



سلطنة عمان
كلية العلوم الشرعية

بيع المزايدة في الفقه الإباضي وتطبيقاته المعاصرة

بحث تخرج مقدم لاستكمال متطلبات الحصول على درجة
البكالوريوس في الشريعة تخصص / الفقه وأصوله

إعداد الطالب:

وائل بن علي بن مبارك المشرفي

إشراف:

الدكتور خالد بن سالم بن حمد السبياني

الرقم الجامعي

20171087

العام الجامعي

1442هـ/2021م

©

الاهداء

إلى من شملني بحبه وعطفه وإرشاده لي، في هذه الحياة الدنيا بكل معاني

الحب والإخلاص، أبي الغالي

وإلى من غمرني بحبها وعطفها، وغرست في أعماق قلبي أسمى الفضائل

وأكرم النوائل، أُمِّي الغالية

وإلى كل من أوصلوني إلى بر الشرع الحكيم وأقاموني على صراط الحق

المستقيم، أساتذتي وشيوخِي

وإلى من كان سندا لي وعونا وحلماً وأدباً، أخواني وأصدقائي

الشكر والتقدير

أحمد الله العظيم، وأشكر فضله عليّ، وأصلي وأسلم على رسول الله، قائدنا وقدوتنا إلى طريق العلم والخير والبركة.

من باب الشكر والعرفان فأني أتقدم بالشكر الخالص لمرشدي وموجهي وأستاذي والمشرف علي الدكتور خالد بن سالم بن حمد السيبي.

كما أتقدم بالشكر لكل من مد يد العون لي وشجعني لإتمام هذا البحث.

التعهد

أتعهد أنا الطالب: وائل بن علي بن مبارك المشرفي ،، الرقم الجامعي: 20171087

بأن بحثي المقدم للمناقشة، جهد فردي، ولم أنتحل فيه شيئاً من بحوث الآخرين. وكل ما استفدته، ودونته، كان وفق آداب البحث وقوانينه، من الاجتهاد، والنزاهة، والأمانة العلمية، وسائر الضوابط المنصوص عليها.

وأتحمل المسؤولية التامة في حال ثبوت خلاف ذلك.

والله على ما أقول شهيد.

التوقيع:

التاريخ:

ملخص البحث

عنوان البحث: بيع المزايدة في الفقه الإباضي ومسائله المعاصرة.

اسم الباحث: وائل بن علي بن مبارك المشرفي.

البحث في علوم الشريعة الإسلامية من أهم ما ينبغي للإنسان المسلم أن يتعرض له لترشده لطريق الحق والصواب، لذلك تناولت في هذا البحث أحد أنواع البيوع التي يتعامل بها الناس في حياتهم اليومية وهو بيع المزايدة، حيث بدأت بحثي بتعريف هذا البيع، وبيان مشروعيته، ثم بيان أركانه، وأقسامه، وضوابطه، ومسقطاته لدى فقهاء المذهب الإباضي، وفي آخر المطاف تحدثت على أهم المسائل المعاصرة في وقتنا الحالي.

وأهمية دراسة هذا النوع من البيوع مدعما به أهم آراء المذهب الإباضي، وتوجيهاتهم حوله، وفي الوقت الحالي تغيرت صور البيوع بسبب تغير نمط الحياة بين الحين والآخر، ومن تلك البيوع بيع المزايدة لذلك استوجب البحث في أحكامه وأبرز ضوابطه وأهم مسائله المعاصرة، وبيع المزايدة أصبح يلامس الناس بصورة واسعة في المعاملات بين المسلمين والعالم عامة فلا بد من الاهتمام به والعناية بأحكامه وتبصير الناس عنه.

وأما ملخص البحث أن أركان عقد بيع المزايدة عند الإباضية هي الصيغة والعاقدان والمعقود عليه والدلال، ومسقطاته عند الإباضية أبرزها عطاء شخص آخر أزيد من الأول، وخيار العيب وخيار الشرط والإقالة، وجعل الإباضية شروط وضوابط لخيار العيب والشرط الذي يتوجب منه إسقاط عقد بيع المزايدة إذا وجد في العقد، وضوابط بيع المزايدة عند الإباضية هي الصدق في وصف السلعة وعدم التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة أو للامتناع عن الزيادة فيها والإعلان وتقدير قيمة المبيع.

قائمة الرموز والاختصارات

الرمز	المعنى
د.ط	بدون طبعة
د.ن	بدون دار النشر
د.ت	بدون تاريخ النشر
د.م	بدون مكان النشر
ج	الجزء
ص	الصفحة
ت	توفي
ط	الطبعة
هـ	هجري
م	ميلادي

الفهارس

2.....	الاهداء
3.....	الشكر والتقدير
4.....	التعهد
5.....	ملخص البحث
6.....	قائمة الرموز والاختصارات
7.....	الفهارس
11.....	المقدمة:
18.....	الفصل الأول: حقيقة البيع وأقسامه
19.....	المبحث الأول: مفهوم البيع ومشروعيته
19.....	المطلب الاول: مفهوم البيع لغة:
19.....	المطلب الثاني: مفهوم البيع اصطلاحاً
21.....	المطلب الثالث: مشروعية البيع
21.....	أولاً: من القرآن الكريم:
21.....	ثانياً: من السنة النبوية:
23.....	المبحث الثاني: أقسام البيع
23.....	المطلب الأول: تقسيم البيع باعتبار المبيع

23	أولاً: البيع المطلق
23	ثانياً: بيع المقايضة
23	ثالثاً: بيع السِّلَم
24	رابعاً: بيع الصرف
24	المطلب الثاني: تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن
24	أولاً: بيع الأمانة
25	ثانياً: بيع المساومة
25	ثالثاً: بيع المزايدة
26	المبحث الثالث: مفهوم بيع المزايدة لغة واصطلاحاً
26	المطلب الاول: مفهوم المزايدة لغة:
27	المطلب الثاني: مفهوم بيع المزايدة اصطلاحاً:
27	المطلب الثالث: مشروعية بيع المزايدة:
27	أولاً: القرآن الكريم
28	ثانياً: السنة النبوية الشريفة
29	ثالثاً: الإجماع
29	رابعاً: المعقول
29	المطلب الرابع: أقسام بيع المزايدة:
29	أولاً: المزايدة الاختيارية:

30	ثانياً: المزايدة الجبرية:
31	ثالثاً: المزايدة العلنية:
32	رابعاً: المزايدة السرية:
33	المبحث الرابع: أركان عقد بيع المزايدة
34	المطلب الأول: الصيغة
35	المطلب الثاني: العاقدان
35	أولاً: العقل والبلوغ:
36	ثانياً: الملك أو التوكيل ^(١) :
36	ثالثاً: الاختيار.
38	المطلب الثالث: المعقود عليه:
38	أولاً: أن يكون كل من الثمن والمثمن مالا متقوماً شرعاً.
40	ثالثاً: أن يكون الثمن والمثمن معلومين.
40	المطلب الرابع: الدلائل
46	الفصل الثاني: ضوابط بيع المزايدة ومسقطاته وتطبيقاته المعاصرة
47	المبحث الأول: ضوابط بيع المزايدة.
47	المطلب الأول: الصدق في وصف السلعة.
47	أولاً: تجنب الكذب في وصف السلعة أو العرض بخلاف الحقيقة ^(٢) :
48	ثانياً: تجنب كافة ألفاظ المدح والثناء في وصف السلعة:

48	ثالثا: تجنب استخدام الحيل والحلف في وصف السلعة، والحيل:
56	المبحث الثاني: مسقطات بيع المزايدة
56	المطلب الأول: إعطاء شخص آخر ثمننا أزيد من الأول:
56	المطلب الثاني: خيار العيب:
58	المطلب الثالث: خيار الشرط:
61	المطلب الرابع: الإقالة:
62	المبحث الثالث: تطبيقات معاصرة لبيع المزايدة
62	المطلب الأول: بيع المزايدة في حراجات السيارات:
62	المطلب الثاني: المزايدة في السوق الشعبي:
63	المطلب الثالث: بيع التحف واللوحات والنوادر والمخطوطات:
63	المطلب الرابع: المزايدة بوسائل الاتصال الحديثة:
64	المطلب الخامس: المزايدة الاستثمارية:
66	الخاتمة:
68	الفهارس
68	فهرس الآيات القرآنية
70	فهرس الأحاديث النبوية الشريفة
72	فهرس الأعلام
73	المصادر والمراجع:

المقدمة:

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وأكرم خلق الله أجمعين، وقائد الغر المحجلين، والمبعوث رحمة للعالمين، أرسله المولى سبحانه وتعالى بأحسن تشريع للدنيا والدين، وعلى آله الطيبين وأصحابه الغر الميامين، وبعد:

قال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله حق تقاته ولا تموتن إلا وأنتم مسلمون"(آل عمران102)، "يا أيها الناس اتقوا ربكم الذي خلقكم من نفس واحدة وخلق منها زوجها وبث منهما رجالا كثيرا ونساء واتقوا الله الذي تساءلون به والأرحام إن الله كان عليكم رقيبا"(النساء: 1)، "يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وقولوا قولا سديدا يصلح لكم أعمالكم ويغفر لكم ذنوبكم ومن يطع الله ورسوله فقد فاز فوزا عظيما" (الأحزاب - 70 - 71).

الشريعة الإسلامية شريعة شملت جميع جوانب الحياة وهي سارية المفعول على مرور الوقت، وعلى اختلاف الأمكنة، وهي قابلة للتجدد أو التطور ما دامت لم تخرج عن نطاق مقاصد الشريعة وأصولها العامة الصحيحة من كتاب وسنة وإجماع وغيرها من المصادر الإسلامية.

اليوم العالم الإسلامي يشهد تطورا إسلاميا جديدا، ولا بد من تحكيم الإسلام في شتى مجالات الحياة لكي تيسر على المسلمين ممارسة تعاملاتهم بالحلال لتصبح حياتهم سعيدة نقية لا يعكر صفوها كدر ولا جسد ولا ضغينة، وهذا لا يتم إلا من خلال اجتهاد المسلمين في كتابة كتب ودراسات وبحوثات فقهية متلائمة مع عصرنا الحالي، ووفقني الله تبارك وتعالى أن اكتب هذا البحث الذي تحدث فيه عن بيع المزايدة في الفقه الإباضي، ولم أجد في حدود إطلاعي في مكتبة كلية العلوم الشرعية كتابا أو بحثا مستقلا لبيع المزايدة عند فقهاء الإباضية، وفي الحقيقة يستحق أن يكتب لهذا

المذهب رسائل جامعية وكتب فقهية تجمع القضايا والمسائل الفقهية في كتاب واحد، حيث تكمن أهميتها التيسير لأصحاب المذهب تعلمهم كيف تعامل الفقه الإباضي مع هذه البيوع، وأهم الآراء فيها.

أهمية الموضوع:

في وقتنا الحالي تغيرت صور البيوع بسبب تغير نمط الحياة بين الحين والآخر، ومن تلك البيوع بيع المزايدة لذلك استوجب علينا في البحث في أحكامه وأبرز ضوابطه وأهم مسائله المعاصرة. بيع المزايدة أصبح يلامس الناس بصورة واسعة في المعاملات بين المسلمين والعالم عامة فهذا الذي جعلنا نهتم فيه والعناية به لتبصيرهم. أهمية إعداد هذا البحث هو دراسة هذا النوع من البيوع مدعما به أهم آراء المذهب الإباضي، وتوجيهاتهم حوله.

أسباب اختيار الموضوع:

- كثرة استخدام بيع المزايدة في عصرنا الحالي، مع جهل الناس في التعامل معه فيوقعهم في الحرام.
- الرغبة الشديدة في معرفة آراء المذهب الإباضي حول بيع المزايدة.
- بيان قيمة وأهمية آراء فقهاء المذهب الإباضي من خلال آراءهم الفقهية في المعاملات المالية.
- أفراد بحث مستقل يبين أغلب آراء المذهب الإباضي في عقد بيع المزايدة.

الدراسات السابقة:

1. أحكام بيع المزايدة في الفقه الإسلامي دراسة تطبيقية مقارنة، خالد عبد العزيز السعيد، رسالة ماجستير، كحيث تضمنت دراسته عددا من الفصول المفيدة والتي امتازت بجوانب

منها: ذكر أركان بيع المزايدة وأقسامه وحكمه والوسيط في بيع المزايدة، إلا أن الكاتب لم يتطرق بالتفصيل لقول الإباضية في عقد المزايدة وما يقوم عليه هذا البيع لديهم من ضوابط وأحكام، وهذا ما بينته في هذا البحث.

2. بيع المزايدة المزداد العلني أحكامه وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية معاصرة، نجاتي محمد إلياس قوقازي، رسالة ماجستير، حيث تضمنت دراسته على الحديث في بيع المزايدة عند المذاهب الثمانية ولكنه لم يستعرض بصورة خاصة عند فقهاء الإباضية لذلك تطرقت في هذا البحث بشيء من التفصيل.

إشكالية البحث:

ظهرت إشكالية البحث حينما رأيت أن جوابات علماء المذهب الإباضي متفرقة في باب بيع المزايدة، وكذلك أنه لا يوجد مرجع مستقل يجمع تلك الآراء الفقهية لعلماء المذهب، وما ما المسائل المعاصرة عن هذا النوع من البيوع؟، فنشأ سؤال الإشكالية وهو:

ما هو بيع المزايدة في الفقه الإباضي وتطبيقاته المعاصرة؟

وجعلت **خطة البحث** مكونة من فصلين، وسبعة مباحث وخاتمة.

الفصل الأول: حقيقة البيع وأقسامه

ويتكون من أربعة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم البيع ومشروعيته

المطلب الأول: مفهوم البيع لغة

المطلب الثاني: مفهوم البيع اصطلاحاً

المطلب الثالث: مشروعية البيع

المبحث الثاني: أقسام البيع

المطلب الأول: تقسيم البيع باعتبار المبيع

المطلب الثاني: تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن

المبحث الثالث: مفهوم بيع المزايدة لغة واصطلاحاً

المطلب الأول: مفهوم المزايدة لغة

المطلب الثاني: مفهوم بيع المزايدة اصطلاحاً

المطلب الثالث: مشروعية بيع المزايدة

المطلب الرابع: أقسام بيع المزايدة

المبحث الرابع: أركان بيع المزايدة

المطلب الأول: صيغة الإيجاب والقبول في بيع المزايدة

المطلب الثاني: العاقدان

المطلب الثالث: المعقود عليه

المطلب الرابع: الدّلال

الفصل الثاني: ضوابط بيع المزايدة ومسقطاته وتطبيقاته المعاصرة

ويتكون من ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: ضوابط بيع المزايدة

المطلب الأول: الصدق في وصف السلعة

المطلب الثاني: عدم التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة او للامتناع عن الزيادة فيها

المطلب الثالث: الإعلان

المطلب الرابع: تقدير قيمة المبيع

المبحث الثاني: مسقطات بيع المزايدة

المطلب الأول: عطاء شخص آخر ثمننا أزيد من الأول

المطلب الثاني: خيار العيب

المطلب الثالث: خيار الشرط

المطلب الرابع: الإقالة

المبحث الثالث: تطبيقات معاصرة لبيع المزايدة

المطلب الأول: بيع المزايدة في حراجات السيارات والسلع

المطلب الثاني: بيع المزايدة في السوق الشعبي

المطلب الثالث: بيع التحف واللوحات الفنية والنوادر والمخطوطات

المطلب الرابع: المزايدة الاستثمارية

المطلب الخامس: مسألة بيع المزايدة بوسائل الاتصال الحديثة

منهج البحث:

استخدمت في البحث المنهج الوصفي الاستقرائي، حيث تم استقراء كتب المذهب الإباضي التي تتحدث عن المعاملات في كتاب البيوع وبالأخص باب بيع المزايدة، فجمعت أغلب آراء المذهب

في هذا النوع من أنواع البيوع، وبينت أحكامه، وأركانه، وأقسامه، وضوابطه، ومستقطاته، في المذهب الإباضي، ثم ختمت بالتطبيقات المعاصرة لهذا النوع من البيوع.

وأسأل الله تبارك تعالى أن يكون هذا العمل خالصا لوجه الكريم.

الفصل الأول: حقيقة البيع وأقسامه

ويتكون من أربعة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم البيع ومشروعيته

- المطلب الأول: مفهوم البيع لغة
- المطلب الثاني: مفهوم البيع اصطلاحاً
- المطلب الثالث: مشروعية البيع

المبحث الثاني: أقسام البيع

- المطلب الأول: تقسيم البيع باعتبار المبيع
- المطلب الثاني: تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن

المبحث الثالث: مفهوم بيع المزايدة لغة واصطلاحاً

- المطلب الأول: مفهوم المزايدة لغة
- المطلب الثاني: مفهوم بيع المزايدة اصطلاحاً
- المطلب الثالث: مشروعية بيع المزايدة
- المطلب الرابع: أقسام بيع المزايدة

المبحث الرابع: أركان بيع المزايدة

- المطلب الأول: صيغة الإيجاب والقبول في بيع المزايدة
- المطلب الثاني: العاقدان
- المطلب الثالث: المعقود عليه
- المطلب الرابع: الدلائل

الفصل الأول: حقيقة البيع وأقسامه

تمهيد:

أكرم الله تعالى هذه الأمة بالإسلام، وكفل لها أهم التشريعات الإسلامية، سواءً من فقه العبادات أو فقه المعاملات، إلا أن أغلب تلك التشريعات وبالأخص في فقه المعاملات لا بد أن تكون مبنية على أصول صحيحة شرعية لا تشوبها أي حرمة، فمن أصول التشريع الإسلامي منظومة العقود، ومن هذه العقود عقد البيع، الذي لا غنى للناس عنه اليوم في عصرنا الحاضر.

لذلك سابين في هذا الفصل حقيقة البيع، وماهيته، وأهم أقسامه، ثم سأحدث عن بيع المزايدة بالتفصيل الذي هو موضوع هذا البحث، وبالأخص في المذهب الإباضي ثم تطبيقاته المعاصرة.

المبحث الأول: مفهوم البيع ومشروعيته

المطلب الاول: مفهوم البيع لغة:

فنبداً بتعريف البيع لاتصاله بموضوع البحث، (بيع) مصدر باع والبيع ضدّ الشراء والبيع الشراء أيضاً، وهو من الأضداد وبعث الشيء شَرَيْتُهُ أبيعُهُ بَيْعاً ومَبِيعاً، وهو شاذ وقياسه مَباعاً والائْتِباعُ الاشتراء، ويطلق البيع على العقد، وكذلك على المبيع، فيقال: هذا بيع جيد بمعنى عقد مريح، ومبيع حسن⁽¹⁾، وهو مقابلة الشيء بالشيء على وجه المعاوضة⁽²⁾.

المطلب الثاني: مفهوم البيع اصطلاحاً

لقد وقع الخلاف بين الفقهاء في تعريف البيع من جهة الاصطلاح والمعنى المطابق له في الشرع، ولم تسلم تلك التعريفات من الاعتراض لكون بعضها غير جامع ولا مانع، أو لتخلف أحدهما في تلك التعريفات، وعليه سأذكر جملة من تعاريف البيع لدى الفقهاء وفقاً لمذاهبهم كما أوردوها في مصنفاتهم المعنية بالفروع، ثم سأختار التعريف الأقرب للصواب منها، وذلك على النحو الآتي:

ذكر الشيخ الطيفيش أن البيع: "شامل للشراء، والمراد العقد على الشيء الذي أريد إخراجها من الملك على بدل له قيمة يتعوض عليه وهو عين ملك، أو على ذلك البدل المذكور، (وعلى مقابل

(1) : ابن منظور، جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي (المتوفى: 711هـ)، لسان العرب، دار صادر - بيروت، ط 3 - 1414 هـ، ج 8، ص 23.

(2) : انظر: أحمد سلامة القليوبي وأحمد البرلسي عميرة، حاشيتا قليوبي وعميرة، دار الفكر - بيروت، د ط - 1415 هـ - 1995 م، ج 2، ص 191.

الشراء) ومقابلته هو المشهور باسم البيع⁽¹⁾. أما الشيخ خميس الشقصي⁽²⁾ في منهج الطالبين فقد قال: "هو إخراج الشيء من الملك على بدل له قيمه، بعرض عليه به"⁽³⁾. وعند الحنفية عُرف البيع بأنه: "مبادلة مال بمال بالتراضي"⁽⁴⁾. وأما المالكية عُرف البيع بأنه: "عقد معاوضة على غير منافع، ولا متعة لذة"⁽⁵⁾. وعند الشافعية عُرف البيع بأنه: "مقابلة مال بمال على وجه مخصوص"⁽⁶⁾. وأما الحنابلة عُرف البيع عندهم بأنه: "مبادلة مال ولو في الذمة أو منفعة مباحة بمثل أحدهما على التأييد غير ربا وقرض"⁽⁷⁾.

(1) أطفيش، محمد يوسف، شرح كتاب النيل وشفاء العليل، دار الفتح - بيروت، ط2 - 1392هـ / 1972م، ج8، ص7.
(2) الشقصي، خميس سعيد علي، وهو الفقيه العلامة الشيخ خميس الشقصي، ولد بنزوى ثم انتقل إلى الرستاق ونشأ فيها، مولده ووفاته ما بين 1059 و1090هـ، له مؤلفات جلييلة أشهرها: "منهج الطالبين وبلاغ الراغبين" وهو يعد موسوعة علمية إذ يقع في عشرين جزءاً، وله كتاب الإمامة العظمى، انظر: معجم أعلام الإباضية (قسم المشرق)، مجموعة باحثين، المكتبة الشاملة الإباضية.

(3) الشقصي، خميس سعيد علي، منهج الطالبين وبلاغ الراغبين، ت: سالم حمد سليمان الحارثي، خميس سعيد علي مسعود الشقصي الرستاق، وزارة التراث القومي والثقافة، سلطنة عمان، ط1 - 1400هـ/1980م - 1404هـ/1984م، ج10، ص303.

(4) ابن نجيم، زين الدين إبراهيم بمحمد، (المتوفى: 970هـ)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار الكتاب الإسلامي - دم، ط2 - د.ت، ج5، ص277.

(5) الدسوقي، محمد أحمد بعرفة المالكي (المتوفى: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر - دم، دط، ج3، ص2.

(6) الأنصاري، زكريا محمد زكريا، زين الدين أبو يحيى السنيكي (المتوفى: 926هـ)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي - دم، دط، ج2، ص2.

(7) البهوتي، منصور يونس بن صلاح الدين ابن حسن إدريس الحنبلي (المتوفى: 1051هـ)، كشف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية - دم، دط، ج3، ص146.

والتعريف الذي أختاره تعريف الشيخ الشقصي وهو أن البيع يعني إخراج الشيء من الملك على بدل له قيمه، بعرض عليه به.

المطلب الثالث: مشروعية البيع

ثبتت مشروعية البيع بالكتاب والسنة والإجماع.

أولاً: من القرآن الكريم:

قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]، وفي سورة النساء: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ [النساء: 29]، وقوله تعالى: ﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾ [البقرة: 282].

فهذه الآيات صريحة في حلّ البيع، وإن كانت مسوقة لأغراض أخرى غير إفادة الحل؛ لأن الآية الأولى مسوقة لتحريم الربا، والثانية مسوقة لنهي الناس عن أكل أموال بعضهم بعضاً بالباطل، والثالثة مسوقة للفت الناس إلى ما يرفع الخصومة، ويحسم النزاع من الاستشهاد عند التبايع.

ثانياً: من السنة النبوية:

بأمر النبي صلى الله عليه وسلم البيع، وشاهد الناس يتعاطون البيع والشراء، فأقرهم ولم ينههم عنه⁽¹⁾، ومنها قوله صلى الله عليه وسلم: "لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره، فيبيعها فيكف بها وجهه، خير له من أن يسأل الناس، أعطوه أو منعوه"⁽²⁾؛ وفي هذا الحديث إشارة إلى ما يجب على الإنسان من العمل في هذه الحياة، فلا يحل له أن يهمل طلب الرزق اعتماداً على

(1) : علي حيدر خواجه أمين أفندي (المتوفى: 1353هـ)، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، تعريف: فهمي الحسيني، دار الجيل - دم، ط 1 - 1411هـ - 1991م، ج 1، ص 101.

(2) : البخاري، محمد إسماعيل أبو عبد الله الجعفي، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه = صحيح البخاري، ت: محمد زهير بن ناصر الناصر، كتاب: الزكاة، باب: الاستعفاف عن المسألة، رقم الحديث: 1471، دار طوق النجاة - دم، ط 1 - 1422هـ، ج 2، ص 123.

سؤال الناس، كما لا يحل له أن يستنكف عن العمل، سواء كان جليلاً أو حقيراً، بل عليه أن يعمل بما هو ميسر له.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام: "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح سواءً بسواء، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم"⁽¹⁾؛ فقوله: ((فبيعوا كيف شئتم)) صريح في إباحة البيع.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام: "أفضل الكسب بيع مبرور، وعمل الرجل بيده"⁽²⁾، والبيع المبرور هو الذي يبر فيه صاحبه فلم يغش ولم يُخُنْ ولم يعص الله فيه، وحكمه حل ما يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس، وتحقيق التعاون بينهم.

فينتظم بذلك معاشهم، وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، فهذا يغرس الأرض بما منحه الله من قوة بدنية، وأهمه من علم بأحوال الزرع، ويبيع ثمرها لمن لا يقدر على الزرع ولكنه يستطيع الحصول على الثمن من طريق أخرى، وهذا يحضر السلعة من الجهات الثانية ويبيعها لمن ينتفع بها، وهذا يجيد ما يحتاج إليه الناس من صناعة لبيع عليهم مصنوعات؛ فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في هذه الحياة الدنيا، وأجل أسباب الحضارة وال عمران⁽³⁾.

(1) : الربيع بن حبيب، الجامع الصحيح، رقم الحديث: 587، ط1. (مسقط، مكتبة الضامري، 2014م)، ص147.

(2) : الشيباني، أحمد محمد حنبل هلال أسد (المتوفى: 241هـ)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، ت: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد وآخرون، مسند المكين، حديث أبي بردة بن نيار، رقم الحديث: 15835، مؤسسة الرسالة - دم، ط1 - 1421 هـ - 2001 م، ج25، ص157.

(3) : الجزيري عبد الرحمن محمد عوض، الفقه على المذاهب الأربعة، ج2، ص141.

المبحث الثاني: أقسام البيع

ينقسم البيع بصورة عامة إلى قسمين: قسم باعتبار المبيع، وقسمٌ باعتبار طريقة تحديد الثمن⁽¹⁾، سأبين بالتفصيل أقسام كل واحد منهما على الآتي:

المطلب الأول: تقسيم البيع باعتبار المبيع

أولاً: البيع المطلق

البيع المطلق هو مبادلة العين بالدين، ويتيح للإنسان المبادلة بنقوده على كل ما يحتاج إليه الأعيان ، وإليه ينصرف البيع عند الإطلاق فلا يحتاج كغيره إلى تقييد، وهو أشهر الأنواع⁽²⁾؛ وهذا ما ذكره صاحب شرح النيل: بقول: " على بدل له قيمة يتعوض عليه "⁽³⁾.

ثانياً: بيع المقايضة

بيع المقايضة هو مبادلة مال بمال سوى النقدين ويشترط لصحته التساوي في التقابض إن اتفقا جنساً وقدراً فيجوز بيع لحم بشاة حية؛ لأنه بيع موزون بما ليس بموزون وخبز بدقيق متفاضلاً؛ لأنه بيع مكيل بموزون. ولا يجوز بيع التين الرطب بالتين اليابس إلا متماثلاً.

ثالثاً: بيع السلم

بيع السلم ويسمى السلف هو مبادلة الدين بالعين، أو بيع شيء مؤجل بثمن معجل؛ وبعض الفقهاء يسميه: بيع المحاييج؛ لأنه بيع دعت إليه ضرورة كل واحد من المتبايعين وقد ثبتت مشروعيته بالكتاب والسنة والإجماع⁽⁴⁾.

(1) : نجاتي: محمد إلياس، بيع المزايدة المزداد العلني وتطبيقاته المعاصرة، ط1. (عمّان، دار النفائس، 1424هـ)، ص30.

(2) : مجموعة مؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، ط2 - 1404هـ، ج9، ص8.

(3) : اطفيش، شرح كتاب النيل وشفاء العليل، ج8، ص7.

(4) : مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، المكتبة الشاملة، ج1، ص11.

قال ابن عباس رضي الله عنهما: "أشهد أن السلف المضمون إلى أجل قد أحله الله في كتابه وأذن فيه، ثم قرأ قوله تعالى: {يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه} (البقرة: 282)"⁽¹⁾.

رابعاً: بيع الصرف

بيع الصرف هو مبادلة الأثمان، أي بيع الذهب بالذهب والفضة بالفضة، وكذلك بيع أحدهما بالآخر ويسمى صرفاً، "ولا بد فيه من التقابض في المجلس، اتحد الجنس أو اختلف، وعند الاتحاد يجب مع التقابض التساوي وزناً، ولا اعتبار بالصنعة فيهما"⁽²⁾.

المطلب الثاني: تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن

أولاً: بيع الأمانة

بيع الأمانة: هي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص، وسميت ببيع الأمانة لأنه يؤتمن فيها البائع في إخباره برأس المال، وهي ثلاثة أنواع:

1. بيع المراجعة

وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه⁽³⁾.

(1) : ابن نور الدين، محمد علي عبد الله إبراهيم بن الخطيب اليمني الشافعي (المتوفى: 825 هـ)، تيسير البيان لأحكام القرآن، دار النوادر - سوريا، ط 1 - 1433 هـ - 2012 م، ج 2، ص 161.

(2) : مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، ج 1، ص 11.

(3) : الرُّحَيْلِيُّ، وَهْبَةُ مصطفى، الفقه الإسلامي وأدلته (الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظريات الفقهية وتحقيق الأحاديث النبوية وتخریجها)، دار الفكر - سوربة - دمشق، ط 4 - د.ت، ج 5، ص 3765.

1. بيع التولية

وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة⁽¹⁾.
وبين صاحب الشرح النيل: أنه بتمائل الجنس في الثمن والمقدار، لا بما خالف جنسه،
ولا بأقل ولا بأكثر⁽²⁾.

2. بيع الوضعية

وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع مبلغ معلوم من الثمن، أي
بخسارة محددة⁽³⁾؛ أي أنه يبيع السلعة بأقل من القيمة التي اشتراها.

ثانياً: بيع المساومة

بيع المساومة هو البيع الذي لا يظهر فيه رأس ماله أي البيع بدون ذكر ثمنه الأول⁽⁴⁾.

ثالثاً: بيع المزايمة

بيع المزايمة هو أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها، فتباع لمن يدفع الثمن
الأكثر⁽⁵⁾.

وهذا موضوع البحث الذي سأحدث عنه بالتفصيل عند فقهاء المذهب الإباضي، وتطبيقاته
المعاصرة، كما سيأتي بإذن الله تعالى.

(1) : مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، ج1، ص31.

(2) : اطفيش، شرح كتاب النيل وشفاء العليل، ج17، ص57.

(3) : مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، ج1، ص13.

(4) : مجموعة مؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج9، ص9.

(5) : مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، ج1، ص13.

المبحث الثالث: مفهوم بيع المزايدة لغة واصطلاحاً

أصبح بيع المزايدة من أهم البيوع في وقتنا الحالي، لاسيما أن الناس تتعامل في هذا البيع بطرق شتى سواء كان عن طريق الطريقة المعروفة، أو عن طريق مواقع عالمية إلكترونية، أو حتى عن طريق مجموعات واتسابية، فهي طريقة سهلت للناس في التعامل فيما بينهم بكل أريحية وبكل سهولة في غضون دقائق معدودة تتم عملية البيع والشراء فيها، لاسيما أن هذا النوع من البيع يتميز كذلك برخص السلعة غالباً خاصة إذا كان يتم طلبها من خارج البلد لقلّة المنافسين عليها وكثرة الطلب عليها، لذلك سأشرع فيما بعد عن تعريف بيع المزايدة لغة واصطلاحاً، ومشروعيته، وحكمه في الشريعة الإسلامية.

المطلب الأول: مفهوم المزايدة لغة:

"الزاء والياء والذال أصل يدل على الفضل، يقولون زاد الشيء يزيد، فهو زائد. وهؤلاء قوم زيد على كذا، أي يزيدون" ⁽¹⁾. و"زايد يزايد، مزايدة، فهو مزاید، والمفعول مزاید، وزاید فلانا: أي نافسه في الزيادة. وتزايد السعر، وتزايدوا في ثمن السلعة حتى بلغ منتهاه، وزاید أحد المتبايعين الآخر مزايدة" ⁽²⁾. و"تزايد أهل السوق على السلعة: إذا بيعت فيمن يزيد" ⁽³⁾. و"الناقة تتزيد في سيرها: إذا تكلفت فوق قدرها. والإنسان يتزيد في حديثه وكلامه: إذا تكلف مزايدة ما ينبغي" ⁽⁴⁾.

(1) ابن فارس، أحمد بفارس زكريا القزويني الرازي (ت: 395) هـ، مقاييس اللغة، شركة الأعلمي للمطبوعات - بيروت، ط1 -1433هـ 2012م، ص380، مادة "زيد".

(2) الزمخشري، محمود بعمر أحمد (ت: 538هـ)، أساس البلاغة، دار النفائس - بيروت لبنان، ط1 - 1412هـ - 1992م، ص280، مادة "زيد". أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: 1424هـ)، معجم اللغة العربية المعاصر، عالم الكتب - دم، ط1 (1492هـ/2008)، ج2، ص1014، مادة "زيد".

(3) مرتضى الزبيدي محمد بمحمد عبد الرزاق الحسيني (ت: 1205هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، ط1 (1428/2007)، ج7، ص86، مادة "زيد".

(4) الفراهيدي، الخليل أحمد عمرو تميم البصري، (ت: 170)، كتاب العين، تحقيق: مهدي الحزومي وإبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال، د.ط، د.ت، ج7، ص278، مادة "زيد".

المطلب الثاني: مفهوم بيع المزايدة اصطلاحاً:

تعدد تعريفات الفقهاء نحو تعريف بيع المزايدة وكلهم يدورون حول المعنى اللغوي له ولكن البعض ذكره تصريحاً والبعض الآخر ذكره ضمناً ومن تلك التعريفات:

ما عرفه صاحب كتاب شرح النيل بأنه: "تردد الإنسان نحو المشتريين بالنداء على كمية ثمن المبيع المتزايد فيه"⁽¹⁾.

ويعرف أيضاً: "أن ينادي على السلعة ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها".⁽²⁾

المطلب الثالث: مشروعية بيع المزايدة:

ذهب أكثر أهل العلم إلى مشروعية بين المزايدة لاعتبار نوع من أنواع العقود وأن الأصل في العقود الجواز والصحة إذا استكملت الشروط الشرعية فيها، ومما يدل على مشروعية البيع بصورة عامة وبيع المزايدة بصورة خاصة الأدلة التالية:

أولاً: القرآن الكريم.

قال تعالى: "وأحل الله البيع" [البقرة: 275]، وقال تعالى: "وأشهدوا إذا تباعتم" [البقرة: 282].

وقال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا إذا نودى للصلاة من يوم الجمعة فاسعوا إلى ذكر الله وذروا البيع ذلكم خير لكم لو كنتم تعلمون" [الجمعة: 9].

وقال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا أنفقوا مما رزقناكم من قبل أن يأتي يوم لا بيع فيه ولا خلة ولا شفاعة" [البقرة: 254].

(1) : أطفيش، شرح النيل وشفاء العليل، ج9، ص338.

(2) مجموعة مؤلفون، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج37، ص86.

ثانياً: السنة النبوية الشريفة.

كما ذكرنا أن بيع المزايدة ليس به دليل شرعي أو تحذير على منعه وإنما تتعدد طرقه، واستدل الفقهاء على جواز مشروعيته من السنة الشريفة الأدلة التالية:

- حديث أنس بن مالك رضي الله عنه أن الرسول صلى الله عليه وسلم باع حلساً وقدحاً، وقال: من يشتري هذا القدح والجلس؟ فقال رجل: أخذتهما بدرهم، قال النبي صلى الله عليه وسلم: من يزيد على درهم، من يزيد على درهم؟ فأعطاه رجل درهمين فباعهما منه (1).

- عن أبي هريرة، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا يبيع حاضر لباد، ولا تناجشوا، ولا يساوم الرجل على سوم أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاق أختها لتكتفىء ما في إنائها، ولتنكح، وإنما لها ما كتب الله لها" (2).

- حدثنا وكيع، وقال: ثنا حزام بن هشام، عن أبيه، قال: "شهدت عمر باع إبلاً من إبل الصدقة فيمن يزيد" (3).

(1) الترمذي، محمد عيسى سَوْرَة موسى الضحاك أبو عيسى (المتوفى: 279هـ) سنن الترمذي، أبواب البيوع، باب ما جاء في بيع من يزيد، رقم الحديث: 1218، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط2 - 1395 هـ - 1975 م، ج3، ص514.

(2) النيسابوري، مسلم الحجاج (ت261)، صحيح مسلم، ت: محمد فؤاد عبد الباقي، كتاب النكاح، باب تحريم الخطبة على خطبة أخيك حتى يأذن أو يترك، رقم الحديث (1413)، دار اليقين - القاهرة، دط-2015، ص355.

(3) العبسي، أبوبكر أبي شيبه عبد الله محمد إبراهيم (ت235)، مصنف ابن أبي شيبه، كتاب السير، ما قالوا في بيع المغنم بمن يزيد، رقم الحديث (32967)، مكتبة الرشد، الرياض، ط1، ج6، ص465.

ثالثاً: الإجماع.

حُكي الإجماع على جواز بيع المزايدة عن كثير من العلماء⁽¹⁾.

رابعاً: المعقول

أن الأصل في العقود الصحة والإباحة إذا استكملت الشروط الشرعية الصحيحة للعقود، وأن هذا العقد لا يتصادم مع النصوص الشرعية، وأن فيها مصالح للناس وتلك المصالح لا تتعارض مع مقاصد الشريعة الإسلامية.

المطلب الرابع: أقسام بيع المزايدة:

قسم الفقهاء بيع المزايدة - باعتبارات مختلفة - إلى أقسام مختلفة، فقسموه باعتبار اختيار البائع لهذه الطريقة، وعدم اختياره - إلى مزايدة اختيارية، وإجبارية، وقسموه باعتبار الطريقة التي تتم بها المزايدة إلى مزايدة علنية، ومزايدة سرية "بطريق المظاريف"⁽²⁾، وهذا ما سألينه - بإذن الله - في هذا المطلب.

أولاً: المزايدة الاختيارية:

"هي الطريقة التي يتم بها البيع باختيار البائع ورضاه للحصول على أعلى ثمن وهذا الاختيار يقع من قبل الأفراد"⁽³⁾.

وهي الأصل في طبيعة هذا النوع من البيوع، وما يكون البيع فيها باختيار ورضا المالك الأصل، أو وكيله المأذون له، فهو الذي يوجب البيع في المزاد للحصول على الثمن الذي يرغبه.

(1) ينظر: يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر القرطبي (ت463)، التمهيد لما في الموطأ في المعاني والمسانيد، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي ومحمد بن عبد الكبير البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية، المغرب، د.ط(1387م)، ج18، ص191.

(2) : نظر: لمجموعة هم: محمد الأشقر، محمد شبير، ماجد أبو رحية، عمر الأشقر، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس - الأردن، ط1 - سنة 1418 هـ، ج2 ص785.

(3) : نجاتي، بيع المزايدة، ص60.

وهذا النوع من المزايدة يمكن أن يتولى أطرافها أفراد أو مؤسسة أهلية أو حكومية، سواء أكان يبيعا أم شراءً باعتبارها محلاً للتملك والتمليك، ولا يستثنى منه أي نوع من السلع⁽¹⁾.

ثانياً: المزايدة الجبرية:

هذا النوع من المزايدة يعد مقابل النوع الأول - المزايدة الاختيارية - باعتبار اختيار البائع لهذه الطريقة وعدم اختياره.

وهي: ما يكون البيع فيها بأمر جهة مختصة - السلطة القضائية أو السلطة الإدارية - مخولة من الحاكم، ولا يؤخذ إذن المالك فيها⁽²⁾.

"فإنَّ تصرُّف الإمام وكل من يقوم مقامه من أمور الرعية، دينية كانت أو دنيوية، يجب أن يكون مبنيًا على المصلحة، كما أن تصرف والي اليتيم في أمور مولَّيه كذلك، فلا ينفذ تصرف كلِّ إلا بما فيه خير وحظ ومنفعة لمن تحت ولايته"⁽³⁾.

قال السبكي⁽⁴⁾ من الشافعية: "كل متصرف عن الغير، فعليه أن يتصرف بالمصلحة"⁽⁵⁾.

(1) : انظر: السنهوري، مصادر الحق، ج2، ص61.

(2) : السعيد: خالد بن عبد الله، أحكام بيع المزايدة في الفقه الإسلام، دار الميمان - الرياض، ط1 - 1432هـ، ص75.

(3) : عبد الوهاب أحمد خليل بن عبد الحميد، القواعد والضوابط الفقهية في (كتاب الأم) للإمام الشافعي جمعاً وترتيباً ودراسة، دار التدمرية - الرياض، ط1 - 1429هـ، ص245.

(4) : أبو نصر، السبكي تاج الدين السبكي عبد الوهاب علي عبد الكافي، قاضي القضاة، المؤرخ، الباحث. ولد في القاهرة سنة (727هـ - 1327م)، وانتقل إلى دمشق مع والده، فسكنها وتوفي بها سنة (771هـ = 1370م). نسبته إلى سبك (من أعمال المنوفية بمصر) وكان طلق اللسان، قوي الحجة، فتوفي بالطاعون. من أشهر تصانيفه: طبقات الشافعية الكبرى، ومعيد النعم ومبيد النقم، وجمع الجوامع فوات، وغيرها. انظر: الزركلي، الأعلام، ج4، ص184.

(5) : السبكي، تاج الدين، الأشباه والنظائر، تحقيق: عادل عبد الموجود، وعلي عوض، دار الكتب العلمية - بيروت، ط1 - 1411هـ، ج1 ص310.

ثالثاً: المزايدة العلنية:

المزايدة العلنية تعد قسم من أقسام المزايدة باعتبار طريقة العرض، وهذا النوع من المزايدة يشمل المزايدة الاختيارية والإجبارية؛ لطبيعة هذا النوع من البيوع، وهي الأكثر شيوعاً في عصرنا الحاضر، وهي: تتم بطريق الزيادة في ثمن السلعة علناً⁽¹⁾.

وصورتها: يقدم السائم عرضه ويعلن الوسيط -الدلال- أو صاحب السلعة الثمن المطروح في السوق، ويطلب من الراغبين في الشراء الزيادة، فإن استقرّ الثمن وفق رغبة المالك يوجب المالك العقد وقد لا يوجبه إذا لم يرغب الثمن الذي استقرّ عليه السوم⁽²⁾.

أما حكمها: أن هذا القسم من المزايدة جائزة شرعاً لعدم مصادمتها للشريعة وقواعدها المرعية، والأصل في تعاملات الناس الإباحة⁽³⁾. قال ابن عبد البر⁽⁴⁾: "الأصل في الأشياء الإباحة حتى يقرع السمع ما يوجب الحظر"⁽⁵⁾.

ودل على إباحته فعل النبي صلى الله عليه وسلم كما جاء في حديث أنس رضي الله عنه "أن رجلاً من الأنصار، أتى النبي صلى الله عليه وسلم يسأله، فقال: "أما في بيتك شيء؟ قال: بلى، جلس نلبس بعضه ونبسط بعضه، وقعب نشرب فيه من الماء، قال: ائني بهما، فأتاه بهما، فأخذهما رسول الله صلى الله عليه وسلم بيده وقال: من يشتري هذين؟ قال رجل: أنا آخذهما بدرهم، قال: "من يزيد على درهم؟" مرتين أو ثلاثاً، قال رجل: أنا آخذهما بدرهمين، فأعطاهما إياه

(1) : السعيد، أحكام بيع المزايدة، مرجع سابق، ص 85.

(2) : انظر: مجموعة مؤلفين، بحوث فقهية في قضايا معاصرة، ج 2، ص 786.

(3) : السعيد، أحكام بيع المزايدة، مرجع سابق، ص 85.

(4) : ابن عبد البر هو (368 - 463 هـ = 978 - 1071 م) يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر النمري القرطبي المالكي، أبو عمر: من كبار حفاظ الحديث، مؤرخ، أديب، بحاث، يقال له حافظ المغرب، ولد بقرطبة سنة (368 هـ - 978 م) ورحل رحلات طويلة في غربي الأندلس وشرقيها، وولي قضاء لشبونة وشنترين، وتوفي بشاطبة سنة (463 هـ - 1071 م)، من أشهر كتبه: الدرر في اختصار المغازي والسير، والعقل والعقلاء، والاستيعاب، وجامع بيان العلم وفضله، والمدخل في القرآت، وغيرها. انظر: الزركلي، الأعلام، ج 8، ص 240

(5) : النمري، يوسف عبد الله عبد البر، الاستذكار الجامع لمذاهب فقهاء الأمصار، تحقيق: عبد الله التركي بالتعاون مع مركز هجر للبحوث والدراسات العربية والإسلامية، دار هجر - القاهرة، ط 1 - 1426 هـ، ج 10، ص 295.

فأخذ الدرهمين فأعطاها الأنصاري، وقال: "أشتر بأحدهما طعاماً فأنبذه إلى أهلك، وأشتر بالآخر قدوماً، فائتني به" فأتاه به⁽¹⁾.

"وهذه صورة حقيقية للمزاد العلني، والفقهاء عند كلامهم عن بيع المزاد لا يقصدون به سوى المزاد العلني"⁽²⁾.

رابعاً: المزايدة السرية:

المزايدة السرية قسيمة للمزايدة العلنية باعتبار طريقة عرضها، وتسمى المزايدة "بطريق المظاريف"، وهي: التي يتم فيها التقدم بعطاء عن طريق عرض مكتوب ومغلق، لا يفتح إلا في اليوم المحدد لفتح المظاريف، فيرسو المزاد على من تقدم بأعلى ثمن⁽³⁾.
وغالباً لا يتعامل مع هذا النوع من المزايدة إلا المؤسسات الحكومية والأهلية أو الأفراد -وهو قليل- لبيع بعض ممتلكاتها أو تأجيرها⁽⁴⁾.

(1) : سبق تخريجه ص 12.

(2) : العمري، عبد الله علي بيع المزاد، رسالة ماجستير، جامعة الإمام الإسلامية، كلية الشريعة، سنة 1421هـ، (لم ينشر)، ص 75.

(3) : انظر: مجموعة مؤلفين، بحوث فقهية في قضايا معاصرة، ج2، ص786.

(4) : انظر: جميل الشرقاوي، النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، ط1 - سنة 1998م، ص 314.

المبحث الرابع: أركان عقد بيع المزايدة

لا بد لكل عقد من العقود من أركان يقوم عليها، وأركان عقد المزايدة لا تختلف في عمومها عن عقود البيوع الأخرى إلا في بعض التفاصيل.

يقول الإمام السالمي⁽¹⁾ في جوهره ناظماً لأركان البيع:

وخمسة أركانه عند الشراء العقد والبائع والذي اشترى

والرابع المبيع ثم الثمن خامسها وذاك شرط يبيّن

إذن نستنتج من خلال آيات الإمام السالمي أن أركان عقد المزايدة يتكون من الصيغة والعاقدان والمعقود عليه والدلال.

(1) : أبو محمد، عبد الله بن حميد بن سلوم بن عبيد بن خلفان بن خميس السالمي (رحمه الله) من بني ضبة، لقب بنور الدين السالمي، اختلف في تاريخ ولادته لكن الراجح في سنة (1283هـ) أو (1284هـ)، ببلدة الحوقين في ولاية الرستاق بمنطقة الباطنة وفيها نشأ، وتوفي سنة 1406هـ - 1985م، له آثار كثيرة من أشهرها طلعة الشمس شرح شمس الأصول، ومشارك الأنوار، شرح الجامع الصحيح، وغيرها. انظر: السالمي، محمد شيبه بن نور الدين عبد الله بن حميد، نخضة الأعيان بحرية عمان، د.ط. (د.م، مكتبة التراث، د.ت)، ص118. وانظر: الصوافي، إبراهيم بن ناصر، وأسعد بن حمود الصوافي، وأحمد بن درويش السيابي، وصالح بن سعيد المعمرى، تحقيق مشارق أنوار العقول، د.ط. (سلطنة عمان، معهد العلوم الشرعية، 1419هـ - 1998م)، ص 1 - 2.

المطلب الأول: الصيغة

يقصد بالصيغة في بيع المزايدة ما يصدر من العاقلين: البائع والمشتري، يدل على رضا كل منهما، والزيادة تمثل القبول من المشتري ويكون هذا القبول ملغي قبول مشتر آخر وتصح الصيغة بأي قول يعبر عن الرضا، كما يصح التعبير عنه عن طريق الكتابة أو الإشارة التي تفيد الرضا⁽¹⁾.

وفي بيع المزايدة يستثني فقهاء المذهب شرط بقاء الموجب على إجابته، فيقولون لا يصح للموجب أن يرجع عن إجابته الذي يمثل في زيادته، إلا بالإقالة الشرعية⁽²⁾، إذ يرون أن بيع المزايدة يختلف عن غيره من البيوع فلذلك لا يصح الرجوع من قبل الموجب، بما أوجبه حتى يوجب غيره أو يقبله البائع، خلافا للعقود الأخرى التي يكون فيها الموجب مخيرا قبل إتمام العقد من جانب الطرف الآخر.

وفي عقد المزايدة لا بد من أن يوافق القبول الإيجاب في وصف المبيع⁽³⁾ في النوع والجنس والعدد و طريقة الوفاء عاجلا أو آجلا، ولا يتصور في بيع المزايدة ألا تكون السلعة حاضرة فبذلك ترتفع كل الشبهات عن جهالة المبيع فعادة في الأسواء يقوم الدلال بتمرير السلعة على المزايدين، فلا يزيد من يرغب الشراء إلا بعد دراية عن السلعة سواء كانت حيوانا أو لباسا أو طعاما أو غيرها.

(1) : الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج3، ص252.

(2) . انظر: الكندي، بيان الشرع، مرجع سابق، ج42، ص230.

(3) . انظر: الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج3، ص594.

المطلب الثاني: العاقدان

العاقدان في عقد بيع المزايدة صاحب السلعة (البائع)، والمشتري، ويشترط فيهما عدة شروط لصحة التعاقد وهي:

أولاً: العقل والبلوغ:

فطر الله سبحانه وتعالى الناس على حب المال ووصفهم في حبه بالحب الجم والحرص الشديد على كسبه بشتى الطرق التي شرعها الله تعالى، قال تعالى: (ويحبون المال حبا جما)، وخروج المال من ملكه أمر ليس بالسهل، فيحتاج إلى شيء من النضج والفطنة والحرص، وهذه الخصال تنعدم بانعدام العقل سواء أكان الطارئ عليه الجنون أو الإغماء أو السكر، فلا يصح بيع من زال عقله.

والبلوغ دليل لكمال العقل ونضجه، فد يكون الصغير يخدع لعدم نضج عقله فيخرج ماله بدون حساب ثم يتيه في تيهات خطيرة تهدد حياته المادية مستقبلاً.

وقد رخص بعض العلماء في الصبي المميز فيما تعارف عليه الناس من الأمور اليسيرة، بينما علماء آخرون يمنعون بيعه وشراؤه منعاً مطلقاً⁽¹⁾.

(1) : انظر: أطفيش، شرح النيل وشفاء العليل، ج8، 226.

ثانيا: الملك أو التوكيل⁽¹⁾:

يشترط فيمن يبيع شيئا أن يكون مالكا لما يبيعه أو موكلا وكالة شرعية، فلا تصح بدون الملك أو الوكالة سواء كانت السلعة مملوكة لغيره وأو ليست في ملك أحد، وقد ورد النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده، كما جاء في حديث جابر بن زيد حين قال: (بلغني عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه نهي عن الاحتكار، وعن سلف جر منفعة، وعن بيع ما ليس عندك)⁽²⁾.

والدليل على جواز بيع الإنسان مال من وكله، ما ثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه وكل الحلي عن عروة، قال: "دفع إلي رسول الله صلى الله عليه وسلم دينارا لأشتري له شاة، فاشتري له شاتين، فبعت إحداها بدينار، وجئت بالشاة والدينار إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فذكر له ما كان من أمره، فقال له: "بارك الله لك في صفة يمينك"⁽³⁾.

ثالثا: الاختيار.

وذلك لما في أموال الناس من حرمان في الاعتداء عليها بدون تراض، وبدون طيب نفس، إذ نهي الله سبحانه وتعالى عن أكل الأموال بالباطل قال تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) (النساء:29)، ويؤيد شرط الاختيار ما روي

(1). ابن بركة، الجامع، ج2، 330.

(2). الفراهيدي، الربيع حبيب، الجامع الصحيح مسند الإمام الربيع، مرجع سابق، رقم الحديث، 563، ج1، ص152.

(3). الترمذي، سنن الترمذي، مرجع سابق، رقم الحديث: 1258، ج3، ص551.

عن النبي صلى الله عليه وسلم عندما: (لا يحل مال امرئ مسلم إلا عن طيب نفس منه)⁽¹⁾، وقال: (إنما البيع عن تراض)⁽²⁾، فلا يصح بيع من أجبر على البيع أو الشراء مما كانت طريقة الإيجاب وبأي وسيلة عساها كانت وهو ما يعبر عنه الفقهاء ببيع المكره، إذ الأصل فيه عدم الجواز إلا في أمور مستثناة مثل: بيع الحاكم من أموال الرعية للمصلحة العامة وبيع المدين لقضاء ديونه.

رابعاً: عدم الحجر⁽³⁾.

والحجر يقصد به في اللغة المنع والتضييق يقال حجر عليه حجراً أي منعه من التصرف ومنه سمي الحرام حجراً قال تعالى: (ويقولون حجراً محجوراً) [الفرقان:22]. والأصل أن الإنسان غير ممنوع من التصرف فيما يملك ويبيعاً وشراءً وسائر التصرفات المباحة الأخرى، ولكن قد تعتريه أحوال يحجر عليه بسببها فيمنع من التصرف في ماله حفظاً لحقه أو حفظاً لحق غيره المتعلق بماله ومن تلك الأحوال السفه والمرض والجنون والإفلاس.

(1). الدارقطني، علي عمر أحمد البغدادي (385هـ)، سنن الدارقطني، تحقيق شعيب الأرنؤوط، كتاب البيوع، حديث: 2886، مؤسسة الرسالة - بيروت، ط 1 - 1424هـ، ج 3، ص 424.

(2). ابن ماجه، محمد يزيد القزويني، سنن ابن ماجه، ت: محمد فؤاد عبد الباقي، كتاب التجارات، باب بيع الخيار، دار احياء الكتب العربية - حلب، د.ط، ج 2، ص 737.

(3). أطفيش، شرح النيل وشفاء العليل، مرجع سابق، ج 8، ص 226.

المطلب الثالث: المعقود عليه:

وهو المحل الذي تعاقد عليه كل من صاحب السلعة والمشتري، وهنا يتعاقدان على مبادلة سلعة أي المبيع بعوض وهو الثمن. ويشترط في العوضين عدة شروط تحيط البيع وتمنعه من الوقوع في المحذور الشرعي وهذه الشروط:

أولاً: أن يكون كل من الثمن والمثمن مالا متقوماً شرعاً.

بأن يكون من الطيبات، لهما منفعة أباحها الشرع الحنيف واعترف بها مثل السيارات والهواتف والخضار والفواكه والملابس والحبوب وغيرها من المواد والأشياء التي باقية على أصل الحل والإباحة، قال تعالى: (يسئلونك ماذا أحل لهم قل أحل لكم الطيبات) (المائدة:4)، وقال: (قل لا أجد فيما أوحى إلي محرماً على طاعم يطعمه إلا أن يكون ميتة أو دماً مسفوحاً أو لحم خنزير فإنه رجس أو فسقاً أهل لغير الله به). (الأنعام: 145)، فتصح هذه الأشياء في أن تكون ثمناً أو مثمن ولا يشترط أن يكون الثمن من النقود كما يظن الكثير من الناس⁽¹⁾.

ولا يجوز بيع ما حرمه الله تعالى مثل الخمر والمخدرات والحيوانات الميتة وغيرها التي ورد فيما التحريم، كما لا يصح المال المغصوب والمسروق.

(1). انظر: الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج 5، 187.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لعن الله الخمر وبائعها ومشتريها وعاصرها وحاملها والمحمولة إليه وشاربها⁽¹⁾.

وعلى العموم لا يصح أن يكون أحد البدلين سواء كان كله أو جزء منه من المحرمات سواء محرم كله أو بعضه⁽²⁾.

ثانيا: أن يكون كل من الثمن والمثمن مقدورا على تسليمه.

فلا يمكن أن يبيع البائع سلعة غير قادر على تسليمها وهي عنده، فكيف بمن ليست عنده، وكذلك المشتري لا يشتري شيئا بثمن غير قادر الوفاء به، فيجب على كل من الطرفين أن يبيعا ويشتريا ما يسعهم تبادله وما يكون في مقدورهما سواء كان ذلك من جانب البائع أو من جانب المشتري⁽³⁾.

فلا يمكن للبائع أن يبيع مثلا شيئا مغصوب منه ويده قادرة على إرجاعه كمن غصبت عليه مزرعته من جبار غاشم، أو سرقت بهيمته ولا يدري من سرقها وأين آوت.

(1) . الفراهيدي، الجامع الصحيح مسند الإمام الربيع، مرجع سابق، رقم الحديث 625.

(2) انظر: السالمي، جوابات الإمام السالمي، ج5، 209.

(3) : الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج3، ص167.

ثالثاً: أن يكون الثمن والمثمن معلومين.

لا يصح بيع وشراء غير المعلوم فلا بد من الإحاطة بالسلعة علماً تنتفي به الجهالة وينزل به الإبهام فلا بد من معرفة الصفات والمقدار والجنس الذي يغير من سلعة المبيع ويؤثر في البيع لاحقاً، كما ينبغي تحديد الثمن من حيث صفته ومقداره وكيفية تسديده؛ لأن الجهل بصفات المبيع فيه غرر⁽¹⁾، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر كما جاء في حديث أبي هريرة قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم، عن بيع الحصة، وعن بيع الغرر"⁽²⁾.

المطلب الرابع: الدّلال

ومن أسمائه المنادي، والدلالة بالفتح مهنة الدّلال، والدّلال الذي يجمع بين البيعين، والاسم الدّلالة والدّلالة: ما جعلته للدليل أو الدّلال⁽³⁾.

أحكام الدّلال:

لا يصح للدّلال أن يتوقف عن المزايدة وهي لم تتوقف من قبل المزايدين⁽⁴⁾، وإلا لم يتحقق بيع المزايدة ولحصل غش لصاحب السلعة. وما يمنع المزايدة تواطؤ المزايدين على تركها حتى لا يرتفع

(1). انظر: الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج 5، 187.

(2). مسلم، صحيح مسلم، مرجع سابق، رقم الحديث: 1513، ج 3، ص 1153.

(3). ابن منظور، لسان العرب، مرجع سابق.

(4). الكندي، بيان الشرع، 24، 230.

سعرها، وفيمن يزيد على السلعة هل يصح له أن يعاتب من يوازن عليها ليقف عن الزبون طلب الرخص كان المزاين له تقية أو لم يكن؟ فأجاب ليس ما فعله من أفعال المسلمين، ولا تحرم السلعة عليه بذلك إذا لم يزايد هذا ازايده، وتركه أحب إلي، وكذلك لمن يقول لمن يوازنه لا توازن نحن نقسم هذه السلعة إذا اشترينا ذلك جميعا ذلك تركه أحب إلي وأبرأ من الشبهة لا الحرام؛ لأنه إن ترك هذا أخذ وزاد هذا خصوصا في جامع الناس⁽¹⁾ أن لا يزيد السمسار في السلعة من تلقاء نفسه إلا أن يزيد فيها مالها أو المشتري. وهذا ملاحظ في عصرنا لا سيما إن كان أجر الدلال نسبة شائعة فيلجأ إلى زيادة سعر السلعة من أجل الحصول إلى قدر أكبر من الأجر.

أن لا يشتري الدلال السلعة لنفسه ويوهم صاحب السلعة أن أحد الناس اشتراها⁽²⁾؛ لأن في ذلك تعارضا بين مصلحة صاحب السلعة والدلال، حيث يبيع الدلال السلعة بأرخص الأسعار بينما يطمح مالك السلعة في أعلى سعر.

ويصح للدلال أن يزايد في السلعة إن أراد أن يدخل في المنافسة ولكن لا بد منه أن يحبر الناس بذلك: جاء في الإيضاح "بأن على الدلال أن يخبر بذلك، أي أنه داخل معهم في المنافسة؛ لأنه لو لم يخبر الناس بأنه من ضمن المزايدين كان قوله كذبا؛ لأن المفهوم من المناداة هو عطية الغير"⁽³⁾.

(1) الكندي الوجيز. ص259

(2) . انظر: السالمي، عبد الله بن حميد، جوابات الإمام السالمي، ط3، (د.م، 2001م)، ج4، 556

(3) . الشماخي، الإيضاح، ج3، ص554.

إذا وجد الدلال في السلعة عيب وجب عليه أن يعلم المشتري به؛ لأن كتم الدلال العيب يعتبر خيانة وغدرا بالمشتري؛ لأن الأصل المشتري أن يطلب سلعة خالية من العيوب.

أجرة الدلال:

من المعلوم في بيع المزايدة أو من يزيد، أن الدلال يمارس مهنة المناداة والنداء على السلع مقابل أجر وفي الأصل يكون للأجر على صاحب السلعة، ويذكر الفقهاء لأجرة الدلال خمس حالات وهي:

الحالة الأولى: أن يكون الأجر مقطوعاً به.

كأن يقول مالك السلعة للدلال لك خمسة ريالاً، أو عشرة ريالاً مثلاً، مقابل المناداة سواء تم البيع أو لم يتم البيع، ولم يذكر خلاف عن أصحابنا الإباضية في هذه الحالة من التعاقد⁽¹⁾.

الحالة الثانية: أن يكون الأجر نسبة شائعة من الثمن.

وفي هذه الحالة يتعاقد كل من مالك السلعة والدلال على نسبة شائعة من الثمن الذي يتم به بيع السلعة، كأن يقول صاحب السلعة للدلال لك نسبة خمسة بالمائة أو ثلاثة بالمائة من سعر السلعة، وقد حكى الشيخ خميس كراهية هذه الحالة من التعاقد⁽²⁾.

(1). الشقصي، منهج الطالبين، مرجع سابق، ج12، ص235

(2): المرجع نفسه.

الحالة الثالثة: إن بعت فلك أجر وإن لم تبع ليس لك شيء.

اختلف علماء المذهب الإباضي فيمن اشترط على المنادي ألا يكون له أجر إن لم يبيع السلعة، فمنهم من قال هذا الشرط باطل ولا يصح اشتراطه وإن اشترطه فللمنادي أجر مثله، وقد صرح بهذا القول أبو سعيد حين سأل عن بيع المزايدة إن لم يتب البيع فهل للدلال أجر؟ فأجاب نعم له أجر مثله. وللنهي عن هذا الشرط جاء في كتاب: " رجل نادى على مال رجل فيمن يزيد في يوم الجمعة برأي الوالي أو غير الوالي ثم باع وأوجب البيع، ثم رأى المسلمون أن ذلك البيع منتقض فللمنادي جعله في مال الذي عليه الحق، ولا شيء على صاحب الحقوق، وقول على الذي أمره بالنداء ولو فسد البيع " (1).

الحالة الرابعة: أن يتفق مالك السلعة مع الدلال، إن وصل سعر السلعة كذا فلك كذا

وإن لم يصل فليس لك شيء.

وفي هذه الحالة تعاقد كل من مالك السلعة والدلال على مجهول، وكما يعلم أن التعاقد بين مالك السلعة والدلال نوع من العقود التي لا يصح فيها جهالة الثمن فهو لا يخرج من جملة اشتراط أن يكون الثمن معلوما علما نافيا للجهالة متمولا مقدورا على تسليمه. حيث أن الصورة التي تعاقد

(1). الكندي، الوجيز، مرجع سابق، ص260.

عليها الطرفان فيه جهالة بثمن المبيع فهما لا يعلمان بكم سيصل المزاد في السلعة فبذلك يكون أجر الدلال مجهولا⁽¹⁾.

الحالة الخامسة: أن يتفق مالك السلعة مع الدلال بع السلعة بكذا فما زاد فهو لك.

وفي هذه الصورة من التعاقد لا نحسب الجهل مرتفعاً من جهة ومن جهة أخرى قد يحرص الدلال على أن لا يبيع السلعة إن لم يصل سعر السلعة ما يكفيه من أجر فقط بسبب عدم التحديد بعوض معين له عن التعاقد يأخذه الطمع، وقد لا يصل سعر السلعة الثمن الذي اتفقا عليه فبذلك لا يحصل الدلال على شيء من الأجر، وقد لا يبيع السلعة لعدم بلوغ ثمنها ما اتفقا عليه⁽²⁾.

(1) : الكندي، الوجيز، مرجع سابق، ص260.

(2) : المرجع نفسه.

الفصل الثاني: ضوابط بيع المزايدة ومسقطاته وتطبيقاته المعاصرة

ويتكون من ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: ضوابط بيع المزايدة

- المطلب الأول: الصدق في وصف السلعة
 - المطلب الثاني: عدم التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة او للامتناع عن الزيادة فيها
 - المطلب الثالث: الإعلان
 - المطلب الرابع: تقدير قيمة المبيع
- ### المبحث الثاني: مسقطات بيع المزايدة

- المطلب الأول: إعطاء شخص آخر ثمنًا أزيد من الأول
- المطلب الثاني: خيار العيب
- المطلب الثالث: خيار الشرط
- المطلب الرابع: الإقالة

المبحث الثالث: تطبيقات معاصرة لبيع المزايدة

- المطلب الأول: بيع المزايدة في حراجات السيارات
- المطلب الثاني: المزايدة في السوق الشعبي
- المطلب الثالث: بيع التحف واللوحات والنوادر والمخطوطات
- المطلب الرابع: المزايدة بوسائل الاتصال الحديثة
- المطلب الخامس: المزايدة الاستثمارية

الفصل الثاني: ضوابط بيع المزايدة ومسقطاته وتطبيقاته المعاصرة

تمهيد:

يندرج عقد بيع المزايدة تحت عقد البيع فيأخذ أحكامه، وينضبط بشروطه إلا ما استثنى من ذلك، فهو كغيره من العقود الشرعية الذي له ضوابط عقدية التي تكون مبنوثة في نصوص الفقهاء، التي أسسوها عن طريق الاستنباط، كما يتجلى ذلك أيضا عند تنزيلهم الأحكام على الوقائع.

ومن هذه الضوابط العقدية ما يتعلق ببيع المزايدة، والتي سأعرض لها بإذن الله تعالى لبعض منها، مع بيان مسقطات هذا البيع، خاتما بأهم المسائل التي تتعلق به.

المبحث الأول: ضوابط بيع المزايدة.

المطلب الأول: الصدق في وصف السلعة.

الصدق من أهم أصول أخلاق الإنسان المسلم وأرقاها، والكذب وركوب مطيته طريق إلى النفاق، وبقدر ما يحقق الصدق في تعاملاتهم بقدر ما يخلصون لربهم الواحد القهار، لذا نرى عندما غاب الصدق عند المتعاملين أو ضعف لديهم ظهر الفساد في الأرض، والغش في الأسواق، والتدليس في العقود⁽¹⁾.

عندما أصبح الكذب أسلوب من أساليب التجار في تجارتهم فحينئذ جعلوا الفقهاء ضوابط للصدق لوصف السلعة المراد بيعها وأبرزها⁽²⁾:

أولاً: تجنب الكذب في وصف السلعة أو العرض بخلاف الحقيقة⁽³⁾:

لقوله تبارك وتعالى "إنما يفترى الكذب الذين لا يؤمنون بآيات الله وأولئك هم الكاذبون" (النحل: 105)، ومما يدخل في الكذب أن تصف السلعة بخلاف حقيقتها، كمثل ما يفعله البعض يتلاعب مثلاً في تاريخ الإنتاج والصلاحية.

وجاء في الحديث عن النبي - صلى الله عليه وسلم - : (من غشنا فليس منا)⁽⁴⁾.

(1) الشقصي، خميس بن سعيد بن علي بن مسعود، منهج الطالبين وبلاغ الراغبين، تحقيق. سالم بن حمد الحارثي، ط1، (سلطنة عمان : وزارة التراث القومي والثقافة، 1400هـ . 1980)، ج14، ص211 .

(2): أبو عمر دُبيّان بن محمد الدُّبيّان، المعاملات الماليّة أصالة ومُعاصرة، مكتبة الملك فهد الوطنية -الرياض - المملكة العربية السعودية، ط2 - 1432هـ، ج4، ص323.

(3) . انظر: أبي الحواري، محمد بن الحواري، جامع أبي الحواري، ط2، (سلطنة عمان: وزارة الثقافة والتراث القومي، 1405هـ . 1985م)، ج2، ص115.

(4) الفراهيدي، الربيع بن حبيب، الجامع الصحيح مسند الإمام الربيع بن حبيب الفراهيدي، رقم الحديث 773، د.ن، (سلطنة عمان: مكتبة الاستقامة، د.ت)، ج1، ص199.

فما أعظمه من جرم أن يخدع أو يغش المسلم أخيه المسلم، وما أقبحه من خلق ذميم، فكيف يتجرأ المسلم أن يخادع أخيه في شيء لا يساوي عند الله مثقال ذرة، وأي تجارة يتاجر من يمارس الغش، وأي مكسب يكسب لنفسه وأولاده وأهله وذويه ألا يتذكر حديث المصطفى صلى الله عليه وسلم عندما بين أن الإنسان يسأل يوم القيامة عن ماله من أين اكتسبه وأين أنفق، ألا يخاف ذلك اليوم الرهيب الذي تقشعر منه الأبدان.، وقد جاء في الأثر: "رب مسرور مغبون، ورب مفتون لا يشعر، ويل لمن له الويل وهو لا يشعر، يأكل ويشرب ويضحك وهو في الكتاب من وقود النار"⁽¹⁾.

ثانيا: تجنب كافة ألفاظ المدح والثناء في وصف السلعة:

من أكثر الأشياء التي تقع في وقتنا الحالي، هو الغش والتدليس من خلال المدح والثناء في وصف السلعة، التي يستخدمونها عن طريق الإعلانات التجارية الكاذبة والمزيفة، والتي تظهر من خلالها أن هذا المنتج أفضل شيء يمكن استخدامه وهو يكون بخلاف ذلك تماما.

ثالثا: تجنب استخدام الحيل والخلف في وصف السلعة، والحيل:

وهي: إظهار أمر جائز ليتوصل به إلى أمر محرم يبطنه.

لا ينبغي لصاحب أي سلعة يحلف على سلعته أبدا مهما كانت سلعته لأن ذلك يعتبر من كبائر الذنوب، وإن كان صادقا فقد جعل الله عرضة لأيمانه، وقول حبيينا المصطفى (صلى الله عليه وسلم): "إياكم وكثرة الحلف في البيع، لأنه ينفق ثم يحق"⁽²⁾، وهذا معناه واضح أن صحيح الحلف ربما يسهل عملية البيع ولكنه مقابل ذلك يزيل البركة فيه⁽³⁾.

(1). المرجع نفسه، رقم الحديث: 897، ج 1، ص 257.

(2): النيسابوري، مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، رقم الحديث 132 ص 624-625، كتاب المساقاة، باب النهي عن الحلف

(3): الغزالي، محمد محمد ا (ت 505هـ-1111م)، أحياء علوم الدين، ط 1، دار الكتب العلمية، (1406هـ-1986)، ج 2، ص 85.

وقد نظم الإمام السالمي رحمه الله تعالى في جوهره⁽¹⁾ الأساليب والتصرفات التي يتحلى بها
التجار:

لا يمدح البائع للبضاعة ولو بها الوصف الذي أذاعه
لأنما الشاري بذاك يرغب وربما زاد على ما يطلب
وإن يك الشاري بنفسه سأل فجائز يخبره بما حصل
ولا يزيد فوقه من خبر لأنه إن زاد كان مفترى
والكذب ممنوع فمهما كذبا في نعتها فلحرام ارتكبا
ولا يحل أخذ مال مسلم بخدعه أو باحتيال مؤلم
لأن ذاك ليس طيب نفس ولا يحل دون طيب النفس

المطلب الثاني: عدم التواطؤ مع الغير لزيادة السلعة أو الامتناع عن الزيادة فيها:

إن شر ما تؤكل به أموال الناس بالباطل، ما كان بوسائل غير مشروعة وطرق غير نظيفة وما
يندرج تحت أسلوب التواطؤ، والذي يبدد ويقضي على ما بين الناس من صلوات وود.

ويعد النجش أسلوب من أساليب الاحتيال والممارسات الكاذبة، إذ يبدو الشخص رغبته في
الشراء ظاهريا وباطنه خلاف ذلك فيرفع سعر البضاعة التي عرضت للمزاد من أجل أن يرفع سعرها
الآخرين الذين يرغبون في الشراء حقيقة. وقد ورد النهي عن بيع النجش فعن أبو عبيدة عن جابر
بن زيد عن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا تناجشوا، ولا تتلقوا الركبان للبيع،
ولا يبيع حاضر لباد، ولا ت صروا الإبل والغنم)⁽²⁾.

(1). السالمي، عبد الله بن حميد، جوهر النظام في علمي الأديان والأحكام، دن، (د.ط، د.ط، د.ت)، ج1، 280.

(2). الفراهيدي، الجامع الصحيح مسند الإمام الربيع، مرجع سابق، رقم الحديث 562، ج1، ص151.

والناجش: الذي يزيد السلعة ولا يشريها⁽¹⁾.

هناك أساليب من التواطؤ وسأذكر أهم أسلوبان:

أولاً: التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة⁽²⁾:

يكون هذا الأسلوب بين البائع وأحد المزايدين وصورته أن يدخل المزايد لزيادة الثمن دون الرغبة منه في الشراء، بل فقط لزيادة ثمن السلعة لإغلائها على المشتريين، أو توريطهم في شراء السلعة، سواء كان هذا باتفاق بين البائع والمزايد أو بدون اتفاق بينهم كل ذلك لا يجوز، وهذا الفعل يسميه الفقهاء نجشاً وهو محرم شرعاً.

ثانياً: التواطؤ مع الغير للامتناع عن الزيادة:

من أساليب التواطؤ أيضاً هو الامتناع عن الزيادة في ثمن السلعة⁽³⁾، ويكون هذا النوع من جهة المشتريين أنفسهم، وهو يتفقون على عدم زيادة السعر على السعر الذي تلفظ به المشتري للبائع، ليرسو المزاود عليه بسعر قليل⁽⁴⁾، ويسمى هذا الفعل بخساً وهو محرم شرعاً وورد النهي في ذلك، قال تعالى "ولا تبخسوا الناس أشياءهم" [الأعراف : 85].

المطلب الثالث: الإعلان:

أولاً: معنى الإعلان:

لم يكن قديماً هناك وسائل إعلامية متنوعة ومختلفة بأساليبها المتعددة، كما هو في عصرنا الحاضر لما شهده من طفرة معلوماتية كبيرة ومتقدمة، فيستطيع من خلالها الناس عرض بضائعهم وهم

(1). المرجع نفسه، ج1، 151.

(2) الأركوي، محمد بن جعفر، الجامع لابن جعفر، ط.ن (سلطنة عمان: وزارة الثقافة والتراث القومي، د.ت)، ج5، ص86.

(3) انظر: الخليلي، أحمد بن حمد، فتاوى المعاملات، ص45.

(4) الدسوقي، حاشية الدسوقي، ج3، ص109.

في أي مكان وأي وقت متى شاءوا ذلك، وبأي طريقة يرغبونها سواء عبر الوسائل المرئية والمسموعة بالصوت والصورة لتلك البضائع عبر القنوات الإعلامية المختلفة كما هو اليوم عبر شاشات التلفزيون أو من خلال شبكات التواصل الاجتماعي مثل: التويتر والانسجام وغيرها، سواء كان ذلك الإعلان لعرض السلعة في ذلك الوقت، أو أن تبعث تلك الشبكات للجماهير موعداً لعرض السلعة للمزاد حتى يتمكن عدد كبير من الناس الدخول في منافسة المزاد أو عبر المجلات والصحف اليومية والملصقات المقروءة وغيرها من الوسائل المتاحة .

بينما لم يكن هذه الوسائل متوفرة قديماً وإنما يلجأ الباعة إلى عرض مبيعاتهم من خلال ما يعرف بالنداء على السلعة، ويتم ذلك بأن يتفق صاحب السلعة مع شخص معين بأجر معين بأن ينادي على سلعته التي يريد بيعها يعرف ذلك الذي ينادي على السلعة بالدلال⁽¹⁾.

حيث يقوم الدلال بتمرير السلعة على الأشخاص الذين شهدوا مكان البيع سواء أكان ذلك سوق مخصص للتجار أو أي مكان آخر للبيع⁽²⁾، وسماع عروضاتهم في المبيع حتى يتوقف عند أعلى قيمة وصلت إليها السلعة ثم يتم البيع لصاحب أعلى قيمة.

أما الإعلان عند التسويقيين في عصرنا: أنه عبارة عن الوسيلة غير الشخصية لتقديم الأفكار والترويج عن السلع والخدمات بواسطة جهة معلومة مقابل أجر مدفوع.

ثانياً: أهداف الإعلان:

الإعلان شيء مهم في بيع المزايدة وهو ما يسمى بالدعاية، لكي يحدث هناك تنافس حقيقي بين الراغبين في الاشتراك مع الإدارة أو الجهة المختصة، التي تقوم بتنظيم المزايدات والمناقصات، ولأن

(1). انظر: السيفي صالح، منهاج الطالبين، تحقيق. زايد القبالي، ج1، ص30، والسعيد، عقوب بن حميد بن عامر، أحكام السوق المالية، ج1، ص61.

(2). انظر: أطفيش، محمد بن يوسف، شرح النيل وشفاء العليل، ط2. (بيروت، دار الفتح، 1392 هـ . 1972م)، ج8، ص169.

كذلك الإعلان والدعاية يلعبان دورا أساسيا يمكن أن يحول بين الإدارة أو الجهة التي بحاجة إلى المزايدة وبين قصر عقودها على طائفة معينة من الناس بحجة أنهم وحدهم الذين تقدموا إلى المزايدة⁽¹⁾.

وكما أن الإعلان والدعاية يسهلان عملية البيع، ويحققان الغرض المقصود للمزايدة ألا وهو وصول إلى أعلى ثمن ممكن، ولكن ليس هو المطلوب دائما، خاصة إذا كان الإعلان والدعاية كانت عن أشياء محجورة من قبل الحاكم، وهنا يبرز دور الإعلان عن المزايدة العلنية وهو نفي التهمة عن الحاكم أو الوصي في عدم تقصيرهما عن الإعلان عن بيع الأشياء المحجورة في حق الدين المفلس لكي يستفيد هو ودائنه.

ثالثا: وسائل الإعلان:

نجاح الإعلان يتوقف على حسن اختيار الوسيلة المناسبة، ومن ناحية أخرى يتوقف على مدى نوعية تقنية الإخراج الفني الموظفة فيه، وبما أن لكل وسيلة خصائصها ومميزاتها وتأثيرها الخاص فقد وجب إتقان هذا الاختيار⁽²⁾

وبصفة عامة يمكن تقسيم الوسائل الإعلانية إلى مجموعتين رئيسيتين:

أولا: الوسائل المقروءة والمطبوعة:

هناك الكثير من الوسائل المقروءة والمطبوعة، ولكن هنا يلعب دور المعلن على حسن اختياره على أفضل وسيلة يراها مناسبة للإعلان لتظهر مشروعه بأفضل صوره ممكنة، وهذا يعتمد على حسب المشروع الذي يريد أن يعلن عنه وطبيعة مشروعه، ومن أبرز تلك الوسائل:

(1): سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، ص 218-219، ط2، دار الفكر العربي، 1965.

(2): طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الفعال (الأساسيات والتطبيق) عملية الاتصال الإعلاني، ص 194-196، ط4، مكتبة النهضة المصرية، 1999م، القاهرة. سمير محمد حسين، تخطيط الحملات الإعلانية، ص 121-129، ط2، عالم الكتب، القاهرة، 1993.

1. الملصقات الورقية:

تعتبر هذه الوسيلة ربما أقدم وسيلة مقروءة ومطبوعة، وكان يلجأ إليها الكثيرون سابقا بحكم عدم وجود وسيلة أخرى، وقد تتسم بالسهولة واليسر بسبب أنها تكتب باليد في كثير من الأحيان، ومن الأمثلة على هذه الملصقات، إعلانات أفلام السينما والمسرح، وإعلانات المزادات وغير ذلك⁽¹⁾.

2. الصحف اليومية:

تتميز بسرعة الانتشار وانخفاض تكاليفها وإمكانية استخدامها من قبل جميع أفراد الأسرة الواحدة⁽²⁾.

3. المجلات:

تتميز بطول عمرها النسبي، وبقدرتها الفنية، وبجودة الورق المستخدم في الطباعة مما يؤدي إلى ارتفاع جودة الرسالة الإعلانية⁽³⁾.

4. الإعلان بالبريد المباشر:

لهذه الوسيلة أهمية خاصة في المناقصات والمزايدات المحلية⁽⁴⁾، يتميز من حيث القدرة على الاختيار أي انتفاء عملائه، وبسهولة التحكم فيها والرقابة عليها.

(1): أحمد محمد المصري، الإعلان، ص 65-67.

(2): العلاق وزملاءه، استراتيجيات التسويق، ص 259، أحمد شاعر السكري، التسويق مدخل استراتيجي، ص 206-209، ط1، دار الشروق، عمان، 2000.

(3): العلاق وزملاءه، استراتيجيات التسويق، ص 259، أحمد شاعر السكري، التسويق مدخل استراتيجي، ص 206-209، ط1، دار الشروق، عمان، 2000.

(4): لأن هناك المناقصات والمزايدات الخارجية أن يتم إعلان عنها عبر القنصليات في الخارج، انظر: الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، ص 220.

ثانيا: الوسائل المرئية والمسموعة:

من أبرز هذه الوسائل:

1. الإذاعة: وهي أهم طريقة أو وسيلة تصل للناس وبصور متعددة ومتنوعة، ومن أكثر السمات التي تتميز بها هذه الوسيلة أنها يمكن إعادة الإعلان أكثر من مرة حتى ولو كان في اليوم الواحد.
2. التلفزيون: يعتبر من أنجح الوسائل الإعلانية وأوسعها انتشارا وله كافة المميزات الإعلانية⁽¹⁾.

ومما يجدر ذكره مع، هذا التوسع الكبير في الوسائل التي يستطيع من خلالها الناس عرض مبيعاتهم المختلفة، وتعدد الطرق بشتى أنواعها غير أن الشريعة الإسلامية استوعبت هذه الوسائل طالما لم تخرج هذه الوسائل عن إطار الشريعة الإسلامية، ومبادئها العامة إذ أن الأصل في الأشياء الإباحة وكذلك الأصل في البيع الحل والجواز: قال الله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) (البقرة:275).

(1): العلاق وزملاؤه، استراتيجيات التسويق، ص263-265، أحمد محمد المصري، الإعلان، ص68-73.

المطلب الرابع: تقدير قيمة المبيع:

ينبغي أن يكون ثمن السلعة التي سيتم المزايدة عليها أقل من سعرها في السوق، لكي يتمكن المزايدون من الزيادة عليها على الثمن الأول، وإلا لا ينعقد حينئذ بيع المزايدة، ولكي ينجح هذا البيع يجب أن يقدر قيمة المبيع تقديرا مناسباً حتى لو استدعى ذلك الاستعانة بالخبراء، وتكمن أهمية ذلك في المزايدات التي تجري في عصرنا هذا في بعض المبيعات ذات القيمة الفنية العالية إذا نادى الدلال على هذه الأشياء بناء على ثمن مقدر من قبل وكان هذا الثمن مرتفعاً، أدى ذلك أن يشترك فيها من كان قادراً عليها ولا ينشغل بها من ليس بقادر.

وهذا لا يعني عدم جواز مناداة الدلال بسعر قيمة عالية للبضاعة ثم ينادي بقيمة أقل عن السعر الذي نادى به من قبل، إن كانت عادة الناس أن يرسمون البضاعة بسعر كثير ثم ينقص شيئاً فشيئاً⁽¹⁾.

(1). انظر: الشقضي، منهج الطالبين، مرجع سابق، ج 14، ص 56.

المبحث الثاني: مسقطات بيع المزايدة

المطلب الأول: إعطاء شخص آخر ثمننا أزيد من الأول:

أي هل يسقط العطاء اللاحق العطاء السابق؟، ومثال ذلك لو أعطى محمد للبائع ثمننا وقدره خمسون ريالاً ثم زاد أحمد على الثمن وأعطى البائع ستين ريالاً، هل يلزم هنا البائع أن يبيع لآخر ثمن وصل له للسلعة؟، أم يجوز له أي يبيعها لأي ثمن وصل له؟، قال الإباحية القبول وحده لا يعني تمام العقد ما لم يرتبط به الإيجاب على وجه ينشأ به عقد شرعي، وهذا القبول يكون ملغى بإتيان قبول آخر ممن يزيد على السعر الأول⁽¹⁾.

وهذا هو الصحيح في بيع المزايدة، وإلا ما فائدة المزايدة على سلعة ثم يبيعها على أي سعر يختاره البائع؟!.

المطلب الثاني: خيار العيب:

لا يحق لكلا المتعاقدين الرجوع عن العقد وفسخه بعد تمام العقد وتلاقي إرادتهما في عقد المزايدة إلا بسبب يسوغ ذلك كخيار العيب⁽²⁾.

ويراد بالخيار : طلب خير الأمرين من إمضاء البيع أو فسخه⁽³⁾، وهو يأتي على أنواع، ومنها خيار العيب ويراد به: إعطاء حق الفسخ لمن تعاقد عقد معاوضة على شيء فوجد بها عيباً ناقصاً للقيمة لم يكن معلوماً لديه عند التعاقد، وهذا النوع من الخيار متفق على القول به بين الفقهاء من

(1) الكندي، محمد إبراهيم، بيان الشرع، وزارة التراث - سلطنة عمان، دط - 1993هـ، ج42.

(2) الكندي، بيان الشرع، مرجع سابق، ج42، ص231.

(3) القطب، شرح كتاب النيل، مرجع سابق، ج8، ص212.

حيث الجملة⁽¹⁾، والأصل في ذلك هو قوله تعالى: {إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم} [النساء:29]، وكذلك ما رواه أبو هريرة عن النبي الله صلى الله عليه وسلم قال (لا تصروا الإبل والغنم، فمن ابتاعها بعد فإنه بخير النظرين بعد أن يحتلبها إن شاء أمسك وإن شاء ردها وصاع تمر)⁽²⁾.

وقال الشيخ ماجد الكندي: "والقول بخيار العيب لم أجد من صرح بخلافه و عدم مشروعيته من فقهاء المذهب"⁽³⁾، غير أن سائلا سأل المحقق الخليلي، سؤالا نصه: وجدنا في آثار المسلمين أن الذي ينادي عليه في السوق قول فيه غَيْر⁽⁴⁾، إذا صح فيه عيب، وقول لا غَيْر فيه، قال السائل: على قول من يقول لا غَيْر فيه ما العلة فيه؟، فأجاب المحقق الخليلي: فيه الغَيْر إذا كان العيب لا يوقف عليه المشتري⁽⁵⁾.

ضابط العيب الموجب للخيار:

- الذي ينقص قيمة المبيع أن لو كان معروفا عند التعاقد، وهذا يختلف على حسب العوائد والأزمان⁽⁶⁾.
- الامر الذي فيه حرمة ولا يعلمه المشتري، كأن يشتري ثوبا لا يلبسه إلا الرجال ثم يتبين له أن فيه حريرا⁽⁷⁾.

(1) ابن بركة، عبد الله محمد البهلوي، الجامع، ت: عيسى الباروني، دم، دط - 2007م، ج2، ص324، وأحمد بن عبد الله الكندي، المصنف، ت: مصطفى بن صالح، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية - سلطنة عمان، ط1 - 2016، ج24، ص98، وعامر بن علي الشماخي، الإيضاح، مكتبة مسقط - مسقط، ط6 - 2014، ج3، ص264.

(2) البخاري، صحيح البخاري، مرجع سابق، رقم الحديث: 2041.

(3) الكندي، ماجد محمد سالم، الوجيز في فقه المعاملات، دم، ط1 - 2013م، ص53.

(4) أي أن يغير في العقد بنقصه إن شاء أو ألا يغير ليصطفي اتمامه، وهو نفسه مصطلح الخيار.

(5) الخليلي، سعيد خلفان، أجوبة المحقق الخليلي، مكتبة الجيل الواعد - مسقط، ط1 - 2010م، ج4، ص183.

(6) الشماخي، الإيضاح، مرجع سابق، ج3، ص266.

(7) المحقق الخليلي، أجوبة المحقق الخليلي، مرجع سابق، ج4، ص27.

إلا أن هذا الحق كما ذكرنا يجب ألا يكون معلوما عند التعاقد، وألا يتصرف في المعقود عليه تصرفا ينبئ عن رضاه بالعيب مع علمه به ويستعمله ويتنفع منه.

المطلب الثالث: خيار الشرط:

لا يحق لكل واحد من المتعاقدين الرجوع عن العقد وفسخه بعد تمام العقد وتلاقي إرادتيهما في عقد المزايدة إلا بسبب يسوغ ذلك كخيار العيب - كما سبق - أو الشرط⁽¹⁾.

ويراد بخيار الشرط أو التروي: أن يشترط المتعاقدان أو أحدهما الخيار في صلب العقد مدة معلومة من الزمن من أجل أن يقرر المتعاقد هل يمضي في العقد أو يفسخه⁽²⁾، ومثال ذلك كأن يقول المشتري للبائع عند التعاقد: اشترط أن يكون لي الخيار ثلاثة أيام، فيثبت له الخيار ما اشترط إن رضي الطرف الآخر.

اختلفوا في أقصى مدة هذا الخيار، فبعضهم لم يحدد أقصى مدة بل جعلها على ما يتفق عليه المتعاقدان ومن هؤلاء الإمام الربيع⁽³⁾، واستدل الإمام السالمي⁽⁴⁾ لإثبات الجواز ما يزيد على ثلاثة أيام فيما نقل عنه أنه طلب البائع أن يجعل للمشتري الخيار في بعض المواطن ثلاثة أيام وليس ثلاث أيام حدا لا يجوز الزيادة عليه وإنما هو موافقة حال فإنه إن جاز إلى ثلاثة جاز إلى أربع وكذا إلى سنة

(1) الكندي، بيان الشرع، مرجع سابق، ج42، ص231، والصائغي، لباب الآثار، مرجع سابق، ج9، ص240.

(2) المعولي، المعتصم سعيد، المعتمد في فقه المعاملات، دن - بيروت، ط1 - 2019م ج1، ص86.

(3) : الربيع هو: الربيع بن حبيب (ت: 170هـ) إمام، داعية، محدث. الإمام الثالث بعد جابر وأبي عبيدة هو العلامة الربيع بن حبيب بن عمرو الأزدي الفراهيدي العماني. ولد بغضفان إحدى قرى الباطنة حوالي سنة 75هـ، امتاز في مجال التأليف فكان رائدا في تدوين الحديث والفقه، ومن أهم مؤلفاته: - الجامع الصحيح، مسند الإمام الربيع بن حبيب (عمدة الإباضية في السنة). آثار الربيع، وقد رواه عنه أبو صفرة عبد الملك بن صفرة. انظر: مجموعة مؤلفين، معجم أعلام الإباضية (قسم المشرق)، المكتبة الشاملة الإباضية، ج1، ص103.

(4) : سبقت ترجمته ص36.

وستنتين إلى غير⁽¹⁾، والمجيزون على الزيادة عن ثلاث أيام يشترطون أن يكون الأجل معلوماً،⁽²⁾ ومنهم من حدها بثلاثة أيام⁽³⁾، كما جاء في حديث عبدالله بن عمر أن رجلاً ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم أنه يخذع في البيوع فقال: "إذا أنت بايعت فقل لا خلافة ثم أنت في كل سلعة ابتعتها بالخيار ثلاث ليال، فإن رضيت فأمسك وإن سخطت فأردها إلى صاحبها"⁽⁴⁾.

وصحة هذا الاشتراط شرعاً يستند بعموم قوله -صلى الله عليه وسلم-: "المسلمون على شروطهم، إلا شرطاً حرم حلالاً، أو أحل حراماً"⁽⁵⁾، وليس في هذا الاشتراط تحليل ما هو محرم أو تحريم ما هو حلال، بل هو للحاجة ومراعاة ظروف البشر، وكما قال سماحة الشيخ الخليلي -حفظه الله تعالى- "وإنما هو في مدة يتبين فيها كل من المتبايعين الغبن من عدمه، فاشتراط الخيار إنما هو لتفادي الغرر"⁽⁶⁾.

(1) السالمي، عبد الله محمد، **جوابات الإمام السالمي**، مرجع سابق، ج5، ص162.

(2) الشماخي، **الإيضاح**، مرجع سابق، ج3، ص252.

(3) الشماخي، **الإيضاح**، مرجع سابق، ج3، ص521، وخميس بن سعيد الشقصي، **منهج الطالبين**، ت: سالم بن حمد الحارثي، وزارة التراث القومي - سلطنة عمان، دط، ج14، ص287.

(4) ابن ماجه، عبد الله محمد يزيد القزويني (ت: 273هـ) **سنن ابن ماجه**، كتاب الأحكام، باب الحجر على من يفسد ماله، رقم الحديث: 2355، ت: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد - محمد كامل قره بللي - عبد اللطيف حرز الله، دار الرسالة العالمية الطبعة: الأولى، 1430 هـ - 2009 م، ج4، ص442، لكن جاء الحديث دون ذكر الخيار ولكن مع الاختصار على قوله (قل لا خلافة).

(5) الترمذي، محمد عيسى سؤرة بن موسى الضحاك، أبو عيسى (المتوفى: 279هـ)، **سنن الترمذي**، ت: محمد عبد الباقي، أبواب الأحكام، باب ما ذكر عن رسول الله في الصلح بين الناس، رقم الحدي: 1352، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط2 - 1395 هـ - 1975 م، ج3، ص626.

(6) الخليلي، أحمد بن حمد، **بيع الإقالة**، مكتبة الجيل الواعد - مسقط، ط1 - 2003 م، ص431-432.

شروط خيار الشرط:

- أن تكون المدة المشروطة للخيار معلومة غير مجهولة.
- أن يقع الشرط عند التعاقد أو مجلس العقد لا بعده.
- أن يقصد المشتري من السلعة لا الغلة، لأن الغلة تعتبر ربا⁽¹⁾.

ينتهي خيار الشرط بالأمر التالية:

- مضي مدة الخيار المضروبة عند التعاقد.
- إسقاط من له حق الخيار حقه الذي اشترطه.
- اختيار من له حق خيار الشرط.
- تصرف من له حق الخيار تصرفا منافيا للشرط.
- موت صاحب الحق⁽²⁾.

وخلاصة ذلك يجب على الإنسان المسلم الذي يتعامل مع هذه الخيارات أن يتعامل بأخلاقيات الإنسان المسلم نفسه، ومعنى ذلك عدم استخدام الشيء الذي وقع فيه الخيار يتعارض عن مقتضى الشرط، وكذلك يكون هدفه واضحا من شراء السلعة، بمعنى الانتفاع بها ولا يكون هدفه تضييع مال الآخرين بوجه غير مسوّغ له.

(1) المعولي، المعتمد في فقه المعاملات، مرجع سابق، ص 89.

(2) المرجع نفسه.

المطلب الرابع: الإقالة:

من المتفق عليه بين علماء المذهب جواز الإقالة في العقد إن حصل بتراضي المتعاقدين، بل هو أمر مندوب إليه إن كان أحدهما في ندم من العقد⁽¹⁾، والدليل حديث أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "من أقال نادما بيعته أقال الله عثرته يوم القيامة"⁽²⁾.

وبيع الإقالة كغيره من العقود، به ضوابط وشروط لكي تمنعه من الوصول إلى الربا المحرم وأكل أموال الناس بالباطل، ومن أهم تلك الضوابط:

- أن يكون قصد المشتري من السلعة الشراء لا الغلة في الأموال التي تنتج نتاجا كالبیوت للإيجار.
- أن يكون البيع والشراء بسعر متعارف عليه دون استغلال حاجة المشتري.
- ألا يكون بين الطرفين تواطؤ على الاستئجار.
- أن يكون خراج المبيع فترة الإقالة لمن عليه الضمان، وضمانه وصونه لمن له خراجه وريعه والقاعدة الفقهية تقول الخراج بالضمان والغرم بالغرم⁽³⁾.

(1) السالمي، عبد الله حميد، **جوهر النظام**، دم، دط، 1989م، ص296.

(2) أبو حاتم، محمد حبان أحمد حبان معاذ مَعْبَد، التميمي، الدارمي، البُستي (المتوفى: 354هـ)، **الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان**، كتاب البيوع، باب الإقالة، رقم الحديث: 5029، ت: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة - بيروت، ط1 - 1408 هـ - 1988 م، ج11، ص404.

(3) : المعولي، **المعتمد في فقه المعاملات**، مرجع سابق، ص93.

المبحث الثالث: تطبيقات معاصرة لبيع المزايدة

المطلب الأول: بيع المزايدة في حراجات السيارات:

مزادات السيارات هي الأكثر انتشارا لاسيما في عصرنا الحالي، حيث أصبح الشرق الأوسط يستورد الكثير من السيارات من مواقع عالمية متخصصة لبيع سلعها عن طريق المزايدة منها موقع كوبرت المعروف لبيع السيارات، وتشتري السيارات من هذه المواقع بعيوبها سواء كان ذلك العيب ظاهرا كحادث وقع للسيارة، أو عيب خفي لا يظهر إلا من خلال تقارير خاصة تظهر سبب عرض هذه السيارة للمزاد.

يتم هذا البيع من خلال فتح سعر معين أولي للمزايدة عليه ربما يكون أصلا ذلك السعر لا علاقة له بثمن السيارة، وتبدأ المزايدة على ذلك السعر من قبل الحاضرين للمزاد حتى ينتهي لآخر شخص زاد في السعر فإذا رضي صاحبها بالسعر الأخير تم البيع.

ومن أمثلة ذلك ما يقع في سلطنة عمان من هذا النوع من المزايدة الذي يحدث بين الفترة والأخرى تعرض سيارات للمزايدة عليها كمثل سيارات شؤون البلاط السلطاني وسيارات شرطة عمان السلطانية وغيرها من الدوائر الحكومية.

المطلب الثاني: المزايدة في السوق الشعبي:

وهو مكان تجتمع فيه الناس لبيع الأشياء القديمة والمستعملة سابقا، وقد تطورت العملية في عصرنا الحالي أصبح الناس يبيعون أشياء كثيرة فيه من مختلف الأصناف والأنواع، وحظرت بعض الدول بيع الأشياء المعلبة خوفا من تلفها والأشرطة سواء كانت مسموعة أو مرئية خوفا من وجود مفاسد فيها.

حكم هذا البيع جائز شرعا لعدم مصادمته النصوص الشرعية إلا إذا وجد غرر وجهالة فيه فيحرم التعامل به.

المطلب الثالث: بيع التحف واللوحات والنوادر والمخطوطات:

هذا النوع من البيوع معاصر وحديث ودليل ذلك لم نراه في مجتمعاتنا إلا بصورة ضئيلة جداً، وإنما الذي يتعامل به بعض الدول الغربية وقد سنت قوانين خاصة لها، فقد تصل لديهم بعض الرسومات واللوحات إلى ملايين الدولارات خاصة إذا كانت تعبر تلك اللوحات عن أشياء نادرة الوجود، وأصبحت هناك دول غربية عظمى تتعامل مع هذا البيع كبريطانيا وفرنسا، وهناك شروط وضمانات معينة لهذا البيع، ومن يدفع أعلى هو الذي يستحق الشراء لأن هذا ما اعتمدته القانون الغربي⁽¹⁾.

أما حكم هذا النوع إذا توفرت فيه شروط العقد كاملة والمعقود عليه كما هو في الشرع فلا بأس بهذا البيع ويكون جائزاً، أما إن كان فيه شرط أو أمر محرم فيكون البيع حراماً، كأن تكون هذه التماثيل عبارة عن مجسمات وتماثيل من ذوات الأرواح فلشرع فيها حكم فيكون البيع غير صحيح، ولا بأس فيما دونها.

المطلب الرابع: المزايدة بوسائل الاتصال الحديثة:

ظهر هذا النوع من سنوات قليلة قبل اثني عشر سنة أو أقل وسبب ذلك أنه لم تكن هذه البرامج متاحة في السابق، ولكن في عصرنا الحالي تغير الوضع وأصبح الناس أغلب أوقاتهم يقضونها في هذه البرامج واستغلوها في أمور عديدة تكسب لهم رزقهم فأصبحوا يتاجرون ويبيعون ويشتررون من خلال تلك البرامج، وأنشأوا مجموعات خاصة فقط للبيع فيتعاملون بشتى أنواع وأقسام البيع فيها كبيع المزايدة.

(1) السنهوري، مصادر الحق، مرجع سابق، ج9، ص69.

ومن المشهور لدينا الآن مجموعة الواتساب التي قد تحتوي على أكثر من مئة وخمسين شخصا فهؤلاء جميعهم أو أغلبهم يزايدون على سلعة معينة حتى تصل لآخر شخص زاد على السلعة فإن رضي صاحبها تم البيع، وهناك برنامج آخر يسمى بالانستقرام وهذا يكون بنطاق أوسع ربما حيث تصل لشريحة أكبر من الناس ويزايدون عليها من جنسيات مختلفة، وموقع كوبارت- كما ذكرنا- هذا يتزايدون عليه من شتى أنحاء العالم؛ لأنه موقع عالمي معروف وموثوق منه يبيع سلعته عن طريق المزايدة عليها.

المطلب الخامس: المزايدة الاستثمارية:

لاشك بأن المزايدة شكل من أشكال الممارسات العقدية التي يتعامل معها الناس منذ عصور قديمة في أسواقهم التقليدية، ومع تطور الزمان وانتشار أساليب متنوعة في التجارة تبين لنا عمليا أن عقد المزايدة إمكانية استخدام عقد المزايدة كنافذة لتكسب منه، لذلك ظهر ما يسمى بالمزايدة الاستثمارية وصورته أن تطرح البنوك الإسلامية في المزايدة مشاريع استثمارية تكون قد أثبتت الدراسات الاقتصادية، ووافق البنك على تقديم التمويل لمن يرغب في إنشائها وعنصر المزايدة هنا يظهر من خلال سعي البنك للحصول على أعلى نسبة للمشاركة في الربح مع المستثمر في عقد المشاركة⁽¹⁾.

والمزايدة الاستثمارية إذا التزم فيها بشروط وأركان بيع المزايدة الشرعية فهي مباحة؛ لأن الأصل في العقود الإباحة إلا إذا دل دليل على تحريمها، ولأن تعتبر المزايدة شكل من أشكال التعاقد، وأن المزايدة في الحصول على نسبة ربح أعلى في مشاريع استثمارية تكون قد أثبتت جدواها الاقتصادية ووافق البنك على تمويل من يرغب في إنشائها.

(1) عبد الوهاب أبو سليمان، مجلة المجمع، مرجع سابق، ص 113.

وثمة شرط لابد الانتباه له وهو ألا يطلب المصرف الإسلامي أو غيره من شريكه في الاستثمار ضمانا ابتدائيا، أو نهائيا لأن هذا لا يجوز لأن به أخذ الشريك من شريكه ضمانا؛ لأن هذا ليس من مصلحة العقد أو مقتضاه، ولكون الشريك يده يد أمانة فلا يجوز جعلها يد أمانة وضمن، والمشاركة سبب واحد لا يوجب ضمانين، ضمان الابتداء عند إنشائها، وضمن عند التعدي والتفريط⁽¹⁾.

(1) : انظر: قرارات الهيئة الشرعية، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، 239/3، قرار رقم: (267).

الخاتمة:

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات وتنزل البركات، فقد وفقني الله تبارك وتعالى بإنهاء هذا البحث وإتمامه، وأسأل الله تعالى أن يجعله في ميزان الأعمال الصالحة، ويغفر لي الزلات يوم نلقاه يجدر بي في هذا المقام أن أبين ما جاء في هذا البحث أهم ما توصلت إليه من نتائج ثم أذكر أهم التوصيات:

أولاً: النتائج:

1. أباحت الشريعة الإسلامية عقد بيع المزايدة لعدم مصادمتها لنصوص الشرعية وشروط عقد البيع.
2. أركان عقد بيع المزايدة عند الإباضية هي الصيغة والعاقدان والمعقود عليه والدلال.
3. في عقد بيع المزايدة بالنسبة للإيجاب يستثني فقهاء المذهب شرط بقاء الموجب على إجابته، فيقولون لا يصح للموجب أن يرجع عن إجابته الذي يمثل في زيادته، إلا بالإقالة الشرعية.
4. أن ضوابط بيع المزايدة عند الإباضية هي الصدق في وصف السلعة وعدم التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة أو للامتناع عن الزيادة فيها والإعلان وتقدير قيمة المبيع.
5. المسقطات عقد بيع المزايدة عند الإباضية أبرزها عطاء شخص آخر أزيد من الأول وخيار العيب وخيار الشرط والإقالة.
6. جعل الإباضية شروط وضوابط لخيار العيب والشرط الذي يتوجب منه إسقاط عقد بيع المزايدة إذا وجد في العقد.
7. من التطبيقات المعاصرة لبيع المزايدة كالمزايدة في حراجات السيارات والمزايدة في السوق الشعبي والمزايدة على النوادر والمخطوطات والمزايدة الاستثمارية.

ثانيا: التوصيات:

على ضوء النتائج السابقة فيوصي الباحث:

1. أن يسد النقص الذي احتواه هذا البحث.
2. مراقبة البيوع المعاصرة وخاصة التي تندرج تحت عقد بيع المزايدة لإعطائها الأحكام الشرعية الصحيحة لها.
3. تشريك المختصين بالشريعة في المعاملات التي يلامسها الناس؛ لتكون منهجية تلك المعاملات على الضوابط الشرعية.
4. يجب الانتباه لتلاعب الذي يفعله الناس والحيل في عقد بيع المزايدة.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

الفهارس

فهرس الآيات القرآنية

مرتب حسب السور وحسب مسلسل الآيات

م	السورة	الآية	الآية	ص
1	البقرة	﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾	275	21
2	البقرة	﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾	282	21
3	البقرة	{يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه}	282	24
4	البقرة	"وأحل الله البيع"	275	54
5	البقرة	"وأشهدوا إذا تبايعتم"	282	27
6	البقرة	"يا أيها الذين آمنوا أنفقوا مما رزقناكم من قبل أن يأتي يوم لا بيع فيه ولا خلة ولا شفاعة"	254	27
7	النساء	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾	29	21
8	النساء	{إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم}	29	36 57-

38	4	{يسئلونك ماذا أحل لهم قل أحل لكم الطيبات}	المائدة	9
38	145	(قل لا أجد فيما أوحى إلي محرما على طاعم يطعمه إلا أن يكون ميتة أو دما مسفوحا أو لحم خنزير فإنه رجس أو فسقا أهل لغير الله به).	الأنعام	10
50	85	"ولا تبخسوا الناس أشياءهم"	الأعراف	11
47	105	"إنما يفتري الكذب الذين لا يؤمنون بآيات الله وأولئك هم الكاذبون"	النحل	12
37	22	{ويقولون حجرا محجورا}	الفرقان	13
27	9	"يا أيها الذين آمنوا إذا نودى للصلاة من يوم الجمعة فاسعوا إلى ذكر الله وذروا البيع ذلكم خير لكم لو كنتم تعلمون"	الجمعة	14

فهرس الأحاديث النبوية الشريفة

حسب ترتيب حروف اللغة العربية الهجائي

م	الحديث	ص
1	"أفضل الكسب بيع مبرور، وعمل الرجل بيده"	22
2	"الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح سواءً بسواء، مثلاً بمثل، يدًا بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم"	22
3	"إنما البيع عن تراض"	37
4	"إياكم وكثرة الحلف في البيع، لأنه ينفق ثم يمحق"	48
5	"بلغني عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه نهى عن الاحتكار، وعن سلف جر منفعة، وعن بيع ما ليس عندك"	36
6	"لا تصروا الإبل والغنم، فمن ابتاعها بعد فإنه بخير النظرين بعد أن يحتلبها إن شاء أمسك وإن شاء ردها وصاع تمر"	57
7	"لا تناجشوا، ولا تتلقوا الركبان للبيع، ولا يبع حاضر لباد، ولا تصروا الإبل والغنم"	49

28	"لا يبيع حاضر لباد، ولا تناجشوا، ولا يساوم الرجل على سوم أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاق أختها لتكتفىء ما في إنائها، ولتنكح، فإنما لها ما كتب الله لها"	8
37	"لا يحل مال امرئ مسلم إلا عن طيب نفس منه"	9
21	"لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره، فيبيعها فيكف بها وجهه، خير له من أن يسأل الناس، أعطوه أو منعوه"	10
28	"من يشتري هذا القدح والجلس؟ فقال رجل: أخذتهما بدرهم، قال النبي صلى الله عليه وسلم: من يزيد على درهم، من يزيد على درهم؟ فأعطاه رجل درهمين فباعهما منه"	11
47	"من غشنا فليس منا"	12

فهرس الأعلام

مرتب حسب ترتيب اللغة العربية الهجائي

م	العلم	الترجمة	ص
1	ابن عبد البر	هو (368 - 463 هـ = 978 - 1071 م) يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر النمري القرطبي المالكي، أبو عمر: من كبار حفاظ الحديث، مؤرخ، أديب، بحاث، يقال له حافظ المغرب، ولد بقرطبة سنة (368 هـ - 978 م) ورحل رحلات طويلة في غربي الاندلس وشرقيها، وولي قضاء لشبونة وشنترين، وتوفي بشاطبة سنة (463 هـ - 1071 م)، من أشهر كتبه: الدرر في اختصار المغازي والسير، والعقل والعقلاء، والاستيعاب، وجامع بيان العلم وفضله، والمدخل في القرآت، وغيرها.	31
2	الشقصي	خميس سعيد علي، وهو الفقيه العلامة الشيخ خميس الشقصي، ولد بنزوى ثم انتقل إلى الرستاق ونشأ فيها، مولده ووفاته ما بين 1059 و1090 هـ، له مؤلفات جليلة أشهرها: "منهج الطالبين وبلاغ الراغبين" وهو يعد موسوعة علمية إذ يقع في عشرين جزءا، وله كتاب الإمامة العظمى.	20

المصادر والمراجع:

- أبوبكر بن أبي شيبه عبد الله بن محمد بن إبراهيم العبسي (ت235)، مصنف ابن أبي شيبه، كتاب السير، ما قالوا في بيع المغنم بمن يزيد، مكتبة الرشد، الرياض، ط1.
- أحمد بن حمد الخليلي، بيع الإقالة، مكتبة الجيل الواعد - مسقط، ط1 - 2003م.
- أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي ابن فارس (ت: 395) هـ، مقاييس اللغة، شركة الأعلمي للمطبوعات - بيروت، ط1 - 1433هـ 2012م.
- أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (المتوفى: 241هـ)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، ت: شعيب الأرناؤوط - عادل مرشد وآخرون، مسند المكيين، حديث أبي بردة بن نيار، رقم الحديث: 15835، مؤسسة الرسالة - دم، ط1 - 1421 هـ - 2001 م، ج25.
- أحمد سلامة القليوبي وأحمد البرلسي عميرة، حاشيتا قليوبي وعميرة، دار الفكر - بيروت، دط - 1415هـ-1995م، ج2، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري (المتوفى: 970هـ)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار الكتاب الإسلامي - دم، ط2 - د.ت، ج5.
- أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت1424هـ)، معجم اللغة العربية المعاصر، عالم الكتب - دم، ط1 (1492هـ/2008)، ج2.
- مرتضى الزبيدي محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني (ت1205هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، ط1 (1428/2007)، ج7.
- تاج الدين السبكي، الأشباه والنظائر، تحقيق: عادل عبد الموجود، وعلي عوض، دار الكتب العلمية - بيروت، ط1 - 1411هـ، ج1.

- جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (المتوفى: 711هـ)، لسان العرب، دار صادر - بيروت، ط3 - 1414 هـ، ج8.
- جميل الشرقاوي، النظرية العامة للالتزام، دار النهضة العربية، ط1 - سنة 1998م.
- الخليل بن أحمد بن عمرو بن تميم الفراهيدي البصري، (ت170)، كتاب العين، تحقيق: مهدي الحزومي وإبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال، د.ط، د.ت، ج7.
- خليل بن إسحاق بن موسى، ضياء الدين الجندي المالكي المصري (المتوفى: 776هـ)، التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب، ت: أحمد بن عبد الكريم نجيب، مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث - دم، ط1 - 1429هـ - 2008م، ج5، ص298.
- دُبَيَّان بن محمد الدُّبَيَّانِ ، المَعَامَلَاتُ المَالِيَّةُ أَصَالَةٌ وَمُعَاصَرَةٌ، مكتبة الملك فهد الوطنية - الرياض - المملكة العربية السعودية، ط2 - 1432هـ، ج4.
- زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو ك2 يحيى السنيكي (المتوفى: 926هـ)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي - دم، دط، ج2.
- سعيد بن خلفان الخليلي، أجوبة المحقق الخليلي، مكتبة الجيل الواعد - مسقط، ط1 - 2010م، ج4.
- سعيد بن خلفان الخليلي، تمهيد قواعد الإيمان، ت: حارث البطاشي، مكتبة الشيخ البطاشي - مسقط، ط1 - 2010م، ج8.
- سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية، ص218-219، ط2، دار الفكر العربي، 1965.
- طلعت أسعد عبد الحميد، التسويق الفعال (الأساسيات والتطبيق) عملية الاتصال الإعلاني، ص194-196، ط4، مكتبة النهضة المصرية، 1999م، القاهرة.

- سمير محمد حسين، تخطيط الحملات الإعلانية، ص 121-129، ط 2، عالم الكتب، القاهرة، 1993.
- عبد الرحمن بن محمد عوض الجزيري (المتوفى: 1360هـ)، الفقه على المذاهب الأربعة، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، ط 2 - 1424 هـ - 2003 م، ج 2.
- عبد الله بن علي العمري بيع المزاد، رسالة ماجستير، جامعة الإمام الإسلامية، كلية الشريعة، سنة 1421هـ، (لم ينشر).
- عبد الله بن محمد بن بركة البهلوي، الجامع، ت: عيسى الباروني، دم، دط - 2007 م، ج 2، ص 324، وأحمد بن عبد الله الكندي، المصنف، ت: مصطفى بن صالح، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية - سلطنة عمان، ط 1 - 2016، ج 24.
- عامر بن علي الشماخي، الإيضاح، مكتبة مسقط - مسقط، ط 6 - 2014، ج 3.
- عبد الوهاب بن أحمد خليل بن عبد الحميد، القواعد والضوابط الفقهية في (كتاب الأم) للإمام الشافعي جمعاً وترتيباً ودراسة، دار التدمرية - الرياض، ط 1 - 1429هـ، ص 245.
- العلاق وزملاءه، استراتيجيات التسويق، ص 259، أحمد شاکر السكري، التسويق مدخل استراتيجي، ص 206-209، ط 1، دار الشروق، عمان، 2000.
- علي حيدر خواجه أمين أفندي (المتوفى: 1353هـ)، درر الحکام في شرح مجلة الأحكام، تعريب: فهمي الحسيني، دار الجيل - دم، ط 1 - 1411هـ - 1991 م، ج 1.
- الله محمد بن يزيد القزويني (المتوفى: 273هـ) بن ماجة، سنن ابن ماجة، كتاب الأحكام، باب الحجر على من يفسد ماله، رقم الحديث: 2355، ت: شعيب الأرناؤوط - عادل مرشد - محمد كامل قره بللي - عبد اللطيف حرز الله، دار الرسالة العالمية الطبعة: الأولى، 1430 هـ - 2009 م، ج 4.

- ماجد الكندي، جوابات ورسائل العلامة البطاشي، معهد العلوم الشرعية - مسقط، ط 1 - 2003م، ص282.
- مجموعة مؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، ط2 - 1404هـ، ج 9.
- مجموعة مؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، المكتبة الشاملة، ج 1، .
- محمد الأشقر، محمد شبير، ماجد أبو رحية، عمر الأشقر، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس - الأردن، ط 1 - سنة 1418 هـ، ج 2 .
- محمد بن إبراهيم الكندي، بيان الشرع، وزارة التراث - سلطنة عمان، دط - 1993هـ، ج42.
- محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (المتوفى: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر - دم، دط، ج 3، ص2.
- محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه = صحيح البخاري، ت: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة - دم، ط 1 - 1422هـ، ج2.
- محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البُستي (المتوفى: 354هـ)، الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، ت: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة - بيروت، ط 1 - 1408 هـ - 1988 م، ج 11.
- محمد بن علي بن عبد الله بن إبراهيم بن الخطيب اليمني الشافعي المشهور بـ «ابن نور الدين» (المتوفى: 825 هـ)، تيسير البيان لأحكام القرآن، دار النوادر - سوريا، ط 1 - 1433 هـ - 2012 م، ج 2.
- محمد بن عيسى بن سَوْرَة بن موسى بن الضحاك الترمذي أبو عيسى (المتوفى: 279هـ) سنن الترمذي، أبواب البيوع، باب ما جاء في بيع من يزيد، رقم الحديث: 1218، تحقيق وتعليق:

- أحمد محمد شاكر، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط2 - 1395 هـ - 1975م.
- محمد بن عيسى بن سَورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (المتوفى: 279هـ)، سنن الترمذي، ت: محمد عبد الباقي، أبواب الأحكام، باب ما ذكر عن رسول الله في الصلح بين الناس، رقم الحدي: 1352، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، ط2 - 1395 هـ - 1975 م، ج3.
- محمد بن يوسف أطفيش، شرح كتاب النيل وشفاء العليل، دار الفتح - بيروت، ط2 - 1392هـ / 1972م، ج8.
- محمد محمد الغزالي (ت505هـ-1111م)، إحياء علوم الدين، ط1، دار الكتب العلمية، (1406هـ-1986)، ج2.
- محمود بن عمرو بن أحمد الزمخشري (ت538هـ)، أساس البلاغة، دار النفائس - بيروت لبنان، ط1 - 1412هـ - 1992م.
- مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (المتوفى: 261هـ)، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، ت: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، دط، ج3.
- المعتصم بن سعيد المعولي، المعتمد في فقه المعاملات، دن - بيروت، ط1 - 2019م ج1.
- منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (المتوفى: 1051هـ)، كشف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية - دم، دط، ج3.
- منهج الطالبين وبلاغ الراغبين، ت: سالم بن حمد بن سليمان الحارثي، خميس بن سعيد بن علي بن مسعود الشقصي الرستاق، وزارة التراث القومي والثقافة، سلطنة عمان، ط1 - 1400هـ/1980م - 1404هـ/1984م، ج10.

- وخميس بن سعيد الشقصي، منهج الطالبين، ت: سالم بن حمد الحارثي، وزارة التراث القومي - سلطنة عمان، دط، ج14.
- وَهْبَةُ بن مصطفى الرُّحَيْلِي، الفقه الإسلامي وأدلته (الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظريات الفقهية وتحقيق الأحاديث النبوية وتخريجها)، دار الفكر - سورية - دمشق، ط4 - د.ت، ج5.
- يوسف بن عبد الله بن عبد البر النمري، الاستذكار الجامع لمذاهب فقهاء الأمصار، تحقيق: عبد الله التركي بالتعاون مع مركز هجر للبحوث والدراسات العربية والإسلامية، دار هجر - القاهرة، ط1 - 1426هـ، ج10.
- يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر القرطبي (ت463)، التمهيد لما في الموطأ في المعاني والمسانيد، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي ومحمد بن عبد الكبير البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية، المغرب، د.ط(1387م)، ج18.