## الفصل الثالث

## مظاهر الإخلال بأمانة التداول

الشريعة في توجهها العام تقيم من الشرع ما يحول دون التنازع ، وما يمنع فساد ذات البين ، وفي فقه المعاملات محاذير كثيرة ترد الظلم وتمنع الغبن،وتقيم العدل في المبادلات وتحفظ الحقوق لدى تداول السلع والخدمات .

وأوجه المخالفات متعددة وكثيرة ومتجددة مع تبدل الظروف وتطور الحياة ، ولكنها في أصلها لا تخرج عن عموم المخالفات الشرعية المنهي عنها ، فالتجارة باستخدام الإنترنت والوسائط الإليكترونية مثلا، تعد مظهرا متطورا في التعامل من حيث أسلوب التعاقد أو طريقة الدفع ، ولكنها في الوقت ذاته خاضعة لشروط وقواعد المعاملات الشرعية ، والتحايل فيها بالغش أو عدم السداد يقع تحت طائلة المخالفات الشرعية ، وإن اختلف أسلوبه ومظهره .

وما من مخالفة شرعية منهي عنها في فقه المعاملات ، إلا ولها وجه عقاب منصوص عليه ، إما صراحة وبشكل مباشر في صميم نص المعاملة ، وإما بخضوعه لجزاء المخالفة العامة للرسول ﷺ والتي جاء بها التزهيب من الله ﷻ في قوله :

﴿ وَمَن يُشَاقِقِ ٱلرَّسُولَ مِنۢ بَعۡدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُ ٱلۡهُدَىٰ وَيَتَّبِعۡ غَيۡرَ سَبِيلِ ٱلۡمُؤۡمِنِينَ نُوَلِّهِۦ مَا تَوَلَّىٰ وَنُصۡلِهِۦ جَهَنَّمَۖ وَسَآءَتۡ مَصِيرًا ﴾[النساء: ١١٥]

وما من ضرر متعمد يلجأ إليه أحد المتعاملين إلا ويرتب إيقاع ظلم بالطرف الآخر، وهو ما جاء التحذير من سوء مصيره في قول الله ﷻ:

﴿ لَهُم مِّن جَهَنَّمَ مِهَادٞ وَمِن فَوۡقِهِمۡ غَوَاشٖۚ وَكَذَٰلِكَ نَجۡزِي ٱلظَّٰلِمِينَ ﴾[الأعراف: ٤١].

وثبت عنْ جابر بْن عبْد اللّه رضى الله عنهما أنّ رسُول اللّه ﷺ قال: «اتّقُوا الظّلْم فإنّ الظّلْم ظلُماتٌ يوْم الْقيامة .....» [1].

ويمكن إبراز أهم المخالفات المخلة بأمانة التداول في الجوانب التالية:

**أولاً: الغش:**

وأهم مظاهره ما يلي:

١. غش الكيل والميزان.

١) رواه مسلم في صحيحه – كتاب البر والصلة والآداب – باب تحريم الظلم.

٢ .الغش في المواصفات السلعية.

**ثانياً: الاستغلال:**

وله أكثر من وجه في المعاملات ، مثل استغلال جهل المتعاملين في السوق ، واستغلال ظروف اضطرار العميل للبيع ، وإثارة دواعي المعصية من خلال الترويج السلعي ، وغير ذلك مما سيأتي ذكره بالتفصيل .

وفيما يلي عرض مفصل لكل من الأبعاد السابق الإشارة إليها .

**أولاً ـ الغش :**

فيما يلي تحليل مفصل لبعض مظاهر الغش ، سواء بغش الكيل والميزان ، أو غش المواصفات السلعية ، مع إشارة إلى النهى عن المقايضة غير المتكافئة، ثم يعقب ذلك بيان أثر الغش في عقاب الآخرة .

**١ ـ غش الكيل والميزان :**

تبادل المعاملات التجارية ، قائم على معايير تحفظ الحق وتقيم العدل في المعاملات من خلال كيل أو ميزان .

وكلمة الميزان لا تتوقف دلالتها على المكاييل والموازين فقط ، وإنما تشمل كل ما يقام به العدل ويتحقق به القسط في المبادلات ، كما جاء في قول الله ﷻ :

﴿ لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ ۖ وَأَنزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَن يَنصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ ۚ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴾[الحديد: ٢٥]

والميزان الذي جاء به الرسل ، هو ميزان الحق والعدل والخير والشرف والفضيلة ، وعلى ذلك فإن التطفيف في الميزان ، لا يعنى اقتصار الحساب على من كانت معاملتهم تستوجب التعامل بذلك مباشرة باستعمال ميزان حسي أو مكيال ، وإنما التطفيف في الميزان يستوعب أي غش في التعامل من أجل الحصول ـ بغير وجه حق ـ على أقصى تخفيض للسلعة حين شرائها، أو الحصول على أقصى سعر لها عند بيعها .

ومن بين الأهداف السامية التى من أجلها أرسل الله ﷻ بعض الأنبياء ، بعد الدعوة إلى إخلاص التوحيد ، الدعوة إلى القسط في المعاملات والدقة في الميزان والترهيب من أثر مخالفة ذلك .

وقد كانت صميم دعوة سيدنا شعيب عليه السلام ، ما ذكره القرآن الكريم في قول الله عزوجل:

﴿ وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ قَدْ جَآءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ ۖ فَأَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ وَٱلْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا۟ فِى ٱلْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَٰحِهَا ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴾
[الأعراف: ٨٥]

ومما يلفت النظر ، أن الدعوة إلى ضبط الكيل والميزان، لم يأت الأمر بها على نهج واحد من الأسلوب ، وإنما جاء النص القرآني مرة داعيا إلى الوفاء بالكيل والميزان ، وأخرى ناهيا عن إنقاصهما كما في قول الله ﷻ:

﴿ وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۚ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ وَلَا تَنقُصُوا۟ ٱلْمِكْيَالَ وَٱلْمِيزَانَ ۚ إِنِّىٰٓ أَرَىٰكُم بِخَيْرٍ وَإِنِّىٰٓ أَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ مُّحِيطٍ ﴾
[هود: ٨٤]

ونبه النبي ﷺ إلى أهمية الدقة في معايير التبادل ، وخاصة في حالات السلف والائتمان ، فقد ثبت:

عن ابْنِ عبَّاس رضي اللَّهُ عنْهما قال: قدم النَّبيُّ ﷺ الْمدينَة وهُمْ يُسْلفُونَ بالتَّمْر السَّنتيْن والثَّلاث فقال: «منْ أسْلف في شيْء ففي كيْل معْلُوم ووزْن معْلُوم إلى أجل معْلُوم»[1].

**٢ ـ الغش في المواصفات السلعية :**

كان النبي ﷺ كثيرا ما يفاجئ التجار بالتفتيش على سلعهم ، للتأكد من عدم وقوع غش متعمد يوقع الخسارة بالمشترى ، وروى في ذلك أكثر من حديث ، منها ما ثبت:

عن أبي هُرَيْرة ﷺ أنّ رسُول اللّه ﷺ مرّ على صُبرة من طعام فأدْخل يدهُ فيها فنالتْ أصابعُهُ بللا فقال: «يا صاحب الطّعام ما هذا؟» قال: أصابتهُ السّماءُ يا رسُول اللّه، قال: «أفلا جعلْتهُ فوْق الطّعام حتّى يراهُ النّاسُ ثُمّ قال من غشّ فليس منّا»[2].

باب ماجاء فى كراهة الغش فى البيوع

---

١) صحيح البخارى – كتاب السلم – باب السلم فى كيل معلوم.

٢) حديث مرفوع متصل رواه الترمذى فى سننه – كتاب البيوع عن رسول الله – باب ما جاء فى كراهة الغش فى البيوع.

وفى حديث آخر عنْ أبي الْحَمْراءِ قال: رأيْتُ رسُول اللّه ﷺ مرَّ بجَنبات رجُـل عنْـدهُ طعامٌ في وعاءٍ فأدْخل يدهُ فيه فقَالَ: «لعلَّكَ غَشَشْت منْ غشَّنَا فَليْس منَّا»[1].

وقد أفرد النبى ﷺ تفاصيل كثيرة في شأن دقة المواصفات السلعية في المعاملات التجارية والزراعية وغيرها ، وموجها إلى أهمية الحرص على الأمانة المتمثلة في دقة المواصفات .

ففي مجال الثروة الزراعية ثبت عن ابْن عُمر رضي الله عنهما أنَّ رسُولَ اللّه ﷺ نهى عَنْ «بَيْعِ النَّخْل حتَّى يزْهُـوَ وَعَنْ السُّنْبُل حتَّـى يبْـيضَّ وَيَـأْمنَ الْعَاهَـةَ نَهَـى الْبَـائعَ وَالْمُشْتَرِيَ»[2].

وفى مجال الثروة الحيوانية، جاء النهى عن المقايضة غير المتكافئة في حديث «عـنْ داوُدَ بْنِ الْحُصَيْن أنَّهُ سَمعَ سَعيد بْن الْمُسيَّب يقُولُ منْ ميْسرِ أهْلِ الْجَاهليَّـةِ بيْـعُ الْحَيَـوَانِ باللَّحْم بالشَّاة وَالشَّاتَيْن»[3].

ومن بين مظاهر الغش في المواصفات ، إحداث تـأثير متعمـد في بـدن الحيـوان حتـى يبـدو أكثر صحة أو أوفر لحماً أو لبناً ، كما قد يقع أحياناً من بعض أصحاب مزارع الـدواجن بحيـث يعمدون إلى تغذيتها بمواد غير صحية ، تـؤثر فيهـا بزيـادة الـوزن ، أو مـا قـد يعمـد إليـه بـائعو الحيوان من حبس اللبن في ضرعها قبل بيعها بفترة ، إيهاماً للمشترى بوفرة لبنها ، وذلـك علـى خلاف الحقيقة .. والتحايل في هذا الصدد مظاهره كثيرة .

وقد ثبت في حديث شريف عنْ أبي هُريْرة ﷺ أنَّ رسُولَ اللّه ﷺ قَـال: «لا تُـصرُّوا - حبس اللبن في الضرع لخداع المشترى - الإبل والْغنم فَمنْ ابْتاعها بعْد ذلـك فهُـو بخيْـر النَّظريْن - مخير بين فسخ البيع أو القبول به - بعْد أنْ يحْلُبها فإنْ رضـيها أمْـسكها وإنْ سخطها ردَّها وصاعا منْ تمْر»[4].

وفى حديث آخر عنْ عبْد اللّه بْن مسعُود أنَّهُ قال: أشْهدُ على الصَّادق الْمصْدُوق أبـي الْقاسم ﷺ أنَّهُ حدَّثنا قال: «بيْعُ الْمُحفَّلات - الدابة التى ترك حلبها ليجتمع لبنها - خلابـةٌ - خديعة - ولا تحلُّ الْخلابةُ لمُسْلم»[5].

---

١) حديث مرفوع متصل رواه ابن ماجه فى سننه - كتاب التجارات - باب النهى عن الغش.
٢) صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب النهى عن بيع الثمر قبل بدو صلاحها بغير شروط
٣) حديث مقطوع متصل رواه مالك فى الموطأ - كتاب البيوع - باب بيع الحيوان باللحم.
٤) صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب حكم بيع المصراة.
٥) حديث مرفوع متصل رواه ابن ماجة فى سننه - كتاب التجارات - باب بيع المصراة.

أما في مجال المعاملات التجارية ، فقد جاء التحذير النبوي من أكثر من وجه للمعاملات التي يمكن أن تنطوى على إخلال في أمانة التعامل، وخاصة الملابسات التى قد ينشأ عنها غموض في المواصفات السلعية، وإيقاع الغبن بأحد المتعاملين ، فقد جاء عن

عَنْ أبى سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ ﷺ قَال: نهانا رسُولُ اللَّه ﷺ عَنْ «بيْعتَيْنِ ولبْستَيْنِ نهَى عَنْ الْمُلَامسَة والْمُنابَذَة فِي الْبَيْعِ وَالْمُلَامسةُ لمْسُ الرَّجُلِ ثوْبَ الآخَرِ بيدِهِ باللَّيْلِ أوْ بالنَّهَارِ ولا يَقْلبُهُ إلاَّ بذلِكَ وَالْمُنَابَذَةُ أنْ ينْبذَ - يلقى - الرَّجُلُ إلى الرَّجُلِ بثوْبِهِ وينْبذ الآخَرُ إليْهِ ثوْبَهُ ويَكُونُ ذَلِكَ بيْعَهُمَا منْ غَيْرِ نظَرٍ ولا تراض»[1].

وفى حديث آخر عَنْ عُقْبَةَ بْنِ عامرٍ قال: قَال رَسُولُ اللَّه ﷺ : «الْمُسْلِمُ أخُو الْمُسْلِمِ لا يَحِلُّ لامْرِئٍ مُسْلِمٍ أنْ يُغَيِّبَ مَا بِسِلْعَتِهِ عنْ أخيه إنْ علِمَ بِهَا تَركَهَا»[2].

ثبت عنِ ابن جُرَيْجٍ قَالَ: قَالَ لِي عطاءٌ سمعْتُ جَابِرَ بْنَ عَبْدِ اللَّه يَقُولُ: قَال رَسُولُ اللَّه ﷺ : «لا تجْمَعُوا بيْنَ الرُّطَبِ وَالْبُسْرِ وبَيْنَ الزَّبِيبِ وَالتَّمْرِ نَبِيذًا»[3].

**عقوبة الغش عامة ، خاصة في الكيل والميزان :**

التحايل على الكيل والتلاعب في الميزان من الأمور التى حرمها الإسلام بشكل قاطع ، وجاء به التحذير من عذاب الآخرة بتهديد ووعيد لا يكاد يلاحظ مثل شدته في غير هذا الموضع من القرآن الكريم ،حيث قال الله ﷻ :

﴿ وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝١ ٱلَّذِينَ إِذَا ٱكْتَالُواْ عَلَى ٱلنَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝٣ أَلَا يَظُنُّ أُوْلَٰٓئِكَ أَنَّهُم مَّبْعُوثُونَ ۝٤ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ۝٥ يَوْمَ يَقُومُ ٱلنَّاسُ لِرَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ۝٦ كَلَّآ إِنَّ كِتَٰبَ ٱلْفُجَّارِ لَفِى سِجِّينٍ ۝٧ وَمَآ أَدْرَىٰكَ مَا سِجِّينٌ ۝٨ كِتَٰبٌ مَّرْقُومٌ ۝٩ وَيْلٌ يَوْمَئِذٍ لِّلْمُكَذِّبِينَ ﴾[المطففين: ١-١٠].

وفى أكثر من حديث شريف، حذر النبى ﷺ، من شيوع الفقر وضياع الرزق وتكدير المعايش ، لقوم لم يراعوا حرمة المعاملات ، وأمانة الدقة في المبادلات ومعاييرها من موازين ومكاييل ، فقد ثبت

عن عبد اللَّه بن عبَاس أنَّه قال: ما ظهر الغلول في قوم قطُّ إلاَّ ألقي في قلوبهم الرُّعب ولا

---

١) صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب إبطال بيع الملامسة والمنابذة.

٢) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى المسند - كتاب مسند الشاميين - باب حديث عقبة بن عامر الجهنى.

٣) صحيح مسلم - كتاب الأشربة - باب كراهة انتباذ التمر والزبيب مخلوطين.

فشا الزّنا في قوْمٍ قطُّ إلاّ كثُر فيهمْ الْموْتُ ولا نقص قوْمٌ الْمكْيَال والْميــزان إلاّ قُطــع عــنْهمْ الرِّزْقُ ولا حكم قوْمٌ بغيْرِ الْحقِّ إلاّ فشا فيهمْ الدَّمُ ولا ختَرَ قوْمٌ بالْعهْدِ إلاّ سلّطَ اللّــهُ علــيْهمْ الْعدُوّ[1].

**ثانيا : الاستغلال :**

وأبرز مظاهره ما يلي :

١ ـ استغلال جهل المتعامل بظروف السوق .

٢ ـ عدم الدقة في عرض حدود استعمال السلع .

٣ ـ المقايضة غير العادلة .

٤ ـ عدم قبول رد المعاملة ،حال خفة عقل المتعامل .

٥ ـ استغلال ظروف اضطرار العميل .

٦ ـ عدم رد مقدم الثمن .

٧ ـ شراء السلع المسروقة .

٨ ـ الكسب عن طريق إشاعة الفاحشة .

٩ ـ إثارة دواعي المعصية والغرور الاستهلاكي.

١٠ ـ التعاقد على شروط غيبية غير مؤكدة «بيع الغرر» .

١١ ـ المنافسة غير المشروعة .

**وفيما يلى عرض مفصل لكل من تلك الجوانب :**

**١ ـ استغلال جهل المتعامل بظروف السوق :**

الشفافية في المعاملات ومعرفة أطراف المتعاملين في السوق لظروفه ، تعد من الشروط الأساسية لتحقيق المنافسة الحرة ، وفى حالة تعمد أحد أطراف التعامل إخفاء ظروف السوق عن الطرف الآخر ، فإن هذا يؤدى إلى توافر ظرف انتهازي يحاول به المتعامل الحصول على أكبر كسب ممكن على حساب الطرف الآخر ، مستغلاً جهله بظروف السوق ، فقد تكون السلعة في موطنها رخيصة ، ولكن ظروف ندرتها في السوق المستقبل لها ترفع من السعر .

١) حديث موقوف منقطع رواه أحمد فى المسند – كتاب الجهاد – باب ما جاء فى الغلول.

وفى الماضى كانت الأسواق مرهونة بأماكنها ، ويحضر المتعامل إليها من مختلف الأنحاء ، ونهى النبى ﷺ من تلقى الركبان ، حيث ينتظر أحد المتعاملين المقيمين في الحضر البدو القادمين من خارج السوق ، وينتهز فرصة جهلهم بظروف السوق للحصول على أفضل شروط تعامل ممكنة ، ومن هنا جاء نهى النبى ﷺ في حديث ثبت

عن جابر يَقُولُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : «لا يبيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ دَعُوا النَّاس يَرْزُقُ اللَّهُ بَعْضَهُمْ منْ بَعْضٍ»[1].

وفى حديث آخر عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمر رضي اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: «لا يَبِيعُ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ وَلا تَلَقَّوْا السِّلَع حَتَّى يُهْبَطَ بِهَا إِلَى السُّوقِ»[2].

**٢ ـ عدم الدقة في عرض حدود استعمال السلع :**

بتوجيه وتربية من النبى ﷺ ، قام الصحابة رضوان الله تعالى عنهم بأمانة النصح في الله في تعاملاتهم حتى وإن كان هذا قد يؤدى إلى تراجع العميل عن صفقته ، لإدراكهم أنه لا بركة في رزق يأتى بمعصية لله ولرسوله .. حيث جاء

عَنْ يَزِيدَ بْنِ أَبِي مَالِك قَالَ: حَدَّثَنَا أَبُو سباع قال: اشْتَرَيْتُ نَاقَةً منْ دَارِ وَاثِلَةَ بْنِ الأَسْقَعِ فَلَمَّا خَرجْتُ بِهَا أَدْرَكَنَا وَاثِلَةُ وَهُوَ يَجُرُّ رداءهُ فقال: يا عبد اللَّه اشْتَرَيْتَ؟ قُلْتُ: نَعَمْ. قَالَ: هَلْ بَيَّنَ لَك ما فيها؟ قُلْتُ: وَمَا فِيهَا؟ قَالَ: إِنَّهَا لسمينةٌ ظاهرةُ الصِّحَّة. قَالَ: فَقَالَ أَرَدْتَ بِهَا سَفَرًا أَمْ أَرَدْتَ بِهَا لَحْمًا قُلْتُ بَلْ أَرَدْتُ عَلَيْهَا الْحجَّ قال: فإنّ بِخُفِّهَا - أسفل قدم البعير - نَقْبًا - ثقبا - قَال: فقال صاحبُها أَصْلَحك اللَّهُ أيَ هذا تُفْسِدُ عليَّ قال إِنِّي سمعْتُ رسُول اللَّه ﷺ يَقُولُ: «لا يحلُّ لأحد يبيعُ شيْئًا إلاَّ يُبَيِّنُ ما فيه ولا يحلُّ لمنْ يعْلمُ ذَلِكَ إلاَّ يُبيِّنُهُ»[3].

والإخلال بأمانة الدقة في عرض حدود استعمال السلع ، نوع من الغش في التعامل ، على نحو ما هو مشاهد أحيانا في الإعلان عن بعض السلع ، حيث ينسب المعلن إلى سلعته مواصفات مبالغا فيها لجذب العملاء إلى شرائها،ولكن هذا الأسلوب يفقد البائع ثقة المتعاملين معه في المدى البعيد ، وما قد يكسبه اليوم يعود عليه بالكساد والخسران في الغد .

**٣ ـ المقايضة غير العادلة :**

المقايضة من أساليب التبادل السلعية القديمة، قبل انتشار استخدام النقود ، واستخدامها

---

١) حديث مرفوع متصل رواه النسائى فى سننه - كتاب البيوع - باب سوم الرجل على سوم أخيه.
٢) صحيح البخارى - كتاب البيوع - باب النهى عن تلقى الركبان وأن بيعه مردود.
٣) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى مسنده - كتاب مسند المكيين - باب حديث واثلة بن الأسقع من الشاميين.

كان يؤدى إلى مشاكل كثيرة نظرا لعدم تحقق الدقة الكاملة في تكافؤ قيم وأحجام السلع المتبادلة، وعلى سبيل المثال ، إن أراد أن يشترى صاحب بقرة بعضا من القمح، لا يستطيع أن يبادل القمح بقطعة من بقرته دون تحقق موته أو أذاه .

وحديثاً قامت النقود بتلك الوظيفة ، وأصبحت المقايضة غير سائدة في الغالب الأعم من المعاملات ، إلا أنه في بعض الظروف وخاصة في القرى أو الأقاليم الفقيرة ، قد يتم تبادل السلع أو الخدمات مقايضة ، وهنا تقع مظالم بين طرفي التعامل ، خاصة حين اختلاف المواصفات السلعية .

وفى النهى عن المقايضة السلعية غير المتكافئة، جاء

عنْ عَبْدِ اللَّه بْنِ عُمرَ رضِي اللَّهُ عنْهما أنَّ رسُول اللَّه ﷺ «نهَى عنْ الْمُزَابَنَةِ والْمُزابنَةُ بيْعُ الثَّمرِ بالتَّمْرِ كَيْلاً وَبَيْعُ الزَّبيب بالْكرْم كيْلاً»[1].

وفى حديث آخر اشتمل النهى أيضا عن مقايضة خدمة مقابل سلعة، فقد ثبت

عَنْ سعيد بْن الْمُسَيّب أنَّ رسُول اللَّه ﷺ نهى عنْ «بيْع الْمُزابَنَة وَالْمحاقَلة والْمُزَابَنَةُ أنْ يُباعَ ثمرُ النَّخْل بالتَّمْرِ وَالْمُحَاقَلَةُ أنْ يُباع الزَّرْعُ بالْقمْح واسْتكْرَاءُ الأرْض بالْقَمْحِ .. »[2].

وفى استثناء محدود في نفس الحديث

رَخَّص - رسول الله ﷺ - بعْدَ ذلكَ في بيْع الْعريَّة - النخلة يهب صاحبها ثمرها عاما لغيره من المحتاجين - بالرُّطب أوْ بالتَّمْر ولمْ يُرخِّصْ في غيْر ذلك[3].

**٤ ـ عدم قبول رد المعاملة ، حال خفة عقل المتعامل :**

السوق مفتوح للتعامل أمام الجميع ، وفى بعض الأحيان يتعامل فيه من في عقله ضعف ، أو قد يتعامل صبى غير مميز ، لا خبرة له في البيع أو الشراء .

وفى مثل تلك الحالات لا ينبغى استغلال خفة عقل المتعامل أو ضعف تمييزه ، بعدم قبول رد السلعة حال اكتشاف غبن فيها أو استغلال.

وقد حدثت واقعة في عصر النبى ﷺ ، جاء عنها في الحديث

عن أنس ﷺ أنَّ رجُلا على عهد رسول الله ﷺ كان يبتاعُ وكان في عقدته يعني عقلهُ ضعفٌ فأتى أهلُه النبي ﷺ فقالوا: يا نبيَّ الله احجر - امنعه من التصرف - على فُلان فإنَّه يبتاعُ

---

١) صحيح البخارى - كتاب البيوع - باب بيع الزبيب بالزبيب والطعام بالطعام.

٢،٣) صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم بيع الرطب بالتمر إلا فى العرايا.

وَفِي عُقْدَته ضعْفٌ فَدَعَاهُ نَبِيُّ اللَّه ﷺ فنهاهُ عنْ الْبيْع فَقَالَ: يَا نَبِيَّ اللَّه إنِّي لا أَصْبِرُ عَنْ الْبَيْع فقَال صلَّى اللَّهُ عَلَيْه وَسلَّمَ: «إنْ كُنْت غيْر تارك الْبَيْعَ فَقُلْ: هُوَ هَا وَلا خلابَةَ - لا خديعة - وَلا ها لا خِلابَةَ»[1].

وفى مثل تلك الظروف ، ينبغى إتاحة الخيار للعميل في الرجوع عن صفقته ، إذا ترتب عليها غبن أو ظلم ، وحدد له النبى ﷺ مدى زمنيا لا يتجاوز ثلاث ليال ، حيث ثبت

عَنْ منقذ بْنُ عَمْرو وكَانَ رَجُلاً قَدْ أَصابتْهُ آمَّةٌ في رأْسه فَكَسَرَتْ لسَانَهُ وكَانَ لا يَدَعُ عَلَى ذلكَ التِّجَارَةَ وكَانَ لا يَزَالُ يُغْبَنُ فَأَتَى النَّبيَّ ﷺ فذكر ذلكَ لَهُ فَقَالَ لَهُ: «إذَا أَنْت بَايَعْتَ فَقُلْ: لا خلابَةَ ثُمَّ أَنْت فِي كُلِّ سِلْعَةٍ ابْتَعْتَهَا بِالْخيَار ثلاث ليالٍ فَإنْ رَضِيتَ فَأَمْسكْ وَإنْ سَخِطْتَ فَارْدُدْهَا عَلَى صَاحبهَا»[2].

**٥ ـ استغلال ظروف اضطرار العميل :**

العلاقات بين المسلمين قائمة على الروابط الإيمانية ، والرحمة المتبادلة والتعاون في الخير والتكافل في الأزمات .

وقد يتعرض مسلم لظروف يحتاج فيها للمال لضائقة ألمت به أو أزمة عارضة غير متوقع حدوثها أو غير ذلك ، وقد لا تتوفر لديه سيولة مالية كافية لمواجهة الأزمة ، بما يضطره إلى التصرف بالبيع في أحد أصول المالية التى قد تتمثل في مركب أو عقار أو غير ذلك .

ومن سمات الانتهازية غير الأخلاقية ، أن يعمد المشترى إلى بخس ثمن السلعة إلى أدنى مستوى ممكن تيقنا منه بأن البائع مضطر إلى التخلص من السلعة أو العقار بما يواجه به محنته ، حتى لو كان الثمن أدنى كثيراً من القيمة الحقيقة .

ومن مكارم الشهامة والنخوة الإسلامية التى بثها النبى ﷺ وحض عليها، التعاون والتكافل مع المضطر ليواجه محنته بغير ما ضرورة إلى إلجائه إلى التخلص من بعض ما يملك في مقابل أجر غير عادل ، وجاء النهى عن بيع المضطر في حديث جاء فيه:

حدَّثنا شيخٌ من بني تميم قال: خطبنا عليٌّ ﷺ أو قال: قال عليٌّ يأتي على النَّاس زمانٌ عضوضٌ يعضُّ الْموسرُ على ما في يديه قال: ولم يُؤمرْ بذلك قال اللَّهُ عزَّ وجلَّ ولا تنسوُا الْفضْل بينكمْ وينْهدُ الأشْرارُ ويُستذلُّ الأخيار ويبايعُ الْمضطرُّون قال وقدْ نهى رسُولُ اللَّه ﷺ عنْ بيع الْمضطرَّيْن - بيع فيه ظلم - وعن بيع الغرر وعنْ بيْع الثَّمرة قبْل أن تدرك[3].

---

١) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى المسند - كتاب باقى مسند المكثرين - باب باقى المسند السابق.

٢) حديث مرفوع مرسل رواه ابن ماجه فى سننه - كتاب الأحكام - باب الحجر على من يفسد ماله.

٣) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى مسنده - كتاب مسند العشرة المبشرين بالجنة - باب المسند السابق.

٦ ـ عدم رد مقدم الثمن :

السماحة والتراضى والتراحم أساس العلاقات في التعامل بين المسلمين ، وفى بعض الظروف العملية قد تكون هناك حاجة إلى سلعة ما بما يدفع المشترى إلى سرعة حجزها بمقدم ثمن مدفوع ، ثم تأتى الرياح بغير ما تشتهى السفن ، ويعدل المشترى عن إتمام الصفقة .

وفى تلك الحالة فإنه من الواجب شرعا رد مقدم الثمن كاملا إلى المشترى دون مساومة معه على عدم رده بعضه أو كله ، وذلك امتثالا لحديث ثبت

عن عبد اللَّه بْنُ عَامِرٍ الأَسْلَمِيُّ عنْ عمْرو بْن شُعيْب عنْ أبيه عَنْ جدّه أنَّ النَّبيَّ ﷺ «نَهى عَنْ بيْعِ الْعُرْبَانِ قَالَ أَبُو عبْد اللَّه الْعُرْبَانُ أنْ يشْتري الرَّجُلُ دابَّةً بمائَة دينَارٍ فَيُعْطيَهُ دينارَيْن عُرْبُونًا فَيَقُولُ إنْ لَمْ أَشْتَرِ الدَّابَّةَ فالدِّينَاران لَك وَقيل يَعْني وَاللَّهُ أَعْلَمُ أَنْ يَشْتَرِيَ الرَّجُلُ الشَّيْءَ فَيَدْفَعَ إلَى الْبَائعِ درْهَمًا أوْ أَقلَّ أَوْ أَكْثر ويَقُول إنْ أَخذْتُهُ وإلاَّ فالدِّرْهَمُ لَكَ»[1].

٧ ـ شراء السلع المسروقة :

شراء سلعة رغم العلم بأنها مسروقة ، يعد بغير شك تشجيعاً للسارق وحفزا له على مزيد من السرقة ومدعاة إلى شيوع الفساد وأكل أموال الناس بالباطل ، وقد يزين الشيطان ذلك المسلك غير الأخلاقي من زاوية تحقيق ربح أكبر نتيجة الحصول على السلعة المسروقة بتكلفة أقل، إلا أن تلك النظرة الأنانية الضيقة، تعود على المجتمع بإشاعة السرقة والتشجيع عليها في المدى البعيد، بما ينعكس بالخسران على الجميع، بما ذلك المتعامل في السلع المسروقة، إذ يؤدى تراكم حوادث السرقات لبعض البضائع إلى إحجام المشترين وانخفاض الأسعار، وتحقق كساد في سوق تجارة السلعة بما يعود بالخسارة على الجميع، وقد حذر النبى ﷺ من ذلك فيما ثبت:

عنْ أبي هُريرة ﷺ أنَّ النَّبيَّ ﷺ قال: «ثمنُ الجريسة وأخذ ثمنها - أكل المسروقة أو بيعها- حرامٌ وأكلُها حرامٌ»[2].

٨ ـ الكسب عن طريق إشاعة الفاحشة :

حب إشاعة الفاحشة في الناس بين بعض المتاجرين بالكلمات ، من أجل الحصول على مكاسب مادية أكبر ، يعد من سمات التوجه الثقافي والإعلامي في بعض الأحيان، وأقرب الأمثلة إلى ذلك محاولة جذب أكبر عدد من الجمهور إلى شباك تذاكر دور السينما، أو التسابق بين

---

١) حديث مرفوع متصل رواه ابن ماجه فى سننه-كتاب التجارات-باب بيع العربان.

٢) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى المسند - كتاب باقى مسند المكثرين - باب باقى مسند المكثرين.

القنوات الفضائية لاجتذاب عدد أكبر من المشتركين .. وذلك بالمبالغة في المشاهد الجنسية وابتزاز الغرائز ، دون نظر إلى أثرها الأخلاقي المدمر للبنية الإنسانية التي هى في النهاية تشكل محور النشاط الاقتصادي .

وعلى نحو ما هو مشاهد أيضاً في مجلات ماجنة خليعة، تستجدى الربح الحرام بنشر الرذيلة، على حساب الفضيلة والشرف، دون التفات إلى أثرها المدمر الذي يزين الفساد ويشيع الفاحشة.

وفى مصير هؤلاء .. قال الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم :

﴿ إِنَّ ٱلَّذِينَ يُحِبُّونَ أَن تَشِيعَ ٱلْفَٰحِشَةُ فِى ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِى ٱلدُّنْيَا وَٱلْءَاخِرَةِ ۚ وَٱللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴾[النور: ١٩].

**٩ ـ إثارة دواعي المعصية والغرور الاستهلاكي**

إثارة الرغبة في السلعة أمر مرغوب ، ولكن المبالغة في مواصفاتها على غير الحقيقة والإعانة على المعصية وإثارة النعرة الطائفية أو استنفار الغريزة ـ مثل بعض إعلانات العطور ـ أو التنويه إلى أن الصفوة فقط هم الذين يستهلكون السلعة كما في بعض السيارات ـ كل ذلك ترويج غير مقبول للسلعة، لأنه يضفى ميزات غير واقعية عليها تفقد مصداقيتها لدى المستهلك في المدى البعيد، كما أنه تثير فيه غرائز ودوافع غير مقبولة شرعاً بإثارة دواعي الفخر والكبر والاستعلاء، بما يؤدى إلى وقوع تنافر اجتماعي وتفكك في العلاقات الإنسانية والخضوع إلى معايير مادية في تقييم البشر، هى أبعد ما تكون عن معايير الفضيلة والنبل والشرف، والتى جاء بها نص موجز جامع شامل في قول الله ﷻ

﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَٰكُم مِّن ذَكَرٍ وَأُنثَىٰ وَجَعَلْنَٰكُمْ شُعُوبًا وَقَبَآئِلَ لِتَعَارَفُوٓا۟ ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِندَ ٱللَّهِ أَتْقَىٰكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴾ [الحجرات: ١٣].

والكبر في مظاهر الاستهلاك حذر من عاقبته النبى ﷺ ، حيث ثبت

عن أبي هريرة ﷺ أنّ رسول الله ﷺ قال: «بينما رجلٌ يتبختر يمشي في بردَيه قد أعجبتْه نفسُه فخسف اللّه به الأرض فهو يتجلجل فيها إلى يوم القيامة»[١].

وفى حديث آخر عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: قال رسول الله ﷺ : «من جرّ ثوبه خُيلاء لم ينظر اللّه إليه يوم القيامة ....» [٢].

---

١) صحيح مسلم–كتاب اللباس والزينة – باب تحريم التختر فى المشى مع إعجابه بثيابه.

٢) حديث مرفوع متصل رواه الترمذى فى سننه – كتاب اللباس عن رسول الله – باب ما جاء فى جر ديول النساء.

وهذا لا يعنى ترك الزينة المشروعة ، والحرص على المظهر الجمالي اللائق بالمسلم ، ولكن يدور ذلك في إطار من التوسط والاعتدال بعيدا عن السرف والمخيلة ، ولا بأس من المحافظة على المظهر المشرف الذي نوه عنه النبى ﷺ في حديث

عنْ عمْرِو بْنِ شُعيْبٍ عنْ أبيهِ عنْ جدِّه أنَّ رسُول اللَّه ﷺ قَالَ: «كُلُوا واشْربُوا وتَصدَّقُوا والْبَسُوا في غيْرِ مخيلَةٍ ولا سرَفٍ إنَّ اللَّه يُحبُّ أنْ تُرَى نعْمَتُهُ على عبْدِه»[1].

**١٠ ـ التعاقد على شروط غيبية غير مؤكدة «بيع الغرر»**

الشفافية والوضوح أساس لتبادل المعاملات التجارية النزيهة ، وتعليق شرط في الصفقة على ظرف غامض غير متيقن وقوعه ، يخل بأمانة التعامل ، ويؤدى إلى وقوع ظلم يطال أحد أطراف الصفقة .

وقد قال الله ﷻ

﴿ قُل لَّا يَعْلَمُ مَن فِي ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ ٱلْغَيْبَ إِلَّا ٱللَّهُ ۚ وَمَا يَشْعُرُونَ أَيَّانَ يُبْعَثُونَ ﴾
[النمل: ٦٥]

فالمستقبل مرهون بغيب الله عز وحده وبمشيئته ، ولا حق لبشر في الاشتراط عليه لصالح صفقة يبيعها أو معاملة يتداولها وفى حديث شريف

عنْ أبي هُريْرة ﷺ قَالَ: نهَى رَسُولُ اللَّه ﷺ عنْ «بيْعِ الْغرَرِ وبيْعِ الْحصَاة»[2].

وقد جاء توضيح المقصود ببيع الغرر في سياق شرح الحديث ، حيث

قال الشَّافعيُّ ومنْ بُيُوع الْغرر بيْعُ السَّمك في الْماء وبيْعُ الْعَبْد الآبق وبيْعُ الطَّيْر في السَّماء ونحْوُ ذلك منْ الْبُيُوع ومعْنى بيْع الْحصاة أنْ يقُول الْبائعُ للْمُشْتري إذا نبذْتُ إليْك - ألقيت إليك - بالْحصاة فقدْ وجب الْبيْعُ فيما بيْني وبيْنك وهذا شبيهٌ ببيْع الْمُنابَذة وكان هذا منْ بُيُوع أهْل الْجاهليَّة[3].

وقريب من بيع الغرر ، الصفقات المستقبلية في البورصات المعاصرة والتى تعلق شرط إتمام الصفقة على ظروف مستقبلية غير مؤكد حدوثها ، أو التعاقد على شراء المحاصيل الزراعية على سعر مسبق قبل التعرف على مدى سلامة الزرع من الآفة ، أو الوقوف على ظروف السعر عند الحصاد، والذى يتأثر صعودا وهبوطا مع ظروف العرض والطلب .

---

١) حديث مرفوع متصل رواه أحمد فى المسند - كتاب مسند المكثرين من الصحابة - باب مسند عبد الله بن عمرو بن العاص.

٢،٣) حديث مرفوع متصل رواه الترمذى فى سننه - كتاب البيوع عن رسول الله - باب ما جاء فى كراهية بيع الغرر.

### ١١ ـ المنافسة غير المشروعة :

للمنافسة غير المشروعة أوجه كثيرة في التبادل التجاري ، ففي بعض الأحيان قد يعمد أحد المتعاملين إلى المساومة على سلعة بشروط تعامل أفضل سواء في السعر أو الشروط ، برغم علمه يقينا بأنه سبق التعامل على الصفقة ذاتها من متعامل آخر .

وقد يعمد بعض المزايدين إلى جلب أعوان له يزايدون على السلعة بغير نية الشراء ـ وهو ما يعرف بالنجش ـ حتى يتورط المشترى في دفع أعلى ثمن ممكن للسلعة من خلال إثارة حمية المنافسة التى أشاعها أعوان البائع .

كل تلك المظاهر غير المشروعة تؤدى إلى إفساد التعامل والبيع بغير الأسعار الحقيقية وتدمير العلاقات السوية بين المتعاملين في الأسواق .

وقد جاء النهى عن تلك المظاهر التخريبية لأمانة التعامل في أكثر من حديث شريف ، حيث ثبت:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ ﷺ قَال: نهَى رَسُولُ اللَّه ﷺ «أنْ يبيع حاضرٌ لبـاد وَلا تَنَاجَشُوا وَلا يَبِيعْ الرَّجُلُ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ وَلا يَخْطُبُ عَلَى خِطْبَةِ أَخِيه ولا تَسْأَلُ الْمَرْأَةُ طَلاقَ أُخْتِهَا لِتَكْفَأَ مَا فِي إِنَائِهَا»[1].

وفى حديث آخر عنْ أَبِي هُرَيْرَةَ ﷺ قال: قَال رسُولُ اللَّه ﷺ : «لا يَبِيعَنَّ حَاضِرٌ لِبادٍ وَلا تناجشُوا - زيادة الثمن لخداع الغير - ولا يُساومُ الرَّجُلُ - يزيد في ثمن السلعة للاستحواذ عليها بعد أن استقر بيعها - على سوْم أخيه ولا يخْطُبْ عَلَى خطْبَة أَخيه وَلا تسْأَلُ الْمـرْأَةُ طلاق أُخْتها لتكْتفئ - كي تستأثر بالنفقة والمعروف - ما فِي إنائِهَا ولْتَنْكَحَ فإنَّما لهـا مـا كتب اللَّهُ لها»[2].

---

١) صحيح البخاري – كتاب البيوع – باب لا يبع على بيع اخيه ولا يسوم على سوم اخيه.

٢) حديث مرفوع متصل رواه النسائى فى سننه – كتاب البيوع – باب سوم الرجل على سوم أخيه.