حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

الوحدة الأولى

الخيار والعقود المسمّاة

يتوقع منك أخي الطالب بعد دراسة هذه الوحدة أن:

١- تعرف الغبن الذي يثبت به الخيار.

٢- تمثل على خيار الغبن.

٣- تُحذِرُ من الوقوع في الغبن.

٤- تُميِّز بين الاحتكار المحرم والادخار.

٥- تُفَرِّقَ بين التسعير الجائز والمحرم.

٦- تبيِّنَ معنى بيع السلم وأهم أحكامه.

٧- تعرف بعض العقود المشابهة لعقد السلم وأهم أحكامها.

٨- تبيِّنَ حكم بيع الثمار بالتفصيل.

٩- تُدركَ أهم الحكم الشرعية من الأحكام التي درستها في هذه الوحدة.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

خيار الغبن [1]

تمهيد

وضع موضوع الخيار كاملاً في مقرر واحد، حاول أن تتذكر ما يأتي:

أ- المراد بالخيار: هو حق المتعاقدين فى اختيار فسخ العقد أو .....

ب- أنواع الخيار التي مرت بك، والمراد بها:

١- خيار المجلس، والمراد به:	ما دام المكان الذي يضم كلا العاقدين واحدًا فلكل واحد منهما الخيار فى إمضاء العقد أو فسخه إلى أن
٢- خيار الشرط، والمراد به:	هو أن يشترط العاقدين أو أحدهما أن له الخيار في فسخ البيع أو إمضائه مدة معلومة.
٣- خيار التدليس، والمراد به:	فعل شئ تزيد به السلعة عن ثمنها الحقيقى.
٤- خيار العيب، والمراد به:	هو أن يكون لأحد العاقدين الحق فى فسخ العقد أو إمضائه، إذا وجد عيب فى أحد البدلين، ولم يكن صاحبه عالمًا به وقت العقد.

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».[2]

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

---

(١) تقدم معنا في مقرر فقه ١ بعض أنواع الخيار في البيوع، وتشتمل هذه الوحدة بقية أنواعه علماً أن المتبقي خيار واحد.

(٢) أخرجه البخاري برقم (١٣)، ومسلم برقم (٤٥).

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

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.

أمثلة خيار الغبن

للغبن في البيوع أمثلة متعددة، منها:

١- تَلَقِّي الرُّكْبَان

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؟

١- فسخ البيع وأخذ سلعته ٢- أو إمضائه

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

فكر 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	لأنه للبائع وليس المشترى.
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، و لا علاقة لهم بالسوق

(١) أخرجه مسلم برقم (١٥١٩)، والمراد بقوله: (الجلب): ما يجلب للبيع، وبقوله: (سيده): صاحبه.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

٢- 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»[١].

٣- بيع النجْش

وهو أن يزيد في ثمن السلعة في المزاد من لا يريد شراءها[٢].

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[٣] 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.

والثاني: تجنب الخديعة والغبن في تداول هذه الأوراق.

ومن أمثلة الغبن فيه ما يأتي:

١- اتفاق مجموعة من المضاربين على شراء أسهم إحدى الشركات بكميات كبيرة بقصد رفع قيمتها إلى حدٍ معين[٤]، ثم بيعها على الآخرين الذين يقدمون على شرائها بتلك القيمة ظناً منهم أن هذه هي قيمتها الحقيقية.

hulul.online

(١) أخرجه البخاري برقم (٢١١٧) ومسلم برقم (١٥٣٣). والمراد بقوله: (لا خلابة) أي لا خديعة.
(٢) سبق في مقرر فقه ١ بيان صور النجش ودليل تحريمه.
(٣) يقصد بالمضارب هنا من يتاجر في الأوراق المالية بيعاً وشراءً، فيشتريها بثمن طمعاً في أن يبيعها بثمنٍ أعلى.
(٤) من المعلوم أن قيمة الورقة المالية ترتفع مع كثرة الطلب عليها، وتنقص القيمة كلما قل الطلب.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

٢- الاتفاق على ترك المزايدة على سهم معين بقصد خفض قيمته ثم شرائه بثمن قليل.

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

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

نشاط

١- عن عبدالله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما قال: قال النبي ﷺ: « فمن أحب أن يزحزح عن النار ويُدخل الجنة؛ فلتأته منيته وهو يؤمن بالله واليوم الآخر، وليأت إلى الناس الذي يحب أن يؤتى إليه»[1].

أ- أكتب تعليقاً مناسباً لدرس الغبن على ضوء الحديث.

كما أن الإنسان يحب ألا يخدعه أحد أو يغشه، فله أن يحب ذلك أيضًا لأخيه فلا يخدعه أو يغشه أو يتسبب له بأي سوء كان.

ب- ما النتيجة المتوقعة لو طبّق كل مسلم هذا الحديث؟

لساد فى المجتمع الأمن والأمان و الصدق و المحبة و الإيثار

٢- أبين الغبن الذي يثبت به الخيار والغبن الذي لا يثبت به الخيار مع ذكر السبب فيما يأتي:

الحالة	حكم الخيار	السبب
١- اشترى رجل سيارة يرغب فيها، ويعرف أن قيمتها المعتادة ستون ألف ريال؛ ولكن صاحبها أبى أن يبيعها إلا بثمانين ألف ريال.	ليس له الخيار	لأنه رضي بالزيادة
٢- اشترى رجل جوالاً بألف ريال، ثم علم أن قيمته المعتادة تسع مئة وتسعون ريالاً.	ليس له الخيار	لأن الغبن يسير
٣- اشترى شخص ممن لا يعرفون الأسعار سيارة مستعملة بثلاثين ألف ريال؛ مع أن قيمتها المعتادة عشرون ألف ريال.	له الخيار	لأن الغبن فاحش

(١) رواه مسلم (١٨٤٤).

الاحتكار

تعريفه

هو: حبس السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها؛ ليزداد الطلب عليها، ثم بيعها بسعر مرتفع.

حكمه

الاحتكار **محرم**؛ لما فيه من الإضرار بالناس واستغلال حاجتهم، والدليل على ذلك: حديث معمر بن عبدالله رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: «لا يحتكر إلا خاطئ»[1].

وإذا أبى المحتكر أن يبيع بالسعر المعتاد فإن الحاكم يجبره على ذلك دفعاً للضرر عن الناس.

شروطه

لا يكون الاحتكار محرماً إلا بشرطين:

الأول: أن يكون في وقت الغلاء، فأما حبس السلع في وقت الاتساع والرخص فلا يعد احتكاراً.

الثاني: أن يكون في السلع التي يحتاج إليها الناس، ويتضررون بحبسها عنهم، كأقوات الآدميين، والبهائم، والوقود، ومواد البناء الأساسية، ونحو ذلك، وأما ما لا يتضرر الناس بحبسه من السلع الكمالية فلا يحرم حبسه.

---

(١) أخرجه مسلم برقم (١٦٠٥). ومعنى قوله: خاطئ، أي عاصٍ.

الادِّخـــار

تعريفه هو : توفير المال الفاضل عن الحاجة .

أنواعه الادِّخـار نوعـان :

النوع الأول : ادِّخار التجار

وهو حبس التاجر سلعته عن السوق في وقت الرخص مع عدم حاجة الناس إليها، ليبيعها في وقت الغلاء عند احتياج الناس لها.

ومن ذلك ما يفعله أرباب السلع ذات المواسم من حبسها معظم العام، لقلة الطلب عليها، ووفرة المعروض في السوق منها، ليبيعوها في موسمها عند كثرة الطلب، كأرباب الماشية الذين يتحينون بها عيد الأضحى، والمزارعين وغيرهم ممن يدخر التمر لبيعه في شهر رمضان.

حكمه

هذا النوع من الادِّخار **جائز**؛ لأن الناس لا يتضررون به، بل من مصلحتهم أن تحبس السلع في وقت الرخص ليزداد المعروض منها في وقت الحاجة فتنقص بذلك الأسعار.

النوع الثاني : ادِّخار الأفراد

وهو توفير الشخص المال الفاضل عن حاجته الحاضرة لحاجة يتوقعها في المستقبل له أو لمن يعوله من زوجة وأبناء وغيرهم.

حكمه

لا حرج على المسلم في أن يدخر ماله الفاضل عن حاجته بعد أداء الحقوق الواجبة عليه؛ لأن ذلك من الأخذ بالأسباب المشروعة. **ويجب** – مع هذا– أن يتوكل على الله في جميع أحواله.

وإذا كان المال المُدَّخر مما تجب فيه الزكاة فيجب أن يؤدي زكاته كلما حال الحول.

ودليل الجواز عن عمر ﷺ: «أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ كَانَ يَبِيعُ نَخْلَ بَنِي النَّضِيرِ، وَيَحْبِسُ لِأَهْلِهِ قُوتَ سَنَتِهِمْ»[1].

وله أن ينمي ماله المُدَّخر باستثماره في الطرق المشروعة، فقد صح عن عمر ﷺ أنه قال: «ابتغوا بأموال اليتامى لا تأكلها الصدقة»[2].

---

(١) رواه البخاري (٥٣٥٧).

(٢) أخرجه الدارقطني برقم (١٩٧٣)، والبيهقي برقم (٧٣٤٠) ومعنى قوله: «ابتغوا»: أي اتجروا، وقوله: «الصدقة»: أي الزكاة.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

نشاط

بالتعاون مع مجموعتك :

١- قارن بين الاحتكار وادِّخار التجار :

الاحتكار	ادِّخار التجار
هو حبس السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها، ثم بيعها بسعر مرتفع.	هو حبس السلعة عن الناس مع عدم حاجتهم إليها و بيعها وقت الحاجة
حبسها يكون وقت الغلاء.	حبسها يكون فى وقت الرخص
حكمه: محرم؛ لما فيه من إضرار بالناس و استغلال حاجتهم	حكمه: جائزًا؛ لأن الناس لا تتضرر به

٢- ما فوائد الادِّخار الفردي؟

الادخار يسد به الإنسان حاجة أسرته و عياله، لحاجة يتوقعها في المستقبل، قال صلي الله عليه وسلم: (إنك إن تذر ورثتك أغنياء خير من أن تذرهم عالة يتكففون الناس).

٣- من ادَّخر مالًا ليشتري به منزلًا أو سيارة، أو ليتزوج به؛ وكان أكثر من النصاب، وحال عليه الحول، هل تجب فيه الزكاة؟ ولماذا؟

الحكم:

تجب فيه الزكاة إذا حال عليه الحول.

السبب:

لأن الله سبحانه وتعالي أوجب الزكاة و لم يجعل مثل هذه المقاصد مسقطًا لها، والزكاة تزيد المال ولا تنقصه، و تزكي صاحبه، كما قال الله سبحانه:((خُذ من أموالهم صدقة تطهرهم و تزكيهم بها). التوبة/١٠٣ وقال النبي صلي الله عليه وسلم (ما نقصت صدقة من مال) رواه مسلم (٢٥٨٨) انتهي.

التسعير

تعريفه هو: تقدير الإمام أو نائبه للتجار سعراً لا يبيعون إلا به.

حكمه

الأصل في التسعير هو **التحريم**، فللتاجر أن يبيع بالسعر الذي يرتضيه؛ لقوله تعالى:
﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ ﴾ [النساء: ٢٩]. وعن أَنَس بن مَالِك رضي الله عنه قال: غَلاَ السِّعْرُ بِالْمَدِينَةِ على عَهْدِ رسول الله ﷺ فقال الناس: يا رَسُولَ اللهِ، غَلاَ السِّعْرُ فَسَعِّرْ لنا، فقال رسول الله ﷺ: «إِنَّ اللهَ هو الْمُسَعِّرُ القابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ، وإني لأَرْجُو أَنْ ألقى اللهَ عز وجل وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يطلبني بِمَظْلَمَةٍ في دَمٍ وَلاَ مَالٍ».(١)

ومن سنة الله الكونية أن الأسعار تتأثر بالعرض والطلب، فكلما زاد طلب الناس للسلعة ونقص المعروض منها كلما زادت قيمتها، والعكس بالعكس كذلك، وفرض سعرٍ معينٍ يخل بهذا التوازن ويؤدي إلى فساد السوق.

ما يستثنى من ذلك

يستثنى من تحريم التسعير ما إذا ترتب على عدمه مفسدة تلحق عموم الناس، ولا تندفع إلا بالتسعير، فإن الإمام يسعر على التجار تسعير عدلٍ لا يضرهم ولا يضر المستهلكين. **ومن صور ذلك:**

١- **تسعير السلع الضرورية**، وهي التي يتضرر الناس من غلائها، كالأدوية والوقود.

٢- **احتكار التجار للسلع**، بأن يتواطؤا جميعهم أو بعضهم على حبسها أو رفع ثمنها.

٣- **الإغراق**، وهو بيع التاجر بضاعته المستوردة بأقل من السعر العادل لها في السوق على وجه يضر بالمنتجين، كأن تكون تكلفة إنتاج كيس الاسمنت -مثلاً- ثمانية وتباع في السوق بتسعة، فيستوردها تاجر بتكلفة أقل ويبيعها بثمانية أو بسبعة، فللإمام أن يلزمه بسعر السوق حمايةً للإنتاج، ولئلا يؤول الأمر إلى الاحتكار؛ إذ مآل ذلك إلى القضاء على التنافس؛ ولهذا يعمد بعض كبار التجار إلى الإغراق عندما يظهر في السوق منافسون لهم حتى يضطروهم إلى الخروج منه، ومن ثم رفع الأسعار مرة أخرى(٢).

---

(١) أخرجه أحمد برقم (١٤٠٥٧)، وأبو داود (٣٤٥١)، والترمذي (١٣١٤)، وابن ماجه (٢٢٠٠)

(٢) ينظر: الطرق الحكمية لابن القيم ص ٢١٤.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

رابط الدرس الرقمي
www.ien.edu.sa

بيع السَّلَم

تعريفه

السلم في اللغة: السلف.

وفي الاصطلاح الفقهي: تعجيل الثمن وتأخير المُثمَن.

أركانه

للسلم خمسة أركان:

١- الصيغة، وهي كل ما يدل على العقد من قول أوفعل.

٢- المُسلِم، وهو المشتري.

٣- المُسلَم إليه، وهو البائع.

٤- رأس مال السلم، وهو الثمن المعجل.

٥- المُسلَم فيه، وهو المبيع المؤجل.

حكمه

السلم جائز، وهو عقد مداينة يشمله قول الله تعالى:

﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيۡنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٖ مُّسَمّٗى فَٱكۡتُبُوهُۚ ﴾ [البقرة: ٢٨٢].

وعن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قَدِمَ النَّبِيُّ ﷺ المدينة وهم يُسْلِفُونَ في الثمار السنة والسنتين، فقال: «من أسلف في شيء فليُسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم»[1].

شروطه

يشترط لصحة السلم -إضافة إلى الشروط العامة في البيوع- ستة شروط على النحو الآتي:

(١) رواه البخاري برقم (٢٢٣٩) ومسلم برقم (١٦٠٤).

حلول
الحلول أون لاين
hulul.online

أولاً شروط تتعلق بالمُسلَم فيه، وهي:

١. **أن يكون مما يمكن ضبط صفاته وتعيينه قدرًا ووصفًا**؛ كالمكيلات، والموزونات، والمذروعات، والعدديات المتقاربة، أما العدديات المتفاوتة في القيمة كالبطِّيخ والرمَّان، فلا يجوز فيها عددًا إلا ببيان صفتها المميِّزة لها.

والقاعدة التي يُرجَع إليها أنَّ ما لا يمكن ضبط صفته ومعرفة قدرِه لا يصحُّ السلم فيه؛ لأنه يُفضِي إلى المنازعة والاختلاف.

٢. **بيان مقداره وجنسه ونوعه وصفاته المؤثرة في ثمنه.**

٣. **أن يغلب على الظن وجوده وقت التسليم**، فلا يصح أن يسلم في سيارات موديل ٢٠١٩ ليقبضها في عام ٢٠٢٩ لاحتمال انقطاعها من الأسواق. ولا يلزم وجوده وقت العقد، فيصح مثلاً أن يجري عقد سلم في ثمار العام القادم.

٤. **أن يكون موصوفاً في الذمة وليس معيناً**، فالموصوف: مثل أن يسلم في مئة طن من الحديد ويذكر صفاته، أو في سيارة (هايلكس) جديدة (موديل ٢٠١٩) ويذكر صفاتها. والمعين: كأن يسلم إلى سنة في هذه الدار، أو هذه السيارة، أو ثمرة هذه الشجرة، ونحو ذلك؛ فلا يصح لاحتمال تلف المسلم فيه قبل حلول الأجل.

ثانياً شرط يتعلق بالثمن، وهو:

٥. **تسليم الثمن تاماً في مجلس العقد**؛ لأن تأجيله يفضي إلى تأجيل البدلين -الثمن والمثمن- وهو محرم باتفاق الفقهاء.

ثالثاً شرط يتعلق بالأجل، وهو:

٦. **أن يكون الأجل معلوماً**، فلا يصح أن يقول: إلى نزول المطر، ونحو ذلك.

الحكمة من إباحة السلم

السلم من أهم عقود التمويل التي تلبي حاجة الأفراد والشركات. ذلك أن ما يميز هذا العقد عن غيره أن البائع يبيع سلعاً موصوفةً قد لا يكون ملكها بعد، بل قد لا تكون موجودة أصلاً، فيتمول ثمنها مقدماً من المشتري ليعمل على إنتاجها وتوفيرها في موعد التسليم، وبذا تكون دورة المال موجهة إلى الإنتاج ودفع عجلة التنمية الاقتصادية في المجتمع بدلاً من أن تكون حبيسة الحسابات البنكية.

وفوائد البائع من هذا العقد متعددة، منها: أن يبيع إنتاجه مقدماً فيتوفر له المال اللازم لتشغيل نشاطه، كما أنه يتأكد من نفاق سلعه بعد إنتاجها. وأما المشتري فيستفيد من تخفيض ثمن السلعة مقابل الأجل، كما أنه يأمن من تقلبات الأسعار المستقبلية للسلع، حيث إنه لن يتضرر فيما لو ارتفعت أسعارها في وقت حاجته لها عند التسليم.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

فكر

أ- بيّن حكم ما يأتي مع ذكر السبب:

اشترى رجل بضاعة موصوفة في الذمة على أن يستلمها بعد شهرين، واتفقا على ألا يتم دفع الثمن إلا عند الاستلام.

الحكم:

لا يجوز، و هو محرم شرعًا.

السبب:

لأنه يفضي إلي تأجيل البدلين (الثمن و المثمن) و هو محرم باتفاق الفقهاء

ب- اكتب صورة عقد لبيع السلم بين طرفين؛ ذاكرًا نوع السلعة والثمن، ومراعيًا توفر جميع شروط السلم فيه.

دفع علي لهشام عشرة آلاف ريالٍ ثمنًا لثلاثة أطنانٍ من الأرز المصري، على أن يستلم البضاعة في العشرين من شوال القادم.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

عقود مشابهة لعقد السَّلَم

تشبه بعض العقود عقد السلم من حيثُ كونُ المبيعِ فيها موصوفاً في الذمة مؤجلا؛ وفيما يأتي بيان لها:

أولاً عقد الاستصناع

تعريفه

هو: عقد على مبيعٍ موصوف اشترط فيه عمل الصانع.

فالاستصناع عقد بين طرفين أحدهما المستصنِع والآخر الصانع، على تصنيع سلعة تكون مادتها الخام من الصانع. أي أن المعقود عليه – وهو المصنوع – يجمع أمرين: العين – وهي المادة الخام –، والصنعة.[1]

من أمثلته

١– التعاقد مع الخياط على تفصيل ثوبٍ والقماش من الخياط.

٢– التعاقد مع مهندس على تركيب حاسوب بمواصفات معينة تكون قطعه من المهندس.

٣– التعاقد مع منجرة على تصميم غرفة خشبها منها –أي من المنجرة–.

٤– تعاقد شركة طيران مع مصنع للطائرات على تصنيع طائرات بمواصفات معينة.

وفي جميع ما تقدم قد يكون الثمن معجلاً أو مؤجلاً إلى وقت التسليم، أو على أقساط مربوطة بالزمن أو على أقساط مربوطة بمراحل إنجاز العمل، وهذا هو الأغلب.

حكمه

الاستصناع **جائز**، ويغتفر فيه تأخير تسليم الثمن والمثمن؛ للحاجة، ولتعامل الناس به منذ العصور الأولى من غير نكير.

---

(١) وبهذا يتضح الفرق بين الاستصناع وكلٍّ من البيع والإجارة، فالمعقود عليه في البيع هو العين، وفي الإجارة المنفعة، بينما المعقود عليه في الاستصناع هو العين والمنفعة معاً.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

الفرقُ بين الاستصناعِ والسلم

يتفقان في أن المبيع فيهما موصوف مؤجل، ويختلفان في أمرين:

الأول: أن المبيع في السلم قد يحتاج إلى تصنيع كالأجهزة، وقد لا يحتاج لذلك كالزروع. أما الاستصناع فلا يكون إلا في السلع التي يقصد المشتري فيها صنعة البائع، وعلى هذا فالاستصناع أخص من السلم، إذ هو سلم في الصناعات.

والثاني: أن السلم يشترط فيه تسليم الثمن في مجلس العقد، أما الاستصناع فلا يشترط فيه ذلك.

ثانياً عقد المقاولة

هو عقد على أداء عمل أو تصنيع شيء موصوف بعوضٍ معلوم.

ومن أمثلته: التعاقد مع إحدى المؤسسات على بناء بيت أو تعبيد طريق بمواصفات معينة.

حكمه

عقد المقاولة **جائز**. فإن كانت المواد من رب المال فهو عقد إجارة، وإن كانت المواد من المقاول فهو عقد استصناع.

ثالثاً عقد التوريد

هو عقد يتعهد بمقتضاه أحد العاقدين تسليم الطرف الآخر سلعاً موصوفة على دفعات في آجالٍ معلومة بثمن معين. وعقد التوريد هو أحد أنواع العقود الإدارية[1].

من أمثلته

١- تعاقد المدرسة مع أحد المطاعم على توريد الإعاشة يومياً للطلاب.

٢-تعاقد المستشفى مع شركة أدوية على توريد الأدوية له.

٣- تعاقد شركة خطوط مع أحد المطاعم على توريد الإعاشة للركاب.

٤- الاشتراك في الصحف والمجلات الدورية.

وفي جميع ما تقدم قد يكون الثمن معجلاً أو مؤجلاً، أو على أقساط مربوطة بالزمن أو على أقساطٍ مربوطة بالتسليم، وهذا هو الأغلب.

(١) يقصد بالعقود الإدارية تلك التي يغلب فيها أن يكون أحد طرفيها شخصية حكمية كالدولة، ومن أشهرها: عقد التوريد، والمقاولة، والأشغال العامة، والصيانة.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

حكمه

١- إذا كان محل عقد التوريد سلعة تتطلب صناعة، فالعقد استصناع تنطبق عليه أحكامه المتقدمة.

٢- إذا كان محل عقد التوريد سلعة لا تتطلب صناعة، وهي موصوفة في الذمة يلتزم بتسليمها عند الأجل، فهذا يتم بإحدى طريقتين:

أ- أن يعجل المستورد الثمن بكامله عند العقد، فهذا عقد يأخذ حكم السلم فيجوز بشروطه المتقدمة.

ب- إن لم يعجل المستورد الثمن بكامله عند العقد، فإن هذا لا يجوز؛ لأنه مبني على المواعدة الملزمة بين الطرفين، وقد صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (٤٠ - ٤١) المتضمن أن المواعدة الملزمة تشبه العقد نفسه فيكون البيع هنا من بيع الدين بالدين.

أما إذا كانت المواعدة غير ملزمة لأحد الطرفين أو لكليهما فتكون جائزة على أن يتم البيع بعقد جديد أو بالتسليم.

رابعاً البطاقات مسبقة الدفع

المراد بها: هي تلك البطاقات التي يرصد فيها قيمة معينة تكون قابلة للاستخدام في أغراضٍ محددة.

ويمكن للمستفيد أن يعيد شحن هذه البطاقات كلما نقصت قيمتها.

البطاقات مسبقة الدفع على نوعين:

النوع الأول: البطاقات السِّلْعية

وفيها يدفع المستفيد مبلغاً من المال فيرصد له فيها قيمة سلع أو منافع يستوفيها من الجهة المصدرة.

وهذه البطاقات تشبه عقد السلم؛ لأن الثمن فيهما معجل والمثمن موصوف لم يقبض، إلا أنها تختلف عنه في أمرين:

الأول: أن الأصل في السلم تأجيل المسلم فيه، بينما هذه البطاقات ليس فيها تأجيل؛ إذ يتمكن المستفيد من الحصول على السلع والخدمات المرصودة فيها فور شرائه للبطاقة.

والثاني: أن المسلم فيه يقدر بالوزن أو الكيل ونحو ذلك، بينما المعقود عليه في هذه البطاقات يقدر بالقيمة.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

أمثلة على هذا النوع

قد يكون المبلغ المرصود ثمن خدمة، مثل بطاقات الهاتف والإنترنت مسبقة الدفع. وقد يكون ثمناً لسلعة، كما في البطاقات التي تصدرها بعض شركات الوقود.

وعادة ما تتضمن هذه البطاقات خصماً للمستفيد لأجل تعجيله دفع ثمن المنفعة أو السلعة. فقد يشتري بطاقة الهاتف -مثلاً- بتسعين، وتمكنه من الاتصال بما يعادل مئة.

حكمها

هذه البطاقات **يجوز** إصدارها، وتداولها. والمعقود عليه فيها موصوف في الذمة، فإن كان سلعاً فالعقد بيع لسلع موصوفة، وإن كان خدمات فالعقد إجارة لمنفعة موصوفة. والخصم الذي يحصل عليه المستفيد جائز، وهو نظير الخصم الذي يحصل عليه المشتري في عقد السلم بسبب تعجيل الثمن.

النوع الثاني: البطاقات النقدية

وفيها يدفع المستفيد مبلغاً من المال فيرصد له ذلك المبلغ في البطاقة، ويستطيع سحبه من خلال أجهزة الصرف الآلي، أو الشراء بها عبر الوسائط الإلكترونية.

وتصدر هذه البطاقات عادة البنوك[1]، وتسمى البطاقات الذكية (سمارت كارد).

مثالها

أراد شخص السفر إلى خارج المملكة ولا يرغب في حمل النقود في جيبه فطلب من البنك أن يصدر له بطاقة نقدية، بحيث يدفع للبنك عشرة آلاف دولار ويرصد له ذلك المبلغ في البطاقة.

---

(١) تصدر البنوك ثلاثة أنواع من البطاقات:

١- البطاقات الائتمانية، وفيها يدفع البنك عن المستفيد قيمة استخدامه للبطاقة، ثم يطالبه بسدادها بعد ذلك.

٢- بطاقات الخصم الفوري: وفيها يتم خصم قيمة استخدام العميل للبطاقة من حسابه لدى البنك فور استخدامه.

٣- البطاقات النقدية (الذكية): وفيها يدفع المستفيد قيمة البطاقة أولاً قبل استخدامها وترصد له في البطاقة.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

حكمها

تأخذ هذه البطاقات حكم النقد المرصود فيها، وعلى هذا **فيجوز** إصدارها واستخدامها في السحب النقدي، وفي الشراء من نقاط البيع، **بشرط مراعاة قواعد الصرف**. فلو أعطى البنك دولارات ليرصد له فيها دولارات، فيجب التقابض والتساوي بين المبلغ المدفوع والمبلغ المرصود، ويجوز للبنك أن يأخذ رسوماً بقدر تكلفة الإصدار فقط. ولو دفع ريالات ليرصد له فيها دولارات فيجب التقابض فقط. وأما رسوم الاستخدام والسحب النقدي فهي جائزة؛ لأنها مقابل عملٍ معلوم.

نشاط

١- اذكر مثالاً صحيحًا على كل مما يأتي:

أ- عقد الاستصناع	مثل التعاقد مع نجار على صناعة مكتبة على أن يكون خشبها من عنده.
ب- عقد المقاولة:	التعاقد مع شركة مقاولات على بناء بيت على أن تكون مواد البناء منهم.
ج- عقد التوريد:	كأن تتعاقد مع مدرسة مع أحد المعاطم على توريد الإعاشة يوميًا للطلبة.

٢-ما الفرق بين البطاقات السلعية مسبقة الدفع، والبطاقات النقدية مسبقة الدفع؟

البطاقات السلعية المسبوقة الدفع: المبلغ المرصود فيها معين، لخدمة معينة: مثل كروت شحن الهاتف مسبوقة الدفع.
البطاقات النقدية: هو رصد مبلغ من المال في البطاقة، يستطيع سحبه من أي مصرف، ومن خلال هذه البطاقة يستطيع شراء أي شئ.

بيع الزروع والثمار [1]

إذا أراد شخص أن يبيع ثمرة وهي في شجرتها، أو يبيع حبًّا وهو في سنبله، فلا يخلو الأمر من ثلاث حالات:

الحالة الأولى

أن يبيع الثمرة قبل بُدُوّ صلاحها مع أصلها، أو الزرع قبل أن يشتد حَبُّه مع أصله.

مثال ذلك: أن يبيع نخلة وما عليها من ثمر، قبل بدو صلاحه، أو يبيع شجرة رمان وما عليها من رمان، قبل بدو صلاحه، ومثل أن يبيع الزرع قبل اشتداد حبه مع الأرض.

حكم البيع في هذه الحالة: جائز، لأن الثمر تابع للشجرة والزرع تابع للأرض، ويجوز تبعاً ما لا يجوز استقلالاً، يدل لذلك حديث ابن عمر رضي الله عنهما عن النبي ﷺ قال: «من باع نخلاً قد أُبِّرَتْ فثمرتها للبائع إلا أن يشترط المبتاع»[2]؛ فدل الحديث بمفهومه على أن من باع نخلاً قبل تأبيرها فثمرتها للمشتري، والتأبير لا يكون إلا قبل بُدُوّ الصلاح.

الحالة الثانية

أن يبيع الثمرة مستقلة بعد بُدُوّ صلاحها، أو يبيع الحب مستقلا بعد اشتداده.

حكم البيع في هذه الحالة: جائز، والدليل على هذا: مفهوم حديث ابن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله ﷺ: «نهى عن بيع النخل حتى يزهو[3]، وعن السنبل حتى يبيض ويأمن العاهة[4]، نهى البائع والمشتري»[5]؛ فيؤخذ منه جواز البيع بعد بُدُوّ الصلاح.

---

(١) الزروع: ما يستنبت بالبذر كالبر والشعير. والثمار: ما تحمله الأشجار كالتمر والرمان.

(٢) رواه البخاري في كتاب البيوع، باب من باع نخلاً قد أبرت، برقم (٢٢٠٤)، ومسلم في كتاب البيوع، باب من باع نخلاً عليها ثمر ٣/١١٧٢ برقم (١٥٤٣).

(٣) أي تظهر الحمرة والصفرة في ثمره. (٤) العاهة: الآفة.

(٥) رواه مسلم في كتاب البيوع، باب النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها ٣/١١٦٥ برقم (١٥٣٥).

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

الحالة الثالثة

أن يبيع الثمرة قبل بُدُوّ صلاحها منفردة عن أصلها أي دون الشجرة، أو يبيع الزرع قبل اشتداد حبه منفرداً عن أصله أي دون الأرض.

مثال ذلك: أن يبيع عنبًا وهو في شجرته قبل أن يبدو صلاحه دون الشجرة.

حكم البيع في هذه الحالة: محرم، لحديث ابن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله ﷺ «نهى عن بيع النخل حتى يزهو، وعن السنبل حتى يبيض ويأمن العاهة، نهى البائع والمشتري».

والحكمة في تحريم هذه الحالة: أن الثمر قبل بُدُوّ صلاحه، والزرعَ قبل اشتداد حبه عرضة للتلف وحدوث العاهة أكثر منه بعد بُدُوّ الصلاح واشتداد الحب، فإذا حصل البيع قبل ذلك ثم تلفت الثمرة كان في ذلك غبن للمشتري وظلم له حيث أُخذ ماله دون مقابل، ولهذا قال ﷺ: «أرأيت إذا منع الله الثمرة، بم يأخذ أحدكم مال أخيه؟»[1].

ما يعرف به صلاح الثمر والحب

يعرف بُدُوُّ الصلاح في الثمر والحب بأن يطيب أكله ويظهر نضجه، وذلك لأنه ﷺ: «نهى عن بيع الثمر حتى يطيب»[2].

ولذلك علامات منها:

١- علامة صلاح ثمر النخل أن يحمر أو يصفر، لأنه ﷺ: «نهى عن بيع ثمر النمر حتى يَزْهُو»، قيل لأنس رضي الله عنه: وما زَهْوُها؟ قال: تحمر أو تصفر[3].

٢- علامة صلاح العنب، أن يظهر ماؤه حُلواً، إذا كان أبيض، وإن كان أسود فبأن يظهر فيه السواد، لقول أنس رضي الله عنه: «نهى النبي ﷺ عن بيع العنب حتى يَسْوَدَّ»[4].

٣- علامة صلاح الحَبِّ أن يشتدَّ أو يَبْيَضَّ.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

---

(١) رواه البخاري برقم (٢١٩٨).
(٢) رواه البخاري برقم (٢١٨٩)، ومسلم رقم (١٥٣٦).
(٣) رواه البخاري برقم (٢٢٠٨).
(٤) رواه أبو داود برقم (٣٣٧١)، والترمذي برقم (١٢٢٨)، وابن ماجه برقم (٢٢١٧) وقال الترمذي: هذا حديث حسن غريب.

حلول
الحلول اون لاين
hulul.online

فكر

بيِّن حكم البيع في الحالات الآتية مع ذكر السبب:

الحالة	الحكم	السبب
شخص باع عشر نخلات ثمرها لم ينضج بعد	جائز	لأنه بيع للشجروالثمر تابع
شخص باع ثمر عشر شجرات من زيتون لم يتبين نضجها بعد	محرم	لأنه لم يبدو صلاحه، وبيع منفردًا عن أصله.

خيار الغبن: هو أن يشتري شيئًا بأكثر من ثمنه المعتاد، أو بيعه بأقل من ثمنه المعتاد، مع الجهل بالثمن

الاستصناع: هو عقد على صناعة ما موصوفة في

الادخار نوعان: النوع الأول ادخار التجار: هو حبس التاجر سلعته عن السوق وقت الرخص مع عدم حاجة الناس إليها، لبيعها في وقت الغلاء عند احتياج الناس بها/ النوع الثانى: ادخار الأفراد وهو: توفير الشخص المال الفاضل عن حاجته الحاضرة لحاجة يتوقعها فى المستقبل، له ولمن يعول من زوجة وابناء وغيرهم.

الاحتكار: هو حبس السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها، ليزداد الطلب عليها، ثم بيعها بسعر مرتفع.

هو عقد على توريد سلعة ما، موصوفة بثمن معين

١ / اكتب مفهومًا من إنشائك لكل مما يأتي:

أ- خيار الغبن. ب- الادخار.

ج- الاحتكار. د- الاستصناع.

هـ- عقد التوريد.

٢ / قارن بذكر أوجه الشبه والاختلاف بين الاحتكار والادخار

٣ / مثِّل لكل مما يأتي:

أ- خيار الغبن. ب- الادخار.

ج- الاحتكار. د- البطاقات السلعية مسبقة الدفع.

٤ / لخِّص حالات بيع الثمار والزروع؛ مع بيان حكم كل حالة منها.

٣/أ)خيار الغبن، اشتري خالد من عمر سيارة بعشرين ألف من الريالات، فحين أن سعرها المعتاد هو عشرة آلاف، مع عدم علم خالد بسعرها الحقيقي

٣/ب)الادخار، اشتري مهند طنًا من التمر فى وقت الرخص لبيعها في شهر رمضان

٣/ج)الاحتكار، اشتري أحد التجار بعض البهائم فى وقت غلاء وشح في السلعة، ثم باعها بسعر مرتفع مستغلًا بذلك حاجة الناس.

٣/د) البطاقات السلعية، مثل بطاقات شحن الهاتف و الإنترنت المسبوقة الدفع.

٤)لبيع الثمار وهي على شجرها أو الحب في سنبله ثلاث حالات: الحالة الأولى: أن يبيع الثمر قبل بدو صلاحها مع أصلها أو الزرع قبل ان يشتد حبه مع أصله.حكمه/ جائز لأن الثمر تابع للشجر والزرع تابع للأرض، الحالة الثانية: أن يبيع الثمر مستقل بعد بدو صلاحه أو بيع الحب مستقلًا بعد اشتداده، حكمه/ جائز والدليل مفهوم من حديث ابن عمر رضي الله عنه. الحالة الثالثة: بيع الثمر قبل بدو صلاحه منفردًا عن أصله أئ دون الشجر أو بيع الزرع قبل اشتداد حبه منفردًا عن أصله أئ دون الأرض، حكمه/ محرم لحديث ابن عمر.

	أوجه الشبه	أوجه الاختلاف
الاحتكار	حبس السلعة عن الناس.	حبس السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها-حبسها يكون وقت الغلاء ثم بيعها بسعر مرتفع- حكمها محرم لأنه إضرار بالناس
الادخار	حبس السلعة عن الناس	حبس السلعة عن الناس مع عدم حاجتهم إليها- ثم بيعها وقت الحاجة- حبسها وقت الرخص- حكمها جائز لعدم الإضرار بالناس