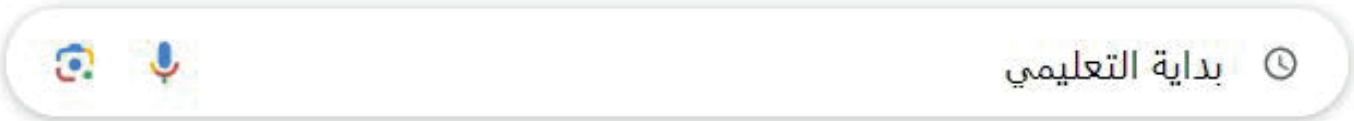
تم تحميل الملف
من موقع بداية

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

للمزيد اكتب
في جوجل Google



موقع بداية التعليمي كل ما يحتاجه **الطالب والمعلم**
من ملفات تعليمية، حلول الكتب، توزيع المنهج،
بوربوينت، اختبارات، ملخصات، اختبارات إلكترونية،
أوراق عمل، والكثير...

حمل التطبيق

GET IN ON Google Play

Download on the App Store

الدرس 4

خيـار الغبـن

تعريف الغبن

الغبن في اللغة: النقص.

والغبن في البيع: أن يشتري شيئاً بأكثر من ثمنه المعتاد، أو يبيعه بأقل من ثمنه المعتاد؛ مع الجهل بالثمن المعتاد.

حكم الغبن

لا يجوز للمسلم أن يقصد غبن أخيه، سواء أكان بائعاً أم مشترياً؛ لما في ذلك من الغش والخديعة، **والواجب** على المسلم بذل النصيحة لأخيه، وأن يحب له ما يحب لنفسه، وفي الحديث عنه ﷺ أنه قال: «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه».[1]

ومن أجرى عقداً ثم تبين له أنه مغبون فيه فيثبت له الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه.

شروط ثبوت الخيار في الغبن

لا يثبت للعاقد خيار الغبن إلا بشرطين:

الأول: أن يكون جاهلاً بالثمن المعتاد، أما إن اشترى أو باع باختياره وهو يعلم بأنه مغبون فلا خيار له.

الثاني: أن يكون الغبن فاحشاً في عُرف التجار، أما إن كان يسيراً فلا خيار له.

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

أمثلة خيار الغبن

للغبن في البيوع أمثلة متعددة، منها:

1- تَلَقِّي الرُّكْبَانِ

الركبان هم: الذين يجلبون السلع إلى السوق، كالمزارعين وأصحاب الماشية. **فيحرم** على الشخص أن يقصد الخروج من السوق ليتلقى هؤلاء، ويشتري منهم قبل أن يصلوا إلى السوق ويعرفوا الأسعار؛ لما في ذلك من الإضرار بهم، إذ قد يبيعون ما جَلَبوه بأقل من قيمته المناسبة لجهلهم بسعر السوق.

فإن اشترى منهم **فالبيع صحيح**، ولكن إذا دخل السوق البائع، وتبين له أنه قد غبن فله الخيار بين أمرين ؛ فما هما؟

1- **فسخ البيع وأخذ سلعته** .....

2- **أو إمضائه** .....

(1) رواه البخاري برقم (13)، ومسلم برقم (45).

والدليل على ثبوت الخيار للبائع في هذه الصورة: قول النبي ﷺ: «لا تَلَقَّوا الجلَب، فمن تلقَّاه فاشترى منه فإذا أتى سيدُه السوقَ فهو بالخيار»[1].

نشـاط

ميز ما يعد من تلقي الركبان المحرم، والذي يثبت لصاحبه الخيار فيما يأتي مع بيان السبب:

المثال	رأيك فيه	السبب
١- ما يفعله بعض السماسرة في مزادات السيارات، حيث إنهم يستقبلون أصحاب السيارات الذين يقصدون بيعها قبل أن يدخلوا السوق.	يعد من تلقي الركبان	لتلقيهم أصحاب السيارات قبل دخول السوق
٢- ذهاب الصديق بسيارة صديقه لبيعها في السوق حتى لا يغبن صديقه لقلة معرفته بطريقة بيع السيارات.	لا يعد من تلقي الركبان	لأنهم يذهبون للبائعين حيث هم ولا علاقة لهم بالسوق
٣- الذهاب إلى القرى لشراء البضائع الرخيصة من المزارعين ومحلات السيارات وأصحاب الأغنام ثم جلبها إلى المدن الكبيرة لبيعها بسعر أغلى.	لا يعد من تلقي الركبان	لأنهم يذهبون للبائعين حيث هم ، ولا علاقة لهم بالسوق

موقع بداية التعليمي | www.bedayah.com

2- بيع المُسْتَرْسِل

وهو الذي يجهل قيمة المبيع. كأن يشتري ساعةً قيمتها خمسون بمائة، فيثبت له خيار الغبن؛ لما روى ابن عمر رضي الله عنهما أن رجلاً ذكر للنبي ﷺ أنه يخدع في البيوع، فقال: «إذا بايعت فقل: لا خلابة»[2].

3- بيع النَجْش

وهو أن يزيد في ثمن السلعة في المزاد من لا يريد شراءها[3].

---

(1) رواه مسلم برقم (1519)، والمراد بقوله: (الجلب): ما يجلب للبيع، وبقوله: (سيده): صاحبه.

(2) رواه البخاري برقم (2117) ومسلم برقم (1533). والمراد بقوله: (لا خلابة) أي لا خديعة.

(3) سبق في مقرر (**الفقه 1**) بيان صور النجش ودليل تحريمه.

الغبن في الأسواق المالية

تعد الأسواق المالية المعاصرة مزاداتٍ مفتوحةً تتداول فيها الأوراق المالية من أسهمٍ وسنداتٍ وغيرها، بيعاً وشراءً عبر شبكات إلكترونية، ويجب على من يضارب[1] في هذه الأسواق مراعاة أمرين:

الأول: التأكد من أن الورقة المالية التي يضارب بها مباحة، فلا تجوز المضاربة في سندات القروض، ولا في أسهم الشركات التي تتعامل بالربا أو بغيره من المحرمات.

الثاني: تجنب الخديعة والغبن في تداول هذه الأوراق.

ومن أمثلة الغبن فيه ما يأتي:

1- اتفاق مجموعة من المضاربين على شراء أسهم إحدى الشركات بكمياتٍ كبيرة بقصد رفع قيمتها إلى حدٍ معين[2]، ثم بيعها على الآخرين الذين يقدمون على شرائها بتلك القيمة ظناً منهم أن هذه هي قيمتها الحقيقية.

2- الاتفاق على ترك المزايدة على سهمٍ معين بقصد خفض قيمته ثم شرائه بثمنٍ قليل.

3-تسجيل طلبات شراءٍ أو بيعٍ وهمية ثم سحبها قبل التنفيذ من أجل إعطاء انطباعٍ غير صحيح عن قيمة السهم لدى المتداولين.

4- بث الإشاعة الكاذبة في السوق، بقصد رفع قيمة سهم أو خفضها.

بداية
beadaya.com | موقع بداية التعليمي

(1) يقصد بالمضارب هنا من يتاجر في الأوراق المالية بيعاً وشراءً، فيشتريها بثمن طمعاً في أن يبيعها بثمنٍ أعلى.

(2) من المعلوم أن قيمة الورقة المالية ترتفع مع كثرة الطلب عليها، وتنقص القيمة كلما قل الطلب.