

الباب الرابع في قانون التجارة

الباب الرابع

قانون التجارة

فلسفة قانون التجارة:

التجارة من أفضل أنواع الكسب، إذا خلصت من المفسد التي تقترب بها وإذا كان السياج الذي يحميها، هو ذلك السياج الأخلاقي الذي ينزه المعاملة من كل أنواع الكذب أو الغش واستغلال حاجة الغير أو التدليس عليه، ونبرز فيما يلي، الفلسفة من وراء قواعد التجارة.

الأصل حرية الإنسان في الحصول على ما يحتاجه من سلع ومبادلات، فإن الحاجات متعددة والمطالب متجددة، وهو لا يقدر أن يقوم بها جميعاً، فاحتاج إلى غيره لبيع له ما أنتجه، ويشترى منه ما يريده، على هذا ارتكز النظام الإنساني (الإسلام) الذي خول كل إنسان حق التبادل والتعامل بين الأفراد والمجتمعات وتقوم فلسفة هذا النظام على أسس منها:

١- الرضائية:

فالرضا أساس التعامل المالي والاقتصادي بين الأفراد، فلا يجوز لفرد أن يحصل على حاجته من غيره بغير رضاه، لأن المناط في الإجازة هو التراضي، ولو لم يكن أحد العوضين مساوياً للآخر، لأن المساواة في المعاملات بمعناها الدقيق متعذرة لاختلاف القيم وتنوع الحاجة، ومدى التسامح بين الطرفين، والقدرة الشرائية لكل منهما.

٢- الحرية:

فلكل إنسان أن يتعامل فيما يملكه على الوجه الذي يحقق له غرضه في نطاق نظام المجتمع، وهذا الحق في حرية التصرف والتعامل متفرع عن حق الملكية ولازم لها، كما أن لكل فرد أن يشترى حاجاته ومطالبه في حدود ما يضعه المجتمع من نظام لتلبية هذه المطالب والحاجيات على أن هذه الحرية مقيدة بالقيود الاجتماعية،

التي تحذر التعامل في سلع معينة، كتلك التي تضر العقل والجسم، كما أنها مقيدة بقيد عدم الإضرار بالجماعة، وعدم تمكين الأفراد من الحصول على حاجياتهم، أو التعسف في استخدام حق الحرية، على النحو الذي يخل بحقوق الفرد أو المجتمع.

٣- منع انتقاص الحقوق عند أدائها لأصحابها:

ذلك أن آفة التعامل التجاري هو انتقاص حقوق الغير، وعدم الوفاء بها كاملة، أو محاولة الحصول على أكثر من حقه من غيره، فهو - أي التاجر - يعطي بالنقص، ويأخذ بالزيادة، وهذا مسلك يتنافى مع العدالة في أداء الالتزامات، ويخل بالرضا الواجب توافره في المعاملات التجارية، فضلاً عن أنه يتناقض مع محكمة الضمير أو مسئولية الإنسان أمام ضميره، والتزامه الأخلاقي، كما أنه يفتح المجال أمام غضب الحقوق ويؤدي عدم استقرار التعامل بسبب ما ينشأ عنه من منازعات ومشاحنات.

٤- المنافسة المحمودة والعادلة:

مما لا شك أن المنافسة بين التجار تجري على أشدها، ويحرص كل منهم أن يحقق لنفسه أو لمن يتعامل لحسابه، على أقصى قدر ممكن من النفع، مع أقل قدر ممكن من الالتزام، وهو في سبيل ذلك قد يسلك السبل المباحة وغير المباحة، لذلك وضع له الشارع ضوابط المنافسة الجائزة، وجعلها في نطاق التنافس المحمود، لا المزموم، الذي ينفع كلا من التاجر والمجتمع، ويشري التعامل الإنساني بوجه عام، وفضلاً عن ذلك، فإن العدالة بمعناها الشامل، هي ركيزة من ركائز هذا القانون، ذلك أن الميزان الذي يجري عليه التعامل، يطبق قانون التساوي بين المتعاملين في الحقوق والواجبات، ولا يميز طرفاً على حساب آخر، لأن التجارة من طرق المعاش، والأسوة فيها خير من الأثرة، كما أنها تجري وفق قاعدة المعاملة بالمثل فلتاجر من الحقوق بقدر ما يلتزم به من الواجبات، وهو يعامل غيره من التجار بالطريقة التي يجب أن يعاملوه بها، وهذا يعني أنه لا تمييز لتاجر على آخر في المعاملة من حيث المبدأ، وإن كان هذا لا يمنع أن يتفقا على تنظيم التعامل بينهما بطريقة أخرى، في نطاق الفلسفة العامة لقانون التجارة.

٥- الحوافز المادية والمعنوية:

إن هذا القانون يقوم على الفطرة الإنسانية ولا يهمل الجوانب المركوزة في أعماق الإنسان ولا يتجاهل حقيقة الإنسان ، ورغبته في الحصول على الحافز والربح من وراء العمل الذي يقوم به ، وهو في ذات الوقت يدرك أن للجماعة حقوقاً لا يصح التفريط فيها ، أو التهوين من شأنها لأنها - أي الجماعة - في النهاية مجموعة من الأفراد منظوراً إليهم بصفة كلية .

٦- الأخذ بالجوانب الأخلاقية بالإضافة إلى المبادئ والقواعد القانونية:

إن قانون التجارة لا يكتفي بسن القواعد ، وتقنين المبادئ لتحكم العلاقات التجارية ، وإنما يدعمها بالجانب الأخلاقي ، الذي يجعل من ضمير التاجر ، أصلاً فوق القاعدة ، وقانوناً أعلى يلتزم به التاجر بوازع من نفسه ، وانطلاقاً من أعماق ضميره ، فيكون التزامه المنبعث من ذاته ، سبباً في أداء الحقوق لأربابها ، وأداة لاستقرار التعامل .



الفصل الأول

مفهوم التجارة وأسسها

مادة (١): التاجر هو كل من احترف التعامل في السلع والمنتجات والخدمات بقصد الربح.

مادة (٢): يراعى في التاجر أن يكون حسن السلوك، عالماً بأصول التجارة وأعراف التجار.

مادة (٣): يحظر كل تعامل تجاري يفتقد الرضا، أو يشوبه الغش أو التدليس أو الخداع.

مادة (٤): لا يجوز التعامل التجاري إلا على شيء موجود عند التعاقد ومعلوم للمتعاقدين، ومشروع. ومع ذلك يجوز التعامل في الأشياء المستقبلية بشرط أن تكون مقدورة التسليم، وأن يكون الأجل فيها معلوماً.

مادة (٥): يلتزم المتعاملون بالعرف التجاري غير المخالف للنظام العام والآداب، ما لم يرد نص أو اتفاق على خلافه.



الفصل الثاني

تنظيم التجارة

مادة (٦) : ينظم القانون الدفاتر التجارية، وتعتبر هذه الدفاتر حجة يجب العمل بما فيها متى استوفت حجيتها المقررة قانوناً .

مادة (٧) : يمنع الاحتكار في كل ما تشتد إليه حاجة الناس، ويجبر المحتكر على بيع ما احتكره بسعر السوق .

مادة (٨) : لا يجوز لولي الأمر التدخل بالتسعير إلا إذا اضطريت الأسعار بفعل قوى غير قوى العرض والطلب في السوق ويراعى في التسعير أن يحدد السعر وفقاً للثمن العادل بما يجحف بمصالح أي من البائع والمشتري، على أن يراجع هذا الثمن عند تغير الظروف .

مادة (٩) : تتولى الدولة تنظيم الأسواق ومراقبة حركة التعامل بها، بما يحول دون الإخلال بالمبادئ والأعراف التجارية .



الفصل الثالث

أنواع البيوع

مادة (١٠): البيع إما أن يكون مقايضة وهو «مبادلة عين بعين من غير الأثمان» أو صرفاً وهو «مبادلة الأثمان ببعضها البعض» أو سلعاً وهو «بيع الدين بالعين» أو بيعاً مطلقاً وهو «بيع العين بالدين».

مادة (١١): تنقسم البيوع المطلقة إلى الأنواع التالية:

أ - بيوع المساومة ويجري تحديد الثمن فيها دون النظر إلى الثمن الأول الذي قامت به السلعة.

ب - بيع الأمانة ويجب أن يعلم الثمن الأول للسلعة قدراً وصفة ونوعاً. وتنقسم إلى:

- تولية: وهي بيع السلعة بمثل الشراء دون ربح أو خسارة.
- وضعية: وهي بيع السلعة بثمنها الأول مع حط «تنزيل» جزء منه.
- إشراك: وهو دخول شريك في المبيع بعد لزوم البيع وقبض المبيع.
- مراوحة: وهي بيع المبيع بزيادة محددة أو بنسبة عن الثمن الذي استقر عليه العقد الأول ولزم به.

مادة (١٢): بيع السلم: «وهو بيع سلعة موصوفة في الذمة مع تعديل الثمن» ولا بد من توافر الشروط التالية فيه:

- أ - أن يكون المسلم فيه موصوفاً جنساً وصفة وقدراً.
- ب - أن يكون أجل تسليم المبيع معلوماً.
- ج - أن يتم تسليم الثمن «رأس المال» في مجلس العقد.

مادة (١٣): يجوز بيع السلع بثمن مؤجل سواء تم تأجيل الثمن كله إلى آخر المدة أو بالتقسيط، كما يجوز بيعها بثمن السوق العاجل أو بأكثر منه حسب الاتفاق.

الفصل الرابع

البيوع الممنوعة

- مادة (١٤): تعد البيوع التالية من البيوع الممنوعة التي لا يجوز التعامل بها وهي:
- أ- بيع العينة: وهو شراء السلعة إلى أجل ثم إعادة بيعها بالنقد وبثمن أقل لنفس البائع وهي حيلة ربوية.
 - ب- بيع النجش: وهو التزايد الصوري دون قصد الشراء، للتدليس على الآخرين وحفزهم على الشراء.
 - ج- بيع ما ليس عند الإنسان ملكاً وحياسة.
 - د- بيع المبيع قبل قبضة.
 - هـ- بيع الثمار قبل بدو صلاحها (أي قبل ظهور ما يذن عن أيها سوف تثمر).
 - و- تلقي الركبان وهو خروج بعض الوسطاء أو السماسرة إلى ظاهر البلد لشراء السلع والمنتجات من أصحابها قبل وصولهم إلى السوق ومعرفة ثمنهم للأسعار.
 - ز- بيع الحاضر للباد بأن يقول المقيم للجالب اترك السلعة عندي لأبيعها بالتدريج بسعر أعلى.
 - ح- البيع على البيع والشراء على الشراء والسوم على السوم وهو تدخل طرف ثالث في عقد الصفقة بعد ركون العاقدين.
 - ط- بيوع الفرر وهي البيوع التي يكون وجود المبيع أو القدرة على تسليمه مشكوك فيه ويمثل لها الفقه الإسلامي ببيع ما في بطون إناث الحيوان والبعير الشارد والسماك في الماء.

ي- بيوع الجهالة وهي البيوع التي تعقد مع وجود جهالة فاحشة في صفة محل العقد ويمثل لها الفقه الإسلامي ببيع الملامسة «لمس الثوب أو السلعة وهو لا ينظر إليها» وبيع المنابذة «وهو طرح الثوب قبل تقليبه والنظر إليه» وبيع الحصة وهو بيع الأرض إلى حدود سقوط حصة مقدوفة.

ك- بيع الدين بالدين.

