

## المقدمة

الحمد لله رب العالمين ، وأفضل الصلاة وأتم التسليم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين ، ومن والاهم بإحسان إلى يوم الدين . . وبعد :

فقد خلق الله الإنسان في أحسن تقويم ، وسخر له الكون وفضله على باقي الخلق عندما أعطاه عقلاً ليتدبر به ويعرف كيف يميز بين الضار والنافع ، والخبائث والطيبات ، ليستغله في تحقيق معنى العبادة ، لأنها الهدف الأسمى من خلقه ، قال

الله تعالى ( وما خلقت الجن والإنس إلا ليعبدون ) الذاريات : ٥٦

وإذا كانت معرفة الضار من النافع وتحري الطيبات من دون الخبائث يتطلب أفضل الوسائل والأساليب في مختلف مجالات الحياة ، فإن البحث عن هذه الوسائل والأساليب يعد من جوهر العبادة ، بل إنه لا يمكن تحقيق أولويات وأهداف الشريعة من دون أن يتم هذا البحث .

يعتبر البيع أحد أهم عناصر النظام الإنمائي الإسلامي بشرط أن تقوم على أسس وضوابط الشريعة السمحة ، سواء كان ذلك على صعيد الأفراد أم على صعيد الجماعة أم على صعيد المؤسسات .

وتأتي هذه الدراسة جزءاً من الدراسات الإقتصادية الإسلامية التي نسعى من خلالها تبين الحركة الإقتصادية في البلاد الإسلامية ومؤسساتها بالشكل الصحيح .

## هدف البحث

فك الصعوبات التي قد تعترى هذا الموضوع لاسيما أنه يتداخل مع بعض البيوع الأخرى إلى حد بعيد الأمر الذي يستدعي تبسيطه، وكذا الضبط الدقيق للحالات التي تتم فيها إبرام عقد البيع بالمزاد العلني حسب ما جرى عليه العمل في القانون المدني وقانون الإجراءات المدنية والإدارية والقوانين الخاصة الأخرى في هذا الموضوع.

## أهمية البحث

تبرز أهمية موضوع البيع بالمزاد العلني من حيث المكانة التي يحتلها هذا النوع من البيوع، إذ يعتمد على إجراءات يفرضها المشرع من إنجاح عملية البيع، من خلال الإعتماد على معايير معينة محددة مسبقا بموجب القانون، كما يستمد أهميته من الواقع اليومي الذي يشهد إنتشار واسع لهذا النوع من البيوع حيث كثيرا ما نقرأ إعلانات البيع بالمزاد العلني للعقارات سواء كانت مملوكة للأشخاص الطبيعية كالتجار أو الأشخاص المعنوية كالشركات أو المؤسسات العمومية التابعة للدولة، أو عن طريق القضاء الذي لم يعد يقتصر دوره على إصدار الأحكام القضائية، بل أصبح يمتد إلى غاية التنفيذ وبيع العقارات المحجوزة بالمزاد العلني.

## فرضية البحث

اعتبار بيع المزايدة العلنية شكل شرعي لا يحتمل أسلوب مخالف لأحكام الشريعة وله أثر إيجابي على تنمية الاقتصاد .

## المحتويات

### المبحث الاول

المطلب الاول : تعريف البيع لغة واصطلاحاً ومشروعيته

المطلب الثاني : انواع البيوع

### المبحث الثاني

المطلب الاول : التعريف ببيع المزايمة

المطلب الثاني : حكم بيع المزايمة

المطلب الثالث : اركان عقد البيع بالمزايمة العلنية

المطلب الرابع : انواع البيوع بالمزايمة

المطلب الخامس : الظرف المختوم

## المبحث الأول

### البيع

إن البيع والشراء من أهم مجالات التعامل التجاري ، وقد أكدت الشريعة الإسلامية على جوازها ضمن ضوابط وشروط محددة ، ولهذا سنقوم بإيضاح طبيعة العقد ومشروعيته وأنواعه حتى يكون الموضوع واضحاً نظرياً لدينا عند تناول التطبيق العملي لدى البنوك الإسلامية ، وذلك في عدد من المطالب .

**المطلب الأول :** تعريف البيع لغة واصطلاحاً ومشروعيته

**المطلب الثاني :** أنواع البيوع

تعتبر التجارة من أساسيات الحياة بين الناس ولقد سميت أحياناً في القرآن بالبيع مثل قوله سبحانه و تعالى: " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا " (١) ،

و قول رسول الله صلى الله عليه وسلم: " تسعة أعشار الرزق في التجارة " و في رواية أخرى: " تسعة أعشار رزق أمتي في البيع والشراء " (٢) .

---

(١) سورة البقرة (اية ٢٧٥)

(٢) ينظر الى معجم الكبير للامام الطبراني ، كتاب البيوع

## المطلب الأول : تعريف البيع لغة واصطلاحاً

البيع لغة: عبارة عن المبادلة المائيّة، كما قال الفيومي: والأصل في البيع مبادلة

مال بمال، لقولهم: بيع رابح وبيع خاسر، وذلك حقيقة في وصف الأعيان، لكنّه

أطلق على العقد مجازاً؛ لأنّه سبب التمليك والتملّك.<sup>[١]</sup>

اصطلاحاً: توجد حول تعريف البيع تعابير شتّى أهمّها هو:

البيع انتقال العين بعوض: وهذا هو أبرز تعريف عند القدماء من الفقهاء: قال الشيخ

الطوسي البيع هو انتقال عين مملوكة من شخصٍ إلى غيره بعوض مقدّر على وجه

التراضي.<sup>[٢]</sup> وهذا هو التعريف الذي ذكره ابن إدريس<sup>[٣]</sup> والعلامة الحلّي<sup>[٤]</sup> متابعاً للشيخ

بعين العبارة.

البيع نقل العين بالصيغة: وهذا أتمّ تعريف عند المتأخرين من الفقهاء قال المحقّق

الكركي إنّ البيع هو نقل الملك من مالك إلى آخر بصيغة مخصوصة. لا انتقال

العين، فإنّ ذلك أثره، وأيضاً فإنّ البيع فعل من مقولة الفعل فكيف يكون انفعالاً

انتقالاً.<sup>[٦]</sup>

إنشاء تمليك العين: وهذا هو أجود التعريفات لدى متأخري المتأخرين قال الشيخ

الأنصاري معرّف البيع: إنشاء تمليك عين بمال.<sup>[٦]</sup>

---

(١) ينظر فقه المعاملات للامام ج ١ ، ص ٧.

(٢) ينظر كتاب المبسوط للامام الطوسي ، ج ٢ ، ص ٧٦.

(٣) ابن إدريس الحلّي، السرائر، ج ٢، ص ٢٤٠.

(٤) ينظر تذكرة الفقهاء للعلامة الحلّي ، ج ١٠ ، ص ٥.

(٥) المحقق الكركي، جامع المقاصد، ج ٤، ص ٥٥.

(٦) الأنصاري، المكاسب، ج ٣، ص ١١.

أما الشراء فإنه إدخال ذات في الملك بعوض، أو تملك المال بالمال، على أن اللغة تطلق كلاً من البيع والشراء على معنى الآخر، فيقال لفعل البائع: بيع وشراء، كما يقال ذلك لفعل المشتري ومنه قوله تعالى: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ﴾<sup>(١)</sup> فإن معنى شروه في الآية باعوه، وكذلك الاشتراء والابتياح، فإنهما يطلقان على فعل البائع والمشتري لغةً، إلا أن العرف قد خص البيع بفعل البائع وهو إخراج الذات في الملك، وخص الشراء والاشتراء والابتياح بفعل المشتري وهو إدخال الذات عن الملك، ثم إن البيع يستعمل متعدياً لمفعولين بنفسه فيقال: بعثك الدار، ويستعمل متعدياً بحرف الجر فيقال: بعث الدار لك ومنك، وباعها القاضي عليه.

ولا يختلف كثيراً معناه في الاصطلاح عن معناه في اللغة فكل المعاني الواردة في كتب الفقه أو جلها يدور حول معنى المبادلة، فالبيع كما يقول ابن قدامة في المغني مبادلة المال بالمال، تملكاً، وتمكناً<sup>(١)</sup>.

واشتقاقه: من الباع؛ لأن كل واحد من المتعاقدين يمد باعه للأخذ والإعطاء. ويحتمل أن كل واحد منهما كان يبايع صاحبه، أي يصفحه عند البيع؛ ولذلك سمي البيع صفقة. وقال بعض أصحابنا: هو الإيجاب والقبول، إذا تضمن عينين للتمليك. وهو حد قاصر؛ لخروج بيع المعاطاة منه، ودخول عقود سوى البيع فيه.

ونخلص من كل ما سبق أن البيع عقد معاوضة مالية، تفيد ملك عين أو منفعة على التأييد، لا على وجه القرية، أو «البيع عقد معاوضة مالية، تفيد ملك عين أو منفعة على التأييد بقصد الاكتساب. واصطلاحاً: مبادلة مالٍ بمالٍ لغرض التملك<sup>(٢)</sup>». ويقصد بالبيع في التجارة: التنازل بعوض، وأحياناً يقصد به البيع والشراء.

(١) سورة يوسف : الآية ٢٠

(٢) الفقه على المذاهب الأربعة ١٤٩/٢ - ١٥٠، الموسوعة الفقهية ٥/٩، بدائع الصنائع ١٨٤/٥، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق ٢/٤، مواهب الجليل ٢٢٢/٤.

(٣) بدائع الصنائع ١٨٤/٥، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق ٢/٤، مواهب الجليل ٢٢٤/٤، المغني لابن قدامة ٣/٤، فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر د. على السالوس ١٥ - ١٦.

## مشروعية البيع:

إن مشروعية البيع ثابتة بالكتاب والسنة والإجماع

في الكتاب : ورد في القرآن الكريم : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (١)

وفي سورة النساء : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ النساء: ٢٩ (٢)

وقوله تعالى : ﴿ وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ﴾ البقرة: ٢٨٢ (٣)

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 (٤).

في السنة : أن النبي صلى الله عليه وسلم قد باشر البيع، وشاهد الناس يتعاطون البيع والشراء، فأقرهم ولم ينههم عنه (٥).

وفي هذا الحديث إشارة إلى ما يجب على الإنسان من العمل في هذه الحياة، فلا يحل له أن يهمل طلب الرزق اعتماداً على سؤال الناس، كما لا يحل له أن يستتكف عن العمل، سواء كان جليلاً أو حقيراً، بل عليه أن يعمل بما هو ميسر له.

---

(١) البقرة: اية ٢٧٥

(٢) النساء: اية ٢٩

(٣) البقرة: اية ٢٨٢

(٤) عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥.

(٥) العلامة علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، دار الجليل بيروت، المجلد

الثالث، ص ١٠١.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام: ((الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبُرُّ بالبُرِّ، 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)) (١) ؛ فقوله: ((فبيعوا كيف شئتم)) صريح في إباحة البيع.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام: ((أفضل الكسب بيع مبرور، وعمل الرجل بيده)) (٢) ؛ والبيع المبرور هو الذي يبر فيه صاحبه فلم يغشَّ ولم يخُنَّ ولم يعصِ الله فيه، وحكمه حلُّ 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، وألهمه من علم بأحوال الزرع، وبييع ثمرها لمن لا يقدر على الزرع ولكنه يستطيع الحصول على الثمن من طريق أخرى، وهذا يحضر السلعة من الجهات الثانية وبييعها لمن ينتفع بها، وهذا جيد ما يحتاج إليه الناس من صناعة لبييع عليهم مصنوعاته؛ فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في هذه الحياة الدنيا، وأجلُّ أسباب الحضارة والعمران (٣) .

الإجماع: وقد أجمع الأئمة على مشروعية البيع، وأنه أحد أسباب التملك (٤) .  
كما أن الحكمة تقتضيه؛ لأن الحاجة ماسة إلى شرعيته؛ إذ الناس محتاجون إلى الأعواض والسلع، والطعام والشراب الذي في أيدي بعضهم، ولا طريق لهم إليه إلا بالبيع والشراء.

---

(١) ينظر صحيح مسلم للإمام مسلم ، باب البيوع

(٢) ينظر مسند الامام احمد باب البيوع والامام الطبراني

(٣) عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥ .

(٤) العلامة علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، المجلد الثالث، ص ١٠١ .



في القانون الوضعي : البيع تمليك مال، أو حق مالي لقاء عوض<sup>(١)</sup>، البيع عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء، أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي<sup>(٢)</sup>.

---

(١) القانون المدني الأردني ( م ٤٦٥).

(٢) ينظر الوسيط في شرح القانون المدني لعبدالرزاق السنهوري ، ص ٢٠.

## المطلب الثاني : أنواع البيوع

### أولاً - تقسيم البيع باعتبار المبيع:

ينقسم البيع باعتبار موضوع المبادلة فيه إلى أربعة أنواع:

١- **البيع المطلق:** وهو مبادلة العين بالدين وهو أشهر الأنواع، ويتيح للإنسان المبادلة بنقوده على كل ما يحتاج إليه من الأعيان، وإليه ينصرف البيع عند الإطلاق فلا يحتاج كغيره إلى تقييد<sup>(١)</sup>.

٢- **بيع السلم:** وهو مبادلة الدين بالعين، أو بيع شيء مؤجل بثمن معجل وسيأتي تفصيله<sup>(٢)</sup>.

٣- **بيع الصرف:** وقد عرفه جمهور الفقهاء، بأنه بيع الثمن بالثمن، جنسا بجنس، أو بغير جنس، فيشمل بيع الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، كما يشمل بيع الذهب بالفضة، والمراد بالثمن ما خلق للثمنية، فيدخل فيه بيع المصوغ بالمصوغ أو بالنقد<sup>(٣)</sup>.

٤- **قال المرغيناني:** سمي بالصرف للحاجة إلى النقل في بدليه من يد إلى يد، أو لأنه لا يطلب منه إلا الزيادة، إذ لا ينتفع بعينه، والصرف هو الزيادة وعرفه المالكية بأنه بيع النقد بنقد مغاير لنوعه، كبيع الذهب بالفضة، أما بيع النقد بنقد مثله، كبيع الذهب بالذهب، أو بيع الفضة بالفضة، فسموه باسم آخر حيث قالوا: إن اتحد جنس العوضين، فإن كان البيع بالوزن فهو المراطلة، وإن كان بالعدد فهو المبادلة<sup>(٤)</sup>.

---

(١) ينظر صحيح مسلم للإمام مسلم كتاب البيوع، باب: ثبوت خيار المجلس ١١٦٣/٣ (١٥٣١/٤٣).

(٢) الترمذي في أبواب البيوع، باب: ما جاء في التجار ٥١٤/٣ (١٢٠٨).

(٣) الترمذي في أبواب البيوع، باب: ما جاء في التجار ٥١٥/٣ (١٢٠٩).

(٤) المغني لابن قدامة ٣/٤ بتصرف يسير.

٥- **بيع المقايضة:** وهو مبادلة العين بالعين. أو بيع السلعة بالسلعة.

وللمقايضة شروط خاصة بالإضافة لشروط البيع عامة وهي:

أ - ألا يكون البدلان فيها نقداً، فإن كانا نقدين كان البيع صرفاً، وإن كان أحدهما نقداً فالبيع مطلق أو سلم<sup>(١)</sup>.

ب- أن يكون كل من البديلين في المقايضة عينا معينة. كمبادلة فرس معينة بفرس معينة، لأن بيع شيء معين بآخر غير معين، كأن يبيع شخص فرساً معينة بخمسين كيلة من الحنطة دينا «أي غير معينة يسلمها بعد شهر مثلاً»، فذلك ليس مقايضة، بل هو من البيع المطلق «أي: بيع العين بالثمن»، ولأن المبيع إذا كان دينا والثلث سلعة فهو من باب السلم. ولذلك نص الفقهاء على لزوم تسليم البديلين معا في المقايضة<sup>(٢)</sup>.

ج - التقابض في المقايضة: بيع السلعة بالسلعة يقتضي تسليمهما معا، فلا يؤمر أحد العاقدين بالتسليم قبل صاحبه، لأن كلا من السلعتين متعين. ولأن البائع والمشتري مستويان في حق كل منهما قبل التسليم، فإيجاب تقديم دفع أحدهما بعينه على الآخر تحكماً، فيدفعان معا<sup>(٣)</sup>.

د - أن تكون المقايضة فيما لا يجري فيه ربا الفضل، لأن ربا الفضل محرم بأحاديث عديدة منها: حديث عبادة بن الصامت رضي الله عنه عن النبي أنه قال: «الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح. مثلاً بمثل، سواءً بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد».

(١) ينظر جواهر الكلام في شرح شرائع الإسلام لمحمد حسن، دار إحياء النجفي، (1)

التراث العربي، ١٤٠٤ هـ

(٢) ينظر جواهر الكلام للنجفي، ج ٢٢، ص ٢٦٢.

(٣) تعدى المحتوى الحالي إلى أعلى الصفحة ↑ النجفي، جواهر الكلام، ج ٢٢، ص ٢٦٥.

٤- كل من العوضين في المقايضة يكون ثمناً ومثماً وقد أخذ كل من العوضين حكم المبيع، لأن كلا منهما لا يتعين أن يكون المقصود بالمبيع دون الآخر، ولا يصلح أحدهما لأن يكون ثمناً ولعدم الترجيح بدون وجود مرجح.

### ثانياً - تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن:

ينقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن إلى أربعة أنواع هي:

- ١- **بيع المساومة:** وهو البيع الذي لا يظهر فيه البائع رأس ماله.
- ٢- **بيع المزايمة:** بأن يعرض البائع سلعته في السوق وبتزايد المشترون فيها، فتباع لمن يدفع الثمن الأكثر.
- ٣- **بيوع الأمانة:** وهي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال، أو أزيد، أو أنقص. وسميت ببيوع الأمانة، لأنه يؤتمن فيها البائع في إخباره برأس المال، وهي ثلاثة أنواع:

- أ - **بيع المرابحة،** وهو البيع الذي يحدد فيه الثمن بزيادة على رأس المال.
- ب- **بيع التولية،** وهو البيع الذي يحدد فيه رأس المال نفسه ثمناً بلا ربح ولا خسارة.
- ج- **بيع الوضيعة،** أو الحطيطة، أو النقيصة: وهو بيع يحدد فيه الثمن بنقص عن رأس المال، أي بخسارة<sup>(١)</sup>.

### ثالثاً - تقسيم البيع باعتبار كيفية دفع الثمن:

ينقسم البيع بهذا الاعتبار إلى<sup>(٢)</sup>:

أ - **منجز الثمن،** وهو ما لا يشترط فيه تأجيل الثمن، ويسمى **بيع النقد،** أو **البيع بالثمن الحال.**

ب - **مؤجل الثمن،** وهو ما يشترط فيه تأجيل الثمن.

ج - **مؤجل المثلثن،** وهو **بيع السلم.**

د - **مؤجل العوضين،** وهو **بيع الدين بالدين** وهو ممنوع في الجملة.

---

(١) كتاب فقه المعاملات للامام المصطفي ج ٣، ص ١٣

(٢) الموسوعة الفقهية « شرح كنز الدقائق ٢/٤ ، البيع « تقسيم البيع » ثانياً تقسيم البيع باعتبار كيفية دفع

الثمن « بيوع الأمانة ، ص ١٤

رابعاً: تقسيم البيع باعتبار الحكم الشرعي:

وأنواعه كثيرة، فمن ذلك البيع المنعقد، ويقابله البيع الباطل. والبيع الصحيح ويقابله البيع الفاسد. والبيع النافذ، ويقابله البيع الموقوف. والبيع اللازم، ويقابله البيع غير اللازم «ويسمى الجائز أو المخير»<sup>(١)</sup>.

---

(١) الموسوعة الفقهية ، أركان البيع ، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب  
المعروف بحاشية الجمل

## المبحث الثاني : احكام البيع بالمزايمة العلنية

ويحتوي على مطلبين

انّ البيع بالمزاد العلنيّ، أو ما يُسمّى الآن بالحراج، ظاهرة اقتصادية تجاريّة، عُرِفَت منذ عهد النّبوة، وربما أنّها تعود إلى عهد الجاهليّة. وقد أُطلق على هذه الظاهرة، أسماءً عديدة تدلُّ على جوانب مختلفةٍ من حقيقتها، (مِنْهَا: بَيْعٌ مَنْ يَزِيدُ، وَبَيْعُ الدَّلَالَةِ، وَبَيْعُ المُنَادَاةِ، وَسَمَاءُ بَعْضِ الفُقَهَاءِ بَيْعِ الفُقَرَاءِ؛ لَوْفُوعِهِ عَلَى بَيْعِ أَتَانِهِمْ عِنْدَ الْحَاجَةِ، وَبَيْعٌ مَنْ كَسَدَتْ بِضَاعَتُهُ لَوْفُوعِهِ عَلَى بَيْعِ السَّلْعِ غَيْرِ الرَّائِجَةِ) ، وقد ظلّت هذه الظاهرة تحمل المعاني والدلالات التي تتضمنها هذه الأسماء، بيد أنّها قد شهدت في الآونة المعاصرة، انتشاراً ملحوظاً، حيث باتت عمليّاتها تتمّ كذلك عبر شبكة الإنترنت [١] .

### المطلب الاول : التعريف ببيع المزايمة

بيع المزاد العلنيّ، أو بيع المزايمة، هو صورةٌ من صور البيوع التي يتحدّد ثمنها باليّةٍ خاصّة، تقوم على أساس المزيمة. والمزايمة في اللّغة مفاعلةٌ من الزيادة، وهي صيغة تدلُّ على المنافسة، حيث يكثر استعمالها في معنى (التشاورك بين اثنين فأكثر، وهو أن يفعل أحدهما بصاحبه فعلاً، فيقابلهُ الآخر بمثله، ... وفي هذه الصيغة معنى المغالبة) ، فيكون معنى المزايمة: المنافسة في الحصول على السلعة، بأن يزيد في سعرها على الآخر أو الآخرين، ثمّ هذا الآخر يزيد في سعرها عليه [٢].

---

(١) الموسوعة الفقهية الكويتية (٣٧ / ٨٦).

(٢) عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، المغني، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة، ١٤٠١ هـ .

وبناءً على ذلك، عرّفها النَّفْرَاوِيُّ المَالِكِيّ بقوله: (وَحَقِيقَةُ بَيْعِ الْمُرَايَدَةِ: أَنْ يُطْلَقَ الرَّجُلُ سِلْعَتَهُ فِي يَدِ الدَّلَالِ لِلنَّدَاءِ عَلَيْهَا، فَمَنْ أَعْطَى فِيهَا تَمَنًّا لَزِمَهُ؛ إِنْ رَضِيَ مَالِكُهَا، وَلَهُ أَنْ لَا يَرْضَى وَيَطْلُبَ الزِّيَادَةَ)<sup>[١]</sup>.

وقال ابن جزى: (بيع المزايدة هو أن ينادى على السلعة ويزيد فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها)<sup>[٢]</sup>.

من هذين التعريفين نستنتج أنّ بيع المزايدة أو المزاد العلني، له أربعة عناصر: الأول: البائع، وهو من يعرض سلعته للمزايدة.

والثاني: السلعة المعروضة للمزايدة عليها.

والثالث: الدلال الذي ينادي على السلعة، وقد يكون هو البائع نفسه.

والرابع: الراغبون في شراء السلعة، أو المستامون.

---

[١] الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، أحمد بن غانم (أو غنيم) بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهرى المالكي بقوله: (وَحَقِيقَةُ بَيْعِ الْمُرَايَدَةِ: أَنْ يُطْلَقَ الرَّجُلُ سِلْعَتَهُ فِي يَدِ الدَّلَالِ لِلنَّدَاءِ عَلَيْهَا، فَمَنْ أَعْطَى فِيهَا تَمَنًّا لَزِمَهُ؛ إِنْ رَضِيَ مَالِكُهَا، وَلَهُ أَنْ لَا يَرْضَى وَيَطْلُبَ الزِّيَادَةَ) ، دار الفكر، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.

[٢] القوانين الفقهية ، قال ابن جزى: (بيع المزايدة هو أن ينادى على السلعة ويزيد فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها) ، ص ١٧٥.

## المطلب الثاني : حكم بيع المزاد العلني:

لم يرد دليلٌ ثابتٌ من الكتاب والسنة، حول حكم بيع المزايدة، اللهم إلا عدم نقل الحظر بنصٍ صحيحٍ ثابت، وبالمقابل إجماعُ أهل العلم على صحته وثبوته. واستدل له بعض أهل العلم بما روي عن عطاء بن أبي رباح، عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما: ((أَنَّ رَجُلًا أَعْتَقَ غُلَامًا لَهُ عَنْ دُبُرٍ، فَاحْتَاَجَ، فَأَخَذَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: «مَنْ يَشْتَرِيهِ مِنِّي» فَاشْتَرَاهُ نَعِيمُ بْنُ عَبْدِ اللهِ بِكَذَا وَكَذَا فَدَفَعَهُ إِلَيْهِ))<sup>[١]</sup>.

وممن استدل به الإمام البخاري، حيث رواه تحت عنوان: (بَابُ بَيْعِ الْمَزَايِدَةِ)، ثم ذكر بعده قول عطاء: (أَدْرَكْتُ النَّاسَ لَا يَرُونَ بَأْسًا بِبَيْعِ الْمَغَانِمِ فِيمَنْ يَزِيدُ)<sup>[٢]</sup>.

وقد اعترض على الاستدلال بهذا الحديث على بيع المزايدة، الإسماعيلي، وقال: (لَيْسَ فِي قِصَّةِ الْمُدَبِّرِ بَيْعُ الْمَزَايِدَةِ، فَإِنَّ بَيْعَ الْمَزَايِدَةِ أَنْ يُعْطَى بِهِ وَاحِدٌ تَمَنًّا، ثُمَّ يُعْطَى بِهِ غَيْرُهُ زِيَادَةً عَلَيْهَا) وأجاب ابن بطال بأن شاهد الترجمة منه قوله في الحديث: «مَنْ يَشْتَرِيهِ مِنِّي» قال: فَعَرَضَهُ لِلزِّيَادَةِ لَيْسَتْ قِصَّةً فِيهِ لِلْمُفْلِسِ الَّذِي بَاعَهُ عَلَيْهِ<sup>[٣]</sup>.

كما روي عن مجاهد قوله: (لَا بَأْسَ بِبَيْعِ مَنْ يَزِيدُ)<sup>[٤]</sup>.

كما استدلوا بما روي عن أنس بن مالك: ((أَنَّ رَجُلًا مِنَ الْأَنْصَارِ، جَاءَ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَسْأَلُهُ، فَقَالَ: لَكَ فِي بَيْتِكَ شَيْءٌ؟ قَالَ: بَلَى، حِلْسٌ نَلْبَسُ بَعْضُهُ، وَنَبْسُطُ بَعْضُهُ، وَقَدْ حُشِرْنَا فِيهِ الْمَاءَ، قَالَ: «أَتَيْتِي بِهِمَا» ، قَالَ: فَأَتَاهُ بِهِمَا، فَأَخَذَهُمَا رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِيَدِهِ، ثُمَّ قَالَ: «مَنْ يَشْتَرِي هَدْيَيْنِ؟» فَقَالَ رَجُلٌ: أَنَا أَخَذُهُمَا بِدِرْهَمٍ، قَالَ: «مَنْ يَزِيدُ عَلَي دِرْهَمٍ؟» مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثًا، قَالَ رَجُلٌ: أَنَا أَخَذُهُمَا بِدِرْهَمَيْنِ، فَأَعْطَاهُمَا إِيَّاهُ وَأَخَذَ الدَّرْهَمَيْنِ، فَأَعْطَاهُمَا الْأَنْصَارِيُّ))<sup>[٥]</sup>.

[١] ينظر صحيح البخاري رقم الحديث (٢١٤١) كتاب البيوع، ومسلم (٩٩٧).

[٢] صحيح البخاري (٦٩ / ٣).

[٣] فتح الباري لابن حجر (٤ / ٣٥٤).

[٤] فتح الباري لابن حجر (٤ / ٣٥٤).

[٥] أخرجه أبو داود (٢٩٢/٢)، والترمذي (٥٢٢/٣).



(وقال الترمذي عقب حديث أنس المذكور والعمل على هذا عند بعض أهل العلم لم يروا بأساً ببيع من يزيد في الغنائم والمواريث)<sup>[١]</sup>.

فدليل ثبوت المزيدة، هو الإجماع، قال ابن قدامة: (وهذا أيضاً إجماع المسلمين، يبيعون في أسواقهم بالمزيدة)<sup>[٢]</sup>.

ثالثاً: محظورات بيع المزيدة:

بيع المزيدة، كغيره من البيوع في الفقه الإسلامي، يقوم على التراضي، وفي السياق التجاري العفوي، ولذا فسوف نلاحظ أنه يأبى أي صورة من صور التواطؤ المسبق، الذي يمكن أن يحدث بين بعض المشتريين، أو بين أحدهم والبائع، إلا في حدود ما يجري في سياقه العفوي، وعليه فإن آفات بيع المزيدة ومحظوراته، والتصرفات التي يمكن أن تؤدي إلى وقفه أو بطلانه، تتمثل بحسب الاستقراء فيما يلي:

أولاً: النجش

أولى آفات المزيدة، هي النجش، وقد روي عن ابن عمر رضي الله عنهما، قال: «نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن النجش»<sup>[٣]</sup> والنجش هو (أن يزيد شخص في سلعة بيد الدلال، لا لإرادته شراءها، بل يزيد على ثمنها الذي شأنها أن تباع به تلك السلعة ليغرر غيره، وعلى هذا فإن بلغها بزيادته قيمتها فقط فلا حرمة عليه، بل قال ابن العربي: هو مندوب. وقيل: هو الذي يزيد ليقندي به غيره، وإن لم يزد عن قيمتها، وعلى هذا فالمدار في الحرمة على الزيادة من غير قصد شراء، سواء زاد على قيمتها أم لا، قصد الغرر أم لا، ثم إذا اطلع المشتري على أنه زاد ليغره وزادت على ثمنها فله رد المبيع إن لم يفت، وإلا فالقيمة أو الثمن)<sup>[٤]</sup>.

(والنجش محرم مطلقاً، سواء من صاحب السلعة أو غيره ممن حضر البيع وزاد في سعرها وهو لا يريد شراءها؛ ليعرض المشتري أو ينفع البائع أو العكس، وحصول النجش من صاحب السلعة أشد ظلماً وأعظم إثماً من غيره)<sup>[٥]</sup>.

[١] ينظر فتح الباري - لابن حجر العسقلاني، رقم الحديث (٣٥٤ / ٤).

[٢] المغني لابن قدامة (١٦١ / ٤).

[٣] رواه البخاري (٢١٤٢) ومسلم (١٥١٦).

[٤] قررة العين بفتاوى علماء الحرمين (ص: ٢٠٨).

[٥] فتاوى اللجنة الدائمة - ٢ (١١ / ٤٧).

(ومن الصور الحديثة للنجش المحظورة شرعاً: اعتماد الوسائل السمعية والمرئية والمقروءة التي تذكر أوصافاً رفيعة لا تمثل الحقيقة، أو ترفع الثمن لتغر المشتري وتحمله على التعاقد)<sup>[١]</sup>.

ثانياً : ما يُسمّى بالتّعريق

أي: كَفُّ الجميع عن الزيادة أو كَفُّ المُنادي، فبعض الناس يعطي للراغبين في دخول المزاد مبالغ مالية حتى لا يدخلوا فيزيد عليه السعر، وفي هذه المسألة ثار خلافٌ بين الفقهاء، فورد عن بعضهم أنه: (إذا رأى شخصٌ سلعةً في المزاد بيد الدّال، فسأل بعض الحاضرين أن يكف عن الزيادة فيها لأجل أن يشتريها هو فإنه يجوز)<sup>[٢]</sup>. وذلك كما قال الصاوي المالكي: [(وَجَازَ) لِمَنْ أَرَادَ شِرَاءَ سِلْعَةٍ فِي الْمَزَادِ (سُؤَالُ الْبَعْضِ) مِنَ الْحَاضِرِينَ لِسُؤْمِهَا (لِيَكْفَ عَنِ الزِّيَادَةِ) فِيهَا لِيَشْتَرِيَهَا السَّائِلُ، قَالَ ابْنُ رُشْدٍ: وَلَوْ فِي نَظِيرِ شَيْءٍ يَجْعَلُهُ لِمَنْ كَفَّ عَنِ الزِّيَادَةِ، نَحْوُ: كُفَّ عَنِ الزِّيَادَةِ وَلَكَ دِرْهَمٌ، وَيَقْضِي لَهُ بِهِ حَيْثُ كَفَّ عَنْهَا. (لَا) سُؤَالُ (الْجَمِيعِ) لِيَكْفُوا عَنِ الزِّيَادَةِ فَلَا يَجُوزُ لِمَا فِيهِ مِنَ الضَّرَرِ عَلَى الْبَائِعِ. وَمِثْلُ الْجَمِيعِ: مَنْ فِي حُكْمِهِمْ كَشَيْخِ السُّوقِ]<sup>[٣]</sup>.

---

[١] ينظر مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٨ ج ٢ / ١٦٩ - ١٧٠.

[٢] ينظر قرّة العين بفتاوى علماء الحرمين (ص: ٢٠٩)

[٣] ينظر حاشية الصاوي على الشرح الصغير = بلغة السالك لأقرب المسالك (٣ / ١٠٧).

وما يأخذه من هذا العمل فهو سحت وكسب خبيث. والله أعلم<sup>[١]</sup>.

ثالثاً : المقانعة [٢] :

وهي أن يتواطأ بعض الأشخاص المشاركين في المزاد، فيتفقون على التنسيق فيما بينهم أثناء انعقاده، ثم بعد انتهاء المزاد يقومون ببيع السلعة مرةً أخرى بينهم، على أن يوزع المكسب بينهم بالتساوي، وقد وُجّه إلى اللجنة الدائمة سؤالٌ عما يقوم بعض الأشخاص في المزادات الحكومية، من المقانعة، فكان جوابها أنّ: (هذا العمل لا يجوز؛ لكونه من باب التعاون على الإثم والعدوان، وظلم صاحب السلعة لمصلحة المتواطئين على الشراء).

٤/ السّوم على السّوم:

وهذا لا يتصور في بيع المزايدة، إلا عندما يُقفل المزاد، (فحينئذ لا يجوز لأحد أن يتقدم ويسوم على سوم أخيه)، لأن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «لَا يَسُمُّ الْمُسْلِمُ عَلَى سَوْمِ أَخِيهِ»<sup>[٣]</sup>. (هذا إذا انقطع السعر، وانتهت المزايدة)<sup>[٤]</sup>.

٥/ خصم مبالغ للمشاركة في مزايدات الإنترنت أو الاستعلام عنها:

وهذه الآفة تتعلق بالشركات التي تقوم بدور المنادي، فتعقد المزادات عبر الإنترنت، أو عن طريق الهاتف النقال، وتقوم مقابل ذلك بخصم مبلغ ماليّ نظير المشاركة في المزاد، أو الاستعلام عن مجرياته، فلا ينبغي أن تعتمد هذه الشركات الخدمية في إيرادها على ما تخصصه من هؤلاء، ولكن تأخذ منهم مقابلًا يتناسب مع الخدمة التي يقدمونها، وقد جاء في الجواب عن فتوى تقدمت بها إحدى الشركات ما يلي: (أما بعد، فهذه المعاملة بالصورة المذكورة معاملة محرمة لقيامها على الميسر والغرر حيث إن المشترك في المزاد يدفع لمجرد الاشتراك مبلغاً مالياً وربما يكون مبالغاً فيه رجاء أن يشتري السلعة بأقل من قيمتها، ثم قد لا يحصل له هذا فيضيع عليه ما دفع

---

[١] فتاوى واستشارات الإسلام اليوم (٨ / ٣٣١)، بترقيم الشاملة آلياً)، يدفع لهم مالاً حتى لا يدخلوا المزاد فيزايديا عليه، المجيب أ. د. صالح بن محمد السلطان.

[٢] فتاوى اللجنة الدائمة، ١ (١٣ / ١١٥)، الفتوى رقم (١٦٧٩١):

[٣] رواه مسلم (١٤١٣).

[٤] مجموع فتاوى فضيلة الشيخ صالح بن فوزان (٢ / ٥٠٠).

بلا مقابل، وهذا هو عين القمار والغرر، ولكي تكون هذه المعاملة معاملة شرعية يجب أن يقتصر ما يدفعه الراغب في دخول هذا المزاد على الثمن الفعلي للخدمات المقدمة له من شركة الاتصالات المعدة للمزاد<sup>[١]</sup>.

ومن هذا القبيل: أن رسوم المزاد التي تعقدها بعض الشركات عبر الإنترنت، لا تُدفع مرةً واحدة عند دخول المزاد، وإنما تُدفع كلما قام الفرد بالمزايدة على السلعة التي يكون سعرها منخفضاً، كما أن المزايدة لا تكون معلنة، ولا يلزم أن يكون المشتري هو صاحب العرض الأكبر، وبالتالي فإن هذه الشركة تعتمد في إيراداتها على الرسوم التي يدفعها المشتركون عند كل مزايدة. وفي الإجابة عن سؤالٍ متعلّقٍ بمثل هذه الشركة، جاء في فتوى هيئة الإفتاء، أن هذه المعاملة (حيلة على أخذ أموال الناس بالباطل، سيّما وأنهم أخفوا المزايدة والأصل إعلانها، وهي في الحقيقة ليست مزايدة، وإنما هي لعبة يخسر الكثيرون فيها رسوم اشتراكهم ويربح فيها المنظمون لها بما يجنونه من رسوم الاشتراك، وكذلك من ترسو عليه، لأنه قد يأخذ السلعة بأقل من قيمتها وهذا فيه شبه بالقمار، لأنها دائرة بين غنم السلعة وغرم ما تم الاشتراك به مما قد يفوق التكلفة الفعلية للدخول في تلك العملية، وإخفاء رسوم المشتركين وكون الفائز بها قد لا يكون الأعلى سعراً ما هو إلا لتكثير الاشتراك والإكثار من السوم لتحصيل أكبر قدر من المال<sup>[٢]</sup>.

---

[١] فتاوى الشبكة الإسلامية (١٢ / ٣٥٢٥، بترقيم الشاملة آليا).

[٢] فتاوى الشبكة الإسلامية (١٢ / ١٣٦٩٣، بترقيم الشاملة آليا).

## المطلب الثالث : اركان عقد البيع بالمزايمة العلنية

### أركان البيع

أركان البيع ستة وهي الصيغة والعاقد والمعقود عليه ، وكل منهما قسمان لأن العاقد إما أن يكون بائعاً أو مشترياً ، والمعقود عليه إما أن يكون ثمناً أو مثنياً والصيغة إما أن تكون إيجاباً أو قبولاً ، فالأركان ستة والمراد بالركن هنا ما يتوقف عليه وجود الشيء وإن كان غير داخل في حقيقته ، وهذا مجرد اصطلاح ، لأن ركن الشيء الحقيقي هو أصله الداخل فيه ، وأصل البيع هو الصيغة التي لولاها ما اتصف العاقدان بالبائع والمشتري (١) ، ولكل ركن من الأركان أحكام وشروط سنذكرها على الترتيب الذي يلي :

### الركن الأول : الصيغة

الصيغة في البيع هي كل ما يدل على رضا الجانبين البائع والمشتري وهي أمران : الأول : القول وما يقوم مقامه من رسول أو كتاب ، فإذا كتب لغائب يقول له : بعنك داري بكذا أو أرسل له رسولاً فقبل البيع في المجلس فإنه يصح ولا يغتفر له الفصل إلا بما يغتفر في القول حال حضور المبيع (٢) .

الثاني : المعاطاة وهي الأخذ والإعطاء بدون كلام كأن يشتري شيئاً ثمنه معلوم له فأخذه من البائع ويعطيه الثمن وهو يملك بالقبض ، ولا فرق بين أن يكون المبيع يسيراً كالخبز والبيض ونحوهما مما جرت العادة بشرائه متفرقاً أو كثيراً كالثياب القيمة. وأما القول : فهو اللفظ الذي يدل على التملك والتملك ، كبعث واشتريت ويسمى ما يقع من البائع إيجاباً ، وما يقع من المشتري قبولاً ، وقد يتقدم القبول على الإيجاب ، كما إذا قال المشتري : بعني هذه السلعة بكذا (٣) .

(١) الموسوعة الفقهية الكويتية ، أركان البيع ، تحديد الأركان في البيع بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير ج ٢٩ ط ١ ص ٩٢ .

(٢) الموسوعة الفقهية ، أركان البيع ، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب المعروف بحاشية الجمل ج ٣٤ ط ١ ص ١١٣

(٣) العلامة علي حيدر ، درر الحكام في شرح مجلة الاحكام، دار الجليل بيروت ، المجلد الثالث.

## الركن الثاني : العاقدان

وأما العاقدان سواء كان بائعاً أو مشترياً فإنه يشترط له شروط ، منها : أن يكون :  
مميزاً فلا ينعقد بيع الصبي الذي لا يميز ، وكذلك المجنون ، أما الصبي المميز  
والمعتوه اللذان يعرفان البيع وما يترتب عليه من الأثر ويدركان مقاصد العقلاء من  
الكلام ويحسنان الإجابة عنها ، فإن بيعهما وشراءهما ينعقد ولكنه لا ينفذ إلا إذا كان  
بإذن من الولي في هذا الشيء الذي باعه واشتراه بخصوصه ، ولا يكفي الإذن العام (١)

## الركن الثالث : المعقود عليه

يشترط في المعقود عليه ثمناً كان أو مئتماً شروط منها (٢) :

أ - أن يكون طاهراً فلا يصح أن يكون النجس مبيعاً ولا ثمناً ، فإذا باع شيئاً نجساً أو  
متنجساً لا يمكن تطهيره فإن بيعه لا ينعقد ، وكذلك لا يصح أن يكون النجس أو  
المتنجس الذي لا يمكن تطهيره ثمناً ، فإذا اشترى أحد عيناً طاهرة وجعل ثمنها خمراً أو  
خنزيراً مثلاً فإن بيعه لا ينعقد.

ب - أن يكون منتفعاً به انتفاعاً شرعياً فلا ينعقد بيع الحشرات التي لا نفع فيها.  
ج - أن يكون المبيع مملوكاً للبائع حال البيع ، فلا ينعقد بيع ما ليس مملوكاً إلا في  
السلم ، فإنه ينعقد بيع العين التي ستملك بعد .

د - أن يكون مقدوراً على تسليمه ، فلا ينعقد بيع المغصوب لأنه وإن كان مملوكاً  
للمغصوب منه إلا أنه ليس قادراً على تسليمه إلا إذا كان المشتري قادراً على نزع من  
الغاصب ، وإلا صح ، وأيضاً لا يصح أن يبيعه الغاصب لأنه ليس مملوكاً .

---

[١] فتاوى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في دولة الكويت ما بين ٦-٨ جمادى

الأخرى ١٤٠٣هـ الموافق ٢١-٢٣ آذار سنة ١٩٨٣.

[٢] عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥ - ٥٠١.

هـ - أن يكون المبيع معلوماً والثمن معلوماً علماً يمنع من المنازعة ، فبيع المجهول جهالة تقضي إلى المنازعة غير صحيح كما إذا قال للمشتري : اشترى شاة من قطيع الغنم التي أملكها أو اشترى مني هذا الشيء بقيمته أو اشترى مني هذه السلعة بالثمن الذي يحكم به فلان ، فإن البيع في كل هذا لا يصح.

و - أن لا يكون مؤقتاً كأن يقول له : بعثك هذا البعير بكذا لمدة سنة .ومن الجدير بالملاحظة أنه في النظام الاقتصادي الإسلامي تخضع اركان وشروط عقد البيع في تنظيمها لقواعد الفقه الإسلامي المتعلقة بالمعاملات (١) .

---

(١) عمر عبدالله كامل، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية، ص ٣٦٩.

## ضوابط بيع المزيدة العلنية

هناك مجموعة من الضوابط يشترط تحققها في بيع المزيدة حتى تحقق الغرض المرجو منها وتقع على الوجه المشروع منها

أ- الصدق في وصف السلعة فقد ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم أحاديث كثيرة تأمر بالصدق والبيان وتنتهي عن الغرر والجهالة في وصف السلعة منها : قوله صلى الله عليه وسلم : " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا ، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما ، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما (١) .

ومن التطبيقات العملية لضابط الصدق في وصف السلعة ، أن يكون الوصف للسلعة بموضوعية وشفافية ويعيد عن المبالغة فمثلاً : ألا يتلاعب بتاريخ الإنتاج والصلاحية المعلن على السلعة ، وكذلك يتجنب البائع كافة ألفظ المدح والثناء في وصف السلعة التي يصعب ضبطها مثل الأقوى والأفضل وغيرها ، وكذلك يتجنب الحيل والحلف في وصف السلعة وهذان أمران نهى عنهما النبي صلى الله عليه وسلم حيث قال : " إياكم وكثرة الحلف في البيع ، لأنه ينفق ثم يمحق " (٢) أي أن الحلف قد يسهل البيع ولكنه يزيل البركة (٣)

ب- عدم التواطؤ مع الغير لزيادة ثمن السلعة أو للامتناع عن الزيادة فيها سواء كان التواطؤ مقابل مال مثل : " كف عني ولك دينار " أو مقابل أن يشاركه في السلعة مثل : " كف عني ولك بعضها " أو بدون مقابل (٤)

(١) أخرجه البخاري في صحيحه ، كتاب البيوع ، باب : ما يمحق الكذب والكتمان في البيع ، برقم ٢٠٨٢

(٢) أخرجه مسلم في صحيحه ، كتاب المساقاة ، باب : النهي عن الحلف في البيع برقم (١٣٢) (١٦٠٧)

(٣) إحياء علوم الدين ٨٥/٢

(٤) حاشية الخرشي ٤٠٧/٥ ، حاشية الدسوقي ٤/١١٠ - ١١١ ، مواهب الجليل ٦/٢٥٠



ج- الدعاية والإعلان عن السلعة فهما وسيلتان مستخدمتان في بيع المزايمة وفيهما شبه بعمل الدلال ، وهو من يعرف بمكان السلعة وينادي عليها في الأسواق وفائدة الدعاية والإعلان في بيع المزايمة هو حتى يكون هناك مجال حقيقي للمنافسة بين الراغبين في الاشتراك (١) .

كما أن الدعاية والإعلان يسهلان عملية البيع ويحققان الغرض المقصود من المزايمة وهو الوصول بالسلعة إلى أعلى ثمن ممكن ولكي يؤدي الإعلان الغرض المقصود منه في بيع المزايمة ينبغي أن يصدر في الجرائد الرسمية الواسعة الانتشار أو عبر إحدى وسائل الإعلان المسموعة أو المرئية ، وأن يراعى في الإعلان الفترة الزمنية بينه وبين موعد الانعقاد حتى يعطي فرصة كافية للأفراد للتفكير في التقدم إلى المزايمة ، أو المناقصات العامة (٢)

د- تقدير قيمة المبيع ووضع ثمن مناسباً له حتى لا يشترك في المزاد إلا من كان قادراً عليه ولئلا يبدأ المتزايرون بأي ثمن وفي النهاية يضر بالسلعة ويأئعها ولذلك قال المالكية : إن استفتاح الدلال أو شيخ السوق السلعة بثمن معين في بداية النداء ليبنى عليه غيره ، فإنه جائز لئلا يستفتح من يجهل قيمتها (٣) .

هـ - اشتراط الضمان : وهو أمر انفردت به القوانين الإدارية والأنظمة الحديثة عن المزايمة قديماً ، ويطلق عليه رسوم الدخول في المزايمة ، والغرض من هذا الضمان المالي هو التأكد من جدية المزايمة وضمان صدق رغبته .

---

(١) الأسس العامة للعقود الإدارية ص ٢١٨ ، ٢١٩

(٢) أصول التنفيذ ص ١٧٦

(٣) حاشية الخرشى ٥ / ٤٠٦

وقد جاء في قرارات مجمع الفقه الإسلامي في هذا الشأن : طلب الضمان ممن يريد  
المزايدة جائز شرعاً ، ويجب أن يرد لكل مشارك لم يرس عليه العطاء ، ويحتسب  
الضمان المالي من الثمن لمن فاز بالصفقة (١)

---

(١) مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، الدورة الثامنة للمجمع ٧-١ محرم ، ٢١-٢٧ حزيران

من عام ١٩٩٣م

## المطلب الرابع

### أنواع البيوع

أولاً - تقسيم البيع باعتبار المبيع :

ينقسم البيع باعتبار موضوع المبادلة فيه إلى أربعة أقسام :

١ - البيع المطلق : هو مبادلة العين بالنقد وهو أشهر الأنواع ، ويتيح للإنسان

المبادلة بنقوده على كل ما يحتاج إليه من الأعيان ، وينصرف إليه البيع عند

الإطلاق فلا يحتاج كغيره إلى تقييد .

٢ - بيع السلم : ويسمى السلف ، هو مبادلة الدين بالعين أو بيع شيء مؤجل

بثمن معجل .

٣ - بيع الصرف : وهو بيع جنس الأثمان ببعده ببعض ، وعرف بأنه بيع النقد

بالنقد جنساً بجنس أو بغير جنس ، أي بيع الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ،

وكذلك بيع أحدهما بالآخر .

وإنما يسمى صرفاً : لوجوب دفع ما في يد كل واحد من المتعاقدين إلى صاحبه في

المجلس (١) .

وشروطه أربعة (٢) :

أ - التقابض قبل الافتراق بالأبدان بين المتعاقدين منعاً من الوقوع في ربا النسيئة لقوله

(ص) : ( الذهب بالذهب مثلاً بمثل يداً بيد ، والفضة بالفضة مثلاً بمثل يداً بيد ) .

ب - التماثل عند اتحاد الجنس : إذا بيع الجنس بالجنس كفضة بفضة أو ذهب

---

(١) عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني/التأمينات الشخصية والعينية، دار احياء التراث

العربي، سنة ١٩٧٠.

(٢) عمر عبد الله كامل ، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية ، دار الكتب ، القاهرة ٢٠٠٠.

بذهب فلا بد فيه من التماثل أي التساوي في الوزن والمقدار دون النظر إلى الجودة والصياغة .

ج - أن يكون العقد باتاً وألا يكون فيه خيار الشرط لأن القبض في هذا العقد شرط وخيار الشرط بمنع ثبوت الملك أو تمامه كما عرفنا .

د - التتجيز في العقد وألا يكون فيه أجل ، لأن قبض البديلين مستحق قبل الافتراق والأجل يؤخر القبض .

فإذا اختل شرط من هذه الشروط فسد الصرف .

٤ - بيع المقايضة : وهو مبادلة مال بمال سوى النقدين ويشترط لصحته التساوي في التقابض إن اتفقا جنساً وقدرًا 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 تماثلاً ، ولا يجوز بيع الحنطة بالدقيق أو البرغل مطلقاً ولو متساويين لانكباس الأخيرين في المكيال أكثر من الأول ، أما إذا بيع موزوناً فالتماثل واجب (١) .

ثانياً - تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن (٢) :

ينقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن إلى ثلاثة أنواع :

١ - بيع المساومة : هو البيع الذي لا يظهر فيه رأس ماله ، أي البيع بدون ذكر ثمنه الأول .

٢ - بيع المزايمة : هو أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها فتباع لمن يدفع الثمن أكثر .

---

(١) العلامة علي حيدر ، درر الحكام في شرح مجلة الاحكام، دار الجليل بيروت ، المجلد الثالث.

(٢) القانون المدني الأردني ( م ٤٦٥ ) .

ويقارب المزايدة الشراء بالمناقصة ، وهي أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة ، فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقل ، ويرسو البيع على من رضي بأقل سعر ، ولم يتحدث الفقهاء قديماً عن مثل هذا البيع ولكنه يسري عليه ما يسري على المزايدة مع مراعاة التقابل (١) .

٣ - بيوع الأمانة : هي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص وسميت بيوع الأمانة لأنه يؤمن فيها البائع في إخباره برأس المال ، وهي ثلاثة أنواع :

أ - بيع المرابحة : وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه .

ب - بيع التولية : وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة .

ج - بيع الوضيعة : وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع (حط) مبلغ معلوم من الثمن ، أي بخسارة محددة .

هذا وفي حالة كون البيع يتم لجزء من المبيع ، فإنه يسمى بيع (الاشتراك) وهو لا يخرج عن الأنواع المتقدمة المذكورة من البيوع .

ثالثاً - تقسيم البيع باعتبار طريقة تسليم الثمن (٢) :

١ - بيع منجز الثمن : وهو ما يشترط فيه تعجيل الثمن ، ويسمى بيع النقد أو البيع بالثمن الحال .

٢ - بيع مؤجل الثمن : وهو ما يشترط فيه تأجيل الثمن .

٣ - بيع مؤجل المثلث : وهو مثل بيع السلم وبيع الاستصناع .

---

(١) محمد بن كرم ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت.

(٢) عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، المغني، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة، ١٤٠١ هـ .

- ٤ - بيع مؤجل العوضين : أي بيع الدين بالدين وهو ممنوع في الجملة .
- رابعاً - تقسيم البيع باعتبار الحكم الشرعي:
- ينقسم البيع باعتبار الحكم الشرعي إلى أنواع كثيرة منها (١) ، (٢) :
- ١ - البيع المنعقد ويقابله البيع الباطل .
  - ٢ - البيع الصحيح ويقابله البيع الفاسد .
  - ٣ - البيع النافذ ويقابله البيع الموقوف .
  - ٤ - البيع اللازم ويقابله البيع غير اللازم (ويسمى الجائز أو المخير) .
- أ - فالبيع اللازم : هو البيع الذي يقع باتاً إذا عري عن الخيارات ، كبعثك هذا الثوب بعشرة قروش ، وقبل المشتري .
- ب - والبيع غير اللازم : وهو ما كان فيه إحدى الخيارات ، كبعثك هذا الثوب بعشرة قروش ، فقال المشتري : قبلت على أي بالخيار ثلاثة أيام .
- ج - والبيع الموقوف : ما تعلق به حق الغير كبيع إنسان مال غيره بغير إذنه .
- د - أما البيع الصحيح النافذ اللازم : فهو ما كان مشروعاً بأصله ووصفه ، ولم يتعلق به حق الغير ولا خيار فيه وحكمه أنه يثبت أثره في الحال .
- هـ - أما البيع الباطل : فهو ما اختل ركنه أو محله أو لا يكون مشروعاً بأصله، ولا بوصفه وحكمه أنه لا يعتبر منعقداً فعلاً .
- و - والبيع الفاسد : هو ما كان مشروعاً بأصله دون وصفه ، كمن عرض له أمر أو وصف غير مشروع مثل بيع المجهول جهالة تؤدي للنزاع ، كبيع دار من الدور أو سيارة من السيارات المملوكة لشخص دون تعيين ، وكإبرام صفقتين في صفقة ، وحكمه أنه يثبت فيه الملك بالقبض بإذن المالك صراحة أو دلالة

(١) الفتاوى الشرعية، الجزء الثاني، البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الصادرة عن ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي

المنعقدة في المدينة المنورة بتاريخ ١٧-٢٠ رمضان ١٤٠٣هـ .

(٢) علاء الدين بن مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، ط٢، بيروت، ١٣٩٤هـ .

- الضابط الذي يميز الفاسد عن الباطل (١) :

١ - إذا كان الفساد يرجع للمبيع فالبيع باطل .

٢ - أما إذا كان الفساد يرجع للثمن ، فإن البيع يكون فاسداً ، أي أنه ينعقد بقيمة المبيع .

أنواع البيع الباطل :

وهي ستة أنواع كالاتي (٢) :

١ - بيع المعدوم . ٢ - بيع معجوز التسليم .

٣ - بيع الغرر . ٤ - بيع النجس والمنتجس .

٥ - بيع العربون . ٦ - بيع الماء .

---

(١) عبد الستار أبو غدة ، اوفوا بالعقود، منشورات مجموعة دلة البركة، ١٩٧٧ .

(٢) عائشة المالقي ، البنوك الاسلامية ( التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق) ، المركز

الثقافي العربي، ط ١ ، سنة ٢٠٠٠ .

## المطلب الخامس

### الظرف المختوم

#### الظرف المختوم :

تقوم هذه الطريقة على طلب البائع من المشتري (أو المشتري من البائع) أن يقدم كل واحد منهم السعر الذي يستعد لدفعه في ظرف مختوم ثم تفتح جميع الظروف في وقت واحد وبناء على ذلك يباع الأصل إلى من قدم أعلى الأسعار . وسر هذه الطريقة "هي الظرف المختوم" حيث يقدم كل مشتر سعره واحدة بطريقة سرية لا يعرف عنها بقية المشتريين . وتؤدي هذه الطريقة إلى توليد الحوافز لدى المشتريين إلى الإفصاح عن السعر الأعلى الذي يستعدون لدفعه . إلا أن ذلك لا يحدث إلا في الحالات التي يكون عدد مقدمي هذه العطاءات كبيرة إلى الحد الذي يمنع حصول التنسيق المباشر أو غير المباشر بينهم .

#### آخر عطاء يطيح" :

ما هو الاسم المشهور لهذا النوع من الحراج . وهو يستخدم في المزاد العلني وفي الظرف المختوم . والغرض من هذه الطريقة هو - مرة أخرى - توليد الحوافز لدى المشتري للإفصاح عن أعلى سعر هو مستعد لدفعه (٢) .

---

(١) مسلم بن حجاج بن مسلم القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، المكتبة العصرية، صيدا ،

بيروت ، سنة ٢٠٠٤ .

(٢) مصطفى طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غاشي، طنطا، سنة

١٩٩٩ .



وتقوم الطريقة على الطلب من المشتريين ان يقدموا عطاءاتهم إما بالظرف المختوم أو المناداة ، لكن الاختلاف هو أن من يقدم أعلى الأسعار سوف يباع عليه الأصل المعروض للبيع ولكن ليس بالسعر الذي تقدم به بل بالسعر الذي سبقه (والذي يكون أدنى منه) ولما كان كل متقدم بالعطاء يعرف أنه لن يدفع السعر الذي تقدم به ، فإن هذا يدفعه إلى الإفصاح عن السعر الحقيقي الذي هو مستعد لدفعه (١)، (٢).

---

(١) عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني

(٢) عبدالرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٥٣٣ - ٥٤٣.

## الخاتمة

في خاتمة هذا البحث أسجل النتائج التالية :

إن بيع المزاد من البيوع الجائزة في الشريعة الإسلامية ، وإن ما يذكره بعض العلماء من الخلاف فيه خلاف قد انتهى بما ذكره الموفق في المغني بأن جواز هذا البيع مما أجمع عليه المسلمون في أسواقهم .

إن هذا النوع من البيوع قد تعددت أسواقه في هذا العصر وتخصص كل سوق منها بنوع من السلع وهذا يحملنا على المزيد من البحوث لإثراء هذا الجانب من التعامل وسد حاجة المتعاملين في هذه الأسواق لمعرفة الأحكام الشرعية في جميع ما يقع فيه من المعاملات .

إن بعض الشروط التي يجعلها أحد العاقدين في هذا البيع لإلزام الآخر باطلة لأنها تخالف مقتضى العقد ، فلا تؤتي ثمراتها ولا تترتب عليها آثارها مثل شرط البراءة من عيب يعلمه ويكتمه غشا وتدليسا .

إن ما اعتاده بعض المتعاملين في هذه الأسواق من إبطال بعض الحقوق الشرعية وإضاعتها على أصحابها بدعوى مخالفتها لعرف التعامل كإسقاط خيار المجلس وخيار العيب عمل لا يقره الشرع ولا يعترف به القضاء في الإسلام . إن ما يأخذه الدلال مقابل عمله قد يكون أجره في عقد إجارة وقد يكون جعلا في عقد جعالة وقد يكون نصيبا في عقد مشاركة و يحدد ذلك الاتفاق بينه وبين صاحب المبيع نطقا أو عرفا .

إن كثرة المنكرات العلنية في هذه الأسواق قد يكون سببا في نزع البركة وتساهم في بناء جيل بعيد عن الحق والهدى فإن المال الحرام يؤثر في بركة الأعمار والأولاد ويساهم في جلب الشقاء وعدم إجابة الدعاء، وقد ذكر صلى الله عليه وسلم ( الرجل أشعث أغبر يمد يديه إلى السماء يا رب ، يا رب ومطعمه حرام ومشربه حرام وغذي بالحرام فأنى يستجاب لذلك ) .

ان على مؤسسات الدعوة الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لتوعية المتعاملين في هذه الأسواق بالنشرات الصغيرة وأشرطة التسجيل ونحوها مما يوصل إليهم الأحكام الفقهية لجميع المعاملات الواقعة في هذه الأسواق فيحصل بذلك العلم ويرتفع الجهل كما وأن عليها أن تساهم في التحذير من خداع الكاذبين وحيل الظالمين الذين يأكلون أموال الناس بالباطل .

إن على الجهات الحكومية التي تقوم بالاحتساب في أسواق المزاد أن تستفيد مما لها من السلطات في تنظيف أسواق المسلمين من الغش والخداع والحلف الكاذب ، وغبن من لا يحسن المماكسة وأن تقصد بذلك وجه الله ، ورفع الظلم والقضاء على حيل المخادعين قياما بالواجب وامتنالا لقوله صلى الله عليه وسلم من رأى منكم منكرا فليغيره بيده ، فإن لم يستطع فبلسانه فإن لم يستطع فبقلبه وذلك أضعف الإيمان ) .

## ثبت المصادر

- القرآن الكريم

- (١) المصطفوي، فقه المعاملات، ص ٧.
- (٢) الطوسي، المبسوط، ج ٢، ص ٧٦.
- (٣) ابن إدريس الحلبي، السرائر، ج ٢، ص ٢٤٠.
- (٤) العلامة الحلبي، تذكرة الفقهاء، ج ١٠، ص ٥.
١. المحقق الكركي، جامع المقاصد، ج ٤، ص ٥٥
- (٥) المصطفوي، فقه المعاملات، ص ٧.
- (٦) الطوسي، المبسوط، ج ٢، ص ٧٦.
- (٧) ابن إدريس الحلبي، السرائر، ج ٢، ص ٢٤٠.
- (٨) العلامة الحلبي، تذكرة الفقهاء، ج ١٠، ص ٥.
- (٩) المحقق الكركي، جامع المقاصد، ج ٤، ص ٥٥.
- (١٠) الأنصاري، المكاسب، ج ٣، ص ١١.
- (١١) الفقه على المذاهب الأربعة ١٤٩/٢ - ١٥٠، الموسوعة الفقهية ٥/٩، بدائع الصنائع ١٨٤/٥، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ٢/٤، مواهب الجليل ٢٢٢/٤.
- (١٢) بدائع الصنائع ١٨٤/٥، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ٢/٤، مواهب الجليل ٢٢٤/٤، المغني لابن قدامة ٣/٤، فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر د. علي السالوس ١٥ - ١٦.
- (١٣) عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥.
- (١٤) العلامة علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، دار الجليل بيروت، المجلد الثالث، ص ١٠١.
- (١٥) عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥.
- (١٦) العلامة علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، المجلد الثالث، ص ١٠١.
- (١٧) القانون المدني الأردني (م ٤٦٥).
- (١٤) عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ص ٢٠.
- (١٥) مسلم في كتاب البيوع، باب: ثبوت خيار المجلس ١١٦٣/٣ (١٥٣١/٤٣).
- (١٦) الترمذي في أبواب البيوع، باب: ما جاء في التجار ٥١٤/٣ (١٢٠٨).
- (١٧) الترمذي في أبواب البيوع، باب: ما جاء في التجار ٥١٥/٣ (١٢٠٩).
- (١٨) المغني لابن قدامة ٣/٤ بتصرف يسير.

(١٩) جواهر الكلام في شرح شرائع الإسلام، دم، دار إحياء التراث العربي، (4)

١٤٠٤ هـ

(٢٠) النجفي، جواهر الكلام، ج ٢٢، ص ٢٦٢.

(٢١) تعدى المحتوى الحالي إلى أعلى الصفحة ↑ النجفي، جواهر الكلام، ج ٢٢، ص ٢٦٥

(٢٢) كتاب فقه المعاملات ، ص ١٣

(٢٣) الموسوعة الفقهية « البيع » تقسيم البيع « ثانيا تقسيم البيع باعتبار كيفية دفع الثمن »

بيوع الأمانة ، ص ١٤

(٢٤) انظر الموسوعة الفقهية ١٠/٩، ٣٤٨/٢٦، ٣٤٣/٣٨.

(٢٥) الموسوعة الفقهية الكويتية (٨٦ / ٣٧).

(٢٦) شذا العرف في فن الصرف (ص: ٣٠، ٣١).

(٢٧) الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، أحمد بن غانم (أو غنيم) بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النِّفراوي الأزهرِيُّ المالكي بقوله: (وَحَقِيقَةُ بَيْعِ الْمُرَايَدَةِ: أَنْ يُطْلَقَ الرَّجُلُ سِلْعَتُهُ فِي يَدِ الدَّلَالِ لِلنَّدَاءِ عَلَيْهَا، فَمَنْ أَعْطَى فِيهَا تَمَنَّا لَزِمَهُ؛ إِنْ رَضِيَ مَالِكُهَا، وَلَهُ أَنْ لَا يَرْضَى وَيَطْلُبَ الزِّيَادَةَ) ، دار الفكر، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.

[٢٨] القوانين الفقهية ، قال ابن جزوي: (بيع المزايدة هو أن ينادى على السلعة ويزيد فيها بعضهم على بعض حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها) ، ص ١٧٥.

(٢٩) رواه البخاري (٢١٤١)، ومسلم (٩٩٧).

[٣٠] صحيح البخاري (٦٩ / ٣).

[٣١] فتح الباري لابن حجر (٣٥٤ / ٤).

[٣٢] فتح الباري لابن حجر (٣٥٤ / ٤).

[٣٣] أخرجه أبو داود (٢٩٢/٢)، والترمذي (٥٢٢/٣).

(٣٤) فتح الباري لابن حجر (٣٥٤ / ٤).

[٣٥] المغني لابن قدامة (١٦١ / ٤).

[٣٦] رواه البخاري (٢١٤٢) ومسلم (١٥١٦).

[٣٧] قرة العين بفتاوى علماء الحرمين (ص: ٢٠٨).

[٣٨] فتاوى اللجنة الدائمة - ٢ (٤٧ / ١١).

(٣٩) مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٨ ج ٢ / ١٦٩ - ١٧٠.

[٤٠] قرة العين بفتاوى علماء الحرمين (ص: ٢٠٩).

[٤١] حاشية الصاوي على الشرح الصغير = بلغة السالك لأقرب المسالك (٣ / ١٠٧).

(٤٢) فتاوى واستشارات الإسلام اليوم (٨ / ٣٣١ ، بتقييم الشاملة آليا)، يدفع لهم مالا حتى لا يدخلوا المزاد فيزادوا عليه، المجيب أ. د. صالح بن محمد السلطان.

[٤٣] فتاوى اللجنة الدائمة، ١ (١٣ / ١١٥)، الفتوى رقم (١٦٧٩١):

[٤٤] رواه مسلم (١٤١٣).

[٤٥] مجموع فتاوى فضيلة الشيخ صالح بن فوزان (٢ / ٥٠٠).

[٤٦] فتاوى الشبكة الإسلامية (١٢ / ٣٥٢٥ ، بتقييم الشاملة آليا).

[٤٧] فتاوى الشبكة الإسلامية (١٢ / ١٣٦٩٣ ، بتقييم الشاملة آليا) .

(٤٨) الموسوعة الفقهية ، أركان البيع ، تحديد الأركان في البيع بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير .

(٤٩) الموسوعة الفقهية ، أركان البيع ، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب المعروف بحاشية الجمل

(٥٠) العلامة علي حيدر ، درر الحكام في شرح مجلة الاحكام، دار الجليل بيروت ، المجلد الثالث.

(٥١) فتاوى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في دولة الكويت ما بين ٦-٨ جمادى الأخرى ١٤٠٣ هـ الموافق ٢١-٢٣ آذار سنة ١٩٨٣.

[٥٢] عبدالرحمن بن محمد عوض الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٤٩٥ - ٥٠١.

(٥٣) عمر عبدالله كامل، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية، ص ٣٦٩.

(٥٤) أخرجه البخاري في صحيحه ، كتاب البيوع ، باب : ما يحق الكذب والكتمان في البيع ، برقم ٢٠٨٢

(٥٥) أخرجه مسلم في صحيحه ، كتاب المساقاة ، باب : النهي عن الحلف في البيع برقم

(١٣٢) (١٦٠٧)

(٥٦) إحياء علوم الدين ٨٥/٢

(٥٧) حاشية الخرشى ٥ / ٤٠٧ ، حاشية الدسوقي ٤ / ١١٠ - ١١١ ، مواهب الجليل ٦ / ٢٥٠

(٥٨) الأسس العامة للعقود الإدارية ص ٢١٨ ، ٢١٩

(٥٩) أصول التنفيذ ص ١٧٦

(٦٠) حاشية الخرشى ٥ / ٤٠٦

(٦١) مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، الدورة الثامنة للمجمع ١-٧ محرم ، ٢١-٢٧ حزيران من

عام ١٩٩٣م

(٦٢) عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني/التأمينات الشخصية والعينية، دار احياء التراث العربي، سنة ١٩٧٠.

(٦٣) عمر عبد الله كامل ، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية ، دار الكتب ، القاهرة ٢٠٠٠.

- (٦٤) العلامة علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الاحكام، دار الجليل بيروت، المجلد الثالث.
- (٦٥) القانون المدني الأردني (م ٤٦٥).
- (٦٦) محمد بن كرم ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت.
- (٦٧) عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، المغني، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة، ١٤٠١ هـ.
- (٦٨) الفتاوى الشرعية، الجزء الثاني، البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الصادرة عن ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي المنعقدة في المدينة المنورة بتاريخ ١٧-٢٠ رمضان ١٤٠٣ هجري.
- (٦٩) علاء الدين بن مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، ط ٢، بيروت ١٣٩٤ هـ.
- (٧٠) عبد الستار أبو غدة، أوفوا بالعقود، منشورات مجموعة دلة البركة، ١٩٧٧.
- (٧١) عائشة المالقي، البنوك الإسلامية (التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق)، المركز الثقافي العربي، ط ١، سنة ٢٠٠٠.
- (٧٢) مسلم بن حجاج بن مسلم القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، المكتبة العصرية، صيدا، بيروت، سنة ٢٠٠٤.
- (٧٣) مصطفى طایل، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غاشي، طنطا، سنة ١٩٩٩.
- (٧٤) عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني
- (٧٥) عبدالرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، ص ٥٣٣ - ٥٤٣.