الذرائع:

وهو منع الوسائل التي ظاهرها الإباحة، والتي قد يُتَوَصَّلُ بها إلى محرّم.

ومن ذلك: منع بيع العنب لمن يتخذه خمراً، وجهاز التلفاز لمن عرف أنه يستخدمه في النظر إلى الحرام، والأقراص المدججة (السيدات) لمن يستخدمها في نسخ المقاطع المحرمة.

٨- منع الربا: وسيأتي الحديث عنه إن شاء الله.

(١) أخرجه مسلم ١/١٠٢، كتاب: الأيمان، باب: غلظ تحريم إسبال الإزار والمن بالعطية وتنفيق السلعة بالحلف، وبيان الثلاثة الذين لا

يكلمهم الله يوم القيامة ولا ينظر إليهم ولا يزكّيهم ولهم عذابٌ أليم، حديث رقم: ١٧١- (١٠٦).

(٢) أخرجه مسلم ١/٩٩، كتاب: الأيمان، باب: قول النبي ﷺ ((من حمل علينا الصلاح فليس منا))، حديث رقم: ١٦٤- (١٠١).

المطلب الثالث: تعريف البيع في اللغة والاصطلاح وبيان حكمه:

وفيه خمسة فروع:

الفرع الأول: تعريف البيع في اللغة:

أخذ شيء وإعطاء شيء، فالبيع هو: مطلق المبادلة مشتق من الباع؛ لأن كل واحد من المتبايعين يمد يده للأخذ والإعطاء.

وهو من أسماء الأضاد التي تطلق على الشيء وضده، فكلمة البيع تطلق على البيع والشراء، والشراء يسمى بيعاً ويسمى شراءً، والدليل على ذلك ما جاء في كتاب الله تبارك وتعالى في استخدام هذه المادة، قال الله تعالى عن نبي الله يوسف عليه السلام: ﴿وَشَرَّوهُ بِشَمْنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ (٢٠). (١) أي: باعوه. وقال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ﴾ (٢٧). (٢) أي: أنه يبيعهما، ويقال لكل من المتعاقدين: بائع وبيع، ومشتري ومشتري.

إذاً معنى البيع في اللغة أعم من معناه في الاصطلاح كما سيأتي؛ إذ البيع في اللغة هو مطلق مقابلة شيء ما بشيء ولو كان على سبيل العارية.

الفرع الثاني: البيع في الاصطلاح:

فقد عرفه الحنفية: بأنه مبادلة مال بمال على وجه مخصوص، هنا تعريف الفقهاء أخص من المعنى اللغوي. وقال بعض الشافعية في تعريفهم للبيع: البيع مبادلة مال بمال تمليكاً يعني ليس مجرد مبادلة أو مقايضة ولكن الغرض التمليك، فأحدهما يأخذ ما في يد الآخر فيملكه ويملك الطرف الآخر ما كان في يده على سبيل المعاوضة. وزاد بعض الحنابلة في التعريف أنه: مبادلة مال بمال تمليكاً أو تملكاً، فكل منهما يملك ما في يد الآخر ويملك الآخر ما كان في يده.

الفرع الثالث: التعريف المختار:

(مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ وَلَوْ فِي الذِّمَّةِ أَوْ مَنْفَعَةٍ مُّبَاخَةٍ بِلَا حَاجَةٍ كَمَمَرٍ فِي دَارٍ بِمِثْلِ أَحَدِهِمَا عَلَى التَّأْيِيدِ غَيْرَ رَبًّا وَقَرْضًا).

شرح التعريف:

(مبادلة مال): المراد بالمال هنا: كل عين مباحة النفع بلا حاجة، فيدخل في ذلك الذهب، والفضة، والبر، والشعير،

(١) سورة الأعراف: ٨٥.

(٢) سورة البقرة: ٢٠٧.

والتمر، والملح، والسيارات، والأواني، والعقارات، وغيرها.

ويخرج بقولنا: (مباحة النفع) محرمة النفع؛ كآلات الزمر، والمعازف، فهذا لا يجوز؛ لأنَّ المنفعة هنا محرمة، وكل عقد

على محرم فهو باطل لقول الرسول ﷺ: ((مَنْ عَمِلَ عَمَلًا لَيْسَ عَلَيْهِ أَمْرُنَا فَهُوَ رَدٌّ)). (١)

(بلا حاجة) احترازاً مما يباح نفعه للحاجة أو للضرورة.

مثال على ما يباح نفعه للحاجة أو للضرورة فقط وليس على إطلاقه: الميتة تباح لكن للضرورة، وجلد الميتة إذا

دبغ يباح للحاجة، وأيضاً لا يباح استعماله إلا في الياسات على المشهور من المذهب، إذاً لا بد من هذا القيد (عين مباحة النفع بلا حاجة).

فكلب الصيد عين مباحة النفع لكن لحاجة، ولهذا قيدت منفعته بقيد معين، فتبين الآن أن المال كل عين مباحة

النفع بلا حاجة.

(ولو في الذمة): لو تدل على أن هناك شيئاً مقابلاً لما في الذمة وهو المعين، فالبيع قد يقع على شيء معين، وقد

يقع على شيء في الذمة.

مثال بيع معين بمعين: إذا قلت: بعثك هذا الكتاب بهذا الكتاب، فهذا معين بمعين ليس في الذمة.

مثال بيع معين بما في الذمة: إذا قلت: بعثك هذا الكتاب بعشرة ريالات، فهذا معين بما في الذمة حتى إن قلت:

عشرة ريالات، أي: ما عينتها بل هي في ذمتي.

وقوله: (ولو في الذمة) يشمل ما في الذمة بما في الذمة.

مثال بيع ما في الذمة بما في الذمة: اشتريت منك كيلو من السكر بعشرة ريالات، ثم ذهب البائع يزن لي السكر،

وأنا أخرجت الدراهم من جيبي وأعطيتها إياه، هنا العقد وقع على شيء في الذمة بشيء في الذمة.

(أو منفعة مباحة): يعني مبادلة مال بمنفعة مباحة.

مثال مبادلة مال بمنفعة: رجل له دار وله جار، والجار بينه وبين الشارع، فقال الآخر: اشتري منك ممرأ في دارك

إلى الشارع، قال: نعم، فاشترى منه الممر إلى الشارع بدراهم، فهذه يقال لها: مبادلة مال بمنفعة، فليس للجار الذي اشترى

من جاره المنفعة إلا الاستطراق من داره عبر بيت جاره إلى الشارع، فلا يتصرف في هذا الممر، أي: لو قال: أنا أبلط الممر

الذي يريد أن يعبر عليه إلى الشارع، فلصاحب الدار أن يمنعه ويقول: ليس بملكك، أنت لك الاستطراق فقط، والاستطراق

هو المنفعة، لك عليّ ألاّ أحول بينك وبين الانتفاع؛ لأنك تملك المنفعة فهذه مبادلة مال بمنفعة.

(بمثل أحدهما) أي: أن يبادل المال ولو في الذمة أو المنفعة بمثل أحدهما، يعني يقع العقد على ثلاثة أشياء:

مال معين، ومال في الذمة، ومنفعة، إذا ضربت بعضها في بعض (ثلاثة × ثلاثة) صار الناتج تسع صور؛ وهي:

(١) أخرجه مسلم ٣/١٣٤٣، كتاب: الأفضية، باب: نقض الأحكام الباطلة ورد محدثات الأمور، حديث رقم: ١٧- (١٧١٨).

الأولى: مال معين بمال معين.

الثانية: مال معين بمال في الذمة.

الثالثة: مال معين بمنفعة.

الرابعة: مال في الذمة بمال معين.

الخامسة: مال في الذمة بمال في الذمة.

السادسة: مال في الذمة بمنفعة.

السابعة: منفعة بمال معين.

الثامنة: منفعة بما في الذمة.

التاسعة: منفعة بمنفعة.

(على التأييد): لا بد أن يكون هذا التبادل على التأييد احترازاً من الإجارة، فالإجارة فيها مبادلة ولا شك، فإذا استأجرت منك هذا البيت بمائة ريال فأنا الآن استأجرت معيناً بما في الذمة، ولا يقال: إن هذا بيع؛ لأنه ليس على التأييد، فالبيع إذاً لا بد أن يكون على التأييد، ولهذا لو قال قائل: بعث هذه الدار لمدة سنة بألف ريال، لم يصح هذا العقد على أنه بيع؛ لأنه ليس على التأييد.

(غير ربا): الربا لا يُسمى بيعاً وإن وجد فيه التبادل، فإذا أعطيتك درهماً بدرهين فهو عين بعين؛ لكنه ليس بيعاً، فالله جعله قسيماً للبيع، وقسيم الشيء ليس هو الشيء، قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (١)؛ إذاً ليس الربا بيع، وإلا لما صح التقسيم.

وقوله: (وقرض) أي: وغير قرض فلا يُسمى بيعاً وإن وجدت فيه المبادلة.

مثاله: أن يأتي الإنسان الغني لمن طلب منه القرض ويقول: خذ هذه الدراهم أقرضتك إياها، فالدراهم الآن معينة والقرض في الذمة، فهو يشبه مبادلة معين بما في الذمة، لكنه لا يسمى بيعاً؛ لأنه لو كان بيعاً لبطل القرض في الأموال الربوية.

فمثلاً: لو بعثك درهماً بدرهم لا أقبضه منك إلا بعد يومين فهو ربا.

ولو أقرضتك درهماً قرضاً تعطيني إياه بعد يومين فحائز.

إذاً لو قلنا: إن القرض بيع، ما صح القرض في الأموال الربوية؛ لأنه يؤدي إلى تأخير القبض بإقراض الشيء بجنسه، ومعلوم أن تأخير القبض في بيع الشيء بجنسه حرام وربي.

(١) سورة البقرة: ٢٧٥.

أخرجه قول النبي ﷺ: ((إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ، وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مِمَّا نَوَى)) (١)، فما الذي نواه المقرض، هل نوى المعاوضة والاتجار أو نوى الإرفاق؟ الجواب: الثاني، فهو نوى الإرفاق، والإرفاق ليس بيعاً.

(١) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص ٥٥، كتاب: كيف بدء الوحي، باب: كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله، حديث رقم: (١)؛ ومسلم (١) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص ٥٥، كتاب: الإمامة، باب: قوله ﷺ "إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّةِ" وأنه يدخل فيه الغزو وغيره من الأعمال، حديث رقم: ١٥٥- (١٩٠٧).

الفرع الرابع: حكم البيع:

البيع جائز ومباح في الكتاب والسنة والإجماع:

أما الكتاب: فإن الله تعالى يقول: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. (١)

الشاهد قوله: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾. (٢) أي: البيع المعهود، وقد ورد في السنة بعض التخصيصات لهذا البيع، لكن هذا هو الأصل أن البيع حلال ما لم يكن من أنواع البيوع التي خصصها الشرع واستثناهما من هذا الحل؛ مثل بيوع الغرر، وبيع النجاسات، وما إلى ذلك - كما سيأتي -.

وقال تعالى: ﴿وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾. (٣)، فأمر بالإشهاد على البيع، ولولا أن البيع حلال في الأصل ما أمر بالإشهاد عليه.

وأما السنة: فأحاديث كثيرة من أشهرها: قول النبي ﷺ: ((الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا)). (٤)، أخبر النبي ﷺ في هذا الحديث أن البيعين بالخيار وهذا يدل على مشروعية البيع الذي جعل لهما الخيار فيه. وقد بعث النبي ﷺ والناس يتبايعون، فأقرهم على سلوكهم في البيع والشراء، فالبيع إذاً حلال ومباح على الأصل في الكتاب والسنة.

وأما الإجماع: فقد أجمع المسلمون على جواز البيع في الجملة إلا ما حرمه الشرع. إذاً فالأصل في البيع الإباحة، هذا هو الأصل، أما الاستثناء فبعض الأمور القليلة التي سيأتي الكلام عن شيء منها عندما نتناول البيع الباطل أو البيع الفاسد.

(١) سورة البقرة: ٢٧٥.

(٢) سورة البقرة: ٢٧٥.

(٣) سورة البقرة: ٢٨٢.

(٤) متفق عليه: أخرجه البخاري ص— ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بَيَّنَّ الْبَيْعَانِ وَلَمْ يَكْتُمَا وَنَصَحَا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم ١١٦٤/٣، كتاب: البيوع، باب: ثبوت خيار المجلس للمتبايعين، حديث رقم: ٤٧-(١٥٣٢).

الفرع الخامس: الحكمة من مشروعية البيع:

ولقد شرع الله ﷻ البيع لحِكْمٍ ومقاصد: من مقاصد الشريعة في حل البيع أنه يسدُّ حاجةً مهمّةً جدًّا من حاجات الإنسان؛ بحيث يصعب على الإنسان أن يتصور أن البيع غير موجود أو أنه غير مشروع؛ لأنَّه لو لم يشرع لوقع الإنسان في حرجٍ شديد؛ لأنَّه كثيرًا ما يتطلَّع الإنسان إلى ما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذل له ما في يده بغير عوض؛ لأنَّه تملكه، فشرع البيع طريقًا إلى تحقيق كل منهما غرضه، ويترتّب على ذلك دفع حاجة كلٍ منهما.

فمثلاً: لو أنَّ إنساناً احتاج إلى ثوب وتطلَّع إلى ما في يد غيره من الأثواب ومالك الأثواب لا يعطيه ثوباً منها بسهولة، لكن ممكن أن يبادل به ثوبه فيعطيه ثمن هذا الثوب إذا كان عنده هذا الثمن أو كانت عنده سلعة من السلع التي أنتجها هو؛ كالقمح أو الشعير أو الذرة، أو يؤدي له خدمة كالتعليم مثلاً، فعن طريق البيع يحقق كل منهما غرضه، والإنسان مدني بالطبع لا يستطيع أن يعيش دون التعاون مع الآخرين؛ ولذلك شرع الله ﷻ البيع.

المطلب الرابع: أركان البيع وصيغته ونوعه.

وفيه أربعة فروع:

الفرع الأول: أركان البيع.

وللبيع عند الجمهور أربعة أركان هي:

الركن الأول: البائع: وهو الذي يملك السلعة.

الركن الثاني: المشتري: وهو الذي يرغب في الحصول على السلعة ويملك الثمن.

الركن الثالث: الصيغة: التي هي الإيجاب والقبول اللذان يعبران عن الإرادة الخفية لكل من طرفي العقد.

الركن الرابع: المعقود عليه: والمعقود عليه هو الشيء المطلوب شراؤه.

الفرع الثاني: الصيغة التي ينعقد بها البيع.

الصيغ التي ينعقد بها البيع إما أن تكون قولية أو فعلية.

الصيغة القولية: تتكون من الإيجاب والقبول.

والإيجاب هو اللفظ الصادر من البائع.

مثال: بعتك هذا الشيء أو نصيبك.

والقبول هو اللفظ الصادر من المشتري.

مثال: أن يقول اشتريت أو قبلت.

الصيغة الفعلية: فهي المعاوضة التي تتكون من الأخذ والإعطاء كأن يدفع إليه السلعة فيدفع له ثمنها المعتاد.

والصحيح من أقوال أهل العلم على أن العقود تنعقد بكل ما دلَّ عليها من قول أو فعل.

وهناك من العلماء من يرى أن البيع لا ينعقد إلا بالصيغة القولية لكن هذا القول قول ضعيف، والذي عليه عمل

المسلمين من قديم الزمان إلى يومنا هذا أن البيع كما أنه ينعقد بالصيغة القولية فإنه ينعقد بالصيغة الفعلية. قال شيخ

الإسلام ابن تيمية رحمه الله: (أن العقود تنعقد بما يدل على مقصودها من قول أو فعل فهو لا يرى اختصاصها بالصيغ).

الفرع الثالث: نوع عقد البيع:

ومقصودنا بنوع عقد البيع يعني من جهة اللزوم أو عدم اللزوم، وذلك أن العقود تنقسم بهذا الاعتبار إلى ثلاثة أقسام: **عقد لازم من الطرفين**: وهو ما ليس لأحد المتعاقدين فسخه إلا برضى الآخر؛ كالبيع والإجارة والحوالة. فلو أن المستأجر وذهب إلى مكتب عقاري واستأجر بيتاً وكتب العقد ثم خرج من هذا المكتب ثم بدا له في اليوم الثاني أن تفسخ العقد، فليس لك ذلك إلا برضا المؤجر.

ويسمى الفسخ عند العلماء بـ (الإقالة) وفي الحديث قول النبي ﷺ: ((مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَشْرَتَهُ)). (١)، لكن الإقالة ليست واجبة إنما هي مستحبة.

عقد جائز من الطرفين: وهو ما كان لكل من المتعاقدين فسخه بدون رضى الآخر؛ كالشركة، والوكالة. فإنه يملك كل من الموكل والوكيل بالفسخ ولو كان الآخر غير راضي.

وكالجمالة، فإن فسخ العامل: فلا يستحق شيئاً، وإن فسخ الجاعل بعد شروع العامل في العمل: فله أجرة المثل، ومثل الجمالة في ذلك: المساقاة، والمغارسة، والمزارعة.

عقد جائز من أحد الطرفين، لازم من الطرف الآخر: وهو ما كان لأحدهما فسخه، دون الآخر؛ كالسبب فيما إذا ظهر أحدهما على الآخر، فهو جائز في حق الذي ظهر، لازم في حق الآخر.

وكالرهن جائز في حق المرتهن، لازم في حق الراهن.

وكالضمان جائز في حق المضمون له، لازم في حق الضامن.

وكالكفالة جائزة في حق المكفول له، لازمه في حق الكفيل.

الفرع الرابع: الإشهاد على البيع:

يُستحب الإشهاد في البيع؛ لقول الله تعالى: ﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾. (٢)

ولأنه أقطع للنزاع وأبعد عن التجاحد فكان أولى، ويختص ذلك بما له أهمية، فأما الأشياء القليلة فلا يُستحب ذلك فيها، وهذا هو قول الشافعي والحنفية. وهو الصحيح.

وقال طائفة بأن الإشهاد فرض لا يجوز تركه، وهو مروي عن ابن عباس رضي الله عنهما، وهو قول عطاء وجابر وغيرهم.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٦٦٢/٢، كتاب: الإجارة، باب: في فضل الإقالة ٢٩٥٤ - ٣٤٦٠.

(٢) سورة البقرة: ٢٨٢.

المبحث الثاني: شروط البيع والشروط في البيع.

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: شروط صحة البيع.

المطلب الثاني: الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع.

المطلب الثالث: أقسام الشروط في البيع وحكم كل قسم.

المطلب الأول: شروط صحة البيع.

شروط صحة البيع:

للبيع سبعة شروط، ذكرها العلماء وجمعوها وعرفوها باستقراء النصوص.
والشرط معناه في اللغة: العلامة.

واصطلاحاً: ما يلزم من عدمه العدم ولا يلزم من وجوده وجود ولا عدم لذاته.
ومعنى ذلك: شروط صحة البيع أي أن عقد البيع لو اختل شرط من هذه الشروط فإنه لا يصح.

الشرط الأول: التراضي من المتعاقدين.

والدليل لهذا الشرط قول الله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ إِلَّا أَنْ

تَكُون تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾. (١)

ومن السنة حديث أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ)). (٢)

وبناءً على هذا الشرط لا يصح البيع مع الإكراه وذلك؛ لأن البيع مع الإكراه قد افتقد شرط من شروط صحة البيع وهو التراضي.

حالات يجوز فيها البيع مع عدم الرضا:

هناك حالات يصح فيها البيع مع الإكراه، وهي ما إذا كان الإكراه بحق فيصح البيع؛ كأن يكره القاضي المفلس على بيع ماله لوفاء دينه، والمفلس هو من دينه أكثر من ماله، فعندما يطلب الغرماء الحُجْر على المفلس فإن القاضي يأمر هذا المفلس ببيع ماله فإن أبي فإن القاضي يجبره على ذلك، وفي هذه الصورة يجوز بيع مال المفلس مكرهاً من غير رضاه؛ إذ أن هذا الإكراه بحق فيصح البيع في هذه الحال.

مثال آخر: رجل رهن سيارته في دين عليه ثم إن هذا الدين قد حلَّ أجله، فطالب الدائن بدينه ولكن المدين الذي هو الراهن أبي أن يسدِّد الدين، فيجبر هذا المدين (الراهن) على بيع سيارته لأجل أن يستوفي الدائن حقه.
فالضابط إذاً: (أنه إذا كان الإكراه بحق فإن البيع يصح ولو كان البائع غير راض بذلك)؛ لأننا هنا لم نرتكب إثماً لا بظلم ولا بغيره فيكون ذلك جائزاً.

(١) سورة النساء: ٢٩.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ١٣/٢، كتاب: التجارات، باب: بيع الخيار، حديث رقم: ١٧٧٨ - ٢١٨٥.

الشرط الثاني: أن يكون العاقد أي (البائع أو المشتري) جازئ التصرف.

ويعني بجائز التصرف: وجائز التصرف من جمع أربعة أوصاف: أن يكون حرّاً، بالغاً، عاقلاً، رشيداً، وبناءً على ذلك لا يصح البيع من الرقيق من غير الحر؛ لأنه لا يصح تصرفه إلا بإذن سيده.

وكذلك لا يصح البيع من غير العاقل؛ كالمجنون والطفل؛ لأنّ البيع قول يعتبر له الرضا فلم يصح من غير العاقل، وأمّا

الصبي المميز والسفيه فيصح تصرفهما بإذن وليهما والدليل قوله تعالى: ﴿وَابْتُلُوا الْيَتَامَىٰ حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُمْ مِّنْهُمْ رُّشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ﴾. (١)

ومعنى قوله تعالى: ﴿وَابْتُلُوا الْيَتَامَىٰ﴾ أي: اختبروهم لتعلموا رشدهم، وإنما يتحقّق هذا الاختبار بتفويض البيع والشراء إليهم ليُعلم من خلاله رشدهم، ودلّ هذا على حسن تصرف الصبي بإذن وليه، ومثل الصبي السفيه المحجور عليه يصح تصرفه بإذن وليه ويستثنى من ذلك الشيء اليسير يصح تصرفهما فيه بغير إذن وليهما.

الشرط الثالث: أن تكون العين المعقود عليها مباحة النفع من غير حاجة.

أي: أن تكون العين التي وقع العقد عليها بالشراء مباحة النفع بغير حاجة، وهذه تقتضي ثلاثة شروط:

الأول: أن يكون فيها نفع. ما لا نفع فيه كالحشرات، فلا يصح بيعها؛ لأنها ليس فيها نفع، لكن لو جمع جراداً في إناء، وقال: أبيع عليك هذا الجراد فهنا يجوز البيع؛ لأنّ فيها نفعاً مباحاً؛ أمّا الحشرات التي لا نفع فيها لا يجوز بيعها؛ لأنها ليس فيها نفع فبذل المال فيها إضاعة له، وقد نهي ﷺ عن إضاعة المال، وعلم من هذا التعليل أنّه لو كان فيها نفع جاز بيعها؛ لأنّ الحكم يدور مع علته وجوداً وعدماً، ومن النفع العلق لمص الدم، والديدان لصيد السمك.

الثاني: أن يكون النفع مباحاً. ومثال مُحَرَّم النَّفْع: الخمر والخنزير وآلات اللهو ونحو ذلك، ولا يصح بيع مالا نفع فيه كالحشرات ونحوها.

الثالث: أن تكون الإباحة بلا حاجة. يعني ما إذا كانت العين المباحة النفع لحاجة؛ كالكلب فإنّه يباح الانتفاع به لحاجة الصيد أو الحرث أو حراسة الماشية لكنّه لا يصح بيعه لنهي النبي ﷺ كما جاء في الصحيحين عن أبي مسعود رضي الله عنه أن النبي ﷺ نهي عن ثمن الكلب. وفي صحيح مسلم عن رافع بن خديج رضي الله عنه أنّ رسول الله ﷺ قال: ((شَرُّ الْكَسْبِ مَهْرُ الْبَغِيِّ وَثَمْنُ الْكَلْبِ وَكَسْبُ الْحُجَّامِ)). (٢)، وهذه الأحاديث تدل على تحريم بيع الكلب.

وبهذا يتبين تحريم بيع الكلب مطلقاً حتى وإن كان كلب صيد أو حرث أو ماشية، لكن يباح اقتناء الكلب لهذه الأمور

(١) سورة النساء: ٦.

(٢) أخرجه مسلم ١١٩٩/٣، كتاب: المساقات، باب: تحريم ثمن الكلب، وحلوان الكاهن، ومهر البغي، والنهي عن بيع السنور، حديث رقم: ٤٠- (١٥٦٨).

خاصة، ويقاس عليها ما كان مثلها في النفع أو أولى، كاستخدام الكلاب البوليسية للكشف عن المخدرات ونحوها. ويدل لاقتناء كلب الصيد أو الحرث أو الماشية حديث ابن عمر رضي الله عنهما قال سمعت النبي ﷺ يقول:

((مَنْ اقْتَنَى كَلْبًا لَيْسَ بِكَلْبِ صَيْدٍ وَلَا مَاشِيَةٍ وَلَا أَرْضٍ فَإِنَّهُ يَنْقُصُ مِنْ أَجْرِهِ قِيرَاطَانَ كُلِّ يَوْمٍ)). (١)

ويذكر الفقهاء تحت هذا الشرط مسألة بيع الهر ويسمى بسنور.

جاء في صحيح مسلم عن أبي الزبير ﷺ قال: سألتُ جابر ﷺ عن ثمن الكلب والسنور فقال: زجر النبي ﷺ عن ذلك. (٢)

قال ابن القيم رحمة الله: "تحريم بيع السنور، كما دل عليه الحديث الصحيح الصريح الذي رواه جابر، وأفتى بموجبه ... عن أبي الزبير، عن جابر بن عبد الله، أنه كره ثمن الكلب والسنور. قال أبو محمد: فهذه فتيا جابر بن عبد الله، أنه كره بما رواه، ولا يُعرف له مخالف من الصحابة، وكذلك أفتى أبو هريرة رضي الله عنه، وهو مذهب طاووس، ومجاهد، وجابر بن زيد، وجميع أهل الظاهر، وإحدى الروایتين عن أحمد، وهي اختيارُ أبي بكر عبد العزيز، وهو الصواب لصحة الحديث بذلك، وعدم ما يُعارضه، فوجب القولُ به". هذا في مجال بيع القطط.

أمَّا في مجال اقتناء القطط فيجوز ودليله حديث أبي قتادة ﷺ وفيه فجاءت هرة فأصغى لها الإناء حتى شربت ثم قال:

أن رسول الله ﷺ قال: ((إِنَّهَا لَيْسَتْ بِنَجَسٍ، إِنَّهَا مِنَ الطَّوَافِينِ عَلَيْكُمْ وَالطَّوَافَاتِ)). (٣)

(١) أخرجه مسلم ١١٩٩/٣، كتاب: المسابقات، باب: تحريم ثمن الكلب، وحلوان الكاهن، ومهر البغي، والنهي عن بيع السنور، حديث رقم: ٤٢- (١٥٦٩).

(٢) أخرجه مسلم ١١٩٩/٣، كتاب: المسابقات، باب: الأمر بقتل الكلاب، وبيان نسخه، وبيان تحريم اقتنائها إلا لصيد أو زرع أو ماشية ونحو ذلك، حديث رقم: ٥٧- (١٥٧٥).

(٣) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ١٧/١، كتاب: الطهارة، باب: سؤر الهرة، حديث رقم: ٦٨- ٧٥.

الشرط الرابع: أن يكون المبيع مملوك للبائع أو مأذوناً له فيه وقت العقد.

دليل هذا الشرط من الكتاب والسنة والنظر.

أما الكتاب فقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا نَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾. (١)

وأما السنة فحديث حكيم بن حزام رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((لا تبع ما ليس عندك)). (٢)

وأما النظر فلأنه لو جاز أن يبيع الإنسان ما لا يملك لكان في ذلك من العدوان والفوضى ما لا تستقيم معه حياة البشر، فلا يمكن أن يسلط الناس بعضهم على بعض في بيع أموالهم.

وعليه فلا يصح تصرف المرء في مال لا يملكه أو من يقوم مقام المالك وهم أربعة أصناف: الوكيل، والوصي، والولي،

والناظر، هؤلاء هم الذين يقومون مقام المالك.

الوكيل: هو من أُذِنَ له بالتصرف في حال الحياة.

والوصي: هو من أُذِنَ له بالتصرف بعد الوفاة.

والولي: هو من يتصرف لغيره بإذن الشارع.

والولاية نوعان: عامة وخاصة.

فالعامة ولاية الحكام، كالقضاة مثلاً، فإن لهم ولاية عامة على الأموال المجهول مالكها، وعلى أموال اليتامى إذا لم يكن

لهم ولي خاص، وعلى غير ذلك.

أما الولاية الخاصة فهي الولاية على اليتيم من شخص خاص، كولاية العم على ابن أخيه اليتيم، وجعلنا هذا ولياً ولم

نَجْعَلْهُ وَكِيلاً؛ لأنه استفاد تصرفه عن طريق الشرع،

وناضر وقف: هو الذي جعل على الوقف، أي: وَكَّلَ على وقف ينظر في مصالحه.

يقوم هؤلاء كلهم مقام المالك لأنهم لا يتصرفون إلا بالأحظ للمالك؛ لأن المتصرف لغيره يجب عليه أن يتصرف

بالأحظ لذلك الغير.

بناءً على هذا الشرط من باع ملك غيره بدون إذنه فإنه لا يصح، وكذا من اشترى بمال غيره بغير إذنه لم يصح شراؤه،

وهذه المسألة تسمى عند الفقهاء ببيع الفضول وشرائه.

وقد اختلف العلماء في هذه المسألة، من أهل العلم من قال أنه لا يصح بيع الفضولي وشراؤه مطلقاً.

(١) سورة النساء: ٢٩.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٦٦٩/٢، كتاب: الإجازة، باب: في الرجل يبيع ما ليس عنده، حديث رقم: ١٧٧٨-

لكن القول الصحيح: الذي عليه أكثر المحققين من أهل العلم هو أنه يصح بيع الفضولي وشراؤه إذا أجازهُ المالك. ويدل لذلك ما جاء في صحيح البخاري عن عروة ابن الجعد الباقري رضي الله عنه ((أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ أَضْحِيَّةً، أَوْ شَاةً، فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ، فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ، فَأَتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ، فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى تَرَابًا لَرَبِحَ فِيهِ)). (١)

وجه الدلالة: أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ وَكَلَّ عُرْوَةَ بْنَ الْجَعْدِ أَنَّ يَشْتَرِيَ لَهُ شَاةً بِدِينَارٍ فَاشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ ثُمَّ بَاعَ إِحْدَى الشَّاتَيْنِ بِدِينَارٍ، وَقَدْ أَقْرَهُ النَّبِيُّ ﷺ عَلَى هَذَا التَّصْرِيفِ، وَهُوَ رضي الله عنه عِنْدَمَا اشْتَرَى لَهُ بِهَذَا الدِّينَارِ شَاتَيْنِ تَصَرَّفَ بِخِلَافِ مَا وَكَّلَ بِهِ وَهُوَ مَا سَمَّاهُ الْفُقَهَاءُ لَاحِقًا بِ (تصرف الفضولي).

ومن الصور المعاصرة التي فيها إخلالٌ بهذا الشرط ما يُرى من قيام بعض من يبيع بالتفسيط من أفراد أو شركات أو بنوك أو غيرها يقومون ببيع مالا يملكون؛ حيث تقوم تلك المؤسسة بإبرام عقد بيع معه وهي لم تملك بعد تلك السلعة، فإنَّ هذا محرم ولا يجوز؛ لأنَّ هذه المؤسسة قد باع مالا يملك قد قال النبي ﷺ: ((لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ)).

وإذا أردنا أن نصحح هذه العملية نقول ينبغي لهذه المؤسسة أن تملك السلعة التي يُراد بيعها بالتفسيط، وعلى ذلك تأتي مسألة ما يسمَّى عند المعاصرين بالمراجحة للأمر بالشراء.

صورتها: أن يأتي إنسان يريد سيارة ويذهب إلى مؤسسة ما ويقول أريد أن تشتروا لي هذه السيَّارة بهذه المواصفات سنة صنعها كذا، ولونها كذا، فإنَّ اشترتكم هذه السيَّارة فسوف أشتريها منكم بالتفسيط. هذه تسمى (مراجحة الأمر بشراء) ويقوم الموعود بشراء السيَّارة لكي يشتريها من وعدهم بشراء هذه المسألة بحثها مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي وأجازها لكن بشرطين:

١- أن يكون الاتفاق المبدئي بين هذا الشخص وبين تلك المؤسسة على سبيل الوعد غير الملزم. فهو فقط بيدي رغبته بأنهم إن اشترتوا هذه السيَّارة وتملكوها فسوف يشتريها منهم، فيكون ذلك على سبيل الوعد الغير الملزم. وعكسه الوعد الملزم هو بمعنى العقد، وإذا كان هناك عقد فتكون تلك المؤسسة باعته مالا تملك والوعد الغير الملزم في الحقيقة يمثل مجرد إبداء الرغبة في الشراء وقد يتم رغبته وقد لا يتمها.

٢- أن يقوم الموعود بالشراء منه بتملك تلك السلعة وقبضها قبضاً تاماً.

مثال: تقوم المؤسسة بشراء تلك السيَّارة وقبضها ثم تبيعها بعد ذلك على هذا الشخص الذي وعده بالشراء منه. فإذا تحقق هذان الشرطان فلا بأس بهذا البيع وهذا هو الذي قد أقره مجمع الفقه الإسلامي الدولي.

(١) أخرجه البخاري ص ٤٠٩، كتاب: فضائل الصحابة، باب: سؤال المشركين أن يريهم النبي ﷺ آية، حديث رقم: (٣٦٤٢).

الشرط الخامس: وهو أن يكون المعقود عليه مقدوراً على تسليمه.

أي أن يكون المعقود عليه سواء كان الثمن أو المثلن، أي: يشترط أن يكون المبيع أو الثمن مقدوراً على تسليمه، أي: يقدر على تسليمه، فيكون كل من البائع والمشتري قادراً على تسلّم أو تسليم ما انتقل من ملكه أو إلى ملكه.

ودليل هذا الشرط من القرآن: قوله تعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (١).

فبيع ما لا يقدر على تسليمه من الميسر؛ ووجه ذلك أن بيع ما لا يقدر على تسليمه سيكون بأقل من ثمنه الحقيقي؛ لأن المشتري مخاطر قد يحصل عليه وقد لا يحصل، فإذا قدر أن هذا الذي لا يقدر على تسليمه يساوي مائة لو كان مقدوراً على تسليمه، فسيباع إذا كان لا يقدر على تسليمه بخمسين، فيبقى المشتري الآن إما غانماً وإما غارماً، إن قدر عليه فهو غانم، وإن فاته فهو غارم، وهذه هي قاعدة الميسر.

ومن السنّة: ما جاء في صحيح مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وآله ((نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرْرِ وَالْحِصَاةِ)). (٢)
والذي لا يقدر على تسليمه لا شك أنه غرر؛ إذ قد يبذل المشتري الثمن ولا يستفيد، وقد يستطيع المشتري الحصول على المبيع بسهولة فيتضرر البائع بنزول سعره، وفي كلا الحالتين قد يجد المرء في نفسه على أخيه.
ومن الإجماع: ما نقله الوزير ابن هبيرة رحمه الله حيث قال: "اتفقوا على أنه لا يجوز بيع الغرر فالضالة والعبد الآبق والطير في الهواء والسّمك في الماء ونحوها وهذه كلها لا شك أن الغرر فيها ظاهر".
فهذه صور لا تجوز حتى لو حصل التراضي بينهما لأنّ في هذا جهالة وغرر، وقد نهى عنه صلى الله عليه وآله.
وكذلك أيضاً لا يجوز بيع المغصوب إلا على غاصبه أو على قادر على أخذه من غاصبه؛ لأنّ بيعه على غير القادر على أخذه من غاصبه فيه جهالة وغرر. وقد نهى النبي صلى الله عليه وآله عن بيع الغرر.
ومن النّظر: أنّ هذه البيوع وإن حصل فيها تراضي في أول الأمر لكن مثل هذه البيوعات غالباً تفضي إلى الغرر. فنهت الشريعة عن البيوعات التي فيها جهالة وغرر التي يكون الغرر؛ لأنّ هذا الغرر في الحقيقة يفضي إلى التنازع وإلى الخصومات.

(١) سورة المائدة: ٩٠.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٦٤٩/٢، كتاب: البيوع، باب: في بيع الغرر، حديث رقم: ٢٨٨٧ - ٣٣٧٦.

الشرط السادس: أن يكون المبيع معلوماً عند المتعاقدين برؤية أو صفة.

ودليل ذلك أن النبي ﷺ ((هَمَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَالْحِصَاةِ)). (١)

أن يكون معلوماً بإحدى طرق العلم المتعددة: الرؤية، والسمع، والشم، والذوق، واللمس، والوصف. فالرؤية فيما يكون الغرض منه رؤيته، والسمع فيما يكون الغرض منه سماعه، والشم فيما يكون الغرض منه ريحه، والذوق فيما يكون الغرض منه طعمه، واللمس فيما يكون الغرض منه ملمسه، هل هو لين أو خشن؟ أو ما أشبه ذلك، والوصف سيأتي إن شاء الله.

وبناءً على هذا الشرط إذا اشترى مجهول لم يره ولم يوصف له فإن هذا البيع غير صحيح. ويكفي في الرؤية رؤية بعض المبيع الدال عليه. يعني لو أعطاه عينة مثلاً فيكفي مثل هذا إذا كان متطابقاً مع بقية المبيع وليس فيه اختلاف.

ووقت الرؤية عند العقد، أو قبله بزمن لا يتغير فيه المبيع.

والوصف طريق من طرق العلم، والموصوف ينقسم إلى قسمين:

أحدهما: أن يكون معيناً.

الثاني: أن يكون في الذمة.

مثال المعين: أن تقول: بعتك سيارتي الفلانية التي صفتها كذا وكذا.

مثال الذي في الذمة: أن تقول: بعتك سيارة صفتها كذا وكذا، فالسيارة هنا غير معينة.

وكلاهما صحيح ولكن يشترط أن تنطبق الصفة.

البيع بصفة من غير رؤية هذا يجوز أيضاً يعني لا يلزم من صحة البيع رؤية المبيع.

ولو أن شخصاً قال عندي سيارة مواصفاتها كذا وكذا وذكرها بأوصاف تنضبط بها فإن هذا البيع صحيح.

ودليل الاكتفاء بالوصف، حديث ابن عباس رضي الله عنهما، قال: قدم النبي ﷺ المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة

والسنتين، فقال: ((مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ)). (٢)، فالعلم بالمسلم فيه

هنا بالوصف؛ لأنه يسلف السنة والسنتين في الثمار، وهي لم تخلق الآن، إذاً يكون العلم بالوصف، ولكن لا بد من شرطين:

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٢/٦٤٩، كتاب: البيوع، باب: في بيع الغرر، حديث رقم: ٢٨٨٧-٣٣٧٦.

(٢) متفق عليه: أخرجه البخاري ص—٢٤٦، كتاب: السُّلْم، باب: السُّلْم في وزنٍ معلوم، حديث رقم: (٢٢٤٠)؛ ومسلم ٣/١٢٢٧،

كتاب: المساقاة، باب: السُّلْم، حديث رقم: ١٢٧-(١٦٠٤).

الأول: أن يكون الموصوف مما يمكن انضباطه بالصفة.

أمّا ما لا يمكن انضباطه بالصفة؛ كالجواهر والالآلى وما أشبه ذلك، فإنّه لا يجوز أن يباع بالوصف؛ لأنّه يختلف اختلافاً عظيماً، فرب خرزة من اللؤلؤ تساوي مثلاً ألف ريال، وأخرى لا تساوي عشرة ريالات فلا يمكن ضبطها، فلا بد أن يمكن انضباطه بالصفة.

الثاني: أن يضبط بالصفة.

ولا بد أن يضبط أيضاً بالصفة؛ بحيث تُحرّر الصفة تحريراً بالغاً، حتى لا يحصل اختلاف عند التسليم. فالبيع بالصفة أصيب من البيع بالرؤية أو ما يشبهها. ولو وجد المشتري تلك السلعة على غير الصفة المطلوبة فإنّ له الخيار.

والجهالة اليسيرة تُغتفر فإنّها لا تضر.

مسألة: هل يصح بيع الأتمودج؟

وهو أن آتي بربع صاع من البر، وأقول: أبيع عليك مثل هذا الصاع بكذا وكذا. في هذا خلاف بين العلماء، والصحيح أن البيع صحيح؛ لأنّ العلم مدرك بهذا، وما زال الناس يتعاملون به.

بيع شيء بلا رؤية ولا وصف:

مثاله: بعتك سيارتي، فقال له: ما هذه السيّارة؟ قال: إن شاء الله سترها وتعرفها، قال له: بكم؟ قال: بخمسة آلاف، قال: اشتريت.

فعلى المذهب لا يصح؛ لأنّه لم يرها ولم توصف له.

ومذهب أبي حنيفة رحمه الله أنّه يصح البيع ويكون للمشتري الخيار إذا رآه وهذا هو الصحيح، وهو شبيه ببيع الفضولي؛ لأنّه إذا كان له الخيار إذا رآه فليس عليه نقص.

الشرط السابع: أن يكون الثمن معلوماً عند المتعاقدين.

يُشترط أن يكون المبيع معلوماً فالثمن أحد العوضين فالشّروط فيه العلم كالعوض الآخر، والبيع مع جهالة الثمن فيه غرر.

أمّا إذا باعه بما ينقطع عليه السعر (أي أبيعك على السوم)، فقد اختلف العلماء في ذلك فمنهم من منع هذا ومنهم من أجازة.

والقول الصحيح: هو جواز ذلك، وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم رحمهما الله تعالى.

ذلك لكون الجهالة بالثمن في هذا الحال جهالة تؤول إلى العلم ولهذا قال ابن القيم: "وهذا هو الصواب المقطوع به وليس في كتاب الله ولا سنة رسول الله ﷺ ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح ما يجرمه".

المطلب الثاني: الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع.

ذكرت فيما سبق شروط البيع السبعة، وهي:

- ١- التراضي من المتعاقدين.
- ٢- جواز التصرف من المتعاقدين.
- ٣- أن تكون العين المعقود عليها مباحة النفع من غير حاجة.
- ٤- أن يكون المبيع مملوك للبائع أو مأذوناً له فيه وقت العقد.
- ٥- وهو أن يكون المعقود عليه مقدوراً على تسليمه.
- ٦- وهو يكون المبيع معلوم عند المتعاقدين برؤية أو صفة.
- ٧- أن يكون الثمن معلوم عند المتعاقدين.

وتلك هي شروط البيع، أمّا ما سأحدث عنه في هذه المطلب الشروط في البيع، فما الفرق بين الشروط في البيع

وشروط البيع؟

شروط البيع هي ما يُشترط صحة البيع بحيث لو فُقد واحد منها لما صح البيع.

أمّا الشروط في البيع فهي إلزام أحد المتعاقدين الآخر بسبب العقد ما له فيه منفعة، كأن يبيع رجل بيتاً ويشترط البائع على المشتري سكنى هذا البيت لمدة سنة، هذا يعتبر من الشروط في البيع، أو يبيعه سلعة ويشترط المشتري على البائع توصيل هذه السلعة إلى منزله مثلاً، هذا من الشروط في البيع.

وإذا أردنا أن نبيّن أوجه الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع نلخصها فيما يأتي:

أولاً: شروط البيع من وضع الشارع، بينما الشروط في البيع من وضع المتعاقدين أو أحدهما.

مثلاً (التراضي بين المتعاقدين) من أين أتى هذا الشرط؟ أتى من قوله تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ﴾.

(١) وقول الرسول ﷺ: ((إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ)). فهذا من وضع الشارع بينما الشروط في البيع من وضع المتعاقدين أو أحدهما فمثلاً عندما يشترط البائع على المشتري سكنى البيت لمدة سنة هذا الشرط من وضعه؟ البائع، ولم يضعه الشارع.

ثانياً: شروط البيع كلها صحيحة معتبرة، بينما الشروط في البيع منها ما هو صحيح معتبر ومنها ما ليس بصحيح ولا معتبر.

ولهذا سنأتي بعد قليل إلى تقسيم الشروط في البيع إلى قسمين شروط صحيحة وشروط فاسدة، وسأذكر إن شاء الله تعالى أمثلةً للصحيح منها وأمثلةً للفساد من تلك الشروط.

(١) سورة البقرة: ١٨٨.

ثالثاً: شروط البيع لا يمكن إسقاطها بأي حالٍ من الأحوال، بخلاف الشروط في البيع. لو اتفق البائع والمشتري على إسقاط شرط كون المبيع مملوفاً للبائع فهذا لا يصح حتى ولو حصل التراضي، بينما الشروط في البيع فيمكن إسقاطها ممن له الشرط. فيمكن مثلاً في مثالنا السابق: البائع الذي اشترط سكنى البيت لمدة سنة ممكن أن يتنازل عن هذا الشرط.

رابعاً: شروط البيع يتوقف صحة البيع عليها، بحيث لو فُقد شرطٌ منها لم يصح البيع، بينما الشروط في البيع لا تتوقف عليها صحة البيع.

فالبائع صحيح بدونها لكنّها إذا وجدت توقّف عليها لزوم البيع، أي أنّ البيع يكون صحيحاً لكنّه ليس بلازم في حق من شرطها إذا لم يوفّ له بها، فمثلاً لو أنّ المشتري اشترط على البائع توصيل البضاعة إلى بيته ثم إنّ البائع رفض هذا لم يوفّ بهذا الشرط، فهذا المشتري بالخيار إن شاء أمضى ذلك البيع وإن شاء فسخه؛ لأنّه لم يوفّ له بهذا الشرط، لكن لا نقول أنّ البيع غير صحيح، البيع صحيح لكنّه غير لازم في حق من له الشرط.

هذه أبرز الفروق بين شروط البيع والشروط في البيع، ومثلها أيضاً شروط النكاح والشروط في النكاح، وشروط الوقف والشروط في الوقف، نجد أنّ هذا يأتي معنا في عدة أبواب، فهذا هو الفرق بين شروط الشيء والشروط في الشيء.

زمان اعتبار الشروط في البيع:

المذهب: أنَّ المعتبر ما كان في صلب العقد، أو في زمن الخيارين: خيار المجلس، وخيار الشرط.
 مثال: بعتك هذه السيَّارة واشترطت أن أسافر عليها إلى مكة، فهذا محله في نفس العقد وهو صحيح.
 مثال آخر: بعتك هذه السيَّارة، وبعد أن تمَّ البيع، قلت: أنا أشتري عليك أن أسافر بها إلى مكة يصح؛ لأنَّه في زمن الخيار؛ لأنَّك لو قلت: لا، قلتُ: فسخت الآن؛ لأنَّ بيدي الخيار ما دمنا لم نتفرق فلنا أن نزيد الشرط.
 وأمَّا ما كان قبل ذلك مما اتفق عليه قبل العقد، فالمذهب أنَّه غير معتبر.
 مثاله: اتفقت أنا وأنت على أن أبيع عليك السيَّارة، واشترطت أن أسافر عليها إلى مكة، وعند العقد لم نذكر هذا الشرط إما نسياناً وإما اعتماداً على ما تقدَّم، فهل يعتبر هذا أو لا؟ الجواب: لا يعتبر على المذهب.
 والصحيح: أنه يعتبر لما يلي:

أولاً: لعموم الحديث: ((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)). (١)، وأنا لم أدخل معك في العقد إلا على هذا الأساس.
 ثانياً: أنهم جوزوا في النكاح تقدم الشرط على العقد، فيقال: أي فرق بين هذا وهذا؟! وإذا كان النكاح يجوز فيه تقدم الشرط على العقد، فالبيع مثله، ولا فرق.
 إذاً الشروط في البيع معتبرة سواء كانت متفقاً عليها من قبل، أو قارنت العقد، أو كانت بعده في زمن الخيارين.
حكم هذه الشروط إذا كانت صحيحة وفقدت؟

حكمها أنَّ لصاحب الشرط أن يفسخ العقد إذا لم يتحقق شرطه؛ لأنَّه فاته شيء مقصود، ولكن لو قال: أنا لا أريد الفسخ، ولكني أريد أرش فقد الصفة، أي: الفرق بين قيمته متصفاً بهذه الصفة وخالياً منها، ولا أريد أن أرد المبيع، فأنا راغبٌ فيه، كأن يشترط المشتري في السيَّارة أن يكون فيها دفع رباعي، فتبيَّن أنَّها لا يوجد فيها دفع رباعي، ولكنها سيارة جيِّدة في السَّير، وقال المشتري: أنا لا يهمني أن يكون فيها دفعاً رباعياً، لكن أنا أريد أرش فقد الصِّفة، فهل له ذلك؟
 الجواب: في هذا خلاف، فمنهم من قال: إنَّ له أرش فقد الصِّفة؛ لأنَّ البائع غرَّه، فتقوَّم هذه السيَّارة وهي فيها دفع رباعي، وتقوَّم وهي خالية من الدفع الرباعي، وما بين القيمتين يخصم من الثمن ويدفع للمشتري.

وقال آخرون: ليس له أرش فقد الصِّفة، فإنَّه أن يقبلها مفقود الصِّفة التي اشتريتها، وإنَّه أن يردده.
والصحيح في هذه المسألة أن يقال: إنَّ تبين أن البائع مُدلسٌ، وأنَّه غرَّ المشتري، فللمشتري أرش فقد الصِّفة، وإنَّ لم يكن مدلساً فللمشتري الخيار بين الإمساك بلا أرش والرد؛ لأنَّ البائع أيضاً قد يكون مغتراً، ويقول: لم أرض ببيعه إلا بهذا الثمن، ولا أرضى أن ينزل من الثمن شيء.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٨٥، كتاب: الأقضية، باب: في الصلح، حديث رقم: ٣٥٩٤-٣٠٦٣.

المطلب الثالث: أقسام الشروط في البيع وحكم كل قسم.

أقسام الشروط في البيع:

تنقسم الشروط في البيع إلى قسمين:

(١) شروط صحيحة.

(٢) وشروط فاسدة.

الشروط الصحيحة: هي ما وافق مقتضى العقد ولم يطله الشارع ولم ينه عنه.

إذا وقعت الشروط على هذا الوجه كانت لازمة في حق من شرطت عليه، فإذا لم يوف بها كان لمن شرطها الخيار في

إمضاء ذلك البيع أو فسخه لقول النبي ﷺ: ((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)). (١)

مثال الشروط الصحيحة بالنسبة للبائع: أن يشترط البائع على المشتري التوثيق برهن أو ضامن، وهذا عند البيع

بأجل، فيشترط البائع على المشتري أن يأتي له برهن أو بكفيل (أي ضامن)، هذا شرط صحيح لمصلحة البائع. أو يشترط

استخدام السيارة المبيعة مدة معينة، حتى يشتري سيارة جديدة فهذا شرط صحيح.

ومثال الشروط الصحيحة بالنسبة للمشتري: أن يشترط المشتري على البائع تأجيل الثمن أو تأجيل بعضه إلى مدة

معلومة فمثلاً باعه بيته بمليون ريال فيقول: أنا أسدّد لك الثمن على سنتين، أو أعطيك الآن نصف المبلغ والنصف المتبقي

بعد سنة. هذا شرط صحيح من قبل المشتري. أو يشترط المشتري صفة معينة في المبيع كأن تكون من صناعة بلد معين،

أو أن يشترط أن يقوم البائع بتوصيل البضاعة إلى مكان معين، هذه كلها من الشروط الصحيحة، سواء كانت في حق

البائع أو في حق المشتري.

الشروط الفاسدة: فهي ما ينافي مقتضى العقد أو أبطله الشارع أو نهى عنه.

وهذه الشروط الفاسدة منها ما يبطل العقد، ومنها ما يفسد في نفسه ولا يبطل معه البيع.

فأمّا ما يبطل العقد من أصله.

مثاله: كأن يجمع بين البيع والقرض فيقول لا أبيعك إلا بشرط أن تقرضني خمسة آلاف ريال مثلاً، أو يقول لا

أقرضك إلا بشرط أن تبيعني هذه السلعة، أو يجمع بين الإجارة والقرض لا أأجرك بيتي إلا بشرط أن تقرضني مبلغاً من

المال، أو لا أقرضك إلا بشرط أن تأجرني بيتك أو نحو ذلك، فهذه شروط فاسدة ويبطل معها العقد من أصله. والدليل

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٨٥، كتاب: الأقضية، باب: في الصلح، حديث رقم: ٣٠٦٣-٣٥٩٤.

هو قول النبي ﷺ: ((لَا يَجِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ)). (١)

المقصود بالسلف هنا القرض فلا يجوز الجمع بين القرض وبين البيع؛ لأنَّ الجمع بين القرض والبيع يكون ذريعة إلى الزيادة في القرض فيؤول ذلك إلى أن يكون من قبيل القرض الذي جر نفعاً؛ لأن ذلك التبرع إنما كان لأجل المعاوضة لا تبرعاً محضاً، فإنَّ من أقرض رجلاً ألف درهم وباعه سلعةً تساوي خمسمائة بألف لم يرضَ بالإقراض إلا بالثمن الزائد للسلعة، والمشتري لم يرضى بثمان ذلك الثمن الزائد إلا لأجل الـ ١٠٠٠ التي أقرضها فلا هذا باع يبعاً بألف ولا هذا أقرض قرض محض.

إذن من أمثلة الشروط الفاسدة التي يفسد معها العقد الجمع بين القرض والبيع أو بين القرض والسلف.

وأما الشروط الفاسدة التي يفسد معها الشرط فقط ولا يبطل معها العقد:

فمثالها: البيع على التصريف هل يدخل في هذا؛ كأن يشترط المشتري على البائع أنه متى راجت (نفقت) السلعة وإلا ردها على البائع، هذا شرطٌ غير صحيح ولكنَّ البيع صحيح؛ كونه غير صحيح لأنَّه يناهض مقتضى عقد البيع، ولقد قال النبي ﷺ: ((فَمَا بَالُ رِجَالٍ يَشْتَرِطُونَ شُرُوطًا لَيْسَتْ فِي كِتَابِ اللَّهِ؟ كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ)). (٢)

الجواب: لا يخلوا إمَّا أن يكون صاحب هذا المحل وكلياً أو مشترياً، فإن كان كلياً فالأمر واسع لا إشكال في هذا؛ لأنَّه يُعتبر وكيل عن صاحب السلعة فإنَّ يبيعت هذه السلعة وإلا سيردها على الموكل (صاحب السلعة)، أمَّا إذا كان مشترياً فَيَرِدُ علينا هذا الإشكال أن هذا الشرط شرطٌ غير صحيح. وإذا أردت أن تعرف هل هو وكيل أو مشتري، فقَدِّرْ أن هذه السلعة تلفت في المحل فمن يضمنها؟ إذا قلنا أن صاحب المحل وكيل فلا يضمنها إلا إذا تعدى أو فرط، وإذا قلنا أنه مشتري فإنه يضمنها؛ والواقع أنه يضمنها، ولهذا فالأقرب أنه مشتري فيكون هذا الشرط غير صحيح، لكن البيع صحيح.

أيضاً هناك بعض المحلات التجارية تكتب عبارة البضاعة المباعة (البضاعة لا تُردُّ ولا تُستبدل)، هذا يُعتبر شرط من البائع هل هذا الشرط صحيح؟ نقول أولاً هذه العبارة لا معنى لها في الحقيقة ولا أثر لها، لماذا؟ لأنَّ السلعة لا تخلو إمَّا أن تكون معينة أو ليست معينة:

إن كانت السلعة سليمة، فاشتراط هذا الشرط لا معنى له؛ لأنَّ البيع من العقود اللازمة، ويلزم من مجرد التفرقة من مكان التبايع بالأبدان فلا حاجة إلى اشتراط هذا الشرط.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٦٦٩/٢، كتاب: الإجارة، باب: الرجل يبيع ما ليس عنده، حديث رقم: ٢٩٩٢-٣٥٠٤.

(٢) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص—٢٣٩، كتاب: البيوع، باب: إذا اشترط شروطاً في البيع لا تحل، حديث رقم: (٢١٦٨)؛ ومسلم ١١٥١/٣، كتاب: العتق، باب: الولاء لمن أعتق، حديث رقم: ٦-(١٥٠٤).

أمّا إذا كانت البضاعة معيبة فإنّ هذا الشرط لا يبرئ البائع من العيوب حتى وإن كتب هذه العبارة؛ لأنّه المشتري عندما اشترى هذه السلعة على أنّها سليمة ودفع مقابل الثمن لأجل ذلك، فإذا تبين له بعد شرائها أنّها معيبة يكون هذا البائع قد غرّه حتى وإن كتب هذه العبارة فحينئذ إنّ هذه العبارة لا فائدة منها. وسيأتينا إن شاء الله تعالى أنّه من ضمن أقسام الخيار خيار العيب وإنّ من اشترى شيئاً معيباً فله أن يرد هذه السلعة المعيبة بمقتضى هذا الخيار.

من أمثلة الشروط الفاسدة: أن يشتري المشتري السلعة ويشترط المشتري على البائع ألا خسارة عليه أو يقول البائع اشتر هذه البضاعة مني وإن خسرت فأنا أدفع لك مقابل هذه الخسارة.

هذا الشرط شرط باطل لكنّ البيع صحيح؛ لأنّ هذا الشرط يناهض مقتضى العقد، ومقتضى العقد أنّ المشتري يتحمل الخسارة وأنّ البائع لا يضمن عدم وقوع المشتري في الخسارة ويدل لبطلان هذا الشرط قول النبي ﷺ: ((كُلُّ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ))، ولأنّ مقتضى عقد البيع انتقال المبيع للمشتري بعد دفع الثمن والتصرف المطلق فيه وأنّ له ربحه وعليه خسارته وحده، فيكون إذن هذا الشرط شرط مناهض لمقتضى العقد. لكن لو وقع مثل هذا الشرط فالبيع صحيح ولكن هذا الشرط لا أثر له.

أيضاً مما يذكره الفقهاء في باب الشروط في البيع:

بيع العربون ومعناه: دفع جزء من الثمن إلى البائع على أنه إن تم البيع فهو من الثمن وإلا فهو للبائع.

مثال ذلك: رجل أتى وأبدا رغبته في شراء سيارة بـ ٣٠,٠٠٠ ألف ريال وقال صاحب السيّارة لهذا الذي قد سام السيّارة: ادفع عربوناً فقام ودفع له خمسمائة ريال هذا يُسمّى عربوناً، إن أمضى هذا الذي قد أبدى رغبته في شراء السيّارة البيع اعتبرت هذه الخمسمائة ريال جزء من الثمن، وإن لم يمض البيع ولم يبد تذهب هذه الخمسمائة ريال للبائع.

ما حكم بيع العربون؟

اختلف العلماء في حكمه والقول الصحيح أنّه جائز ولا بأس به. وهو مروى عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه، قال البخاري في صحيحه: اشترى نافع بن عبد الحارث دار في مكة من صفوان بن أمية على أن رضي عمر على أن البيع يبعه وان لم يرضى فلصفوان أربعمائة دينار.

وسئل الأمام أحمد عن العربون فقال: أي شيء أقول، هذا عمر. يعني فعله. فإذا يكون هذا مأثورًا عن أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه وهو أحد الخلفاء الراشدين، ولهذا نقول أن بيع العربون لا بأس به.

وكما يكون بيع العربون في البيع فإنّه يكون كذلك في الإجارة كأن يدفع المستأجر مبلغاً من المال على أنه إن تم عقد الإيجار فهو من الأجرة وإلا فهو للمالك فهذا لا بأس به، وهو في الحقيقة إنما يأخذ البائع هذا العربون لأنّ المشتري قد حجز هذه السلعة، حجز هذه المدة، وهو لم يتم البيع وقد رضي المشتري ذلك في ابتداء الأمر والمسلمون على شروطهم

كما قال ﷺ: ((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)). (١)

شروط البراءة من كل عيب:

إذا كان البائع عالماً بهذا العيب فإنَّ اشتراطه لهذا الشرط لا يبرئه ولا يعفيه من المسؤولية، أمَّا إذا كان البائع غير عالم بهذا العيب فإنَّ اشتراطه لهذا الشرط صحيح ويبرئ من كل عيب هذا هو **القول الصحيح** في المسألة وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم رحمهم الله تعالى، قال ابن تيمية رحمه الله: "أَنَّ الصَّحِيحَ هُوَ الَّذِي قَضَى بِهِ الصَّحَابَةُ وَعَلَيْهِ أَكْثَرُ أَهْلِ الْعِلْمِ أَنَّهُ إِذَا لَمْ يَكُنْ عِلْمٌ بِالْغَيْبِ فَلَا رَدَّ لِلْمَشْتَرِي، وَلَكِنْ إِذَا ادَّعَى عِلْمَهُ بِهِ فَأَنْكَرَ الْبَائِعُ حَلْفَ عَلِيِّ أَنَّهُ لَا يَعْلَمُ قَضَى عَلَيْهِ". وقال ابن القيم رحمه الله تعالى الصحيح ما جاء عن الصحابة في هذا؛ فقد جاء في قصة بيع زيد بن ثابت رضي الله عنه أن عبد الله بن عمر رضي الله عنه باع زيد بن ثابت عبدا بشرط البراءة من كل عيب بثمائمائة درهم فأصاب به زيد عيباً فأراد زيد أن يرده على ابن عمر فلم يقبل فترافعا إلى عثمان رضي الله عنه فقال عثمان لابن عمر: تحلف أنك لم تعلم بهذا العيب؟ قال: لا، فرده عليه.

فهنا اشترط ابن عمر على زيد البراءة من كل عيب وقبل زيد بهذا الشرط لكن زيذا رضي الله عنه وجد به عيباً فأراد أن يرده على ابن عمر فأبى، لما ترافعا إلى عثمان أمير المؤمنين رضي الله عنه أراد أن يحلف ابن عمر... أتحلف أنك لا تعلم به عيب؟ فأبى عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن يحلف فقضى عليه بالنكول.

تعليق البيع بشرط:

كأن يقول بعثك إن جئتني بكذا أو بعثك أن رضي أبي.

حكم تعليق البيع: الصحيح الذي عليه أكثر المحققين أنه لا بأس بذلك وأنَّ البيع صحيح؛ إذ ليس هناك دليل يمنع من صحة البيع في هذه الحال. والأصل في البيع في المعاملات الحل والإباحة، وفي الشروط اللزوم والصحة، ولهذا قال ابن القيم رحمه الله: " ما يمنع من تعليق البيع بالشرط، والحق جوازه؛ فإنَّ المسلمين على شروطهم، إلا شرطاً أحلَّ حراماً أو حرَّم حلالاً، وهذا لم يتضمن واحداً من الأمرين، فالصواب جواز هذا العقد وهو اختيار شيخنا على عاداته حمل ذلك وفعل إمامنا".

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٨٥، كتاب: الأقضية، باب: في الصلح، حديث رقم: ٣٠٦٣-٣٥٩٤.

المبحث الثالث: الخيارات في البيع وحكم الإقالة.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: أقسام الخيارات في البيع وحكم كل نوع.

المطلب الثاني: حكم الإقالة.

المطلب الأول: أقسام الخيارات في البيع وحكم كل نوع.

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريف الخيار في اللغة والاصطلاح.

الفرع الثاني: أنواع الخيار وحكم كل نوع.

الفرع الأول: تعريف الخيار في اللغة والاصطلاح.

الخيار في اللغة: اسم مصدر من اختار، وعندما نقول اسم مصدر ولا نقول مصدر.. ما الفرق بين المصدر واسم

مصدر؟

وهذه للفائدة: المصدر هو ما تضمن معنى الفعل بحروفه، بينما اسم المصدر ما تضمن معنى الفعل دون حروفه. فمثلاً

اختار: المصدر اِخْتِيَارًا واسم المصدر خِيَارًا

تَوَضُّؤُ: المصدر تَوَضُّؤًا واسم المصدر وُضُوءًا

تَسَحَّرَ: المصدر تَسَحَّرًا واسم المصدر تَسَحُّرًا (غير متأكد منها)، المدقق.

فإذاً الخيار (اسم مصدر) وليس (مصدرًا) من اختار.

والخيار في الاصطلاح: هو طلب خير الأمرين بين الإمضاء أو الفسخ.

الفرع الثاني: أنواع الخيار وحكم كل نوع.

ينقسم الخيار باعتبار أسبابه إلى عدة أقسام، سنذكر ثمانية أقسام وربما أن بعض هذه الأقسام يُرجح أنه لا خيار فيها.

١- خيار المجلس:

والأصل فيه قول النبي ﷺ: ((إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا وَكَانَا جَمِيعًا أَوْ يُخَيَّرَ أَحَدُهُمَا

الْآخَرَ فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ تَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرَكَ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ

فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ)). (١)

وأيضاً في لفظ ((الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لُهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري ص—٢٣٤، كتاب: البيوع، باب: إذا خيّر أحدهما صاحبه بعد البيع فقد وجب البيع، حديث رقم:

(٢١١٢)؛ ومسلم ٣/١١٦٣، كتاب: البيوع، باب: ثبوت خيار المجلس، حديث رقم: ٤٤-(١٥٣١).

مُحِقَّتْ بَرَكَةٌ بَيْنَهُمَا)). (١)

ففي هذا الحديث أثبت النبي ﷺ الخيار للمتبايعين ما دام في مكان التبايع ولم يتفرقا بأبدانهما، ولذا قال كل واحد منهما بالخيار ما لم يتفرقا وكانا جميعاً. وهذا النوع من الخيارات يسميه الفقهاء (خيار المجلس).

المقصود بالمجلس:

المجلس هو موضع الجلوس فالمراد به هنا مكان التبايع فيثبت لكل من المشتري والبائع الخيار في مكان التبايع في إمضاء البيع أو فسخه مادام باقين في ذلك المكان، سواء كان مكان التبايع مجلساً أو سوقاً أو كان سيارة أو طائرة أو سفينة أو غير ذلك، فما دام البائع والمشتري في هذا المكان فلكل واحدٍ منهما الخيار في إمضاء ذلك البيع أو الفسخ، فإذا تفرقا بالأبدان من مكان تبايع لزم البيع.

الحكمة من خيار المجلس:

مشروعية الخيار من محاسن الشريعة يحقق تمام الرضى بين التعاقدين؛ لأنَّ البيع يأتي أحياناً بغتة وبسرعة فشرع الخيار ليكون الناس في تروي خصوصاً في العقود الكبيرة كإكراه الأراضى مثلاً ومعلوم أنَّ مثل هذه الأشياء التي تقع مباغته أو مفاجئة تحتاج إلى شيءٍ من التروي والنظر، فرمما كان الإنسان متعلقاً بسلعة، شغوفاً بها فإذا اشتراها قلَّت رغبته فيها، هذا الأمر واقع ومشاهد، فكان في الخيار أتاحة فرصة للتروي والنظر.

قال ابن القيم رحمه الله في الحكمة من إثبات الشارع لخيار المجلس: "إنَّ الشارع صلوات الله وسلامه عليه وعلى آله أثبت خيار المجلس في البيع حكمة ومصلحة للمتعاقدين وليحصل تمام الرضى الذي شرطه تعالى فيه فإنَّ العقد قد يقع بغتة من غير ترو ولا نظر في القيمة فاقتضت محاسن هذه الشريعة الكاملة أن يجعل للعقد حرماً يتروى فيه المتبايعان ويعيدان النظر ويستدرك كل واحد منهما عيباً كان خفياً، فلا أحسن من هذا الحكم ولا أرفق لمصلحة الخلق فلو مكن أحد المتعاقدين الغابن للآخر من التهور في الحال والمبادرة إلى التفرق لفاتت مصلحة الآخر ومقصود الخيار بالنسبة إليه، وهب أنك أنت اخترت إمضاء البيع فصاحبك لم يتسع له وقت ينظر فيه ويتروى فهو ضك حيلة على إسقاط حقه من الخيار فلا يجوز حتى يجيره".

المقصود بالتفرق في خيار المجلس:

التفرق المقصود به هنا التفرق بالأبدان، وحقيقة التفرق بالأبدان الذي يلزم به البيع وينقضي به زمن خيار المجلس يرجع للعرف، فما عدَّ الناس في عرفهم تفرقاً كان كذلك، وما لا فلا.

وهذه في الحقيقة، مما يختلف باختلاف الأزمان، ومما يختلف أيضاً باختلاف البلدان. ومما ذكره الفقهاء في هذا أنَّ المتبايعين إذا كانا في دارٍ كبيرة ذات غرف فالتفرق يحصل بالمفارقة من غرفة إلى غرفة أخرى، وإذا كان في مكان واسع

(١) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص— ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بينَّ البيعان ولم يكتما ونصحا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم ١١٦٤/٣، كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، حديث رقم: ٤٧-(١٥٣٢).

كسوق أو صحراء مثلاً فالتفرق يحصل بأن يمشي أحدهما مستدبراً الآخر خطوات.

في وقتنا الحاضر إذا كان التبايع عن طريق الهاتف التفرق يحصل بإغلاق سماعة الهاتف، إذا كان التبايع عن طريق الشبكة العالمية (الإنترنت) يكون التفرق بانقطاع الاتصال بينهما، وهكذا قد تطول مدة زمن خيار المجلس كما لو كانا في طائرة مثلاً وكانا في مقعدين متجاورين وكانت هذه الرحلة على الطائرة تستغرق ساعات طويلة.

عندما يحصل التفرق يكون البيع لازماً:

إذا حصل التفرق لزم البيع بين المتبايعين؛ فقد جعل الشرع خيار المجلس مادام المتبايعان في مكان التبايع، فلكل منهما الحق في ألا يمضي ذلك العقد سواء كان بائعاً أو مشترياً، لكن عندما يحصل التفرق بالأبدان من مكان التبايع هنا يكون البيع لازماً.

الفرقة لإسقاط خيار المجلس:

وتحرم الفرقة من مكان التبايع بقصد الإلزام بالبيع، فقد ورد النهي عن في حديث عمر بن شعيب عن أبيه عن جده رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: ((وَلَا يَجُلُّ لَهُ أَنْ يُفَارِقَهُ خَشْيَةَ أَنْ يَسْتَقِيلَهُ)). (١) ومعناه لا يجلُّ أن يفارقه بعد البيع خشية أن يختار فسخ البيع.

وما جاء في الصحيحين عن ابن عمر رضي الله عنهما أنه كان إذا اشترى شيئاً يعجبه فارق صاحبه، محمولاً على أن ابن عمر لم يبلغه النهي، أو على إلزام نفسه حتى لا تراوده بالرد لا على منع غيره من الاستقالة وهذا أولى؛ فإنه ﷺ من أشد الصحابة تمسكاً بالسنة، لكن كما قال الإمام مالك: "كلُّ يؤخذ من قوله ويرد إلا رسول الله ﷺ".

مسقطات خيار المجلس:

- ١- التفرق بالأبدان؛ فإذا حصل تفرقاً بالأبدان انتهى وانتقض زمن خيار المجلس.
- ٢- موت أحد المتعاقدين، وذلك لأن الموت فرقة عظيمة وهي أعظم من تفرق الأحياء بالأبدان.
- ٣- أن يتفق المتبايعان على ألا خيار بينهما، أو يتفقا على إسقاطه بعد العقد كما يدل على ذلك قول النبي ﷺ في الحديث السابق: ((أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فَإِنْ خَيَّرَ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ فِتْبَايَعًا عَلَى ذَلِكَ فَقَدْ وَجِبَ الْبَيْعُ)). فإذا كان شخص يعرف من صاحبه أنه كثير التردد فقال أتبيعي سلعة؟ قال: سوف أبيعك بشرط ألا خيار بيننا. فلا بأس بذلك، وبذلك يسقط خيار المجلس. أو يتبايعا ثم يتفقا على إسقاطه. كما لو كانا في مكانٍ ومدة بقائهما في هذا المكان ربما تطول واتفقا على أن يسقط خيار المجلس فلا بأس بذلك لأن الحق لهما، فإذا اتفقا على إسقاطه سقط.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٦٦١/٢، كتاب: الإجارة، باب: في خيار المتبايعين، حديث رقم: ٣٤٥٦-٢٩٥٠.

٢- خيار الشرط:

هو أن يشترط المتعاقدان أو أحدهما الخيارَ مدةً معلومة.

مثال ذلك: أن يبيع شخصٌ آخر سلعةً ويقول البائع للمشتري أنا أشرت أن لي الخيار لمدة ثلاثة أيام، أو أن المشتري هو الذي يشترط ذلك، أو أن البائع والمشتري يشترطان ذلك، هذا يسميه الفقهاء (خيار الشرط) والأصل فيه: قول النبي ﷺ: ((المُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)).

ولكن هنا لا بد من تحديد مدة الخيار بمدة معلومة فلا يصح الخيار إلى مدة مجهولة. لكن لو أطلق الخيار من غير تحديد مدة كما أن يقول البائع بعثك هذه السلعة بشرط أن لي الخيار وسكت من غير أن يحددها بمدة معينة أو أن يقول المشتري: اشتريت بشرط أن لي الخيار ولم يحدد ذلك بمدة معينة فإنه يصح الخيار في ذلك ويتحدد بثلاثة أيام.

وهذا هو القول الراجح الذي عليه كثير من المحققين من أهل العلم واختاره شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله تعالى قال: "فإن أطلقا الخيار ولم يؤقتاه بمدة توجّه أن يثبت ثلاثاً لخبر حبان بن المنقذ ﷺ"، وكان ﷺ لا يزال يُعَبِّئُ فِي الْبَيْعِ فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ ﷺ: ((إِذَا بَاعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ)) يعني لا خديعة، ثم أنت بالخيار في كل سلعة اتبعتها ثلاث ليالٍ، فإن رضيت فأمسك وإن سخطت فاردد". أخرجه بن ماجه والدارقطني والبيهقي وأصله في الصحيحين.

ومعنى خلافة أي لا خدعة. أي لا يحل لك خديعتي ولا يلزمني خديعتك لي.

والشاهد: أن النبي ﷺ جعل له الخيار بثلاثة أيام مع كل سلعة يشترتها بموجب هذا القول، فدل ذلك أن الخيار إذا أطلق فإنه يتحدد بثلاثة أيام.

التحايل بخيار الشرط للانتفاع:

مما يذكره الفقهاء في هذا أنه لا يجوز اشتراط خيار الشرط لأجل التحايل على الانتفاع بالقرض.

مثال ذلك: أن يبيع رجل على آخر سيارته بعشرين ألف مثلاً، ويشترط أن لهما الخيار لمدة شهرين وقد عزم على فسخ البيع في آخر تلك المدة، لكن غرضهما من ذلك هو أن ينتفع المقرض بالثمن وهو عشرون ألف في هذا المثال وينتفع المشتري بالسيارة خلال هذه المدة، فهذا العمل محرم؛ لأنه حيلة على الانتفاع بالقرض، كأن المشتري قد أقرض البائع عشرين ألفاً وشرط عليه الانتفاع بسيارته خلال هذه المدة.

لكن لو أن المشتري لا ينتفع بهذه السلعة خلال مدة الخيار وإنما أراد المشتري أن يحفظ حقه فقط فلا بأس بذلك كما نصَّ على هذا الإمام أحمد وجمع من أهل العلم.



التصرف في المبيع في مدة الخيار:

ليس لأحد المتبايعين التصرف في المبيع مدة الخيار؛ لأنه ليس ملكاً للبائع ولا للمشتري، لأنه في زمن الخيار يحتل أن يرجع البائع عن العقد ويعود إليه المبيع وربما ينتقل للمشتري، والمقصود في ذلك هو الملك التام، بناءً على هذا لا يصح التصرف في المبيع مدة الخيار إلا أن يكون الخيار للمشتري فقط دون البائع، فإن تصرف المشتري في هذه الحال يُعتبر فسخاً لخياره وإمضاءً لبيعه. أو يكون الخيار للبائع وحده فقط دون المشتري فهذا على الراجح أن تصرفه في المبيع يُعتبر فسخاً للخيار.

استثنى الفقهاء تصرف المشتري في المبيع لغرض تجربة المبيع فيصح من غير حاجة لاستئذان البائع؛ كأن يشتري سيارة ثم يسير بها لأجل تجربتها واختبار سيرها، فهذا لا بأس به.

ملكية السلعة زمن خيار المجلس والشرط:

في المسألة خلاف بين أهل العلم، والراجح أن الملك في مدة الخيارين يكون للمشتري. ودليل ذلك: قول النبي ﷺ: ((من باع عبداً وله مال فماله للبائع إلا أن يشترطه المبتاع)). وهو عام في كل بيع، فشمّل بيع الخيار، إذن الملك يكون للمشتري في خيار الشرط. وهو في عموميه يشمل كل شرط ويتضح بالتفريعات والاستدلال بقاعدة الخراج والضمان.

لمن يكون نماء السلعة؟

ما يحصل من غلةٍ ونماءٍ منفصلٍ وكذا أيضاً النماء المتصل على القول الصحيح يكون ذلك كله للمشتري، ويدل على ذلك حديث عائشة رضي الله عنها ((إن رجلاً ابتاع غلاماً، فأقام عنده ما شاء الله أن يقيم، ثم وجد به عيباً، فخاصمه إلى رسول الله ﷺ فردّه عليه. فقال الرجل: يا رسول الله، قد استغلت غلامي، فقال رسول الله ﷺ: الخراج بالضمان)).
(١) وقوله: (الخراج بالضمان)، قاعدة من القواعد الفقهية.

ومعنى الخراج بالضمان: أي أن غلة هذا العبد وكسبه مقابل ضمانه إيّاه لو هلك، فكما أن العبد لو هلك كان من ضمان المشتري، فكذلك ينبغي أن يكون له خراجه وغلته. وكما يقال (الغنم بالغرم) فإذا ما يحصل من نماء في المبيع في زمن الخيار يكون للمشتري، وذلك أنه أيضاً لو هلك لكان عليه الضمان. فمقتضى العدالة والإنصاف كما أن عليه الغرم والخسارة لو هلك فله الغنم والنماء لو ربح.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٦٧٠/٢، كتاب: الإجارة، باب: فيمن اشترى عبداً فاستعمله ثم وجد به عيباً، حديث رقم: ٣٥١٠-٢٩٩٠.

هل يُورث خيار الشرط؟

اختلف العلماء في هذه المسألة. فذهب الحنفية إلى أنّ خيار الشرط لا يورث مطلقاً، وذهب الحنابلة إلى أنه يورث إذا كان قد طالب بالخيار قبل موته فيورث كالشفعة وإلا لم يورث، وذهب المالكية والشافعية إلى أن خيار الشرط يورث مطلقاً. المسألة فيها ثلاثة أقوال:

- أنّه لا يُورث مطلقاً (قول الحنفية)

- أنّه يُورث إذا كان قد طالب به قبل موته (قول الحنابلة)

- أنّه يُورث مطلقاً (قول المالكية والشافعية)

والأقرب والله اعلم أنه يورث وهو قول المالكية والشافعية؛ وذلك لأنه حق للميت وقد قال الله عز وجل في آية الموارث:

قوله تعالى: ﴿وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ﴾ (١). فيشمل ذلك جميع ما تركه الميت من حقوق وأعيان ومنافع، والخيار حق من جملة الحقوق فيدخل في ذلك.

(١) سورة النساء: ١٢.

٣- خيار الغبن

إذا غبن البائع أو المشتري غبناً يخرج عن العادة ثبت له الخيار إذا كان هذا الغبن في عُرف النَّاس خارجاً عن العادة فيثبت له الخيار في إمضاء ذلك البيع أو الفسخ.

دليل خيار الغبن:

من الأدلة على ثبوت هذا الخيار أولاً عموم الأدلة الدالة على أنه لا ضرر ولا ضرار كقوله ﷺ: ((لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ)). (١) وهذا المغبون قد حصل له الضرر بذلك الغبن. وقوله ﷺ: ((لا يجل مال امرؤ مسلمٍ إلا بطيبة نفس منه))

ضابط الغبن:

اختلف العلماء في هذه المسألة فمن العلماء من حدّه بالثلث وهو مذهب المالكية، فالمالكية يقولون إذا زادت نسبة الربح عن الثلث فإنَّ المشتري يُعدَّ مغبوناً، كذلك إذا بيعت السلعة بأقل من قيمة الثلث فيعد مغبوناً. وذهب جمهور العلماء إلى أنه يُرجع إلى العُرف ما عدّه الناس في عرفهم غبناً فهو غبن. وهذا هو القول الصحيح؛ لأنَّ التَّحديد بابه التَّوقيف، كل من حدّد بشيءٍ معيّن يُطالب بالدليل، وليس هناك دليلاً يدلُّ على تحديد الغبن بالثلث، وكل ما ورد في الشرع ولم يحدد فالمرجع فيه للعرف. وقد جاء في صحيح البخاري عن عروة بن جعد رضي الله عنه ((أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي بِهِ أَضْحِيَّةً، أَوْ شَاةً، فَاشْتَرَى شَاتَيْنِ، فَبَاعَ إِحْدَاهُمَا بِدِينَارٍ، فَأَتَاهُ بِشَاةٍ وَدِينَارٍ، فَدَعَا لَهُ بِالْبُرْكََةِ فِي بَيْعِهِ، فَكَانَ لَوْ اشْتَرَى ثَرَابًا لَرَبِحَ فِيهِ)). (٢)

نسبة ربح عروة (١٠٠%) في الشراء والبيع ومع ذلك أقرّه الرسول ﷺ على ذلك ولم يُعد هذا غبناً، والذي يظهر أن هذا كان عرف يجري به في عهد الرسول ﷺ وهذا يدل على أنَّ الصواب أنَّ المرجع في ذلك العُرف والعادة. مثال: لو أنَّ رجلاً اشترى سيارة قيمتها في السوق عشرة آلاف، غرّه البائع وباعه إياها بأربعين ألف ولو بيعت لا تساوي عشرة آلاف، هنا يثبت للمشتري الخيار؛ لأنَّه في عُرف الناس غبن. كذلك لو كان العكس أراد رجل أن يبيع سيارته قيمتها خمسون ألف أو أربعون ألف وأتى أحد الناس وغرّه واشترها منه بعشرة آلاف، فيثبت للبائع خيار الغبن في هذه الحالة.

(١) أخرجه الإمام مالك في الموطأ، كتاب الأفضية، باب القضاء في المرفق، ٤٦٧/٢، حديث رقم: ٢٨٩٥؛ وابن ماجه صحيح سنن ابن ماجه للألباني ٣٩/٢، كتاب الأحكام، باب: من بنى في حقه ما يضر بجاره، حديث رقم: ١٨٩٥-٢٣٤٠.
(٢) أخرجه البخاري صد ٤٠٩، كتاب: فضائل الصحابة، باب: سؤال المشركين أن يريهم النبي ﷺ آية، حديث رقم: (٣٦٤٢).

٤- خيار التدليس:

والتدليس مأخوذ من الدُّلْسَة وهي الظلمة وكأن البائع بتدليسه قد صَيَّرَ المشتري في ظلمة معنوية بالنسبة إلى حقيقة الحال.

ضابط التدليس:

ضابط التدليس الذي يثبت به الخيار أن يظهر البائع السلعة بمظهر مرغوب فيه وهي خالية منه بما يزيد به الثمن، ومن ذلك ما جاء في صحيح مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن الرسول صلى الله عليه وسلم مرَّ على صُبْرَةٍ من طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال صلى الله عليه وسلم: ((مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟)) قَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ. قَالَ: ((أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ! مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي)). (١)

إذاً وضع الطعام السليم فوق الطعام الذي أصابته السماء يعتبر في الحقيقة نوع تدليس، ومن ذلك وضع الفاكهة التالفة أسفل الصندوق والفاكهة السليمة أعلاه، هذا نوعٌ من التدليس يثبت به الخيار ومن ذلك عند رجل سيارة مصدومة مثلاً ثم يقوم بإصلاح وضعها ويبيعها على أنها سليمة، هذا نوع من التدليس ولو تبين هذا للمشتري فيثبت له الخيار. وهذا التدليس معصية يأثم بها الإنسان، وهي سببٌ لنزع البركة من تلك المبيعات؛ لقوله صلى الله عليه وسلم: ((فَإِنْ صَدَقًا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُمَا)). (٢)

فالكذب والكتمان أسباب نزع ومحق البركة بينما الصدقة والبيان والوضوح من أسباب حلول البركة.

مما يذكره الفقهاء تحت هذا القسم من المسائل مسألة تصرية الإبل والغنم، وذلك أن يجبس اللبن في ضرعها مدة من أجل أن يجتمع ليكثر فيظن المشتري أن ذلك عادتُها، فيزيد في ثمنها لما يراه من كثرة اللبن، ففي هذه الحالة يثبت للمشتري الخيار بين الإمساك أو الرد مع رد صاع من تمر ويدل على ذلك ما جاء في الصحيحين عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((لَا تُصَرُّوا الْإِبِلَ وَالْغَنَمَ، فَمَنْ ابْتَاعَهَا فَهُوَ بِخَيْرِ النَّظَرَيْنِ بَعْدَ أَنْ يَحْلِبَهَا، إِنْ شَاءَ أَمْسَكَ، وَإِنْ شَاءَ رَدَّهَا وَصَاعًا مِنْ تَمْرٍ)). وجاء في رواية مسلم ((فَهُوَ بِالْخِيَارِ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ)). (٣) يُخَيَّرُ المشتري سواء كانت إبل أو بقر أو غنم منذ أن علم بين الإمساك أو الرد مع صاع من تمر إذا كان قد حلبها، والصاع من التمر مقابل الحليب الذي انتفع به واستفاد منه. وإذا كان لم يحلبها فلا حاجة أن يرد صاع من تمر.

(١) أخرجه مسلم ٩٩/١، كتاب: الأيمان، باب: قول النبي صلى الله عليه وسلم ((من حمل علينا الصلاح فليس منا))، حديث رقم: ١٦٤- (١٠١).

(٢) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص— ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بَيَّنَّ البَيْعَانِ ولم يكتما ونصحا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم

٣/١١٦٤، كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، حديث رقم: ٤٧- (١٥٣٢).

(٣) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص— ٢٣٨، كتاب: البيوع، باب: النهي للبائع ألا يحلّل الإبل والبقر والغنم وكل محفلة، حديث رقم:

(٢١٤٨)؛ ومسلم ٣/١١٥٨، كتاب: البيوع، باب: حكم بيع المصرة، حديث رقم: ٢٣- (١٥٢٤).

٥- خيار الخلف في الصفة:

وذلك إذا اشترى شيئاً موصوفاً ثم بعد رؤيته تبين له تخلف صفةٍ أو أكثر، فيثبت له الخيار في هذه الحالة.
مثال: اشترى سيارةً بمواصفات معينة وبعد أن رأى تلك السيارة التي اشتراها تبين اختلاف الصفة؛ مثلاً اشترى سيارة على أن سنة صنعها: ٢٠٠٩، فلما أحضرت له السيارة تبين أنها سنة صنعها: ٢٠٠٨ يثبت له الخيار في إمضاء ذلك البيع أو فسخه.
 أو اشترى سيارة على أن لوها كذا ثم تبين أن لوها خلاف ما وصف له فيثبت له الخيار في هذه الحالة له الخيار وهذا ما يسميه العلماء (بخيار الخلف في الصفة).

٦- خيار العيب:

وهو الخيار الذي يثبت بسبب العيب، والضابط فيه نقصان قيمة المبيع به في عُرف التجار، فما عدّه التُّجار في عرفهم منقصاً لقيمة المبيع تثبت به الخيار للمشتري.
مثال: اشترى رجلٌ من آخر سيارةً ثم تبين للمشتري بعد ذلك أن في السيارة خلل، وهذا الخلل تنقص به قيمة السيارة في عرف الناس. يعتبر هذا الخلل عيباً يثبت للمشتري به الخيار لكن لو كان المشتري عالماً بهذا العيب فلا خيار له باتفاق العلماء.

ماذا يثبت للمشتري إذا وجد العيب؟

إذا وجد المشتري العيب في السلعة فيثبت له الخيار ولا نقول يفسخ العقد ولكن نقول له الخيار لو أراد أن يُمضي هذا العقد فلا بأس، فليس معنى أنه يثبت له الخيار أن العقد يفسخ، لا. نقول أنت أيها المشتري لك الخيار في إمضاء العقد أو فسخه. لكن إذا اختار الإمساك فله أن يأخذ معه الأرش.
والأرش: هو قسطن ما بين قيمة المبيع صحيحاً وقيمته معيباً.

ووجه القول بأخذ الأرش في هذه الحال هو أن المتبايعين قد تراضيا على أن العوض في مقابلة المبيع، فكل جزء منه يقابله جزء من الثمن ومع العيب فات جزء من المبيع فكان له الرجوع ببدله وهو الأرش.
 والقول بأن للمشتري الإمساك مع أخذ الأرش في هذه الحال هذا هو مذهب الحنابلة في الروايات المشهورة وهو من مفردات المذهب كما ذكر ذلك صاحب الإنصاف.

وذهب الحنفية والشافعية إلى أن المشتري إذا وجد عيباً فليس له إلا الإمساك أو الرد ولا أرش له في هذه الحالة إلا أن يتعدّد رد المبيع فحين إذا يكون له الأرش واختار هذا القول شيخ الإسلام بن تيمية رحمه الله ولعله قول الأقرب.
ووجه هذا القول أن النبي ﷺ جعل لمشتري المصرة الخيار بين الإمساك من غير أرش أو الرد ولم يجعل له الأرش، ولأن

المشتري يملك الرد فلم يملك أخذ جزء من الثمن.

وهناك جملة من المسائل المتعلقة بخيار العيب لعلنا نشير لها بإيجاز:

الفقهاء قالوا لو اشترى ما مأكوله في جوفه فوجده فاسداً كبيض الدجاج والبطيخ والرمان ومثل ذلك أيضاً في وقتنا الحاضر المعلبات بجميع أنواعها. فيرجع المشتري على البائع بالثمن؛ لأن عقد البيع يقتضي السلامة من العيوب. فإذا وجد المشتري عيباً ثبت له الخيار، واستثنى بعض الفقهاء من ذلك ما إذا كان يبقى للمبيع قيمة بعد كسره كجوز الهند وبيض النعام. فإن المشتري إذا أراد الرجوع على البائع بالثمن فإنه يلزمه رد المبيع في هذا الحال مع رد أرش كسره إذا اختلف المتبايعان فيمن حدث عنده العيب مع احتمال أن يكون قد حدث عند كل واحد منها. إن كان هناك بينة فالقول قول صاحب البينة سواء كان البائع أو المشتري، إن لم يكن هناك بينة وكل واحد منهما يدعي حدوث العيب عند الآخر فاختلف الفقهاء في هذه المسألة والقول الراجح والله أعلم في هذه المسألة أن القول قول البائع بيمينه وهذا هو الذي يدل ظاهر السنة كما جاء في حديث ابن مسعود رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((إِذَا اختلفَ البِيعَانِ وَالبِيعُ قائِمٌ بَعِينِهِ وَلَيْسَ بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ فَالْقَوْلُ مَا قَالَ البَائِعُ أَوْ يترَادَانِ البِيعُ)). (١)

أخرجه الترمذي وأبو داود والنسائي وابن ماجه وأحمد وله طرق متعددة وهو صحيح بمجموع طرقه. ولأن الأصل السلامة وعدم وجود العيب ودعوى المشتري أن العيب سابق على العقد خلاف الأصل لأن القول قول البائع والله أعلم.

٧- خيار يثبت لاختلاف المتبايعين في الجملة

هناك صور يختلف فيها المتبايعان من ذلك الصور الآتية:

مسألة: إذا اختلف المتبايعان في قدر الثمن؛ بأن قال البائع: بعته عليك بعشرة، وقال المشتري: بل اشتريته منك بتسعة.

إن وجدت بينة فالقول قول صاحب البينة، والبينة شهادة شهود أو القرائن المجتمعة. فالقول قول صاحب البينة سواء كان البائع أو المشتري.

أمّا إذا لم توجد بينة فيرى بعض الفقهاء أنهما يتحالفان، يعني يحلف كل واحد منهما ويفسخ العقد، فيحلف البائع بأنه ما باع المشتري بكذا وإنما باعه بكذا، ثم يحلف المشتري ما اشترى بكذا وإنما اشترى بكذا، فإذا حلف أحدهما ونكل الآخر فالقول قول الحالف. و(نكل) يعني امتنع عن الحلف.

وذهب بعض أهل العلم إلى أنه إذا لم توجد بينة فالقول قول البائع بيمينه.

(١) أخرجه ابن ماجه صحيح سنن ابن ماجه للألباني ١٣/٢، كتاب التجارات، باب: البيعان يختلفان، حديث رقم: ١٧٧٩-٢١٨٦.

لحديث ابن مسعود رضي الله عنه السابق أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((إِذَا اِخْتَلَفَ الْبَيْعَانِ وَالْبَيْعُ قَائِمٌ بَعَيْنِهِ وَلَيْسَ بَيْنَهُمَا بَيِّنَةٌ فَالْقَوْلُ مَا قَالَ الْبَائِعُ أَوْ يَتَرَادَانِ الْبَيْعُ)).

ولعل هذا القول هو الأقرب؛ لأنه تدل له ظاهر السنة وهو حديث ابن مسعود رضي الله عنه وحديث صحيح وصريح.

مسألة: اختلاف المتبايعين في الأجل:

إذا اختلف المتبايعان في الأجل، كأن يقول المشتري اشترت هذه السلعة بثمان المؤجل وأنكر ذلك البائع وقال بل اشتريتها مني بثمان حال.

فإذا كان هناك بينة القول قول صاحب البينة.

وإن لم يكن هناك بينة فالقول في هذه الحال قول من ينفي الأجل؛ وذلك لأن الأصل عدم الأجل.

الأصل أن البيع يكون حالاً والأصل عدم الأجل.

مسألة: إذا اختلف المتبايعان في شرط؛ كأن يدعي أحدهما أنه شرط على الآخر شرطاً فينفيه الآخر.

فإذا كان هناك بينة القول قول صاحب البينة.

وإن لم يكن هناك بينة فإن القول قول من ينفي الشرط، وذلك لأن الأصل عدم الشرط.

إذا نطلق في هذا من قاعدة وهي أن الأصل عدم الشرط وعدم الأجل، فإذا اختلف المتبايعان في شرط أو في أجل

فإن كان هناك بينة فالقول قول صاحب البينة، وإن لم يكن هناك بينة فالقول قول من ينفي الشرط أو الأجل.

القسم الثامن أضافه بعض الفقهاء -منهم فقهاء الحنابلة- قسماً ثامناً لأقسام الخيار.

٨- خيار بتخيير الثمن:

النوع الثامن أضافه بعض الفقهاء -منهم فقهاء الحنابلة- حيث أضافوا نوعاً ثامناً لأنواع الخيار وهو: خيار التخيير

بالثمن.

وهو الخيار الذي يثبت فيما إذا أخبره بثمان فتبين أن الثمن أقل؛ كأن يقول أبيعك هذه السلعة برأس مالي، ورأس المال

علي عشرة آلاف، ثم يتبين أن هذا البائع كاذب فيما أخبر به، وأن هذه السلعة اشتراها بتسعة آلاف لكنه كذب على

المشتري في هذا.

أو يقول أشركتكم معي في هذه السلعة برأس مالي، ورأس مالي مائة ألف، فتبين أنه كاذب فيما أخبر به، وأن رأس

ماله ليس مائة ألف وإنما ثمانون ألفاً.

أو يقول بعثت هذه السلعة بربح كذا على رأس مالي فيها ثم يتبين أنه كاذب وأن رأس ماله أقل مما أخبر به، أو يقول

بعتك هذه السلعة بنقص كذا وكذا عندما اشتريتها به ثم يتبين أنه كاذب.

هذه الصور يسميها بعضهم بالتولية والشركة والمراوحة والوضيعة، هذه الصور الأربع إذا تبين أن رأس المال خلاف ما أخبر به فله الخيار بين الإمساك والرد؛ وذلك لأن البائع كذب على المشتري وغرّه وأتى بخبر كاذب بنى عليه المشتري قراره في شراء هذه السلعة، فيكون قد غرّه بهذا فيثبت للمشتري الخيار. وذهب بعض العلماء إلى أنه لا خيار للمشتري في هذه الحال وإنما يجري الحكم على الثمن الحقيقي لكن يحط عنه القدر الزائد فقط.

مثال: إذا قال البائع أبيعك هذه السلعة برأس المال وهو عليّ عشرة آلاف ثم تبين للمشتري أنه كاذب وأن رأس المال تسعة آلاف فبناءً على هذا القول لا خيار للمشتري وإنما له الحق في مطالبة البائع بالقدر الزائد وهو بهذا المثال ألف ريال فقط، فيقال للبائع أعط المشتري ألف ريال.

ولعل هذا القول هو **القول الراجح** والله أعلم؛ وذلك لأن الأصل لزوم البيع وعدم ثبوت الخيار للمشتري بعد التفريق بالأبدان.

ولا نخرج عن هذا الأصل إلا بأمرٍ واضح وحصول الضرر للمشتري بسبب كذب البائع عليه يمكن زواله بأن يرجع له الحق في مطالبة البائع بالقدر الزائد، أشبه ما لو كان ذلك بطريق الخطأ، فإن المشتري يطالب البائع بالقدر الزائد، كذلك إذا حصل عن عمد أيضاً فإن المشتري يطالب البائع بالقدر الزائد أيضاً، مع التوبة من البائع عن هذا الذنب وهذه المعصية بسبب الكذب.

فتكون أقسام الخيار بناءً على **القول الراجح** سبعة، وبناء على ما ذكره فقهاء الحنابلة ثمانية أقسام.

خلاصة ما درسناه في الخيار:

إذا ثبت الخيار لأحد المتعاقدين إن البيع لا يكون لازماً في حقه وإنما له الخيار في إمضاء ذلك العقد أو فسخه، وإذا لم يثبت فالأصل لزوم البيع سبق أن ذكرنا أن نوع عقد البيع أنه من العقود اللازمة، ومعنى كونه من العقود اللازمة أي أنه ليس لأحد من الطرفين فسخه إلا برضا الطرف الآخر، فالبيع إذاً من العقود اللازمة إذا حصل التفريق بالأبدان فقد لزم البيع. لكن لو أن أحد المتبايعين (البائع أو المشتري) طلب من الآخر فسخ العقد، فنقول لا يجب على الطرف الآخر أن يجيبه مادام أنه قد حصل التفريق بالمكان، يقال البيع قد لزم وانتهى لكن يستحب له أن يجيب إلى طلبه في هذا وهذا ما يسميه الفقهاء بالإقالة. وهو ما سأبينه في المطلب الآتي إن شاء الله تعالى.

المطلب الثاني: حكم الإقالة.

تعريف الإقالة: هي فسخ أحد المتعاقدين العقد عند ندم الآخر.

حكمها: مستحبة.

لأنَّ البيع من العقود اللازمة.

فإذا حصل التفرق من مكان التبائع بالأبدان لزم البيع، ولا يلزم لأحد المتعاقدين فسخ العقد لأجل الطرف الآخر إنما ذلك يستحب له.

والأصل فيها: قول النبي ﷺ: ((مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَثْرَتَهُ)). (١)

وهذا الحديث يدل على أنه يستحب للمسلم أن يُقِيلَ أخاه المسلم عند ندمه على بيعٍ أو شراءٍ، وأنه إذا فعل ذلك فإنَّ هذا عملٌ صالحٌ يُؤَجَّرُ ويُثَابُ عليه، وهو موعودٌ بأن يُقِيلَ اللهُ تعالى عَثْرَتَهُ في الدنيا والآخرة، والجزاء من جنس العمل. ولهذا يُحْتَبَرُ النَّاسُ على مثل هذا العمل النبيل.

من المسائل التي يذكرها الفقهاء في حكم الإقالة: هل الإقالة فسخ أم بيع؟

اختلف العلماء في هذه المسألة على قولين مشهورين:

القول الأول: إنها بيع، وأجروا عليه أحكام البيع.

والقول الثاني: وهو القول الراجح أنَّ الإقالة فسخٌ وليست بيعاً، وهذا هو المشهور في المذهب الشافعية والحنابلة.

وجه هذا: أنَّ الإقالة هي عبارة عن الرفع والإزالة، يُقَالُ أَقَالَ اللهُ عَثْرَتَكَ أي أزالها فكانت فسخاً للبيع لا بيعاً.

يترتب على القول بأنَّ الإقالة فسخٌ لا بيع جملَةٌ من الأحكام منها:

- أنَّ الإقالة لا تأخذ أحكام البيع فتجوز بعد نداء الجمعة الثاني، باعتبار أنَّها فسخ، ولو قلنا أنَّها بيع لما جازت بعد نداء الجمعة الثاني.

- الإقالة تجوز في المسجد؛ لأنَّها فسخ، ولو قلنا أنَّها بيع لما جازت في المسجد.

- لا خيار فيها ولا شفعة، ولو قلنا أنَّها بيعٌ لشُرِعَ فيها الخيار والشفعة.

- لا يحنث فيها من حلف ألا يبيع؛ لأنَّها ليست بيعاً، وإنما هي فسخ، لكن على القول بأنَّها بيع يحنث بها من حلف

ألا يبيع.

هذه جمل من الأحكام المترتبة على القول بأنَّ الإقالة فسخ وليست بيع.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٦٢، كتاب: الإجارة، باب: في فضل الإقامة، حديث رقم: ٢٩٥٤-٣٤٦٠.

حكم الإقالة بأكثر من الثمن الذي وقع عليه العقد.

صورة المسألة: رجل باع بيته بمليون ريال، ثم إنَّه بعد ذلك ندم على هذا البيع؛ لأنَّه كان يظن أنَّه سيجد سكناً مناسباً ثم بعد ذلك تبين له أنَّ الواقع بخلاف ما كان يظن، فندم ندماً شديداً على بيعه لمنزله فذهب للمشتري وطلب منه أن يقبله ببعته وأن يفسخ العقد، فرفض المشتري إلا أن يقبله بعوض، فيقول المشتري أنا أقبلك ببيع هذا البيت لكن بشرط أن تعطيني عشرة آلاف أو عشرين ألفاً أو أقل أو أكثر، فإذا المشتري اشترط على البائع أن يقبله بعوض.

ما حكم الإقالة بعوض؟

هذه المسألة محل خلاف بين العلماء:

فمن العلماء من منع ذلك وقال: أمَّا لا تجوز وهذا هو المشهور في مذهب الحنابلة، وعللوا لذلك بأنَّ العقد إذا ارتفع بفسخه رجع كل من المتبايعين بما كان له فلم تجز الزيادة على الثمن.

والقول الثاني في المسألة: جواز الإقالة بعوض، فتجوز الزيادة على الثمن الذي وقع عليه العقد وهذا القول رواية عن الإمام أحمد رحمه الله رواها عنه الأثرم كما ذكر ذلك الحافظ ابن رجب في قواعده.

ما وجه القول الراجح وهو جواز أخذ العوض في الإقالة؟

الدليل الأول: أنَّ الإقالة لما كانت فسخاً للعقد فإنَّ الزيادة بمثابة الصلح بينهما، الإقالة ليست بيعاً وإنما فسخ، فلما كانت فسخاً هي في الحقيقة يعني هذا العوض الذي يبذل هو بمثابة الصلح بينهما، وقد قال النبي ﷺ: ((الصلح جائزٌ بينَ المسلمينِ إلا صلحاً أحلَّ حراماً أو حرَّم حلالاً)). (١)

الدليل الثاني: قياساً على بيع العربون؛ فإنَّ البائع يأخذ العربون من المشتري لو لم يستمر في العقد. فكذلك هنا يأخذ أحد المتعاقدين عوضاً من الآخر نضير عدم استمراره في العقد وهذا القول هو القول الراجح والله أعلم.

لاسيماً أن فيه مصلحة للطرفين، فيه مصلحة لهذا الشخص النادم ومصلحة للطرف الآخر كونه يحصل على عوض، وليس في هذا ربا ولا جهالة ولا ضرر ولا ميسر والأصل في أبواب المعاملات الحل والإباحة.

ولهذا فالقول الراجح هو القول بجواز الإقالة بعوض.

(١) أخرجه ابن ماجه صحيح سنن ابن ماجه للألباني ٤١/٢، كتاب الأحكام، باب: الصلح، حديث رقم: ١٩٠٥-٢٣٥٣.

المبحث الرابع: البيوع المحرمة.

وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: أسباب الكسب المحرم.

المطلب الثاني: البيوع المحرمة لإشغالها عن ذكر الله.

المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم.

المطلب الرابع: البيوع المحرمة بسبب الغرر.

المطلب الخامس: البيوع المحرمة بسبب الربا.

المطلب الأول: أسباب الكسب الحرام.

من محاسن الشريعة الإسلامية ومظاهر سماحتها أن المعاملات المحرمة فيها محصورة في دائرة ضيقة، بخلاف المعاملات المباحة؛ فإنه لا حدود لها، إذ الأصل في المعاملات هو الحل، كما تقدم.

والناظر في المعاملات يلحظ الأمور الآتية:

١- أنها محدودة في نطاق ضيق.

٢- أن الله لم يحرم شيئاً من المعاملات إلا وأباح بدائل كثيرة تغني عنه من المباحات.

٣- أن التحريم في المعاملات إنما يكون في الغالب لما تشتمل عليه من الظلم، فكان في منعها مصلحة للعباد ودفعاً

لآثارها السيئة عن المجتمع.

ذكر أهل العلم أن الكسب المحرم في المعاملات يرجع في الغالب إلى واحد من أسباب ثلاثة، وهي:

السبب الأول: الإشغال عن ذكر الله.

فهناك يبيوع محرمة لما يترتب عليها من فوات واجب كالبيع بعد نداء الجمعة الثاني أو محرمة لإعانة على باطل كبيع

العنب لمن يصنع به خمرًا.

السبب الثاني: الظلم.

السبب الثالث: الغرر.

السبب الرابع: الربا.

المطلب الثاني: البيوع المنهي عنها لإشغالها عن ذكر الله.

هناك جملة من البيوع المنهي عنها، بسبب كونها تشغل عن ذكر الله تعالى الواجب، أو لكونها تعقد في أماكن إنما بنيت لذكر الله عز وجل، أو الأشتغال بها عمّا بني لذكر الله، أو سدًا لذريعة الحرام، وهي كالآتي:

- ١- البيع بعد نداء الجمعة الثاني.
 - ٢- البيع قات الصلاة المفروضة مع الجماعة.
 - ٣- البيع في المسجد.
 - ٤- بيع الحلال إذا علم أنه يستعين به على حرام.
- وبيانها وتفصيلها كالآتي:

١- البيع والشراء ممن تلزمه الجمعة بعد النداء الثاني:

فإنّ هذا محرم وقد اتفق العلماء على تحريمه، والدليل على ذلك قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٠﴾ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْنِعُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَأَذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١١﴾﴾. (١)

فنهى الله عن البيع بعد نداء الجمعة، ولو كان شيئاً يسيراً كعود الأراك أو غيره، والنداء الذي يتعلّق به المنع هو الذي يكون عقب جلوس الإمام على المنبر؛ لأنّه النداء الذي كان على عهد النبي ﷺ فتعلّق الحكم به فيكون هو المقصود في الآية؛ لأنّ الله تعالى قال: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ﴾ إلى آخر الآيتين. ولم يكن في عهد النبي ﷺ إلا هذا النداء وهو النداء الذي يكون بعد جلوس الإمام على المنبر فيكون إذاً هو المقصود في هذه الآية.

أما النداء الأول فلم يكن موجوداً في عهد النبي ﷺ ولا في عهد أبي بكر الصديق ولا في عهد عمر بن الخطاب رضي الله عنهما وإنما زاده عثمان رضي الله عنه في عهده لما كثر الناس فلا يشمل النهي الوارد عنه في الآية وهو من سنة الخلفاء الراشدين وقد قال عنه النبي ﷺ: ((فَعَلَيْكُمْ بِسُنَّتِي وَسُنَّةِ الْخُلَفَاءِ الرَّاشِدِينَ الْمَهْدِيِّينَ عَضُوا عَلَيْهَا بِالنَّوَاجِدِ)). (٢)

لكنه ليس هو المقصود في الآية ولذلك لا يشمل النهي عن البيع الوارد في الآية.

والنهي في الآية يقتضي التحريم أي تحريم البيع والشراء بعد نداء الجمعة وعدم صحة البيع؛ ولهذا فإنّ الله تعالى أمر بالسعي

(١) سورة الجمعة: ٩-١٠.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٣/٨٧١، كتاب: السنّة، باب: في لزوم السنّة، حديث رقم: ٣٨٥١-٤٦٠٧.

إلى ذكره ونهى عن البيع بعد نداء الجمعة وقال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ (١).

أي: ترككم البيع وإقبالكم على ذكر الله تعالى خير لكم في الدنيا والآخرة إن كنتم تعلمون، فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله واذكروا الله كثيراً لعلكم تفلحون.

٢- البيع والشراء المفوّت للصلاة الواجبة:

يحرم أيضاً البيع والشراء إذا كان يُفوّت على فاعله أداء الصلاة المفروضة مع الجماعة أو بعضها.

وقد وصف الله تعالى عباده بقوله: ﴿رَجَالٌ لَا لُئْلِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ﴾ (٢).

ومما تمتعت به بلادنا - والله الحمد والمِنَّة - الالتزام بإغلاق المحلات التجارية ونحوها بعد النداء إلى الصلاة تنفيذاً للنداء الربّاني، وطاعةً له تعالى ورسوله ﷺ.

٣- البيع والشراء داخل المسجد:

البيع والشراء في المسجد حرام، ودليل ذلك: حديث عبدالله بن عمرو بن العاص ري الله عنهما أنّ رسول الله ﷺ: ((نَهَى عَنِ التَّحَلُّقِ يَوْمَ الْجُمُعَةِ قَبْلَ الصَّلَاةِ وَعَنِ الشِّرَاءِ وَالْبَيْعِ فِي الْمَسْجِدِ)). (٣)

ويدل لهذا حديث أبي هريرة أنّ رسول الله ﷺ قال: ((إِذَا رَأَيْتُمْ مَنْ يَبِيعُ أَوْ يَبْتَاعُ فِي الْمَسْجِدِ، فَقُولُوا: لَا أُرْبِحَ اللَّهُ تِجَارَتَكَ، وَإِذَا رَأَيْتُمْ مَنْ يَنْشُدُ ضَالَّةً فَقُولُوا: لَا رَدَّهَا اللَّهُ عَلَيْكَ)). (٤)

وفي صحيح مسلم عن بُريدة ؓ أنّ رجلاً نشد في المسجد فقال: من دعا إلى الجمل الأحمر فقال ﷺ: ((لَا وَجَدْتُمْ؛ إِنَّمَا بُنِيَتِ الْمَسَاجِدُ لِمَا بُنِيَتْ لَهُ)). (٥)

ففي الأحاديث السابقة وما جاء في معناها النهي عن البيع والشراء وعن نشدان الضالة في المسجد ويُلحق بها ما كان

(١) سورة الجمعة: ٩.

(٢) سورة النور: ٣٧.

(٣) أخرجه النسائي صحيح النسائي للألباني ١/١٥٤، كتاب: المساجد، باب: النهي عن البيع والشراء في المسجد، حديث رقم: ٦٩٠.

(٤) أخرجه أبو داود صحيح سنن الترمذي للألباني ٢/٣٤، أبواب: البيوع، باب: النهي عن البيع في المسجد، حديث رقم: ١٠٦٦-١٣٤٤.

(٥) أخرجه مسلم ١/٣٩٧، كتاب: المساجد ومواضع الصلاة، باب: النهي عن نشد الضالة في المسجد وما يقوله من سمع الناشد، حديث رقم: ٨٠- (٥٦٩).

في معناها كالإجارة ونحوها من العقود، وقد علل النبي ﷺ بذلك أن المساجد إنما بُنيت لما بُنيت له: أي: أن المساجد لم تُبن لتتخذ مكاناً لإبرام العقود والصفقات ونشيدان الضالة والدعاية للشركات والمؤسسات وغيرها.

وفي النهي عن ذلك صيانةً للمساجد من اللغو وهيشات الأسواق، وإجلال لها، وكان عطاء بن يسار رحمه الله تعالى إذا رأى من يبيع في المسجد قال: عليك سوق الدنيا، وإنما هذه سوق الآخرة.

فالمساجد هي بيوت الله عز وجل وهي دُور للعبادة ينبغي أن تُخلص للعبادة، فليست إذاً محلاً للدعايات، ولا محلاً لإبرام الصفقات، ولا محلاً لنشيدان الضالة، ولا محلاً للبيع، فينبغي أن تُخلص المساجد من هذه الأمور، وينبغي أن تُخلص من أمور الدنيا وأن تكون خالصة للعبادة، ولهذا علل النبي ﷺ بقوله: ((إِنَّمَا بُنِيَتِ الْمَسَاجِدُ لِمَا بُنِيَتْ لَهُ)) أي: من إقامة ذكر الله عز وجل ومن الصلاة ومن الإتيان بأمور العبادة.

٤- البيع لمن يستعين به على ما حرم الله:

يحرم بيع الشيء الحلال إذا علم أن المشتري يستعين به على الحرام؛ ولذلك أمثلة كثيرة: أن يبيع عبداً لمن يعلم أنه يصنع خمرًا، أو سلاحاً لمن يعلم أنه يقتل به معصوماً، أو جهازاً (كالريسفر) وما شابهه لمن يعلم أنه يستعمله في الحرام، وإجارة المحل لمن يبيع سلعة محرمة كالأشرطة الغنائية، أو إجارة المحل لمن يقدم خدمات محرمة كالبنوك الربويّة، ونحو ذلك.

والدليل على ذلك قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ

الْعِقَابِ ﴿٢﴾. (١)

المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم.

متى ما اشتملت المعاملة على ظلم من أحد العاقدين للآخر أو لغيرهما فإنها تكون محرمة.

والأصل في ذلك قول الله تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَآ إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا

مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾. (١) والظلم يفسد الرضا في العقد، فهو من أكل الباطل.

والظلم في البيوع له صور متعددة منها:

١- الغش:

ويكون بكتمان العيوب التي في السلعة، أو بإظهار السلعة بأحسن مما هي عليه في حقيقة الأمر، وهو محرم؛ ومن ذلك ما جاء في صحيح مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن الرسول صلى الله عليه وسلم مرّ على صُبْرَةٍ من طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال صلى الله عليه وسلم: ((مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟)) قَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ. قَالَ: ((أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَمَا يَرَاهُ النَّاسُ! مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي)). (٢)

إذا وضع الطعام السليم فوق الطعام الذي أصابته السماء يعتبر نوع غش، وهذا الغش محرم، وهي سبب لنزع البركة من تلك المبيعات؛ لقوله صلى الله عليه وسلم: ((فَإِنْ صَدَقًا وَبَيِّنًا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمًا وَكَذَبًا مُحِقَّتْ بَرَكَتُهُ بَيْعِهِمَا)). (٣) فالكذب والكتمان أسباب نزع ومحق البركة بينما الصدقة والبيان والوضوح من أسباب حلول البركة.

ومن الغش: تصرية الإبل والغنم، وذلك أن يجبس اللبن في ضرعها مدة لكي يجتمع اللبن فيظن المشتري أن ذلك عادتها، فيزيد في ثمنها لما يراه من كثرة اللبن، فهذا بيع محرم بسبب التدليس الذي هو سبب من أسباب تحريم هذا النوع من البيوع، ودليل ذلك ما جاء في الصحيحين عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((لَا تُصَرُّوا الْإِبِلَ وَالْغَنَمَ، فَمَنْ ابْتَاعَهَا فَهُوَ بِخَيْرِ النَّظَرَيْنِ بَعْدَ أَنْ يَحْلِبَهَا، إِنْ شَاءَ أَمْسَكَ، وَإِنْ شَاءَ رَدَّهَا وَصَاعًا مِنْ تَمْرٍ)). وجاء في رواية مسلم ((فَهُوَ بِالْخِيَارِ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ)). (٤) يُخَيَّرُ الْمُشْتَرِي سِوَاءَ كَانَتْ إِبِلٌ أَوْ بَقَرٌ أَوْ غَنَمٌ مِنْذُ أَنْ عُلِمَ بَيْنَ الْإِمْسَاكِ أَوْ الرَّدِّ مَعَ صَاعٍ مِنْ تَمْرٍ إِذَا كَانَ قَدْ حَلَبَهَا، وَالصَّاعُ مِنَ التَّمْرِ مُقَابِلُ الْحَلِيبِ الَّذِي انْتَفَعَ بِهِ. وإذا كان لم يحلبها فلا حاجة أن يرد صاع من تمر.

(١) سورة البقرة: ١٨٨.

(٢) أخرجه مسلم ٩٩/١، كتاب: الأيمان، باب: قول النبي صلى الله عليه وسلم ((من حمل علينا الصلاح فليس منا))، حديث رقم: ١٦٤- (١٠١).

(٣) متفق عليه: أخرجه البخاري ص ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم

٣/١١٦٤، كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، حديث رقم: ٤٧- (١٥٣٢).

(٤) متفق عليه: أخرجه البخاري ص ٢٣٨، كتاب: البيوع، باب: النهي للبائع ألا يحقل الإبل والبقر والغنم وكل محفلة، حديث رقم:

(٢١٤٨)؛ ومسلم ٣/١١٥٨، كتاب: البيوع، باب: حكم بيع المصرة، حديث رقم: ٢٣- (١٥٢٤).

٢- النجش:

نهى النبي ﷺ عن النجش كما جاء في حديث ابن عمر رضي الله عنهما: ((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ وَهَى عَنِ النَّجْشِ)). (١)، والنجش بفتح النون مع سكون الجيم.

معناه في اللغة العربية: تنفير الصيد واستثارته من مكانه ليُصَاد، يقال نجشت الصيد أي نجشته نجشاً.

ومعناه في الشرع: الزيادة في ثمن السلعة ممن لا يريد شراءها.

قال الشافعي رحمه الله تعالى: "النجش أن يحضر الرجل السلعة تباع فيعطي بها الشيء وهو لا يريد شراءها ليقتردي بها السُّوماء فيعطون فيها أكثر مما كانوا يعطون لو لم يسمعوا سومه".

يأتي إنسان لسلعة مثلاً، سيارة في حراج السيارات يسومها بعشرة آلاف وهو لا يريد شراءها أصلاً، لكن يريد بذلك نفع صاحب السيارة فيأتي إنسان فيزيد على السيارة فيقول أحد عشر ألف وهكذا، هذا هو النجش أو أن السيارة سامها أحد مثلاً بأحد عشر ألف فيأتي شخص ويسومها باثني عشر ألف وهو لا يريد شراها ولكن يريد أن يأتي بعده شخص ويسومها بثلاثة عشر ألف هذا هو النجش المحرم.

وسمي النجش بذلك لأنه يثير الرغبة في السلعة، قد تكون زيادة النجش بمواطأة مع البائع وقد تكون بغير موواطأة، لا يلزم أن تكون بمواطأة قد تكون بغير موواطأة، أما إذا كانت بمواطأة مع البائع واتفاق مسبق بينهما فإنهما يشتركان في الإثم. أما إذا كانت بغير موواطأة فإن الإثم يختص بالناجش فقط.

قال ابن بطال رحمه الله: "أجمع العلماء على أن النجش عاصٍ بفعله واختلفوا في البيع إذا وقع"، بمعنى هل يفسد البيع أو لا يفسد، فمن العلماء من قال: أنه يفسد، ولكن القول الصحيح أنه إذا حصل مثل هذا النجش فإن من وقع عليه النجش يثبت له الخيار، فإن شاء أمضى ذلك البيع وإن شاء فسخه فالمشترى إذن مع النجش يثبت له الخيار بإمضاء ذلك البيع أو رده.

ألحق بعض الفقهاء بالنجش ما إذا قال البائع: أعطيت بها كذا وهو كاذب وذلك لتغيره بالمشتري، قد ورد في هذا الوعيد الشديد وظاهر هذا أنه من كبائر الذنوب فإن النبي ﷺ ذكر الثلاثة الذين لا يكلمهم الله ولا ينظر إليهم ولا يزكهم ولهم عذاب أليم ذكر منهم ((ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة ولا ينظر إليهم: رجلٌ حلفَ على سلعةٍ لقد أُعطيَ بها أكثر مما أُعطي وهو كاذب)). (٢)

وهذا يدل على أن هذا العمل من كبائر الذنوب.

وبعض العلماء ألحقوا هذه المسألة بالنجش ما إذا زاد البائع بنفسه والمشتري لا يعلم، كأن يُجرع على سلعة من السلع

(١) أخرجه الإمام مالك في الموطأ ٣٩٧/٢، جامع: البيوع، باب: جامع البيوع، حديث رقم: (٢٧٠٥).

(٢) أخرجه البخاري ص ٢٦٢، كتاب: المسابقات، باب: من رأى أن صاحب الحوض والقرابة أحق بمائه، حديث رقم: (٢٣٦٩).

فيستغل أما البائع أو الذي يجرع على هذه السَّيَّارة أو السلعة غفلة الناس ويزيد بنفسه من غير أن يسومها أحد، يعني بعض الناس مثلاً عندما تقع المزايدة على سلعة من السلع هذا يسومها بكذا وهذا يزيدا وهذا يزيد ربما يستغل غفلة الناس ويقوم ويزيد بنفسه من غير أن يسومها أحد، مثلاً أن تكون السلعة بـ ١١٠٠٠ ثم يقول بـ ١١٥٠٠ ولكن لم يسومها أحد بهذا السوم، هذا أيضاً ملحق بالنجش.

وقال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله: "بل هو أعظم من من نجش الأجنبي". لأنه في الحقيقة أبلغ في التغيرير وكل هذه الصور إذن صور محرمة والذي ينبغي للمسلم أن يتعد عن مثل هذه الأمور التي لا تليق بالمسلم في الحقيقة ولا تليق بأخلاق المسلم، والمسلم يتعد عن مثل هذه الأشياء التي تلحق الضرر بأخيه المسلم وتوقعه في الإثم والخرج.

٣- بيع المسلم على بيع أخيه:

كأن يقول لمن اشترى سلعة بـ ١٠٠ ريال مثلاً أنا أبيعك مثلها بـ ٩٠ ريال، أو يقول أنا أبيعك بثمنها خيراً منها. وفي معنى البيع على بيع أخيه شراء المسلم على شراء أخيه كأن يقول لمن باع سلعة بـ ٩٠ ريال مثلاً أنا أشتريها منك بـ ١٠٠ ريال، هذا كله لا يجوز، لا البيع على بيع أخيه ولا الشراء على شراء أخيه. ويدل على ذلك قول النبي ﷺ: ((لَا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ)). (١)

ولما في البيع على بيع أخيه والشراء على شراء أخيه من الإضرار بأخيه المسلم والعدوان عليه. وفي معنى البيع على بيع أخيه الإجارة على إجارة أخيه أو الاستتجار على استتجار أخيه، فإن الإجارة في الحقيقة هي نوع من البيع، فهي بيع منافع، وكذلك أيضاً السوم على سوم أخيه إذا استقر، وقد جاء في الصحيح عن أبي هريرة أن النبي قال: ((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَنِ التَّلَقِّيِّ وَأَنْ يَبِيعَ مُهَاجِرٌ لِلْأَعْرَابِيِّ وَعَنْ التَّصْرِيَةِ وَالنَّجْشِ وَأَنْ يَسْتَأْمَ الرَّجُلُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ)). (٢)

فإذا وُجِدَ من البائع تصريح بالرضا بالبيع فيحرم السوم على ذلك المشتري؛ لأن ذلك وما في معناها يؤدي إلى إيقاع الشحناء والبغضاء بين المسلمين، والشريعة قد سدَّت كلَّ ما يؤدي إلى إيقاع العداوة والبغضاء بين أفراد المجتمع.

(١) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري صـ ٢٣٧، كتاب: البيوع، باب: لا يبيع على بيع أخيه ولا يسوم على سوم أخيه حتى يأذن له أو يترك، حديث رقم: (٢١٣٩)؛ ومسلم ١٠٣٢/٢، كتاب: النكاح، باب: تحريم الخطبة على خطبة أخيه حتى يأذن أو يترك، حديث رقم: ٤٩- (١٤١٢).

(٢) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري صـ ٣٠٥، كتاب: الشروط، باب: الشروط في الطلاق، حديث رقم: (٢٧٢٧)؛ ومسلم ١٠٢٩/٢، كتاب: النكاح، باب: تحريم الجمع بين المرأة وعمتها أو خالتها في النكاح، حديث رقم: ٣٨- (١٤٠٨).

٤- بيع الحاضر للباد:

وقد جاء في الصحيحين عن أبي هريرة رضي الله عنه أن الرسول ﷺ قال: ((لا يَبِعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ)) (١).
وجاء في الصحيحين عن أنس رضي الله عنه: ((هُنَيْنَا أَنْ يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ)) (٢). وفي رواية لمسلم: ((وَإِنْ كَانَ أَخَاهُ أَوْ
أَبَاهُ)) (٣).

معنى الحاضر والبادي:

تعرف الحاضر: هو المقيم بالبلد الذي يسكن بالحاضرة.

تعريف البادي: هو ساكن البادية أي البدوي.

قال الموفق رحمه الله في بيان المراد بالباد المراد بهذا الحديث: "هو من يدخل البلدة من غير أهله سواء كان بدوي أو من قرية أو من بلدة أخرى". فهو وسع مفهوم البدوي ويرى أنه لا يختص بالبدوي إنما هو الإنسان الغريب الذي يدخل على البلد فهذا هو المقصود وليس البدوي فقط.

ما المقصود ببيع الحاضر للباد؟

نهى الرسول ﷺ عن بيع حاضر لباد، جاء عن ابن عباس أنه سأل عن قول النبي: ((لا يَبِعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ)).
وعن ابن عباس رضي الله عنهما، قال: قال رسول الله ﷺ: ((لَا تَتَلَقَّوْا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ)) فقال له
طاووس: مَا : لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ ؟ قال : ((لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا)) (٤). أي: دلالاً أو وسيطاً.

والحكمة جاءت منصوفاً عليها أو مشاراً إليها في بعض الروايات فقد جاء في صحيح مسلم عن جابر قال: قال

الرسول ﷺ: ((لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ، دَعُوا النَّاسَ يَرْزُقُوا اللَّهَ بَعْضُهُمْ مِنْ بَعْضٍ)) (٥).

قال الموفق ابن قدامة رحمه الله: "والمعنى في ذلك أنه متى ترك البدوي يبيع سلعته اشتراها الناس برخص ويوسع عليهم
السعر فإذا تولى الحاضر يبيعها وامتنع من بيعها إلا بسعر البلد ضاق على أهل البلد".

إذن الممنوع أن يذهب الحاضر للباد ويقول أنا أبيع لك. لكن لو أن هذا البادي حصيفاً أو رجلاً عنده شيئاً من

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري ص ٣٠٤، كتاب: الشروط، باب: ما لا يجوز من الشروط في النكاح، حديث رقم: (٢٧٢٣)؛ ومسلم
١٠٢٩/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ٢٠- (١٥٢٢).

(٢) متفق عليه: أخرجه البخاري ص ٢٣٨، كتاب: البيوع، باب: لا يشتري حاضر لباد بالسمسرة، حديث رقم: (٢١٦١)؛ ومسلم
١٠٢٩/٢، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ٢١- (١٥٢٣).

(٣) أخرجه مسلم ١٠٢٩/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ٢١- (١٥٢٣).

(٤) متفق عليه: أخرجه البخاري ص ٢٣٨، كتاب: البيوع، باب: هل يبيع حاضر لباد بغير أجر وهل يعينه أو ينصحه، حديث رقم:

(٢١٥٨)؛ ومسلم ١٠٢٩/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ٢١- (١٥٢١).

(٥) أخرجه مسلم ١٠٢٩/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ٢٠- (١٥٢٢).

التَّحَقَّقَ مِنَ الْأَسْعَارِ فَذَهَبَ يَسْأَلُ الْحَاضِرَ أَوْ أَنَّهُ طَلَبَ مِنْهُ أَنْ يَبِيعَ لَهُ.. فيقول العلماء هذا لا بأس به.
ويدل لذلك أنه جاء في بعض روايات حديث النهي عن بيع الحاضر للباد أن النبي ﷺ قال: ((دَعُوا النَّاسَ فَلْيُصِبْ
بَعْضُهُمْ مِنْ بَعْضٍ، فَإِذَا اسْتَنْصَحَ رَجُلٌ أَخَاهُ فَلْيَنْصَحْ لَهُ)). (١)

٥- تلقي الركبان:

فقد جاء في الصحيحين عن ابن عباس رضي الله عنهما أن النبي ﷺ قال: ((لَا تَتَلَقَّوْا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِعْ حَاضِرٌ
لِبَادٍ)). (٢)

وفي صحيح البخاري عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي ﷺ قال:
((وَلَا تَلَقَّوْا السِّلْعَ حَتَّى يُهْبَطَ بِهَا إِلَى السُّوقِ)). (٣) وأيضاً جاء في صحيح مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال:
((لَا تَلَقَّوْا الْجَلْبَ فَمَنْ تَلَقَّاهُ فَاشْتَرَى مِنْهُ فَإِذَا أَتَى سَيِّدَهُ السُّوقَ فَهُوَ بِالْخِيَارِ)). (٤) هذه الأحاديث وما في معناها فيها
النهي عن تلقي الركبان.

ما معنى تلقي الركبان؟ وما الحكمة من النهي عن تلقي الركبان؟

الركبان: اسم جمع، واحده راكب وهو في الأصل يطلق على راكب البعير ثم اتسع به فقيل لكل راكب دابة راكب
ويجمع على ركاب: ككافر وكفار والتعبير بالركبان جرى على الغالب وإلا المعنى يشمل القادم إلى البلد وإن كان ماشياً أو
كان وحده.

معنى تلقي الركبان: تلقي القادمين إلى البلد قبل وصولهم السوق والشراء منهم.

يعني يذهب بعض الناس ويقف على بعض الطرقات والشوارع المؤدية إلى السوق وكلما أتى أحد يريد أن يبيع سلعته
تلقاه واشترى منه قبل أن يصل إلى السوق وهذا هو تلقي الركبان. وقد نهي النبي ﷺ عنه لما فيه من التفرير بمؤلاء القادمين
فإنَّ المتلقي لهم يشتري منهم غالباً برخص لكونهم لا يعرفون الأسعار وربما غبنوا في ذلك.
وكما أنه ربما أهل البلد يتضررون بهذا لأن الركبان إذا وصلوا باعوا بضائعهم والذين يتلقونهم لا يبيعونها سريعاً في الغالب
وإنما يتربصون بها السعر ويكون ذلك في معنى بيع الحاضر للباد. وبهذا يُعلم أن السلعة إذا لم يهبط بها صاحبها إلى السوق
المعد لبيعها فإنَّه يحرم تلقي أصحابها.

(١) صحيح الألباني في السلسلة الصحيحة، حديث رقم: (١٨٥٥).

(٢) أخرجه البخاري ص ٢٣٨، كتاب: البيوع، باب: هل يبيع حاضر لباد بغير أجر وهل يعينه أو ينصحه، حديث رقم: (٢١٥٨).

(٣) أخرجه البخاري ص ٢٣٩، كتاب: البيوع، باب: النهي عن تلقي الركبان، حديث رقم: (٢١٦٥).

(٤) أخرجه مسلم ١٠٢٩/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع حاضر لباد، حديث رقم: ١٧- (١٥١٩).

ومن تلقاها قبل بلوغها السوق فإنه آثم بذلك لماذا؟

لأن فيه خداع وتغريب للبائع ولما فيه من الإضرار بأهل السوق وإذا حصل غبن للبائع أي إذا وصل السوق وعرف الأسعار فله الخيار بين إمضاء البيع أو فسخه كما ذكر ذلك النبي: (لا تلقوا الجلب فمن تلقاه فأشترى منه فإذا اشترى سيده السوق فهو بالخيار).

فهذا الذي تلقي منه واشترى منه قبل وصوله السوق فإذا وصل السوق وعرف الأسعار فهو بالخيار بين إمضاءه أو فسخه.

وبهذا يعلم من خطأ بعض الناس مما يُرى من وقوف بعض الناس خارج السوق وتلقي أصحاب البضائع والشراء منهم قبل دخولهم السوق فإن هذا يدخل في تلقي الركبان الذي نهى عنه النبي ﷺ.

وبهذا نعرف فوجد فكل ما نهى عنه الشارع ففيه مصلحة إما للفرد أو المجتمع، ولهذا لو أن الناس التزموا بتعاليم الإسلام في ما يتعلق بأمور تعاملاتهم بالبيع والشراء فإنه يحصل لهم خير عظيم، تتوسع الأسعار على الناس ولا يحصل خداع ولا تغريب ويكون تعامل المسلمين بينهم قائم على الصدق وعلى البيان والوضوح ويكون ذلك من أسباب حلول البركة في بيوعهم وتعاملاتهم، وقد قال النبي ﷺ: ((الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكْ لُهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا)). (١)

٦- الاحتكار:

تعريفه: هو حبس السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها؛ ليزداد الطلب عليها، ثم يبيعها بسعر مرتفع.

حكمه: اتفق الفقهاء على تحريم الاحتكار من حيث الجملة.

دليل تحريم الاحتكار: نهى النبي ﷺ عن الاحتكار لما يحتاج إليه الناس، فقد جاء في حديث معمر بن عبد الله ﷺ

أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ قَالَ: ((لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ)). (٢)

قال النووي رحمه الله تعالى: "والخاطئ هو العاصي الآثم، وهذا الحديث صريح في تحريم الاحتكار".

قال ابن القيم رحمه الله تعالى: "المحتكر الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام فيحبسه عنهم ويريد إغلائه

عليهم وهو ظالم لعموم الناس ولهذا كان لولي الأمر أن يكره المحتكرين من على بيع ما عندهم بقيمة المثل".

بعض التجار يشترون ما يحتاج إليه الناس ويحبسونه عندهم ثم بعد ذلك يتربصون بالغلاء ثم بعد ذلك يبيعونه على

(١) متفق عليه: أخرجه البخاري صـ ٢٣٠، كتاب: البيوع، باب: إذا بَيَّنَّ البَيْعَانِ ولم يكتما ونصحا، حديث رقم: (٢٠٧٩)؛ ومسلم

١١٦٤/٣، كتاب: البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، حديث رقم: ٤٧- (١٥٣٢).

(٢) أخرجه مسلم ١٢٢٨/٣، كتاب: المساقاة، باب: تحريم الاحتكار في الأقوات، حديث رقم: ١٣٠- (١٦٠٥).

الناس بغلاء فاحش هذا هو الاحتكار الذي قد ورد النهي عنه.

شروط الاحتكار:

لا يكون الاحتكار محرماً إلا بشرطين:

الأول: أن يكون في وقت الغلاء، فأما حبس السلع في وقت الاتساع والرخص فلا يُعدُّ احتكاراً.

الثاني: أن يكون في السلع التي يحتاجها الناس ويتضررون بحبسها عنهم.

أمثلة ما يحرم ادخاره:

أقوات آدميين، والبهائم وأقواتها، والوقود، ومواد البناء الأساسية ونحو ذلك.

ملاحظة: ما لا يتضرر الناس بحبسه من السلع الكمالية فلا يحرم احتكارها.

مما يدخل في الاحتكار ويشترك في علة الظلم (الاتفاق على ترك المساومة):

ومما ذكره بعض العلماء في هذا أن بعض الناس عندما يجلب إلى السوق سلعة يتفق أهل السوق على ترك مساومتها

إلا من شخص واحد يسومها من صاحبها، فإذا لم يجد صاحب السلعة من يزيد عليه اضطر صاحبها إلى بيعها بالرخص

ثم اشترك البقية مع المشتري.

حكمه: هذا عمل محرم وفيه ظلم وغبن لصاحب السلعة، بل أنه يثبت لصاحب السلعة الخيار في هذه الحالة إذا علم

بذلك.

حماية الحقوق الفكرية والمعنوية:

جرت العادة في كثير من السلع المصنعة أن منتجها يشترطون حماية حقهم في الابتكار، فيمنعون غيرهم من تقليدهم

في طريقة التصنيع أو في العلامة التجارية، ويحتكرون إنتاج تلك السلع لأنفسهم، ومثل ذلك أيضاً في المواد العلمية والإعلامية؛

كالكتب والأشرطة والبرامج الحاسوبية، حيث يمنع أصحابها من غيرهم من تقليدها أو نسخها.

ما حكم هذه الحماية، وهل تعد احتكاراً محرماً؟!

هذه الحماية يجب رعايتها، ولا تُعدُّ من الاحتكار المحرم؛ لأمر منها:

١- لأن هذه الحقوق مملوكة لأصحابها، وتقليدها أو نسخها يُعدُّ تعدياً على حق مملوك للآخرين.

٢- لأن هذه الحقوق ليست من السلع الضرورية التي يتضرر الناس بحبسها أو بارتفاع ثمنها.

٣- لأن من يشتري هذه الأشياء قد شرط عليه عدم بيعها أو نسخها، فيجب عليه الوفاء بذلك الشرط.

الادخار:

تعريفه: هو توفير المال الفاضل عن الحاجة.

أنواع الادخار:

النوع الأول: ادخار التجار:

وهو حبس التاجر سلعته عن السوق في وقت الرخص مع عدم حاجة الناس إليها، لبيعها وقت الغلاء عند احتياج الناس.

أمثلة لادخار التجار وعلّة جوازها:

مثاله: ما يفعله أرباب السلع ذات المواسم من حبسها معظم العام، لقلّة الطلب عليها، ووفرة المعروض في السوق منها، لبيعها في موسمها عند كثرة الطلب، كأرباب الماشية الذين يتحينون بما عيد الأضحى والمزارعين وغيرهم ممن يدخر التمر لبيعه في شهر رمضان.

علّة جوازها: لأنّ الناس لا يتضرّرون به، بل مصلحتهم أنّ تحبس السلع في وقت الرّخص ليزداد المعروض منها في وقت الحاجة فتتقص بذلك الأسعار.

حكمه: جائز.

النوع الثاني: ادخار الأفراد:

توفير الشخص المال الفائض عن حاجته الحاضرة لحاجة يتوقعها في المستقبل له أو لمن يعول.

حكمه: جائز.

توجيهات لادخار الأفراد:

لا حرج على المسلم في أن يدخّر ماله الفاضل عن حاجته بعد أداء الحقوق الواجبة عليه؛ لأنّ ذلك من الأخذ بالأسباب المشروعة.

ويجب مع هذا التوكّل على الله في جميع أحواله فالرازق الله والرزق عنده.

وإذا كان المال المدخّر مما تجب الزكاة فيه فيجب أن يؤدي زكاته كلّما حال عليه الحول.

ودليل الجواز قوله ﷺ لسعد بن أبي وقاص ﷺ: ((إِنَّكَ إِنْ تَدَّرَ وَرَثَتِكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَدَّرَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ

النَّاسَ)). (١)

(١) أخرجه البخاري ص ٤٤٠، كتاب: مناقب الأنصار، باب: قول النبي ﷺ: ((اللهم أمض لأصحابي هجرتهم))، ومرثيته لمن مات بمكة، حديث رقم: (٣٩٣٦).

مما يدخل في الاحتكار ويشترك في علة الظلم (الاتفاق على ترك المساومة):

ومما ذكره بعض العلماء في هذا أنّ بعض الناس عندما يجلب إلى السوق سلعة يتفق أهل السوق على ترك مساومتها إلا من شخص واحد يسومها من صاحبها، فإذا لم يجد صاحب السلعة من يزيد عليه اضطر صاحبها إلى بيعها بالرخص ثم اشترك البقية مع المشتري. حكمه: هذا عمل محرم وفيه ظلم وغبن لصاحب السلعة، بل أنّه يثبت لصاحب السلعة الخيار في هذه الحالة إذا علم بذلك.

يدخل في الاحتكار ويشترك في علة الظلم (امتناع أرباب السلع من بيعها):

أيضاً مما يدخل في ظلم الناس كذلك أن يمتنع أرباب السلع من بيعها إلا بزيادة على قيمة معروفة مع حاجة الناس إليها وحينئذ يؤمرون ببيعها بقيمة المثل ويلزمون بذلك. ولهذا قال ابن القيم رحمه الله تعالى: "التسعير إذا تضمن العدل بين الناس مثل إكراههم على ما يجب عليه من المعاوضة بثمن المثل ومنعهم مما يحرم عليهم من أخذ الزيادة على عوض المثل فهذا جائز بل واجب.

فما هو التسعير؟!

التسعير: هو تقدير الإمام أو نائبه للتجار سعراً لا يبيعون إلا به.

شرح التعريف:

أن يقوم الإمام أو ولي الأمر أو نائبه بتسعير السلع للناس. هذا إذا تضمن العدل فلا بأس به، وذلك بأن يُكره الناس على ما يجب عليه من المعاوضة بثمن المثل ومنعهم من أخذ الزيادة على عوض المثل فهذا جائز بل واجب، فالناس لو ترك لهم المجال لرفعوا الأسعار واستغلوا حاجة الناس، فهنا يتدخل ولي الأمر ويسعر الأسعار فيقول ليس لأحد أن يزيد على هذا السعر. لكن .. ما الأصل في حكم التسعير؟!

حكمه: الأصل في التسعير التحريم، فللتاجر أن يبيع بالسعر الذي يرتضيه.

لقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن

تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾. (١)

وعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: غلا السعر بالمدينة على عهد رسول الله ﷺ فقال الناس: يا رسول الله، غلا السعر فسعر لنا، فقال ﷺ: ((إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ، وَإِنِّي لأرجو أن ألقى الله وليس أحدٌ منكم يطالبني

(١) سورة النساء: ٢٩.

بمظلمة في دم ولا مال)). (١)

التسعير يخل التوازن:

من سنة الله الكونية أنّ الأسعار تتأثر بالعرض والطلب، فكلمّا زاد طلب الناس للسلعة ونقص المعروض منها كلاً زادت قيمتها، والعكس بالعكس كذلك، وفرض سعر معيّن يخلّ بهذا التوازن ويؤدي إلى فساد السوق.
فائدة:

قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله:

”فالعلاء بارتفاع الأسعار، والرخص بانخفاضها هما من جملة الحوادث التي لا خالق لها إلا الله وحده، ولا يكون شيء منها إلا بمشيئته وقدرته، لكن هو سبحانه قد جعل بعض أفعال العباد سبباً في بعض الحوادث، كما جعل قتل القاتل سبباً في موت المقتول، وجعل ارتفاع الأسعار قد يكون بسبب ظلم العباد، وانخفاضها قد يكون بسبب إحسان بعض الناس“.

التسعير منوط بولي الأمر وابن القيم يرى أن هذا جائز بل هو واجب.

لكن جاء في حديث أنس رضي الله عنه أنه قال: غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا يا رسول الله لو سعرت لنا فقال عليه الصلاة والسلام: ((إن الله هو المسعّر القابض الباسط الرّازق، وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال))، فهنا طلب الناس من النبي ﷺ التسعير لكنّه ﷺ امتنع وقال: إن الله هو المسعّر القابض الرّازق الباسط وإني لأرجو أن ألقى الله ولا يطالبني أحد بمظلمة ظلمته إياها في دم ولا مال.

كيف نوفق بين هذا وبين ما ذكرناه من القول بجواز التسعير؟

التوفيق بين هذا أنّ ارتفاع الأسعار في عهد النبي ﷺ ليس لأجل جشع التجار أو الباعين وإنما كان ذلك أمر قد قدره الله عز وجل، ولهذا لم يشأ النبي ﷺ التّدخل في هذا، ولهذا أشار النبي عليه الصلاة والسلام إلى هذا المعنى فقال: ((إن الله هو المسعّر القابض الباسط الرّازق)).

إذاً متى يحق لولي الأمر أن يسعر حسب كلام ابن القيم؟!

إنّ لولي الأمر أن يتدّخل عندما يحصل هناك جشع من التجار فيسعر السلع والبضائع ويمنعهم من الزيادة على ثمن المثل.

أشار النبي ﷺ إلى أن هذا تقدير من الله سبحانه إلى أن الأسعار قد غلت، ولم يكن ذلك لأجل جشع التجار ولأجل تواطؤ التجار ورفعهم للأسعار، وإنما كان هذا بتقدير من الله سبحانه فقوله "المسعّر" فيه إشارة إلى هذا المعنى.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٦٠، كتاب: الإجارة، باب: في التسعير، حديث رقم: ٢٩٤٥-٣٤٥١.

ولهذا لم يشأ النبي ﷺ أن يتدخل، وقال: ((وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحدٌ منكم يطالبني بمظلمةٍ في دمٍ ولا مالٍ)).

هذا محمولٌ على ما إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر إما لقلّة الشيء أو لكثرة الخلق فهذا إلى الله عز وجل ولا يلزم الناس حينئذ البيع بقيمة بعينها.

التسعير المطلوب:

لكن التسعير المطلوب هو عندما يكون غلاء السلع بسبب جشع التجار وزيادتهم الزيادة الفاحشة فهنا يتدخل ولي الأمر ويسعّر.

فإذا أردنا أن نقول حكم تسعير فنقول لا يخلو من حالين:

القسم الأول: إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر - إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق - فهذا إلى الله. فيلزم الناس أن يبيعوا بقيمة بعينها: إكراه بغير حق.

القسم الثاني: فمثل أن يمتنع أرباب السلع من بيعها، مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة فهنا يجب عليهم بيعها بقيمة المثل، ولا معنى للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل، والتسعير ههنا إلزام - بالعدل الذي ألزمهم الله به. (فتاوى اللجنة الدائمة)

الإغراق صورته وحكمه:

الإغراق: وهو بيع التاجر بضاعته المستوردة بأقل من السعر العادل لها في السوق على وجه يضر بالمنتجين.

مثاله: كأن تكون تكلفة إنتاج كيس الاسمنت مثلا ثمانية وبيع في السوق بتسعة، فيستوردها تاجر بتكلفة أقل ويبيعها بثمانية أو سبعة.

حكمه: للإمام أن يلزمه بسعر السوق حماية للإنتاج، ولئلا يؤول الأمر إلى الاحتكار؛ إذ مآل ذلك على القضاء على التنافس؛ ولهذا يعمد كبار التجار إلى الإغراق عندما يظهر في السوق منافسون لهم حتى يضطروهم إلى الخروج منه، ومن ثم رفع الأسعار مرة أخرى.

المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم.

السبب الثالث من أسباب الكسب المحرم: (الغرر)

تعريفه الغرر:

الغرر في اللغة: اسم مصدر من التغرير، وهو الخطر والخدعة وتعرض المرء نفسه وماله للهلكة وفي الاصطلاح: البيع المجهول العاقبة.

أولاً: أحوال الجهالة في المبيع:

- ١- عدم العلم بالمبيع نفسه.
- ٢- عدم العلم بصفاته.
- ٣- عدم العلم بمقداره.
- ٤- عدم تملك البائع له.
- ٥- عدم قدرة البائع على تسليمه.

ثانياً: أحوال الجهالة في الثمن:

- ١- عدم العلم به.
- ٢- التردد في مقداره.
- ٣- عدم العلم بالأجل.

العلاقة بين الصور الثمان السابقة:

في جميع الصور السابقة يلاحظ أنّ العقد دائرٌ بين الغنم والغرم، فإذا غنم أحد الطرفين غرم الآخر وهذه حقيقة الغرر. فالذي يشتري صندوقاً بمائة وهو لا يعلم ما بداخله، إنّ تبين أنّ ما في الصندوق يساوي مائة وخمسين فالمشتري غنم بمقدار خمسين والبائع غرم بالقدر نفسه، وإنّ تبين أنّ ما بداخله يساوي ثمانين فالعكس، وهكذا في سائر الصور السابقة.

العلاقة بين الغرر والقمار:

القمار كالغرر مبناه على الجهالة. متردّدٌ بين الغنم والغرم. والفرق بينهما أنّ القمار يكون في الألعاب والمسابقات غالباً. بينما الغرر يكون في المبيعات. يقال: باع غرراً، ولعب قماراً.

حكم القمار:

والقمار محرم بإجماع العلماء، لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ

الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾. (١)

وقوله ﷺ: ((من حلف منكم فقال في حلفه: باللات والعزى، فليقل: لا إله إلا الله، ومن قال لصاحبه: تعال أقامرك، فليصدق)). (٢)

عمدة الباب في المراهنات:

عمدة هذا الباب حديث واحد هو قوله ﷺ: ((لا سبَقَ إِلَّا فِي حُفِّ، أَوْ حَافِرٍ، أَوْ نَصْلِ)). (٣)

والسبَقُ: هو ما يُدْفَع عند الفوز بالرهان.

والحف: إشارة إلى سباق الإبل.

والحافر: إشارة إلى سباق الخيل.

والنصل: إشارة إلى السباق برمي السهم.

فقال الجمهور: لا تلحق بها؛ لأن الحديث قد اقتصر على تلك الثلاث بصيغة الاستثناء.

قالوا: ولأن غير هذه الثلاث لا يُحتاج إليها في الجهاد كالحاجة إليها، ولا يقوم مقامها، ولا ينفع فيه نفعها، فكانت كأنواع اللعب لا تجوز المراهنة عليها.

وذهب آخرون - وهو مذهب أبي حنيفة وقول للشافعية - إلى جواز ذلك، وحجتهم:

١ - القياس على هذه الرياضات، وكلها تمرين للبدن.

وذهب آخرون - وهو مذهب أبي حنيفة وقول للشافعية - إلى جواز ذلك، وحجتهم:

١ - القياس على هذه الرياضات، وكلها تمرين للبدن.

ومعنى الحديث السابق: إن أحق ما بُدِّل فيه السبَق هذه الثلاث، لكمال نفعها، وعموم مصلحتها، فالمقصود نفي الكمال لا الصحة.

ويشهد لهذا: ما ثبت من المراهنة في أمور أخرى غير هذه الثلاث:

١ - مصارعة صلى الله لركانة ومراهنته عليه، وكان ذلك من الجانبين كما جاء في الحديث (شاة بشاة).

(١) سورة المائدة: ٩٠.

(٢) أخرجه البخاري ص ٧١٤، كتاب: الدعوات، باب: كل لهو باطل إذا شغله عن طاعة الله، ومن قال لصاحبه: تعال أقامرك، حديث رقم: (٦٣٠١).

(٣) أخرجه الألباني في صحيح الجامع، حديث رقم: ٧٤٩٨.

٢- مراهنة أبي بكر الصديق رضي الله عنه لكفار قريش في مسألة انتصار الروم على الفرس الواردة في قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَنُدْخِلَنَّهُمْ فِي الْوَسْطَىٰ﴾ (١)

غُلِبَتِ الرُّومُ ﴿٢﴾ فِي آدْنَى الْأَرْضِ وَهُمْ مِنْ بَعْدِ غَلَبِهِمْ سَيَغْلِبُونَ ﴿٣﴾ . (١)

حكم كثير من المسابقات الحادثة، وحكم المراهنة فيها:

- ١- فإذا كانت المسابقة مما لا نفع فيها للإنسان، بل هي ضرر عليه، ومهدرة لوقته ومضيعة للواجبات؛ كلعبة النرد وما شابهها، فهذه حكمها التحريم أو الكراهة على أقل الأحوال ولا تجوز المراهنة فيها.
- ٢- وإذا كانت المسابقة فيها نفع للإنسان ومصلحة وكانت معينة على الجهاد في سبيل الله، كالتدريب على الرمي بالسلاح مثلاً، فهذه ينبغي تشجيع الناس على ممارستها، وتجاوز المراهنة عليها.
- ٣- وإذا كانت المسابقة فيها إجمام للإنسان، ولا ضرر منها، ولكنها لا تُعد من المسابقات المهيئة للجهاد، وإنما هي إلى اللعب أقرب، كالألعاب الرياضية المعاصرة، مثل الجري..... الخ، فهذه تجوز ولكن لا تجوز المراهنة فيها من الطرفين، لأنها أقرب إلى اللعب من الإعداد للجهاد.

من صور القمار:

- ١- أن يلعب اثنان أو أكثر ويضع كلٌّ منهم مالاً على أن من فاز فإنه يأخذ هذا المال. أو يقول أحدهما: إن سبقتني فعلي مائة ريال وإن سبقتك فعلي مائة فهذا لا يجوز إلا في الخيل والإبل والسهام، لثبوت السنة بذلك.
- وإذا كان العوض من الإمام أو من طرفٍ أجنبي لم يشارك المتسابقين فهذا لا بأس به في المسابقات الجائزة غير المحرمة، مثل أن يقول: تسابقوا على الأقدام والذي يسبق منكم له مائة ريال.
- ٢- الرهان بين اثنين أو أكثر على أنه إذا فاز الفريق الفلاني أو الفرس الفلاني أو حصل كذا وكذا فعليّ ذبيحة أو كذا من المال وإن حصل العكس فعليّ كذا.
- ٣- البيع عن طريق سحب الأرقام وصورة ذلك: أن تكون البضائع المباعة مرقمة كل واحدة منها برقم، ويأتي المشتري ويدفع مالاً محدداً ويسحب رقماً، وتكون البضاعة ذات الرقم الذي سحبه من نصيبه؛ أيّاً كانت؛ فقد تكون من حظه بضاعة غالية الثمن أعلى مما دفع، وقد يكون من حظه بضاعة رخيصة الثمن أقل مما دفع.
٤. ما يُسمّى بـ "اليانصيب"، وصورته: أن تجعل هناك أوراق، كل ورقة تحمل رقماً تبعاً بثمن قليل كريال أو خمسة ريالات مثلاً، فتباع منها أوراق كثيرة بهذه الطريقة، ويحدد يوم لاختيار الفائزين باليانصيب، فيؤخذ من المال المجموع من بيع

(١) سورة الروم: ١-٣.

هذه الأوراق جزء كالربع أو النصف أو أقل أو أكثر بحيث يرصد للتوزيع على الفائزين، والباقي يستفاد منه لغرض أصحاب اليانصيب.

وفي يوم السحب تختار بعض الأوراق عشوائيًا فيفوز كل صاحب رقم نصيبه بمقدار معين من المال، ويحدد عدد الفائزين بمائة مثلا يتفاوتون في جوائزهم، ومن لم يخرج رقمه يكون خاسرًا - وهم الأكثر - ثم تُعاد العملية مرةً أخرى وهكذا.

العلاقة بين الغرر والمخاطرة:

المخاطرة أعم من الغرر، فالمخاطرة نوعان:

- ١ - مخاطرة بسبب الجهل بالمبيع أو بالثمن فهذه مقامرة وغرر.
- ٢ - مخاطرة بسبب عدم تحقق العاقد من كونه راجحاً في الصفقة التي دخل بها، أي أنه يعلم المبيع والثمن لكنّه لا يدري هل الثمن مناسبٌ أم لا؟ وهل سيربح في السلعة بعد ذلك أم لا؟ فهذه المخاطرة ليست من الغرر، بل ولا تخلو منها أي تجارة.

حكم بيع الغرر:

بيع الغرر محرم بالكتاب والسنة والإجماع.

أما الكتاب: فقول الله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ ﴿١٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ

الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْهَوْنَ ﴿١١﴾. (١)

وأما السنة: فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم: ((نَهَى عَنِ بَيْعِ الْغَرَرِ وَالْحِصَاةِ)). (٢)

وأما الإجماع: فقد أجمعت الأمة على تحريم بيع الغرر من حيث الجملة.

(١) سورة المائدة: ٩٠-٩١.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٦٤٩/٢، كتاب: البيوع، باب: في بيع الغرر، حديث رقم: ٢٨٨٧ - ٣٣٧٦.

شروط الغرر المؤثر:

لا يكون الغرر محرماً حتى تتوافر فيه أربعة شروط:

- ١- أن يكون كثيراً.
- ٢- أن يكون في المعقود عليه أصالة.
- ٣- ألا تدعو للعقد عليه حاجة.
- ٤- أن يكون في عقد معاوضة لا في عقد تبرع.

الحكمة من تحريم بيع الغرر:

حرمّ الشرع بيع الغرر لما فيه من أكل المال بالباطل، ولما قد يسببه من العداوة والبغضاء بين المسلمين؛ كما أنّ الانشغال بجمع الأموال عن طريق الحظ والمقامرة يؤدي إلى الصد عن ذكر الله وعن الصلاة، ويبدد المال ويمحق بركته، كما أنّه يعود المرء على الخمول والكسل، والكسب من غير كدٍ ولا تعب، ويصرفه عن التفكير فيما ينفعه جرياً وراء الأوهام والسراب.

صور من المعاملات الجاهلية القائمة على الغرر:

نهى النبي ﷺ عن عدد من البيوع اشتمالاً على الغرر، فمن ذلك:

بيع المضامين والملاقيح.

بيع حبل الحبلية.

بيع الحصاة.

بيع المنابذة.

بيع الملامسة.

بيع الطعام قبل قبضه.

بيع الثمار قبل أن يبدو صلاحها.

٧- بيع المضامين والملاقيح وحبل الحبلية:

بيع المضامين، والملاقيح، وحبل الحبلية، وبيع الجنين في بطن أمه.

والمضامين: جمع مضمون، كمجنون.

وهي: ما في أصلاب الفحول، عند الجمهور وبعض المالكية كابن جزي.

أما الملاقيح: فهي جمع ملقوحة وملقوح، وهي: ما في أرحام الأنعام والخيل من الأجنة.

ويبيع حبل الحبله أن يبيعه نتاج ما في بطن الناقة أي حمل الحمل.
 أو تباعا سلعة على أن يكون تسليم الثمن بعد أن تلد الناقة، ثم يلد ما في بطنها، فهنا الجهالة في الأجل.
 وفسر الإمام مالك المضامين بأنها: بيع ما في بطون إناث الإبل، وأن الملاقيح بيع ما في ظهور الفحول.
 وأما بيع حبل الحبله فهو بيع نتاج النتاج، بأن يبيع ولد ما تلده هذه الناقة أو الدابة، فولد ولدها هو نتاج النتاج.
 ولا يختلف الفقهاء في بطلان بيع هذه الجملة من البيوع.
 قال ابن المنذر: "وقد أجمعوا على أن بيع الملاقيح والمضامين غير جائز"، وذلك لحديث ابن عباس رضي الله عنهما ((أنَّ
 النبي ﷺ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْمِضَامِينِ، وَالْمَلَاقِيحِ، وَحَبْلِ الْحَبَلَةِ)). (١)

علة تحريم بيع المضامين والملاقيح وحبل الحبله

لقول سعيد بن المسيب: لا ربا في الحيوان، وإنما نهي من الحيوان عن ثلاثة: عن المضامين والملاقيح وحبل الحبله.
 ولأن في هذا البيع غرراً، فعسى ألا تلد الناقة، أو تموت قبل ذلك، فهو بيع معدوم وماله خطر المعدوم.
 وعلة الشافعية بأنه: بيع ما ليس بمملوك، ولا معلوم ولا مقدور على تسليمه.
 وعلة الحنابلة: بالجهالة، فإنه لا تعلم صفته ولا حياته، وبأنه غير مقدور التسليم، وإذا لم يجز بيع الحمل، فأولى ألا
 يجوز بيع حمله.

عقد (بيع المضامين والملاقيح وحبل الحبله) عقد على معدوم:

أسباب النهي في البيوع إما أن تكون عقدية أو غير عقدية.
 والأسباب العقدية منها ما يتعلق بمحل العقد، ومنها ما يتعلق بلازم العقد.
 الأسباب التي تتعلق بمحل العقد، ومحل العقد هو المعقود عليه.
 يشترط فيه الفقهاء جملة من الشروط:
 الشرط الأول ما يتعلق بالمعقود عليه: أن يكون المعقود عليه موجودا حين العقد (أي غير معدوم) فلا يقع عندهم بيع
 المعدوم، ويعتبر باطلا
 وبيع المضامين والملاقيح وحبل الحبله كله عقد على معدوم.

(١) أخرجه الألباني في صحيح الجامع، حديث رقم: ٦٩٣٧.

٨- بيع الملامسة والمنازعة والحصاة:

وقد جاء في الصحيحين عن أبي هريرة رضي الله عنه: قال: ((نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن الملامسة والملامسة لمس الثوب لا ينظر إليه، وعن المنازعة والمنازعة طرْح الرجل ثوبه إلى الرجل قبل أن يُقْلَبه)). (١)

فأما بيع الملامسة فمعناه: أن يقول البائع للمشتري: بعتك هذا الثوب على أنك متى ما لمستته فهو عليك بكذا، أو يقول: أي ثوب تلمسه فهو عليك بكذا.

أما بيع المنازعة فمعناه: أن يقول المشتري للبائع: أي ثوب نبذته - أي طرحته - إليّ فقد اشتريته بكذا. وأما بيع الحصاة فمعناه: أن يقول البائع للمشتري: ارم هذه الحصاة فعلى أي شيء تقع فهو لك بكذا، وله صورة أخرى؛ وهي: أن يقول بعتك من هذه الأرض مقدار ما تبلغ هذه الحصاة إذا رميتها بكذا.

وقد روى أبو داود بسنده أن النبي صلى الله عليه وسلم ((نهى عن بيع الغرر والحصاة)). (٢)

وهذه البيوع (الملامسة، المنازعة، الحصاة) محرمة، والحكمة من النهي عن هذه البيوع هو: ما فيها من الجهالة والغرر الذي يفضي إلى المنازعات والخصومات.

قال الموفق ابن قدامة رحمه الله: "لا نعلم بين أهل العلم خلافاً في فساد هذه المبيعات".

فإذاً هي من بيوع الجاهلية المبنية على الجهالة والغرر، ولذلك حرّمها الشارع.

والإسلام يسعى إلى كل قطع ما يؤدي إلى إيقاع الخصومات والشحناء بين أفراد المجتمع؛ ولهذا حرّم الشارع هذه البيوعات حتى لو حصل تراضي في أول الأمر، فإنه يوشك أن ينقلب هذا التراضي إلى نزاع وإلى خصومات والواقع خير شاهد بهذا، وهذه البيوعات وإن كانت موجودة في الجاهلية وأبطلها الإسلام إلا أنه لا يزال بعض الناس في الوقت الحاضر يمارسونها أو يمارسون بيوعاً شبيهةً بها.

(١) متفقٌ عليه: أخرجه البخاري ص—٢٣٧، كتاب: البيوع، باب: بيع الملامسة، حديث رقم: (٢١٤٤)؛ ومسلم ٣/١١٥١، كتاب:

البيوع، باب: إبطال بيع الملامسة والمنازعة، حديث رقم: ١-(١٥١١).

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٢/٦٤٩، كتاب: البيوع، باب: في بيع الغرر، حديث رقم: ٢٨٨٧-٣٣٧٦.

٩- بيع الطعام قبل قبضه:

جاء في صحيح البخاري عن ابن عمر رضي الله عنهما، أنَّ رسول الله ﷺ قال: ((من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يستوفيه)). في لفظ ((حَتَّى يَقْبِضَهُ)). (١)

وفي صحيح مسلم عنه ﷺ قال: ((قد رأيتُ الناسَ في عهدِ رسولِ الله ﷺ، إذا ابتاعوا الطعامَ جزافاً، يضربون في أن يبيعوه في مكانهم، وذلك حتى يؤوه إلى رحالهم)). قال ابن شهاب: وحدثني عُبيدُ اللهِ بنُ عبدِ اللهِ بنِ عمر؛ أنَّ أباه كان يشتري الطعامَ جزافاً، فيحمِّله إلى أهله. (٢)

وأيضاً جاء في صحيح مسلم عنه ﷺ قال: ((كُنَّا في زمانِ الرسولِ ﷺ نبتاعُ الطعامَ، فبيعتُ علينا مَنْ يأمرنا بانتقاله من المكانِ الذي ابتعناه فيه إلى مكانٍ سواه. قبل أن نبيعه)). (٣)، هذه الأحاديث هي النهي عن بيع الطعام قبل قبضه، وأيضاً فيها أنه لا بد من نقله من مكان البيع إلى مكان آخر.

إذن لا يجوز للإنسان إذا اشترى سلعة أن يبيعه المشتري قبل أن يقبضها يعني لا يجوز أن يبيعه وهي لازالت في مكانها عند البائع.

مثال: ذهب زيدٌ واشترى سلعة من شخص معيّن وبقيت السلعة في محله لا يجوز لزيد أن أبيعها وهي لازالت في مكانها لم يقبضها بعد، بل لا بد أن يقبضها ثم بعد ذلك يبيعه.

ذكر ابن القيم رحمه الله تعالى الحكمة من النهي قبل القبض فقال: "فالمأخذ الصحيح في المسألة أن النهي معلل بعدم تمام الاستيلاء وعدم انقطاع علاقة البائع عنه فإنه يطمع في الفسخ والامتناع من الأقباض إذا رأى المشتري قد ربح فيه ويغره الربح وتضييق عينه منه وربما أفضى إلى التحيل على الفسخ ولو ظلما وإلى الخصام والمعاداة والواقع شاهد بهذا، فمن محاسن الشريعة الكاملة الحكيمة منع المشتري من التصرف فيه حتى يتم استيلاؤه عليه وينقطع عن البائع وينفطم عنه فلا يطمع في الفسخ والامتناع من الإقباض وهذا من المصالح التي لا يهملها الشارع حتى إن من لا خبرة له من التجار بالشرع يتحرى ذلك ويقصده لما في ظنه من المصلحة وسد باب المفسدة".

مثال: اشترى هذه السلعة بخمسمائة ثم قام وربح فيها وأراد أن يبيعه على شخص آخر في وقت قريب من شراؤه بـ ٦٠٠ ريال، فإذا أتى وقال هذا المشتري أريد أن تعطيني هذه السلعة يقول البائع الأول لك بكم اشتريتها؟ سيقول لك بكم اشتريتها فقال له بـ ٦٠٠ ربما يفهم هذا البائع بأن المشتري قد غلبه وقد غره وربما يتحايل على فسخ هذا البيع أو على

(١) أخرجه البخاري صد ٢٣٦، كتاب: البيوع، باب: بيع الطعام قبل أن يقبض، وبيع ما ليس عندك، حديث رقم: (٢١٣٦).

(٢) أخرجه مسلم ١١٦١/٣، كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع المبيع قبل القبض، حديث رقم: ٣٨- (١٥٢٧).

(٣) أخرجه مسلم ١١٦٠/٣، كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع المبيع قبل القبض، حديث رقم: ٣٣- (١٥٢٧).

الأقل يقع في قلبه شيء. تذهب وتشتري سلعة من شخص ثم تذهب وتبيعها أنت في الحال على شخص آخر بربح ربما يرى البائع الأول أنك قد غررته وخدعته بهذا.

ولذلك نهى الشارع عن بيع الشيء قبل قبضه، إذا قبضته وحزته فإنَّ البائع الأول تنقطع علاقته بك وبهذه السلعة، لكن إذا كانت لازالت في حوزة البائع الأول لازالت علاقة البائع في هذه السلعة، وإذا رجحت فيها ربما يشعر البائع الأول أنك قد خدعته أو على الأقل يقع في نفسه شيء. هناك أيضاً حكمة أخرى ذكرها بعض أهل العلم وهي أن المشتري إذا باع شيء قبل قبضه فقد ربح فيما لم يضمه، فيما لم يدخل في ضمانه لأن هذه السلعة لم يقبضها بعد هذا المشتري هي من ضمان البائع الأول،

فإذا قام هذا المشتري وباعها بربح على شخص آخر فيكون قد ربح فيما لم يضمه. وقد نهى النبي ﷺ عن ربح ما لم يضم، فلعل الحكمة والله أعلم تعود إلى هذين المعنيين. وقد اتفق العلماء على أنه لا يصح التصرف في المبيع قبل قبضه إذا كان مكيفاً أو موزوناً أو معدوداً أو مذروعاً لما ذكرناه من الأحاديث وما جاء في معناها. ولهذا قال ابن المنذر: "أجمع العلماء على أن من اشتري طعاماً فليس له بيعه حتى يقبضه".

اختلاف العلماء إذا كان المبيع ليس طعاماً:

قال ابن قدامة: أما ما عدا الطعام من المبيعات فهل يجوز بيعه قبل قبضه اختلف الفقهاء في هذه المسألة: فمن العلماء من حصر ذلك في الطعام فقط قال: هو الذي لا يجوز بيعه قبل قبضه أما غير الطعام فيجوز بيعه قبل قبضه. وهذا هو المشهور من مذهب الحنابلة.

والقول الثاني في المسألة أنه لا يجوز بيع شيء من المبيعات قبل قبضه مطلقاً سواء كان طعام أو غير طعام، وهذا هو **القول الراجح** في المسألة، وهو رواية عن الإمام أحمد وقد اختاره جمع من المحققين من أهل العلم كالشيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم رحمة الله تعالى عليهم،

والدليل لهذا القول هو ما جاء في بعض الروايات أن النبي ﷺ قال: ((إذا اشتريت شيئاً فلا تبعه حتى تقبضه)). (١)، إذا اشتريت ((شيئاً)) فهذا يشمل الطعام وغير الطعام فلا تبعه حتى تقبضه.

أيضاً جاء في صحيح مسلم عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: رسول الله ﷺ: ((من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يستوفيه)). قال ابن عباس رضي الله عنهما: ((وأحسب كلَّ شيءٍ مثله)). (٢)

(١) أخرجه الألباني في التعليلات الرضية ٣٦٣/٢.

(٢) أخرجه مسلم ١١٦١/٣، كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع المبيع قبل القبض، حديث رقم: ٢٩- (١٥٢٥).

وفي لفظ عنه رضي الله عنهما قال: ((وَأَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ بِمَنْزِلَةِ الطَّعَامِ)).^(١)، هذا ابن عباس رضي الله عنه وهو الراوي لهذا الحديث وهو أعلم لم رواه نقل نهي النبي ﷺ عن بيع الطعام حتى يقبضه ويرى ابن عباس أن كل شيء مثله. أي بمنزلة الطعام ويشمل الطعام وغير الطعام.

وجاء في سنن ابن داود عن زيد بن ثابت رضي الله عنه ((أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ نَهَى أَنْ تُبَاعَ السِّلْعُ حَيْثُ تُبْتَاعُ، حَتَّى يَجُوزَ هَا التُّجَارُ إِلَى رِحَالِهِمْ)).^(٢)

تطبيقات الغرر في المعاملات المعاصرة:

للغرر علاقة بعدد من المعاملات المالية المعاصرة من أهمها التأمين وبيانها فيما يلي:

هو عقد بين طرفين أحدهما يسمى المؤمن - يكون في الغالب شركة تأمين مساهمة -، والثاني (المؤمن له)، تلتزم فيه شركة التأمين بأن تدفع للمؤمن له تعويضاً مالياً في حال وقوع حادث أو تحقق خطر مبيّن في العقد، وذلك في مقابل أقساط مالية يؤديها (المؤمن له) إلى شركة التأمين.

أن يتفق شخص مع شركة التأمين على دفع ألف ريال سنوياً، مقابل التزام الشركة بتعويضه في حال وقوع حادث بسيارته.

نشأة التأمين:

التأمين بمعناه الحقيقي المتعارف عليه عقد حديث النشأة، فأول أنواع التأمين ظهوراً التأمين البحري، وكان ذلك في إيطاليا في القرن الرابع عشر الميلادي، حيث وجد بعض الأشخاص الذين يتعهدون بحمل جميع الأخطار البحرية التي تتعرض لها السفن أو حمولتها نظير مبلغ معين.

ثم ظهر بعده التأمين من الحريق، ثم التأمين على الحياة، ثم انتشر بعد ذلك التأمين وتنوع حتى شمل أنواعاً كثيرة، فأصبحت شركات التأمين تؤمن على الأفراد من كل خطر يتعرضون له في أشخاصهم وأموالهم ومسؤولياتهم، بل أصبحت بعض الحكومات تجبر رعاياها على بعض أنواع التأمين.

(١) أخرجه مسلم ٣/١١٦٠، كتاب: البيوع، باب: بطلان بيع المبيع قبل القبض، حديث رقم: ٣٠- (١٥٢٥).

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٦٨، كتاب: الإجارة، باب: في بيع الطعام قبل أن يُستوفى، حديث رقم: ٢٩٨٨-

أنواع التأمين من حيث الموضوع:

يتنوع التأمين بحسب موضوعه إلى أنواع كثيرة، منها:

أولاً: التأمين الطبي، وفيه تلتزم شركة التأمين بتحمل تكاليف علاج المؤمن له.

ثانياً: التأمين على الحياة، وفيه تلتزم شركة التأمين بدفع مبلغ معين لورثة المؤمن له في حال وفاته.

ثالثاً: التأمين على المسؤولية ضد الآخرين، مثل تأمين المسؤولية الناشئة من حوادث السيارات أو من الأخطاء المهنية.

رابعاً: التأمين على الأشياء والممتلكات، كالبيوت والبضائع وغيرها.

أنواع التأمين من حيث حقيقته:

التأمين من حيث حقيقته نوعان، هما:

النوع الأول: التأمين التجاري.

النوع الثاني: التأمين التعاوني أو التبادلي.

التأمين التجاري:

وهذا هو النوع السائد الآن الذي تنصرف إليه كلمة التأمين لدى إطلاقها، وفيه يكون التعاقد بين طرفين منفصلين

تماماً، هما: شركة التأمين و(المؤمن له)؛ بحيث يلتزم (المؤمن له) بدفع قسطٍ محددٍ إلى شركة التأمين في مقابل أن التزم شركة

التأمين بالتعويض في حال وقوع ضرر ب(المؤمن له).

ولا يهدف هذا العقد إلى تكافل والتعاون بل إنَّ هدف الشركة هو الربح، ويتكوّن ربحها من الفرق بين ما تجمعه من

أقساط وما تدفعه من تعويضات.

التأمين التعاوني:

ويُسمّى أيضاً التبادلي، وفيه يجتمع أشخاص معرضون لأخطار متشابهة، ويدفع كلٌّ منهم اشتراكاً معيناً، وتخصّص هذه

الاشتراكات لأداء التعويض المستحق لمن يصيبه الضرر، فإذا زادت الاشتراكات على ما صرف من تعويض كان للأعضاء

حق استردادها، وإذا نقصت طوّلب الأعضاء باشتراك إضافي لتغطية العجز، أو أنقصت التعويضات المستحقة بنسبة العجز.

وهؤلاء الأعضاء لا يسعون إلى تحقيق ربح، بل الهدف والتعاون والتكافل، وتفتيت الخسائر التي قد تلحق بعضهم،

وكل واحد منهم يعد مؤمناً ومؤمناً له.

مثال التأمين التعاوني:

أنشأ مجموعة من الأطباء - وعددهم ألف طبيب - جمعية تعاونية فيما بينهم، بحيث يدفع كل منهم اشتراكاً شهرياً بمقدار ألف ريال لمدة سنة بغرض التأمين على الأخطاء الطبية التي قد تقع من بعضهم. أي أن مجموع الاشتراكات في السنة اثنا عشر مليون ريال. فلو كان مجموع التعويضات المدفوع في نهاية السنة عشرة ملايين ريال فإنه يرد لكل واحد منهم ألفا ريال، أما لو بلغت التعويضات ستة عشر مليون ريال مثلاً فإنه يطلب من كل واحد منهم زيادة اشتراكه بمقدار أربعة آلاف ريال أو أنه يخصم من التعويضات بمقدار الربع، أي أنه لا يدفع لمن يحتاج منهم إلا بما يعادل ٧٥% من قيمة التعويض.

حكم التأمين التجاري:

حكم التأمين التجاري محرم، وذلك:

- (١) جميع أنواع التأمين التجاري لا تقوم إلا على القمار (الميسر) المحرم بنص القرآن: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْهَوْنَ ﴿٩١﴾﴾. (١)
- فالتأمين بجميع صورته لعب بالحظوظ، يقولون لك ادفع كذا فإن وقع لك كذا أعطيناك كذا، وهذا هو القمار المحرم؛ حيث الجهالة والغرر.
- (٢) جميع أنواع التأمين التجاري غرر، والغرر محرم بأحاديث كثيرة صحيحة، من ذلك حديث أبي هريرة رضي الله عنه ((هَيَّ عَنِّي بَيْعَ الْغَرْرِ وَالْحِصَاةِ)). (٢)
- إنَّ التأمين التجاري بجميع صورته يعتمد على الغرر، بل على الغرر الفاحش، فجميع شركات التأمين، وكل من يبيع التأمين يمنع منعاً باتاً التأمين ضد أي خطر غير احتمالي، أي أن الخطر لا بد أن يكون محتمل الوقوع وعدم الوقوع حتى يكون قابلاً للتأمين.

- (٣) التأمين التجاري بجميع صورته أكل لأموال الناس بالباطل، وهو محرم بنص القرآن: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾. (٣)

(١) سورة المائدة: ٩٠-٩١.

(٢) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٦٤٩/٢، كتاب: البيوع، باب: في بيع الغرر، حديث رقم: ٣٣٧٦-٢٨٨٧.

(٣) سورة النساء: ٢٩.

حكم التأمين التعاوني:

ذهب عامة العلماء المعاصرين إلى جواز التأمين التعاوني، لأنه وإن اشتمل على شيء من الغرر، إلا أنه مغتفر لكونه من عقود التبرعات، والغرر المحرم هو ما كان في عقد المعاوضة.

حالات استثنائية:

- بما أن التأمين التجاري مشتمل على الغرر، فإنه يستثنى منه الحالات التي لا يكون الغرر فيها مؤثراً، ومنها:
- ١- إذا كان التأمين تابعاً في العقد، مثل التأمين الذي يقدمه البائع للمشتري تبعاً لشراء السلع؛ كالأجهزة الكهربائية والسيارات المباعة بالتقسيط ونحوها وكالتأمين على البضائع عند شحنها إذا كانت الشركة الناقلة تقدم التأمين مع عقد الشحن نفسه.
 - ٢- إذا كان التأمين مما تقتضيه الحاجة، مثل التأمين على المركبة إذا كان نظام البلد الذي يقيم فيه الشخص يلزم بذلك، ويجب أن يقتصر في ذلك على القدر الذي تندفع به الحاجة، وهو الحد الأدنى الذي يلزم به نظام البلد.
 - ٣- إذا كان التأمين مجاناً بلا عوض، كالتأمين الطبي الذي تقدمه الشركات لموظفيها بلا عوض خاص بذلك التأمين.

المطلب الخامس: البيوع المحرمة بسب الربا.

الفرع الأول: مقدمة في الربا وعظيم خطره وإثمه عند الله عز وجل:

تعريف الربا وحكمه.

الربا في اللغة: الزيادة، ومنه قول الله تعالى: ﴿فَإِذَا أَنْزَلْنَا عَلَيْهَا الْمَاءَ اهْتَزَّتْ وَرَبَّتْ وَأَنْبَتَتْ مِنْ كُلِّ زَوْجٍ

بِهَيْجٍ ۝٥﴾. (١)

وقوله سبحانه وتعالى: ﴿أَنْ تَكُونَ أُمَّةٌ هِيَ أَرْبَىٰ مِنْ أُمَّةٍ ۝٢﴾. (٢)

الربا شرعاً: الزيادة في أشياء مخصوصة.

وعند الفقهاء المعاصرين: الزيادة في أشياء مخصوصة والزيادة على الدين بمقابل الأجل.

عظيم خطر الربا وإثمه عند الله عز وجل

الربا من كبائر الذنوب ومن السبع الموبقات قد حرمه الله تعالى في جميع الشرائع السماوية وأخبر سبحانه أنه حرّم الربا

على اليهود ولكنهم خالفوا فأخذوا الربا وقد نھوا عنه وقال سبحانه: ﴿فِيظَلَمِ مِنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ

لَهُمْ وَبَصَدَّ هُمْ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا ۝١٦٠﴾. (٣)

إذا الربا محرم في جميع الشرائع السماوية وقد وردت النصوص الكثيرة من الكتاب والسنة محذرةً من الربا أشدّ التحذير

ومبيّنةً عظيم إثمه عند الله عز وجل ولهذا قال ابن تيمية رحمه الله قال: "إنّ الربا قد جاء فيه من الوعيد ما لم يجيء في غيره".

للربا أضرار اجتماعية وخلقية ومالية على الفرد والمجتمع، وقد كان الربا منتشرًا بين الناس في الجاهلية، وكانوا يعدون

التعامل به كالتعامل بالبيع؛ ونظرًا لخطورة الربا وعظيم ضرره ونشره للكراهية بين الناس؛ وذلك لأنّ المرابي يستغل حاجاتهم

لمجرد امتلاكه المال ويضمّن فيه المرابي من غير جهد أو عمل أو تعريض ماله للمخاطرة.

كما أنّه يؤدي إلى حصر المال في أيدي فئة قليلة من الناس مما يحدث اختلالاً في التوازن الاقتصادي في المجتمع.

جاء الإسلام بأحكامه العظيمة ليبين للناس حكم الربا وأنواعه وعاقبته وخطره؛ إذ أنّ الإسلام لا يحرم شيئاً إلا لخبثته

وضرره.

(١) سورة الحج: ٥.

(٢) سورة النحل: ٩٢.

(٣) سورة النساء: ١٦٠.

قصة الإمام مالك مع المستفتي عن أشر ما يدخل الجوف:

ذكر القرطبي في كتابه الجامع لأحكام القرآن لما يتكلم عن آيات الربا ذكر عن الإمام مالك رحمه الله "أن رجلاً جاءه يستفتيه فقال يا أبا عبد الله إني رأيت البارحة رجلاً سكراناً يتعاقر يريد أن يأخذ القمر - يعني من شدة سكره ذهب عقله فقام يقفز قفزات يريد أن يمسك القمر لأنه لا عقل له - قال هذا الرجل - فقلت امرأتى طالق إن كان يدخل جوف ابن آدم أشر من الخمر (يعني هذا الرجل تأثر من هذا الموقف فقال امرأته طالق إن كان يدخل جوف ابن آدم أشر من الخمر)، فأتى يستفتي الإمام مالك فهل تطلق امرأته أم لا فقال الإمام مالك ارجع حتى أنظر في مسألتك. فأتاه في الغد فقال الإمام مالك: امرأتك طالق - وهنا موضع الاستشهاد -، إني تصفحت كتاب الله وسنة نبيه ﷺ فلم أر شيئاً أشر من الربا؛ لأن الله قد آذن فيه بالحرب ﴿فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ﴾. (١)

النصوص الواردة في تحريم الربا:

أيضاً من النصوص الواردة في تحريم الربا ما ذكره الله سبحانه في سورة البقرة في قوله سبحانه:

﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ (٢٧٨) فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ (٢٧٩).

وقبل أن نتحدث عن هذه الآيات نقول أن الله تعالى قبل ذلك توعد آكل الربا بعد معرفة تحريمه لما قال: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ (٢٧٥). (٢)

أموال المرابين محوقة البركة:

ولذلك فإن أموال المرابين محوقة البركة، لإخبار ربنا عز وجل، أموال المرابي محوقة قطعاً، ومن أصدق من الله حديثاً!

ولهذا فإن أموال المرابي إما أن يسلم الله عليها الآفات وما يذهبها، وإما أن تبقى في يد صاحبها ولكنه محروم منها ولا بركة فيها لا ينتفع بها في الدنيا ولا في الآخرة، بل هي وبال على صاحبها وعذاب في الآخرة.

(١) سورة البقرة: ٢٧٨-٢٧٩.

(٢) سورة البقرة: ٢٧٥.

نصوص السنة الدالة على تشنيع الربا وشدة حرمة:

عرضنا فيما سبق قبل قليل النصوص الواردة في القرآن التي تدل على عظيم إثم معصية الربا ولذلك هي من كبائر الذنوب ومن السبع الموبقات.

والسنة أيضاً وردت فيها أحاديث كثيرة فيها التحذير من الربا وبيان عظيم إثم، ومن ذلك ما جاء في صحيح مسلم عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما قال: ((لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَكَلَ الرِّبَا، وَمُوكَلَّهُ، وَكَاتِبَهُ، وَشَاهِدِيَهُ، وَقَالَ: هُم سَوَاءٌ)). (١)

واللعن يقتضي الطرد والإبعاد عن رحمة الله يعني حتى أن اللعن لم يختص فقط بآكله وموكله بل إنه شمل حتى كاتبه وشاهديه وذلك لعظيم وشناعة هذه المعصية.

وجاء في صحيح البخاري عن سمرة بن جندب رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: إِنَّهُ أَتَانِي اللَّيْلَةَ آتِيَانِ ... قَالَ: قَالَ لِي: انْطَلِقْ انْطَلِقْ، قَالَ: فَاَنْطَلَقْنَا، فَأْتَيْنَا عَلَى نَهْرٍ - حَسِبْتُ أَنَّهُ كَانَ يَقُولُ - أَحْمَرُ مِثْلُ الدَّمِ، وَإِذَا فِي النَّهْرِ رَجُلٌ سَابِحٌ يَسْبَحُ، وَإِذَا عَلَى شَطِّ النَّهْرِ رَجُلٌ قَدْ جَمَعَ عِنْدَهُ حِجَارَةٌ كَثِيرَةٌ، وَإِذَا ذَلِكَ السَّابِحُ يَسْبَحُ مَا يَسْبَحُ، ثُمَّ يَأْتِي ذَلِكَ الَّذِي قَدْ جَمَعَ عِنْدَهُ الْحِجَارَةَ، فَيَفْغَرُ لَهُ فَاهُ فَيَلْقَمُهُ حِجْرًا فَيَنْطَلِقُ يَسْبَحُ، ثُمَّ يَرْجِعُ إِلَيْهِ كَلِمًا رَجَعَ إِلَيْهِ فَغَرَّ لَهُ فَاهُ فَأَلْقَمَهُ حِجْرًا، قَالَ: قُلْتُ لهُمَا: مَا هَذَا؟ ثُمَّ قَالَا لِي: انْطَلِقْ.. انْطَلِقْ، ثُمَّ أَخْبَرَاهُ بَعْدَ ذَلِكَ بِأَنَّهُ أَكَلَ الرِّبَا)). (٢)

وفيما سبق يدل على أن الربا أعظم في الإثم من الزنا - وإن كان الزنا أيضاً من كبائر الذنوب -، إلا أن الربا أعظم إثماً منه، وسبق وأن قلنا بأن الربا من أعظم كبائر الذنوب، والنصوص في هذا كثيرة تدل على تحريم الربا وعظيم إثم عند الله عز وجل.

(١) أخرجه مسلم ١٢١٩/٣، كتاب: المساقاة، باب: لعن آكل الربا وموكله، حديث رقم: ١٠٦-١٥٩٨.

(٢) أخرجه البخاري ص ٧٩٢، كتاب: التَّعْبِيرُ، باب: تعبير الرؤيا بعد صلاة الصبح، حديث رقم: (٧٠٤٧).

الفرع الثاني: حكم الربا:

حكمه: أجمعت الأمة على تحريمه، فمن أنكر تحريمه فهو كافر؛ لإنكاره معلوماً من الدين بالضرورة. أمّا من تعامل بالربا من غير أن يكون مستحلاً له فهو فاسق مرتكبٌ كبيرة من أعظم كبائر الذنوب. وسبق أن ذكرت أدلة تحريم الربا من الكتاب والسنة والإجماع.

الحكمة من تحريم الربا:

الربا محرّم في جميع الشرائع.

حرّم الله الربا لما فيه من الضرر العظيم، على الفرد والمجتمع، فالربا يخل بنظام المجتمع، ويقسّم النَّاسَ إلى طبقتين، طبقة غنية تزداد غنى، وطبقة فقيرة تزداد فقراً، فأثره كبير ومدّير على مستوى الأفراد وعلى مستوى المجتمعات.

أولاً: أن الربا يتضمن ظلماً واضحاً خاصةً في ربا الديون ورا القرض.

ففيه أخذ للمال بغير عوض وبغير مقابل.

لأن من يبيع درهم وبدرهين بأجل يحصل على زيادة درهم من غير عوض ومن غير جهد ومن غير تعرض لربح أو خسارة، بل يعيش على كد واشتغال الآخرين فهذا المرابي يشارك المزارع في زرعهِ والصانع في مصنعه والعامل في معمله والتاجر في مكتبه، من غير أن يقوم هو بأي عمل، وإنما تأتيه أرباحه وهو قابع في بيته، بينما غيره كادح وجَلُّ يخشى الخسارة في عمله وماله.

وقد قال الله تعالى الحكمة حيث سمي المرابي ظالماً: ﴿وَإِنْ تَبْتِمُّوا فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا

تُظْلَمُونَ﴾ (١) فذكر الله الحكمة وهي تضمن الربا للظلم.

ثانياً: أن الربا يربي الإنسان على الكسل والخمول، والابتعاد عن الاشتغال بالمكاسب النافعة.

والسعي في الأرض بالزراعة أو الصناعة أو التجارة، وذلك لأن الإنسان إذا رأى أنه إذا أودع نقوداً في بنك حصل على فائدة مضمونة، فعل ذلك وأخلد إلى الراحة والكسل.

وبهذا تتعطل مواهب الأمة وتخسر الأمة أيادي كان باستطاعتها أن تسعد نفسها وتسعد غيرها، بدلاً من إسعاد نفسها على مضرة الآخرين. ولهذا قال بعض أهل العلم قالوا بأن الله حرم الربا من حيث أنه يمنع الناس من الاشتغال في المكاسب، لأن صاحب الدرهم إذا تمكن بواسطة عقد الربا من تحصيل الدراهم الزائدة نقداً كان أو نسيئة، خفّ عليه اكتساب المعيشة فلا يكاد يتحمل مشقة الكسب والتجارة والصناعات الشاقة.

(١) سورة البقرة: ٢٧٩.

ثالثاً: الربا يفضي إلى انقطاع المعروف بين الناس وسد باب التعاون والإحسان والمواساة ويؤدي إلى تكديس الأموال.

فالغني يزداد غناً والفقير يزداد فقراً، وينقسم المجتمع إلى طبقتين، طبقة الأغنياء المتخمين وطبقة الفقراء المعدمين، وهذا في الحقيقة يورث العداوة والبغضاء بين طبقات المجتمع. ولذلك لا تكاد أن توجد آية من آيات التحريم للربا إلا أن تجد قبلها أو بعدها آية أو آيات تحث على الصدقة وعلى الإنفاق وعلى البذل في سبيل الله عز وجلّ وعدم استغلال حاجة الفقراء والمعسرين حتى لا يكون المال دُولةً بين الأغنياء، وحتى لا يستغل القوي الضعيف ولا يستغل الغني الفقير، وحتى لا تكون حياة الناس حياة مادية بحتة.

رابعاً: أن الربا من أسباب انتشار البطالة في المجتمع.

لأن أصحاب الأموال يفضلون إقراض أموالهم بدلاً من استثمارها في مشاريع صناعية أو زراعية، وهذا بالتالي يقلل من فرص العمل ويزيد من أعداد البطالة. وهذا مشاهد في المجتمعات التي يفشو فيها الربا، ويؤكد هذا ما يشاهد في معاناة بعض الدول، فبالرغم من تقدمها في التكنولوجيا وتطورها الصناعي.

وهذه حقيقة قد قررها بعض الكُتّاب الغربيين وبيّنوا أن من أبرز أسباب فُشو البطالة في أي مجتمع هو فشو الربا فيه.

خامساً: الربا من أسباب غلاء الأسعار.

لأن صاحب المال إذا استثمر ماله في صناعة أو تجارة أو زراعة فلن يرض ببيع سلعته أو الشيء الذي أنتجه إلا بربح أكبر من نسبة الربا.

أي: أكثر من الفائدة.

وذلك لأنه رأى أنه استثمر المال وبذل فيه الجهد وعرض نفسه للخسارة، فلا بد أن تكون نسبة الربح أكبر من نسبة الربا.

وكلما ازدادت نسبة الربا غلت الأسعار هذا إذا كان المنتج أو التاجر صاحب مالٍ.

أما إذا كان المنتج أو التاجر ممن يقترض بالربا فرفعه لأسعار منتجاته أمرٌ بديهي، فيضيف إلى نفقاته ما يدفعه من ربا.

وهذه حقيقة أكدها كثير من الاقتصاديين. أكدوا على حقيقة تأثر وتأثير الربا في رفع الأسعار وبيّنوا أن الربا من أسباب ارتفاع الأسعار.

ولذلك نجد أن المجتمعات التي ينتشر فيها الربا الأسعار فيها مرتفعة وهذا أمر يتعجب منه الإنسان؛ دول صناعية كبرى ومتقدمة عندما تريد أن تشتري أيّاً من البضائع أو السلع تجد أن أسعارها باهظة ومرتفعة جداً، ومن أبرز أسباب ارتفاع

الأسعار فيها هو الربا كما ذكرنا.

لأن أصحاب المصانع والشركات يريدون أن ينالوا أرباحاً أكثر مما يناله المرابي.

لأن المرابي يريد أن يحصل على فائدة مضمونة بدون أن يتعرض لخسارة، فلا بد لهذا العامل في مزرعته أو في متجره أن يأخذ فوق هذا الربح وفوق هذه الفائدة التي ينالها هذا المرابي، فالربا مرتبطٌ بغلاء الأسعار، وهو من أبرز أسباب غلاء الأسعار وإن كان غلاء الأسعار له أسباب كثيرة، إلا أن أبرز أسبابه هو الربا.

سادساً: الربا من أبرز الأسباب للأزمات الاقتصادية التي تحل بالمؤسسات والشركات والدول.

فإن من يقترض بفوائد ربوية تتراكم عليه بمرور الزمن، ويعجز في الغالب عن سدادها.

وقد ثبت أن الأزمات التي تعترى الاقتصاد العالمي إنما تنشأ غالباً من الربا الذي يتراكم مع مرور الوقت على الشركات والدول.

ولذلك في الأزمة الاقتصادية الأخيرة التي وقعت في آخر عام ١٤٢٩ هـ والذي وافق أواخر عام ٢٠٠٨ م كان من أبرز أسبابها هو الربا.

هذه بعض وجوه الحكمة من تحريم الربا، وما لم أذكره أكثر بكثير مما ذكرته، ولكن نكتفي بهذا القدر، ويكفي أن هذا تشريع رب العالمين خالق العباد وحكمه وتشريعه هو حكمة الحكيم وغاية الحكيم.

الإسلام يربي العباد على ألا تكون حياتهم مبنية على المادة:

قلنا عن وجوه الحكمة من تحريم الربا أن بعض النصوص التي ورد فيها ذكر تحريم الربا، أنه يذكر قبلها أو بعدها الحث على الصدقة.

وهذا فيه إشارة إلى أنه ينبغي ألا تكون حياة الناس مبنية على المادة وينبغي أن تشيع بينهم الأخلاق الإسلامية من مساعدة المحتاج، وكذلك الصدقة على الفقراء والمساكين، وأن هذا المتصدق إذا تصدق بصدقة يبارك الله في ماله وينتفع بهذه الصدقة في الدنيا والآخرة.

كما يقول الله تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ

مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٣١﴾. (١) ولهذا ذكر الله آيات الصدقة قبل وبعد آيات الربا.

(١) سورة البقرة: ٢٦١.

كما قال ﷺ: ((ما نَقَصَ مَالٌ قَطُّ مِنْ صَدَقَةٍ)). (١) وكما جاء في حديث أبي هريرة عند الشيخين: ((من تصدق بعدل تمرة من كسب طيب ولا يقبل الله إلا طيباً فَإِنَّ اللَّهَ تَعَالَى يَقْبَلُهَا بِيَمِينِهِ ثُمَّ يَرْبِيهَا لِصَاحِبِهَا كَمَا يَرْبِي أَحَدَكُمْ فَلَوْهَ حَتَّى تَكُونَ مِثْلَ الْجَبَلِ)).

وذكر الله تعالى أيضاً بعد آيات سورة البقرة ذكر مسألة المعسر فقال عز وجل: ﴿وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾. (٢)

أيضاً إنظار المعسر هذا الإنسان الذي مدين لك، وقد حلَّ عليه الدَّيْن وهو معسر يجب عليك أن تنظره، فإنظار المعسر حكمه واجب ليس للدائن فيه منهُ، ولذلك لا يحل للدائن أن يُطالب المدين المعسر، وإذا فعل هذا فإنه يكون آثماً. وإذا رفع فيه شكاية فحُجِسَ المعسرُ بسبب شكايته فإنه يكون آثماً، وكل يوم يبقى فيه هذا المعسر في الحبس أو في السجن، فإنه هذا الذي قد رفع فيه الشكاية تكتب عليه أوزار وآثام.

ونضع سؤال هنا: ما حكم إنظار المعسر؟

الجواب: إنه واجب.

والدليل: قول الله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾

(٣). ﴿٢٨٠﴾ أما غير المعسر: انظاره مستحب ينبغي على الإنسان أن يسعى إلى التوسعة لإخوانه المسلمين.

تعلم أحكام الربا:

يجب على من يقرض أو يقترض أو يبيع أو يشتري أن يبدأ بتعلم أحكام هذه المعاملات قبل أن يباشرها؛ حتى تكون صحيحة وبعيدة عن الحرام والشبهات، وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، وتركه إثم وخطيئة، وهو إن لم يتعلم هذه الأحكام قد يخوض في الربا وهو يجهل أنه تردى في الحرام، وقد أثر عن السلف أنهم كانوا يحدرون من الإيجار قبل تعلم ما يصون المعاملات التجارية من التخبط في الربا، ومن ذلك قول عمر رضي الله عنه: لا يتجر في سوقنا إلا من فقهه وإلا أكل الربا.

(١) أخرجه الألباني في صحيح الجامع، حديث رقم: ٣٠٢٥.

(٢) سورة البقرة: ٢٨٠.

(٣) سورة البقرة: ٢٨٠.

أنواع الربا:

١- ربا الديون.

٢- ربا البيوع.

أولاً: ربا الديون:

وهو الربا الذي يكون في عقود المدائبات؛ كالقروض، والبيوع الآجلة.

وهو الربا الذي كانت تعرفه العرب في جاهليتها، وهو المذكور في قول الله عز وجل: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا

تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً^ط وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾. (١)

الصورة الأولى: الزيادة على أصل الدين عند حلول أجل الوفاء، وتأجيله مدة أخرى للعجز عن الوفاء:

فعندما يحل الدين يأتي الدائن المدين ويقول للمدين قد حل الدين فإما أن تقضي وإما أن تربي.

يعني: إما أن تسدد لي الدين الذي في ذمتك وإما أن أنظرك لسنة أخرى أو لفترة أخرى مقابل زيادة الدين.

فإن قضاؤه الدين وإلا أجل له الدين مقابل زيادة نظير التأجيل.

قال عطاء رحمه الله: (كانت ثقيف تداين بني المغيرة في الجاهلية، فإذا حل الأجل قالوا نزيدكم وتأخرون، فنزل قول الله

تعالى: ﴿لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً﴾.

وقال قتادة أن ربا الجاهلية: أن يبيع الرجل المبيع إلى أجل مسمى، فإذا حل الأجل ولم يكن عند صاحبه قضاء، زاده

وأخر عنه.

الصورة الثانية: الزيادة المشروطة في أصل القرض:

وهي تلك الزيادة على دين القرض عند العقد ابتداء.

قال أبو بكر الجصاص يرحمه الله: ”إن الربا الذي تعرفه العرب وتفعله إنما كان قرض الدراهم والدنانير إلى أجل بزيادة

على مقدار ما استقرض على ما يتراضون به“.

وهذا هو المتعارف المشهور بينهم، ولهذا قال الله تعالى: ﴿وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبِّ الْيَرْبُؤُ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرِيؤُ عِنْدَ

اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكْوَةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾. (٢)

قال الرازي في تفسيره: ”أما ربا النسئة فهو الأمر الذي كان مشهوراً متعارفاً في الجاهلية، وذلك أنهم كانوا يدفعون

(١) سورة آل عمران: ١٣٠.

(٢) سورة الروم: ٣٩.

المال على أن يأخذوا كل شهر قدرًا معينًا، ويكون رأس المال باقيا، ثم إذا حلَّ الدين طالبوا المدينون برأس المال، فإن تعذر عليه الأداء زادوا في الحق والأجل، فهذا هو الربا الذي كانوا في الجاهلية يتعاملون به“.

معنى ذلك: أنهم كانوا يزيدون في الدين ابتداءً فيقرضه مثلاً ألف دينار، على أن يردها بعد سنة ألف ومائة، يعني دنانير مع دنانير مع التفاضل، أو دراهم بدراهم مع التفاضل، فهذا أيضاً من أنواع الربا التي كانت موجودة عند الجاهلية. هاتان الصورتان وإن كانتا موجودتان في الجاهلية عند العرب قبل الإسلام ونزل الإسلام بتحريمهما، إلا أنها موجودتان بعينهما في كثير من البنوك والمؤسسات في العالم، ويسمون الزيادة بفوائد أو عمولة أو غيرها من الأسماء. وتغير مسمى الزيادة لا يغير في حقيقته ولا في حكمه. فالحرام يبقى حراماً ولو تغير اسمه.

ولهذا يقول النبي ﷺ: ((يَسْتَحِلُّنَّ طَائِفَةٌ مِنْ أُمَّتِي الْخَمْرَ بِاسْمِ يُسْمُونَهَا إِيَّاهُ))، وفي رواية: ((يُسْمُونَهَا بغير

اسمها)) (١) فهل إذا سمي الناس الخمر بمشروبات روحية يتغير حكمه؟

أبداً لا يتغير الحكم ولو سُمي بأي اسم. فهكذا الربا وإن سُمي بأي اسم فيبقى محرماً، ومن كبائر الذنوب ومن الموبقات. نظرة الإسلام لبعض العقود تختلف اختلافاً جذرياً لنظرة كثير من البنوك والمؤسسات المالية في الوقت الحاضر. ونحن نتكلم عن ربا القروض أو ربا الديون، نقول إنَّ الإسلام ينظر للقرض على أنه عقد من عقود الإرفاق والإحسان بين الناس.

ولذلك حرّم انتفاع المقرض بالقرض؛ لأنَّ هذا الانتفاع يُخْرِجُ القرض عن موضوعه الأصلي، وهو الإرفاق والإحسان. ويصبح المراد به المعاوضة والربح.

وهذا معنى قول العلماء: (كل قرض جر نفعاً فهو ربا).

إذا ربا القروض أو (ربا الديون) قلنا أنه من صور ربا الجاهلية.

أجمع العلماء على تحريمه. وقد حكى الإجماع على ذلك ابن المنذر وابن قدامة وشيخ الإسلام ابن تيمية رحمة الله تعالى على الجميع.

والقرض بفائدة هذا أصدرت كثير من الهيئات العلمية والجامع الفقهية قرارات بتحريمه وأنه لا يجوز أخذ زيادة على القرض.

ومن ذلك مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي، أصدر قراراً وجاء في القرار: أن كل زيادة في القرض يأخذها المقرض من المقرض أنها محرمة وبذلك نعرف أن من أقرض قرضاً فلا يجوز أن يسترد أكثر مما دفع.

(١) أخرجه الألباني في السلسلة الصحيحة، حديث رقم: ٩٠.

تنبيه على مسألة مهمة يقع فيها البعض:

وهي أن بعض الناس في الوقت الحاضر يسمون البيع قرضاً، فذهبت وأخذت قرضاً من البنك، وهو إنما اشترى سلعة من البنك بالتقسيط.

وهذه التسمية تسمية غير صحيحة. وفي الحقيقة تنتشر عند العامة من الناس ونعذرهم لجهلهم، ولكن أمثالكم من طلاب العلم عليهم أن يفرقوا بين القرض والشراء بالتقسيط أو البيع لأجل.

فلا بد أن تفرقوا بين مصطلح القرض وبين مصطلح البيع لأجل.

فالقرض إذا أُطلق فيُقصد به دفع مال إلى من ينتفع به ويرد بدله، وهو الذي يُسمى السِّلْف.

مثاله: كمن يعطي عشرة آلاف ويردها عشرة آلاف، هذا هو القرض.

وهذا الذي يجب فيه التماثل. يعني أعطيك عشرة آلاف ترددها إليّ عشرة آلاف.

أمّا إذا أعطيتك عشرة آلاف ورددتها لي عشرة آلاف وخمسمائة ريال فيكون هذا ربا محرماً، هذا هو القرض.

إنما التعبير الصحيح: اشتريت سلعة من البنك عن طريق التَّوَرُّق أو المراجعة، وسيأتي بيانها بإذن الله؛ لأنَّ هناك فرق كبير بين البيع والشراء وبين القرض.

فانتبهوا لهذه المصطلحات التي ممكن أن ترد على بعض الألسنة. والتي تترتب عليها الدعوى والترافع فقد يترافع أو

يتوكل عن دعوة بناءً على أن هذا قرض، وأن القرض يجري فيه الربا، ولكن في الحقيقة تسمية الناس للبيع بالتقسيط تسمية غير صحيحة.

الزيادة في القرض:

وإذا درستهم إن شاء الله تدرسون أحكام القروض بالتفصيل، ستعرفون حكم الزيادة فيه.

فليس كل زيادة محرمة.

فالمحرمة هي:

- الزيادة المشروطة.

- أو زيادة بعدما يحل الدين.

- أو عندما يريد المقرض استيفاء القرض فيقول ما عندي شيء فيقول أنظرك وأزيدك.

متى تكون الزيادة في القرض مندوبة:

لو أنّ المقرض بذل للمقرض عند الوفاء، زيادة من غير شرط ولا عُرف.

فهذا لا بأس به. ويعتبر هذا من حسن التقاضي.

مثاله: كأن يقوم رجل باقتراض عشرة آلاف ريال ثم يردها مع هدية، أو عشرة آلاف وخمسمائة ريال من غير اشتراط

هذه الزيادة ولم يكن هناك عرف قائم.

دليله: لما استسلف النبي ﷺ من رجل بكرة، فأتى الرجل يتقاضاه بكرة، قال أعطوه فلم يجدوا إلا خياراً ربيعاً فقال أعطوه سناً خيراً من سنه، فإن أحسن الناس أحسنهم قضاءً. إذاً الزيادة في القرض تكون مندوبة إذا وقعت الزيادة من غير شرط ولا عرف.

معاملات ربوية معاصرة:

من المعاملات التي تجري في كثير من المصارف اليوم:

- ١- القروض المصرفية.
- ٢- الأوراق التجارية.

أولاً: الإقراض بفائدة:

وذلك بأن يعطي الشخص أو المؤسسة أو الشركة للمصرف مالاً، على أن يعطيه عليه بفائدة سنوية مقدارها ٥% أو غيرها، وتسمى هذه العملية في عرف المصارف: (الإيداع إلى أجل)، وكلما زاد الأجل كان ذلك أدعى لزيادة الفائدة.

وحقيقة هذه المعاملة أن المصرف يقترض من الناس ويعطيهم رباً على هذا القرض، فهي عملية ربوية محرمة إجماعاً.

ثانياً: الاقتراض بفائدة:

وذلك بأن يقترض الشخص أو المؤسسة أو الشركة من المصرف مبلغاً من المال، على أن يردّه بزيادة فائدة مقدارها ١٢% أو غيرها.

وهذه العملية رباً صريحاً محرماً بالإجماع، سواء أكان الغرض من هذا الاقتراض الاستهلاك، أم كان الغرض منه الاستثمار.

الأوراق التجارية:

الأوراق التجارية في الأنظمة التجارية ثلاثة أنواع وفي بعضها أربعة أنواع هي:

- ١- الكمبيالة.
- ٢- السند الإذني.
- ٣- الشيك.
- ٤- السند لحامله.

خصم الأوراق التجارية:

تجري كثير من المعاملات التجارية بالثمن المؤجل؛ بأن يشتري التاجر بضاعة بثمن مؤجل، فيكتب للبائع ورقة تتضمن المال الذي له على المشتري، لها تاريخ لتسلم المبلغ الذي تحمله، غالبًا ما يكون من شهر إلى ثلاثة أشهر أو ستة أشهر، يسلم هذا المبلغ عند حلول وقته من المشتري نفسه، أو من طرف ثالث قد يكون مصرفًا أو غيره.

ماذا تسمى الورقة التجارية التي نقصدها؟

تسمى هذه الأوراق التجارية (الكمبيالات) أو (السند الإذني) على اختلاف يسير بينهما. السند الإذني يختلف عن الكمبيالة من حيث عدد الأشخاص. حيث أنّ الكمبيالة تفترض عند تحريرها وجود ثلاثة أشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد. في حين أن السند الإذني يتضمن طرفين فقط هما الدائن والمدين وهو (المستفيد). شكل الكمبيالة:

رقم ٠٠٣٨٧	كمبيالة
في ١٤ هـ مبلغ	ريال سعودي إلى..... (اسم المسحوب عليه)
وعنوانه
ادفعوا لأمر (المستفيد)
المبلغ الموضوع أعلاه وقدره
في (تاريخ الإستحقاق)
توقيع المحرر
الاسم
العنوان

الطريقة الأصلية في التعامل بالورقة التجارية:

الأصل أن ينتظر حامل (الكمبيالة) أو (السند الإذني) إلى وقت حلول دفع المبلغ، ثم يقدم هذه الورقة ويتسلم به المبلغ الذي تحمله.

طريقة خصم الورقة التجارية:

قد يحتاج حامل الكمبيالة أحيانًا إلى سيولة قبل حلول الأجل، فيذهب إلى صاحب الكمبيالة (الذي عليه الدّين) أو إلى مصرف، فيطلب منه أن يأخذ هذه الكمبيالة بما فيها من مبلغ، ويتم ذلك عادة عن طريق ما يسمى بالتظهير، على أن يسلمه أقل مما تحمله الكمبيالة نقدًا، فإذا حلَّ الأجل صار المبلغ الذي في الكمبيالة للشخص الذي انتقلت إليه أو

الشركة (المشترى) هي: المسحوب عليه "المدين".
المصرف (المستفيد): هو الطرف الثالث.

مثال آخر: صاحب شركة صوامع اسمه أحمد يريد شراء قمح من المزارع عبد الله.

شركة الصوامع لا يوجد لديها من التَّقود ما تدفعه نقدًا. فيطلب المزارع عبدالله أن يكتب على الشركة كمبيالة تثبت حقه. فيسجل أحمد صاحب الشركة (المشترى) الكمبيالة وهو المسحوب عليه يعني المدين ... لعبدالله المزارع البائع (السَّاحِب، الدائن) كمبيالة فيها اسم أحمد كمسحوب عليه وعبدالله المزارع كدائن مع المبلغ وتاريخ الدفع. وقد يوضع بدلاً من اسم عبدالله اسم طرف ثالث يكون مصرفاً أو شخصاً له دين عند عبدالله فيكون هذا الثالث هو حامل الكمبيالة.

إلى الآن لا توجد مشكلة في المسألة السَّابقة.

وأيضاً لو أن المزارع (الساحب، الدائن) أراد سيولة قبل موعد سداد الكمبيالة فيذهب عند أحمد ويقول له أضع عنك وتتعجل فيحدد المدين أحمد مقدار الخصم ويعجل وهنا أيضاً لا توجد مشكلة.
إنما المشكلة في تدخل طرف ثالث.

وما المشكلة في تدخل طرف ثالث!؟

حيث تصبح الصورة بتدخل طرف ثالث أنه باع له الكمبيالة بربح ربوي وليست تحويل دين ... فتحويل الدين في الصورة الشرعية الصحيحة كما لو كان الشخص الثالث يطلب المزارع عبدالله مليون فراح يطلبه دينه فقام عبدالله وأعطاه الكمبيالة وقال له طالب أحمد بالدين وهذا سدادك هذا يُسمى تحويل الدين.
ولكن خصم الأوراق صورتها: كما ذكرت بيع كمبيالة بربح ربوي بتدخل طرف ثالث يدفع المبلغ للدائن أقل حالاً ويستوفيه من المدين كاملاً في أجله ويكون المصرف في هذه الحالة مستفيداً.

الحكم الشرعي:

خصم الأوراق التجارية محرم؛ لأنه يجمع بين ربا الفضل وربا النسيئة، فحقيقة العقد أن المزارع باع المليون المؤجلة بثمانمائة ألف حالة؛ لأنَّ البنك حصل على مئتي ألف ريال وهي زيادة ربوية.
ولتصحيح العقد: يمكن أن تُباع الورقة المؤجلة بغير النقود؛ كأن يسلمه المصرف أرضاً أو عروضاً أو أسهماً مباحة قيمتها ثمانمائة ألف ريال.

خلاصة حكم الأوراق التجارية:

حكم هذا العمل كما يلي:

إن كان خصم الورقة التجارية من المدين نفسه فهذا جائز، وتكون مثل ما يسميه الفقهاء بـ (الحطيطة أو: ضع

وتعجل).

ملاحظة: ضع وتعجل عند الفقهاء تختلف يسيرا عن ضع وتعجل في خصم الأوراق التجارية؛ وذلك أن الأولى الدائن فيها هو من يملي الشروط، أما في خصم الأوراق التجارية المدين أو هو من يملي الشروط ويحدد مقدار الخط أو الوضع من المبلغ، إن كان خصم الورقة التجارية من طرف ثالث كمصرف أو غيره فهذا لا يجوز؛ لأنه من الربا حيث باع نقدا بنقد أكثر منه مؤجلا، فاجتمع فيه ربا الفضل ورا النسيئة.

الفرق بين ربا الديون ورا البيوع:

ذكرنا فيما سبق أن للربا نوعان (را ديون، ورا بيوع) فما الفرق بينهما؟!

يختلف ربا البيوع عن ربا الديون في أمرين:

الأول: أن ربا البيوع محرم تحريم وسائل، ما ربا الديون فإنه محرم تحريم مقاصد

الثاني: أن ربا البيوع لا يجري إلا في الأصناف الستة - التي سنتطرق لها بإذن الله - وما ألحق بها ، أما ربا الديون فإنه

يجري في كل مال صح قرضه.

ثانياً: ربا البيوع:

وهو قسمان:

١- ربا الفضل.

٢- ربا النسيئة.

القسم الأول: ربا الفضل:

وهو: بيع شيء من الأموال الربوية بجنسه متفاضلاً.

مثال ذلك: أن يبيع صاع تمر بصاعين منه، مع التسلم والتسليم في الحال.

دليل تحريم ربا الفضل: عن عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ،

وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَرَادَ فَقَدْ أَرَبَى، الْآخِذُ

وَالْمُعْطَى فِيهِ سَوَاءٌ)). (١)

علة الربا:

أي ما الأشياء التي يجري فيها الربا؟

يعبر بعض الفقهاء في ذلك بعلة الربا، وبعضهم عبر عنه بالضابط فيما يجري فيه الربا وما لا يجري فيه، يعني هل يجري

الربا في كل شيء، أم أنه يجري في أشياء مخصوصة.

قلنا أن الربا هو الزيادة في أشياء مخصوصة، وهذا يدل على أن الربا لا يجري في كل شيء وإنما في أشياء مخصوصة

عَيَّنَهَا الشَّارِعُ، فلربما يباع قلم بقلمين فهل هذا يجري فيه الربا؟!

نقول بأن هذا يقودنا إلى معرفة الضابط قبل أن نحكم.

ما يجري فيه الربا:

يجري ربا الفضل في الأموال الربوية إذا بيع شيء منها بجنسه متفاضلاً، فيحرم بيع صاع بُر بصاعين منه، و يحرم بيع

صاع شعير بصاعين منه، ويحرم بيع جرام من الذهب بجرامين منه، وهكذا...

أمَّا إذا بيع المال الربوي من جنس آخر فيجوز فيه التفاضل، كجرام من الذهب بثلاثة جرامات من الفضة، وبيع صاع بُر

بثلاثة أصع من الشعير، وهكذا، لكن يجب التقابض قبل التفرُّق، لقوله صلى الله عليه وسلم: ((إِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ

شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ)). (٢)

(١) أخرجه مسلم ١٢١١/٣، كتاب: المساقاة، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق، حديث رقم: ٨٢-(١٥٨٤).

(٢) أخرجه مسلم ١٢١١/٣، كتاب: المساقاة، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق، حديث رقم: ٨١-(١٥٨٤).

أصناف الربا:

جاء في حديث العبادة بن الصامت رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالرُّبُّ بِالرُّبِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَرَادَ فَقَدْ أَرَبَى، الْآخِذُ وَالْمُعْطَى فِيهِ سَوَاءٌ)).
فهنا ذكر النبي صلى الله عليه وسلم ستة أصناف، بعض الفقهاء قصروا الربا على هذه الأشياء الستة وقالوا لا يجري الربا في شيء سواها، وهذا مروى عن قتادة وطاووس وهو مذهب الظاهرية.

وهذا قولٌ ضعيف؛ ويدل على ضعفه الأدلة التي تدل على أن الربا يجري في غير هذه الأصناف الستة، وهي كالاتي:

الأثر: من ذلك ما جاء في الصحيحين عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما ((أَنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وسلم نَهَى عَنِ الْمُرَابَنَةِ وَالْمُحَافَلَةِ)). (١)، قال: أَنَّ الْمُرَابَنَةَ هِيَ أَنْ يُبَاعَ ثَمْرٌ حَائِطُهُ بِتَمْرٍ كَيْلًا وَإِنْ كَانَ كَرْمًا (يَعْنِي عِنَبًا) - وَهَذَا مَحَلُّ الشَّاهِدِ - أَنْ يُبَاعَ بِزَيْبٍ كَيْلًا، وَإِنْ كَانَ طَعَامًا أَنْ يُبَاعَ بِكَيْلِ طَعَامٍ) انتهى.

ففي هذا الحديث أدخل نوعاً جديداً غير الأصناف الستة المذكورة في حديث عبادة بن الصامت، وهو الزيب والعنب، فدل ذلك على أن الربا لا ينحصر في الستة أصناف المنصوص عليها.

ومن النَّظَر: لِأَنَّ الشَّرِيعَةَ لَا تَفَرِّقُ بَيْنَ مِثْمَالَيْنِ.

ولذلك فإن حصر الربا في هذه الأصناف الستة قول ضعيف، ولهذا ذهب أكثر علماء الأمة إلى أن الربا يجري في هذه الأشياء الستة وما وافقها في العلة؛ لأن هذه الشريعة الكاملة المحكمة لا يمكن أن تفرق بين مئتين، ولأنه قد ورد في عدة نصوص وآثار تدل على جريان الربا فيما عدا الأصناف الستة المنصوص عليها.

القول الصحيح:

وهو ما عليه جمهور العلماء من أن الربا لا ينحصر في الأشياء الستة المنصوص عليها في حديث عبادة بن الصامت، بل يشمل هذه الأشياء الستة وما شاركها في العلة، وهذا يقودنا إلى معرفة العلة التي يجري فيها الربا، يعني لا بد أن نعرف ضابطاً أو علة نعرف من خلاله هذا الضابط أو العلة ما الذي يجري فيه الربا وما لا يجري فيه.

أقوال العلماء في علة الربا:

اختلف العلماء في علة الربا أو الضابط فيما يجري فيه الربا على أقوال كثيرة.

فقال بعضهم أن العلة هي الكيل أو الوزن، وهذا هو المذهب عند الحنابلة، فعندهم أن الربا يجري في كل مكيل أو موزون ولا يجري الربا فيما عدا المكيل والموزون.

وقال آخرون العلة في الذهب والفضة غَلْبَةُ التَّمَنِئَةِ وفيما عداها الطُّعْمُ، وهذا مذهب الشافعية.

وقال آخرون العلة في الذهب والفضة غَلْبَةُ التَّمَنِئَةِ وفيما عداها الاقتيات والادخار، وهذا ما ذهب إليه المالكية.

(١) أخرجه مسلم ١١٦٨/٣، كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع الرطب بالتمر إلا في العرايا، حديث رقم: ٥٩ - (١٥٣٩).

القول الصحيح في علة الربا:

الذي عليه كثير من المحققين من أهل العلم: أنَّ علة الربا في النقدين (يعني الذهب والفضة) التَّمَنِّيَّةُ، فُيُقَاسُ عليهما كل ما جُعِلَ أثماناً كالأوراق النقدية في وقتنا الحاضر. وفيما عدا النقدين العلة الكيل أو الوزن مع الطعم، وهذا القول عند الحنابلة، اختار هذا القول الموفق بن قدامة في المغني، واختاره أيضاً ابن تيمية رحم الله الجميع.

ووجه هذا القول:

أنَّ الذهب والفضة أو ما يقوم مقامهما في التعامل بين الناس كالأوراق النقدية في وقتنا الحاضر بها قوام الأموال، والمقصود منها أن تكون معياراً يُتوصل بها إلى معرفة مقادير الأموال ولا يُقصد بها الانتفاع بعينها، فكان التعليل بالتَّمَنِّيَّةُ تعليلاً لوصف مناسب. وأما ما عدا النقدين وما في معناها فالعلة فيه الطعم مع الكيل أو الوزن.

الأدلة:

أمَّا الطعم فلحديث معمر بن عبد الله رضي الله عنه أنَّ النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((الطعام بالطعام مثلاً بمثل))^(١)، ففي هذا الحديث إشارة إلى علة الطعم.

أمَّا الكيل والوزن فقد قال الموفق بن قدامة رحمه الله: "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الطعام بالطعام إلا مثلاً بمثل يتقيد بما فيه معيار شرعي وهو الكيل والوزن؛ إذ أنَّ الطعم بمجرد لا تتحقق به المماثلة لعدم المعيار الشرعي، فوجب تقييده بالمعيار الشرعي وهو الكيل والوزن، وأما قوله مثلاً بمثل فيه إشارة إلى المعيار الشرعي هو الكيل أو الوزن، فتكون العلة هي الطعم مع الكيل أو الوزن.

فإنَّ ما اجتمع فيه الكيل أو الوزن مع الطعم فإنه يجري فيه الربا وذلك كالبر مثلاً، والتمر، والأرز، والذرة، واللحم، والخل، واللبن، والبن، والدهن ونحو ذلك.

وما انعدم فيه الطعم والكيل أو الوزن هذا لا ربا فيه، من غير النقدين طباعاً.

الشيء غير المطعوم ولا يؤكل ولا يشرب من غير النقدين والأوراق النقدية، هذه لا يجري فيها الربا، كالسيارات والآلات والأجهزة الكهربائية، والأجهزة الإلكترونية وما ذكرته في أول الحلقة عن القلم الذي يباع بقلمين، هذه لا يجري فيها الربا، ليست مطعومة، ولا مكيلة ولا موزونة، فهي لا يجري فيها الربا.

(١) أخرجه مسلم ٣/١٢١٤، كتاب: المساقاة، باب: بيع الطعام مثلاً بمثل، حديث رقم: ٩٣- (١٥٩٢).

ما لا يجري فيه الربا:

فلوا أردت أن تبيع هاتف جوال بائنين، فهل هذا يجري فيه الربا، لا، لا يجري فيه الربا، لماذا؟
لأنه ليس مطعوماً وليس مكيلاً أو موزوناً.
طيب لو أردت أن تبيع سيارة بسيارتين، فهل هذا يجري فيه الربا؟ طبعاً لا، لا يجري فيه الربا، لأنَّ السَّيَّارة ليست مطعومة ولا موزونة أو مكيلة.
طيب ما وجد فيه الطعم وحده لكنه لا يُكَّال ولا يُوزن، فهذا أيضاً لا يجري فيه الربا لأنه اشترطنا المكيال والوزن مثل: البيض والجوز.
وكذلك ما يُكَّال أو يُوزن ولكنه غير مطعوم، مثل الأشنان (وهي من الأدوات المنظفة التي تستخدم قديماً، ومثلها في الوقت الحاضر الصابون) فهذا لا يجري فيه الربا.

الخلاصة في الأموال الربوية:

الأموال التي يجري فيها الربا هي الأصناف الستة نص عليها النبي ﷺ في حديث عبادة بن الصامت المتقدم وهي:
الذهب - الفضة - البر - التمر - الشعير - الملح ..
وهذه الأموال الربوية في الجملة قسمان:
الأول: النقدان وهما الذهب والفضة: ويأخذ حكمهما ما حل محلهما أو شابههما في النقد والتَّمَنِّيَّة للأشياء مثل: الأوراق النقدية الآن، فيجري فيها الربا كالذهب والفضة..
الثاني: الأطعمة الأربعة وهي البرُّ والتمر والشعير و الملح: ويأخذ حكمها ما شابهها في عِلَّتِها الربوية، وهي الكيل، أو الوزن مع الطُّعم.
ومثال ما يشابهها في عِلَّتِها: الأرز والذرة والدخن وغيرها.
أما ما لم يكن مشابهاً لهذه الأموال الربوية فإنَّه لا يجري فيه الربا، وذلك مثل: الفواكه والحيوانات والسيارات والثياب وغيرها.

القسم الثاني: ربا النسبة:

لغة: التأخير.

وهو: بيع شيء من الأموال بجنسه، أو بربوي من غير جنسه، إلى أجل.

مثال: بيع الربوي بجنسه: أن يبيع خالد سعياً صاع بر بصاع بر، يُسَلَّم بعد يوم مثلاً.

بيع الربوي بربوي من غير جنسه: أن يبيع خالد سعياً جراماً من الذهب ويسلمه له حالاً، بجرام أو جرامين من الفضة

تُسَلَّم بعد أسبوع.

قاعدة في ربا الفضل والنسبة:

إذا بيع الربوي بربوي آخر فلا يخلو من صورتين:

الصورة الأولى: أن يباع الربوي بربوي من جنسه.

مثال: إذا بيع ذهب بذهب، أو بر ببر، وحينئذ يشترط لصحة البيع شرطان:

الشرط الأول: التساوي بينهما في المقدار.

الشرط الثاني: التقابض قبل التفرق.

الصورة الثانية: أن يباع الربوي بربوي من غير جنسه وله حالتان:

(١) أن يتحد الجنسان في العلة، وحينئذ يشترط لصحة البيع شرط واحد هو: "التقابض قبل التفرق ولا يشترط التساوي

بينهما".

مثال: إذا بيع بر بشعير، أو ذهب بفضة، أو ذهب بريالات، أو فضة بريالات فإنهما جنسان مختلفان لكنهما يتحدان

في العلة وهي الكيل والطعم في البر والشعير، والثمنية في الذهب والفضة والريالات.

(٢) أن يختلف الجنسان في العلة، وحينئذ لا يشترط التساوي ولا التقابض، بل يجوز التفاضل ويجوز النسأ.

مثال: لو بيع بر بذهب، فإنهما جنسان مختلفان، غير متحدي العلة، فالبر مطعوم، والذهب ثمن من الأثمان.

علة الأموال الربوية علتان:

العلة الأولى: هي الثمنية في الذهب والفضة والأوراق النقدية.

العلة الثانية: هي الطعم مع الكيل أو الوزن في التمر والشعير والبر والملح.

إذا اختلفت علة الربا بين شيئين فيجوز فيهما التفاضل والتأجيل:

ولذلك فإنه هنا لا يشترط عند بيع التمر بالأوراق النقدية التقابض.

فلا بأس أن تشتري تمرًا بثمن مؤجل، كأن تشتري تمرًا بألف ريال وتقول: آتي لك بالألف ريال بعد شهر أو شهرين،

فهذا لا بأس به، ولا يشترط هنا التقابض، لأن العلة مختلفة.

مثال آخر: بيع الذهب بالبر، أو الأوراق النقدية مثلاً، لا يُشترطُ التقابض؛ لاختلاف العلة، العلة في الذهب أو الأوراق النقدية هي الثمينة، بينما البر العلة فيه هي الطعم مع الكيل أو الوزن.

مثال ثالث: بيع الفضة بالشعير، أيضاً العلة مختلفة، فالعلة في الفضة هي الثمينة وعلة الشعير هي الطعم مع الكيل أو الوزن.

فإذا اختلفت العلة، فلا يُشترطُ التقابض، بل يجوز التفاضل والتأجيل.

إذا اتحدت علة الربا:

إذا اتحدت علة الربا في شيئين فلا يخلو إما أن يكون من جنس واحد أو من جنسين:

فإن كانا من جنسٍ واحد فيتشترط لصحة بيع أحدهما بالآخر شرطان:

١- التماثل في القدر.

٢- التقابض قبل التفرُّق.

مثال ذلك: بيع الذهب بالذهب، العلة واحدة والجنس واحد، العلة هي الثمينة والجنس كليهما من الذهب، فيتشترط التقابض والتماثل، فتبيع ١٠٠ جرام ذهب بـ ١٠٠ جرام ذهب، ولا بد من التقابض.

مثال آخر: بيع التمر بالتمر، هنا العلة واحدة والجنس واحد، ويشترط التقابض والتماثل.

مثال ثالث: بيع بر ببر، العلة واحدة والجنس واحد، فيتشترط التقابض والتماثل، ولهذا قال الرسول ﷺ في الحديث السابق: ((الذهب بالذهب والفضة بالفضة... يداً بيد مثلاً بمثل)) فبين الرسول ﷺ هذين الشرطين.

إذا اتحدت علة الربا مع اختلاف الجنس:

إذا اختلف الجنس مع اتحاد العلة، كتمر ببر، فهنا يُشترطُ شرطاً واحداً وهو التقابض، لقول الرسول ﷺ: ((إذا اختلفت الأجناس فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد)).

مثاله: بيع التمر بالبر، يشترط التقابض فقط.

مثال آخر: بيع البر بالملح يشترط التقابض فقط.

مثال ثالث: عند بيع الذهب بالفضة، الذهب بالأوراق النقدية، فيتشترط التقابض فقط؛ لأن العلة واحدة (وهي الثمينة) والاختلاف في الجنس، لذا يشترط التقابض فقط.

المقصود بالجنس والنوع:

الجنس: يعرفه العلماء بأنه الشامل لأشياء مختلفة بأنواعها، فالتمر جنس والبر جنس وهكذا.

النوع: هو الشامل لأشياء مختلفة بأشياءها، فالتمر جنس له أنواع فيقال: التمر السكري نوع، والخلاص نوع آخر،

التمر الصفري نوع، والتمر البرحي نوع وهكذا.

السؤال: ما الذي يؤثر: اختلاف النوع أم اختلاف الجنس؟

الجواب: الذي يؤثر هو اختلاف الجنس، فاختلاف النوع لا أثر له.

وبناءً على ذلك لا يجوز بيع كيلو تمر سكري بكيلوين تمر خلاص، لا يجوز حتى لو كانت قيمتهما متساوية.

مثال على اتحاد الجنس واختلاف النوع:

لو أن شخصاً لديه ٢٠ كيلو تمر سكري وشخصاً آخر لديه ٤٠ كيلو صفري، وقيمتها واحدة في السوق، فقال أريد

أن أشتري منك ٢٠ كيلواً من التمر السكري بـ ٤٠ كيلواً من التمر الصفري، فهل هذا يجوز؟

نقول أن هذا لا يجوز، حتى لو كان هناك تقابض؛ لأنه عند اتحاد العلة واتحاد الجنس لا بد من التقابض والتماثل؛

لأنَّ اختلاف النوع لا أثر له في الحكم، المؤثر هو اختلاف الجنس.

لكن لو كان تمر بر، نعم، نقول لا بأس بالتفاضل مع اشتراط التقابض.

لا أثر للجودة والرداءة والقدم والحداثة في باب الربا:

ويدل على ذلك ما جاء في الصحيحين أنَّ الرسول ﷺ استعمل رجلاً على خير، فجاءه بتمر جنيب - وهو من النوع

الجيد -، فقال الرسول ﷺ: ((أكلُ تمرٍ خيرٌ هكذا؟)). فقال: لا والله يا رسول الله، إننا لناخذُ الصاعَ من هذا

بالصاعين، بالثلاثة، فقال: ((لا تفعل، بعِ الجمعَ بالدرهم، ثم ابتعْ بالدرهمِ جنيباً)). (١)

وفي رواية: ((أوه أوه، عينُ الربا عينُ الربا، لا تفعل، ولكن إذا أردت أن تشتري فبعِ التمرَ [يعني الرديء] ببيعِ

آخر، ثم اشترِ به)). (٢)

وجه الدلالة من الحديث: ففي هذا الحديث نهي النبي ﷺ عن بيع الصاعين من التمر الرديء بالصاع من التمر

الجيد. مع أنَّ الظاهر هو التساوي في القيمة، ومع ذلك نهي النبي ﷺ عن ذلك، بل سمَّاه عين الربا.

لكن النبي ﷺ، أشار إلى مخرج سهل، وهو أن يبيع التمر الرديء بالدرهم ثم يشتري بالدرهم التمر الجيد.

(١) أخرجه مسلم ١٢١٥/٣، كتاب: المساقاة، باب: بيع الطعام مثلاً بمثل، حديث رقم: ٩٥-١٥٩٣.

(٢) أخرجه مسلم ١٢١٥/٣، كتاب: المساقاة، باب: بيع الطعام مثلاً بمثل، حديث رقم: ٩٦-١٥٩٤.

مثال آخر يشابه المثال السابق إذا اتحد الجنس واختلفت الجودة: (ويجب على النساء التنبه له)

بيع المرأة حلبي قديم بحلي جديد، لا بد فيه من التقابض ولا بد فيه من التماثل.

لماذا؟

لأن العلة واحدة وهي الثمنية، والجنس واحد وهو الذهب، فإذا اتحد الجنس والعلة فلا بد من التقابض ولا بد من التماثل ولا أثر للقدم والحداثة، ولا للجودة أو الرداءة.

ما الواجب على المرأة في هذه الحال؟!

فإن قال قائل: كيف التماثل؟ فالناس لا تقبل أن تشتري قديم بجديد، فنقول على المرأة أن تسلك المخرج الذي ذكره

النبي ﷺ، أن تبيع الحلبي القديمة بدراهم وتشتري بهذه الدراهم حلياً جديدة.

وكذلك يقال في مثل الحلبي وفي غيره، وهذا من الأخطاء الشائعة عند الناس تجد أن بعض النساء يأتين ويبيعن حلبي

قديم ويشترين حلبي جديد مع عدم التماثل، وهذا عين الربا، والمخرج هو أن تبيع الحلبي القديم بدراهم أو أوراق نقدية ثم تشتري حلبي جديد.

ومن هنا نقول إن من ثمار التفقه في الدين، أن الإنسان يستطيع أن يصل إلى غرضه، بطريق مباح.

الحكمة من تحريم بيع الأنواع من الجنس الواحد ببعضها البعض:

ولعل الحكمة من ذلك:

من باب سد الذريعة، ولعله لو فتح لهم الباب فسيفضي ذلك إلى الدخول في أبواب أخرى من الربا، خاصة وأن هذه

الأشياء من أمور البيع والشراء فيغلب على الناس طبيعة التوسع فيها.

هل الربا مرتبط بالظلم؟!

مثل هذه الصورة السابقة حقيقة ليس فيها ظلم، ولذلك ربط بعض الناس الربا بالظلم، قد لا يكون مُطرداً في جميع

الصور وجميع المسائل، وهنا يبيع صاعين تمر رديء بصاع تمر جيّد ومع تساوي القيمة ليس في هذا ظلماً، ولكن نقول إن

الشارع هنا له نظر حكمة، وقد يكون من ذلك سد الذرائع، وقد يكون هناك حكم أخرى لا نعلمها، والله تعالى حكّمه

وشرّعه حكماً الحكيم، وغاية الحكم.

الخلاصة:

القول الراجح في علة الربا أنها في النقدين الثمينة، وكذلك فيما جاء مثل ذلك كالأوراق النقدية. وعلة الربا في غير النقدين الطعم مع الكيل أو الوزن. إذا اختلفت علة الربا، فلا يشترط لا تقابض ولا تماثل مثل بيع تمر بأوراق نقدية. إذا اتحدت العلة، فننظر إلى الجنس، إذا كان متحداً كالذهب بالذهب والشعير بالشعير فهنا يشترط التقابض والتماثل. وإذا كان الجنس مختلفاً مع اتحاد العلة، فهنا يشترط التقابض فقط. مثل بيع تمر بتمر، بيع ذهب بأوراق نقدية. قلنا لا أثر في اختلاف النوع إنما المؤثر في اختلاف الجنس. قلنا أيضاً لا أثر الجودة والرداءة ولا أثر للقدم أو الحداثة. قلنا أيضاً المخرج عند بيع الرديء بالجميل، أو القديم بالجديد، وهو أن يبيع هذا القديم أو الرديء بدراهم ويقبضه ثم يشتري ما أرد من الجديد أو الجيد، هذا ما قاله أهل العلم.

١٠- بيع العينة:

تعريف العينة في اللغة: مشتقة من العين وهي النقد الحاضر كما قال الأزهري وغيره.

وسميت بذلك لأن أحد المتبايعين يقصد بالبيع العين أي يقصد النقد لا السلعة.

تعريفه في الاصطلاح: بيع العين بثمان زائد نسيئة لبييعها المستقرض بثمان حاضر أقل ليقضي دينه.

أو تعريف بيع العينة: أن يشتري شخص سلعة بثمان مؤجل ثم يبيعه على البائع بثمان أقل نقداً.

مثاله: أن يشتري سيارة ب ٥٠ ألف ريال إلى أجل ثم يبيعه عليه ب ٤٠ ألف ريال نقداً حالاً يسلمها له ويبقى الثمن

المؤجل في ذمته إلى حلول الأجل، فيحرم ذلك لأنها حيلة يتوصل بها إلى الربا.

والحقيقة أنه في هذا المثال كأنه باع ٥٠ ألف ريال مؤجلة بأربعين ألف ريال نقداً لكن بدل ما يقول: بعني ب ٤٠

ألف نقداً ب ٥٠ ألف مؤجل، وهو يعلم أن هذا من الربا الصريح أدخل هذه السيارة حيلة.

فهذه السيارة باعها على هذا الرجل ب ٥٠ ألف مؤجلة ثم أرجعها مرة أخرى واشتراها ب ٤٠ ألف نقداً، وغرضه هو

الحصول على النقد فهذه السيارة ذهبت ثم رجعت إلى صاحبها وهذا حصل على ٤٠ ألف نقداً.

وحقيقة هذه لا شك أنها حيلة على الربا وذريعة موصلة إلى الربا؛ لأنه يُدخل السلعة ليستبيح أخذ نقد مؤجل بحال،

ولهذا قال ابن عباس رضي الله عنهما قال: ((أرى مئة بخمسين بينهما حرية)).

أي: خرقة حرية جعلها في بيعهما أي: كأن الأمر بيع ثمن مؤجل بنقد حال لكن يدخلان بينهما إما سيارة وإما

حريرة كما قال ابن عباس وإما أي سلعة من السلع هذا كله تحايل ولذلك بيع العينة تحريمه هو من باب سد الذريعة. وإلا

فإنه قد يحصل مثل هذا من غير مواطأة ومن غير اتفاق فقد يبيع الإنسان مثلاً سيارته ب ٥٠ ألف ريال مؤجلة ثم يندم

ويريد أن يشتريها ب ٤٠ ألف نقداً، فيذهب ويشتريها ب ٤٠ ألف نقداً، لكن قد يحصل هذا من غير مواطأة ولا اتفاق لكن

الغالب هو أنها تقتزن بمواطأة واتفاق.

وقد ذكر ابن القيم رحمه الله أن النبي ﷺ نهي عن بيعتين في بيعة، وعن صفتين بصفقة، وعن شرطين في بيعة، أن

المقصود من هذا كله بيع العينة.

إذن حقيقة العينة: أن يبيع السلعة بثمان مؤجل ثم يشتريها بأقل منه نقداً.

أمّا إذا باع السلعة بثمان مؤجل ثم اشتراها بأكثر من ثمنها أو بمثل ثمنها فلا بأس به، لأنه حينئذ لا يكون ذريعة

إلى الربا ونوضح هذا بمثال:

مثال: رجل باع سيارة على آخر ب ٥٠ ألف ريال إلى أجل، ثم أن البائع ندم على ذلك البيع، وأراد أن يشتريها من

ممن باعها عليه ب ٥٢ ألف ريال نقداً فهذا لا بأس به؛ لأن احتمال أن يكون حيلة على الربا أو ذريعة إلى الربا غير وارد هنا

فباعها ب ٥٠ ألف ريال مؤجلاً ثم اشتراها ب ٥٢ ألف ريال نقداً، فليس في هذا ذريعة للربا ولا حيلة على الربا، بل نعلم أنه

صالح في هذا، ولا يرد عليها ما يرد على مسألة العينة.

وهكذا لو أنه باع تلك السيارة بـ ٥٠ ألف ريال إلى أجل ثم اشتراها بـ ٥٠ ألف نقداً فهذا لا بأس به أيضاً؛ لأنه ينتفي معه التحايل على الربا، وإنما الممنوع أن يشتريها نقداً بأقل مما باعها به.

إذا اشتراها بعرض من العروض، فهل هذا يدخل في مسألة بيع العينة؟

نقول: لا بأس به. قال الموفق ابن قدامة: لا نعلم فيه خلافاً؛ لأنَّ التَّحْرِيمَ إِنَّمَا كَانَ لَشَبْهَةِ الرِّبَا وَلَا رِبَا بَيْنَ الْأَثْمَانِ وَالْعُرُوضِ.

حكم بيع العينة: هو محرم لحديث ابن عمر رضي الله عنهما أنَّ النبي ﷺ قال: ((إِذَا تَبَايَعْتُمْ بِالْعِينَةِ وَأَخَذْتُمْ أَذْنَابَ الْبَقَرِ وَرَضِيْتُمْ بِالزَّرْعِ وَتَرَكْتُمْ الْجِهَادَ سَلَطَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ ذُلًّا لَا يَنْزِعُهُ حَتَّى تَرْجِعُوا إِلَى دِينِكُمْ)). (١)

ولقول عائشة رضي الله عنها لما قالت أم ولد زيد ابن أرقم: يا أم المؤمنين أبيع غلاماً من زيد ابن أرقم بـ ٨٠٠ درهم إلى عطاء ثم اشتريته بـ ٦٠٠ أي نقداً فقالت عائشة رضي الله عنها: بئس ما شريتي وبئس ما اشتريتي، أبلغني زيداً أنه قد أبطل جهاده مع النبي ﷺ إلا أن يتوب) رواه أحمد.

قال الموفق ابن قدامة رحمه الله: (والظاهر أن عائشة رضي الله عنها لا تقول مثل هذا التغليظ وتقدم عليه إلا بتوقيف من النبي ﷺ فجرى ذلك مجرى روايتها عنه، ولأن ذلك ذريعة إلى الربا في حقيقة الأمر).

صور لا تدخل في مسألة العينة ومن هذه الصور:

الصورة الأولى: أن يبيع السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها بأكثر منه نقداً.

فهذه لا تدخل في مسألة العينة لأنه لا بد أن يشتريها بأقل منه نقداً.

الصورة الثانية: أن يبيع السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها بمثل ثمنها نقداً.

فهذه لا تدخل في مسألة العينة لأننا اشتربنا أنه يشتريها بأقل منه نقداً.

الصورة الثالثة: أن يبيع السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها بعرض من العروض، فهذه أيضاً ليست من مسألة العينة.

الصورة الرابعة: أن يبيع بعرض من العروض ثم يشتريها نقداً أي: أن المسألة تكون بين نقد وعرض.

فهذه الصورة لا تدخل في مسألة العينة.

لو اشترى السلعة بنقد ثم باعها على من اشتراها منه بثمن مؤجل (أي عكس مسألة العينة)؟

مثال ذلك: اشترى سلعة بـ ٥٠ ألف ريال نقداً ثم باعها على من اشتراها منه بـ ٦٠ ألف ريال مؤجلة فما الحكم؟

الجواب: هذه المسألة محل خلاف بين العلماء، فالمذهب عند الحنابلة: التحريم.

ومن العلماء من يقول: أنها عكس مسألة العينة (أي هذه المسألة) إذا وقع عن غير مواطأة ولا اتفاق فإنه لا بأس به

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٦٦٣/٢، كتاب: الإجارة، باب: النهي عن العينة، حديث رقم: ٢٩٥٦ - ٣٤٦٢.

وهو رواية عن الإمام أحمد وأختره الموفق ابن قدامة رحمه الله في المغني.

١١ - التَّوْرُق:

تعريف التَّوْرُق: أن يحتاج شخص إلى النقد فيشتري سلعة بثمن مؤجل، ثم يبيعها على شخص آخر غير البائع نقداً بثمن أقل مما اشتراها به.

أو أن يشتري سلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها نقداً على شخص آخر غير البائع الأول.

سبب تسميته بالتَّوْرُق: لأنَّ المشتري لا يقصد السلعة وإنما قصده الحصول على الورق وهو الفضة والمقصود النقد.

حكم التَّوْرُق:

اختلف فيها العلماء والقول الصحيح في مسألة التَّوْرُق أنها جائزة لا بأس فيها؛ لأنَّ الأصل في المعاملات الحل والإباحة وهذان العقدان منفصلان وليس بينهما ارتباط، فهو قد اشترى سلعة بثمن مؤجل من شخص، ثم باع هذه السلعة بنقداً إلى شخص آخر وليس فيها حيلة على الربا.

ولذلك فإنَّ القول الصحيح أن مسألة التَّوْرُق صحيحة وليس فيها ربا، ثم أن الحاجة داعية إليها، فليس كل من احتاج إلى النقد يجد من يقرضه بدون ربا، ففيها توسيع على الناس ولكن لا ينبغي أن يلجأ لها من لا يحتاجها، أما إذا احتاجها فله أن يلجأ. أما غيره فلا يلجأ إليها لأجل ألا يترتب في ذمته ديون ولكن من احتاج إليها لأي غرض من الأغراض فلا بأس بها.

الفرق بين العينة والتَّوْرُق:

العينة بين الطرفين فقط يشتري السلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها على من اشتراها منه بثمن حال نقداً. لكن في التَّوْرُق يشتري السلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها نقداً على طرفٍ ثالث غير الذي اشتراها منه أي غير البائع الأول. مثال: رجل احتاج إلى سيولة نقدية لأجل زواج أو لبناء مسكن أو غيره من الأغراض ثم ذهب إلى من يبيع بالتقسيط ثم اشترى منهم سيارة بـ ٥٠ ألف ريال مؤجل ثمنها إلى سنتين.

ثم أخذ هذه السيارة وذهب بها إلى حراج السيارات وباعها بـ ٤٠ ألف ريال نقداً (هذه تسمى مسألة التَّوْرُق). فهي بين ثلاثة أطراف بين البائع الأول الذي باعها بثمن مؤجل والمشتري منه والمشتري من هذا المشتري الذي اشتراها نقداً.

بينما العينة: هي بين طرفين، أن يبيع السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها منه نقداً؛ أي أن السلعة تذهب ثم تعود إلى صاحبها ويثبت في ذمة المشتري ثمن مؤجل ويحصل على ما يريد نقداً وهذه العينة وهي محرمة.

بخلاف التَّوْرُق بيت ثلاثة أطراف وفيها عقدان منفصلان:

العقد الأول: بين المشتري والبائع الأول يشتريها بثمن مؤجل ثم تنتهي هذه العملية.
ثم العقد الثاني: هذا المشتري يبيع هذه السلعة على طرف ثالث بنقد من أجل الحصول على السيولة النقدية.

الصرف:

تعريف عقد الصرف: هو مبادلة النقود بعضها ببعض.

المراد بالنقود: الذهب والفضة وما يقوم مقامها.

مثال ما يقوم مقام الذهب والفضة:

١- النقود الورقية. ٢- النقود المعدنية.

جائز إذا توافرت شروطه:

م	حالة الصرف	مثاله	شروطه
١	أن تكون النقود من جنس واحد.	ريالات سعودية بريالات سعودية	١- التساوي. ٢- التقابض قبل التفرق.
٢	أن تكون النقود من جنسين مختلفين.	ريالات سعودية بجنيهات مصرية	التقابض قبل التفرق

دليل الصرف:

- ١- قوله ﷺ: إِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ)). (١)
- ٣- قوله ﷺ: ((الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ أَوْ اسْتَرَادَ فَقَدْ أَرَى، الْآخِذُ وَالْمُعْطِي فِيهِ سَوَاءٌ)). (٢)

(١) أخرجه مسلم ٣/١٢١١، كتاب: المساقاة، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق، حديث رقم: ٨١-(١٥٨٤).

(٢) أخرجه مسلم ٣/١٢١١، كتاب: المساقاة، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق، حديث رقم: ٨٢-(١٥٨٤).

المبحث الخامس: عقد القرض وأحكامه.

وفيه مطلبان:

- المطلب الأول: تعريف عقد القرض وبيان مشروعيته.
- المطلب الثاني: أركان عقد القرض وشروطه وأحكامه.

المطلب الأول: تعريف عقد القرض وبيان مشروعيته.

تعريف القرض:

القرض في اللغة: القطع

وفي الاصطلاح: هو دفع مال لمن ينتفع به ويرد بدله.

مشروعية القرض:

ويدل على مشروعية القرض القرآن والسنة والإجماع.

فمن القرآن: قوله تعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَصْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ يَقْبِضُ

وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ ﴿٢٤٥﴾. (١)

ومن السنة: حديث أبي رافع رضي الله عنه: ((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ اسْتَسْلَفَ مِنْ رَجُلٍ بَكْرًا، فَأَتَاهُ يَتَقَاضَاهُ بَكْرَهُ، فَقَالَ لِرَجُلٍ:

انطلق فابتنع له بكرة. فأتاه، فقال: ما أصبت إلا بكرة رابعياً خياراً. فقال: أعطه؛ فإن خير المسلمين أحسنهم

قضاء)). (٢)

ومن الإجماع: أجمع أهل العلم على إباحة القرض.

(١) سورة البقرة: ٢٤٥.

(٢) أخرجه النسائي صحيح سنن النسائي للألباني ٩٥٥/٣، كتاب: البيوع، باب: استسلاف الحيوان واستقراضه، حديث رقم: ٤٣٠٣.

المطلب الثاني: أركان عقد القرض وشروطه وأحكامه.

حكم الإقراض:

يدور حكم الإقراض مع الأحكام التكليفية:

فتارة يكون واجبًا وذلك إذا كان المقترض مضطرًّا والمقرض مليئًا. وتارة يكون مستحبًا وذلك هو الأصل في القرض إذا كان المقرض مليئًا والمقترض محتاجًا للمال. وإذا كان الاقتراض لا حاجة بل ليزيد في تجارته طمعًا في الربح الحاصل منه كان إقراضه مباحًا. وإذا علم المقرض أنَّ المقترض يصرفه في معصيةٍ أو أمرٍ مكروه كان القرض حرامًا أو مكروهًا. هذا كله في حق المقرض.

حكم الاقتراض:

القرض في حق المقرض مباحًا إذا علم من نفسه الوفاء كأن يكون له مالٌ مرتجىً وعزم على الوفاء منه وإلا لم يجوز. فقد قال النبي ﷺ: ((من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدَّى الله عنه، ومن أخذ يريد إتلافها أتلفه الله)). (١) أمَّا إذا كان مضطرًّا للمقرض كمشراء دواء له لإنقاذه من التهلكة فهنا يجب في حقه؛ لدفع الضرر عن نفسه.

الحكمة من مشروعيتها:

الشريعة الإسلامية مليئة بالحكم، فما من حكمٍ شرعيٍّ إلا وله حكمة في تشريعه، ومن جملة هذه الأحكام القرض، فلما كانت أحوال الناس مختلفة؛ منهم المعسر، ومنهم الموسر، ندب الله تعالى إلى القرض، وجعله قرينةً من القرب؛ وذلك ما فيه من إيصال النفع للمقترض؛ وذلك لقضاء حاجته وتفريج كربته. وفي هذا المعنى تأكيدًا لروح المحبة والإخوة بين المسلمين وكونهم صفاً واحداً وبنيناً مرصوصاً. فالقرض من محاسن هذا الدين العظيم؛ لأنه يحتاجه من ضاقت أموره وانكسر خاطره واشتدت عليه الحاجة.

فضل الإقراض:

وروى ابن ماجة عن ابن مسعود رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: ((ما من مسلمٍ يُقرضُ مسلمًا قرضًا مرتينٍ إلا كان كصدقتها مرة)). (٢)

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: ((من نفس عن مسلمٍ كربةً من كرب الدنيا نفس الله

(١) أخرجه البخاري ص ٢٦٣، كتاب: الاستقراض، باب: من أخذ أموال الناس يريد أداءها أو إتلافها، حديث رقم: (٢٣٨٧).

(٢) أخرجه ابن ماجة صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٥٦/٢، كتاب: الهبات، باب: القرض، حديث رقم: ١٩٧٢-٢٤٣٠.

عنه كُربةً من كُرباٍ آخرة، ومن سترَ على مسلمٍ سترهُ اللهُ في الدنيا والآخرة والله في عونِ العبدِ ما كانَ العبدُ في عونِ أخيه)). (١)

الترهيب من الدين وحكم الأداء:

عن عبدالله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما قال: قال رسول الله ﷺ: ((يُغْفَرُ لِلشَّهِيدِ كُلِّ ذَنْبٍ إِلَّا الدَّيْنَ)). (٢)
وأداء القرض واجب على المقرض عند حلول الأجل، وتحرم عليه المماطلة مع القدرة على الأداء. قال النبي ﷺ:
((مَطْلُ الغنيِّ ظلمٌ)). (٣)

يستحب توثيق القرض بالكتابة والإشهاد عليه، فيكتب مقداره، ونوعه، وأجله، قال تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾ إلى قوله: ﴿وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ﴾. (٤)

وفي مشروعية توثيق القرض حفظ له، وطمأنينة نفس المقرض حتى لا يضيع حقه إمّا بنسيان المقرض أو موته أو جحده أو غير ذلك، كما أنّ فيه حفظاً لمقدار القرض وأجله حتى لا يختلف فيه.

ما يصح إقراضه:

يصح إقراض الأشياء التي يجوز بيعها مثل: النقود، والطعام، والثياب، والكتب، وغيرها.

الإحسان في القرض:

يجوز للمقرض عند أداء القرض أن يزيد على ما أعطي في المقدار كأن يقترض مئة ريال وعند الأداء يردها مئة وخمسين.

وشرط ذلك ألا تكون هذه الزيادة متفقاً عليها بينهما؛ لأنها حينئذٍ تدخل في الربا المحرم.

ويدل على جواز الإحسان في القضاء حديث أبي رافع ﷺ ((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ اسْتَسْلَفَ مِنْ رَجُلٍ بَكْرًا، فَأَتَاهُ يَتَقَاضَاهُ بَكْرَهُ، فَقَالَ لِرَجُلٍ: انْطَلِقْ فَابْتَعْ لَهُ بَكْرًا. فَأَتَاهُ، فَقَالَ: مَا أَصَبْتُ إِلَّا بَكْرًا رِبَاعِيًّا خِيَارًا. فَقَالَ: أَعْطَاهُ؛ فَإِنَّ

(١) أخرجه الترمذي صحيح سنن الترمذي للألباني ١٦/٣، أبواب: القراءات، حديث رقم: ٣١٢٧-٢٣٤٨.

(٢) أخرجه مسلم ١٥٠٢/٣، كتاب: الإمارة، باب: من قُتِلَ في سبيلِ الله كُفِّرَتْ خطاياهُ إلا الدَّيْنَ، حديث رقم: ١١٩- (١٨٨٦).

(٣) أخرجه البخاري صد ٢٥٢، كتاب: الحوالات، باب: إذا أحال على مليء فليس له رد، حديث رقم: (٢٢٨٨).

(٤) سورة البقرة: ٢٨٢.

خيرَ المسلمين أحسنهم قضاءً)). (١)

القرض الذي يجزى نفعاً للمقرض:

الأصل في القرض أنه إحسانٌ إلى المقرض يُراد به ثوابُ الله جل وعلا، فإذا اشترط المقرض على المقرض نفعاً معيناً فإنه لا يجوز؛ لأنَّ كل قرض جرَّ نفعاً فهو ربا.

مثال ذلك: أن يقرضه على أن يعطيه هدية، أو يعيره سيارته لينتفع بها أسبوعاً أو غير ذلك.

جمعية الموظفين:

يقوم بعض الموظفين أو غيرهم بالاتِّفاق على أن يدفع كلُّ واحدٍ منهم مبلغاً محدداً بالتساوي فيما بينهم، ويستلمه كلُّ شهرٍ واحدٍ منهم، ويُسمَّى هذا العمل عادةً (جمعية الموظفين). وهي جائزة، لأنها من باب القرض الحسن.

الخطيطة:

المراد بها أن يتصالح الدائن مع مدينه على أن يعطيه جزءاً من المبلغ الذي يطالبه به ويسمح عن الباقي، سواء كان ذلك بسبب؛ كأن يعجز المدين عن أداء جميع المبلغ، أو لأجل تقديم أداء الدَّين عن وقت حلوله، أم كان ذلك بغير سبب. وتُسمَّى أيضاً: الصلح عن الدَّين المؤجل ببعضه حالاً، أو مسألة ضع وتعجل.

مثال الخطيطة: أن يكون لأحمد على خالد مبلغ وقدره عشرون ألف ريال سواءً أكان قرضاً أم كان ثمن بضاعة أم غير ذلك ولا يحل دفعه إلا بعد ستة أشهر.

فيحتاج أحمد إلى مال فيصالح خالدًا على أن يعجل له المبلغ الذي عنده ويسقط عنه ألفي ريال.

حكم الخطيطة:

وهذا العمل جائز شرعاً لعدم ما يدل على منعه وهو رواية عن الإمام أحمد اختارها شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم.

توجيهات: ينبغي للمقرض أن يبادر بأداء ما عليه ولا يُجَّوج صاحبه للمطالبة أو الشكوى لما في ذلك من الإساءة إلى من أحسن.

المبحث السادس: عقد الرهن وأحكامه.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف عقد الرهن وبيان مشروعيته.

المطلب الثاني: أركان عقد الرهن وأحكامه.

المطلب الأول: تعريف عقد الرهن وبيان مشروعيته.

تعريف الرهن:

الرهن في اللغة: هو الحبس والثبوت والدوام، قال تعالى: ﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾ (٣٨). (١) أي محبوسة. في الاصطلاح: توثقة ذَيْنِ بَعِينٍ يَمَكُنُ اسِيْفَاؤُهُ أَوْ بَعْضُهُ مِنْهَا أَوْ مِنْ بَعْضِهَا أَوْ مِنْ ثَمْنِهَا عِنْدَ تَعَدُّرِ وَفَائِهِ مِنَ الْمَدِينِ. والرهن من عقود التوثيقات.

حكمه: الرهن جائز، دَلَّ عَلَى ذَلِكَ الْكِتَابُ وَالسُّنَّةُ وَالْإِجْمَاعُ.

من الكتاب: قول الله تعالى: ﴿وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أَوْتُمِنَ أَمْنَتَهُ، وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ﴾. (٢)

ومن السنة: ما روى البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت: ((اشترى رسول الله ﷺ من يهودي طعاماً بنسيئة، ورهنه دِرْعَهُ)). (٣)

وأما الإجماع: فقد أجمع العلماء على جوازه. ونقل ذلك غير واحدٍ من أهل العلم.

ما يصح رهنه:

كلُّ ما صَحَّ بِيَعِهِ صَحَّ رَهْنُهُ؛ وذلك لِأَنَّ الْغَرَضَ مِنَ الرَّهْنِ تَوْثِيقَ الدَّيْنِ وَاسْتِيفَاؤَهُ مِنْ ثَمَنِ الرَّهْنِ إِذَا تَعَدَّرَ الْوَفَاءَ مِنَ الرَّاهِنِ، فَلَا يَصَحُّ رَهْنُ الْبَطَاقَةِ أَوْ رِخْصَةِ الْقِيَادَةِ أَوْ الْوَقْفِ وَنَحْوِ ذَلِكَ.

لزوم الرهن:

الرهن لازمٌ للراهن ليس له فسخه إلا بإذن المرتهن، سواء أكان المرهون في يده أم في يد المرتهن؛ ولذلك فإنه لا يجوز له بيعه أو التصرف فيه تصرفاً يؤدي إلى تلفه؛ لأنه مرهونٌ في حق يمكن استيفاؤه منه؛ فلو بيع أو أُلْفَ لم يمكن الاستيفاء منه.

وهو عقدٌ جائز بالنسبة للمرتهن؛ يجوز له فسخه متى شاء؛ لأنَّ الْحَقَّ لَهُ وَقَدْ رَضِيَ بِإِسْقَاطِهِ، فَإِذَا فَسَخَهُ جَازَ لِلرَّاهِنِ أَنْ يَسْتَفِيدَ مِنْهُ مَطْلَقًا، وَجَازَ لَهُ بِيَعِهِ.

(١) سورة المدثر: ٣٨.

(٢) سورة البقرة: ٢٨٣.

(٣) أخرجه البخاري صد٢٣٢، كتاب: البيوع، باب: شراء الإمام الحوائج لنفسه، حديث رقم: (٢٠٩٦).

المطلب الثاني: أركان عقد الرهن وأحكامه.

أركان عقد الرهن:

١- المرتهن. ٢- والراهن. ٣- والرهن. ٤- والمرهون.

مثاله: اشترى شخص سياراً بمائة ألف ريال مؤجلة، ورهن قطعة أرض لدى البائع حتى يأتيه بالثمن.

ففي المثال السابق المرتهن هو البائع (الدائن)، والراهن هو المشتري (المدين)، والرهن (قطعة أرض)، والمرهون به هو الثمن أو المؤجل.

الرهن الحيازي والرهن الرسمي:

الرهن الحيازي: هو الرهن الذي يكون فيه المرهون في يد المرتهن.

وأما الرهن الرسمي: فالمرهون يبقى في يد الراهن ويكتفى بالتسجيل في الأوراق الرسمية بأنه مرهون، وهذا النوع هو الأكثر انتشاراً في المعاملات المعاصرة.

مثاله: أن يشتري سلعة بالتقسيط ويرهن سيارته أو بيته أو أسهمه للدائن، ويبقى المرهون في يد المدين ليتصرف فيه؛ إلا أنه لا يجوز له بيعه، ولذلك يجري العمل على وضع ختم على صك البيت أو شهادة الأسهم يبين أنها مرهونة للدائن؛ لا يبيعها المدين.

ومن ذلك توثيق قرض صندوق التنمية العقاري بالتأشير على صك الأرض التي يطلب القرض للبناء عليها بأنها مرهونة لصالح البنك.

حفظ الرهن:

يجب على المرتهن إذا قبض الرهن أن يحافظ عليه، فهو أمانة عنده، ولو تلف منه شيء فلا يضمن إلا حال تعديه أو تفریطه؛ لأنَّ يده يد أمانة، ولا يسقط بهلاكه شيء من دينه.

مؤونة الرهن ونماؤه:

الرهن ملك للراهن، فمؤونته عليه، ونماؤه المنفصل والمتصل له؛ لحديث أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((لا يعلقُ

الرهن، الرهن لمن رهنه، له غنمه وعليه غرمه)). (١)

ومعنى قوله (لا يعلقُ الرهن) أي: لا يجبس أو يمنع.

(١) أخرجه الألباني في التعليلات الرضية ٤٨١/٢.

أمثلة معاصرة على الرهن:

- ١- طلب عميل بطاقة ائتمانية من البنك فاشترط عليه أن يودع تأميناً نقدياً - إذا كان الرهن نقوداً محجوزة في الحساب البنكي فقد جرى العرف المصرفي تأميناً نقدياً-، فيجب على الراهن - وهو العميل - أن يزكي هذا المال إذا بلغ النصاب كلما حال عليه الحول.
- ٢- اشترى من البنك سلعة بالتقسيط ورهنه أسهما في إحدى الشركات ثم ارتفعت قيمتها وزعت الشركة أرباحاً لكل سهم. فالنماء للراهن، ويجب عليه مؤونة هذه الأسهم من زكاة أو رسوم أو غير ذلك.
- ٣- رهن داراً مؤجّرة، فمناؤها المتصل هو ارتفاع القيمة، ومناؤها المنفصل هو الأجرة للراهن، وتكلفة صيانتها عليه.

الانتفاع بالرهن:

- للراهن الانتفاع بالرهن ما دام مقبوضاً في يده، ولو بلا إذن المرتهن؛ لأنّه ملكه.
- وأما المرتهن فليس له الانتفاع بالرهن إلا بإذن الراهن، ويُستثنى من ذلك ما إذا كان الرهن في قرض فإنّه لا يجوز للمرتهن الانتفاع بالرهن ولو أذن الراهن؛ لأنّه حينئذٍ يصبح قرضاً جرّ نفعاً، وهذا ربا.
- مثاله: أقرضه مئة ألف ليردها مئة ألف بشرط أن يرهنه سيارته وينتفع بها - أي الدائن - في مدة الاقتراض، فلا يجوز ذلك لأنّه يدخل في القرض الذي جرّ نفعاً، وهو من الربا المحرّم.

فكّك الرهن وتسليمه:

إذا سدّد الراهن ما عليه من الدّين كاملاً انفك المرهون، ووجب على المرتهن تسليمه للراهن.

الاستيفاء من الرهن:

متى حلَّ الدَّيْنُ لَرِمَ الرَّاهِنُ أداءه كالدين الذي لا رهن به.

وإن امتنع من أدائه، ففيه حالان:

الحالة الأولى:

إن كان الراهن أذنً للمرتهن في بيع الرهن باعه ووفى الدَّيْنُ، وإن فضل منه شيء فللراهن؛ لأنَّه مالكة، وإن بقي من الدَّيْنِ شيء لم يَفِ به فعلى الراهن أدائه.

وإذا قال الراهن للمرتهن:

إن جئتكَ بِحَقِّكَ في يوم كذا وإلا فالرهن لك لم يصح هذا الشرط؛ لأنَّه من غلق الرهن عن الراهن، لاحتمال أن تكون قيمة الرهن عند الوفاء أكثر من الدَّيْنِ.

الحالة الثانية:

إذا لم يأذن الرَّاهِنُ ببيعه أجبره القاضي على الوفاء أو بيع الرهن والوفاء للمرتهن، فإن امتنع باعه القاضي ووفى دينه، وليس للمرتهن بيع الرهن إلا بإذن صاحبه أو يتولَّى القاضي بيعه.

تطبيقات معاصرة على الرهن:

١- اشتراط تحويل الراتب:

يجوز أن يشترط المصرف على عميله في بيع التَّقْسِيط أن يحوِّل العميل راتبه على البنك؛ ليتمكن المصرف من استيفاء الأقساط الشهرية منه.

٢- رهن السلعة المباعة بالتقسيط:

يجوز أن يتفق البائع والمشتري على أن تكون السلعة المباعة مرهونة بتمنيتها بحيث ترهن رهناً رسمياً كأن يبيع بالتقسيط داراً أو سيارةً أو أسهماً ويؤشر على صك الدار أو رخصة السيارة أو شهادة الأسهم بأنها مرهونة البائع إلى أن يسدّد المشتري ثمنها.

المبحث الثامن: عقد الضمان والكفالة والحوالة.

وفيه ثلاثة مطالب:

- المطلب الأول: تعريف عقد الضمان وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.
- المطلب الثاني: تعريف عقد الكفالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.
- المطلب الثالث: تعريف عقد الحوالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

المطلب الأول: تعريف عقد الضمان وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

لما كان الضمان من المقاصد الضرورية في الشريعة الإسلامية حفظ المال الذي به قوام الحياة، فقد شرع الله لنا الوسائل التي تحفظه من الضياع والتلف.

ومن تلك الوسائل: توثيق الديون وضبطها بالإشهاد والكتابة والضمان والرهن والكفالة وغيرها. ولعظم شأن هذا الأمر فإن الله سبحانه قد خصّه بالحديث في أطول آية في كتابه، وهي آية الدّين، فقال سبحانه:

﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾. (١)

تعريف الضمان:

الضمان لغةً: الالتزام.

اصطلاحًا: التزام شخص ما وجب على غيره من الحقوق المالية.

مثاله: أراد محمد أن يشتري من صالح سيارة بعشرين ألف ريال مؤجلة إلى سنة، فطلب منه ضامنًا، فقال خالد: بعه وأنا أضمن لك الثمن.

ففي هذا المثال: الضامن خالد وصاحب الحق صالح والمضمون عنه محمد والمضمون به العشرون ألفا.

مشروعية الضمان:

الضمان جائز، دلّ على ذلك الكتاب والسنة والإجماع.

فمن الكتاب: قول الله تعالى: ﴿وَلِمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ﴾ (٢). أي: كفيل.

ومن السنة: قوله ﷺ: ((الزَّعِيمُ غَارِمٌ)). (٣)

وأما الإجماع: فقد أجمع العلماء على جواز الضمان، ونقل الإجماع كثير من الفقهاء.

حكمه: جائز في حق المضمون عنه، وهو مندوب للضامن؛ لما فيه من الإحسان وبذل المعروف.

(١) سورة البقرة: ٢٨٢.

(٢) سورة يوسف: ٧٢.

(٣) أخرجه ابن ماجة صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٥١/٢، كتاب: الصدقات، باب: الكفالة، حديث رقم: ١٩٤٩-٢٤٠٥.

ما يصح ضمانه ولزوم الضمان:

يصح ضمان الديون، مثل القرض، وثن البيع المؤجل، وأجرة الدار.
متى يلزم: ومتى ثبت الحق في ذمة المضمون عنه فإنَّ الضمان يلزم الضامن وليس له الرجوع فيه، أما قبل ثبوت الحق فيحق له الرجوع.
مثاله: أراد سليمان شراء سيارة بثمن مؤجل من فهد، فقال سعود: بعه وأنا أضمن الثمن، فلسعود هنا أن يتراجع عن الضمان قبل تمام عقد البيع، وأما إذا تمَّ البيع فقد لزمه الضمان ولا يحق له التراجع عنه.

ما ليس بشرط في الضمان

لا يشترط في الضمان:

١ - معرفة الضامن بالمضمون عنه أو بصاحب الحق. فيصح أن يضمن مجهولاً.
كأن يقول: من استدان منك فأنا أضمنه، أو يقول: زوج ابنتك من شئت وأنا أضمن المهر أو النفقة.
ويصح أن يضمن المجهول، كأن يقول: من باع زيداً كذا فأنا أضمنه، أو من أجره فأنا أضمن الأجرة، أو من زوجته فأنا أضمن النفقة.

ومنه: ضمان البنك حامل البطاقة الائتمانية أمام التجار الذين يتعامل معهم.

٢ - العلم بالمضمون به. فيصح ضمان المجهول إذا كان يؤول إلى العلم.

كأن يقول: ما أعطيت زيداً فأنا ضامنه.

الأحكام المترتبة على الضمان:

١ - الضمان يفيد اشتراك الضامن مع المضمون عنه في التزام الحق، ولا يترتب عليه براءة المضمون عنه.
٢ - لصاحب الحق إذا حلَّ الدَّين أن يطالب المضمون عنه ثم الضامن، وليس له مطالبة الضامن إلا بعد تعذر الاستيفاء من المضمون عنه؛ لأنَّ الضامن فرع ولا يصار إلى الفرع إلا تعذر الأصل. ولذا يطلق على الكفال أنه عقد تابع، وهو من العقود التبعية.

٣ - إذا أدى الضامن الدَّين لصاحب الحق، فيحق للضامن أن يرجع عن المضمون عنه فيطالبه بما دفعه.

انتهاء الضمان:

انتهاء الضمان يعني براءة الضامن، والضامن يبرأ بأحد أمرين:

الأول: أن يبرئه صاحب الحق من الضمان.

الثاني: أن يبرأ المضمون عنه من الحق الذي عليه إما بأدائه، أو بإبراء صاحب الحق له.

أخذ الأجرة على الضمان:

الضمان عقد إرفاق، فلا يجوز للضامن أن يشترط على المضمون عنه أجرًا مقابل ضمانه، كأن يقول: أضمنك بشرط أن تدفع لي ألف ريال، أو ١٠% من المبلغ المضمون؛ وذلك لأنّ الضامن في حال أدائه عن المضمون عنه يكون مقرضًا له، فإذا رجع على المضمون عنه بمثل ما أدى فقد استرد منه مثل ما أقرضه وزيادة، وهي الأجر الذي شرطه، وهذا من الربا.

خطاب الضمان المصرفي:

تعريفه: هو عقد ضمان يكون الضامن فيه مَصْرِفًا.

مجاله: يغلب استخدام خطاب الضمان في المناقصات العامة.

والمناقصة هي: طريقة يقصد بها الوصول إلى المتعاقد الذي يتقدّم بأقل عرض.

كأن ترغب جهة حكوميّة في إنشاء مبنى، فتطرح مناقصة عامّة يتنافس فيها المقاولون على تقديم عروضهم في مظاريف مغلقة، ثمّ تُشكّل لجنة لاختيار العرض المناسب لتنفيذ المشروع بأقل سعر.

صورته: يُستخدم خطاب الضمان في المناقصات العامة للدخول في عقود المقاولات أو التوريد ونحوها؛ حيث تشترط الجهة التي تطرح المناقصة على كل متنافس تقديم خطاب ضمان ابتدائيًا يؤهله للدخول في المناقصة؛ وذلك للتأكد من جدّيته وقدرته على الوفاء بالعمل.

ثمّ إذا رست المناقصة على أحدهم فإنّه يتقدّم بخطاب ضمان نهائي قد يصل مبلغ الضمان فيه إلى نصف تكلفة المشروع؛ وذلك للتأكد من قدرته على تنفيذ العقد.

ومتى تخلّف هذا الشخص عن تنفيذ التزاماته فيحق للجهة التي طرحت المناقصة أن تطلب من البنك دفع مبلغ الضمان المحدّد في الخطاب.

ويأخذ البنك عند إصدار الخطاب تعهدًا من عميله بالرجوع عليه فيما إذا ألزم البنك بدفع قيمة الخطاب إلى الجهة الطالبة للضمان.

رسومه: يأخذ البنك من العميل المضمون عنه نوعين من الرسوم عند إصدار الخطاب:

الأول: أجرٌ يُقدّر بحسب المصروفات الإداريّة لإصدار الخطاب.

الثاني: عمولة نسبية مرتبطة بمبلغ الضمان ومدته.

حكمه: خطاب الضمان جائز إذا كانت رسومه في مقابل مصروفاته الإداريّة؛ لأنّها أجرٌ على عملٍ معلوم.

أمّا إذا كانت في مقابل الضمان ومدته بحيث تزيد بزيادتهما وتنقص بنقصانهما فلا يجوز؛ لأنّ الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه.

المطلب الثاني: تعريف عقد الكفالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

تعريف الكفالة في اللغة والاصطلاح:

الكفالة لغة: الضمان.

اصطلاحاً: التزام شخص بإحضار مَنْ عليه حقٌّ ماليٌّ إلى صاحبه.

مثاله: أراد محمدٌ أنْ يقترض من صالح مالا، فطلب منه كفيلاً، فقال خالد: أنا كفيل بيدن محمد، أو بنفسه، ونحو ذلك. ففي هذا المثال:

خالد	صالح	محمد	قوله: "أنا كفيلٌ بيدنه"
كفيل	صاحب الحق	مكفول	الصيغة

وهذه الأركان الأربعة للكفالة.

ولو قال الكفيل: أنا كفيلٌ بماله، فهو ضمانٌ وليس كفالة.

مشروعية الكفالة وحكمها:

الكفالة بالنفس جائزة، ودليلها من الكتاب قوله تعالى: ﴿فَخُذْ أَحَدَنَا مَكَانَهُ إِنَّا نَرْنَكَ مِنَ الْمُحْسِنِينَ﴾

(١) ﴿٧٨﴾

قال القرطبي: أي خذ أحَدَنَا مكانه حتى ينصرف إليك صاحبك.

ومن السنَّة قوله ﷺ: ((الرَّعِيمُ غَارِمٌ)). (٢) وهذا عامٌ يشمل كفالة النَّفس.

حكم الكفالة: مندوبةٌ للكفيل؛ لما فيها من الإحسان وبذل المعروف.

ما تصح فيه الكفالة وما لا تصح:

تصح الكفالة بيدن مَنْ عليه دَيْنٌ أو بيده عين مضمونة، على التَّفصيل السَّابق في الضمان.

ولا تصح بيدن مَنْ عليه حدٌ، ولا مَنْ عليه حقٌّ مرتبطٌ بشخصه؛ كالشاهد ونحوه؛ لأنَّ هذه حقوق لا يمكن استيفائها من الكفيل إذا تعذَّر عليه إحضار المكفول.

(١) سورة يوسف: ٧٨.

(٢) أخرجه ابن ماجة صحيح سنن ابن ماجة للألباني ٥١/٢، كتاب: الصدقات، باب: الكفالة، حديث رقم: ١٩٤٩-٢٤٠٥.

الأحكام المترتبة على الكفالة:

إذا كفل شخصٌ آخر لزمه إحضاره إلى صاحب الحق في الموعد المحدد، فمتى أحضره برئت ذمته، سواء تمكّن صاحب الحق من استيفاء حقه منه أم لم يتمكّن.

وإذا فرط الكفيل أو تساهل في إحضار المكفول بنفسه في الموعد المحدد حتى ضاع حق المكفول فإنّ الكفالة تنقلب ضماناً مالياً فيغرم الكفيل ما على مكفوله من الدين؛ لقوله ﷺ: ((الزَّعِيمُ غَارِمٌ)).

إلا إذا لم يفرط الكفيل ولم يتساهل بل بذل كلَّ ما في وسعه وعجز عن إحضاره فإنّه لا يلزمه شيءٌ مما على المكفول. أخذ الأجرة على الكفالة: ذهب عامةُ العلماء إلى أنّ الكفالة من عقود الإرفاق التي لا يجوز أخذ الأجر عليها؛ لأنّها ليست مالاً ولا عملاً، والأجر إنما يُستحقُّ في مقابل أحدهما.

من التطبيقات المعاصرة للكفالة:

أولاً: كفالة الموقوف، ويقصد بالموقوف هنا: المحبوس مؤقتاً لدى الجهات الأمنية.

صورتها: كأن يُؤقّف شخصٌ بسبب ضررٍ لحقه بغيره، فيكفله شخصٌ آخر ويخلى سبيله إلى أن يتمّ تقدير التعويض

المالي من المحكمة. ومن أحكامها:

١- يلزم الكفيل إحضار مكفوله إلى الجهات الرسمية متى طلب منه ذلك، فهذا هو مقتضى عقد الكفالة.

٢- لا يجوز للكفيل أن يأخذ أجرًا من مكفوله مقابل الكفالة؛ لأنّ الكفالة عقد إرفاق لا معاوضة.

من التطبيقات المعاصرة للكفالة

ثانياً: كفالة المستقدم، وهي: أن يكفل أحد المواطنين العامل الذي يستقدمه من خارج البلاد ليعمل عنده، ويسري

على هذه الكفالة أحكام الكفالة المتقدمة، ويضاف إليها الأحكام الآتية:

١- لا يجوز لشخص أن يوظف عاملاً مكفولاً لغيره، وهو من أكل المال بالباطل؛ لما فيه من تعديه على حق غيره بغير إذنه.

٢- يجب الوفاء بالشروط المتفق عليها في عقد الاستقدام، كنوع المهنة، ومقدار الراتب، ومدة العمل، ولا يحق للكفيل أن يسيب مكفوله بلا عمل ولا راتب.

٣- يجب على الكفيل أن يعطي العامل أجره في وقته المحدد، ومن الظلم المماثلة فيه، ففي الحديث القدسي: يقول الله

ﷻ: ((ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة: رجلٌ أعطى بي ثم غدر، ورجلٌ باع حرّاً فأكل ثمنه، ورجلٌ استأجر أجيراً فاستوفى

منه ولم يعطه أجرًا)). (١)

(١) أخرجه البخاري صد ٢٤٤، كتاب: البيوع، باب: إثم من باع حرّاً، حديث رقم: (٢٢٢٧).

المطلب الثالث: تعريف عقد الحوالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه.

تعريف الحوالة لغةً واصطلاحاً:

الحوالة لغة: مشتقة من التحول وهو الانتقال من موضع إلى آخر.

أو نُقِلَ دَيْنٌ مِنْ ذِمَّةٍ إِلَى ذِمَّةٍ. ومنه قوله تعالى: ﴿خَلِدِينَ فِيهَا لَا يَبْعُونَ عَنْهَا حِوَالًا﴾ (١٠٨). (١) أي تحوُّلاً وانتقالاً.

واصطلاحاً: نقل الدَّيْنِ وتحويله من ذمَّة المَحِيلِ إلى ذمَّة المِحَالِ عليه.

حقيقة الحوالة: الحوالة عقد إرفاق منفرد بذاته ليس بمحمولٍ على غيره، فهي ليست بيعاً؛ لأنَّها شُرِّعَتْ لتكون وسيلةً لتسهيل الاستيفاء والإيفاء.

وليست كما ذهب إليه الجمهور من أنَّها جاءت على خلاف القياس. بل هي كما قال ابن القيم: "قواعد الشَّرْعِ تقتضي جوازها فهي على وفق القياس".

مشروعية الحوالة:

الحوالة جائزة والأصل في جوازها وهو ما رواه البخاري ومسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أنَّ رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: ((مَطْلُ الْغَنِيِّ ظَلَمٌ وَمَنْ أَتْبَعَ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ)). (٢) أي: يقبل الحوالة.

وقد أجمع العلماء على جواز الحوالة في الجملة وهي من محاسن الشريعة وفيها توسعة على النَّاسِ وتيسير لهم وإعانة على تسديد ديونهم.

حكم الحوالة:

الحوالة مستحبة بالتسبب للمحال إذا علم ملاءة المحال عليه وحسن قضاؤه؛ لما فيها من انتفاع الدائن، والتخفيف والتيسير على المدين، وتكون مباحة إذا لم يعلم المحال حال المحال عليه.

صيغة الحوالة:

١- تنعقد الحوالة بإيجاب من المحيل وقبول من المحال والمحال عليه المَفِيدَيْنِ للمطلوب والدَّالِّينِ على نقل الدين أو الحق من ذمة إلى ذمة أخرى، دون اشتراط لفظ الحوالة بعينها.

٢- الحوالة من العقود اللازمة فليس لأحد الأطراف فسخها أو إبطالها من جانب واحد.

(١) سورة الكهف: ١٠٨.

(٢) أخرجه البخاري صد ٢٥٢، كتاب: الحوالات، باب: إذا أحال على مليء فليس له رد، حديث رقم: (٢٢٨٨).

٣- يُشْتَرَطُ أَنْ تَكُونَ الْحَوَالَةَ مُنَجَّزَةً (فوريةً) غير معلقة، كما يُشْتَرَطُ أَلَّا تَكُونَ مُؤَقَّتَةً أَوْ مِضَامَةً إِلَى الْمُسْتَقْبَلِ.
أما تأجيل أداء دَيْنِ الْحَوَالَةَ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ فَهُوَ جَائِزٌ.

أركان الحوالة:

أركان الحوالة أربعة:

- ١- المحيل: هو الناقل للدين الذي عليه إلى غيره فهو مدين للمحال دائنٌ للمحال عليه. "من عليه الدين للمحال".
- ٢- المحال: هو الشخص صاحب الحق المنتقل من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه. "من له الدين".
- ٣- المحال عليه: هو مَنْ انتقل الحق بالحوالة إليه. "من عليه الدين للمحيل".
- ٤- المحال به: هو الحق نفسه، الحق المنتقل.

أقسام الحوالة وأحكامها:

تنقسم الحوالة إلى حوالة مُطْلَقَةٌ وحوالة مُقَيَّدَةٌ.

تجوز الحوالة المقيدة: وهي التي يقيد فيها المحال عليه بقضاء دَيْنِ الْحَوَالَةَ مِنْ دَيْنٍ أَوْ عَيْنٍ لِلْمَحِيلِ لَدَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ.
تجوز الحوالة المطلقة: وهي التي لا يكون فيها للمحيل دَيْنٌ أَوْ عَيْنٌ لَدَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ، حَيْثُ يَلْتَزِمُ بِأَدَاءِ دَيْنِ الْمَحِيلِ مِنْ مَالِ نَفْسِهِ، ثُمَّ يَرْجِعُ بَعْدَ ذَلِكَ بِمَا دَفَعَهُ عَلَى الْمَحِيلِ إِذَا كَانَتْ الْحَوَالَةَ بِأَمْرِهِ.
تجوز الحوالة الحائلة وهي التي يجب فيها الدَّيْنُ حَالًا عَلَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ، سِوَاءَ كَانِ الدَّيْنُ حَالًا، فَانْتَقَلَ بِالْحَوَالَةَ إِلَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ كَذَلِكَ حَالًا أَمْ كَانَ مُؤَجَّلًا، فَاشْتَرَطَ فِيهِ الْحُلُولُ.
تجوز الحوالة المؤجلة وهي التي يجب فيها الدَّيْنُ مُؤَجَّلًا عَلَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ، سِوَاءَ كَانِ الدَّيْنُ مُؤَجَّلًا فَانْتَقَلَ بِالْحَوَالَةَ إِلَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ مُؤَجَّلًا، أَمْ كَانَ حَالًا فَاشْتَرَطَ حَوَالَتَهُ مُؤَجَّلًا فَلَا يَطَالِبُ الْمَحَالِ عَلَيْهِ حِينَئِذٍ إِلَّا فِي الْأَجَلِ.

شروط صحة الحوالة:

- ١- أَنْ تَكُونَ الْحَوَالَةَ بِدِينٍ مُسْتَقَرٍّ، فَلَا تَصِحُّ الْحَوَالَةَ بِدِينِ السَّلْمِ؛ لِأَنَّهُ غَيْرٌ مُسْتَقَرٌّ لِكُونِهِ يَعْضُ لِفَسْخِ لَانْقِطَاعِ الْمُسْلِمِ فِيهِ.
- ٢- أَنْ تَكُونَ الْحَوَالَةَ بِمَالٍ مَعْلُومٍ؛ لِأَنَّهَا إِنْ كَانَتْ بِيَعًا فَلَا تَصِحُّ فِي مَجْهُولٍ، وَإِنْ كَانَتْ تَحْوِيلًا فَتَعْبَرُ فِيهَا بِالتَّسْلِيمِ، وَالْجَهَالَةُ تَمْنَعُ مِنْهُ.
- ٣- أَنْ تَكُونَ الْحَوَالَةَ بِرِضَا الْمَحِيلِ؛ لِأَنَّ الْحَقَّ عَلَيْهِ فَلَا يَلْزِمُهُ أَدَاؤُهُ مِنْ جِهَةِ الدَّيْنِ الَّذِي لَهُ عَلَى الْمَحَالِ عَلَيْهِ.
يُشْتَرَطُ فِي كُلِّ مِنَ الْمَحِيلِ وَالْمَحَالِ وَالْمَحَالِ عَلَيْهِ أَنْ يَكُونَ أَهْلًا لِلتَّصَرُّفِ.
يُشْتَرَطُ فِي الْحَوَالَةَ الْمَقْيَدَةِ أَنْ يَكُونَ الدَّيْنُ الْمَحَالِ أَوْ الْقَدْرُ الْمَحَالِ مِنْهُ مَتَسَاوِيًا مَعَ الدَّيْنِ الْمَحَالِ عَلَيْهِ جِنْسًا وَنَوْعًا وَصِفَةً

وقدرًا، وتصح الإحالة بالدين الأقل على الدَّين الأكثر على ألا يستحق الميخال إلا ما يماثل الدَّين الميخال به.

الغرض من الحوالة:

إنَّ الحوالة نقل الدَّين من ذمَّة إلى ذمَّة، وبترتب عليها براءة ذمَّة المحيل من الدَّين، وانشغال ذمَّة الميخال عليه فقط، وينحصر حق الميخال في الرجوع على الميخال عليه فقط، ولا يرجع على المحيل إلا في حال الحوالة مع حق الرجوع، أو وجود حالات معينة كإفلاس الميخال عليه أو هلاكه أو جحوده للحوالة.

أثر الحوالة في العلاقة بين المحيل والميخال:

- ١- يبرأ المحيل من الدَّين والمطالبة معًا إذا انعقدت الحوالة صحيحة، وليس للمحال الرجوع على المحيل إلا إذا اشترط ملاءة الميخال عليه فتبيَّن أنَّه لم يكن مليئًا، فيكون له الرجوع.
- ٢- يحق للمحال الرجوع على المحيل دون اشتراط إذا توى الدَّين بأن مات الميخال عليه مفلسًا أو تمَّ تصفية المؤسسة مُفلسةً قبل أداء الدَّين، أو جحد الحوالة وحلف على نفيها ولم تكن ثمة بيِّنة بها، أو حكم عليه بالإفلاس حال حياته، أو صدر حكم بإفلاس المؤسسة.
- ٣- لا يحق للمحيل بعد إبرام الحوالة المقيَّدة مطالبة الميخال عليه بقدر الدَّين الميخال الذي كان على الميخال عليه قبل الحوالة؛ لتعلُّق حق الميخال به.
- ٤- يثبت للمحال حق مطالبة الميخال عليه بدَّين الحوالة، ويلزم الميخال عليه بالأداء إلى الميخال، وليس له الامتناع عن الدفع.
- ٥- الميخال عليه يحل محل المحيل في جميع الحقوق والدفع والالتزامات، والميخال في الحوالة المقيَّدة يحل محل المحيل في جميع الحقوق والدفع والالتزامات تجاه الميخال عليه.

أثر الموت والإفلاس على الحوالة:

- ١- لا تبطل الحوالة بموت المحيل ولا بتصفية المؤسسة، فيختص الميخال بالدين الذي بذمه الميخال عليه، ولا يدخل دَّين الحوالة في قسمة غرماء المحيل.
- ٢- لا تبطل الحوالة بموت الشخص الميخال عليه ولا بتصفية المؤسسة الميخال عليها، ويرجع الميخال على تركة الميخال عليه إن ترك وفاء لدينه أو على كفيل الميخال عليه إن وجد أو على موجودات تصفية المؤسسة.
- ٣- أمَّا إذا مات الشخص الميخال عليه مفلسًا أو صفيت المؤسسة الميخال عليها فمفلسة فللمحال حينئذ أن يرجع على المحيل.
- ٤- لا تبطل الحوالة بموت الميخال، ويحل ورثته محله، كما لا تبطل بتصفية المؤسسة المحالة، ويحل المصفي محل المؤسسة.

انتهاء الحوالة:

تنتهي الحوالة بأداء الدَّين إلى الميخال، أو بفسخها باتفاق المحيل والميخال، أو بإبراء الميخال للمحال عليه.

المبحث الثامن: بيع الأصول والثمار.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف بيع الأصول والثمار.

المطلب الثاني: أحكام بيع الثمار.

المطلب الأول: تعريف بيع الأصول والثمار.

تعريف الأصول في اللغة والاصطلاح:

الأصول في اللغة: جمع أصل وهو ما يُبْنَى عليه غيره، ويُطْلَق على ما يتفرّع عنه غيره.

والمراد بالأصول عند الفقهاء في هذا الباب: الدُّور والأراضي والأشجار.

وعقد الفقهاء هذا الباب: حتّى لا يحصل خلاف بين المتعاقدين ولذلك أحكام الشريعة ذكرت هذه الأحكام لضبط تعاملات النَّاس.

فإذا بيعت هذه الأصول ما الذي يتبعها في البيع فيكون للمشتري.

وما الذي لا يتبعها فيبقى على ملك البائع؟

إذا كان بين المتبايعين شرطٌ وجب العمل بذلك الشرط لعموم قول النبي ﷺ: ((الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ)). (١)

وفي معنى الشرط: العرف. فإنَّ المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً.

(١) أخرجه أبو داود صحيح سنن أبي داود للألباني ٢/٦٨٥، كتاب: الأقضية، باب: في الصلح، حديث رقم: ٣٠٦٣-٣٥٩٤.

المطلب الثاني: أحكام بيع الثمار.

نتناول في هذا المطلب بعض أحكام بيع الثمار، وهي كالآتي:

بيع الدور: إذا لم يُوجد شرطٌ ولا عرف فإنَّ البيع يشمل الأشياء المتصلة بتلك الأصول ولا يشمل الأشياء المنفصلة عنها في الجملة.

أمثلة الأشياء المتصلة التي يشملها البيع: يشمل بناءه وسقفه وما هو متصلٌ به مما هو من مصلحته كالأبواب والنوافذ والقناديل المعلقة للإضاءة والستائر والسخانات والمكيفات المثبتة في أماكنها (التي تُسمى المكيفات المركزية). أمَّا المكيفات غير المثبتة أي المنفصلة المكيفات الصغيرة هذه المعتادة لا يشملها البيع. ويشمل البيع كذلك ما يكون في محيط الدار من نخل وأشجار، وما أقيم في الدار من مضلات ونحو ذلك. فليس للبائع أن يزيل ذلك بعد البيع إلا بشرط.

أمثلة الأشياء المنفصلة عن الدار: الأشياء المنفصلة لا يشملها البيع؛ كأواني المطبخ مثلاً والفرش والأسرة ونحو ذلك، هذه لا يشملها البيع، إلا إذا كانت متعلقة بمصلحة الدار؛ كالمفاتيح فيشملها البيع؛ لأنها من مصلحة الدار.

بيع الأرض: إذا باع أرضاً شمل البيع كلَّ ما هو متصلٌ بها مما يستمر بقاؤه فيها كالغراس والبناء. وإذا كان في تلك الأرض زرعٌ لا يُحصَدُ إلا مرةً كالبر والشعير فهو للبائع ولا يشمل العقد. أمَّا إذا كان فيها زرعٌ يُجَزُّ مراراً كالبرسيم مثلاً، أو يُلقَطُ مراراً كالبادنجان، فإنَّ الحِزَّةَ واللُقطة الظاهرتين عند البيع تكونان للبائع، بينما أصوله تكون للمشتري.

وإذا باع نخلاً وبه طلع. فإنَّ كان طلعه قد أُبِرَّ يعني (لُقِّح) فثمره للبائع. أمَّا إذا كان لم يُلقَّح فهو للمشتري، لقول النبي ﷺ: ((مَنْ ابْتاعَ نخلاً بعدَ أن تُؤبَرَ فثمرُها للبائعِ إلا أن يشترطَ المبتاعُ)). (١) والحكم هنا منوطٌ بالتأبير وهو التلقيح لا بتشقق الطلع.

وذهب بعض الفقهاء إلى تعليق الحكم بتشقق الطلع كما هو مشهور في مذهب الحنابلة. ولكن القول الراجح الذي يدل له ظاهر السنَّة أنَّ الحكم منوطٌ بالتأبير؛ لأنَّ النبي ﷺ في هذا الحديث إنما علَّق الحكم بالتأبير قال: ((مَنْ ابْتاعَ نخلاً بعدَ أن تُؤبَرَ فثمرُها للبائعِ إلا أن يشترطَ المبتاعُ)). فالنبي ﷺ إنما علَّق الحكم بالتأبير ولم يعلقه بتشقق الطلع.

وبناءً على هذا القول لو تشقق الطلع ولم يُؤبَرَ فإنه لا يكون للبائع وإنما للمشتري، وهذا القول اختاره شيخ الإسلام

(١) أخرجه البخاري ص ٢٦٣، كتاب: البيوع، باب: الرجل يكون له ممر وشرب في حائط أو في نخل، حديث رقم: (٢٣٧٩).

ابن تيمية رحمه الله.

وبهذا نُدرِكُ كمالَ وسمو هذه الشريعة؛ حيث راعت نفسيات المتبايعين. هذا البائع للنخل الذي قد أُبْرِهَ ولقَّحه وتعلقت نفسه به وتعب فيه، فمقتضى الحكمة أن يُجْعَلَ الثَّمَرُ له إلا أن يشترطه المشتري.

أمَّا قبل التَّأْيِيرِ فنفس البائع لم تتعلَّقْ به غالباً، ومثل النَّخْلِ في الحكم سائر الأشجار كالبرتقال والتفاح والرمان والعنب ونحو ذلك، إذا بِيَعَتْ بعد ظهور ثمرها فإنَّ الثَّمَرَ يكون للبائع إلا أن يشترطه المشتري قياساً على النخل في هذا.

أما إذا بِيَعَتْ الثَّمَارُ دون أصولها فلا بدَّ أن يكون ذلك بعد بدو صلاحها. فلا يصح بيع الثمار قبل بدو صلاحها.

ففي الصحيحين عن عمر رضي الله عنه قال: ((نهي عن بيع الثمار حتى يبدو صلاحها، نهي البائع والمبتاع)). (١)

وأيضاً جاء في حديث أنس رضي الله عنه: ((نهي عن بيع الثمرة حتى يبدو صلاحها، وعن النخل حتى يزهو. قيل: وما يزهو؟. قال: يَحْمَرُ أو يَصْفَرُ)). (٢)

وأيضاً عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم: ((نهي عن بيع العنب حتى يسودَّ وعن بيع الحب حتى يشتدَّ)). (٣)

ففي هذه الأحاديث نهي عن بيع الثمر قبل بدو صلاحه للبائع والمشتري.

أمَّا البائع فلا يأكل مال أخيه بغير حق، وأمَّا المشتري فلا يضيِّع ماله.

علامات بدو الصلاح في الثمار:

علامة بدو الصلاح في النَّخْلِ هو أن يحمر أو يصفر كما جاء ذلك في بعض الروايات.

أمَّا علامات بدو الصلاح في غير النَّخْلِ فإنَّها تختلف باختلاف الشجر بدو الصلاح في العنب مثلاً يتموه حلواً.

وبدو الصلاح في بقية الثمار كالبرتقال والتفاح والبطيخ والرمان والخوخ والمشمش ونحو ذلك أن يبدو فيها النضج ويطيب أكلها. وعلامة بدو الصلاح في الحب بأن يشتدَّ ويبيض.

(١) أخرجه البخاري ص ٢٤١، كتاب: البيوع، باب: بيع الثمار قبل أن يبدو صلاحها، حديث رقم: (٢١٩٤).

(٢) أخرجه البخاري ص ٢٤٢، كتاب: البيوع، باب: بيع النخل قبل أن يبدو صلاحها، حديث رقم: (٢١٩٧).

(٣) أخرجه ابن ماجه صحيح سنن ابن ماجه للألباني ١٨/٢، كتاب: التجارات، باب: النهي عن بيع الثمار قبل أن يبدو صلاحها، حديث رقم: ١٨٠٢-٢٢١٧.

الحكمة في النهي عن البيع قبل بدو الصلاح:

والحكمة من النهي عن بيع الثمر قبل بدو صلاحه وعن بيع الحب قبل اشتداده أتمًا في تلك الفترة معرضة للآفات غالباً، ومعرضة للتلف. كما يدل لذلك حديث عبد الله ابن عمر رضي الله عنهما قال: ((نهى عن بيع السنبلي حتى يبيض ويأمن العاهة)). (١)

ففي هذا إشارة إلى الحكمة والغالب أن الثمار قبل بدو صلاحها قد تكون معرضة للآفات غالباً لكن بعد بدو الصلاح يقل هذا الاحتمال، والحكم معلق بالغالب. وفي النهي عن بيع الثمر قبل بدو صلاحه في ذلك رحمة بالناس وحفظ لأموالهم، وقطع للنزاع الذي قد يقع ويُفضي إلى الكراهية والبغضاء.

صلاح بعض ثمرة الشجرة هل هو صلاح لجميعها أم لا؟

صلاح بعض ثمرة الشجرة هو في الحقيقة صلاح لجميعها، فيباح بيع جميعها. وعليه فلا يشترط أن يبدو الصلاح في جميع الثمر، وإنما يكفي أن يبدو الصلاح في بعض ثمرة الشجرة. وقد حكاه الموفق ابن قدامة رحمه الله اتفاقاً بين أهل العلم. قال الموفق ابن قدامة رحمه الله: "لا نعلم فيه خلافاً".

هل يكون صلاح بعض ثمرة الشجرة صلاحاً لذلك النوع في البستان؟

مثال: رجلٌ عنده برتقال وعنده أشجارٌ أخرى فإذا بدا الصلاح في ثمرة شجرة واحدة من أشجار البرتقال، هل يكون ذلك صلاحاً لجميع أشجار البرتقال في البستان؟ هذه المسألة محل خلاف بين العلماء والأظهر والله أعلم أنه يكون صلاحاً لجميع ذلك النوع الذي في البستان وهذا ما ذهب إليه الشافعي ومحمد ابن حسن من الحنفية وهو الصحيح من مذهب الحنابلة واختياره شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله تعالى.

وذلك لأن اعتبار الصلاح في الجميع يشق ويؤدي إلى الاشتراك وإلى اختلاف الأيدي فوجب أن يُتبع ما لم يبدو صلاحه من نوعه بما بدا صلاحه.

وقياساً على الشجرة الواحدة فكما أن صلاح بعض ثمرة الشجرة صلاحاً لها باتفاق العلماء، فكذا أيضاً صلاح ثمرة

(١) أخرجه مسلم ٣/١١٦٥، كتاب: البيوع، باب: النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها بغير شرط القطع، حديث رقم: ٥٠- (١٥٣٥).

شجرة واحدة يُعْتَبَرُ صلاحُ لذلك النوع الذي في البستان.

استثنى الفقهاء صورتين يجوز فيهما بيع الثمر قبل بدو صلاحه:

الأصل أنه لا يجوز بيع الثمر قبل بدو صلاحه - لكنَّ الفقهاء استثنوا صورتين يجوز فيهما بيع الثمر قبل بدو صلاحه:

١- إذا بِيَعَ الثَّمْرُ قَبْلَ بَدْوِ صِلَاحِهِ بِأَصُولِهِ، وَذَلِكَ بِأَنْ يَبِيعَ الثَّمْرَ مَعَ الشَّجَرِ فَيَصِحُّ ذَلِكَ وَيَدْخُلُ الثَّمْرُ تَبَعاً.
مثال ذلك: رجلٌ عنده مزرعة وفيها نخيلٌ ثمَّ أراد أن يبيِعَ هذه المزرعة كاملة وهذا النَّخْلُ فيه ثمر لكن لم يبدو صلاحه - يعني لازال بِسْرًا ولم يبدو فيه الصلاح-، فنقول: لا بأس بأن يبيِعَ مزرعته وثمر هذا النَّخْلُ يدخل تبعه، فلا نقول أنه لا يجوز البيع في هذه الحال لكون ثمر هذا النَّخْلُ لم يبدو صلاحه وإنما يجوز بيعه لأنه يدخل تبعاً ما لا يدخل استقلالاً. فالقاعدة أنه: (يثبت تبعاً ما لا يثبت استقلالاً) فَيُعْتَقَرُ فِي التَّبَعِ مَا لَا يُعْتَقَرُ فِي الشَّيْءِ الْمُسْتَقِلِّ.

وَيُسَامَحُ فِي التَّبَعِ مَا لَا يُسَامَحُ فِي الشَّيْءِ الْمُسْتَقِلِّ.

فإذا بِيَعَ الثَّمْرَ بِأَصُولِهِ فَيَجُوزُ بَيْعُ الثَّمْرِ قَبْلَ بَدْوِ صِلَاحِهِ؛ لِأَنَّ الثَّمْرَ حِينَئِذٍ تَبَعٌ لِلْأَصْلِ وَيَجُوزُ تَبَعاً بِمَا لَا يَجُوزُ اسْتِقْلَالاً. وكذا أيضاً لو باع الزرع الأخضر مع أرضه جاز ذلك ودخل الزرع الأخضر تبعاً.

وقد نقل الموفق ابن قدامة رحمه الله الإجماع على هذا ويدل له من السُّنَّةِ قول النبي ﷺ: ((مَنْ ابْتَاعَ نَخْلًا بَعْدَ أَنْ تُؤْبَرَ فِثْمُهَا لِلْبَائِعِ إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُبْتَاعُ)) والمبتاع أي المشتري؛ ولأنه إذا باعها مع الأصل حصلت تبعاً فلم يضر احتمال الغرر فيها، كما احتملت الجهالة في بيع اللبن في الضرع مع بيع الشاة، وأساسات الحيطان.

٢- بيع الثمر قبل بدو صلاحه والزرع قبل اشتداد حبه بشرط القطع في الحال.

فيجوز ذلك إذا كان يمكن الانتفاع بهما إذا قُطِعَا.

مثاله: يقول صاحب المزرعة: أنا أبيعك هذا النخل بُسْرًا بشرط أن تقطعه في الحال وتنتفع به مثلاً علفاً لدوابك. أو أبيعك هذا الزرع الأخضر بشرط أن تحصده الآن وتعلِّفه دوابك. هذا لا بأس به؛ لأنَّ المنع من بيع الثمر قبل بدو صلاحه إنما هو لخوف التَّلَفِ وحدوث العاهة وهذا مأمونٌ فيما إذا قُطِعَ في الحال.

ولكن هنا لا بد أن ينتفع المشتري بهذا الثمر الذي اشتراه قبل بدو صلاحه بأن يجعله مثلاً علفاً للدواب ونحو ذلك. أمَّا إذا لم ينتفع به فإنَّ هذا لا يجوز؛ لأنَّ هذا إضاعةٌ للمال، وقد نهي النبي ﷺ عن إضاعة المال.

لكن لو قُدِّرَ أنَّ رجلاً اشتراه ولم ينتفع به؟ (يعني اشتراه هكذا بدون قصد الانتفاع به)، فهذا في الحقيقة سَفَهٌ وهذا يُعْتَبَرُ نوعٌ من إضاعة المال وقد نهي النبي ﷺ عن إضاعة المال.

إذا هاتان صورتان يجوز فيهما بيع الثمر قبل بدو صلاحه.

مسألة وضع الجوائح:

إذا بيعت الثمرة بعد بدو صلاحها ثم أُصِيبَتْ بِآفَةٍ سَمَوِيَّةٍ لَا صُنْعَ لِلأَدْمِيِّ فِيهَا (وهي ما تُسَمَّى بِالْجَائِحَةِ وَجَمْعُهَا جَوَائِحُ)، فَاتْلَفَتْ هَذِهِ الْآفَةُ كَالْمَطَرِ وَالْبَرْدِ الشَّدِيدِ وَالْحَرِّ الشَّدِيدِ وَالْجَرَادِ وَالْآفَاتِ الْوَبَائِيَّةِ الَّتِي تَصِيبُ الثَّمَارَ عَمُومًا.

فمن الذي يتحمَّلُ الخسارة في هذه الحال؟ هل هو البائع أم المشتري؟

مثال ذلك: رجلٌ عنده مزرعةٌ وفيها نخيلٌ بعد أن بدأ صلاح ثمر هذا النَّخْلِ باعه على زيد من النَّاسِ بمائة ألف ريال، ثم إنَّه بعد مضي أسبوعين أو ثلاثة أو أقل أو أكثر أُصِيبَ هذا الثَّمَرُ بِآفَةٍ سَمَوِيَّةٍ، إمَّا بِمَوْجَةٍ حَرِّ شَدِيدٍ أَثَّرَ عَلَيْهِ، أَوْ بِعُجْبَارٍ كَثِيرٍ أَثَّرَ عَلَيْهِ، أَوْ بِمَوْجَةٍ بَرْدٍ شَدِيدٍ، فَتَلَفَ هَذَا الثَّمَرُ.

من الذي يتحمَّلُ الخسارة؟ بائع النخل قبض مائة ألف ريال، ولازال الثَّمَرُ على رؤوسه، فهل نقول يتحمَّلُ الخسارة المشتري؟ أو نقول يتحمَّلُ الخسارة البائع؟

الجواب قد دلَّت السُّنَّةُ الصَّحِيحَةُ أَنَّ الْبَائِعَ هُوَ الَّذِي يَتَحَمَّلُ الْخَسَارَةَ وَلَيْسَ الْمَشْتَرِي.

فيجب على البائع أن يضع الجائحة وحينئذٍ فإنَّ للمشتري أن يرجع على البائع ويسترد منه الثَّمَنَ الذي دفعه له. والصحيح أن وضع الجوائح واجبٌ ويدلُّ له ما جاء في صحيح مسلم عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم: ((أَمَرَ بَوْضِعِ الْجَوَائِحِ)).^(١) ومع القول بأن ما أصابته الجائحة يكون الرجوع فيه على البائع إلا أن هذا الحكم ليس على إطلاقه فيستثنى من ذلك:

إذا بلغت الثمرة أوان الجذاذ فلم يجدها المشتري حتى أصابته جائحة:

فلا يجب وضع الجائحة في هذه الحال والذي يتحمَّلُ الخسارة في هذه الحال هو المشتري.

لأنَّ المشتري مفرطٌ بتأخره عن جذاذ الثَّمرة في وقت الجذاذ مع قدرته على ذلك فكان الضمان عليه.

ولو اشترى ثمرة قبل بدو صلاحها بشرط القطع فأمكنه قطعها فلم يقطعها حتى تلفت.

فإنَّها أيضاً من ضمان المشتري لتفريطه.

لكن لو اشترى ثمرة قبل بدو صلاحها بشرط القطع وتلفت قبل إمكان قطعها:

فإنَّ الذي يتحمل الخسارة البائع.

وجاء في صحيح مسلم أيضاً عن جابر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((لو بعت من أخيك ثمراً، فأصابته جائحة،

فلا يحلُّ لك أن تأخذ منه شيئاً، بم تأخذ مال أخيك بغير حق)).^(٢)

وأيضاً جاء في صحيح مسلم عن أنس رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((أرايتك إن منع الله الثَّمرة، فبم تستحلُّ مال أخيك)).

(١) أخرجه مسلم ١١٩١/٣، كتاب: المساقاة، باب: وضع الجوائح، حديث رقم: ١٧-١٥٥٤.

(٢) أخرجه مسلم ١١٩٠/٣، كتاب: المساقاة، باب: وضع الجوائح، حديث رقم: ١٤-١٥٥٤.

(١) وفي رواية: ((إن لم يُثمِرها اللهُ، فِيمَ يَسْتَحِلُّ أَحَدُكُمْ مَالَ أَخِيهِ)). (٢)

ففي هذه الروايات في قوله عليه الصلاة والسلام: لا يحل لك أن تأخذ منه شيئاً، وقوله: بما يستحل أحدكم مال أخيه، وما جاء في معناها من الروايات الأخرى في هذا دليل على وجوب وضع الجوائح، وأنه يجب على البائع أن يعيد الثمن للمشتري فيما لو أصاب ذلك الثمر جائحة.

وقد جعل النبي ﷺ عدم إعادة البائع للثمن في هذا الحال استحلالاً لمال أخيه المسلم بغير حق، وحينئذٍ هذا دليل ظاهر على وجوب وضع الجوائح؛ ولأنه لا يقال مثل هذا إلا فيما إذا كان أمراً لازماً وأمراً واجباً، وفيه رد على من قال من الفقهاء أن وضع الجوائح مستحب. إذا كان التلّف لبعض الثمرة رجع المشتري على البائع فيما يقابله من الثمن لعموم الحديث.

لكن إذا كان التلّف يسيراً فإنه يفوت على المشتري ولا يكون من مسؤوليّة البائع، كما لو أكل منه الطير أو تساقط في الأرض، ونحو ذلك؛ لأنّ هذا مما جرّث به العادة ولا يُسمّى جائحة، ولا يمكن الاحتراز منه. وقدّر ذلك بعض الفقهاء بما دون الثلث. والأقرب: أنه لا يُقدّر بقدر معيّن؛ لأنّ التقدير بأبه التوقيف، وإنما المرجع فيه إلى العرف.

إذا تلفت الثمرة بفعل آدمي بنحو حريق أو برش مبيدات أو نحو ذلك؟

يُخَيَّرُ المشتري في هذه الحال بين فسخ البيع ومطالبة البائع بما دفع من الثمن، ويرجع البائع على المتلف فيطالبه بضمان ما أتلف، وبين إمضاء البيع ومطالبة المتلف ببدل ما أتلف.

قد يقول قائل كيف يخير المبتاع والمشتري بين الفسخ والإمضاء والثمرة في ملكه، فلماذا لا يطالب المتلف ولا يرجع على البائع؟

والجواب: لأنّ الثمرة كانت في ضمان البائع فعليه حفظها وحراستها، فكأنه هو المفرط في ذلك حتى أتلفه من أتلفه من الأدميين.

وإذا استأجر أرضاً فزرعها فتلف الزرع فلا شيء على المؤجر.

قال الموفق ابن قدامة رحمه الله: ”لا نعلم فيه خلافاً لأنّ المعقود عليه منافع الأرض، ولم يتلف وإنما تلف مال المستأجر فيها“.

(١) أخرجه مسلم ٣/١١٩٠، كتاب: المساقاة، باب: وضع الجوائح، حديث رقم: ١٥- (١٥٥٥).

(٢) أخرجه مسلم ٣/١١٩٠، كتاب: المساقاة، باب: وضع الجوائح، حديث رقم: ١٥- (١٥٥٥).

المبحث التاسع: عقد السلم وأحكامه.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف عقد السلم وبيان مشروعيته.

المطلب الثاني: أركان عقد السلم وشروطه وأحكامه.

المطلب الأول: تعريف عقد السلم وبيان مشروعيته.

تعريف السلم في اللغة والاصطلاح:

السلم لغة: السلم والسلف بمعنى واحد، يقال: أسلم الثوب للخياط، أي أعطاه إياه.

وعقد السلم في اللغة مأخوذ من التسليم والإسلام. ويقال السلف، ويقال أسلم في الشيء وسلم وأسلف بمعنى واحد.

قال بعض أهل اللغة أن (السلم) هو لغة أهل الحجاز، و(السلف) لغة أهل العراق. ولكن يرد على هذا قول النبي

ﷺ: ((مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ)) (١)، والنبي ﷺ يتكلم بلغة الحجازيين،

وأيضاً قبل ذلك في قول الله تعالى: ﴿كُلُوا وَاشْرَبُوا هَنِيئًا بِمَا أَسْلَفْتُمْ فِي الْأَيَّامِ الْخَالِيَةِ﴾ (٢).

ولهذا فالصواب أن السلم والسلف بمعنى واحد، في لغة أهل الحجاز وفي لغة أهل العراق. وإن هذا التفريق الذي قاله

بعض أهل اللغة غير صحيح.

ويطلق عليه سلماً وسلفاً في لغة أهل الحجاز وفي لغة أهل العراق.

واصطلاحاً: عقد على موصوفٍ في الدِّمَّةِ مُؤَجَّلٍ بِثَمَنِ مَقْبُوضٍ فِي مَجْلِسِ الْعَقْدِ.

وقيل في تعريفه: هو شراء آجلٍ بعاجلٍ.

وسمِّي سلماً؛ لتسليم الثمن في مجلس العقد.

وسمِّي سلفاً لتقديم الثمن قبل أوان استلام المبيع.

شرح التعريف:

(عقد على موصوفٍ) أي أنه لا بد أن يقع العقد على موصوفٍ غير معيَّن. فلا يصح السلم في الشيء المعيَّن، إذ لا

حاجة للإسلام فيه مادام حاضراً، فيمكن أن يباع ببيعاً. لا يصح أن نقول نعقد عقد سلم على سيارة موجودة الآن أمامه،

يشترطها ولا داعي للسلم.

(في الدِّمَّةِ) احتراز من الموصوف المعيَّن، كأن يقول أسلمت إليك كذا ريال في السلعة المعينة في المكان الفلاني، والتي

صفتها كذا وكذا. هذا لا يصح السلم فيه، ولو كان موصوفاً. إذ أنه موصوف معيَّن وليس موصوفاً في الدِّمَّةِ.

(مؤجَّل) أي أنه لا بد في السلم من التأجيل، لو كان حالاً فلا يصح.

(بثمنٍ مقبوض) في مجلس العقد هذا القيد لا بد منه، إذ إنَّه لو لم يقبض الثمن في مجلس العقد، لكان من قبيل بيع

الدَّيْنِ بالدين، وهذا لا يجوز. وهذا أيضاً أحد الشروط لصحة السلم.

(١) أخرجه البخاري ص ٢٤٦، كتاب: السلم، باب: السلم في وزنٍ معلوم، حديث رقم: (٢٢٤٠).

(٢) سورة الحاقة: ٢٤.

مثاله: يأتي رجل لأخر ويعطيه عشرة آلاف ريال نقداً في شهر رمضان ويقول أعطيك هذه العشرة آلاف ريال نقداً سلماً على أن تعطيني بها مائة كيلو تمر سكري في شهر رجب من العام المقبل.
فهذه صورة السلم. وهذا لا يختص بالتمر فقط، إنما حتى في غيره. فعقود التوريد يدخل فيها السلم.
مثلاً: شخص صاحب محل يعطي آخر مليون ريال على أن يورّد له سلعاً بمواصفات معيّنة بعد ستة أشهر.
أركانها:

ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة إلى أن أركان السلم خمسة، وهي:

١- الصيغة: الإيجاب والقبول.

٢- المسلم: وهو المشتري. الذي يدفع النقد (رأس المال)

٣- والمسلم إليه: وهو البائع. الشخص الذي يبيع السلعة الموصوفة المؤجلة.

٤- المسلم فيه: الموصوف في الذمة.

٥- (رأس المال): وهو الثمن المقبوض في المجلس.

حكم السلم: السلم جائز وقد دل على جوازه الكتاب والسنة والإجماع.

فمن الكتاب: عموم قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُوبُوهُ وَلْيَكْتُبَ

بَيْنَكُمْ كَاتِبًا بِالْعَدْلِ﴾. (١) قال ابن عباس رضي الله عنهما أشهد أن السلف المضمون إلى أجلٍ مسمًى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه ثم تلا هذه الآية.

ومن السنة: حديث ابن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي ﷺ المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة والسنتين،

فقال: ((مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَّعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَّعْلُومٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّعْلُومٍ)).

وأما الإجماع: فقال ابن المنذر: "أجمع كلُّ مَنْ نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز".

الحكمة من مشروعيته: جواز عقد السلم من محاسن الشريعة الإسلامية؛ إذ أن فيه توسعةً ورفع للحرج. ولذلك يُسمًى

السلم (بيع المحاويج)؛ لأنه لا يلجأ له إلا من كان محتاجاً، وفيه مصلحة للطرفين، للمسلم وهو المشتري، والمسلم إليه وهو

البائع، فلمسلم الذي هو المشتري ينتفع بالسلم بشرائه للمسلم فيه وهو المبيع بأقل من قيمته الحاضرة؛ إذ أنه قد جرت عادة

الناس بأن يكون ثمن والمسلم فيه أقل من بيع الحاضر.

يعني في مثالنا السابق مثلاً قلنا مئة كيلو من التمر من كذا في وقت كذا لو بيع في وقته ربما كان ثمنه خمسة عشر ألف

(١) سورة البقرة: ٢٨٢.

ريال لكن نظراً لدفع رأس المال مقدماً نجد أنه يحصل فيها نوع من التخفيض للثمن وبيعه هذا الشيء بأقل من قيمته. وهو إذا ينتفع بالمبيع بأن اشتراه بأقل من قيمته.

وأما والموسلم إليه الذي هو البائع فإنه ينتفع بالسلم وذلك بحصوله على الثمن الذي هو رأس مال السلم مقدماً يعني يحصل على السيولة مقدماً فينتفع بها ويقضي حوائجه منها. ففيه إذا مصلحة للطرفين، هذا يستفيد من تقديم رأس المال له وهذا يستفيد من رخص القيمة بسبب ذلك.

السلم مشروع وفق قواعد الشريعة:

يرى بعض أهل العلم أن السلم مشروع على خلاف القياس؛ إذ يروونه أنه بيع معدوم، وبيع ما ليس عند الإنسان غير جائز، ولكنه أجزى استثناء للنص والإجماع.

ويرى شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم أن السلم مشروع على وفق قواعد الشريعة وبقضيه القياس؛ إذ أن المثلث في البيع أحد عوضي العقد فجاز أن يثبت في الدمة كالثلث، كما أن من مصلحة البائع قبض الثمن معجلاً؛ ليصلح به زراعته وتجارته، وللنفقة على نفسه، ومن مصلحة المشتري الحصول على الثمرة رخيصة مقابل الأجل قبل قبض المبيع، وليس ذلك من قبيل بيع المعدوم؛ إذ المقصود بنهيه ﷺ عن بيع عين معينة ليست عنده بل ملك للغير، فيبيعه ثم يسعى في تحصيلها. بينما هذا هو بيع شيء موصوف في الدمة.

شروط السلم:

الشرط الأول: أن يكون المسلم فيه مما يمكن ضبط صفاته كالمكيل والموزون والمدروع ونحو ذلك.

لا بد أن يكون المسلم فيه مما يمكن ضبط صفاته، أما ما لا يمكن ضبط صفاته فلا يصح السلم فيه؛ لأنه يختلف كثيراً فيفضي إلى المنازعة بين الطرفين.

فيصح السلم في الحبوب والثمار والأقمشة والحديد والأدوية والسيارات الجديدة والألبان ونحو ذلك؛ لأن هذه الأشياء يمكن ضبط صفاتها.

أما الأشياء التي لا يمكن ضبط صفاتها فلا يصح السلم فيها؛ مثل: الجواهر كالدرد والياقوت الطبيعيين؛ لأنها تختلف اختلافاً بيناً في حجمها وحسن التدوير ودرجة الصفاء، ولا يصح السلم في السيارات المستعملة ولا في العقارات كالأراضي.

الشرط الثاني: أن يصفه بما يختلف به الثمن ظاهراً؛ بأن يذكر الصفات التي يختلف الثمن باختلافها فيذكر جنسه ونوعه وجودته ولونه وبلده لئلا يؤدي إلى المنازعة.

أن ينصَّ في العقد على صفات المُسَلَّم فيه التي يختلف الثَّمَن باختلافها كالجنس والنَّوع والحجم والجودة والرداءة. فإذا أُسَلِّمَ في تمرٍ فلا بدَّ من ذكر نوعه (سكري، خلاص، وهكذا)، وهل هو جيِّد أم رديء وحجمه (كبار أو صغار)، وهل هو قديمٌ أو حديث.

وإذا أُسَلِّمَ في سيَّارة ذكر نوعها (كابرس، هايلكس، مرسيدس)، وموديلها (٢٠١٤، ٢٠١٥) ومميزاتها (أوتوماتيك، عادي، عالية المواصفات)، وكل ما له أثرٌ في الثَّمَن.

الشرط الثالث: أن يذكر مقدار المُسَلَّم فيه.

وذلك بذكر وزنه إن كان يُبَاعُ بالوزن كالحديد، أو كَيْلُهُ إن كان يُبَاعُ بالكيل كالقمح، أو عدُّهُ إن كان يُبَاعُ بالعد كالمسيارات، أو طوله إن كان يُبَاعُ بالمتراً كالأقمشة وهكذا وذلك لما تقدم في قوله ﷺ: ((مَنْ أُسَلِّفَ فِي شَيْءٍ فَلْيُسَلِّفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ)).

الشرط الرابع: أن يكون المُسَلَّم فيه مؤجلاً إلى أجلٍ معلوم.

لقوله ﷺ في الحديث المتقدم: ((إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ)). فلا بدَّ أن يكون مؤجلاً، فلا يجوز حالاً؛ لأنَّه حينئذٍ يكون من بيع ما لا يملك الإنسان وهو منهِّي عنه إلا في مثل صورة السَّلَم التي من شرطها التَّأجيل؛ لأنَّ الشَّارِعَ إِنَّمَا رَحَّصَ فِيهِ مِنْ أَجَلِ الْحَاجَةِ الدَّاعِيَةِ إِلَيْهِ. وأما حضور ما يبيعه حالاً فلا حاجة إلى السَّلَم فلا يثبت. ولا بدَّ من ذكر وقتٍ معلوم كشهر محرمٍ أو رمضان مثلاً، أو في يوم كذا من شهر كذا من عام كذا فإن كان الأجل مجهولاً لم يصح؛ كأن يقول إلى أن يأتي زيد ولا يدرون متى يأتي زيد.

الشرط الخامس: أن يكون المُسَلَّم فيه مما يغلب على الظن وجوده في الأسواق عند حلول الأجل، سواء أكان موجوداً وقت العقد أم غير موجود؛ لأجل أن يمكن تسليمه في وقته فلا يؤول إلى الغرر.

فلا يجوز أن يُسَلِّمَ في رُطْبٍ جديدٍ على وقت الشتاء؛ لأنَّ الرُّطْبَ إِنَّمَا يُوْجَدُ عَادَةً فِي الصَّيْفِ، كَمَا لَا يَجُوزُ أَنْ يُسَلِّمَ فِي ثَمَرِ شَجَرَةٍ بَعِينِهَا أَوْ فِي إِسْفَنْجٍ مِنْ إِنتَاجِ مَصْنَعٍ مَعْيَنٍ؛ لِاحْتِمَالِ أَلَّا تُثْمَرَ هَذِهِ الشَّجَرَةُ الْمَعْيِنَةُ أَوْ يَتَعَطَّلَ هَذَا الْمَصْنَعُ كَأَنْ يَحْتَرِقَ أَوْ يُغْلَقَ.

الشرط السادس: تسليم الثَّمَن في مجلس العقد، فإن تفرَّق المتعاقدان قبل قبض الثَّمَن لم يصح السَّلَم؛ لأنَّه يدخل في بيع الدين بالدين وهو بيعٌ شيءٍ في الدِّمَّةِ مؤجَّلٍ بشيءٍ آخر في الدِّمَّةِ مؤجَّلٍ كأن يبيعه سيَّارة موصوفة في الدِّمَّةِ (أي غير معيَّنة) بعشرين ألف ريال مؤجَّلةً أيضاً والتَّسليم بعد سنة مثلاً وهو محرمٌ باتِّفاق العلماء.

ولابدَّ أن يكون الثَّمَن معلومَ الصفة والمقدار.
ولا يُشترطُ في الثَّمَن أن يكون نقودًا، بل يجوز أن يكون عرضًا من العروض كسيارة أو ماشية أو حديد فيُشترط حينئذٍ أن يكون الثَّمَن معلومَ الصفة والمقدار؛ لأنَّه قد يتعدَّر تسليم المبيع إذا حلَّ الأجل فاشترط معرفة الثَّمَن معرفةً تامةً حتَّى يمكن رُدُّ بدله في هذه الحالة.

الشرط السابع: أن يكون المُسَلَّم فيه موصوفًا في الذِّمَّة، فلا يصحُّ أن يكون شيئًا معيَّنًا؛ وذلك لأنَّ الشيء المعيَّن يمكن بيعه في الحال فلا حاجة إلى بيعه سلَّمًا؛ ولأنَّه ربما تلف قبل وقت تسليمه.
وبناءً على ذلك لا يصح السَّلَم في شجرة معيَّنة أو في بستانٍ معيَّن، لأنَّه لا يُؤمن تلفه وانقطاعه.
قال ابن المنذر: "إبطال السَّلَم إذا أسلم في ثمرة بستانٍ بعينه، كالإجماع من أهل العلم".

مسألة: (تعدُّر وجود المسلم فيه عند حلول الأجل)

إذا تعدُّر وجود المسلم فيه عند حلول أجله، كما لو أسلَم في ثمرةٍ ولم تحمل الشجر تلك السنَّة، فلربَّ السَّلَم الصَّبر إلى أن يُوجد المسلم فيه أو الفسخ ويطالب برأس ماله؛ لأنَّ العقد إذا زال وجب رُدُّ الثَّمَن، فإن كان الثَّمَن من تالفًا رَدَّ بدله إليه.

ثبت المراجع

م	اسم المرجع
١	أحكام القرآن لأبي بكر أحمد الرازي الجصاص ضبط نصه وخرج آياته عبد السلام شاهين - دار الكتب العلمية- بيروت - الطبعة الأولى ١٤١٥ هـ ١٩٩٤ م.
٢	أحكام القرآن للإمام الشافعي جمعه أبو بكر أحمد بن الحسين البيهقي - قدم له وحققه عبد الغني عبد الخالق راجعه وعلق عليه محمد شريف شكر - دار إحياء العلوم - بيروت - الطبعة الأولى ١٤١٠ هـ.
٣	إعلام الموقعين عن رب العالمين، لشمس الدين أبي بكر ابن القيم الجوزية، تحقيق الشيخ عبد الرحمن الوكيل، مكتبة ابن تيمية.
٤	التعليقات الرضية على الروضة الندية للعلامة صديق حسن خان القنوجي بقلم العلامة المحدث الشيخ ناصر الدين محمد الألباني، ضبط نصّه وحققه وقام على نشره، على بن حسن بن علي بن عبد الحميد الحلبي الأثري، دار ابن عفان، الطبعة الأولى ١٤٢٠ هـ ١٩٩٩ م.
٥	سلسلة الأحاديث الصحيحة للإمام محمد ناصر الدين الألباني - مكتبة المعارف للنشر والتوزيع - الرياض - الطبعة الثانية ١٤٠٧ هـ ١٩٨٧ م.
٦	صحيح الجامع الصغير وزيادته (الفتح الكبير) تأليف المحدث محمد ناصر الدين الألباني - المكتب الإسلامي - بيروت - الطبعة الثانية ١٤١٠ هـ ١٩٩٠ م.
٧	الدر المختار لعلاء الدين محمد الحصكفي مع حاشية ابن عابدين - دار إحياء التراث العربي - بيروت - الطبعة الثانية ١٤٠٧ هـ ١٩٨٧ م.
٨	صحيح سنن ابن ماجه باختصار السند تأليف المحدث محمد ناصر الدين الألباني - مكتب التربية العربي لدول الخليج - الرياض - الطبعة الثالثة ١٤٠٨ هـ ١٩٨٨ م.
٩	صحيح سنن أبي داود باختصار السند تأليف المحدث محمد ناصر الدين الألباني - مكتب التربية العربي لدول الخليج - الرياض - الطبعة الأولى ١٤٠٨ هـ ١٩٨٨ م.
١٠	صحيح سنن الترمذي باختصار السند تأليف المحدث محمد ناصر الدين الألباني - مكتب التربية العربي لدول الخليج - الرياض - الطبعة الأولى ١٤٠٨ هـ ١٩٨٨ م.

١١	صحيح سنن النسائي باختصار السند تأليف المحدث محمد ناصر الدين الألباني - مكتب التربية العربي لدول الخليج - الرياض - الطبعة الأولى ١٤٠٨ هـ ١٩٨٨ م.
١٢	صحيح مسلم للإمام مسلم بن الحجاج النيسابوري مع شرح النووي. دار الكتب العلمية. بيروت - الطبعة الأولى ١٤١٥ هـ ١٩٩٥ م.
١٣	فتح القدير لكamal الدين محمد بن عبدالواحد السيواسي - دار الفكر - .
١٤	عقود المعاوضات المالية، إعداد طلاب وطالبات، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، "نظام الانتساب المطور" المستوى الثاني، ١٤٣٠ هـ.
١٥	القاموس المحيط لمجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز آبادي - مؤسسة الرسالة - بيروت - الطبعة الثانية ١٤٠٧ هـ ١٩٨٧ م.
١٦	لسان العرب لابن منظور - دار صادر - بيروت - الطبعة الثالثة ٢٠٠٤ م.
١٧	المبسوط لشمس الدين محمد بن أحمد السرخسي - دار المعرفة - بيروت - ١٤٠٩ هـ ١٩٨٩ م.
١٨	مجموع الفتاوى، لشيخ الإسلام أبي العباس تقي الدين أحمد بن عبد الحليم ابن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي النجدي الحنبلي، دار عالم الكتب للطباعة والنشر - الرياض - ١٤١٢ هـ.
١٩	مجموع فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيمية، جمع وترتيب الفقير إلى الله عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي النجدي الحنبلي، دار عالم الكتب - الرياض - ١٤١٢ هـ.
٢٠	مختار الصحاح لمحمد بن أبي بكر الرازي - مؤسسة علوم القرآن - ١٤٠٥ هـ ١٩٨٥ م.
٢١	المعجم الوسيط، إبراهيم مصطفى، وأحمد الزيات، حاد عبد القادر، محمد النجار. المكتبة الإسلامية - الطبعة الثانية.
٢٢	معجم مقاييس اللغة لأبي الحسين أحمد بن فارس بن زكريا تحقيق وضبط عبد السلام محمد هارون - دار الجيل - بيروت - الطبعة الأولى ١٤١١ هـ ١٩٩١ م.
٢٣	المغني لابن قدامة - تحقيق الدكتور/عبد الله بن عبد المحسن التركي والدكتور/عبد الفتاح محمد الحلو - هجر للطباعة - القاهرة - الطبعة الأولى ١٤١٠ هـ.
٢٤	الموطأ لإمام دار الهجرة مالك بن أنس، رواية أبي مصعب الزهري المدني، حققه وعلّق عليه، الدكتور بشّار عواد معروف، محمود محمد خليل، مؤسسة الرسالة، الطبعة الثالثة ١٤١٨ هـ ١٩٩٨ م.

فهرست

٢	المقدمة
٤	أ. التعريف بالمقرر الدراسي ومعلومات عامة عنه
٤	ب. أهداف المقرر
٥	ج. توصيف المقرر الدراسي
٥	المعارف
٦	المهارات المعرفية
٧	مهارات التواصل، وتقنية المعلومات، والمهارات العددية
٧	د. الدعم الطلابي
٧	هـ. مصادر التعلم
٨	ز. تقييم المقرر الدراسي وعمليات تطويره
١٠	منهج البحث
١١	سبب ترتيب الكتب الفقهية
١٧	المبحث الأول: تعريف البيع وأركانه
١٨	المطلب الأول: مقدمات في دراسة المعاملات المالية
١٨	لا يدخل في السوق إلا من فقه في الدين
١٨	المال نعمة وفتنة
١٨	فهم المسألة فهماً دقيقاً؛ فالحكم على الشيء فرع عن تصوُّره
١٩	الفقه الإسلامي صالح لكل زمان ومكان
١٩	حاجة طالب الأنظمة إلى فقه المعاملات
٢٠	تمهيد لفقه المعاملات
٢٠	خصائص نظام المعاملات في الشريعة الإسلامية
٢٢	الحكم على المعاملات المعاصرة يأتي على طريقتين
٢٢	أ- البحث في كتب الفقه عن سوابق قريبة من هذه المسألة
٢٢	ب- الاستفادة من فتاوى أهل العلم المعاصرين في المعاملات المعاصرة
٢٢	ج- بيان البديل المباح عند المنع من المحظور عند حاجة المستفتي
٢٣	المطلب الثاني: ضوابط المعاملات الماليّة
٢٣	١- الأصل في المعاملات الحل والإباحة
٢٤	٢- منع الظلم

٢٤	٣- منع الغرر
٢٥	٤- منع الميسر
٢٥	٥- وجوب الصدق والأمانة
٢٦	٦- فقه المعاملات مبني على مراعاة العلل والمصالح
٢٦	٧- سد الذرائع
٢٦	٨- منع الربا: وسيأتي الحديث عنه إن شاء الله
٢٧	المطلب الثالث: تعريف البيع في اللغة والاصطلاح وبيان حكمه
٢٧	وفيه خمسة فروع
٢٧	الفرع الأول: تعريف البيع في اللغة
٢٧	الفرع الثاني: البيع في الاصطلاح
٣١	الفرع الرابع: حكم البيع
٣٢	الفرع الخامس: الحكم من مشروعية البيع
٣٣	المطلب الرابع: أركان البيع وصيغته ونوعه
٣٣	وفيه أربعة فروع
٣٣	الفرع الأول: أركان البيع
٣٣	الفرع الثاني: الصيغة التي ينعقد بها البيع
٣٤	الفرع الثالث: نوع عقد البيع
٣٤	الفرع الرابع: الإشهاد على البيع
٣٦	المطلب الأول: شروط صحة البيع
٣٦	شروط صحة البيع
٣٦	الشرط الأول: التراضي من المتعاقدين
٣٦	حالات يجوز فيها البيع مع عدم الرضا
٣٧	الشرط الثاني: أن يكون العاقد أي (البائع أو المشتري) جائز التصرف
٣٧	الشرط الثالث: أن تكون العين المعقود عليها مباحة النفع من غير حاجة
٣٩	الشرط الرابع: أن يكون المبيع مملوك للبائع أو مأذوناً له فيه وقت العقد
٤١	الشرط الخامس: وهو أن يكون المعقود عليه مقدوراً على تسليمه
٤٢	الشرط السادس: أن يكون المبيع معلوماً عند المتعاقدين برؤية أو صفة
٤٣	الشرط السابع: أن يكون الثمن معلوماً عند المتعاقدين
٤٤	المطلب الثاني: الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع
٤٤	أولاً: شروط البيع من وضع الشارع، بينما الشروط في البيع من وضع المتعاقدين أو أحدهما
٤٤	ثانياً: شروط البيع كلها صحيحة معتبرة، بينما الشروط في البيع منها الصحيح والفاسد

- ثالثاً: شروط البيع لا يمكن إسقاطها بأي حالٍ من الأحوال، بخلاف الشروط في البيع ٤٥
- رابعاً: شروط البيع يتوقّف صحة البيع عليها، بحيث لو فُقد شرطٌ منها لم يصح البيع ٤٥
- ٤٦ زمان اعتبار الشروط في البيع
- ٤٦ حكم هذه الشروط إذا كانت صحيحة وفقدت؟
- ٤٧ المطلب الثالث: أقسام الشروط في البيع وحكم كل قسم
- ٤٧ أقسام الشروط في البيع
- ٤٧ (١) شروط صحيحة .
- ٤٧ (٢) وشروط فاسدة
- ٥١ المبحث الثالث: الخيارات في البيع وحكم الإقالة
- ٥٢ المطلب الأول: أقسام الخيارات في البيع وحكم كل نوع
- ٥٢ الفرع الأول: تعريف الخيار في اللغة والاصطلاح
- ٥٢ الفرع الثاني: أنواع الخيار وحكم كل نوع
- ٥٢ ١- خيار المجلس
- ٥٤ مسقطات خيار المجلس
- ٥٥ ٢- خيار الشرط
- ٥٨ ٣- خيار الغبن
- ٥٩ ٤- خيار التّأليس
- ٦٠ ٥- خيار الخُلْفِ في الصفة
- ٦٠ ٦- خيار العيب
- ٦١ ٧- خيار يثبت لاختلاف المتبايعين في الجملة
- ٦٢ ٨- خيار بتخبير الثمن
- ٦٤ المطلب الثاني: حكم الإقالة
- ٦٦ المبحث الرابع: البيوع المحرمة
- ٦٧ المطلب الأول: أسباب الكسب الحرام
- ٦٨ المطلب الثاني: البيوع المنهي عنها لإشغالها عن ذكر الله
- ٦٨ ١- البيع والشراء ممن تلزمه الجمعة بعد النداء الثاني
- ٦٩ ٢- البيع والشراء المفوّت للصلاة الواجبة
- ٦٩ ٣- البيع والشراء داخل المسجد
- ٧٠ ٤- البيع لمن يستعين به على ما حرّم الله
- ٧١ المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم
- ٧١ ١- الغش

- ٢- النجش ٧٢
- ٣- بيع المسلم على بيع أخيه ٧٣
- ٤- بيع الحاضر للباد ٧٤
- ٥- تلقي الركبان ٧٥
- ٦- الاحتكار ٧٦
- الادخار ٧٨
- تعريفه: هو توفير المال الفاضل عن الحاجة..... ٧٨
- أنواع الادخار ٧٨
- النوع الأول: ادخار التجار ٧٨
- أمثلة لادخار التجار وعلة جوازه ٧٨
- حكمه: جائز ٧٨
- النوع الثاني: ادخار الأفراد ٧٨
- حكمه: جائز ٧٨
- توجيهات لادخار الأفراد..... ٧٨
- مما يدخل في الاحتكار ويشترك في علة الظلم (الاتفاق على ترك المساومة) ٧٩
- يدخل في الاحتكار ويشترك في علة الظلم (امتناع أرباب السلع من بيعها) ٧٩
- فما هو التسعير؟! ٧٩
- حكمه: الأصل في التسعير التحريم، فللتاجر أن يبيع بالسعر الذي يرتضيه ٧٩
- التسعير يخل بالتوازن..... ٨٠
- التسعير منوط بولي الأمر وابن القيم يرى أن هذا جائز بل هو واجب..... ٨٠
- كيف نوفق بين هذا وبين ما ذكرناه من القول بجواز التسعير؟..... ٨٠
- التسعير المطلوب ٨١
- القسم الأول: إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وارتفع السعر ٨١
- القسم الثاني: أن يمتنع أرباب السلع من بيعها، مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة ٨١
- الإغراق صورته وحكمه ٨١
- المطلب الثالث: البيوع المحرمة بسبب الظلم ٨٢
- السبب الثالث من أسباب الكسب المحرم: (الغرر)..... ٨٢
- تعريفه الغرر ٨٢
- الغرر في اللغة: اسم مصدر من التغرير، وهو الخطر والخدعة وتعريض المرء نفسه وماله للهلكة ٨٢
- وفي الاصطلاح: البيع المجهول العاقبة ٨٢
- أولاً: أحوال الجهالة في المبيع..... ٨٢

- ١- عدم العلم بالمبيع نفسه ٨٢
- ٢- عدم العلم بصفاته ٨٢
- ٣- عدم العلم بمقداره ٨٢
- ٤- عدم تملك البائع له ٨٢
- ٥- عدم قدرة البائع على تسليمه ٨٢
- ثانيًا: أحوال الجهالة في الثمن ٨٢
- ١- عدم العلم به ٨٢
- ٢- التردد في مقداره ٨٢
- ٣- عدم العلم بالأجل ٨٢
- العلاقة بين الصور الثمان السابقة ٨٢
- العلاقة بين الغرر والقمار ٨٢
- حكم القمار ٨٣
- عمدة الباب في المراهنة ٨٣
- حكم كثير من المسابقات الحادثة، وحكم المراهنة فيها ٨٤
- من صور القمار ٨٤
- العلاقة بين الغرر والمخاطرة ٨٥
- حكم بيع الغرر ٨٥
- شروط الغرر المؤثر ٨٦
- ١- أن يكون كثيرًا ٨٦
- ٢- أن يكون في المعقود عليه أصالة ٨٦
- ٣- ألا تدعو للعقد حاجة ٨٦
- ٤- أن يكون في عقد معاوضة لا في عقد تبرع ٨٦
- الحكمة من تحريم بيع الغرر ٨٦
- صور من المعاملات الجاهلية القائمة على الغرر ٨٦
- ٧- بيع المضامين والملاقيح وحبل الحبل ٨٦
- ٨- بيع الملامسة والمنابذة والحصاة ٨٨
- ٩- بيع الطعام قبل قبضه ٨٩
- أنواع التأمين من حيث حقيقته ٩٢
- التأمين التجاري ٩٢
- التأمين التعاوني ٩٢
- مثال التأمين التعاوني ٩٣

٩٣	حكم التأمين التجاري
٩٤	حكم التأمين التعاوني
٩٤	حالات استثنائية
٩٥	المطلب الخامس: البيوع المحرمة بسبب الربا
٩٥	الفرع الأول: مقدمة في الربا وعظيم خطره وإثمه عند الله عز وجل
٩٥	تعريف الربا وحكمه
٩٥	عظيم خطر الربا وإثمه عند الله عز وجل
٩٦	قصة الإمام مالك مع المستفتي عن أمر ما يدخل الجوف
٩٦	النصوص الواردة في تحريم الربا
٩٦	أموال المرابين محققة البركة
٩٧	نصوص السنة الدالة على تشنيع الربا وشدته حرمة
٩٨	الفرع الثاني: حكم الربا
٩٨	الحكمة من تحريم الربا
٩٨	أولاً: أن الربا يتضمن ظلماً واضحاً خاصةً في ربا الديون وriba القرض
٩٨	ثانياً: أن الربا يربي الإنسان على الكسل والخمول، والابتعاد عن الاشتغال بالمكاسب النافعة
٩٩	ثالثاً: الربا يفضي إلى انقطاع المعروف بين الناس وسد باب التعاون والإحسان والمواساة
٩٩	رابعاً: أن الربا من أسباب انتشار البطالة في المجتمع
٩٩	خامساً: الربا من أسباب غلاء الأسعار
١٠٠	سادساً: الربا من أبرز الأسباب للأزمات الاقتصادية التي تحل بالمؤسسات والشركات والدول
١٠٠	الإسلام يربي العباد على ألا تكون حياتهم مبنية على المادة
١٠١	تعلم أحكام الربا
١٠٢	أنواع الربا
١٠٢	أولاً: ربا الديون
١٠٤	الزيادة في القرض
١٠٤	متى تكون الزيادة في القرض مندوبة
١٠٥	معاملات ربوية معاصرة
١٠٥	أولاً: الإقراض بفائدة
١٠٥	ثانياً: الاقتراض بفائدة
١٠٥	الأوراق التجارية
١٠٥	١- الكمبيالة
١٠٥	٢- السند الإذني

- ٣- الشيك ١٠٥
- ٤- السند لحامله ١٠٥
- خصم الأوراق التجارية ١٠٥
- ماذا تسمى الورقة التجارية التي نقصدها؟ ١٠٦
- الطريقة الأصلية في التعامل بالورقة التجارية ١٠٦
- طريقة خصم الورقة التجارية ١٠٦
- ما المقصود بالتظهير؟! ١٠٧
- مدى شيوع استخدام الأوراق التجارية ١٠٧
- الحكم الشرعي ١٠٨
- خلاصة حكم الأوراق التجارية ١٠٨
- ثانيًا: ربا البيوع ١١٠
- ١- ربا الفضل ١١٠
- ٢- ربا النسيئة ١١٠
- القسم الأول: ربا الفضل ١١٠
- علة الربا ١١٠
- ما يجري فيه الربا ١١٠
- أصناف الربا ١١١
- ومن النَّظر: لأنَّ الشريعة لا تفرِّق بين متماثلين ١١١
- القول الصحيح ١١١
- أقوال العلماء في علة الربا ١١١
- القول الصحيح في علة الربا ١١٢
- ووجه هذا القول ١١٢
- ما لا يجري فيه الربا ١١٣
- الخلاصة في الأموال الربوية ١١٣
- القسم الثاني: ربا النسيئة ١١٤
- قاعدة في ربا الفضل و النسيئة ١١٤
- الصورة الأولى: أن يباع الربوي برئوي من جنسه ١١٤
- الصورة الثانية: أن يباع الربوي برئوي من غير جنسه وله حالتان ١١٤
- إذا اختلفت علة الربا بين شيئين فيجوز فيهما التفاضل والتأجيل ١١٤
- إذا تحدت علة الربا ١١٥
- المقصود بالجنس والنوع ١١٦

- السؤال: ما الذي يؤثر: اختلاف النوع أم اختلاف الجنس؟..... ١١٦
- ما الواجب على المرأة في هذه الحال؟!..... ١١٧
- الحكمة من تحريم بيع الأنواع من الجنس الواحد ببعضها البعض..... ١١٧
- هل الربا مرتبط بالظلم؟!..... ١١٧
- الخلاصة..... ١١٨
- ١٠- بيع العينة..... ١١٩
- ١١- التَّوَرُّق..... ١٢١
- حكم التَّوَرُّق..... ١٢١
- الفرق بين العينة والتَّوَرُّق..... ١٢١
- الصرف..... ١٢٢
- جائز إذا توافرت شروطه..... ١٢٢
- دليل الصرف..... ١٢٢
- المبحث الخامس: عقد القرض وأحكامه..... ١٢٣
- المطلب الأول: تعريف عقد القرض وبيان مشروعيته..... ١٢٤
- تعريف القرض..... ١٢٤
- مشروعية القرض..... ١٢٤
- المطلب الثاني: أركان عقد القرض وشروطه وأحكامه..... ١٢٥
- حكم الإقراض..... ١٢٥
- حكم الإقتراض..... ١٢٥
- الحكمة من مشروعيته..... ١٢٥
- فضل الإقراض..... ١٢٥
- الترهيب من الدَّيْن وحكم الأداء..... ١٢٦
- ما يصح إقراضه..... ١٢٦
- الإحسان في القرض..... ١٢٦
- القرض الذي يجزى نفعاً للمقرض..... ١٢٧
- جمعية الموظفين..... ١٢٧
- الخطيئة..... ١٢٧
- حكم الخطيئة..... ١٢٧
- توجيهات..... ١٢٧
- المبحث السادس: عقد الرهن وأحكامه..... ١٢٨
- المطلب الأول: تعريف عقد الرهن وبيان مشروعيته..... ١٢٩

١٢٩	تعريف الرهن
١٢٩	حكمه: الرهن جائز، دلّ على ذلك الكتاب والسنة والإجماع
١٢٩	ما يصح رهنه
١٢٩	لزوم الرهن
١٣٠	المطلب الثاني: أركان عقد الرهن وأحكامه
١٣٠	أركان عقد الرهن
١٣٠	الرهن الحيازي والرهن الرسمي
١٣٠	حفظ الرهن
١٣٠	مؤونة الرهن ونماؤه
١٣١	أمثلة معاصرة على الرهن
١٣١	الانتفاع بالرهن
١٣١	فكك الرهن وتسليمه
١٣٢	الاستيفاء من الرهن
١٣٢	الحالة الأولى
١٣٢	الحالة الثانية
١٣٢	تطبيقات معاصرة على الرهن
١٣٢	١- اشتراط تحويل الراتب
١٣٢	٢- رهن السلعة المبعة بالتقسيط
١٣٣	المبحث الثامن: عقد الضمان والكفالة والحوالة
١٣٤	المطلب الأول: تعريف عقد الضمان وبيان أركانه وشروطه وأحكامه
١٣٤	تعريف الضمان
١٣٤	مشروعية الضمان
١٣٥	ما يصح ضمانه ولزوم الضمان
١٣٥	ما ليس بشرط في الضمان
١٣٥	الأحكام المترتبة على الضمان
١٣٥	انتهاء الضمان
١٣٦	أخذ الأجرة على الضمان
١٣٦	خطاب الضمان المصري
١٣٧	المطلب الثاني: تعريف عقد الكفالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه
١٣٧	تعريف الكفالة في اللغة والاصطلاح
١٣٧	مشروعية الكفالة وحكمها

- ١٣٧ ما تصح فيه الكفالة وما لا تصح
- ١٣٨ الأحكام المترتبة على الكفالة
- ١٣٨ أخذ الأجرة على الكفالة
- ١٤٠ من التطبيقات المعاصرة للكفالة
- ١٣٩ المطلب الثالث: تعريف عقد الحوالة وبيان أركانه وشروطه وأحكامه
- ١٣٩ تعريف الحوالة لغةً واصطلاحاً
- ١٣٩ حقيقة الحوالة
- ١٣٩ مشروعية الحوالة
- ١٣٩ حكم الحوالة
- ١٣٩ صيغة الحوالة
- ١٤٠ أركان الحوالة
- ١٤٠ أقسام الحوالة وأحكامها
- ١٤٠ شروط صحة الحوالة
- ١٤١ الغرض من الحوالة
- ١٤١ أثر الحوالة في العلاقة بين المحيل والمحال
- ١٤١ أثر الموت و الإفلاس على الحوالة
- ١٤١ انتهاء الحوالة
- ١٤١ تنتهي الحوالة بأداء الدَّين إلى المحال، أو بفسخها باتفاق المحيل والمحال، أو بإبراء المحال للمحال عليه
- ١٤٢ المبحث الثامن: بيع الأصول والثمار
- ١٤٣ المطلب الأول: تعريف بيع الأصول والثمار
- ١٤٣ تعريف الأصول في اللغة والاصطلاح
- ١٤٤ المطلب الثاني: أحكام بيع الثمار
- ١٤٥ علامات بدو الصلاح في الثمار
- ١٤٦ الحكمة في النهي عن البيع قبل بدو الصلاح
- ١٤٦ صلاح بعض ثمرة الشجرة هل هو صلاح لجميعها أم لا؟
- ١٤٦ هل يكون صلاح بعض ثمرة الشجرة صلاحاً لذلك النوع في البستان ؟
- ١٤٧ استثنى الفقهاء صورتين يجوز فيهما بيع الثمر قبل بدو صلاحه
- ١٤٨ مسألة وضع الجوائح
- ١٤٨ فمن الذي يتحمّل الخسارة في هذه الحال؟ هل هو البائع أم المشتري؟
- ١٤٩ إذا تلفت الثمرة بفعل آدمي بنحو حريق أو برش مبيدات أو نحو ذلك؟
- ١٤٨ إذا بلغت الثمرة أوان الجذاذ فلم يجدها المشتري حتى أصابها جائحة

١٥٠	المبحث التاسع: عقد السلم وأحكامه
١٥١	المطلب الأول: تعريف عقد السلم وبيان مشروعيته
١٥١	تعريف السلم في اللغة والاصطلاح
١٥١	شرح التعريف
١٥٢	أركانه
١٥٣	السلم مشروع وفق قواعد الشريعة
١٥٣	شروط السلم
١٥٣	الشرط الأول: أن يكون المسلم فيه مما يمكن ضبط صفاته كالمكيل والموزون والمدروع ونحو ذلك
١٥٣	الشرط الثاني: أن يصفه بما يختلف به الثمن ظاهرًا
١٥٤	الشرط الثالث: أن يذكر مقدار المسلم فيه
١٥٤	الشرط الرابع: أن يكون المسلم فيه مؤجلًا إلى أجل معلوم
١٥٥	مسألة: (تعذر وجود المسلم فيه عند حلول الأجل)
١٥٨	الفهرس