



الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله أما بعد  
فقبيل شهر رمضان من عامنا هذا ١٤٤٢ هـ تذاكرت أنا وولدي الذي خاض مجال  
الاستثمار حاجة المستثمر المسلم لبعض التوجيهات في معاملاته التجارية فنشأت  
تلك الفكرة .. فتمت كتابة هذه المقالات على عجلة وبأسلوب أقرب إلى العوام منه  
إلى طلبة العلم وكان جل المعلومات مستفادة من إخوة فضلاء باحثين على شبكة  
الإنترنت مع إضافات يسيرة وبعض تنظيم من العبد الفقير .. فالأجر حاصل لمن  
استفدنا ونقلنا منه وإن لم نثقل الكتاب بحواش لمصدر كل معلومة أو نقل وحتى  
الآيات والأحاديث لم نهتم بإحالاتها فليس هذا مقام ذلك .  
وصلى الله على نبيينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

## الحلقة الأولى

### بداية البداية

\*\*\*

هل فكرت عندما هممت بالدخول إلى عالم الاستثمار ماهي الخطوة الأولى التي لابد أن تخطوها؟

لو بحثت في مئات المواقع وعبر آلاف المقالات قد لاتجد من يقول لك : إن أول خطوة يجب عليك أن تخطوها هي تعلم فقه وأخلاق البيع والشراء !!!  
أنت مسلم تعتقد أن الله هو الرازق وأنه لابركة في مال أتى من الحرام فكيف يمكنك الخوض في بحر لاتحسن السباحة فيه؟؟

وفي هذه الحلقات المختصرة نمرسويا مروراً سريعاً على شيء يسير من ذلك لنفتح لك الأفاق لتستزيد من الاطلاع والمعرفة حتى يبارك الله لك ويحقق لك مرادك  
بيع الثنّيا والمنابذة والمزابنة والمحاكلة وبيع الحصاة وبيع الثمار قبل بدو صلاحها والحب قبل أن يشتد وبيع الغرر وبيع العينة وحبل الحبله والربويات وربما الفضل وربما النسبئة والبيعتين في بيعة واحدة وبيع الحاضر للبادي كل ذلك نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم

وليس هذا فقط هناك بيع العربون وبيع وشرط وبيع وشرطان وبيع الكالئ بالكالئ روي فيها النهي أيضا .

وكثير من البيوع تدخل فيما يسمى بيع السلم ويختلط ذلك بنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ماليس عندك ..

فهل عرفت شروط بيع السلم؟

ومارأيك في هذه المصطلحات كم مر عليك منها وكم واحد منها تعرفه وتعرف حكمه؟؟

هل تعرف أحكام العقود وما يتعلق بالنقد وعروض التجارة من زكاة ونحوها؟؟

كيف يمكنك الدخول في هذا المعترك دون سلاح العلم والمعرفة؟

ولذا فإن علماء الأمة جزموا بأن من العلم الواجب تعلمه على التجار علم البيوع وهو داخل في الحديث المشهور طلب العلم فريضة على كل مسلم .

وكان عمر رضي الله عنه يقول : لا يبيع في سوقنا إلا من تفقه في الدين وإلا أكل الربا شاء أم أبي .

بل روي أنه كان يضرب من وجدته في السوق وهو لا يعرف أحكام البيع والشراء .

وكان الضحاك رحمه الله يقول: ما من تاجر ليس بفقير إلا أكل من الربا شيئاً.

وكان التجار في السابق إذا سافروا استصحبوا معهم فقيها يرجعون إليه .

وقد قيل : لا بد للتاجر من فقيه صديق .

كما أن للتاجر المسلم أخلاقيات وسلوكيات لا بد له منها فلا يجوز أن تشغله تجارته

عن ذكر الله وإقامة الصلاة وإيتاء الزكاة كما قال تعالى : رَجَالٌ لَا تُلْهِيمُهُمْ تِجَارَةً وَلَا

بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ

وعلى وجه الخصوص عليه أن يمتنع عن البيع والشراء بعد أذان الجمعة كما قال

تعالى : يا أيها الذين آمنوا إذا نودي للصلاة من يوم الجمعة فاسعوا إلى ذكر الله

وذروا البيع ..

وبإذن الله في هذه الحلقات الماتعة سنذكر طرفاً طيباً من هذه الأخلاقيات وننصح

من أراد الاستزادة بالرجوع إلى كتب الفقه وبعض الكتب المختصة بذلك مثل كتاب

: "فقه التاجر المسلم" للشيخ حسام الدين بن عفانة.

وكتاب : "ما لا يسع التاجر جهله" للدكتور عبد الله المصلح ، والدكتور صلاح

الصاوي .

وكذلك كتاب : "أخلاق المسلم في التجارة" د. نزار محمود قاسم الشيخ .



## الحلقة الثانية

### التجار أبرار أم فجار؟؟

\*\*\*

هل الفقر أفضل أم الغنى؟؟

لو كان الفقر أفضل لما استعاذ منه النبي صلى الله عليه وسلم  
سمع ابن لأبي بكر رضي الله عنه وإداه، يقول بعد صلاته «اللهم إني أعوذ بك من  
الكفر والفقر، وعذاب القبر»، ففعل مثله، فقال له والده: يا بُني؛ من أين علمت  
هؤلاء الكلمات؟ فقال له: يا أبت سمعتك تدعونهن في دبر الصلاة، فأخذتهن عنك.  
قال: فالزمهن يا بُني، فإن نبي الله صلى الله عليه وسلم كان يدعونهن في دبر الصلاة  
ولكن قد استعاذ أيضا النبي صلى الله عليه وسلم من الغنى إلا أنه قيده بالغنى  
المطغي

المال فتنة لا يختلف في ذلك اثنان .. إنما أموالكم وأولادكم فتنة

ولكنه بقي المسلم من المذلة وغلبة الدين

جاء رجل إلى سفيان الثوري فقال: يا أبا عبد الله! تمسك هذه الدنانير؟! فقال:  
اسكت، لولا هذه الدنانير لتمنل بنا هؤلاء الملوك.

ومعنى تمنل: اتخذونا كالمناديل يتمسحون بنا.

وعن علي بن الفضيل قال: "سمعتُ أبي وهو يقول لابن المبارك: أنت تأمرنا بالزهد  
ونراك تأتي بالبضائع من بلاد خراسان إلى البلد الحرام، كيف ذا؟ فقال ابن  
المبارك: يا أبا علي، إنما أفعل ذا؛ لأصون به وجهي، وأكرم به عرضي، وأستعين به  
على طاعة ربي، لا أرى لله حقًا إلا سارعت إليه حتى أقوم به .

قال ابن القيم رحمه الله " فالعالم إذا منح غنى فقد أُعِين على تنفيذ علمه، وإذا  
احتاج الناس فقد مات علمه وهو ينظر".

والحديث عن فضل المال يطول .. ومن أقصر الطرق لجني المال التجارة ولكن  
انقسم التجار بسبب هذا المال فريقين: تجار فجار... وتجار أبرار

فتعالوا نتعرف على الفريقين قال صلى الله عليه وسلم:

( إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا ، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّوَصَدَقَ )

وعن عبد الرحمن بن شبل رضي الله عنه ، قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

( إِنَّ التُّجَّارَ هُمُ الْفُجَّارُ ، قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ؟ أَوَلَيْسَ قَدْ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ؟ قَالَ : بَلَى ، وَلَكِنَّهُمْ يُحَدِّثُونَ فَيَكْذِبُونَ ، وَيَحْلِفُونَ فَيَأْتُمُونَ )

وقد ورد أن ابن عمر رضي الله عنهما كان يقول: ويل للتجار من لا والله وبلى والله، وكان علي رضي الله عنه يقول: تفقه ثم اتجر، فإن التاجر فاجر، إلا من أخذ الحق وأعطاه.

قال العلماء : لما كان من ذيدن التجار التدليس في المعاملات ، والتهاكك على ترويج السلع بما تيسر لهم من الأيمان الكاذبة ونحوها ، حكم عليهم بالفجور ، واستثنى منهم من اتقى المحارم ، وبرّفي يمينه ، وصدق في حديثه .

إذن ليس كل التجار فجار.. وأيضا ليس كل التجار أبرار

عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

( التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ )

فاختر يامن سلكت طريق الاستثمار لنفسك فريقا من الفريقين...تنتسب إليه وتحشر معه يوم القيامة ..

ونحن هنا معك سنوضح لك كيف يمكنك الانتماء لفريق التجار الأبرار فيحشرك

الله مع النبيين والصدّيقين والشهداء وحسن أولئك رفيقا فتعال العزفي الدارين



## الحلقة الثالثة

### التجار من العلماء؟؟

\*\*\*

لا يمكن أن يجهل المسلم فضيلة التجارة .. كيف وقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم تاجراً ومن بعده صحابته الكرام فاشتهر منهم أبو بكر الصديق والخليفة الثري مجهز جيش العسرة ومن اشترى بئر رومة عثمان بن عفان ولاندى ثري المهاجرين عبد الرحمن بن عوف .

رضي الله عن الصحابة أجمعين وقصص هؤلاء في حياتهم التجارية نبراس لنا .. ونحب أن نذكر بعض من سار على نهجهم من التجار الأبرار من خيار علماء المسلمين فقد اشتهر منهم طائفة كبيرة

منهم الإمام أبو حنيفة رحمه الله ولقد كان شديد الحرج في كل ما تخالطه شبهة الإثم ولو كانت بعيدة، يروى أنه بعث شريكه حفص بن عبد الرحمن بمتاع، وأعلمه أن في ثوب منه عيباً، وأوجب عليه أن يبين العيب عند بيعه، فباع حفص المتاع ونسي أن يبين، ولم يعلم من الذي اشتراه، فلما علم أبو حنيفة تصدق بثمن المتاع كله.

ويروى أنه كان يجمع الأرباح عنده من سنة إلى سنة، فيشتري بها حوائج المشايخ والمحدثين وأقواتهم وكسوتهم وجميع حوائجهم، ثم يدفع باقي الدينارين من الأرباح إليهم، فيقول: «أنفقوا في حوائجكم، ولا تحمدوا إلا الله، فإني ما أعطيتكم من مالي شيئاً، ولكن من فضل الله علي فيكم».

كما كان أبو حنيفة حريصاً أن يكون مظهره كمخبره حسناً، فكان كثير العناية بثيابه، يختارها جيدة، حتى لقد كان كساؤه يُقَوَّم بثلاثين ديناراً، وكان حسن الهيئة كثير التعطر.

ومنهم فقيه أهل مصر الإمام الليث بن سعد الذي قال فيه الشافعي هو أفقه من مالك .. كان رحمه الله يدخل من تجارته عشرين ألف دينار في كل سنة ، وقال : ما وجبت علي زكاة قط .

وكان يعطي العلماء أموالا وفيرة فأعطى ابن لهيعة ألف دينار، وأعطى مالكا ألف دينار، وأعطى منصور بن عمار الواعظ ألف دينار وجارية تسوى ثلاث مائة دينار. قال : وجاءت امرأة إلى الليث ، فقالت : يا أبا الحارث ، إن ابنا لي عليل ، واشتهدى عسلا ، فقال : يا غلام ، أعطها مرطا من عسل ، والمرط : عشرون ومائة رطل . وكتب مالك إلى الليث : إني أريد أن أدخل بنتي على زوجها ، فأحب أن تبعث لي بشيء من عصفر ، فبعث إليه بثلاثين حملا عصفرا ، فباع منه بخمس مائة دينار، وبقي عنده فضلة .

وخرج حاجا فقدم المدينة ، فبعث إليه مالك بن أنس بطبق رطب ، قال : فجعل على الطبق ألف دينار، ورده إليه . وكان إذا سافر يسافر معه ثلاث سفائن : سفينة فيها مطبخه ، وسفينة فيها عائلته ، وسفينة فيها أضيافه .

وأما الإمام المجاهد الزاهد الفقيه عبد الله بن المبارك صحبه رفقته من مصر إلى مكة ، فكان يطعمهم الخبيص ، وهو الدهر صائم . وكان إذا كان وقت الحج ، اجتمع إليه إخوانه من أهل مرو ، فيقولون : نصحبك ، فيقول : هاتوا نفقاتكم ، فيأخذ نفقاتهم ، فيجعلها في صندوق ، ويقفل عليها ، ثم يستأجر لهم ، فلا يزال ينفق عليهم ، ويطعمهم أطيب الطعام ، وأطيب الحلوى ، ثم يخرجهم من بغداد بأحسن زي وأكمل مروءة ، حتى يصلوا إلى مدينة الرسول - صلى الله عليه وسلم - فيقول لكل واحد : ما أمرك عيالك أن تشتري لهم من المدينة من طرفها ؟ فيقول : كذا وكذا ، ثم يخرجهم إلى مكة ، فإذا قضوا حجهم ، قال لكل واحد منهم : ما أمرك عيالك أن تشتري لهم من متاع مكة ؟ فيقول : كذا وكذا ، فيشتري لهم ، ثم يخرجهم من مكة ، فلا يزال ينفق عليهم إلى أن يصيروا إلى مرو ، فيجصص بيوتهم وأبوابهم ، فإذا كان بعد ثلاثة أيام ، عمل لهم وليمة وكساهم ، فإذا أكلوا وسروا ، دعا بالصندوق ، ففتحه ودفع إلى كل رجل منهم صرته ، عليها اسمه .

وأخبر عنه خادمه أنه عمل آخر سفرة سافر بها دعوة ، فقدم إلى الناس خمسة وعشرين خوانا فالودج .

وكان يقول للفضيل بن عياض : لولاك وأصحابك ما اتجرت .  
وكان ينفق على الفقراء في كل سنة مائة ألف درهم .  
وأخباره كثيرة يكفي منها هذا

ونختم بالعالم التاجر يونس بن عبيد وهو غير مشهور عند عامة الناس وكان من  
صغار التابعين وفضلائهم، رأى من الصحابة أنس بن مالك. وطلب للعلم وروى  
الحديث :

وأثنى عليه الناس فقليل عنه ما كان يونس بأكثرهم صلاةً ولا صومًا؛ ولكن لا والله ما  
حضر حقُّ الله إلا وهو متبرِّئ له.

ومن أقواله المتعلقة بالتجارة والتجار: إنك تجد الرجل يُكثِرُ الصيام، ويُفطِرُ على  
الحرام، ويقوم الليل، ويشهد بالزور بالنهار،

وكان يقول: ليس شيء أعزَّ من شيئين: درهم طيب، ورجل يعمل على سنة.

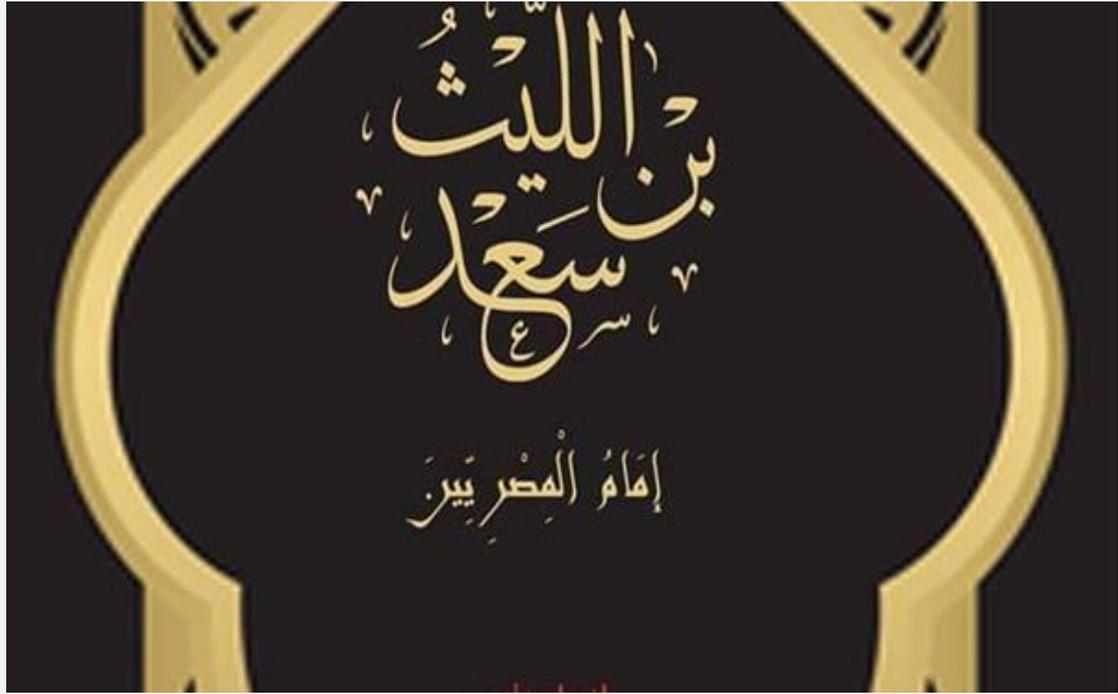
ومن مآثراته أيضا يقول : مالي مالي، تضيع لي الدجاجة فأجد لها، وتفوتني الصلاة  
فلا أجد لها!

ومن مواقف كتاجر أمين صادق ناصح للمسلمين : أنه جاءته امرأةٌ بجبة خَزٍّ،  
فقالته: اشترها. قال: بكم؟ قالت: بخمسمائة. قال: هي خيرٌ من ذلك. قالت:  
بستمائة. قال: هي خيرٌ من ذلك، فلم يزل حتى بلغت ألفًا.

وقد غلا الخزُّ في موضعٍ كان إذا غلا هناك غلا بالبصرة، وكان يونس بن عبيد خزازًا،  
فعلم بذلك فاشترى من رجل متاعًا بثلاثين ألفًا، فلمَّا كان بعد ذلك، قال لصاحبه:  
هل كنت علمت أن المتاع غلا بأرض كذا وكذا؟ قال: لا، ولو علمت لم أبع . قال: هلمَّ  
إليَّ مالي، وخذ ما لك، فردَّ عليه الثلاثين الألف.

قيل: إنَّ يونس نظر إلى قدميه عند الموت وبكى، فقيل: ما يبكيك أبا عبدالله؟ قال:  
قدماي لم تغبَّ في سبيل الله.

رحم الله الجميع وجعلنا نسير على نهجهم ونتخلق بأخلاقهم



## الحلقة الرابعة أخلاقيات التاجر الأمين

\*\*\*

إن من شرف التجارة أن ذكرها الله تعالى في كتابه مرارا بل وقرنها بالجهاد في سبيله قال سبحانه: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾

وقال: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾

وقال ﴿ وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ﴾

وفي الحديث الصحيح : ((أطيب ما يأكل الرجل من كسبه)) والكسب: التجارة.  
وفي بعض الألفاظ : ((قيل: يا رسول الله، أي الكسب أطيب؟ قال: كسب الرجل بيده، وكل بيع مبرور))

ولما قال المشركون يعيبون رسول الله صلى الله عليه وسلم : ما لهذا الرسول يأكل الطعام ويمشي في الأسواق فأوحى الله تعالى إليه ﴿ وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لِيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ ﴾  
فأخبر جل اسمه أن الأنبياء قبله قد كانت لهم تجارات.

وروي عن عمر رضي الله عنه أنه كان يقول: ما ميتة بعد القتل في سبيل الله أحب إلي من أن أموت بين شعبي رحلي أضرب في أرض الله، وأبتغي من فضل الله.  
ولكي يستحق التاجر أن ينتظم في سلك خيار التجار عليه أن يتحلى بمجموعة من الأخلاق

• أحسن نيّتك في عملك بالرغبة في طلب رزق حلال تستعين به على أمور دينك ودنياك. فالنية الصالحة سبب لتحويل العادات إلى عبادات فاجعل تجارتك وسيلة للعفة ولصلة الأرحام وإيتاء ذي القربى وابتغاء الخير للآخرين والمشاركة في بناء الأمة

• أكثر من سؤال الله التوفيق

• أكثر من الاستغفار، فهو سبب عظيم للرزق؛ واجتنب الحرام والمشتبهات من غشٍ وربا وغيرها مهما كانت المغريات فيها، فلا بركة فيها.

- عليك بالخلق الحسن: مثل الصدق والأمانة والوفاء بالعقود وحسن القضاء والالتضاء وإنظار المعسر، وتجنب المطل في سداد الديون، وإعطاء الحقوق، وتجنب الغش، والتدليس، ونحو ذلك من الأخلاق الفاضلة الحميدة.
- لاتتعامل إلا في الطيبات فالتاجر المسلم لا يستوي عنده الخبيث والطيب ولو أعجبه كثرة الخبيث فالتجارة في المحرمات كالخمر والخنزير والميتة وأدوات الفساد لا تخطر على باله فضلاً عن أن يتورط فيها، وهذا ما يميز هذا التاجر الصالح عن أولئك الاقتصاديين الذين يتساوى في نظرهم مشروع القمار ومشروع الإعمار.
- أد الحقوق دون مطل أو تسويق من الزكوات المفروضة في وقتها فهي مجلبة للبركة ومن حقوق العباد كأجرة الأجير ودين صاحب الدين.
- تجنب الربا وما كان ذريعة ووسيلة إليه من العقود الفاسدة،
- تجنب أكل أموال الناس بالباطل ومن صور ذلك الغش والتدليس والمقامرة والغرر والاحتكار والرشوة وما شابه ذلك.
- تجنب الإضرار بالآخرين: فالمستثمر المسلم منافس شريف تحكمه في جميع أعماله الاستثمارية قاعدة: لا ضرر ولا ضرار.
- وال المؤمنين وعاد الكافرين فالتاجر المسلم ناصح لأمتة، وفي لعهدا لا يعاون عليها خصومها، ولا يدخل في استثمار مع أعدائها يلحق بها الضرر وقاطع في تجارتك من يعادي دينك .
- لا تستعجل الربح الوفير فتصاب بالإحباط، فلكل بداية أخطاء، فاستفد من أخطائك وصححها.
- احمد الله واشكره على التوفيق بقلبك ولسانك، ومن شكرك لله سبحانه أن تجعل مبلغاً معيناً من الربح للأعمال الخيرية، وهو أيضاً سببٌ لمزيدٍ من البركة.
- استفد من تجارب غيرك وأخطائهم، وانصح للناس في بيعك، وكأنك تبيع لنفسك، هذه جملة من الأخلاقيات وليس القصد الحصر وسوف نفصل في الحلقات القادمة طرفاً من ذلك فكونوا معنا ...



## الحلقة الخامسة

### الاحتكار

\*\*\*

قضية الفرصة واستغلالها من أساسات التجارة الناجحة ...  
التاجر المتمكن العاقل هو من يتقن استغلال الفرص فجل أهل الثراء كان سبب  
ثرائهم حسن استغلالهم للفرص .. وكم من نادم تندم على فرصة لم يهتبلها  
فضاعت منه صفقات كانت لتغير مجرى حياته بإذن الله..  
ولكن ...

هل يدخل في هذه الفرص حالات احتياج الناس لما لاتقوم حياتهم إلا به في وقت  
الأزمات؟؟

نعم .. هي فرص للتاجر الفاجر وليست للتاجر المسلم المتخلق بأخلاق الإسلام بل  
يمكن أن يقال إنها فرصة عكسية للتاجر المسلم لكي يتاجر مع الله سبحانه فيبذل  
ماله ليسد حاجة المسلمين في تلك الحال لا أن يستغلها بجشع ليزيد من أمواله  
وليذهب الضعفاء إلى الجحيم .

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لا يحتكر إلا خاطئ  
وروي عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال (من احتكر طعاماً أربعين ليلة فقد برئ من  
الله تعالى وبرئ الله تعالى منه)

ولقد أصبح الاحتكار ركيزة من ركائز النظام الرأسمالي الحديث، وسمة من سمات  
التعامل الاقتصادي في معظم الشركات، رغم أنه يحمل في طياته بذور الهلاك  
والدمار لما يسببه في ظلم وعنت وغلاء وبلاء، ولما فيه من إهدار لحرية التجارة  
والصناعة، وسد لمنافذ العمل وأبواب الرزق أمام غير المحتكرين..

والاحتكار هرعس ولغي نتح هلذبو هعيب نع عانتمالاو لمع وأ ةعفنم وأ لام سبج وه  
هيلإ سانلا ةجاح ةدش عم

أما الادخار للقوت فليس من باب الاحتكار وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يبيع نخيل بني النضير ويحبس لأهله قوت سنتهم ومناطق تحريم الاحتكار هو حقيقة الضرر من حيث هو بقطع النظر عن نوع الشيء المحتكر، فيجبر هؤلاء على بذل ما لديهم، رعاية لحق الأمة، ودفعاً للضرر عنها في مثل هذه الظروف، بالثمن أو أجر المثل العادل، إذا امتنعوا عن ذلك. وأساس هذا الأمر: أن كل ما لا تقوم مصالح الأمة إلا به فتحصيله واجب. والاحتكار محرم، وهذا مذهب جمهور الفقهاء

وروي عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنه قال: «لا حكرة في سوقنا، لا يعمد رجال بأيديهم فضول من الذهب إلى رزق لله نزل بساحتنا فيحتكرونه علينا وروي أن عثمان رضي الله عنه كان ينهى عن الحكرة

وروي عن علي رضي الله عنه أنه قال: «من احتكر الطعام أربعين يوماً قسا قلبه» والاحتكار من باب الظلم قال العلماء: لأن ما بيع في المصر فقد تعلق به حق العامة، فإذا امتنع المشتري عن بيعه عند شدة حاجتهم إليه فقد منعهم حقهم، ومنع الحق عن المستحق ظلم وحرام، يستوي في ذلك قليل المدة وكثيرها، لتحقق الظلم.

ويقول الإمام مالك رحمه الله: «الحكرة في كل شيء في السوق من الطعام والزيت والكتان وجميع الأشياء والصوف، وكل ما أضرب بالسوق ... فإن كان لا يضرب بالسوق فلا بأس بذلك».

قال ابن القيم رحمه الله: ولهذا كان لولي الأمر أن يكره المحتكرين على بيع ما عندهم بقيمة المثل عند الضرورة إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس في مخمصة، أو سلاح لا يحتاج إليه والناس محتاجون إليه للجهاد أو غيره.

## الإحتكار لغةً

من الحكرة وهو السيطرة

## الإحتكار إصطلاحاً

الاحتكار هو حبس مال أو منفعة أو عمل، والامتناع عن بيعه وبذله حتى يغلو سعره غلاءً فاحشاً غير معتاد، بسبب قلتة، أو انعدام وجوده في مظانه، مع شدة حاجة الناس أو الدولة أو الحيوان إليه

## الحلقة السادسة

### لا خِلاَبَة !!

\*\*\*

أكيد الكلمة غريبة عن جل المتابعين .. والسبب بعدنا عن القراءة في أحاديث النبي صلى الله عليه وسلم وفي كتب الفقه ..

وهي ببساطة معناها لا خداع ولا استغلال لضعف عقل المشتري ..

للأسف هذا السلوك موجود وبكثرة في طائفة من التجار .. بل يعده بعضهم من التمرس والخبرة في البيع .. وهو أيضا من الفرص المحرم انتهازا من التاجر ..

فإن أتاكَ طفل ليشتري أو امرأة كبيرة في السن أو رجل ضعيف التمييز فإياك أن تستغل نقاط الضعف هذه فتمرر عليه بيعة لا يقبل بها من خلا من هذه النقاط ..

بل كن تاجرا مؤمنا وعامله كأخ لك ... بع له كأنما أنت الذي تشتري

عن عبد الله بن عمر، أنّ رجلاً ذكر للنبيّ صلى الله عليه وسلم أنّه يُخدع في البيوع، فقال: ((إذا بايعت فقل: لا خِلاَبَة)).

قال النَّوَوِيُّ: (معنى لا خِلاَبَة: لا خَدِيعَة، أي: لا تحلُّ لك خَدِيعتي، أو لا يلزمني خديعتك)

وهذا الرجل الصحابي الكريم ذكر عنه أن اسمه منقذ وأنه كان قد أتت عليه سبعون ومائة سنة وزاد بعضهم أنه كان ضريرا أيضا كما أنه كان قد شج في رأسه جرحا غائرا في الجاهلية ، فأثر ذلك عليه في النطق حتى إنه كان إذا قال كما قال له النبي صلى الله عليه وسلم كان يقول : لاخِياَبَة .

وجاء في بعض الروايات أنه كان في عقدته ضعف يعني في عقله ، فأتى أهله النبي - عليه السلام - فقالوا : يا نبي الله احجر على فلان إنه يبتاع وفي عقدته ضعف ، فدعاه نبي الله فنهاه عن البيع ، فقال : يا نبي الله إني لا أصبر على البيع ، فقال رسول الله - عليه السلام - : إن كنت غير تارك للبيع فقل هاء وهاء ولا خِلاَبَة .

ذكر بعضهم أنه من طرائف هذا الحديث اختيار الرسول صلى الله عليه وسلم له هذه الكلمة: لا خلابة بدلا من الكلمة الصريحة لا خديعة ليدلّ بذلك على ضعفه الذي استحق معه أن تكون له معاملة خاصة حيث يظهر من نطقه إصابته .

وبموجب هذا الشرط الذي يذكره منقذ لمن يبتاع منه أصبح له الخيار إذا عاد بالسلعة لأهله فوجدوه قد غبن فيها أي بيعت له بأكثر من سعر السوق عادة أن يردّها للبائع ويلزمه القبول .

قال بعض الباحثين إن فائدة قوله ذلك أن البائع الصالح يبيعه ولا يخدعه، والبائع المستغل يستغلّ ضعفه ويخدعه!

وقال : إذا باعه البائع وكان صالحًا فله ثواب، وقد يبيعه صفقة لا يحظى بها الأسوياء المهرة!

وإذا باعه بائع استغلّ ضعفه وغبنه فإنه يأثم، ولو كان الغبن يسيرًا!  
فمن مقاصد الشريعة أنها تحمي الضعفاء، بخلاف النظم البشرية التي تحمي الأقوياء!

ولو كان سويًا وغبنه فإنه قد لا يأثم ولو كان الغبن فاحشًا! اهـ  
فكل من كان ضعيف النظر في أمر التجارة فله أن يسلك مسلك منقذ كما نص على ذلك جمع من العلماء وهذا فيما يخفى من أمر الخداع في البيوع أو الغبن في السعر وقال جمع من العلماء : كل ما جعل رسول الله - صلى الله عليه وسلم - لمنقذ من الخيار فيما اشتراه ، وما جعل له في أن لا يخدع شرطًا يشترطه بقوله : لا خلابة فجائز اشتراطه اليوم لكل الناس ، فلو أن رجلا شرط على بائعه أنه بالخيار فيما ابتاعه منه ثلاثا ، وقال له : إنك متى ما خدعتني في هذه السلعة وبانت خديعتك لي فيها فأنا بالخيار ثلاثة أيام ، إن شئت أمسكت ، وإن شئت رددت - كان له شرطه ، وذلك جائز، وله الخيار على حسب ما اشترط .

وأما الخديعة التي فيها الغش وستر العيوب فمحظورة على الناس كلهم ، فللمشتري إذا اطلع على العيب حتى \_ وإن لم يقل هذا الشرط \_ الخيار في البقاء على هذه البيعة أو الرد على حسب السنة في ذلك وستفرد لهذا الموضوع حلقة خاصة إن شاء الله .

عن عبدالله بن عمر رضي الله عنهما :

أَنَّ رَجُلًا ذَكَرَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللهُ  
عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي البُّيُوعِ،  
فَقَالَ: إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ: لَا خِلَابَةَ

متفق عليه

أي أن رجلاً ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم، أنه يُخدع في البُيوع فأراد  
صلى الله عليه وسلم أن يحميه من الخداع فقال: ((إذا بايعت فقل:  
"لا خِلاَبَة"))، أي: لا خديعة، وإنما أمره أن يقول ذلك لمن يتعامل معه تنبيهاً  
له بوجوب الصدق والأمانة والنصح في المعاملة، أي: لا تُخادعني؛ فإن  
الإسلام لا يبيح الخديعة ولا يقر بيع الخديعة.

فالدال على الخير كخافه  
ALBETAQA.SITE



احرص على طباعة  
ونشر هذه الورقة

## الحلقة السابعة

### الإقالة!!

\*\*\*

البضاعة المباعة لاترد ولا تستبدل !!!

كم مرة قرأت هذه اللافتة عند المحلات التجارية ؟

هل خطر في بالك أن تلك المسألة لم يدعها شرعنا الحنيف ؟

هل تخيلت أن ينزل فيها وحي من الله ويتكلم فيها النبي صلى الله عليه وسلم ؟

خلق كريم من أخلاق التاجر المسلم المتميز عن سائر التجار من الكفار والفجار ومن

جهل الأجر العظيم الذي سنتكلم عنه أولم يرفع به رأسا

والإقالة هي فسخ العقد ورجوع كل من المتعاقدين بما كان له . بمعنى: أن يشتري

الإنسان شيئاً ثم يظهر له عدم حاجته إليه، فيطلب الإقالة وفسخ العقد .

إذن الإقالة هي السماح برد البيع أو استبداله

الآن اتضح عنوان الحلقة !

ولكن ليعلم أن الإقالة ليست مقتصرة على البيوع فقط وإنما هي عامة في كل عقد

وما يهمنا هنا تعلقها بعقد البيع

الكثير من الناس قد يتسرع بشراء بضاعة ما ثم بعدما يتأمل يتندم على هذا البيع

ويتمنى لو لم يفعل ذلك فيأتي للبائع ويطلب منه أن يقيله في هذا البيع ويرد عليه

السلعة المشتراة فيصطدم بتلك اللافتة القبيحة أو يرفض التاجر وإن لم يعلق هذه

اللوحة ..

كم منا حصل له هذا الموقف وتمنى لو قابل خلقا جميلا من التاجر يرحب بسببه

برده للبيع طالما لا ضرر فيه عليه من ذلك

وماذا سيحصل هذا التاجر وقد خسر بيعة كان قد كسب من ورائها ربحا ولعله

لا يجد آخر يشتريها ؟؟

انظر للأجر العظيم في حديث النبي صلى الله عليه وسلم وهو يقول : من أقال مسلما

أقال الله عثرته يوم القيامة !!

وإنما كانت الإقالة مشروعة؛ "لما فيها من التيسير على الناس، وتخليصهم مما

يظنون أنه ورطة يندمون على الوقوع فيها، فقد يعقد أحدهم عقداً ثم يرى أنه

مغبونٌ فيه، أو أنه ليس بحاجة إليه، فيبقى في غمٍّ وكرب، ويكون في إقالته منه تنفيسٌ لكربه وتفريج لغمّه، وفي ذلك من الأجر ما فيه"

والأصل أن البيع عقد ولا يحق لأحد طرفي العقد فسخه بدون رضا من الطرف الثاني إذ إن مبنى البيع على التراضي ..

وهنا تأتي صورة أخرى وهي هل يمكن للبائع مثلاً أن يطلب فرقاً في المال فيرد السلعة ولكن بمقابل أقل من سعر شرائها؟ وهذا لا بأس به طالما تراضى عليه الطرفان ولكنه ليس إقالة وإنما بيع جديد تحول فيه كل طرف للطرف الآخر ولكنه يؤجر عليه كذلك إن كان فيه تنفيساً لكربة أخيه وعدم استغلال لموقفه فقد قال صلى الله عليه وسلم من نفس عن مسلم كربة من كرب الدنيا فرج الله عنه كربة من كربات يوم القيامة .

وكثير هي المواقف التي يعرضها المستفتون على العلماء التي يظهر فيها ما يتعرض فيه بعضهم للعنت الشديد بسبب عدم قبول البائع إقالة المشتري ولذا فعلى التاجر المسلم الحق أن يسارع لتنفيذ هذا الخلق الرائع .

ولا يدخل فيما ذكرناه في هذه الحلقة رد السلعة المعيبة فهذا باب آخر بل يلزم التاجر أن يردّها وليس ذلك بمنة منه وتفضل وسوف نمر على هذا الأمر بإذن الله في حلقة خاصة .

**الإقالة: فسخ العقد برضا**

**الطرفين/دراسة مقارنة**

**رسالة ماجستير**

## الحلقة الثامنة

### نصح البائع للمشتري !!

\*\*\*

في حلقة اليوم نعرض خلقا عاليا من أخلاق التاجر المسلم .. وقبل أن نخوض فيه نسأل سؤالاً لجميع المتابعين : هل سبق أن رأيتم بائعاً ينصح من يشتري منه مثلاً ألا يشتري تلك البضاعة أو رأيتم رجلاً يعرض عليه سلعة بسعر مخفض فيرفض شراءها بهذا السعر ويطلب أن يشتريها بسعر أعلى لأنها تستحق ذلك؟؟

هذا الخلق الكريم هو موضوعنا اليوم .. ولا تعجب فقد وجدت هذه الصورة بل وتكررت ولكن عند من؟؟

عند التاجر المسلم الحق ..

ليس الاستثمار كما قلنا اهتبالاً للفرص القائمة على استغلال ضعف الطرف الآخر وقلة إدراكه وإنما العكس إن الفرصة تكمن في نفعك لأخيك المسلم وحرصك عليه كما تحرص على نفسك فكلنا نعرف الحديث الصحيح : لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه .

إن النبي صلى الله عليه وسلم قد بايع أصحابه \_ ونحن تبع لذلك \_ على أمر عظيم فعن جرير بن عبد الله البجلي رضي الله عنه قال: "بايعت رسول الله ﷺ على إقام الصلاة وإيتاء الزكاة، والنصح لكل مسلم .

انظروا كيف وقع ذلك في هذا الحديث في المرتبة الثالثة بعد الصلاة والزكاة . يقول أحد شراح هذا الحديث وفقه الله : فلو أن التاجر كان عاقلاً ونصح للناس، وصدق معهم في البيع والشراء، فإن الناس يقبلون عليه، ويحصل له من الربح والظفر بالتجارة ما لا يحصل لغيره، فهذا التاجر مثلاً، الذي يوجد عنده أنواع من السلع، ويأتي الإنسان الذي لم يجرب، ولم يخبر هذه السلع فلا يدري ما هو النوع الجيد من النوع الرديء ، وقد تكون هذه السلعة مكتوب عليها صنعت في البلد الفلاني، والواقع أنها ليست كذلك، والبائع يعرف هذا . فالواجب أن يبين له، يقول له: هذه لا تستحق إلا هذا المبلغ، وهذه لا تبقى إلا وقتاً يسيراً لأنها رديئة، وقيمتها كذا، وهذه متوسطة وقيمتها كذا، وهذه عالية الجودة وقيمتها كذا، ويضع الخيار للمشتري، ويبين له ما يحتاج إليه، ولا يكون غاشياً له، فيقول مثلاً: هذا

الجهاز مكتوب عليه كذا، لكنه في الواقع مصنوع في المكان الفلاني، وفيه المشكلات الفلانية، وقيمه كذا، وأما هذا فلا توجد فيه هذه العيوب، ولكنه وسط بين الجودة والرداءة، وهكذا... وهكذا من أراد أن يشتري طعاماً كالعسل مثلاً أو ثياباً أو غير ذلك، وما أكثر الغش في مثل هذه الأمور، كذلك السيارات، والعقارات. اهـ

وانظروا لجري رضي الله عنه كيف جعل هذا الحديث واقعا عاشه في تجارته فقد اشترى ذات يوم فرسا من رجل، ثم جرهما، فما زال يزيد في قيمتها، حتى أوصلها إلى ثمانمائة، بدلاً من ثلاثمائة وهي القيمة التي حددها صاحبها عند عرضها للبيع، وقال: إن فرسك تستحق أكثر من ذلك.

وانظروا لهذا الحديث العجيب:

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "اشترى رجل من رجل عقاراً، فوجد الذي اشترى العقار في عقاره جرة فيها ذهب، فقال الذي اشترى العقار للبائع: خذ ذهبك، أنا اشتريت منك الأرض، ولم أشتري الذهب؛ وقال الذي باع له الأرض: إنما بعثت الأرض وما فيها؛ فتحاكما إلى رجل، فقال الذي تحاكما إليه: ألكما ولد؟ قال أحدهما: نعم؛ وقال الآخر: لي جارية. أي بنت؛ قال: أنكح الغلام الجارية، وأنفقا على أنفسهما منه؛ فانصرفا."

فلا يدري والله المطلع على هذا الحديث أيعجب أكثر من البائع، أم من المشتري، أم من الحكم؟ فكل واحد منهم أشد عجباً وأعظم ورعاً من الآخر.

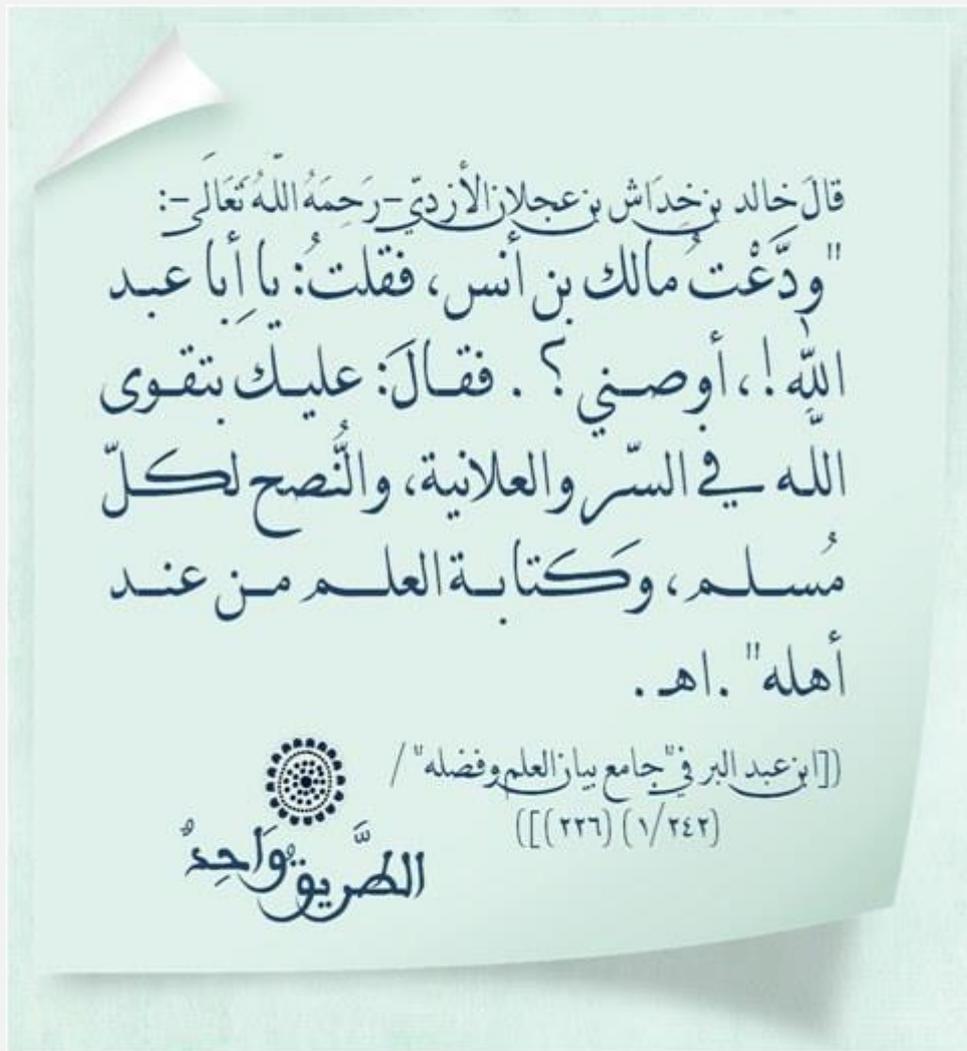
ما ذكر رسول الله صلى الله عليه وسلم هذه الحادثة لأمته إلا لتتخلق بمثل هذه الأخلاق الفاضلة، وتتشبه بهؤلاء الثلاثة: البائع، والمشتري، والحكم، وإلا لتعامل بالصدق وتحفظ الأمانة، وتحرص على الشرف وحسن السمعة، ولا يستحل أحدنا ما لا يستحقه، فتحصل الثقة، وتحل البركة، ويخف الطمع، ويصح الورع.

كان أحد التابعين بالبصرة له غلام بمنطقة أخرى فكتب إليه الغلام: إن قصب السكر قد أصابته آفة في هذه السنة فاشتر السكر قال: فاشترى سكرًا كثيرًا، فلما جاء وقته ربح فيه ثلاثين ألفاً، قال: فانصرف بها إلى منزله فأخذ يفكر طيلة ليله في الربح فقال: ربحت ثلاثين ألفاً وخسرت نصيح رجل من المسلمين، فلما أصبح غداً إلى الرجل الذي كان اشترى منه السكر فدفع إليه الثلاثين ألفاً فقال: هذه لك بارك الله لك فيها، قال: ومن أين صارت؟ قال: لما اشتريت منك السكر لم أت الأمر من

وجهه، إن غلامي قد كان كتب إليّ أنّ قصب السكر أصابته آفة فلم أعلمك ذلك ولعلك لو علمت لم تكن تبيعني، فقال: رحمك الله قد أعلمتني الآن، وقد طيبتها لك، قال: فرجع إلى منزله فبات تلك الليلة ساهراً وجعل يتفكر في ذلك ويقول: لم آت الأمر من وجهه ولم أنصح مسلماً في بيعه، لعله استحيا مني فتركها لي، فبكر إليه من الغد فقال: عافاك الله خذ مالك فهو أصلح لقلبي، قال: فدفع إليه الثلاثين ألفاً.

هذه صور واقعية لمن طبق هذا الخلق على الأرض ونقلها من العلم للعمل وقد سبق شيء منها في الحلقات الماضية.

فنصيحتي لتجارنا أن يعوا ذلك، وأن يتشبهوا بأسلافهم الأخيار، ولا ينساقوا وراء الطمع والجشع، فيخسروا الدنيا والآخرة، وليعلموا أن الحرام يُذهب الحلال والحرام.



## الحلقة التاسعة

### خيار المجلس !!

\*\*\*

لنتخيل معا تاجرا أتاه أحد العملاء فقلب في معروضاته وأخذ يسأل عن المزايا والعيوب والتاجر منهمك في ترويج سلعته على العميل ويبدل قصارى جهده في ذلك ويعرض عليه خيارات متعددة حتى وصل بعد لأي وجهد إلى سلعة أعجبت العميل فأخذ العميل يتحقق منها ومن صفاتها ثم أخرج نقوده أخيرا وعدها وسلمها للبائع كاملة تامة وتنفس البائع هنا الصعداء فقد نجحت الصفقة أخيرا !  
وتخيل لو كان هذا العميل من الجنس اللطيف وتصور العناء الذي تعرض له التاجر

هذه ابتسامة سريعة لاتفسد للود قضية ..

انتظرأيها التاجر فإن صفقتك نجحت جزئيا ولم تنته ! كيف ؟؟

قد يطرأ على العميل بعد أن استلم السلعة وسلمك المال تردد وخطر في نفسه أن السعر الذي دفعه كان مبالغا فيه أو لربما يمكنه تأجيل الشراء فترة فهو بحاجة لهذا المال لأمر آخر قد يكون أهم وهنا يقول لك : معذرة أعد إلي نقودي فقد تركت هذه البيعة ولا أريدها !!

كثير من التجار قد يرفض ذلك أو يوجه لوما شديدا للعميل وربما طلب منه ألا يعود للتعامل معه مرة أخرى .. وهذا كله سببه جهل التاجر بما يسمى في الشرع بخيار المجلس فتعالوا لتتعرف عليه ..

لكن قبل ذلك نبين أن الخيار ينقسم إلى أقسام كثيرة وأشهرها عشرة وهي : خيار المجلس .. والشرط .. والغبن .. والتدليس .. والعيب .. والخيانة .. وخيار الاختلاف في الثمن .. وخيار تفرق الصفقة .. وخيار الإعسار .. وخيار الرؤية .

فخيار المجلس معناه إذا حصل الإيجاب والقبول من البائع والمشتري وتم العقد فلكل واحد منهما حق إبقاء العقد أو إلغائه ما دام في المجلس (أي محل العقد) إلا إذا اتفقا على أنه لاخيار . فقد يحدث أن يتسرع أحد المتعاقدين في الإيجاب أو القبول، ثم يبدو له أن مصلحته تقتضي عدم إنفاذ العقد، فجعل له الشرع هذا الحق لتدارك ما عسى أن يكون قد فاتته بالتسرع.

روى البخاري ومسلم عن حكيم بن حزام أن رسول الله - ﷺ - قال: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما).

أي أن لكل من المتبايعين حق إمضاء العقد أو إلغائه مادام لم يتفرقا بالأبدان، والتفرق يقدر في كل حالة بحسبها، ففي المنزل الصغير بخروج أحدهما، وفي الكبير بالتحول من مجلسه إلى آخر بخطوتين أو ثلاث، فإن قاما معاً أو ذهباً معاً فالخيار باق. والراجح أن التفرق موكول إلى العرف، فما اعتبر في العرف تفرقاً حكم به، وما لا فلا.

عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ: «إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلَانِ فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، وَكَانَا جَمِيعًا، أَوْ يُخَيَّرُ أَحَدُهُمَا الْآخَرَ، فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ، فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ، وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ يَتَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا الْبَيْعَ، فَقَدْ وَجَبَ الْبَيْعُ»

يقول ابن عمر رضي الله عنهما : بعث من أمير المؤمنين عثمان رضي الله عنه مالا بالوادي بمال له بخير، فلما تبايعنا رجعت على عقبي حتى خرجت من بيته خشية أن يردني البيع، وكانت السنة أن المتبايعين بالخيار حتى يتفرقا.

وكان هذا سلوك ابن عمر الدائم إذا اشترى شيئاً يُعجبه فارق صاحبه،

قال مولاه نافع : كان إذا بايع رجلاً فأراد ألا يقيله قام فمشى هنيئاً ثم رجع إليه وربما خير صاحبه كما في الحديث إذ إن ابن عمر رضي الله عنه كان شديد الاتباع لما يعرف من حديث قال عبد العزيز بن حكيم : رأيت ابن عمر اشترى من رجل بغيراً فأخرج ثمنه فوضعه بين يديه، فخيره بين بعيده وبين الثمن.

وإلى القول بخيار المجلس هذا ذهب جماهير العلماء من الصحابة والتابعين .

وقد قضى بذلك إمام القضاة شريح رحمه الله

فقال أبو الضحى رحمه الله شهدت شريحاً واختصم إليه رجلان، اشترى أحدهما من الآخر داراً بأربعة آلاف فأوجيها له، ثم بدا له في بيعها قبل أن يفارق صاحبا، فقال: لا حاجة لي فيها، فقال البائع: قد بعثك فأوجبت لك، فاختصما إلى شريح، فقال: هو بالخيار ما لم يتفرقا،

كما قضى بذلك الإمام الشعبي أيضاً ..

وهذه قصة جميلة يروها لنا الإمام الكبير قاضي طبرية عباد بن نسي قال رحمه الله :  
غزونا غزوة فنزلنا منزلا ، فباع صاحب لنا فرسا بغلام ، ثم أقاما بقية يومهما  
وليلتهما ، فلما أصبحا من الغد قام الرجل إلى فرسه ، يسرجه فندم فأتى الرجل  
وأخذه بالبيع فأبى الرجل أن يدفعه إليه . فقال : بيني وبينك أبو بردة صاحب النبي  
صلى الله عليه وسلم فأتيا أبا بردة في ناحية العسكر فقالا له هذه القصة : فقال : "  
أترضيان أن أقضي بينكما بقضاء رسول الله صلى الله عليه وسلم " .  
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " البيعان بالخيار " ما لم يتفرقا . " ما أراكما  
افترقتما "

فهل نروض أنفسنا على هذا الخلق الجميل ؟؟

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

البيعان بالخيار ما لم  
يتفرقا ، فإن صدقا وبينا  
بورك لهما في بيعهما ، وإن  
كتما وكذبا محقت  
بركة بيعهما

متفق عليه

سلسلة  
البيع

AlBctaga.com



## الحلقة العاشرة

### الغش وأشكاله!!

\*\*\*

كلنا بالتأكيد مر علينا في المدارس وفي خطب الجمعة حديث الرجل الذي مر عليه النبي صلى الله عليه وسلم وعنده صبرة من طعام ...

عن أبي هريرة: أن رسول الله مر على صبرة طعام، فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللاً، فقال: ((ما هذا يا صاحب الطعام؟))، قال: أصابته السماء يا رسول الله! قال: ((أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس، من غش فليس مني))؛ رواه مسلم.

فانحصر في أذهاننا أن هذه هي الصورة التقليدية للغش ويكاد كثير منا لا يعرف حديثاً في الغش سوى هذا الحديث بل أصبح حديث النهي عن الغش مقتطعا من سياق البيع إلى ما يدل عليه عموم اللفظ وغاب عن أذهان كثيرين تعلقه أول ما يتعلق بالغش في البيع حتى أصبح ألصق بالامتحانات المدرسية منه بالبيع !!

ومن أنواع الغش الخطيرة الغش للرعية وفي الحديث الصحيح عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: ((ما من عبد يسترعيه الله رعية يموت يوم يموت وهو غاش لرعيته، إلا حرم الله عليه الجنة)).

وأخطر الغش الغش في الدين ، وهو غش علماء السلاطين وتجار الدين فكتمان الحق ، وخاصة في الأزمان ، من الغش للأمة .

فلاشك أن النهي عن الغش عام في كل أمور الحياة ولكنه أول ما يلزم الحذر منه هو الغش في البيوع فهو سبب ورود الحديث وكما أن للآيات أسبابا للنزول هي أول ما تدخل في مدلول الآية فكذلك للحديث أسباب ورود هي أيضا أول ما تدخل في المراد من الحديث .

قال الإمام ابن تيمية رحمه الله : (والغش يدخل في البيوع بكتمان العيوب، وتدليس السلع، مثل أن يكون ظاهر المبيع خيراً من باطنه، كالذي مرّ عليه النبي صلى الله عليه وسلم وأنكر عليه. ويدخل في الصناعات مثل الذين يصنعون المطعومات من الخبز، والطبخ، والعدس، والشواء وغير ذلك، أو يصنعون الملابس كالنسّاجين، والخياطين، ونحوهم، أو يصنعون غير ذلك من الصناعات، فيجب نهيمهم عن الغش والخيانة والكتمان. ا.هـ

وللأسف يوجد كثير من التجار اليوم يسعدون بغشهم للطرف الآخر ويعدون ذلك نوعاً من الذكاء التجاري ولا أظن يوجد منا أحد لم يواجه مثل هذه النوعية التي انتشرت في شتى مجالات الحياة .. فليست التجارة محصورة في دكان لحم يقف فيه بائع أو عربة فاكهة يجول بها صاحبها فيخلط لك الجيد بالرديء من حيث لا تشعر وإنما تطور الأمر لمقاولة يخدعك في كمية الحديد اللازمة للبناء فيتسبب في انهيار منزل أو كوبري فتزهق أرواح وتدمر ممتلكات غالية وثمانينة .. أصبح الغش في أموال مزورة تغرق الأسواق وتضرب اقتصادات البلاد ...

والغش من المحرمات وقد نقل العلماء الإجماع على تحريمه .

ولخطورة الغش وما ينطوي عليه من خلق ذميم تبرأ النبي صلى الله عليه وسلم من صاحبه وقال ليس مني .. وهذا وعيد شديد من علامات كبائر الذنوب والعياذ بالله . ونحن هنا وفي البيوع التقليدية يوجد أنواع من الغش سنفرد بعضها برسائل سريعة تأتي إن شاء الله ومن ذلك بيع المصرة وخيار العيب والتطفيف في الكيل والوزن .

ومن صور الغش المشاهدة : إطعام النحل للسكّر حتى تُكثر نتاجها ، وخلط الماء باللبن حتى يكثر ، وبيع البضائع المقلّدة على أنها أصلية ، ومنع المشتري من فحص السلعة أو تجربتها قبل شرائها ، وعدم الوفاء بالعقود التجارية بصفة عامة من الطرفين على حد سواء .

ومن أنواع الغش الحديثة المتاجرة بإعداد البحوث والرسائل العلمية لينال بها الطلاب الشهادات العلمية .

وقريحة من لا خلاق لهم لا تنضب من ابتكار صور جديدة له في كلّ عصرٍ وبلد . ولن يكون علاج مثل هذا الداء العضال إلا بإيقاظ الضمائر وإحياء جانب المراقبة عند الأفراد، فيعلم كل فرد أن الله مطلع على أعماله وسوف يحاسبه، ويتزامن ذلك مع إيجاد عقوبات رادعة تُعاقب كل من سوّلت له نفسه خيانة الأمانة .

عن ابن مسعود رَضِيَ اللهُ عَنْهُ

قال: قال رسول الله ﷺ:

"من غشنا فليس منا  
والمكر والخداع في النار"

انظر: السلسلة الصحيحة ح ١٠٥٨

## الحلقة الحادية عشرة

### خيار العيب

\*\*\*

بعض السلع يكون بها عيب يخفى على المشتري ولو علم بهذا العيب لما أقدم على شرائها وهذا العيب قد يكون البائع على علم به فيجب عليه بيان هذا العيب للمشتري ولو أدى ذلك لفقدانه الصفقة

فإن لم يخبره فهذا نوع من الغش الذي تكلمنا عنه في الحلقة السابقة وأما إذا لم يكن يعلم به البائع أو علم به ولم يخبر صاحبه واكتشفه المشتري فهنا يوجد تشريع حكيم في ديننا الحنيف يقال له خيار العيب ..

فما أجمل هذا الدين وما أدق تشريعاته !!

وليكن في العلم أولاً حرمة كتمان العيب عند البيع ، فيحرم على الإنسان أن يبيع سلعة بها عيب دون بيانه للمشتري

فعن عقبة بن عامر قال: سمعت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - يقول: (المسلم أخو المسلم، لا يحل لمسلم باع من أخيه بيعاً وفيه عيب إلا بينه)

وقد روى العلماء قصة شراء العداء بن خالد من النبي صلى الله عليه وسلم وقد روى أنه كتب له النبي - صلى الله عليه وسلم كتاباً فيه : "هذا ما اشتراه العداء بن خالد بن هوزة من محمد رسول الله اشترى منه عبداً أو أمة، لا داء، ولا غائلة، ولا خبثة، بيع المسلم من المسلم"

وقوله : لا داء ، أي: لا عيب، ولم يرد نفي الداء مطلقاً؛ بل نفي داءٍ مخصوصٍ وهو ما لم يَطَّلِع عليه.

والغائلة: الزنى، والسرقه، والإباق

وقال العلماء : الداء : ما كان في الخُلُق، والخبِثَة: ما كان في الخُلُق، والغائِلَة: سكوت البائع على ما يعلم من مكروهه في المبيع.

نعود لخيار العيب :

إذا كان العيب في السلعة ظاهراً للمشتري وتم العقد وهو يعلم بالعيب فليس له خيار بعد ذلك لرد السلعة لعيبها ذلك .

أما إذا تبين له العيب بعد الشراء فهنا له الحق في ردها لأجل هذا العيب وهذا هو ما يسمى خيار العيب ويقع العقد صحيحاً، ولكن لا يكون لازماً، وله الخيار بين أن يرد المبيع ويأخذ الثمن الذي دفعه إلى البائع، وبين أن يمسكه ويأخذ من البائع من الثمن بقدر ما يقابل النقص الحاصل بسبب العيب، إلا إذا رضي به أو وجد منه ما يدل على رضاه، كأن يعرض ما اشتراه للبيع أو يستغله أو يتصرف فيه.

فقد قال العلماء "إذا اشترى سلعة فعرضها للبيع بعد علمه بالعيب بطل خياره" وإذا اختلف المتبايعان فيمن حدث عنده العيب مع الاحتمال ولا بينة لأحدهما فالقول قول البائع مع يمينه وقيل العكس .

وهنا صورة لطيفة وهي تتعلق بالسلعة التي يتبين فسادها بعد استعمالها كشراب البيض الفاسد مثلاً فإذا كسره المشتري فوجده فاسداً يحق له الثمن كاملاً وإن لم يتمكن من رد السلعة .

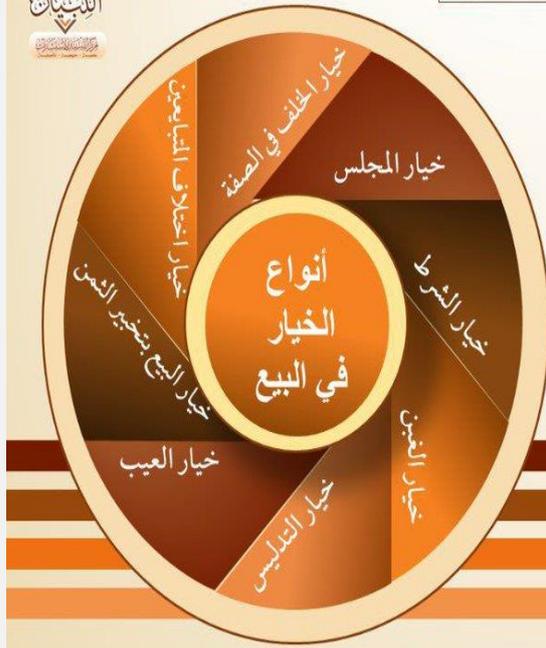
وتوجد قصة طريفة تتعلق بموضوعنا نذكرها للفائدة  
فعن أبي سباع رضي الله عنه قال: «اشتريت ناقة من دار وائلة بن الأسقع، فلما خرجت بها أدركني جحر إزاره فقال: اشتريت؟، قلت: نعم، قال: أيّن لك ما فيها، قلت: وما فيها؟ قال: إنها لسمينة ظاهرة الصحة، قال: أردت بها سفراً أو أردت بها لحماً؟، قلت: أردت بها الحج، قال: فارتجعها، فقال صاحبها: ما أردت إلى هذا أصلحك الله، تفسد علي؟ قال: إني سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: لا يحل لأحد يبيع شيئاً إلا بين ما فيه، ولا يحل لمن علم ذلك إلا بينه»

أيضاً هناك مصطلح قد يمر علينا وهو قولهم الخراج بالضمان .. فما قصة ذلك؟  
وماتعلقه بخيار العيب؟؟

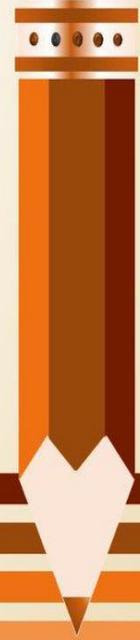
هذا ما سنعرفه في الحلقة القادمة إن شاء الله فابقوا معنا



## أنواع الخيار في البيع



- ◆ خيار المجلس
- ◆ خيار الشرط
- ◆ خيار الغبن
- ◆ خيار التدليس
- ◆ خيار العيب
- ◆ خيار البيع بتخيير الثمن
- ◆ خيار اختلاف المتبايعين
- ◆ خيار الخلف في الصفة



#درس\_زاد\_المستفنع

## الحلقة الثانية عشرة

### الخراج بالضمان

\*\*\*

قد تكون المصطلحات فيها نوع من الغرابة لقلة استخدامها في لغتنا الدارجة ولكن إذا وضحت تبين أنها سهلة لا غموض فيها فالخراج هو كل ما يخرج من الشيء من منفعة فخراج الشجر ثمره، وخراج الحيوان نسله وحليبه وخراج الدار السكن فيها أو إيجارها وخراج السيارة ركوبها وغير ذلك من المنافع .

فالمقصود أي منفعة يستغلها المشتري من السلعة في حال بقائها في يده . والضمان هو الكفالة والالتزام يعني تحمل المشتري لقيمة السلعة طالما هي في يده . وتقدير الكلام : الخراج مستحق بالضمان .

والمعنى العام للحديث: أن كل ما كان من ضمان الإنسان في حال تلفه فإنه يستحق غلته بمقابل ضمانه له لو تلف، فلو أنه اشترى سيارة وقبضها ثم بانت معيبة، فله حق الرد بالعيب، وليس للبائع أن يطالبه بالأجرة مقابل الانتفاع بها خلال الفترة التي كانت في يده، إذ لو تلفت قبل الرد لكانت من ضمان المشتري، ولا رجعة له على البائع، فجعل هذا مقابل هذا.

وهذا المصطلح داخل تحت قاعدة أخرى مهمة وهي قولهم الغنم في مقابلة الغرم . فللمشتري الحق في غنيمة المنفعة في مقابل تحمله لغرامة الضمان إذا تلف المبيع وهو في يده .

وأصل هذه القاعدة العظيمة ماروته أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها إذ ذكرت أن رجلاً اشترى عبداً فاستغله (أي استعمله واستفاد منه) ، ثم وجد به عيباً ، فرده للبائع ، فاشتكى البائع وقال : يا رسول الله، إن المشتري قد استغلّ غلامي أي استفاد منه تلك الفترة ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((الخراج بالضمان))

والأمثلة الواقعية على ذلك كثيرة :

فمن اشترى سيارة واستعملها أو أجرها لغيره مدة من الزمن ثم اكتشف فيها عيباً فإنه لا يلزمه دفع أجرة لهذه المدة التي انتفع فيها بالسيارة .. لأن السيارة لو تلفت أو

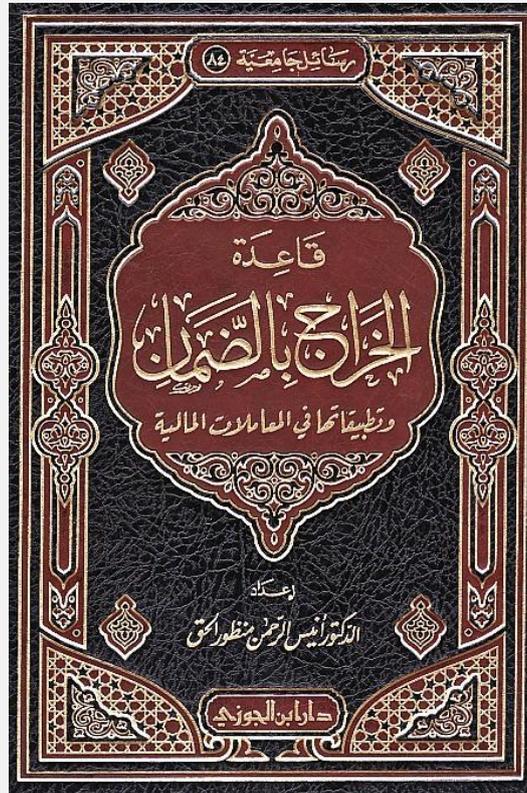
حدث لها حادث خلال تلك المدة فهو المسئول عن كل تكاليف إعادتها كما كانت ..لكن يلاحظ أن هذا العيب لابد أن يكون موجودا قبل الشراء وأن يكون خفيا ليس ظاهرا ولم يخبر به البائع وليس من العيوب المعهودة في مثل هذه السيارة حسب موديلها وتاريخ تصنيعها ونحو ذلك .

كذلك لو اشترى حيوانا ثم استفاد من حليبه مثلا أو كان مركوبا فركبه وحمل عليه متاعه ثم اكتشف به مرضا داخليا قديما فإنه يستحق كل ثمنه وليس للبائع سوى حيوانه الذي باعه .

وأيضا لو اشترى شقة فتبين أنها آيلة للسقوط بسبب غش المقاول ووجد توصيلات السباكة والكهرباء مثلا فيها فاسدة فإن يستحق مادفعه ولايلزمه إيجار لمدة سكناه في تلك الشقة .

والأمثلة على ذلك كثيرة .

والذي يقرر العيب وكونه سابقا للبيع هم أهل الخبرة .. وليس الأمر دعوى يدعمها المشتري دون بينة وإلا لضاعت حقوق البائعين فالإسلام بسماحته يراعي حقوق الطرفين والحمد لله رب العالمين .



## الحلقة الثالثة عشرة

### بيع الغرر!

\*\*\*

ياترى هل وردت آية تنص على تحريم شيء يسمى ببيع الغرر؟؟  
الجواب : لا !! ولكن يكفي أنه قد ورد النهي عنه في حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم فإنه لا ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى ..  
فعن أبي هريرة (أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر).  
كما جاء عنه صلى الله عليه وسلم النص على بعض أنواع بيوع الغرر  
فعن ابن مسعود (أن النبي صلى الله عليه وسلم قال لا تشتروا السمك في الماء فإنه غرر).

وعن ابن عمر قال (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن حبل الحبلية)  
كما أن القرآن قد ذكر ذلك ضمنا في قوله تعالى : (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل)  
ولذا فإن بيوع الغرر بيوع باطلة محرمة باتفاق الأئمة الأربعة، بل نقل بعض العلماء الإجماع على بطلان بيوع الغرر وجعلها بيوعا مفسوخة لا يترتب عليها آثارها .  
يقول الإمام ابن تيمية : مفسدة بيع الغرر هي كونه مظنة العداوة والبغضاء، وأكل الأموال بالباطل، كما أنه نوع من المخاطرة والقمار والميسر الذي حرّمه الله في القرآن.

ويقول الإمام النووي : النهي عن بيع الغرر أصل عظيم من أصول كتاب البيوع .  
فتعالوا معنا نتعرف على هذا الأصل العظيم ونعرج على بعض من أنواعه .  
الغرر معناه الخطر والخداع، وأصل الغرر ما طوي عنك وخفي عليك باطنه .  
وبيوع الغرر هي البيوع التي انطوت على مخاطرة أو مقامرة أو جهالة في العاقبة أو الثمن أو المثلن، أو الأجل .

ومن صور الغرر القديمة الممنوعة شراء الحيوان الذي لم يولد بعد من رحم الأم، وبيع اللبن في الضرع ، وشراء غنائم الحرب قبل توزيعها، وشراء الصدقات قبل استلامها وشراء صيد الغواص ، وبيع العبد الأبق ، وبيع المجهول ، وما لا يقدر على تسليمه، وما لم يتم ملك البائع عليه .

ومن الضروري جدا أن نعلم أن جل البيوع لاتسلم من شيء من الغرر ولذا فإن  
الغرر ينقسم إلى قسمين :

الغرر الفاحش أو الكثير أو الزائد وهذا محظور محرّم  
وغرر يسير خفيف قليل وهو غرر اسمي ليس فعليا وهو ما يعني كميات صغيرة أو  
تافهة أو متعارف عليها من الغرر يتم التسامح فيها وهذا مباح .  
ويغتفر هذا النوع من الغرر في جنب المصلحة المترتبة على إمضاء البيع.

قال ابن تيمية: استقرت الشريعة على أن ما يحتاج إلى بيعه مع الغرر، فإنه يجوز  
بيعه، ولهذا أذن النبي صلى الله عليه وسلم في بيع العقار، مع أن أساس الحيطان  
وداخلها مغيب، فالغرر اليسير يجوز ضمناً وتبعاً

وقد أجمع المسلمون على جواز أشياء فيها غرر حقير، كبيع الجبة وإن لم ير حشوها.  
وبيع الجوز في قشره، فإنه غرر معفو عنه لما فيه من الضرورة، وذلك أنه لو نُزِع لبه  
عن قشره أسرع إليه الفساد والعفن . وأجمعوا على جواز بيع البيض كما هو،  
وليس هذا من الغرر المحرم .

ومن ذلك بيع ما مأكوله في جوفه؛ لأنه جرت العادة بذلك وتعامل الناس به من غير  
نكير، ولأن في فتحه إفساداً له، لكن لو قال المشتري: لا أشتري "البطيخة" حتى  
تفتحها، وهو ما يعرف بقولهم: "على السكين"، فله ذلك .

وهناك من البيوع ما يظنُّ البعض غرراً، وهي ليست كذلك، مثل: بيع المغروس في  
الأرض، والذي لا يظهر إلا ورقه فقط .

قال ابن تيمية: وبيع مثل هذه الأشياء ليس من الغرر، بل إن أهل الخبرة يستدلون  
بما يظهر من الورق على المُغَيَّب في الأرض، كما أن بيع هذه الأشياء هي مما يحتاج  
إليه، فأباحها الشارع للحاجة .

أما صور الغرر الحديثة فالحديث فيها يطول وسنتعرض لبعضها في الحلقات  
القادمة إن شاء الله .

## البيوع الباطلة:

1- بيع الغرر وما يلحق به

2- بيع معجوز التسليم

3- بيع مالا يملك

4- بيع الدين بالدين

5- البيعتان في بيعة

6- بيع أعضاء الإنسان

## الحلقة الرابعة عشرة

### المضاربة !

\*\*\*

ربما بعض من يقرأ العنوان يظن أن حديثنا سيكون عن مشكلة حصلت بين بائع ومشترا أدت إلى تشابك بالأيدي ورفع للأصوات ... ولاشك أن هذا مما يجب أن يحذر منه التاجر فمن حكمته أن العميل دائما على حق بمعنى أن يستطيع بحنكته امتصاص غضب العميل وإساءته مهما صدر منه ..

وربما يظن البعض أننا نقصد المضاربة في الأسهم لانتشار ذلك هذه الأيام وهذا موضوع مهم سنتعرض له بإذن الله في حلقة خاصة ..

والحقيقة أن عنواننا اليوم يتعلق بأسلوب استثماري منتشر انتشارا كبيرا وعظيما ولايمكن الاستغناء عنه منذ القدم ..

وأساس هذا الأسلوب أن الله أنعم على فريق من البشر بالمال الوفير لكنه لا يستطيع أن يخوض معترك التجارة ولايجيد تنمية هذا المال ثم هو يخشى نفاذه مع استمرار السحب منه دون نماء فليس أمامه إلا أن يبحث عن الفريق الآخر الذي أنعم الله عليه بمعرفة هذا المجال والإجادة فيه إلا أنه لايملك المال ليظهر قدراته ومواهبه وينتفع بها في حياته .

وهنا يتم عقد المضاربة أو القراض كما يسميه بعض الفقهاء وهي عقد بين شخصين، يقدم أحدهما بموجبه مالا إلى الآخر ليتجر فيه بنصيب من الربح يتفق عليه

ويسمى الطرف الذي يقدم المال، صاحب المال أو رب المال أو المالك أو المقارض. ويسمى الطرف الذي يتولى التجارة والعمل: العامل أو صاحب العمل أو المضارب أو رب العمل أو الأمين أو المقارض.

والمضارب هو من يضرب في الأرض؛ أي يسافر في الأرض ويسعى فيها ابتغاء الفضل، لقوله سبحانه وتعالى: ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾  
والمقارض من القرض بمعنى القطع، فكأن رب المال اقتطع من ماله قطعة وسلمها للعامل، واقتطع له جزءا من ربحها.

## والمضاربة مشروعة بالإجماع

وهي مما عمل به النبي صلى الله عليه وسلم قبل البعثة لخديجة رضي الله عنها بل روي في حديث وإن كان فيه ضعف أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "ثلاثة فمهن بركة: البيع إلى أجل، والمقارضة، وإخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع".

## وقصص السلف في المضاربة كثيرة

فقد خرج عبد الله وعبيد الله ابنا عمر بن الخطاب في جيش إلى العراق فلما قفلا، مرا على أبي موسى الأشعري وهو أمير البصرة، فرحب بهما ثم قال: لو أقدر لكما على أمر أنفعكما به لفعلت، ثم قال: بلى ها هنا مال من مال الله أريد أن أبعث به إلى أمير المؤمنين فأسلفكماه ، فتبتاعان به متاعاً من متاع العراق، ثم تبيعانه بالمدينة فتؤديان رأس المال إلي أمير المؤمنين، ويكون الربح بينكما، فقالا وددنا ذلك، ففعل وكتب إلى عمر بن الخطاب أن يأخذ منهما المال. فلما قدما باعا فأربحا، فلما دفعا ذلك إلى عمر، قال: أكل الجيش أسلفه مثل ما أسلفكما؟ قالوا لا فقال عمر أديا المال وربحه فأما عبد الله فسكت، وأما عبيد الله فقال: ما ينبغي لك يا أمير المؤمنين هذا، لو نقص هذا المال أو هلك لضمنناه. فقال عمر أدياه. فسكت عبد الله وراجعاه عبيد الله، فقال رجل من جلساء عمر: يا أمير المؤمنين لو جعلته قراضاً؟ فأخذ عمر رأس المال ونصف ربحه، وأخذ عبد الله وعبيد الله ابنا عمر بن الخطاب نصف ربح المال .

ودفع عثمان بن عفان رضي الله عنه مالاً قراضاً ليعقوب الحرقي جد العلاء بن عبد الرحمن ليعمل فيه على أن الربح بينهما.

وقد أباح الإسلام التعامل بالمضاربة لشدة حاجة الناس إليها، ولما يترتب عليها من منافع عديدة، فالإسلام حريص كل الحرص على استثمار المال وعدم تركه عاطلاً، وحريص أيضاً على قيام الإنسان بالعمل وابتعاده عن الكسل والبطالة ، والمضاربة تحقق التعاون المثمر بين المال والعمل لصالح الطرفين بالإضافة لما فيها من نفع للمجتمع وتنمية له ، إلا أنه في الواقع يظهر فيها مشكلات نفرد لها الحلقة القادمة إن شاء الله .



## الحلقة الخامسة عشرة

### مشاكل المضاربة !

\*\*\*

لا يوجد شيء في شريعتنا الإسلامية دون ضوابط وحدود إما وردت بها النصوص صراحة وإما استنبطها الفقهاء من عمومات الشريعة وهذه الضوابط هي التي تحسم المشاكل والخلافات وتضييق الخناق عليها

وبالنسبة للمضاربة التي تحدثنا عنها في الحلقة الماضية فقد نص العلماء فيها على شروط تتعلق بكل ما يخصها فيشترط مثلا لرأس مال المضاربة أن يكون نقدا معلوما عينا وليس ديناً ويسلم للمضارب بحيث يمكنه التصرف فيه ويشترط أن يكون نصيب كل طرف من الربح معلوماً عند التعاقد وأن يكون نصيب كل منهما من الربح حصة شائعة منه كنصفه أو ثلثه ولا يجوز أن يحدد بمبلغ معين فإن حدد لصاحب رأس المال فهورياً وكأنه فائدة على دين وإن حدد للمضارب فهو أجرة وتحول العقد من مضاربة لإجارة وهذه لها أحكامها الخاصة .

أما الخسارة فقد اتفق العلماء على أنها تكون على رب المال من رأس ماله ولا يتحمل فيها العامل شيئاً، طالما أنه لم يقصر أو يخالف الشروط .  
عن علي رضي الله عنه أنه قال في المضاربة : "الوضيعة على المال والربح على ما اصطالحوا عليه".

ولصاحب المال أن يشترط على المضارب شروطاً يحفظ بها ماله طالما لا تتعارض مع المقصد من المضاربة فقد روي أن العباس رضي الله عنه كان إذا دفع مالاً مضاربة، اشترط على صاحبه ألا يسلك به بحرّاً ولا ينزل به وادياً، ولا يشتري به ذات كبد رطبة، فإن فعل ذلك فهو ضامن، فرفع شرطه إلى النبي صلى الله عليه وسلم فأجازه .

ولا يجوز أن يشترط رب المال أن يعمل مع المضارب عند جمهور الفقهاء ولا يجوز له أن يضيق عليه بمنعه مما يجلب الربح الحلال فإن تضيقه عليه وتدخله يفسد عقد المضاربة .

ونحن دائما نواجه مشكلتين شهيرتين في واقعا مع المضاربة :  
الأولى من جهة صاحب المال وتتمثل في جشعه أحيانا فيشترط نسبة كبيرة من الربح  
يبخس بها مجهود المضارب فإذا كان استغلالا لحال المضارب وحاجته فهو محرم  
وإلا فلاشك أنه خلق لايلىق بالمسلم الذي يحب لأخيه ما يحب لنفسه .  
والأسوء من ذلك أن يشترط ألا يتحمل شيئا من الخسارة وهو شرط باطل ولن  
يقبل به المضارب إلا لحاجته الماسة فالاستغلال فيه واضح وهو ظلم بين وقد نص  
العلماء على بطلان هذا الشرط فكيف يخسر المضارب جهده ويخسر معه كذلك  
خسارة المشروع ؟

والربح يتم استحقاقه بطرق ثلاثة إما بالمال وإما بالعمل وإما بالضمان  
فصاحب رأس المال استحق ربحه بماله  
والمضارب استحق ربحه بعمله  
فأما إذا ضمن المال فإنه يستحق الربح كاملا لأن الخراج بالضمان كما سبق معنا  
في حلقة خاصة .

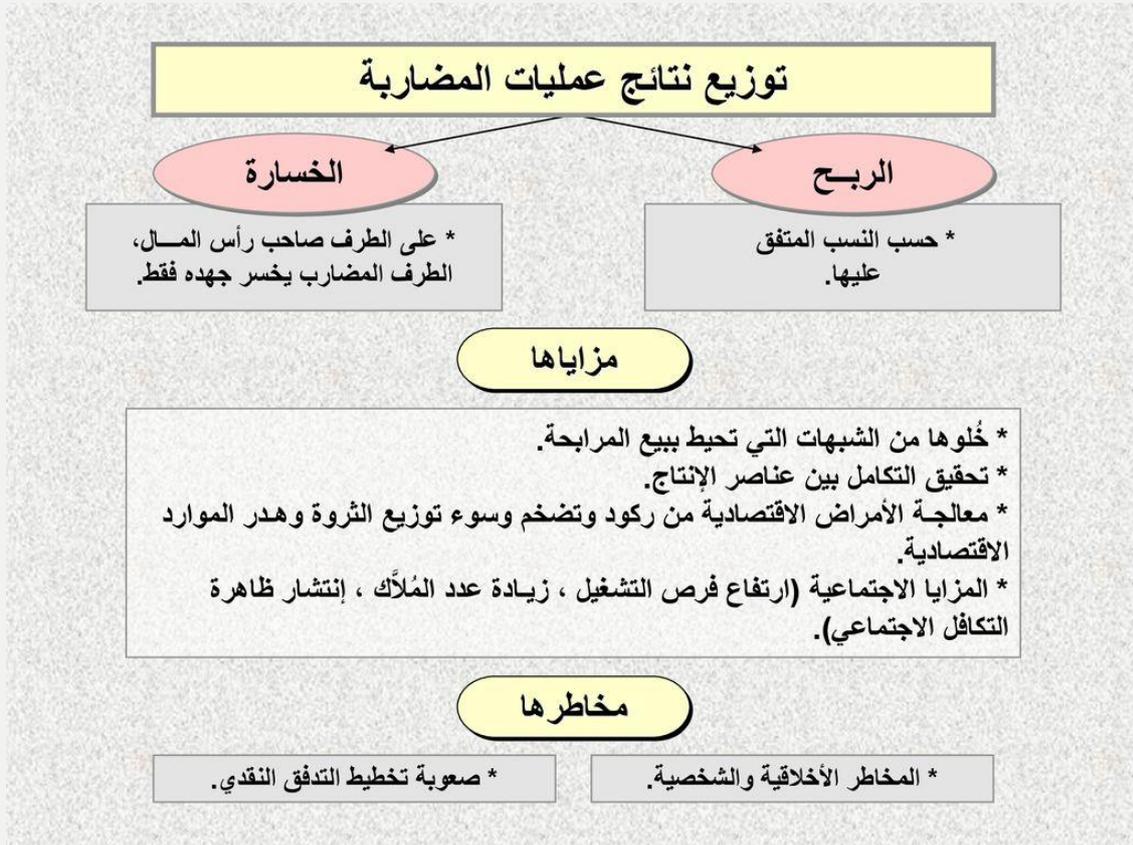
والمشكلة الثانية من جهة المضارب وتتمثل في إهماله القيام بواجبه ومخالفته  
لشرط رب المال في المضاربة المتفق عليها وهنا يتحمل الخسارة كاملة .  
فإن المضاربة في أولها أمانة، لأن رب المال يسلم ماله إلى العامل أمانة في يده؛ حتى  
يتصرف فيه، فيكون المال في هذه الفترة أمانة في يد العامل، ويجب عليه حفظه  
وصونه ورده إن طلب منه المالك ذلك .

فإن بدأ العمل وتصرف فيه، تصبح وكالة لأن العامل يتصرف في المال بإذن صاحبه  
فهو وكيله في التصرف .

فإذا تحقق نماء في المال تكون شركة لاشتراكهما في ملكية النماء، وإن هلك جزء  
من رأس المال، لا تحصل المشاركة لعدم ظهور الربح الذي يشتركان في ملكه، ويظل  
العامل وكيلاً فلا يكون عليه شيء في الخسارة .

وفي حال فساد عقد المضاربة فيصبح لصاحب المال ماله بمكسبه كله أو خسارته  
ويعطى للمضارب أجره على جهده تقدر بأجرة المثل .

وقد تعاملنا بالمضاربة وعاشنا ما يحصل فيها مع ما يمر علينا ممن حولنا من السائلين وغيرهم فالنصيحة التي نوجهها لكل من يدخل هذا النوع من الاستثمار من أصحاب المال أن يبحث عن المضارب الأمين ذي الخبرة حقا ثم يسلم له الأمر بعد اتفاق واضح منضبط مكتوب مشهد عليه ثم يوكلان الأمر لله ويدعوانه أن يبارك لهما .



## الحلقة السادسة عشرة

### الربا !

\*\*\*

الربا ... كلمة مخيفة يرتعد لها فرائص المؤمن !! كيف لا وأمير المؤمنين عمر رضي الله عنه الخليفة الراشد العالم العامل تمنى لو مد الله في عمر نبيه صلى الله عليه وسلم ليوضح للأمة إيضاحاً زائداً لبعض مسائل الربا من شدة الخوف منه وخفاء بعض صنوفه !!

كيف لا يرتعد المؤمن من أمر تكفل الله بمحاربة صاحبه في حين أوكل محاربة الأعداء بكل أنواعهم وتعدد إجرامهم للبشر.. فقال : ولولا دفع الله الناس بعضهم ببعض لفسدت الأرض وقال : ولو شاء الله لانتصر منهم ولكن ليبلو بعضكم ببعض وأما في الربا فقال : فأذنوا بحرب من الله ورسوله !!

قال ابن عباس رضي الله عنهما: "يقال يوم القيامة لأكل الربا: خذ سلاحك للحرب" وليس حديثنا اليوم عن حرمة الربا فإنه محرم بنصوص الكتاب والسنة وإجماع المسلمين وهو من كبائر الذنوب العظيمة المتعدية في ضررها إلى الأفراد والجماعات والأمم فهو الهلاك بعينه .. وليس تحريمه مقتصراً على أمتنا بل هو محرم على من سبقنا كما قال تعالى ( فبظلم من الذين هادوا حرمنا عليهم طيبات أحلت لهم ... إلى أن قال وأخذهم الربا وقد نهوا عنه )

والربا سبب رئيس للوقوع في الزنا وانتشاره في الأمم، وهو المسؤول عن تحويل كثير من البيوت الشريفة إلى أوكار للدعارة والبغاء، وتحويل نساء عفيفات إلى بغايا متبذلات؛ بسبب الحاجة التي أوجدها انتشار الربا، مع انعدام الإحسان؛ فما وجدت كثير من الأسر الفقيرة مصدراً لتخفيف وطأة الفقر، وشدة الجوع إلا ببيع أعراض بناتهم ونسائهن والعياذ بالله .

ولنتخيل خصوصية أكل الربا حينما يبعث الناس من قبورهم وكيف يقوم كما قال تعالى ﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ﴾ قال سعيد بن جبير رحمه الله تعالى: "أكل الربا يبعث يوم القيامة مجنوناً يخفق"

وخصوصيته في عذاب البرزخ ففي حديث المنام الطويل عن سمرة بن جندب رضي الله عنه قال قال النبي عليه الصلاة والسلام: "فأتينا على نهر حسبت أنه كان يقول: أحمر مثل الدم، وإذا في النهر رجل سابح يسبح، وإذا على شط النهر رجل قد جمع عنده حجارة كثيرة فيأتي ذلك السابح إلى ذلك الذي جمع الحجارة عنده فيفغر له فاه فيلقمه حجراً حتى يذهب به سباحة إلى الجانب الآخر" وذكر في تفسيره في آخر الحديث أن ذلك السابح الناقل للحجارة هو أكل الربا.

وقد وردت أحاديث تقشعر لها الأبدان في حكم أكل الربا ولو كان شيئاً يسيراً ويكفي أن النبي صلى الله عليه وسلم لعن أكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه، وقال: هم سواء"

فكم هي خسارة من أسس تجارته على الربا، ومن كان كسبه من فوائد الربا، ومن كانت وظيفته كتابة الربا، أو الدعاية له؟! وما هو مصير جسد ما نبت إلا من ربا، وأولاد ما أطعموا إلا من ربا، وما غُذوا إلا عليه؟! فما هو ذنبهم أن تبني أجسادهم بالسحت والحرام؟!!

والربا وإن كان لفظه من الزيادة والنماء فهو في الحقيقة محق ودمار قال تعالى: ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾

قال ابن كثير رحمه الله تعالى: "أي: لا يحب كفور القلب، أثيم القول والفعل، ولا بد من مناسبة في ختم هذه الآية بهذه الصفة، وهي أن المرابي لا يرضى بما قسم الله تعالى له من الحلال، ولا يكتفي بما شرع له من الكسب المباح، فهو يسعى في أكل أموال الناس بالباطل، بأنواع المكاسب الخبيثة، فهو جحود لما عليه من النعمة، ظلوم آثم بأكل أموال الناس بالباطل"

والتعامل بالربا مغلّ بالإيمان قال تعالى ﴿وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ قال المفسرون: فبين سبحانه أن الربا والإيمان لا يجتمعان.

وقد يغتر المبتدئ في حياته، أو الجديد في تجارته، بالقروض الربوية الميسرة، أو بالفوائد المركبة أو البسيطة، التي تتولى كبر الإعلان عنها والدعاية لها المؤسسات الربوية بقصد أكل أموال الناس بالباطل، ولكن حين يغرق ذلك المسكين في الربا ربحاً أو خسارة فلن ينجو بسهولة. نعم! إنه قد يربح الفوائد من الإيداع لكنه

سيخسر بركة المال، ولقمة الحلال، ودينه وأخرته، وإن كان مقترضاً فسيجني أغلال  
الديون مع الإثم والفقير.

والشباب الذي يغريه راتب الوظيفة الربوية، وسيارتها وبعثاتها وميزاتهما عليه أن  
يتذكر أن عاقبة ذلك خسران في الدنيا والآخرة، والرضى بالقليل الحلال خير  
وأعظم بركة من الكثير الحرام، ولن يندم عبد أكل حلالاً لكنه سيندم إن أدخل في  
جوفه حراماً ﴿ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ  
عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴾

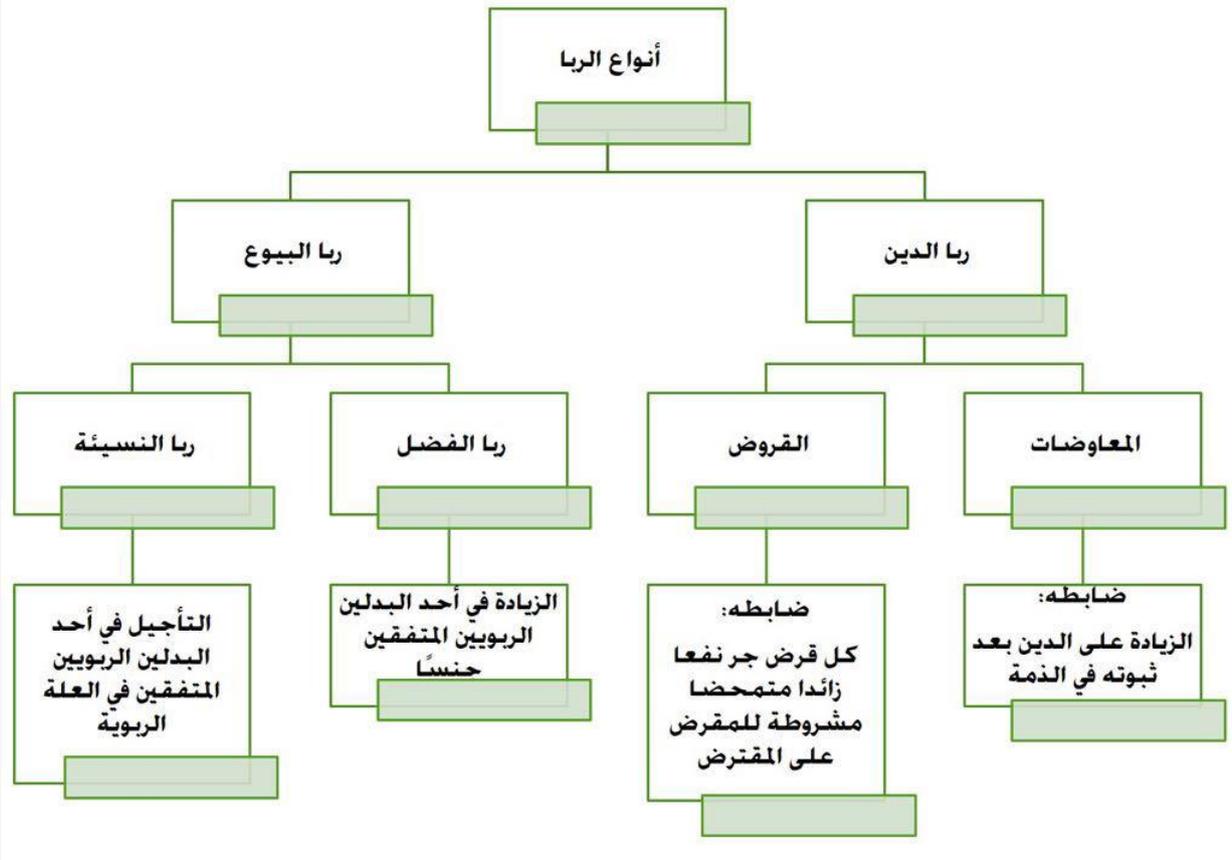
ولذا فإن التاجر المسلم المستثمر لماله يحذر أشد الحذر من الوقوع في شيء من هذا  
الفيروس الماحق الخطير ولكون أبواب الربا متعددة يجب أن يهتم التجار بدراستها  
كما مر معنا الإشارة لذلك .

وعمدة الربا نوعان :

الأول يسمى : ربا الفضل وهو متعلق بأنواع ثمانية تسمى الربويات  
فقد قال النبي -عليه الصلاة والسلام-: (الدَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ  
بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالمِلْحُ بِالمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، سَوَاءٌ بِسَوَاءٍ، يَدًا  
بِيَدٍ، فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ )  
وقد اضمحل التعامل بالربا في ستة منها اليوم ولكن البلية كل البلية في نوعين منها  
وهما الذهب والفضة ويلحق بهما العملات الحديثة اليوم .  
إذ يجب التماثل إن اتَّحدَ الجنس، فعلى سبيل المثال يُباع الذهب بالذهب بالمقدار  
نفسه، وبالتقابض في مجلس العقد، ولا يُشترط التماثل إن اختلف الصنفان،

والثاني : يسمى ربا النسيئة وأيضا يكاد اليوم أن يكون محصورا في النقد ويراد به  
الزيادة مقابل تأخير السداد .

ونحن بإذن الله تعالى سنعرض طرفا من ذلك في سلسلتنا المباركة فانتظرونا ..



## الحلقة السابعة عشرة العملات الورقية !

\*\*\*

استطاع أعداؤنا التحكم فينا بأمور ثلاثة : أولها : الحدود الوهمية التي فصلت بلاد المسلمين عن بعضها البعض وأصبحنا محبوسين داخلها لانستطيع تجاوزها إلا بجوازات يمنحها لنا السجن الذي يتحكم في سجننا الكبير .  
وثانيها : نزع السلاح من أيدينا على الرغم من السماح به لكل من هب ودب في بلاد الكفر فزال العزة وتم التدجين .

وثالثها : العبث بنقدنا حيث أخذوا ذهبنا وفضتنا وأعطونا أوراقا لاقيمة لها بها نبيع وبها نشترى ..

وهذه الأوراق النقدية معضلة من المعضلات حتى كتبت فيها رسائل علمية ومنها رسالة ابن منيع للماجستير بعنوان ( الورق النقدي حقيقة وحكما ) وهي من أشهر ماكتب في ذلك وكذا :

" أحكام الأوراق النقدية والتجارية في الفقه الإسلامي " ستر بن ثواب الجعيد، رسالة ماجستير.

تطور النقود في الشريعة الإسلامية " د. أحمد حسين أحمد الحسيني، رسالة دكتوراة.

أحكام النقود في الشريعة الإسلامية " جبر محمد سلامه.

النقود واستبدال العملات " د. علي أحمد السالوس.

الإسلام والنقود " د. رفيق المصري

وكان الأصل الأصل لهذه الأوراق التي لاقيمة لها أنها سندات لنقد ذهبي مودع بقيمتها ولذا اختلفت نظريات أو آراء الباحثين في التكييف الفقهي للنقود الورقية فهل هي سندات دين، أو عروض (سلع) ، أو فلوس أي عملة مضروبة من غير الذهب والفضة ، أو هي نائبة عن النقيدين (الذهب والفضة)، أو هي نقد قائم بذاته.

وهذا الاختلاف له آثار في الربا والزكاة والسلم والشركة. على تفصيلات لانطيل بها .

ولأجل تيسير الأمر على المتابعين والحرص على إيصال المعلومة اللائقة بالحال نقول:

إن العملات الورقية في جل الأمور تعامل معاملة الذهب الذي كان أصلها الأصيل بغض النظر عن حقيقة تكييفها التي لم يتفق عليها الباحثون ولن يتفقوا لغموضها وكونها في الحقيقة لعبة عالمية خطيرة .. وقد كانت في بعض مراحلها تندرج تحت الغرر المحرم ولازال فيها جزء من الغرر وقد عشناه واقعا ولازالت الأمم تعيشه فبين عشية وضحاها أصبحت النيرة النيجيرية لاقيمة لها ومثلها الليرة اللبنانية وكذا الليرة السورية واليوم يهوي الجنية السوداني في هوة سحيقة ولو كان النقد كما هو ذهباً لحفظت أموال المسلمين ولم يؤثر فيها المؤثرات الدولية .

إذن العملة الورقية تجب فيها الزكاة كالذهب إذا بلغت نصابه وحال عليها الحول وهي تجمع معه عند حساب الزكاة فمن كان لديه ذهب وعملة ورقية جمع الكل وأخرج زكاته .

العملة الورقية يدخلها الربا مثل الذهب فلايجوز فيها ربا النسئنة فمن استدان مبلغا من المال عليه سداده كما هو دون زيادة عن أصل الدين . وينبه على أن السداد يكون من نفس عملة الاستدانة بغض النظر عن تغير قيمتها سواء بالزيادة أو النقصان .

ولذا ننصح من خشي اضطرابات العملات أن يكون دينه بعملة أكثر أمنا أو بالذهب وقد كثرت أسئلة الناس في تلك المشكلة خاصة أهل سوريا والسودان .

كما أنها لايجوز شراء الذهب بالعملة الورقية إلا يدا بيد ويعفى عن المثلية لتعذرهما. كما أنها يدخلها ربا الفضل إذا كانت من نوع واحد يعني لايجز بيع عشرة جنيهات بتسعة مثلاً إلا أن تكون ورقية بمعدنية ففيها خلاف وإنما يجوز بيع الدولارات بالجنيهات أو الليرات أو الريالات بشرط مهم وهو التقابض المعتبر بسعر الوقت

ونحن ننبه على ذلك لأن الكثير من الناس يشترون الذهب بالنقد دون التقابض وكذا يحولون العملات دون تقابض فقد يأخذ التاجر من العميل الدولارات ويعده بصرفها لجنيهات في الغد مثلاً .

ولا مانع من احتساب عمولات التحويل من بلد لأخرى فقد عمت بذلك البلوى ولكن يستلم المحول له حوالتة بالعملة التي حول له بها أو بقيمتها من أي عملة بسعر لحظة التسليم .

وكذا فالرسوم التي يقتطعها البنك مقابل خدمة البطاقة عند الشراء بها أو السحب من صراف آلي غير تابع للبنك، لا حرج فيها إذا كانت تلك الرسوم تمثل أجرة فعلية على الخدمات المقدمة لحامل البطاقة .

وأخيرا فالنصيحة المقدمة لإخواننا أن يجعلوا مدخراتهم بالذهب فهو المضمون المقوم وإلا فبعملة تكون مستقرة نوعا ما إلى أن يمن الله علينا بالعتق من هذه اللعبة العالمية وعودة الدينار والدرهم الإسلامي وما ذلك على الله ببعيد .



## الحلقة الثامنة عشرة

### العملات الرقمية !

\*\*\*

لم تقتصر الألاعيب الدولية على العملات الورقية فما لبثنا أن فوجئنا مع الثورة المعلوماتية الجبارة بما يسمى بالعملات الرقمية !!

تم تعريف العملة الافتراضية في عام ٢٠١٢ من قبل البنك المركزي الأوروبي بأنها "نوع من الأموال الرقمية غير المنظمة، والتي يسيطر عليها المطورون، ويتم استخدامها وقبولها بين أعضاء مجتمع افتراضي معين".

وقد عرفت وزارة الخزانة الأمريكية في عام ٢٠١٣ بأنها "وسيلة للتبادل تعمل كعملة في بعض البيئات، ولكنها لا تملك جميع خصائص العملة الحقيقية".

وبداية خدمة العملة الرقمية كانت في عام ٢٠٠٦؛ بحيث أنه يسمح للمستخدمين بتحويل الدولار أو اليورو إلى عملة رقمية بين الدولار واليورو إلا أن الحكومة الأمريكية أغلقتها تماما بعدما سمع عنها أنها لغسيل الأموال.

ومن أشهر هذه العملات البيتكوين وهي عملة رقمية افتراضية ويستند بيتكوين وبدائله على خوارزميات التشفير، لذلك هذه الأنواع من العملات الافتراضية تسمى أيضا العملة المعماة (المشفرة).

وقد حذرت عدة جهات تخصصية من تلك العملات فمثلا في مايو ٢٠١٤، حذرت لجنة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية من مخاطر بيتكوين والعملات الافتراضية الأخرى".

ومع حصول اعتراف نوعا ما بتلك العملات في مجموعة من الدول إلا أن العديد من العملات الرقمية الحالية لم تشهد بعد استخدام واسع النطاق، ولا يمكن استخدامها بسهولة أو تبادلها. كما أنها لا تقبل بالمصارف عموما ولا تقدم خدمات لها. وهناك مخاوف أن العملة المعماة (المشفرة) محفوفة بالمخاطر للغاية نظرا لقابليتها العالية بتقلب الأسعار وقد حذر المنظمون في عدة بلدان من استخدامها، واتخذ البعض تدابير تنظيمية ملموسة لردع المستخدمين. وهي معرضة للتدخل الحكومي لإلغائها في أي وقت. وكلما كانت العملة مجهولة أكثر، كلما زادت جاذبية المجرمين إليها، بغض النظر عن نوايا الآخرين.

وفي الواقع فإن قيمة البيتكوين وما شابهها هي إلى حد كبير مستمدة من المضاربة والتداول وليست مستمدة من قيمة حقيقية لها .

هذه معلومات ملخصة مستفادة من الويكيبيديا حول تلك العملات وقد أتينا بها للمستثمر المسلم كمقدمة لبيان حكم التعامل بهذه العملات الرقمية بعدما امتلأت الأسافير بالدعاوى للاستثمار فيها وللأسف فإن حجة المسارعين إلى ذلك الطفرة التي قفزت بالبيتكوين الواحد الذي كانت قيمة عشرة آلاف بيتكوين تقابل خمسة وعشرين دولارا بتاريخ ٢٠١٠ م وكان أول تداول لها عام ٢٠٠٩ م البيتكوين الواحد يعادل واحد من ألف من الدولار

إلى أن أصبحت قيمة الواحد فقط تعادل قرابة ٢٠٠٠٠ دولار في عام ٢٠٢٠ ومعنى ذلك أن الدولار الواحد في عام ٢٠٠٩ ربح قرابة ٢٠ مليون دولار في ٢٠٢٠ م هل يمكن أن تتخيل هذه الطفرة ثم تتفكر بأي حق اكتسبت هذه العملة هذا الربح الجنوني؟؟ إنها مضاربات البورصة وخداع المضاربين الذي عملوا من لاشيء شيئا رهيبا وكل ذلك عبارة عن عالم افتراضي لا وجود لحقيقته .

ولكن هل انتهت القصة هنا ؟ لا وألف لا فالطريق مفتوح للانتكاسة الجبارة ليعود الذي اشترى اليوم البيتكوين بعشرين مليون دولار ليجد ماله هذا غدا قيمته دولار واحد !! وهكذا هي الحقيقة المرعبة التي دفع إليها الطمع والجشع ومحاولة اكتساب المال بدون أدنى مجهود وبأرقام فلكية !!

ومن يتابع أخبار تلك العملات ومواقف الدول منها يجد التذبذب الرهيب والتخوف وتخصص المافيا وتجار المخدرات والرقيق الأبيض وعصابات غسل الأموال في الاستفادة من تلك العملات لجهالتها وخفائها وصعوبة تتبعها .

وقد اتفق على تحريم التعامل بها وتجريمه كذلك جمع من المتخصصين في الشريعة وكذلك المتخصصين في الاقتصاد مبررين ذلك بعدم اعتبارها وسيطا مقبولا للتبادل من الجهات المختصة، وأيضا بسبب الضرر الناشئ عن التعامل من التجاهل والغش في صرفها، ومعيارها، وقيمتها، كذلك مخاطرها العالية على الأفراد والدول وأنها غير مغطاة بأصول ملموسة، ولا تحتاج في إصدارها إلى أي شروط أو ضوابط، وليس لها اعتماد مالي لدى أي نظام اقتصادي مركزي، ولا

تخضع لسلطات الجهات الرقابية والهيئات المالية، لأنها تعتمد على التداول عبر الشبكة العنكبوتية الدولية بلا سيطرة ولا رقابة.

ومن هنا نقول إن الغرر في تلك العملات يتجلى في أوضح صوره وأكل أموال الناس بالباطل بها هو الصورة المثلى الناصعة مهما حاول ترقيع ذلك المرقعون .. ولذا فإن التعامل بهذه العملات والتجارة فيها محفوف بالمخالفات الشرعية فإياك أن يغريك ذلك الهرج فتقع في هذا المستنقع .. واجتهد في البحث عن الطريق الآمن للكسب الحلال بعرق جبينك وبجهدك المبارك لا بالمقامرة وخداع الآخرين فما تكسبه أنت إنما هو على حساب خسارة غيرك والقصة كلها أوهام في أوهام وعالم افتراضي لا وجود له في الواقع .

روابط خاصة بالموضوع في الفترة الأخيرة :

<https://www.facebook.com/posts/210318649315339>  
[150683809738810](https://www.facebook.com/150683809738810)

<https://www.facebook.com/posts/714696288625976>  
[/?sfnsn=scwspmo3944.39755691597](https://www.facebook.com/?sfnsn=scwspmo3944.39755691597)

<https://www.alarabiya.net/aswaq/special-8/9D/88/9D/83/9AA%D/8A%D8/9D/8A/8/%D25/04/2021stories/>  
[-1B/8AF%D/8D/7A/8BA%D/8A%D8/9-%D86/9A%D](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-1B/8AF%D/8D/7A/8BA%D/8A%D8/9-%D86/9A%D)  
[A-8/9AF%D/8D/7A/8D/86/9%D](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-A-8/9AF%D/8D/7A/8D/86/9%D)  
[D/88/9A%D8/9D/84/9A%D8/9D/1B/8AA%D/8D/84/9D/7A/8%D](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-D/88/9A%D8/9D/84/9A%D8/9D/1B/8AA%D/8D/84/9D/7A/8%D)  
[-85/9D/83/9-%D1B/8D/7A/8D/84/9D/88/9AF%D/8-%D86/9](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-85/9D/83/9-%D1B/8D/7A/8D/84/9D/88/9AF%D/8-%D86/9)  
[-82/9D/1B/8BA%D/8AA%D/8D/3B/8D/7A/8%D](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-82/9D/1B/8BA%D/8AA%D/8D/3B/8D/7A/8%D)  
[-84/9D/88/9AE%D/8AF%D/8D/84/9D/84/9%D](https://www.alarabiya.net/aswaq/special-84/9D/88/9AE%D/8AF%D/8D/84/9D/84/9%D)



## تطور أداء أشهر عملة مشفرة "بيتكوين"



أعلى سعر تاريخيا 19,897 دولار المسجل في 1 ديسمبر 2020

### ماذا يمكن شراؤه بقيمة بيتكوين واحدة حاليا؟



## الحلقة التاسعة عشرة

### مطل الغني !

\*\*\*

هذه الحلقة مؤلمة لكثير منا ..

أحيانا تفاجأ بصديق أو أحد المعارف يطلب منك أن تقرضه أو تبيعه سلعة إلى أجل .. فتثور عندك نخوة الصداقة والمعرفة وتذكر أخلاق التاجر المسلم بل المسلم عامة سواء أكان تاجرا أم لا .. فإنظار المعسر وتفريج الكربات من أعظم القربات إلى الله وأما الإقراض وما أدراك ما أجر الإقراض ؟

إن القرض أجره بنصف الصدقة كما ثبت في الحديث عن رسول الله - صلى الله عليه وسلم- إذ قال : إن السلف يجري مجرى شطر الصدقة. فلو أقرضت مسلما مائة دولار فكأنما تصدقت بخمسين دولارا هذا كله وسيرجع لك مالك كما هو وخذ هذه القصة الجميلة :

كان سليمان بن أذنان يُقرض علقمة ألف درهم إلى عطائه، فلما خرج عطاؤه تقاضاها منه، ففضاه بعد أن ألح عليه في القضاء ، فمكث فترة ثم أتاه فقال: أقرضني ألف درهم قال: نعم وكرامة! يا أم عتبة هلمي تلك الخريطة المختومة التي عندك، قال: فجاءت بها فقال: أما والله إنها لدراهمك التي قضيتني ما حركت منها درهما واحدا؛ قال: فلله أبوك؟ ما حملك على ما فعلت بي؟ قال: ما سمعتُ منك؛ قال: ما سمعتَ مني؟ قال: سمعتك تذكر عن ابن مسعود أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: « ما من مسلم يقرض مسلما قرضا مرتين إلا كان كصديقها مرة . اهـ.

بل ورد أجر أعظم من ذلك ففي الحديث عن بريدة بن الحُصَيْبِ الأَسْلَمِيِّ رضي الله تعالى عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ أَنْظَرَ مُعْسِرًا فَلَهُ كُلُّ يَوْمٍ مِثْلَهُ صَدَقَةٌ، فَقُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، سَمِعْتُكَ تَقُولُ: مَنْ أَنْظَرَ مُعْسِرًا فَلَهُ كُلُّ يَوْمٍ مِثْلِيهِ صَدَقَةٌ، قَالَ لَهُ: كُلُّ يَوْمٍ مِثْلَهُ صَدَقَةٌ قَبْلَ أَنْ يَحِلَّ الدَّيْنُ، فَإِذَا حُلَّ فَأَنْظَرَ فَلَهُ كُلُّ يَوْمٍ مِثْلِيهِ صَدَقَةٌ»

فأجر القرض عظيم وإنظار المعسر أعظم ولكن ليست هذه مشكلتنا إنما مشكلتنا في من يماطل في سداد ما عليه وهو قادر على السداد لكنه يستغل الخلق الكريم لصاحب المال ويتباطأ لعله يحتاج هذا المال ونحو ذلك ولا يدري أنه قد وقع في

باقعة ليس لها راقعة .. فالشهيد الذي هو الشهيد يغفر له كل شيء إلا الدين فكيف لو أضيف لذلك أنه يحشر يوم القيامة مع الظالمين !!  
الله أكبر.. مع الظالمين ؟ نعم فإن النبي صلى الله عليه وسلم قال : مظل الغني ظلم . يعني الذي يملك سداد ماعليه ويماطل في سداده فإنه ظالم من الظلمة والله لا يحب الظالمين . والله سبحانه حرم على نفسه الظلم وجعله بين عباده محرما كما في الحديث القدسي العظيم : يا عبادي إني حرمت الظلم على نفسي وجعلته بينكم محرما فلا تظالموا ..

والأقبح من ذلك أن يكون هذا المظل بسبب الرغبة في التكسب من ذلك المال سواء عن طريق بقاء المال في بنك مثلا يأخذ عليه ربحا ولو كان بمخرج مباح دون الربا إلا أن مكسبه هذا حرام لأن ما بني على باطل فهو باطل أم عن طريق المتاجرة فيه في عمله الخاص .

وقديما حدثني الأخ الحبيب مساعد أبا الخيل عن والده وهو من كبار تجار الرياض أنهم كانوا يقسمون أهل الاستثمار إلى ثلاثة : تاجر وهو من يملك مالا يتاجر في نصفه ويدخر النصف الآخر لحوادثه وما قد يصيب تجارته فيتدراكها به . وتواجر وهو من يملك مالا يتاجر فيه كله فإذا أصيبت تجارته خرج لاله ولا عليه . والثالث : لص أو حرامي وهو من يستدين مال الآخرين ويتاجر فيه لنفسه فإذا أصيبت تجارته أضاع أموال الناس وإن تكسب تكسب بمال غيره دون إذن منه في ذلك . ولا يظن هذا المماطل أن ذنبه مقتصر على ظلمه فقط بل إن ذنبه يتعدى إلى أمر خطير فإن أمثاله يتسببون في إحجام أهل الخير والعطاء عن إقراض المستحقين خشية أن يقابلوا نفس هذه النوعية وما أكثر ما مر علينا من ذلك . وفعلا يعذرهم العالم بهذه الحال فوالله لقد مرت علينا حالات مظل لا يمكن أن تخطر في البال من أناس أثرياء بمعنى الثراء ودعاة مشهورين لكن مقالهم غير فعالهم ولا حول ولا قوة إلا بالله .

وقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم محذرا من التساهل في حقوق الناس : من كانت عنده مظلمة لأخيه من مال أو عرض فليتحللها من صاحبه من قبل أن يؤخذ منه حين لا يكون دينار ولا درهم فإن كان له عمل صالح أخذ منه بقدر مظلمته وإن لم يكن له أخذ من سيئات صاحبه فحمل عليه .

وقد ورد أنه صلى الله عليه وسلم كان يتورع ويمتنع عن الصلاة عن الرجل الذي عليه دين حتى يقضى عنه دينه .

فعن جابر بن عبد الله، قال: توفي رجل فغسلناه وكفناه وحنطناه ثم أتينا به رسول الله صلى الله عليه وسلم ليصلي عليه فقلنا: تصلي عليه فخطا خطوة ثم قال: أعلىه دين. قلنا : ديناران فانصرف فتحملهما أبو قتادة فأتيناها فقال أبو قتادة: الديناران عليّ. فقال رسول الله: قد أوفى الله حقَّ الغريم وبرئ منهما الميت قال: نعم. فصلى عليه ثم قال بعد ذلك بيومين: ما فعل الديناران. قلت: إنما مات أمس. قال: فعاد إليه من الغد فقال: قد قضيتهما، فقال رسول الله: الآن بردت جلدته .  
فيا من أخذتم أموال الناس أو بقي عليكم لهم حقوقاً من بيعة أو نحوها بادروا لسداد ما عليكم فإن الظلم ظلماً يوم القيامة وليس بعد الموت إلا الحسنات تؤخذ منكم لصاحب الحق فإن لم يوجد لكم كفاية سداد أخذ من سيئاتهم فطرحت عليكم ولا حول ولا قوة إلا بالله .

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

معنى قول النبي ﷺ : "مطل الغني ظلم"

يحتمل معنيين صحيحين:

أحدهما: أن يكون الوعيد متجهاً إلى من عليه الدين وهو "غني"

فيماطل في السداد وهو قادر عليه فهذا من أقبح الظلم.

فيكون بهذا المعنى (الغني هو من "عليه" الدين)

والثاني: أن يكون الوعيد متجهاً لمن عليه الدين ويماطل

متذرعاً بأن صاحب المال غني لا تطلبه نفسه!

وهو حقه لا يجوز لذاك التأخر في سداده ولو كان غنياً.

فيكون بهذا المعنى: (الغني هو من "له" الدين).

## الحلقة العشرون

### المصراة !

\*\*\*

ما هذا العنوان الغريب؟؟

هذا العنوان يتعلق بنوع من أنواع البيوع التي تدخل في أنواع الغش وفي خيار العيب ويشتمل على طريقة من طرق التحايل لإيقاع المشتري في إمضاء البيع اغترارا بما يظهر على السلعة من هيئة محفزة للشراء في حين حقيقة السلعة غير ذلك .  
يعني باللغة المصرية الدارجة : من بره هاالله هاالله .. ومن جوة يعلم الله ...  
هذا للأسف متكرر بصورة كبيرة وإن لم يكن طبق الصورة الواردة في الحديث فتعالوا نتعرف على الصورة التي في الحديث ثم نخرج على صور مشابهة في واقعا المعاصر.

أحيانا يكون لدى التاجر شاة أو ناقة يريد بيعها بسعر جيد فيعمد إلى ضرع هذه الدابة فيربطه لبضعة أيام فلا يرضع منه جناها ولا يحلبه سيدها فيمتلئ الضرع وهذه هي التصرية فيتوهم من يراها أن هذه حلبتها المعتادة وهذا يرفع سعر شرائها ويرغب فيها وفي ذلك ورد الحديث فعن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : " لا تُصَرِّوا الإبل والغنم للبيع ، فمن ابتاعها بعد ذلك ، فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها ، إن رضيها أمسكها ، وإن سخطها ردها وصاعا من تمر .  
فهنا جعل النبي صلى الله عليه وسلم لصاحبها الخيار فله أن يردها لصاحبها بعد أن اكتشف أن هذه ليست حلبتها المعتادة ولا يعوضه عن الحليب الذي كان مجموعا فيها سوى صاعا من تمر مهما كانت كمية الحليب وجودته .. بل من أي تمر ولو كان رخيصا وفي ذلك عقوبة عاجلة له بنقيض فعله . وحسما للخلاف عند رد البيعة حول قيمة الحليب .

قال الإمام ابن عبد البر رحمه الله : هذا الحديث أصل في النهي عن الغش وأصل في أنه (أي التدليس) لا يفسد أصل البيع، وأصل في أن مدة الخيار ثلاثة أيام، وأصل

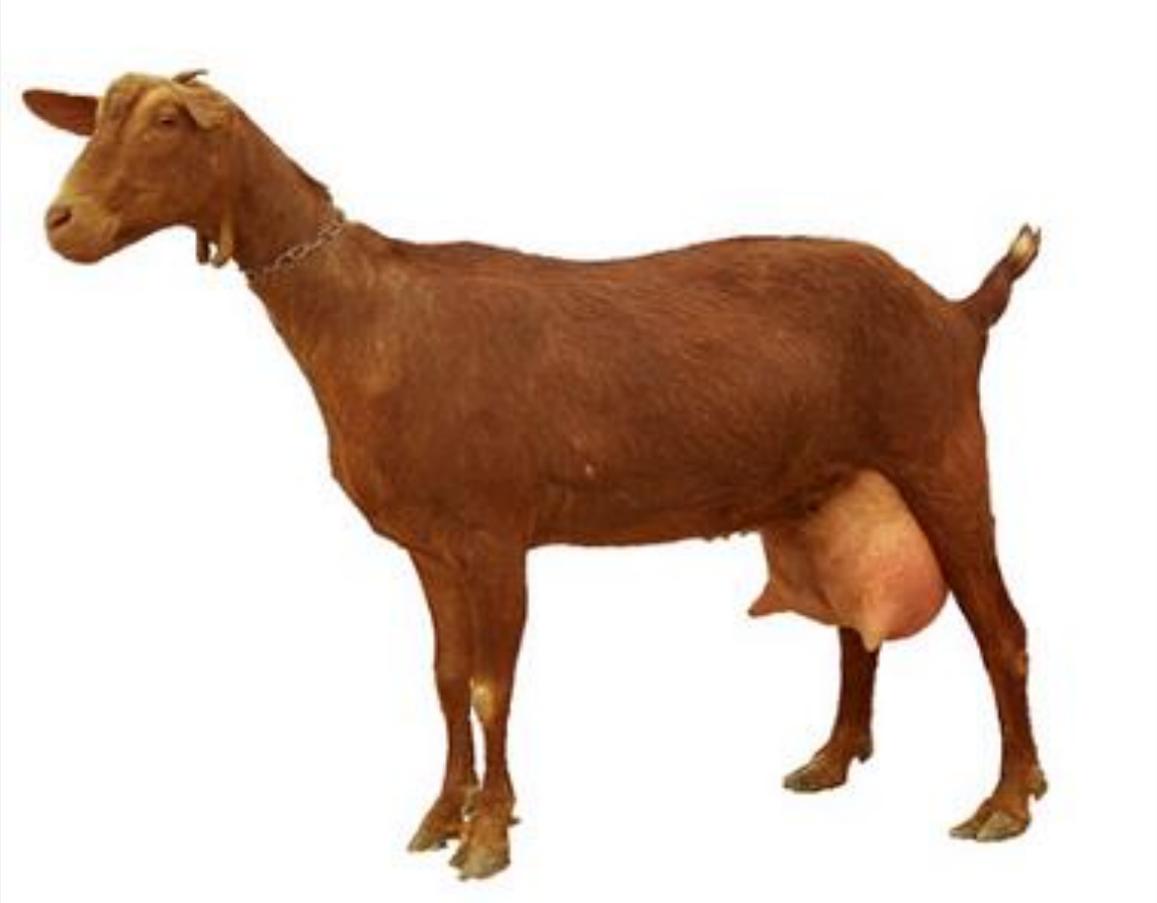
في تحريم التصرية، وثبوت الخيار بها. فإذا كان التدليس من البائع بدون قصد انتفت الحرمة، مع ثبوت الخيار للمشتري دفعاً للضرر عنه .

وطرق التدليس القديمة في البيع كثيرة فمثلا كان بعض الدَّالِّين الذين يبيعون الخيول يجعل لخيله مرابط يسميها بأسماء البلدان التي يرغب الناس في شراء خيولها فإذا عرض دابته قال هذه من خراسان وهذه من سجستان يقصد أسماء مرابطه والسامع يظنها أسماء البلاد .

وهذا غش وخداع قبيح محرم .

وقد يظن الظان أن موضوع المصراة موضوع قديم لم يعد له وجود في زماننا إلا نادرا وليس هذا الظن بصحيح بل هو موجود بكثرة باستثناء المدن الكبرى التي اندثر فيها بيع الأنعام للحلب ولكن أهل الاستثمار منهم أيضا يتعرضون لذلك وقد حدثت لي حادثة مطابقة لذلك عند شرائي بقرة للحليب وقد خدعنا فيها لأنها كانت مصراة !! إلا أن موضوعنا يتعلق بالتدليس مطلقا وصور ذلك في زماننا كثيرة في العقارات وفي السيارات وفي سائر السلع والبضائع ولا يدخل في ذلك التحسين الفعلي للسلعة عند عرضها للبيع كدهان العقار مثلا وعمل صيانة له أو غسيل السيارة وفرشها بفرش حديث وإنما المقصود التدليس وهو إظهار المعروض بخلاف حقيقته كمن يضع في ماكينة السيارة بدلا من الزيت المعتاد زيت الفرامل حتى لا يظهر عيب الماكينة .. أو يطلي العقار بمادة تخفي عيوب الجدران المؤثرة .. أو يضع الهاتف في علبة جديدة ليوهم أنه حديث غير مستعمل أو مستعمل لمدة يسيرة .. ومن ذلك وضع زيت الزيتون في قوارير خضراء فيراه الناظر من الخارج فيظنه من النوع الممتاز .. ولا يخفى طريقة التدليس في الماركات العالمية حيث يعمد بعض التجار إلى استخدام حروف مشابهة لحروف تلك الماركات فيراها الناظر أو يسمعها السامع فتختلط عليه بالماركات العالمية الأصلية .

ولو ذهبنا نعدد الصور فلن ننتهي ولكن خلاصتها أن تكون أيها التاجر صادقا واضحا ناصحا مبينا حتى يبارك الله لك في تجارتك وتسلم من محق بركتها .



## الحلقة الحادية والعشرون

### السلم أو السلف !

\*\*\*

لا يخفى على أحد السلف الذي هو القرض فالمشهور بيننا تسمية الدين أو القرض سلفا ..

لكن مانقصده اليوم نوع خاص من السلف وهو مايسمى كذلك السلم وهو نوع من البيوع التي أجازتها الشريعة الإسلامية لحاجة الناس الماسة لها لكن قيدها بقيود تمنع ما قد تشتمل عليه من غرر وجهالة فهيا لنتعرف على بيع السلم وقيوده .

عندما هاجر النبي صلى الله عليه وسلم إلى المدينة وهي أرض نخل وزرع وبساتين وجدهم وهم يسلفون بالتمر السنيتين والثلاث ، فقال : " من أسلف في شيء ، ففي كيل معلوم ، ووزن معلوم ، إلى أجل معلوم "

والسلم أو السلف : وهو بيع شيء موصوف في الذمة إلى أجل معلوم بشرط تسليم رأس المال - الثمن - في مجلس العقد .

وقد شرع ليحقق مصلحة مشتركة للغني أو التاجر، وللفقير المحتاج، أما الغني فلأنه يشتري برخص ولعله يأخذ الكمية كلها فيكون المورد الوحيد، أو صاحب الوكالة الحصري، وأما الفقير فإنه يحتاج ذلك ليحقق لنفسه السيولة الكافية فيزرع أو يصنع أو يتجر، ولعله لا يحقق ذلك إذا لم يجد سيولة كافية، ولذلك يسمى بيع المحاويج أو المفاليس، فالمصلحة مشتركة بين الفقير والغني .

ويشترط لصحة السلم أن يكون بيعا حقيقيا لكي لا يكون طريقة للتحايل على الربا وأن يكون البائع قادرا على تسليم السلعة في الوقت المحدد .

وكمثال يسير للصورة القديمة أن يكون لدى البائع مزرعة تنتج التمور فيتعهد للمشتري بأن يورد له كل عام طنا من التمر البرني مثلا وقت الحصاد ويستلم منه المقابل مقدما وغالبا يكون السعر جيدا لكون الدفع مقدما . فيستفيد المشتري السعر المخفض ويستفيد البائع المال الذي يقضي به أمور حياته ويعينه على رعاية مزرعته والوفاء باحتياجاتها .

وهذه الطريقة في البيع هي طريقة جل المتعهدين الذين يوردون البضائع للمؤسسات والشركات وعلى ذلك يدور جل التجارات اليوم لكنها تختلط في بعض صورها بصورة نهى عنها النبي صلى الله عليه وسلم وهي بيع البائع ما ليس عنده .  
فعن حكيم بن حزام، قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل يسألني البيع ليس عندي ما أبيع، ثم أبيع من السوق، فقال: لا تبع ما ليس عندك .

ولبيان الفرق نقول : مثلا يتعهد المتعهد بتوريد سيارات بصفة معينة تمنع النزاع وترفع الجهالة في وقت معين لجهة ما ويقبض الثمن كاملا وهو حاليا لا يملكها ولكنه سيقوم بالشراء من الجهة المصنعة لكن الغالب على ظنه إمكانية تحصيلها وتسليمها في الموعد المتفق عليه . فهذا سلم مشروع .  
أما بيع سيارة بعينها قبل أن تدخل في ملك بائعها فهذا لا يجوز وهو بيع ما لا يملك المنهي عنه .

وكذلك إن لم يسلم ثمن السلعة كاملا في مجلس العقد فهذا بيع دين بدين لا يجوز .  
قال الإمام الخطابي في معالم السنن: قوله صلى الله عليه وسلم: لا تبع ما ليس عندك . يريد به بيع العين دون بيع الصفة، ألا ترى أنه أجاز بيع السلعة إلى الأجل . وهو بيع ما ليس عند البائع في الحال، وإنما نهى عن بيع ما ليس عند البائع من قبل الغرر، وذلك مثل أن يبيع عبده الأبق أو جملة الشارد، ويدخل في ذلك بيع كل شيء ليس بمضمون عليه، مثل أن يشتري سلعة فيبيعها قبل أن يقبضها . ويدخل في ذلك بيع الرجل مال غيره موقوفا على إجازة المالك، لأنه بيع ما ليس عنده، ولا في ملكه، وهو غرر، لأنه لا يدري هل يجيزه صاحبه أم لا . ١.هـ

ولذا فما تقوم به بعض البنوك بشراء سيارة أو منزل بعينه لأحد العملاء على أن يدفع المقابل تقسيطا لا يدخل في السلم وإنما في بيع ما ليس في الملك لافتقاره لشروط السلم المعتبرة وهو نوع من التحايل على الدين الربوي والله المستعان .

# بَيْعُ السَّلَامَةِ

بَيْنَ الْفِقْهِ الْإِسْلَامِيِّ  
وَالْفِكْرِ الْأَقْتِصَادِيِّ الْوَضْعِيِّ

تَأَلَّفَ

الدُّكْتُورُ وَلِيدُ مُصْطَفَى شَاوَيْش  
رئيس قسم المصارف الإسلامية  
جامعة العلوم الإسلامية العالمية



## الحلقة الثانية والعشرون

### النجش

\*\*\*

معنى النجش عند العرب استخراج الشيء أو حثه وإثارته أو إذاعته وإذا ارتبط بالبيع أو النكاح فمعناه أن يمدح السلعة لينفقهها ويروجها، أو يزيد في ثمنها، وهو لا يريد شراءها ليوقع غيره فيها، ونحو ذلك في النكاح أيضا. وقد سمي تناجشاً؛ لأن الناجش يثير الرغبة في السلعة. التناجش هو نوعٌ من أنواع آفات اللسان، خاصٌّ بالبيع والشراء، وهو نوعٌ من الخديعة والتغريب والمكر، وأكل أموال الناس بالباطل وكل ذلك محرم في ديننا الذي يقوم على العدل والنصح والأمانة.

ولا شك أن ذلك لا يتوافق وطبيعة المسلم الذي يحب لأخيه ما يحبه لنفسه ويقع - أي النجش - بمواطأة البائع مع الناجش، فيشتركان في الإثم، ويقع ذلك بغير علم البائع، فيختص ذلك بالناجش، وقد يختص بالبائع كمن يخبر بأنه اشترى سلعةً بأكثر مما اشتراها به ليغير غيره بذلك.

وهو محرم بالكتاب والسنة والإجماع

عن عبدالله بن أبي أوفى رضي الله عنه قال: "أقام رجلٌ سلعته فحلف بالله لقد أعطى بها ما لم يعط، فنزلت: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا﴾ قال ابن أبي أوفى: الناجش أكل ربا خائن" وعن عامر الشعبي رحمه الله أنه قال:

"أقام رجلٌ سلعته أول النهار، فلما كان آخره جاء رجلٌ يساومه، فحلف: لقد منعتها أول النهار من كذا وكذا، ولولا المساء ما باعها به، فأنزل الله عز وجل: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾

ووجه الدلالة أن الله عز وجل حرّم البيع الذي يدخله النجش من أي طريق قولاً كان أو فعلاً

وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلي الله عليه وسلم قال: (ولا تناجشوا)

وعن ابن عمر رضي الله عنهما قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن النجش"

قال ابن بطال رحمه الله: "أجمع العلماء على أن الناجش عاصي بفعله، واختلفوا في البيع إذا وقع على ذلك، فقال جماعةٌ من أهل الحديث: "إن البيع فاسد".

• وقد روي عن عمر بن عبدالعزيز رحمه الله أن عاملاً له باع سبيًا، فقال له: لولا أني كنتُ أزيد فأنفقه لكان كاسدًا، فقال له عمر: "هذا نجشٌ لا يحلُّ"، فبعث منادياً يُنادي: "إن البيع مردودٌ، وأن البيع لا يحلُّ":

وللنجش عدة صور ذكرها أهل العلم ومنها:

- أن يشترك الناجش والبائع للسلعة في خداع المُشتري؛ بأن يتواطأ كلاهما على ذلك.

- أن يَقَع الإغراء بدون علم البائع؛ بأن يتطوَّع الناجش من تلقاء نفسه برفع ثمن السلعة.

- انفراد البائع بعملية الإغراء؛ بأن يزعم أنه اشترى بأكثر ممَّا اشتراها به، وربما حَلَف على ذلك ليغرَّ المُشتري، وقد يقع ذلك منه بأن يخبر بأنه أُعْطِيَ في السلعة ما لم يُعْطَ.

- أن يمدح شخصٌ سلعةً ما كي تباع، أو يذمَّها كي لا تنفُقَ على صاحبها (وذلك كما في الإعلانات المغرضة التي لا تتفق مع الواقع).

- أن يأتي شخصٌ إلى وليٍّ أمر فتاة وقد حضر من يخطبها، فيذكر مهراً أعلى ليغرَّ الخاطب بذلك .

ومن الصور الحديثة للنجش المحظورة شرعاً: اعتماد الوسائل والطرق السمعية والمرئية والمقروءة وغيرها التي تذكر أوصافاً رفيعة لا تمثل في الأغلب الحقيقة، أو ترفع الثمن لتغرَّ المُشتري وتحمله على التعاقد مثل ما يحصل فيما يسمى بكراسات الشروط

التي تباع اليوم من قبل المزادات .. وكذلك ما نراه في حراجات السيارات من مجموعة يطلق عليهم الشريطية وعمدة عملهم القيام بالنجش لرفع سعر السيارة والإيقاع بالمُشتري وهم يتقاضون مقابلاً على هذا العمل المحرم والعياذ بالله .



سلسلة  
المصطلحات الاقتصادية  
في الفقه الإسلامي  
( ٢ )

# النجش فساد للسوق

الدكتور  
كامل صكر القيسي  
كبير باحثين بإدارة البحوث  
١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م

## الحلقة الثالثة والعشرون

### الدولار الصاروخي

\*\*\*

لعل الجيل الحالي لم يمر عليه هذا الاسم .. لكنه كان لامعا قبل قرابة ثلاثين سنة وأحدث ضجة وصحة ورجة .. وتوالى فيه الفتاوى بين هيئة كبار العلماء وكثير من أهل العلم في الساحة وكان لنا نصيب بالمشاركة في التحذير منه آنذاك فهو صورة من صور الغرر وأكل أموال الناس بالباطل على الرغم من إقبال الناس عليه ورغبتهم الخوض فيه كسائر أنواع القمار التي يجهلون أنها قمار.. تنقذ قرائح اللصوص والدجالين كل فترة زمنية لتخرج لنا بطريقة جديدة للنصب والاحتيال تحت غطاء يوهم العوام أن الأمر لا محذور فيه مستغلين الجهل المنتشر بأحكام البيوع وطرق الكسب المحرم ..

إن صورة الدولار الصاروخي صورة تتكرر بسيناريوهات مختلفة وكلها تدور حول أمر واحد .. كيف تكسب مالا ضخما دون بذل عمل مقابل ذلك ..

شركة "٥٦" وشركة الكويست نت ومسابقة ( جا . سا . با ) الدولية وهلم جرا عملية النصب الجماعية هذه تقوم على الفكرة الآتية: تتورط فتخسر أموالك، ولكي تستعيد هذه الأموال عليك أن تورط غيرك ! وليتك تستعيدها !! هذا الوهم وهذا السراب حلم الكثيرين ولذا يستغفلم اللصوص بأخذ ما تيسر منهم من مال على أمل أن يلد مالا وفيرا فجأة فيدفع المسكين فيفقد القليل والكثير ويتختم اللص بالحصيلة الوفيرة من هؤلاء السذج والجهلاء

وقد كانت الطريقة القديمة لذلك هي ما يسمى باليانصيب وهي مسابقة يشتري فيها الناس تذاكر لكسب مبالغ كبيرة من المال وهذه التذاكر مرقمة ويتم تحديد الأرقام الفائزة في سحب عام يتم بطريقة عشوائية . ومثلها أنواع الرهانات على سباقات الخيل ونحوها ..

سأختصر لك الطريق :

\_ المال لا يشتري بالمال ..

\_ لا يوجد ربح مباح دون عمل منك أو من غيرك.. ( العمل يشمل التجارة من بيع

وشراء وتأجير .. والهبات والهدايا ونحوها هي من عمل غيرك )

\_ أي طفرة مالية في أي عملية استثمارية لا يمكن أن تكون حلالا ..

\_ أي مال تدفعه دون سلعة ترغب فيها وبقيمتها السوقية فابدأ الشك في حل ذلك..

\_ أي سلعة تشتريها لا ترغب فيها بل لأجل أن تكسب ما لا فقد وقعت في الحرام ..

قس على ذلك أمورا كثيرة منتشرة حولنا قد نفرد بعضها بمبحث خاص :

بطاقات التخفيض .. التأمين التجاري .. مضاربات الأسهم .. التسويق الشبكي ..

جوائز السحب .. مسابقات الاتصال الهاتفي

وسبق معنا العملات الرقمية

كل ماتقدم بصوره المختلفه غرر وأكل مال بالباطل ونصب واحتيال مقنع وهو من

الميسر والقمار المحرم في شريعتنا الغراء

وفي فتوى هيئة كبار العلماء عام ١٤٠٩ هـ جاء مايلي :

اتضح للمجلس تحريم مسابقة ( جا . سا . با ) الدولية، ومسابقة ما يسمى بالدولار

الصاروخي، ومسابقة مؤسسة رشا التجارية وأمثالها لما تشتمل عليه هذه

المسابقات من أكل أموال الناس بالباطل؛ لأن كل مشترك يدفع مبلغاً من المال

مخاطرة، وهو لا يدري هل يحصل على مقابل أم لا، وهذا هو القمار، ولما فيها من

التلاعب بعقول الناس والتغريبهم وخداعهم وجميع هذه المسابقات من الميسر،

وهو محرم شرعاً كما في قول الله سبحانه: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ

وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ

الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ

وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ﴾ [المائدة: ٩٠-٩١] ا.هـ

ويمكن تلخيص مصائب هذه المنظومة في :

أولاً: النصب الجماعي

ثانياً: زيادة الفقر  
ثالثاً : تكريس مبدأ النصب والاحتيال بين الناس، و توريث الآخرين من أجل  
تحصيل المال .  
رابعاً: تعطيل عجلة العمل الحلال وتوجيه الناس لكسب الحرام السريع .

وقد سبق معنا أن الربح يستحق بطرق ثلاثة :  
إما بالمال وهو أن تدفع مالك لمن ينميه ويعمل فيه عملاً مباحاً يتكسب منه  
ويشركك في الربح  
وإما بالعمل بأن تعمل بنفسك فتربح مقابل جهدك وتعبك بتجارة أو زراعة أو  
صناعة ونحوها  
وإما بالضمان بأن تضمن مالا فينمو هذا المال عندك أو يدريها فهذا لك مقابل  
ضمانك كما بينا في حلقة الخراج بالضمان .  
غير هذه الطرق لا تبحث عن الحلال والبركة بل اضمن الحرام والمحق .. وسلامتكم



## الحلقة الرابعة والعشرون التسويق الشبكي والهرمي

\*\*\*

سوف نخصص هذه الحلقة والتي بعدها لثلاثة أمور أشرنا إليها في الحلقة الماضية وحتى لا أطيل على القارئ سوف أخص بعض ماوقفت عليه مما كتبه غيري مع تصرف يسير وأولها :

التسويق الشبكي واسمه القديم الهرمي وكلاهما واحد وإن حاول البعض الالتفاف على ذلك :

وهو قيام المسوق بدعوة آخرين لشراء المنتج في مقابل عمولة ، ويحث المسوق العملاء على تسويق المنتج لآخرين بنفس الطريقة وذلك يحقق له نسبة من العمولة بحيث يصبح المسوق الأول على قمة هرم ويصبح لديه شبكة من المسوقين والعملاء أسفله .

هذا هو الأصل وقد تحول ذلك إلى طريقة لتحقيق الأرباح فقط ولم يعد مجرد وسيلة من وسائل التسويق، فقد ارتبط الأمر بتسويق منتجات و سلع لا قيمة لها أو بقيمة زائدة عن قيمتها الأصلية، وأصبح المستخدم يلجأ لشرائها ليس بهدف الاستفادة منها بل من أجل السعي وراء الربح، مما يجعل المسوقين على قمة الهرم يحققون أرباحا خيالية بينما القاعدة الأكبر من العملاء قد لا يحرزوا أي مكسب في النهاية بل يخسرون مالهم وجهدهم .

والفرق بين التسويق الشبكي المذكور والسمسرة المباحة ، أن السمسرة عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج .

كما أن السمسرة مقصودها تسويق السلعة حقيقة، بخلاف التسويق الشبكي فإن المقصود الحقيقي منه هو تسويق العمولات وليس المنتج، ولهذا، فإن المشترك يسوّق لمن يسوّق لمن يسوّق، هكذا بخلاف السمسرة التي يسوّق فيها السمسار لمن يريد السلعة حقيقة، فالفرق بين الأمرين ظاهر،

والتسويق الشبكي الذي قررت الفتاوى تحريمه شرعا كما تم تجريمه قانونا لدى الكفار هو ما احتوى على تلك المخالفات :

الأولى وهي الأهم والأوضح : دفع رسوم أو شراء المنتج لبدء التسويق .. وهذه المعضلة حاول كثير من النصايين الالتفاف عليها وهي مرفوضة تماما فالمفترض أن المسوق هو الذي يأخذ أجره لقبوله أن يعمل مسوقا وعلى التاجر أن يبرئ له كل الطرق لإنجاح تسويقه فلا تخدع بقولهم أوفرلك منصة .

الثانية : تحصيل العمولات عن طريق نفس الأسلوب المحرّم المجرّم .

الثالثة : المنتج يباع بسعر غير منطقي أو يكون غامضاً وهو وسيلة لدخول الهرم فقط .

الرابعة : الوعود الكاذبة بثروات ومدخول عال جداً خلال فترة زمنية قصيرة وهي مجرد كلمات لن ترى غيرها ، بينما في عمليات التسويق الاعتيادية ستربح من خلال المبيعات فقط ولا أحد سيعدك بالكثير من الأرباح .

الرابعة : اعتماد التسويق على الثقة في المسوق من قبل أقاربه وأصدقائه بينما في التسويق المشروع الاعتماد على جودة المنتج والحاجة إليه .

الخامسة : لا يوجد بيع مباشر أو ربما يوجد بصورة يسيرة كغطاء وهو في الغالب للمسوقين فقط داخل الهرم التسويقي، بخلاف التسويق المشروع فاعتماده على البيع المباشر للجميع .

السادسة : توقف العمولات بتوقف الذين هم دونك في الهرم وتحتاج إلى تجنيد مسوقين إضافيين لإكمال عملية التوازن وتحقيق الشروط غير المعقولة لتتحصل على الربح، بينما في التسويق المشروع المهم أن تبيع المنتجات وهو أساس الربح .  
السابعة : لا توجد نهاية للتسويق الهرمي وينهار الهرم الشخصي بتوقف أي عضو من الذين دونك فتخسر جهدك .

وقد حرم العلماء هذا النوع من التعامل لأن مقصود المعاملة هو العمولات وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بضع مئات فالمنتج الذي تسوقه هذه الشركات مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح .

كما أن هذه المعاملة تضمنت الربا بنوعيه، ربا الفضل وriba النسيئة، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير مقابله ، والمنتج الذي تبيعه

الشركة على العميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشارك، فلا تأثير له في الحكم.

وهي كذلك من الغرر المحرم لأن المشارك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشاركين أم لا؟ والواقع أن معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة في أعلاه،

وهي أكل لأموال الناس بالباطل، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة ومن ترغب إعطائه من المشاركين بقصد خداع الآخرين .

وهذا بالإضافة إلى ما في هذه المعاملة من الغش والتدليس من جهة إظهار المنتج وكأنه هو المقصود من المعاملة والحال خلاف ذلك، ومن جهة إغراء المستهدفين بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً .

ومن أراد الاطلاع على بعض الجهات الشرعية المحرمة لهذا النوع من التعامل فليراجع هذا الرابط :

<https://ar.islamway.net/fatwa/A/8D/8A/8D/3B/8D/3A/8/%D٤٢٩٨٥>

[-8٥/9A%D8/9D/1B/8AD%D/8AA%D/8-%D8A/8D/٧](#)

[-8٢/9A%D8/9D/88/9D/3B/8AA%D/8D/8٤/9D/٧A/8%D](#)

[88/9D/83/9D/8A/8D/٤B/8D/8٤/9D/٧A/8%D](#)



## الحلقة الخامسة والعشرون

### بطاقات التخفيض والسحب على الجوائز

\*\*\*

من الألاعيب التجارية التي انتشرت في زماننا طريقتان للكسب غير المشروع أولاهما : مايسمى ببطاقات التخفيض وهي بطاقات تصدرها شركات الدعاية والإعلان والتسويق ، أو شركات السياحة والسفر ، أو بعض المراكز التجارية ، أو غيرها وتمنح حاملها حسمًا معيناً من أسعار السلع والخدمات لدى مجموعة من الشركات والمؤسسات وغيرها .

وقد تكون هذه البطاقات خاصة ببعض الأنشطة التجارية، كالبطاقات الصحية التي تمنح حاملها حسمًا لدى المستشفيات، والمستوصفات، والعيادات التجارية، أو بطاقات السفر كالبطاقة الذهبية التي تمنح صاحبها حسمًا لدى الفنادق وشركات تأجير السيارات.

وبعض هذه البطاقات تكون دولية وبعضها يكون محلياً .

وهذه البطاقات تنقسم إلى قسمين :

الأول : بطاقات يتم الحصول عليها بمقابل مادي عن طريق الاشتراك السنوي .

الثاني : بطاقات مجانية ، يتم الحصول عليها عن طريق الإهداء للمشتري تشجيعاً له على التعامل معهم ، وقد تُمنح مجاناً لمن بلغت مشترياته حداً معيناً . وهي بذلك تعتبر وعداً بتخفيض الأسعار من قبل المتجر للمشتري، أو وعداً بمنح الجوائز، والوعد بالخير جائزٌ لا حرج فيه، ولكن يشترط أن لا يزيد المُصدرُ للبطاقة في أسعار السلع ليحتال على الخصومات المعلن عنها . وهذه البطاقات وإن كان فيها نوعٌ من الغرر إلا أنه غررٌ معفوٌّ عنه، لأن العقد هنا من عقود التبرع وليس من عقود المعاوضة .

أمَّا البطاقات التي يتم الحصول عليها بمقابل مادي فهي محرمة ؛ لاشتمالها على عدد من المحاذير الشرعية ، ومن ذلك :

١- الجهالة والغرر والمخاطرة، لأن المشتري يدفع مبلغاً من المال ثمناً للبطاقة ، بهدف الحصول على التخفيض ، وهذا التخفيض لا تُعرف حقيقته ومقداره ، فقد لا يستعمل البطاقة ، وقد يستعملها فيحصل على تخفيض أقل مما دفع أو أكثر،

فالغرم فيها متحقق يقابله غنمٌ محتمل . وهذه حقيقة الميسر الذي حرّمته الشريعة : ( يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ).

٢- في هذه البطاقات تغريزٌ بالناس ، وخداعٌ لهم ، وابتزازٌ لأموالهم ؛ فأكثر هذه التخفيضات الموعود بها وهمية غير حقيقية . وكثير من أصحاب هذه المحلات يرفعون الأسعار ، ثم يوهمون صاحب البطاقة أنهم قد حسموا له من الثمن ، وحقيقة الأمر أن الحسم تم على الزيادة التي رفعوها عن سائر المحلات.

٣- أن هذه البطاقات كثيراً ما تكون سبباً للنزاعات والمخاصمات ، لأن الجهة التي قامت على إصدار البطاقة لا تستطيع إلزام المراكز والشركات والمؤسسات بنسبة التخفيض المتفق عليها ، فيؤدي ذلك إلى نزاعات وخلافات . وما كان سبباً للخلاف والنزاع والبغضاء فإن الواجب منعه .

٤- اشتمالها على الربا أحياناً ، لأنه في حال امتناع صاحب المتجر عن التخفيض يدفع مُصدرها نسبة التخفيض لحاملها والتخفيض هنا قد يتجاوز رسم إصدار البطاقة ، وهذا هو الربا المحرم وقد أثبتت الوقائع حصول هذا .

٥- ما يدفعه المشترك من رسوم لهذه البطاقات ليس له مقابل حقيقي ، ولو أنه طلب من صاحب المحل تخفيض السعر له بدون البطاقة فقد يحصل على التخفيض الموعود به أصحاب البطاقات أو قريباً منه ، وبذلك يكون المال الذي دفعه ثمناً للبطاقة بدون مقابل ، وهو من أكل أموال الناس بالباطل .

وهناك نقطة سادسة يزيد بها بعض العلماء وهي أن في هذا النوع من بطاقات التخفيض إضراراً بالتجار الذين لم يشاركوا في برنامج التخفيض وهذا يجر إلى إحداث العداوة والبغضاء حيث تنفق سلع محلات التخفيض ، وتكسد بضائع الذين لم يشاركوا في التخفيض "

وهذه وجهة نظر مبناها أن التجارة أساسها المنافسة الشريفة وعدم الإضرار بالآخرين .

وللاستزادة يمكن مراجعة هذه الأبحاث المتخصصة :

"بطاقة التخفيض حقيقتها التجارية وأحكامها الشرعية" للشيخ بكر أبو زيد .

"الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي" للدكتور خالد المصلح .

بطاقة التخفيض في ضوء قواعد المعاملات الشرعية، للسويلم

بطاقات التخفيض لمحمد عبد الرحيم

بطاقات التخفيض للدكتور سعد الشثري

ويلحق بذلك إعلانات المحلات والسحب على الجوائز:

وحتى لانطيل بالحديث عن تفاصيلها ننبه على تنبيهات تلخص الحكم:

فبالنسبة للتاجر لايجل له ربط جائزة السحب بالشراء مطلقا..إما أن يجعل

الجائزة دعاية مجردة دون شراء أو يعلن عن جوائز مباشرة دون سحب فمن يشتري

بقيمة معينة يمنح جائزة معينة أو تخفيضا محددًا .

وبالنسبة للمشتري :

إذا ذهبت للشراء من المحل صاحب السحب لأجل دعايته فلايجل

وإذا كنت زبونا سابقا له ولكنك اشترت سلعا زائدة لتبلغ قيمة السحب فلايجل

أما إذا كنت تشتري كعادتك فممنحت قسائم المشاركة لأجل ذلك أو أعطيت لك دون

شرط أو مقابل فلا بأس في تلك الحال .

وخلاصة الأمر: أي مال تبذله سواء بمقابل أم بغير مقابل على أمل الحصول على

مال أكثر فهو من الميسر المحرم . والله أعلى وأعلم



## الحلقة السادسة والعشرون الأسهم ومضاربات البورصة

\*\*\*

منذ أكثر من خمس عشرة سنة فتح المجال لتداول الأسهم في البورصة في بلاد الحرمين .. ولاتسل عما حصل !!!  
أهلنا وأصدقائنا وجيراننا .. منهم من باع بيته ومنهم من صفى تجارته ومنهم من تقاعد من عمله ليأخذ نهاية خدمته ومنهم من تسلف من هنا وهناك حتى يلحق بالمضاربة في سوق الأسهم التي كانت أرباحها خيالية متضاعفة دون أدنى مجهود فقط أحضر لابتوبا وتابع الحركة اللامعقولة للصعود والهبوط غير المبرر سوى بالتلاعب بالسوق بغض النظر عن حقيقة تلك الشركات أو قيمتها السوقية أو إنتاجها وجودته أو رداءته .

سألني جمع من هؤلاء المقربين عن حكم ذلك شرعا فقلت لهم إن رائحة القمار والميسر تفوح منه بقوة ونفاذ فياكنم وإياه .. فقال بعضهم هناك من الشيوخ من يجيزه .. فقلت لهم : هنيئا لكم بهم .. نولهم ماتولوا !! ولكن لا أو افقهم ..  
وبين عشية وضحاها .. نستيقظ على كارثة وفاجعة دمرت جزءا كبيرا من المجتمع فقد انهار السوق فجأة فيما يعرف باسم (فبراير الأسود) في عام ٢٠٠٦ وكان عدد الشركات المدرجة ٧٦ شركة مما تسبب بخسارة تقدر بتريليون ريال سعودي مما أدى إلى إفلاس الكثير من التجار ومتوسطي الدخل.

وشهد اليوم الثاني للانهياموجة بيع جماعية في الدقيقة الأولى من التداول تسببت في زيادة حدة الهلع كما خسر المؤشر العام في اليوم الثاني للانهيام ما يقرب من ٩٨٠ نقطة وخسرت الأسهم ما يقرب من ١٤٤,٥ مليار ريال من قيمتها السوقية مغلقة بذلك أبواب الأمل في عودة السوق أو استقراره عند مستويات التصحيح المعقولة.  
مات من مات من الصدمة .. ودخل من دخل المستشفيات .. وسجن من سجن ... وكان ممن فجع في ماله بعض أصدقائي المقربين ممن تجنب نصيحتي وسار وراء فتاوى الإجازة فجاءني يعرض أصابع الندم ولات ساعة مندم .

وبغض النظر عن الأسباب التي أدت للانهيام فالعبرة هي أن هذه الحادثة تدل بلا مجال للشك على أننا في صالة قمار وغرر بالتجارة الحلال والريح والخسارة له

مستوى معين من المخاطرة المفهومة الواضحة المبنية على العرض والطلب وجودة السلعة ونحو ذلك وليس على لعبة تحاك بليل على أرقام ومسميات بعيدة كل البعد عن الإنتاج والخدمات المقدمة .

وهنا مربط الفرس في تحريم المضاربة في الأسهم .. مع لفت النظر لكون كلمة المضاربة هنا تعني الاستثمار في الأسهم وليست المضاربة الشرعية المرادفة للقراض والتي سبق أفرادها بمقال خاص .

لكن نحب أن نوضح أمرين :

الأول : المشاركة بالأسهم في شركات واقعية تقدم خدمات حقيقية مشروعة من المباحات ولاشك في ذلك .

الثاني : الارتفاع والانخفاض الحقيقي في قيمة السهم المصاحب لارتفاع سمعة الشركة لجودة إنتاجها مثلاً والإقبال عليها أو العكس أمر واضح ومقبول فإذا كانت المضاربة مبنية على هذا الأمر فهي كذلك مباحة ومشروعة وينتقي المضارب الأسهم التي يتوقع ارتفاعها فيضارب فيها ويتحين فرص الانخفاض المعقول ويشتري على أمل انتعاش السهم فيبيع ، كل ذلك لا نقصده هنا .

ونظراً لما تقدم فقد اختلف الفقهاء في حكم المضاربة فمن نظرلهذين الأمرين أباح المضاربة ومن نظر لواقع سوق الأسهم وبعده كل البعد عن هذين الأمرين حكم بالتحريم .

وهذا نموذج لسؤال حول تلك النازلة وإن كان لم يتلق الجواب الشافي الكافي ممن عرض عليه ، قال السائل :

أرجو التكرم ببيان الحكم الشرعي للتعامل بالمضاربة بالأسهم في سوق الأسهم العالمية والأمريكية، مع العلم بأن عملية الريح والخسارة تكون (عملياً) من خلال ارتفاع وانخفاض قيمة السهم فقط، دون أن يكون لهذه الأسهم أية عوائد في نهاية السنة المالية نتيجة للنشاط الجاري للشركة التي تطرح هذه الأسهم في السوق، وكأن هذه الأسهم ما هي إلا سلعة تطرحها الشركات تنخفض وترتفع قيمتها حسب العرض والطلب، ودون أن تمثل هذه الأسهم أية قيمة من أصول الشركة أو نشاطها، لقد أفتيت من بعض العلماء أن هذه التجارة في حقيقتها ما هي إلا نوع من أخطر أنواع الميسر، حيث يرون أن الأسهم تحولت فعلياً في البورصة العالمية إلى

سلع ذات قيمة وهمية تتلاعب بها الأسواق كما تشاء، بينما أرى العديد من فقهاء المملكة يجيزونها بشروط (النشاط الحلال وعدم التعامل بالربا) ومنهم من ذهب أكثر من ذلك فأباح شراء أسهم الشركات العالمية والأمريكية التي تستفيد من الربا بشرط تصفية الجزء الربوي من الأرباح (توزيع ٢٠٪ من الربح في منافع المسلمين). أرجو التفصيل في بيان الفتوى، وشرح كيف يمكن أن يظهر الاختلاف الكبيرين فتاوى العلماء في مسألة واحدة تهم النشاط التجاري لشريحة كبيرة من الناس. ١.هـ

ونحن هنا نشد على يد من أفتى السائل بالتحريم ونعتذر عنم أجاز ذلك بأنه خلط بين أمرين كما سبق بيانه .

ووجهة نظر المحرمين ومنهم الشيخ عبد الرزاق عفيفي والسالوس وغيرهما احتواء هذه المضاربات على المحاذير التالية :

- أكل أموال الناس بالباطل؛ لما فيها من المخاطرة والمقامرة.
- دخولها ضمن العقود الصورية؛ لوجود القرائن التي تكشف أن إرادة المتعاقدين الحقيقية، لا تتجه نحو إنجاز عقد بيع حقيقي، وما يتبعه من آثار التملك والتمليك.
- كونها نوعاً من أنواع بيع العينة، لأن المضاربين يكتفون بقبض الفارق بين سعري البيع والشراء، ويبيعون الأوراق المالية التي سبق لهم شراؤها، قبل قبضها، وبيع الشيء قبل قبضه غير جائز شرعاً.
- أن المضاربة بقصد الاستفادة من تقلبات الأسعار هبوطاً وارتفاعاً، هي من الرهان الممنوع شرعاً؛ لأن المضارب يراهن على قلب الأسعار، ويعتمد على مستقبل مجهول، وكلاهما ينطوي على مخاطر الربح الفاحش، أو الخسارة الفاحشة، وهذا غير جائز شرعاً.
- المضاربة يصاحبها النجش، والإشاعات الكاذبة، مما يؤدي إلى الغبن الفاحش المحرم شرعاً.

ومن أحسن ما كتب في دراسة تلك المسألة بحث : المضاربة والمقامرة في بيع وشراء الأسهم "دراسة فقهية مقارنة" للدكتور علي عبد الأحمد أبو البصل

طبعاً نحن نتكلم هنا عن المضاربة من حيث هي وأما إذا كانت شركات الأسهم أصلاً نشاطها محرم أو مختلط بمحرم فالمساهمة من الأساس محرمة في تلك الشركات فكيف بالمضاربة فيها .. فالذي يقبل الخلاف حوله وفيه الإشكالية هي أسهم الشركات المباحة كشرركات الألبان والدواجن والصناعات الجائزة ونحو ذلك .. كما ينتبه لكون بعض هذه الشركات تتعامل بالربا وتفتح باب الاكتتاب لتستغل المال في التكسب الربوي قبل الإنتاج فهذه كذلك داخلة في الحرام الممنوع .  
فلنتحرر الحلال الصافي فكل لحم نبت من سحت فالنار أولى به ..



## الحلقة السابعة والعشرون

### تلقي الجلب وبيع الحاضر للبادي

\*\*\*

من شمولية الدين الإسلامي وجمال تشريعاته وجود قواعد كلية يندرج تحتها أحكام كثيرة تضمن الخير والسلامة للبشرية ومن تلك القواعد التي وردت على لسان نبينا صلى الله عليه وسلم الذي لا يخرج من فيه إلا الحق فما هو إلا وحي يوحى من رب العزة والجلال قوله : لا ضرر ولا ضرار.

فكل ما كان ضارا لك أو لغيرك فهو محرم ومحظور في دين الإسلام .. ولا يعني هذا الضرر النسبي فإنه لا يسلم شيء من وجود ضرر من جهة ما ولكن المقصود ما صح إطلاق وصف الضار عليه .

فأكل السكر مثلا يتضمن شيئا من الضرر ولكنه لا يوصف بأنه ضار بخلاف الدخان مثلا فإنه يوصف بذلك والضابط أن ما زاد ضرره على نفعه فهو ضار محرم قال تعالى : يسألونك عن الخمر والميسر قل فيهما إثم كبير ومنافع للناس وإثمهما أكبر من نفعهما .

ومن البيوع وأوجه الاستثمار ما يتضمن الإضرار وإن كانت في الأصل مشروعة والعقود صحيحة ولذا فإنها مع ذلك ممنوعة محرمة

فبيوع الضرر هي البيوع التي استوفت شروطها وأركانها اللازمة لصحة البيع، ولكن صاحبها وصفٌ قد نهى الشرع عنه لما فيه من إلحاق الضرر بالآخرين، ومن أمثلتها: بيع الرجل على بيع أخيه، وبيع الحاضر للباد ، وتلقي الركبان ، وكذا بيع المصراة الذي تقدم معنا في حلقة خاصة لأن التدليس والغش والغرر من الإضرار بالآخرين . وبيوع الضرر وإن كانت صحيحة يترتب عليها آثارها، لأن النهي جاء لوصف خارج عن صفة البيع إلا أن صاحبها يأثم لمخالفته للنهي .

وحلقتنا اليوم عن نوعين من بيوع الضرر المنهي عنهما وفي أحدهما تمت مراعاة الضرر الحاصل على أهل السوق وفي الثاني روعي الضرر الحاصل على القادمين على السوق ..

فعن ابن عباس رضي الله عنه: قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تَلَقُّوا الركبان، ولا يبيع حاضر لبادٍ)، قيل لابن عباس: ما قوله: (لا يبيع حاضر لبادٍ؟) قال: لا يكون له سمساراً .

وهذا الحديث الجليل جمع بين النهيين وللعلماء فيه تفصيلات وأقوال كثيرة لا يتحملها المقال ولكن نكتفي بذكر جمال التشريع في هذين الأمرين

فعندما يقدم صاحب سلعة من جهة ما إلى السوق راغباً في عرضها على التجار وهو لم يطلع بعد على حاجة السوق لها وعلى السعر المناسب لبيعها للتجار لأنه لم يصل للسوق بعد ويعرف بكم تباع فيه للعملاء فهناك بعض المتذاكين يقومون بتلقي هذا القادم قبل أن يصل للسوق وقد عرفوا ما غاب عنه فيعرضون عليه سعراً يبخس سلعته وينتهزون فرصة جهله بواقع السوق فربما يقبل بسبب هذا الجهل ولو نزل السوق لما قبل بهذا السعر.. هذا ما يسمى بتلقي الركبان أو تلقي الجلب وفي النهي عنه دفع للضرر الواقع على هذا القادم وكذلك على أهل السوق الذين حرموا من المنافسة الشريفة في حيازة هذه السلعة التي استأثر بها هذا المتلقي .

وكذلك عندما يأتي رجل من البادية ومعه بعض منتوجاته لبيعها في السوق وهو راض ببيعها بسعر مناسب له فيأتي متذاك أيضاً ويعرض عليه أن يتولى هو بيعها لأنه من أهل البلد ويعرف كيف يصرفها له بسعر أكبر ليحوز هو عمولة على ذلك فهذا هو ما يسمى ببيع الحاضر للبادي وفيه إضرار بأهل السوق إذ إن القادم كان سيبيعهم بسعر هو يراه مناسباً وبالتالي يفسح المجال لهم أن يتكسبوا من ورائه فإذا بهذا السمسار حرمهم من هذه المزية ليفوز هو بعمولته .

وهذا وإن كان فيه مصلحة قد تكون للبادي إلا أنه قدمت المصلحة العامة على المصلحة الخاصة وهذا من مقاصد الشريعة .

وقد صرح بعله ذلك في حديث آخر حيث قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لا يبيع حاضر لبادٍ، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض .

وزاد في بعض طرقه : فإذا استنصح الرجل الرجل فلينصح له . وهذه الزيادة تحت الأصل العظيم وهو أن الدين النصيحة فلا بأس بالنصح المجرد عن طمع التكسب والبعيد عن مباشرة العمل على الراجح .

ومن الصور المندرجة تحت ماذكرنا ما يحصل أحيانا في حراجات السيارات من وقوف البعض يتصيدون من يبدو عليه الرغبة في بيع سيارته قبل أن يدخل إلى الحراج ويعرضها على أهل السوق .

وهذه الصور المذكورة عند الفقهاء موجودة حاليا كما هي في كثير من المناطق إلا أن معناها متكرر في صور أخرى تدور حول الإضرار بالآخرين والاستئثار بالكسب دونهم وهذا يتعارض مع طريقة الكسب الشريف التي يجب علينا الالتزام بها وفق تعاليم ديننا لنفوز بالخير في الدارين .



## الحلقة الثامنة والعشرون

### البيعتين في بيعة

\*\*\*

عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: ((نَمَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ)).

وفي رواية: من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا .

وعن عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود عن أبيه نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقة واحدة .

قال سماك رحمه الله راوي الحديث : إن كانت بنقد فبكذا وإن كانت بنسيئة فبكذا.

وسئل القاسم بن محمد عن رجل اشترى سلعة بعشرة دنانير نقداً، أو بخمسة عشر ديناراً إلى أجل، فكره ذلك ونهى عنه .

يقول الشيخ الألباني : ( له أوكسهما ) أي أنقص الثمنين ، هذا حقه ، أو إذا أخذ الزيادة فهذه الزيادة ربا ( من باع بيعتين في بيعة ) البيعة التي استقر البيع عليها هو بيع التقسيط و فرضنا أنفا أن هذا الجهاز الثلاثة مثلا بستمائة دينار بالكاش بالنقد خمسمائة دينار خيره إما أن تشتري نقدا بخمسمائة أو بالتقسيط بستمائة فاشترى المسكين ، ما عنده النقد ليدفعه ويخلص من الزيادة ، فرضي أن يأخذ الثلاثة ويقسط له كل شهر مائة دينار فيدفع ستمائة يقول الرسول صلى الله عليه وسلم هذه المائة السادسة إذا أخذها التاجر فهي ربا أما إذا أخذ الخمسمائة ثمن النقد فهو الحلال الزيادة هي ربا هذان حديثان مرويان في كتب السنة وعمل بها كثير من سلفنا الصالح أذكر منهم من الفقهاء المشهورين والمحدثين المعروفين سفيان بن سعيد الثوري وأذكر من أئمة الحديث الإمام أبي عبد الرحمن النسائي صاحب السنن ... وأذكر من أهل اللغة ابن الأثير صاحب النهاية في غريب الحديث و الأثر فسروا بيعتين في بيعة هكذا .هـ

وممن ذكر عنهم المنع من ذلك أيضا زين العابدين بن الحسين بن علي، رضي الله عنهما، ومسروق والجصاص من أئمة الحنفية .

وفي الحقيقة ذكر الشيخ الألباني كثيرين من أهل العلم على اعتبار موافقتهم لقوله في موضع آخر.

وقد كنت متأثرا بما حرره الشيخ وما نقل عن هؤلاء العلماء تأثرا شديدا فكنت أجزم بالتحريم وهو ظاهر الأمر ، لكن وجدت أن جل العلماء يفسرون ذلك على اعتبار افتراق المتبايعين دون الاتفاق على سعر منهما ، ولذا صرت أنصح بالابتعاد عن هذه الطريقة للمتبايعين دون جزم قاطع بالتحريم وذلك للشبهة الكبيرة القائمة في نص الحديث والنقول المهمة عن العلماء المانعين .

ولا يخفى ان للعلماء في تفسير حديثنا أقوالا عدة ولكن ما ذكرناه هو أقرب الأقوال للصواب في معنى الحديث .

وهذه المسألة متداخلة مع البيع بالتقسيط وقد أشبعه الباحثون دراسة حتى كتبت فيه رسائل جامعية .

وخلاصة المقال في ذلك :

بالنسبة للبيع بالتقسيط هكذا بأن يعرض الرجل سلعته بسعر آجل أو يطلب المشتري الشراء بسعر آجل فهذه الصورة حلال بما يشبه الإجماع ولا إشكال فيها وليست داخلية في حديثنا .

أما إذا أتى المشتري للبائع فوجده يعرض السلعة بسعرين سعر للبيع النقدي وسعر آخر للبيع الآجل فهذا هو حديثنا فإذا افترقا على غير اتفاق على أحد السعرين وهو توجيه كثير من الأئمة فهذا محرم محذور .. وهذه الصورة أراها نادرة ولولا ذكر العلماء لها لما خطرت بالبال .

أما إذا اتفقا على أحد السعرين وهو الغالب في أيامنا فهنا يقع الإشكال ، ويزيد الطين بلة أن الكثيرين لا يتوقفون عند سعرين بل يعطي للمشتري ربما خمسة أسعار فإن سدد خلال سنة فالسعر كذا أو سنتين فالسعر كذا أو ثلاث فالسعر كذا وما أرى هذه الصورة لإقناعا للربا فلست ألمس فيها أي فرق عن الدين الذي كلما طال أمده زاد المرابي في دينه .. ولو وجد المشتري من يقرضه السعر النقدي لما قبل بالسعر الآجل .

فيلاحظ في هذا البيع أمور:

الأول : الاستغلال لحاجة المشتري وعدم قدرته على الدفع النقدي فيرفع عليه السعر وأحيانا يكون الرفع فاحشا ظاهر الاستغلال .

الثاني : المشابهة للربا فكأنما أقرضه البائع الثمن الحال على أن يسدده بالربا أقساطا .

الثالث : فتح الباب للتحايل على الربا بهذه الطريقة وقد توسع فيها التجار ومن ذلك ما ذكرناه من التقسيط على السنة والسنتين والثلاث ..

وفي الواقع تضرر كثيرون من ذلك وغبنوا غبنا شديدا وأثقلتهم الديون من جراء انتشار هذا الأمر فالنصيحة كف اليد عن مثل هذا التعامل والبيع بسعر واحد فمن لم يستطع الدفع النقدي ترفق به البائع بتأجيل ما يقدر على تأجيله دون زيادة لعل الله يبارك له في ماله ويكتب له أجر إنظار المعسر أو تفريح كربة أخيه .

فإن كان يريد البيع بزيادة معقولة بالأجل فليجعل لذلك سعرا واحدا على أقساط محددة فإن تأخر في السداد أو عجز أمهله وأنظره دون زيادة وبالله التوفيق .



الشيخ محمد ناصر الدين الألباني

شرح حديث : من باع يبعثين في بيعة .



kibaarululama@gmail.com



+ 965 - 99119311



## الحلقة التاسعة والعشرون

### الحلف

\*\*\*

يوجد عند العامة مثال يكررونه دائما يلمزون به من كان حلافا لا يتورع عن إدخال الحلف في كل صغيرة وكبيرة فيقولون : قالوا للحرامي : احلف .. قال : جاك الفرج . هناك أناس يستسهلون قضية الحلف .. وهذا أمر خطير فإن كان حلفه على كذب فقد وقع في كبيرة من الكبائر وهي اليمين الغموس التي تغمس صاحبها في نار جهنم والعياذ بالله ..

وإن كان صادقا فإنه قد أساء وعرض اسم الله للامتهان من حيث لا يشعروا وكان قدوة سيئة لغيره أن يجعل الحلف ديدنا له .. وقد شابه من ذمه الله بقوله : ولا تطع كل حلاف مهين .

وشاهدنا هنا أنه لو كان تاجرا فحلفه الكثير هذا يذهب بركة بيعه .

ولن نذكر هنا من أدلة التنفير من الحلف قوله تعالى : ولا تجعلوا الله عرضة لأيمانكم . لأنها لاعلاقة لها بما نحن فيه خلافا لفهم كثير من العوام بل بعض الدعاة فهمي في الحلف على ألا يفعل البر والخير فلا يجعل هذا الحلف مانعا له وإنما يكفر عنه ويفعل البر .

وكذلك لن نعرض على تفاصيل الحلف بغير الله فهو من الشرك والعياذ بالله أو الحلف بالطلاق وهو بدعة محرمة وعبث بالشرع وإنما كلامنا في الحلف بالله تعالى فقط .

فعلى التاجر المسلم الحق تجنب الحلف مطلقا في تجارته

فقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: ((الحلفُ مَنْفَقَةٌ لِلسَّلْعَةِ، مَمْحَقَةٌ لِلبَرَكَةِ)) وفي لفظ ((للكسب))

وقال صلى الله عليه وسلم: ( إياكم وكثرة الحلف في البيع فإنه ينفق ثم يمحق )

أما إذا كان البائع كاذبًا في حلفه، فقد وقع والعياذ بالله كما قلنا في كبيرة من كبائر الذنوب، حذر منها النبي صلى الله عليه وسلم أشدَّ التحذير، وأوعد فاعلها بالعذاب الأليم من رب العالمين، فقال صلى الله عليه وسلم: ((ثلاثةٌ لا يكلمهم الله يوم

القيامة، ولا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ، ولا يَزْكِيهِمْ، ولهم عذاب أليم))، قال: فقراها رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاث مرار، قال أبو ذر: خابوا وخسروا، مَنْ هم يا رسول الله؟ قال: ((المُسْبِلُ، والمَنَّانُ، والمُنْقِقُ سلْعته بالحلف الكاذب))

ومعنى المنفق سلعته بالحلف الكاذب: أي من يحلف كاذبا لبيع سلعته

وقد كان حلف تاجر كذبا سببا في نزول قرآن يتلى إلى يوم القيامة فعن عبدالله بن أبي أوفى أن رجلاً أقام سلعة في السوق فحلف لقد أعطي بها ما لم يعط ليوقع فيها رجلا من المسلمين فنزل قول الله تعالى: (إن الذين يشترون بعهد الله وأيمانهم ثمنا قليلا أولئك لا خلاق لهم في الآخرة ولا يكلمهم الله ولا ينظر إليهم يوم القيامة، ولا يزكهم ولهم عذاب أليم)

وقد جاء في الحديث عن التجار: (إنهم يحدثون فيكذبون ، ويحلفون فيأثمون ) وجاء وفي حديث آخر يوضح حال هذا التاجر الحلاف : ( جعل الله بضاعته ؛ يبيع بيمينه ، ويشترى بيمينه )

فهذا الذي يتاجر باسم الله ، ولا يتورع أن يجعله بضاعة ، يحلف به كاذبًا ويغلظ الإيمان في كل بيع وفي كل شراء .. يرتكب إثماً عظيماً، ولا ينظر الله إليه يوم القيامة ، ولا ينال شيئاً من رحمته تعالى .

ولهذا جاء في الحديث : ( إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً ، إلا من اتقى الله وبر وصدق )

فالبر والصدق والتقى منجاة للتاجر من النار يوم القيامة.

وما نراه في الأسواق من حلف بالباطل وحلف بالزور فليس من أخلاق أهل الإيمان ولا من شيم أهل الإسلام

، كما أن من يحلف كاذبا لبيع سلعته مندرج تحت نهي الشارع عن الحلف الكاذب لأخذ مال الغير بغير حق، فعن ابن مسعود رضي الله عنه أن رسول الله (صلى الله عليه وسلم) قال: «من حلف على يمين، وهو فيها فاجر، ليقطع بها مال امرئ مسلم، لقي الله وهو عليه غضبان»

لكن هذا سوق وقد يحصل استفزاز أحيانا من بعض العملاء فربما حلف التاجر أو رفع صوته أو لغا ونحو ذلك لكن ليس هذا هو ديدنه وهنا أعطانا النبي صلى الله عليه وسلم بأبي وأمي هو الحل في هذا الحديث :

عن قيس بن أبي غرزة رضي الله عنه قال : كُنَّا نَسْمَى فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ السَّمَايَةَ فَمَرَّبْنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ فَقَالَ يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ الْحَلِفُ وَاللَّغْوُ فَشُوبُهُ بِالصَّدَقَةِ

فاحرص أخي التاجر على تطهير تجارتك بالصدقة فهي كصدقة الفطر التي جعلت طهرة للصائم من اللغو والرفث .

ونختم حلقتنا بحديث ابن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم:- «التاجر الصدوق الأمين المسلم مع الشهداء يوم القيامة»

فالتاجر الصدوق لا يتاجر بأيمانه وإنما يتاجر مع الله تعالى بصدقه وأمانته فيبارك الله تعالى له في رزقه ويحوز احترام عملائه وثقتهم فيه .

وإلى حلقتنا الأخيرة إن شاء الله في هذا الشهر المبارك أعاده الله علينا جميعا بالخير والبركة .



## الحلقة الثلاثون والأخيرة

### البركة

\*\*\*

الله يبارك لك ... ع البركة...مبارك... بارك الله لك ..رجل مبارك .. فتاة مباركة ..  
كلمات كثيرة ودعوات فضلا عن آيات وأحاديث نسمع فيها كلمة البركة ومشتقاتها  
ونحن هنا في سلسلتنا نريد أن نختمها بالحديث عن البركة التي مرت معنا في حديث  
حكيم بن حزام عن النبي صلى الله عليه وسلم قال : البَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا  
فإنَّ صَدَقَا وَيِنَّا بُورِكُ لهما في بَيْعِهِمَا، وإنَّ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا.  
فماهي البركة ؟

هي جند خفي من جنود الله يرسلها الله لمن يشاء فإذا حلَّت في المال كثرته  
وفي الولد أصلحته  
وفي الجسم قوته  
وفي الوقت عمرته  
وفي القلب أسعدته"

والبركة ثبوت الخير الإلهي في الشيء. قال تعالى لفتحنا عليهم بركات من السماء  
والأرض وسي بذلك لثبوت الخير فيه ثبوت الماء في البركة.  
والمبارك ما فيه ذلك الخير.

ولما كان الخير الإلهي يصدر من حيث لا يحس، وعلى وجه لا يحصى ولا يحصر قيل  
لكل ما يشاهد منه زيادة غير محسوسة هو مبارك وفيه بركة ،  
فإذا حلَّت البركة في شيء فلا تسأل عن نفعه وكثرته ودوامه،  
بل إنه لا قيمة لكسب محقت بركته،  
ولا لوقت لا بركة فيه،

وما الفائدة من كثرة أولاد لا بركة فيهم،

وما فائدة زوجة لا بركة فيها،

أو عمل لا بركة فيه...

وهنا في حديثنا المتعلق بالبيع قال بعض الشارحين له : إنَّ صَدَقَ كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا  
فِيْمَا يَتَعَلَّقُ بِهِ مِنَ التَّمَنِ وَوَصْفِ الشَّيْءِ الْمَبَاعِ وَنَحْوِ ذَلِكَ، وَبَيْنَا مَا يُحْتَاجُ إِلَى بَيَانِهِ

من عيبٍ ونحوه في السلعة والثمن؛ بورك لهما في بيعهما، فكثُر نفع المبيع والثمن وحلَّت البركة للطرفين؛ للبائع في الثمن، وللمشتري في السلعة التي اشتراها .  
ولكن : إن كتمَ البائعُ عيبَ السلعة، وكتمَ المشتري عيبَ الثمن، وكذبا على بعضهما؛ بأن كذبَ البائعُ في وصفِ السلعة بما فيها، وكذبَ المشتري في الوفاء بالثمن، أو ادعى أنه وافقَ البائعَ على الشراء بأقلَّ مما اتَّفقا عليه واحتالَ حتى أتى وقتَ البيع، أو كذبَ المشتري على البائع في ذكر سببِ شراءِ السلعة؛ ليُنزَلَ له البائعُ في الثمن، والحقيقة غيرُ ذلك، فيكونا بذلك قد أخفى كلُّ منهما عن الآخر ما في البديل الذي يكون من جهته، وغشَّ كلُّ الآخر فيما عليه البديل .

ومن الأمثلة الشائعة التي تدلُّ على كذبِ المشتري: من ساومَ على سعرِ أرضٍ بحجةٍ أنه سيبنِّيها مسجداً ليُنزَلَ له البائعُ في الثمن، وبعدَ الإتمامِ بناها لنفسه، وكان في الأصلِ ينوَى بكذبه إنزالَ الثمنِ فقط؛  
«مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا»، ذَهَبَتْ زِيادَتُهُ ونَمَاؤُهُ بسببِ هذا الكذبِ والغشِّ المتبادلينِ منهما.

وقال آخر: التجارة التي تقوم على الكذب والغش والكتمان تكون محوقة البركة، يعني لا بركة فيها، ولا خير فيها، فأولاً الكاذب الكاتم يَأْثِمُ على كذبه وكتمانه، يكون عاصياً أثماً متعرضاً للعقاب، ونتيجة أخرى عاجلة، وهي أن يكون العوض الذي يأخذه محقوق البركة، لا يبارك له فيه، يمكن يتعرض للتلف، ولا يربح في السلعة التي اشتراها ولا يهنأ فيها، لا تكون هنيئة ولا ينتفع بها يمكن أن يتلفها الله عليه، يمحقها عليه، فلا ينتفع بها .

ولا يشترط أن يكون الصدق منهما أو الكذب منهما، قد يصدقان ويبينان وقد يكون كل منهما كاذبا محتالا ، وقد يكون الغش والكتمان والكذب من أحدهما دون الآخر ، فمن صدق بورك له ، ومن كذب منهما لم يبارك له .

وهذا الحديث منهج في المعاملة، في التجارة، ولا يختص بالبيع بل يشمل كل العقود، فكلها يجب فيها الصدق والبيان، البيع والإجارة والشركات، بل ورد لفظه

في المتبايعين ومعناه أن حكمه شامل لسائر المتعاقدين، حتى عقد النكاح يجب فيه الصدق والبيان ويجب الحذر من الكذب والكتمان.  
فنسأل الله تعالى أن يبارك لنا فيما تدارسناه من مسائل تتعلق بالتجارة وأن ينفعنا بذلك في الدنيا والآخرة وكل عام وأنتم بخير والحمد لله رب العالمين .



تقبل الله منا ومنكم الصيام والقيام وسائر العمل وجعله خاصا  
لوجهه الكريم وصلى الله على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

تم بحمد الله

# الفهرس

\*\*\*

الصفحة	الموضوع
٣	الحلقة الأولى بداية البداية
٥	الحلقة الثانية التجار أبرار أم فجار؟؟
٧	الحلقة الثالثة التجار من العلماء؟؟
١١	الحلقة الرابعة أخلاقيات التاجر الأمين
١٤	الحلقة الخامسة الاحتكار
١٧	الحلقة السادسة لا خلافة !!
٢٠	الحلقة السابعة الإقالة!!
٢٢	الحلقة الثامنة نصح البائع للمشتري !!
٢٥	الحلقة التاسعة خيار المجلس !!
٢٨	الحلقة العاشرة الغش وأشكاله!!
٣١	الحلقة الحادية عشرة خيار العيب
٣٤	الحلقة الثانية عشرة الخراج بالضمان
٣٦	الحلقة الثالثة عشرة بيع الغرر!
٣٩	الحلقة الرابعة عشرة المضاربة !
٤٢	الحلقة الخامسة عشرة مشاكل المضاربة !
٤٥	الحلقة السادسة عشرة الربا !
٤٩	الحلقة السابعة عشرة العملات الورقية !
٥٢	الحلقة الثامنة عشرة العملات الرقمية !
٥٧	الحلقة التاسعة عشرة مطل الغني !
٦٠	الحلقة العشرون المصرة !
٦٣	الحلقة الحادية والعشرون السلم أو السلف !
٦٦	الحلقة الثانية والعشرون النجش
٦٩	الحلقة الثالثة والعشرون الدولار الصاروخي

الصفحة	الموضوع
٧٢	الحلقة الرابعة والعشرون التسويق الشبكي والهرمي
٧٥	الحلقة الخامسة والعشرون بطاقات التخفيض والسحب على الجوائز
٧٨	الحلقة السادسة والعشرون الأسهم ومضاربات البورصة
٨٢	الحلقة السابعة والعشرون تلقي الجلب وبيع الحاضر للبادي
٨٥	الحلقة الثامنة والعشرون البيعتين في بيعة
٨٨	الحلقة التاسعة والعشرون الحلف
٩١	الحلقة الثلاثون والأخيرة البركة
٩٤	الفهرس