الباب الرابع

مجال البحث وتحليلاته

ويتضمن هذا الباب من ثلاثة فصول، هي الفصل الأول في مفهوم المنافسة التجارية عند الفقهاء، والفصل الثاني في صور من البيوع المنهي عنه شرعا وعلاقتها بالمنافسة غير الشرعية، والفصل الثالث في حماية المنافسة.

الفصل الأول : مفهوم المنافسة التجارية

ويتكون هذا الفصل من المباحث الأربعة الآتية: المبحث الأول في مفهوم المنافسة التجارية، والمبحث الثاني في موقف الشريعة الإسلامية من التجارة والمنافسة فيها، والمبحث الثالث في صور للمنافسة المشروعة، والمبحث الرابع: صور حديثة من المنافسة غير المشروعة.

المبحث الأول : مفهوم المنافسة التجارية

يتطلب هذا المبحث إلى بيان مفردتيه، هما المنافسة والتجارة، من حيث تعريفهما اللغوي والإصطلاحي وصولا إلى مفهومها الحقيقي، وذلك من خلال مطلبين لا ثالث لهما.

المطلب الأول: في تعريف المنافسة

يحتوي هذا المطلب على تعريف المنافسة لغة واصطلاحا.

أولا: تعريف المنافسة لغة

هناك عبارات عديدة في اللغة تدور حول معاني المنافسة، منها على سبيل المثال لا الحصر:

١. المنافسة من التنافس: وهي الرغبة في الشيء والانفراد به، ونافست في الشيء منافسةً ونفاسًا إذا رغبت فيه[١].

٢. وتأتي المنافسة بمعنى الحرص على الغلبة والانفراد بالمحروص عليه، والتنافس فيه، ونافس ينافس فهو منافس إذا نزع في الشيء، أو أراده وحسد من صار إليه[٢].

٣. وأصل التنافس: التشاجر على الشيء والتنازع فيه بأن يحب كل واحد أن يتفرد به دون صاحبه[٣].

ثانيا: تعريف المنافسة اصطلاحا

على حسب ما تتبعنا كتب الفقه القديمة، لم نعثر على تعريف واضح للمنافسة في النشاط الإقتصادي الذي يراد بحثها. غير أن الإمام الغزالي رحمه الله يوضح طبيعة العلاقة القائمة بين المتنافسين وسبب نشوئها، فيقول ":أما المنافسة فسببها حب ما في المنافسة، فإن كان ذلك سببًا دينيًا فسببه حب الله تعالى وحب طاعته، وإن كان دنيويًا فسببه حب مباحات الدنيا والتنعم فيها[٤].

من هنا كان لزاما علينا الرجوع إلى مصادر أخرى أحدث، وهي كتب الإقتصاد، حيث قالوا إن المنافسة هي "المزاحمة بين عددٍ من الأشخاص، أو بين عدة قوى، تتابع نفس الهدف، وتعني أيضًا العلاقة بين المنتجين والتجار في صراعهم على العملاء[٥]". كما تدل كلمة المنافسة على أنها هي "التزاحم بين التجار في اجتذاب العملاء وترويج اكبر قدر ممكن من المنتجات والخدمات ضمانًا لازدهار التجارة ازدهارًا يؤدي إلى بقاء الأصلح"[٦].

---

[١] الجزري، *النهاية* ...، ج ٥، ص ٩٤
[٢] مصطفى إبراهيم، وآخرون، *المعجم الوسيط*،ج ٢، ص ٩٤٠
[٣] الشوكاني، *فتح القدير*...، ج ٥، ص ٤٠٣
[٤] الغزالي، *إحياء*...، ج ٣، ص ٢٠٦
[٥] محرز، *الحق في المنافسة*...، ص7
[٦] محمد، *موسوعة الاقتصاد*...، ج ١، ص ٣٩

يظهر لنا أن هذا التعريف يشمل بعضا من ضوابط المنافسة مثل الحث على العمل كما يشمل على الأخلاق والمبادئ الشرعية، بوصفها ذات مصلحة، أي لا تهدف إلى الإضرار بالآخرين وأن المصلحة تتحقق ليس لطرفٍ واحد بل لأطرافٍ عدة كالعاملين، والزبائن، والمجتمع.

المطلب الثاني: في تعريف التجارة

يحتوي هذا المطلب على تعريف التجارة لغة واصطلاحا.

أولا: تعريف التجارة لغة

التجارة مصدر دال على المهنة، وفعله تَجَرَ يتجر تجرًا وتجارة[٧]. وتجر وتجارة: مارس البيع والشراء، والتجارة ما يتجر فيه، وتقليب المال لغرض الربح، والمتجر مكان التجارة، ويقال :بلد متجر أي تكثر فيه التجارة[٨]، والتاجر هو الذي يبيع ويشتري[٩]، وأرض متجِرة بكسر الجيم، أي يتجر إليها وفيها[١٠]. والتجارة عبارة عن شراء شيء ليباع بالربح[١١]، كما أن التجارة تقليب المال وتصريفه لطلب النماء. والمتجر بفتح الميم وإسكان التاء وفتح الجيم يراد به المخزن[١٢].

ثانيا: تعريف التجارة اصطلاحا:

أما تعريف التجارة في اصطلاح الفقهاء فلا يبعد عن التعريف اللغوي، وذلك يتضح فيما يلي: عند الحنفية هي: "كسب المال بالمال بعقد شراء أو إجارة"[١٣]، وعند المالكية هي: "التصرف بالبيع والشراء

[٧] الزبيدي، *تاج العروس ...*، مادة تجر، ج ١٠، ص ٢٧٨
[٨] مصطفى، *المعجم الوسيط*، ج ١، ص ٨٢
[٩] الفيروز آبادي، *القاموس المحيط*، ج ١، ص ٤٥٤
[١٠] الزبيدي، *تاج العروس...*، ج ١٠، ص ٢٧٩
[١١] الجرجاني، *التعريفا ت*، ج ١، ص ٧٧٣
[١٢] النووي، *تهذيب الأسما ء*، ص ٣٧٣
[١٣] ابن عابدين، *حاشية...*، ج ٢، ص ٢٧٢. وانظر: الكاساني، بدائع الصنائع، ج ٦، ص ٥٧

لتحصيل الربح"[١٤]، أما عند الشافعية هي: "تقليب المال بالمعاوضة لغرض الربح"[١٥]، وأما عند الحنابلة هي: "التقليب والاستبدال بثمن وعروض"[١٦].

والتجارة إذن هي عملية البيع والشراء، وهي مبادلة مال بمال، سواء كانت تجارة داخلية وهي المبادلات التي تجري في البلاد وتخضع لسلطة الدولة، أم تجارة خارجية وهي المبادلات التي تجري في البلاد غير الخاضعة لسلطات الدولة.

والتجارة أعم من البيع إذ البيع نوع منها. فالتجارة يراد بها كل عمل يقصد به الربح بصفة عامة[١٧].

المبحث الثاني : موقف الشريعة الإسلامية من التجارة والمنافسة فيها

تضمن هذا المبحث موقف الشريعة الإسلامية من التجارة والمنافسة فيها، وأدلة مشروعية التجارة، وضوابط المنافسة التجارية المشروعة وآدابها في الإسلام، فكانت **في ثلاث مطالب**:

المطلب الأول: في موقف الشريعة الإسلامية من التجارة والمنافسة فيها

عندما جاء الإسلام إلى المجتمع العربي في شبه الجزيرة العربية وجد صورًا من المعاملات المالية، إذ كان العرب كأي أمة أو مجتمع لهم حياة اجتماعية ومدنية واقتصادية، وتعاقدات ومعاملات مالية. فكانوا يتحالفون ويتبايعون ويتداينون ويؤجرون ويرهنون ويتجرون، وكانوا في جميع معاملاتهم وعقودهم واتفاقاتهم يعبرون عن إرادتهم خاضعين لأعرافهم وعادات جارية بينهم[١٨].

---

[١٤] الدردير، *الشرح الصغير*، ج ٢، ص ١١٤

[١٥] عميرة، *حاشية عميرة*، ج ٢، ص ٣٢. وانظر: الأنصاري، *أسنى المطالب*...، ج ١، ص ٣٨١

[١٦] الرحيباني، *مطالب*...، ج ٢، ص ٥٥

[١٧] الجنيدل، *نظرية التملك*...، ص ٢

[١٨] شبير، محمد عثمان، *المدخل إلى فقه المعاملات المالية*، دار النفائس، الأردن، ص ١٧

كما كان موسم الحج موسمًا تجاريًا تفد فيه العديد من السلع والبضائع من خارج الجزيرة العربية، ومن معظم أنحاء الجزيرة العربية إلى مكة. ولأهمية التجارة ومكانتها لدى العرب عمومًا ولدى قريش خصوصًا، أقاموا العديد من الأسواق، التي يجتمعون فيها لعرض سلعهم وإنشاد أشعارهم، كسوق عكاظ ومجنة وذي المجاز وهجر وبصرى وغيرها من الأسواق، ولكن هذه الأسواق كانت تفتقر إلى الكثير من التنظيم في الكثير من المعاملات التي كانت تجري فيها. فكان التجار يمارسون فيها المعاملات الربوية والغش والتطفيف في الكيل والميزان والحلف الكاذب وغيرها من المعاملات اللاأخلاقية والضارة بالمجتمع، والتي كان الضحية فيها الفقير والمغفل والمسكين من عامة الناس، أما المستفيد منها فهو التاجر من كبار القوم وسيدهم دون أن يهمه ما كان يحصل عليه من مال إن كان طيبًا أو خبيثًا[١٩].

وقد عرف العرب طريقهم إلى السوق قبل مجيء الإسلام، وقاموا بالرحلات شمالا إلى الشام في الصيف، وجنوبًا إلى اليمن في الشتاء، من أجل التجارة. وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم تاجرًا، يرتاد الأسواق، يضارب بمال السيدة خديجة ﵂[٢٠]. فقد روى ابن هشام وهو يتحدث عن زواج الرسول صلى الله عليه وسلم بخديجة بنت خويلد": وكانت خديجة بنت خويلد تاجرة، ذات شرفٍ ومال، تستأجر الرجال في مالها، وتضاربهم إياه بشيء تجعله لهم"[٢١]. وعن ابن عباس رضي الله عنهما قال: "قدم النبي صلى الله عليه وسلم وهم يسلفون بالتمر السنتين والثلاث، فقال: من أسلف في شيء ففي كيلٍ معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"

فهذه النصوص تدل على أن العرب عرفوا عقد الشركة والإجارة والمضاربة والسلم، وهي عقود أقرها الإسلام؛ لأن الحياة العملية لا تقو م بدونها، ثم وضع لها الإسلام الضوابط والقواعد والشروط، فقد

[١٩] محمد نجيب حمادي الجوعاني، *ضوابط التجارة في الاقتصاد الإسلامي*، ط ١، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤٢٦ ه، ص ٤٠
[٢٠] عبد السميع، *استثمار الأموال في الشريعة*، ص ١٢
[٢١] عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري، *السيرة النبوية*، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، ط ١، دار الجيل، بيروت، ١٤١١ هـ، ج ٢، ص ٥

كان موقف الإسلام من صور المعاملات المالية موقف الناقد المصلح المهذب، فما رأى فيه مصلحة أبقاه، وما رأى فيه ضررًا، أو يؤدي إلى ضرر، أو ينافي الفضيلة منعه وحرمه[٢٢].

وقد كان النبي ﷺ يذهب إلى السوق بنفسه، ويراقب ما يجري فيه؛ موجهًا ومرشدًا ومبينًا للتجار ما يجب عليهم أن يلتزموا به، وما يجب عليهم أن يجتنبوه، فقد روي عن أبي هريرة ﷺ: "أن رسول الله ﷺ مر على صبرة من طعام، فأدخل يده، فنالت أصابعه بللا، فقال: يا صاحب الطعام، ما هذا؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟ ثم قال: من غشنا فليس منا".

فقد حظي السوق في عهده ﷺ باهتمامه ورعايته، وتعهده بالإشراف والمراقبة، ووضع له ضوابط، وسن له آدابًا، وطهره من كثير من البيوع الفاسدة، كما منع بيع المحرمات فيه، كما عني ﷺ بحريته وإتاحة الفرصة المتكافئة فيها للبيع والشراء بين الجميع على السواء[٢٣].

وقد حرص أمير المؤمنين عمر ﷺ على تعيين المحتسبين الذين يهتمون بالمكاييل والموازيين، كما يهتمون بمحاربة الغش والتدليس والاحتكار ونحو ذلك، فهم يعملون ذلك من منطلق الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وقد كان يعزر من ينقص المكيال والميزان، أو يحتال على الناس أو يحتكر[٢٤].

المطلب الثاني: في حكم المنافسة التجارية في الأسلام وأدلة مشروعيتها

لما أباح الإسلام العمل التجاري وشجع عليه أباح المنافسة التجارية المشروعة فيه، فالتنافس المشروع بين المتعاملين في الأسواق المالية والسلعية جائز في الإسلام؛ لأن الأصل في الإسلام عدم التدخل بفرض سعرٍ معين للسلع المتداولة في الأسواق حيث إن التعامل في شريعة الإسلام مبناه على الحرية، وصحة ما يتراضى عليه المتعاقدان، وفي هذا منع للضرر الذي يعوق حركة التعامل في الأسواق فضلا عن

[٢٢] شبير، محمد عثمان، *المدخل* ...، ص ١٨-١٩
[٢٣] عبد السميع، *استثمار الأموال*...، ص ١٥
[٢٤] المرجع السابق

الضرر الذي يتعرض له أصحاب السلع والمنتجات لقوله تعالى: ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ ﴾[٢٥] وروى أنس بن مالك قال: غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ، فقالو ا: يا رسول الله سعر لنا، فقال:" إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، وإني لأرجو الله أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال.

فالإسلام يدعو إلى المنافسة، لكن المنافسة التجارية في الإسلام ذات صفات خاصة، إذ يجب أن تكون منافسة بناءة، تنصب على التسابق في إجادة العمل، وإجادة المنتجات وتفوقها، كما يوجب أن تكون منافسة خيرة، فلا يترتب عليها الإضرار بالغير، كما أن التنافس مشروع إذا كان من أجل دخول الجنة والإيمان والخير والعمل الصالح والعلم النافع ونحو ذلك، لقوله تعالى: ﴿ وَفِي ذَٰلِكَ فَلۡيَتَنَافَسِ ٱلۡمُتَنَٰفِسُونَ ٢٦ ﴾[٢٦]

المطلب الثالث: في ضوابط المنافسة التجارية وآدابها في الإسلام

تعتبر التجارة من أفضل طرق الكسب وأشرفها، وهي تقوم على مجموعة من الأسس والقواعد، فقد وضع الإسلام للسوق آدابًا عدة، وألقى على التاجر تبعات كبيرة، وحمله مسؤوليات خطيرة، وقدم له النصح، ورسم له الطريق، ووضع له المنهج، وطلب إليه أن يسير على بصيرة من أمره[٢٧]، فقد كان الناس في الإسلام لا يتعاطون البيع والشراء حتى يتعلموا أحكامه وآدابه، وحلاله وحرامه، فلا بد من العلم قبل الشروع بالعمل، ومعرفة مثل هذه الأحكام فرض كفاية، ولكنها تصبح فرض عين على من أراد ممارسة التجارة، وفي هذا يقول الإمام الغزالي: "فلا بد له، أي للتاجر، من هذا القدر من علم التجارة ليتميز له

[٢٥] سورة النساء، آية ٢٩
[٢٦] سورة المطففين، آية ٢٦
[٢٧] عبد الحفيظ فرغلي علي القرني، *آداب السوق في الإسلام*، ط ١، دار الصحوة، القاهرة، ١٩٨٧ م، ص ٦

المباح عن المحظور، وموضع الإشكال عن موضع الوضوح؛ ولذلك روي عن عمر ﷺ أنه كان يطوف السوق ويضرب بعض التجار ويقول لا يبيع في سوقنا إلا من يفقه وإلا أكل الربا شاء أم أبى"[٢٨].

فالإسلام ضمن مجموعة من المعايير الخلقية والتوجيهات، لضمان سلا مة عمل السوق من خلال أوامر ونواه وترغيب وترهيب غايتها إرضاء الله عز وجل أولا، ثم تحقيق النفع العام والخاص، وتتجلى هذه الأخلاقيات والآداب في ما يأتي:

أولا: تحريم الغش

فقد حرم الإسلام الغش بكافة صوره وأشكاله، وأوجب العدل في الميزان، فقال تعالى: ﴿ وَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ وَٱلۡمِيزَانَ بِٱلۡقِسۡطِۖ ﴾، أي بالعدل. وقال تعالى: ﴿ وَٱلسَّمَآءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ ٱلۡمِيزَانَ ۝٧ أَلَّا تَطۡغَوۡاْ فِي ٱلۡمِيزَانِ ۝٨ وَأَقِيمُواْ ٱلۡوَزۡنَ بِٱلۡقِسۡطِ وَلَا تُخۡسِرُواْ ٱلۡمِيزَانَ ۝٩ ﴾، ومن ذلك أن يكون الوزن مستقيمًا بالقسط والإنصاف، فلا تنقصوه ولا تتلاعبوا فيه.

وكذلك جاء تحريم الغش في السنة النبوية، لما ورد عن أبي هريرة: "أن رسول الله ﷺ مر على صبرة من طعام، فأدخل يده، فنالت أصابعه بللا، فقا ل: يا صاحب الطعام، ما هذا؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟ ثم قال: من غشنا فليس منا"[٢٩]. ووجه الدلالة من الحديث: أي من خان وغش بستر حال الشيء فليس من متابعينا، أي ليس على سنتنا أو طريقتنا من فعل هذا[٣٠].

---

[٢٨] الغزالي، *إحياء...*، ج ٢، ص ٦٤

[٢٩] سبق تخريجه في ص ٤

[٣٠] عبد الرؤوف المناوي، *فيض القدير بشرح جامع الصغير*، المكتبة التجارية، مصر، ط١، ١٣٥٦ هـ، ج ٦، ص ٢٤٠

وللغش أضرار كثيرة منها: أن الغش التجاري يهدم الأخلاق، ويمحق البركة؛ لأنه لا يقدم عليه إلا من كان منعدم الأخلاق لا يدري بما قد تسببه سلعته المغشوشة من أضرار بالبلاد والأفراد. والأمم إذا انحطت أخلاقها وانتشر الغش والخداع في أسواقها ومعاملاتها فهذا دليل على انهيارها. هذا بالإضافة إلى أن الغش يضر بالسلع الأصلية حيث يقلل الإقبال عليها، مما يؤدي إلى كسادها فيسبب الخسائر الكبيرة لأصحابها، وكذلك فإن مستهلك السلع المغشوشة معرض لأضرار كبيرة في صحته نتيجة تناوله مواد غذائية أو أدوية فاسدة، وأضرار في ماله نتيجة استعماله سلعة ذات جودة متدنية لا تساوي ما دفع فيها، والتاجر الذي يغش معرض لخسارة ماله وسمعته، كما يؤدي الغش إلى فقدان الثقة بين المتعاملين، وانتشار الريبة والخديعة واستعمال الطرق الملتوية والحيل للحصول على الربح، بالإضافة إلى أن الغاش غير كامل الإيمان لأنه لا يحب لأخيه ما يحب لنفسه من الخير، لقوله عليه السلام: " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه"[٣١].

ثانيا: تحري الحلال

يجب على المسلم أن يتحرى الحلال في كسبه وجميع معاملاته، وأن يتجنب أكل الحرام، لما له من عواقب كبيرة في الدنيا والآخرة منها عدم قبول العمل، وعدم استجابة الدعاء، لما ورد عن سعد بن أبي وقاص أنه قال للنبي عليه الصلاة والسلام: أدع الله أن يجعلني مستجاب الدعوة، فقال له النبي ﷺ: "يا سعد، أطب مطعمك تكن مستجاب الدعوة، والذي نفس مُحَمَّد بيده إن العبد ليرفع اللقمة الحرام في جوفه ما يقبل منه عملا أربعين يومًا، وأيما عبد نبت لحمه من سحت فالنار أولى به[٣٢]"، وورد عن السيدة عائشة ﵂ قالت: كان لأبي بكر ﵁ غلام، فجاء له يومًا يمشي بشيء

[٣١] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب الإيمان، باب: من الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، ج ١، ص ١٤

[٣٢] أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب الطبراني، *المعجم الأوسط*، تحقيق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة الزهراء الموصل ط٢، ١٤٠٤ هـ، ج ٦، ص ٣١١

فأكله منه، فقال له الغلام: أتدري ما هذا؟ فقال أبو بكر: وما هو؟ فقال تكهنت لإنسان في الجاهلية وما أحسن الكهانة، إلا أني قد خدعته، فلقيني فأعطاني بذ لك هذا الذي أكلت منه، فأدخل أبو بكر يده فقاء كل شيء في بطنه. وفي رواية قال: " والذي نفسي بيده لو لم تخرج إلا مع نفسي لأخرجتها فإني سمعت النبي ﷺ يقول:" كل جسد نبت من سحت فالنار أولى به، فخشيت أن ينبت جسمي من هذه اللقمة"[٣٣].

فالمسلم مدع و لتحري مصادر كسبه، فهو يسعى إلى الكسب الحلال، مبتعدًا عن الكسب الحرام، فإن كان ذلك هدفه فإنه سوف يتحرى الدقة والجودة في الصنعة، لا يغش ولا يخدع ولا يخون، بل يتعامل بالصدق والأمانة مع إخوانه المسلمين وغير المسلمين، فإذا انتشرت هذه المعاني في المجتمع الإسلامي، ضمن المسلم حقوقه، فيقبل على شراء ما يحتاجه وهو مطمئن مرتاح بأن ما يدفعه من نقود سيأخذ ما يقابله من بضاعة جيدة لا غش فيها ولا خداع؛ لأن الجميع يسعى إلى الكسب الحلال، وإلى إرضاء الله تعالى والخوف من عقابه وعذابه في حال الغش أو الخيانة. فقد بين الإسلام للناس وسائل الكسب المشروع وحثهم على ممارستها، مثل: البيع والمرابحة والإجارة والمضاربة والمساقاة وغيرها، كما بين لهم الموارد المحرمة والممنوعة مثل: بيع المعدوم، وبيع الغرر، وبيع الملامسة، وبيع النجس، والربا، والرشوة وغيرها[٣٤].

ثالثا: تحريم التطفيف في الميزان

أعطى الإسلام الموازين والمكاييل أهمية خاصة، فهي جزء من التراث الحضاري الإنساني القديم، الذي ورثته الحضارة الإسلامية عن غيرها، وعمل المسلمون جهدهم في سبيل تطوير هذا النظام والسير به

[٣٣] علاء الدين علي المتقي بن حسام الدين الهندي، *كنز العمال في سنن الأقوال والأفعال*، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٩ هـ، ج ١٢، ص ٢٣٦

[٣٤] حميش، *حماية...*، ص ٤٤ - ٤٥

قدمًا، حتى بلغوا به درجة النضج والكمال. ولعل سبب هذا الاهتمام هو أن وحدات الكيل والوزن والقياس لها صلة وثيقة بالأحكام الشرعية في باب المعاملات، فبها تؤدى بعض حقوق الله وحقوق عباده: كالزكاة والصدقات والخراج والكفارات والنذور، وما يتعلق بأمور الأوقاف والتركات وسائر المعاملات اليومية.

وقد ورد تحريم التطفيف في الكيل في قوله تعالى: ﴿ وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝١ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكْتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝٣ ﴾[٣٥]، فقد أعد الله عز وجل الهلاك والعذاب لأولئك الفجار الذين ينقصون المكيال والميزان. وفي السنة الشريفة قوله عليه الصلاة والسلام: "ولا طففوا المكيال إلا منعوا النبات وأخذوا بالسنين"[٣٦]، ووجه الدلالة من الحديث الشريف: أن قلة البركة والقحط يعود لأسباب منها تطفيف الكيل والتلاعب بالموازين.

فالتطفيف في المكيال والميزان يلحق أضرارًا بالمجتمع والمستهلك نتيجة لما يقوم به المطفف من خيانة وسرقة تؤدي إلى بخس الناس أشياءهم وأكل أموالهم بالباطل، مما يكون له كبير الأثر في الإخلال بالسلوك العام في المعاملات، وزعزعة الاستقرار والثقة بين المتعاملين. من هنا لابد من وجود مراقبة من قبل الجهات المسؤولة عن المكاييل والموازين، والاهتمام بضبطها يعود بنتائج طيبة على المستهلك والمجتمع.

رابعا: الصدق

فقد حث الإسلام على الصدق في جميع مجالات الحياة، ومنها المعاملات التجارية، فعن رفاعة بن رافع ﷺ أنه قال: خرجت مع النبي ﷺ إلى المصلى، فرأى الناس يتبايعون فقال: "يا معشر التجار، فاستجابوا لرسول الله صلى الله عليه وسلم ورفعوا أعناقهم وأبصارهم إليه فقال: إن التجار يبعثون يوم

[٣٥] سورة المطففين، آية ١ ـ ٣

[٣٦] أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب الطبراني، *المعجم الكبير*، تحقيق: حمدي السلفي، ط ٢، مكتبة الزهراء، الموصل، ١٤٠٤ هـ، ج ١١، ص ٤٥

القيامة فجارا، إلا من اتقى وبر وصدق". فالدين الإسلامي يرشد المتعاملين في السوق إلى التزام الصدق في معاملاتهم، مثل بيان التاجر لعيوب السلعة متى وجدت. فلو حدث أن أخفى البائع عيبًا في السلعة، فهو إضافة إلى كونه غشًا يعاقب عليه الإسلام، فإنه يعطي المشتري الحق في إعادة السلعة، وفسخ البيع متى كان العيب ينقص من قيمة السلعة[٣٧].

فعن أبي ذر عن النبي ﷺ أنه قال: "ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة ولا ينظر إليهم، ولا يزكيهم ولهم عذاب أليم، قلت: من هم يا رسول الله فقد خابوا وخسروا، قال: المنان، والمسبل إزاره، والمنفق سلعته بالحلف الكاذب"[٣٨].

ومن آداب البيع والشراء ودلائل الصدق فيه عدم الإكثار من الحلف، بل عدم الحلف مطلقًا. فعلى المسلم أن يبتعد عن الأيمان الفاجرة الكاذبة، وخاصة في البيع و الشراء، لقوله تعالى: ﴿ وَلَا تَجْعَلُواْ ٱللَّهَ عُرْضَةً لِّأَيْمَٰنِكُمْ ﴾[٣٩]، فلا يعمد إلى ترويج بضاعته بالحلف الكاذب وهو يعلم، ولو ظن التاجر أنه بكثرة حلفه قد سارع في إنفاق سلعته لكنه أذهب فضل وبركة هذا البيع، فعن أبي هريرة قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: "الحلف منفقة للسلعة، ممحقة للبركة"[٤٠].

خامسا: تحريم التدليس

التدليس لغة: الخديعة وأصله من الدلس وهو الظلمة[٤١].

أما التدليس اصطلاحًا: هو كتمان أحد المتعاقدين عيبًا خفيًا يعلمه في محل العقد عن المتعاقد الآخر[٤٢]. فالمعاملات في الإسلام يجب أن يلازمها الوضوح والبيان بعيدًا عن أساليب الغش والتدليس

---

[٣٧] عبد الرحمن الجزيري، *كتاب الفقه على المذاهب الأربعة*، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٩٧٠ م، ص ١٨٩

[٣٨] البخاري، صحيح البخاري، كتاب المزارعة، باب آثم من منع ابن السبيل من الماء، ج ٢، ص ٨٣١

[٣٩] سورة البقرة، آية ٢٢٤

[٤٠] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب البيوع، باب يمحق الله الربا ويربي الصدقات والله لا يحب كل كفار أثيم، ج ٢، ص ٧٥٣

[٤١] أبو الفضل محمد بن مكرم بن منظور الإفريقي المصري، *لسان العرب*، ط ١، دار صادر، بيروت، ١٩٦٨ م، ج ٦، ص ٨٦

وكتمان العيب، بل تعتمد على الإفصاح بين المتعاملين في الأسواق، حيث يقول النبي ﷺ: "البيعان بالخيار ما لم يفترقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما و كذبا محقت بركة بيعهما"[٤٣]. وجه الدلالة من الحديث الشريف: أن على المتعاقدين أن يفصح كل منهما عن المبيع و الثمن. فالبائع يبين ما في السلعة من عيوب، والمشتري يبين الثمن من حيث جنسه وقدره وصنفه، و بذلك جعل الإسلام من الإفصاح وسيلة من وسائل تحقيق البركة في الدنيا، و النجاة من عذاب الله في الآخرة.

وقد يقع الغش في المعاملات كثيرًا بصورة التدليس القولي كالكذب في سعر المبيع، أو الفعل ككتمان عيوب المعقود عليه، أو بصورة التصرية، وصورته أن يقوم البائع بعدم حلب الناقة قبل بيعها ليوهم المشتري كثرة اللبن، فإن وقع ذالك خدع المشتري، فيبرم العقد وهو غير راض بذلك إذا علم الحقيقة، علمًا بأن تدليس العيب يوجب للمتعاقد المدلس عليه حقًا في إبطال العقد يسمى **بخيار العيب**، فيرد المبيع المدلس ويفسخ العقد والبائع في هذه الحالة، أي إذا كان عالما بالعيب فكتمه كان مدلسًا وداخلا تحت حكم الخلابة، أما إذا لم يكن البائع عالما بالعيب فهو ضامن له أيضًا بمقتضى العقد ولكنه ليس مدلسا. والخلابة هي: أن يخدع أحد المتعاقدين الآخر بوسيلة موهمة قولية أو فعلية تحمله على الرضا بالعقد بما لم يكن يرضى به[٤٤].

سادسًا: قيام التجارة على التراضي

من المبادئ العامة في الشريعة الإسلامية اشتراط التراضي التام بين المتعاقدين في أمور التجارة، لقوله تعالى: ﴿يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن

[٤٢] عميرة، *حاشية عميرة*، ج ٢، ص ٢٤٥
[٤٣] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب البيوع، باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، ج ٢، ص ٧٣٢
[٤٤] الزرقا، *المدخل إلى الفقه*، ص ٢٨٣-٢٨٤

تَرَاضٍ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ﴿٢٩﴾ ﴾، وقوله عليه السلام: "لا يحل مال امرئ مسلم بغير طيب نفس منه"[٤٦]، وقوله أيضًا: " إنما البيع عن تراض"[٤٧].

سابعًا: لزوم التقوى

فالأعمال الصالحة تنشأ عن التقوى وخشية الله عز وجل والخوف منه بامتثال أوامره واجتناب نواهيه. وهذا ضابط أساسي من ضوابط السلوك الإنساني جميعه، إذ يجعل المسلم المتقي حريصًا على أن يكون قويم السلوك بعيدًا عن المنكرات و المعاصي[٤٨].

ويشمل ذلك جميع مجالات التعامل في الأسواق من ذهاب إلى السوق وإياب منه، والجلوس فيها للمبايعة، وكذلك عدم الإيذاء باليد أو باللسان، أو بالعين. فالإيذاء باليد يكون بالاعتداء بالضرب، أو يكون بلمس المشتريات، وغير ذلك من صور الإيذاء. أما الإيذاء باللسان فيكون بالشتم، والسب، والغيبة والنميمة، والكذب، والحلف بالباطل، وغير ذلك. وأما الإيذاء بالعين يكون بالنظرة الطامعة، أو المستحقرة، أو الحاسدة، أو الحاقدة[٤٩].

كما لا بد لمن دخل السوق أن لا ينسى ذكر الله عز وجل، لما ورد عن رسول الله ﷺ أنه قال: "من دخل السوق فقال: لا إله إلا الله وحده لا شريك له، له الملك، وله الحمد، يحي ويميت وهو حي لا يموت، بيده الخير وهو على كل شيء قدير، كتب الله له ألف ألف حسنة، ومحا عنه ألف ألف سيئة، ورفع له ألف ألف درجة، و بنى له بيتًا في الجنة"[٥٠].

---

[٤٥] سورة النساء، آية ٢٩
[٤٦] أحمد، *المسند*، ج ٥، ص ٧٢
[٤٧] ابن ماجه، *سنن ابن ماجه*، كتاب التجارات، باب بيع الخيار، ج ٢، ص ٧٣٧
[٤٨] محمد صبري هارون، *أحكام الأسواق المالية*، دار النفائس، الأردن، ط١، ١٤١٩ هـ، ص ١٢٠
[٤٩] القرني، *آداب السوق...*، ص ٧١-٧٢
[٥٠] الترمذي، *سنن الترمذي*، كتاب الدعوات عن رسول الله، ج ٥، ص ٤٩١

والمسلم لا ينشغل في السوق عن أداء الصلاة في أول وقتها، بل ينبغي لمن دخل السوق أن يتذكر موعد الصلاة إذا حان وقتها، ولا يجوز أن ينشغل بالبيع و الشراء عن الصلاة، أما وقت الجمعة فلا يجوز البيع والشراء مطلقًا حتى تنتهي الصلاة، لقوله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا نُودِىَ لِلصَّلَوٰةِ مِن يَوۡمِ ٱلۡجُمُعَةِ فَٱسۡعَوۡاْ إِلَىٰ ذِكۡرِ ٱللَّهِ وَذَرُواْ ٱلۡبَيۡعَۚ ذَٰلِكُمۡ خَيۡرٞ لَّكُمۡ إِن كُنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ۝٩ ﴾[٥١].

ثامنًا: الوفاء بالعقود:

إذا كانت العقود هي أدوات المعاملات فإن الله سبحانه وتعالى أوجب على المسلمين الوفاء بالعقود الصحيحة التي استكملت أركانها وشروطها فقال تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ ﴾[٥٢]، والعقود عامة تشمل عقود المبايعات، والإيجارات، والزكاة، والأوقاف، وغيرها. والعقد المشروع المستكمل لشروطه ملزم لعاقديه، واجب التنفيذ، ويتعين الوفاء به، فالعقود الصحيحة إنما أبرمت للتنفيذ، ويظهر أثرها في الواقع في معاملات الناس، حيث يقول ابن جرير الطبري في تفسير هذه الآية: "أي أوفوا بالعهود التي عاهدتموها ربكم، والعقود التي عاقدتموها إياه، وأوجبتم بها على أنفسكم حقوقا، وألزمتم أنفسكم بها لله فروضا، فأتموها بالوفاء والكمال والتمام منكم لله بما ألزمكم بها، ولمن عاقدتموه منكم، بما أوجبتموه له بها على أنفسكم، ولا تنكثوها فتنقضوها بعد توكيدها"[٥٣].

فالوفاء بالعقد والعهد ركن من أركان الأمانة وقوام الصدق، في حين أن الخيانة والغدر يفقدان الثقة وينزعان الأمانة من نفوس الناس مما يسبب الإخلال بنظام المعاملات وانهياره.

تاسعًا: مراقبة الله تعالى:

[٥١] سورة الجمعة، آية ٩
[٥٢] سورة المائدة، آية ١
[٥٣] أبو جعفر محمد بن جرير الطبري، *جامع البيان عن تأويل آي القرآن*، دار الفكر، بيروت، ط١، ١٤٠٥ هـ، ج ٦، ص ٣١

إن استشعار رقابة الله تعالى هو الضامن وصمام الأمان لتحقيق ما سبق ذكره من الضوابط الشرعية للتجارة من صدق، ووفاء، واجتناب للغش. فلا ينس التاجر أن معاملته مع الله أولا، فيجب أن يكون قلبه مع الله مراقبًا له في معاملته مع الناس. وهذا هو الذي تكون الدنيا في يده لا في قلبه، ويتحقق فيه قوله سبحانه وتعالى: ﴿ رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَٰرَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ ٱللَّهِ وَإِقَامِ ٱلصَّلَوٰةِ وَإِيتَآءِ ٱلزَّكَوٰةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ ٱلْقُلُوبُ وَٱلْأَبْصَٰرُ ﴿٣٧﴾ لِيَجْزِيَهُمُ ٱللَّهُ أَحْسَنَ مَا عَمِلُواْ وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِۦ ۗ وَٱللَّهُ يَرْزُقُ مَن يَشَآءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴿٣٨﴾ ﴾[٥٤].

ومن الأمور التي تؤدي إليها مراقبة الله عز وجل هي حسن المعاملة. فالدين المعاملة، ويقتضي حسن المعاملة العدل، وعدم الظلم، والإحسان. و المقصود بالعدل أن يحرص التاجر على أخذ الحق وإعطاء الحق. أما الإحسان فهو الفضل و التسامح، ويتأتى بإنظار المعسر وعدم التشديد في المطالبة، تصديقًا لقوله تعالى: ﴿ وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ ﴾[٥٥]، والعدل كما يقول الإمام الغزالي في الإحياء يجري في التجارة مجرى رأس المال، كما أن الإحسان يجري مجرى الربح. ولا يعد من العقلاء من قنع برأس المال و ترك الربح[٥٦]. ومعنى ذلك وجوب اقتران العدل بالإحسان.

فإذا غفل الإنسان عن مراقبة الله عز وجل له، فإن الحياة تقوم على الاستغلال، وتتحول إلى غابة يأكل القوي فيها الضعيف، ولا يأمن الناس لبعضهم، مع أن الإسلام جاء لتحقيق الأمن والسعادة و

[٥٤] سورة النور، آية ٣٧-٣٨
[٥٥] سورة البقرة، آية ٢٨٠
[٥٦] الغزالي، *إحياء ...*، ج ٢، ص ٧٩

الطمأنينة لهم. فالمجتمع الإيماني هو الذي يتحقق فيه الأمن، مصداقًا لقوله تعالى ﴿ ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ وَلَمۡ يَلۡبِسُوٓاْ إِيمَٰنَهُم بِظُلۡمٍ أُوْلَٰٓئِكَ لَهُمُ ٱلۡأَمۡنُ وَهُم مُّهۡتَدُونَ ٨٢ ﴾[٥٧].

عاشرًا: إتقان العمل واتباع أرقى الأساليب العلمية في الإنتاج

إن العمل في الإسلام أمانة و مسؤولية. يقول تعالى ﴿ وَلَتُسۡـَٔلُنَّ عَمَّا كُنتُمۡ تَعۡمَلُونَ ٩٣ ﴾[٥٨] ويقول ﷺ: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه"[٥٩]. لذا على المسلم أن يتزود في كل ما يباشره من عمل بالأساليب الجديدة التي كشف عنها العلم، والتي تؤدي إلى زيادة إتقان السلعة وتحسينها، ومن الأصول الشرعية المقررة أن "ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب"، وإذا كان من الواجب إتقان العمل وتحسينه، فإن الوسيلة إلى ذلك واجبة وهي البحث العلمي عن كل جديد في طريق الإنتاج وإتباع هذا الجديد. والشريعة الإسلامية الغراء كانت سباقة في هذا المجال حين دعت الناس عامة إلى العمل وإلى إتقان سلعهم، وجعلت ذلك من العبادات والقرب التي يتقرب بها العبد إلى ربه، يقول تعالى: ﴿وَقُلِ ٱعۡمَلُواْ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمۡ وَرَسُولُهُۥ وَٱلۡمُؤۡمِنُونَۖ﴾[٦٠].

إن إتقان العمل هو من الأمور التي تنبع من ضمير الإنسان المسلم، ويشهد عليها رب العالمين. فالإنسان المسلم مسؤول عن عمله وجودته وإتقانه وسلامته من العيوب[٦١].

والإتقان في المفهوم الإسلامي ليس هدفًا سلوكيًا فحسب، بل هو ظاهرة حضارية تؤدي إلى رقي الجنس البشري، وعليه تقوم الحضارات ويعمر الكون، وتثرى الحياة. ثم هو قبل ذلك كله هدف من أهداف الدين يسمو به المسلم ويرقى به في مرضات الله والإخلاص له؛ لأن الله لا يقبل من العمل إلا ما كان

[٥٧] سورة الأنعام، آية ٨٢
[٥٨] سورة النحل، آية ٩٣
[٥٩] البيهقي، *شعب الإيمان*، ج ٤، ص ٣٣٤
[٦٠] سورة التوبة، آية ١٠٥
[٦١] أبو حمد، *الخطوط...*، ص ١٢٥

خالصًا لوجهه. وإخلاص العمل لا يكون إلا بإتقانه. فإتقان العمل واجب ديني يأمرنا به ديننا الحنيف. وإن إهمالنا في إتقان وجودة الصناعة أدى بالأمة إلى هذا التراجع الذي نعاني منه الآن. فلن يتحقق لنا الرقي الحضاري ونصبح أمة متبوعة لا تابعة إلا إذا أتقنّا العمل وأجدنا في صناعاتنا[٦٢].

المبحث الثالث: صور حديثة للمنافسة المشروعة

تضمن هذا المبحث صورًا من المنافسة المشروعة وهي: المزايدة، والتقسيط، والدعاية والإعلان، والجوائز. والكلام فيه في أربعة مطالب على النحو الآتي:

المطلب الأول: المزايدة وحقيقتها

أولا: تعريف المزايدة لغة

"زاد زيدًا وزيادة أي: "نما وكثر، وجعله يزيد". ونافسه في الزيادة وفي ثمن السلعة أي: "زاد فيه على الآخر". والمزاد: "موضع المزايدة". وبيع المزاد: "البيع الذي يتم بطريق الدعوة إلى شراء الشيء المعروض ليرسو على من يعرض أعلى ثمن"[٦٣]. وتزايد أهل السوق على السلعة إذا بيعت فيمن يزيد. يقول صاحب أساس البلاغة: "وتزايد السعر، وتزيد و تزايدوا في ثمن السلعة حتى بلغ منتهاه، وزايد أحد المتبايعين على الآخر مزايدة"[٦٤].

ثانيا: تعريف المزايدة اصطلاحا

جاء تعريف المزايدة عند الفقهاء على النحو الآتي:

---

[٦٢] حميش، *حماية...*، ص ٤٦-٤٧

[٦٣] مصطفى، *المعجم...*، ج ١، ص ٤٠٩

[٦٤] أبو القاسم محمود بن عمر بن محمد الزمخشري، *أساس البلاغة*، دار الفكر، بيروت، ١٩٧٩ م، ج ١، ص ٤١٤

١. عند الحنفية: " المزايدة: أن ينادي الرجل على سلعته بنفسه أو بنائبه، و يزيد الناس بعضهم على بعض، فما لم يكف عن النداء فلا بأس للغير أن يزيد"[٦٥].

٢. عند المالكية: "هي أن يطلق الرجل سلعته في يد الدلال للنداء عليها، فمن أعطى فيها ثمنًا لزمه إن رضي مالكها، و له أن لا يرضى و يطلب الزيادة. وهي أن ينادي على السلعة و يزيد الناس بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها، وتسمى عند المالكية بالبيع ممن يزيد"[٦٦].

٣. عند الشافعية: "أن يبذل الرجل في السلعة ثمنًا فيأتي آخر فيزيد عليه في ذلك الثمن"[٦٧].

٤. عند الحنابلة: اكتفى الحنابلة بذكر جواز المناداة على السلعة للزيادة في ثمنها[٦٨].

التعريف المختار: يتبين لنا من التعريفات السابقة أن تعريف المالكية هو التعريف المختار، وذلك لأنه شمل أطراف المزايدة وهي المنادي، والمزايد، و السلعة. فقد بين التعريف أن الذي يحوز السلعة هو الذي يعطي أعلى الأثمان. وهو بذلك يشترك مع الحنفية في هذا، ويزيد في إعطاء الخيار للمالك في قبول الثمن أو الاستمرار في فتح باب المزايدة. فإذا قبل مالك السلعة الثمن لزمه ذلك، ولا يصح له إعادة فتح باب المزايدة. وهذا التفصيل انفرد به المالكية على غيرهم، في حين أن الشافعية لم يتوسعوا في ذكر تفاصيل المزايدة، و اكتفى الحنابلة ببيان حكمها الشرعي.

ثالثًا: من أسماء المزايدة في كتب الفقه

تتنوع أسماء المزايدة في كتب الفقه إلى ما يلي: بيع الدلالة، و بيع من يزيد، وبيع الفقراء، وبيع من كسدت بضاعته[٦٩].

---

[٦٥] شمس الدين السرخسي ، *المبسوط*، دار المعرفة، بيروت، بدون سنة، ج ١٥، ص ٧٦

[٦٦] الأمير محمد بن اسماعيل الصنعاني، *سبل السلام شرح بلوغ المرام*، دار احياء التراث العربي، بيروت، ١٣٧٩ هـ، ج ٣، ص ٢٣

[٦٧] علي بن محمد بن حبيب البصري الشافعي الماوردي، *الحاوي الكبير*، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٩ هـ، ج ٥، ص ٣٤٤

[٦٨] منصور بن يونس بن ادريس البهوتي، *كشاف القناع*، دار الفكر، بيروت، ١٤٠٢ هـ، ج ٣، ص ١٨٣

[٦٩] الجزيري ، *كتاب الفقه...*، ص ٢٤٥

رابعًا: ضوابط بيع المزايدة

١. أن يبتعد البائع عن الغش والكذب، و يكون صادقًا في وصف سلعت ه، فعن أبي هريرة ﷺ قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: "الحلف منفقة للسلعة، ممحقة للبركة[٧٠]"

٢. أن يكون بعيدًا عن النجش

٣. عدم المبالغة في تقدير الثمن الأول للمبيع.

خامسًا: حكم المزايدة

اختلف الفقهاء في حكم المزايدة على ثلاثة أقوال:

- **القائلون بالجواز:** ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية والحنابلة إلى جواز بيع المزايدة.
- **القائلون بالكراهة:** وهم إبراهيم النخعي، وجماعة من الفقهاء.
- **القائلون بالجواز في الغنائم والمواريث فقط:** وإليه ذهب عطاء والأوزاعي وإسحاق بن راهويه ومجاهد.

أدلة القائلين بجواز بيع المزايدة

استدل جمهور الفقهاء على مشروعية بيع المزايدة بما يلي:

١. **أولا من السنة الشريفة:** ما روي عن أنس بن مالك: "أن رجلا من الأنصار أتى النبي صلى الله عليه وسلم يسأله فقال: أما في بيتك شيء؟ قال: بلى حلس نلبس بعضه ونبسط بعضه، وقدح نشرب فيه من الماء، قال: ائتني بهما، قال: فأتاه بهما، فأخذهما رسول الله ﷺ بيده، ثم قال: من

[٧٠] سبق تخريجه في ص ٢٩

يشتري هذين؟ قال رجل: أنا آخذهما بدرهم، قال: من يزيد على درهم؟ مرتين أو ثلاثا، قال رجل: أنا آخذهما بدرهمين، وأعطاهما إياه وأخذ الدرهمين فأعطاهما الأنصاري"[٧١].

وجه الدلالة: أن الرسول ﷺ حين قال: من يزيد على درهم؟ دل ذلك على مشروعية بيع المزايدة، حيث أنه لم يجب من أعطى درهمًا واحدًا، بل أراد المزيد، و أعطاه لمن زاد و دفع درهمين.

٢. **ثانيا: الآثار المروية عن الصحابة والتابعين:**

أ) ما روي عن عمر رضي الله عنه أنه باع إبلا من إبل الصدقة فيمن يزيد[٧٢].

ب)ما روي عن المغيرة بن شعبة أنه باع المغانم فيمن يزيد[٧٣].

ت)وكذلك قال عطاء ابن أبي رباح: أدركت الناس لا يرون بأسًا ببيع من يزيد في الغنائم والمواريث[٧٤].

ث)ما روي عن حماد أنه قال: "لا بأس ببيع من يزيد"[٧٥].

٣. **ثالثا: الدليل العقلي:**

فإن الحاجة مست إليه، إذ أن الشريعة الإسلامية جاءت لتحصيل المصالح للعباد ورفع الحرج والمشقة، وهي شريعة عرفت بالسماحة و اليسر، وأن هذا البيع مما لا يستقيم أمر الناس في معايشهم إلا به[٧٦].

---

[٧١] أبو داود، *سنن أبي داود*، كتاب الزكاة، باب ما يجوز في المسألة، ج ٢، ص ٢٩٢

[٧٢] ابن أبي شيبة، *المصنف*، كتاب البيوع، باب في بيع من يزيد، ج ٤، ص ٢٨٦

[٧٣] المرجع السابق، ج ٤، ص ٢٨٧

[٧٤] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب البيوع، باب بيع المزايدة، ج ٢، ص ٧٥٣

[٧٥] ابن أبي شيبة، *المصنف*، كتاب البيوع، باب ما قالوا في بيع المغنم، ج ٤، ص ٢٨٨

[٧٦] نجاتي محمد إلياس قوقازي، ، *بيع المزايدة*، ط١، دار النفائس، الأردن، ٢٠٠٤ م، ص ٥٠

ولأن البائع عن طريق المناداة لا يقصد رجلا بعينه، فلا يؤدي ذلك إلى النجش والإفساد. وبهذا يظهر الفرق بين بيع المزايدة الجائز شرعًا، وبين بيع النجش المنهي عنه شرعا. ولكن إن كان القائم ببيع المزاد يتفق مع الآخرين للدخول فيه، والقيام برفع السعر فيأخذ حكم النجش[٧٧].

بالإضافة إلى أن عقد البيع يقوم على الإيجاب والقبول، فحين يطرح البائع سلعته ولا يقبل السعر الذي قدمه المشتري ويطلب المزيد فإن البيع لا ينعقد، و إنما ينعقد للمشتري الذي يقدم السعر الذي يقبله البائع، وذلك لتحقق الإيجاب والقبول.

أدلة القائلين بالكراهة:

استدل القائلون بالكراهة بما يلي:

١. ما ورد أن رسول الله ﷺ نهى أن يستام الرجل على سوم أخيه[٧٨]. ووجه الدلالة: أن الحديث نهى عن سوم الرجل على سوم أخيه، و أن بيع المزايدة يدخل تحت باب السوم على سوم الغير.

ويمكن الرد على ذلك بأن بيع المزايدة ليس من السوم المحرم. وبذلك قال الصنعاني، فبعد ذكر حديث السوم قال: "وأما بيع المزايدة وهو البيع ممن يزيد فليس من المنهي عنه"[٧٩]. وبذلك قال ابن حزم في المحلى: "فأما من أوقف سلعته وطلب الزيادة فيها أو طلب بيعًا يسترخصه فليس مساومًا لإنسان بعينه فلا يلزمه النهي".

٢. ما روي عن سفيان بن وهب قال: "سمعت النبي صلى الله عليه و سلم ينهى عن بيع المزايدة"[٨٠]. ويرد عليه بأن الحديث ضعيف لأن فيه ابن لهيعة[٨١].

---

[٧٧] حامد عبده الفقي، *بيع النجش في الشريعة الإسلامية*، دار الجامعة الجديدة، ٢٠٠٣، ص ٦٣

[٧٨] مسلم، *صحيح مسلم*، كتاب النكاح، باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه، ج ٣، ص ١٠٣٣

[٧٩] الصنعاني، *سبل السلام*...، ج ٥، ص ٦٦

[٨٠] أحمد بن محمد بن سلامة الجصاص الطحاوي ، *مختصر اختلاف العلماء*، دار البشائر الإسلامية، بيروت، ١٤١٧ هـ، ج ٣، ص ٦١

[٨١] محمد بن أحمد الذهبي، *تذكرة الحفاظ*، ط١، دار الكتب العلمية، بيروت ١٤١٩ هـ، ج ١، ص ١٧٤

أدلة القائلين بالجواز في الغنائم والمواريث فقط:

١. من السنة النبوية:

ما روي عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع المزايدة، و لا يبع أحدكم على بيع أخيه إلا الغنائم و المواريث"[٨٢].

ويرد عليه بأن الحديث ضعيف ففيه ابن لهيعة وهو متفق على ضعفه.

٢. من الآثار:

ما روي عن الحسن وابن سيرين أنهما كرها بيع المزايدة إلا بيع المواريث والغنائم[٨٣].

ويرد عليه بأنه قول لبعض التابعين خالف به جمعًا من الصحابة والتابعين.

القول الراجح:

بعد سرد أدلة الذاهب الثلاثة في بيع المزايدة ومناقشتها، يتبين لنا أن الراجح هو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من أن بيع المزايدة هو من البيوع المشروعة؛ وذلك لورود حديث صريح عن النبي عليه السلام يدل على جواز بيع المزايدة. والحديث رواه أصحاب السنن الأربعة واللفظ فيه لأبي داود ورواه النسائي و الترمذي بلفظ مختصر، وقال عنه الترمذي: حديث حسن، في حين أن الأدلة التي استند إليها المخالفون لم تثبت عن النبي عليه الصلاة والسلام، وما نقل عن التابعين و غيرهم فقد ثبت أنه يفتقد للدليل، كما أنه يؤخذ من كلامهم ويرد.

المطلب الثاني: البيع بالتقسيط

[٨٢] الدارقطني، أبو الحسن علي بن عمر البغدادي الدارقطني، *سنن الدار قطني*، تحقيق: السيد عبد الله هاشم يماني المدني، دار المعرفة، بيروت، ١٣٨٦ هـ، كتاب: البيوع، ج ٣، ص ١١

[٨٣] ابن أبي شية، *المصنف*، كتاب البيوع، باب في بيع من يزيد، ج ٤، ص ٢٨٧

من القضايا التي تواجه الإنسان على الدوام: المعاملات المالية. والبيوع من أكثر ميادين التعامل تداولا إذ لا يستغني عنها الإنسان في أغلب حياته اليومية. لذا نراها قد حظيت باهتمام الفقهاء قديمًا وحديثا. والبيع بالتقسيط أحد هذه البيوع، حيث سأتناول في هذا المطلب هذا النوع من البيوع موضحا المقصود به، ومبينا آراء الفقهاء فيه.

أولا: مفهوم البيع لغة واصطلاحًا

البيع لغة: باع الشيء يبيعه بيعا، وأباع الشيء عرضه للبيع، واستباعه سأله أن يبيعه منه، والإبتياع يأتي بمعنى الإشتراء. والبيع يطلق على المبيع، ويطلق على كل واحد من المتعاقدين أنه بائع، والبيع إعطاء شيء في مقابلة شيء، أو مقابلة شيء بشيء[٨٤].

البيع اصطلاحا: هو مبادلة المال بالمال. والمال لا يشترط فيه النقد وحسب فكل ما يباع يعد مالا.

ثانيا: مفهوم التقسيط لغة واصطلاحا

التقسيط لغة: من معاني التقسيط في اللغة ما يلي: "يقال قسط الشيء بمعنى فرقه وجعله أجزاء، والدين جعله أجزاء معلومة تؤدى في أوقات معينة، وتقسطوا الشيء بينهم أي اقتسموه بالسوية، "وقسط الدين أي جعله أجزاء من القسط وهو الحصة والنصيب وجمعه أقساط[٨٥].

التقسيط اصطلاحًا: هو تأجيل أداء الدين مفرقًا إلى أوقات معينة، والثمن المقسط هو ما اشترط أداؤه أجزاء معلومة في أوقات معينة، أي هو البيع الذي يعجل فيه المبيع، ويؤجل الثمن إلى أقساط معلومة

[٨٤] الفيومي،أحمد بن محمد بن علي المقري الفيومي، *المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي*، المكتبة العلمية، بيروت، بدون سنة، ج ١، ص ٦٩

[٨٥] ابراهيم وآخرون، *المعجم الوسيط*، ج ٢، ص ٧٣٤

لآجال معلومة[٨٦]. وهو كذلك أخذ مبلغ مؤجلا منجمًا في كل شهر دفعة، أو حسب ما يتفق البائع والمشتري عليه.

ثالثا: صورة البيع بالتقسيط

تتم صورة بيع التقسيط بالشكل التالي: يقصد المستهلك إلى صاحب متجر بقصد شراء حاجة ما، فيخبره صاحب السلعة بثمنها إذا أراد أن يدفعه حالا وثمنها إذا أراد دفعه مجزءًا، وهو بطبيعة الحال أعلى من الثمن الحال، لأن البائع في هذه الحالة يحسب لتأخير الثمن حسابه، بمعنى أنه يزيد في ثمن السلعة مقابل تأجيل دفع الثمن.

ومن دوافع زيادة البائع في الثمن مقابل التقسيط:

١. خوف البائع من إفلاس المشتري في المستقبل أو وفاته، وعندئذ يفوت عليه رأس المال، وخسارته في هذه الحالة محققة.

٢. إن عدم دفع الثمن في الحال يفوت عليه استغلاله في أعماله التجارية مما يحرمه من فوائد ربح هذا الجزء من المال.

والبيع بالتقسيط هو بيع بالدين، وذلك لأن البائع يسلم المبيع معجلا، ويسلم المشتري الثمن كله أو بعضه مؤجلا، أي قد تكون هناك دفعة مقدمة، والباقي يدفع في أجل محدد أو آجال محدودة، فالثمن المؤجل هو دين للبائع في ذمة المشتري[٨٧].

رابعا: حكم البيع بالتقسيط

حيث إن الفقهاء لهم قولان فيه.

القول الأول: الجواز،

[٨٦] علي حيدر، *درر الحكام شرح مجلة الأحكام*، تحقيق: فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية، بيروت، بدون سنة، ج ١، ص ١١٠

[٨٧] محمد عبد ربه محمد السبحي، *القول البسيط في حكم البيع بالتقسيط*، دار الجامعة الجديدة، ٢٠٠٨ م، ص ٧٥

وبه أخذ جمهور الفقهاء[٨٨] من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، وذلك بشرط أن يكون المتبايعان قد استقرا على ثمن معين.

أما إذا كان الثمن مبهمًا فلا يصح البيع، علمًا بأن الفقهاء القدامى لم يذكروا بيع التقسيط كمصطلح، وإنما تكلموا عن بيوع الآجال، وبيع التقسيط يعتبر فرعًا منها.

ومن أقوال العلماء في ذلك: ما جاء في المبسوط: "وإذا عقد العقد على أنه إلى أجل بكذا وبالنقد بكذا، أو قال إلى شهر بكذا، أو إلى الشهرين بكذا، فهو فاسد؛ لأنه لم يقاطعه على ثمن معلوم. فإن كانا يتراضيان بينهما ولم يفترقا حتى قاطعه على ثمن معلوم، وأتما العقد عليه فهو جائز، لأنهما ما افترقا إلا بعد تمام شروط الصحة"[٨٩].

القول الثاني: التحريم

ذهب إلى ذلك بعض فقهاء السلف، ومنهم زين العابدين علي بن الحسين، والناصر والمنصور بالله، والهادية، والإمام يحيى، وبهذا قال أبو بكر الجصاص، وهو مذهب الظاهرية[٩٠].

وجهة نظر القائلين بالحرمة: أن الزيادة في الثمن نظير الأجل، كالزيادة في الدين نظير الأجل، فكما أن الزيادة الأخيرة تعتبر ربا، كذلك الأولى.

أدلة القائلين بالجواز:

١. أن صورة هذا البيع تدخل في عموم كثير من الآيات الكريمة التي تجيز البيوع، ومنها: قوله تعالى ﴿ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ ﴾[٩١]، وهو نص عام يدل على جواز البيوع بأجمعها، إلا التي ورد

[٨٨] الطحاوي، *مختصر...*، ج ٣، ص ٦٦
[٨٩] السرخسي، *المبسوط*، ج ١٣، ص ٢٨
[٩٠] الطحاوي، *مختصر...*، ج ٣، ص ٦٨

النص بتحريمها، فإنها تصبح حرامًا بالنص مستثناه من العموم، ولم يرد نص قاطع وصريح يقتضي بتحريم جعل ثمنين للسلعة ثمن معجل وثمن مؤجل، فيكون حلالا أخذًا من عموم الآية.

٢. قوله تعالى: ﴿ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمۡۚ ﴾[٩٢]. وإن من أعمال التجارة البيع بالنسيئة، ولا بد أن تكون له ثمرة، وتلك الثمرة داخلة في باب التجارة، وليست داخلة في باب الربا. والرضا ثابت، لأن البيع المؤجل طريق من طرق ترويج التجارة، فهو إجابة لرغبة وليس اضطرارًا، إذ يقصد البائع من هذه الزيادة تلافي ما قد يصيب الدين من آفات، كما أن المشتري قد تسلم العين دون أن يدفع ثمنًا مقابلها في الحال، فهو قد تسلم عينًا مغلة منتفعًا بها وهي موضع اتجار، فما يأخذه البائع من زيادة في الثمن بسبب التأجيل، إنما يأخذه ثمن غلة، أي أن الرضا متحقق في هذا البيع، وأن الذي تسلم العين دون ثمن حال قد تسلم العين منتفعًا بها، و هذا لاينافي الرضا.

٣. ومن السنة الشريفة:

وردت في السنة عدة أحاديث تدل على أن الشارع الحكيم قد سوغ جعل المدة عوضًا عن المال، و أنه يجوز أن يختلف الثمن المؤجل عن الثمن المعجل بإضافة زيادة على المؤجل، ومن هذه السنة: ما ورد عن النبي ﷺ: "أنه أمر عبد الله بن عمرو بن العاص أن يجهز جيشًا، فكان يشتري البعير بالبعيرين إلى أجل"[٩٣].

وجه الدلالة: إن الحديث واضح على جواز أخذ زيادة على الثمن نظير الأجل.

---

[٩١] سورة البقرة، آية ٢٧٥

[٩٢] سورة النساء، آية ٢٩

[٩٣] البيهقي، *سنن البيهقي الكبرى*، بيع بيع الحيوان، ج ٥، ص ٢٨٧

ومن النسة كذلك ما روي عن ابن عباس رضي الله عنهما: أن النبي صلى الله عليه و سلم لما أمر بإخراج بني النضير جاء ناس منهم إلى النبي ﷺ فقالوا: يا نبي الله، إنك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل، فقال عليه السلام:"ضعوا و تعجلوا "[٩٤].

وجه الدلالة: يدل الحديث على أنه لو بيع شيء بالنسيئة، واضطر المشتري للسداد قبل الاستحقاق، يجوز تخفيض الثمن بمقدار يتكافىء مع المدة التي تفصل تاريخ السداد الفعلي عن تاريخ الاستحقاق، فإنه جاز التخفيض لقاء التعجيل[٩٥].

٤. ومن المعقول: حيث أن الأصل في الأشياء والعقود والشروط الإباحة متى تمت برضى المتعاقدين الجائزي التصرف فيما تبايعا، إلا ما ورد عن الشرع ما يبطله، ولما لم يرد دليل قطعي على تحريم البيع بالتقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة، ومن ادعى الحظر فعليه الدليل. بل قد ورد العكس في ذلك، فقد نص الشارع على الوفاء بالعقود والشروط والمواثيق، وإذا كان الوفاء ورعاية العهد مأمورًا به، علم أن الأصل صحة العقود والشرو ط،، إذ لا معنى للصحيح إلا ما ترتب عليه أثره وحصل به مقصوده، ومقصود العقد هو الوفاء به، فإذا كان الشارع قد أمر بمقصود العقود، دل على أن الأصل فيها الصحة والإباحة وفي ذلك يقول ابن تيمية: "فإنه يدل على جواز البيع بالتقسيط، فالمسلمون لا يزالون يستعملون مثل هذه المعاملة، وهو كالإجماع منهم على جوازها". كذلك فإن للأجل حصة من الثمن، ولهذا تزاد قيمة ما يباع بثمن مؤجل على ما يباع بثمن حال، فما دام البائع قد حدد الثمن وعينه لمن يشتري بثمن حال، وحدد الثمن وعينه لمن يشتري بثمن مؤجل، وقد اختار المشتري الشراء بأحد الثمنين، فالبيع صحيح شرعًا، ولا شبهة للربا فيه. إذ

[٩٤] محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري، *المستدرك على الصحيحين*، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١١ هـ، ج ٢، ص ٦١

[٩٥] ابن عابدين، *حاشية ابن عابدين*، ج ٥، ص ٧٥٧

العقد مع تأجيل الثمن عقد قائم بذاته ينظر إليه من حيث سلامة العقد وليس فيه أي شائبة للربا من غير نظر إلى غيره من العقود الأخرى، وهذه النظرة تجعل العقد صحيحًا بذاته، وكون البيع معجلا بعقد آخر بثمن أقل لا يؤثر في العقد الأول؛ لأنهما عقدان متغايران يتميز كل واحد منهما عن صاحبه[٩٦].

أدلة القائلين بالتحريم:

استدل أصحاب هذا الرأي بأدلة من الكتاب و السنة والقياس:

١. قوله تعالى ﴿ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ﴾[٩٧] الآية تفيد تحريم البيوع التي يؤخذ منها زيادة مقابل الأجل لدخولها في عموم كلمة الربا.

٢. قوله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَـٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَـٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ﴾[٩٨]، فهذه الآية جعلت الرضا شرطًا لحل الكسب و الربح في المبادلات التجارية، إلا إذا كان ذلك الكسب حرامًا و أكلا لأموال الناس بالباطل، وعامل الرضا غير متوفر في البيع بالتقسيط، لأن البائع مضطر للإقدام عليه ترويجًا للسلعة، والمشتري مضطر له رغبة في الحصول على السلعة التي تمس حاجته إ ليها ولا يملك ثمنها حالا، فيرغم على دفع الزيادة مقابل الأجل.

٣. من السنة:

---

[٩٦] ابن تيمية، ***مجموع...***، (١٢٥/٢٩)
[٩٧] سورة البقرة، آية ٢٧٥
[٩٨] سورة النساء، آية ٢٩

- ما ورد عن ابن مسعود ﷺ قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه و سلم عن صفقتين في صفقة واحدة"[٩٩]، وهو أن يبيع الرجل فيقول: هو بنساء كذا، وهو بنقد بكذا.
- وكذا ما روي عن أبي هريرة ﷺ "من باع بيعتين في بيعة، فله أوكسهما أو الربا"[١٠٠]، فهذا يفيد أنه لا يجوز للبائع أن يبيع سلعته بأكثر من سعر يومها تجنبًا للوقوع في ربا النسيئة، حيث يقول صاحب الروضة الندية: "فهذان الحديثان حديث ابن مسعود وحديث أبي هريرة قد دلا على أن الزيادة لأجل النساء ممنوعة"[١٠١]، وأن هذة الزيادة بسبب الأجل، والزيادة لهذا السبب خالية عن العوض فتنطبق عليها كلمة الربا، و تندرج تحت التحريم.

٤. بالقياس: حيث قاس أصحاب هذا الرأي زيادة الثمن مقابل زيادة المدة، على إنقاص الدين عن المدين مقابل تعجيل الدفع، فلا فرق بين أن تقول سدد الدين أو نزد فيه نظير الأجل، وأن تبيع بزيادة في الثمن لأجل التأجيل، فالمعنى فيهما جميعًا أن الأجل له عو ض، وهو بمعنى الربا، فقد قال الجصاص: "حظر أن يؤخذ للأجل عوض فإذا كانت عليه ألف درهم مؤجلة فوضع عنه على أن يعجله، فإنما جعل الحط بحذاء الأجل، فكان هذا هو معنى الربا الذي نص الله تعالى على تحريمه"[١٠٢].

مناقشة الأدلة:

[٩٩] علي بن أبي بكر الهيثمي، *مجمع الزوائد ومنبع الفوائد*، دار الكتاب العربي، بيروت، ط ٢، ١٩٦٧ م، ج ٤، ص ٨٤

[١٠٠] أبو داود ، *سنن أبي داود*، كتاب: البيوع، باب: فيمن باع بيعتين في بيعة، ج ٣، ص ٢٧٤

[١٠١] أبو الطيب بن حسن بن علي الحسيني البخاري القنوجي،، *الروضة الندية شرح الدرر البهية*، ط ٢، ١٩٨٨ م، ج ٢، ص ١٥٦

[١٠٢] أبو بكر أحمد بن علي الرازي الجصاص ، *أحكام القرآن*، تحقيق: محمد الصادق قمحاوي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٤٠٥ هـ، ج ٢، ص ١٨٦

مما سبق يتبين أن عمدة أدلة القائلين بعدم جواز بيع التقسيط هو أن ذلك يعتبر في نظرهم ضربًا من الربا المحرم، ومستندهم الرئيسي في ذلك أن الزيادة في الثمن هي في مقابل الأجل، والأجل ليس بالشيء الذي يستحق عوضًا، فتكون زيادة بلا عوض، وهو عين الربا الذي نهى الشرع عنه وحرّمه.

ووجه الخلاف: من خلال أدلة الطرفين يبدو أن السبب الأساسي للخلاف هو هل تعد الزيادة في مقابل الاجل كالزيادة في الدين في نظير الأجل أم لا تعد؟ فالذين قاسوا الزيادة في مقابل الأجل على الزيادة في الدين في نظير الأجل، وجعلوها صورة واحدة قالوا بالتحريم، وأما الذين فرقوا بينهما فقالوا بالحل.

القول الراجح

بعد استعراض أدلة الطرفين، يتبين لنا أن الرأي الأول الذي هو رأي الجمهور وهو الجواز هو الرأي الراجح، و ذلك للسببين الرئيسيين الآتيين:

- السبب الأول: أن ما يهدف إليه القائلون بحرمة هذا البيع هو خشية الوقوع في الربا، مع العلم بأن هناك فروقًا جوهرية بين الربا و البيع بالنسيئة من أهمها:

١. الزيادة في الدين هي زيادة أحد المتساويين على الآخر، أما الزيادة في بيع الأجل فهي زيادة بين شيئين مختلفين، السلعة و ثمنها.

٢. أن الأجل في الربا يخصص له جزء معين من المال، وأما بيع الأجل فإن الأجل يكون مراعى في تقدير الثمن.

٣. أنه في حالة البيع الآجل يخير المشتري بين الشراء بثمن أقل نقدا أو أكثر مؤجلا، بخلاف الربا فإنه لا تخيير فيه.

٤. أن الثمن في البيع لا تحدث فيه زيادة، حتى لو ماطل المشتري في الدفع عند حلول الأجل، فليس للبائع إلا الثمن المتفق عليه، بخلاف الربا، فإن الزيادة فيه تستمر وتكون تصاعدية عند تأخير الدفع.

٥. أن الزيادة المحظورة في مقابل المدة إنما منعها الشارع إذا كانت ابتداء، كما كان عليه أمر الجاهلية في قولهم: "إما أن تقضي وإما أن تربي"، و أما إذا كانت تابعة للعقد كما في مسألتنا هذه فهو من البيوع المباحة ولو زاد على سعر يومه.

- السبب الثاني: أن المصلحة تقتضي ذلك، فمن المعروف أن كثيرًا من الناس يتعذر عليهم شراء بعض السلع، لا سيما ذات الأسعار العالية إلا عن هذا الطريق. فلو أخذنا برأي القائلين بالمنع لألحقنا الضرر بفئة كبيرة من المجتمع وهم أصحاب الدخل المحدود، وربما تكون هي الفئة الغالبة فيه. فمن الأولى أن نجيز مثل هذا التعامل دفعًا للحرج عنهم و لتذليل سبل العيش أمامهم، كما أن البائع إن لم يكن له الحق في بيع سلعته نسيئة بسعر أعلى من سعر النقد، فإنه سوف لا يبيعها إلا نقدا، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى حصول ركود في حركة البيع والشراء في السوق، هذا وقد قامت بعض المصارف الإسلامية باستثمار أموالها عن طريق بيع الآجل فنجحت بذلك، حيث أنها أخذت تبيع سلعتها بربح ضئيل، فقطعت بذلك الطريق أمام الجشعين من التجار الذين لا يرحمون المحتاجين، بل يستغلون حاجتهم وعوزه.

المطلب الثالث: الدعاية والإعلان وأثرهما على السوق

المقصود بالدعاية والإعلان هي: أسلوب إخباري تحفيزي من خلال توصيل رسائل عبر وسائل الاتصال المختلفة عن السلع والخدمات إلى مجموع المستهلكين أو المشترين[١٠٣]، وتعرف الرسالة الإعلانية بأنها رسالة بيعية واسعة الانتشار كلفتها مدفوعة من المعلن موجهة نحو الجمهور بهدف التأثير على سلوكه لإقناعه بشراء سلعة أو خدمة أو قبول فكرة، أي أن الإعلان هو:

١. أي شكل من أشكال الإعلام العام الذي يساعد بشكل مباشر أو غير مباشر على بيع السلعة أو الخدمة.

٢. أي شيء يجلب الانتباه إلى السلعة أو الخدمة.

٣. يتضمن الإعلان الأنشطة التي تجعل المشترين المتوقعين يميزون السلعة أو الخدمة عن غيرها[١٠٤].

حكم الدعاية والإعلان:

عرف الفقهاء المسلمون قديمًا الدعاية والإعلان، وأطلقوا عليها مصطلح "النداء على المتاع"[١٠٥]، أي النداء على السلع، فالتعريف بالسلعة بقصد انتشارها وشيوعها أمر جائز شرعًا، بل قد يكون لصاحبه أجر حين يقصد به ما يأتي[١٠٦]:

١. أن يكون قصده من الإعلان تسهيل البيع و الشراء بين الناس بما يخدم حياة الأمة في معاشها.

٢. أن يكون قصده خدمة الناس عن طريق تعريفهم بحوائجهم وتسهيل معاملاتهم وهذا يدخل في معنى النصح لهم امتثاً لا لقول رسول الله ﷺ: "الدين النصيحة، قيل لمن يا رسول الله؟ قال: لله ولكتابه ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم"[١٠٧].

---

[١٠٣] العبدلي، قحطان، *الدعاية والإعلان*، ص ٢٠

[١٠٤] محمد حسين علي أصغر، *أسس التسويق الحديث*، دار الرسالة، ص ٢٧٤.

[١٠٥] ابن قدامة، *المغني*، ج ٥، ص ٣٢

[١٠٦] حميش، *حماية المستهلك*، ص ٢٠٧.

[١٠٧] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب الإيمان، باب قوله الدين النصيحة، ج ١، ص ٣٠

المطلب الرابع: الجوائز التجارية الترويجية

لهذا المطلب علاقة مباشرة في المنافسة التجارية، لما لهذه الجوائز من جذب المستهلكين. فالمنتجون للسلع خاصة المتشابهة منها يتنافسون على ترويج بضائعهم. ومن أساليبهم في ذلك الإعلان عن الجوائز الترويجية، وفي هذا المطلب أبين المقصود بهذه الجوائز في اللغة والاصطلاح مع بيان المقصود بالجوائز الترويجية، و توضيح حكمها الشرعي.

أولا: المقصود بالجوائز لغة هي جمع جائزة وهي:" العطية و التحفة، وخصوصًا التي تعطى إكرامًا للسابق والمجيد"[١٠٨].

ثانيا: المقصود بالجوائز اصطلاحا المعنى الاصطلاحي للجائزة هو نفس المعنى اللغوي لها وهو العطية[١٠٩]. وهذه العطية قد تكون من غير شرط أومقابل، وقد تكون مشروطة بشرط، ومثال الجائزة من غير شرط: جائزة السلطان، فإن السلطان قد يعطي من يشاء عطية من غير مقابل، وكذلك إكرام الرجل لضيفه، أما الجائزة بمقابل أوشرط فمثال عليها: الجوائز الموضوعة في المسابقات؛ فإن شرط الحصول عليها الفوز والغلبة، وكذلك الجوائز التي تضعها المحلات التجارية، فبعضهم يشترط شراء سلع بمبالغ معينة لكي يتم الحصول على تلك الجوائز، إذن فيمكن أن تعرف الجائزة بأنها: العطية مشروطة كانت أو غير مشروطة[١١٠].

ثالثًا:المقصود بالجوائز التجارية الترويجية: "هي ما يقدمه أصحاب المحلات و المؤسسات التجارية من حوافز للمشترين مقابل شرائهم سلعًا معينة أو الاستفادة من خدمات معينة"[١١١].

رابعًا: مشروعية الجوائز:

هناك مجموعة من النصوص التي تدل على مشروعية الجائزة بشكل عام، ومنها:

---

[١٠٨] الفيروز آبادي، *القاموس المحيط*، ج ١، ص ٦٩٨

[١٠٩] وزارة الأوقاف، *الموسوعة الفقهية*، ج ١٥، ص ٧٦

[١١٠] باسم أحمد عامر، *الجوائز وأحكامها الفقهية*، دار النفائس، ط١، الأردن، ١٤٢٦ هـ، ص ١٩

[١١١] المرجع السابق

١. قول الرسول ﷺ: "من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليكرم ضيفه جائزته، قالوا وما جائزته يا رسول الله؟ قال: يومه وليلته، والضيافة ثلاثة أيام، فما كان وراء ذلك فهو صدقة عليه"[١١٢]. قال النووي: "قال العلماء: معناه الاهتمام به في اليوم و الليلة وإتحافه بما يمكن من بر وإلطاف، وأما في اليوم الثاني والثالث فيطعمه ما يتيسر ولا يزيد على عادته، وأما ما كان بعد الثلاث فهو صدقة ومعروف، إن شاء فعل وإن شاء ترك"[١١٣]

٢. قوله عليه الصلاة والسلام لعمه العباس رضي الله عنه: "يا عم ألا أصلك ألا أحبوك، أنفعك ألا أجيزك، قال بلى، قال: يا عم صل أربع ركعات..."[١١٤]. وقوله عليه الصلاة والسلام (ألا أجيزك) أي ألا أعطيك جائزة.

٣. قوله عليه الصلاة السلام: "من قرأ حرفًا من كتاب الله فله حسنة، و الحسنة بعشر أمثالها، لا أقول ألم حرف، و لكن ألف حرف، ولام حرف، وميم حرف"[١١٥].

خامسا: الضوابط الشرعية الخاصة للجوائز:

هنالك بعض الضوابط الشرعية المتعلقة بالجوائز ينبغي مراعاتها، وهذه الضوابط تختلف باختلاف الجوائز من حيث نوعها ومعطيها وموضوعها، وهي كما يلي:

١. أن تكون الجائزة مباحة في ذاتها، فلا يجوز أن تكون الأشياء المحرمة جوائز تعطى وتوهب، كالخمر والخنزير.

---

[١١٢] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب الأدب، باب من كان يؤمن بالله، ج ٥، ص ٢٢٤٠

[١١٣] النووي، *شرح النووي على صحيح مسلم*، ط ٢، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٣٩٢ هـ، ج ١٢، ص ٣١

[١١٤] الترمذي، *سنن الترمذي*، كتاب أبواب الصلاة، باب ما جاء في صلاة التسبيح، ج ٢، ص ٣٥٠

[١١٥] المرجع السابق

٢. أن يكون موضوع الجائزة مباحا، و يعني ذلك أن يكون الغرض أو الهدف الذي وضعت الجائزة لأجله من الأفعال المباحة شرعا، كالمسابقات العلمية، وكل ما هو مفيد ومباح، وأن لا يكون موضوعها محرمًا، كمسابقات ملكات الجمال وغيرها من الأمور المحرمة.

٣. أن تكون الجائزة مملوكة لمعطيها، فيجب أن تكون الجائزة في ملك من ينوي بذلها وتقديمها كالذي يقدم الجائزة في المسابقات، سواء كان طرفًا في المسابقة أو أجنبيًا غير مشارك فيها.

٤. أن تكون الجائزة معلومة الجنس والصفة والقدر، كالجوائز المقدمة في المسابقات، أما إذا كانت هبة ونحوها فإنه يجوز أن تكون الجائزة مجهولة أو غير معلومة.

٥. أن تكون الجائزة مما يقدر على تسليمها، فلا تصح الجائزة إذا كانت مما لا يقدر على تسليمها، كسيارة مسروقة أوحيوان شارد.

٦. عدم رفع سعر السلعة في مقابل إعطاء جائزة عليها ؛ لأنها في هذه الحالة تصبح الجائزة على حساب المستهلك.

٧. وجوب الوفاء بها إذا وعد بها، فلو وعد أحد بجائزة، سواء كان ذلك في مسابقة أو كانت الجائزة على عمل ما فيجب الوفاء بها، لقوله تعالى ﴿ وَأَوۡفُواْ بِٱلۡعَهۡدِۖ إِنَّ ٱلۡعَهۡدَ كَانَ مَسۡـُٔولٗا ﴿٣٤﴾ ﴾[١١٦]

المبحث الرابع: صور حديثة من المنافسة غير المشروعة

يحتوي هذا المبحث على مطالب ثلاثة: المطلب الأول: التعريف بمفهوم المنافسة غير المشروعة، والمطلب الثاني: من طرق الكسب غير المشروعة، والمطلب الثالث: صور حديثة للمنافسة غير المشروعة

[١١٦] سورة الإسراء، آية ٣٤

المطلب الأول في التعريف بمفهوم المنافسة غير المشروعة

ويتضمن هذا المطلب ثلاثة فروع:

- الفرع الأول: تعريف المنافسة غير المشروعة
- الفرع الثاني: خصائص المنافسة غير المشروعة
- الفرع الثالث: الفرق بين المنافسة المشروعة وغير المشروعة

الفرع الأول: تعريف المنافسة غير المشروعة

تكلمنا في المبحث الثالث عن المنافسة المشروعة، أما تعريف المنافسة غير المشروعة فهي: "تجاوز أحد أطراف المنافسة الحدود المسموح بها باستخدامه أعمالا وأساليب غير سليمة، خارجة عن عادات التجار وأعرافهم و تقاليدهم وأخلاقهم "، فهي "كل الأعمال التي تلحق ضررًا بالآخرين"، وهي كذلك "استخدام الشخص لطرق ووسائل منافية للقانون أو العرف أو العادات أو الشرف"[١١٧].

الفرع الثاني: خصائص المنافسة غير المشروعة

هناك خصائص تتميز بها المنافسة غير المشروعة:

١. القيام بأفعال لا تتفق مع قواعد الأمانة والشرف والنزاهة المتعارف عليها في الوسط التجاري، سواء كانت هذه الأعمال قد وقعت بسوء نية أم بحسن نية.

٢. أن تكون هذه المنافسة بين مرتكب العمل والمتضرر، وهذا ما يفترض حتمًا أنهما يزاولان نشاطًا تجاريًا متشابهًا، أو قريب إلى حد ما.

٣. إلحاق ضرر بالتجار من جراء استعمال هذه الوسائل المنافية للقوانين والأعراف التجارية.

[١١٧] الصفار، المنافسة غير المشروعة، ص ٢٧

٤. الهدف من المنافسة غير المشروعة قد لا يتجه في بعض الأحيان إلى تحقيق مردود مادي يعود على التاجر المنافس، بل قد يبتغي تاجر معين الإضرار بالغير دون أن يحقق أرباحًا له، بل وقد تؤدي المنافسة غير المشروعة ذاتها إلى إلحاق الخسارة بالتاجر نفسه. فمثلا يقوم تاجر بطرح منتجات تحمل علامة مميزة وبأسعار أقل من سعر التكلفة، وفي غير الموسم المحدد للتصفيات، أو لتخفيض أسعار السلع، بهدف الإضرار بتاجر يبيع نفس السلعة[١١٨].

الفرع الثالث: الفرق بين المنافسة المشروعة وغير المشروعة

تعتبر المنافسة أمرًا ضروريًا و مطلوبًا في ميدان النشاط التجاري، متى كانت في حدودها المشروعة. أما إذا انحرفت عن هذه الحدود، بأن تحولت إلى صراع بين التجار، يحاول كل منهم جذب عملاء غيره من التجار، وإلحاق الضرر بهم، فإنها تصبح شرًا واجب المحاربة، ويكون ضررها أكثر من نفعها.

فالإسلام رفض الإضرار بالآخرين في أي مجال كان، فقد قال ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار". وهذا الحديث النبوي الشريف أصبح فيما بعد من أشهر القواعد الفقهية التي يبنى عليها الكثير من المسائل في مجال المعاملات، بالإضافة إلى نهيه عليه الصلاة السلام عن مجموعة من البيوع لاشتمالها على الضرر بالآخرين.

فمهما تعددت الأهداف والغايات التي يحددها المجتمع لوجوده ومستقبله، يجب أن تكون ضمن الإطار الإسلامي العام الذي ينطلق من الأخوة الصادقة بين جميع الأفراد، حيث تتجسد الأخوة الصادقة في ضرورة أن تأخذ النشاطات الاقتصادية لأفراد المجتمع طابعًا تعاونيًا صحيحًا، فلا يلجأ أحد إلى المنافسة المدمرة أو إلى الاحتكار الضار، إلا أن الطابع التعاوني وفق التعاليم الإسلامية لا يلغي المنافسة الحرة البناءة

[١١٨] المرجع السابق، ص ٢٩

الهادفة إلى تحسين الإنتاج وخير المجتمع عامة، و إنما الذي يجب إلغاؤه وفق القيم الإنسانية هو المنافسة التي تؤدي إلى ضرر الغير من المنتجين و المستهلكين[١١٩].

المطلب الثاني في طرق الكسب غير المشروع

سنتكلم في هذا المطلب عن بعض من طرق الكسب غير المشروع، والتي كانت موجودة في بداية الإسلام ثم نهى عنها، مبينًا ومعللا سبب هذا النهي. ومن هذه الطرق: الغش التجاري والربا والقمار. فالفروع إذن ثلاثة، وهي:

- الفرع الأول: في الغش التجاري
- الفرع الثاني: في الربا
- الفرع الثالث: في القمار

الفرع الأول: في الغش التجاري

مقدمة: إن قضية الغش التجاري والتقليد أصبحت ظاهرة تؤجج اقتصاديات الدول، وتهز من مكانتها وسمعتها بين الأمم. والغش التجاري تصنفه سلطات القوانين في جميع أنحاء العالم بأنه جريمة كبرى، خاصة مع التطور السريع الحاصل في التكنولوجيا والإنترنت والعولمة. كل هذه العوامل أدت إلى تسريع تحويل إنتاج المنتجات المزيفة والمغشوشة وتزوير المستندات، بحيث أصبحت طاعونًا يكبد الشركات الأصلية والمستهلكين خسائر باهظة سنويًا، والذي يتصاعد بسرعة كبيرة، حيث يُقدر أن خمسة إلى عشرة بالمئة من جميع المنتجات والخدمات في جميع أنحاء العالم مقلدة. وما لم يتم اتخاذ إجراء ما بخصوص ذلك، فإن النسبة ستستمر في التصاعد، بما لها من تأثيرات سلبية على الاقتصاد العالمي. وهكذا نجد أن ظاهرة الغش التجاري باتت مشكلة كبيرة تهز من كيان كافة الأجهزة الحكومية والشعبية في عالمنا، بعد أن أخذت

[١١٩] عبد العزيز فهمي هيكل، ***مدخل إلى الإقتصاد الإسلامي***، دار النهضة العربية، بيروت، ص ٦٥

أشكالا وأنماطًا مختلفة، وأصبحت تشكل خطرا حقيقيًا على حياة الشعوب ومستقبل الأمة الاقتصادي واستقرارها الأمني والسياسي[١٢٠].

وقد دعا الإسلام إلى أن تقوم المنافسة على أسس سليمة، فلا تقوم على الغش والتضليل الذي تعددت طرقه واختلفت وتنوعت صوره هذه الأيام من اختلاف في مواصفات السلع المعروضة والمعبأة عن المواصفات القياسية أو المعروفة للمستهلك أو المعلن عنها إلى طرق مضللة للتسويق والإعلان.

فكان لا بد من دراسة هذه الظاهرة بصورة علمية وواقعية بهدف القضاء عليها. وسنبدأ الحديث بتعريف الغش في اللغة والاصطلاح، ثم بيان أنواعه وحكمه مع الأدلة الشرعية.

أولا: تعريف الغش لغة واصطلاحًا:

لغة: جاء في لسان العرب "الغش: نقيض النصح، وهو مأخوذ من الغشش وهو المشرب الكدر، ومنه الغش في البياعات"، و"غشه يغشه غشًا وشيء مغشوش واستغشه: خلاف استنصحه"، وقال الفيومي: "غشه غشًا لم ينصحه وزين له غير المصلحة، ولبن مغشوش: مخلوط بماء"[١٢١].

أما اصطلاحًا: فالغش هو "إظهار خلاف ما في الواقع كخلط الجيد بالرديء لتكثيره، و كخلط السمن بما يشبه لونه ليظهر للغير أن الجميع جيد "، وهو كذلك: "أن يوهم وجود مفقود مقصود وجوده في المبيع، أو يكتم وجود مقصود فقده، فهو إبداء البائع ما يوهم كمالا في مبيعه كاذبا، أو كتم عيب"، فهو أيضا "كتمان عيب يختلف الثمن لأجله"[١٢٢].

ثانيا: أنواع الغش:

الغش عدة أنواع، منه:

---

[١٢٠] حميش، *حماية المستهلك...*، ص ٤٩

[١٢١] الفيومي، *المصباح المنير*، مادة غش، ج ٢، ص ٤٤٧

[١٢٢] ابن قدامة، *المغني*، ج ٤، ص ٨١

١. الغش في المعاملات، فأكثر ما يقع الغش في المعاملات المالية التي تتعلق بالمعاوضات، وقد ذكر الفقهاء صورًا للغش الواقع في زمانهم بين التجار والصناع، ومنها[١٢٣]:

- الغش بالتدليس: كالكذب في سعر المبيع، أو كتمان عيب.
- الغش بالتصرية: وهو أن يترك البائع حلب الناقة مدة قبل بيعها، ليوهم المشتري كثرة اللبن.
- الغش بتطفيف المكيال والميزان، وفيه ورد قوله تعالى: ﴿ وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝١ ﴾[١٢٤].
- التعامل بالنقد المغشوش:مثل غش العملات وتزويرها.
- الغش في المرابحة: كأن يقول البائع هي علي بمائة بعتك بها و بربح عشرة، ثم يتبين عكس ذلك.

٢. الغش بالكذب، كالكذب في النصيحة يقول عليه الصلاة والسلام:" من استشاره أخوه فأشار عليه بغير رشد فقد خانه"[١٢٥].

٣. غش ولاة الأمور لرعيتهم، والمراد بأولي الأمر كل من تقلد شيئًا من أمر المسلمين، لحديث النبي ﷺ: "ما من عبد يسترعيه الله رعية يموت يوم يموت وهو غاش لرعيته إلا حرم الله عليه الجنة"[١٢٦]، وفي حديث آخر:"أيما راع اسُترعي رعية فغشها فهو في النار".

٤. الغش العلمي (الثقافي)، حيث حرمت الشريعة الإسلامية انتحال الرجل قولا لغيره أو إسناده إلى غير من صدر منه، وقضت الشريعة الإسلامية بضرورة نسبة القول إلى قائله و الفكرة إلى صاحبها، لينال هو دون غيره أجر ما قد تنطوي عليه من خير، أو يتحمل وزر ما قد تجره من

[١٢٣] وزارة الأوقاف، *الموسوعة الفقهية*، ج ٣١، ص ٢٢٠
[١٢٤] سورة المطففين، آية ١
[١٢٥] أحمد بن حنبل، ***المسند***، (٣٢١/٢)
[١٢٦] مسلم، صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب استحقاق الولي الغاش، (١٢٥/١)

شر. فقد روى الإمام الغزالي أن الإمام أحمد سئل عمن سقطت منه كتب فيها أحاديث أو نحوها، يجوز لمن وجدها أن يكتب منها ثم يردها؟ قال: لا، بل يستأذن ثم يكتب"[١٢٧].

ثالثًا: تعريف الغش التجاري

عرف الغش التجاري بعدة تعريفات، لكن على الرغم من اختلافها في الألفاظ والكلمات إلا أن مضامينها متقاربة، و تعكس مفاهيم و معاني واحدة.

فقد عرف بأنه: "كل فعل أو قول يتم بوسائل احتيالية، وينصب على سلعة أو خدمة مما يعينه القانون، ويقع بالمخالفة للقواعد المقررة لها في التشريع أو أصول الصناعة أو الخدمة، متى كان من شأن ذلك الفعل أن ينال من خواص السلعة أو الخدمة أو ينقص من فائدتها أو ثمنها، حتى لو كان المتعاقد الآخر على علم به"[١٢٨].

فالغش التجاري إذًا يتمثل في التحايل على المواصفات والمقاييس والأنظمة الصحية، والتعدي على حقوق الملكية الفكرية للأفراد والشركات والمؤسسات، وطرح سلعة أو خدمة مغشوشة في السوق مخالفة للسلع والخدمات الأصلية. ومن الأمثلة عليه: ما يعمد إليه بعض أصحاب المصانع من تقليد العلامات الخاصة التي تتميز بها بعض الشركات المعروفة بالجودة، والمشهود لها بالإتقان ودقة الصنع، وكذلك يجب التنويه إلى أن الغش التجاري لا يقتصر على غش السلع، بل يتعداه إلى الغش في الخدمات أيضًا بكل أصنافها من خدمات صحية وتعليمية وتجارية ومالية وسياحية واتصالات ونقل وتخزين وتأمين[١٢٩].

رابعا: حكم الغش في الشريعة الإسلامية

---

[١٢٧] الغزالي، ***إحياء...***، (٩٦/١)
[١٢٨] حميش، *حماية المستهلك*، ص ٥٤
[١٢٩] المرجع السابق، ص ٥٥

الغش حرام وهو كبيرة من الكبائر وفاعله فاسق وترد شهادته. وقد علل ابن عابدين ذلك بقوله: "لأن الغش من أكل أموال الناس بالباطل"[١٣٠]. ويقول الإمام الترمذي بعد أن أورد حديث: "من غشنا فليس منا" إنه حديث حسن صحيح. وعلى هذا كان أهل العلم كرهوا الغش وقالوا: الغش حرام".

فقد نهى الإسلام عن الغش في المعاملات عموما، ونهى عن مبايعات ومعاملات لا تتفق مع الأخلاق التي يدعو إليها. وذلك لأن النظام الذي أقامه الإسلام في جانب المعاملات وشؤون المال والاقتصاد هو نظام أخلاقي بحت، فضلا عن أنه يقيم مجتمعًا يتكافل فيه الناس، والغش يناقض ذلك كله.

وفي ذلك يقول الإمام الغزالي:"على البائع أن يظهر عيوب جميع المبيع خفيها وجليها ولا يكتم منها شيئًا فذلك واجب، فإن أخفاه كان ظالما وغاشًا والغش حرام، وكان تاركًا للنصح في المعاملة والنصح واجب"[١٣١].

وقال ابن عابدين: "أما بيان نفس العيب فواجب لأن الغش حرام"، وفي نفس المعنى يقول ابن قدامة المقدسي: "وكل ما وقع عليه اسم الغش فالشراء به والبيع به حرام"[١٣٢].

خامسا: الأدلة على تحريم الغش:

ورد تحريم الغش في القرآن الكريم والسنة والإجماع:

١. من القرآن:

[١٣٠] ابن عابدين، *الحاشية...*، ج ٤، ص ٤٧
[١٣١] الغزالي، *إحياء...*، ج ٢، ص ١٩٤
[١٣٢] ابن عابدين، *الحاشية*، ج ٤، ص ٥٣

- قوله تعالى: ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩ ﴾[١٣٣].

- وقوله تعالى: ﴿ وَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ إِذَا كِلۡتُمۡ وَزِنُواْ بِٱلۡقِسۡطَاسِ ٱلۡمُسۡتَقِيمِۚ ذَٰلِكَ خَيۡرٞ وَأَحۡسَنُ تَأۡوِيلٗا ٣٥ ﴾[١٣٤].

- وقوله تعالى: ﴿ وَيۡلٞ لِّلۡمُطَفِّفِينَ ١ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكۡتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسۡتَوۡفُونَ ٢ وَإِذَا كَالُوهُمۡ أَو وَّزَنُوهُمۡ يُخۡسِرُونَ ٣ أَلَا يَظُنُّ أُوْلَٰٓئِكَ أَنَّهُم مَّبۡعُوثُونَ ٤ لِيَوۡمٍ عَظِيمٖ ٥ ﴾[١٣٥].

وجه الدلالة: هذه الآيات تنهى عن أكل أموال الناس بالباطل والغش، وتأمر بإيفاء المكاييل ووجوب الوزن بالعدل.

٢. من السنة:

- ما روي أن النبي صلى الله عليه و سلم مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللا، فقال:" ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غش فليس مني، وفي لفظ من غشنا فليس منا"[١٣٦].

---

[١٣٣] سورة النساء، آية ٢٩
[١٣٤] سورة الأسراء، آية ٣٥
[١٣٥] سورة المطففين، آية ١ ـ ٥
[١٣٦] سبق تخريجه في ص ٤

- وقال عليه الصلاة السلام: "لا يحل لمريء مسلم يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبر به"[١٣٧].

- وقال عليه الصلاة السلام:" أيما راع استرعي رعية فغشها فهو في النار"[١٣٨].

- وجه الدلالة من هذه الأحاديث: أنها تدل دلالة واضحة على تحريم الغش، وفيها الوعيد الشديد لمن يقوم بالغش.

٣. من الإجماع: الإجماع قائم على تحريم الغش، نقل هذا الإجماع الكثير من العلماء، منهم: صاحب الفواكه الدواني حيث يقول: "والغش حرمته مجمع عليها"، فالفقهاء مجمعون على أن الحيل التي يلجأ إليها المتعاقد لخداع المتعاقد الآخر تؤثر على لزوم العقد، ويكون للمدلس عليه حق الخيار، وهو ما يسمى بخيار العيب، و للعاقد حق الرجوع في العقد بعد تمامه إذا اطلع على عيب المعقود عليه[١٣٩].

الفرع الثاني: في الربا

أولا: المقصود بالربا لغة واصطلاحًا

تعريف الربا لغة: الربا في اللغة تعني الزيادة، يقال: "أربى فلان على فلان" إذا زاد عليه، وربا الشيء إذا عظم ونما، وأربيت إذا أخذت أكثر مما أعطيت و يقال: فلان في ربا قومه أي في رفعة منهم وشرف"[١٤٠].

يلاحظ على التعريف اللغوي أن المقصود به مطلق الزيادة و الفضل، وهذا ليس مقصودًا عند الفقهاء لأن الزيادة بشكل عام ليست ربا في كل الحالات، وإنما الزيادة المقصودة هي التي تتضمن الكسب الحرام الذي فيه استغلال أحد الطرفين للآخر، ولو كانت مطلق الزياد حرام لحرم البيع كله.

---

[١٣٧] البخاري، صحيح *البخاري*، كتاب البيوع، باب إذا بين البيعان، ج ٢، ص ٧٣١

[١٣٨] سبق تخريجه

[١٣٩] ابن عابدين، *الحاشية*، ج ٥، ص ٥

[١٤٠] الفيومي، *المصباح*...، ج، ١، ص ٢١٧

أما تعريف الربا اصطلاحًا فقد اختلفت عبارات الفقهاء على النحو الآتي:

- أولا: عند الحنفية: الربا هو "الفضل الخالي عن العوض بمعيار شرعي بشروط لأحد المتعاقدين في المعاوضة". والمقصود (بالفضل): الزيادة في أحد الجنسين المتماثلين، والمقصود (بخال عن العوض) أي صرف الجنس بجنسه و يخرج الجنس بخلاف جنسه، والمقصود (بالمعيار الشرعي) هو الكيل أو الوزن، ويقصد (بأحد المتعاقدين) البائع والمشتري، و يقصد (في المعاوضة) أي ليس الفضل في الهبة بربا[١٤١].
- ثانيًا: عند الشافعية: هو "عقد على عوض مخصوص غير معلوم التماثل في معيار الشرع حالة العقد أو مع تأخير في البدلين أو أحدهما". والعلة عند الشافعية الإطعام ولو كان غير مكيل و لا موزون و ذلك في غير النقدين[١٤٢].
- ثالثًا: عند المالكية: التعريف عندهم قريب من تعريف الشافعية إلا أن العلة عندهم في غير النقدين الإطعام الذي يدخر عادة، أما علة النقدين فهي الثمنية كالشافعية. ويدخل في المطعوم عندهم الخضر كالبطيخ والبطاطس، إلا أنهم اعتبروا الربا في البر والشعير جنس واحد لتقارب منفعتهما فيشترط التماثل والقبض[١٤٣].
- رابعاً: عند الحنابلة: الربا شرعًا هو "الزيادة في شيء مخصوص"، والمقصود بالشيء المخصوص هو الكيل أو الوزن بالتفاضل فإنه ربوي ما لم يكن نقدا. فإن كانا من جنس واحد كالبر بالبر التماثل مع القبض، وإن اختلف الجنس فيعتبر القبض فقط و يجوز التفاضل كالبر بالشعير[١٤٤].

---

[١٤١] عبد الهادي، *الربا والقرض في الفقه الإسلامي*، ص ٣١

[١٤٢] الشربيني، *مغني المحتاج*، ج ٢، ص ٢١

[١٤٣] الصاوي، أحمد الصاوي، *بلغة السالك لأقرب المسالك*، تحقيق: محمد عبد السلام شاهين، ١٤١٥ هـ، دار الكتب العلمية، بيروت، ج ٢٤، ص ٢

[١٤٤] عبد الهادي، ***الربا...***، ص ٣٣

ثانيًا: حكم الربا

الربا محرم في القرآن الكريم والسنة الشريفة.

ففي القرآن الكريم:

- قوله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِىَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ ﴾

- وقوله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُواْ ٱلرِّبَوٰٓاْ أَضْعَـٰفًا مُّضَـٰعَفَةً ۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾ ﴾[١٤٥].

- قوله تعالى ﴿ فَبِظُلْمٍ مِّنَ ٱلَّذِينَ هَادُواْ حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَـٰتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ كَثِيرًا ﴿١٦٠﴾ وَأَخْذِهِمُ ٱلرِّبَوٰاْ وَقَدْ نُهُواْ عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَٰلَ ٱلنَّاسِ بِٱلْبَـٰطِلِ ۚ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَـٰفِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾ ﴾[١٤٦].

أما في السنة الشريفة:

- فقد ورد في البخاري عن أبي هريرة أن النبي ﷺ قال: "اجتنبوا السبع الموبقات... وذكر فيها أكل الربا"[١٤٧].

- ما ورد أن الرسول ﷺ قال: "لعن الله آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه"[١٤٨].

- ما ورد أن الرسول ﷺ قال:" درهم ربا يأكله الرجل وهو يعلم أشد من ست و ثلاثين زنية"[١٤٩].

---

[١٤٥] سورة آل عمران، آية ١٣٠

[١٤٦] سورة النساء، آية ١٦٠-١٦١

[١٤٧] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب الوصايا، ج ٣، ص ١٠١٧

[١٤٨] أحمد بن حنبل، *المسند*، ج ١، ص ٣٩٣

[١٤٩] المرجع السابق

ثالثا: أنواع الربا

ينقسم الربا الذي يتعلق بالبيع والأمور التجارية إلى نوعين:

- ربا الفضل: وهو الذي يتحقق في حال بيع مال ربوي بمثله، مع زيادة في أحد البدلين على الآخر مناجزة. فيشترط في تبادل السلع أو الأموال الربوية وجوب التساوي في الكميات المبادلة في الجنس الواحد.
- ربا النسيئة: وهو تأخير قبض أحد البدلين في بيع المال الربوي بجنسه أو بغير جنسه، مما يتحد معه بالعلة، ويحصل الربا إذا جرى تأجيل القبض في أحد البدلين المختلفي الصنف في حالتي الصرف والمقايضة.

رابعًا: أثر الربا على المنافسة التجارية المشروعة

حرم الإسلام الربا وحاربه منذ بداية التشريع الإسلامي حربًا لا هوادة فيها، وذلك يعود للأضرار الجسيمة التي يسببها سواء كانت هذه الأضرار على الجانب الاقتصادي أم الاجتماعي أم الأخلاقي.

وفيما يلي توضيح لبعض هذه الأضرار من الناحية الاقتصادية:

إن الربا من أهم الأسباب التي تؤدي إلى البطالة والركود الاقتصادي، وهو يعطل كذلك الطاقات العاملة في المجتمعات الإنسانية، ذلك لأن كثيرًا من طاقات العمل ورجال الأعمال قد تقل أو تتوقف بسبب أن الربا يوقع العمال في مشكلات اقتصادية صعبة، فحين تلحق بالإنسان ضائقة مالية ولا يجد أمامه إلا المرابي ليقرضه المال بفوائد مالية عالية تعتصر هذه الفوائد ثمرة إنتاجه وتؤثر في إنتاجه[١٥٠].

كما يؤثر الربا على أسعار السلع والخدمات فيؤدي إلى ارتفاعها ارتفاعًا باهظا نتيجة للاقتراض بالفائدة، فيؤدي ذلك إلى كف المستهلكين عن الإقبال على تلك السلع والخدمات المرتفعة الأثمان، وذلك

[١٥٠] عمر سليمان الأشقر، الربا وأثره على المجتمع الإنساني، ج ٢، ص ٦٢٠

لعدم قدرتهم الشرائية، أو لأنها ترهق ميزانيتهم، مما يؤدي إلى كساد الكثير من تلك السلع في المخازن و المتاجر، وتوقف العديد من المنشآت الخدمية عن تقديم خدماتها، فتلجأ تلك المصانع والمنشآت إلى الاستغناء عن عمالها وموظفيها نتيجة تقليل الإنتاج وذلك بدوره يؤدي إلى ظهور البطالة بين العديد من أبناء المجتمع.

من المخاطر فضلا عن الأضرار التي يسببها التعامل الربوي، ما تفعله بعض الحكومات من إيداعها للفائض من أموالها، أو استثمار تلك الأموال في البنوك الربوية في الدول الأجنبية، مما يعرض تلك الأموال إلى العديد من المخاطر كتقييد استعمالها أو انخفاض سعر العملات التي وضعت بها أو غير ذلك. ولا تقتصر تلك المخاطر على عمليات الإيداع، بل يشمل ذلك أيضا عمليات الاقراض بالفائدة التي تلجأ إليها بعض الدول، نتيجة لعدم اكتفائها ذاتيًا مما يدفعها للاقتراض من الخارج طمعًا في الخروج من الضائقة المالية التي تواجهها، وللإسراع في أعمالها الإنسانية ومشاريعها التنموية، ويكون ذلك بفائدة معينة، ولكنها سرعان ما تسيطر هذه الدول المقرضة على وسائل الدخل المهمة للدولة المقترضة كالجمارك مثلا لضمان وفاء هذه القروض. وفي ذلك خطورة عظيمة حيث تختل ماليتها وحالتها الاقتصادية بسبب هذا النوع من القروض ما يؤثر تأثيرًا غير محمود في الوضع الاقتصادي.

كما أن الإسلام يقصد من تحريمه للربا الحيلولة دون المحاباة لرأس المال على حساب الجمهور الكادح ويسعى لتحقيق المساواة بين أفراد الأمة. فالمرابي بدلا من أن يعمل عملا مجديًا يصبح كالطفيلي يعيش من كدّ غيره. وقد شرف القرآن العمل و ذم الربا، حيث قال تعالى ﴿ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ ﴾[١٥١]. فبينما يستلزم البيع العمل والمهارة وارتفاع الروح المعنوية في الفرد، فإن الربا يؤدي

[١٥١] سورة البقرة، آية ٢٧٥

إلى وجود طبقة مترفة مستبدة لاتعمل شيئا، تتضخم الأموال بين يديها تضخمًا شديدًا لا يقوم على الجد ولا ينشأ عن العمل.

ومن أضرار الربا: الفائدة، وهي الركيزة الأساسية التي تقوم عليها معظم معاملات البنوك الربوية الحديثة تشجيعًا للاكتناز وحبسًا للمال وإنمائه عن طريق الفائدة بدلا من مدوامة استثماره واستفادة المجتمع منه، وفي ذلك عملية انسحاب للفرد من المجتمع. فلا يهمه بعد إيداعه للمال في أي بنك من البنوك الربوية ماذا يصنع بهذا المال، بل يظل ينتظر الفائدة في خمول و كسل بدلا من كد وعمل ونفع للمجتمع، وفي ذلك أيضًا تعطيل للطاقات وانقطاع للمنافع العامة التي لا تنتظم إلا بالتجارة والصناعة وغيرها من الأعمال التي تعود على المجتمع بالخير والرفاه[١٥٢].

الفرع الثالث: في القمار

القمار في اللغة: من قامر مقامرة وقمارًا: لاعبه القمار، والقمار كل لعب فيه مراهنة[١٥٣].

والقمار عند علماء الفقه يعني: "كل لعب يشترط فيه غالبٍ أن يأخذ الغالب شيا من المغلوب، وأصله أن يأخذ الواحد من صاحبه شيئًا فشيئًا في اللعب، ثم عرفوه بأنه: تعليق الملك على الخطر والمال في الجانبين".

القمار من أنواع المنافسة غير المشروعة وقد منعه الشرع منعًا باتا، واعتبر المال الذ يؤخذ بسببه غير مملوك، حيث قال الله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْخَمْرُ وَٱلْمَيْسِرُ وَٱلْأَنصَابُ وَٱلْأَزْلَـٰمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ ٱلشَّيْطَـٰنِ فَٱجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ ٱلشَّيْطَـٰنُ أَن يُوقِعَ

[١٥٢] الجوعاني، *ضوابط التجارة*، ص ٣٣٨
[١٥٣] مصطفى إبراهيم، *المعجم الوسيط*، ج ٢، ص ٧٥٨

بَيْنَكُمُ ٱلْعَدَٰوَةَ وَٱلْبَغْضَآءَ فِى ٱلْخَمْرِ وَٱلْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ ٱللَّهِ وَعَنِ ٱلصَّلَوٰةِ ۖ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴿٩١﴾ ﴾[١٥٤].

فقد أكدت الآية الكريمة تحريم الخمر والميسر وذلك من عدة وجوه، منها تصدير الجملة بإنما، ومنها أن الله تعالى قرنها بعبادة الأصنام، ومنها أنه جعلها رجسا، ومنها أنه جعلها من عمل الشيطان، والشيطان لا يأتي منه إلا الشر البحت، وفيها الأمر بالاجتناب، وجعل الاجتناب من الفلاح، فإذا كان الاجتناب مأمورا كان الارتكاب خيبة محققة. فالتعامل بالخمر والميسر ينتج عنه الوبال الكثير، كالوقوع في التعادي والتباغض من أصحاب الخمر والميسر، وما يؤديان إليه من الصد عن ذكر الله تعالى، وإضاعة أوقات الصلاة. ثم جاء قوله تعالى: ﴿ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴿٩١﴾ ﴾، فكأنه قال: قد تلي عليكم ما فيها من أنواع الصوارف والموانع، فهل أنتم مع هذه الصوارف و الموانع منتهون؟

ومن القمار: أوراق اليانصيب مهما كان نوعها، ومهما كان السبب الذي وضعت له، ومن القمار أيضًا الرهان في سباق الخيل، ومال القمار حرام لا يجوز تملكه.

المطلب الثالث: في صور حديثة للمنافسة غير المشروعة

تمهيد: كان الحديث فيما سبق عن صور من المنافسة غير المشروعة عند السابقين، ونحن اليوم في زمن تطورت فيه الحياة وتشابكت مصالح الناس، وتنوعت احتياجاتهم وكثرت اهتماماتهم، بل وفسدت على العموم طباعهم، فابتكر المبطلون العديد من الأساليب والحيل الخبيثة للكسب غير المشروع، مما دمر حياة الناس، وأدخل الحرام في شتى مجالات الحياة.

[١٥٤] سورة المائدة، آية ٩٠-٩١

فقد تطغى النفس البشرية وتظلم فيؤدي ظلمها وطغيانها إلى إيجاد أزمات اقتصادية مفتعلة، تؤثر سلبيًا على احتياجات الناس، بل وتتحكم في رقابهم وأولادهم ومعيشتهم، لذا وجدنا أن الفقهاء المسلمين يعنون أشد العناية بتفصيل الأحكام الخاصة بذلك على ضوء الكتاب والسنة ومصادر التشريع الأخرى، لتحقيق الأمن الاقتصادي، حيث إنه ضرورة للفرد والمجتمع لإيجاد التوازن بين مصالح الأفراد والجماعة، والقضاء على الخلل الاقتصادي الذي يقوض دعائم الحياة الاقتصادية.

وكذلك أعمال المنافسة غير المشروعة تنطوي على مخالفة القوانين واللوائح أو الإخلال بالنزاهة والأمانة في مباشرة النشاط التجاري. وهذه الأعمال كثيرة ومتنوعة لا يمكن حصرها، حيث تفرز البيئة يومًا بعد آخر صورة من صور ا لمنافسة غير المشروعة.

وفيما يالي بعض من الصور الحديثة للمنافسة غير المشروعة التي تصب كلها إلى إساءة سمعة التاجر، حيث يعمد بعض التجار ممن فسدت طويتهم وخبثت مقاصدهم وساءت أخلاقهم وعشعش الحسد في نفوسهم إلى القيام بأعمال خبيثة؛ القصد منها الإساءة إلى سمعة إخوانهم من التجار بقصد إضعاف تجارتهم، وصرف الناس عنهم لتحقيق المكاسب لسلعتهم بأنانية تفتقد الحد الأدنى من القيم والمشاعر النبيلة، مخالفون ما حث عليه القرآن الكريم و السنة المطهرة من معاني الأخوة والإيثار. ويكفي في هذا المقام التذكير بقول النبي عليه السلام: "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه".

وتتمثل هذه الأعمال فيما يلي:

أولا: الاعتداء على سمعة التاجر المنافس، ونشر بيانات كاذبة عنه:

ويكون ذلك بالاعتداء على شرفه وسمعته، وإذاعة معلومات كاذبة أو نشر إشاعات كاذبة عن اختلال مركزه المالي وإقدامه على الإفلاس، أو تصفية محله التجاري أو بيعه، أو قد يكون حطًا من قيمة منتجاته ونوعيتها، أو بالإدعاء بأن التاجر المنافس يبيع منتجات فاسدة أو مغشوشة، أو تحذير المستهلكين من الخلط بين منتجاته ومنتجات منافس معين، ويكون القصد من مثل هذه المعلومات المزاحمة وكسب الزبائن، أو بقصد الطعن في شهرة التاجر وسمعته، أو النيل من سمعته التجارية، بما يؤدي إلى اهتزاز ثقة العملاء في هذا التاجر ومحله وانصرافهم عنه[١٥٥].

ثانيًا: الاعتداء على الاسم التجاري:

فقد تأخذ أعمال المنافسة غير مشروعة صورة الاعتداء على الاسم التجاري، مثل اتخاذ المحل المنافس اسمًا تجاريًا مشابهًا لاسم محل تجاري آخر. والاعتداء على الاسم التجاري يخول صاحبه رفع دعوى المنافسة غير المشروعة لحمايته، وما ينطبق على الاسم التجاري ينطبق كذلك على التسمية المبتكرة حيث تعتبر في بعض الأحيان عنصرًا جوهريًا في المحل التجاري يعتمد عليه في جذب عملائه. وكذلك الأعمال التي يكون من شأنها الحط من قيمة بضائع التاجر المنافس، فمثلها الإدعاء بأنها مغشوشة، أو غير مطابقة للمواصفات المطلوبة، أو الادعاء بأنها تحتوي على مواد مخدرة يحرمها الدين، أو أن المادة الأولية المستخدمة في صناعتها سريعة التلف وتعرض المستهلك للأخطار، إلى غير ذلك من معلومات كاذبة تؤدي إلى انصراف زبائن التاجر عن بضاعته، وكذلك استخدام التاجر لعنوان تجاري يعود إلى التاجر الآخر، وكذلك استخدام علامة تجارية تعود لتاجر آخر، لأن مثل هذه الأفعال تؤدي إلى تضليل الزبائن وخداعهم[١٥٦].

ثالثًا: الاعتداء على العلامة التجارية:

[١٥٥] بو ذياب سليمان، *مبادئ القانون التجاري*، ط١، المؤسسة الجامعية، بيروت، ٢٠٠٣ م، ص ١٧٩
[١٥٦] المرجع السابق، ص ١٨٢

المقصود بالعلامة التجارية: هي كل وصف أو بيان أو أية إشارة أخرى، مما يشير مباشرة إلى رقم البضائع أو مقدارها أو مقياسها أو وزنها، أو إلى المكان أو البلاد التي صنعت فيه هذه البضائع، أو إلى كون البضائع تتمتع بامتياز أو بحق طبع لا يزال معمولا به. وهي تهدف إلى تمييز المنتج عن غيره من المنتجات أو المثيلات المنافية لها. والعلامة التجارية هي ثمرة نجاح التاجر في إنتاج و توزيع سلع لاقت قبولا. لذا يكون من حقه الاحتفاظ به[١٥٧].

وتوحي العلامة التجارية إلى مستوى معين من الجودة و النوعية الخاصة بالسلعة، والمكانة الاجتماعية للشخص الذي يستخدمها، إضافة إلى الحماية القانونية للسلعة و البائع فيما يتعلق باستعمال العلامة التجارية. فعلى سبيل المثال الخضراوات والفواكه عليها علامة تجارية خاصة بها، فالعلامة التجارية هي بمثابة البطاقة الشخصية للمنتجات والبضائع والسلع التي تشكل أساس الاقتصاد لأي دولة. لذلك تتنوع هذه العلامات بتنوع النشاط الذي يمارسه الأشخاص أفرادا كانوا أو جماعات[١٥٨].

وهو نتيجة لتقدم الصناعة و تطورها، بحيث تميزت بعض المصانع والشركات بخصائص في إنتاجها، وجدت إقبالا من الناس، وحرصًا على اقتناء ما تنتجه لجودته أو نقائه أو مناسبته أو غير ذلك، و المشتري عادة يبحث عن العلامة التجارية، التي تميز هذا الإنتاج عن غيره، فإذا لم يجدها أعرض؛ لذا تلجأ الشركات المقلدة إلى وضع العلامة التي تدل على إنتاج تلك المصانع، التي يفضلها المشترون على سلعها المنتجة.

ويعتبر الاعتداء على العلامة التجارية التي يتخذ منها المتجر شارة لتمييز منتجاته، أو تقليدها أو تزويرها من أعمال المنافسة غير المشروعة، لأنه يترتب على كسب ملكية العلامة التجارية حق خاص لصاحبها يخول له وحده استعمال العلامة ومنع الغير من استعمالها، إلا أن الاعتداء على هذا الحق لا يتحقق إلا بتزوير العلامة أو تقليدها من المزاحمين لصاحبها في صناعة أو تجارة، حتى إذا استعمل أحدهم

[١٥٧] زين الدين، صلاح، *الملكية الصناعية التجارية*، ط١، دار الثقافة، عمان، ٢٠٠٠ م، ص ٤٦٤
[١٥٨] ناصر عبد الحليم السلامات، الحماية الجزائية للعلامة التجارية، ط١، دار السلام، القاهرة، ٢٠٠٨ م، ص ٢٠

اسمه الشخصي كعلامة تجارية، ثم قام شخص آخر بالاعتداء على هذه العلامة جاز لصاحبها أن يطلب وقف هذا الاعتداء مع التعويض. فاستعمال التاجر أو تقليده علامة تجارية مملوكة لتاجر آخر من شأنه تضليل الجمهور وخداعهم، لأن مثل هذا العمل يؤدي إلى الاعتقاد بأن المحلين التجاريين متطابقين، أو أن أحدهما فرع للآخر، طالما أن بضاعته تحمل نفس العلامة التجارية. وهذا نوع من الغش لا شك فيه، و يدخل في حظيرة الممنوعات لأنه يبيع نوعًا غير جيد على أنه جيد، ويكون شأنه كشأن من خلط اللبن بالماء، أو باع القديم على أنه جديد[١٥٩].

رابعًا: وضع بيانات تجارية مخالفة للحقيقة:

ويقصد بالبيانات التجارية الإيضاحية التي يضعها التاجر على بضائعه لدلالة عددها أو مقدارها أو مصدر إنتاجها أو طريقة صنعها أو مكوناتها، وبناء على ذلك إذا خالف التاجر ووضع بيانات غير صحيحة على بضائع ه، فإن هذا العمل يعد من صور المنافسة غير المشروعة.

فقد يرغب التاجر في اجتذاب عملاء محل تجاري آخر يكون منافسًا له، فيأتي بأعمال ينتج منها اختلاط الأمر على جمهور المتعاملين، مما يترتب عليه إما الانصراف عن المحل الذي اعتادوا التعامل معه إلى محل آخر، وإما الانصراف عن السلعة التي اعتادوا شراءها إلى شراء سلعة أخرى، والأعمال التي ينتج عنها هذا الخلط كثيرة ومتنوعة. ومن الأمثلة عليها: أن يقلد المنافس المظهر الخارجي لمحل منافسه، كما لو أنشأ نافذة لعرض البضاعة على نفس نمط النافذة التي أنشأها منافسه، أو إذا طلى المحل التجاري بنفس اللون، أو وضع فيه علامات أو زخارف مميزة يكون قد سبق لمنافسه استخدامها، إلى غير ذلك من الأساليب التي توقع الناس في اللبس فيختلط عليهم الأمر بالنسبة للمحلات المتنافسة، أو البضاعة التي تتجر بها. فهذه

[١٥٩] القرني، *آداب السوق...*، ص ٤٩

الادعاءات المغايرة للحقيقة في مزاولة التجارة والتي قد تسبب نزع الثقة عن منشأة أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري، تعتبر من المنافسة غير المشروعة.

خامسا: تقليد طرق الإعلان

ويعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة من شأنه جذب عملاء المحل التجاري المنافس، إذا كانت هذه الأعمال تخالف القانون أو العادات أو العرف التجاري، كعمليات تقليد الطبع أو طرق الإعلان أو البيع. فمثل هذه الأعمال تمس أهم عنصر من عناصر المحل التجاري، وهو الاتصال بالعملاء، والذي يحرص التاجر على استمراره من قبل متجره، باستخدام أساليب متميزة في الطباعة أو الإعلان أو البيع، وقد يعمد التاجر إلى إذاعة أو الإعلان عن أمور مغايرة للحقيقة في سبيل جذب عملاء غيره[١٦٠].

الفصل الثاني:صور من البيوع المنهي عنها وعلاقتها بالمنافسة المشروعة

هناك صور كثيرة من البيوع التي نهت عنها الشريعة؛ لما لها من أثر بالغ على السوق من نواح كثيرة: اقتصادية، واجتماعية، وأخلاقية، بالإضافة إلى أن ممارسة مثل هذه البيوع يؤثر في المنافسة التجارية، ويعد من المنافسة غير المشروعة التي نهى عنها الشرع.

وفي هذا الفصل يتم البحث عن ستة مباحث، وهي المبحث الأول في الاحتكار وعلاقته بالمنافسة المشروعة، والمبحث الثاني في تلقي الركبان وعلاقته بالمنافسة المشروعة المبحث الثالث : بيع الحاضر للبادي وعلاقته بالمنافسة المشروعة، والمبحث الرابع في بيع النجش وعلاقته بالمنافسة المشروعة، والمبحث الخامس في بيع الرجل على بيع أخيه وعلاقته بالمنافسة المشروعة، والمبحث السادس في السوم على سوم أخيه وعلاقته بالمنافسة المشروعة.

[١٦٠] رضوان، *مبادئ...*، ص ٤٩٦-٤٩٧

المبحث الأول : الاحتكار وعلاقته بالمنافسة المشروعة

مقدمة: حارب الإسلام الاحتكار حربًا لا هوادة فيها، و أنكر على كل محتكر صنيعه. فليس من المسلمين في شيء ذلك الذي يمنع الناس أقواتهم، ويشيع في صفوفهم الذعر على لقمة العيش، ليحصل على كسب حرام يزيد من ثروته الخاصة.

فالإسلام يقر الملكية الفردية، لكنه لا يجعلها مطلقة، بل يجعل منها وظيفة اجتماعية، بحيث يعود نفعها إليه، و إلى المجتمع الذي يعيش فيه. وسبب ذلك أن الله تعالى بين في كتابه العزيز أنه المالك لكل شيء، حيث يقول سبحانه: ﴿ وَلِلَّهِ مُلْكُ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَمَا بَيْنَهُمَا ﴾[١٦١]، ويقول عز من قائل: ﴿ لِلَّهِ مُلْكُ ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَمَا فِيهِنَّ ﴾[١٦٢].

وسوف نتعرف من خلال هذا المبحث على معنى الاحتكار في اللغة والاصطلاح، وشروط الاحتكار، وحكمه، مستدلين بالنصوص الشرعية الواردة فيه، وكذلك أثره على السوق، وبالله التوفيق.

المطلب الأول: تعريف الاحتكار

أولا: الاحتكار في اللغة:

"أصل الحكرة: الجمع والإمساك. وحكره يحكره حكرا: ظلمه وتنقصه، وأساء معاشرته". وقال الجواهري: "احتكار الطعام: جمعه وحبسه يتربص به الغلاء". "والحكر: اللجاجة، والعسر، والاستبداد بالشيء: أي الاستقلال به". ويأتي الحكر أيضًا بمعنى: الإضرار، والجمع والتكثير"، والحكر بفتح الحاء وفتح الكاف وإسكانه هو الغلاء"[١٦٣].

---

[١٦١] سورة المائدة، آية ١٧

[١٦٢] سورة المائدة، آية ١٢٠

[١٦٣] ابن منظور، *لسان العرب*، ج ٤، ص ٢٠٨

ومن هنا نلحظ أن المعنى اللغوي للاحتكار يحمل معانٍ متقاربة تدور حول الجمع والادخار والإمساك والاستبداد بالشيء للإضرار بالآخرين وظلمهم.

ثانيًا: الاحتكار في الاصطلاح:

هو: "حبس الطعام للغلاء"[١٦٤]، فالمحتكر: "هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام، فيحبسه عنهم ويريد إغلاءه عليهم، وهو ظالم للخلق المشترين"[١٦٥]. وهذا من الإضرار بالناس وظلمهم. وهذه بعض تعريفات الفقهاء للاحتكار:

- **عند الحنفية**: الاحتكار هو حبس الأقوات للغلاء، وهناك تعريف آخر لهم: إشتراء الطعام ونحوه، وحبسه إلى الغلاء أربعين يومًا[١٦٦].
- **عند المالكية**: "الادخار للمبيع، وطلب الربح بتقليب الأسعار، أما الادخار للقوت فليس من باب الاحتكار"[١٦٧].
- **عند الشافعية**: الاحتكار:" أن يشتري الأقوات وقت الغلاء، والعبرة فيه للعرف، ويبيعه بأكثر من ثمنه، للتضييق حينئذ"، وهو أن يشتري الطعام في وقت الغلاء ولا يدعه للضعفاء، ويحبسه ليبيعه بأكثر عند اشتداد الحاجة"[١٦٨].
- **عند الحنابلة**: الاحتكار المحرم هو ما اجتمع فيه ثلاثة شروط:

أحدها: أن يشتري. فلو جلب شيئًا، أو أدخل من غلته شيئًا فادخره، لم يكن محتكرًا.

---

[١٦٤] الجرجاني، *التعريفات*، ج ١، ص ٢٦ (٢٦/١)
[١٦٥] ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس بن عبد الحليم الحراني، *مجموع الفتاوي*، تحقيق: أنور الباز، دار الوفاء، القاهرة، ج ٢٨، ص ٧٥
[١٦٦] ابن عابدين، *الحاشية*، ج ٦، ص ٣٩٨
[١٦٧] أبو عبد الله أنس بن مالك الأصبحي، *المدونة الكبرى*، دار صادر، بيروت، ج ١٠، ص ٢٩١
[١٦٨] النووي، *روضة الطالبين وعمدة المفتين*، المكتب الإسلامي، بيروت، ١٤٠٥ هـ، ج ٣، ص ٤١١

الثاني: أن يكون المشترى قوتا. فأما الإدام و الحلواء والعسل والزيت وأعلاف البهائم فليس فيها احتكار محرم....

الثالث: يكون في بلد يضيق بأهله الاحتكار، كالحرمين و الثغور[١٦٩].

ويلاحظ أن التعريف الفقهي يراعي مقصد الشريعة الإسلام ة من منع الاحتكار بمختلف صوره، ألا وهو رفع الظلم والضرر الذي يلحق بالناس بسبب المعاملات الاحتكارية، ولكن هناك بعض الحالات التي تعد من وجهة النظر الاقتصادية احتكارًا لا ينطبق عليها التعريف الفقهي، فالمفهوم الإسلامي يهتم بالضرر أو بالآثار السلبية التي تنجم فعلا عن هذا التحكم وليس المحتمل حدوثها. فالمفهوم الوضعي يتمركز حول الانفراد بالسوق و التحكم في العرض والطلب دون انتظار عواقبه، أما المفهوم الإسلامي فيتسم بالبساطة و يذهب مباشرة إلى علاج المشكلة وهو منع الضرر من منبعه، وعدم السماح بالإضرار بالآخرين.

المطلب الثاني: حكم الاحتكار

يدور حكم الاحتكار عند الفقهاء بين التحريم والكراهة، ولهم في ذلك قولان:

القول الأول: الاحتكار حرام. وذهب إلى ذلك الحنفية[١٧٠]، والمالكية[١٧١]، وجمهور الشافعية[١٧٢]، والحنابلة[١٧٣].

وأدلتهم: استدل أصحاب هذا القول على تحريم الاحتكار بالكتاب والسنة:

---

[١٦٩] ابن قدامة، *المغني*، ج ٤، ص ١٥٤

[١٧٠] البابرتي، *العناية...*، ص ١١٠

[١٧١] الحطاب، *مواهب الجليل...*، ج ٤، ص ٢٢٨

[١٧٢] النووي، *روضة الطالبين...*، ج ٣، ص ٤١٥

[١٧٣] ابن قدامة، *المغني*، ج ٤، ص ١٥٥

أولا: القرآن الكريم: جاء القرآن الكريم بأحكام عامة وقواعد كلية، منها تحريم الظلم، وتحريم كل ما يضر الناس ويؤدي بهم إلى الحرج والمشقة والتهلكة، منها ما أورده القرطبي في تفسيره للآية الكريمة ﴿ وَمَن يُرِدْ فِيهِ بِإِلْحَادٍ بِظُلْمٍ نُّذِقْهُ مِنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿٢٥﴾ ﴾[١٧٤]، أن المراد هو تحريم الاحتكار.

ثانيًا: السنة النبوية: تناولت السنة النبوية الشريفة مدلول الاحتكار في عديد من الأحاديث منها : "لا يحتكر إلا خاطئ"[١٧٥]، وقال أيضًا: "من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليهم كان حقًا على الله أن يقعده بعظم جهنم رأسه أسفله"[١٧٦]. وقال ﷺ: "بئس العبد المحتكر، إن سمع برخص ساءه، وإن سمع بغلاء فرح"[١٧٧].

القول الثاني: الاحتكار مكروه: وبه قال بعض الشافعية[١٧٨].

وأدلتهم: استدل هذا الفريق بما يأتي:

أولا: ردوا على الروايات التي وردت بأنها قاصرة من حيث السند والدلالة، لاختلافها في تعداد ما يجري في الاحتكار، فمرة يكون عدده أربعة وأخرى خمسة وفي بعض الروايات ستة، وفيها حديث "من دخل في شيء من أسعار المسلمين.." وهو حديث ضعيف.

ثانيًا: قالوا أن الناس مسلطين على أموالهم وهم يملكون تصرفاتهم.

ثالثًا: إشعار بعض الصحابة بالجواز محمول على الكراهة، والأخبار الأخرى لا تستلزم التحريم.

القول الراجح: والقول الراجح هو القول بالتحريم، و ذلك لما يأتي:

---

[١٧٤] سورة الحج، آية ٢٥

[١٧٥] مسلم، *صحيح مسلم*، كتاب المساقاة، باب تحريم الإحتكار، ج ٥، ص ٢٧

[١٧٦] أحمد، *المسند*، كتاب أول مسند البصريين، ج ٥، ص ٢٧

[١٧٧] سليمان بن أحمد بن أيو ب أبو القاسم الطبراني، *مسند الشاميين*، تحقيق: حمدي عبد العزيز، ط ١، مؤسسة الرسالة، بيروت، ج ١، ص ٢٣٢

[١٧٨] الشيرازي، *المهذب*، ج ١، ص ٢٩٢

أولا: إن الاحتكار من شأنه تحقيق مصلحة فردية، وأنه من المقرر أنه إذا تعارضت مصلحة الفرد مع مصلحة الجماعة، يقدم الفقهاء مصلحة الجماعة على الفرد، كما هو واضح في القرآن والسنة والقواعد العامة، أن كل ما يكون سببًا في إحداث الضرر العام فإنه يكون محرمًا قطعا، والضرر يتقرر وجوب دفعه.

ثانيا: إن ارتفاع الأسعار والحد من زيادة الإنتاج، وتأخر الصناعة، وتحكم المحتكر في السعر، تدل على أن الاحتكار ظلم للناس، وضرر بهم، ويجب إزالة الضرر لقوله ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"، وكذلك القاعدة الفقهية: "الضرر يزال"، ولقول أبي يوسف: "كل ما أضر بالناس حبسه فهو احتكار"[١٧٩].

المطلب الثالث: حكمة النهي عن الاحتكار وتحريمه

حرمت الشريعة الإسلامية احتكار الأشياء حتى لا يقع الضرر بالناس، ومادام الحكم معللا بعلة فلا يصح أن يعدل عن سر التشريع في بعض الأمور ويؤخذ به في أمور أخرى. فمن المضارة أن تحجز السلع من الثياب والأدوية، أو أي شيء غير ذلك مما يحتاجه الناس ويتضررون من حبسه عنهم في حياتهم. فالفقه الإسلامي متفق على تحريم مبدأ الاحتكار.

والإسلام إذ ينهى عنه إنما يريد أن يدعو إلى التصرف السريع في السلع تيسيرًا على المحتاجين، واقتناعًا بما تيسر من الربح، وتضحية في سبيل مصلحة الجماعة. فالاحتكار يعتبر مانعًا من تبادل الثروة، ووسيلة من وسائل السيطرة والاستغلال، والإسلام حرم طرائق الكسب غير المشروع، عملا بالقاعدة الفقهية التي تخضع لها جميع المعاملات وهي قوله صلى الله عليه وسلم: "لا ضرر ولا ضرار". والاحتكار فيه إضرار بالمستهلكين، وقد نهى الإسلام عن الكسب الخبيث الحرام الذي يتناقض مع التجارة عن تراض،

[١٧٩] السرخسي، *المبسوط*، ج ١٣، ص ٧٨

ونهى عن الاعتداء، وأمر بالتعامل العادل. ولهذا فإنه لو احتكر إنسان شيئا، واضطر الناس إليه، ولم يجدوا غيره، أجبر على بيعه دفعًا للضرر عن الناس، وتعاونًا على حصول العيش[١٨٠].

المطلب الرابع: علاقة الاحتكار بالمنافسة غير المشروعة

ترتبط المنافسة غير المشروعة ارتباطًا وثيقًا بالاحتكار. هذا بالرغم من أن المنافسة الحرة المشروعة قد تؤدي في بعض الأحيان إلى الاحتكار، وذلك عندما يتفوق التاجر المحتكر على منافسيه وينصرف العملاء إليه، إما بسبب كفاءته أو حسن إدارته، ومع ذلك يجب منع التاجر من الوصول إلى مركز احتكاري بعمل من أعمال المنافسة غير المشروعة، فهو عمل له مردودات اقتصادية واجتماعية لا تحمد عقباها.

ومن المسّلم به أن الاحتكار غير محظور لذاته، بل قد يكون الاحتكار أمرًا لا مفر منه في حالة الاحتكار الطبيعي، أي عندما لا يستوعب السوق إلا تاجرًا واحدا، لذا فإن المحظور هو الوصول إلى المركز الاحتكاري عن طريق القيام بأعمال تعد من أعمال المنافسة غير المشروعة، وتتمثل أعمال المنافسة غير المشروعة في مخالفة العادات التجارية، أو استخدام وسائل منافية لمبادئ الشرف والأمانة في المعاملات، بالرغم من أن الاحتكارات تعمل بصورة عامة على رفع أسعارها، إلا أنها تلجأ أحيانًا إلى تخفيض أسعارها، وقد تنزل بها إلى ما دون التكلفة من أجل القضاء على المشروعات الأخرى.

المبحث الثاني : تلقي الركبان وعلاقته بالمنافسة المشروعة

المطلب الأول: معنى تلقي الركبان لغة واصطلاحًا

أولا: معناه لغة: "التلقي: الاستقبال"[١٨١]، ومنه قوله تعالى: ﴿ وَمَا يُلَقَّىٰهَآ إِلَّا ٱلَّذِينَ صَبَرُواْ وَمَا يُلَقَّىٰهَآ إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ ﴿٣٥﴾ ﴾[١٨٢]، وتلقاه منه: أخذه منه. ومنه "ملاقي الأجفان: حيث تلتقي".

[١٨٠] الحطاب، *مواهب الجليل*، ج ٤، ص ٢٢٨

[١٨١] الأزهري، أبو منصور محمد بن أحمد، ***تهذيب اللغة***، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العرب ي، ط ١، (٢٢٨/٩)

أما معنى الركبان: فهو جمع راكب، وهو اسم جمع واحده راكب، و الركب: الإبلز والمراد هنا: القادمون من السفر، و المقصود بهم: "هم الذين يجلبون الطعام إلى البلد قبل أن يعرفوا السعر في هذا المكان"[١٨٣].

ثانيًا: معناه اصطلاحًا: تلقي الركبان هو "استقبالهم لابتياع ما يحملونه إلى البلد قبل أن يقدموا الأسواق". وفي كشف المشكل: "أن يشتري منهم ولا يعرفون سعر البلد، فيبيعون مغترين". وفي التنبيه: "هو أن يلقى القافلة، فيخبرهم بكساد ما معهم ليغبنهم فيه، فإن قدموا وبان لهم الغبن كان لهم الخيار".

المطلب الثاني: صورة تلقي الركبان

لتلقي الركبان عند الحنفية صورتان:

- الأولى: أن يتلقاهم المشترون للطعام منهم في سنة حاجة، ليبيعوه من أهل البلد بزيادة.
- الثانية: أن يشتري منهم بأرخص من سعر البلد، وهم لا يعلمون بالسعر، فإن تلقوا واشُتري منهم فهم بالخيار إذا دخلوا السوق و عرفوا أنهم غبنوا، فإن أحبوا أن يفسخوا البيع فسخوا[١٨٤].

المطلب الثالث: شروط تلقي الركبان

يشترط لتحريم التلقي شروط منها:

- أوَّلا: أن يعلم النهي عن التلقي، ولو لم يقصد التلقي كأن يكون خرج لشغل أو عمل.
- ثانيًا: أن يكذب المتلقي في سعر البلد، ويشتري منهم بأقل من ثمن المثل.

لذا حرمت الشريعة الإسلامية على التجار أن يخرجوا إلى خارج المدينة ليتلقوا السلع القادمة من القرى أو البادية قبل دخولها الأسواق، منعًا لاحتكارها والتحكم في أسعارها.

---

[١٨٢] سورة فصلت، آية رقم ٣٥
[١٨٣] الصنعاني، *سبل السلام*، ج ٣، ص ٢١
[١٨٤] ابن عابدين، *حاشية ...*، (١٠٢/٥)

المطلب الرابع: حكم تلقي الركبان

اختلف الفقهاء في حكم تلقي الركبان هل هو مكروه أم محرم على قولين:

القول الأول: التلقي محرم: وبه قال الشافعية، ومالك، والليث وأحمد في رواية، وابن حزم الظاهري.

وأدلتهم:

ما روي عن النبي ﷺ أنه قال: "لا تلقوا الركبان، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، ولا تناجشوا، ولا يبع حاضر لباد".

وقوله ﷺ: "لا تلقوا الجلب، فمن تلقاه فاشترى منه فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار"[١٨٥].

وما روي عن ابن عمر رضي الله عنهما: "كنا نتلقى الركبان، فنشتري منهم الطعام، فنهانا رسول الله ﷺ أن نبيعه حتى يبلغ به سوق الطعام"[١٨٦].

ودلالة هذه الأحاديث:

المقصود بهذا النهي عن تلقي الركبان هو قبل النزول بالسوق؛ لأن البا ئع يجهل السعر، ولكي لا ينفرد مشتر برخص السلعة دون أهل السوق، وبالتالي يؤدي ذلك لانعدام المنافسة، وفرض سعر معين للسلع المعروضة.

القول الثاني: التلقي مكروه، وهو قول الحنفية، إذا لم يضر بأهل البلد، و لم يكونوا محتاجين إليه، وبه قال ابن قدامة[١٨٧].

ودليله ما روي عن ابن مسعود رضي الله عنهما: "أن النبي نهى عن تلقي البيوع"، وقالوا إن النهي هنا للكراهة.

---

[١٨٥] مسلم، صحيح *مسلم*، كتاب البيوع، باب تحريم تلقي الجلب، ج ٣، ص ١١٥٧

[١٨٦] البخاري، صحيح *البخاري*، كتاب البيوع، باب تحريم تلقي الركبان، ج ٢، ص ٧٥٩

[١٨٧] ابن قدامة، *المغني*، ج ٤، ص ١٥٢

الرأي الراجح: هو القول بالحرمة، لأن التلقي نوع من الخديعة، يلحق الضرر بالناس، فصاحبه عاص وآثم إذا كان عالما به، وهو خداع غير جائز، بالإضافة لورود الأحاديث التي نهت عن هذا البيع، فهو منهي عنه وغير جائز.

المطلب الخامس: آثار تلقي الركبان وعلاقته بالمنافسة غير المشؤوعة.

لقد نهت الشريعة الإسلامية عن تلقي الركبان وعللت ذلك بأسباب، يتجلى من خلالها أثاره وهي:

- أولا: مراعاة مصلحة أهل البلد، فقد قال ابن حجر بالنهي عن هذا البيع معللا ذلك "لما يحل بأهل البلد من ضيق خشية حبس المشتري لما يشتريه منه، فيضيق على أهل البلد".
- ثانيًا: وهو ما ذكره المالكية: "وهو أن يتلقاهم فيشتري منهم بأرخص من سعر البلد وهم لا يعلمون سعر البلد، وهذا مكروه سواء تضرر به أهل البلد أم لا، لأنه غرهم".
- ثالثًا: أنه نهى عن تلقي الركبان لما يفوت به من الرفق، وبالتالي لهم الخيار فيما بعد.

فبالنظر إلى هذه الآثار الثلاثة التي تعلل حرمة تلقي الركبان، علمنا كذلك بأن قضية تلقي الركبان يمكن اندماجها ضمن المنافسة غير المشروعة التي حرمها شرعنا الحنيف.

المبحث الثالث : بيع الحاضر للبادي وعلاقته بالمنافسة المشروعة

المطلب الأول: مفهوم بيع الحاضر للبادي في اللغة والاصطلاح

أولا: تعريفه في اللغة: الحاضر: المقيم في المدن والقرى، والبادي: المقيم في البادية.

ثانيًا: تعريفه في الاصطلاح: بيع الحاضر للبادي: "هو أن يقدم غريب من البادية أو من بلد آخر بمتاع تعم الحاجة إليه ليبيعه بسعر يومه، فيقول له البلدي أتركه عندي لأبيعه على التدريج بأغلى".

فلو أن البادي غير المقيم باع سلعته بنفسه بالجملة فإنه يبيعها بسعر معقول، لكن لو تولى شخص حاضر مقيم بالبلاد البيع بالمفرق تدريجيًا لحساب ذلك البادي فلربما غالى في السعر، وكان في ذلك إضرار بالمشترين، وهو كذلك: "أن يبيع الحضري شيئًا مما يحتاج إليه أهل الحاضرة لأهل البادية لطلب زيادة الربح"[١٨٨].

المطلب الثاني:صور بيع الحاضر للبادي

هناك صورتان معروفتان لبيع الحاضر للبادي:

- الصورة الأولى: وهو أن يمتنع الرجل عن بيع الطعام لأهل مصر و فيهم العوز، ويبيعه لأهل البادية طمعًا في الثمن الغالي، أما إذا كان أهل البلد في سعة فلا بأس به لانعدام الضرر[١٨٩].
- الصورة الثانية: وهي أن يكون الحاضر سمسارًا للبادي، فيجلب البادي السلعة، و يأخذها الحاضر ليبيعها بعد وقت بأغلى من السعر الموجود وقت الجلب، وكراهته لما فيه من الضرر بأهل البلد، فإن لم يضر فلا بأس به لما فيه من نفع البادي من غير تضرر غيره.

المطلب الثالث: حكم بيع الحاضر للبادي

اختلف الفقهاء في هذه المسألة على ثلاثة أقوال:

القول الأولً: ذهب جمهور الفقهاء[١٩٠] إلى أنه محرم مع صحته، والنهي عنه لا يستلزم الفساد والبطلان، لأنه لا يرجع إلى ذات البيع ولا إلى لازمه ؛ بل راجع لأمر خارج غير لازم، كالتضييق و الإيذاء.

وأدلتهم:

- أولا: ما ورد عن أبي هريرة ﷺ قال: "نهى النبي ﷺ أن يبيع حاضر لباد"[١٩١].

---

[١٨٨] حميش، *حماية المستهلك...*، ص ٩١

[١٨٩] الكساني، ***بدائع الصنائع***، (٢٣٢/٥)

[١٩٠] الحطاب، *مواهب الجليل*، ج ٤، ص ٣٧٨. الشيرازي، *المهذب*، ج ١، ص ٢٩١

- ثانيًا: قوله صلى الله عليه و سلم: "لا تلقوا الركبان، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، ولاتناجشوا، ولا يبع حاضر لباد".
- ثالثًا: ما ورد عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا تلقوا الركبان، ولا يبع حاضر لباد"[١٩٢].

القول الثاني: رواية عن أحمد أن البيع صحيح ولا كراهة فيه، وأن النهي اختص بأول الإسلام لما كان عليه من الضيق.

القول الثالث: مذهب فقهاء المالكية، و كذلك فقهاء الحنابلة: أن هذا البيع حرام و باطل وفاسد؛ لأنه منهي عنه، و النهي يقتضي فساد المنهي عنه.

بدليل: قوله ﷺ: "لا تلقوا الركبان، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، ولا تناجشوا، ولا يبع حاضر لباد".

القول الراجح: مما سبق يتبين أن القول الأول هو القول الراجح وهو أن هذا البيع محرم مع صحته، وذلك لقوة الأدلة التي اعتمدوا عليها، ولأن البيع لم يفقد أيا من شروطه أو أركانه، وإنما كان النهي عائدا إلى أمر خارج، كالتضييق و الإيذاء.

المطلب الثالث: شروط تحريم بيع الحاضر للبادي

هناك شروط لتحريم هذا البيع عند من رأى تحريمه منها ما يأتي[١٩٣]:

- أولا: أن يكون عالما بالنهي عنه.
- ثانيًا: أن يكون المتاع المجلوب مما تعم الحاجة إليه، كالأطعمة مثلا

---

[١٩١] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب البيع، باب لا يبيع على بيع أخيه، ج ٢، ص ٧٥٢
[١٩٢] المرجع السابق، ج ٢، ص ٧٥٧
[١٩٣] ابن رشد، ***بداية المجتهد***، (١٢٥/٢)

- ثالثًا: أن يعرض الحضري ذلك على البدوي ويدعوه إليه
- رابعًا: أن يظهر ببيع ذلك المتاع سعة في البلد.
- خامسًا: أن يكون البيع لحاضر، فإذا باع البدوي فإنه لا يجوز.
- سادسًا: أن يكون ثمن السلعة غير معروف بالحاضرة.
- سابعًا: أن يحضر البادي ليبيع سلعته
- ثامنًا: أن يقصده الحاضر
- تاسعًا: أن يكون جاهلا بسعرها.

المطلب الخامس: بيع الحاضر للبادي وعلاقته بالمنافسة غير المشروعة.

بيع الحاضر للبادي منهي عنه لما فيه من الضرر بأهل البلد، فبيع الحاضر أي المقيم العالم بأحوال السوق للبادي أي القادم الذي لا علم له بأسعار السوق يضر بالمشترين، كذلك للغبن الذي يلحق صاحب السلعة كونه يجهل ثمن السلعة الحقيقي، ففيه إضرار بالمشترين و إغلاء السعر عليهم، وإفساد لحرية وشفافية السوق.

كل ذلك إن دل على شيء فإنه يدل على تمسك الشريعة بحرمة الإضرار بالآخرين في مجال المعاملات، أيا كانت سبيلها، وبالتالي يزداد علمنا بحرمة المنافسة غير المشروعة.

المبحث الرابع : بيع النجش وعلاقته بالمنافسة المشروعة

المطلب الأول: تعريف النجش لغة واصطلاحًا

أولا: تعريف النجش لغة: النجش هو: "استثارة الشيء واستخراجه"، "فأصل النجش الختل ويعني الخداع"، "والنجش هو كشفك الشيء وبحثك عنه"، "والنجش: هو الذي يثير الصيد ليمر على الصياد"[١٩٤].

ثانيًا: تعريف النجش اصطلاحًا: النجش: هو الزيادة في ثمن السلعة عن مواطأة، فعن ابن عمر رضي الله عنه قال: "النجش أن تعطيه أكثر من ثمنها، وليس في نفسك شراؤها، فيقتدي بك غيرك"، وهو أن يزيد في ثمن السلعة المعروضة للبيع، لا رغبة فيها، بل ليخدع غيره و يغر ليزيد ويشتريها[١٩٥]، والناجش: رجل يتواطأ معه البائع على أن يعرض شراء السلعة منه بسعر مرتفع، وهو لا يريد الشراء حقيقة فيخدع المشتري، و يشتري السلعة بسعر مرتفع أكثر من قيمتها، وهو كذلك أن يمدح المبيع بما ليس فيه، ليروجه[١٩٦].

مما سبق تتبين العلاقة بين المعنى اللغوي والمعنى الاصطلاحي، فالمعنى اللغوي له علاقة بإثارة الشيء والمعنى الاصطلاحي يفيد إثارة المشترين وإغرائهم بشراء السلعة.

المطلب الثاني: حكم النجش

ذكر الفقهاء في حكم النجش ثلاثة أقوال:

القول الأول: عند الحنفية[١٩٧]: أن هذا البيع صحيح مع الإثم؛ لأن النهي عائد إلى أمر مفارق للبيع، وهو قصد الخداع، فلم يقتضي الفساد.

وأدلتهم:

- أولا: عن ابن عمر رضي الله عنهما: "أن النبي ﷺ نهى عن النجش"[١٩٨].

---

[١٩٤] النووي، *تحرير ألفاظ التنبيه*، ج ١، ص ١٨٤
[١٩٥] النووي، *شرح النووي...*، ج ١٠، ص ١٥٩
[١٩٦] حميش، *حماية...*، ص ٨٥
[١٩٧] الكساني، *بدائع...*، ج ٥، ص ٢٣٥

- ثانيًا:ما روى عن الرسول ﷺ قال: "الناجش آكل ربا خائن"[١٩٩].

القول الثاني: أن بيع النجش حرام: وهو ما ذهب إليه المالكية، والشافعية، والحنابلة.

بدليل: ما جاء في الصحيحين: "أن النبي صلى الله عليه و سلم نهى أن يبيع حاضر لباد وأن يتناجشوا".

القول الثالث: عند الظاهرية: أن هذا البيع فاسد بسبب الغش والغبن، وللمشتري الخيار[٢٠٠].

القول الرابع: وذهب بعض المالكية والحنابلة في المشهور عندهم: إلى أن البيع صحيح، و يثبت فيه الخيار للمشتري إذا غبن فيه غبنًا فاحشًا.

الراجح: الظاهر من الأدلة المذكورة أن النجش حرام لما ورد فيه من النهي، ولوصف النبي عليه الصلاة والسلام الناجش بآكل الربا، ونعته بالخيانة، كما أن هذا البيع مبني على الخداع و التغرير.

المطلب الثالث: النجش وعلاقته بالمنافسة غير المشروعة

النجش يؤدي إلى التغرير بالناس، كما أنه يؤدي إلى رفع الأسعار بغير وجه حق، فهو قائم على الغدر والخديعة والمكر، وبالتالي فهو يؤدي إلى فقدان الثقة بين الناس، وانتشار الشك والريبة في كل تعاملاتهم.

وإذا كان النجش ممنوعا في الشرع لأنه يؤدي إلى رفع الأسعار بغير وجه حق، فكذلك المنافسة غير المشروعة التي تسبب الإضرار بالآخرين فس النشاط الإقتصادي.

المبحث الخامس : بيع الرجل على بيع أخيه وعلاقته بالمنافسة المشروعة

---

[١٩٨] البخاري، صحيح *البخاري*، كتاب الحيل، باب ما يكره من التناجش، ج ٦، ص ٢٥٥٤

[١٩٩] المرجع السابق، ج ٢، ص ٩٥٠

[٢٠٠] ابن حزم، *المحلى*، ج ٨، ص ٤٤٨

نتناول في هذا المبحث التعريف ببيع الرجل على بيع أخيه، وبيان حكمه، وذلك في المطالب الآتية:

المطلب الأول: تعريف بيع الرجل على بيع أخيه لغة واصطلاحًا

تعريفه لغة: تعريف البيع في اللغة: هو مبادلة المال بالمال، وكذا في الشرع أيضًا[٢٠١].

واصطلاحًا: فهو أن يقول لمن اشترى شيئًا في مدة الخيار: افسخ هذا البيع، وأنا أبيعك مثله بأرخص من ثمنه، ونحو ذلك، أو يقول للبائع في زمن الخيار: افسخ البيع لأشتري منك.

المطلب الثاني: حكم بيع الرجل على بيع أخيه

اختلف الفقهاء في حكم هذا البيع إلى عدة أقوال:

القول الأول: ذهب إليه بعض الشافعية وبعض الحنابلة أن هذا البيع حرا م، وفاعله عاص؛ لما فيه من الإضرار بالمسلمين، والإفساد عليهم، فإن خالف وعقد البيع، فالبيع باطل.

وأدلتهم:

أولا: عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: قال رسول الله ﷺ": لا يبع بعضكم على بيع بعض".

ثانيًا: ورد عن النبي ﷺ قوله: "ولا تناجشوا، ولا يبع الرجل على بيع أخيه"[٢٠٢].

ثالثًا: ورد عن النبي ﷺ قوله: "لا يبع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، إلا بإذنه".

القول الثاني: ذهب إليه بعض المالكية: أن هذا البيع يكره، وإن وقع مضى.

---

[٢٠١] أبو الطيب محمد شمس الحق العظيم بادي، *عون المعبود شرح سنن أبي داود*، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٥ هـ، ج ٩، ص ١٢٤

[٢٠٢] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب النكاح، (١٠٣٢/٢)

بدليل: ما ورد عن النبي ﷺ قوله: "لا يبع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخوانا".

القول الثالث: ذهب إليه جمهور الحنفية، والشافعية[٢٠٣]، وبعض المالكية: وهم يرون أن هذا البيع صحيح، لكن يلحق صاحبه الإثم.

القول الرابع: ذهب إليه جمهور الحنابلة[٢٠٤]، وهم يرون أن هذا البيع فاسد تمسكًا بعموم النص.

القول الخامس: أن هذا البيع يصح مع التحريم، ولا يفسخ، وذهب إلى ذلك بعض الشافعية ورواية عن الإمام مالك، وعللوا ذلك بأن المحرم هو عرض السلعة على المشتري الثاني، ومعنى ذلك أن النهي لم يرد على أصل العقد وأركانه وشروطه، بل ورد على شيء خارج عن كل ذلك لم يؤثر في العقد ذاته فلم يستلزم فسخه.

الراجح: نميل إلى القول بالحرمة، وذلك لورود العديد من الأحاديث التي تنهى عن هذا البيع، ولما فيه من ضرر وظلم يقع على البائع الأول، مما يؤدي إلى انتشار العداوة والبغضاء بين المتعاملين في الأسواق.

المطلب الثالث: شروط النهي عن بيع الرجل على بيع أخيه

قيد البيع المنهي عنه بشرطين هما:

- أولا: أن يكون البيع على بيع أخيه قبل لزوم البيع، وذلك خيار المجلس أو الشروط، وكذا عدم اللزوم في زمن خيار العيب، إذا أطلع المشتري على عيب، فيكون البيع زمن الخيارين، فلو حدث بعد مضي الخيار ولزوم البيع لا يحرم، لعدم تمكن المشتري من الفسخ إذن و لا معنى له.
- ثانيًا: أن يكون البيع على البيع بغير إذنه له أي بغير إذن البائع الأول للذي باع على بيع أخيه، وقيد البيع على بيع غيره بما إذا تراضى المتبايعان على البيع[٢٠٥].

[٢٠٣] النووي، *روضة الطالبين*، ج ٣، ص ٧٧
[٢٠٤] المرداوي، *الإنصاف*، ج ٤، ص ٣٢١
[٢٠٥] الشرواني، *حواشي الشرواني*، ج ٤، ص ٣١٣

المطلب الرابع: بيع الرجل على بيع أخيه وعلاقته بالمنافسة غير المشروعة

يتجلى أثر بيع الأخ على بيع أخيه من خلال بيان علة النهي عن هذا البيع، وهي:

- أن علة النهي عن هذا البيع هي الضرر، ولأن في ذلك إيحاشا وإضرارًا.

وقال الإمام الدهلوي: "وأما البيع على البيع فهو تضييق على أصحابه من التجار وسوء معاملة معهم، وقد توجه حق البائع الأول، وظهر وجه لرزقه، فإفساده عليه ومزاحمته فيه نوع ظلم"[٢٠٦].

- أن القصد من النهي هنا: هو منع الشحناء والتباغض بين المسلمين في البيع والشراء، وهذا يؤدي إلى إضعاف الثقة بين المتعاقدين ولا شك أن بيع المسلم على بيع أخيه تنافس غير مشروع، ولا يتوافق مع معاني الأخوة والمعاملة الصادقة في البيع و الشراء.

المبحث السادس: السوم على سوم أخيه وعلاقته بالمنافسة غير المشروعة

المطلب الأول: مفهوم السوم لغة واصطلاحًا:

أما لغة: "أصل السوم الذهاب في ابتغاء الشيء"، "والسوم طلب المبيع بالثمن الذي تقرر فيه البيع"، "والسوم من رعي الإبل"[٢٠٧].

أما اصطلاحا: وهو إذا ما تساوم رجلان، فطلب البائع بسعلته ثمنا، ورضي المشتري بذلك الثمن، فجاء مشتر آخر، ودخل على سوم الأول فاشتراه بزيادة، أو بذلك الثمن بنفسه، لكنه رجل وجيه، فباعه له البائع لوجاهته[٢٠٨].

[٢٠٦] الأمام أحمد ولي الله بن عبد الرحيم الدهلوي، *حجة الله البالغة*، دار الكتب الحديثة، القاهرة، ج ٢، ص ١١٠
[٢٠٧] الجرجاني، *التعريفات*، ج ١، ص ١٦٣
[٢٠٨] وزارة الأوقاف، *الموسوعة الفقهية*، ج ٩، ص ٢١٦

والرابط بين التعريف اللغوي والاصطلاحي هو أن كلاهما يدور على معنى الطلب، فالسوم في اللغة الطلب على العموم، وسوم الإبل طلب العشب لها، وهو في الاصطلاح طلب السلعة بعد اتفاق البائع والمشتري.

المطلب الثاني: صورته:

أن يكون قد اتفق مالك السلعة والراغب فيها على البيع ولم يعقداه، فيقول الآخر للبائع: أنا اشتريه منك بأكثر، بعد أن كانا قد اتفقا على الثمن، أما السوم في السلعة التي فيمن يزيد فليس بحرام.

المطلب الثالث: حكم السوم على سوم أخيه

قال العلماء بتحريم هذا البيع، وأن فاعله عاص، وخاصة بعد استقرار الثمن.

وأدلتهم: ما أخرجه الإمام مسلم عن النبي ﷺ: "لا يسوم الرجل على سوم أخيه"[٢٠٩]، وفي رواية أن رسول الله ﷺ: "نهى أن يستام الرجل على سوم أخيه"[٢١٠].

وجه الاستدلال: أنه يتضمن النهي عن الفعل، ولأن في ذلك إيحاشا وإضرارا بأخيه، ولما فيه أيضا من الإيذاء والقطيعة والعداوة.

كذلك ما روي عن رسول الله ﷺ أنه قال: "المسلم أخو المسلم، لا يحل للمسلم أن يبيع على بيع أخيه، ولا يسوم على سوم أخيه"[٢١١].

جاء في شرح فتح القدير: "فإن اعتراض الرجل على سوم الآخر بعد الركون وطيب نفس البائع بالمسمى إثارة للعداوة والبغضاء كالخمر و الميسر فيحرم ذلك".

المطلب الرابع: أقسام السوم على سوم أخيه

[٢٠٩] مسلم، صحيح *مسلم*، كتاب النكاح، باب تحريم الجمع بين المرأة وعمتها، ج ٢، ص ١٠٣٣
[٢١٠] البخاري، صحيح *البخاري*، كتاب الشروط، ج ٢، ص ٩٧١
[٢١١] مسلم، صحيح *مسلم*، باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه، ج ٢، ص ١٠٣٤

يقسم سوم الأخ على سوم أخيه إلى أربعة أقسام هي[٢١٢]:

أولا: أن يوجد من البائع تصريح بالرضا بالبيع، فهذا يحرم السوم على ذلك المشتري، وهو الذي تناوله النهي.

ثانياً أن يظهر منه ما يدل على عدم الرضا، فلا يحرم السوم.

ثالثاً: أن لا يوجد منه ما يدل على الرضا ولا عدمه، فلا يجوز له السوم أيضًا ولا الزيادة.

رابعاً: أن يظهر منه ما يدل على الرضا من غير تصريح، فلا تحرم المساومة.

المطلب الخامس: السوم على السوم وعلاقته بالمنافسة غير المشروعة.

يتجلى أثر هذا البيع على السوق من خلال توضيح الحكمة في النهي عن سوم الإنسان على سوم أخيه، وذلك لما يترتب عليه من إضرار وإفساد بالناس، والله لا يحب الإفساد والإضرار بالآخرين. فمن أجل حفظ حقوق التاجر والمستهلك، وحتى يبتعد الناس عن كل ما يؤدي إلى وقوع الشحناء أو البغضاء بينهم نهى الشرع عن السوم. كما تتجلى كذلك العلاقة العضوية بين قضية السوم على السوم وبين المنافسة غير المشروعة، حيث علمنا يقينا من المصادر الشرعية أن السوم على السوم غير جائز. وبالتالي يزداد علمنا يقينا بمدى بشاعة المنافسة غير المشروعة في النشاط الإقتصادي.

الفصل الثالث:حماية المنافسة التجارية المشروعة عند الفقهاء

تمهيد: من أجل صحة المعاملات في السوق، ومراقبة التصرفات وسلوك البائعين والمشترين، والتأكد من سلامتها، وتصحيح الانحرافات التي قد تحصل فيها، اهتمت الشريعة الإسلامية اهتمامًا كبيراً منذ القدم بالسوق وما يحصل فيها من معاملات. وذلك كله من أجل سلامة الدين، وتحقيق رضا الله تعالى، فكانت الوظيفة التي تقوم بهذه المهمة تسمى في الإسلام بولاية الحسبة.

[٢١٢] ابن قدامة، *المغني*، ج ٤، ص ٧٩

وسنتحدث في هذا الفصل عن نظام الحسبة و التسعير وأثر ذلك في المنافسة التجارية المشروعة، وذلك في المبحثين الآتيين، المبحث الأول في نظام الحسبة وأثره في حماية المنافسة التجارية والمبحث الثاني في التسعير وأثره في حماية المنافسة التجارية.

المبحث الأول: نظام الحسبة و أثره في حماية المنافسة التجارية

أولا: تعريف الحسبة لغة واصطلاحًا:

تعريف الحسبة لغة: هي إسم من الاحتساب يقال فلان حسن الحسبة في الأمر أي حسن التدبير والنظر فيه[٢١٣]. والحسبة تأتي بمعنى الحساب، ويقال فلان حسن الحسبة في الأمر أي يحسن تدبيره، والجمع حِسب، والحسبة من وظائف الدولة الإسلامية يراد بها مراقبة السوق في موازينه ومكاييله وأسعاره، والمحتسب من كان يتولى الحسبة.

تعريف الحسبة اصطلاحًا: عرف الماوردي الحسبة أنها:" أمر بالمعروف إذا ظهر تركه ونهي عن المنكر إذا ظهر فعله"[٢١٤]، كما عرفها ابن خلدون بأنها: "وظيفة دينية من باب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر الذي هو فرض على القائم بأمور المسلمين يعين لذلك من يراه أهلا فيتعين فرضه عليه ويتخذ الأعوان على ذلك، ويبحث عن المنكرات ويعزل ويؤدب على قدرها، ويحمل الناس على المصالح العامة في المدينة"[٢١٥]. وعرفها مُحَمَّد المبارك بأنها: "رقابة إدارية تقوم بها الدولة عن طريق موظفين خاصين على نشاط الأفراد في مجال الأخلاق والدين والاقتصاد، أي في المجال الاجتماعي بوجه عام تحقيقًا للعدل والفضيلة وفقًا للمبادئ المقررة في الشرع الإسلامي، وللأعراف المألوفة في كل عصر وزمن".

---

[٢١٣] ابن منظور، *لسان العرب*، ج ١، ص ٣١٧

[٢١٤] علي محمد بن يحيى الماوردي، *الأحكام السلطانية*، الكتبة التوفيقية، مصر، بلا سنة، ص ٢٠٧

[٢١٥] ابن خلدون، عبد الرحمن، *المقدمة*، دار القلم، بيروت، بلا سنة، ص ٢٨٠

ثانيًا: حكم الحسبة في الإسلام:

الحسبة واجبة شرعا ، وقد ثبتت مشروع يتها في القرآن الكريم والسنة المطهرة والمعقول.

ومن أدلة مشروعيتها:

١. قوله تعالى: ﴿ وَلۡتَكُن مِّنكُمۡ أُمَّةٞ يَدۡعُونَ إِلَى ٱلۡخَيۡرِ وَيَأۡمُرُونَ بِٱلۡمَعۡرُوفِ وَيَنۡهَوۡنَ عَنِ ٱلۡمُنكَرِۚ وَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلۡمُفۡلِحُونَ ١٠٤ ﴾[٢١٦].

وجه الدلالة: في هذه الآية إرشاد من الله للمؤمنين أن يكون منهم ج ماعة متصدية للدعوة إلى سبيله، وإرشاد الخلق إلى دينه وتشريعاته، وأن يكون منهم المتصدون لتفقد أحوال الناس، وتفقد المكاييل و الموازين، وتفقد أهل السوق ومنعهم من الغش والمعاملات الباطلة.

٢. قوله ﷺ: "من رأى منكم منكرا فليغيره بيده، فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وذلك أضعف الإيمان"[٢١٧].

في هذا الحديث دلالة واضحة على وجوب الأمر بالمعروف و النهي عن المنكر.

٣. قوله ﷺ: "مثل القائم في حدود الله والواقع فيها، كمثل قوم استهموا على سفينة، فصار بعضهم أعلاها وبعضهم أسفلها، فكان الذين في أسفلها، إذا استقوا الماء مروا على من فوقهم، فقالوا: لو أنا خرقنا في نصيبنا خرقا ولم نؤذ من فوقنا، فإن تركوهم وما أرادوا هلكوا جميعا، وإن أخذوا على أيديهم نجوا، ونجوا جميعا"[٢١٨].

ففي هذا الحديث الشريف ضرب للمثل يدل على أن من ترك الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، سيواحه المصاعب والمتعاب والهلاك، فلو أنهم تركوا من في أسفل السفينة ينفذون ما خططوا له

---

[٢١٦] سورة آل عمران، آية ١٠٤

[٢١٧] مسلم، صحيح *مسلم*، كتاب الإيمان، ج ١، ص ٦٩

[٢١٨] البخاري، صحيح *البخاري*، كتاب الشركة، ج ٢، ص ٨٨٢

من الخرق، لأدى ذلك إلى غرقهم جميعا، لذا كان لا بد من وجود جماعة تأخذ على أيديهم، وتأمرهم بالمعروف وتنهاهم عن المنكر.

٤. ومن المعقول فإنه إن لم توجد هناك سلطة تقوم بتنظيم أعمال الناس، ومراقبة الصناع والحرفيين والتجار فيها، فإن ذلك مدعاة إلى فساد المجتمع وهلاكه.

ثالثًا: شروط المحتسب

ذكر العلماء الشروط والصفات التي يجب على المحتسب أن يتحلى بها، والتي منها:

١. أن يكون المحتسب مسلمًا مكلفًا قادرًا، فيخرج المجنون والصبي والكافر والعاجز.

٢. أن يكون رجلا عفيفًا نبيلا لا يميل ولا يرتشي، فتسقط هيبته ويستخف به.

٣. أن يكون عادلا عالمًا بما يأمر به، قادرًا على الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

٤. أن يتحلى بالصبر على ما يصيبه من أذى، مواظبًا على الأعمال الخيرة.

٥. أن يكون ذا رأي وصرامة وقوة في الدين.[٢١٩]

رابعا: مهام المحتسب في الإسلام:

تعد الحسبة أساس الجهاز الرقابي الاقتصادي في الإسلام، حيث يقوم المحتسب بالعديد من الإجراءات والمهمات والتي منها:

١. مراقبة الأسواق لمنع ما يجري فيها من غش أو تدليس أو تطفيف للكيل أو غير ذلك من البيوع الفاسدة والمنهي عنها.

٢. منع الاحتكار بجميع صوره و إلزام المحتكرين بالبيع بسعر المثل، لقوله عليه الصلاة والسلام: "لا يحتكر إلا خاطئ".

[٢١٩] الغزالي، *إحياء...*، ج ٢، ص ٣٢٢

٣. إجبار البائعين على المنافسة الشريفة وتجنب البيوع المحرمة والمنهي عنها لما في ذلك من ضرر بين على الناس.

٤. مراقبة جودة الإنتاج ونوعيته.

٥. النظر في الدراهم للتأكد من نقاوتها وعدم تزويرها أو خلطها.

٦. مراقبة أعمال الجزارين وعمال الدقيق، أما الجزارين فحتى لا يخلطوا اللحم السمين باللحم الهزيل، وأما الدقيق وباعته فحتى لا يخلطوا النخالة مع الدقيق.

٧. أن يأمر بتنظيف الأسواق سيما قي الحر حتى لا تتضرر البضاعة المعروضة فيعود الضرر على الناس.

٨. العمل على توفير السلع الضرورية في الأسواق.

٩. مراقبة التجار لمعرفة مدى التزامهم بنظام التسعير وتطبيق نصوصه.

١٠. اختيار الدلالين الثقات الأمناء لمراقبة جودة البضائع والسلع مراقبة أمانة، وكذلك حالة الصاغة والحاكة والقصارين والصباغين، وهم من يعرفون بالعرفاء، فيجعل المحتسب لكل صنعة عريفًا خبيرًا بصناعتهم مشهورًا بالفقه و الأمانة.

١١. الحفاظ على الصحة والبيئة بحسن اختيار مواقع الحرف والصنائع والمهن.

١٢. المحافظة على المرافق العامة، والأمن العام للمجتمع، وتفقد وسائل النقل كالمراكب، فقد كانوا ينظرون إلى ما في حمولة السفينة وإلى مقدارها.

المبحث الثاني: التسعير و أثره في حماية المنافسة التجارية

أولا: تعريف التسعير لغة واصطلاحًا:

لغة: "التسعير من سعر النار والحرب هيجها وألهبها، والتسعير تقدير السعر"، وسعر السعر الذي يقوم عليه الثمن وجمعه أسعار"[٢٢٠].

أما اصطلاحًا: فقد عرف علماؤنا التسعير تعريفات متقاربة المعنى منها، ما عرفه الشوكاني قائلا: "هو أن يأمر السلطان أو نوابه أو كل من ولي من أمور المسلمين أمرًا لأهل السوق أن لا يبيعوا أمتعتهم إلا بسعر كذا، فيمنعوا من الزيادة عليه أو النقصان لمصلحة ترى"[٢٢١]. "وهو كذلك أن يأمر الوالي السوقة أن لا يبيعوا أمتعتهم إلا بكذا". وعرفه البهوتي بأنه: "منع الناس البيع بزيادة على ثمن مقدر".

فالتعريفات السابقة قريبة من بعضها في المعنى يمكم الجمع بينها بالتعريف التالي: التسعير هو أن يضع من ولي أمور السوق أثمانا مقدرة للسلع لا يتجاوزها التجار.

ثانيا: حكم التسعير

تعددت أقوال الفقهاء في حكم التسعير بين حالتين:

الحالة الأولى: التسعير في الأحوال العادية التي لا غلاء فيها:

القول الأول: حرمة التسعير، حيث يحرم التسعير في الأحوال العادية التي لا يظهر فيها ظلم التجار، ولا غلاء في الأسعار، و إليه ذهب جمهور الشافعية، والحنابلة، والحنفية، والمالكية.

وأدلتهم على ذلك ما يلي:

١. من القرآن الكريم ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ ﴾[٢٢٢]، حيث قال الشوكاني: إن إلزام صاحب السلعة أن يبيع بما لا يرضى من السعر مناف لقوله تعالى: " إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ

[٢٢٠] ابن منظور، *لسان العرب*، ج ٤، ص ٣٦٥
[٢٢١] الشوكاني، *نيل الأوطار*، ج ٥، ص ٢٣٣
[٢٢٢] سورة النساء، آية ٢٩

مِّنكُمۡ"، والأصل في المعاوضات المالية توفير الرضا من كلا العاقدين، والتسعير يتعارض مع الرضائية في العقود، ويؤدي إلى أكل أموال الناس بالباطل". وقد وجهوا هذه الآية بأن في إجبار أصحاب الأموال على بيعها بغير رضاهم ظلم، وهو كذلك مناف لحرية استعمال الحق، وهذا ما يسمى في الفقه بالحجر.

٢. من السنة المطهرة:

عن أنس ﷺ قال: "غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقال الناس: يا رسول الله سعر لنا؟ فقال رسول الله ﷺ: "إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، وإني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال"[٢٢٣].

وجه الدلالة: إن التسعير ظلم، حيث أن الناس مسلطون على أموالهم والتسعير حجر عليهم، والإمام مأمور برعاية مصلحة المسلمين، وليس نظره في مصلحة المشتري برخص الثمن أولى من نظره في مصلحة البائع بتوفير الثمن، وإذا تقابل الأمران وجب تمكين الفريق من الاجتهاد لأنفسهم، فإذا كان عليه الصلاة والسلام لم يسعر وقد طلب منه التسعير رغم غلاء الأسعار كما نص الحديث، فمن باب أولى أن لا يكون تسعير في الأحوال التي تكون فيها الأسعار عادية.

٣. المعقول:استدلوا أيضًا بالمعقول فقالوا:

إن الله عز وجل هو الذي يرخص الأشياء و يغليها فمن سعر فقد نازع الله فيما له، وليس لأحد أن ينازعه جل شأنه لأن هذا مفض للظلم، والظلم مفض إلى القحط.

القول الثاني: جواز التسعير مطلقًا، وذهب إليه بعض الفقهاء،منهم: سعيد بن المسيب وربيعة بن عبد الرحمن ويحي بن سعيد الأنصاري[٢٢٤].

[٢٢٣] الترمذي، *سنن الترمذي*، كتاب البيوع، ج ٣، ص ٦٠٥

وأدلتهم على ذلك ما يلي:

١. ما ورد عن رسول الله ﷺ أنه قال: "من أعتق شركًا له عبد، فكان له مال يبلغ ثمن العبد قوم عليه قيمة العدل، فأُعطي شركاؤه حصصهم وعتق عليه العبد، وإلا فقد عتق منه ما عتق"، حيث يقول ابن تيمية بعد هذا الحديث: "وهذا الذي أمر به النبي ﷺ من تقويم الجميع بقيمة المثل هو حقيقة التسعير"[٢٢٥].

وجه الدلالة: هذا الحديث أصل في أن من وجبت عليه المعاوضة أجبر على أن يعاوض بثمن المثل لا بما يزيد عن هذا الثمن، وهو أصل في جواز إخراج الشيء عن ملك صاحبه قهرًا بثمن المثل للمصلحة الراجحة. فقد تدخل رسول الله ﷺ في التسعير عندما أمر بتقويم الجميع بقيمة المثل وهذا هو حقيقة التسعير.

٢. ما ورد من حديث سمرة بن جندب ﷺ أنه كانت له عضد من نخل في حائط رجل من الأنصار قال: ومع الرجل أهله، قال: فكان سمرة يدخل إلى نخله فيتأذى به ويشق عليه فطلب إليه أن يبيعه فأبى فطلب إليه أن يناقله فأبى، فأتى النبي صلى الله عليه وسلم فذكر ذلك له، فطلب إليه النبي ﷺ أن يبيعه فأبى، فقال: "أنت مضار"، فقال النبي عليه السلام للأنصاري:" اذهب فاقلع نخله"[٢٢٦].

٣. أن رسول الله ﷺ نهى أن يبيع حاضر لباد، وذلك لأن الحاضر العالم بالسعر ليس له أن يتوكل للبادي الجالب للسلعة لأنه إذا توكل له مع خبرته بحاجة الناس إليه أدى ذلك إلى غلاء الثمن على المشتري، فنهيه ﷺ عن التوكل له مع العلم أن جنس الوكالة مباح ولكنها منعت لما فيه من

---

[٢٢٤] الشوكاني، *نيل الأوطار*، ج ٥، ص ٢٣٣. السيوطي، *الأشباه والنظائر*، ص ٥٢٨

[٢٢٥] البخاري، *صحيح البخاري*، كتاب البيوع، باب الشركة في الرقيق، ج ٢، ص ٨٨٥

[٢٢٦] الشوكاني، *نيل الأوطار*، ج ٥، ص ٢٣٥

زيادة السعر على الناس، فقد أوجب النبي ﷺ المعاوضة بثمن المثل مراعاة لمصلحة خاصة فدل ذلك على وجوب البيع عند حاجة المشتري إلى المبيع، وأي حاجة أشد من حاجة عموم الناس إلى اللباس و الطعام ونحوهما من سائر الضروريات[٢٢٧].

٤. واستدلوا أيضًا بالمعقول:

أولا:حيث إن التسعير يمنع إغلاء الأسعار على الناس، وليس في ذلك إجبار للناس على البيع بغير وجه صحيح، وإنما منعًا من البيع بغير السعر الذي يحدده الإمام على حسب ما يرى من المصلحة للبائع والمبتاع، فلا يمنع البائع ربحًا ولا يسوغ له منه ما يضر الناس[٢٢٨].

ثانيا: وعدم التسعير قد يؤدي إلى الفوضى في البيع والشراء، وبالتالي تؤثر على الناس خاصة إذا كان ذلك في البضائع الأساسية. لذا فإن تدخل ولي الأمر إنما هو لصالح البائع والمشتري[٢٢٩].

ثالثا: كذلك فإن المصلحة تقتضي التسعير، حيث أن تسعير السلع في وقت الضائقة عمل ضروري تقتضيه المصلحة العامة لتيسير العيش لجميع الأفراد على سواء.

الحالة الثانية: التسعير في حالة الغلاء:

وفيها قولان قول يمنع التسعير وقول يجيزه:

القول الأول: منع التسعير في حالة الغلاء، وذهب إليه كثير من الشافعية، والحنابلة، والمالكية[٢٣٠].

ودليلهم على ذلك:

---

[٢٢٧] ابن تيمية، *مجموع...*، ج ٢٨، ص ٧٦

[٢٢٨] الباجي، *المنتقى*، ج ٥، ص ١٨

[٢٢٩] حميش، *حماية المستهلك...*، ص ١٩٣

[٢٣٠] ابن رشد، *البيان والتحصيل*، ج ٩، ص ٣٥٥

١. رفضه ﷺ للتسعير حين طلب منه ذلك، فعن أنس ﷺ قال:" غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقال الناس: يا رسول الله سعر لنا؟ فقال رسول الله ﷺ: "إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، وإني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال".

٢. وجه الدلالة: أن رسول الله ﷺ لم يسعر رغم غلاء السعر، وقد جاء في المهذب: "ولا يحل للسلطان التسعير"، وقال صاحب مغني المحتاج:"ويحرم التسعير ولو في وقت الغلاء".

القول الثاني: جواز التسعير إذا غلا السعر، وذهب إليه بعض الحنفية وبعض المالكية، وبعض الشافعية[٢٣١].

ودليلهم على ذلك: ما ورد عن النبي ﷺ أنه قال: "من أعتق شركًا له عبد، فكان له مال يبلغ ثمن العبد قوم عليه قيمة العدل، فأُعطي شركاؤه حصصهم وعتق عليه العبد، وإلا فقد عتق منه ما عتق". وفي هذا المعنى يقول ابن تيمية: "وأما إذا كانت حاجة الناس لا تندفع إلا بالتسعير العادل، سعر عليهم تسعير عدل لا وكس ولا شطط"[٢٣٢].

الترجيح: أننا نرى الجمع بين أدلة الطرفين، حيث أرى أن التسعير جائز بل إنه واجب في أحوال معينه مثل اكتساح السوق من قبل المحتكرين أو من قبل فئة قليلة من التجار تتلاعب بالأسعار وترفعها كما تشاء، وخاصة إذا كان ذلك في أقوات الناس والأشياء الضرورية كالأدوية مثلا. أما إذا كانت السلع تباع بالثمن المتعارف عليه، وكانت الأسواق تسير على طبيعتها، فنرى أن التسعير في هذه الحالة محرم، لأنه ظلم لصاحب السلعة وتدخل في حرية التجارة بدون وجه حق، وهذا ما ذهب إليه شيخ الإسلام ابن تيمية، حيث قال: "السعر منه ما هو ظلم لا يجوز ومنه ما هو عدل جائز"[٢٣٣].

ثالثًا: الأشياء التي يجري فيها التسعير:

---

[٢٣١] ابن عابدين، *الحاشية*، ج ٦، ص ٤٠٠

[٢٣٢] ابن تيمية، *الحسبة*، ص ٤٨

[٢٣٣] ابن تيمية، *مجموع فتاوي...*، ج ٢٨، ص ٧٦

اختلف العلماء في الأشياء التي يجري فيها التسعير على النحو التالي:

أولا: أن التسعير يجوز في القوتين "قوت الآدمي وقوت الحيوان" وغيرهما مما تعم الحاجة إليه لجميع الناس، لأن الضرر إنما يحصل في إغلاء أسعار كل ما تعم حاجة الناس إليه من الأقوات وغيره.

ثانيًا: إن التسعير خاص بالقوتين فلا يجري في غيرهما؛ وذلك لأن الضرر في الأغلب إنما يلحق العامة بإغلاء السعر في هذين القوتين دون غيرهما، فلا يجوز للإمام أو نائبه التسعير إلا فيهما.

ثالثًا: أن التسعير لا يكون إلا في المكيل و الموزون سواء أكان مأكولا أو غير مأكول دون غيره مما لا يكال ولا يوزن.

رابعًا: أن التسعير لا يكون إلا في المأكول دون غيره.

الراجح: القول الأول هو القول الراجح، لأن قواعد الشريعة الإسلامية تسعى إلى رعاية مصالح الأمة ودفع الضرر والاستغلال عنهم في جميع شؤون حياتهم الضرورية، كما أن حاجة الناس إلى غير الأقوات قد تفوق حاجتهم أحيانًا إلى الأقوات، و ذلك كحاجتهم إلى الأدوية و نحوهما.

والله أعلم بالصواب.