

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة

في الفقه الإسلامي

(دراسة وصفية فقهية مقارنة)

تأليف الدكتور/

خالد علي محمد العمامي

1441هـ - 2020م



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

استهلال

قَالَ تَعَالَى:

﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
بِحَكْرَةٍ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ النساء: آية 29.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## إهداء

إلى روح والدي الكريم الذي رباني صغيراً، وجدّتي سابعة قائد البَدْح، وإلى أخي الأكبر نعمان العمامي، طيب الله ثراهم بالرحمة الشاملة والمغفرة الواسعة.

إلى والدتي محمية أحمد ثابت هاجر، العزيزة الغالية مَنَبَع الحب والحنان والعطف والإكرام، التي لا ينقطع عني دعاؤها ليلاً ونهاراً، ببارك الله في عُمرها وعملها وحفظها الله من كل سوء.

إلى أشقائي للركن الشديد، في شدّتي وكُرتي إخوتي الكرام: الأخ العزيز فاضل العمامي، والأخ علي العمامي، والأخ محسن العمامي، للذين دَعَمُونِي وأزروني وسهّلوا لي الكثير، لهم مِنِّي كل الحب والدعاء.

والى أُختَيَّ الكريمتين فاكهة وسمية حفظهم الله وأسعدهم في الدنيا والآخرة.

إلى الزوجتين الغاليتين الحبيبتين: حورية، وأحلام.

إلى قُرّة العين من تهّدأ نفسي بِلِقَائِهِمْ وَيُسِرُّ الثَّغْرَ لِمُحِيَّاهُمْ، ثمر قفواذي أولادي الكرام: شيماء، وعمرو، وأسماء، وشهد، وشذى، وهبة، ومعتصم، وعمر، نفع الله بهم جميعاً الإسلام والمسلمين والوطن الحبيب.

إلى شيخنا واستاذنا الفاضل، الشيخ عبد المجيد الزنداني، وكل العلماء والأساتذة الفضلاء للذين تعلّمت على أيديهم. وإلى أقاربي الكرام أولي الأرحام



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأنسابي وأصدقائي، إلى مسك الأمة وعبقها. إلى من طرزوا بجهادهم رليات النصر، إلى كفة الأسرى والمختطفين والمعتقلين. إلى شهداء الجمهورية اليمنية، الذين ارتوى للوطن الغالي بدمائهم الطاهرة، شهداء عند ربهم يرزقون. إلى وطني الحبيب، إلى الباحثين عن الحق والوصول إليه واتباعه، أهدي لكم جميعاً هذا البحث، سائلاً الله العليم أن يُنتفع به دنيا وآخرة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## مقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم والتابعين وبعد...،

إن الإسلام الذي أكرمنا الله به، وأنعم علينا به كاملاً غير منقوص أصبحنا به خير الأمم، ثم أتم الله علينا بأن جعل الإسلام بمنهجه وتشريعاته بعد كماله رحمةً للعالمين، وشاملاً لكل ما تحتاجه الأمة في جميع شؤون حياتها وما يستجد فيها في كل زمان ومكان؛ فما يطرأ من جديد اليوم أو في المستقبل إلا وللإسلام حكم فيه أو إشارة إليه؛ فلا تخلو حادثة إلا ولها حكم في الشريعة في مختلف الأمصار والأحوال.

أولاً: وجد المؤلفان معظم التجار وأصحاب المؤسسات والشركات التجارية المختلفة، انشغلوا بفقه العبادات أو بناء مساجد أو تبرعات، عن فقه المعاملات، في حين أن فقه المعاملات جزء لا يتجزأ عن فقه العبادات، وأن الفصل بينهما، تجزئه للإسلام وإساءة إليه.

ثانياً: يرى المؤلف أن الاهتمام في فقه المعاملات ووضعه في أيدي المسلمين عامة، والتجار خاصة، يُعد واجباً شرعياً على العلماء والباحثين في العلوم الشرعية والاقتصادية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: وضع المؤلف الضوابط الشرعية مع سلامة الاستدلال، لكي يقي التاجر المسلم نفسه من الوقوع في المحرمات فضلاً عن الشبهات.

رابعاً: تناول المؤلف الضوابط الأخلاقية للتاجر المسلم في تجارته وسوقه، والتي تُعبر عن أثر الرقابة الذاتية لضميره وإيمانه الداخلي في سلوكه وتعامله.

إن الغاية من خلق الإنسان تحقيق مبدأ العبودية لله وحده، والاستخلاف في هذه الأرض يستوجب عمارتها بالخير والصالح ولهذا أشار القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلٰٓئِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَن يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَآءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ﴾ البقرة: ٣٠ وحقيقة الاستخلاف هو عمارة الأرض بما ينفع الناس كافة لقوله تعالى: ﴿هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ﴾ هود: ٦١.

كما أن الخالق سبحانه نهي عن الفساد في الأرض بأي شكل بعد أن وضع فيها سبيل الخير والصالح، فأرسل الرُّسل وأنزل الكتب ونهى عن الفساد لقوله تعالى: ﴿وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ﴾ الأعراف: ٥٦.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وَمِمَّا استجد في هذا الزمان تنوع واختلاف طرق التجارة والكسب والتنافس التجاري مع تقدم هائل في ثورة المعلومات بخلاف الماضي؛ ولأن التجارة هي عصب الحياة في الماضي والحاضر والمستقبل، فقد أصبح للتجارة دور بارز في ازدهار الحياة بكافة المجالات واشتد الإقبال عليها، ونظراً للتطور السريع الذي حدث عليها؛ اشتد التنافس بين التجار بل وتنوعت أساليب التنافس المتبعة في التجارة حتى أشكل على الناس بعض الأمور المتعلقة بالمنافسة التجارية، كما يجهل بعض التجار أحكام المنافسة التجارية، فاتبع البعض بعض الأساليب غير المشروعة ظناً منهم بمشروعيتها؛ وذلك لكثرة استعمالها من غير علم بمشروعيتها. والإسلام دين متكامل يصلح لكل زمان ومكان؛ من خلال تشريعاته العظيمة لكل ما تحتاجه البشرية في جميع شؤون الحياة لتسعد في الدنيا والآخرة؛ ولهذا فإن الإسلام يهتم بالجانب الاقتصادي عموماً والتجاري خصوصاً ووضع لكل منهما الخطوط العريضة، والضوابط التي تكفل تحقيق المصلحة للأمة؛ حيث أن أبرز خصائص الشريعة الإسلامية المرونة والواقعية، والقدرة على استيعاب كل ما يطرأ أو يُستجد على الناس لمعرفة وجه الصواب فيه. وقد كان النبي ﷺ يأكل ويشرب ويذهب إلى الأسواق بنفسه، ويرى ما يجري بين الناس من أمور التجارة، حتى أن المشركين اعترضوا عليه كما: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَذَا

الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الْأَسْوَاقُ لَوْلَا أَنْزَلَ إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا ﴿٧﴾ الفرقان: ٧، فكان ﷺ يرى ويتابع ما يجري في حياة الناس في التجارة، ثم يوجه الناس ويرشدهم ويبين لهم ما يجب عليهم في تجارتهم؛ فنهى عن الغش في حديث: أبي هريرة أن رسول الله ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللا، فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء، يا رسول الله. قال: أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس؟ من غش فليس مني<sup>(1)</sup>.

(1) صحيح مسلم: أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، دار الجيل - بيروت، مصورة من الطبعة التركية المطبوعة في استانبول سنة 1334هـ، كتاب الإيمان، باب: قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا، (ج1 ص 69) برقم: (102)، كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا. جامع الترمذي: محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، دار الغرب الإسلامي - بيروت - لبنان، 1996 م: 1998م، أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء في كراهية الغش في البيوع (ج 2 ص 582) برقم: (1315). صحيح ابن حبان: محمد بن حبان البُستي، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان، (ط:2) 1414 هـ - 1993م، كتاب البيوع - ذكر الزجر عن غش المسلمين بعضهم بعضا في البيع والشراء وما أشبههما من الأحوال، (ج11 ص 270) برقم: (4905). سنن الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى، (ت: 279 هـ)، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (ج1، 2)، ومحمد فؤاد عبد الباقي (ج 3)، وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج4، 5)، كتاب البيوع، باب: ما جاء في كراهية الغش في البيوع (ج3 ص 598)، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر، (ط:2)، 1395 هـ - 1975 م، عدد وقال الترمذي حديث أبي هريرة حسن صحيح والعمل على هذا عند أهل العلم، كرهوا الغش وقالوا: الغش حرام، تحقيق أحمد شاكر، دار إحياء التراث العربي، بيروت.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ونهى عن التدليس بقوله في حديث أبي هريرة رضى الله عنه قال: " لا تصروا الإبل والغنم <sup>(1)</sup>، فمن ابتاعها بعد فإنه بخير النظرين <sup>(2)</sup>، بعد أن يحتلبها: إن شاء أمسك، وإن شاء ردّها وصاعَ تمرٍ "، وفي لفظٍ لمسلم: " فهو بالخيار ثلاثة أيام <sup>(3)</sup> ". ونهى عن الاحتكار عن عمر بن عبد الله عن رسول الله ﷺ قال: " لا يحتكرُ إلاّ خاطئٌ <sup>(4)</sup> ".

(1) "ولا تصروا الإبل والغنم" من التصرية وهي الجمع ويقال صرى يصري تصرية وصراها يصريها تصرية فهي مصراة كغشائها بغشيتها تغشية فهي مغشاة وزكاها يزكيها تركية فهي مزكاة ومعناها لا تجمعوا اللبن في ضرعها عند إرادة بيعها حتى يعظم ضرعها فيظن المشتري أن كثرة لبنها عادة لها مستمرة ومنه قول العرب صريت الماء في الحوض أي جمعته.

(2) "بخير النظرين" يختار أنفع الرأيين له، "أمسك" ورضي بالبيع. "ثلاثا" ثلاثة أيام. "والتمر أكثر" هذا من كلام البخاري والمعنى أن التمر أكثر من الطعام أو المراد أن الروايات التي تذكر التمر أكثر عددا من التي لم يذكر فيها أو ذكر فيها الطعام بدله.

(3) صحيح مسلم، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (ت: 26 هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، في كتاب البيوع، باب: حكم بيع المصرة، (ج3، ص1158)، رقم: (1524).

(4) صحيح مسلم: المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، (ج3، ص1228)، رقم: (1605).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والنجش عن ابن عمر قال: "نهى النبي ﷺ عن النجش" متفق عليه<sup>(1)</sup> ونحو ذلك.

ونظراً لطبيعة الإنسان التي تحتاج إلى مقومات حياته، وحرصه على حب المال، وجمعه كما أخبر الله تعالى عن ذلك بقوله تعالى: ﴿وَتُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا﴾ الفجر: ٢٠.

ولأن النفس البشرية جُبِلَت على حب المال لدرجة الطمع والطغيان عن طريق التنافس التجاري ووسائله المشروعة وغير المشروعة تسعى لجمعه والحصول عليه.

وفي هذا الزمان الذي تطورت فيه وسائل الحياة، وتشابكت فيه مصالح الناس، وتتوعدت احتياجاتهم، وكثرت اهتماماتهم، بل وفست طباع بعضهم؛ ابتكر المبتطلون العديد من الأساليب أو الوسائل والحيل الخبيثة والمحرمة للكسب غير المشروع واختلط الحرام بالحلال في مختلف نواحي الحياة.

وَمِمَّا ظهر في هذا العصر موضوع المنافسة التجارية؛ حيث أخذ هذا الموضوع حيزاً واسعاً في الأسواق التجارية والتسويق الإلكتروني؛ مما جعل المؤلف بذل جهده في هذا الموضوع فكانت هذه الدراسة الموسومة بعنوان:

---

(1) صحيح البخاري: باب لا يبيع على بيع أخيه، ولا يسوم على سوم أخيه، حتى يأذن له أو يترك، (ج2، ص69)، رقم: (2140)، وصحيح مسلم: رقم: (2563)، (ج4، ص1985).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي "دراسة وصفية تحليلية"  
سائلاً الله تعالى الإخلاص والعون والتوفيق والسداد.

## أهمية الدراسة:

تكتسب هذه الدراسة أهمية خاصة للاعتبارات التالية:

- 1- المنافسة التجارية أصبحت أمراً واقعياً في حياتنا اليومية فلا نجد سوقاً يخلو من التنافس.
- 2- كثرة الأسئلة عن هذا الموضوع والجهل به وأحكامه مما يدل على وجود الحاجة إليه وبيان الأحكام الشرعية المتعلقة به.
- 3- بيان موقف الشريعة الإسلامية في المنافسة التجارية المعاصرة.
- 4- تعريف التجار بسماحة الشريعة وحفظ المال لمصلحة الأمة ومصلحة التجار أنفسهم.

## سبب اختيار موضوع الدراسة:

- 1- التطور الكبير الذي حدث ويحدث في أساليب المنافسة المتبعة في الأسواق دون النظر في الحكم الشرعي وضوابط المنافسة.
- 2- الانفتاح الكبير على العالم وما يحدث فيه من تنافس تجاري واسع واستخدام التقنيات الحديثة كالتسويق الإلكتروني والدعاية والإعلان وغيرها.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- بيان موقف الشريعة الإسلامية وما تملكه من أحكام وقواعد وضوابط المنافسة ما يكفل قيام سوق عادل في ظل منافسة تجارية مشروعة تُحقق السعادة للفرد والمجتمع والأمة.

4- التنبيه على ضرورة تفعيل الوسائل العقابية والقوانين ذات الصلة للحد من ممارسة الاحتكار ومنها التسعير العادل، والاستيراد من الخارج، وفرض عقوبات مناسبة تكفل العدالة المجتمعية.

5- مواجهة ما يحدث من تقييد لحركة الأسواق بسبب المنافسة غير المشروعة والتي هي نتيجة الاحتكار الخاطئ من بعض كبار رجال الأعمال للسلع الأساسية التي يحتاج إليها المجتمع.

6- الجهل بأحكام الشريعة الإسلامية من قبل بعض رجال المال والأعمال والشركات التجارية والمؤسسات المختلفة.

7- التأكيد على أن الشريعة الإسلامية صالحة لكل زمان ومكان وهي القادرة على تنظيم المعاملات والمنافسة التجارية أيًا كانت.

### أهداف الدراسة:

1- بيان موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية.

2- إبراز صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمان ومكان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- ذكر بعض صور البيوع المحرمة في الإسلام وعلاقتها بالمنافسة غير المشروعة.

4- إثراء المكتبة الإسلامية بمرجع يُبين فيه الضوابط الشرعية للمنافسة التجارية وصورها المعاصرة.

### مشكلة الدراسة:

يحاول المؤلف الإجابة على الأسئلة التالية:

- 1- ما المنافسة التجارية المشروعة وما أهدافها؟ وما أهميتها؟
- 2- ما ضوابط المنافسة التجارية المشروعة؟
- 3- ما موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية؟
- 4- ما الحكم الشرعي في المنافسة التجارية؟
- 5- ما مدى شرعية الصور المعاصرة للمنافسة التجارية؟
- 6- ما البيوع المحرمة التي تؤثر في المنافسة التجارية؟
- 7- ما الأساليب المتبعة لحماية المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي المعاصر؟

### الدراسات السابقة:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بعد البحث والسؤال لأهل الاختصاص لم أفد على رسالة علمية تناولت موضوع الدراسة بحسب علمي، وكل ما وُجد من دراسات تتعلق بالمنافسة التجارية؛ إنما تناولها أصحابها إما من وجهة نظر قانونية دون التطرق لأحكام الشريعة الإسلامية المتعلقة بها، أو من حيث أخلاقيات المنافسة التجارية ومن هذه الدراسات:

**الدراسة الأولى للباحث:** جلال مسعد زوجة محتوت بعنوان: مدى تأثر المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، جامعة مولود معمري تيزي، كلية الحقوق الجمهورية الجزائرية، 2012م. حيث تناول المؤلف فيها: ماهية الأسواق التنافسية، وتحديد الأسواق التنافسية، وكذا التبرير القانوني للاتفاقات المحظورة.

**الدراسة الثانية للباحث:** الأستاذ الدكتور علي محي الدين القره داغي بعنوان: المنافسة التجارية بين شركات التأمين التكافلي والتأمين التقليدي وأثر ذلك على صناعة الأمن التكافلي الإسلامي جامعة قطر.

**الدراسة الثالثة للباحث:** إياد محمد أحمد ملكاوي، بعنوان: المنافسة في الأسواق بين الشريعة والنظم المعاصرة وذلك من وجهة نظر اقتصادية، الجامعة الأردنية 1990م الأردن.

**الدراسة الرابعة:** المنافسة التجارية غير المشروعة وأحكامها في الفقه الإسلامي والواقع المعاصر سالة ماجستير للمؤلف عبد الملك بن إبراهيم التويجري.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدراسة الخامسة: دعوى المنافسة غير المشروعة في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في القانون الخاص مقدم من الطالبين: كافي أحمد/ علالي أحمد، عام 2016م - 2017م، إشراف: أ. د. رحمانى حسبية.

الدراسة السادسة: دعوى المنافسة غير المشروعة رسالة ماجستير، مقدمة من الباحثين: هناء قماري، ودليلة هداهدية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم القانونية والإدارية، إشراف: دكتور عصام نجاح، جامعة 8 ماي 1945م، عام 2013م - 2014م.

الدراسة السابعة: دعوى المنافسة غير المشروعة، رسالة ماجستير، من المؤلف قاسم الزعبي، جامعة اليرموك عام 2015م.

الدراسة الثامنة: المنافسة التجارية في الفقه الإسلامي وأثرها على السوق، رسالة ماجستير، مقدمة من الباحثة: أمل أحمد حمود الحاج حسن، عام 2012م.

الدراسة التاسعة: المنافسة التجارية غير مصنف، عبد العزيز بن محمد بن عبد الله الناصر.

الدراسة العاشرة: أسس النظر في التركيز في ضوء أحكام نظام المنافسة، عبد العزيز بن سعد الدغيثر.

وتميزت رسالتي بدراسة احكام المنافسة التجارية المشروعة وغير المشروعة من حيث الشروط والضوابط والصور المعاصرة كالإعلانات التجارية والمسابقات

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والهدايا والإسم التجاري وما يترتب عليه والجوائز وحماية المنافسة التجارية، من خلال القوانين، وكذا الجزاءات المترتبة للمنافسة غير المشروعة، وتطبيق القواعد الفقهية في المنافسة، والتي يجهل كثير من المنافسين أو جمهور المستهلكين لأحكامها.

## منهج الدراسة:

اقتضت طبيعة هذه الدراسة أن تأخذ المنهج التحليلي الإستقرائي الوصفي، وذلك من خلال عرض المسألة من خلال الأبحاث والدراسات والمواقع الإلكترونية ذات الصلة وأقوال العلماء الفقهاء وأدلتها مع ترجيح ما يتبين للمؤلف صوابه.

## عملي في البحث:

1- عزو الآيات القرآنية إلى مواقعها في كتاب الله تعالى بذكر السورة ورقم الآية.

2- تخريج الأحاديث النبوية الشريفة من كتب السنة المعتمدة والحكم عليه إن لم يكن موجوداً في الصحيحين مع ذكر المرجع الذي حكم على الحديث.

3- ذكر ترجمة مختصرة للأعلام الذين ورد ذكرهم في متن الدراسة وإحالة القارئ إلى مراجع ترجمتهم للاستفادة والاستزادة من ذلك.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

4- الرجوع إلى المصادر الأصلية للموضوع وجمع مادة الدراسة من الكتب المختلفة وعزو الآراء إلى أصحابها.

5- توثيق النقول توثيقاً علمياً بحيث يتم التوثيق كاملاً عند أول ذكر للمرجع: بداية بذكر اسم الكتاب ومؤلفه مع اسم المحقق إن وجد، إضافةً إلى الناشر وسنة النشر إن وجد والمطبعة والجزء والصفحة ورقم الحديث إن كان مرقماً، وإن كان الحديث في الصحيحين أو في أحدهما اكتفيت بتخريجه منهما أو أحدهما أحياناً، وإن لم يكن في أحدهما فمن كتب السنة الأخرى، وقد يُكتفى بذكر شهرة المؤلف وكتابه والجزء مع رقم الصفحة.

6- توضيح معاني الكلمات التي تحتاج إلى بيان.

7- لم يذكر المؤلف في هذه الدراسة البطاقة لكل المصادر الواردة في الهوامش خشية الإطالة.

8- ذكر أهم النتائج والتوصيات التي توصل إليها المؤلف في هذه الدراسة.

9- وضع الفهرس العام والذي يشمل: فهرس الآيات القرآنية الكريمة، فهرس الأحاديث النبوية الشريفة، فهرس الأعلام، فهرس المصادر والمراجع، أخيراً فهرس الموضوعات.

### هيكل الدراسة:

تتكون هذه الدراسة من مقدمة وخمسة فصول وخاتمة وفهارس.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تشتمل المقدمة على أهمية الدراسة، وسبب اختيار الموضوع، وأهداف الدراسة، ومشكلة الدراسات السابقة، ومنهج الدراسة، وعمل الباحث.

**الفصل الأول: التعريف بأحكام المنافسة التجارية: أهميتها، شروطها، أهدافها، وموقف الشريعة منها وفيه ثلاثة مباحث:**

**المبحث الأول: تعريف المنافسة التجارية وأحكامها والألفاظ ذات الصلة، وفيه خمسة مطالب.**

**المبحث الثاني: موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية وفيه أربعة مطالب:**

**المبحث الثالث: أهداف المنافسة التجارية وأهميتها وشروطها وفيه ثلاثة مطالب.**

**الفصل الثاني: المنافسة التجارية المشروعة وضوابطها وأحكامها في الفقه الإسلامي المعاصر**

**وفيه مبحثان:**

**المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية المشروعة وآدابها**

**المبحث الثاني: أحكام المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي**

**الفصل الثالث: أحكام المنافسة التجارية المشروعة المعاصرة**

**وفيه أربعة مباحث:**

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المبحث الأول: الدعاية والإعلان التجاري.

المبحث الثاني: الجوائز التجارية المعاصرة وأحكامها.

المبحث الثالث: المسابقات التجارية وأحكامها

المبحث الرابع: الهدايا الترويجية التجارية وضوابطها الشرعية وأحكامها.

الفصل الرابع: المنافسة التجارية غير المشروعة وأحكامها في الفقه

الإسلامي والواقع المعاصر وشروطها وفيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية غير المشروعة وفيه ثلاثة مطالب.

المبحث الثاني: أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الفقه الإسلامي

وفيه تسعة مطالب.

المبحث الثالث: أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الواقع

المعاصر وفيه خمسة مطالب.

المبحث الرابع: موقف الفقه الإسلامي من دعوى المنافسة غير المشروعة

وشروطها وفيه ثلاثة مطالب.

الفصل الخامس: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي

والواقع المعاصر وفيه مبحثان:

المبحث الأول: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي وفيه

ثلاثة مطالب.



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

المبحث الثاني: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الواقع المعاصر  
وفيه خمسة مطالب.

الخاتمة: وفيها أهم النتائج والتوصيات والمقترحات.

## الفصل الأول

**أحكام المنافسة التجارية، أهميتها،  
شروطها، أهدافها، وموقف الشريعة  
منها**

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: تعريف المنافسة التجارية  
وأحكامها والألفاظ ذات الصلة

المبحث الثاني: موقف الشريعة الإسلامية  
من المنافسة التجارية.

المبحث الثالث: أهداف المنافسة التجارية  
وأهميتها وشروطها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

	<p>المبحث الأول</p> <p>تعريف المنافسة التجارية وأحكامها والألفاظ ذات الصلة</p> <p>وفيه خمسة مطالب</p> <p>المطلب الأول: تعريف الحكم الشرعي وأقسامه</p> <p>المطلب الثاني: تعريف المقصود بالواقع المعاصر.</p> <p>المطلب الثالث: تعريف المنافسة لغةً واصطلاحاً.</p> <p>المطلب الرابع: تعريف التجارة لغةً واصطلاحاً.</p> <p>المطلب الخامس: الألفاظ ذات الصلة.</p>	
--	--	--

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### تعريف الحكم الشرعي وأقسامه

أولاً: لغةً: الأحكام: جمع حكم وهو: القضاء وأصل معناه: المنع، يُقال: حكمتُ عليه بكذا إذا منعتَه من خلافه، فلم يقدر على الخروج من ذلك، ويُقال حُكِمَ الله: أي قضاؤه بأمر والمنع من مخالفته<sup>(1)</sup>.

وقيل هو المنع والقضاء، يقال: حكمت عليه بكذا: أي منعتَه من خلافه، وحكمت بين الناس: قضيت بينهم وفصلت، ومنه حكمة اللجام، وهو: ما أحاط بحنكي الدابة، سميت بذلك لأنها تمنعها من الجري الشديد، وهي أيضاً حديدة في اللجام تكون على أنف الفرس وحنكه تمنعه من مخالفة راحبه، ومنه الحكمة، لأنها تمنع صاحبها عن أخلاق الأراذل والفساد<sup>(2)</sup>.

الحكم: مَعْرُوفٌ حَكَمَ يَحْكُمُ حُكْماً، وَالله عز وجل الْحَاكِمُ الْعَدْلُ وَالْحَكْمُ الْعَدْلُ فِي حُكْمِهِ.

وَأَحْكَمْتُ الرَّجُلَ وَحُكْمَتُهُ عَن كَذَا وَكَذَا أَي مَنَعْتُهُ عَنْهُ.

---

(1) الإحكام في أصول الأحكام: أبو الحسن سيد الدين علي بن أبي علي بن محمد بن سالم الثعلبي الأمدى (ت: 631هـ)، تحقيق: عبد الرزاق عفيفي، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - لبنان، (ج: 1 ص 95).

(2) القاموس المحيط: (ج 1 ص 9).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والحكم: العلم والفقه ومنه قوله تعالى: ﴿يَنْخِجْنَ خُذْ الْكِتَابَ بِقُوَّةٍ وَأَيِّنْهُ لَكُمْ صَيِّبًا﴾ مريم: ١٢، أي علما وفقها، والحكم أيضا: القضاء بالعدل، قال تعالى ﴿الرَّكَتَبُ أَهْكَمَتْ أَيْنَهُ ثُمَّ فَصَّلَتْ مِنْ لَدُنْ حَكِيمٍ خَيْرٍ﴾ هود: ١، فإن التفسير جاء أنه أحكمت آياته، بالأمر والنهي والحلال والحرام، ثم فصلت بالوعد والوعيد، والمعنى والله أعلم أن آياته أحكمت وفصلت بجميع ما يحتاج إليه من الدلالة على توحيد الله وتثبيت نبوة الأنبياء وشرائع الإسلام<sup>(١)</sup>.

الحكم الشرعي اصطلاحاً: الحكم الشرعي يستدعي حاكماً ومحكوماً فيه ومحكوماً عليه، الحاكم: هو الله تعالى، ولا حكم إلا ما حكم به، ومن صفات الله: الحكم، والحكيم والحاكم وهو أحكم الحاكمين.

الحكم: هو عبارة عن خطاب الشارع المتعلق بأفعال المكلفين بالإقتضاء أو التخيير أو الوضع<sup>(٢)</sup>.

---

(1) تهذيب اللغة، محمد بن أحمد بن الأزهر الهروي، أبو منصور (ت: 370هـ)، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي - بيروت، (ط: 1)، سنة، 2001م، (ج 4 ص 68).

(2) الإبهاج في شرح المنهاج، منهاج الوصول إلي علم الأصول للفاضل البيضاوي (ت: 785هـ)، المؤلف: تقي الدين أبو الحسن علي بن عبد الكافي بن علي بن تمام بن حامد بن يحيى السبكي وولده تاج الدين أبو نصر عبد الوهاب، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، عام النشر: 1416هـ - 1995 م، (ج 1 ص 43).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فالطلب إما للفعل أو للترك وكل واحد منهما إما جازم أو غير جازم، ويسمى الواجب، وما تعلق بالطلب الجازم للترك فهو الحُرمة، وما تعلق بغير الجازم فهو الكراهة.

وان لم يكن متعلقا بطلب الاقتضاء فهو للإباحة، وما يتعلق به فهو الحكم الوضعي كالصحة والبطلان وكون الفعل عبادة وقضاء وأداء وعزيمة ورخصة إلى غير ذلك.

أقسام أحكام التكليف خمسة:

واجب، ومندوب، ومباح، ومكروه، ومحظور.

وجه هذه القسمة: أن خطاب الشرع إما أن يرد بطلب الفعل، أو الترك، أو التخيير بينهما.

فالذي يَرِدُ بطلب الفعل يسمّى أمر، فإن اقترن به إشعار بعدم العقاب على الترك فهو ندب، والا فيكون للوجوب.

والذي يرد باقتضاء الترك يسمّى نهى، فإن أشعر بعدم العقاب على الفعل يُسمّى مكروه، والا محظور<sup>(1)</sup>.

---

(1) روضة الناظر وجنة المناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ففي قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ المائدة: ١، هذا خطاب طلب من الشارع متعلق بالإيفاء بالعقود طلبا لفعله.

وللحكم الشرعي تعريف عند الفقهاء، وآخر عند الأصوليين، والسبب في هذا الاختلاف: تعريف الحكم عند الأصوليين: يعرفونه بما يفيد أنه طلب الشارع الذي يبين صفة الفعل الصادر من المكلف، كقوله تعالى: ﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاكِعِينَ﴾ البقرة: ٤٣، خطاب الله تعالى الذي بين صفة هي الوجوب لفعل صادر عن المكلف وهو الصلاة وأداء الزكاة.

تعريف الحكم عند الفقهاء: يعرفونه بما يفيد أنه أثر ذلك الطلب.

فقوله تعالى: ﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاكِعِينَ﴾ البقرة: ٤٣، هو الأثر المترتب على خطاب الله تعالى، أو هو: مدلول الخطاب الشرعي وأثره.

وقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا يَسْخَرُونَ مِنْ قَوْمٍ عَسَىٰ أَنْ يَكُونُوا خَيْرًا مِنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّنْ نِّسَاءِ عَسَىٰ أَنْ يَكُنَّ خَيْرًا مِنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنْفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا﴾ الحجرات: ١١، هذا خطاب من الشارع متعلق بالسخرية طلبا لتركها، وقوله سبحانه: ﴿وَلَا يَحِلُّ لَكُمْ أَنْ

---

الشهير بابن قدامة المقدسي (ت: 620هـ)، مؤسسة الريان، (ط: 2) 1423هـ-2002م، (ج1 ص98).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تَأْخُذُوا مِمَّا آتَتْكُمْ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا أَنْ يَخَافَ أَنْ يُفْسِدَ كَيْدًا مِنْ رَبِّهِ ۚ وَالَّذِينَ كَفَرُوا هُمْ أَكْثَرُ فَاسِدِينَ ﴿٢٢﴾ البقرة: ٢٢، هذا خطاب من الشارع متعلق بأخذ الزوج بدلاً<sup>(١)</sup> من زوجته نظير تطليقها تخييراً فيه.

عن سعيد بن المسيب، أن رسول الله ﷺ قال: " لا يرث قاتل من دية من قتل"<sup>(٢)</sup>، وفي رواية: عن الشعبي قال: قال عمر: " لا يرث القاتل خطأ ولا عمدا"<sup>(٣)</sup>.

وحديث ليث عن طاوس قال ﷺ: "لا يرث القاتل"<sup>(٤)</sup> هذا خطاب من الشارع متعلق بالقتل وضعاً له مانعاً من الإرث، لعله هي أن قتله فيه استعجال الشيء

---

(١) أي طلب تعويض مادي.

(٢) السنن الكبرى للبيهقي: اسم أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي، مجلس دائرة المعارف العمانية بحيدر آباد الدكن - الهند، (ط: ١) 1352: 1355هـ، أخرجه البيهقي في "سننه الكبير" (ج 6 ص 219) برقم: (12364)، (كتاب الفرائض باب: لا يرث القاتل).

(٣) سنن الدارقطني: أبو الحسن علي بن عمر الدارقطني، كتاب السير، بقية الفرائض. مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان، (ط: ١) 1424 هـ - 2004م، والدارقطني في "سننه" (ج 5 ص 211) برقم: (4212)

(٤) نيل الأوطار، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: 1250 هـ)، باب: امتناع الإرث باختلاف الدين وحكم من أسلم على ميراث قبل أن يُقسم، تحقيق: عصام الدين الصبابي، دار الحديث، مصر، (ط: ١)، 1413هـ - 1993م، ص 89، بزيادة لفظ: لا يرث القاتل شيئاً، فتح المنان شرح وتحقيق كتاب الدارمي أبي محمد عبد الله بن عبد الرحمن المسمي: المسند الجامع، أبو



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عاصم، نبيل بن هاشم بن عبد الله بن أحمد بن عبد الله بن أحمد بن محمد الغمري، دار البشائر الإسلامية - المكتبة المكية، (ط:1)، 1419هـ - 1999 م، باب: ميراث القاتل، (ج10، ص229). السنن الكبرى للبيهقي: اسم أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي، مجلس دائرة المعارف العمانية بحيدر آباد الدكن - الهند، (ط:1)، 1352: 1355هـ، من حديث: عمرو بن شعيب، عن أبيه، عن جده قال: قال رسول الله ﷺ: "لَيْسَ لِقَاتِلٍ مِنَ الْمِيرَاثِ شَيْءٌ"، كتاب قتال أهل البغي - جماع أبواب الرعاة - باب العادل يقتل الباغي أو الباغي يقتل العادل وهو وارثه لم يرثه ويرثه غير القاتل من ورثته، رقم: (16875)، (ج8 ص186). وله شواهد من حديث أبي هريرة الدوسي، وحديث عمر بن الخطاب، وحديث عروة بن الزبير، وحديث عبد الله بن عباس، وحديث علي بن أبي طالب، وحديث سعيد بن المسيب، وحديث الزهري، وحديث عطاء بن أبي رباح، وحديث إبراهيم النخعي، وحديث الحسن البصري، وحديث محمد بن جبير بن مطعم النوفلي، وحديث الحكم بن عتيبة الكندي، وحديث القاسم بن محمد بن أبي بكر الصديق، وحديث طلوس بن كيسان، وحديث محمد بن سيرين، وحديث مجاهد بن جبر المخزومي، وحديث سفیان الثوري، وحديث عبيدة بن عمرو السلماني، وحديث عمرو بن شعيب، وحديث زيد بن ثابت الأنصاري، وحديث قتادة بن دعامة، وحديث عدي بن زيد الجذامي، وحديث عبد الله بن مسعود، وحديث زيد بن أرقم الأنصاري، وحديث شريح بن الحارث الكندي، وحديث أحد الصحابة، وأخرجه أهل السنن وغيرهم بعدة روايات وألفاظ في المتابعات والشواهد، سنن أبي داود رواية، مسند الدارمي روايتان، سنن البيهقي الكبرى ست روايات، سنن الدارقطني رواية، مسند أحمد رواية، المطالب العالبيه رواية، مصنف عبد الرزاق أربع روايات، مصنف ابن أبي شيبة عشر روايات، شرح معاني الآثار رواية، والحديث: قال الألباني: وسليمان بن موسى هو الأموي الدمشقي، صدوق فقيه في حديثه بعض لين، وخط قبل موته بقليل، ومحمد بن راشد هو المكحولي الدمشقي، وهو صدوق يهم، كما في "التقريب"، فهذا الإسناد إلى عمرو بن شعيب إن لم يكن حسناً لذاته، فلا أقل من أن يكون حسناً لغيره برواية إسماعيل بن عياش، وأما بقية الإسناد فهو حسن فقط للخلاف المعروف في رواية عمرو بن شعيب

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قبل أوانه فيرد عليه قصده ويعاقب بحرمانه، بقتله الموصي له للموصي توجد فيه هذه العلة فيقاس بقتل الوارث مورثه، ويمنع القاتل للموصي من استحقاق الموصي به له<sup>(1)</sup>.

فنفس النص الصادر من الشارع الدال على طلب أو تخيير أو وضع هو الحكم الشرعي في اصطلاح الأصوليين، وهذا يوافق اصطلاح القضائيين الآن؛

عن أبيه عن جده، وأما الحديث نفسه، فهو صحيح لغيره، فإن له شواهد يتقوى بها منها حديث عمر الذي قبله، ومنها: عن أبي هريرة أن رسول الله ﷺ قال: "القاتل لا يرث"، أخرجه الترمذي (2ج ص14)، وابن ماجه، رقم: (2645 - 2735)، والدارقطني وابن عدى في "الكامل" (ج 15 ص1)، والبيهقي من طريق إسحاق بن عبد الله بن أبي فروة عن ابن شهاب عن حميد بن عبد الرحمن بن عوف عن أبي هريرة به، وقال الترمذي: "هذا حديث لا يصح، لا يعرف إلا من هذا الوجه، وإسحاق بن عبد الله بن أبي فروة، وقد تركه بعض أهل الحديث منهم أحمد بن حنبل"، وقال البيهقي: "إسحاق بن عبد الله لا يحتج به، إلا أن شواهد تقويه"، ومنها عن ابن عباس وهو المذكور في الكتاب، قال الألباني: إذاً فإن البيهقي كذلك يحسنه والمتأمل يجد أن الحديث بشواهد مرفوعة كانت أو موقوفة يتقوى والله أعلم. والحديث: صححه الألباني: صحيح الجامع الصغير وزاداته: أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني (ت: 1420هـ)، المكتب الإسلامي، (ج2 ص817)، برقم: (4436)، وفي الإرواء، رقم: (1671-1672).

(1) علم أصول الفقه وخلاصة تاريخ التشريع: عبد الوهاب خلاف (ت: 1375هـ)، مطبعة المدني «المؤسسة السعودية بمصر»، (ص53).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فهم يريدون بالحكم نفس النص الذي يصدر من القاضي؛ ولهذا يقولون: منطق الحكم كذا يقولون: أجلت القضية للنطق بالحكم.

وقولهم: أو التخيير هو الإباحة فصارت الأحكام التكليفية خمسة، واجب، ومندوب، ومباح، ومكروه، ومحظور، وهي كذلك عند الجمهور، وقولهم أو الوضع أي: جعل الشيء سببا كالسرقة سبب في القطع، أو شرطا فتنرتب عليه آثاره، أو فاسدا فالأحكام الشرعية بين القطعية والظنية:

الأحكام الشرعية: منها ما هو قطعي ومنها ما هو ظني فالقطعي قسمان:

الأول: قسم يكفر جاحده وهو المعلوم من الدين بالضرورة؛ كوجوب الصلاة والزكاة وحرمة الزنا.

الثاني: وقسم لا يكفر جاحده، وتتحقق القطعية فيه بأحد أمرين:

بالإجماع: ويكون لا سند له غيره كإجماعهم على أن الرق من موانع الإرث، ولم يكفر جاحده للاختلاف الشديد في مسائل الإجماع وقوعه - وجوازه، بالتواتر: عند قوم وعدمه عند آخرين كالبسملة آية من أول كل سورة.

والظني: وهو كل حكم دلّ عليه الظني الثبوت أو الدلالة، وهو كثير جدا في الفروع، وله أثر عظيم في اجتهاد الأمة، ومن فوائده العظيمة:

1- تحقيق رحمة الأمة بتوسيع الأمر على أفرادها من خلال الفقهاء، حتى يأخذ كل فرد ما يلائمه، ما لم يكن بلغ درجة الاجتهاد.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد عني عدد من العلماء بهذه الفائدة فصنف فيها أبو عبد الله الدمشقي رحمة الأمة في اختلاف الأئمة، والشيخ عبد الوهاب الشعراني الميزان الكبرى.

2- ما قدمه علماء الأمة من مسائل فقهية فرضية تفيد بشدة في واقعنا المعاصر سواء بأحكام أم بطرق معالجة الفقهاء فيها لعملية استنباط الأحكام.

**والحكم الشرعي:** يشمل الأدلة الشرعية الأخرى من إجماع أو قياس أو غيرها لأن سائر الأدلة الشرعية غير النصوص عند التحقيق تعود إلى النصوص، فهو في الحقيقة خطاب من الشارع ولكنه غير مباشر، فكل دليل شرعي تعلق بفعل من أفعال المكلفين، طلبا أو تخييرا أو وضعاً فهو حكم شرعي في اصطلاح الأصوليين.

**والحكم الشرعي ينقسم إلى قسمين:**

1- حكم تكليفي.

2- حكم وضعي.

**فالحكم التكليفي:** هو ما اقتضى طلب فعل من المكلف، أو كفه عن فعله أو تخييره بين فعل والكف عنه.

فمثال ما اقتضى طلب فعل من المكلف قوله تعالى: ﴿ خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴾ التوبة: ١٠٣، وقوله تعالى: ﴿ وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا ﴾ آل عمران: ٩٧،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ المائدة: ١، وغير ذلك من النصوص التي تطلب من المكلف أفعالاً.

ومثال ما اقتضى طلب الكف عن فعل، قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا يَسْخَرَرِ قَوْمٌ مِّن قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا فَسَاءٌ مِّن سَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ﴾ الحجرات: ١١، وقوله تعالى: ﴿وَلَا تَقْرَبُوا الزِّنَىٰ إِنَّهُ كَانَ فَحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا﴾ (٣٢) وَلَا تَقْتُلُوا النَّفْسَ الَّتِي حَرَّمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ﴾ الإسراء: ٣٢ - ٣٣، وقوله تعالى: ﴿حُرِّمَتْ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةُ وَالدَّمُ وَلَحْمُ الْخِنزِيرِ وَمَا أُهْلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَفَقَةُ وَالْمَوْفُقَةُ وَالْمَمْرُؤَةُ وَالنَّطِيعَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَن تَسْنَقُوا بِالْأَزْكَرِ ذَلِكُمْ فَسُقُ﴾ المائدة: ٣، وغير ذلك من النصوص التي تطلب من المكلف الكف عن أفعال.

ومثال ما اقتضى تخيير المكلف بين فعل والكف عنه، قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ المائدة: ٢، وقوله تعالى: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (١٠) الجمعة: ١٠، وقوله تعالى: ﴿وَإِذَا ضَرَبْتُمْ فِي الْأَرْضِ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

نَقُصُّوْا مِنْ الصَّلَاةِ ﴿ النساء: ١٠١، وغير ذلك من النصوص التي تقتضي تخيير المكلف بين فعل الشيء والكف عنه.

وانما سمي هذا النوع الحكم التكليفي لأنه يتضمن تكليف المكلف بفعل أو كف عن فعل أو تخييره بين فعل والكف عنه. ووجه التسمية ظاهر فيما طلب به من المكلف فعل أو الكف عنه. وأما ما خير به المكلف بين فعل والكف عنه فوجه تسميته تكليفاً غير ظاهر، لأنه لا تكليف فيه ولهذا قالوا: إن إطلاق الحكم التكليفي عليه من باب التغليب.

الحكم الوضعي: فهو ما اقتضى وضع شيء سببا لشيء، أو شرطاً له، أو مانعاً منه.

فمثال ما اقتضى وضع شيء سببا لشيء قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا قُمْتُمْ إِلَى الصَّلَاةِ فَاغْسِلُوا وُجُوهَكُمْ وَأَيْدِيَكُمْ إِلَى الْمَرَافِقِ وَامْسَحُوا بِرُءُوسِكُمْ وَأَرْجُلَكُمْ إِلَى الْكَعْبَيْنِ﴾ المائدة: ٦، اقتضى وضع إرادة إقامة الصلاة سببا في إيجاب الوضوء.

وقوله تعالى: ﴿وَالسَّارِقُ وَالسَّارِقَةُ فَاقْطَعُوا أَيْدِيَهُمَا جِزَاءً بِمَا كَسَبَا نَكَالًا مِنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ﴾ المائدة: ٣٨، اقتضى وضع السرقة سببا في إيجاب قطع يد

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السارق، وقول الرسول ﷺ: " من قتل قتيلا له عليه بينة، فله سلبه"<sup>(1)</sup>، اقتضى وضع قتل القتل سببا في استحقاق سلبه، وغير ذلك من النصوص التي اقتضت وضع أسباب لمسيبات.

ومثال ما اقتضى وضع شيء شرطا لشيء، قوله تعالى: ﴿وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَى سَبِيلٍ﴾ آل عمران: ٩٧، اقتضى أن استطاعة السبيل إلى البيت شرط لإيجاب حجه.

وقوله: ﷺ: " عن ابن مسعود، قال: "لا نكاح إلا بولي وشاهدين"، اقتضى أن حضور الشاهدين شرط لصحة الزواج.

ومثال ما اقتضى جعل شيء مانعا من شيء، قوله ﷺ: "ليس للقاتل ميراث"<sup>(2)</sup>، اقتضى جعل قتل الوارث مورثه مانعا من إرثه.

---

(1) صحيح البخاري: كتاب فرض الخمس، باب: من لم يخمس الأسلاب، ومن قتل قتيلا فله سلبه من غير أن يخمس، وحكم الإمام فيه، (ج 4 ص 92)، صحيح مسلم: باب: استحقاق القاتل سلب القتل، كتاب الجهاد والسير، (ج 3 ص 1370)، رقم: (1751). صحيح مسلم: أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، دار الجيل بيروت، (مصورة من الطبعة التركية المطبوعة في إستانبول سنة 1334 هـ)، كتاب الجهاد والسير، باب استحقاق القاتل سلب القتل، (ج 5 ص 147) برقم: (1751).

(2) شرح سنن أبي داود: شهاب الدين أبو العباس أحمد بن حسين بن علي بن رسلان المقدسي الرملي الشافعي (ت: 844 هـ)، تحقيق: عدد من الباحثين بدار الفلاح بإشراف خالد الرباط، دار الفلاح

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وانما سُمّي الحكم الوضعي، لأن مقتضاه وضع أسباب لمسببات، أو شروط لمشروطات، أو موانع من أحكام<sup>(1)</sup>.

**الخلاصة:** أقسام الحكم التكليفي ينقسم الحكم التكليفي إلى خمسة أقسام:

1-الإيجاب: وهو ما اقتضى طلب فعل، فإن كل اقتضاؤه له على وجه الحتم والإلزام فهو الإيجاب، وأثر الوجوب، والمطلوب فعله هو الواجب، مثال

للبحث العلمي وتحقيق التراث، الفيوم - جمهورية مصر العربية، (ط:1)، 1437 هـ - 2016 م، (الأخير فهارس)، باب: بيان مواضع قسم الخمس وسهم ذوي القربى، (ج2، ص694)، وفي سنن الترمذي: (ج4، ص425)، رقم: (2109)، صححه الالباني، صحيح الجامع الصغير وزياداته، أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني (ت: 1420 هـ)، المكتب الإسلامي، (ط:2)، 1395 هـ - 1975 م، (ج2، ص954)، رقم(5420)، وفي الارواء رقم(1671)، (1032)، واخرجه ابن ماجه: في سنن ابن ماجه: ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد (ت: 273 هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي، (ج2، ص913)، رقم(2735)، وصححه الالباني، واخرجه البيهقي: في السنن الكبرى: أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي (384 - 458 هـ)، تحقيق: الدكتور عبد الله بن عبد المحسن التركي، مركز هجر للبحوث والدراسات العربية والإسلامية (الدكتور. عبد السند حسن يمامة)،(ط:1)، 1432 هـ - 2011 م، (ج12 ص453)، رقم(12368)، أورده بلفظ: ليس للقاتل من الميراث شيء.

(1) علم أصول الفقه: عبد الوهاب خلاف (المتوفى: 1375هـ)، القسم الثاني، (ج1، ص100)، مكتبة

الدعوة - شباب الأزهر الطبعة: الثامنة لدار القلم.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ذلك وجوب الصيام في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُتِبَ عَلَيْكُمُ الصِّيَامُ كَمَا كُتِبَ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِكُمْ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ﴾ البقرة: ١٨٣.

2- والندب: وهو ما كان اقتضاؤه له ليس على وجه الحتم والإلزام فهو الندب؛ وأثره الندب، والمطلوب فعله هو المندوب، مثال ذلك قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُتُم بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُتِبُوهٗ﴾ البقرة: ٢٨٢، فإن الأمر بكتابة الدين للندب لا للإيجاب بدليل القرينة التي في الآية نفسها، وهي قوله تعالى: ﴿فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ﴾ البقرة: ٢٨٣، فإنها تشير إلى أن الدائن له أن يثق بمدينة ويأتمنه من غير كتابة الدين عليه،

1- والتحريم: وهو ما اقتضى طلب كف عن فعل فإن كان اقتضاؤه على وجه التحتم والإلزام فهو التحريم وأثر الحرمة، والمطلوب الكف عن فعله هو المحرم.

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْحُرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ المائدة: ٩٠، والأمر بالاجتناب مقترنا بذكر نهى التحريم.

2- والكراهة: وهو ما كان اقتضاؤه له ليس على وجه الحتم والإلزام فهو الكراهة، وأثره الكراهة، والمطلوب الكف عن فعله فهو المكروه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إذا ورد أن الله كره لكم كذا، أو كان منهيا عنه، واقترن النهي بما يدل على أن النهي لكرهية لا للتحريم، مثل: قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنْ أَشْيَاءٍ إِنْ بُدِّ لَكُمْ فَسُؤْلُكُمْ وَإِنْ تَسْأَلُوا عَنْهَا حِينَ يُنَزَّلُ الْقُرْآنُ بُدِّ لَكُمْ عَمَّا أَكَّ اللَّهُ عَنْهَا وَاللَّهُ غَفُورٌ حَلِيمٌ﴾ المائدة: ١٠١.

3- والإباحة: وهو ما اقتضى تخيير المكلف بين فعل شيء وتركه فهو الإباحة، وأثره الإباحة، والفعل الذي خير بين فعله وتركه هو المباح. وثبتت إباحة الفعل بالنص الشرعي على إباحته، كما نص الشارع على أنه لا إثم في الفعل، فيدل بهذا على إباحته كقوله تعالى: ﴿فَإِنْ خِفْتُمْ أَلَّا يَمْلَأَ اللَّهُ وَجْهَكُمْ وَالْأَرْضَ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا فِي مَا أَفْتَدْتُم بِهِ﴾ البقرة: ٢٢٩، وكقوله سبحانه: ﴿وَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي مَا عَرَضْتُمْ بِهِ مِنْ خُطْبَةِ النِّسَاءِ أَوْ أَكْنَنْتُمْ فِي أَنْفُسِكُمْ﴾ البقرة: ٢٣٥، وكما إذا أمر الشارع بفعل ودلت القرائن على أن الأمر للإباحة كقوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى﴾ المائدة: ٢، وكقوله سبحانه: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا أَنَّ اللَّهَ كَبِيرٌ أَلَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ الجمعة: ١٠، وكقوله: ﴿يَبْنَى مَادَمَ حُدُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ الأعراف: ٣١، وتارة تثبت إباحة الفعل بالإباحة الأصلية، فإذا لم يرد من الشارع نصل على حكم العقد أو التصرف أو أي فعل، ولم يقم دليل شرعي آخر على حكم فيه، كان هذا العقد أو التصرف أو الفعل مباحا بالبراءة الأصلية لأن الأصل في الأشياء الإباحة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### تعريف الواقع المعاصر

أولاً: **الواقع لغة:** "وقع" الواو والقاف والعين أصل واحد يرجع إليه فروعُه، يدل على سقوط شيء، يقال: وقع الشيء وقوعاً فهو واقع، والواقعة: القيامة ومنه قوله تعالى: ﴿إِذَا وَقَعَتِ الْوَاقِعَةُ﴾ الواقعة: ١، لأنها تقع بالخلق فتغشاهم<sup>(1)</sup>.

يُفيد الفعل الثلاثي "وَقَعَ"، واشتقاقاته "يقع، وقعاً، ووقوعاً، السقوط، وانزال الشيء على الشيء، وهذا ما يُفيده في الكلام حقيقة، كأن تقول: وقع الطير على أرض أو شجر، أو وقع المطر على الأرض، أو وقعت الدواب؛ أي "ريضت على الأرض".

وَقَعَ من يَقَع، قَعٌ، وَقَعًا وُوقُوعًا، فهو واقع، والمفعول موقع عليه، وَقَعَ الأمرُ: تمَّ، وَقَعَ الحقُّ: ثَبِتَ، بان وظهر، وَقَعَتِ الإبلُ: بَرَكَتْ، واقع الشيء: وَقَعَ فيه، دخل فيه، ومنه قوله تعالى: ﴿وَرَأَى الْمُجْرِمُونَ النَّارَ فَظَنُّوا أَنَّهُمْ مُوَافِعُوهَا وَلَمْ يَجِدُوا عَنْهَا مَصْرِفًا﴾ الكهف: ٥٣، واقعون فيها<sup>(2)</sup>.

---

(1) معجم مقاييس اللغة: أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي، أبو الحسين (المتوفى 395هـ)، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، عام النشر: 1399هـ - 1979م، (ج6 ص134).

(2) معجم اللغة العربية المعاصرة، د أحمد مختار عبد الحميد عمر (المتوفى، 1424هـ) بمساعدة فريق عمل، عالم الكتب، (ط:1)، 1429هـ - 2008م، (ج3 ص2480).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لم تُعرّف اللغة العربية مفهوم الواقع كمفهوم مجازي حديث، يدل على ما يدل عليه عند سماعه لدى الإنسان العربي المعاصر، وان اشترك مع المعنى القديم في شيء من معناه الحديث.

أما في الاستخدام المجازي، فَوَقَعَ بمعنى: حصول الشيء وثبوته، كالقول: وقع الحق، أي: ثبت، ووقع الحق عليه، أي: ثبت، ووقع في الشرك: حصل فيه.

ومن هنا فمفردة الواقع ضمن هذا السياق المجازي تعني: الحاصل ومنها النازل، ومنها كلمة الواقعة؛ أي: النازلة، ووقائع؛ أي: نوازل، وقال الراغب "وَالْوَأَقَةُ لَا تَقَالُ إِلَّا فِي الشَّدَّةِ وَالْمَكْرُوهِ، وَقَدْ عُرِفَتِ الْوَقَائِعُ عِنْدَ الْعَرَبِ "أَيَّامَ الْعَرَبِ"، وَدَلَّتِ الْوَأَقَةُ عَلَى "الْنازلة من صنوف الدهر"، وبهذا سَمَّى الْقُرْآنُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ بِالْوَأَقَةِ فِي قَوْلِهِ تَعَالَى:

﴿فَيَوْمَئِذٍ وَقَعَتِ الْوَاقِعَةُ﴾ الحاقة: ١٥، أي: القيامة بما فيها من شِدَّةٍ وَأَهْوَالٍ.

ثانياً: الواقع اصطلاحاً:

من خلال البحث عن تعريف الواقع اصطلاحاً من حيث المفهوم لم يتعرض له الفقهاء، أي انه ليس له دلالة إصلاحية، مع أن كثير منهم أشار إلى أهمية فهمه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يقول ابن القيم: "ولا يتمكن المفتي ولا الحاكم من الفتوى، والحكم بالحق إلا بنوعين من الفهم: أحدهما فهم الواقع وافقه فيه واستنباط حقيقة ما وقع من القرائن والأمارات والعلامات، حتى يحيط به علماً.

الثاني: فهم الواجب في الواقع، وهو فهم حكم الله الذي حكم به في كتابه، أو على لسان رسوله في هذا الواقع، ثم يطبق أحدهما على الآخر، فمن بذل جهده واستقرغ وسعه في ذلك لم يُعدم أجرين أو أجراً، فالعالم من يتوصل بمعرفة الواقع، والتفقه فيه إلى معرفة حكم الله ورسوله<sup>(1)</sup>، وهذا ليس تعريفاً اصطلاحياً عند ابن القيم.

عرفه النجاري بقوله: "المقصود بالواقع: الأفعال الإنسانية التي يُراد منها تنزيل الأحكام عليها وتوجيهها بحسبها"<sup>(2)</sup>. ويقول أيضاً: "نعني بالواقع ما تجري عليه حياة الناس في مجالاتها المختلفة، من أنماط المعيشة، وما تستقر عليه من عادات وتقاليد واعراف، وما يستجد فيها من نوازل وأحداث".

---

(1) ابن القيم، محمد بن أبي بكر، إعلام الموقعين عن رب العالمين، تحقيق: صدقي العطار، بيروت، دار الفكر، 1999م، ج 1 ص 87).

(2) عبد المجيد النجار، خلافة الإنسان بين الوحي والعقل، فيرجينيا، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، سنة، 1993م، (ص 112).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويخلص المؤلف من خلال التعريفين السابقين أن الواقع من حيث اللغة أنه عام، ومن التعريف الثاني، باعتبار بيان الأحكام خص بالتعريف الأول، إذ أن الأحكام التكليفية تتعلق بأفعال المكلفين.

مفهوم الواقع في هذا البحث: الواقع ينقسم إلى قسمين:

**الأول:** ماله تأثير في الإعتبار الشرعي.

**الثاني:** ما لا تأثير له في الإعتبار الشرعي، وهو المتعلق بلإجتهد التطبيق.

وفي هذا البحث يتسع ليشمل فقه واقع النص، وفقه واقع تطبيق النص، إذ ان فقه واقع النص يبين لنا الأوصاف المؤثرة ذكرت في سياق تقرير الحكم المقتضية أعماله، أو عدم إعماله، ويسمى هذا تحقيق المناط، أما فقه واقع تطبيق النص فيشمل: الظروف والحوال النازلة، التي يطالب الفقيه بمعرفة الأوصاف المؤثرة التي يُدار عليها الحكم، وهو متعلق بتحقيق المناط الخاص.

يعتقد البعض أن فقه الواقع إباحة بعض المحرمات لضرورة الواقع الذي نعيش فيه، والبعض يرى أن هذا تساهلاً بالأحكام الشرعية كون المجتمع لم ينكرها أو انه قبلها وأصبحت جزء لا يتجزأ من حياة الناس، وهذا فهم مغلوط، إذ أن هناك ضوابط وثوابت وحدود، لا يجوز تجاوزها أو غض الطرف عنها ولا بد من رسم المعالم الواضحة لفقه الواقع، بحيث تتمايز ساحته عن بقية الساحات

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في الجسم الفقهي، وذلك من خلال بيان مفهوم فقه الواقع، وأهميته في الاجتهاد وتأصيله بالاستدلال له من الكتاب والسنة واجتهاد الخلفاء في فقه الحكم والسياسة الشرعية، وكذا الصحابة الكرام ومن بعدهم من القرون الأولى، إضافة الى تبين اثره في الاجتهاد وبناء الأحكام، من خلال التمييز بين النصوص التي يؤثر فيها البعد الزماني والمكاني، من النصوص التي تتصف بثبات أحكامها، والأحكام المعللة، وفقه تطبيقها على ارض الواقع، من خلال تنقيح المناط وتحقيقه، وعوامل تغير الأحكام الاجتهادية في الواقع، واثر فقه الواقع في الترجيح الفقهي واثره من خلال تطبيق روح النص مع فقه العصر، وكذلك في الحكم والفتوى والقضاء مع وضع ضوابط للاجتهاد المعاصر، في كيفية التعامل مع النصوص الثابتة والواقع المتغير، حيث ان مفهوم فقه الواقع، من خلال تفكيك المصطلح والتعريف بجزئياته، ثم الانتقال الى المصطلح المركب، وبهذا يتم التوصل الى أن الواقع بوصفه مصطلحا فقهيا، لم يكن له وجود، ولم تكن له هوية واضحة المعالم عند المتقدمين، نظرا لاختلاف الواقع في كل زمان ومكان، بيد أن مصطلح فقه الواقع ظهر وسطع نجمه عند المعاصرين، ثم ينتقل المؤلف الى الحديث عن المصطلح بشقيه وهما "فقه الواقع"، من جهة التركيب، حيث تنحصر أراء العلماء المعاصرين في جهتين:

الأولى: تعرف المصطلح من وجهة نظر سياسية.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الثانية: تعرف المصطلح من وجهة نظر اجتهاد فقهي ويتكون من قسمين:

1- فقه النص.

2- فقه واقع تطبيق النص.

إذ أن فقه واقع النص يُبين الأوصاف المؤثرة التي ذُكرت في سياق تقرير الحكم المقتضية إعماله، أو عدم إعماله.

أما فقه واقع تطبيق النص فيشمل الظروف والأحوال النازلة التي يطالب الفقيه بالتحقق، لإظهار الأوصاف المؤثرة التي يُدار عليها الحكم، وتظهر أهمية فقه الواقع من خلال النظر في مآلات إعمال هذا الفقه أو إهماله، ففهم النص ومعرفته يثمران نضجا في فهم الدين وأحكامه، نظرا لأن بعض النصوص لا يمكن معرفتها حق المعرفة إلا بفهم سياق النص، والظروف والملابسات التي أدت إلى نزولها أو ورودها، ولهذا أشار الإمام الشاطبي، إذ جعل معرفة عادات العرب في أقوالها وأفعالها ومجاري أحوالها، في عصر التنزيل، سببا من أسباب الصواب في فهم القرآن<sup>(1)</sup>.

---

(1) الموافقات: إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي الشهير بالشاطبي (ت: 790 هـ)، تحقيق: أبي عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة: (1)، سنة، 1417 هـ-1997م، (ج4ص488).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وتظهر كذلك هذه الأهمية في تطبيق الأحكام، وانزال النص على الواقع، فعمل الفقهية المتخصص يشبه الى حد كبير عمل الطبيب، ذلك أن الطبيب قبل أن يصف الدواء عليه أن يشخص الداء، ويتعرف على حال المريض من جميع جوانبه، كما أن على الفقيه أن يحيط بالواقع المراد بيان الحكم الشرعي فيه من جميع جوانبه، كي يستطيع إنزال النص المناسب على الواقع، لان الفقه الصحيح للنص في الكتاب والسنة، يقتضي فهم الواقع محل النص في ضوء الإستطاعات المتوفرة.

### التكييف الفقهي للواقع:

ظهر هذا المصطلح حديثاً عند الفقهاء، نتيجة المقارنات بين الفقه والقانون عند علماء الشريعة الإسلامية، فقد أقتبسه علماء الشريعة من القانون الوضعي، واستعملوه في أبحاثهم الفقهية<sup>(1)</sup>، وهناك تعريفات للتكييف الفقهي، اغلبها متقارب ومنها:

الأول: التصور الكامل للواقعة، وتحرير الأصل الذي تنتمي إليه<sup>(2)</sup>.

---

1 محمد عثمان شبير، التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقيه، دار القلم، دمشق، سنة، 2004م، (ص24).

2 مسفر بن علي القحطاني، منهج إستنباط أحكام النوازل الفقهية المعاصرة، دار الأندلس الخضراء، المملكة العربية السعودية، جدة سنة، 2003م، (ص355).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الثاني: تحديد حقيقة الواقعة المستجدة، لإلحاقها بأصل فقهي، خصّه الفقه الإسلامي بأوصاف فقهية، بقصد إعطاء تلك الأوصاف للواقعة المستجدة عند التحقق من المجانسة بين الأصل، وبين الواقعة المستجدة في الحقيقة<sup>(1)</sup>.

ويتضح للمؤلف من خلال التعريفين أن التكيف الفقهي هو: تحرير الوصف الشرعي أو القانوني للواقعة، لبيان ما تقتضيه من حكم، ويعد التكيف الفقهي جزءاً أصيلاً من مفهوم فقه الواقع يتعلق بفقه الواقع التطبيقي.

### أركان التأصيل لفقه الواقع:

استقضاء الأدلة لتأصيل فقه الواقع أركان أربعة هي:

1- الأدلة من القرآن الكريم.

2- الأدلة من السنة النبوية الصحيحة.

3- اجتهاد الصحابة الكرام.

4- الأدلة التبعية.

ومن أمثلة ذلك على هذه الأركان على مراعاة الواقع في حياة الناس والتدرج في الأحكام أثناء نزول النصوص ما يلي:

من القرآن الكريم: التدرج في الأحكام، فلم يكن التشريع الإسلامي بمنأى عن حيثيات الواقع، وقد اخذ بأيدي المكلفين خطوة خطوة، ليصل الى الهدف

---

1 محمد عثمان شبير، التكيف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، مرجع سابق، (ص30).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المرجو، وأكبر مثال على ذلك المنهج التشريعي في تحريم الخمر، الذي سلك الشارع فيه مسلك التدرّج في التحريم.

من السّنة النبوية الشريفة: فقد كانت معرفة النبي ﷺ، بواقع الصحابة وأحوالهم وتقدير ظروفهم، اثرٌ كبير في البناء التشريعي.

ج-اجتهاد الصحابة: وجاء التأصيل لهذا الفقه، بالنظر في اجتهاداتهم، أثراً كبيراً لفقه الواقع، فقد كانوا يتعاملون مع الواقع فهماً وتنزيلاً للأحكام على هذا الواقع، بما يحقق مقاصد الشرع والمصلحة المناطة.

من الأدلة التبعية: أما الركن الرابع من هذا البناء التأصيلي فقد جاء لأدلة اعتبار فقه الواقع من خلال الأدلة التبعية، إذ يرى المؤلف أن اعتبار التشريع للواقع عند بناء الأحكام هو الذي أدى الى وجود الخطط التشريعية التي تهدف الى التعامل مع الواقع بإنتاجاته المختلفة، مما يعطي الفقيه المجتهد مرونة منضبطة في التعامل مع النصوص ضمن البعد المقاصدي والمصلحي، وهذا يجعل التطبيق الأنّي للنصوص مستبعداً، ولذلك نجد من المصادر التي تعالج الواقع، وتتنظر الى الظروف المحيطة عند الاجتهاد ما يغني الشريعة الإسلامية، ويجعلها صالحة لكل زمان ومكان، ومن هذه المصادر: الاستحسان - الاستصلاح - سد الذريعة - والعرف والعادة - والمصالح المرسلّة، وهي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مصادر تشريعية، من أدلة الأحكام، وربما يطلق عليها خطط تشريعية تتعامل مع الواقع وتعالج التطبيق الأنى للنصوص<sup>(1)</sup>.

### شخصية المجتهد:

إن الوقع الذي نعيشه لابد له من تأثير مباشر على شخصية المجتهد الفقيه من خلال تأثير النصوص التي يؤثر فيها البعد الزماني والمكاني في التشريع، ثم الأحكام المعللة بالمصالح والأعراف والذرائع وفقه تطبيقها، ثم عرض عوامل تغير الأحكام الاجتهادية في الوقع، وأثر الوقع في الترجيح الفقهي.

كما أن أثر الوقع في الاجتهاد وبناء الأحكام، الظروف المحيطة بنشأة بعض المذاهب الفقهية، ومدى انعكاس الوقع على فتاوى أئمة المذاهب، أما النصوص التي تتناول أحكاماً تخضع للاجتهاد ضمن البعدين الزماني والمكاني قسمها المؤلف إلى نوعين:

**النوع الأول:** نوع يؤثر فيه البعد الزماني والمكاني من حيث بقاء الالتزام به، وهو المتعلق بالأفعال الجبليّة المتعلّقة بالرسول ﷺ كملبسه ومأكله ومشربه.

---

(1) أثر الأدلة المختلف (مصادر التشريع التبعية) فيها في الفقه الإسلامي، رسالة دكتوراه من جامعة الأزهر، د. مصطفى ديب البغا، أسند كلية الشريعة، جامعة دمشق، دار الامام البخاري، دمشق، حلبوني، (ص18).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النوع الثاني: نوع يؤثر فيه البعد الزماني والمكاني من حيث التنزيل، وهي

النصوص

التي تناولت جانب الإفتاء والإمامة والقضاء.

أما الأحكام المعلّلة بالمصالح والأعراف والذرائع وفقه تطبيقها، فقد أجتهد المؤلف بالتنظير لها اعتماداً على أن الحكم بعِلَّتِهِ وجوداً وعدماً؛ حيث قدّم الفقهاء منهجية منضبطة في تطبيق الأحكام الشرعية في الأزمنة والأماكن والأحوال المتغيرة، وعلى الفقيه استخراج العلة من النص بطرقه ومسالكه المعروفة، والتّحقق من وجود العلة في الفرع المقيس، الذي يراد تطبيق الحكم عليه؛ تحقيقاً لمقصود الشارع من جلب المصلحة ودفع المفسدة.

فالأحكام المبنية على العرف، التي تتغير بتغير العرف، فما بُني من النصوص والأحكام على عُرْف زمني كان قائماً في عصر النبوة، ثم تغير في عصر لاحق؛ ينبغي أن يعاد النظر فيه بناءً على العرف الجديد، وعلاقته مع النص التشريعي؛ لما للعرف الحادث من علاقة بفقهِ الواقع المتغير، الذي يعود على بعض الأحكام بالتغيير.

أما مسألة الأحكام المعلّلة بسدّ الذريعة وتغير حكمها بانتفاء العلة، لما لسدّ الذريعة من أهمية في الاجتهاد، من خلال النظر إلى واقع تطبيق النص، وما

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سيؤول إليه التطبيق من نتائج تحكم مشروعية الفعل من عدمه عند بناء الحكم الشرعي، فهناك أدلة من القرآن والسنة عليها.

**مسألة أخرى:** وهي عوامل تغير الأحكام الاجتهادية في الواقع؛ من خلالها تغير الأحكام الاجتهادية بسبب فساد الزمان، وتغيير الأحكام الاجتهادية بسبب التقدم العلمي وتطور الوسائل، والفرق بين الحكم الشرعي والفتوى والقضاء، وأثر فقه الواقع في ترجيح الآراء الفقهية، ومعنى مراعاة الخلاف، وانتهى بالعوامل التي تؤثر في الاجتهاد الانتقائي.

### نماذج لأثر فقه الواقع في الاجتهاد والفتوى:

بناءً على القاعدة الفقهية "لا يُنكر تغير الأحكام الاجتهادية بتغير الأزمان"، بمعنى أن الفتوى قد تختلف بحسب تغير الأزمنة والأمكنة والأحوال والنيات والعادات، بسبب تغير الواقع وفقاً للمصالح ودرءاً للمفاسد فيما يسوغ فيه الاجتهاد وليس لجميع الأحكام، وهنا يظهر أمران:

**الأول:** أن الفتوى هي التي تتغير وليس الحكم الشرعي.

**الثاني:** أن الفتوى التي تتغير يكون حكمها الشرعي مرتباً على العوائد والأعراف.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما نصَّ على ذلك العُرُّ ابنُ عبد السلام، والقَرافي<sup>(1)</sup>، وغيرهما، وغيرهم على أن الحكم أو الفتوى قد يتغيَّران في المسألة الواحدة لأجل تغيُّر الأعراف والعادات والأزمان.

ونحو ذلك مما له أثرٌ في الحكم، وأنَّ الحكم أو الفتوى المبني على عرف أو عادة سابقة، فإنَّه يجب أن يغير الحكم والفتوى عند تغيُّر العرف والعادة إذا شهد للحكم أو الفتوى عادة أخرى جديدة.

ومن الأمثلة على تغيُّر الفتوى بتغيُّر العرف والعادة: الاجتهاد في موجبات الأيمان والإقرار والنذور، وألفاظ الطلاق والعتاق والأوقاف والوصايا، وغيرها مما يتعلق اللفظ فيها بعُرف المتكلِّمين به<sup>(2)</sup>، وهناك نماذج مختلفة عند المتقدمين، لما رآته الصحابة من المصلحة؛ لأنهم رأوا مفسدة تتابع الناس في إيقاع الطلاق الثلاث لا تتدفع إلا بإمضائها عليهم، فرأوا مصلحة الإمضاء أقوى من مفسدة

---

(1) أنوار البروق في أنواء الفروق: أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، (ت: 684هـ)، عالم الكتب، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، (ج3 ص175).

(2) الاجتهاد في مناط الحكم الشرعي دراسة تأصيلية تطبيقية: تأليف: بلقاسم بن ذاكِر بن محمد الزبيدي، أصل الكتاب: رسالة دكتوراه من قسم أصول الفقه بكلية الشريعة والدراسات الإسلامية بجامعة أم القرى عام 1435هـ، إشراف: أ. د. غازي بن مرشد العتيبي، مركز تكوين للدراسات والأبحاث، (ط:1)، 1435هـ - 2014 م، (ص288).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الوقوع<sup>(1)</sup>، والمتأخرين<sup>(2)</sup>، في كيفية اعتبار الواقع والظروف المحيطة عند الاجتهاد، ووضعها في الحسابان عند الإفتاء، وكذلك ما يخرج في صدقة الفطر، فإن الحديث نافع عن ابن عمر رضي الله عنهما: "أن رسول الله ﷺ: "أمر بزكاة الفطر صاع من تمر، أو صاع من شعير"<sup>(3)</sup>، قال ابن عمر: "فجعل الناس عدله مدين من حنطة"، فرأى العلماء أن هذه الأقوات كانت هي غالب القوت عندما قال رسول الله ﷺ ذلك الحديث في ذلك الزمان، فكأنه قال: أخرجوا صاعاً من غالب قوت البلد التي أنتم فيها.

وعلى ذلك أفتى العلماء بجواز إخراج صاع من الأرز والذرة ونحوه إذا كان هذا هو غالب قوت البلد في زمنهم، فبالنظر المجرد إلى الفتوى بجواز إخراج

---

(1) إعلام الموقعين عن رب العالمين: محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت: 751هـ)، تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط:1)، 1411هـ - 1991م، (3 ص38).

(2) رؤية البيوت المراد شراؤها، فقد كانت البيوت قديماً تُشيد على نسقٍ واحدٍ من الهيئة والبناء، وبالتالي يُكتفى برؤية غرفةٍ واحدةٍ من غرفها لمن أراد شراؤها عند الفقهاء المتقدمين،

أما في هذا العصر فقد اختلفت أساليب البناء بحيث أصبح كل بناءٍ مختلفٍ عن الآخر، وبالتالي على المشتري أن يرى كل غرفةٍ من غرف البيت المراد شراؤه كما ذهب إلى ذلك الفقهاء المتأخرين.

(3) صحيح مسلم: المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، المؤلف (ج2 ص 678)، رقم: (984).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأرز والذرة يقول القائل: قد حدث تغير في الحكم، وبالنظر إلى حقيقة الأمر وأن المطلوب هو إخراج الصاع من غالب قوت البلد، فليس هناك تغير في الحكم الشرعي، كل ما هنالك أن الذي تغير هو غالب قوت البلد، والحكم باق على ما هو عليه.

### الخلاصة:

أن مسألة تغْيُر الفتوى ليست مسألة متعلقة بالزمان المجرد، أو المكان المجرد، وكأن الزمان والمكان هما سبب تغيير الفتوى، ولكن لما كان الزمان والمكان أوعية للأحداث والأفعال والتغيرات والعوائد والأعراف نُسب التغير للزمان والمكان، وهذا يطلق عليه في عرف البلاغيين مجاز مرسل علاقته الظرفية، وقد تبين بما تقدم أيضاً أن الموضوع منضبط وله قواعد تحكمه، وليس هو مجرد استجابة أو إذعائاً لضغط الواقع، وهذه الأمثلة المتقدمة يُمكن أن تندرج تحت قسمين:

**الأول:** فتاوى مؤسَّسة من أول أمرها على العرف أو المصلحة المرسلّة، ثم يتغير العرف أو المصلحة بتغير الزمان والمكان، فتتغير الفتوى تبعاً لذلك، مثل تعدد المصاحف في صدر الإسلام، وفي عهد الخليفة الراشد عثمان بن عفان رضي الله عنه اشتد الخلاف بين القراء فأحرقها لملحة راحة وجعها في مصحف واحد.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الثاني: فتاوى مؤسّسة على نصوص، لكن هذه النصوص كانت معللة، بعلّة أو راعت عرفاً قائماً، أو كانت مرتبة على صفة أو مقيدة بحالة ونحو ذلك، فإذا زالت العلة أو تغير العرف أو الصفة أو الحالة؛ فإن الفتوى تتغير أيضاً لذلك، كان للمؤلفة قلوبهم سهماً من الزكاة، وفي عهد عمر رضي الله عنه أسقطه، لأن العلة عند إعطاء كانت بسبب ضعف المسلمين، وبعد قوته وظهوره أسقطه<sup>(1)</sup>.

### الوسائل اللازمة للاستعانة للمجتهد:

ويمكن للمجتهد أن يستعين بهذه الوسائل في جوانب متعددة أهمها ما يلي:

1- **فقه الواقع**، ومعرفة حقيقة النازلة التي يريد أن يحكم فيها، فقد ثبت بالتجربة أن لهذه الوسائل دوراً مهماً في هذا الجانب، وخصوصاً شبكة الإنترنت بقنواتها المختلفة، والتي يمكن للمجتهد من خلالها تكوين تصور واضح عن حقيقة المسألة وماهيتها.

### 2- استنباط الحكم الشرعي:

فقد باتت المصادر الإلكترونية في واقعنا المعاصر واسعة الانتشار بين طلبة العلم، وأصبح الكثير منهم يلجأ إليها عند بحث المسائل العلمية، كالمكتبة الشاملة، وشبكة الألوكة، وملتقى أهل الحديث، والموسوعة الفقهية المصرية،

---

(1) انظر: شيخ الإسلام ابن تيمية والولاية السياسية الكبرى، د. فؤاد عبد المنعم، دار الوطن، الرياض، (ط:1)، سنة، 1996م - 1417هـ، (ص 78 - 79).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والموسوعة الفقهية الكويتية، وموسوعة أسبار للعلماء والمتخصصين في الشريعة الإسلامية في المملكة العربية السعودية، وموسوعة الإجماع، وموسوعة الفقه الإسلامي، وموسوعة مسائل الجمهور، والفتاوى الهندية، ومجلة الأحكام العدلية، والمجامع الفقهية، وشبكة بينونة للعلوم الشرعية، والملتقى الفقهي المسمى بالشبكة الفقهية وغيرها، ونظراً لسهولة الوصول إلى المعلومة من خلالها، بسبب وجود الأنظم والبرامج التي تُيسر استقراء وجمع المادة العلمية المطلوبة.

### 3-التواصل مع العلماء والمجتهدين:

فهذه الوسائل تتيح للمجتهد أن يكون متواصلاً مع نظرائه بشكل مباشر مهما تباعدت المسافات ونأت الديار.

وبما أن الشروط المتفق عليها والمختلف فيها يصعب توفرها على كمالها بعد انقراض عصر الأئمة المجتهدين، بل وربما يستحيل.

فقد بين علماء الأصول القدر الذي يجب أن يتوفر في المجتهد من كل شرط، أن يعرف الأدلة الشرعية، وكيفية الاستدلال بها.

والأدلة الشرعية على ضربين منها ظاهر، ومنها استنباط<sup>(1)</sup>، واختار أكثرهم منهج التخفيف في ذلك، وأنه لا مانع من تجزؤ الاجتهاد<sup>(1)</sup>.

(1) التمهيد في أصول الفقه: محفوظ بن أحمد بن الحسن بن أحمد الكلؤاني، أبو الخطاب البغدادي الفقيه الحنبلي (ت: 510 هـ)، تحقيق: مفيد محمد أبو عمشة (ج 1 - 2) ومحمد بن علي بن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يقول الغزالي: بعد بيانه للشروط المتفق عليها وقدر التخفيف في كل شرط: "دقيقة في التخفيف يغفل عنها الأكثرون: اجتماع هذه العلوم الثمانية إنما يشترط في حق المجتهد المطلق الذي يفتي في جميع الشرع، وليس الاجتهاد عندي منصباً لا يتجزأ، بل يجوز أن يقال للعالم بمنصب الاجتهاد في بعض الأحكام دون بعض، فمن عرف طريق النظر القياسي فله أن يفتي في مسألة قياسية، وإن لم يكن ماهراً في علم الحديث، فمن ينظر في مسألة المشتركة يكفيه أن يكون فقيه النفس عارفاً بأصول الفرائض ومعانيها، وإن لم يكن قد حصل

إبراهيم (ج 3 - 4)، مركز البحث العلمي وإحياء التراث الإسلامي - جامعة أم القرى (37)، (ط:1)، 1406هـ - 1985 م، (ج4، ص390)، انظر: العدة: (ج 5 ص1594)، والإبهاج، (ج1 ص8-9)، (ج3 ص272)، والمستصفي: (ص343)، وروضة الناظر: (ج2 ص343)، والمحصل، (ج5 ص35)، وشرح تنقيح الفصول: (ص437)، والإحكام للآمدي: (ج 4 ص162-164)، الموافقات: (ج5، ص42)،

(1) انظر التمهيد لأبي الخطاب: (ج 4، ص393)، والإحكام للآمدي: (ج 4 ص164)، والمحصل، (ج5 ص37)، وروضة الناظر: (ج2، ص337)، وشرح تنقيح الفصول: (ص437)، وكشف الأسرار: (ج 4 ص17)، ومختصر ابن الحاجب (ج 3، ص290)، وفواتح الرحموت: للعلامة: عبد العلي محمد بن نظام الدين محمد السهالوي الأنصاري اللكنوي: (ت: 1225هـ)، بشرح مسلم الثبوت: للإمام القاضي: محب الله بن عبد الشكور البهاري، (ت: 1119هـ)، ضبطه وصححه، عبد الله محمود محمد عمر، منشورات محمد علي ببيزون لنشر كتب السنة والجماعة، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، (ط:1)، سنة 1423هـ - 2002م، (ج2 ص405)، وأعلام الموقعين: (ج 4، ص166)، والموافقات: (ج 4، ص108-114)، وقرارات المجمع الفقه الإسلامي: (168).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأخبار التي وردت في مسألة تحريم المسكر، أو في مسألة النكاح بلا ولي "أ-<sup>(1)</sup> ه"، وهي قضية، جرى تناولها في دراسات مستقلة وبحوث مستقيضة، غير أن ما يعيننا في هذا المقام هو بيان الضوابط الإضافية والشروط التي لا بد منها عند الاجتهاد في النوازل الفقهية المعاصرة، وأهمها ما يأتي:

1- **الفقه بواقع النازلة:** والمراد بذلك أن يكون العالم على معرفة دقيقة بالواقعة أو القضية التي يريد أن يستنبط حكمها، وذلك لأن الحكم على الشيء فرع

عن  
وقد أكد على أهمية هذا الأمر في الاجتهاد الخليفة الراشد عمر بن الخطاب رضي الله عنه في كتابه إلى أبي موسى الأشعري حين قال: "ثم الفهم الفهم فيما ينخلج في صدرك -وربما قال في نفسك- ويشكل عليك مما لم ينزل في الكتاب ولم تجر به سنة"<sup>(2)</sup>، قال ابن القيم: "ولا يتمكن المفتي ولا الحاكم من الفتوى والحكم بالحق إلا بنوعين من الفهم:

---

(1) المستصفى: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: 505هـ)، تحقيق: محمد عبد السلام عبد الشافي، دار الكتب العلمية، (ط: 1)، 1413هـ - 1993م (ص 344-345).

(2) هذا الكتاب أخرجه الدارقطني في سننه، كتاب الأفضية والأحكام: (ج 4 ص 206)، والبيهقي في سننه، كتاب آداب القاضي، باب ما يقضي به القاضي وما يفتي به المفتي (ج 10 ص 115)، والخطيب البغدادي في الفقيه والمتفقه، باب ذكر ما روي عن الصحابة والتابعين في الحكم والاجتهاد (ج 1 ص 492-493)، وهو كتاب جليل تلقاه العلماء بالقبول، وبنوا عليه أصول الحكم والشهادة،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أحدهما: فهم الواقع والفقه فيه واستنباط حقيقة ما وقع بالقرائن والأمارات والعلامات حتى يحيط به علما.

الثاني: فهم الواجب في الواقع، وهو فهم حكم الله الذي حكم به في كتابه أو على لسان قوله في هذا الواقع، ثم يطبق أحدهما على الآخر؛ فمن بذل جهده واستقرغ وسعه في ذلك لم يعدم أجرين أو أجرا؛ فالعالم من يتوصل بمعرفة الواقع والتفقه فيه إلى معرفة حكم الله ورسوله، كما توصل شاهد يوسف بشق القميص من دبر إلى معرفة براءته وصدقه<sup>(1)</sup>، كما أكد على أهمية هذا الشرط في هذا العصر مجمع الفقه الإسلامي الدولي<sup>(2)</sup>، ومن الأمور التي لا بد من بيانها في هذا الضابط أنه ينبغي اتباع المنهج الوسطي فيه، وعدم الإفراط والتشدد في ذلك

وقد روي من عدة طرق يقوي بعضها بعضاً، وصححه الألباني. انظر أعلام الموقعين: (ج 1 ص 86)، ونصب الرأية، (ج 4 ص 82)، والتلخيص الحبير: (ج 4 ص 196)، ورواء الغليل: (ج 8 ص 241).

(1) إعلام الموقعين عن رب العالمين: محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت 751هـ) تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط: 1)، 1411هـ - 1991م، (ج 1 ص 69).

(2) الدورة الحادية عشرة المنعقدة في مدينة المنامة في الفترة من 25 إلى 30 رجب - 1419هـ في ثنايا قراره رقم: (104 11-7)، بشأن سبل الاستفادة من النوازل الفتاوى، انظر قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، (ص 357-359).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويمكن القول بأنه ينبغي على المجتهد أن يبذل وسعه ويستقرغ طاقته في معرفة حقيقة النازلة وواقعها بكل وسيلة ممكنة، فإن كانت مما يمكن أن يدركها المجتهد بنفسه فهو الأولى والأحرى، وإن كانت مما يتعذر معرفته على غير أهل الاختصاص، كالمسائل الطبية الدقيقة، والمعاملات المالية المعقدة، مراعيًا في ذلك أهم القواعد الفقهية التالية:

- 1- درء المفسدات أولى من جلب المصالح عند مساواتها.
- 2- إذا تعارضت مفسدتان يراعي أعظمهما ضرراً بارتكاب أخفهما.
- 3- درء المفسدات بشرط ألا يؤدي إلى مفسدة مثلها أو أعظم منها.
- 4- الضرورة تُبيح المحظورات.
- 5- الضرورة تُقَدَّر بقدرها.
- 6- رفع الحرج.
- 7- المشقة تجلب التيسير.

لان الحكم على الشيء فرع عن تصوره، مع كونه ثقة عدلاً<sup>(1)</sup>، وهذا المنهج أكد عليه القرآن في قوله تعالى: ﴿ خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ نُطْفَةٍ فَإِذَا هُوَ خَصِيمٌ مُبِينٌ ﴾

(1) انظر ضوابط الاجتهاد في المعاملات المالية المعاصرة: د. عثمان محمد شبير، الطبعة السادسة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن عمان، 1427هـ - 2007م، (ص29).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النحل: ٤، وهو الأحوط للمجتهد في ظل كثرة وقائع العصر وتنوعها واتسامها بالدقة والتعقيد.

### 2-مراعاة الظروف الزمانية والمكانية والعوائد والأعراف والأحوال:

وهو أمر بالغ الأهمية وبخاصة عند النظر في أحكام النوازل، لكونها في الغالب تنشأ تلبية لحاجات معينة للأفراد أو للمجتمعات، ويساهم في ظهورها غالباً الظروف الزمانية أو المكانية المحيطة.

ولذا ينبغي للمجتهد فيها أن يكون مدركاً لهذه العوامل بعد أن يتيقن أن النازلة من جنس الأحكام الاجتهادية التي يمكن أن تتغير الفتوى فيها بسبب الزمان أو المكان، ومن القواعد الفقهية المشهورة قاعدة: "لا ينكر تغير الأحكام بتغير الأزمان"<sup>(1)</sup>، وقد ذكر ابن القيم في كتابه أعلام الموقعين جملة من النماذج والتطبيقات لهذه القاعدة، وبين أن اتصاف الشريعة بهذا راجع إلى كون المقصد الأعظم منها هو تحقيق مصالح العباد في المعاش والمعاد<sup>(2)</sup>، كما ينبغي له

---

(1) انظر مجلة الأحكام العدلية: لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء في الخلافة العثمانية، تحقيق: نجيب هولويني، نور محمد، كار خانه تجارت كتب، آرام باغ، كراتشي، (ص20)، المادة: (39).  
شرح القواعد الفقهية: أحمد بن الشيخ محمد الزرقا (1285هـ - 1357هـ)، صححه وعلق عليه: مصطفى أحمد الزرقا، دار القلم، دمشق، سوريا، (ط:2)، 1409 هـ - 1989م، (ص149).

(2) انظر أعلام الموقعين: (ج 3، ص3).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مراعاة العوائد والأعراف فإن لها أثراً في الأحكام الاجتهادية، ومن القواعد الخمس الكبرى قاعدة: "العادة محكمة" يعني أن العادة عامة كانت أو خاصة تجعل حكماً لإثبات حكم شرعي<sup>(1)</sup>، وقد أحال الشارع المكلفين إلى العادة في مسائل كثيرة ومنها:

1- الحرز، 2- والقبض، 3- والنفقة: وغير ذلك. يقول الشاطبي: "العوائد الجارية ضرورية الاعتبار شرعاً كانت شرعية في أصلها أو غير شرعية"<sup>(2)</sup>، ويقول القرافي: "الأحكام المترتبة على العوائد تتبع العوائد وتتغير بتغيرها"<sup>(3)</sup>، وينبغي عليه كذلك مراعاة أحوال المكلفين، فإن هذا من المعاني المعتمدة

---

مجلة الأحكام العدلية: (ص20) المادة رقم: (36).

(2) الموافقات: (ج3ص439).

(3) الفروق: (ج3ص29) الفرق رقم: (122) بين قاعدة الزيادة في العبادات وبين قاعدة التشريك في العبادات.

2- شرعاً، وذلك لأن المقصود من التكليف هو الامتثال، ولو لم يكن حال المكلف مؤثراً في الحكم لأدى ذلك إلى التكليف بما لا يطاق، وهو غير جائز ولا واقع<sup>(4)</sup>،

---

(4) انظر الموافقات: (ج2، ص288).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والرخص الشرعية في أبواب الشريعة المختلفة خير شاهد على اعتبار الشارع لأحوال المكلفين من حيث القدرة، والحاجة، والضرورة، ونحو ذلك، ومراعاة هذه العوامل تشمل الفتوى للأفراد، كما تشمل الفتوى للجماعات أيضاً، فرب حكم يفتى به لزيد لا يفتى به لعمر، لاختلاف حالهما، ورب فتوى لبلد معين لا تناسب البلد الآخر.

ورب حكم يناسب مجتمعاً إسلامياً خالصاً لا يناسب أقلية من الأقليات التي تعيش في بلد غير إسلامي، فلا بد للمجتهد أن يكون مستحضراً لهذه المعاني عند استنباطه للأحكام، فإنها كفيلة بمقاربة الصواب، والبعد عن الخطأ<sup>(1)</sup>، وقد أكد مجمع الفقه الإسلامي الدولي على هذا الشرط<sup>(2)</sup>، بشأن سبل الاستفادة من النوازل الفتاوى بمراعاة فقه

---

(1) انظر المصدر السابق، (ج 1، ص 57).

(2) الدورة الحادية عشرة المنعقدة في مدينة المنامة في الفترة من 25 إلى 30 - رجب 1419هـ، حين أوصى في قراره، رقم: (104 11-7)، بشأن سبل الاستفادة من النوازل.

3- الواقع والأعراف ومتغيرات البيئات والظروف الزمانية التي لا تصادم أصلاً شرعياً<sup>(3)</sup>.

---

(3) انظر قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، (ص 359).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- أن يكون الاجتهاد جماعياً قائماً على المشورة والتذاكر والتدارس من خلال مؤسسات تنشأ لهذا الغرض، كالمجامع الفقهية، ونحوها. وقد أكد على أهمية هذا الشرط المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي<sup>(1)</sup>.

فأوصى في ثنايا القرار المتعلق بموضوع الاجتهاد: "أن يكون الاجتهاد جماعياً بصدوره عن مجمع فقهي يمثل فيه علماء العالم الإسلامي، وأن الاجتهاد الجماعي هو ما كان عليه الأمر في عصور الخلفاء الراشدين، كما أفاده الشاطبي في الموافقات، من أن عمر بن الخطاب وعامة خيار الصحابة قد كانت ترد عليهم المسائل وهم خير قرن، وكانوا يجمعون أهل الحل والعقد من الصحابة ويتباحثون ثم يفتون، وسار التابعون على غرار ذلك، وكان المرجع في الفتاوى إلى الفقهاء السبعة، كما أفاده الحافظ ابن حجر في التهذيب، وذكر أنهم إذا جاءتهم المسألة دخلوا فيها جميعاً، ولا يقضي القاضي حتى يرفع إليهم وينظروا فيها" أ- هـ<sup>(2)</sup>، كما أوصى مجمع الفقه الإسلامي الدولي القائمين

(1) في دورته الثامنة المنعقدة في مكة المكرمة في الفترة من 4/28 إلى 1415/5/7هـ.

(2) قرارات المجمع الفقهي الإسلامي، رقم: (168-169)، ومما يجدر التنبيه عليه هنا أن هذا القرار صدر بأغلبية أعضاء المجمع، وأن الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله - وهو رئيس المجمع - قد

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالإقتاء من علماء وهيئات ولجان إلى أخذ قرارات وتوصيات المجامع الفقهية بعين الاعتبار، سعياً إلى ضبط الفتاوى وتنسيقها وتوحيدها في العالم الإسلامي<sup>(1)</sup>.

4- المعرفة بالوسائل والتقنيات الحديثة التي تعين على استكمال البحث والنظر.

فإن من أهم سمات عصرنا الحاضر ظهور الأجهزة الحديثة والوسائل الإلكترونية التي تيسر دروب البحث والنظر، كأجهزة الحاسب الآلي ببرامجها المتقدمة، كبرنامج حساب المواريث، ونحوه، والأقراص الحاسوبية التي تحوي آلاف الكتب والمصادر، وشبكة الإنترنت وما تتضمنه من الوسائل المعينة على البحث، كقواعد المعلومات، ومحركات البحث التي يمكنها استقراء وجمع أغلب المعلومات المتعلقة بالمسألة المطلوبة، إضافة إلى الأجهزة الأخرى التي لا غنى عنها في العصر الحاضر، كالآلات الحاسبة، ووسائل الاتصال الحديثة، ونحوها.

---

تحفظ على هذا الشرط، فرأى أنه يجوز للعالم أن يجتهد في مسائل الخلاف فيرجح ما هو الأقرب للدليل. انظر قرارات المجمع الفقهي الإسلامي، (ص169).

(1) المناامة: مملكة البحرين، 25-30-رجب- 1419 هـ - الموافق 14-19-تشرين الثاني(نوفمبر)، 1998م، القرارات، رقم: (98-106).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي<sup>(1)</sup> بشأن الاستفادة من النوازل على أنه ينبغي للمتصدرين للفتيا مواكبة أحوال التطور الحضاري الذي يجمع بين المصلحة المعتمدة والالتزام بالأحكام الشرعية.

### ضوابط الاجتهاد المعاصر:

لا خلاف بين أهل العلم والفكر اليوم في ضرورة الاجتهاد وأهميته لحياتنا الإسلامية المعاصرة، وتجديد فقها بما يجعله قادرا على علاج مشكلاتنا المتجددة في ظل الشريعة الرحبة.

ومن هنا بسبب كثرة من يدعون الاجتهاد ، كليا أو جزئيا، كان لابد من توضيح المعالم والضوابط التي تنظم سيره ، وتحدد غايته وتضبط طريقه ، فلا يغلو مع الغالين، ولا يقصر مع المقصرين. بل يحرص على المنهج الوسط للأمة الوسط.

### بعض الضوابط الأساسية للاجتهاد المعاصر:

1- الالتجاء إلى الله عز وجل وسؤاله الإعانة والتوفيق ولا تكون الطاعة لله خالصة إلا بالاحتكام إلى كتابه وسنة نبيه الرسول \_ صلى الله عليه وسلم \_ وهو علامة الإيمان وبرهانه الساطع في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا

(1) رقم: (104 / 11/7).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الرَّسُولَ وَأُولِيَ الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِنْ نَزَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ  
الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿النساء: ٥٩﴾

4- بذل أقصى الجهد للوسع العلمي المنهجي في تتبع الأدلة، والبحث عنها في مظانها ، وبيان منزلتها والموازنة بينها إذا تعارضت ، بالاستفادة مما وضعه أهل الأصول من قواعد التعادل والترجيح، حتى اشترط بعض الأصوليين في تعريف الاجتهاد أن يحس بالعجز عن مزيد طلب ، أي بلغ الغاية في البحث ، ولم يعد عنده أي احتمال للزيادة.

5- وأن تكون هذه المسألة المجتهد فيها غير منصوص عليها بنص قاطع أو مجمع عليها، يجب أن نذكر أن مجال الاجتهاد في الأحكام الظنية الدليل ، أما ما كان دليله قطعياً فلا سبيل إلى الاجتهاد فيه ، " لا مسأغ للاجتهاد في مورد النص "؛ لأن الحكم الشرعي حاصل بالنص، فلا حاجة لبذل الوسع في تحصيله، ولأن الإجتهد ظني، بخلاف الحاصل بالنص فإنه يقيني، ولا يُترك اليقيني للظني. هذا النوع من الأحكام التي لا يدخلها الاجتهاد هو الذي يجسد الوحدة الفكرية والسلوكية للأمة، فلا يجوز أن تدخل معترك الاجتهاد، ليبحت باحث: هل يجوز السماح بالخمير من أجل السياح؟ أو نعطل الصيام من أجل زيادة الإنتاج؟ أو نجمد الحج توفيراً للعملة الصعبة؟ أو نعلق الزكاة اكتفاء

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالضرائب الوضعية؟ أو نعطل الحدود والقصاص إشفافاً على المجرمين كأننا أرحم من الله بعباده، يقول تعالى: ﴿قُلْ أَنتُمْ أَعْلَمُ أَمْ﴾ البقرة : ١٤٠ .

6- **الجمع بين الفقه والحديث:** طالب الفقه بغير علم بالحديث قد يستشهد بأحاديث ضعيفة أو لا أصل لها ويبنى عليها أحكاماً، وطالب الحديث بلا فقه معرض للضياع، قال الرسول : من يرد الله به خيراً يفقهه في الدين قال سفيان الثوري وغيره: لو كان أحدنا قاضياً .( لضررنا بالجريد فقيها لا يتعلم الحديث، ومحدثاً لا يتعلم الفقه<sup>(١)</sup>).

5- **مراعاة فقه الواقع ومسايرة روح العصر وحاجته** ويقصد بهذا الضابط أن يراعي الناظر في النوازل عند اجتهاده تغير الواقع المحيط بالنازلة سواء كان تغيراً زمانياً أو مكانياً أو تغيراً في الأحوال والظروف، وذلك أن كثيراً من الأحكام الشرعية الاجتهادية تتأثر بتغير الأوضاع والأحوال الزمنية والبيئية؛ فالأحكام تنظيم أوجبه الشرع يهدف إلى إقامة العدل وجلب المصالح ودرء المفسدات، فهي ذات ارتباط وثيق بالأوضاع والوسائل الزمنية وبالأخلاق العامة، ومن أجل هذا أفتى الفقهاء المتأخرون من شتى المذاهب الفقهية في كثير من المسائل بعكس

---

نظم المتناثر من الحديث المتواتر، أبو عبد الله محمد بن أبي الفيض جعفر بن إدريس الحسني الإدريسي الشهير بالكتاني، (ت: 1345 هـ)، شرف حجازي، دار الكتب العلمية، مصر، (ط: 2)، (ج 1 ص 6).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ما أفتى به أئمة مذاهبهم وفقهاؤهم الأولون، وصرح هؤلاء المتأخرون بأن سبب اختلاف فتواهم عن سبقهم هو اختلاف الزمان وفساد الأخلاق في المجتمعات، فليسوا في الحقيقة مخالفين للسابقين من فقهاء مذاهبهم،

بل لو وجد الأئمة الأولون في عصر المتأخرين وعاشوا اختلاف الزمان وأوضاع الناس لعدلوا إلى ما قال المتأخرون.

وعلى هذا الأساس أسست القاعدة الفقهية القائلة: "لا ينكر تغير الأحكام بتغير الأزمان، ومن الفتاوى ما ذهب إليه شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم رحمهما الله في تقييد مطلق كلام العلماء وقالوا بإباحة طواف الإفاضة للحائض التي يتعذر عليها المقام حتى تطهر، وقد عمل بها بعض العلماء المعاصرين مراعاة لتغيير أحوال الناس.

كذلك جواز إغلاق أبواب المساجد في غير أوقات الصلاة في زماننا مع أنه مكان للعبادة، ينبغي أن لا يغلق وإنما يجوز الإغلاق صيانة للمسجد من السرقة والعبث.

6- الجمع بين الاجتهاد الفردي والجماعي ولزومهما معاً؛ لأننا لا يمكن الاستغناء عن الاجتهادات الفردية للعلماء وهي تمثل روافد قوية للاجتهاد الجماعي الممثل في المجامع الفقهية والندوات العالمية. ينبغي في القضايا



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الجديدة أن ننقل من الاجتهاد الفردي إلى الاجتهاد الجماعي، الذي يتشاور فيه أهل العلم في القضايا المطروحة، وخصوصاً فيما يكون له طابع العموم. وهذا الاجتهاد الجماعي المنشود يتمثل في صورة مجمع علمي إسلامي عالمي يضم الكفايات العليا من فقهاء المسلمين في العالم، دون نظر إلى إقليمية أو مذهبية، ويصدر أحكامه بعد دراسة وفحص، بشجاعة وحرية، بعيداً عن ضغط الحكومات، وضغط العوام.

وإذا اتفق علماء هذا المجمع على رأي في مسألة من المسائل الاجتهادية اعتبر هذا "إجماعاً" من مجتهدي العصر، له حجته والزامه في الفتوى والتشريع، وكان عمر إذا لم يجد في القضية كتاباً ولا سنة، ولا قضاء من أبي بكر، دعا رؤوس المسلمين وعلمائهم فاستشارهم، فإذا اجتمع "رأيهم على أمر قضى به"<sup>(1)</sup>.

7- الاستسلام للواقع القائم في مجتمعاتنا المعاصرة، ينبغي أن نحذر من الوقوع تحت ضغط الواقع القائم في مجتمعاتنا المعاصرة وهو واقع لم يصنعه الإسلام بعقيدته وشريعته وأخلاقه، بل صنعه لهم الاستعمار المتسلط، وفرضه

---

(1) الإنصاف في بيان أسباب الاختلاف، المؤلف: أحمد بن عبد الرحيم بن الشهيد وجيه الدين بن معظم بن منصور المعروف بـ «الشاه ولي الله الدهلوي» (ت: 1176هـ)، المحقق: عبد الفتاح أبو غدة، الناشر: دار النفائس - بيروت، (ط: 2)، 1404 هـ، (ج 1 ص 51).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عليهم بالقوة والمكر، وقام هذا الباطل الدخيل في غفلة من أهل الحق الأصيل الذي لدى المسلمين.

لهذا يجب رفع ذلك النوع من الاجتهاد، إن صح أن يسمى اجتهاداً، وهو اجتهاد التبرير للواقع خاصة إذا كان فيه إرضاء للسلطة الحاكمة، واجتهاد التقليد لآخرين كاجتهاد الذين يحاولون منع الطلاق، وتعدد الزوجات، ومحاربة الملكية الفردية، وتسويغ الفوائد الربوية، وغيرها. إن الله جعلنا أمة وسطا لنكون شهداء على الناس ، ولم يرض لنا أن نكون ذليلاً لغيرنا من الأمم.

8- أن نفسح صدورنا لخطأ المجتهد؛ وأن نتوقع الخطأ من المجتهد، ولا نضيق به ذرعاً؛ لأنه بشر غير معصوم، وقد يكون ما حسبناه خطأ هو الصواب بعينه، ورب رأي رفضه جمهور الناس يوماً، ثم أصبح بعد ذلك هو الرأي المقبول والمرتضى، وألا نشدد النكير على من أخطأ في اجتهاده ، وننتهمه بالزيغ، فإن شيوع هذا الأسلوب يقتل روح الاجتهاد؛ فلا بد أن تتسع صدورنا لأخطاء المجتهدين ، كما اتسعت صدور الأولين ، كقول بعض العلماء بعدم جواز تخصيص البويضة اصطناعياً أو ما يعرف بأطفال الأنابيب سدا لذريعة اختلاط الأنساب، خلافاً لما ذهب إليه معظم الفقهاء من القول بجواز ذلك إذا انتفت ذريعة اختلاط الأنساب لأن في ذلك توسعة على الناس وهو أمر مطلوب .لقوله تعالى: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾ البقرة : ١٨٥ ، فالمجتهد بشر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يفكر ويستتبط ويخطئ ويصيب ، ولن يكون مجتهدو اليوم أفضل من مجتهدى الأُمس وقد وسع بعضهم بعضاً فيما رأوا أنه أخطأ فيه .

وهكذا ينبغي أن يكون موقفنا من المجتهد إذا افترضنا أنه أخطأ بشرط أن يكون عدلاً مرضي السيرة؛ وأن يملك أدوات الاجتهاد، فهذا إن أخطأ فهو معذور ، بل مأجور أجراً واحداً على اجتهاده وتحريره<sup>(1)</sup>.

وفي هذا المطلب قدم المؤلف عرض نماذج لبعض الاجتهادات التي لم تراعى الضوابط المتقدمة. إذ يرى المؤلف أنَّ الاجتهاد، حتى يكون صحيحاً، يجب أن يصدر من أهله، وأن يقع في محله، وأن يضبط بضوابط تقوم على الاستدلال والفهم والقدرة على الاستنباط السليم.

فإذا لم تراعى هذه الضوابط المتعلقة، كأن يصدر الاجتهاد من غير أهله، وكأن يقع في غير محله، كما في الاجتهاد مع النص القطعي الدلالة القطعي الثبوت، أو الحكم المجمع عليه، وكأن يتجاوز الاجتهاد الضوابط التي تقدمت، فالنتيجة: التناقض الصارخ، والاختلاف المذموم، وعدم المواءمة بين ثوابت الشرع ومقتضيات الواقع المعاصر.

---

(1) الشوكاني، القول المفيد في أدلة الإجتهد والتقليد، تحقيق: عبد الرحمن عبد الخالق، دار القلم، دولة الكويت، (ط:1)، سنة، 1396 هـ، (ج1 ص86).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### تعريف المنافسة لغةً واصطلاحاً

أولاً: المنافسة لغة: المُنَافَسَةُ والمُغَالَبَةُ عَلَى الشَّيْءِ، وَفِي حَدِيثِ إِسْمَاعِيلَ عَلَيْهِ السَّلَامُ: أَنَّهُ تَعَلَّمَ الْعَرَبِيَّةَ وَأَنْفَسَهُمْ أَيَّ أَعْجَبَهُمْ وَصَارَ عِنْدَهُمْ نَفِيساً وَنَافَسْتُ فِي الشَّيْءِ مُنَافَسَةً وَنِفَاساً إِذَا رَغِبْتَ فِيهِ عَلَى وَجْهِ الْمُبَارَاةِ فِي الْكَرَمِ، وَتَنَافَسُوا فِيهِ أَيَّ رَغَبُوا<sup>(1)</sup>، وَفِي الْحَدِيثِ: " فَوَ اللَّهُ لَا الْفَقْرَ أَخْشَى عَلَيْكُمْ، وَلَكِنْ أَخْشَى عَلَيْكُمْ أَنْ تَبْسُطَ عَلَيْكُمْ الدُّنْيَا، كَمَا بَسَطَتْ عَلَى مَنْ كَانَ قَبْلَكُمْ فَتَنَافَسُوهَا كَمَا تَنَافَسُوهَا، وَتَهْلِكُكُمْ كَمَا أَهْلَكْتَهُمْ"<sup>(2)</sup>.

(1) أبو السعادات المبارك بن محمد، النهاية في غريب الحديث والأثر، المكتبة العلمية، بيروت، سنة، 1979م، (ج5 ص94).

(2) أخرجه البخاري، (ج4 ص 96) برقم: (3158) كتاب: الجزية، باب: الجزية والموادعة مع أهل الحرب، بهذا اللفظ، اسم محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري، دار طوق النجاة - بيروت، (ط:1)، 1422 هـ، ومسلم في "صحيحه"، اسم أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري دار الجيل - بيروت (مصورة من الطبعة التركية المطبوعة في استانبول سنة 1334هـ)، (ج8 ص212)، برقم: (2961) كتاب: الزهد والرقائق، (بمثله)، جامع الترمذي، اسم محمد بن عيسى بن سَورَةَ الترمذي دار الغرب الإسلامي - بيروت - لبنان، 1996 - 1998م، " (ج4 ص249)، برقم: (2462) وفي الحديث أنه ينبغي لمن فتحت عليه الدنيا وزهرتها أن يحذر من سوء عاقبتها وشر فتنتها، فلا يطمئن إلى زخرفها، ولا ينافس غيره فيها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والتنافس: هو من المنافسة الرَّغْبَةِ في الشيء والانفراد به، وهو من الشيء النفيس الجيد في نوعه، ونَفِسْتُ بالشيء بالكسر، أي بخلْتُ، ونافَسَ في الشيء منافسةً أو نِفاًساً بالكسر إذا رغب فيه على وجه المباراة في الكرم، وتنافسوا فيه أي رغبوا، كتنافس، والمنافسة والتنافس: الرغبة في الشيء والانفراد به، وهو من الشيء النفيس الجيد في نوعه، وفي قوله تعالى: ﴿ خَتَمَهُ مِمْسَكٌ وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَفِسُونَ ﴾ المطففين: ٢٦.

### تعريف آخر للمنافسة:

المنافسة من التنافس: وهي الرغبة في الشيء والانفراد به، ونافست في الشيء منافسةً ونفاًساً إذا رغبْتُ فيه المنافسة والنفيس: المال الكثير، ونفس عليه الشيء لم يره أهلاً له<sup>(1)</sup>،

وأصل التنافس: التشاجر على الشيء والتنازع فيه بأن يجب كل واحد أن يتفرد به دون صاحبه<sup>(2)</sup>، وتأتي المنافسة بمعنى الحرص على الغلبة والانفراد

---

(1) القاموس المحيط: مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروز آبادي (ت: 817هـ)، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الثامنة، 1426 هـ - 2005 م، (ج 1 ص 745).

(2) الشوكاني، محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير، دار الفكر، بيروت، (ج 5 ص: 403).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالمحروص عليه، والتنافس فيه، ونفس ينفس فهو منافس إذا نزع في الشيء أو أرادته وحسد من صار إليه<sup>(1)</sup>.

وفي المعجم الوسيط: المنافسة هي التنافس<sup>(2)</sup>.

والمنافسة هي نزعة فطرية تدعو إلى بذل الجهد في سبيل التفوق، والتنافس في الشيء هو: المغالاة في طلبه والتزاحم عليه.

ثانياً: تعريف المنافسة اصطلاحاً:

المنافسة اصطلاحاً:

لم يجد المؤلف حسب ما توصل إليه تعريف المنافسة اصطلاحاً إنما تشير الكلمة في مجال الاقتصاد إلى وضع تتزاحم فيه الشركات من أجل الربح وتؤدي المنافسة بين الشركات على الزبائن إلى انخفاض السعر، بينما تؤدي المنافسة بين الزبائن على شركة ما إلى ارتفاعه.

---

(4) الحميدي، محمد بن أبي نصرين فتوح الأسدي، تفسير غريب ما جاء في الصحيحين، ط: 1، مكتبة السنة، القاهرة سنة 1415هـ، (ج 1 ص 47).

(5) المعجم الوسيط: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات، حامد عبد القادر، محمد النجار، دار الدعوة، (ج 2 ص 940).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويمكن للمشتريين أن يتنافسوا فيما بينهم مما يؤدي عادة إلى ارتفاع الأسعار. والمنافسة حجر أساسي في نظام المبادرة الحرة إذ يتنافس الناس على أحسن الجامعات وأحسن المهن وإلى غير ذلك، وتشكل المنافسة حافزا قويا للفوز والأداء المتميز. ومنافسة بين شركات في نفس السوق، أو هي منافسة فيها جوائز كترويج المبيعات.

**المنافسة التامة:** تكون أسعار الأسواق المتنافسة تكون ثابتة ولهذا يسمى المنافسة التامة وفي مثل هذه الأسواق تتناسب الأسعار مع مستوى الطلب. حيث أن المنافسة تتطور مع تطور العلم وخاصة في عصر الإعلام المتنوع وسهولة استخدامه كأقوى وسيلة للتنافس بين التجار وأصحاب الشركات الصناعية؛ مما أدى إلى التنافس الشديد دون النظر إلى معرفة الحكم الشرعي.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الرابع

### تعريف التجارة لغةً واصطلاحاً

أولاً: تعريف التجارة لغةً: هي مصدرٌ دالٌّ على المهنة والفعل تجر تجر وتجر وتجارة<sup>(1)</sup> وتجر وتجارة: مارس البيع والشراء. والتجارة ما يتجر فيه وتقليب المال لغرض الربح، والمتجر مكان التجارة ويقال: بلد متجر أي تكثر فيه التجارة<sup>(2)</sup>. والتاجر: هو الذي يبيع ويشترى<sup>(3)</sup>، وأرضٌ مُتَجِرَةٌ بكسر الجيم أي يتجر إليها وفيها<sup>(4)</sup>. والتجارة: عبارة عن شراء شيء لبيع بالربح<sup>(5)</sup>، والتجارة

(1) الزبيدي، محمد مرتضى الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، مادة تجر (ج) 10ص278).

(2) المعجم الوسيط: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، إبراهيم مصطفى - أحمد الزيات - حامد عبد القادر - محمد النجار، دار الدعوة مصطفى، (ج1ص82).

(3) القاموس المحيط: مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروز آبادي (ت: 817هـ)، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الثامنة، 1426 هـ - 2005 م، (ج1ص356).

(4) تاج العروس من جواهر القاموس: محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي (ت: 1205هـ)، تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية، (ج10، ص279).

(5) كتاب التعريفات: علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت: 816هـ)، تحقيق: ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، (ط:1) 1403هـ - 1983م، (ص53).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تقليب المال وتصريفه لطلب النماء، والمَتَجَر بفتح الميم واسكان التاء وفتح الجيم يراد به: المخزن.

## ثانياً: تعريف التجارة اصطلاحاً:

المعنى الاصطلاحي للتجارة عند الفقهاء قريباً من المعنى اللغوي له، ويظهر ذلك فيما يأتي:

عند الحنفية هي: كسب المال بالمال بعقد شراء أو إجارة<sup>(1)</sup>. وعند المالكية هي: التصرف بالبيع والشراء لتحصيل الربح<sup>(2)</sup>. وعند الشافعية هي: تقليب بالمعاوضة لغرض الربح<sup>(3)</sup>. وعند الحنابلة هي: التقليب والاستبدال بثمن وعروض<sup>(4)</sup>.

(1) رد المحتار على الدر المختار: ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (ت: 1252هـ)، دار الفكر - بيروت، (ط: 2)، 1412هـ - 1992م، (ج: 2، ص: 274).

(2) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (ت: 1230هـ)، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، (ج: 3، ص: 517).

(3) عميرة، شهاب الدين أحمد الرلسي، حاشية عميرة، تحقيق: مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، 1419هـ. ط 1 (ج: 2 ص: 32). انظر: زكريا الأنصاري، أسمى المطالب في شرح روض الطالب، تحقيق: محمد محمد تامر، دار الكتب العلمية، بيروت، 1422 هـ، (ج: 1 ص: 381). والشرواني، عبد الحميد المكي، (ت: 1031هـ). حواشي الشرواني، (ج: 3 ص: 292).

(4) الرحيباني: مصطفى بن سعد أبو جلال السيوطي، (ت: 1243 هـ - 1827م)، مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي، دمشق، 1961م، (ج: 2 ص: 55).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والتجارة: هي عملية البيع والشراء، وهي مبادلة مال بمال، سواء كانت تجارة داخلية، وهي المبادلات التي تجري في البلاد وتخضع لسلطة الدولة، أم تجارة خارجية، وهي المبادلات التي تجري في البلاد غير الخاضعة لسلطات الدولة. والتجارة أعم من البيع؛ إذ البيع نوع منها فالتجارة يراد بها: كل عمل يقصد به الربح بصفة عامة.

### معنى التجارة في العرف الاقتصادي:

هي عملية تبادل الخدمات بالسلع المتداولة والحصول عليها من الأشخاص الراغبين في بيعها، لتوريدها وإيصالها إلى الأشخاص الراغبين في اقتنائها بالشراء<sup>(1)</sup>، وهي تنصب في عملية الوساطة بين المنتج من جهة، والمستهلك من جهة أخرى، أي الوساطة في تداول السلعة<sup>(2)</sup>.

وعليه فإن المؤلف يرى أنّ التعريفات السابقة للتجارة في اللغة والاصطلاح وعند علماء الاقتصاد متقاربة إلى حد كبير، يجمع بينها أنّ التجارة ممارسة للبيع والشراء لكسب المال سواء كان عيني كالعقار والمنقول أو نقدي كصرافة العملات النقدية والتحويلات.

---

(1) أبو العز، علي محمد أحمد، التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، (ط:1)، دار النفائس الأردن 2008م، (ص 36)، نقلاً عن طرق التجارة وإدارة الأعمال (ص 1).

(2) عطوي، فوزي عطوي، القانون التجاري، دار العلوم العربية ط1، 1986م، (ص15).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً : تعريف التجارة قانوناً:

هي عملية تداول أموال وتوسيط خدمات بقصد الربح<sup>(1)</sup>.

وهي مبادلة السلع بهدف الربح، ويتجلى ذلك في شراء سلعة معينة بثمن معين بهدف بيعها بسعر الشراء، وسعر البيع هو الربح الذي تحقق من عملية مبادلة السلعة نفسها.

أدلة مشروعية التجارة:

لا خلاف في أن الأصل في حكم التجارة أنها مشروعة، وقد حفلت آيات القرآن الكريم وسنة النبي الكريم ﷺ بالأدلة على مشروعيتها، وكذا فعل الصحابة، واجماع الأمة.

أولاً: من القرآن الكريم:

قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُ تِجَارَةً عَنْ رَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء: ٢٩، وقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ﴾ الجمعة: ٩. أي بالبيع والتجارة بدليل قوله تعالى: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا

(1) بن ذياب، سلمان، القانون التجاري، (ط:1)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، سنة 1995م (ص:14).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾ الجمعة: ١٠، أي فاذا قُضيت الصلاة فاطلبوا الربح الذي كان محرّم عليكم عند النداء <sup>(١)</sup>.

وقوله تعالى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ﴾ الفرقان: ٢٠، وقوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُوبَهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾ البقرة: ٢٨٢.

وقوله تعالى: ﴿وَأَخْرُجُوا فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَأَخْرُجُوا يَفْقَهُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ﴾ المزمّل: ٢٠، وفي هذه الآية قرن الله تعالى ذكر الضاربين في الأرض للتجارة بالمجاهدين في سبيل الله، يقول ابن كثير <sup>(٢)</sup>: "مسافرون في

---

(١) الشنقيطي: محمد بن الأمين بن الجكني، أضواء البيان، تحقيق مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت لبنان، (ج1 ص 89).

(٢) إسماعيل بن عمر بن كثير بن ضوّ بن درع القرشي البصري ثم الدمشقي، أبو الفداء، عماد الدين: حافظ مؤرخ فقيه. ولد في قرية من أعمال بصرى الشام، سنة، (701 هـ - 774 هـ)، وانتقل مع أخ له إلى دمشق سنة، 706 هـ، ورحل في طلب العلم. وتوفي بدمشق. تتافل الناس تصانيفه في حياته، من كتبه (البداية والنهاية - ط: 14) مجلدا في التاريخ على نسق الكامل لابن الأثير انتهى فيه إلى حوادث سنة، (767 هـ) و (شرح صحيح البخاري) لم يكمله، و (طبقات الفقهاء الشافعيين) في شستريتي (3390) كتب في حياته سنة، (749 هـ)، و (تفسير

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأرض يبتغون من فضل الله في المكاسب والمتاجر"<sup>(1)</sup>، يقول الامام ابن جرير الطبري<sup>(2)</sup>: " في سفر قد سافروا لطلب المعاش"<sup>(3)</sup>. ويؤكد سيد قطب<sup>(4)</sup>: بقوله: "

القرآن الكريم - ط) عشرة أجزاء و (الاجتهاد في طلب الجهاد) و ((جامع المسانيد) في 8 مجلدات، و (اختصار علوم الحديث) رسالة في المصطلح شرحها أحمد محمد شاكر، بكتاب (الباعث الحثيث إلى معرفة علوم الحديث - ط) و (اختصار السيرة النبوية) طبع باسم (الفصول في اختصار سيرة الرسول) و (رسالة في الجهاد، ط) و (التكميل في معرفة الثقات والضعفاء والمجاهيل) خمس مجلدات في رجال الحديث، الأعلام خير الدين الزركلي، دار العلم للملايين، بيروت ، لبنان، (ط:15)، أيار مايو، 2002م. ينظر: الأعلام خير الدين الزركلي، دار العلم للملايين، بيروت ، لبنان، (ط:15)، أيار مايو، 2002م، (ج 1 ص320).  
(1) تفسير القرآن العظيم (ابن كثير): أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (ت: 774هـ)، تحقيق: محمد حسين شمس الدين، دار الكتب العلمية، منشورات محمد علي بيضون - بيروت، (ط:1) - 1419هـ، (ج8، ص269)،

(2) هو محمد بن جرير بن يزيد الطبري أبو جعفر مؤرخ ومفسر، (224 هـ - في أمل طبرستان، إستوطن بغداد وتوفي بها، سنة،(ت: 310 هـ)، من مصنفاته أخبار الرسل والملوك(تأريخ)، وجامع البيان في تفسير القرآن، إختلاف الفقهاء، المسترشد في علوم الدين، ينظر: وفيات الأعيان، وأنباء أبناء الزمان، لأبي العباس شمس الدين أحمد بن محمد بن ابي بكر بن خلكان، تحقيق: إحسان عباس، دار صادر، بيروت، (ج4 ص191)، الأعلام الزركلي، (ج6 ص9670).

(3) جامع البيان في تأويل القرآن: محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري (ت: 310هـ)، تحقيق: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1420هـ -

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2000 م، (ج 22 ص 699)، والوسيط في تفسير القرآن المجيد: أبو الحسن علي بن أحمد بن محمد بن علي الواحدي، النيسابوري، الشافعي (ت: 468هـ)، تحقيق وتعليق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، الشيخ علي محمد معوض، الدكتور أحمد محمد صيرة، الدكتور أحمد عبد الغني الجمل، الدكتور عبد الرحمن عويس، قدمه وقرضه: الأستاذ الدكتور عبد الحي الفرماوي، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط: 1)، 1415 هـ - 1994 م، (ج 4 ص 378). تفسير القرآن: لمؤلف: أبو المظفر، منصور بن محمد بن عبد الجبار ابن أحمد المروزي السمعاني التميمي الدنفي ثم الشافعي (المتوفى، 489 هـ)، تحقيق: ياسر بن إبراهيم وغنيم بن عباس بن غنيم، دار الوطن، الرياض - السعودية، (ط: 1)، 1418 هـ - 1997 م، (ج 6، ص 85). تفسير البغوي: معالم التنزيل: محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي (المتوفى، 510هـ)، المحقق: عبد الرزاق المهدي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى، 1420 هـ، (ج 5، ص 173). التفسير الكبير: مفاتيح الغيب: أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي خطيب الري (ت: 606هـ)، دار إحياء التراث العربي - بيروت، (ط: 3) - 1420هـ، (ج 30 ص 695). فتح القدير: محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: 1250هـ)، دار ابن كثير، دار الكلم الطيب - دمشق، بيروت، (ط: 1) - 1414 هـ، (ج 5 ص 385). أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن: المؤلف محمد الأمين بن محمد المختار بن عبد القادر الجكني الشنقيطي (المتوفى: 1393هـ)، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع بيروت - لبنان، عام النشر: 1415 هـ - 1995 م، (ج 1 ص 89).

سيد قطب بن إبراهيم: مفكر إسلامي مصري، من مواليد (1324 - 1387 هـ = 1906 - 1967 م)، قرية (موشا) في أسبوط. تخرج بكلية دار العلوم (بالقاهرة) سنة 1353 هـ (1934 م)، وعمل في جريدة الأهرام. وكتب في مجلتي (الرسالة) و (الثقافة) وعين مدرسا للعربية، فموظفا في ديوان وزارة المعارف. ثم (مراقبا فنيا) للوزارة. وأوفد في بعثة لدراسة (برامج التعليم) في أميركا (1948 - 51) ولما عاد انتقد البرامج

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في طلب الرزق والكد فيه، وهو ضرورة من ضرورات الحياة، والله لا يريد أن تدعوا أمور حياتكم وتنقطعوا لعبادة الشعائر انقطاع الرهبان، والسفر للتجارة"<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: أدلة مشروعية التجارة من السنة الصحيحة:

1- حديث نافع عن ابن عمر قال: رسول الله ﷺ: "التاجر الأمين الصدوق المسلم، مع الشهداء يوم القيامة"<sup>(2)</sup>.

المصرية وكان يراها من وضع الإنجليز، وطالب ببرامج تتماشى والفكرة الإسلامية. وبنى على هذا استقلته (1953) في العام الثاني للثورة. وانضم إلى الإخوان المسلمين، فترأس قسم نشر الدعوة وتولى تحرير جريدتهم (1953 - 54) وسجن معهم، فعكف على تأليف الكتب ونشرها، ينظر: الأعلام للزركلي، (ج3 ص147).

(1) في ظلال القرآن: سيد قطب إبراهيم حسين الشاربي (ت: 1385 هـ - 1966م)، دار الشروق - بيروت - القاهرة، الطبعة: السابعة عشر - 1412 هـ، (ج6 ص3749، ص1275). الموسوعة القرآنية: إبراهيم بن إسماعيل الأبياري (ت: 1414 هـ)، مؤسسة سجل العرب، الطبعة: 1405 هـ، (ج11 ص391). التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج: دوهبة بن مصطفى الزحيلي، دار الفكر المعاصر - دمشق، (ط2: 1418 هـ، (ج29 ص210).

(2) سنن ابن ماجه ت الأرئووط: ابن ماجه اسم أبيه يزيد - أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني (ت: 273هـ)، تحقيق: شعيب الأرئووط - عادل مرشد - محمد كامل قره بللي - عبد اللطيف حرز الله، دار الرسالة العالمية، (ط:1)، 1430هـ - 2009م، باب: الحث على المكاسب، رقم: (2139)، (ج3 ص272). واسناده حسن في الشواهد، كلثوم بن جوشن القشيري مختلف فيه، وثقه البخاري وابن معين، وضعفه أبو حاتم، وقال أبو داود: منكر الحديث، وذكره ابن حبان في "الثقات"

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وتناقض فنذكره في "المجروحين" وقال: يروي الموضوعات عن الأثبات، لا يحل الاحتجاج به! قلنا: فمثله يكون حديثه حسنا في الشواهد. وقال الذهبي في "الميزان" في ترجمة كلثوم عن هذا الحديث: وهو حديث جيد الإسناد، صحيح المعنى، ولا يلزم من المعية أن يكون في درجتهم، ومنه قوله تعالى:

﴿وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَالرَّسُولَ فَأُولَٰئِكَ مَعَ الَّذِينَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ وَالصَّالِحِينَ وَحَسُنَ أُولَٰئِكَ رَفِيقًا﴾ النساء: ٦٩، ذكره ابن حبان في "الثقات" وأعاده في "المجروحين" (ج2، ص 230)، وقال ابن أبي خيثمة: سألت ابن معين عن كلثوم بن جوشن، فقال: ليس به بأس، ووثقه البخاري في "التاريخ الكبير" (ج7 ص984)، لأن فيه كلثوم بن جوشن، وهو مختلف فيه؛ كما قد علمت، وباقي رجال الإسناد ثقات. سنن الدارقطني: أبو الحسن علي بن عمر بن أحمد بن مهدي بن مسعود بن النعمان بن دينار البغدادي الدارقطني (ت: 385هـ)، حققه وضبط نصه وعلق عليه: شعيب الارنؤوط، حسن عبد المنعم شلبي، عبد اللطيف حرز الله، أحمد برهوم، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، (ط: 1)، 1424هـ - 2004 م، عدد، في كتاب البيوع، رقم: (2812)، ج3، 387. والمستدرک علی الصحیحین: أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن حمويه بن نعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري المعروف بابن البيع (ت: 405هـ)، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط: 1)، 1411 - 1990، كتاب البيوع، ج3، ص7، رقم: (2142). والبيهقي في السنن الكبرى: أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجردي الخراساني، أبو بكر البيهقي (ت: 458هـ)، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط: 3)، 1424هـ - 2003م، باب: كراهية اليمين في البيع، (ج5 ص437)، رقم: (10416). وفي شعب الإيمان: أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجردي الخراساني، أبو بكر البيهقي (ت: 458هـ)، حققه وراجع نصوصه وخرج أحاديثه، عبد العلي عبد الحميد حامد، أشرف على تحقيقه وتخريج أحاديثه: مختار أحمد الندوي، صاحب الدار السلفية ببومباي - الهند،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه رسول الله ﷺ: "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن بيئا وصدقا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما"<sup>(1)</sup>.

مكتبة الرشد للنشر والتوزيع بالرياض بالتعاون مع الدار السلفية ببومباي بالهند، (ط:1)، 1423هـ - 2003م، (ج2 ص437)، رقم: (1175). ويشهد له حديث أبي سعيد الخدري عند الترمذي (1251) بلفظ: "التاجر الصدوق الأمين، مع النبيين الصديقين والشهداء" وقال: هذا حديث حسن. قلنا: رجال إسناده ثقات إلا أن الحسن لم يسمع من أبي سعيد الخدري. وحديث أبي نضرة المنذر بن مالك بن قطعة العندي عند ابن أبي شيبة، وإسناده حسن ولكنه مرسل. (ج7 ص371).

(1) صحيح البخاري: الجامع المسند الصحيح المختصر: كتاب البيوع، باب: من انظر معسراً، (ج: 3 ص: 58)، رقم: (2079). صحيح مسلم: المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (ت: 261 هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، كتاب البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان، رقم: (1532)، و (مُحَقَّتْ بركة بيعهما) أي ذهبت بركته وهي زيادته ونمائه. (ج3 ص1164)، ومسلم في صحيحه: كتاب البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان (ج5 ص10) برقم: (1532). صحيح ابن حبان: اسم محمد بن حبان البُستي، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان، (ط:2) 1414 هـ - 1993م، كتاب البيوع، باب: ذكر الأمر للبيعين أن يلزما الصدق في بيعهما ويبينا عيابه لأن ذلك سبب البركة في بيعهما (ج11 ص268) برقم: (4904) والنسائي في المجتبى: سنن النسائي، اسم أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي دار المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع - بيروت - لبنان، (ط:1) 1428 هـ - 2007م كتاب البيوع - باب ما يجب على التاجر من التوقية في مبايعتهم (ج1 ص 873) برقم: (4469)، والنسائي في الكبرى: أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان، (ط:1) 1421 هـ - 2001م، كتاب البيوع - ما يجب

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- ماورد عن رفاعة<sup>(1)</sup> رحمته الله أنه خرج مع النبي ﷺ فرأى الناس يتبايعون فقال: يا معشر التجار فاستجابوا له ورفعوا أعناقهم وأبصارهم، فقال: "إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى وبر وصدق"<sup>(2)</sup>.

على التجار من التوفية في مبايعتهم، (ج6 ص 8) برقم: (6006)، وأبو داود في سننه: (ج3 ص 289) برقم: (3459)، والترمذي في جامعه: (ج2 ص 527) برقم: (1246)، والدارمي في "مسنده" (ج3 ص 1660) برقم: (2589)، (ج3 ص 1660)، برقم: (2590) والبيهقي في سننه الكبير: (ج5 ص 269)، برقم: (10548) وأحمد في مسنده: (ج6 ص 3229)، برقم: (15547)، والطيالسي في مسنده: (ج2 ص 653) برقم: (1412)، وابن أبي شيبه في مصنفه: (ج11 ص 491)، برقم: (23012)، والطحاوي في شرح معاني الآثار: (ج4 ص 12) برقم: (5530)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار: (ج13 ص 273)، برقم: (5261)، والطبراني في الكبير: (ج3 ص 199) برقم: (3115).

(1) رفاعة: هو رفاعة بن نافع بن مالك بن العجلان الأنصاري الخزرجي، أبو معاذ، ت: نحو 41 هـ، من أهل بدر،

(2) الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان: محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البُستي (ت: 354 هـ)، ترتيب: الأمير علاء الدين علي بن بلبان الفارسي (ت: 739 هـ)، حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، (ط:1)، 1408 هـ - 1988 م، كتاب البيوع، باب: ذكر إثبات الفجور للتجار الذين لا يتقون الله في بيعهم وشرائهم، (ج11 ص 277)، رقمك (4910). واسماعيل بن عبيد "يقال: عبيد الله" لم يوثقه غير المؤلف، ولم يرو عنه غير عبد الله بن عثمان بن خيثم، وروى له هذا الحديث والواحد البخاري في "الأدب المفرد" والترمذي وابن ماجه، وباقي رجاله ثقات. وأخرجه الطبراني: المعجم

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الكبير، من حديث إسماعيل بن عبيد بن رفاعة الأنصاري ثم الزرقى، عن أبيه، عن جده، (ج5 ص44)، (4542)، من طرق عن داود بن عبد الرحمن العطار، بهذا الإسناد. وأخرجه عبد الرزاق: رقم: (20999)، والدارمي: رقم: (2247)، والترمذي: (ج2 ص507) رقم: (1210) في البيوع: باب ما جاء في التجار، وابن ماجه: (2146)، في التجارات: باب التوقي في التجارة، والطبراني (4539)، ورقم: (5340)، و(5341)، ورقم: (5343)، والحاكم: (ج2 ص6)، والبيهقي: (ج5 ص266)، من طرق عن عبد الله بن عثمان بن خثيم، به. وقال الترمذي: حسن صحيح، صححه الحاكم ووافقه الذهبي، وله شاهد من حديث ابن عباس عند الطبراني رقم: (12499): عن ابن عباس، فذكره، وفيه "وأدي الأمانة" بدل "انقى"، وذكره الهيثمي في "المجمع" 4 (ج ص72)، وقال: فيه الحارث بن عبيدة وهو ضعيف. وفي الباب عن عبد الرحمن بن شبل: أخرجه أحمد، (ج3 ص428)، والطحاوي في "مشكل الآثار" (ج3 ص12)، والحاكم، (ج2 ص6 - 7)، من طريق هشام الدستوائي عن يحيى بن أبي كثير، قال: حدثني أبو راشد الحبراني سمع عبد الرحمن بن شبل رفعه "إن التجار هم الفجار" قيل: يا رسول الله أوليس قد أحل الله البيع. قال: "بلى، ولكنهم يحدثون فيكذبون ويحلفون فيأثمون". قال الحاكم: صحيح الإسناد، وقد ذكر هشام بن أبي عبد الله سماع يحيى بن أبي كثير من أبي راشد، وهشام ثقة مأمون، وأدخل أبان بن يزيد العطار بينهما زيد بن سلام، ووافقه الذهبي. وخالفه معمر بن قفال: عن يحيى بن أبي كثير، عن زيد بن سلام، عن جده قال: كتب معاوية إلى عبد الرحمن بن شبل: أن علم الناس ما سمعت من رسول الله ﷺ، فجمعهم فقال: إني سمعت رسول الله ﷺ، فذكره أخرجه أحمد، (ج3 ص444). أورده الهيثمي في "المجمع"، (ج4 ص73)، و(ج8 ص36)، ونسبه لأحمد والطبراني، وقال: رجال الصحيح.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

4- حديث رافع بن خديج رضى الله عنه قال: "قيل يارسول الله أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور".<sup>(1)</sup>

**ثالثاً: الإجماع:** أجمع المسلمون على جواز التجارة في الجملة، وهذا ما تقتضيه الحكمة لأن الناس يحتاج بعضهم إلى ما في أيدي بعض، وهذه سنة الحياة، وتشريع التجارة وتجويزها هو الطريق إلى وصول كل واحد منهم إلى غرضه ودفع حاجته، ومما سبق يتبين اهتمام الإسلام البالغ بالأسواق وما يجري فيها من تعاملات؛ فقد وضع القواعد والضوابط لها، وبين الحلال ووضعه، وأمر باتباعه، وبين الحرام ونهى عنه، وأمر باجتنابه.

---

(1) مسند الإمام أحمد بن حنبل: أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (ت: 241هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون، إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1421 هـ - 2001 م، (ج 2 ص502)، رقم: (17265) من حديث: عن عباية بن رفاع بن رافع بن خديج، عن جده رافع بن خديج، كما بينا ذلك في الرواية رقم: (15836). يزيد: هو ابن هارون، والمسعودي: هو عبد الرحمن بن عبد الله ابن عتبة، ووائل أبو بكر: هو ابن داود. وأخرجه الطبراني في "الكبير" من طريق يزيد بن هارون، بهذا الإسناد، رقم: (4411). وأخرجه الحاكم: (ج 2 ص10)، من طريق معاوية بن عمرو، عن المسعودي، به، ووقع فيه: عن أبيه، والمراد به أبوه الأعلى وهو جده. وذكرنا شاهده الذي يحسن به في الرواية (15836). قال الألباني: صحيح، في السلسلة الصحيحة، (ج2 ص 106). حسن لغيره، على خطأ في إسناده.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## رابعاً: فضل التجارة:

التجارة من أفضل طرق الكسب وأشرفها، إذا توقّى التاجر طرق الكسب الحرام، والتزم بآدابها، لحديث: عباية بن رفاعه: أن النبي ﷺ: سئل أيُّ الكسب أطيب؟ فقال: "عمل الرجل بيده وكلُّ بيع مبرور" (1).

قال الشرقاوي في الحاشية: قوله: وكلُّ بيع مبرور إشارة الى التجارة.

سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها: أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني (ت: 1420هـ)، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، (ط: 1)، (لمكتبة المعارف)، عام النشر: (ج 1 - 4: 1415 هـ - 1995 م)، (ج 6: 1416 هـ - 1996 م)، (ج 7: 1422 هـ - 2002 م)، (ج 2 ص 159)، حديث صحيح وله طريقان: الأول: عن رافع بن خديج، رواه أحمد (ج 4 ص 141)، والطبراني في "الأوسط" (ج 1 ص 135) والحاكم (ج 2 ص 10) عن المسعودي عن وائل بن داود عن عباية بن رفاعه عنه قال: سئل رسول الله ﷺ: أي الكسب أطيب؟ قال: "عمل الرجل بيده وكلُّ بيع مبرور" قلت: وهو ثقة لكنه كان قد اختلط وقد خالفه الثوري فقال: عن وائل بن داود عن سعيد بن عمير عن عمه. أخرجه الحاكم وقال: "صحيح الإسناد". ووافقه الذهبي. الثاني: عن ابن عمر، رواه الطبراني في "الأوسط" "عن الحسن بن عرفة حدثنا قدامة بن شهاب المازني حدثنا إسماعيل بن أبي خالد عن وبرة بن عبد الرحمن عن ابن عمر مرفوعاً به وقال: "لم يروه عن إسماعيل إلا قدامة تفرد به الحسن بن عرفة". قال الألباني: لا بأس به وبقيّة رجاله ثقات، فالسند صحيح إن شاء الله.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الخامس: الألفاظ ذات الصلة للبيع

**البيع:** مبادلة مال بمال تمليكا وتملكا، أما التجارة فهي عبارة عن شراء الشخص شيئا ليبيعه للربح، فالفرق بينهما قصد الاسترباح في التجارة، سواء تحقق أم لا.

**السمسرة: لغة:** هي التجارة، قال الخطابي: السمسار لفظ أعجمي، وكان كثير ممن يعالج في البيع والشراء عجماء، فتلقوا هذا الاسم عنهم فغيره النبي ﷺ: عن قيس بن أبي غرزة قال: خرج: ﷺ ونحن نُسَمِّي السماسرة، فقال: "يا معشر التجار إن الشيطان والإثم يحضران البيع فشوبوا<sup>(1)</sup> بيعكم بالصدقة"<sup>(2)</sup>، وفيه إشارة إلى التجارة، وهي من الأسماء العربية<sup>(3)</sup>.

(1) لخلطوا.

(2) سنن الترمذي: أبواب البيوع، جزاء، باب: ما جاء في التجار وتسمية النبي ﷺ إياهم، (ج3، ص606)، رقم: (1208). المجتبى من السنن: السنن الصغرى للنسائي: أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي، (ت: 303 هـ)، تحقيق: عبد الفتاح أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، (ط:2)، 1406 هـ - 1986م، كتاب الأيمان والنذور، باب: في الحلف والكذب لمن لم يعتد اليمين بقلبه، (ج7 ص14)، رقم: (3797)، أخرجه بلفظ: "يا معشر التجار، إن هذا البيع يحضره الحلف والكذب، فشوبوا بيعكم بالصدقة". وفي الجامع الصحيح للسنن والمسانيد: صهيب عبد الجبار، تاريخ النشر: 15 - 8 - 2014م، باب: فضل الصدقة، (ج5، ص309)، وه وحديث صحيح.

(3) تحفة الأئودى بشرح جامع الترمذي: أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري، (ت: 1353 هـ)، دار الكتب العلمية - بيروت، باب: ما جاء في التجار وتسمية النبي، (ج4 ص334).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المبحث الثاني

### موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: موقف الشريعة الإسلامية من  
المنافسة التجارية.

المطلب الثاني: حكم المنافسة التجارية في  
الفقه الإسلامي.

المطلب الثالث: القواعد الفقهية المنظمة  
للمنافسة التجارية.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية

مع ظهور فجر الإسلام الى المجتمع العربي في شبه الجزيرة العربية ووجد صوراً من المعاملات المالية، إذ كان العرب كأى أمة أو مجتمع لهم حياة اجتماعية، ومدنية، واقتصادية، وتعاقبات ومعاملات مالية؛ فكانوا يتحالفون، ويتبايعون، ويتداينون، ويؤجرون، ويرهنون، ويتجرون.

وكانوا في جميع معاملاتهم وعقودهم واتفاقاتهم يعبرون عن إرادتهم ويخضعون لها حسباً لأعرافهم وعاداتهم الجارية بينهم<sup>(1)</sup>.

كما كان موسم الحج موسماً تجارياً تقد فيه العديد من السلع والبضائع من خارج الجزيرة العربية ومن معظم أنحاء الجزيرة العربية الى مكة.

ولأهمية التجارة ومكانتها لدى العرب عموماً ولدى قريش خصوصاً؛ أقاموا العديد من الأسواق التي يجتمعون فيها لعرض سلعهم، وانشاد أشعارهم، كسوق عكاظ، ومجنة، وذى المجاز، وهجر، وبصرى وغيرها من الأسواق. ولكن هذه الأسواق كانت تقتصر إلى الكثير من التنظيم في الكثير من المعاملات التي كانت تجري فيها؛ فكان التجار يمارسون فيها المعاملات الربوية، والغش والتطفيف في الكيل والميزان، والحلف الكاذب وغيرها من المعاملات الأخلاقية والضارة

(1) شبير، محمد عثمان، المدخل الى فقه المعاملات المالية، دار النفائس الأردن، (ص: 17).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالمجتمع، والتي كان الضحية فيها الفقير والمغفل والمسكين من عامة الناس، أما المستفيد منها فهو التاجر من كبار القوم وسيدهم دون أن يهمه ما كان يحصل عليه من مال إن كان طيباً أو خبيثاً<sup>(1)</sup>.

وقد عرف العرب طريقهم إلى السوق قبل مجيء الإسلام، وقاموا بالرحلات شمالاً إلى الشام في الصيف، وجنوباً إلى اليمن في الشتاء من أجل التجارة. وإلى هذا أشار القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿لَا يَلْفُ قَرْشٌ ۖ وَلَئِنْ سَأَلْتَهُمْ لَفِي سَفَرَةٍ﴾ (الأنعام: 110).  
السَّيِّئُ وَالصَّيْفُ ﴿قَرْشٌ﴾: ١ - ٢.

وقد كان النبي ﷺ تاجراً يرتاد الأسواق، يضارب بمال السيدة خديجة - رضي الله عنها فقد روى ابن هشام وهو يتحدث عن زواج الرسول ﷺ بخديجة بنت خويلد: "وكانت خديجة بنت خويلد تاجرة، ذات شرف ومال، تستأجر الرجال في مالها، وتضاربهم إياه بشيء تجعله لهم"<sup>(2)</sup>.

(1) الجوعاني، محمد نجيب حمادي، ضوابط التجارة في الاقتصاد الإسلامي، (ط:1)، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة 1426هـ، (ص40).

(2) ابن هشام، عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري، السيرة النبوية، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، (ط:1)، دار الجيل بيروت سنة 1411 هـ، (ج1 ص171).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وعن ابن عباس f قال: " قدم النبي ﷺ وهم يسلفون بالتمر السنتين والثلاث فقال: "من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"<sup>(1)</sup>.

فهذه النصوص تدل على أن العرب عرفوا عقد الشركة، والإجارة، والمضاربة، والسلم. وهي عقود أقرّها الإسلام؛ لأن الحياة العملية لا تقوم بدونها، ثم وضع لها الإسلام الضوابط والقواعد والشروط.

فقد كان موقف الإسلام من صور المعاملات المالية موقف الناقد المصلح المذهب فما رأى فيه مصلحة أبقاه، وما رأى فيه ضرراً، أو يؤدي إلى ضرر، أو ينافي الفضيلة منعه وحرّمه<sup>(2)</sup>.

كما كان النبي ﷺ يذهب إلى السوق بنفسه، ويراقب ما يجري فيه موجهاً ومرشداً ومبيناً للتجار ما يجب عليهم أن يلتزموا به، وما يجب عليهم أن يجتنبوه، فقد روي عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ مر على صبرة<sup>(3)</sup> من طعام، فأدخل يده، فنالت أصابعه بللاً، فقال: يا صاحب الطعام، ما هذا؟ قال:

---

(1) صحيح البخاري: الجامع المسند الصحيح المختصر: باب: السلم في وزن معلوم، (ج3، ص85)، رقم: (2240).

(2) شبير، محمد عثمان، المدخل الى فقه المعاملات المالية: (ص 18-19).

(3) (صبرة طعام) قال الأزهري الصبرة الكومة المجموعة من الطعام سميت صبرة لإفراغ بعضها على بعض ومنه قيل للسحاب فوق السحاب صبير (أصابته السماء) أي المطر.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟ ثم قال: من غشنا فليس منا. فقد حظي السوق في عهده ﷺ باهتمامه ورعايته، وتعهده بالإشراف والمراقبة ووضع له ضوابط، وسنَّ له آداباً، وطهره من كثير من البيوع الفاسدة، كما منع بيع المحرمات فيه، كما عني ﷺ بحريته واتاحة الفرصة المتكافئة فيها للبيع والشراء بين الجميع على السواء<sup>(1)</sup>. وقد حرص أمير المؤمنين عمر رضي الله عنه على تعيين المحتسبين الذين يهتمون بالمكاييل والموازين، كما يهتمون بمحاربة الغش والتدليس والاحتكار ونحو ذلك، فهم يعملون ذلك من منطلق الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر. وقد كان يعزر من ينقص المكيال والميزان، أو يحتال على الناس أو يحتكر<sup>(2)</sup>.

(1) ابن عمر، يحي الأنذلسي المالكي، أحكام السوق في الإسلام، سنة 975م، (ص36).

(2) عبد السميع، استثمار الأموال في الشريعة الإسلامية، (ص 15).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### حكم المنافسة التجارية في الفقه الإسلامي

أباح الإسلام العمل التجاري وشجع عليه أباح المنافسة التجارية المشروعة فيه.

فالتنافس المشروع بين المتعاملين في الأسواق المالية والسلعية جائز في الإسلام؛ لأن الأصل في الإسلام عدم التدخل بفرض سعر معين للسلع المتداولة في الأسواق.

حيث إن التعامل في شريعة الإسلام مبناه على الحرية، وصحة ما يترضى عليه المتعاقدان.

وفي هذا منع للضرر الذي يعوق حركة التعامل في الأسواق فضلاً عن الضرر الذي يتعرض له أصحاب السلع والمنتجات<sup>(1)</sup>.

لقله تعالى: ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء: ٢٩، وروى أنس رضي الله عنه قال: غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا يا رسول الله سعر لنا، فقال: "إن الله هو المسعر

(1) عبد السميع، استثمار الاموال في الشريعة الإسلامية، (ص 11).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القابض الباسط الرزق<sup>(1)</sup>، واني لأرجو الله أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال<sup>(2)</sup>.

(1) والقابض: هو الذي يمسك الرزق وغيره من الأشياء عن العباد بلطفه وحكمته ويقبض الأرواح عند الممات، والباسط: هو الذي يبسط الرزق لعباده ويوسعه عليهم بجوده ورحمته، ويبسط الأرواح في الأجساد عند الحياة. قاله ابن الأثير في "النهاية".

(2) مسند الإمام أحمد بن حنبل: أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (ت: 241 هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون، إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1421 هـ - 2001 م، باب: مسند انس بن مالك ﷺ، (ج:21 ص445)، رقم: (14057)، سنن ابن ماجه: ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد (ت: 273 هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي، باب: من كره أن يُسعر، (ج2 ص741)، رقم: (2200)، الجامع الكبير سنن الترمذي: محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (ت: 279 هـ)، تحقيق: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي - بيروت، 1998 م، كتاب البيوع، باب: ما جاء في التسعير، (ج2 ص596)، رقم: (1314)، وقال الترمذي: هذا حديث حسن صحيح، سنن أبي داود: أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني (ت: 275 هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - محمّد كامل قره بللي، دار الرسالة العالمية، (ط:1)، 1430 هـ - 2009 م، باب: في التسعير، من حديث أنس ﷺ، (ج5 ص322)، رقم: (3450). بلوغ المرام من أدلة الأحكام: أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني، (ت: 852 هـ)، تحقيق: الدكتور ماهر ياسين الفحل، دار القبس للنشر والتوزيع، الرياض المملكة العربية السعودية، (ط:1)، 1435 هـ - 2014 م، عدد الأجزاء: 1، باب شروطه وما نهي عنه منه، (ج:1، ص311)، رقم: (812).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فالإسلام يدعو إلى المنافسة لكن المنافسة التجارية في الإسلام ذات صفات خاصة؛ إذ يجب أن تكون منافسة بناءً، تنصب على التسابق في إجادة العمل، وإجادة المنتجات وتفوقها، كما يجب أن تكون منافسة خيرة فلا يترتب عليها الإضرار بالغير، كما أن التنافس مشروع إذا كان من أجل دخول الجنة والإيمان، والخير والعمل الصالح، والعلم النافع ونحو ذلك؛ لقوله تعالى: ﴿وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ﴾ المطففين: ٢٦.

والمنافسة من حيث المبدأ، هي من طبيعة التجارات، بل من طبائع الإنسان، حيث جعلها الله تعالى من سننه في الإنسان لتدفعه إلى مزيد من تعمير الأرض الذي خلقها الله تعالى لأجله بعد تحقيق عبوديته لله تعالى، وبعبارة دقيقة:

إن الغاية من خلق الإنسان هي العبودية بمعناها الشامل لأداء الشعائر، وتعمير الأرض، أو بعبارة أخرى: إن الغاية من خلق الإنسان هي العبودية لله تعالى لتجعله صالحاً لتعمير الأرض وإصلاحها دون فساد ولا إفساد، أي أن التعمير هو رسالة ذلك الإنسان المستخلف لقوله تعالى: ﴿وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَأِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً﴾ البقرة: ٣٠.

ثم قال تعالى: ﴿هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوا إِلَيْهِ﴾ هود:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهناك منافسة يراد بها تحقيق المصالح، والسبق إليها دون الإضرار بأحد في ماله، ونفسه، وعرضه، وكل ما يتعلق به، ولا الإضرار بالبيئة، فهي منافسة تجري في ظل أسس مقبولة، ومعقولة، لا يكون فيها تجاوز لحدود الله، ولا تعدّ لحقوق عباده، ولا فساد في الأرض، ولا اضرار بالبيئة وهذه هي المنافسة المشروعة.

وفي واقعنا المعاصر اليوم حيث اختلفت وتتنوعت وسائل حياة البشر، وزادت حاجياتهم، حتى إن ما كان في فترة قصيرة من الكماليات والتحسينيات أصبحت من الضروريات، فاختلقت طرق التجارة وبالتالي تطورت وسائل المنافسة التجارية في مختلف مجالات الحياة. وهناك منافسة تضر بالآخرين، أو لها آثار سلبية على الآخرين سواء كان الضرر بالنفس أو المال، أو أي شيء يتعلق بالإنسان أو البيئة، وبعبارة أخرى هي المنافسة التي ليس لها ضوابط شرعية، ولا يلتزم أصحابها بالقيم والمبادئ الأخلاقية، وإنما همهم الوحيد هو الحصول على المال، والسيطرة على السوق، وعليه فالمنافسة الشريفة من فروض الكفاية من حيث المبدأ، لأن تعميم الأرض والحفاظ على صلاحها الذي هو أحد الأهداف لخلق الإنسان، بل هو رسالته التي كلفه الله تعالى بها كما سبق. ومن المعلوم نصاً وعقلاً أن هذا التعمير المنضبط لا يتحقق إلا بالمنافسة الشريفة والتسابق والمسابقة، والتسارع والمسارعة، وأن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### القواعد الفقهية المنظمة للمنافسة التجارية

القواعد الفقهية من أهم العلوم الشرعية دراسة وفقها وعلماء، إذ يُعد من أسس الفقه الإسلامي، وإن الفقهية لا يكون فقيهاً إلا إذا كان ملماً بعلم القواعد الفقهية، لأنه يجمع شتات المسائل المتفرقة ويفرق بين المتشابه منها.

ومن فقه القواعد الفقهية يمكن إعطاء الحكم الشرعي للقضية المطروحة، إما برده إلى مظانه في مخزون الفقه، أو بالاستنباط من الأدلة الشرعية، أو القواعد الكلية.

لأنها بمثابة مواد دستورية تعينهم على فهم المراد من النصوص الفقهية من أقرب طريق دون الحاجة إلى الكشف عن أحكامها من مظان الكتب الفقهية، خصوصاً في مجال المقارنة بين الفقه وهذه العلوم، وكذلك الأمر لعوام الناس من غير الباحثين، فإنهم يحتاجون معرفة الحكم الشرعي بعبارة سهلة دون تعقيد أو ذكر اختلافات يحار الذهن في الترجيح بينها، وبذلك تكون مادة الفقه الإسلامي ميسورة الفهم والتناول لجميع الناس، فيعم النفع للمتخصص وغير المتخصص.

ولأهمية القواعد الفقهية في الفقه العملي حيث لا يستغنى عنها من يروم جديداً لمن يعاصره، ولإدراك سعة الفقه الإسلامي وكفاءته وصلاحيته في كل



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

زمان ومكان، والعمل بأحكامه في ساحة القضاء والمعاملات الجارية بين الناس، وقد وجد المؤلف في دراسة القواعد الفقيه التي تحكم بُنية الفقه الإسلامي، والتي تُشبه النظريات العامة، عنواناً يظهر الأثر على التطبيقات العملية لفقه المعاملات المالية، ويندرج منها التجارة والبيع والتي تكون فيها المنافسة التجارية في تنافس محموم وتنافس تستخدم فيه وسائل التكنولوجيا المعاصرة، ووسائل الاتصال المختلفة، حتى أصبح التسويق عبر الشبكة العنكبوتية "الإنترنت" بل يستطيع الإنسان أن يمارس تجارته بصورة دقيقة عبر الهاتف الخليوي كحجم الكف وفي جيبه الخاص، ومن خلال هذا المطلب من هذا البحث يوضح المؤلف أهمية دور القواعد الفقهية المنظمة للمنافسة التجارية، بحيث تجري المنافسة بشكلها الطبيعي وفق الضوابط والقواعد الفقهية بعيداً عن المنافسة غير المشروعة كما سيأتي بيانها.

من أهم سمات القواعد الفقهية:

1- حفظ وضبط الفروع الفقهية المتناثرة وغير المنحصرة في قواعد كلية القواعد.

2- تساعد الفقيه على ربط الكليات بالجزئيات، والعكس.

3- التقليل من الاختلافات المذهبية، والقضاء على العصبية المذهبية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومع تطور الحياة التجارية في حياة الناس فقد اجتهد الفقهاء في الاجتهاد حفاظا على مصالح الأمة خاصة في المنافسة التجارية التي تطورت تطورا كبيرا بل وتنوعت وسائلها، فوضع العلماء مجموعة من القواعد الفقهية التي من شأنها تنظيم المعاملات المالية، التي يتعامل بها الناس في حياتهم اليومية، وهذه القواعد مستنبطة من النصوص الشرعية والتشريعات الإسلامية، ومن هذه القواعد ما يلي:

### القاعدة الأولى: الأصل في المعاملات الإباحة:

ويستفاد من هذه القاعدة إن الأصل في البيوع الإباحة فلا يحرم منها إلا ما يقوم عليه الدليل على تحريمه، فإذا انعدم دليل التحريم فهو على أصله مباحا، وإلى هذا أشار الإمام الشافعي فقال: فاصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين جائزي الأمر فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله ﷺ، وهذه القاعدة لها أصل في كتاب الله تعالى:

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة: ٢٧٥، وفي ذلك يقول ابن رشد: فأما البيوع الجائزة فهي التي لم يحظرها الشرع، ولا ورد فيها نهى، لان الله تعالى أباح البيع لعباده، وأذن لهم فيه إذناً مطلقاً، وإباحة عامة في غير ما أية من كتابه، من ذلك قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَى ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ﴾ الجمعة: ٩.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثم أعقب النهي عن البيع وقت صلاة الجمعة بقوله تعالى: ﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ الجمعة: ١٠.

والمقصود من الآية الكريمة يريد التجارة للبيع والشراء، ولفظ البيع لفظ عام، فيندرج تحت قوله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ البقرة: ٢٧٥، فالآية تشمل كل بيع، إلا ما خص منه بالدليل، وقد خص منه بأدلة الشرع بيوع كثيرة، فبقي ما عداها على أصل الإباحة.

### القاعدة الثانية: درء المفاسد مقدم على جلب المصالح:

ومعنى القاعدة انه إذا تعارض مفسدة ومصلحة، يقدم دفع المفسدة غالباً، لان اعتناء الشارع بالمنهيات اشد من اعتناؤه بالمأمورات، وقد أشار النبي ﷺ بقوله: "إذا أمرتكم بأمر فأتوا منه ما استطعتم وما نهيتكم عن شيء فاجتنبوه" (١).

ومن أمثلة هذه القاعدة: يجب شرعاً منع التجارة في المحرمات أو استيرادها من الخارج، كالمسكرات والمخدرات والأصنام التي يقصد اليها العبادة أو

---

(١) البخاري: صحيح البخاري، كتاب الاعتصام، باب: الاقتداء بين النبي ﷺ، (ج: ٩ ص ٩٤-٩٥) رقم: (٧٣٨٨)، ومسلم، صحيح مسلم، كتاب الحج، باب: فرض الحج في العمر مرة، (ج: ٢ ص ٩٧٥). والسيوطي، الأشباه والنظائر، عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي (ت: ٩١١هـ)، دار الكتب العلمية، (ط: ١)، ١٤١١هـ - ١٩٩٠م، (ص ٨٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التقديس، والأغذية الملوثة بالإشعاع، أو المواد التي انتهت مدة صلاحيتها، ولو أن فيها أرباح ومنافع اقتصادية، كما يمنع مالك الدار من فتح نافذة تطل على مقر نساء جاره، ولو طان فيها منفعة، وكذا يمنع أي جار من أن يتصرف في ملكه تصرفاً قد يضر بجيرانه، كاتخاذ معصرة خمر أو معصرة زيت أو فرن مخبز، أو ورشة حديد أو خشب أو مصنع طوب أو مصنع دخان أو فتح محال دعارة أو الترويج لها مما يؤذي الجيران<sup>(1)</sup>.

### القاعدة الثالثة: يتحمل الضرر الخاص لدفع الضرر العام:

ومعنى هذه القاعدة أنه إذا وجد في امر من الأمور ضرران أحدهما عام والآخر خاص فإنه يرتكب الضرر الخاص من أجل دفع الضرر العام لأن الضرر الخاص أهون من الضرر العام.

ومن أمثلة هذه القاعدة ما ذكره الفقهاء<sup>(2)</sup>، وجوب بيع مال المديون المحبوس لقضاء دينه، دفعا للضرر عن الغرماء، ووجوب التسعير عند تعدي أرباب الطعام في بيعه بغبن فاحش، ومنها:

(1) الزرقاء، مصطفى، المدخل الفقهي العام، (ج:2 ص996).

(2) ابن نجيم: الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة النعمان، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري (ت: 970 هـ)، وضع حواشيه وخرج أحاديثه: الشيخ زكريا عميرات، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1419 هـ - 1999 م، (ص74-75).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجوب بيع طعام المحتكر جبرا عليه عند الضرورة واحتياج الناس إليه وامتناعه من البيع دفعا للضرر العام.

### القاعدة الرابعة: العادة محكمة:

والمعنى من هذه القاعدة أن ما اعتاد عليه الناس وتعارفوا عليه في عاداتهم ومعاملاتهم وجميع تصرفاتهم، إذا لم تخالف نصا شرعيا ولا قاعدة شرعية، ولم يحدث أي اتفاق أو تعاقد خلافاً، فإنه يكون معتبرا، ويحكمه الشرع فيما لا ضابط له شرعا<sup>(1)</sup>.

والعادة هي: الاستمرار على شيء مقبول للطبع السليم والمعاودة إليه مرة بعد أخرى، وهي المرادة بالعرف العملي، فالمراد بها حينئذ ما لا يكون مغايرا لما عليه أهل الدين والعقل السليم ولا منكرا في نظرهم:

والمراد من كونها عامة: أن تكون مطردة، أو غالبية في معظم البلدان، ومن كونها خاصة، أن تكون كذلك في بعضها، فالاطراد والغلبة شرط لاعتبارها سواء كانت عامة أو خاصة لحديث مسعود رضي الله عنه: "ما رآه المسلمون حسنا فهو

---

(1) رمضان، عطية عدلان عطية رمضان، موسوعة القواعد الفقهية المنظمة للمعاملات المالية الإسلامية ودورها في توجيه النظم المعاصرة، دار الإيمان، الإسكندرية، الطبعة 2007م (ص62).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عند الله حسن، وما رآه المسلمون قبيحاً فهو عند الله قبيح" <sup>(1)</sup>، والمراد بالمسلمين زيدتهم وعمدتهم، وهم العلماء بالكتاب والسنة، الاتقياء عن الحرام والشبهة،

(1) رواه أحمد: أحمد بن محمد بن حنبل، جمعية المكنز الإسلامي - دار المنهاج، (ط:1) 1431هـ - 2010م، (ج2ص837) رقم: (3670)، أخرجه الحاكم: المستدرک على الصحيحين: الإمام الحافظ أبو عبد الله الحاكم النيسابوري، دار المعرفة - بيروت - لبنان، كتاب معرفة الصحابة رضي الله تعالى عنهم - أبو بكر بن أبي قحافة ؓ يتجلى الله لعباده في الآخرة عامة ولأبي بكر خاصة، (ج3ص78) رقم: (4491). وقال: صحيح الإسناد ولم يخرجاه. والطبراني في الكبير، رجاله موثقون. المعجم الأوسط: سليمان بن أحمد الطبراني، دار الحرمين - القاهرة، (ط:1) 1415هـ - 1995م، باب: الزاي - من اسمه زكريا - زكريا بن يحيى بن سليمان الأحوازي العدل، (ج4ص112)، رقم: (3602) بلفظ: وما رأوه شيئاً فهو عند الله سيئ. غريب مرفوعاً، ولم أجده إلا موقوفاً على ابن مسعود، وله طرق: أحدها: رواه أحمد في "مسنده" حدثنا أبو بكر بن عياش، ثنا عاصم، عن زر بن حبيش، عن عبد الله بن مسعود، قال: إن الله نظر في قلوب العباد بعد قلب محمد ﷺ، فوجد قلوب أصحابه خير قلوب العباد، فجعلهم وزراء نبيه، يقائلون على دينه، فما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسن، وما رأوه شيئاً فهو عند الله سيئ، انتهى. قال الألباني: الأصح أنه موقوفاً على ابن مسعود. انظر: "الضعيفة" رقم: (533). (فرآه) أي: ورآه (المؤمنون عدلاً) يعني: في القسمة لا يميل به الهوى فيعدل عن الحق، ويحتمل أن يراد به (موافقاً) للكتاب والسنة لا يعدل عنهما ولا يخالفهما، وهذا موافق لقول عبد الله بن مسعود: ما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسن. قال العلائي: ولم أجده مرفوعاً في شيء من كتب الحديث ولا بسندٍ ضعيف بعد طول البحث عنه، وإنما هو من قول ابن مسعود موقوفاً عليه، وبالجمله فهذا الحديث نعم الدليل على حسن ما استحسنته

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويؤيده حديث المنذر بن جرير عن أبيه قال: كنا عند رسول الله ﷺ في صدر النهار، قال: فجاءه قوم حفاة عراة مجتأبي النمار، أو العباء متقلدي السيوف، عامتهم من مضر بل كلهم من مضر فتمعر وجه النبي ﷺ لما رأى بهم من الفاقة فدخل، ثم خرج، فأمر بلالا فأذن، وأقام فصلى ثم خطب فقال: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا﴾ النساء: ١.

والآية التي في الحشر ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ﴾ الحشر: ١٨، تصدق رجل من ديناره، من درهما، من ثوبه من صاع بره، من صاع تمره، حتى قال: ولو بشق تمره قال: فجاء رجل من الأنصار بصره كادت كفه تعجز عنها، بل قد عجزت قال: ثم تتابع الناس، حتى رأيت كومين من طعام، وثياب حتى رأيت وجه رسول الله ﷺ

الصحابة وغيرهم من المجتهدين، وقبح ما استقبحوه، وأما ما استحسنته غيرهم من العلماء فالمرجع فيه إلى القرون الثلاثة، أو إلى دخوله في أصل من الأصول الشرعية، فما لم يوجد في القرون الثلاثة، ولم يستحسنه أهل الاجتهاد ولم يوجد له دليل صريح أو ما يدخل فيه من الأصول الشرعية، فهو ضلالة بلا ريب، وإن استحسنته مستحسن، وعلى رأي من قال بحجيته، لكن لا يعارض أصل من الأصول أو نص أصح منه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يتهلل كأنه مذهب<sup>(1)</sup> فقال: ﷺ: "من سن في الإسلام سنة حسنة، فله أجرها، وأجر من عمل بها بعده من غير أن ينقص من أجورهم شيء، ومن سن في الإسلام سنة سيئة، كان عليه وزرها، ووزر من عمل بها من بعده من غير أن ينقص من أوزارهم شيء"<sup>(2)</sup>.

"فيدخل في معنى "سنّ" السنن استنباط الرجل لأصل أو حكم شرعي ينبني عليه عمل صالح، أو ابتكاره مشروعاً، أو نظاماً له أثر في إصلاح شأن وتأييد قوة الدفاع عن حقوق البلاد.

كما يتناول إظهاره عملاً نافعا يترتب على قيامه به بين الناس اقتداؤهم بأثره، وإن عرف حكمه من قبل، وسبب ورود الحديث كان من هذا القبيل؛ فإن النبي ﷺ قاله حين جاء رجل من الأنصار بصرّة من ورق لتتفق على أناس من الأعراب كانوا في حاجه، ثم جاء آخر، وتتابع المسلمون على ذلك، وكذلك يجري معنى سن السنن السيئة على نظير هذا البيان"، يقول ابن القيم: "وفي هذا الأثر دليل على أن ما أجمع عليه المسلمون ورأوه حسناً عند الله فهو حسن، لا

---

(1) مُذْهَبٌ: من الشيء المذهب، وهو المُمَوَّه بالذهب، أو من قولهم: فرس مُذْهَبٌ: إذا عُلّت حُمُرته صَفَرَةً

(2) صحيح مسلم: كتاب الزكاة، باب الحث على الصدقة ولو بشق تمر، (ج3 ص 86) برقم: (1017).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ما رآه بعضهم فهو حجة عليكم<sup>(1)</sup>. وكما اجمع الصحابة في إقامة صلاة الترويح جماعة لما رأوا ذلك حسناً، حتى قال أحدهم أنها بدعة، فقال عمر نعم البدعة الحسنة<sup>(2)</sup>، لأن إجماعهم معصوم وإن كان موقوفاً عليه فله حكم الرفع لأنه لا مدخل للراي فيه.

### أمثلة هذه القاعدة:

تعارف الناس على تقديم الأجرة قبل استيفاء المنفعة في إجارة الأماكن والشقق شهرياً أو سنوياً، وأيضاً اعتاد الناس عند بيع الأشياء الثقيلة أن تكون حملتها أو نقلها إلى مكان المشتري على البائع لا على المشتري، وكذا لو وكل

---

(1) الفروسية: محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت: 751هـ)، تحقيق: مشهور بن حسن بن محمود بن سلمان، دار الأندلس - السعودية - حائل، (ط:1)، 1414 - 1993م، (ص299).

(2) قوله: ورأوه حسناً، كما يدل عليه قول عمر: نعمت البدعة، قال ابن تيمية في "منهاج السنة": إنما سمّاه بدعة لأنّ ما فعل ابتداءً بدعة في اللغة، وليس ذلك بدعةً شرعيةً، فإن البدعة الشرعية التي هي ضلالة ما فعل بغير دليل شرعي كاستحباب ما لم يُحبه الله، وإيجاب ما لم يوجبه الله، وتحريم ما لم يحرمه الله. انتهى. وبه يندفع ما يقال: إن قول عمر نعمت البدعة مخالف لحديث "كل بدعة ضلالة" بأن المراد بالبدعة في الكلية البدعة الشرعية، وتوصيف الحسن للبدعة اللغوية ولم يُروَ عن أحد من الصحابة في زمان الخلفاء فمن بعدهم الإنكار على ذلك، بل قد وافقوا عمر في كونه حسناً، وباشروا به، وأمروا، واهتموا به،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

شخص رجلاً آخر بأن يشتري له خبزاً أو لحماً، ومن عادة الناس في تلك البلدة كل خبز خاص ولحم خاص، فليس للوكيل أن يشتري للموكل خبزاً من نوع آخر أو لحماً غير ما اعتادوا عليه<sup>(1)</sup>.

---

(1) الوجيز في إيضاح قواعد الفقه الكلية: الشيخ الدكتور محمد صدقي بن أحمد بن محمد آل بورنو أبو الحارث الغزي، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الرابعة، 1416 هـ - 1996 م، (ص280).

## المبحث الثالث

### أهداف المنافسة التجارية

### أهميتها، شروطها

### وفيه ثلاثة مطالب

الأول: أهداف المنافسة التجارية.

الثاني: أهمية المنافسة التجارية.

الثالث: شروط المنافسة التجارية.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### أهداف المنافسة التجارية

لقد أفرزت التغيرات والتحولات العالمية وضعاً جديداً يتمثل فيما يمكن اعتباره نظام أعمال جديد سمته الأساسية هي المنافسة، التي تعتبر التحدي الرئيسي التي تواجهه المؤسسات المعاصرة، لذلك على المؤسسة فهم بيئتها التنافسية ودراسة مختلف القوى التنافسية، كما أن شكل المنافسة يختلف من قطاع الى آخر وهناك عوامل يمكن من خلالها تحديد اهداف المنافسة التجارية المشروعة.

### أهداف المنافسة المشروعة:

- 1- تحقيق الجودة في السلع والخدمات، وبالتالي جذب أكبر عدد من المستهلكين والزبائن والحصول على أكبر حصة في السوق والمجتمعات.
- 2- استخدام الموارد الاقتصادية بما يحقق المصلحة العامة للمجتمع.
- 3- تخفيض الأسعار والعمل على تحقيق التوازن بين أفراد المجتمع، وتخفيض تكاليف الإنتاج بشكل يسمح للمؤسسة خفض أسعارها وجذب أكبر عدد من المستهلكين والزبائن.
- 4- توزيع وتعميم الأرباح والمكاسب على جميع المتنافسين، فلا يستطيع أحد أن يستأثر بها لوحده.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 5- الابتكار والإبداع التقني والتكنولوجي، والحرية الكاملة للمنتجين لدخول قطاع الصناعات المختلفة.
- 6- المحافظة على موارد المجتمع، وعلى معالمه الاجتماعية والسياسية.
- 7- تعتبر كحاجز يمنع دخول المؤسسات ضعيفة التكنولوجيا إلى القطاع.
- 8- القضاء على الاحتكار.
- 9- إعطاء فرصة للمؤسسة لإنتاج منتجات جديدة، أو بديلة منافسة.
- 10- التجديد والتطوير، والذي يؤدي إلى إنتاج السلع التي تستجيب بدرجة كبيرة لرغبات الناس.
- 11- تحسين المركز التنافسي وزيادة الأرباح.
- 12- تعزيز القدرة التفاوضية للمؤسسة في السوق وزيادة المبيعات، بالإضافة إلى حل مشاكل المشتري والموزعين<sup>(1)</sup>.
- 13- الغلبة وتحقيق التفوق المالي والاقتصادي<sup>(2)</sup>.

---

(1) تحقيق التوازن الاقتصادي من منظور إسلامي، سناء عبد السلام جابر سليمان، (ط:1)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010، (ص119).

(2) الغريب: الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، دار النهضة، القاهرة، سنة، 2004م، (ط:1): (ج1 ص54).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالإضافة إلى أن هدف المنافسة في النظام الاقتصادي يستمد من خصائص الشريعة الإسلامية، فهو هدف سام لا يقوم على الغش والكذب ونشر البيانات الكاذبة والإشاعة والتغريب، وإنما يقوم على الخير، واجادة الأعمال، وتحسين المنتجات وتطوير الأساليب الفنية للإنتاج وما يتطلب ذلك من وسائل شريفة<sup>(1)</sup>. فالمنافسة من سنن الفطرة الكونية، غايتها التفوق في جميع المجالات والأنشطة مهما كانت طبيعتها<sup>(2)</sup>.

---

(1) تحقيق التوازن الاقتصادي من منظور إسلامي، سناء عبد السلام جابر سليمان، (ط:1)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010، (ص119).

(2) الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي: أحمد محمد محرز، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1994م، (ص7).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### أهمية المنافسة التجارية

تقوم التجارة بدور أساسي في سد حاجات المجتمع، فهي من أوسع ميادين النشاط الإنساني؛ لأنها ترتبط اشد الارتباط بأنواع الأنشطة الأخرى كالزراعة والصناعة، ذلك أن تسويق المنتجات الصناعية لا يتحقق بدون التجارة، وكذلك تسويق المنتجات الزراعية لا يتحقق بدون التجارة<sup>(1)</sup>. وتظهر أهمية المنافسة في أنها أساس التجارة وعمادها؛ لأنها تؤدي إلى تحسين الإنتاج وتخفيض الأسعار، وتؤدي إلى نمو التجارة، وتوفير أكبر قسط ممكن من الرفاهية للمجتمع الإنساني إذا انحصرت في حدودها المشروعة ضماناً للمصلحة العامة<sup>(2)</sup>، فهي تلعب دوراً رئيساً في حياة الشعوب في الوقت الحاضر بجانب الصناعة؛ لذا فإن للمنافسة قدرة خلاقة تدفع للابتكار وتحفز على الإبداع، وتعمل المنافسة كدافع للتطوير، وحافز للتقدم والازدهار<sup>(3)</sup>. والتنافس أمر مرغوب فيه في المجتمع لما ينتج عنه من بقاء للأصلح من حيث المعاملة، وتقديم السلع الأكثر جودة والأرخص سعراً.

---

(1) عبد الباقي، زيدان، العمل والعمال والمهنة في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة. سنة 1972م، (ص: 40).

(2) بو ذياب، سليمان، القانون التجاري، (ص 177).

(3) الغريب، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، (ص 35-36).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويشهد واقعنا المعاصر في عقودهِ الأخيرة اهتماماً كبيراً بضرورة تطوير الاقتصاد، وأخذت المؤسسات الدولية والإقليمية والمحلية المهمة بقطاع الاقتصاد الشامل للنمو الاقتصادي في هذا الاتجاه بوتيرة متسارعة نظراً لتقدم وسائل الإنتاج والصناعة والتسويق الشبكي المتطور، بيد أنه يجب أن تكون هذه المنافسة شريفة تقوم على النزاهة، وأساسها العمل الجاد<sup>(1)</sup>.

وتعمل المنافسة في ميدان التجارة أو الصناعة، وتعطي دائماً أطيب النتائج فلا بأس أن يتبارى التجار والمنتجون لنوع معين من السلع في خدمة العملاء وراحتهم وتوفير أفضل الشروط لهم، وادخال التحسينات على السلع التي ينتجونها أو يبيعونها وبالتالي تؤدي إلى اجتذاب أكبر قدر ممكن من العملاء<sup>(2)</sup>.

فالمنافسة تكون مشروعة بالمسارعة إلى الأعمال الصالحة النافعة في الدنيا والآخرة، والسعادة في الدنيا والآخرة، وتعمير الكون على ضوء منهج الله تعالى، فتؤدي إلى النمو الاقتصادي وازدهاره، ووفرة الإنتاج وتنوعه وتحسينه، وبقاء الأصلح لصالح السوق وأهله.

(1) محرز، أحمد محمد، القانون التجاري، 1998م، (ص297).

(2) المحل التجاري: علي حسن يونس، دار الفكر العربي، بيروت، (ط:1)، سنة، 1998م، (ص:130).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### شروط المنافسة التجارية

#### الشرط الأول: عدم قيام المنافسة على الغش والتضليل:

لضمان سلامة المنافسة التجارية ولتحقيق المصلحة العامة والخاصة؛ نهى الإسلام عن المنافسة التي تقوم على حساب الجمهور بالغش والتضليل والخداع واستغلال حاجة المحتاجين؛ لاكتساب الأموال بطرق غير شرعية مما يؤدي الى قطع صلات البر والتعاون بين الناس نتيجة لظلم بعضهم على بعض بسبب الغش والتضليل والخداع. وقد حدثت حادثت الغش والتضليل في عهد النبوة حيث مر النبي ﷺ بسوق فيه منافسة قائمة على الغش من أحد التجار؛ ففي حديث أبي هريرة ؓ؛ أن النبي ﷺ: مر بتاجر يبيع طعاما فادخل يده فيه فاذا هو مغشوش، فقال ﷺ: يا صاحب الطعام، ما هذا؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟ ثم قال: "من غش فليس منا"، ووجه الدلالة من الحديث: أي من خان وغش بستر حال الشيء فليس من متابعينا، أي ليس على سنتنا أو طريقتنا من فعل هذا<sup>(1)</sup> ومن خلال

(1) فيض القدير شرح الجامع الصغير: زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت: 1031هـ)، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، (ط:1)، 1356 هـ، (ج6 ص185).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مفهوم الحديث فان صور الغش متعددة ومختلفة الوسائل؛ كان يقوم المنافس بنشر بيانات كاذبة أو عرض صور غير حقيقية كما في برامج الفوتوشوب المُبتكر لتزوير الحقائق وعرضها للجمهور؛ وكثيرا ما يحدث هذا خاصة في مجال الإنشاءات العقارية؛ حيث يلجأ الكثير من أصحاب هذه المنافسة الى عرض صور في وسائل الإعلام غير ماهي عليه في الواقع فتظهر صور المشاريع وفيها الطرق الممهدة والوجهات الفارحة والخضرة والحدائق ووسائل الترفيه المتنوعة؛ في حين أنها لا تطبق الواقع عند البيع والاستلام؛ ومن صور الغش والتضليل استخدام المنافسين استخدام اسم تجاري أو علامة تجارية لنشاط سابق يحظى بثقة الجمهور؛ أو أنها تشبه العلامات التجارية المشهورة بحرف أو لون أو رمز لتضليل الجمهور.

بالإضافة إلى أن الغش يضر بالسلع الأصلية حيث يقلل الإقبال عليها؛ مما يؤدي إلى كسادها فيسبب الخسائر الكبيرة لأصحابها، وكذلك فإن مستهلك السلع المغشوشة معرض لأضرار كبيرة في صحته؛ نتيجة تناوله مواد غذائية أو أدوية فاسدة، وأضرار في ماله نتيجة استعماله سلعة ذات جودة متدنية لا تساوي ما دفع فيها، والتاجر الذي يغش معرض لخسارة ماله وسمعته، كما يؤدي الغش إلى فقدان الثقة بين المتعاملين، وانتشار الريبة والخديعة، واستعمال الطرق الملتوية والحيل للحصول على الربح.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشرط الثاني: إتقان العمل مع ضبط الجودة للمنتجات:

المنافسة التجارية التي يقرها الإسلام هي المنافسة البناءة التي تنصب على التسابق في إتقان العمل وزيادة الإنتاج وتحسين الجودة؛ والارتقاء بالمنتجات وذلك بالتحسين المستمر لطرق وسائل الإنتاج لتحقيق نمو الاقتصاد المرجو من المنتج على الوجه الأكمل.

إن العمل وجودة الإنتاج في الإسلام أمانة ومسؤولية، كونه يعبر عن الفرد والمجتمع والدولة، لان تقدم الأمم وصلاح البلاد، لا يكون إلا من قبل كل شخص، إضافة الى إن الإتقان في العمل يقضي على التكاسل والتخاذل والفشل، ويساعد على النشاط والبناء والتطور، كما إن الإتقان هو المعيار الذي يميز المجتهد عن المقصر،

وهذا ما يؤكد عليه القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿ وَقُلْ أَعْمَلُوا فَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلِّيِّ الْعَلِيِّ وَالشَّهَادَةُ فَيَشْكُرُ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾ التوبة: ١٠٥.

ومفهوم الآية يدل على وجوب إتقان العمل بشكل عام، لأنه يترتب عليه السؤال عن أعمال العباد سواء من حيث الإتقان أو الإخلاص.

ولذلك فقد أولى الإسلام أهمية إتقان العمل لتكون الأمة الإسلامية رائدة النهضة الحضارية والمهنية للعالم بل جعل الإسلام إتقان العمل بكل صوره

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأشكاله أن يدخل صاحبه في محبة الخالق عز وجل، فيقول: النبي ﷺ "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه، لذا على المسلم أن يتزود في كل ما يباشره من عمل بالأساليب الجديدة التي كشف عنها العلم، والتي تؤدي إلى زيادة إتقان السلعة وتحسينها، ومن الأصول الشرعية المقررة أن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب<sup>(1)</sup> وإذا كان من الواجب إتقان العمل وتحسينه، فإن الوسيلة إلى ذلك واجبة وهي الدراسة العلمية والبحث العلمي الشامل لكل جوانب الحياة، في طريق الإنتاج، والشرعية الإسلامية الغراء كانت سباقة في هذا المجال حين دعت الناس عامة إلى العمل وإلى إتقان سلعهم، وجعلت ذلك من العبادات والقرب التي تقرب العبد إلى ربه كما في قوله تعالى: ﴿وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلِّيِّ الْعَالِينَ﴾ وَالشَّهَادَةُ فَيَتَشَكَّرُ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿التوبة: ١٠٥﴾، إن إتقان العمل هي من الأمور التي تتبع من ضمير الإنسان المسلم، ويشهد عليها رب العالمين، فالإنسان المسلم مسؤول عن عمله، وجودته، وإتقانه، وسلامته من العيوب<sup>(2)</sup>.

(1) من أصول الفقه على منهج أهل الحديث: زكريا بن غلام قادر الباكستاني، دار الخراز، الطبعة: (ط:1) 1423 هـ-2002م، (149).

(2) الخطوط الكبرى في الاقتصاد الإسلامي: أبو حمد: رضا صاحب، دار مجدلاوي، سنة، 2006م، (ص 12).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والإتقان في المفهوم الإسلامي ليس هدفاً سلوكياً فحسب، بل هو ظاهرة حضارية تؤدي إلى رقي الجنس البشري، وعليه تقوم الحضارات، ويعمر الكون، وتثري الحياة، ثم هو قبل ذلك كله هدف من أهداف الدين يسمو به المسلم ويرقى به في مرضات الله والإخلاص له؛ لأن الله لا يقبل من العمل إلا ما كان خالصاً لوجهه، وإخلاص العمل لا يكون إلا بإتقانه، فإتقان العمل واجب ديني يأمرنا به ديننا الحنيف، وإن الإهمال في إتقان الصناعة أو جودتها أدى بالأمّة إلى هذا التراجع الذي نعاني منه، فلن يتحقق لنا الرقي الحضاري ونصبح أمة متبوعة لا تابعة إلا إذا اتقنا العمل وأجدناه في صناعاتنا.

### الشرط الثالث: عدم الإضرار بالغير:

الشريعة الإسلامية مبنية على المصالح العامة والخاصة ومن هذه المصالح عدم الإضرار بالغير؛ وقد وضع علماء الفقه وأصوله قواعد فقهية؛ ومن تلك القواعد؛ قاعدة: لا ضرر ولا ضرار؛ وهي من حديث النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار" وأعمال هذه القاعدة على المنافسة التجارية؛ يفرض على التاجر المنافس عدم الكيد أو المكر أو التحايل بقصد الإضرار بالغير؛ سواء كان منافساً آخر أو منتج للسلعة المتنافس عليها أو مستهلك لها؛ ومن صور الإضرار بالغير الطعن في سمعة التاجر في وطنيته؛ أو أنه أوشك على الإفلاس؛ أو أن تجارته

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبضاعته مغشوشة ونشر ذلك عبر وسائل الإعلام المختلفة خاصة في واقعنا المعاصر والمسمى السوشل ميديا<sup>(1)</sup>.

(1) هي: جميع شبكات التواصل الرسمية والأهلية، القنوات الفضائية، والصحف والمجلات، والإذاعات المسموعة، والإنترنت والمواقع الإلكترونية المختلفة، والروابط الإلكترونية، والتواصل الاجتماعي وأعداد مستخدمي كل منها كما يلي:

1. Facebook عدد المستخدمين 2.2 مليار.
2. YouTube عدد المستخدمين 1.9 مليار.
3. WhatsApp عدد المستخدمين 1.5 مليار.
4. Facebook Messenger عدد المستخدمين 1.3 مليار.
5. WeChat عدد المستخدمين 1 مليار.
6. Instagram عدد المستخدمين 1 مليار.
7. QQ عدد المستخدمين 803 مليون.
8. QZone عدد المستخدمين 548 مليون.
9. Douyin/ Tik Tok عدد المستخدمين 500 مليون.
10. Sina Weibo عدد المستخدمين 431 مليون.
11. Twitter عدد المستخدمين 335 مليون.
12. Reddit عدد المستخدمين 330 مليون.
13. LinkedIn عدد المستخدمين 303 مليون.
14. Baidu Tieba عدد المستخدمين 300 مليون.
15. Skype عدد المستخدمين 300 مليون.
16. Snapchat عدد المستخدمين 291 مليون.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقاعدة: لا ضرر ولا ضرار في مجال المنافسة التجارية؛ هي أهم ما يميز المنافسة في السوق الإسلامية عنها في السوق الرأسمالية.

فالمنافسة في النظم الرأسمالية لا يتورع فيها المنافس في القضاء على منافسيه؛ سواء بسحب العمال عبر زيادة الرواتب لهم أو بالسيطرة على مصادر الإنتاج الأولية والتمويل؛ أو برفع الشكاوى الكيدية على المنافس الآخر؛ أو بالضغط على منافس آخر عن طريق السلطة العامة ذات الاختصاص.

### الشرط الرابع: خلو المنافسة من التدليس:

الشريعة الإسلامية تحرم التدليس بكافة صوره وأشكاله لضمان المنافسة التجارية؛ التي من شأنها تحقق الأمن الغذائي والصناعي والتجاري والتقني للامة؛ على عكس النظم الوضعية التي تقوم عليه فعلا؛ في حين أن الشريعة الإسلامية تحظر التدليس قولاً أو فعلاً أو حتى بالسكوت أو ما يسمى الكتمان<sup>(1)</sup>؛ بينما الإسلام منذ عهد النبوة نهى عن التدليس والذي هو عبارة عن

17. Viber عدد المستخدمين 260 مليون.

18. Pinterest عدد المستخدمين 250 مليون

19. LINE عدد المستخدمين 203 مليون.

20. Telegram عدد المستخدمين 200 مليون.

(1) د/ الهادي السعيد عرفة؛ مجلة البحوث القانونية والاقتصادية؛ كلية الحقوق جامعة المنصورة العدد: (30) أكتوبر سنة، 2001م، (ص: 21-22)؛ ففي عام 1945م استشرت الأزمة الاقتصادية أثناء

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إغراء المستهلك وخديعته ليقدم على الشراء مظنة المصلحة بينما ذلك خلاف الواقع.

ومن ذلك ما ورد من حديث أبي هريرة رضي الله عنه: أن رسول الله ﷺ: " قال: «لا تلقوا الركبان، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تتاجشوا، ولا يبيع حاضر لباد، فالحرية قاعدة أصلية في النظام الإسلامي، وبالتالي فهي أصل في النظام الاقتصادي.

والحرية الاقتصادية تشمل مجالات مختلفة منها: حرية العمل والإنتاج والتعاقد، ثم حرية السوق التي تمارس فيها هذه الحريات، مما يجعل المنافسة بلا ضوابط إذ أن المنافسة من لوازم العمل التجاري، فالشارع الحكيم ضمن تحقيق الحرية في ظل قواعد العدالة والطهارة؛ فحرم الخبائث من السلع، وحرم اكل المال بالباطل، والربا، والاحتكار، والغرر، والغش والتطفيف، وفي ذلك تحقيق لمصلحة الجماعة ومصلحة الفرد في آن واحد، وتفصيل هذه الشروط كما يلي:

الحرب العالمية الثانية؛ وبعدها حيث عجز الانتاج عن الوفاء بمطالب الناس؛ ومن ذلك الوقت بدا واضعوا القوانين الاهتمام بقضايا المستهلكين؛ ثم صدر قرار بصيغة قانونية سمي بقانون 1963م؛ بشأن الإعلانات الكاذبة؛ وقانون 1971م؛ بشأن البطاقات الإجبارية؛ والقانون الصادر 1978م؛ بخصوص حماية المستهلك؛ وشركات الأمن الغذائي وغيرها



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- أن يوجد عدد كبير نسبياً من البائعين والمشتريين في هذه السوق؛ بحيث لا يستطيع أي بائع أو أي مشترٍ أن يؤثر في السعر السائد؛ بسبب زيادة أو نقص الكمية المعروضة أو المشتراة.

2- أن يتجانس وحدات السلع المعروضة عند جميع البائعين لها، وإذا ما حاول أي منهم أن يرفع من سعر سلعته فوق سعر السوق السائد يفقد الطلب على سلعته لصالح الطلب على السلعة المماثلة عند الآخرين، كما أنه لن يحاول تخفيف السعر؛ لأنه ضد مصلحته ما دامت كفاءته الإنتاجية متساوية، وما دام يستطيع أن يبيع في ظل السعر السائد.

3- أن توجد حرية منضبطة في الدخول والخروج من السوق بالنسبة لجميع البائعين، دون أن يؤدي ذلك إلى التأثير على مستوى الأسعار السائدة.

والهدف من هذه الشروط هو إزاحة أي احتمال لوجود احتكار في عروض عوامل الإنتاج، وبالتالي احتكار عرض بعض السلع المنتجة.

4- معرفة تامة بظروف السوق من قِبل البائعين والمشتريين.

### شروط المنافسة الحرة:

1- استطاعة البائعين والمشتريين المنافسة في تحديد الثمن بحرية تامة.

2- أن تكون هناك علانية تامة للعرض والطلب، فلا يكون ثمة عرض

يجعل وجودها المشتريين، ولا طلب يجعل وجوده البائعين.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- ألا يكون هناك اتفاق سابق بين البائعين وبعضهم البعض، يتعهد بمقتضاه الأولون ألا يبيعون دون ثمن معين، والآخرون ألا يشتروا فوق ثمن معين.

**الفصل الثاني**

**المنافسة التجارية المشروعة**

**وضوابطها وأحكامها في الفقه الإسلامي  
المعاصر**

وفيه مبحثان:

المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية

المشروعة وآدابها

المبحث الثاني: أحكام المنافسة التجارية

المشروعة في الفقه الإسلامي

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المبحث الأول

مفهوم المنافسة التجارية المشروعة  
وآدابها

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: تعريف المنافسة  
التجارية المشروعة وأقسامها  
وشروطها.

المطلب الثاني: آداب المنافسة  
التجارية المشروعة في الفقه  
الإسلامي.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### المنافسة التجارية المشروعة وأقسامها وشروطها

#### أولاً: تعريف المنافسة التجارية المشروعة:

فالمنافسة التجارية المشروعة هي التي تكون فيها المنافسة شريفة ومفيدة، ذات جدوى، ولا بد لها من عملٍ دؤوب، وليس فيها تراخي أو كسل، وتقوم على جملة من الأخلاق والمبادئ الشرعية ذات مصلحة لأطراف كثيرة بما فيها العاملين والزبائن والمجتمع<sup>(1)</sup>.

وللإمام الغزالي رحمه الله رأي يوضح فيه طبيعة العلاقة القائمة بين المتنافسين، وسبب نشوئها، فيقول: "أما المنافسة فسببها حب ما في المنافسة، فإن كان ذلك سبباً دينياً، فسببه حب الله تعالى، وحب طاعته، وإن كان سبباً دنيوياً فسببه حب مباحثات الدنيا والتتعم فيها"<sup>(2)</sup>.

#### ثانياً: تعريف المنافسة التجارية المشروعة في كتب الاقتصاد:

نظراً لتغيرات العالم الاقتصادي، وما خلفته من منافسة شديدة بين المؤسسات فقد أولى الباحثون اهتماماً كبيراً لظاهرة المنافسة، واعطاء تعاريف

(1) أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال: نجم عبود نجم، (ط:1)، 2006م، (ص 148).

(2) إحياء علوم الدين: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: 505 هـ)، دار المعرفة، بيروت، (ج3 ص 192).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لها، وسنتطرق في هذا المطلب لبعض من هذه التعاريف:

المنافسة المشروعة هي: المزاومة بين عدد من الأشخاص أو بين عدة قُوى، تتابع نفس الهدف، وتعني أيضاً: العلاقة بين المنتجين والتجار في صراعهم على العملاء، وتعني أيضاً التزامح بين التجار في اجتذاب العملاء وترويج أكبر قدر ممكن من المنتجات والخدمات ضمناً لازدهار التجارة ازدهاراً يؤدي إلى بقاء الأصلح.

أما المفكرون والمنظرون فقد اختلفوا، إذ يرى البعض أن: المنافسة روح التجارة بل هي محك الحريات الاقتصادية للأفراد والجماعات؛ لأنها كما تكون بين التجار والمنتجين في ميدان التجارة والصناعة وميادين الاستغلال الأخرى من زراعة وغير ذلك، فقد تكون أيضاً بين الشعوب والأمم.

فهي من ناحية تعتبر طبيعية لما تخلقه من أساليب تؤدي إلى التقدم الاقتصادي ووفرة الإنتاج وتنوعه ومن ناحية أخرى ضرورية؛ لتقدم الإنتاج في ميادينه المختلفة، ولنمو التجارة الداخلية والخارجية.

إن هذا المفهوم يعطي مجالا واسعا لتعريف المنافسة بمختلف مستوياتها: الدولة، القطاع والمؤسسة مما يعطي بعض الاهتمام لهذا المفهوم.

كما أنّ هذا المفهوم يربط المنافسة بالتنافسية، كما أنه يحصر المنافسة في خصائص المؤسسات وتحديد نقاط القوة والضعف فيها، في حين يرى البعض

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الآخر أن المنافسة تظهر في السوق ليس فقط من خلال السعر ولكن أيضا من خلال المنتجات، بهذا المعنى المؤسسة تقوم بتعديل إنتاجيتها للمنتجات القديمة، ابتكار منتجات جديدة من شأنها توليد أسواق جديدة على الرغم من شمول هذا المفهوم للمنافسين المحتملين، إلا أن هناك مفهوم آخر أكثر شمولاً للمنافسة.

وفي هذا السياق يرى الاقتصادي "كلارك" المنافسة أنها الدعامة التي لا غنى عنها لنظام تعتمد فيه طبيعة السلع وتطويرها، والكمية والكفاءة في الإنتاج، والأسعار وهوامش الربح المحتملة و الممكنة تكون متروكة الى فعاليات المشاريع الخاصة<sup>(1)</sup>.

وتعرف المنافسة أيضا على أنها: "مكون أساسي للنظام التسويقي وتتعلق بالمؤسسات التي تنتج نفس السلعة، أو السلع الشبيهة لها، ودرجة المنافسة تؤثر بشكل كبير على قدرة المؤسسة في اختيار السوق المستهدفة، الوسطاء، الموردين، المزيج التسويقي، مزيج المنتج"

فحسب هذا التعريف المنافسة هي الأساس الذي تقوم عليه السوق، و الذي

---

(1) شيقارة هجير، الاستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة، حالة المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، الجزائر، (ص3).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يتحكم في الاستراتيجية التي ستختارها المؤسسة، و المتعاملين معها<sup>(1)</sup>.

وتنقسم المنافسة المشروعة إلى قسمين:

**الأول: منافسة مباشرة:** تتمثل أساسا في تلك المنافسة القائمة بين الشركات التي تنشط في نفس القطاع الصناعي أو تقوم بإنتاج نفس المنتجات أو الخدمات، وهذا النوع من المنافسة هو الذي يهتم المؤسسات بصفة أكبر من النوع الأول، ولا بد من الإشارة إلى أن المنافسة تختلف من قطاع إلى آخر، حيث تعرف بعض القطاعات منافسة شديدة وأخرى تعرف منافسة محدودة أو ما يسمى باحتكار القلة والبعض الآخر الاحتكار، وذلك حسب عدد المؤسسات المتدخلة في السوق وامكانات المتدخلين.

ومن خلال هذا نستنتج بأن المؤسسة تسعى دائما إلى الاستغلال الأمثل للمنافسة غير المباشرة من أجل الوصول إلى مكانة مرموقة في إطار المنافسة المباشرة بفعل أدائها وفعاليتها وكفاءتها واستراتيجياتها التنافسية التي تسمح لها بالحصول على أكبر حصة سوقية ممكنة وبمردودية عالية.

**الثاني: منافسة غير مباشرة:** تتمثل في المنافسة والصراع القائم بين المؤسسات في بلد ما أو مجتمع ما من أجل الفوز وكسب الموارد المتاحة في

---

(1) توفيق محمد عبد المحسن، بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، سنة، 2001م، (ص152).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذا البلد، فالمؤسسات من خلال بحثها عن المردودية والربحية والتفوق على منافسيها تسعى إلى الفوز بنصيب الأسد من هذه الموارد وبأحسن الظروف وذلك من ناحية الجودة والتكلفة، مما يسمح للمؤسسة بتعظيم الأرباح في ظل المنافسة الشرسة الذي يعرفها الاقتصاد والتجارة العالمية، وعليه نستنتج بأن مفهوم المنافسة غير المباشرة يتمثل في تلك الصراعات التي تحدث بين مختلف المؤسسات من أجل الظفر بالموارد المتاحة في البيئة بأحسن جودة وأقل تكلفة ممكنة.

### ثالثاً: تعريف المنافسة التجارية الكاملة:

إن تحقق المنافسة الكاملة، كحالة نظرية من حالات يمكن لسوق السلع والخدمات أن يعرفها، ويشترط تحقق جملة من الشروط: ويقصد بها المنافسة التي تسود السوق إذا ما وجد مشتررون وبائعون عديدون، مع غياب عوائق وتوافر المعلومات التامة عن الحاضر والمستقبل، نوجزها فيما يلي:

**شروط المنافسة الكاملة: العلم:** توفر المعلومات الكافية عن السوق، وهو ما يعرف بمبدأ شفافية السوق، وفيه يمكن لكل من يرغب في الدخول إلى أي سوق كان، سواء كعارض أو كطالب، أن يتحصل على المعلومات الكافية التي تسمح له باتخاذ القرار الذي يراه ملائماً.

فعلى سبيل المثال لو افترضنا عارضاً موجوداً في سوق بمنطقة ما، يعرض

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سلعة بسعر منخفض بسبب كثرة العارضين؛ فإنه متى ما توفرت له المعلومات الكافية عن سوق أخرى تبعد عن مكان تواجده، فإنه سيتسنى له اتخاذ قرار الانتقال إلى تلك السوق في حالة ما إذا كانت الأسعار بها مرتفعة، لأنّ هذا الانتقال سيسمح له، حتى وإن تحمل بعض تكاليف النقل والتحويل، من تحقيق أرباح إضافية تكون حافزاً على تغيير مكان العرض.

هذا المنطق ينطبق أيضاً على طالب السلعة، إذ متى ما توفرت للمستهلك المعلومات

الكافية عن عدة أسواق تباع سلعة واحدة فإنه سيكون أمام خيارات عدة، تسمح له في إطار العقلانية من الذهاب إلى السوق التي تسمح له بالحصول على السلعة بأرخص سعر ممكن، أخذاً بعين الاعتبار تجانس السلعة، ومع حساب الأعباء التي تترتب عن تغيير السوق.

**التجانس:** تجانس السلعة: إنّ التحليل ينصبّ هنا على سلعة واحدة يفترض أنّها متجانسة، أي تحمل نفس الخصائص ونفس الشكل، بحيث لا يمكن للمستهلك أن يفضل وحدة من سلعة ما على وحدة أخرى، وتتجلى المنافسة في سعي كل عارض من العارضين للتعامل مع أكبر عدد من الطالبين، بمعنى بيع أكبر عدد من وحدات السلعة المعروضة للبيع، وهذا قصد تعظيم الإيراد في ظل ثبات السعر المفروض على كل العارضين لهذه السلعة في هذه السوق، وهذا

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التحليل ينطبق على السلع المادية، كما ينطبق على الخدمات وأنواع أخرى من السلع، مثل ما هو الحال بالنسبة لليد العاملة، أو المدخّرات ورؤوس الأموال أو الأراضي.

**الحرية:** حرية الدخول إلى السوق والخروج منه، معنى هذا أنه لا توجد أية موانع تمنع أيًا كان من دخول أية سوق، سواء بالنسبة للعارضين أو بالنسبة للطالبين.

ومن ناحية أخرى نجد أنّ حرية الخروج من السوق في حالة الإفلاس، أو لأي سبب آخر، تكون مكفولة للجميع، ولا توجد موانع تحول دون ذلك؛ مثل ما هو الشأن بالنسبة للمؤسسات المفلسة أو العاجزة في ظل النظام الاقتصادي المسير مركزياً، حيث يتم إبقاء المؤسسة في مجال العمل لاعتبارات عديدة غير اقتصادية. كما أنّ وجود بعض الاعتبارات الاقتصادية، مثل تغطية بعض التكاليف أو الانتهاء من تلبية بعض الطلبات، لا تحول دون الخروج من السوق لكل من يرغب في ذلك.

**وحرية انتقال عوامل الإنتاج:** المقصود بحرية انتقال عوامل الإنتاج هو حرية انتقالها في المكان، وحرية استعمالها في أي نشاط كان. بمعنى أنّ عوامل الإنتاج تبحث عن المجالات التي تضمن أحسن مكافئة.

وتعدد عارضي وطالبي السلعة الواحدة: هذا المبدأ الذي عرف بذرية السوق،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يعني أنه لا يمكن للعارض الواحد ولا الطالب الواحد أن يؤثر في تحديد السعر، كما أن العدد الكبير لهؤلاء المتعاملين داخل السوق الواحدة تجعل من الصعب إبرام تحالفات ما بينهم للتأثير على السعر نحو الارتفاع، في حالة العارضين، ونحو الانخفاض بالنسبة للطالبين.

هذه الشروط المختلفة لوضع المنافسة تعني في الأخير أن سعر السلعة الواحدة، التي يفترض أنها ذات مواصفات واحدة، يتحدد نتيجة التقاء العديد من الطلبات والعديد من العرض، ولا أثر للاعتبارات الأخرى في تحديد هذا السعر، وهذا السعر الذي يتحدد نتيجة تحمل العارضين لتكلفة إنتاجية معينة، سيعبر في النهاية على قدرة المنتجين على إنتاج سلعة بأقل ما يمكن، وعرضها بسعر يتحدد في النهاية بالتكلفة وبمستوى الطلب عليها، وعندئذ سيميل هذا السعر ليتحدد عند أقل مستوى ممكن له. وتحقيق المنافسة الكاملة بين قوى العرض والطلب<sup>(1)</sup>، وفي هذه المنافسة لا يستطيع البائع التأثير على أسعار السلع، ولو بشكل بسيط لوجود عدد كبير من البائعين، وتوفر سلع متماثلة، ومعلومات عن مواصفات وأسعار السلع المعروضة<sup>(2)</sup>.

- 
- (1) محمد علي جمعة، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، تحري: رفعت السيد عوض، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1430هـ-2009م، القاهرة، (ط:1)، (ج1 ص 39).
- (2) حماية المستهلك من منظور إسلامي: عبد الحق حميش، الشارقة: جامعة الشارقة، 2004م، (ص213).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### آداب المنافسة التجارية المشروعة في الإسلام

تعتبر التجارة من أفضل طرق الكسب وأشرفها، وهي تقوم على مجموعة من الأسس والقواعد؛ فقد وضع الإسلام للمنافسة التجارية آداباً عدة، وألقى على التاجر تبعات كبيرة، وحمله مسؤوليات خطيرة، وقدم له النصح، ورسم له الطريق، ووضع له المنهج وطلب إليه أن يسير على بصيرة من أمره<sup>(1)</sup>؛ فقد كان الناس في الإسلام لا يتعاطون البيع والشراء حتى يتعلموا أحكامه وآدابه، وحلاله وحرامه، فلا بد من العلم قبل الشروع بالعمل، ومعرفة مثل هذه الأحكام فرض كفاية، ولكنها تصبح فرض عين على من أراد ممارسة التجارة<sup>(2)</sup>، وفي هذا يقول الإمام الغزالي: " فلا بد للتاجر من هذا القدر من علم التجارة ليطيّر له المباح عن المحظور، وموضع الإشكال عن موضع الوضوح؛ ولذلك روي عن عمر رضي الله عنه أنه كان يطوف السوق ويضرب بعض التجار، ويقول: لا يبيع في

(1) آداب السوق في الإسلام، عبد الحفيظ فرغلي علي القرني، (ط:1)، دار الصحو، القاهرة، سنة 1987م، (ص6).

(2) أصول الاقتصاد الإسلامي، رفيق يونس المصري، الطبعة الثانية: دار القلم الأردن سنة 1413 هـ، (ص 128).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سوقنا إلا من يفقهه والا أكل الربا شاء أم أبى<sup>(1)</sup>.

فما تقوم به البلديات في واقعنا المعاصر من إشراف على الطرق والرقابة على الأسواق وإصلاح الطرق والجسور ومنع التعديات، ومراقبة البضائع، هوما نص عليه الفقهاء أنه من ديوان الحسبة<sup>(2)</sup> فالإسلام ضمن مجموعة من المعايير الخلقية والتوجيهات، لضمان سلامة عمل السوق من خلال أوامر ونواهٍ، وترغيب وترهيب غايتها إرضاء الله عز وجل أولاً، ثم تحقيق النفع العام والخاص.

## آداب المنافسة التجارية المشروعة:

**أولاً: تحري الحلال:** يجب على المسلم أن يتحرى الحلال في كسبه وجميع معاملاته، وأن يتجنب اكل الحرام، لما له من عواقب كبيرة في الدنيا والآخرة منها:

1- عدم قبول العمل، وعدم استجابة الدعاء، لما ورد عن سعد بن أبي وقاص أنه قال للنبي ﷺ: أدعُ الله أن يجعلني مستجاب الدعوة، فقال له النبي ﷺ: يا سعد، اطب مطعمك تكن مستجاب الدعوة، والذي نفس محمد بيده إن العبد ليرفع اللقمة الحرام في جوفه ما يقبل منه عملاً أربعين يوماً، وأيما عبد نبت لحمه من

---

(1) إحياء علوم الدين: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: 505هـ)، دار المعرفة - بيروت، (ج2ص64).

(2) أهمية الحسبة في النظام الإسلامي: عبد الرحمن بن حسن البيهقي، سنة، 2011م، (ج1 ص14).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سحت فالنار أولى به<sup>(1)</sup>، وورد عن السيدة عائشة رضي الله عنها -قالت:

كان لأبي بكر رضي الله عنه غلام، فجاء له يوماً يمشي بشيء فأكله منه، فقال له الغلام: أتدري ما هذا؟ فقال أبو بكر: وما هو؟ فقال تكهنت لإنسان في الجاهلية وما أحسن الكهانة، إلا أنني قد خدعته، فيقيني فأعطاني بذلك هذا الذي أكلتُ منه، فأدخل أبو بكر رضي الله عنه يده فقاء كل شيء في بطنه، وفي رواية قال: والذي نفسي بيده لو لم تخرج إلا مع نفسي لأخرجتها فإنني سمعت النبي ﷺ يقول: " كل جسد نبت من سحت فالنار أولى به، فخشيت أن ينبت جسمي من هذه اللقمة"<sup>(2)</sup> فالمسلم مدعو لتحري مصادر كسبه، فهو يسعى إلى الكسب الحلال مبتعداً عن الكسب الحرام، فإن كان ذلك هدفه فإنه سوف يتحرى الدقة والجودة في الصنعة، لا يغش ولا يخدع ولا يخون، بل يتعامل بالصدق والأمانة مع

---

(1) الطبراني: أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب، المعجم الأوسط، تحقيق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة الزهراء الموصل، الطبعة الثانية، سنة 1404 هـ، (ج 6 ص 311)، لا يروى هذا الحديث إلا عن جريح بهذا الإسناد،

(2) الهندي، علاء الدين علي المتقي بن حسام الدين، كنز العمال في سنن الأقوال والأفعال، دار الكتب العلمية بيروت سنة 1419 هـ، (ج 12 ص 236)، الجامع الصغير وزيادته، الألباني، المكتب الإسلامي، رقم: (4519)، (ج 2 ص 831).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إخوانه المسلمين وغير المسلمين، فإذا انتشرت هذه المعاني في المجتمع الإسلامي، ضمن المسلم حقوقه، فيقبل على شراء ما يحتاجه وهو مطمئن مرتاح بأن ما يدفعه من نقود سيأخذ ما يقابله من بضاعة جيدة لا غش فيها ولا خداع؛ لأن الجميع يسعى إلى الكسب الحلال، وإلى إرضاء الله تعالى، والخوف من عقابه وعذابه في حال الغش أو الخيانة. فقد بين الإسلام للناس وسائل الكسب المشروع وحثهم على ممارستها، مثل: البيع والمراوحة<sup>(1)</sup> والإجارة<sup>(2)</sup> والمضاربة<sup>(3)</sup>

(1) هي: أن يشتري الرجل سلعة بثمن، ويبيعهها بأكثر منه على وجه مخصوص، انظر النفراوي، أحمد بن غانم "أو غنيم" بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهري المالكي (ت: 1126 هـ)، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة تاريخ النشر: 1415 هـ - 1995 م، (ج2 ص72).

(2) هي: مبادلة عين بمنفعة، عقد على منفعة لسنة كاملة من المالك للعين، انظر: المَهْدَبُ في عِلْمِ أُصُولِ الْفَقْهِ الْمُقَارِنِ (تحريرٌ لمسائله ودراستها دراسةً نظريّةً تطبيقيّةً)، عبد الكريم بن علي بن محمد النملة، دار النشر: مكتبة الرشد - الرياض (ط:1): 1420 هـ - 1999 م، (ج2 ص530). انظر الدهلوي، شاه ولي الله بن عبد الرحيم، حجة الله البالغة، تحقيق: سيد سابق مكتبة المثني، بغداد، (ص91).

(3) المضاربة: هي أن يدفع المالك إلى العامل مالاً ليتجر فيه، ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما شرطاً، وأما الخسارة فهي على رب المال وحده، ولا يتحمل العامل المضارب من الخسران شيئاً وإنما هو يخسر عمله وجهده، الفقه الإسلامي وأدلته، د: وهبه ابن مصطفى الزحيلي، دار



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المساقاة<sup>(1)</sup>، والاستصناع<sup>(2)</sup>، وغيرها، كما بين لهم الموارد المحرمة والممنوعة مثل: بيع المعدوم، وبيع الغرر، وبيع الملامسة، وبيع النجس، والربا، والرشوة وغيرها<sup>(3)</sup>.

### ثانياً: تحريم التطفيف في الميزان:

أولى الإسلام الموازين والمكاييل أهمية خاصة، فهي جزء من التراث الحضاري الإنساني القديم، الذي ورثته الحضارة الإسلامية عن غيرها، وعمل

---

الفكر - سوربة - دمشق، الطبعة: الرابعة المنقحة المعدلة بالنسبة لما سبقها "وهي الطبعة الثانية عشرة لما تقدمها من طبعات مصورة"، (ج5ص3924).

(1) هي: دفع الشجر الى من يصلحه بجزء من ثمره، انظر: التعريفات: علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت: 816هـ)، تحقيق: ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، (ط:1) 1403هـ - 1983م، (ص212).

(2) هو أن يطلب إنسان ممن له صناعة: أن يصنع له شيئاً مما له علاقة بصنعتة على وجه مخصوص، وتكون مادة الصناعة من الصانع، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي: اشترك في تأليف هذه السلسلة: الدكتور مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشرجي، دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة: الرابعة، 1413هـ - 1992م (ج6ص59).

(3) حماية المستهلك من منظور إسلامي، عبد الحق حميش، الشارقة: جامعة الشارقة، 2004م، (ص44-45).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المسلمون جهدهم في سبيل تطوير هذا النظام، والسير به قدماً، حتى بلغوا به درجة النضج والكمال. ولعل سبب هذا الاهتمام هو أن وحدات الكيل والوزن والقياس لها صلة وثيقة بالأحكام الشرعية في باب المعاملات؛ فبها يؤدي بعض حقوق الله وحقوق عباده، كالزكاة، والصدقات، والخراج، والكفارات، والنذور، وما يتعلق بأمور الأوقاف والتركات، وسائر المعاملات اليومية<sup>(1)</sup>.

وقد ورد تحريم التطفيف في الكيل في قوله تعالى: ﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝٣﴾ المطففين: 1 - 3.

أعد الله عز وجل الهلاك والعذاب لأولئك الفجار الذين ينقصون المكيال والميزان، وفي السنة الشريفة قوله: ﷺ ولا طففوا المكيال إلا منعوا النبات وأخذوا بالسنين.

إن قلة البركة والقحط يعود لأسباب منها: تطفيف الكيل والتلاعب بالموازين. فالتطفيف في المكيال والميزان يلحق أضراراً بالمجتمع والمستهلك؛ نتيجة لما يقوم به المطفف من خيانة وسرقة، تؤدي إلى بخس الناس أشياءهم وأكل

---

(1) أحكام السوق في الإسلام، يحيى بن عمر، (213 هـ - 289 هـ) مع دراسة لحلول الأزمات المالية العالمية: دراسة وتحقيق: أحمد جابر بدران، (ط:1)، القاهرة، دار النشر للجامعات، سنة، 1432 هـ - 2017 م، (ص 95-96).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أموالهم بالباطل، مما يكون له كبير الأثر في الإخلال بالسلوك العام في المعاملات، وزعزعة الاستقرار والثقة بين المتعاملين؛ لذا لا بد من وجود مراقبة من قبل الجهات المسؤولة عن المكايل والموازن، والاهتمام بضبطها يعود إلى بنتائج طيبة على المستهلك والمجتمع منها<sup>(1)</sup>:

1- زرع الثقة في نفوس الناس، وطمأنتهم بصحة الموازين والمكايل ودقتها فيقبلون على البائع بثقة واطمئنان.

2- حماية أموال الناس من العبث والهدر.

3- ضمان حصول المستهلك على السلع الضرورية بموازينها المضبوطة.

4- خدمة الاقتصاد الوطني وتحسين سمعته بين الأمم.

5- نشر الأخلاق الفاضلة في المجتمع وخاصة في أوساط التجار.

6- ضمان وجود سلطة يرجع إليها في حالة ما إذا تم ضبط أية سلعة مخلة بالمواصفات والمقاييس التي تصدرها الدولة وهذا يعطي ثقة واطمئناناً.

ولأهمية ضبط مقادير الأشياء واستقامة المكايل والموازن نشأت وظيفة المحتسب في الإسلام ليراقب الأسعار، ويتأكد من سلامة الموازين وبذلك يأخذ

---

(1) حماية المستهلك من منظور إسلامي، عبد الحق حميش، الشارقة: جامعة الشارقة، 2004م، (ص186-187).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحاكم على يد المحتال والمطفف بالعقوبة الشرعية والجزاء الصارم<sup>(1)</sup>.

**ثالثاً: الصدق:** حث الإسلام على الصدق في جميع مجالات الحياة، ومنها المعاملات التجارية، ومنها ما جاء في حديث رفاعه بن رافع رضي الله عنه أنه قال: خرجت مع النبي صلى الله عليه وسلم إلى المصلى، فرأى الناس يتبايعون فقال: يا معشر التجار، فاستجابوا له، ورفعوا أعناقهم وأبصارهم إليه فقال: "إن التجار يُبعثون يوم القيامة فجاراً، إلا من اتقى وبرّ وصدق"<sup>(2)</sup> ومن الحديث يتبين لنا أنّ الإسلام يرشد المتعاملين في السوق التجاري إلى الالتزام بالصدق في معاملاتهم، مثل أن يُبين التاجر عيوب السلعة متى وجدت، فلو حدث أن أخفى البائع عيباً في السلعة، فهو إضافة إلى كونه غشاً يعاقب عليه الإسلام، فإنه يعطي المشتري الحق في إعادة السلعة، بل وفسخ البيع كلياً متى كان العيب ينقص من قيمة السلعة<sup>(3)</sup>، فعن أبي ذر عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: "ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة ولا ينظر

(1) الاستثمار والمعاملات المالية في الإسلام: محمود محمد حمودة، مؤسسة الورق للنشر والتوزيع، عمان الأردن، (ط:1)، سنة 2006م، (ص83).

(2) سنن الترمذي، كتاب البيوع باب: ما جاء في التجارة وتسمية النبي صلى الله عليه وسلم إياهم، (ج3 ص515)، رقم: (1210)، قال الترمذي: هذا حديث حسن صحيح.

(3) الفقه على المذاهب الأربعة، عبد الرحمن بن محمد عوض الجزيري (ت: 1360 هـ)، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:2)، 1424 هـ - 2003 م، (ج2 ص254).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إليهم، ولا يزيكهم، ولهم عذاب أليم، قلت: من هم يا رسول الله فقد خابوا وخسروا، قال: المنان، والمسبل إزاره، والمنفق سلعته بالحلف الكاذب<sup>(1)</sup>.

ومن آداب البيع والشراء ودلائل الصدق فيه عدم الإكثار من الحلف، بل عدم الحلف مطلقاً لقوله تعالى: ﴿وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ﴾ البقرة : 224، يجب على المسلم أن يبتعد عن الأيمان الفاجرة الكاذبة، وخاصة في البيع والشراء، فلا يعمد إلى ترويج بضاعته بالحلف الكاذب، وهو يعلم ولو ظن التاجر أنه بكثرة حلفه قد سارع في إنفاق سلعته، لكنه أذهب فضل وبركة هذا البيع فعن أبي هريرة قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: " الحلف منفق للسلعة، مُحِقَّةٌ للبركة"<sup>(2)</sup>.

### رابعاً: قيام التجارة على التراضي:

ولأجل صحة البيع والشراء في التجارة، فانه يتعين التعبير عن إرادة المتعاقدين بنوع من الحرية التامة، وان تكون هذه الإرادة سالمة من عيوب التراضي التي تفسد عملية التعاقد، لان العيوب التي تؤثر على إرادة المتعاقدين

---

(1) البخاري، صحيح البخاري، كتاب: المزارعة، باب: إثم من منع ابن السبيل من الماء، (ج2ص831) رقم: (2230).

(2) البخاري، صحيح البخاري، كتاب البيوع باب: يحق الله الربا ويربي الصدقات، (ج2 ص 753) رقم: (1981).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لغرض التجارة بوسيلة الإكراه أو الغلط والتدليس، والغبن والغرر، فإذا انتقت هذه الموانع وغيرها مما يفسد التعاقد في امر التجارة، فلا يبقى التراضي المبني على الإرادة الكاملة لقوله تعالى: ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ كُنْتُمْ تَحْكُمُونَ عَنْ رَاضٍ مِنْكُمْ﴾ النساء: ٢٩، وقوله: ﷺ: لا يحل مال امرئ مسلم بغير طيب نفس منه<sup>(1)</sup> وقوله أيضاً: إنما البيع عن تراض<sup>(2)</sup>.

### خامساً: لزوم التقوى:

فالأعمال الصالحة تنشأ عن التقوى وخشية الله عز وجل والخوف منه، بامتثال أوامره واجتناب نواهيه، وهذا ضابط أساسي من ضوابط السلوك الإنساني جميعه؛ إذ يجعل المسلم المتقي حريصاً على أن يكون قويم السلوك، بعيداً عن المنكرات والمعاصي<sup>(3)</sup>، ويشمل ذلك جميع مجالات التعامل في المنافسة

---

(1) أحمد، المسند، (ج5 ص72) رقم: (20714)، قال الألباني: صحيح، انظر: الألباني، الجامع الصغير وزيادته، المكتب الاسلامي، (ص1362).

(2) ابن ماجه، سنن ابن ماجه، كتاب: التجارات، باب: بيع الخيار، (ج2 ص737)، رقم: (2185)، قال الألباني: صحيح، انظر: الألباني، الجامع الصغير وزيادته، (ص409).

(3) أحكام الأسواق المالية في الفقه الإسلامي (الأسهم والسندات): محمد صبري هارون، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، (ط:1)، سنة 1419هـ، - 1999م (ص:120).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التجارية في الحضور إلى الأسواق والجلوس فيها للمبايعة، وكذلك عدم الإيذاء باليد أو باللسان، أو بالعين، والإيذاء باليد يكون بالاعتداء بالضرب، أو يكون بلمس المشتريات، وغير ذلك من صور الإيذاء، والإيذاء باللسان يكون بالشتم، والسب، والغيبة والنميمة، والكذب، والحلف بالباطل، وغير ذلك، والإيذاء بالعين يكون بالنظرة الطامعة، أو المستحقرة، أو الحاسدة، أو الحاقدة<sup>(1)</sup>.

كما لا بد لمن دخل السوق أن لا ينسى ذكر الله ﷻ، لما ورد عن رسول الله ﷺ أنه قال: "من دخل السوق فقال: 'لا إله إلا الله وحده لا شريك له، له الملك، وله الحمد، يحيي ويميت وهو حي لا يموت، بيده الخير وهو على كل شيء قدير، كتب الله له ألف ألف حسنة، ومحا عنه ألف ألف سيئة، ورفع له ألف ألف درجة، وبنى له بيتاً في الجنة'"<sup>(2)</sup>.

والمسلم لا ينشغل في السوق عن أداء الصلاة في أول وقتها، بل ينبغي لمن دخل السوق أن يتذكر موعد الصلاة إذا حان وقتها، ولا يجوز له أن ينشغل بالبيع و الشراء عن الصلاة، أما وقت الجمعة فلا يجوز البيع والشراء مطلقاً

---

(1) آداب السوق في الإسلام، عبد الحفيظ فرغلي القرني، دار الصحوة، (ط:1)، سنة، 1998م، (ص71-72).

(2) سنن الترمذي، كتاب الدعوات عن رسول الله ﷺ، باب: ما يقول إذا دخل أحدكم السوق، (ج 5 ص491)، رقم: (3428)، قال الالباني: حديث حسن، انظر: الالباني، الجامع الصغير وزيادته، (ج 1ص1118).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

حتى تنتهي الصلاة، لقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾﴾ الجمعة : ٩.

سادساً: الوفاء بالعقود:

إذا كانت العقود هي أدوات المعاملات فإن الله سبحانه وتعالى أوجب على المسلمين الوفاء بالعقود الصحيحة التي استكملت أركانها وشروطها فقال تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ المائدة: ١.

والعقود عامة تشمل عقود المبيعات، والإيجارات، والزكاة، والأوقاف، وغيرها<sup>(١)</sup>، والعقد المشروع المستكمل لشروطه ملزم لعاقديه، واجب التنفيذ، ويتعين الوفاء به، فالعقود الصحيحة إنما أبرمت للتنفيذ، ويظهر أثرها في الواقع في معاملات الناس<sup>(٢)</sup>، حيث يقول ابن جرير الطبري<sup>(٣)</sup> في تفسير هذه الآية:

(١) شبير، المدخل الى فقه المعاملات المالية، (ص20).

(٢) أحكام الأسواق المالية في الفقه الإسلامي (الأسهم والسندات): محمد صبري هارون، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، (ط:1)، سنة 1419هـ، - 1999م، (ص 125).

(٣) هو: محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الطبري، ولد في طبرستان، سنة 224 هـ، كان أحد أئمة العلم، جمع من العلوم ما لم يشاركه فيه أحد من أهل عصره، له الكثير من المصنفات، منها: تهذيب الآثار، وتفسير جامع البيان، توفي في شوال سنة 310هـ، في بغداد.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أي أوفوا بالعهود التي عاهدتموها ريكم، والعقود التي عاقدتموها إياه، وأوجبتم بها على أنفسكم حقوقاً، وألزمتم أنفسكم بها الله فروضاً، فأتتموها بالوفاء والكمال والتمام منكم الله بما ألزمكم بها، ولمن عاقدتموه منكم، بما أوجبتموه له بها على أنفسكم، ولا تتكثروا فتنقضوها بعد توكيدها<sup>(1)</sup>.

فالوفاء بالعقد والعهد ركن من أركان الأمانة وقوام الصدق، في حين أن الخيانة والغدر يفقدان الثقة، وينزعان الأمانة من نفوس الناس مما يسبب الإخلال بنظام المعاملات وانهيائه.

### سابعاً: مراقبة الله تعالى:

إن استشعار رقابة الله تعالى هو الضامن، وصمام الأمان لتحقيق ما سبق ذكره من الضوابط الشرعية للتجارة من صدق ووفاء واجتناب للغش، فلا ينسى التاجر أن معاملته مع الله أولاً، فيجب أن يكون قلبه مع الله مراقباً له في معاملته مع الناس، وهذا هو الذي تكون الدنيا في يده لا في قلبه، ويتحقق فيه قوله سبحانه وتعالى: ﴿رِجَالٌ لَا لُئْلِهِمْ بَحْرَةٌ وَلَا يَبِيعُ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ﴾ النور : ٣٧، ومن الأمور التي

---

انظر: الذهبي، أبا عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان، ت: 748 هـ، معرفة القراء الكبار على الطبقات والأعصار، تحقيق: بشار عواد وآخرون، مؤسسة الرسالة، بيروت، (ط:1)، 1404هـ.  
(1) جامع البيان عن تأويل آي القرآن، دار الفكر - بيروت، (ط:1)، 1405هـ، (ج6ص31-32).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تؤدي إليها مراقبة الله عز وجل هي حسن المعاملة، فالدين المعاملة، ويقتضي حسن المعاملة؛ العدل وعدم الظلم والإحسان، والمقصود بالعدل أن يحرص التاجر على أخذ الحق، وإعطاء الحق، أما الإحسان فهو الفضل والتسامح، ويتأتى بإنظار المعسر، وعدم التشديد في المطالبة تصديقاً لقوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرٍ فَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ البقرة: ٢٨٠.

والعدل كما يقول الإمام الغزالي في الإحياء: يجري في التجارة مجرى رأس المال، كما أن الإحسان يجري مجرى الربح، ولا يعد من العقلاء من قنع برأس المال، وترك الربح<sup>(١)</sup>، ومعنى ذلك وجوب اقتران العدل بالإحسان.

فإذا غفل الإنسان عن مراقبة الله عز وجل له، فإن الحياة تقوم على الاستغلال، وتتحول إلى غابة يأكل القوي فيها الضعيف، ولا يأمن الناس لبعضهم، مع أن الإسلام جاء لتحقيق الأمن والسعادة والطمأنينة لهم، فالمجتمع

---

(١) إحياء علوم الدين: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: ٥٠٥هـ)، دار المعرفة - بيروت (ج ٢ ص ٧٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإيماني هو الذي يتحقق فيه الأمن<sup>(1)</sup> مصداقاً؛ لقوله تعالى: ﴿الَّذِينَ ءَامَنُوا وَلَمْ يَلْبِسُوا إِيمَانَهُمْ بِظُلْمٍ أُولَٰئِكَ لَهُمُ الْأَمْنُ وَهُمْ مُّهْتَدُونَ﴾ الأنعام: ٨٢.

---

(1) آداب السوق في الإسلام، عبد الحفيظ فرغلي علي القرني: دار الصحوة للنشر والتوزيع، سنة، 1987م، (ص 75).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المبحث الثاني

أحكام بعض صور المنافسة التجارية

المشروعة في الفقه الاسلامي

وفيه مطلبان:

- المطلب الأول: بيع المزايدة (تعريفه - صورته - حكمه) في الفقه الإسلامي.
- المطلب الثاني: بيع التقسيط: (تعريفه - صورته - حكمه) في الفقه الإسلامي.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

بيع المزايدة (تعريفه - صورته - حكمه) في الفقه الإسلامي.

**تمهيد:**

تعتبر المداولات الفقهية المدونة في كتب الخلاف العالي مكنزاً علمياً يصدر النتائج العلمية المستقرة من تقارير العلماء والمحققين في علوم الشريعة، ومن يلحظ ما حظي به الفقه الإسلامي من أصول وفروع يدرك بعد نظر تلك العقول، وكيف شاركت في نسج المنظومات الحاكمة، والموجهة لتصرفات الناس في عباداتهم ومعاملاتهم، فتداعت قواعدهم وضوابطهم من خلال دراسة نصوص الشريعة، وتفعيل أدوات الاستنباط وآلياته للخروج بالحلول العلمية العملية لنوازل الناس وحوادثهم، وأجادوا في تحقيق المناطات العام منها والخاص، فتولد عن ذلك فقه نازلي حقق مقاصد الشارع، وراعي مقاصد المكلفين، وحتى تتوحد الجهود التكاملية المنوطة بطلاب العلم على كافة تخصصاتهم وغيرهم من المختصين في الأمور المعينة للفقيه في التصور الذي يتلوه الحكم، فإن من الواجبات التي تتعلق بمسؤولية طلاب العلم العناية والحرص على استقراء بحوث المتقدمين من أهل العلم في تحليل العقود في العصور السالفة والناشئة في عصرهم ؛ لترتقي مستوياتهم في تحصيل مضامين الشريعة وعرضها على نحو منطقي يرتفع بمستوى العرض والتحليل الفقهي المشارك في بناء العقلية الفقهية

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التي تقرأ نصوص الشريعة ومقاصد الشارع ؛ لتنتج للأمة قيماً عالياً تبرز بها العلوم الأخرى، وتعكس جهود فقهاء الأمة ومحققها من المجتهدين الذين بذلوا أوقاتهم، وأقلامهم، ومجالسهم، وعقولهم لعرض الشريعة وترسيخ قواعدها.

ومن هذا المنطلق يرى المؤلف في هذا النوع من البيوع في الفقه الإسلامي هو: بيع المزايدة، تعريفه وصوره، وأحكامه، في الفقه الإسلامي دراسة فقهية، حيث أن بيع المزايدة دخل في جملة من المحيطات الحكومية والأهلية، بل بلغ الأمر إلى تنظيمه وإدراجه في بعض الأنظمة، وكذا عموم الدول في بيع المزايدة ووسائله المعاصرة، خاصة في مجال المنافسة الشديدة في بيع المزايدة، ومن هنا برزت أهمية بحثه وبيان أحكامه، وما يتعلق بالمستجدات الطارئة عليه، واختلاف نوازل العصر والنظر في أسلوب المعاصرين، في عرض القضايا الفقهية وتحليلها من خلال مسيرة النهضة الفقهية المعاصرة وبيان الراجح.

لَمْ يَزِدْ عَلَى الْبَيْعِ إِلَّا الْبَيْعَ الْمَزَادَةَ وَمَشْتَقَاتُهَا لُغَوِيًّا كَالْآتِي:

زَيْدٌ: الزاي، والياء، والدال؛ أصل يدل على الفضل، يقولون: زاد الشيء يزيد، فهو زائد<sup>(1)</sup>. "وَتَزَادَ السَّعْرُ، وَتَزِيدَ، وَتَزَايَدُوا فِي ثَمَنِ السَّلْعَةِ حَتَّى بَلَغَ مَنْتَهَاهُ، وَزَايَدَ أَحَدُ الْمُتَبَايِعِينَ الْآخَرَ مَزَادَةً<sup>(2)</sup>."

(1) معجم مقاييس اللغة: (ج ٣ ص ٤٠).

(2) أساس البلاغة: (ص ١٩٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**زايده:** نafسه في الزيادة، وفي ثمن السلعة: زاد فيه على آخر المزاد: موضع الزيادة.

و"بيع المَزاد": البيع الذي يتم بطريق الدعوة إلى شراء الشيء المعروض ليرسو على من يعرض أعلى ثمن، و "ثمن المزاد": الثمن الذي رسى به المزاد"<sup>(1)</sup>. قال ابن منظور: تزايد أهل السوق في السلعة، إذا بيعت فيمن يزيد، وزاده الله خيرا وزاد فيما عنده. والمزيد: الزيادة<sup>(2)</sup>. زيادة: مزايده، رفع ثمن الشيء إلى أكثر مما وصل إليه في المزايدة، أو إعطاء ثمن أكثر مما قدمه آخر<sup>(3)</sup>.

المزايدة: "تنافس في عرض أرفع الأسعار، عكسها مناقصة"<sup>(4)</sup>.

(1) المعجم الوسيط: مجمع اللغة العربية بالقاهرة، المؤلفون: (إبراهيم مصطفى، أحمد الزيات - حامد عبد القادر - محمد النجار، دار، الدعوة، مادة (زيد)، (ج ١ ص ٤٠٩)

(2) لسان العرب: محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: 711 هـ)، دار صادر - بيروت، (ط:3) - 1414 هـ (ج3 ص 199).

(3) تكملة المعاجم العربية: رينهارت بيتر أن دوزي (ت: 1300هـ)، نقله إلى العربية وعلق عليه: محمّد سليم النعيمي، (ج1- 8 ج 9- 10): جمال الخياط، وزارة الثقافة والإعلام، الجمهورية العراقية، (ط:1)، من 1979 - 2000 م، (ج5 ص 397).

(4) معجم اللغة العربية المعاصرة: د: أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: 1424هـ) بمساعدة فريق عمل، عالم الكتب، (ط:1)، 1429 هـ - 2008 م، (ج2 ص 1015).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فمن ثم جاءت تعريفات الفقهاء "المزايدة" متطابقة مع المعنى اللغوي، ووصفاً للواقع، والمشاهد، وفيما يلي عرض لبعض تعريفات مختارة منها:

### تعريف المزايدة اصطلاحاً:

عرف السرخسي المزايدة: أن ينادي الرجل على سلعته بنفسه، أو بنائبه، ويزيد الناس بعضهم على بعض، فما لم يكف عن النداء فلا بأس للغير أن يزيد<sup>(1)</sup>، وذكر نحوه ابن جزي في القوانين الفقهية.

وعرفها النفراوي: بقوله: أن يطلق الرجل سلعته في يد الدلال للنداء عليها، فمن أعطى فيها ثمناً لزمه إن رضي مالکها، وله ألا يرضى، ويطلب الزيادة، وهذا هو المعروف بين الناس اليوم<sup>(2)</sup>.

وقوله: فمن أعطى فيها ثمناً لزمه" هذا بناء على مذهب المالكية في القول بعدم ثبوت خيار المجلس، وهو مرجوح كما سيأتي إن شاء الله تحريره.

---

(1) المبسوط: محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (ت: 483هـ)، دار المعرفة -

بيروت، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: 1414هـ - 1993م (ج15 ص 76).

(2) الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني: أحمد بن غانم (أو غنيم) بن سالم ابن مهنا،

شهاب الدين النفراوي الأزهرى المالكي (ت: 1126هـ)، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ

النشر: 1415هـ - 1995م (ج2 ص 72).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذا تعريف المزايدة، أما فيما يتعلق بالإيجاب والقبول في بيع المزايدة، وكيف نحددهما في مثل هذا النوع من التعاقد؟

وورد للمزايدة عدة تعريفات عند المالكية، وفي جميعها وصف لأسلوب البيع بها، وطريقته، فمن هذه التعريفات:

**المزايدة:** هي أن ينادي على السلعة، ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض، حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها<sup>(1)</sup>.

**المزايدة:** بيع لم يتوقف ثمن مبيعه المعلوم قدره على اعتبار ثمنه في بيع قبله، إن التزم مشتريه ثمنه على قبول الزيادة<sup>(2)</sup>.

وقيل أن المزايدة: أن تعطي السلعة للدلال ينادي عليها في السوق فيعطي زيد فيها عشرة، فيزيد عليه عمرو، وهكذا إلى أن تقف على حد فيأخذها به المشتري<sup>(3)</sup>.

---

(1) القوانين الفقهية: أبي القاسم محمد بن أحمد بن جزي الكلبي القرطبي، "ليبيا - تونس: الدار العربية للكتاب، عام ١٩٨٢م"، (ص ٢٦٩).

(2) الهداية الكافية الشافعية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية. "شرح حدود ابن عرفة للرّصاع"، محمد بن قاسم الأنصاري، أبو عبد الله، الرّصاع التونسي المالكي (ت: ٨٩٤هـ)، المكتبة العلمية، (ط: ١)، ١٣٥٠هـ-١٩٣٢م، (ص ٢٨٣).

(3) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، (ت: ١٢٣٠هـ)، دار الفكر، بيروت، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، (ج ٣ ص ١٥٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الخلاصة:** في تعريف بيع المزايدة: أن يعرض المكلّف بالبيع، كصاحب السلعة أو الدلال أو المأمور القضائي أو السمسار، السلعة للبيع فيسجل الثمن المعروض أولاً من أحد الراغبين في الشراء ثم يطلب ممن له رغبة أن يزيد حتى ينتهي إلى ثمن تقف عنده المزايدة ولا يتقدم أحد بعده.

**مشروعية المزايدة:** اختلف العلماء في بيع المزايدة على أربعة أقوال:

**القول الأول:** أنه جائز، وهو مذهب الأئمة الأربعة<sup>(1)</sup>.

(1) انظر في كتب الحنفية: فتح القدير: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام، (ت: 861 هـ)، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ شرح فتح القدير، (ج6 ص 479)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي: عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي (ت: 743 هـ)، كشف القناع، (ج2 ص183). الحاشية: شهاب الدين أحمد بن محمد بن أحمد بن يونس بن إسماعيل بن يونس الشلبي (ت: 1021 هـ)، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، (ط:1)، 1313 هـ تبين الحقائق (ج4 ص67-68)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (ت: 587 هـ)، دار الكتب العلمية، (ط:2)، 1406 هـ - 1986 م، (ج5 ص232)، المبسوط: محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (ت: 483 هـ)، دار المعرفة - بيروت، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: 1414 هـ - 1993 م، (ج15 ص76)، البناية شرح الهداية: أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (ت: 855 هـ)، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، (ط:1)، 1420 هـ - 2000 م، (ج8 ص214)، الفتاوى الهندية: لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، دار الفكر،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

(ط:2)، 1310 هـ، الفتاوى الهندية، (ج3 ص210). وانظر في كتب المالكية: مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي (ت: 954 هـ)، دار الفكر، (ط:3)، 1412 هـ - 1992م، (ج4 ص239، 240)، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (ت: 520 هـ)، حققه: د محمد حجي وآخرون، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، (ط:2)، 1408 هـ - 1988 م ( ج8 ص33)، المنتقى شرح الموطأ: أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن واثق التجيبي القرطبي الباجي الأندلسي (ت: 474هـ)، مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، (ط:1)، 1332 هـ، ثم صورتها دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، (ط:2)، بدون تاريخ (ج5 ص101)، التاج والإكليل لمختصر خليل: محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي (ت: 897 هـ)، دار الكتب العلمية، (ط:1)، 1416 هـ - 1994م، (ج6 ص254). وانظر في كتب الشافعية: المذهب في اختصار السنن الكبير: اختصره: أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي الشافعي (المتوفي: 748 هـ)، تحقيق: دار المشكاة للبحث العلمي، بإشراف أبي تميم ياسر بن إبراهيم، دار الوطن للنشر، (ط:1)، 422 هـ - 2001 م، (ج4 ص2111)، إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين، هو حاشية على فتح المعين بشرح قرّة العين بمهمات الدين: أبو بكر "المشهور بالبكري" بن محمد شطا الدمياطي (ت: بعد 1302 هـ)، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، (ط:1)، 1418 هـ - 1997 م، (ج3 ص32)، نهاية الزين في إرشاد المبتدئين: محمد بن عمر نووي الجاوي البنتي إقليما، التناري بلدا (ت: 1316 هـ)، دار الفكر - بيروت، (ط:1)، (ص230). وانظر في كتب الحنابلة: كشاف القناع عن متن الإقناع: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051 هـ)، دار الكتب العلمية، (ج3 ص183). عمدة القارئ

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الثاني: يكره مطلقاً، وهو مروى عن إبراهيم النخعي<sup>(1)</sup>.

القول الثالث: يكره إلا في بيع الشركاء فيما بينهم، وهو مروى عن مكحول<sup>(2)</sup>.

القول الرابع: تكره إلا في بيع الغنائم والمواثيق، وهو اختيار الحسن، ومحمد بن سيرين<sup>(3)</sup> والأوزاعي، وإسحاق<sup>(1)</sup>.

(ج11ص257). تحفة المحتاج، (ج4ص313). نهاية المحتاج، (ج3ص468). ومغني المحتاج، (ج2ص37). والمغني، (ج4ص236). المقدمات والممهّدات، ابن رشد، (ج2ص138). الروضة، النووي، (ج3ص413).

(1) فتح الباري شرح صحيح البخاري: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، دار المعرفة - بيروت، 1379هـ، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز، (ج4 ص354).

(2) المصنف في الأحاديث والآثار: أبو بكر بن أبي شيبة، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان بن خواستي العبسي (ت: 235هـ)، تحقيق: كمال يوسف الحوت، مكتبة الرشد - الرياض، (ط1: 1409هـ، (ج6 ص466)، روي في المصنف برقم: (32969)، قال: حدثنا حاتم بن وردان، عن برد، عن مكحول أنه كره بيع من يزيد إلا الشركاء بينهم. وإسناده حسن.

(3) روى ابن أبي شيبة في المصنف (20204)، حدثنا حفص بن غياث، عن أشعث، عن الحسن وابن سيرين، أنهما كرها بيع من يزيد إلا بيع المواثيق والغنائم. أشعث يحتمل أن يكون أشعث بن سوار الكندي، وهو ضعيف، ويحتمل أن يكون أشعث بن عبد الملك الحمراني، وهو ثقة، وحفص يروي عن الاثنين، كما أن الكندي وابن عبد الملك يرويان عن الحسن وابن سيرين، لذا

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال ابن رشد: "منع قوم بيع المزايدة، وإن كان الجمهور على خلافه"<sup>(2)</sup>.

**دليل من قال بالجواز: الدليل الأول:** قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾  
البقرة: ٢٧٥.

لم يتبين لي من هو لأحكم عليه، والله أعلم. قال الألباني: في سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها: أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني (ت: 1420هـ)، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، (ط: 1)، (المكتبة المعارف)، (ج 6 ص 448)، أن أشعث بن سوار مختلف فيه، وأخرج له مسلم في المتابعات، فهو، ممن يستشهد به. لكن شيخه أشعث لم أعرفه. والله أعلم.

(1) جاء في فتح الباري (ج 4 ص 354) "الأوزاعي، وإسحاق خصا الجواز بيع المغانم والمواريث". وقد أجازت القوانين العربية البيع عن طريق المزايدة، انظر المادة (99) مدني مصري، (100) سوري، (79) عراقي (99) ليبي، (ج 2 ص 78) كويتي. انظر (نظام تأمين مشتريات الحكومة) في المملكة العربية السعودية، والصادر بالمرسوم الملكي، رقم 4، وتاريخ 1 / 7 / 1397هـ، والجاري به العمل في الوقت الحاضر. وانظر مجلة مجمع البحوث الفقهية (العدد 8)، (ج 2 ص 110).

(2) بداية المجتهد ونهاية المقتصد: أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (ت: 595 هـ)، دار الحديث - القاهرة، الطبعة: بدون طبعة (ج 3 ص 183).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدليل الثاني: عن جابر رضي الله عنه أن رجلاً من الأنصار دبر <sup>(1)</sup> مملوكاً، ولم يكن له مال غيره، فبلغ ذلك رسول الله ﷺ فقال: "من يشتريه مني" فاشتراه نعيم بن النحام بثمان مائة درهم قال: فسمعت جابراً يقول: عبداً قبطياً، مات عام أول <sup>(2)</sup>.

وفي مسلم: جابر، قال: أعتق رجل من بني عذرة عبداً له عن دبر، فبلغ ذلك رسول الله ﷺ فقال: "ألك مال غيره؟" فقال: لا، فقال: "من يشتريه مني؟" فاشتراه نعيم بن عبد الله العدوي بثمان مائة درهم، فجاء بها رسول الله ﷺ فدفعها إليه، ثم قال: "ابدأ بنفسك فتصدق عليها، فإن فضل شيء فلاهلك، فإن فضل عن أهلك شيء فلذي قرابتك، فإن فضل عن ذي قرابتك شيء فهكذا وهكذا" يقول: فبين يديك وعن يمينك وعن شمالك <sup>(3)</sup>.

وجه الدلالة: فاشتراه نعيم بن عبد الله " بأعلى ثمن وصل إليه "بكذا" أي بثمانمائة درهم.

أولاً: جواز بيع المزايدة وهو مذهب الجمهور، وكرهه بعضهم وعدوه من النجش، والحديث حجة عليهم، وعن أنس رضي الله عنه " أن النبي ﷺ باع حلساً وقدحاً

(1) أي: دبره، فقال له: أنت حر بعد موتي، وسمى هذا تدبيراً: لأنه يحصل به العتق.

(2) صحيح البخاري: باب: إذا كره حتى وهب عبداً، (ج 9 ص 21).

(3) صحيح مسلم: باب: الابتداء في النفقة بالنفس ثم أهله ثم القرابة، (ج 2 ص 792).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقال: "من يشتري هذا الحلس<sup>(1)</sup> والقدح؟" فقال رجل: آخذهما بدرهم فقال النبي: ﷺ من يزيد على درهم<sup>(2)</sup>.

ثانياً: جواز بيع المدبر وهو مذهب، الشافعي وأحمد خلافاً لمالك وغيره.

الدليل الثالث: حديث أنس بن مالك، أن رجلاً من الأنصار أتى النبي ﷺ، فشكا إليه الحاجة، فقال النبي: ﷺ "ما عندك شيء؟" فأتاه بحلس وقدح، فقال النبي: ﷺ "من يشتري هذا؟" فقال رجل: أنا آخذهما بدرهم، قال: من يزيد على درهم، فسكت القوم، فقال: من يزيد على درهم، فقال رجل: أنا آخذهما بدرهمين. قال: هما لك، ثم قال: إن المسألة لا تحل إلا لأحدى ثلاث، ذي دم موجه، أو غرم مفضع، أو فقر مدقع<sup>(3)</sup>.

(1) وهو الثوب الرقيق.

(2) جامع الترمذي: اسم محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، دار الغرب الإسلامي - بيروت - لبنان 1996: 1998م، أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب: ما جاء في بيع من يزيد، (ج2 ص 504)، برقم: (1218). سنن أبي داود، اسم أبو داود سليمان بن الأشعث السجستاني، دار الكتاب العربي بيروت - لبنان، (ج2 ص 40)، رقم: (1641).

(3) المسند (ج19 ص 182)، رقم: (12134)، في إسناده أبو بكر الحنفي، واسمه عبد الله، ذكره ابن أبي حاتم، ولم يذكر فيه شيئاً. الجرح والتعديل (ج5 ص 17). وكذلك فعل البخاري في التاريخ الكبير (ج5 ص 53). وقال البخاري؛ لا يصح حديثه: تهذيب التهذيب (ج6 ص 80)، تلخيص الحبير (237). وقال ابن القطان الفاسي في كتابه الوهم والإيهام، (ج5 ص 57):

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

"عبد الله الحنفي لا أعرف أحداً نقل عدالته، فهي لم تثبت، وقال فيه الترمذي: حسن باعتبار اختلافهم في قبول روايات المساتير، والحنفي المذكور منهم. قلت: الحسن عند الترمذي هو الحسن لغيره، وهو الضعيف الذي يروى من غير وجه، فلا يلزم من تحسين الترمذي للحديث أن يكون قد قوى حال أبي بكر الحنفي، فتأمل. وقال الذهبي: ليس بمشهور. ميزان الاعتدال (ج1 ص 168). وقد نص المزي في تهذيب الكمال (ج16 ص 339) أن أبا بكر الحنفي ليس له في الكتب الأربعة سوى هذا الحديث. وقال ابن حجر في التقريب: لا يعرف حاله. تخريج الحديث، وقال الترمذي: هذا حديث حسن، لا نعرفه إلا من حديث الأخضر بن عجلان، وثقه البخاري، وأبو بكر الحنفي روى عنه جماعة وحسن الترمذي حديثه، ولولا أنه ثقة عنده لما حسن حديثه. قال الترمذي: حديث حسن لا نعرفه إلا من حديث الأخضر بن عجلان عن عبد الله الحنفي، وقد رواه غير واحد عن الأخضر بن عجلان وقال في علله الكبير: سألت محمد بن إسماعيل عن هذا الحديث فقال: الأخضر بن عجلان ثقة، الحديث معلول بأبي بكر الحنفي فإنني لا أعرف أحداً نقل عدالته فهو مجهول الحال وإنما حسن الترمذي حديثه على عادته في قبول المساتير وقد روى عنه جماعة ليسوا من مشاهير أهل العلم وهم عبد الرحمن وعبيد الله ابنا شميظ وعمهما الأخضر بن عجلان والأخضر وابن أخيه عبيد الله ثقتان وأما عبد الرحمن فلا يعرف حاله، وله شواهد من حديث عطاء بن يسار الهاللي، وحديث أبي سعيد الخدري، وحديث حبشي بن جنادة السلولي، وحديث عبد الله بن جعفر بن أبي طالب بن عبد المطلب، وحديث الحسين بن علي، وحديث الحسن البصري، وحديث عبد الله بن عمر بن الخطاب، وحديث أحد الصحابة، وحديث وهب بن عبد الله السوائي. فأما حديث عطاء بن يسار الهاللي، أخرجه أبو داود في "سننه" (ج2 ص 38) برقم: (1635) ومالك في "الموطأ" (ج1 ص 378) برقم: (919 - 288) والبيهقي في "سننه الكبير" (ج7 ص 15) برقم: (13288) والحاكم في "مستدركه" (ج1 ص 408) برقم: (1486)، وأما حديث أبي سعيد الخدري، أخرجه أبو داود



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في "سننه" (ج2 ص 38) (بدون ترقيم) وابن ماجه في "سننه" (ج3 ص 49) برقم: (1841) وأحمد في "مسنده" (ج5 ص 2416) برقم: (11716) وابن خزيمة في "صحيحه" (ج4 ص 118) برقم: (2368)، (ج4 ص 122) برقم: (2374) وعبد الرزاق في "مصنفه" (ج4 ص 109) برقم: (7151) والبيهقي في "سننه الكبير" (ج7 ص 15) برقم: (13289)، (ج7 ص 15) برقم: (13290)، (ج7 ص 22) برقم: (13320)، (ج7 ص 22) برقم: (13322) والدارقطني في "سننه" (ج3 ص 26) برقم: (1997)، (ج3 ص 27) برقم: (1998) والحاكم في "مستدركه" (ج1 ص 407) برقم: (1485) وابن الجارود في "المنتقى" (ج1 ص 144)، برقم: (402)، والطحاوي في "شرح معاني الآثار" (ج2 ص 19)، برقم: (3019). وأما حديث حبشي بن جنادة السلولي، أخرجه الترمذي في "جامعه" (ج2 ص 36) برقم: (653)، (ج2 ص 36)، برقم: (654)، والطبراني في "الكبير" (ج4 ص 14)، برقم: (3504) وابن أبي شيبة في "مصنفه" (ج7 ص 36)، برقم: (10786). وأما حديث عبد الله بن جعفر بن أبي طالب بن عبد المطلب، أخرجه ابن أبي شيبة في "مصنفه" (ج7 ص 36)، برقم: (10787). وأما حديث الحسين بن علي، أخرجه ابن أبي شيبة في "مصنفه" (ج7 ص 36)، برقم: (10787). وأما حديث الحسن البصري، أخرجه ابن أبي شيبة في "مصنفه" (ج7 ص 36)، برقم: (10787). وأما حديث عبد الله بن عمر بن الخطاب، أخرجه ابن أبي شيبة في "مصنفه" (ج7 ص 36) برقم: (10787). وأما حديث أحد الصحابة، أخرجه عبد الرزاق في "مصنفه" (ج4 ص 109) برقم: (7152)، وأما حديث وهب بن عبد الله السوائي، أخرجه الطحاوي في "شرح معاني الآثار" (ج2 ص 19) برقم: (3020).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدليل الرابع: حديث وكيع، عن حزام بن هشام الخزاعي، عن أبيه، قال: شهدت عمر بن الخطاب باع إبلًا من إبل الصدقة فيمن يزيد<sup>(1)</sup>.

والراجع كما يرى الباحث: في حكم المنافسة في بيع المزايدة: أن الخلاف في هذه المسألة خلاف اصطلاحي ليس له أثر فقهي، وإن بيع المزايدة جائز شرعاً والمنافسة فيه كذلك للأدلة التالية:

1- التحليل مطلقاً لأنه نوع من أنواع البيوع التي ورد فيه الإباحة على وجع العموم لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة: ٢٧٥.

2- حديث جابر بن عبد الله f: " أن رجلاً أعتق غلاماً له عن دبر فاحتاج فأخذه النبي ﷺ فقال: " من يشتريه مني؟" فاشتراه نعيم بن عبد الله بكذا وكذا". وإن اعترض الإسماعيلي الاحتجاج بهذا الحديث لأنه لم تذكر فيه المزايدة. إلا

---

(1) المصنف، في إسناده حزام بن هشام الخزاعي، ذكره البخاري، وسكت عليه التاريخ الكبير (ج3 ص 116)، (2021). وقال أبو حاتم: شيخ محله الصدق. الجرح والتعديل (ج3 ص 298). وقال ابن سعد: كان ثقة، قليل الحديث. الطبقات الكبرى (ج5 ص 496). وأبوه هشام بن حبيب الخزاعي، ذكره ابن حبان في الثقات (ج5 ص 501). وقال ابن سعد: كان قليل الحديث، وقد سمع من عمر. الطبقات الكبرى (ج5 ص 465). وذكره ابن أبي حاتم في الجرح والتعديل، وسكت عليه (ج9 ص 53). وقد قال عنه ابن حبان بأن له صحبة، الثقات (ج3 ص 433). لكن البخاري قال عنه في التاريخ الكبير سمع عمر، ولم يذكر أن له رؤية (ج8 ص 192).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن ابن بطال أجاب عن ذلك بأنه عرض للمزايدة استقصاء لحق المفلس حقيقة أو حكماً، وهذا بعض ما تمسكوا به من جهة النقل. وأما من جهة المعنى فقد قال ابن عربي: ذكر أبو عيسى عن بعضهم أنه يجوز في الغنائم والمواريث. والباب واحد والمعنى مشترك لا تختص به غنيمة ولا ميراث.

1- نقل الإجماع على جواز بيع المزايدة أبو عمر بن عبد البر يقول: "أجمعوا على جواز البيع فيمن يزد" <sup>(1)</sup>، نقله عنه ابن حجر، والصنعاني <sup>(2)</sup>، وابن العربي يقول: "والمزايدة مباحة بالإجماع" <sup>(1)</sup>.

(1) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد: أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (ت: 463هـ)، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي، محمد عبد الكبير البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية، المغرب، عام النشر: 1387هـ، (ج 18 ص 191).

(2) فتح الباري" (ج 4 صفتح 354)، وفي سبل السلام: محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني، الكحلاني ثم الصنعاني، أبو إبراهيم، عز الدين، المعروف كأسلافه بالأمير (ت: 1182هـ)، دار الحديث، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، (ج 2 ص 30). وقد نقل ابن حجر عبارة ابن عبد البر مغايرة لما في "التمهيد" وهي قوله: "لأن السوم في السلعة التي تباع فيمن يزد لا يحرم اتفاقاً، كما نقله ابن عبد البر" ونقل نفس العبارة منسوبة إلى الفتح الشوكاني في نيل الأوطار: محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: 1250هـ)، تحقيق: عصام الدين الصبابي دار الحديث، مصر، (ط: 1)، 1413هـ - 1993م، (5 ج ص 200)، وكذا عبد الرحمن القاسم في "حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع: عبد الرحمن بن محمد

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وابن قدامة يقول: "وهذا أيضا إجماع المسلمين، يبيعون في أسواقهم بالمزادة"<sup>(2)</sup>.

**والراجع:** جوازه في بيع المغام والمواريث خاصة عند الأوزاعي وإسحاق. واليه مال الترمذي إذ قال: "والعمل على هذا عند بعض أهل العلم، لم يروا بأسا ببيع من يزيد في الغنائم والمواريث". ونقله البخاري عن عطاء<sup>(3)</sup>.

وأما عمل الناس اليوم فإنه لا خلاف بينهم في جواز هذه المعاملة وانتشارها بينهم من غير نكير، بل إن عقد المزادة في هذا العصر انتشر محليا ودوليا، وأصبح له نظم وقوانينه ولوائحه حتى أصبح جزءا من العقود الإدارية،

---

بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي (ت: 1392هـ) (بدون ناشر)، (ط: 1) - 1397هـ، (ج 4 ص 380).

(1) القبس في شرح موطأ مالك بن أنس: القاضي محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الإشبيلي المالكي (ت: 543هـ)، تحقيق: الدكتور محمد عبد الله ولد كريم، دار الغرب الإسلامي، (ط: 1)، 1992 م، (ص 850).

(2) المغني لابن قدامة: أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (ت: 620هـ)، مكتبة القاهرة، الطبعة: بدون طبعة (ج 6 ص 307)، هكذا العبارة في المطبوع، ولعل الصواب: " وهذا أيضا إجماع المسلمين، يبيعون في أسواقهم بالمزادة" إذ العبارة تستقيم بهذا، والذين عرف عنهم النقل عن ابن قدامة من علماء المذهب نقلوا العبارة هكذا.

(3) فتح الباري" (ج 4 ص 354)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويستخدم في عقود عديدة، كبيع أموال القاصرين في تصفية التركات، وبيع أموال المدينين المحجوزة، وبيع شيء من أملاك الدولة عند الاستغناء عنها، وكذلك شراء لوازم الدوائر الحكومية، وهو لا يختص بعقد البيع، بل يجري أيضاً في عقود الإيجار وتعهدات الأعمال فإذا احتاجت الحكومة إلى مثل هذا النوع من التعاقد أعلنت عن المزايدة في الصحف ووسائل الإعلام لتحقيق المنافسة الحرة، والمساواة بين المتنافسين، ثم تقوم الإرادة بفحص العطاءات المقدمة والتأكد من مطابقتها للشروط المعلن عنها، وابعاد العطاءات التي لم تستوف الشروط وذلك عن طريق لجنة فتح المظاريف، ثم تقوم لجنة أخرى وهي لجنة البت بإتمام الإجراءات المؤدية إلى تعيين من ترسو عليه المزايدة "المناقصة".

وتضع الدولة شروطاً تحددها الأنظمة والقرارات الحكومية، منها ألا يقبل للدخول في المزايدة أو المناقصة إلا من يسلف مبلغاً معيناً يسمى تأميناً، كيلا ينكل إذا توجهت الإحالة القطعية إليه، فإن نكل جددت المزايدة أو المناقصة على حسابه، وفرق السعر يؤخذ من مبلغ تأمينه. ولا يختلف الفقهاء في أن بيع المزايدة يدخل ضمن عقد البيع، وكان الأصل أن كل ما ثبت أنه بيع، فإنه يشمل عموم قوله ﷺ: "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا"<sup>(1)</sup>.

---

(1) البخاري، صحيح البخاري، كاب البيوع، باب: بين البيعان ولم يكتم ونصّحا، (ج 2 ص 732)، رقم: (1973).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ودعم هذا الفهم ما جاء في مواهب الجليل عن نقل العمل في مكة في زمنه، حيث يقول: "جرت العادة أيضاً بمكة أن من رجع بعد الزيادة لا يلزمه شيء ما دام في المجلس، وهذا والله أعلم مبني على القول بخيار المجلس، كما هو مذهب الشافعي، والله أعلم" أ. ه. كلام الحطاب.

وقد أثار بعض الباحثين المعاصرين أن الأخذ بخيار المجلس في بيع المزايدة يتضمن ضرراً بالغاً؛ وذلك أن المشتري إذا استقر عليه المزداد، ثم أظهر رغبته في السلعة تفرق الناس، فإذا رجع عن الشراء في المجلس بعد تفرق الناس يكون قد ألحق بالبائع ضرراً كبيراً؛ لأنه فوت عليه فرصة اجتماع الناس للشراء، ولأن إعادة الناس إلى المزداد مرة أخرى بعد أن تفرقوا فيه مشقة كبيرة.

ودفعاً لهذا الضرر فهناك من رجع أن يبيع المزداد لا يثبت فيه خيار المجلس، ورأى أن يبيع المزداد مخصوص من عموم حديث: "البيعان بالخيار"<sup>(1)</sup>.

يقول الشيخ عبد الله بن منيع:

"لا شك أن خيار المجلس ثابت بنص صريح عن رسول الله ﷺ، لكن فيما يتعلق بالمزايدة، هل يمكن أن يدخل خيار المجلس في المزايدة؟

---

(1) البخاري، صحيح البخاري، كاب البيوع، باب: بين البيعان ولم يكتم ونصحا، (ج 2 ص 732)، رقم: (1973).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في الواقع رسول الله ﷺ: أجرى المزايدة في القمح والحلوس، ولم يثبت لمن باعه هاتين السلعتين، لم يثبت له الخيار.

إذن ممكن أن يكون البيع بالمزايدة مخصصاً لعموم خيار المجلس: بمعنى أنه لا خيار لمن اشترى عن طريق البيع بالمزايدة، لأنه حينما يختار الرد، فمعنى ذلك أن يفوت هذه الفرصة التي قد توجد المشقة في إعادتها مرة ثانية، ورسول الله ﷺ يقول: "لا ضرر ولا ضرار من ضار مسلماً ضاره الله ومن شاق الله عليه"<sup>(1)</sup>.

### الألفاظ ذات الصلة:

أ - النَجْشُ: والنَجْشُ لُغَةً: الإثارة.

وإصطلاحاً: هو الزيادة في ثمن السلعة ممن يريد شراءها ليُغرر على غيره، وذلك لما في النجش من إثارة رغبة الغير في السلعة ولو بثمن أكثر مما يُقدّره المشتري.

---

(1) المستدرك على الصحيحين، للهاكم النيسابوري، كتاب البيوع، (ج 2 ص 66)، رقم: (2345)، والجملة الأولى "لا ضرر ولا ضرار"، أخرجها الإمام مالك في الموطأ باب: القضاء في المرفق (ج 2 ص 745)، واحمد في المسند (مسند بن عباس)، (ج 1 ص 313)، حديث حسن، قاله الأرئوط.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال أبو عبيد: هو أن يزيد الرجل ثمن السلعة وهو لا يريد شراءها، ولكن ليسمعه غيره فيزيد بزيادته<sup>(1)</sup>.

فبيع النجش يشترك مع بيع المزايمة في الصورة بوقوع الزيادة من الناجش، ويختلف عنها في انتفاء قصد الناجش الشراء<sup>(2)</sup>.

**حكم النجش:** والنجش في بيع المزايمة، كالنجش في غيره من البيوع، أنه حرام لثبوت النهي عنه، لما فيه من الخديعة كما سيأتي في هذا البحث موضحاً.  
**ب - البيع على بيع الغير:**

**تعريفه:** هو أن يعرض البائع سلعته على من أراد شراء سلعة غيره وقد ركن إليه، ويتحقق ذلك، بأن يقول لمن اشترى سلعة وهو في زمن خيار المجلس أو خيار الشرط:

---

(1) لسان العرب: (ج6 ص351).

(2) قواعد الفقه: محمد عليم الإحسان المجددي البركتي، الصدف ببلشرز - كراتشي، (ط:1)، 1407 هـ - 1986م، (532). وعمدة القاري عمدة القاري شرح صحيح البخاري: أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتايي الحنفي بدر الدين العيني (ت: 855هـ)، دار إحياء التراث العربي - بيروت (ج11 ص 263)، وفتح الباري: (4 ص355)، ومغني المحتاج: محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منطور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: 711هـ)، دار صادر - بيروت، (ط:3) - 1414هـ، (ج2 ص 392).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

افسخ بيعك وأنا أبيعك نفس السلعة بثمن أقل، وإذا البيع يختلف تماماً عن بيع المزايدة، لأنه يقع بعد الركون لإتمام صفقة البيع ولم يبق إلا كتابة العقد ورضا الطرفين.

أما بيع المزايدة: فهو عروض للشراء تقع قبل الركون بين مالك السلعة أو من ينوبه كالسمسار، وبين من يرغب في شرائها أولاً<sup>(1)</sup>.

ج - السَّوْمُ عَلَى سَوَمِ الْغَيْرِ: وهو أن يتفق صاحب السلعة مع الراغب فيها على البيع ولم يتم بينهما عقد البيع، فيقول طرف آخر لصاحب السلعة: أنا اشتريتها منك بأكثر، أو يقول للراغب في السلعة: أنا أبيعك خيراً منها أو أفضل

---

(1) إكمال المعلم بفوائد مسلم: شرح صحيح مسلم للقاضي: عياض بن موسى بن عياض بن عمرو بن اليحصبي السبتي، أبو الفضل (ت: ١544هـ)، تحقيق: الدكتور يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر (ط:1)، 1419 هـ - 1998 م، (ج4 ص548). معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود: أبو سليمان حمد بن محمد بن إبراهيم بن الخطاب البستي المعروف بالخطابي (ت: 388هـ)، المطبعة العلمية - حلب (ط:1) 1351هـ - 1932م، (ج2 ص69). والتمهيد التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد لابن عبد البر: (ج18 ص 191). مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج: شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (ت: 977هـ)، دار الكتب العلمية، (ط:1)، 1415هـ - 1994م، (ج2 ص 390).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

منها بأرخص منها، ومن هنا يتبين أن بيع السوم يختلف عن بيع المزايدة في وقوعه بعد الركون خلافاً لبيع المزايدة<sup>(1)</sup>.

### بيع محرمة تلبس في " بيع المزايدة":

لشدة المشابهة بين بيع المزايدة المشروع مع بعض أنواع من البيع ورد النهي عنها، ولصعوبة التفرقة بينها أحياناً نتج عن هذا لبس لدى بعض العلماء فذهبوا إلى عدم مشروعية بيع المزايدة، أو كراهته، فمن ثم استوجب الدراسة عرض هذه الأنواع بتفسيراتها، وتعليقاتها، والمقارنة بينها وبين بيع المزايدة المشروع ليتضح عنصر التحريم فيها، ويميز ببيع المزايدة منها:

### أولاً: بيع الرجل على بيع أخيه.

ترجم الإمام البخاري في صحيحه باباً بعنوان: باب لا يبيع الرجل على بيع أخيه حتى يأذن أو يترك " وأورد تحته حديثين بسنده:

---

(1) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج: (ج2 ص390). عمدة القاري شرح صحيح البخاري: (ج11 ص257)، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي: (ج8 ص475)، روضة الطالبين وعمدة المفتين: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676هـ)، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - عمان، (ط:3)، 1412هـ - 1991م، (ج3 ص415-416).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأول: عن عبد الله بن عمر  $f$  أن رسول الله ﷺ قال: " لا يبيع بعضكم على بيع أخيه"<sup>(1)</sup>.

الثاني: عن أبي هريرة  $f$  قال: نهى رسول الله ﷺ "أن يبيع حاضر لباد، ولا تتاجشوا، ولا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاق أختها لتكفأ ما في إنائها.

وقد روى هذا الحديث أيضاً مسلم في صحيحه عن ابن عمر  $f$  بلفظ: " لا يبيع بعضكم على بيع بعض"<sup>(2)</sup>، وعنه أيضاً: "لا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبته إلا أن يأذن له"<sup>(3)</sup>.

وإذا كانت العلة ما يؤدي إليه من الضرر فلا فرق بين السوم على السوم، والبيع على البيع في الصور التي ذكر، وهو أن يعرض بائع سلعته على مشتر راكن للأول، وكثيراً ما يفعله أهل الأسواق اليوم، يراكن صاحب الحانوت

---

(1) صحيح البخاري: الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه، باب لا يبيع على بيع أخيه، ولا يسوم على سوم أخيه، حتى يأذن له أو يترك، (ج3 ص69)، وفتح الباري شرح صحيح البخاري: باب: لا يبيع الرجل على بيع أخيه حتى يأذن أو يترك (ج4 ص 353 - 354)، حديث رقم: (2139-2140).

(2) صحيح مسلم: المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ: دار إحياء التراث العربي - بيروت (ج2 ص1032)، رقم: (1412).

(3) صحيح مسلم: نفس المصدر السابق، (ج2 ص1032)، رقم: (1412).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشتري فينشر جاره بحانوته سلعة نظيرها بحيث يراها المشتري<sup>(1)</sup>، ويوضح العلامة بدر الدين العيني صورة البيعين كالتالي: "لا يبيع على بيع أخيه: وهو أن يقول في زمن الخيار: افسخ بيعك وأنا أبيعك مثله بأقل منه"<sup>(2)</sup>، ويحرم أيضا الشراء: بأن يقول للبائع افسخ، وأنا أشتري بأكثر منه.

**ثانياً: سوم الرجل على سوم أخيه.**

قوله: ولا يسوم على سوم أخيه؛ هو السوم على السوم، وهو أن ينفق صاحب السلعة والراغب فيها على البيع، ولم يعقدها، فيقول آخر لصاحبها: أنا أشتريها بأكثر، أو للراغب: أنا أبيعك خيراً منها بأرخص، وهذا حرام بعد استقرار الثمن<sup>(3)</sup>.

ويذكر العلامة أبو عمر بن عبد البر موقف مالك وأصحابه المتفق مع تفسيرات جمهور العلماء لهذه الأنواع من البيوع قائلا: "فإن كان عالماً بالنهاي

---

(1) إكمال المعلم شرح صحيح مسلم: باب: تحريم الجمع بين المرأة وعمتها أو خالتها في النكاح، دار الفواء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، (ج4 ص549)، رقم: (38).

(2) عمدة القاري شرح صحيح البخاري: أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفى بدر الدين العيني (ت: 855هـ)، دار إحياء التراث العربي - بيروت، باب لا يبيع على بيع أخيه ولا يسوم على سوم أخيه حتى يأذن له أو يترك (ج11 ص257).

(3) عمدة القاري شرح صحيح البخاري: دار إحياء التراث العربي، بيروت، باب لا يبيع على بيع أخيه ولا يسوم على سوم أخيه حتى يأذن له أو يترك، (ج11 ص257).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عن ذلك فهو عاص لله، ولا أقول من فعل هذا حرم بيع الثاني، ولا أعلم أحداً من أهل العلم قاله إلا رواية عن مالك بذلك قال: لا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ومن فعل ذلك فسخ البيع ما لم يفت، وفسخ النكاح قبل الدخول<sup>(1)</sup>، وهذا حرام بعد استقرار الثمن، بخلاف ما يباع فيمن يزيد، فإنه قبل الاستقرار؛ ذلك لأن البيع الثاني أو السوم الثاني ورد بعد استقرار الثمن، واتفاق المتبايعين، ولم يبق إلا أن يأخذ العقد شكله الأخير، أما بيع المزايدة فالمشتري الثاني يزيد في السعر، ولما يرتض صاحب السلعة الثمن علانية، أو يركن إليه، فمن ثم اكتسبت المنافسة بالزيادة في العطاء الجواز والصحة<sup>(2)</sup>.

### أحكام المزايدة:

تختص المزايدة بإجراءات وشكليات في الفقه الإسلامي يترتب عليها أحكام شرعية تضم إلى الأركان والشروط في العقود التي تمثلها بيعاً، أو إجارة، أو مشاركة استثمارية، أو غير ذلك، وفيما يلي عرض للأحكام الخاصة بها: الأصل في المزايدة في العقود بشروطها الشرعية الإباحة، وقد توجد أسباب

---

(1) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد: أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (ت: 463هـ)، (ج: 18 ص 191).

(2) عمدة القاري شرح صحيح البخاري: دار إحياء التراث العربي، بيروت، باب لا يبيع على بيع أخيه ولا يسوم على سوم أخيه حتى يأذن له أو يترك، (ج: 11 ص 207).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فتكون مستحبة، وذلك مثل بيع الحاكم مال المدين لسداد دينه، والمفلس لرفع الحجر عنه، والميت في بيع تركته؛ استدلالاً بفعله ﷺ لما حجر على معاذ رضي الله عنه حين باع ماله في دينه، وقسم ثمنه بين غرمائه، لما في البيع بالمزاد من توقع زيادة الثمن وتطبيب لنفوس الغرماء.

فإنه يستحب للحاكم أيضاً أن يحضر الغرماء؛ لأنه لهم، وربما رغبوا في شيء فزادوا في ثمنه، وأطيب قلوبهم، وأبعد للتهمة.

وربما يجد أحدهم عين ماله فيأخذها، وإن باعه الحاكم من غير حضورهم كلهم أي المفلس، والغرماء جاز لما تقدم، ويأمرهم أي المفلس والغرماء الحاكم أن يقيموا منادياً ينادي على المتاع؛ لأنه مصلحة.

فإن تراضوا بثقة أمضاه الحاكم، وإن تراضوا بغير ثقة رده وإن اختار المفلس رجلاً ينادي، واختار الغرماء آخر أقر الحاكم الثقة من الرجلين، فإن كانا ثقتين قدم الحاكم المتطوع منهما؛ وإن كانا بجعل قدم أوثقهما، وأعرفهما لأنه لا مرجح لأحدهما على الآخر.

وظاهر ما تقدم عن ابن رشد أن لربها السلعة أن يلزم كل من زاد، ولو كان العرف بخلافه، وجرت العادة أيضاً بمكة أن من رجع بعد الزيادة لا يلزمه شيء

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ما دام في المجلس، وهذا والله أعلم مبني على القول بخيار المجلس كما هو مذهب الشافعي والله أعلم<sup>(1)</sup>.

قال ابن رشد في المذهب:

ولو أوقف المنادي السلعة بثمن على التاجر وشاور صاحبها فأمره بالبيع ثم زاد غيره عليه فهي للأول قاله الأبياني، ويقول أيضاً الشراء لا يلزمه إذا زاد عليه غيره وظاهر كلام ابن رشد أن المذهب ما قاله ابن رشد<sup>(2)</sup>.

وكل ما زاد في السلعة فلربها أن يلزمه إياها بما زاد، إلا أن يسترد البائع سلعته، ويبيع بعدها أخرى، أو يمسكها حتى ينقطع مجلس المنادة.

إلا أن يكون العرف للزوم بعد الافتراق، أو يشترط ذلك البائع فيلزم المشتري البيع بعد الافتراق في مسألة العرف بمقدار ما جرى به العرف.

وفي مسألة الشرط في الأيام المشروطة، وبعدها بقرب ذلك على مذهب المدونة، فإن شرط المشتري أنه لا يلزم البيع إلا ما دام في المجلس فله شرطه،

---

(1) مواهب الجليل في شرح مختصر خليل: شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي (ت: 954هـ)، (ج 4 ص 239).

(2) الحطاب، مواهب الجليل لشرح مختصر أبي الضياء سيدي خليل، (4 ص 238).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولو كان العرف بخلافه<sup>(1)</sup>. إن تراخى القبول على الإيجاب حتى انقضى المجلس لم يلزم البيع قطعاً، وكذا لو حصل فاصل يقتضي الإعراض عما كان المتبايعان منه حتى لا يكون كلامه جواباً للكلام السابق في العرف فلا ينعقد البيع إلا ببيع المزايدة.

فللبائع أن يلزم السلع لمن زاد حيث اشترط البائع ذلك، أو جرى به عرف إمساكها حتى انقضى مجلس النداء، أو ردها وباع بعدها أخرى فإن لم يشترط ذلك، ولا جرى به عرف لم يكن له ذلك<sup>(2)</sup>.

واستشهد العلامة الزرقاني على ما تقدم بما ذهب إليه بعض فقهاء المالكية مما جرى به العمل في بلادهم قائلًا: قال المازري: وإنما نبهت على ذلك؛ لأن بعض القضاة ألزم بعض أهل الأسواق في بيع المزايدة بعد الافتراق، مع أن عادتهم الافتراق على غير إيجاب؛ اغتراراً بظاهر ابن حبيب، وحكاية غيره فنهيته عن هذا لأجل مقتضى عوائدهم. وعلى كلام المازري لو لم تكن عادة

(1) الخطاب، مواهب الجليل لشرح مختصر أبي الضياء سيدي خليل، (٤ ص ٢٣٩).

(2) شرح الزرقاني على مختصر خليل: ومعه: الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني، عبد الباقي بن يوسف بن أحمد الزرقاني المصري (ت: 1099هـ)، ضبطه وصححه وخرج آياته: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1422 هـ - 2002 م، (ج5 ص10).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فالأقرب أن للبائع إلزام من زاد بعد التفريق ما لم يسترد السلعة، ويشغل ببيع أخرى، أو يمسكها حتى ينقضي مجلس النداء.

إن اشتراط المشتري ألا يلتزم البيع إلا ما دام في المجلس فله شرطه، ولو كان العرف بخلافه لتقدم الشرط عليه<sup>(1)</sup>.

وتجوز الزيادة في الثمن بأكثر مما استقر عليه البيع في المزاد بعد إخبار الدلال صاحب السلعة بما استقر عليه الثمن إذا لم تحدث مواجهة بين البائع والمشتري، وانما تمت الموافقة بطريق مواجهة البائع الدلال وواسطته.

### المزايدة في العصر الحديث

**عقد المزايدة:** عقد المزايدة في العصر الحديث من العقود الشائعة المنتشرة محليا وعالميا، تضاعفت أهميته نظراً لشدة الحاجة اليه، إذ أنه لم يصبح بيع الفقراء، أو بيع من كسدت تجارته كما عبر عنه بعض الفقهاء قديماً، بل أصبح عقد المؤسسات والإدارات الحكومية، له نظمه، وقوانينه، ولوائحه المتطورة، فمن ثم انتظم قانوناً بين العقود الإدارية التي "يكون أحد أطراف العقد شخصاً من

(1) دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1422 هـ - 2002 م، (ج5 ص11).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أشخاص القانون العام، كالدولة مثلاً، أو الهيئات والمؤسسات العامة ذات الشخصية المعنوية<sup>(1)</sup> له استقلاله الموضوعي، ودراساته المتخصصة.

أضحى لكل دولة أنظمتها ولوائحها فيما يخص عقد المزايدة، تشترك في المبادئ والأسس، وتختلف في الإجراءات القانونية حسب العرف، والبيئة المحلية.

ومن أجل التعريف بالمزايدة قانوناً، وتوضيح المقابلة الشرعية والقانونية التنظيمية لهذا الأسلوب في إنجاز العقود يتطلب الدراسة التعريف بها قانوناً، ودراستها شكلاً وموضوعاً، وتقديم نموذج لها من البلاد الإسلامية في العصر الحديث.

### الدراسة القانونية: تعريف المزايدة قانوناً:

المزايدة والمناقصة من عقود المنافسة في القانون الإداري، يثبت لكل واحد منهما من الإجراءات والتنظيمات ما يثبت للآخر في الجملة، ويخضع كل منهما لما يخضع له الآخر، فيما عدا بعض الأمور والشروط التي تتلاءم وطبيعة كل

---

(1) العقود الإدارية ومشكلات تنفيذها: بحث ميداني مقدم في ندوة العقود الإدارية في المملكة العربية السعودية: نجيم، أحمد بن سالم، وعبد اللطيف بن صالح العبد اللطيف، الرياض: معهد الإدارة العامة، عام، ١٤٠١هـ، (ص ٢٠).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واحد منهما على انفراد؛ فإنه " إذا كان شراء الأصناف، أو تنفيذ الأعمال يتم عن طريق المناقصة، فإن بيع الأصناف والمهمات الحكومية يتم عن طريق المزايدة للوصول إلى أكبر عطاء، وكذلك بالنسبة إلى إيجار أملاك الحكومة، أو بيعها، وما يماثل ذلك من التصرفات، والأصل في المزايدات أن تتم وفقاً لمجموعة الإجراءات التي تتبع عند طرح المناقصات العامة بقصد الوصول إلى المزايد الذي يتقدم بأعلى سعر للتعاقد معه <sup>(1)</sup>، لهذا جرى التعريف بهما قانوناً في عبارة واحدة في العبارة التالية:

### المناقصة أو المزايدة العامة:

هي طريقة بمقتضاها تلتزم الإدارة باختيار أفضل من يتقدمون للتعاقد معها شروطاً، سواءً من الناحية المالية، أو من ناحية الخدمة المطلوب أدائها <sup>(2)</sup>.

---

(1) حسين درويش، حسين، شرح التشريعات المنظمة للمناقصات والمزايدات والمستودعات في دولة الإمارات العربية المتحدة، معلومات النشر: 1406 هـ - 1986م، مكتبة الملك فهد الوطنية، (ص ١٨).

(2) اتحاد المجامع اللغوية العلمية العربية، مصطلحات قانونية، (العراق: مطبوعات المجمع العلمي العراقي، ١٣٩٤هـ، ١٩٧٤م، (ص ١٧٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والعلاقة بين المزايدة والمنافسة من الناحية اللغوية علاقة تباين وتضاد كما هي أيضاً من الناحية الموضوعية، فالزيادة ضد النقص، ومن ثم جاءت التفرقة بينهما في العقود:

أن المناقصة تستهدف اختيار من يتقدم بأقل عطاء، ويكون ذلك عادة إذا أرادت الإدارة القيام بأعمال معينة كأشغال عامة مثلاً.

أما الثانية: المزايدة فتؤدي إلى التعاقد مع الشخص الذي يقدم أعلى عطاء، وذلك إذا أرادت الإدارة مثلاً أن تبيع، أو تؤجر شيئاً من أملاكها، والأحكام القانونية للنوعين واحدة<sup>(1)</sup>. وتستخدم المزايدة في العصر الحديث لأغراض وعقود عديدة "أهم هذه العقود البيع، والإيجار، فالبيع الجبري عن طريق القضاء، أو عن طريق الإدارة يتم بالمزاد، وكذلك البيوع التي تجريها المحاكم المحاسبية، وقد يقع البيع الاختياري كذلك بطريق المزداد إذا اختار البائع هذا الطريق.

---

(1) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي، الطبعة الرابعة، مصر: مطبعة عين شمس، ١٩٨٤م، (ص ٢١٣)، وانظر: اتحاد المجامع اللغوية العلمية العربية، مصطلحات قانونية، (ص ١٧٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وكثيراً ما تؤجر الجهات الحكومية، ووزارة الأوقاف أراضي وعقارات بطريق المزايد<sup>(1)</sup>.

تعتمد كل من المزايدة، والمناقصة "على أساس المنافسة الحرة، والمساواة بين المتنافسين" في إتاحة المعلومات المتوفرة لدى الجهة الإدارية وإتاحة الفرصة في الدخول في المنافسة.

### الإجراءات المتبعة في عقد المزايدة:

عقد المزايدة في العصر الحديث شكلاً وهيئة جديدة، تعتمد الإعلان في الصحف ووسائل الإعلام، وتتم إجراءاتها كتابياً، أو مناداة علنية وفق أنظمة وإجراءات محددة، في صورة وهيئة تختلف في بعضها تماماً عن الصورة التقليدية "الحراج"<sup>(2)</sup>.

### الأولى: التقدم بالعطاءات من جانب الأفراد.

(1) مصادر الحق في الفقه الإسلامي: عبد الرزاق بن احمد السنهوري، (1895م - توفي: 1971م)، كبير علماء القانون المدني في عصره، 1417هـ - 1997م، دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي، مكتتب تحقيق بيروت لبنان، (ط:1)، (ج ٢ ص 45).

(2) المعجم الاقتصادي الإسلامي "حراج - بوزن سحاب - مكررة كلمة ينطق بها البائع مرتين، أو مرارا قبل أن يبيع بيعا تاما ما بيده، فالحراج إذن وقوف البضاعة مع الدلال عند ثمن لا يزداد عليه، ومنه سوق الحراج في المدن الكبيرة" الشرباصي، أحمد، مصر: دار الجبل عام ١٤٠١هـ - ١٩٨١م، "حراج"، (ص ١١٣).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الثانية: فحص العطاءات وإرساء المزاد.

الثالثة: إبرام العقد<sup>(1)</sup>.

وفيما يلي بيان طبيعة كل مرحلة ووظيفتها، وأهم الإجراءات في خطوط عريضة وعناصر رئيسية:

**المرحلة الأولى:** التقدم بالعطاءات من جانب الأفراد، ويتم وفق التالي:

أولاً: الإعلان عن المزايدة في الصحف ووسائل الإعلام لتحقيق المنافسة الحرة، والمساواة بين المتنافسين، وهذا الإعلان ضروري حتى يكون هناك مجال حقيقي للمنافسة بين الراغبين في التعاقد مع الإدارة؛ لأن بعض الراغبين في التعاقد قد لا يعلم بحاجة الإدارة إلى ذلك، ناحية أخرى فإن الإعلان يحول بين الإدارة وقصر عقودها على طائفة معينة من المواطنين بحجة أنهم وحدهم الذين تقدموا<sup>(2)</sup>.

**ثانياً:** بعد الإعلان عن المناقصات، أو المزايدات العامة يجب بطبيعة الحال أن تحدد مهلة معقولة لكي يفكر فيها من يريد التقدم، وليزن عطاءه، وظروفه جيداً قبل التقدم<sup>(3)</sup>.

(1) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي (ص ٢٥٥).

(2) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي، (ص ٢١٧).

(3) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي، (ص ٢٣٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المرحلة الثانية: فحص العطاء وإرساء المزاد: وهي مرحلة تمهيدية تستهدف اختيار أفضل المتقدمين وفقاً لنوع المناقصة، أو المزايدة، ويقوم بهذه العملية لجنتان هما:

**لجنة فتح المظاريف:** ومهمة اللجنة "لجنة فتح المظاريف" كما هو واضح من تسميتها تنحصر في فتح مظاريف العطاءات المتقدمة، تمهيداً لفحص العطاءات، والتأكد من مطابقتها للشروط المعلن عنها، واستبعاد العطاءات التي لا تستوفي الشروط لسبب أو لآخر،

**لجنة البت:** ومهمة لجنة البت في العطاءات إتمام الإجراءات بقصد الوصول إلى تعيين أفضل المناقصين، أو المزايدين حسب القانون وتختص بإتمام الإجراءات المؤدية إلى تعيين من ترسو عليه المناقصة المزايدة بعد تحقيق شروطها توطئة لاضطلاع جهة الإدارة بمهمتها الخاصة بإبرام العقد، واختصاص اللجنة في هذا الصدد اختصاص مقيد تجري فيه على قواعد وضعت لصالح الإدارة والأفراد على السواء بقصد كفالة احترام مبدأ المساواة بين المتناقصين "أو المزايدين"، وينتهي عمل هذه اللجنة بتقرير أصلح العطاءات، ثم يأتي بعد ذلك دور جهة التعاقد، وهي الجهة المختصة بإبرام العقد مع المناقص، أو "المزاد" الذي وقع عليه اختيار لجنة البت<sup>(1)</sup>.

(1) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي (ص ٢٣٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

### المرحلة الثالثة: إبرام العقد:

ويختص به هيئة أخرى غير "لجنة البت" "قد تكون رئيس المصلحة، أو رئيس الإدارة المركزية، أو الوزير المختص والمسلم به أن التزامات الإدارة لم تبدأ إلا من هذه اللحظة، أما قبل ذلك فإن التعاقد يكون في دور التكوين، وكل ما يترتب على قرار لجنة البت نتيجة واحدة، وهي التزام الإدارة بأن لا تتعاقد إلا مع من يرسو عليه المزاد، أو المناقصة، وهذا هو ما يعرف بآلية المزاد "أو المناقصة"<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: ركنا الإيجاب والقبول في المزيدة قانوناً:

التكليف القانوني لركني الإيجاب والقبول في عقد المزيدة كالتالي:  
التقدم بالعطاء، من قبل المزايد يمثل الإيجاب في العقد بيعاً، أو إجارة، أو غير ذلك.

إرساء المزاد يمثل القبول فيه.

يقدم العلامة عبد الرزاق السنهوري خلاصة المبادئ القانونية فيما يتعلق بهذين الركنين من أحكام في الفقرات التالية:

أولاً: في بيع المزاد ولنفرض التعاقد بيعاً الإيجاب ليس هو طرح الصفقة في المزاد، وإنما هو التقدم بعطاء، والقبول هو إرساء المزاد على متقدم بعطاء.

---

(1) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي (ص ٢٧١).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبإرساء المزاد يتم البيع لمن رسا عليه المزاد، ولو تقدم بعد ذلك شخص آخر بعبء أكبر.

**ثانياً:** من تقدم بعبء، اعتبر عطاؤه إيجاباً كما قدمنا، وهو هنا إيجاب ملزم؛ لأن ظروف الحال تدل على أن من تقدم بعبء أراد أن يتقيد به ولا يرجع عنه، ويبقى مقيدا بعبئه إلى أن يسقط هذا العطاء بعبء أزيد على الوجه الذي قدمناه، أو حتى تنتهي جلسة المزاد دون أن يرسى عليه المزاد. أما إذا أرسى عليه المزاد في الجلسة فقد تم البيع على ما ذكرنا.

**ثالثاً:** العطاء اللاحق يسقط العطاء السابق، فمن تقدم بعبء يزيد على عطاء سابق يسقط بعبئه هذا العطاء السابق، ويبقى عطاؤه اللاحق هو العطاء القائم.

ويلاحظ أن التقدم بعبء هو تعبير عن إرادة تتجه لإحداث أثر قانوني، فهو إذن تصرف قانوني. ولكن العطاء اللاحق إنما يسقط العطاء السابق، لا باعتباره تصرفاً قانونياً، بل باعتباره واقعة مادية.

ومن ثم يسقط العطاء اللاحق العطاء السابق، حتى لو كان العطاء اللاحق باطلاً، كعطاء يتقدم به قاضٍ في بيع عين متنازع عليها، ويقع نظر النزاع في اختصاصه، أو كان قابلاً للإبطال، كعطاء يصدر من قاصر، أو محجور عليه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: لا يتحتم إرساء المزاed على من يتقدم بأكبر عطاء، وان كان هذا هو المفروض ما لم يشترط خلافه. فقد يشترط صاحب السلعة أن من حقه ألا يرسى المزاed حتى على من يتقدم بأكبر عطاء؛ لأن هذا العطاء لا يجزيه في السلعة، أو لأنه لا يحب التعامل مع صاحب أكبر عطاء، أو لأي سبب آخر يذكره، أو غير ما سبب بيديه. وقد يشترط أن من حقه أن يرسى المزاed على أي شخص يتقدم بعطاء يختاره، ولو كان عطاؤه لا يزيد على عطاء غيره، أو يقل عنه، مع إبداء سبب ما<sup>(1)</sup>.

### دعوى الغبن في المزايدة:

جرى القانون على نفي الغبن فيما بيع في المزاed العلني إذا اشترطت المحكمة بيعه بالمزاed العلني، وتم البيع فعلاً بالمزاed كنص القانون، وفي ملخص موجز للأحوال التي لا يقبل فيها الطعن بالغبن في المزايدة، يقول العلامة الدكتور عبد الرزاق السنهوري ويخلص مما قدمناه أنه لا يجوز الطعن بالغبن في الأحوال الآتية:

- 1- إذا بيع عقار غير كامل الأهلية في المزاed العلني تنفيذاً لدين.
- 2- إذا بيع عقار غير كامل الأهلية في المزاed العلني تنفيذاً لأمر المحكمة.

---

(1) مصادر الحق في الفقه الإسلامي: عبد الرزاق بن أحمد السنهوري، (ج ٢ ص 46).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3-إذا بيع عقار غير كامل الأهلية في المزاد العلني لعدم إمكان قسمته عيناً.

### المزايدة الاقتصادية الحديثة:

**المزايدة في الشركات:** أَلَفَ الناس المزايدة في البيوع والإيجارات، ومع تطور المعاملات التجارية، وتطور أساليبها وأدواتها تبين عملياً إمكانية استخدام "المزايدة" في عقود أخرى غير ما سبق، وذلك هو توظيف طريقة "المزايدة" للحصول على أعلى نسبة للمشاركة في الربح مع المستثمر في عقد مشاركة، وصورة ذلك:

أن تطرح البنوك الإسلامية في المزايدة مشاريع استثمارية تكون قد أثبتت جدواها الاقتصادية، ووافق البنك على تقديم التمويل لمن يرغب في إنشائها: وعنصر المزايدة في ذلك هو سعي البنك للحصول على أعلى نسبة للمشاركة في الربح مع المستثمر في عقد مشاركة<sup>(1)</sup>.

يتضح من خلال العرض السابق لعقد المزايدة تعريفاً، وأحكاماً في الشريعة والقانون، والأنظمة الحديثة وجود نقاط اختلاف واتفاق في الشكل والمضمون يقتضي الدراسة إبرازها ودراستها في امرين:

---

(1) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي: (ص ٢٣٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأول: الشكل: يختلف عقد المزايدة شكلاً في بعض صورته وهيئته في الأنظمة والقوانين الحديثة عنه في مصادر الشريعة والفقه الإسلامي، وبالتحديد في الأسلوب التحريري الكتابي والتنظيمي السري أحياناً في مراحله الثلاث، في حين أن الثابت والوارد في الشريعة الإسلامية المناداة والإعلان الشفهي "الحراج"، وهو اختلاف في الأسلوب، والأدوات والتنظيمات التي من شأنها الحرص على سلامة المزايدة، وضمان نزاهتها، تشملها بعض مدلولات القاعدة الفقهية المشهورة: "العبرة في العقود بالمعاني لا بالألفاظ والمباني".

هذه التنظيمات تستهدف في حقيقتها المحافظة على أهداف المزايدة، وتحقيق المقاصد الشرعية المتوخاة من إيجاد منافسة شريفة في رفع السعر وزيادته لصالح صاحب السلعة، أو المؤسسة، أو الإدارة الحكومية. بل يتعين هذا الأسلوب في الشريعة الإسلامية إذا كان الغرض منه مساعدة صاحبه على سداد عوزه، أو قضاء دينه، أو رفع الحجر عنه، أو تحقيق ريع أو غلة أكبر للموقوف عليهم من فقراء، أو مرافق عامة كالمدارس، ودور الأيتام والعجزة، أو تحقيق دخل أكبر لمصلحة حكومية تنفقه على مرفق عام من مرافق الأمة.

والمزايدة أسلوباً وشكلاً يرد على عقود عديدة مثل البيع، والإجارة، والشركات وغير ذلك من أنواع المعاملات، وكما يمارس من قبل الأفراد فإنه يمارس من قبل الهيئات والإدارات.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد ركزت الدراسات الفقهية على المزايدة بالمناداة في سوق الحراج "المزاد العلني" لأن هذا هو الأسلوب والشكل السائد في القرون الماضية، في حين أن القانون والأنظمة الحديثة تتناول الجانب التحريري الكتابي، وهو أسلوب متطور تتسع له قواعد الشريعة الإسلامية، وتتبناه ما دام أنه يحقق الغرض المطلوب من دون خروج أو معارضة للقواعد الشرعية وأصول المعاملات.

**الثاني: المضمون:** يتفق القانون والأنظمة الحديثة مع الشريعة الإسلامية وفقها أن هذا العقد قائم على المنافسة النزيهة بين المتقدمين في المزاد، وإفساح المجال لهم على قدم المساواة، كما يتفقان على مشروعية رغبة صاحب السلعة فرداً، أو جهة استثمارية، أو هيئة، أو إدارة حكومية في الحصول على ثمن أو ربح أعلى من خلال أسلوب المزايدة، وكما يضمن تحقيق هذه الرغبة بين الأفراد بعضهم مع بعض، وفق الصور التقليدية البسيطة للمزايدة فإنها متحققة وموجودة في الصور التنظيمية الحديثة، ولا توجب معارضة شرعية.

وقد أوجبت الشريعة الإسلامية سلوكيات وأخلاقاً وأحكاماً على المتقدمين في المزاد من هذا تحريم التغرير والخداع مطلقاً سواء من الباعين، أو المشترين، أو أطراف خارجية، أو بواحد من هؤلاء ضماناً للمنافسة الحرة النزيهة.

وأيضاً اتفقت الأنظمة والقوانين الحديثة مع الشريعة الإسلامية على مراعاة تلك الجوانب، وقننت لها أساليب تتناسب وأحجام المعاملات وتطورها في

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

العصر الحاضر، خصوصاً فيما يتصل بالمؤسسات والإدارات، فقد حاولت أن تضع بعض القيود والشروط للحد من الممارسات المنحرفة من أطراف المزايدة، بما يخدم المصلحة العامة، ويسد الطريق أمام المحتالين والمختلسين.

ويتمثل ركن الإيجاب في الفقه الإسلامي في عقد المزايدة في عطاء المزايد وهو ملزم له في العقد سواء رسي العطاء عليه وتوقفت عنده الزيادة أم لا.

وأما ركن القبول يمثله البائع صاحب السلعة في إعلانه الرضى بالثمن الذي انتهى إليه المزداد، أو رضاه بما هو أدنى منه من شخص معين؛ إذ أن له الخيار في إمضاء البيع مع من شاء من المزايدين، بصرف النظر عن مقدار العطاء، وسواء وجد شرط بذلك أم لا.

كما يتفق القانون مع الفقه الإسلامي في بعض هذه العناصر، ويختلف عنه في أخرى. أما الاتفاق فهو في ركن الإيجاب المتمثل في عطاء المزايد والقبول المتمثل في رضا البائع

جملة لا تفصيلاً، يتضح هذا من الاختلاف في النقاط التالية:

أولاً: العطاء اللاحق لا ينسخ العطاء السابق في الفقه الإسلامي: فكل مزايد ملزم بعطائه سواء كان سابقاً أو لاحقاً، هذا إذا كان البيع على الفور، قال

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المواق: "وأما إن تنوع الوقت فلا يتفق هذا عندنا في الحاجة الموقوفة يأتي صاحبها بعد الموسم، يحمل الناس على عوائدهم ومقاصدهم"<sup>(1)</sup>.

ثانياً: أن المبدأ السابق ينسجم تماماً مع آثاره الشرعية المترتبة عليه: وهو إعطاء صاحب السلعة الحرية في اختيار من يبيع له السلعة من المزايدين، دون أن يكون للثمن الأعلى التزاماً مفروضاً على البائع، وهذا حق شرعي إذا لم يوجد شرط بخلافه.

في حين أن القانون يعطي هذا الحق لصاحب السلعة في حالة واحدة إذا اشترط أن من حقه ألا يرسى المزاد على من يتقدم بأكبر عطاء وقد يشترط أن من حقه "أن يرسى المزاد على أي شخص يتقدم بعطاء يختاره"<sup>(2)</sup> ودعوى الغبن في المزايدة مقبولة في الشريعة الإسلامية وليس الأمر كذلك في القانون.

ولعل الاتجاه القانوني في منع دعوى الغبن في المزايدة كما هو مذهب فريق من الفقهاء المسلمين هو: أن قيمة الشيء بعد المناذاة عليه في الأسواق وشهرته

---

أحمد بن يحيى الونشريسي، أبو العباس، (834هـ - 914هـ)، صاحب الموسوعة الفقهية: المعيار المعرب والجامع المغرب عن فتاوى أهل إفريقية والأندلس والمغرب، خرجه جماعة من الفقهاء، بإشراف الدكتور: محمد حجّي، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية للمملكة المغربية، الرباط، ودار الغرب الإسلامي، بيروت، سنة 1401هـ - 1981م، (ج 5 ص 38).

(2) مصادر الحق في الفقه الإسلامي: عبد الرزاق بن أحمد السنهوري، (توفي: 1971م)، (ج 2 ص 46).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هي ما وقف عليه<sup>(1)</sup>. ومعني هذا "أنه لا يتصور فيه غبن"<sup>(2)</sup>، ولكن الحقيقة أن " قيمة الشيء ما يقوم به أهل معرفته، وهي تابعة لصفته، فإن كانت، أي صفته جيدة كثرت قيمته، وإن كانت رديئة حطت، أقيمتة"<sup>(3)</sup>.

وقد تتحكم بعض الأسباب في تقليص المزايدة وعدم بلوغ السلعة ثمنها، ويتضح مستقبلاً وجود الغبن غير المعتاد، ففي قبول الدعوى إنصاف لصاحبها إن كان فرداً، وحماية للمصلحة العامة إن كانت وقفاً، أو جهة حكومية، أو مرفقاً عاماً.

ومن أهم ما تتفرد به القوانين والأنظمة عن الشريعة المطهرة في عقد المزايدة من ناحية المضمون أيضاً الأمور التالية:

أولاً: إثبات المتقدمين للمزايدة قيامهم في عهود قريبة بأعمال تشبه في نوعها الأعمال المطروحة في المناقصة أو المزايدة<sup>(4)</sup>.

ثانياً: اشتراط رسم للدخول في المزايدة والمناقصة يختلف مقداره بين مزايدة، أو مناقصة وأخرى.

(1) تحفة الحذاق بنشر ما تضمنته لامية الزقاق: أبو عبد الله محمد المهدي الوزاني، (ص ٣٠٤).

(2) تحفة الحذاق بنشر ما تضمنته لامية الزقاق: أبو عبد الله محمد المهدي الوزاني، (ص ٣٠٤).

(3) تحفة الحذاق بنشر ما تضمنته لامية الزقاق: أبو عبد الله محمد المهدي الوزاني، (ص ٣٠٤).

(4) الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة: سليمان محمد سليمان الطماوي: (ص ٢٢١).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: اشتراط التأمين المالي، أو الضمان الابتدائي والانتهاضي.

وفيما يلي تتم مناقشة هذه الموضوعات ودراستها في ضوء القواعد العامة في الشريعة الإسلامية:

1- إثبات المتقدمين كفاءتهم ووفاءهم في أعمال سابقة هو إجراء إداري، المقصود منه ألا تقدم الإدارة أو المؤسسة على التعاقد مناقصة، أو مزيدة إلا وهي واثقة من كفاءة المتقدم وقدرته على تنفيذ ما وكل إليه، حتى لا تتغير أعمالها، وتتأخر مشاريعها، أصبح هذا من الحاجيات التي يتطلبها الاضطلاع بأي مشروع عاماً كان أو خاصاً، حتى لا تتعرض المصلحة العامة أو الخاصة للضياع والإهمال، وفي هذا حماية المصلحة العامة من عبث العابثين، وأخذ الحيلة في مثل هذه الأمور مسئولية شرعية يتوجب التحقق منها، والتأكد من سلامتها.

2- اشتراط رسم الدخول في المزيدة، أو المناقصة مثل تحديد سعر للوثائق لا بد من البداية من التفرقة بين المناقصة، والمزيدة في هذا الأمر، إذ أن رسم الدخول غالباً ما يكون مطلوباً في المناقصة، وفي المزيدة أحياناً نادرة، ذلك أن المناقصة عبارة عن قائمة احتياجات من مشاريع، أو منقولات يحتاجها المعلن بمواصفات معينة تسد حاجته، وتشبع رغبته، قد يتطلب هذا توظيف بعض الخبرات والاستشارات الموسعة، التي يحتاج أن ينفق عليها المعلن مقدراً من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المال يرتفع وينخفض حسب أهمية المطلوب في المناقصة، وحين يعلن عن المناقصة المساهمين في المناقصة بمجموع المواصفات والدراسات التي أكملها في الصورة التي يرغب تنفيذ المشروع على ضوءها، أو تأمين المنقولات حسب مواصفاتها، فيحسب مقدار تكلفة تلك الدراسات والأعمال المكتبية ليستعيدها من مجموع تلك الرسوم من المتقدمين لتنفيذ المطلوب. ومن جهة أخرى فإن تلك المواصفات والدراسات ستوفر على المتقدم في المناقصة الكثير، بحيث لا يحتاج إلا التنفيذ بموجبها عندما يرسو عليه العطاء.

وفي ضوء هذا التفصيل يمكن القول بأن هذا صحيح بالنسبة لمن رَسَتْ عليه عطاء المناقصة؛ لأنه سيفيد منها، أما الآخرون الذين لم يرس عليهم العطاء فإنهم يدفعون تلك الرسوم دون مقابل، ولا يستعيدونها؛ إذ يقضي العدل والإنصاف أن تكون مسئولية دفع التكاليف جميعها من قبل من ظفر بعطاء المناقصة، وإذا كان هذا معلوماً لديه مسبقاً فإنه سيحتسب تكلفة تلك الدراسات ضمن تكاليف المشروع التي يتقدم لها لإدارة ذلك المشروع أو المؤسسة، ذلك أن من رسا عليه عطاء المناقصة هو المستفيد الوحيد دون أحد آخر، أو تكون التكلفة من مسئوليات الإدارة وواجباتها فتتحمل تكاليفها دون المساهمين، وفي كلا الحالتين فليست هي مسئولية من لم يظفر بالعطاء في المناقصة، وبهذا نستطيع أن نخلص معاملاتها من شبهة أكل أموال الناس بغير حق، أما المزايدة فإنها

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

غالباً ما تكون على أشياء فائضة عن حاجة صاحبها، أفراداً، أو إدارات تدفعها إلى المزاد بقصد التخلص منها، وفي الغالب لا يشترط في الدخول فيها إلى دفع رسوم إلا حيث تكون تحت أعمال مكتبية، أو استشارات خاصة أو غير ذلك.

وفي جميع الحالات فرسوم الدخول سواء في المناقصة، أو المزايدة إذا كانت موجباتها ما سبق فالأولى والأحق بدفعها من رسا عليه العطاء في المناقصة، أو المزايدة لأنه المستفيد الوحيد وسيحتسبها ضمن تكاليف المشروع مناقصة، أو مزايدة، وربما يكون هذا من واجباته ومسئوليته لو لم تقم المؤسسة أو الإدارة بتجهيزها، ومن ثم تقدمها له، وليس من سبب شرعي أن يكلف بدفع التكلفة كلها، أو جزء منها من أصبح مؤكداً خروجه من العقد، وعدم استفادته منه.

**3- يشترط القانون الوضعي، والنموذج التطبيقي للمزايدات ضماناً مالياً ب:**  
1 %، ويزاد إلى 5% لصاحب أفضل عطاء عند انتهاء المزاد، وعليه أن يدفع باقي القيمة عند اعتماد الترسية كما نصت عليه المادة "39" اللائحة التنفيذية لنظام المشتريات الحكومية.

وهذا ليس موجوداً ضمن أحكام الشريعة الإسلامية وموادها في عقد المزايدة، والغرض من هذا الضمان المالي هو التأكد من جدية المزايد وضمنان صدق رغبته، والإجراء المتبع في هذا؛ هو إعادة الضمان المالي لمن لا يرسو عليه العطاء، ومضاعفته إلى 5% على من يرسو عليه العطاء مُحْتَسَباً له في النهاية

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من قيمة العطاء، هذا هو بيع العربون في المعني والجوهر، وهو بهذه الصورة من الصور الجائزة الصحيحة في المذهب الحنبلي فحسب، قال العلامة منصور البهوتي: ويصح بيع العربون، وأيضاً يصح إجارتة أي العربون<sup>(1)</sup>،

ويذكر الدكتور السنهاوري أن الفقه الغربي يتفق مع المذهب الحنبلي في أن المشتري يفقد العربون إن كره البيع وإن اختاره حسب العربون من الثمن، وأن جميع القوانين المدنية في البلاد العربية تأخذ بذلك.

وبعد أن تم لنا تعريف العربون واستعراض أقوال أهل العلم في حكمه ومناقشة حجج القائلين ببطلانه وذكر مستند القول بصحته يحسن بنا النظر في حاجة المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية إليه كعنصر تنشيط للتجارة والاستثمار<sup>(2)</sup>.

ولا شك أن الحركة الاقتصادية في العالم قد تطورت أحوالها وظروفها ومقومات نشاطها وأسباب تعدد طرقها، وقد اتسمت بالجدية في الأداء، والدقة في احتساب الزمن واعتبار الكلمة في الإلزام والالتزام؛ وهذا يعني إيجاد ضوابط للجدية في التعامل إيجاباً وقبولاً. ولا شك أن الأخذ بمبدأ العربون من أهم

---

(1) كشف القناع عن متن الإقناع، منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، (1051ت.هـ)، تحقيق:

هلال مصيلحي مصطفى هلال، دار الفكر - بيروت، (ج2ص195).

(2) مصادر الحق في الفقه الإسلامي، الجزء الثاني (ج2ص 101 - 102).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ضوابط الجدية في الحركات الاقتصادية بيعًا وشراءً وإجارة. وهذا يعني أن الناس في حاجة إلى الأخذ ببيع العربون في معاملاتهم، لا سيما وفي الأخذ به من الفوائد والاطمئنان إلى سلامة التحرك التجاري ما لا يخفى، وقد اتضح من المناقشة السابقة ما يجعل العربون أمرًا مشروعًا في دلالته ومعناه.

قال أحمد وابن سيرين: لا بأس به، وفعله عمر، وعن ابن عمر أنه أجازه، وهو أي بيع العربون دفع بعض ثمن في بيع عقده، أو أي وإجارة العربون: دفع بعض أجره بعد عقد إجارة "ويقول" مشترٍ، أو مستأجر "إن أخذته" أي المبيع أو المؤجر احتسبت بما دفعت من ثمن، أو أجره، والا فهو لك، أو يقول: أن جئتكَ بالباقي من ثمن، أو أجره، وإن لم يعين وقتًا، "إلا فهو" أي ما قبضته "لك لما روي عن نافع بن عبد الحارث، أنه أشتري لعمر دار السجن من صفوان بن أمية، فإن رضي عمر، والا فله كذا وكذا، قال الأثرم: قلت لأحمد: تذهب إليه؟ قال: أي شيء أقول؟ هذا عمر، وضعف حديث ابن ماجه، أي أنه ﷺ "نهى عن بيع العربون"<sup>(1)</sup>،

وما دفع في عربون فلبائع في بيع، ولمؤجر في إجارة إن لم يتم العقد<sup>(2)</sup>.

(1) قال الألباني في: موضوع. ضعيف الجامع (3858)، وفي الضعيفة (1219).

(1) دقائق أولي النهى لشرح المنتهى المعروف بشرح منتهى الإرادات: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051)، عالم الكتب، (ط:1)، 1414هـ -

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والضمان المالي الذي يقدمه المزايدون في هذا العقد راجع وعائد لهم في النهاية إذا رسا العطاء دون استثناء.

قد يكون التأمين المالي ضماناً بنكياً متمثلاً في خطاب الضمان يصدره البنك، يتحمل فيه مسئولية ما ينجم من تقصير المزايد تجاه مسئوليته وواجباته حيال الطرف الآخر، مقابل نسبة مئوية يتحصل عليها من صاحب الخطاب فلهذا الإجراء تعلقان:

**التعلق الأول:** العلاقة بين المزايد أو المناقص وصاحب السلعة، ولهذا الأخير أن يشترط في العقد لضمان جدية المزايد، وصدق رغبته ما يكفل طمأنينته، ويضمن حقوقه، سواء في صورة ضمان، أو كفالة، أو رهن، يختار من الوسائل والأدوات المشروعة المالية، أو الشخصية ما يضمن حقوقه، ويحافظ على مصلحته، فإذا طالب بضمان بنكي فهو حق له، ولا غبار عليه أن يختار هذا النوع من الضمان.

**التعلق الثاني:** العلاقة بين المزايدة: المضمون" والبنك الذي يصدر خطاب الضمان، وما يتحصل عليه في مقابل ذلك من فوائد مالية كما يلي:

---

1993م، شرح منتهي الإرادات، (ج ٢، ص 33)، انظر: كشف القناع عن متن الإقناع: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051)، دار الكتب العلمية، (ج ٣، ص ١٩٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- أن خطاب الضمان بأنواعه الابتدائي، والانتهايي لا يخلو إما أن يكون بغطاء، أو بدونه، فإن كان بدون غطاء فهو ضمن ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً، أو مالاً، وهذه هي حقيقة ما يعني في الفقه الإسلامي باسم "الضمان"، أو "الكفالة"، وإن كان خطاب الضمان بغطاء فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان وبين مصدره هي "الوكالة"، والوكالة تصح بأجر، أو بدونه مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد "المكفول له".

2- أن الكفالة هي عقد تبرع للإرفاق والإحسان، وقد قرر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة، لأنه في حالة أداء الكفيل مبلغ الضمان يشبه القرض الذي جر نفعاً على المقرض، وذلك ممنوع شرعاً، ولذلك فإن المجمع يقرر ما يلي:

أولاً: أن خطاب الضمان لا يجوز أخذ الأجر عليه لقاء عملية الضمان "والتي يراعي فيها عادة مبلغ الضمان ومدته" سواء أكان بغطاء أم بدونه.

ثانياً: أما المصاريف الإدارية لإصدار الخطاب الضمان بنوعيه فجائزة شرعاً، مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل، وفي حالة تقديم غطاء كلي أو جزئي يجوز أن يراعي في تقرير المصاريف لإصدار خطاب الضمان ما قد

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تتطلبه المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء<sup>(1)</sup>، في ضوء هذا التفصيل وكيف المزايد وضعه الشرعي مع البنك الذي يصدر خطاب الضمان، دون أن يكون لصاحب السلعة تعلق، أو علاقة بالوضع بين المزايد والبنك ما دام يحصل على ضمان حقوقه بطريقة شرعية فيما بينه وبين المزايد.

أما المزايدة في الحصول على نسبة ربح أعلى في مشاريع استثمارية تكون قد أثبتت جدواها الاقتصادية، ووافق البنك على تمويل من يرغب في إنشائها فإن المضاربة، ومعناها شرعاً: "أن يدفع رجل ماله إلى آخر يتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه"<sup>(2)</sup>، فالعقد مشروع إذا استكمل أركانه وشروطه، والمزايدة في نسبة الربح، ومحاولة كل من الطرفين الحصول على أعلى نسبة منه أمر مشروع يعود إلى ما اتفقا عليه في العقد.

والمزايدة في الربح حسب الصورة السابقة سواء في شركة المضاربة، أو غيرها من أنواع الشركات لها أصل شرعي تقاس عليه في البيوع والإيجارات،

---

(1) مجلة مجمع الفقه الإسلامي (العدد: 8 ص 610)، منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي قرارات وتوصيات، 1406 هـ - 1409 هـ / 1985م - 1988م، جدة: شركة دار العلم، (ص 22).

(2) ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد، المغني، (ج 5 ص 22).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ذلك أن لجوء صاحب السلعة، بقصد البيع أو الإجارة، إلى المزايدة للحصول على أعلى ثمن في حدود الأحكام والضوابط الشرعية جائز، وقصد معتبر في الشرع، كذلك الأمر بالنسبة للربح بين المضارب ورب المال.

كذلك لجوء الشريك الممول في المضاربة أو غيرها من الشركات إلى المزايدة في الحصول على نسبة أعلى من الربح بقصد تنمية ماله، وزيادة ربحه عن طريق المزايدة، يجتمع مع البيع والإجارة في المعني، ويتفق معهما في القصد ما لم تكن مخالفة شرعية، أو تجاوزات للأركان والشروط وأسباب الصحة في أصل العقد.

ولا تتجاوز المزايدة بصورتها المشروعة أن تكون أسلوباً شكلياً، وطريقاً من الطرق المشروعة للربح.

وتنمية المال تقع على العقود المتوخاة لتنمية الأموال التي ترك الشرع صياغتها، وتحديد أسلوبها رحمة بالناس؛ لتكييفها حسب احتياجاتهم واختلاف بيئاتهم وأزمانهم. ويأخذ هذا الحكم عموم جواز استعمال المزايدة في جميع العقود المباحة المعلومة، وغير المعلومة، إذا التزم المزايدون فيها أركان الصحة وشروطها، وتقادوا ما يفسدها، أو يتعارض مع مقصد من مقاصد الشريعة وقواعدها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وليس في الشريعة ما يمنع صاحب رأس المال أن يدخل في أكثر من عقد مع المضارب في مشاريع استثمارية أخرى، إذا تحقق قدرته وكفاءته على الاضطلاع بها، ويعد كل عقد قائماً بذاته، مستقلاً عن الآخر بشروطه وواجباته.

إن العرض السابق لعقد المزايدة تعريفاً، وبسطاً لأحكامه ومسائله في الشريعة الإسلامية والقانون، ومن خلال النموذج التطبيقي في دراسة تحليلية موجزة خلص إلى الأحكام والنتائج التالية:

أولاً: أن عقود المعاملات في الشريعة الإسلامية من المرونة بحيث يمكن أن تتقبل الأشكال، والأساليب في المعاملات بما يحقق المصلحة العامة، ويحفظ حقوق المتعاقدين ما لم تعارض قاعدة شرعية، أو تناقض قصداً مرعياً، ذلك " أن العبرة في العقود للمقاصد والمعاني، لا للألفاظ والمباني "، فإذا سلم أصل العقد وحقق أغراضه الشرعية فالشكل مقبول وصحيح ما سلمت أصول العقد، وقعت عليه المزايدة.

ثانياً: أن الإجراءات المتبعة في عقود المزايدات من تحرير كتابي، وتنظيم إداري أن لم يكن من الضروريات فهو من الحاجيات في الوقت الحاضر، ومراعاتها معلومة في الشريعة الإسلامية، ولو قيل إنها من التحسينيات "وهي التي تقع موقع التحسين، والتيسير للمزايا، ورعاية أحسن المناهج في العادات والمعاملات"، وهي ما به كمال الأمة في نظامها فإن لمحاسن العادات مدخلا،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للوثائق المعدة ينبغي أن لا يتحملها من لم يرس العطاء عليه، فإذا أخذت منه أخذت بغير مقابل، وبدون وجه حق، وهي جديرة بأن تكون مسئولية الجهة صاحبة المصلحة.

**ثالثاً:** الضمان المالي الابتدائي الذي يرد في النهاية إلى صاحبه هو بيع العربون وهو نموذج عادل، حيث لا يحق أخذه من قبل صاحب المناقصة، أو المزايدة في جميع الأحوال، ظفر المزايد بالعطاء، أو لم يظفر به.

**رابعاً:** الضمان النهائي معتبر للمزايد، أو المناقص إذا وفي بمسئوليته، ويخصم لحسابه، وهو بيع العربون الجائز صورة وحقيقة، ولا يخالف في صحته المعارضون لصحة بيع العربون.

**خامساً:** الضمان البنكي صورة من صور الضمان المالي، وهو بصورة الصحيحة، أو الفاسدة لا يؤثر على العقد الصحيح، بل هو خارج عن العقد، وليس من مسئوليات الجهة صاحبة العقد أن تتحقق صحته، أو فساده.

**سادساً:** صحة الضمان وإباحته في عقد المزايدة مسئولية المضمون، وهو بالتحديد:

العلاقة بين المضمون والضامن تحكمها المبادئ والأسس الشرعية، وتحدد علاقتهما في ضوء القواعد، والقرارات الجمعية الفقهية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**سابعاً:** استعمال عقد المزايدة توصلاً للحصول على نسبة ربح أعلى في مشاريع استثمارية بالمشاركة استعمال جديد يتفق مضموناً وأهدافاً مع استعماله المعتاد في البيوع والإيجارات، وغيرها من عقود المعاملات المبسطة في الفقه الإسلامي، المعلوم صحتها وجوازها.

**ثامناً:** قبول دعوى الغبن في المزايدة كما هو الراجح في المذهب المالكي إنصافاً للأفراد، وحماية للمصلحة العامة ينسجم مع تعاليم الشريعة الإسلامية القائمة على العدل والإنصاف.

**تاسعاً:** يحمل الناس على عوائدهم ومقاصدهم فيما يجزي فيه اختلاف في عقد المزايدة.

كما أنه يلجأ إلى قرائن الأحوال فيما ينشأ عنه من نزاع بين المتبايعين<sup>(1)</sup>.  
إن البيع بالمزايدة يدخل فيه عامل نفسي وهو عامل المنافسة وحب الغلبة فتكون ظروف البيع قد أُحكمت بطريقة يتقدم فيها المشتري في ظروف غير طبيعية، ويستغل البائع تلك الظروف في التسلط غير المشروع في أصله على المشتري وهذه ناحية تفرض حماية المستهلك.

وبناءً على المصلحة المرسلة في أصل حفظ المال، فإن الفقيه عليه أن يحتاط لمثل هذه النواحي، ولا يطلق القول بجواز بيع المزايدة إلا بالضوابط

---

المعيار المعرب الونشريسي، (ج 5 ص 46).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشرعية كما سيأتي غي هذا المطلب، كما أن الحاجة إليه تدعو إلى ضبط أحكامه وعدم منعه أصلاً.

**أقسام البيع بالمزايدة:** ينقسم البيع بالمزايدة إلى ثلاثة أقسام:

**أولاً: في طريقة تنفيذه:**

1- أن يعرض المكلّف بالبيع كصاحب السلعة، أو الدلال، أو المأمور القضائي، أو السمسار السلعة للبيع فيسجل الثمن المعروض أولاً من أحد الراغبين في الشراء، ثم يطلب ممن له رغبة أن يزيد حتى ينتهي إلى ثمن تقف عنده المزايدة ولا يتقدم أحد بعده.

٢- أن يعرض متولي البيع السلعة بثمن رفيع، وما يزال ينادي مخفضاً الثمن من حد إلى حد حتى يتقدم من يقبل بالحد الذي وصل إليه؛ والطريقة الأولى أكثر استعمالاً في بيع المزايدة.

3- أن يقع العرض في ظرف مختوم، وهي طريقة قد تأخذ بها الدوائر الحكومية، أو الشركات في بيع الأشياء المستعملة؛ كالسيارات، والأثاث، إذ تعلن الجهة الراغبة في البيع عن السلع المعدة للبيع ومواصفاتها، وتعين مكان وجودها والأوقات التي يقبل فيها الراغبون في السلعة، ويحدد أجل عروض الأثمان للشراء الذي يجب أن توضع في ظرف مختوم، ويحتفظ بذلك إلى اليوم المعلن عنه لفتحها فيفوز بالسلعة من كان عرضه أوفر قيمة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثانياً: الحالة التي عليها المبيع:

1- بيع الأشياء الجديدة غير المستعملة وتشمل هذه المصنوعات، ويدخل فيها الثمار والخضروات، والمباني التي لم تسكن.

2- بيع الأشياء المستعملة كالسيارات المستعملة، والأجهزة الآلية، أو الكهربائية، أو الإلكترونية، والأثاث، واللباس، والدور القديمة.

3- بيع التحف والنفائس كاللوحات الزيتية الممتازة، والطوابع البريدية، والمخطوطات النادرة.

ثالثاً: حسب العارض للبيع:

1- قد يكون العارض لبيع شيء بالمزاد المالك نفسه.

2- قد يكون العارض للبيع سلطة تتصرف في ملك المالك كالوسيط، والقاضي، والمقدم على التركة ليقسمها بين المستحقين.

أحكام هذه الأنواع:

القسم الأول: عرض السلعة للبيع بالمزايدة أو بالتقصيص وهذا لم أجد له نصاً في كتب الفقهاء. والظاهر أنه لا فارق بينهما؛ فكما يجوز بيع الشيء بمزايدة يجوز بيعه مناقصة، ولعل الثاني أولى بالجواز لانتفاء السوم على السوم انتفاء تاماً.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما النوع الثالث فهي صورة مستحدثة لم تعرف في أعراف المسلمين من قبل.

وقد يترجح جوازها نظراً إلى أن يوم الفتح هو يوم العرض في الحقيقة لا يوم كتابة العرض.

### القسم الثاني: من حيث الجدة أو الاستعمال:

1- المبيعات التي لم يسبق أن تملكها غير مُنتجها: كالمصنوعات، والثمار، والمساكن التي لم تسكن، والخضروات والفواكه، فهذه تجري على أصل العقود من وجوب الصدق، وعدم إخفاء أي عيب يعلمه البائع، والأصل فيه الجواز، إلا إذا تضرر التجار من بيع المزاد، فالدولة لها أن تمنع التسويق بهذه الطريقة، كما فعل عمر بن الخطاب لما منع من يخفض في الأثمان تخفيضاً يضر بأهل السوق من الإقامة في السوق.

٢- المبيعات التي تملكها غير مُنتجها أو استعملها المُنتج في مرافقه: إن مواصفات السلع والمبيعات تتأثر قطعاً بالاستعمال، وتكشف تجربتها عن نواحي النقص فيها؛ فإخفاء العيوب فيها تدليس وأكل للمال بالباطل، والتدليس حرام، أما ما يترتب على ذلك من نفاذ البيع وعجز المشتري عن القيام بالعيب أو تخويله القيام بالعيب واسترجاع ما بذله، فذلك سنفصله في متولي البيع.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المبيعات ذات القيمة الفنية العالية: إن هذه الأنواع من المبيعات تتضاعف فيها الأثمان أو تنزل إلى فوارق بعيدة جداً فلوحة لرسام شهير بريشته ثمنها قد يساوي ملايين الأضعاف لصورة مقلدة، والتميز بين الحقيقي والزائف لا يدركه إلا أولوا البصر والمعرفة.

فالحكومات التي تسهر على العدالة وحماية مواطنيها تخصص بيع المزايدة في هذه الأنواع بأمكنة خاصة تراقبها وتحمي فيها المتعاملين من الاحتيال والخديعة.

### القسيم الثالث:

أن يكون البائع هو المالك للشيء يختار هذه الطريقة في تسويق سلعته ويتولى ذلك إما بنفسه أو بواسطة السمسار، أو الدلال، أو الهيئة التي نصبت نفسها لذلك.

وهنا فإن البائع غير ملزم بتقويت معروضه لآخر راغب بل هو مخير في قبول العرض أو رفضه.

أو يكون البائع غير المالك، وهذا كما إذا طلب أحد الشركاء تصفيق المشترك للبيع؛ لأنه قد يلحقه غبن لو باع حقه وحده. وفي المدونة: إذا دعا أحد الشريكين إلى قسمة ثوب بينهما لم يقسم ويقال لهما: تقاوياه فيما بينكما أو



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بيعاه، فإن استقر على ثمن فلمن أبى البيع أخذه والا بيع. قال أبو الحسن الصغير: معنى تفاويه تزايداً فيه<sup>(1)</sup>.

وكالبيع على المحجور والسفيه فإنه يجب على وليه أن يجتهد لتحقيق الأفضل للقاصر. فإذا كان في مثل ذلك جرى عرف بعرضه على المزايدة وإن هذه الطريقة أحطى فإنه يتعين البيع بها، رعيّاً لحق اليتيم، والسفيه، والمفلس، والمجبر.

**حكم طلب الضمان:** جرى العرف في بيع الدوائر الحكومية، وكذلك الشركات والمؤسسات أن من وقفت عليه المزايدة ملزم بأن يدفع عربوناً بنسبة مقدرة مقدمة من الثمن كعشر الثمن، وأنه مطالب في أمد محدد أن يكمل الإجراءات ويدفع باقي الثمن، وأنه إن لم يوفّ بالتزامه خسر العربون وتعاد البتة.

والعربون يدفع غالباً في صورة صك مضمون القيمة، فهل يجوز أخذ العربون؟

انفرد أحمد من بين المذاهب الأربعة بتجوز بيع العربون. يقول النووي: قال ابن المنذر: روبنا عن ابن عمر وابن سيرين جوازه، قال: وقد روبنا عن نافع ابن

---

(1) الإتيان والإحكام في شرح تحفة الحكام المعروف بشرح ميارة: أبو عبد الله، محمد بن أحمد بن محمد الفاسي، ميارة (ت: 1072هـ)، دار المعرفة، (ج2 ص64).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عبد الحارث أنه اشترى داراً بمكة من صفوان بن أمية بأربعة آلاف فإن رضي عمر فالبيع له، وإن لم يرضَ فلصفوان أربعمئة.

قال ابن المنذر: وذكر لأحمد بن حنبل حديث عمر فقال: أي شيء أقدر أقول<sup>(1)</sup>.

والعربون لم يرد فيه حديث صحيح يمنعه، كما لم يرد فيه نص صحيح يجيزه؛ إذ أن فعل عمر خرّجه ابن قدامة على صورة فقال: أما إن دفع إليه قبل البيع درهماً وقال: لا تبع هذه السلعة لغيري، وإن لم أشتريها فهذا درهم لك، ثم اشتراها منه بعد ذلك بعقد مبتدأ وحسب الدرهم من الثمن صح؛ لأن البيع خلا عن الشرط المفسد. ويحتمل أن الشراء الذي اشترى لعمر كان على هذا الوجه، فيحمل عليه جمعاً بين فعله وبين الخبر وموافقة للقياس؛ إذ لا يصح جعله عوضاً عن انتظاره وتأخير بيعه من أجله، إذ لو كان عوضاً عن ذلك لما جاز جعله من الثمن في حال الشراء.

ولأن الانتظار بالبيع لا تجوز المعاوضة عنه. ولو جازت لوجب أن يكون معلوم المقدار كما في الإجارة.

---

(1) المجموع شرح المذهب: مع تكملة السبكي والمطيعي: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676هـ)، دار الفكر، (طبعة كاملة معها تكملة السبكي والمطيعي)، (٩ ج ص ٣٣٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولا شك أن المخاطرة موجودة، إذ قد يعجز المشتري عن جمع المقدار المتبقي فيذهب العربون وقد يتمكن من الوفاء بالثمن فيعتبر العربون جزءاً من الثمن.

ولكن العمل جرى في القوانين والمحاكم تبعاً لذلك في البلدان الإسلامية بقبول مبدأ العربون، وأن البائع إما أن تتم البيعة فيقبض الثمن المتفق عليه، وإما أن ينكل فيعوض البائع عن تقويت الفرص التي تسبب فيها المشتري وذلك بفوزه بالعربون، لأن باب الشروط يدفع حيل أكثر المتحيلين، ويجعل للرجل مخرجاً مما يخاف منه ومما يضيق عليه؛ فالشرط الجائز بمنزلة العقد، بل هو عقد وعهد<sup>(1)</sup>، وقد قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ المائدة: 1، وقال تعالى: ﴿وَالْمُؤْتُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا﴾ البقرة: ١٧٧.

### الخلاصة مع ترجيح الباحث:

أن المنافسة في عقد المزايدة من العقود الشائعة في الوقت الحاضر، وقد صاحب تنفيذه في بعض الحالات تجاوزات دعت لضبط طريقة التعامل به

---

(1) إعلام الموقعين عن رب العالمين: محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت: 751هـ)، تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط: 1)، 1411هـ - 1991م (ج3 ص 302).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ضبطاً يحفظ حقوق المتعاقدين طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، كما اعتمدته المؤسسات والحكومات، وضبطته بتراتب إدارية، ومن أجل بيان الأحكام الشرعية لهذا العقد. ويختلف عقد المزايدة بحسب موضوعه إلى بيع وإجارة وغير ذلك، وبحسب طبيعته إلى اختياري كالمزادات العادية بين الأفراد، وإلى إجباري كالمزادات التي يوجبها القضاء عند الإفلاس أو غيره، وتحتاج إليه المؤسسات العامة والخاصة، والهيئات الحكومية والأفراد.

1- عقد المزايدة: عقد معاوضة يعتمد دعوة الراغبين نداء، أو كتابة للمشاركة في المزاد ويتم عند رضا البائع.

2- أن المنافسة في عقود المزايدات من تحرير كتابي، وتنظيم، وضوابط وشروط إدارية أو قانونية، يجب ألا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

3- طلب الضمان ممن يريد الدخول في المزايدة جائز شرعاً، ويجب أن يرد لكل مشارك لم يرس عليه العطاء، ويحتسب لمن يفوز بالصفقة.

4- يجوز للبنوك الإسلامية، أو غيرها، الدخول في المنافسة في المشاريع الاستثمارية لتحقيق أعلى من الربح، سواء أكان المستثمرين في عقد مضاربة مع البنك أم لا.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

البيع بالتقسيط: - تعريفه - صورته - حكمه - في الفقه الإسلامي

تمهيد:

فإن أشكال البيع في هذا العصر تلقى كثيراً من العناية والاهتمام من قبل كثير من العلماء والباحثين، وهذا ليس غريباً، في ظل ظهور أنواع وأشكال عديدة في ميدان البيوع، الأمر الذي يستدعي معرفة إصدار الأحكام الفقهية حول مشروعيتها.

وبيع التقسيط أحد تلك الأشكال من البيوع، التي تم بحثها قديماً وحديثاً، ولم يخل هذا البيع من الاختلاف فيه بين الفقهاء والباحثين، سواء كان ذلك في الماضي أو في الحاضر.

وهذا المطلب بعنوان بيع التقسيط في الفقه الإسلامي يتناول تعريفه وصوره وبعض الأحكام المتعلقة بهذا البيع، إلى بيان الفرق بينه وبين بيع العينة والتورق، إلى مشروعيته، وحكمته.

ويتناول حكم الزيادة فيه، وتبيان أدلة الفقهاء وآرائهم، والترجيح بعدها. وأخيراً يتناول البحث بعض المسائل المتعلقة به، مثل: موت الدائن، أو موت المدين، وحكم الغني المماطل، وغير ذلك.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما أن بيع التقسيط من القضايا التي تواجه الإنسان على الدوام، في المعاملات المالية، والبيوع من أكثر ميادين التعامل تداولاً إذ لا يستغني عنها الإنسان في أغلب حياته اليومية، لذا نراها قد حظيت باهتمام الفقهاء قديماً وحديثاً، والبيع بالتقسيط أحد هذه البيوع، حيث تناول المؤلف في هذا المطلب هذا النوع من البيوع موضحة المقصود به، ودوره في المنافسة التجارية، وآراء الفقهاء فيه والراجح منها.

### التقسيط لغةً وشرعاً

**البيع لغةً بيع:** "البيع: ضد الشراء، والبيع: الشراء أيضاً، وبعث الشيء: شريته، أبيع به بيعاً ومبيعا، وهو يعني مقابلة شيء بشيء، مالا كان أو غيره، أو دفع عوض وأخذ ما عوّض عنه، والبيع من الأضداد، الشراء، قد يطلق أحدها ويُراد به الآخر، ويُسمّى كل واحد من المتعاقدين: بائعاً أو بيعاً، لكن إذا أُطلق البائع فالمتبادر إلى الذهن في العرف أن يُراد به باذل السلعة<sup>(1)</sup>،

**ثانياً: البيع اصطلاحاً:** هُوَ مُبَادَلَةُ مَالٍ مُتَقَوِّمٍ بِمَالٍ مُتَقَوِّمٍ، أو "مُبَادَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ بِطَرِيقِ الْاِكْتِسَابِ"<sup>(2)</sup>،

(1) ابن منظور: لسان العرب، (ج ٨ ص 23).

(2) ملاً خسرو، محمد بن فرامرز بن علي: درر الحكام شرح غرر الأحكام، ٢ مج، د ط، د م: دار إحياء الكتب. العربية، (ج ٢ ص 142).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبالافتساب يخرج تبادل الهبات، وتبادل المال بالمال يخرج تبادل المال بالمنفعة، وهي الإجارة<sup>(1)</sup>.

### تعريف التقسيط في اللغة والاصطلاح:

أولاً: التقسيط لغةً: القسط: الحصة والنصيب. يُقال: أخذ آل واحد من الشراء قسطه أي حصته. وتقسطوا الشيء بينهم: تقسموه على العدل والسواء. وقسّط الشيء: فرّقه.

### ثانياً: تعريف التقسيط شرعاً:

"هو مبادلة أو بيع ناجز، يتم فيه تسليم المبيع في الحال، ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده، كله أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل"<sup>(2)</sup>.

البيع بالتقسيط أو لأجل هو بيع حقيقي يتم بين البائع والمشتري بصورة صحيحة، لكن المشتري لا يملك المال عند الشراء، فيتم تأجيل دفع الثمن إلى مدة محددة سلفاً، سواء سيتم الدفع على دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، والمهم هنا، أن هذا البيع لا يوجد فيه تحايل من أجل الحصول على قرض

(1) انظر: الزرقا، مصطفى أحمد: عقد البيع، دمشق: دار القلم، ١٤٢٠ هـ، (ص21).

(2) الزحيلي، وهبة: المعاملات المالية المعاصرة، مج ١، الطبعة الرابعة، سنة، 1428هـ، دمشق:

دار الفكر، (ج1 ص ٣١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ربوي، لأن المشتري يكون بحاجة إلى السلعة فعلاً، لكنّه لا يملك المال نقداً، فيعتمد إلى الشراء لأجل، أو بالتقسيط. وهذا بالضبط الذي يفرّقه عن بيع العينة، أما بيع العينة<sup>(1)</sup> فهو بيع يسعى المشتري من خلاله إلى الحصول على قرض ربوي، فيتخذ هذا البيع حيلة للقرض الربوي، فهو استحلال للربا بصورة البيع. ومن صورته، أن يبيع شيئاً بثمن مؤجل بعشرين، ثم يشتريه البائع نفسه بثمن أقل نقداً، بخمسة عشر مثلاً، دون قبض المبيع فعلاً، فهذه عملية تحايل، نتيجتها إقراض خمسة عشر لأجل معين على أن يعيدها عشرين، والفرق هنا ربا عند القائلين بتحريم بيع العينة، وهم: الحنفية والمالكية والحنابلة<sup>(2)</sup>، وقد قالوا بالتحريم

---

(1) سُمِّيَ عينة: "لأنَّ مشتري السلعة إلى أجل يأخذ بدلاً منها عيناً أي نقداً حاضراً". ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبدالعزيز عابدين الدمشقي: رد المحتار على الدر المختار، ٦ مج، ط ٢، بيروت: دار الفكر، ١٤١٢هـ، (ج ٥ ص ٣٢).

(2) السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، باب: الروبيات، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط: 1)، سنة، 1405هـ، (ج 3 ص 90). انظر: ابن عابدين: رد المحتار، (ج ٥ ص ٣٢٦). وابن جرّي الغرناطي، محمد بن أحمد بن محمد بن عبدالله: القوانين الفقهية، (ص ١٧١). وابن قدامة المقدسي: الكافي في فقه الإمام أحمد، (ج ٢ ص ١٦). وابن عثيمين: الشرح الممتع، (ج ٨ ص ٤٢٧). والزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة، (ص ٣٥ - ٣١١). والمصري: رفيق يونس: بيع التقسيط، الطبعة الثانية، بيروت: الدار الشامية، ١٤١٨هـ. (ص ٢٧ - 28).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سدًّا للذرائع التي تُوصل إلى الربا، أما أن بعضهم اعتمد على تحذير الرسول ﷺ من بيع العينة بقوله من حديث ابن عمر رضي الله عنهما قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: "إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم"<sup>(1)</sup>.

وأما الشافعية فقد قالوا بجواز بيع العينة بالصورة السابقة، وبأنها ليست من البيوع الربوي<sup>(2)</sup>.

سنن أبي داود - كتاب الإجارة - باب في النهي عن العينة، (ج3ص291)، والمعجم الكبير للطبراني - باب العين - من اسمه عبد الله - عبد الله بن عمر بن الخطاب رضي الله عنهما، ومما أسند عبد الله بن عمر رضي الله عنهما عمرو بن دينار عن ابن عمر، (ج3ص178)، رقم: (14045). قال الألباني: صحيح. وقال الصنعاني: إن الحديث معلول، وفي سنده مقال. انظر: الصنعاني، محمد ابن اسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني: سبل السلام شرح بلوغ المرام، طبعة: دار الحديث، د ت، (ج ٢ ص ٥٧). وهذا الحديث إضافة إلى الخلاف على صحته، فهو ليس محل احتجاج على تحريم بيع العينة، لأنَّ التحريم بهذا الحديث يعني تحريم الأخذ بأذناب البقر والرضى بالزرع وترك الجهاد، لأنها مرتبطة مع بعضها البعض في الحديث، فيبقى أن الحديث جاء للترهيب من الركون إلى الدنيا والانشغال بها وتقضيها على الجهاد في سبيل الله، والحياة الآخرة. والله تعالى أعلم.

(2) روضة الطالبين وعمدة المفتين، النووي، تحقيق زهير، الشاويش، الطبعة الثالثة، بيروت دمشق عمان: المكتب الإسلامي، ١٤١٢هـ، (ج3ص418).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**التقسيط قانوناً:** جاء تعريف التقسيط في القانون على أنه: "العقد الذي يكون موضوعه الاستيلاء على شيء في مقابل دفع أقساط معينة في مدة معينة، يصبح المشتري في نهايتها مالكاً للشيء"<sup>(1)</sup>، "وهو أحد ضروب البيع الائتماني الذي يشترط فيه أن يكون سداد الثمن على أجزاء متساوية ومنتظمة خلال فترة معقولة من الزمن"<sup>(2)</sup>.

فلفظ التقسيط إذا أطلق فإنه يراد به دفع الدين المستحق على دفعات، نظير الحصول على السلعة بشرط المعلوماتية سواء كان الأمر بالنسبة للأجل أو القسط، كما يلاحظ مدى ارتباط القسط بالدين<sup>(3)</sup>.

### صورة هذا البيع:

تتم صورة بيع التقسيط بالشكل التالي: يقصد المستهلك إلى صاحب متجر بقصد شراء حاجة ما، فيخبره صاحب السلعة بثمنها إذا أراد أن يدفعه حالاً

---

(1) سلطان، أنور، العقود المسماة شرح عقدي البيع والمقايضة، مطبعة نشر الثقافة، الإسكندرية، سنة، 1952م، (ص 28).

(2) أبو الليل إبراهيم دسوقي، البيع بالتقسيط والبيع الائتماني الأخرى، (ط:1)، سنة، 1984م، (ص 19 3).

(3) الاستثمار والتمويل في الاقتصاد الإسلامي: الجنيد، حمد بن عبد الرحمن، وأبو دية، إيهاب حسين، (ط:1)، دار جرير، 2009م، (ج 1 ص 67).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وثنمها إذا أراد دفعه مجزاً، وهو بطبيعة الحال أعلى من الثمن الحال، لأن البائع في هذه الحالة يحسب لتأخير الثمن حسابه، بمعنى أنه يزيد في ثمن السلعة مقابل تأجيل دفع الثمن.

### دوافع زيادة البائع في الثمن مقابل التقسيط:

1- خوف البائع من إفلاس المشتري في المستقبل أو وفاته، وعندئذ يفوت عليه رأس المال، وخسارته في هذه الحالة محققة.

2- إن عدم دفع الثمن في الحال يفوت عليه استغلاله في أعماله التجارية مما يحرمه من فوائد ربح هذا الجزء من المال<sup>(1)</sup>.

والبيع بالتقسيط هو بيع بالدين، وذلك لأن البائع يسلم المبيع معجلاً، ويسلم المشتري الثمن كله أو بعضه مؤجلاً، أي قد تكون هناك دفعة مقدمة، والباقي يدفع في أجل محدد أو آجال محدودة، فالثمن المؤجل هو دين للبائع في ذمة المشتري<sup>(2)</sup>.

### حكم بيع التقسيط: المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي:

(1) الاقتصاد الإسلامي دراسة وتطبيق، الدبو، (ص 143-144).

(2) القول البسيط في حكم البيع بالتقسيط، محمد عبد ربه محمد السبحي، دار الجامعة الجديدة، 2008م، (ص 75).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فإن البيع بالتقسيط من البيوع التي قد شاع تداولها في عصرنا الحاضر في جميع البلدان الإسلامية، وهو البيع الذي يلجأ إليه كثير من الناس لشراء حاجاتهم، وتأثيث منازلهم، والتمتع بالآلات الحديثة الغالية التي لا يمكن لهم شراؤها بثمن حال.

فمست الحاجة إلى بيان الحكم الشرعي لهذا البيع، وما يتفرع عليه من مسائل مختلفة، وإن هذا المطب الموجز يهدف إلى إنجاز هذه الحاجة، وللفقهاء في هذا البيع قولان:

**القول الأول:** انه جائز شرعاً وبه أخذ جمهور الفقهاء<sup>(1)</sup> من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، وذلك بشرط أن يكون المتبايعان قد استقرا على ثمن معين،

---

(1) انظر: الخطاب، مواهب الجليل، (ج4 ص365). والإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف: أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، (ج4 ص350). السرخسي، المبسوط (ج13 ص28). المغني: ابن قدامة، (ج4 ص259). الدسوقي، شمس الدين محمد عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدردير، مكتبة الباجي، القاهرة، (ج2 ص58). السمرقندي: علاء الدين، (ت: 529هـ)، تحفة الفقهاء: دار الكتب العلمية- بيروت، طبعة سنة 1405هـ- 1984م، (ج2 ص46). الكاساني: بدائع الصنائع، (ج5 ص187). بداية المجتهد و نهاية المقتصد، دار الفكر، بيروت، (ج2 ص108). الغزالي: أبو حامد محمد بن محمد الطوسي، الوجيز في فقه الشافعي، دار الكتب العلمية، بيروت، (ج1 ص85). فتاوي ابن تيمية: دار الفكر، بيروت، 1403هـ، (ج29 ص499).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما إذا كان الثمن مبهماً فلا يصح البيع، علماً بأن الفقهاء القدامى لم يذكروا بيع التقييط كمصطلح، وإنما تكلموا عن بيع الآجال، وبيع التقييط يعتبر فرعاً منها.

ومن أقوال العلماء في ذلك ما جاء في المبسوط: "وإذا عقد العقد على أنه إلى أجل بكذا وبالنقد بكذا، أو قال إلى شهر بكذا، أو إلى الشهرين بكذا، فهو فاسد، لأنه لم يقاطعه على ثمن معلوم.

فإن كانا يتراضيان بينهما ولم يفترقا حتى قاطعه على ثمن معلوم، وأتما العقد عليه، فهو جائز، لأنهما ما افترقا إلا بعد تمام شروط الصحة"<sup>(1)</sup>.

ونقل عبد الرزاق في مصنفه عن الزهري وطاووس وقتادة وسعيد ابن المسيب أنهم قالوا: "لا بأس بأن يقول أبيعك هذا الثوب بعشرة إلى شهر، أو بعشرين إلى شهرين، فباعه على أحدهما قبل أن يفارقه فلا بأس به"<sup>(2)</sup>. وجاء في مصنف

(1) المبسوط: محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي، (ج3ص8).

(2) المصنف: أبو بكر عبد الرزاق بن همام بن نافع الحميري اليماني الصنعاني (ت: 211هـ)،

تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي - الهند، يطلب من: المكتب الإسلامي -

بيروت، (ط:2)، 1403هـ (ج8ص136).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ابن أبي شيبه عن ابن عباس أنه قال: "لا بأس أن يقول في السلعة هي بنقد كذا، وبنسيئة كذا، ولكن لا يفترقان إلا عن رضى"<sup>(1)</sup>.

أدلة القائلين بالجواز:

1- أن صورة هذا البيع تدخل في عموم كثير من الآيات الكريمة التي تجيز البيوع، ومنها: قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة : ٢٧٥.

وهو نص عام يدل على جواز البيوع بأجمعها، إلا التي ورد النص بتحريمها، فإنها تصبح حراماً بالنص مستثناة من العموم، ولم يرد نص يقتضي بتحريم جعل ثمنين للسلعة ثمن معجل وثن مؤجل، فيكون حلالاً أخذاً من عموم الآية.

قوله تعالى ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ النساء : ٢٩، وإن من أعمال التجارة البيع بالنسيئة، ولا بد أن تكون له ثمرة، وتلك الثمرة داخلة في باب التجارة، وليست داخلة في باب الربا، والرضا ثابت ؛ لأن البيع المؤجل طريق من طرق ترويج التجارة، فهو إجابة لرغبة و ليس اضطراراً، إذ يقصد البائع من هذه الزيادة تلافي ما قد يصيب الدين من آفات، كما أن المشتري قد تسلم العين دون

---

(1) الكتاب المصنف في الأحاديث والآثار: أبو بكر بن أبي شيبه، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان بن خواستي العبسي (ت: 235هـ)، تحقيق: كمال يوسف الحوت، مكتبة الرشد - الرياض، (ط:1)، 1409هـ، (ج4ص307).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن يدفع ثمناً مقابلها في الحال، فهو قد تسلم عيناً مغلّة منتقياً بها و هي موضع اتجار، فما يأخذه البائع من زيادة في الثمن بسبب التأجيل، إنما يأخذه ثمن غلة، أي أن الرضا متحقق في هذا البيع، وأن الذي تسلم العين دون ثمن حال قد تسلم العين منتقياً بها، و هذا لا ينافي الرضا<sup>(1)</sup>.

2- من السنة الشريفة: وردت في السنة عدة أحاديث تدل على أن الشارع الحكيم قد سوغ جعل المدة عوضاً عن المال، وأنه يجوز أن يختلف الثمن المؤجل عن الثمن المعجل بإضافة زيادة على المؤجل، ومنها:

ما ورد عن النبي ﷺ " أنه أمر عبد الله بن عمرو بن العاص أن يجهز جيشاً، فكان يشتري البعير بالبعيرين إلى أجل"<sup>(2)</sup>.

وجه الدلالة: الحديث واضح الدلالة على جواز أخذ زيادة على الثمن نظير الأجل.

---

(1) المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، عبد الرازق رحيم الهيثمي، ط1، دار أسامة، الأردن، 1998م، (ص552).

(2) سنن البيهقي الكبرى: باب: بيع الحيوان وغيره مما لا ربا فيه، (ج5ص)، رقم: (10309). قال الألباني: حسن الإسناد، انظر: الألباني، إرواء الغليل، (ج5ص207).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لحديث ابن عباس - رضي الله عنهما -: أن النبي ﷺ - لما أمر بإخراج بني النضير جاء ناس منهم إلى النبي ﷺ فقالوا: يا نبي الله، إنك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل، فقال: ﷺ: "ضعوا وتعجلوا" <sup>(1)</sup>.

**وجه الدلالة:** يدل الحديث على أنه لو بيع شيء بالنسيئة، واضطر المشتري للسداد قبل الاستحقاق، يجوز تخفيض الثمن بمقدار يكافئ مع المدة التي تفصل تأريخ السداد الفعلي عن تأريخ الاستحقاق، فإنه جاز التخفيض لقاء التعجيل.

يقول السياغي <sup>(2)</sup>: بعد ذكره لهذه الرواية: "لما كان الوضع لأجل التعجيل ثبت أنه في مقابل عدم استيفاء مدة الأجل، فيكون تأخير الأجل في مقابل الزيادة في المال مثله سواء لا بأس به" <sup>(3)</sup>.

---

(1) المستدرك على الصحيحين: محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، 1411هـ، 1990م، كتاب: البيوع، (ج2 ص61)، رقم: (2325)، قال الحاكم: هذا حديث صحيح الإسناد.

(2) الحسين بن أحمد بن الحسين (ت: 1221هـ)، فقيه من فضلاء الزيدية في اليمن، ولد وتوفي في صنعاء، له من الكتب: الروض النضير، والمزن الماطر على الروض الناضر في آداب المناظر، انظر: الزركلي، الأعلام، (ج2 ص232).

(3) الروض النضير شرح مجموع الفقه الكبير، شرف الدين الحسين بن أحمد بن علي الصنعاني، دار الجيل بيروت، (ج3 ص527).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لحديث ابن عباس رضي الله عنه، قال: قدم النبي ﷺ المدينة وهم يسلفون بالتمر السنتين والثلاث، فقال: "من أسلف في شيء، ففي كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم"، حدثنا علي، حدثنا سفيان، قال: حدثني ابن أبي نجيح، وقال: "فليسلف في كيل معلوم، إلى أجل معلوم"<sup>(1)</sup>.

**وجه الدلالة:** دل الحديث على جواز بيع النسيئة وهو بيع مؤجل الثمن يعني جواز بيع التقسيط، لأن هذا البيع ليس إلا بيعاً مؤجل الثمن، غاية ما فيه أن ثمنه مقسط إلى أقساط، لكل قسط منها أجل معلوم.

وحيث أن الأصل في الأشياء والعقود والشروط الإباحة متى تمت برضى المتعاقدين جائزي التصرف فيما تبايعا، إلا ما ورد عن الشرع ما يبطله، ولما لم يرد دليل قطعي على تحريم البيع بالتقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة، ولا تجوز الزيادة على التأخير لأنها ربا ومن ادعى الحظر فعليه الدليل.

مما سبق يتبين أن عُمدة أدلة القائلين بعدم جواز بيع التقسيط هو أن ذلك ضرباً من الربا المحرم، ومستندهم الرئيسي في ذلك أن الزيادة في الثمن هي في مقابل الأجل، والأجل ليس بالشيء الذي يستحق عوضاً فتكون زيادة بلا عوض، وهو عين الربا الذي نهى الشرع عنه وحرّمه.

---

(1) صحيح البخاري (ج3ص85)، رقم: (2240)، صحيح مسلم: (ج3ص1226)، رقم: (1604).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**وجه الخلاف:** من خلال أدلة الطرفين يبدو أن السبب الأساسي للخلاف هو هل تعد الزيادة في مقابل الأجل كالزيادة في الدين في نظير الأجل أم لا تعد؟ فالذين قاسوا الزيادة في مقابل الأجل على الزيادة في الدين في نظير الأجل، وجعلوها صورة واحدة، قالوا بالتحريم، وأما الذين فرقوا بينهم فقالوا بالجواز<sup>(1)</sup>.

**الراجح لدى الباحث:** بعد استعراض أدلة الطرفين، يتبين أن الرأي هو رأي الجمهور<sup>(2)</sup> وهو الجواز.

---

(1) الإمام زيد: أبو زهرة، (ص294).

(2) انظر: المرغناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني: الهداية في شرح بداية المبتدي، ٤ مج، تحقيق طلال يوسف، د ط، بيروت: دار إحياء التراث العربي، د ت، (ج ٣ ص ٢٤).  
والسرخسي: المبسوط، (ج ١٢ ص ١٥٢). والكاساني: بدائع الصنائع، (ج ٥ ص ٢٣٥). وابن رشد القرطبي، أبو الوليد محمد بن أحمد، والقرافي، أبو العباس، المقدمات الممهدات، دار الغرب الإسلامي، سنة، ١٤٠٨ هـ، (ج 2 ص ٣٦١). الذخيرة، (ط:1)، بيروت: دار الغرب الإسلامي، سنة، ١٩٩٤م، (ج ٥ ص ٢٢٣). وابن قدامة، المغني، مكتبة القاهرة، سنة، ١٣٨٨ هـ، (ج ٤ ص ٢١٨). والبهوتي، كشف القناع عن متن الإقناع، بيروت: دار الكتب العلمية، (ج ٣ ص ٢٨٩). والماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي: الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، ١٩ مج، تحقيق علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الجواد، (ط:1)، بيروت: دار الكتب العلمية، سنة، ١٤١٩ هـ، (ج ٥ ص ٣٨٩). والزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة، ص312-313،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من القرآن الكريم: قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة : ٢٧٥، وفي قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء : ٢٩، وقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنُكُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾ البقرة : ٢٨٢.

وجه الدلالة: تدل هذه الآيات بمفهومها على جواز بيع الأجل، لأن الآيات على إطلاقها ولم تقيد، فدل ذلك على جواز بيع التقسيط، لأنه نوع من أنواع البيوع يؤخر فيه الثمن، ولا يوجد ما يمنع ذلك، لأن الأصل في المعاملات الإباحة.

### من السنة الشريفة:

١- عن عائشة رضي الله عنها-، قالت: اشترى رسول الله ﷺ من يهودي طعاما بنسيئة، ورهنه درعه".

٢- عن عائشة رضي الله عنها-، قالت: "توفي رسول الله ﷺ ودرعه مرهونة

عند يهودي، بثلاثين صاعا من شعير".

٣- عن ابن عباس f، قال: " من أسلف في شيء، ففي كيل معلوم، ووزن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

معلوم، إلى أجل معلوم<sup>(1)</sup>.

٤ - عن عبادة بن الصامت قال: قال رسول الله ﷺ: الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف، فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** دلت الأحاديث السابقة كما لا يخفى على جواز البيع لأجل، فحديثي عائشة رضي الله عنها، يُثبتان أن الرسول ﷺ اشترى لأجل، وحديث ابن عباس  $f$  يدل على جواز البيع لأجل، لأنه عكس السلم، فهذا تعجيل الثمن وتأجيل المبيع، وذاك تعجيل المبيع وتأجيل الثمن، ولا فرق بينهما. وأما حديث عبادة بن الصامت  $\text{رضي الله عنه}$  فيدل على جواز البيع لأجل في غير الأصناف الستة المذكورة في الحديث، لأن لفظ "يداً بيد" خاص بهذه الأصناف لا غير، كما يدل الحديث الشريف الحديث واضح الدلالة في منع الزيادة في الثمن في بيع

(1) صحيح البخاري - كتاب السلم - باب السلم في وزن معلوم، (ج3ص85)، رقم: (2240).

صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب السلم، (ج5ص55)، رقم: (1604).

(2) صحيح مسلم، كتاب الطلاق، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، (ج5ص44) رقم:

(1557). المنتقى، من السنة عن سيدنا رسول الله ﷺ، باب: ما جاء في الربا، (ج1ص241)

رقم: (707).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كل صنف بصنفه، ودل الحديث أيضاً على جواز الزيادة إذا اختلفت الأصناف، " فبيعوا كيف شئتم"، لكنه قيّد ذلك أن يتم يداً بيد دون تأجيل، وهذا ما زال محصوراً في الأصناف الستة التي ذكرها الحديث، بدليل قوله: هذه الأصناف، فاسم الإشارة يعود على الأصناف الستة لا غير، والذي لا شك فيه أن الحديث يدل دلالة لا لبس فيها على جواز بيع الأجل، والزيادة في الثمن لأجل التأجيل، فما دام المبيع خارج الأصناف المذكورة فلا يشملها التقييد بدون زيادة، أو التقييد بدون تأجيل.

**ثالثاً: المعقول:** فالمعاملات مشروعة لأنّ الناس بحاجة لها، ولأنها ترعى مصالحهم، وبيع التقييد من البيوع التي يحتاجها كثير ممن لا يملكون المال، وهم بحاجة ماسّة إليه، فجوازه فيه تيسير لهم، وتحقيق لأهدافهم الحياتية، ما دام ذلك لا يتعارض مع أحكام الله تبارك وتعالى.

**الحكمة من بيع التقييد:** لا شك أن الحكمة في بيع التقييد تنبع من أهميته والحاجة إليه، فقد انتشر هذا البيع انتشاراً كبيراً بين الناس، وخاصة في العصر الحاضر، الأمر الذي أبرز بعض الحكم في جوازه ومشروعيته ومنها:

١- أنّ البائع يستطيع التنويع في طرق البيع والتسويق، حيث يبيع نقداً، ويبيع لأجل سواء على قسط واحد أو أقساط متعددة، وبذلك يزيد من أرباحه، ويضاعف رأس ماله، ويزيد من حجم تأثيره الاقتصادي في المجتمع بشكل عام.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٢- أن المشتري يستطيع الحصول على السلع التي يحتاجها حتى لو لم يملك ثمنها، وذلك من خلال شرائها بالتقسيط، الأمر الذي يُسهل عليه دفع ثمنها خلال مدة طويلة، بدلاً من الادخار مدة من الزمان ليتمكن من شراء ما يريد.

٣- أن يتمكن كثير من التجار في (شركة الوجوه<sup>(1)</sup>) من العمل والتجارة وهم لا يملكون رأس مال، وهذا يزيد الإنتاج والدخل، ويقلل البطالة، ويعمل على معالجة الكثير من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية.

وأيضاً للأسباب الآتية: أن ما يهدف إليه القائلون بحرمة هذا البيع هو خشية الوقوع في الربا، مع العلم بأن هناك فروقاً جوهرية بين الربا والبيع بالنسيئة من أهمها:

1- الزيادة في الدين هي زيادة أحد المتساويين على الآخر، أما الزيادة في بيع الأجل فهي زيادة بين شيئين مختلفين، السلعة وثمرتها.

2- أن الأجل في الربا يخصص له جزء معين من المال، وأما بيع الأجل فإن الأجل يكون مراعى في تقدير الثمن.

---

(1) شركة الوجوه: هي شركة تُسمى شركة المفاليس، وهي أن يشترك رجلان لا يملكان رأس مال، فيشتريان نسيئة، لأجل ويبيعان نقداً، فيعملان ويقتسمان الأرباح مع أنهما لا يملكان المال أصلاً. أنظر: السرخسي: المبسوط، (ج ١ ص ١٥٢). وابن قدامة: المغني، (ج ٥ ص ١١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- أنه في حالة البيع الآجل يخير المشتري بين الشراء بثمن أقل نقداً، أو أكثر مؤجلاً، بخلاف الربا فإنه لا تخيير فيه.

4- أن الثمن في البيع لا تحدث فيه زيادة، حتى لو ماطل المشتري في الدفع عند حلول الأجل، فليس للبائع إلا الثمن المتفق عليه، بخلاف الربا، فإن الزيادة فيه تستمر وتكون تصاعدية عند تأخير الدفع<sup>(1)</sup>.

5- أن الزيادة المحظورة في مقابل المدة إنما منعها الشارع إذا كانت ابتداءً، كما كان عليه أمر الجاهلية في قولهم: "إما أن تقضي وإما أن تربي، وأما إذا كانت تابعة للعقد كما في مسألتنا هذه فهو من البيوع المباحة ولو زاد على سعر يومه.

أن المصلحة تقتضي ذلك، فمن المعروف أن كثيراً من الناس يتعذر عليهم شراء بعض السلع، لا سيما ذات الأسعار العالية إلا عن هذا الطريق، فلو أخذنا برأي القائلين بالمنع لألحقنا الضرر بفئة كبيرة من المجتمع وهم أصحاب الدخل المحدود، وربما تكون هي الفئة الغالبة فيه، فمن الأولى أن نجيز مثل هذا التعامل دفعاً للحرص عنهم ولتذليل سبل العيش أمامهم<sup>(2)</sup>، كما أن البائع إن لم

(1) المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، عبد الرزاق رحيم الهيثمي، (ط:1)، دار أسامة، الأردن، 1998م، (ص558).

(2) الاقتصاد الإسلامي: الدبو، (ص158-160).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يكن له الحق في بيع سلعته نسيئة بسعر أعلى من سعر النقد، فإنه سوف لا يبيعها إلا نقداً، وهذا من شأنه أن يؤدي إلى حصول ركود في حركة البيع والشراء في السوق، هذا وقد قامت بعض المصارف الإسلامية باستثمار أموالها عن طريق البيع الآجل، فنجحت بذلك، حيث أنها أخذت تبيع سلعتها بربح ضئيل، فقطعت بذلك الطريق أمام الجشعين من التجار الذين لا يرحمون المحتاجين، بل يستغلون حاجتهم وعوزهم<sup>(1)</sup>، فقد جاء في إعلام الموقعين: "أن النهي عن البيع بخمسين حالة أو بمائة ريال مؤجلة، فهي ليست قماراً ولا جهالة ولا غرر ولا شيئاً من المفساد، فإن البائع خير المشتري بين أي الثمنين شاء، وليس هذا بأبعد من تخييره بعد البيع بين الأخذ والإمضاء ثلاثة أيام<sup>(2)</sup>."

**شروط بيع التقسيط:** يشترط لبيع التقسيط - فوق الشروط العامة للبيع ما يلي:

**الشرط الأول:** ألا يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا: وأبرز الصور التي يتحقق فيها التذرع بالتقسيط إلى الربا: بيع العينة.

---

(1) المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، عبد الرازق رحيم الهيثمي، ط1، دار أسامة، الأردن، 1998م، (559).

(2) إعلام الموقعين عن رب العالمين: شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر ابن قيم الجوزية، دار الفكر، بيروت، لبنان، (ط:1)، (ج2ص132).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشرط الثاني: أن يكون البائع مالكا للسلعة: فلا يجوز أن يقدم البائع على بيع سلعة ليست مملوكة له، على نية أنه إذا أتم العقد مع المشتري، اشتراها وسلمها بعد ذلك.

أما طلب شراء السلعة من شخص ليست عنده ليقوم بتملكها ومن ثم بيعها على طالبها بربح، فجائز إن كان المأمور يشتري لنفسه ويتملك ملكاً حقيقياً، ومن غير إلزام للأمر بتنفيذ ما وعد به من شراء السلعة.

الشرط الثالث: أن تكون السلعة مقبوضة للبائع: فلا يكفي تملك البائع للسلعة التي يرغب في بيعها بالتقسيط، بل لا بد من قبض السلعة المراد بيعها بالتقسيط القبض المعتبر لمثلها قبل التصرف فيها بالبيع، أي كانت تلك السلعة طعاماً أو غيره.

الشرط الرابع: أن يكون العوضان مما لا يجري بينهما ربا النسيئة: وذلك للتلازم بين بيع التقسيط وبين الأجل الموجب لانتفاء الاشتراك في علة الربا.

الشرط الخامس: أن يكون الثمن في بيع التقسيط ديناً لا عيناً: لأن الثمن في بيع التقسيط لا يكون إلا مؤجلاً، والأجل لا يصح دخوله إلا على الديون التي تقبل الثبوت في الذمة، دون الأعيان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشرط السادس: أن تكون السلعة المباعة حالة لا مؤجلة: لأن المبيع إذا أجل مع أن الثمن مؤجل أصلاً - فقد تحقق كون ذلك من بيع الكالئ بالكالئ وهو منهي عنه.

الشرط السابع: أن يكون الأجل معلوماً: فلا بد من بيان عدد الأقساط، ووقت أداء كل قسط، ومدة التقسيط كاملة، يحدد هذا تحديداً منضبطاً لا يحصل معه نزاع بين الطرفين.

الشرط الثامن: أن يكون بيع التقسيط ناجزاً: فلا يصح تعليق عقد البيع على أداء جميع الأقساط، بل لا بد أن يتم البيع بصورة منجزة، تترتب عليه جميع الآثار المترتبة على عقد البيع فور صدوره.

### مسألة التعويض عن ضرر المظل:

وهناك مسألة أخرى تتعلق بالبيع المؤجل، وهي أن المشتري المدين ربما يقصر في أداء دينه عند حلول الأجل، أو في أداء بعض الأقساط في موعدها، فإن كان هذا التقصير من أجل إعساره، فقد بين القرآن الكريم حكمه واضحاً، وهو قوله تعالى: ﴿وَلَا تَكُنْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ﴾ البقرة : ٢٨٠.

يعني: يجب على الدائن في هذه الحال أن يمهله إلى أن يزول إعساره، ويتمكن من أداء دينه، ولا يجوز للدائن أن يضيف إلى دينه شيئاً، فإنه ربما صراح لا شبهة فيه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولكن التقصير في أداء الدين ربما يكون على وجه المماطلة بدون عذر الإعسار، ولقد نشاهد اليوم أن الناس قد انتقص فيهم الوازع الديني والخلقي، وقد انخفض فيهم مستوى الديانة والأمانة، فلا يحتفل كثير منهم بمسؤوليتهم عن أداء الدين في موعده، فيتضرر الدائن بمماطلته ضرراً بيّناً، وإن مشكلة المماطلة يواجهها اليوم كل دائن، ولكن ما تعانيه المصارف الإسلامية من الأضرار بسبب المماطلة أكثر وأبشع.

وذلك لأن النظام الربوي يلعب فيه سعر الفائدة دوراً فعالاً في الضغط على المدين بأداء دينه في موعده، لأنه إذا قصر فيه لسبب أو آخر تضاعفت الفائدة عليه بصورة تلقائية. وبما أن الدين لا يمكن الزيادة فيه شرعاً بسبب التقصير أو المماطلة، فإن الدائن ربما يستغل هذا الوضع، ويستمر في مماطلته إلى ما يشاء، ومعلوم أن لعنصر الوقت أهمية بالغة في النظام التجاري اليوم، وخاصة في النظام المصرفي المعاصر، فهل هناك من سبيل لدفع ضرر المماطلة من الدائنين، وخاصة عن المصارف الإسلامية؟ وفي الغالب لا تحدث مشكلة كبيرة إن كانت جميع المصارف في البلاد تتبع طريقة شرعية موحدة، وذلك لأن مثل هذا المماطل يجوز أن يعاقب بحرمانه عن الانتفاع بالتسهيلات المصرفية في المستقبل، فيحمل اسمه في قائمة سوداء، ولا يتعامل معه أي مصرف في الدولة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وان مثل هذا التهديد يؤثر في الضغط عليه بالوفاء أكثر مما يؤثر سعر الفائدة.

وكذلك يجوز شرعا أن يعزر هذا المماطل بعقوبات شرعية أخرى، لقوله: ﷺ: "مطل الغني ظلم"، وقوله: ﷺ: "لي الواجد يحل عقوبته عرضه"<sup>(1)</sup>.

ولكن الطريقة الأولى وهي إدراج اسم المماطل في قائمة سوداء إنما تؤثر إذا كانت المصارف كلها تتبع طريقة واحدة، والطريقة الثانية وهي التعزير والعقوبة وتحتاج إلى محاكم سريعة تحكم بصفة عاجلة، أو العمل بالضمان البنكي وربما هو الأنسب.

وحيث إن كلا الأمرين مفقود في كافة البلاد الإسلامية، فإن هذا الحل الأساسي لمشكلة المماطلة ليس بيد المصارف الإسلامية اليوم.

ومن أجل هذا، قد اقترح بعض العلماء المعاصرين أن يلزم مثل هذا المماطل بأدائه إلى الدائن عوضا ماليا عن الضرر الفعلي الذي لحقه بسبب مماطلته.

وقدرت بعض المصارف الإسلامية هذا الضرر الفعلي على أساس نسبة الربح التي أدتها تلك المصارف فعلا خلال مدة المماطلة إلى مودعيها في حساب الاستثمار، فإن لم يكن في حساب الاستثمار في تلك المدة ربح، لم

---

(1) نفس المصدر السابق. (لي الواجد) مطل القادر على قضاء دينه. (يحل) يبيع لصاحب الدين. (عرضه) بأن يذكر مطله وعدم وفائه والعرض هو موضع المدح أو الذم من الإنسان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يطالب المدين بأي تعويض، فإن كان هناك ربح فإنه يطالب بنسبة ذلك الربح الفعلي الذي حصل في تلك المدة، وقد فرق هؤلاء العلماء بين التعويض وبين الفائدة الربوية بالفوارق التالية:

١ - إن الفائدة الربوية تلزم المدين في كل حال، سواء كان معسرا أو موسرا. أما التعويض فلا يلزمه إلا إذا ثبت كونه موسرا مماطلا. ولئن ثبت كونه معسرا، فلا يلزم بأداء أي تعويض.

٢ - إن الفائدة الربوية تلزم المدين فور تأخيره في الأداء، حتى لو كان التأخير لمدة يوم واحد، أما التعويض: فلا يلزمه إلا إذا ثبت كونه مماطلا، والمعمول به في بعض المصارف الإسلامية أن المصرف يرسل إلى المدين أربع إخطارات أسبوعية، بعد حلول الأجل قبل أن يكلفه بأداء التعويض، فلا يلزمه التعويض إلا بعد انتظار شهر من حلول الأجل.

٣ - إن الفائدة الربوية تلزم المدين في كل حال، وإن التعويض المقترح لا يجب على المدين إلا إذا تحققت في مدة مماطلته أرباح في حساب الاستثمار عند المصرف، فإن لم تتحقق هناك أرباح، فإن المدين لا يطالب بأي تعويض.

٤ - إن الفائدة الربوية نسبتها معلومة للجانبين منذ أول يوم من الدخول في اتفاقية الدين.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما التعويض، فلا يمكن معرفة نسبته عند الدخول في اتفاقية المراجعة أو الإجارة، وإنما تتعين هذه النسبة على أساس نسبة الأرباح الفعلية التي سوف تتحقق خلال مدة المماطلة، عقوبة مالية يعاقب بها المماطل.

وان هذا الرأي المعاصر في جواز التعويض فيه نظر من وجوه مختلفة، بعضها نظرية وبعضها عملية.

أما من الجهة النظرية، فإن مشكلة المماطلة ليست مشكلة جديدة قد حدثت اليوم، وإنما هي مشكلة لم يزل التجار والبنوك والشركات والمؤسسات في كل عصر ومصر، وكانت المشكلة موجودة في عهد النبي ﷺ، وفي عهد الصحابة رضي الله عنهم وفي العصور اللاحقة، ولكنه لا يوجد في شيء من الأحاديث أو الآثار ما يدل على أن هذه المشكلة قد التمس حلها بفرض التعويض على المماطل، ولم أجد في الفقهاء والمحدثين طوال أربعة عشر قرناً من حكم أو أفتى بفرض مثل هذا التعويض، بل وجدت ما يخالفه.

أما الاستدلال بحديث: " لا ضرر ولا ضرار"<sup>(1)</sup>، فلا شك أن إضرار الغير حرام بهذا النص، وكذلك يدل هذا النص على إزالة الضرر بطريق مشروع،

---

(1) السنن الكبرى للبيهقي: كتاب الصلح، باب لا ضرر ولا ضرار، بلفظ: "من ضار ضره الله، ومن شاق شق الله عليه"، تفرد به عثمان بن محمد، عن الدراوردي، (1352هـ: 1355هـ)، (ج6 ص 69)، برقم: (11502)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولكن لا يجب أن يزال كل ضرر بالتعويض المالي، ولا يدل النص صراحة أو إشارة، على أن إزالة ضرر المطل يكون بالتعويض، ولو كان هذا النص يدل على أن ضرر المماطل يزال بفرض المال عليه، لكان ذلك واجبا، ولوجب على كل قاض أن يقضي بذلك، وعلى مفت أن يفتي به، ولكنه لا يوجد في التاريخ قاض أو مفت حكم أو أفتى بذلك، مع كثرة قضايا المطل في كل عصر ومصر.

ثم إن ضرر الدائن المعترف به شرعا، هو أنه لم يدفع إليه مبلغ الدين في وقته الموعود، وإزالة هذا الضرر أن يسلم إليه ذلك المبلغ الذي هو حقه، وليس من حقه المشروع ما يزيد على مبلغ الدين، فإنه ربا. ولما ثبت أن الزائد من الدين ليس من حقه، ففوات هذه الزيادة ليس ضررا معتبرا عند الشرع، فلا يزال ضرره إلا بقدر حقه.

أما القول بأن الدائن لو حصل على مبلغ دينه في وقته الموعود، لربح فيه الأرباح، ففوات هذه الأرباح ينبغي أن يزال من قبل من تسبب بهذا الضرر. فإن هذا القول مبني على اعتبار الربح المتوقع من النقود ربحا حقيقيا، وعلى أن النقود مدرة للربح في نفسها بحساب كل يوم. وإن هذا المبدأ إنما أقرته النظريات الربوية، ولا عهد به في الفقه الإسلامي، ولو كان هذا المبدأ معتبرا في الإسلام، لكان الغاصب أو السارق أولى بتطبيقه عليه، ولكن لا يوجد في تاريخ الفقه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإسلامي أحد ذهب إلى فرض التعويض المالي على غاصب النقود أو سارقها، لكونه فوت ربحها على المغصوب منه في مدة الغصب، وقد فرضت الشريعة الإسلامية عقوبة قطع اليد على السارق، ولم تفوض عليه أي تعويض مالي بالإضافة إلى النقود المسروقة. وهذا دليل على أن المبدأ المذكور لا تقره الشريعة الإسلامية، وإن المدين المماطل لا يتجاوز من أن يكون غاصبا أو سارقا، فغاية ما يتصور في حقه أن تجرى عليه أحكام السرقة والغصب، ولم تفرض الشريعة الإسلامية أي تعويض على السارق أو الغاصب، من أجل النقود المغصوبة، ولا شك أن كلا من السارق والغاصب، من أجل النقود المغصوبة، ولا شك أن كلا من السارق والغاصب قد أحدث ضررا على المالك، لا في حرمانه من أصل ماله فقط، بل في فوات الربح المتوقع منه أيضا. ولكن الشريعة الإسلامية قد أمرت بإزالة هذا الضرر برد المال المسروق إلى المالك فقط، وبعقوبة الجاني في جسمه أو عرضه، فتبين أن فوات الربح المتوقع. ومن المعلوم أن الإفلاس القانوني حالة نهائية لا توجد إلا نادرا. ومن المتيقن أن هناك كثيرا من الذين لم يحكم عليهم بالإفلاس، ولكنهم معسرون بكل معنى الكلمة.

وحينئذ، كيف يمكن أن يقال: إن المصارف الإسلامية لا تطالب بالتعويض في حالة إعسار المدين؟ ومن المعلوم أيضا أن من أقرض إنسانا بفائدة ربوية،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فإنه لا يصح له في حالة إفلاس المقرض إلا أن يأخذ بقدر ما وجد عنده، فلم يبق في هذا المجال فرق يعتد به بين تقاضي الفائدة ومطالبة التعويض.

**الفارق الثاني:** وهو محاسبة التعويض بعد شهر من حلول الأجل، فإنه على تقدير كونه معمولاً به في المصارف، فرق صحيح، ولكنه لا يعدو من أن يكون فرقاً لمدة شهر فحسب.

**وأما الفارق الثالث والرابع:** وهو كون وجوب التعويض متوقفاً على حصول الأرباح في مدة المماطلة، وكون نسبة التعويض غير معلومة من جهة كونها مبنية على نسبة الأرباح، فإن هذا الفرق صحيح نظرياً، ولكن إذا نظرنا من الناحية العملية، رأينا أن معظم عمليات المصارف الإسلامية تدور حول المربحة المؤجلة، وأن تحقق الربح ونسبته في هذه العمليات معروفة لدى المصرف ولدى عملائه، فأصبحت نسبة التعويض معروفة لدى الفريقين عملاً.

ثم إن معظم المصارف الإسلامية تحاسب أرباحها بعد كل ستة أشهر. فلا تكون الأرباح معلومة بالضبط إلا عند نهاية كل فترة، فلو كانت مدة المماطلة في أثناء هذه الفترة، كيف تعرف الأرباح الحاصلة في هذه الفترة بالضبط؟ وإن أصحاب الودائع الذين يخرجون من المصرف قبل نهاية الفترة، إنما يعطون كدفعة تحت الحساب، وتصير هذه الدفعة تابعة للتصفية الأخيرة عند نهاية الفترة. فهل يكون التعويض المطالب به في أثناء الفترة تابعاً للتصفية النهائية

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أيضاً؟ الظاهر: لا. فكيف يقال: إن التعويض موافق للأرباح الفعلية الحاصلة في خلال مدة المماطلة؟

وهناك جهة أخرى جديرة بالتأمل في هذا الموضوع وهي أن نسبة الأرباح الحاصلة في حساب الاستثمار تكون أقل دائماً من نسبة الربح في عقود المربحة والإجارة، فلو أراد المدين الخيانة، لأمكن له أن يستمر في صرف المبالغ إلى مشروعات تدر ربحاً أكثر مما يحصل في المصرف على حساب الاستثمار، فيدفع قليلاً من التعويض، ويحصل على ربح أكثر منه فيستمر في مماطلته إلى ما شاء من مدة.

فيرجع نفس المحذور الذي لجأت المصارف إلى التعويض من أجله. فاقترح فرض التعويض على المماطلين اقترح لا أعتقد أنه يحل مشكلة المماطلة، لا من جهة الشرع، ولا من الناحية العملية. فما هو الحل إذن؟ والحل الحقيقي لهذه المشكلة ما قدمناه في أول كلامنا في هذا الموضوع، ولكن ذلك إنما يفيد إذا أصبحت المصارف كلها تعمل على أسس شرعية.

أما في الظروف الحاضرة التي لا توجد فيها المصارف الإسلامية إلا بعدد قليل، بالنسبة إلى المصارف الربوية التقليدية التي هي مبنوثة في أنحاء العالم كله، فيمكن أن تلجأ المصارف الإسلامية إلى حل مؤقت آخر، وهو أن يلتزم المدين عند توقيعها على اتفاقية المربحة أو الإجارة بأنه إذا قصر في أداء واجبه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المالي، فإنه سوف يتبرع بمبلغ معلوم النسبة من الدين إلى بعض الجهات الخيرية.

ويسلم ذلك المبلغ إلى المصرف، ليصرفه بالنيابة عنه إلى تلك الجهات، فإن قصر المدين في الأداء لزمه أداء هذه المبالغ إلى المصرف، ولكن هذه المبالغ لا تكون مملوكة للمصرف، ولا تكون جزءا من دخله أو ربحه، وإنما تكون أمانة عنده للصرف إلى الجهات الخيرية.

ومن المعلوم أن الإفلاس القانوني حالة نهائية لا توجد إلا نادرا، ومن المتيقن أن هناك كثيرا من الذين لم يحكم عليهم بالإفلاس، ولكنهم معسرون بكل معنى الكلمة.

وحيث، كيف يمكن أن يقال: إن المصارف الإسلامية لا تطالب بالتعويض في حالة إعسار المدين؟ ومن المعلوم أيضا أن من أقرض إنسانا بفائدة ربوية، فإنه لا يصح له في حالة إفلاس المقترض إلا أن يأخذ بقدر ما وجد عنده، فلم يبق في هذا المجال فرق يعتد به بين تقاضي الفائدة ومطالبة التعويض.

ثم إن معظم المصارف الإسلامية تحاسب أرباحها بعد كل ستة أشهر. فلا تكون الأرباح معلومة بالضبط إلا عند نهاية كل فترة، فلو كانت مدة المماطلة في أثناء هذه الفترة، كيف تعرف الأرباح الحاصلة في هذه الفترة بالضبط؟ وإن أصحاب الودائع الذين يخرجون من المصرف قبل نهاية الفترة، إنما يعطون

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كدفعة تحت الحساب، وتصير هذه الدفعة تابعة للتصفية الأخيرة عند نهاية الفترة. فهل يكون التعويض المطالب به في أثناء الفترة تابعا للتصفية النهائية أيضا؟ الظاهر: لا.

فكيف يقال: إن التعويض موافق للأرباح الفعلية الحاصلة في خلال مدة المماطلة؟ وهناك جهة أخرى جديرة بالتأمل في هذا الموضوع وهي أن نسبة الأرباح الحاصلة في حساب الاستثمار تكون أقل دائما من نسبة الربح في عقود المربحة والإجارة، فلو أراد المدين الخيانة، لأمكن له أن يستمر في صرف المبالغ إلى مشروعات تدر ربحا أكثر مما يحصل في المصرف على حساب الاستثمار، فيدفع قليلا من التعويض، ويحصل على ربح أكثر منه فيستمر في مماطلته إلى ما شاء من مدة. فيرجع نفس المحذور الذي لجأت المصارف إلى التعويض من أجله.

فاقتراح فرض التعويض على المماطلين اقتراح لا أعتقد أنه يحل مشكلة المماطلة، لا من جهة الشرع، ولا من الناحية العملية.

فما هو الحل إذن؟ والحل الحقيقي لهذه المشكلة ما قدمناه في أول كلامنا في هذا الموضوع، وأصدر مجمع الفقه الإسلامي فتوى تحرم تغريم الغني المماطل، معتبرا أن الغرامة تُعدّ من الربا، لكنّه أجاز تحميل الغني المماطل تكاليف

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القضية المرفوعة في المحاكم<sup>(1)</sup>، ولكن ذلك إنما يفيد إذا أصبحت المصارف كلها تعمل على أسس شرعية.

أما في الظروف الحاضرة التي لا توجد فيها المصارف الإسلامية إلا بعدد قليل، بالنسبة إلى المصارف الربوية التقليدية التي هي مبنوثة في أنحاء العالم كله، فيمكن أن تلجأ المصارف الإسلامية إلى حل مؤقت آخر، وهو أن يلتزم المدين عند توقيعها على اتفاقية المراجعة أو الإجارة بأنه إذا قصر في أداء واجبه المالي، فإنه سوف يتبرع بمبلغ معلوم النسبة من الدين إلى بعض الجهات الخيرية.

ويسلم ذلك المبلغ إلى المصرف، ليصرفه بالنيابة عنه إلى تلك الجهات. فإن قصر المدين في الأداء لزمه أداء هذه المبالغ إلى المصرف، ولكن هذه المبالغ لا تكون مملوكة للمصرف، ولا تكون جزءاً من دخله أو ربحه، وإنما تكون أمانة عنده للصرف إلى الجهات الخيرية.

(1) مجمع الفقه الإسلامي في دورته العشرين المنعقدة في وهران في الجزائر ما بين ١٣ ١٨ أيلول،

سنة، ٢٠١٢ م. مواقع الكترونية:

<http://www.elkhabar.com/ar/islamiyat/303995.html>

<http://www.aawsat.com/details.asp?section=58&article=696755&issueno=>

[12355](#)

<http://www.islamfeqh.com/News/NewsItem.aspx?NewsItemID=4664>

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رأي الباحث: من خلال النظر والاستدلال في هذه المسألة أن الشريعة الإسلامية صلاحيتها لكل زمان ومكان، وبينما وجدت المصلحة فتمّ شرع الله مالم تخالف نصاً ثابتاً صريحاً، لأن الأصل في العبادات التوقيف وفي المعاملات الإباحة ما لم يرد نصاً يعارضه من الإباحة إلى الحظر،

والراجح: هو عدم جواز تغريم الغني المماطل، حتى لو كان ذلك لجهات البر والخير، لأن ما يدفعه المدين زيادة هو الربا المنهي عنه بغض النظر عن الجهة التي ستستفيد منه، وعليه يمكن توضيح رأي المؤلف فيما يلي:

أولاً: تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحالي كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمانه بالأقساط لمدد معلومة ولا يصح البيع إلا إذا جزم المتعاقدان بالنقد أو التأجيل فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً.

ثانياً: لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التخصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحالي بحيث ترتبط بالأجل سواء اتفق المتعاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة.

ثالثاً: إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء

خامساً: يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعييدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

سادساً: لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة<sup>(1)</sup>.

أثر موت الدائن أو المدين عند حلول الدين:

أولاً: أثر موت الدائن: أجمع الفقهاء من المذاهب الأربعة: أنّ الدائن إذا مات وله على الناس أموال مؤجلة، فإنها لا تحلّ بموته، وتبقى إلى أجلها، لأن ذمة المدين باقية ولا تتأثر بموت الدائن، وعند حلول أجلها يستلمها ورثة الدائن<sup>(2)</sup>.

---

(1) قرار رقم: ( 6/2/53 )

(2) انظر: ابن عابدين. محمد امين بن عمر بن عبد العزيز: رد المختار على الدر المختار. ٦ مج. الطبعة الثانية، بيروت: دار الفكر، سنة. ١٤١٢ هـ، (ج ٤ ص ٥٣٢). والدسوقي المالكي. محمد بن احمد بن عرفة: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ٤ مج. دط. دم: دار الفكر،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثانياً: أثر موت المدين: والمسألة الأخيرة التي يريد أن يثبتها المؤلف في هذه المطالب، هي مسألة خراب ذمة المدين بموته، وهل يبقى الدين بعد موته مؤجلاً كما كان، أو يصير حالاً.

فجمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية، والحنابلة في رأي، إذا مات المدين

تصبح ديونه حالة، ويجب على الورثة سدادها من إرثه، قبل تقسيم الميراث، واخراج الوصية؛ لقول لحديث النبي ﷺ: "نفس المؤمن معلقة بدينه حتى يُقضى عنه".

ونقل الماوردي عن الحسن البصري وابن أبي ليلى القول بأن الديون المؤجلة لا تحل بموت الميت وتبقى إلى أجلها، لأن مدة الأجل حق ثبت للميت مدة الخيار، فإذا كانت مدة الخيار لا تبطل بالموت، فكذا الأجل لا يبطل بالموت<sup>(1)</sup>.

(ج ٣ ص ٢٦٦). والنووي. أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف: المجموع شرح المذهب، دار الفكر، (ج ٩ ص ٢١٠). وأبو النجا الحجاوي. موسى بن أحمد بن موسى بن سالم: الاقتناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل. ٤ مج. تحقيق عبد اللطيف محمد موسى السبكي. دط. بيروت: دار المعرفة، (ج ٢ ص ٢١٩). والمصري: بيع التقسيط، (ص ١٠٣). والزحيلي: المعاملات المالية المعاصرة، (ص ٣٥٨). والسبكي: القول البسيط في حكم البيع بالتقسيط، (ص ١٢١).

(١) انظر، الماوردي، الحاوي، (ج ٦ ص ٣٢٣).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولا يجوز بقاءه في ذمة الميت لخرابها وتعذر مطالبتة بها، ولا ذمة الورثة، لأنهم لم يلتزموها، ولا رضي صاحب الدين بذممهم، وهي مختلفة متباينة، ولا يجوز تعليقه على الأعيان وتأجيله، لأنه ضرر بالميت وصاحب الدين، ولا نفع للورثة فيه. أما الميت، فلأن النبي ﷺ قال: " نفس المؤمن معلقة بدينه حتى يُقضى عنه"<sup>(1)</sup>، وأما صاحبه فيتأخر حقه، وقد تتلف العين، فيسقط حقه.

وأما الورثة فإنهم لا ينتفعون بالأعيان ولا يتصرفون فيها، وإن حصلت لهم منفعة فلا يسقط حظ الميت وصاحب الدين لمنفعة لهم<sup>(2)</sup>. ثم ذكر ابن قدامة رحمه الله ترجيحه لمذهب من يقول ببقاء الدين مؤجلاً، إذا وثقه الورثة بكفيل أو رهن، وذكر دلائله.

وفرق بعض فقهاء الحنابلة بين أمرين بالنسبة لحلول الأجل، فإذا قام الورثة بتوثيق الدين للدائن برهن يكفي لسداد الديون، أو أتوا بكفيل قادر على سداد الدين، ففي هذه الحالة يبقى الدين إلى أجله ولا يحلّ بموت المدين، لأن الدائن

---

(1) سنن الترمذي، تحقيق أحمد شاكر وآخرون، الطبعة الثانية، مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، سنة، ١٣٩٥ هـ. ابواب الجنائز، باب: ما جاء عن النبي ﷺ أنه قال " نفس المؤمن معلق"، (ج٣ ص ٣٨١)، رقم: (١٠٧٨)، قال الالباني: انظر، صحيح الجامع، حديث رقم: (6777)،

(2) المغني لابن قدامة: (ج4 ص327).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لا يصيبه ضرر حيث حفظ حقه. وأما إذا لم يحم الورثة بتقديم رهن للدائن، أو لم يأتوا بكفيل يستطيع سداد الديون، فإنّ الدين والحالة هذه يحلّ على الفور، لئلا يضيع حق الدائن<sup>(1)</sup>، ولذلك أفتوا بأن المشتري لا يؤدي من ثمن المربحة في هذه الصورة إلا بقدر ما مضى من الأيام، فقال ابن عابدين: "قضى المديون الدين المؤجل قبل الحلّ أو مات فحل بموته، فأخذ من تركته لا يأخذ من المربحة التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام، وهو جواب المتأخرين، وبه أفتى المرحوم أبو السعود أفندي مفتي الروم، وعلله بالرفق للجانبين"<sup>(2)</sup>.

### خلاصة بيع التقسيط:

- ١ - بيع التقسيط: هو مبادلة أو بيع ناجز، يتم فيه تسليم المبيع في الحال، ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده، كله أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل.
- ٢ - هنالك فرق بين بيع التقسيط، وآلاً من بيع العينة والتورق، فالبيع بالتقسيط أو لأجل هو بيع حقيقي يتم بين البائع والمشتري بصورة صحيحة. أما

---

(1) انظر: ابو النجا الحجاوي، الاقناع في فقه الامام احمد، (ج٢ ص٢١٩). والبهوتي: كشف

القناع، (ج٣ ص٤٣٨). وابن عثيمين: الشرح الممتع على زاد المستقنع، (ج٩ ص٢٨٩).

(2) رد المحتار على الدر المختار: ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين

الدمشقي الحنفي (ت: 1252هـ، دار الفكر - بيروت: (ط: 2)، 1412هـ - 1992م،

(ج6 ص757).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بيع العينة فهو بيع يسعى المشتري من خلاله إلى الحصول على قرض ربوي بالتحايل على الأحكام الشرعية. وأما التورق فهو شراء الشخص السلعة لأجل، وبيعها نقداً، ليحصل على النقود لسد حاجاته الأساسية.

٣- لبيع التقسيط حكم كثيرة، منها: تنويع طرق البيع التجارة للبائع، وزيادة رأس ماله وأرباحه، وتمكين المشتري من الحصول على السلع التي يحتاجها، وإن لم يملك المال.

٤- من آداب بيع التقسيط: أن لا يقتصر البائع على البيع بالتقسيط فقط، ليأخذ الزيادة، بل يبيع بالنقد والتقسيط، وأن لا يشتري بالتقسيط إلا من كان عازماً على السداد.

٥- الزيادة في الثمن في بيع التقسيط جائزة شرعاً.

٦- صيغة "ضع وتعجل" جائزة شرعاً.

٧- من مسوغات الزيادة في الثمن في بيع التقسيط: الزمن، والمخاطرة، والعمل، وتقويت فرص تشغيل الأموال واستثمارها.

٨- إذا كان المدين معسراً، فالسنة في إمهاله مدة أخرى والصبر عليه، وإن كان مفلساً، فيحق للدائن استرداد العين إذا كانت موجودة، وإن لم تكن فالدائن أسوة الغرماء، أما الغني المماطل، فيجوز تعزيره وعقوبته، بالملازمة، والضرب، والحبس، أما يجوز للدائن المطالبة بالأقساط، عند عدم التزام المدين بالدفع

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

حسب الاتفاق، أما يجوز تغريم الغني المماطل بمبلغ من المال، يُنْفَق في أوجه البرِّ والخير.

٩ - إذا مات الدائن فلا تَحِلَّ ديونه التي له على الناس، لأنَّ ذمَّة المدين باقية.

١٠ - إذا مات المدين فلا يَحِلُّ الدَيْن الذي عليه إذا قام ورثته بتوثيق هذا الدَيْن، أو أتوا بكفيل مليء، أمّا إذا لم يفعلوا ذلك فَيَحِلُّ الدَيْن آيلاً يُصِيب الدائن ضرر بسبب ذلك.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## الفصل الثالث

### أحكام المنافسة التجارية المشروعة المعاصرة

وفيه أربعة مباحث

المبحث الأول: الدعاية والإعلان  
التجاري.

المبحث الثاني: الجوائز التجارية  
المعاصرة وأحكامها.

المبحث الثالث: المسابقات التجارية  
وأحكامها

المبحث الرابع: الهدايا الترويجية التجارية  
وضوابطها الشرعية وأحكامها.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

	<p>المبحث الأول</p> <p>الدعاية والإعلان التجاري</p> <p>وفيه ثلاثة مطالب:</p> <p>المطلب الأول: تعريف الدعاية</p> <p>والإعلان التجاري</p> <p>المطلب الثاني: حكم الإعلان التجاري</p> <p>المطلب الثالث: وسائل الإعلان</p> <p>وأحكامها</p>	
--	---	--

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### تعريف الدعاية والإعلان التجاري

تحتل العملية الإعلانية المكان الأبرز في الجهود التسويقية والترويجية لأي منشأة أو مؤسسة، كما وتعكس هذه العملية المنظومة الثقافية والقيمية لأي مجتمع غير ما تختزله في ثناياها من إichاءات ثقافية وفكرية ونفسية، وقد حاولت في هذا المطلب تسليط الأضواء الكاشفة على مختلف جوانب العملية الإعلانية من منظور إسلامي، من خلال التعريف بالإعلانات التجارية ونشأتها وتطورها، وحكم الإعلان وتكييفه الفقهي، ومن خلال الحديث عن أركان الإعلان ومكونات الرسالة الإعلانية، وأحكامها الفقهية. وقد رسمت هذه التوجهات الشرعية للمُعَلِّن المسلم عبر وضع الضوابط الشرعية التي يجب توفرها في العملية الإعلانية، وبعد ذلك جاء الحديث عن الهدايا الإعلانية وأقسامها وأحكامها الفقهية، فإن الإعلان هو أحد أوجه النشاط الاقتصادي، والذي واكب هذا النشاط منذ أن بدأ الإنسان مزاوله النشاط الاقتصادي على وجه هذه البسيطة، فالعملية الإنتاجية لا يمكن أن توتّي أكلها وتحقق الأهداف المتوخاة منها إلا من خلال القدرة على الإدارة الناجحة لتسويق هذا الإنتاج.

### تعريف الإعلان التجاري:

أصل الإعلان: الإظهار والمجاهرة، ويكون منه الشيوخ والظهور، وأكثر ما

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يقال ذلك في المعاني دون الأعيان، على الأمر - لازما - كنصر، وضرب، وفرح، علنا وعلانية: شاع وظهر، وأعلنه إعلانا: أظهره، وعالنه علانا ومعالنه: أعلن كل واحد منهما لصاحبه ما في نفسه، وورد من المادة في هذا المعنى: المصدر، والماضي<sup>(1)</sup>، ومنه قوله تعالى: ﴿ثُمَّ إِنِّي دَعَوْتُهُمْ جِهَارًا ۝٨ ثُمَّ إِنِّي أَعْلَنْتُ لَهُمْ وَأَسْرَرْتُ لَهُمْ إِسْرَارًا﴾ نوح: ٨، ٩، أي أظهرت صوتي لأجلهم ورفعته لأسماعهم، أي أظهرت، يقال: أعلن يعلن إعلانا. والإعلان يقابل الإسرار؛ قال تعالى: ﴿الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وَعَلَانِيَةً﴾ البقرة: ٢٧٤، وأكثر ما يقال ذلك في المعاني دون الأعيان يقال: أعلنته فعلى، ومنه علوان الكتاب لأنه يعرف به مدلوله، وهل هو من العلن اعتبارًا بظهور المعنى فيه لا بظهور ذاته.

وفي حديث ابن عباس رضي الله عنه، قوله: ﷺ: "فاغفر لي ما قدمت وما أخرت، وأسررت وأعلنت، أنت إلهي لا إله إلا أنت"<sup>(2)</sup>.

---

(1) مخطوطة الجمل - معجم وتفسير لغوي لكلمات القرآن حسن عز الدين بن حسين بن عبد الفتاح أحمد الجمل، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، (ط:1)، 2003م - 2008م، (ج:2 ص155).

(2) متفق عليه: أخرجه البخاري، صحيح البخاري - أبواب التهجد - باب التهجد بالليل وقوله عز وجل ومن الليل فتهجد به نافلة لك، (ج2 ص48)، برقم (1120)، واللفظ له. وأخرجه مسلم،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وحيث عائشة رضي الله عنها، قوله: ﷺ: أعلنوا النكاح، واجعلوه في المساجد، واضربوا عليه بالغريال<sup>(1)</sup>، أي بالغوا في إظهار النكاح حتى يصل حد الإشهار، وذلك من خلال عقده في المساجد والضرب عليه بالدّف.

وفيه لغة: العنوان، فكان اللام والنون متعاقبان نحو أصيلان وأصيلال، يقال: عنونت علونته عنونه: إذا جعلت عليه علامة يعرف بها من قصد به، قيل: فهم معناه.

وفي معاجم اللغة نتلمس المادة اللغوية «عَلَنَ» وما اشتق منها، تأتي بمعانٍ متقاربة لهذه المادة اللغوية، علن، أبرزها :

في كتاب صلاة المسافرين وقصرها، باب: الدعاء في صلاة الليل وقيامه، من حديث علي بن ابي طالب ؓ، (ج2ص185)، برقم (٧71).

(1) صحيح ابن حبان - كتاب النكاح - ذكر وصف تزويج المصطفى ﷺ أم سلمة، (ج9ص374)، رقم: (4066). الحاكم، المستدرک على الصحيحين - كتاب النكاح - الأمر بإعلان النكاح، (ج2ص183) رقم: (2764). سنن ابن ماجه - أبواب النكاح - باب إعلان النكاح، (ج3ص90) رقم: (1895). والترمذي في كتاب النكاح، باب: ما جاء في إعلان النكاح، (ج2ص384) برقم (١٠٨٩) بلفظ: "أعلنوا هذا النكاح، واجعلوه في المساجد، واضربوا عليه بالدفوف" وقال عنه: هذا حديث حسن غريب، وقد ضعف الشيخ ناصر الدين الألباني - رحمه الله تعالى - الشطر الثاني من الحديث، أما الأول فقال عنه: ثابت، انظر: الألباني، محمد ناصر الدين، ضعيف سنن ابن ماجه، (ط:1)، مكتبة المعارف، الرياض، سنة، ١٤١٧هـ: ١٩٩٧م، (ص147).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1 -الظهور والبروز: يقال: علن الأمر علناً وعلانية، واعتلن ظهر<sup>(1)</sup>، وأعلنته به، وعلنته: أظهرته، وجاء في معجم مقاييس اللغة: والعين واللام والنون أصل صحيح يدل على إظهار الشيء والإشارة إليه وظهوره<sup>(2)</sup>.

2 -الجهر: جاء في لسان العرب:"العلان والمعالنة والإعلان: المجاهرة"<sup>(3)</sup>.

3- الشيوخ والانتشار: وجاء في لسان العرب علن الأمر يعلن علوناً، وعلن يعلن علناً وعلانية: إذا شاع وظهر<sup>(4)</sup>، وقد ذكر الراغب الأصفهاني أن استعمال مادة علن في العربية هو في المعاني أكثر منه في الأعيان<sup>(5)</sup>.

وقد ذكر القرآن الكريم مادة علن ومشتقاتها في ستة عشر موضعاً، كانت كلها في مقابلة الخفاء والإسرار والإكنان، ومفيدة لمعنى البروز والظهور والشيوخ، ومن هذه المواضع قوله تعالى: ﴿رَبَّنَا إِنَّكَ تَعْلَمُ مَا نُخْفِي وَمَا نُعَلِّقُ﴾ إبراهيم: ٣٨. وقوله تعالى: ﴿وَاللَّهُ يَعْلَمُ مَا تُسْرُوتُ وَمَا تُعْلِنُونَ﴾

(1) الفيروز أبادي، مادة: علن، (ص:٢٤٥).

(2) ابن فارس، مادة: علن، (ج3 ص689).

(3) ابن منظور مادة: علن (ج3 ص289).

المصدر السابق. الراغب الأصفهاني (ص3٧٧).

(5) المصدر السابق. الراغب الأصفهاني، (ص3٧٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

﴿ النحل: ١٩. ومنه قوله تعالى: ﴿ وَرَبُّكَ يَعْلَمُ مَا تُكِنُّ صُدُورُهُمْ وَمَا يُعْلِنُونَ ﴾ القصص: ٦٩.

**الإعلان في الاقتصاد الوضعي:** عرف كتاب الاقتصاد الوضعي الإعلان بعدة تعريفات مختلفة متباينة من خلال نظرة كل كاتب للإعلان باعتباره وسيلة إشهارية وترويجية، وفيما يلي عرض لأبرز هذه التعريفات: **الإعلان:** هو وسيلة غير شخصية لتقديم الأفكار، أو السلع، أو الخدمات بواسطة جهة معلومة مقابل أجر مدفوع<sup>(1)</sup>.

وقد كان هذا النمط من الإعلان هو النمط السائد في الإعلانات البدائية، وما زال قائماً حتى أيامنا هذه من خلال وسائل الاتصال المختلفة، ابتداءً من الرسالة المعتادة وانتهاءً بمواقع الإنترنت.

غير أن الدكتور أحمد عيساوي عرف الإعلان بتعريف جمع فيه بين تعريف الإعلان باعتباره فناً وعلماً، وبين تعريفه باعتباره عملية إشهارية مدفوعة الأجر، حيث قال عرف الإعلان: بأنه علم وفن التقديم المغري للسلعة، أو الخدمة، أو الفكرة، أو التسهيلات في جمهور المستقبلين بوسائل الإعلان المختلفة لسلوك الطريق الاستهلاكي الذي يرضى عنه المعلن والمنتج معاً مقابل

(1) راشد، (ص ٣٥)، عقيلي وآخرون، (ص ١٩٧)، العلاق وربابعة، ص: ٣٧، معلا، (ص 260).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أجر مدفوع تبدو فيه صفة المعلن.

ج- الإعلان في الاقتصاد الإسلامي: لقد حاول كثير من الباحثين إيجاد تعريف للإعلان خاص بالاقتصاد الإسلامي وذلك بإضافة بعض القيود والألفاظ التي تضيفي الصبغة الإسلامية على الإعلان، والتي تعد ضوابط للإعلان كي يكتسب صفة المشروعية الإسلامية، ومن أبرز التعريفات في هذا المجال:

١- علم وفن التقديم المشروع إسلامياً للسلع، أو الخدمات، أو التسهيلات، أو المنشآت الشرعية، وذلك لخلق حالة من الرضى النفسي، والقبول لدى الجمهور مقابل أجر مدفوع، يقوم بها وسيط إعلامي إسلامي، يتخذ من وسائل الإعلام والاتصال مفصلاً عن شخصية وطبيعة المعلن.

وان الناظر في هذا التعريف لا يحتاج إلى كثير جهد كي يلحظ التشابه بينه وبين التعريف الذي أورده المؤلف للإعلان في الاقتصاد الوضعي والذي أورده قبل قليل، غير أن المؤلف أضاف إليه بعض الألفاظ لإضفاء الصبغة الإسلامية عليه، وحذف بعض الألفاظ التي تبين الفرق بين فلسفة الإعلان الإسلامي وفلسفة الإعلان الوضعي، ومن تلك الألفاظ المضافة أو المحذوفة:

أ- المشروع إسلامياً: وواضح أن هذا القيد إنما وُضع لإخراج كل العملية الإشهارية والترويجية التي تتعارض والضوابط الشرعية للإعلان.

ب- المنشآت الشرعية: وذلك لإخراج المنشآت غير الشرعية كمصانع

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الخمور وشركات التبغ والبنوك الربوية والنوادي الليلية والكافيهات التي تكون كوسيط ترويجي لبعض المحرمات أو الممنوعات ونحو ذلك.

ج- وسيط إعلامي إسلامي: إضافة كلمة إسلامي هنا تعني أن شركات الدعاية والإعلان لابد أن تتقيد بالضوابط الشرعية والأخلاقية أثناء تصميم الإعلان ونشره.

د- المغري والمؤثر: فقد استبعد هذان اللفطان من تعريف الإعلان في الاقتصاد الإسلامي، وذلك لبيان أن غاية الإعلان في الإسلام ليست إغراء المستهلكين للإقبال على السلعة بأي وسيلة، وإنما غايته إرشاد المستهلكين إلى هذه السلعة وبيان فوائدها وخصائصها بمصادقية عالية، بعيداً عن المبالغة والكذب والخداع لترويج هذه السلعة أو الخدمة.

هـ - سلوك الطريق الاستهلاكي: الذي يرضى عنه المعلن والمنتج: فهذه العبارة قد وضعت في الإعلان في الاقتصاد الوضعي لبيان أن الغاية في الاقتصاد الوضعي التأثير على جمهور المستهلكين الحاليين والمرتقبين للسلعة أو الخدمة، والتأثير على اختياراتهم، وترويج الثقافة الاستهلاكية اللازمة لتعظيم أرباح ومنافع كل من<sup>(1)</sup> المنتج والمعلن، وهذا الأمر مستبعد في الإعلان الإسلامي الذي لا يجنح إلى مجرد تعظيم الأرباح والمنافع دون الأخذ بعين

(1) العيساوي العدد، (70ص45).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الاعتبار الأبعاد الشرعية والتربوية للإعلان.

٢- وعرف الإعلان الإسلامي أيضاً بأنه: وصف سلعة أو منفعة مباحة بأسلوب مباح بغرض ترويجها بوسائل نشر عامة، وذلك نظير مبلغ معين يدفعه المعلن<sup>(1)</sup>، ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن المؤلف استخدم الألفاظ التالية:

أ- وصف: إشارة إلى تغليب الجانب الوصفي في الإعلان الإسلامي، وأن كلمة وصف بحد ذاتها مشعرة باستبعاد الأساليب الدعائية التي تهدف إلى الهيمنة على سلوك المستهلك وسلب إرادته لدفعه إلى اختيار السلعة أو المنفعة المعلن عنها.

ب- بأسلوب مباح: وذلك لاستبعاد الأساليب الترويجية أو الإشهارية غير المباحة في الشرع المطهر، كاستخدام جسد المرأة لترويج السلع والمنافع والخدمات.

ج- سلعة أو منفعة مباحة: إشارة إلى التزام الإعلان الإسلامي بعدم الإعلان عن السلع المحرمة كالخمور، وعن المنافع والخدمات المحرمة أيضاً كالإعلان عن بيوت الدعارة والنوادي الليلية.

غير أن هذا التعريف استبعد الإعلان الشخصي الذي يقوم من خلاله المعلن

---

(1) الطحان، بيان محمد جميل، دراسة اقتصادية للإعلان في الاقتصاد الإسلامي، سالة ماجستير، منشور جامعة أم القرى، مكة المكرمة، السعودية، سنة، 1410هـ -1995م، (ص 30).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالاتصال المباشر بوسائل شخصية وليس بوسائل نشر عامة فقط.

وهذا التعريف جمع في ثنياه بين الإعلان باعتباره عملية إشهارية والإعلان باعتباره علماً وفناً قائماً بذاته، غير أنه استبعد الإعلان الشخصي أيضاً وهو أيضاً إعلان تجاري، ولهذا فإن المؤلف يقترح إضافة عبارة "ومن خلال الاتصال الشخصي بين المنتج والمستهلك" في آخر التعريف، ليصبح التعريف: وصف بأسلوب مباح سلعة أو منفعة مباحة بغرض ترويجها بوسائل نشر عامة، وذلك نظير مبلغ معين يدفعه المعلن أو من خلال الاتصال الشخصي بين المنتج والمستهلك.

وفي الآونة الأخيرة فُتح مجال جديد وفسيح أمام المعلنين ألا وهو شبكة المعلومات الدولية الإنترنت؛ حيث قامت كثير من الشركات بإيجاد مواقع لها على هذه الشبكة تقدم من خلالها العروض لسلعها وخدماتها، وتمارس من خلال هذه الشبكة نشاطات إعلانية متنوعة، أو من خلال مواقع لشركات الدعاية والإعلان التي تقدم خدماتها للمعلنين على هذه الشبكة أيضاً، بينما يمكن للمعلنين أيضاً أن يعلنوا عن منتجاتهم بالاتصال الشخص الإلكتروني وهو ما يعرف بالبريد الإلكتروني "Gmail إيميل".

لقد أصبح الإعلان صناعة رائجة، وعلماً له أصوله ومدارسه وارتباطاته بعلوم أخرى، كعلم الإدارة والتسويق، وعلم النفس، وعلم الاتصال وأصبحت

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للإعلان فنيّاته ومؤثراته ورموزه المختلفة.

## تعريف الإعلان في الاصطلاح الفقهي:

استعمل الفقهاء كلمة "إعلان" بمعنى الجهر والإظهار والاشتهار والشيوع ونحو ذلك<sup>(1)</sup>.

فقد جاء في كتاب رد المحتار ما نصه: "مطلب في مهر السر ومهر العلانية"<sup>(2)</sup>.

وجاء في كتاب بداية المجتهد ونهاية المقتصد ما نصه: "وأبو حنيفة ينعقد النكاح عنده بشهادة فاسقين لأن المقصود عنده بالشهادة هو الإعلان فقط، والشافعي يرى أن الشهادة تتضمن المعنيين: أعني الإعلان والقبول، ولذلك اشترط فيها العدالة، وأما مالك فليس تتضمن عنده الإعلان إذا وصى الشاهدان

---

(1) الفالح، مساعد بن قاسم ١٤١٥ هـ، الإعلان المشروع والممنوع في الفقه الإسلامي، النشرة الأولى، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض، (ص ١٤)، والموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الطبعة الثانية، ١٤٠٦ هـ: ١٩٨٦ م، (ج ٥ ص 261).

(2) ابن عابدين، محمد أمين، (ت ١٢٥٢ هـ - ١٨٣٦ م)، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، تحقيق الشيخ عادل عبد الموجود والشيخ علي محمد معوض)، دار الكتب العلمية، (ط: 1)، بيروت، ١٤١٤ هـ: ١٩٩٤ م، (ج ٤ ص ٣١٥).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالتكتمان"<sup>(1)</sup>، وأيضاً جاء في كتاب التهذيب في فقه الإمام الشافعي ما نصه: "فإن قال: تواصلوا بالتكتمان، وإن أشهد لم ينعقد، لما روى عن عائشة رضي الله عنها إن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "أعلنوا هذا النكاح، واضربوا عليه بالدفوف"<sup>(2)</sup>، وضرب الدف على طريق الاستحباب عند الآخرين، والإعلان يحصل بالإشهاد"<sup>(3)</sup>.

وجاء كذلك في كتاب المغني على مختصر الخرقي ما نصه: "مسألة: قال: إذا تزوجها على صداقين سرٍ وعلانيةٍ أخذ بالعلانية، وإن كان السر قد انعقد به

---

(1) ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن أحمد بن رشد القرطبي، (ت ٥٩٥ هـ: ١١٩٩ م)، بداية المجتهد، ونهاية المقتصد، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة، ١٤٠٨ هـ: ١٩٨٨ م، (ج ٢ ص ١٧).

(2) أخرجه الترمذي في "جامعه" (ج 2 ص 384) برقم: (1089) أبواب النكاح عن رسول الله ﷺ، باب: ما جاء في إعلان النكاح "بهذا اللفظ"، (ج 2 ص 384). وابن ماجه في سننه، (ج 3 ص 90) برقم: (1895)، أبواب النكاح، باب إعلان النكاح "بنحو مختصراً". وسعيد بن منصور في سننه، (ج 6 ص 203) برقم: (635)، كتاب النكاح، باب: ما جاء في نكاح السر "بنحو مختصراً"، (ج 3 ص 90).

(3) البغوي، أبو محمد الحسين بن مسعود بن الفراء البغوي، (ت ٥١٦ هـ - ١١٢٢ م)، التهذيب في فقه الإمام الشافعي، ط ٨، ١ م، (تحقيق الشيخ عادل عبد الموجود والشيخ علي محمد معوض)، دار الكتب العلمية، بيروت، 1418 هـ-1997 م، (ج 5 ص 260).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النكاح<sup>(1)</sup>، ومما سبق أن الإعلان عند الفقهاء موافق عند اللغويين سواءً بسواء.

## تعريف الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي:

لما كان الإعلان التجاري في المجتمعات الغربية من نتاج مفاهيمها وقيمتها، فقد حاول بعض الباحثين المعاصرين وضع تعريف للإعلان التجاري خاص بالاقتصاد الإسلامي منطلقين في ذلك من بعض الإعلانات التجارية التي نشرتها بعض وسائل الإعلام العربية والإسلامية، ومن أبرز هذه التعريفات:

**عرف الإعلان التجاري بأنه:** "علم وفن التقديم المشروع إسلامياً للسلع أو الخدمات أو التسهيلات أو المنشآت الشرعية، وذلك لخلق حالة من الرضا النفسي والقبول لدى الجمهور مقابل أجر مدفوع، يقوم به وسيط إعلامي إسلامي يتخذ من وسائل الإعلام والاتصال، مفصلاً عن شخصه وطبيعة المعلن"<sup>(2)</sup>.

ويلاحظ على هذا التعريف أن المؤلف قد ضمنه بعض الألفاظ والعبارات التي تبين فلسفة الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي وغايته، ومنها:

---

(1) ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد المقدسي، (ت ٦٢٠ هـ - ١٢٢٣ م)، المغني على مختصر الخرقي، الطبعة التاسعة، ضبطه وصححه عبد السلام محمد علي شاهين، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٤هـ-١٩٩٤م، (ج 6 ص 573).

(2) عيساوي، الإعلان من منظور إسلامي، (ص 72).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أ- المشروع إسلاماً: وهو قيد لاستبعاد كل إعلان تجاري لا يلتزم بالضوابط الشرعية

للإعلانات التجارية كالإعلان الذي ينطوي على الغش والخداع.

ب- السلع أو الخدمات أو المنشآت الشرعية: ومن الأمثلة على ترويج السلع:

الإعلان عن السيارات، والإعلان عن العطور، والإعلان عن الأجهزة الكهربائية.

ومن الأمثلة على ترويج الخدمات: الإعلان عن الخدمة المصرفية، والإعلان عن الخدمة الفندقية، والإعلان عن الخدمة السياحية.

ومن الأمثلة على ترويج الأفكار: الإعلان عن فكرة محاربة التدخين بهدف بيع الأدوية المساعدة على ترك التدخين، والإعلان عن فكرة تنظيم النسل بهدف بيع أدوات تنظيم النسل.

وهذه العبارة قيد لاستبعاد كل إعلان تجاري يروج للسلع أو الخدمات أو المنشآت التي لا تجيزها الشريعة الإسلامية، كالدخان والخمر والبنوك الربوية والنوادي الليلية وأندية القمار.

ج- الرضا النفسي والقبول لدى الجمهور: وهذه العبارة تقيد بأن غاية الإعلان التجاري الإسلامي ليست إغراء المستهلكين، والتأثير على اختياراتهم

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للإقبال على السلعة أو الخدمة بأي وسيلة، وانما غايته خلق حالة من الرضا النفسي والقبول لدى جمهور المستهلكين، وذلك عن طريق إرشادهم إلى السلعة أو الخدمة من خلال بيان فوائدها وخصائصها بمصادقية عالية بعيداً عن المبالغة والكذب والخداع.

د. وسيط إعلامي إسلامي: وهذا قيد يقضي بضرورة تقيد مكاتب الدعاية والإعلان

بالأحكام الشرعية عند تصميم الإعلان التجاري ونشره في وسائل الإعلان المختلفة.

٢ - عرف الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي بأنه: "وصف سلعة أو منفعة مباحة بأسلوب مباح بغرض ترويجها بوسائل نشر عامة، وذلك نظير مبلغ معين يدفعه المعلن"<sup>(1)</sup>.

ويلاحظ على هذا التعريف أن المؤلف قد ضمَّه ألفاظاً تضافي عليه الصبغة الإسلامية

وتبين غايته وفلسفته في الاقتصاد الإسلامي، وهي:

أ- وصف: وهو قيد يشير إلى أن فلسفة الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي تقوم على وصف السلعة أو الخدمة أو المنشأة لجمهور المستهلكين

---

(1) دراسة اقتصادية للإعلان: طحان، (ص30).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبيان فوائدها لهم بمصادقية عالية بعيداً عن الأساليب الدعائية المبنية على الكذب والخداع والمبالغة، والتي تحاول ترويج السلعة أو الخدمة أو المنشأة من خلال الهيمنة على سلوك المستهلك وسلب إرادته.

ب. **مباحة:** وهو قيد لاستبعاد كل إعلان يروج سلعة أو منفعة تحرمها الشريعة الإسلامية الغراء.

ج- **أسلوب مباح:** وهو قيد لاستبعاد كل إعلان لم يلتزم مصمموه بالضوابط الشرعية أثناء تصميمه ونشره، كالإعلانات التي تستخدم جسد المرأة لترويج السلع أو الخدمات أو المنشآت.

٣ - **وعرف الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي بأنه:** "وصف بأسلوب مباح سلعة أو منفعة مباحة بغرض ترويجها بوسائل نشر عامة، وذلك نظير مبلغ معين يدفعه المعلن، أو من خلال الاتصال الشخصي بين المنتج والمستهلك"<sup>(1)</sup>.

**الخلاصة:** أن تعريف الإعلان التجاري في الاقتصاد الإسلامي بأنه " فن التعريف المباح بالسلعة أو الخدمة أو المنشأة المباحة باستخدام وسائل الاتصال، وذلك مقابل أجر معين يدفعه المعلن".

**الألفاظ والمصطلحات ذات الصلة:**

---

(1) مجلة الشريعة والقانون: الصلاحيين: الإعلانات التجارية، (ص 28).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هناك ألفاظ ومصطلحات تتعلق بأنشطة اتصالية تتشابه مع الإعلان التجاري في بعض المظاهر، وتختلف عنه في الأهداف، ويساعد التعريف بهذه الأنشطة في توضيح مفهوم الإعلان التجاري، ومن هذه الأنشطة:

**أولاً: التسويق:** يعرف التسويق بأنه "نشاط الأعمال الذي يوجه انسياب السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك أو المستعمل"<sup>(1)</sup>، ويشتمل التسويق على مجموعة من العناصر التي تتكامل وتتفاعل مع بعضها البعض لتكون ما يطلق عليه اسم "المزيج التسويقي"، وهي:

١ - السلعة أو الخدمة. ٢ - السعر. ٣ - التوزيع. ٤ - الترويج.

**ثانياً: التوزيع:** ويقصد به "نشاط التوزيع الخاص بالمنتجات مع التضمين للقرارات المتعلقة بتحديد سياسات التوزيع واختبار منشآت التوزيع وتنمية العلاقات مع تلك المنافذ والمنشآت ويشتمل التوزيع على مجموعة من العناصر التي تتفاعل مع بعضها البعض لتكون ما يطلق عليه اسم "المزيج المكاني" ومن

---

(1) خير الدين، حسين محمد، التسويق، مكتبة الجيل للطباعة، بالفجالة، بلا رقم طبعة، 44 شارع القصر العيني، مصر، (ص ١٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أهمها: النقل، والتخزين، وتجارة الجملة، وتجارة التجزئة<sup>(1)</sup>.

**ثالثاً: الترويج:** يعرف الترويج بأنه "نشاط تسويقي ينطوي على عملية اتصال إقناعي يتم من خلالها إبراز المزايا النسبية الخاصة بسلعة أو خدمة أو فكرة أو حتى نمط سلوكي معين بهدف التأثير على أذهان أفراد جمهور معين لاستمالة السلوك الشرائي"<sup>(2)</sup>، ويشتمل الترويج على مجموعة من الأساليب التي تسعى كل منها إلى المساهمة في تحقيق هدفه الذي يتلخص في تحقيق عملية التبادل بين المنتج والمستهلك، ويطلق على هذه الأساليب اسم "المزيج الترويجي" وهي:

١- الإعلان التجاري ٢- البيع الشخصي. ٣- تنشيط المبيعات.

٤- الدعاية. ٥- العلاقات العامة.

---

(1) الصحن، محمد فريد الإعلان، (ط:1)، سنة، 1997م، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، (ص ٤٥). ومعللاً، ناجي الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، (ط:1)، سنة، 1993م، بدون بلد نشر (ص 22).

(2) من المنتج إلى المستهلك مباشرة. من المنتج إلى تاجر التجزئة ثم إلى المستهلك. من المنتج إلى تاجر الجملة ثم إلى تاجر التجزئة ثم إلى المستهلك. من المنتج إلى وكلاء بالعمولة ثم إلى تاجر الجملة ثم إلى تاجر التجزئة ثم إلى المستهلك.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### حكم الدعاية والإعلان التجاري

إن الإعلان في حقيقته هو عرض وترويج لعقد آخر، ولذا فإن الإعلان هو مقدمة لمعاملة تجارية إن نظرنا إليه باعتبار حقيقته وماهيته، وهو معاملة تجارية مستقلة إذا نظرنا إليه باعتبار المآل، أو باعتبار العلاقة بين المنتج المعلن والمؤسسة أو الشركة الإعلانية. وبما أن الإعلان معاملة تجارية فإن الأصل فيه الإباحة والجواز مالم يرد دليل يحظره إلحاقاً له بالمعاملات التجارية والتي استقر عند الفقهاء أن الأصل فيها الجواز فكل ما دعت إليه حاجة الناس، وتعلقت به مصلحة معاشهم، وكانت مصلحته راجحة، فإن الشريعة الإسلامية الغراء لا تحرمه، إذ أن تحريمه عندئذ سيوقع الناس في الحرج ويلحق بهم المشقة، وهما منتقيان شرعاً بدلالة قوله تعالى ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾ البقرة : ١٨٥، وقوله تعالى: ﴿وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمُ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾ الحج : ٧٨، وحديث عائشة رضي الله عنها قالت: "ما خير النبي ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يَأْتِ<sup>(١)</sup>، والإعلان التجاري وسيلة تدعو

(١) صحيح البخاري - كتاب المناقب - باب صفة النبي ﷺ، (ج4ص189)، رقم: (3560).  
صحيح مسلم، كتاب الفضائل، باب: مبادئه ﷺ للأثام واختياره من المباح أسهله، (ج7ص80)، رقم: (2327).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إليها حاجة المستهلكين، لا سيما مع واقع الأسواق التجارية المعاصرة التي تشهد تنوعاً كبيراً في السلع والخدمات، مما يوقع الناس في حيرة وارتباك وتردد عند اختيار إحدى السلع، ولهذا كان في مشروعية الإعلان التجاري رفع لتلك الحاجة؛ لأنه يُعرف المستهلكين بمزايا السلعة وخصائصها ومنافعها وأوجه الفرق والاختلاف بينها وبين السلع الأخرى من الصنف الواحد، مما يساعد المستهلك في إزالة الحيرة والارتباك والتردد عنه واتخاذ القرار الشرائي الصائب، ومع ذلك فإنه يمكن الاستدلال بجواز الإعلان وإباحته بجملة من الأدلة وفيما يلي أبرزها:

### ١ - إقرار النبي ﷺ وقد تمثل هذا الإقرار من خلال مؤشرات:

أ. إقرار النبي ﷺ عليه للصحابة الذين كانوا يعرضون بضائعهم في سوق المدينة، وينادون عليها إما بأنفسهم أو عن طريق عبيدهم وغلمانهم، ولا شك أن هذه المناداة هي نمط من أنماط الإعلان التجاري على الرغم من بدائيته.

ب. ما صح من حديث أبي هريرة، وفيه أن النبي ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده الشريفة فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، فقال النبي ﷺ: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس، من غش فليس منا، فالنبي ﷺ لم ينكر على صاحب الصبرة عرض صبرته، بل أنكر عليه الإعلان عنها بطريق الغش والخداع بجعل جاف الطعام في أعلى الصبرة ورطبها في أسفلها، باعتبار ذلك شكلاً من أشكال الغش

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والخداع كما دل عليه قوله ﷺ: " من غش فليس منا " <sup>(1)</sup>.

ج. أنه ﷺ لم يُؤثر عنه ولو في واقعة واحدة أنه أنكر على أحد عرضه لبضاعته، وترويجها لها، إنما الذي كان ينكره ﷺ هو الإعلان عن البضاعة بأسلوب مخالف للشرع، كأن يتضمن ذلك نمطاً من أنماط الغش والخداع والتدليس، أو يكون هذا الإعلان ضاراً بالمصلحة العامة كأن يبيع حاضر لبادٍ مفسراً ذلك بأن يكون الحاضر للباد سمساراً <sup>(2)</sup> فقد روى عبد الله بن طاووس عن أبيه عن ابن عباس ؓ أن النبي ﷺ قال: " لا تلقوا الركبان ولا يبيع حاضر لباد "، قلت لابن عباس ما قوله ﷺ: "لا يبيع حاضر لباد" قال: " لا يكون له سمساراً" <sup>(3)</sup> فقد نهى النبي ﷺ أن يتولى الحاضر أعمال السمسرة للباد ولا شك أن عرض البضاعة ومحاولة إقناع المشتري بشرائها هو المقوم الأساس للسمسرة، وهذه بحد ذاتها عملية اتصالية إشهارية ترويجية، وهذا هو الإعلان، وقد نهى النبي ﷺ عنه من أجل أن يفسح المجال لقوى السوق أن تتحرك تحركاً طبيعياً،

(1) نفس المصدر السابق، (ج 1 ص 99).

(2) لا يفهم من هذا تحريم السمسرة فهي جائزة شرعاً، إذ المراد بالنهي أن يقوم السمسار بتلقي الركبان، أو يكون السمسار حاضراً يبيع لباد.

(3) أخرجه البخاري في كتاب البيوع باب: هل يبيع حاضر لباد بغير اجر، وهل يُعينه أو ينصحهُ، (ج2 ص 757)، وأخرجه مسلم في كتاب البيوع باب: تحريم بيع الحاضر للبادي (ج 10 ص 404).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفي ذلك مصلحة لأهل السوق والمستهلكين المرتقبين معاً، فهذا النوع من الإعلان فيه إضرار بمصلحة أهل السوق وبالمستهلكين على حد سواء.

٢- نهيه عن الترويج للبضاعة بحلف الأيمان الكاذبة، كما دل على ذلك أحاديث كثيرة ومنها قوله ﷺ: "اليمين الكاذبة منفقة للسلعة محقة للبركة"<sup>(1)</sup>، فنهيه ﷺ عن ترويج البضاعة بالأيمان الكاذبة يفهم منه جواز الترويج؛ لأن النبي ﷺ ما نهى المروج عن مطلق الحلف وإنما عن حلف الأيمان الكاذبة.

٣- إجماع الأمة على جواز الإعلان، فإن تجار المسلمين ما برحوا ينادون على بضائعهم في الأسواق بل وفي كل مكان كانوا يعرضون فيه بضائعهم من غير أن يلاقوا نكيرا لا من علماء المسلمين، ولا من عامتهم.

4- ثم إن الحاجة قائمة لمثل هذه المعاملة الإعلانية، سواء أكانت في جوانبها التعريفية أو الإشهارية أو الترويجية، وذلك لأن عقود المعاوضات وغيرها لا يمكن إتمامها إلا من خلال الأعمال التعريفية والترويجية التي تتضمنها كل معاملة تجارية.

5- ثم إن منع المسلمين من القيام بما هو ضروري لدوران العجلة الاقتصادية والتجارية يلحق بهم المشقة ويوقعهم في حرج شديد ودفع المشقة

---

(1) أخرجه البيهقي في كتاب البيوع، باب: كراهية اليمين في البيع، (ج2 ص: 467).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والحرج عن المكلفين هو من مقاصد الشريعة السمحة، كما دل على ذلك قوله تعالى ﴿مَا يُرِيدُ اللَّهُ لِيَجْعَلَ عَلَيْكُمْ مِنْ حَرَجٍ﴾ المائدة: ٦.

وكما دل عليه قول عائشة -رضي الله عنها-: ما خير رسول الله ﷺ بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً<sup>(١)</sup>، وقوله تعالى صريح في التيسير يقول عز وجل: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾ البقرة: ١٨٥.

ثم إن الإعلان من حيث حقيقته وماهيته ما هو إلا مقدمة لعقد من العقود التجارية المختلفة كالبيع، والإيجار، والشركة، والمساقاة، والمزارعة، ونحو ذلك، ولهذا فإنه يستمد مشروعيته أيضاً من مشروعية العقود التجارية المشار إليها، لأن العقد إذا شرع وكان لا يتم إلا من خلال مقدمات فإن هذه المقدمات تكون مشروعة كذلك، وبعبارة أخرى فإن الإعلان هو وسيلة للعقود التجارية المشروعة فيكون مشروعاً لذلك هذا كله إذا كانت العملية الإعلانية الإشهارية الترويجية منضبطة بضوابط الشرع المطهر.

٦- وقد ذكر فقهاؤنا مشروعية الإعلان من خلال حديثهم عن الدلال

---

(١) أخرجه البخاري في كتاب الحدود، باب: إقامة الحدود والانتقام لحرمات الله، (ج ٦ ص ٢٤٩١)، ومسلم في كتاب الفضائل، باب: مبادئه للآثام واختياره من المباح أسهله، (ج ٥ ص ٨٣).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والمنادي وذكرهم الأحكام الفقهية المتعلقة به، كحكم أجرته<sup>(1)</sup>، وشهادته<sup>(2)</sup>، وثبوت خيار الغبن في مبيع، فالإعلان التجاري فيه شبه بعمل الدلال<sup>(3)</sup>، من حيث إن كلاهما عملية اتصالية إشهارية تهدف إلى التعريف بالسلعة

(1) جاء في حاشية ابن عابدين: "قوله يعتبر العرف فتجب الدلالة على البائع والمشتري أو عليهما بحسب العرف"، ابن عابدين، (ج٤ ص٥٦٠).

(2) قال ابن عابدين معقّباً على قول بعض فقهاء الحنفية بعدم قبول شهادة الدلال: "أقول قد ظهر من هنا أن شهادة الدلال والصكاك ونحوهما لا ترد الصناعة بل لمباشرة مالا يحل شرعاً، وانما تنصيب العلماء على من ذكر لاشتهار ذلك منه، ابن عابدين، (ج٧ ص١٢٠)، ابن نجيم، (ج٧ ص ٨٩-٩٦).

(3) والدلال هو من يعرف بمكان السلعة وصاحبها وينادي في الأسواق عليها، وقد مر في التمهيد أنه لا فرق بين الدلال والسمسار، فهما مترادفان في اللغة، وقد فرق بينهما في عرف بعض الأزمنة، فقيل: السمسار هو الدال على مكان السلعة وصاحبها، والدلال هو المصاحب للسلعة غالباً. شهد عمل السماسرة والدالين ولم ينههم عنه، وانما أقرهم عليه، وطلب كما مر في التمهيد أن النبي ﷺ منهم أن يخلطوه بالصدقة ليكون ذلك كفارة لهم عما بدر منهم من مبالغة في وصف السلعة واللغو في قوله تعالى: ﴿وَأَقِمِ الصَّلَاةَ طَرَفِي النَّهَارِ وَدُلَّامِنَ اللَّيْلِ إِنَّكَ لَحَسْبَتَ يُذْهِبَنَّ السَّيِّئَاتِ ذَلِكَ ذِكْرُ لِلذَّكْرَيْنِ﴾ هود: ١١٤، والمجازرة في الحلف، انطلاقاً من قوله تعالى، ولذلك أجاز العلماء عمل السماسرة والدالين، وجرى على ذلك عمل المسلمين من غير أن ينقل أحد إنكار ذلك، وهذا يدل على أنها -أي السمسرة والدلالة- من الأعمال المشروعة المتوارثة بلا نكير.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومحاولة إقناع المستهلك المرتقب بشرائها.

تولى الدلال بيعه<sup>(1)</sup>، وحكم أجرته عند فسخ البيع<sup>(2)</sup>، ليس هذا فحسب؛ بل إن الفقهاء قد تكلموا في شركة الدلالة وأحكامها من خلال حديثهم عن شركة الدالين<sup>(3)</sup>، الأمر الذي يعتبر أصلاً إسلامياً لشركات الإعلان المساهمة المحدودة منها وغير المحدودة، وما ذكرنا من التدليل على مشروعية الإعلان وإباحته إنما هو من حيث أصل المشروعية، والا فإن الإعلان تعزيره الأحكام التكليفية الخمسة، فالإعلان يكون مباحاً إذا كان تعريفاً بمباح أو ترويجاً له، ويكون مندوباً عندما يكون فيه ترويج لشيء مندوب، فلو فرضنا أن شركة

---

(1) جاء في حاشية ابن عابدين قوله: وغبن وهو ما يأتي في المراجعة في قوله. "ولا رد بغبن فاحش في ظاهر الرواية" ويفتي بالرد إن غره أي غرّ البائع المشتري أو بالعكس، أو غره الدلال والا فلا. (ج 4 - ص 566)، وانظر أيضاً ابن نجيم (ج 6 ص 125)، الدر المختار شرح تنوير الأبصار وجامع البحار: محمد بن علي بن محمد الجصني، المعروف بالحصكفي، (توفي: 1088هـ)، للشيخ محمد بن عبد الله بن أحمد الغزي الحنفي التمرتاشي، المتوفى سنة 1004هـ، تحقيق: عبد المنعم خليل إبراهيم، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، (ط:1)، سنة: 1423 هـ - 2002م، (ج 5 ص 656).

(2) جاء في فتاوى ابن الصلاح: أجرة الدلال على البائع لا على المشتري فإن ردها المشتري نُظِرَ، فإن تبرع بها لم يكن له الرجوع بعد التسليم، وكذا إن أداها عن البائع بغير إذنه لم يكن له الرجوع على أحد، وإن أداها عن البائع بإذنه فله الرجوع على البائع (ج 1 ص 270).

(3) ابن نجيم (ج 1 ص 358).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدعاية والإعلان الإسلامي صممت دعاية للترويج للسواك فإن هذا الإعلان يكون مندوباً، وذلك لأنه يروج لسنة استنّها رسول الله، كما ويكون مكروهاً إذا تضمن في تصميمه أشياء مكروهة أو كان فيه ترويج لشيء مكروه، فلو أن شركة للدعاية والإعلان الإسلامي صممت دعاية لنوع من المشروبات والعصائر بدا فيه رجل يشرب المشروب أو العصير في يده اليسرى، أو يتنفس في إناء الشرب كان هذا النوع من الإعلان مكروهاً؛ لأنه يعرض في تصميمه أشياء يكرهاها الشرع المطهر، وكذا الترويج للأطعمة والأشربة والألبسة المكروهة؛ فإن هذا النوع من الإعلان حكمه الكراهة، لأنه يروج لبضاعة مكروهة، وقد يكون الإعلان محرماً كذلك إذا ظهر في تصميمه ما هو محرم كظهور النساء السوافر في الإعلانات، أو القيام بحركات مثيرة للغرائز أو ما فيه تهكم في الدين وبعلماء الشريعة، كما ويكون الإعلان محرماً كذلك إذا كان فيه ترويج لبضاعة محرمة كإعلانات السجائر والخمور والميسر أو محلات البارات والملاهي الليلية وترويج الأفلام السينمائية أو نشر المواقع الإباحية أو الأفكار الهدامة وغيرها، وقد يكون الإعلان واجباً إذا كان فيه ترويج لما يجب على المسلمين اقتناؤه، أو يكون وسيلة متعينة لترويج أمر يكون به قوام الأمة الإسلامية كالترويج لموقع إسلامي تعليمي أو دعوي على شبكة الإنترنت مثلاً، بالجملة فإن حكم الإعلان يختلف من الإباحة إلى الندب إلى الوجوب أو إلى الكراهة والتحريم باختلاف الأحوال

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والظروف والخلفيات للعمليات الإعلانية بحد ذاتها.

### الحكم التكميلي للإعلان التجاري باعتبار حالته:

على الرغم من أن الإعلان التجاري من حيث أصل المشروعية مباح ولا حرج فيه، إلا أنه من حيث الحكم التكميلي تعثره الأحكام التكميلية الخمسة باعتبار حالته، ويختلف حكمه من الإباحة إلى الندب إلى الوجوب أو إلى الكراهة أو التحريم باختلاف الأحوال والظروف، وحسب مكونات الرسالة الإعلانية وخلفياتها<sup>(1)</sup>.

فالإعلان التجاري يكون مباحاً إذا كان ترويجاً لسلعة أو خدمة أو منشأة مباحة وملتزمًا بالضوابط الشرعية المتعلقة بالإعلانات التجارية، ومثاله الإعلان عن نوع معين من السيارات، الذي لا ينطوي على أي غش أو تغيير أو خداع للمستهلك، ولم يستخدم مصمموه في إعدادهم وتصميمهم وإخراجهم أي أمر محرم كجسد المرأة وغيره.

**الإعلان التجاري المندوب:** وقد يكون الإعلان التجاري مندوباً إليه، وذلك عندما يروج لسلعة يندب للمسلمين اقتنائوها أو استعمالها، ومثاله، الإعلان

---

(1) الصلاحين، عبد المجيد الإعلانات التجارية وأحكامها وضوابطها في الفقه الإسلامي، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد: (21)، السنة، الثالثة عشر، (ص39).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المصمم لترويج السواك، فهو إعلان مندوب إليه؛ لأنه يُروج لسلعة ندب إليها النبي ﷺ المسلمين إلى استعمالها عند كل صلاة بقوله: "لولا أن أشق على أمتي، أو على الناس لأمرتهم بالسواك مع كل صلاة"<sup>(1)</sup> وكذلك الإعلان الذي يروج للتمر ويحث الناس على تناوله، من خلال بيان خصائصها وفوائدها الغذائية لهم، فهو إعلان مندوب؛ الناس إلى تناولها، فعن عائشة رضي الله عنها - قالت: "قال لأنه يروج لسلعة ندب النبي ﷺ إلى تناولها، لحديث عائشة - رضي الله عنها -: قالت: قال رسول الله ﷺ: يا عائشة بيت لا تمر فيه جياع أهله، يا عائشة بيت لا تمر فيه جياع أهله، أو جاع أهله" قالها مرتين أو ثلاثاً<sup>(2)</sup>.

**الإعلان التجاري المكروه:** وقد يكون الحكم التكليفي للإعلان التجاري مكروهاً إذا كان فيه ترويج لسلعة مكروهة، أو إذا تضمن في تصميمه أمراً مكروهاً، ومثاله: الإعلان الذي يروج لسلعة مكروهة، والإعلان الذي يصمم

---

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، (ج2 ص 4) برقم: (887) (كتاب الجمعة، باب السواك يوم الجمعة) (بهذا اللفظ)، ومسلم في صحيحه، (ج1 ص 151)، برقم: (252) (كتاب الطهارة، باب السواك).

(2) أخرجه مسلم في صحيحه، (ج6 ص 123) برقم: (2046)، كتاب الأشربة، باب في ادخار التمر ونحوه من الأقوات للعيال، بنحو مختصراً، بهذا اللفظ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لترويج نوع مباح من الطعام ويبدو فيه رجل يأكل هذا الطعام باستخدام يده اليسرى، وهو أمر مكروه لمخالفته ما روي عن عمر بن أبي سلمة قال: "كنت غلاماً في حجر رسول الله وكانت يدي تطيش في الصحفة فقال لي رسول الله يا غلام سم الله، وكل بيمينك، وكل مما يليك" فما زالت تلك طعمتي بعد<sup>(1)</sup>، فيكون هذا الإعلان مكروهاً؛ لأنه يعرض في تصميمه أمراً يكرهه الشارع الكريم، وهو استخدام اليد اليسرى في أكل الطعام.

**الإعلان المحرم:** كما ويكون الحكم التكليفي للإعلان التجاري محرماً إذا كان فيه ترويج لسلعة أو خدمة أو منشأة محرمة، أو إذا استخدم في تصميمه أمر يحرمه الشارع الكريم كالصورة العارية أو الموسيقى، أو إذا انطوى على الغش أو الخداع أو التغرير بالمستهلك، ومثاله: الإعلان عن الخمر أو الدخان، والإعلان عن البنوك الربوية، والإعلان عن النوادي الليلية، والإعلان الذي ينطوي على الغش والخداع والتغرير، فيصف السلعة بما ليس فيها من خصائص ومنافع.

**الإعلان التجاري الواجب:** وقد يكون الإعلان التجاري واجباً، وذلك إذا كان فيه ترويج لسلعة يجب على المسلمين استعمالها أو منشأة شرعية يحتاج الناس

---

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، (ج7 ص 68) برقم: (5376)، كتاب الأطعمة، باب: التسمية على الطعام والأكل باليمين، ومسلم في صحيحه، كتاب الأشربة، باب: آداب الطعام والشراب وأحكامها، (ج6 ص109)، برقم: (2022).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إلى التعامل معها، كالإعلانات التي تروج للمؤسسات المالية الإسلامية بهدف تعريف الجمهور بها وجذبهم إليها في مواجهة الإعلانات التي تروج للمؤسسات المالية الربوية، والإعلانات التي تروج للألبسة النسائية الشرعية وتحت على ارتدائها في مواجهة الإعلانات التي تروج للألبسة السافرة؛ لأن ذلك يعد من قبيل نشر الفضيلة، وهو أمر واجب على كل مكلف من المسلمين، لقوله تعالى: ﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْعُرْفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ﴾ سورة آل عمران: آية ١٠٤، والإعلان عن جهاز يحافظ على البيئة، لأن المحافظة على البيئة أمر واجب، وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

**أركان الإعلان:** وبما أن الإعلان لا يقل أهمية عن المنتجات والسلع، فقد وضع له أركان حيث لا تتم العملية الإعلانية الإشهارية إلا من خلالها، وفيما يلي نبذة مختصرة عن هذه الأركان، وبيان التقييم الشرعي لها.

**الركن الأول:** المنتج المُعلن، وهو صاحب السلعة، أو المنفعة، أو الخدمة، والذي لا يريد الإعلان عن سلعته، أو منفعته، أو خدمته لقاء أجر يدفعه إلى وكالة الإعلان، أو وسائل الإعلان وللتين كان يقوم ببعض أعمالهما ما عُرف في الفقه الإسلامي بالدلال " السمسار أو الوسيط "، وقد نص كثير من الفقهاء

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

على أن أجرة الدلال على البائع حقيقة<sup>(1)</sup>، ومعلوم أن المنتج هو البائع الأول للسلعة أو الخدمة، وهو الذي يعرف بالمعلن في العملية الإعلانية، والمعلن قد يكون فرداً أو جماعة أو منشأة وشخصيته قد تكون حقيقية وقد تكون اعتبارية، ويشترط في المعلن فضلاً عن الشروط العامة الواجب توفرها في كل عاقد ما يلي<sup>(2)</sup>:

- 1- أن يكون هدف المعلن مشروعاً.
- 2- أن تكون علاقة المعلن مع باقي العناصر الأخرى علاقة مشروعة ومضبوطة بضوابط العقود الشرعية المعتمدة.
- 3- أن يكون المعلن مسؤولاً وضامناً لما يترتب على الإعلان من آثار وعقود.
- 4- أن يكون الإنفاق المخصص للإعلان مضبوطات بحد الاعتدال دون إسراف أو تبذير.

ويجدر التنبيه هنا على أن بعض الشروط يتعلق بالعملية الإعلانية، إلا أن ذكرها باعتبارها المسؤول عن مشروعية الهدف من الإعلان، وضبط الإنفاق عليه

---

(1) حاشية ابن عابدين: الرد المحتار على شرح الدرر المختار شرح تنوير الأبصار: دار الفكر، بيروت، (ج 4 ص 560).

(2) الطحان، (ص 10-11). حسين، (ص 125).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لأنه هو الذي يحدد ذلك كله.

**الركن الثاني: وكالة الإعلان:** وهي منشأة أعمال أو شركة أو مؤسسة متخصصة في تخطيط وإدارة وتنظيم ورقابة، وتنسيق النشاطات والفعاليات الإعلانية للمعلنين "أي الشركات الراغبة في تدشين الحملات الإعلانية"<sup>(1)</sup>، وتقوم وكالة الإعلان بجملة وظائف أهمها:

1- شراء المساحات الإعلانية في الصحف والمجلات، والأوقات في التلفاز الرسمي أو القنوات الفضائية الأخرى، والمجلات والصحف والمذيع، ومختلف السوشل ميديا.

2- إعداد النشرات والبروشورات أو الكتالوجات.

3- مساعدة المعلن في تحديد ميزانيته الإعلانية في مؤسسته.

4- إعداد كل ما يتعلق بالإعلان من تحرير، وتصميم، وإخراج ونحوه.

5- إعداد الدراسات السيكولوجية للمستهلك النهائي المستهدف، وتحديد

النقاط الإعلانية التي سيتم التركيز عليها<sup>(2)</sup>.

**الركن الثالث: وسيلة الإعلان:** ولا تقتصر مهمة وكالة الإعلان على إعداد

---

(1) الترويج والإعلان التجاري: بشير عباس العلاق: علي محمد رابعة، دار البيلزوري العلمية، 2009م، (ص223).

(2) العلاق ورابعة، (ص 227-230). الطحان، (ص11)، بازرة، (ص:31).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإعلانات وكل ما يتعلق بها، وإنما يمتد دورها إلى القيام بمساعدة المعلن في رسم سياسته التسويقية الأخرى<sup>(1)</sup>، ويفضل كثير من المعلنين التعامل مع وكالات الإعلان على الاتصال المباشر مع وسائل الإعلان، وذلك للخدمات المميزة التي تقدمها الوكالة، ولما تتميز به من خصائص أهمها:

1-تمتعها بخبرات غنية من خلال تعاملها مع عدد كبير من المعلنين ووسائل الإعلان.

2-تمتعها بالحيادية، وبعدها عن التأثير بوجهات نظر وسائل الإعلان مما يكسبها المصداقية.

3-إنها تضم في عضويتها عدداً من المتخصصين والخبراء في مجال النشاط الإعلاني<sup>(2)</sup>، ولا يشترط في وكالة الإعلان ما وجب اشتراطه في المعلن من حيث أهلية البيع المستوجبة للملك ونفاذ التصرف والرضا، فقد نص الفقهاء على عدم اشتراط أهلية البيع في الدلال، فقد جاء في إعانة الطالبين قوله: ولو قال متوسط وهو الدلال أو المصلح قال في النهاية والظاهر أنه لا يشترط فيه أهلية البيع، لأن البيع لا يتعلق به"<sup>(3)</sup>.

(1) الطحان، (ص 11)، حسين، (ص 129).

(2) العلاق ورابعة، (ص 223-ص: 238).

(3) الدمياطي (ج 2 ص: 184).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### وسائل الإعلان وأحكامها

وهي قناة أو أداة تنتقل عن طريقها الرسالة الإعلانية من مرسلها وهو المعلن إلى مستقبلها وهو المستهلك<sup>(1)</sup> ويقوم المعلن أو وكالة الإعلان بالاتصال بوسيلة النشر ويعهد إليها بتنفيذ الإعلان، أو بإعداده وتنفيذه إذا كان اتصال المعلن بالوسيلة مباشرة.

ووسائل الإعلان كثيرة ومتنوعة وثمة معايير متنوعة تحكم اختيار الوسيلة الإعلانية قسمها خبراء الإعلان إلى معايير كمية وأخرى نوعية ومنها:

1- طبيعة الجمهور المستهدف.

2- مساحة التغطية.

3- حجم التوزيع بالنسبة للصحف والمجلات.

4- كلفة الوسيلة الإعلانية.

وتقوم الوسائل الإعلانية ببيع مساحات النشر، أو أوقاته، وتختلف الأسعار المحددة لذلك باختلاف وسيلة النشر، فعلى حين تعتمد الصحف والمجلات وحدة: "سم" سننيمتر.

---

(1) العلق ورابعة (ص:267).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مضافة إلى العمود أو الصفحة، يعتمد التلفاز والإذاعة وحدة "الثانية" مضافة إلى الفترة وتختلف أسعار التلفاز مثلاً من فترة لأخرى، وما إذا كان المطلوب عرض الإعلان بين البرامج، أو ضمنها أو ضمن نشرات الأخبار وهكذا، وقد قسم الدكتور العيسوي هذه الوسائل إلى ثلاثة أقسام هي <sup>(1)</sup>:

1- الوسائل الطباعية: وتشمل الصحف، والمجلات، والنشرات، والمطبوعات، والمطويات والكتيبات، وجميع أنواع اللافتات الثابتة والمتحركة والمضيئة على واجهات المحلات والطرقات وفي كافة وسائل النقل، وكذلك الرسائل والبطاقات البريدية وكل أشكال الإعلان المكتوب.

2- الوسائل المسموعة: وتشمل الإذاعة المحلية، والوطنية، والإقليمية، والعالمية، وكافة أشكال البث الإذاعي الثابت والمتنقل.

4- الوسائل المرئية: وتشمل شاشات العرض العامة، والسينما، وأشرطة الفيديو، وأجهزة التلفاز، وشبكة الاتصال المعلوماتي "الإنترنت"، ولا بد للمعلن من دراسة كافة الوسائل الإعلانية دراسة متأنية لاختيار الوسيلة بما يحقق الأهداف المتوخاة من العملية الإعلانية.

د- الرسالة الإعلانية: تعد الرسالة الإعلانية أهم أركان العملية الإعلانية

---

(1) العيسوي، (ص119-120). العلاق ورابعة، (ص284-314). السلمي، (ص89-195). معلا، (ص237-343).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

برمتها، وذلك لأن دور المعلن ووكالة الإعلان ووسيلته تنتهي جميعاً في الرسالة الإعلانية.

وتهدف الرسالة الإعلانية إلى جذب انتباه الجمهور المستهدف وهم المستهلكون الحاليون والمحتملون للسلعة أو الخدمة التي يراد الترويج لها، وهناك مراحل متعددة تختزلها الرسالة الإعلانية ابتداء من مرحلة الإدراك والمعرفة بالسلعة أو الخدمة وانتهاء بدفع وتحفيز المستهلك لشراء هذه السلعة<sup>(1)</sup>، وتتنوع الرسائل الإعلانية إلى عدة أنواع وذلك باعتبار كيفية إخراجها، والهدف المتوخى منها، وتأثيرها على جمهور المستهلكين الحاليين والمحتملين، وهي:

١ - الرسالة التفسيرية: وتعتمد على إبراز سمات السلعة أو الخدمة بأسلوب تعريفى توضيحي خال من التضخيم والمبالغة، وهذا النوع من الرسائل يناسب السلع الجديدة غير المعروفة للجمهور المستهدف

٢ - الرسالة الوصفية: وتعتمد أسلوب وصف السلعة من حيث سماتها واستخداماتها، بشكل يسهل على المستهلك فهمها وتقدير قيمتها.

٣ - الرسالة الحوارية: وتعتمد أسلوب الحوار من خلال شخصية أو أكثر وبأسلوب تمثيلي، حيث يقوم أحد الأشخاص بطرح مشكلة تتعلق بالسلعة

(1) همام، (ص510-513). العلاق ورابعة، (ص338-339).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واستخداماتها، وغالباً ما يكون على هيئة أسئلة واستفسارات، ثم يأتي آخر فيحاول الإجابة عن أسئلة الأول مبيناً مزايا السلعة واستخداماتها.

٤- الرسالة الاستشهادية: وتعتمد على استخدام شخصيات اجتماعية بارزة في مجالات فنية، أو علمية أو رياضية، تقوم بعرض السلعة والإشادة بمزاياها وحض الجمهور على اقتنائها إما مباشرة كالدعوة الصريحة لذلك أو ضمناً من خلال ذكر مزاياها، أو لمجرد أن هذه الشخصية الجماهيرية تقتنيها إن كانت سلعة أو تستخدمها إن كانت منفعة أو خدمة.

٥- الرسالة القصصية: وتعتمد على عرض مشكلة بأسلوب قصصي ثم يأتي الحل لهذه المشكلة في القصة ذاتها من خلال استخدامات السلعة أو الخدمة المراد الترويج لها.

٦- الرسالة الخفيفة: وتعتمد على مخاطبة المستهلكين من خلال ما تعرضه من الدعاية والفكاهة بدل الاعتماد على النصوص الجادة الجامدة<sup>(1)</sup>، ولكي تكون الرسالة الإعلامية مؤثرة وأكثر اقتراباً من تحقيق الأهداف المتوخاة من العملية الإعلانية، فإنها يجب أن تكون متوافقة مع المعايير الديموغرافية والاجتماعية والدينية والثقافية والنفسية للجمهور المستهدف.

مكونات الرسالة الإعلانية وأحكامها:

(1) العلاق ورابعة، (ص 386-388).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تتشكل الرسالة الإعلانية من خلال التوظيف الأمثل لجملته من العناصر التي تعمل بطريقة متوافقة ومتناغمة كي تحدث التأثير المطلوب في جمهور المستهلكين الحاليين والمحتملين للسلعة أو الخدمة موضوع الإعلان.

إن تحقيق الأهداف المتوخاة من العملية الإعلانية برمتها يتوقف إلى حد كبير على براعة مصمم الإعلان في توظيف هذه العناصر معاً بطريقة متسقة ومتناغمة، وستحاول الدراسة في هذا الفصل إبراز مكونات الرسالة الإعلانية وعناصرها، وبيان الأحكام الشرعية والضوابط التي ينبغي مراعاتها في كل عنصر من هذه العناصر من خلال ما يلي:

**العنوان. النص. الصور والرسوم. الشعارات. العلامات التجارية. الخلفية الموسيقية.** أولاً: **العنوان:** يعد العنوان ذا أهمية بالغة في الرسالة الإعلانية، حتى أن بعض خبراء الإعلان قد ذهب إلى أن نجاح أو فشل الإعلان يتوقفان على كفاءة العنوان وفاعليته<sup>(1)</sup>،

ويذكر الباحثون جملة وظائف للعنوان في الرسالة الإعلانية لعل أهمها جذب انتباه الجمهور المستهدف للرسالة الإعلانية، وتركيز انتباهه على أهم النقاط البيعية في الرسالة الإعلانية<sup>(2)</sup>، ويمكن صياغة العنوان بأساليب متعددة ومتباينة

(1) العلاق وربابعة، (ص 341).

(2) نفس المصدر السابق.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفق الأهداف المتوخى تحقيقها من العملية الإعلانية، ومن هذه الصيغ:

١ - **العنوان التفسيري أو التعريفي:** ويتم في هذا النوع من العناوين تعريف المستهلك بالسلعة أو الخدمة وبيان مزاياها، وقد يكون ذلك من خلال عناوين فرعية تعتبر جسراً بين العنوان الرئيس وهيكل الرسالة الإعلانية، وغالباً ما يستخدم هذا النوع من العناوين في السلع الجديدة أو غير المعروفة، أو تلك المعروفة والتي ظهرت لها استخدامات جديدة، وغايته بيان مزايا السلع وتعريف الجمهور المستهدف بكيفية استخدامها<sup>(1)</sup>.

**أمثلة النوع الأول:** أن تعلن شركة لإنتاج المنظفات عن أحد مساحيق التنظيف على الشكل التالي: مسحوق "س" يزيل البقع العنيدة من أول غسلة.

**أمثلة النوع الثاني:** أن تعلن إحدى المدارس الخاصة عن نفسها على الشكل التالي:

" مدرسة "ص" كفاءات تدريسية عالية مختبرات ذات تقنية عالية أجهزة حاسوب موصولة بالإنترنت وملاعب رياضية فسيحة؛ ولأن هذا النوع من الإعلان يتضمن معلومات فلا بد أن يتوفر فيه جانب الصدق الذي يعد من أهم سمات الإعلان الإسلامي، وأن يكون بعيداً عن الخداع والمبالغة، وألا يكون فيه تغريب بالمستهلك النهائي للسلعة أو الخدمة كما سيأتي تفصيل ذلك.

(1) العقيلي، (ص200).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- العنوان الأمر: وتتم صياغة هذا النوع من العناوين بأسلوب الأمر، كأن يقال: افتح حسابك في بنك كذا " أو " اشتر ثلاجة ماركة كذا " أو " وفرّ مع البنك الفلاني <sup>(1)</sup>.

ويرى بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي أن الإعلان الإسلامي يجب أن يخلو من هذا النوع من العناوين، لأن مهمة الإعلان الإسلامي كما يراها هؤلاء الباحثون تقتصر على تعريف المستهلك بالسلعة أو الخدمة، ولأن أسلوب الأمر فيه تأثير على حرية المستهلكين وخياراتهم، فيجب أن يكون الإعلان الإسلامي خالياً من هذا النوع من العناوين <sup>(2)</sup>، ولا يخفى ضعف هذا الرأي وتكلفه، وذلك لأنه مبني على مقدمتين غير صحيحتين:

أما القول بأن مهمة الإعلان في الإسلام تقتصر على مجرد التعريف فغير متجه، ذلك أن من وظائف الإعلان الإسلامي وأغراضه محاولة ترويج السلعة وتحبيب المشتري بشرائها، شرط أن يكون هذا الترويج وذلك التحبيب غير منطو على كذب أو خداع، وما زال المسلمون من عهد رسول الله ﷺ إلى أيامنا هذه ينادون في أسواقهم على السلع التي يعرضونها بأسلوب الأمر من غير نكير من أحد، ثم إن القول بأن الإعلان في الإسلام يقتصر على مجرد التعريف بالسلعة

(1) السلمي (ص144). العلاق (ص 365).

(2) الطحان (ص 21)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يجعل الإعلان الإسلامي متخلفاً عن الاستجابة لما تمليه الحاجات الإنسانية المتجددة، ولما تفرضه ضرورة النمو الاقتصادي، ولا شك أن للإعلان أثراً بالغاً وبعيداً في دفع عجلة النمو الاقتصادي.

ب- أما القول بأن في أسلوب الأمر انتقاصاً من حرية المستهلك فغير متجه أيضاً، وذلك لأن الإعلان عن سلعة بأسلوب الأمر لا يلزم المستهلك بالشراء، فهو دعوة للشراء وليس فرضاً أو إيجاباً له، ومن هنا نخلص إلى أن هذا الأسلوب في الإعلان هو أسلوب شرعي صحيح إذا لم يتضمن سياقه مبالغة أو خداعاً أو تدليساً أو تغريراً.

٣- العنوان الاستفهامي: يلجأ كثير من المعلنين إلى صياغة عناوين رسائلهم الإعلانية بأسلوب استفهامي على هيئة سؤال، بغرض إثارة اهتمام وحب الاستطلاع الغريزي لدى المستهلك، كأن يقال: كيف تصبح مليونيراً؟ وهل تحبين أن تكوني جميلة وجذابة؟ ونحو ذلك، ثم تكون الإجابة من خلال النص الإعلاني أو العناوين الفرعية في الإعلان، ويعد هذا النوع من الإعلانات الأكثر انتشاراً<sup>(1)</sup>. لكن يعاب عليه كثرة المبالغة فيه مما يسبب خيبة أمل المستهلك عند قراءة النص الإعلاني أو استعمال السلعة المعلن عنها، وعليه فلا بد أن تكون المعلومات الواردة بعد هذا السؤال الحقيقية ومحددة وبعيدة عن التضخيم

(1) السلمي، (ص143-144). العلق، (ص365)، الطحان، (ص 20).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والمبالغة<sup>(1)</sup>، أو هبة للمستهلك عند شرائه السلعة أو طلبه الخدمة المعلن عنها<sup>(2)</sup>، ويستغل هذا النوع من العناوين الحب الغريزي للهبة والهدية لدى جمهور المستهلكين<sup>(3)</sup>، وللدراسة الشرعية لهذا النوع من العناوين لا بد من التفصيل، وذلك بالتفريق بين نوعين من الوعود:

**النوع الأول:** الهبات والهدايا غير المشروطة بأي شرط آخر سوى شرط الشراء، وذلك كأن تعلن إحدى شركات صناعة البسكويت أو الشوكولاتة عن هدية أو هبة عند شراء عدد معين ومحدد من علب البسكويت، كالإعلان التالي: "اشتر سبع علب من بسكويت كذا واحصل على الثامنة مجاناً أو احصل على طقم من الفناجين عند شرائك من منتج كذا"، فهذا النوع من الهبات أو الهدايا ليس مشروطاً بشرط غير شرط الشراء، وقد تكون الهدية أو الهبة فيه من جنس السلعة المعلن عنها أو من غير جنسها.

**النوع الثاني:** الهبات أو الهدايا المشروطة بشرط آخر غير شرط الشراء، وفي هذا المجال تتفتق قرائح المعلنين عن وسائل متنوعة لجذب الزبائن أو المشترين، ومن خلال شروط إضافية غير شرط الشراء ومن ذلك:

---

(1) الطحان، (ص 20).

(2) السلمي، (ص 142).

(3) الطحان، (ص 17-18).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أ- أن تعلن إحدى شركات المشروبات الغازية عن هدية إذا استطاع المستهلك أن يجمع عدداً من أغطية الزجاجات أو ألسنة العلب المحتوية على مشروب معين، أو أن تعدّه بسيارة أو دراجة إذا استطاع تكوين هيكل لها من خلال صور موجودة على الأغطية أو الألسنة، وغالباً ما تعتمد الشركات بوضع صور لأجزاء من الهيكل على غطاء كل زجاجة أو لسان كل علبة، وتضع عدداً قليلاً جداً من صور قطع معينة كالمقود، وتشتترط للحصول على الهدية جمع كافة القطع المطلوبة.

ب- أن تعلن إحدى الشركات عن هدية معينة لمن يكون الاسم التجاري للمنتج المعلن عنه من خلال جمع أحرف مطبوعة على عبوات ذلك المنتج.

ج- أن تعلن إحدى الشركات بهدية لمن ينجح في تكوين العبارة الإعلانية المطلوبة للمنتج المعلن عنه من خلال التأليف بين كلمات مطبوعة على عبوات ذلك المنتج. وغير ذلك من الأشكال الإعلانية المتعددة والمتنوعة والمصاغة على هيئة عناوين رئيسة أو فرعية.

د- وقد تكون الهدية الموعودة منفعة أو خدمة، كأن تعلن إحدى المحلات تغيير زيوت التشحيم عن غسيل مجاني لكل مركبة يتم تغيير زيتها في محله. وغير ذلك من الصور، وستتم دراسة هذه الأنماط الإعلانية وغيرها من خلال فصل الهدية الإعلانية وأحكامها.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومن خلال ما تقدم من أحكام شرعية للعنوان يمكن استنتاج أهم الخصائص للعنوان في الإعلان الإسلامي ومنها:

١. أن يخلو العنوان عن كل ما يثير رغبات استهلاكية محرمة، أو يكرس أنماطاً عقدية أو سلوكية مخالفة للشرع.

٢. أن يتوافق مدلول العنوان مع مضمون النص الإعلان، بحيث يمكن التحقق من ذلك من خلال معايير محددة.

٣. أن يخلو عن المبالغة والتضخيم أو الخداع والتضليل.

### استخدام الأصوات البشرية في الإعلان التجاري وأحكامها

تتولى الأصوات البشرية في الإعلانات التجارية المسموعة والمرئية إلقاء النص الإعلان ونقله إلى الجمهور المستهدف، بهدف إقناعه للإقبال على السلعة أو الخدمة أو المنشأة

المعلن عنها، وهذه الأصوات الناقلة للنص الإعلان قد تعود لرجال ونساء وأطفال، أو لبعضهم، والغرض من هذا المطلب هو بيان حكم استخدام هذه الأصوات في نقل النص الإعلان إلى الجمهور المستهدف، وذلك من خلال ثلاثة أصوات تُستخدم في الترويج عبر النص الإعلان وهي كما يلي:

أولاً: أصوات الرجال: صوت الرجل ليس فيه حرج، فيجوز له استخدامه في إلقاء النص الإعلان ونقله إلى عن الجمهور المستهدف، وقد سمع النبي ﷺ،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أصوات المنادين على السلع في الأسواق ولم ينههم ذلك، والمناداة على السلع في الأسواق هي صورة من صور الإعلان التجاري على الرغم من بدائيتها. ولا بد عند استخدام أصوات الرجال في الإعلانات التجارية من مراعاة أن تكون خالية

من الميوعة والألفاظ المبتذلة لقول النبي ﷺ، ومن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيراً أو ليصمت<sup>(1)</sup>.

ثانياً: أصوات النساء: ذهب العلماء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى أن صوت المرأة الأجنبية في حد ذاته ليس بعورة، فيجوز الاستماع إليه عند أمن الفتنة، وذلك بأن يكون خالياً من الخضوع والتمطيط والتلين ونحو ذلك مما يؤدي إلى استمالة الرجل إليها وتحريك شهوته تجاهها<sup>(2)</sup>. وإلى هذا ذهب للجنة

---

(1) صحيح البخاري - كتاب الألب - باب من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يؤذ جاره، (ج8ص11)، رقم: (6018). صحيح مسلم - كتاب الإيمان - باب الحث على إكرام الجار

والضيف ولزوم الصمت إلا من الخير وكون ذلك كله من الإيمان، (ج1ص49)، رقم: (47).

(2) البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس، شرح منتهى الأروادات المسمى دقائق، أولى النهى،

الطبعة الثانية، عالم الكتب، بيروت، سنة، ١٤١٦ هـ: ١٩٩٦ م، (ص٦٦٧). والخطاب،

مواهب الجليل، (ج١ ص٤٣٥). والخرشي، محمد بن عبد الله بن علي، (ت ١٠١١ هـ:

١٦٩٠ م)، حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، ضبطه وخرّج آياته وأحاديثه الشيخ

زكريا عميرات، الطبعة الثامنة، ط، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة، ١٤١٧ هـ: ١٩٩٧ م،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة العربية السعودية<sup>(1)</sup>.

ومن عبارات العلماء في هذه المسألة: ما قاله الحنفية: "وصوتها ليس بعورة على القول

الراجح"<sup>(2)</sup>، وما قاله المالكية: "المعتمد أن صوتها ليس بعورة في المعاملات وغيرها ما لم يعرض موجب التحريم"<sup>(3)</sup>، وما قاله الشافعية: "وصوت المرأة ليس بعورة"<sup>(4)</sup>، وما قاله الحنابلة: "صوت الأجنبية ليس بعورة"<sup>(5)</sup>.

(ج ١ ص ٤٤٣). والدسوقي، محمد عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، رقم الطبعة: بلا، دار الفكر، مكان الطبع: بلا، سنة الطبع: بلا، (ج ١ ص ١٩٥). والشربيني، مغني المحتاج، (ج ٤ ص ٢١٠). وابن عابدين، رد المحتار، (ج ٢ ص ٧٩)، والغزالي، أبو حامد محمد بن محمد، إحياء علوم الدين، تحقيق أبي حفص سيد بن إبراهيم بن صادق، الطبعة الخامسة، سنة ١٤١٢ هـ: ١٩٩٢ م، دار الحديث، القاهرة، (ج ٢ ص ٤٣٨).

(1) أبو الفداء، أحمد بن بدر الدين وأبو يوسف طه بن محمد بن عبد الكريم، ١٤٢٥ هـ، ٢٠٠٥ م، فتاوى كبار العلماء في المسائل العصرية المهمة، (ط: 1)، المكتبة الإسلامية، القاهرة، (ص ١٠٥٢).

(2) ابن عابدين، رد المحتار، (ج ٢ ص ٧٩).

(3) الخرشي، حاشية الخرشي، (ج ١ ص ٤٤٣).

(4) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج ٢ ص ٤٣٨).

(5) البهوتي، شرح منتهى الأراءات، (ج ٢ ص ٦٦٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واستدل العلماء على إباحة سماع صوت المرأة الأجنبية الخالي من الخضوع ونحو ذلك مما يؤدي إلى استمالة الرجل إليها وتحريك شهوته تجاهها بعدة أدلة، منها:

- ١ - رواية الصحابة والتابعين الأحاديث عن أمهات المؤمنين وغيرهن.
  - 2- إن النساء في زمن الصحابة الكرام، كُنَّ يكلمن الرجال في الاستفتاء والسؤال والمشاورة والسلام وغير ذلك<sup>(1)</sup>.
- وبناء على ما تقدم فإن استخدام صوت المرأة في نقل النص الإعلاني إلى الجمهور

المستهدف جائز في الأصل إذا أمنت منه الفتنة، وعلى الرغم من ذلك فإن الأولى هو ترك استخدام صوت المرأة في نقل النص الإعلاني إلى الجمهور المستهدف، وذلك لما نراه من مبالغة في استخدام المرأة في الإعلان عن السلع سواء ما كان منها ما يخص المرأة أم ما لا يخصها، لدرجة يصح القول معها: إن المرأة في الإعلانات التجارية أصبحت مجرد وسيلة للإغراء، وذلك لما في صوتها عند نقل النصوص الإعلانية إلى جمهور المستهلكين من خضوع وتمطيط وتكسر وتليين، ولما في مظهرها من سفور وتبرج يثير الغريزة، ومع

---

(1) الخطاب، مواهب الجليل، (ج ١ ص ٤٣٥)، والدسوقي، حاشية الدسوقي، (ج ١ ص ١٩٥).  
والغزالي، إحياء علوم الدين، (ج ٢ ص 438).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ذلك فإذا كان لا بد من استخدام صوت المرأة في الإعلانات التجارية فليكن بصورة يخلو منها الخضوع والتمطيط والتكسر والتلين ونحو ذلك مما يثير الغريزة ويؤجج الشهوة.

### ثالثاً: أصوات الأطفال:

صوت الطفل الذي لم يبلغ ليس بعورة، ذكراً كان أو أنثى، ولذلك يجوز استخدامه في نقل النص الإعلان إلى الجمهور المستهدف في الأصل، ومع ذلك فإن الأولى هو ترك استخدام الأطفال في الإعلانات التجارية، وذلك لما يلي:

١ - عدم وجود أية ضوابط قانونية واضحة تحمي الطفل من سوء الاستخدام في الإعلانات التجارية، أو سوء التعامل معه كمرّج للسلع الخاصة بالصغار والكبار، بحيث لا يصبح الطفل نفسه سلعة من السلع توضع تحت رحمة المنتجين ووكالات الإعلان.

٢ - إن المتتبع للإعلانات التجارية التي تستخدم الأطفال يلاحظ بأنها تركز الاستهلاك، وذلك من خلال تنشئة الطفل الذي يتولى نقل النص الإعلان على السلوك الاستهلاكي الذي يصعب عليه التخلي عنه في مستقبل حياته.

وإذا كان لا بد من استخدام الأطفال في الإعلانات التجارية فليكن ذلك مقيداً

بما يلي:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أ- أن يقتصر استخدام الأطفال على الإعلانات الخاصة بالسلع والخدمات التي تخصصهم.

ب- ألا يظهر الأطفال في الإعلان التجاري وهم يؤدون أفعالاً ذات ضرر عليهم كاستخدام المبيدات الحشرية والأسلحة النارية والأدوات الحادة كالسكاكين ونحوها، وذلك حتى لا يلحق بهم ضرر، أو يقلدهم غيرهم من الأطفال في هذه الأفعال الضارة.

### النص الإعلاني:

النص هو: الوسيلة التي تنتقل بواسطتها الأفكار الإعلانية من خلال الإعلان إلى القراء<sup>(1)</sup> وهذا النص الإعلاني قد يقرأ في صحيفة أو مجلة، وقد يسمع في إذاعة، أو يقرأ ويسمع معاً من خلال التلفاز.

ويمكن صياغة النص الإعلاني بطرق مختلفة ومتباينة لا تدخل تحت حصر، لكن ينبغي على معد النص الإعلاني أن يراعي عند إعداد ذلك النص مجموعة من العناصر التي قد يكون لها دخل كبير في تحديد الشكل النهائي الذي قد يتخذه النص الإعلاني:

١- الهدف من الإعلان.

٢- نوع الوسيلة المستخدمة في نشر أو عرض الإعلان.

(1) حسين (ص 493).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٣- طبيعة السلعة المعلن عنها، مزاياها، استخداماتها، وخصائصها المختلفة.

٤- طبيعة الجمهور الموجه إليه الإعلان.

٥- الفكرة الإعلانية، أو الدعوة التي يريد المعلن تأكيدها، أو إبرازها.

٦- المساحة المخصصة للرسالة الإعلانية في هيكل الإعلان.

٧- العناصر الأخرى التي استخدمها مصمم الإعلان في تكوين الهيكل وطريقة تركيبها.

٨- العناوين والشعارات التي تم الاتفاق عليها<sup>(1)</sup>، وثمة جملة مقومات تنبغي مراعاتها في النص الإعلاني الناجح، منها:

١- وضوح النص الإعلاني وقصر جملة وبعده عن التعقيد اللفظي والمعنوي؛ كي يسهل سماعه ومشاهدته من قبل الجمهور المستهدف.

٢- أن يركز النص الإعلاني على النقاط البيعية للمنتج المعلن عنه، بذكر خصائصه ومميزاته، لأن اتخاذ قرار بشراء السلعة أو طلب الخدمة، يتوقف على خصائص السلعة وميزاتها.

٣- تجزئة النصوص الطويلة إلى جمل وعبارات قصيرة قد تكون على شكل

---

(1) السلمي (ص 146-147).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عناوين فرعية إثارة للاهتمام، وتجنباً للسأم والملل<sup>(1)</sup>، ولكي يكون النص الإعلانى مقبولاً من الناحية الشرعية، فلا بد أن يتوافر على جانب كبير من المصادقية، وأن يكون بعيداً عن المبالغة والتضليل والتضخيم. كما ينبغي أن يتجنب النص الإعلانى الألفاظ المبتذلة وغير الأخلاقية، وأن يبتعد عن الإسفاف في القول عملاً بقوله ﷺ: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيراً أو ليصمت<sup>(2)</sup>، وقد فطنت أمانة عمان الكبرى إلى هذا عندما منعت الإعلانات المشتملة على ألفاظ مبتذلة وغير أخلاقية، فقد جاء في المادة الرابعة من تعليمات دليل المؤسسات والشركات لوضع اللوحات الإعلانى والياغطات القماشية داخل حدود أمانة عمان الكبرى ما نصه:

مراعاة أن تكون معظم الكتابة الإعلانى باللغة العربية، ولا يسمح بأن يكون على اللوحة الإعلانى كتابة ذات أخطاء إملائية أو لغوية أو أية ألفاظ مبتذلة أو غير أخلاقية، ويرى بعض الباحثين أنه يجب على المعلن أن يفصح في نص رسالته الإعلانى عن عيوب السلعة ومسائرها، معتبراً ذلك من النصح الذي هو

(1) هاشم (ص 99).

(2) أخرجه البخاري في كتاب الأدب، باب: من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يؤذ جاره، (ج ٥ ص ٢٢٤٠)، ومسلم في كتاب الإيمان، باب: الحث على إكرام الجار والضيف ولزوم الصمت إلا عن الخير وكون كل ذلك من الإيمان (ج ٢ ص ٢٠٨).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واجب على كل مسلم<sup>(1)</sup>، ولا يظهر لي أن المعلن يجب عليه أن يعلن عن عيوب سلعته، وذلك لما يلي:

١- إن الإعلان عن السلعة بهدف ترويجها ليس بيعاً، ولذا فإنه قد يغتفر في الإعلان ما لا يغتفر في البيع.

٢- وعلى التسليم بأنه يجب في الإعلان ما يجب في البيع الحقيقي فإن أكثر الفقهاء لا يقولون بوجود أن يعلن البائع عن عيوب سلعته ويعددتها، وذلك لأن الفقهاء يشترطون العلم بالمبيع إذا كان سلعة والعلم بالمنفعة إذا كان العقد إجارة<sup>(2)</sup>، فبإمكان طالب السلعة إذا كان مشترياً أو المنفعة إذا كان مستأجراً أن يعلم بمزايا السلعة وعيوبها بكل وسائل العلم الممكنة والمتاحة أمامه، إما بحواسه وبخبراته الذاتية، أو بسؤال من يثق به من أهل الخبرة.

٣- إن الذي منعه الفقهاء في عقود المعاوضات إنما هو التغرير باستعمال الأساليب الخداعية والتمويهية التي تؤدي إلى إخفاء العيوب الظاهرة كتصرية الشاه<sup>(3)</sup> وغيرها من الأساليب الاحتيالية، لأن البائع في هذه الحالة قد منع

---

(1) الطحان، (ص27)

(2) ابن عابدين، (ج5:ص5)، ابن نُجيم، (ج6 ص38). الدردير، (ج3 ص119). الشربيني، (ص50). البيجوري، (ج2: ص244). البهوتي (ج3 ص218).

(3) وهي ترك بائع الناقة أو الشاة حلبها ليوهم المشتري كثرة اللبن، انظر: السرخسي (ج3 ص38)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشتري من الوصول إلى حقيقة السلعة بما يمتلكه من حواس وقدرات ذاتية.

٤ - ليس هذا فحسب، بل إن الفقهاء الذين أثبتوا خيار العيب للمشتري قد شرطوا خلو المبيع عن هذا العيب في الغالب، وعلى هذا الأساس فإنهم لم يثبتوا للمشتري خيار عيب في مبيع لا يخلو عن هذا العيب غالباً<sup>(١)</sup>.

ومن هنا فإن الفقهاء المثبتين لخيار العيب قد أقاموا عدم خلو السلعة عن العيب غالباً مقام العلم به. فإذا كان الأمر كذلك فكيف يتجه القول بوجود أن يفصح المعلنون عن العيوب في سلعهم وخدماتهم؟

٥ - إن كل سلعة لا بد وأن يكون فيها عيوب ومزايا، وهذا يعني أن على كل معلن أن يذكر قائمة بعيوب سلعته، وهذا بحد ذاته يلغي الحاجة إلى الإعلان من الأساس، وذلك لأن خوف المستهلكين وتوجسهم من ذكر العيوب ربما يغلب رغبتهم في الشراء بذكر المزايا، مما يدفعهم إلى الإحجام عن شراء السلعة في الغالب، ولذا فإن الإلزام بذكر العيوب يفرغ الإعلان من مضمونه ومحتواه مما يلغي الحاجة إليه.

---

الزرقاني (ج ٣ ص ٤٢٨)، الشربيني (ج ٢ ص ٦٣).

(١) ابن عابدين (ج ٤ ص ٥٧٢)، الكاساني (ج ٥ ص ٢٨٧)، الدردير (ج ٣ ص ١٠٨)، الحطاب

(ج ٤ ص ٤٢٩)، الشربيني (ج ٢ ص ٥٠)، البيجورين (ج ٢ ص ٢٤٤)، ابن قدامة (ج ٤

ص ١٤)، ابن مفلح، المبدع (ج ٤ ص ٨٠).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويكفي لاستبعاد هذا الرأي أن نتخيل أن شركة للسيارات أرادت أن تعلن عن نوع من السيارات التي ستبيعها فوضعت الإعلان التالي: سيارة كذا متينة وقوية وسريعة وأنيقة ولكنها غير اقتصادية للطاقة، وملوثة للبيئة، وقطع غياراتها غير متوفرة في الأسواق، وشروط السلامة فيها متدنية فهل نتصور أن أحداً من والموضوعية في مدحها والثناء عليها بما فيها، لما في الحديث قوله ﷺ: من حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما"<sup>(1)</sup>، مع البعد عن التضليل والخداع سواء بالقول أو الفعل أو الإيحاء.

### الصور والرسوم الإعلانية:

يلجأ المعلنون في كثير من الأحيان إلى التعبير عن أفكارهم الإعلانية من خلال مجموعة من الصور والرسوم الثابتة أو المتحركة لإيصال الرسالة الإعلانية التي يريدون.

وتضطلع الصور والرسوم بدور حاسم في الرسالة الإعلانية، إذ قد يتوقف

---

(1) أخرجه البخاري في البيوع، باب البيعان بالخيار ما لم يتفرقا (ج4 ص 328) رقم (2110)؛ وأخرجه مسلم في البيوع، باب ثبوت خيار المجلس للمتبايعين (ج3 ص 1163) رقم (1531) من حديث عبد الله بن عمر بنحوه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

نجاح الإعلان وفشله على جودة الصورة وفعاليتها<sup>(1)</sup>، وتقوم الصور والرسوم الإعلانية بوظائف متعددة، من أبرزها إثارة اهتمام المشاهد بها وجذب انتباهه لها، من خلال تصوير المنتج المعلن عنه قبل الاستخدام، وتصوير آثاره وفوائده بعد الاستخدام، من خلال التركيز على النقاط البيعية لهذا المنتج، ومن أبرز فوائد الصور والرسومات الإعلانية أنها تتطبع في ذاكرة المشاهد لمدة طويلة بخلاف العبارات والنصوص الإعلانية التي قد تنسى مع مضي الوقت.

إن إدماج الصورة الإعلانية بطريقة ذكية مع مكونات الرسالة الإعلانية الأخرى يجعل الرسالة الإعلانية أكثر إقناعاً للمشاهد، وأكثر قدرة على التأثير على قراره بشراء السلعة أو طلب الخدمة<sup>(2)</sup>.

أما عن مشروعية احتواء الإعلانات التجارية الإسلامية على الصور والرسوم الإعلانية، فإن الكلام في ذلك لابد فيه من التفصيل والتفريق، بين أنماط من الصور المختلفة.

وتنقسم الصور بحسب موضوعها إلى ما يلي:

١ - صور ذوات الأرواح: وهي الصور التي يظهر فيها كل كائن حي ذي روح كالإنسان والحيوان والطيور.

(1) هاشم (ص 103)، خير الدين (ص 184).

(2) العلاق. ورابعة (ص 366)، السلمي (ص 131 — ص 132).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٢- صور غير ذوات الأرواح: وهي الصور التي تظهر فيها الجمادات والنباتات.

وفيما يلي دراسة شرعية لكلا القسمين:

### تعريف التصوير:

1 - التصوير لغة: قال الراغب الصفهاني الصُّورَةُ ما ينتقش به الأعيان ويتميز بها غيرها، وذلك ضربان:

الأول: محسوس يدركه الخاصة والعامة، بل يدركه الإنسان وكثير من الحيوان، كصورة الإنسان والفرس والحصان بالمعاني.

الثاني: معقول يدركه الخاصة دون العامة، كالصورة التي اختص الأنسان بها من العقل، والروية، والمعاني التي خص بها شيء بشيء قال تعالى ﴿وَلَقَدْ خَلَقْنَاكُمْ ثُمَّ صَوَّرْنَاكُمْ ثُمَّ قُلْنَا لِلْمَلَكِ اسْجُدُوا لِلْآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ لَمْ يَكُنْ مِنَ السَّاجِدِينَ﴾ الأعراف: ١١.

فالتصوير: هو رسم الأشكال، وصنع الصور، والصور تشمل التي لها ظل، والتي لا ظل لها<sup>(1)</sup>.

التصوير في الاصطلاح: التصوير: نقش صورة الأشياء أو الأشخاص على

(1) معجم لغة الفقهاء، محمد قلعي وحامد قنبي (ج1 ص451).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لوح أو حائط أو نحوهما بالقلم أو بالفرشاة أو بآلة التصوير<sup>(1)</sup>.

صنع الصورة. وصورة الشيء هي هيئته الخاصة التي يتميز بها عن غيره ومن أسمائه تعالى: المصوّر في قوله تعالى: ﴿هُوَ اللَّهُ الْخَلِيقُ الْبَارِئُ الْمُصَوِّرُ لَهُ الْأَسْمَاءُ الْحُسْنَىٰ يُسَبِّحُ لَهُ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾ الحشر: ٢٤، ومعناه: الذي صور جميع الموجودات ورتبها، فأعطى كل شيء منها صورته الخاصة وهيئته المفردة، على اختلافها وكثرتها<sup>(2)</sup>.

وورد في حديث ابن عمر تسمية الوجه صورة، قال ﷺ: نهى النبي ﷺ أن تضرب الصورة، أو نهى عن الوسم في الوجه<sup>(3)</sup> أي: أن يضرب الوجه أو يوسم الحيوان في وجهه.

والتصوير أيضا: ذكر صورة الشيء أي: صفته، يقال: صورت لفلان الأمر،

---

(1) المعجم الوسيط مجمع اللغة العربية القاهرة، (ج1ص528)، ومعجم اللغة العربية المعاصرة، د. احمد مختار عبد الحميد عمر.

(2) المحكم والمحيط الأعظم ابن سيده، (ج8ص369)، تاج العروس من جواهر النفوس، الزبيدي، (ج12ص366).

(3) أخرجه البخاري - في الفتح، (ج9ص670) - الطبعة السلفية، من حديث عبد الله بن عمر ﷺ. وأخرجه مسلم (ج3 ص1673)، طبعة الحلبي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أي: وصفته له.

والتصوير أيضا: صنع الصورة التي هي تمثال الشيء، أي: ما يماثل الشيء ويحكي هيئته التي هو عليها، سواء أكانت الصورة مجسمة أو غير مجسمة، أو كما يعبر بعض الفقهاء: ذات ظل أو غير ذات ظل.

والمراد بالصورة المجسمة أو ذات الظل ما كانت ذات ثلاثة أبعاد، أي لها حجم، بحيث تكون أعضاؤها نافرة يمكن أن تتميز باللمس، بالإضافة إلى تميزها بالنظر.

وأما غير المجسمة، أو التي ليس لها ظل، فهي المسطحة، أو ذات البعدين، وتتميز أعضاؤها بالنظر فقط، دون اللمس؛ لأنها ليست نافرة، كالصور التي على الورق، أو القماش، أو السطوح الملساء.

والتصوير والصورة في اصطلاح الفقهاء يجري على ما جرى عليه في اللغة. وقد تسمى الصورة تصويرة، وجمعها تصاوير، وقد ورد من ذلك في السنة لحديث أنس رضي الله عنه: كان قرام لعائشة، سترت به جانب بيتها، فقال النبي ﷺ: "أميطي عنا قرامك هذا، فإنه لا تزال تصاويره تعرض في صلاتي"<sup>(1)</sup>.

أنواع الصور: إن الصورة بالإضافة إلى ما ذكر المؤلف من الصور الثابتة

---

(1) أخرجه البخاري في، كتاب الصلاة، باب: إن صلى في ثوب مصلب أو تصاوير هل تقصد صلاته وما ينهي عن ذلك، (ج1 ص 84) برقم: (374).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قد تكون صورة مؤقتة كصورة الشيء في المرآة، وصورته في الماء والسطوح اللامعة، فإنها تدوم ما دام الشيء مقابلاً للسطح، فإن انتقل الشيء عن المقابلة انتهت صورته.

ومن الصور غير الدائمة: ظل الشيء إذا قابل أحد مصادر الضوء. ومنه ما كانوا يستعملونه في بعض العصور الإسلامية، ويسمونه: صور الخيال، أو صور خيال الظل.

فإنهم كانوا يقطعون من الورق صوراً للأشخاص، ثم يمسكونها بعصي صغيرة، ويحركونها أمام السراج، فتتطبع ظلالها على شاشة بيضاء يقف خلفها المتفرجون، فيرون ما هو في الحقيقة صورة الصورة.

ومن الصور غير الدائمة: الصور التليفزيونية، فإنها تدوم ما دام الشريط متحركاً فإذا وقف انتهت الصورة.

ثم إن الصورة قد تكون لشيء حي عاقل ذي روح، كصورة الإنسان، أو غير عاقل، كصورة الطائر أو الأسد، أو لحي غير الحيوان كصور الأشجار والزهور والأعشاب، أو للجمادات كصور الشمس والقمر والنجوم والجبال، أو صور المصنوعات الإنسانية كصورة منزل أو سيارة أو منارة أو سفينة.

### الأنفاظ ذات الصلة:

أ - التماثيل: التماثيل جمع تمثال " بكسر التاء " وتمثال الشيء: صورته



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في شيء آخر. وهو من المماثلة، وهي المساواة بين الشئيين. والتمثيل: التصوير. يقال: مثل له الشيء إذا صور له كأنه ينظر إليه، ومثلتُ له كذا: إذا صوّرتُ له مثاله بكتابة أو غيرها، وفي الحديث: أشد الناس عذاباً ممثلاً من الممثلين أي مصور. وظل كل شيء تمثاله<sup>(1)</sup>.

فالفرق بين التمثال وبين الصورة: أن صورة الشيء قد يراد بها الشيء نفسه، وقد يراد به غيره مما يحكي هيئة الأصل، أما التمثال فهو الصورة التي تحكي الشيء وتمثاله، ولا يقال لصورة الشيء في نفسه: إنها تمثاله.

وفي حديث أبي طلحة الأنصاري قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: "لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا تماثيل"، قال: فأتيت عائشة فقلت: إن هذا يخبرني أن النبي ﷺ قال: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا تماثيل، فهل سمعت رسول الله ﷺ ذكر ذلك؟ فقالت: لا، ولكن سأحدثكم ما رأيته فعل، رأيته خرج في غزاته، فأخذت نمطاً فسترته على الباب، فلما قدم فرأى النمط عرفت الكراهية في وجهه، فجذبه حتى هتكه أو قطعه، وقال: إن الله لم يأمرنا أن نكسو الحجارة والطين،

---

(1) لسان العرب مادة: "مثل". وهذا في أصل اللغة. وأما في العصر الحاضر فقد خص استعمال لفظة (التمثال) في العرف العام بالصورة المصنوعة للإنسان أو حيوان معتاد أو حيوان خرافي، دون صور النبات أو الجمادات، وبشرط أن تكون الصورة مجسمة، فلا يقال للنباتات الصناعي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قالت: فقطعنا منه وسادتين وحشوتهما ليفاء، فلم يعب ذلك علي<sup>(1)</sup>.

أمّا في عرف الفقهاء، فإنه باستقراء كلامهم تبين أن أكثرهم لا يفرقون في الاستعمال بين لفظي "الصورة" و "التمثال"، إلا أن بعضهم خص التمثال بصورة ما كان ذا روح، أي صورة الإنسان أو الحيوان، سواء أكان مجسماً أو مسطحاً، دون صورة شمس أو قمر أو بيت، وأمّا الصورة فهي أعم من ذلك. نقله ابن عابدين عن المغرب.

### ب - الرَّسْم:

الرَّسْمُ فِي اللُّغَةِ: أثر الشيء، وقيل: بقية الأثر، وأثر الشيء قد يشاكلة في الهيئة، ومن هنا سموا "الروسم"، وهو الخشبة التي فيها نقوش يختم بها الأشياء المراد بقاءها مخفاة، لنلا تستعمل. وقال ابن سيده: "الروسم الطابع"، ومنه "المرسوم" لأنه يختم بخاتم، قال ابن فارس: الرسم: أثر الشيء، والثوب المرسم: المخطط، وقيل هو مالميس له شخص من الآثار، وقيل هو ما لصق بالأرض منها، والجمع أرسُم ورسُوم، ورسم الغيثُ الدار: عفاها وأبقى فيها أثراً

(1) صحيح مسلم - كتاب اللباس والزينة - باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، جزء:

6 ص (157)، رقم: (2106).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لاصقاً بالأرض<sup>(1)</sup>.

الرسم اصطلاحاً: هو تمثيل شيء أو شخص بالقلم ونحوه، والرّسام: من يرسمُ بالقلم أشكالاً أو صوراً أو خطوطاً<sup>(2)</sup>.

والرسم في الاستعمال المعاصر بمعنى: الصورة المسطحة، أو التصوير المسطح، إذا كان معمولاً باليد، ولا تسمى الصورة الفوتوغرافية رسماً. بل يقال: رسمت داراً، أو إنساناً، أو شجرةً

## ج - التزويق، والنقش، والوشى، والرقم.

هذه الكلمات الأربع تكاد تكون بمعنى واحد، وهو تجميل الشيء المسطح أو غير المسطح بإضافة أشكال تجميلية إليه<sup>(3)</sup>، سواء أكانت أشكالاً هندسية أو نممات أو صوراً أو غير ذلك. قال صاحب اللسان: ثوب منمنم أي: مرقوم موشى، وقال: النقش: النممة. فكل منها يكون بالصور أو بغيرها.

## د - النحت:

النحت لغة: هو النّشر والقشّر، ويُقال: نحت النجار الخشب: ينحّتها وينحّتها

---

(1) المحكم والمحيط العظيم، ابن سيده، (ج8ص493)، لسان العرب، ابن منظور، (ج12ص241).

(2) المعجم الوسيط مجمع اللغة العربية، (ج1ص345).

(3) الموسوعة الفقهية الكويتية، (12ص95).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فَانْتَحَتَتْ، ونحت الجبل: يَنْحِتُهُ: قطعه، ومنه قوله تعالى: ﴿وَكَانُوا يَنْحِتُونَ مِنَ الْجِبَالِ مِهْدًا﴾ الحجر: ٨٢، يُقال نحتته: أخذ منه بالمنحات شيئاً<sup>(١)</sup>.

**النحت اصطلاحاً:** الأخذ من كتلة صلبة كالحجر أو الخشب بأداة حادة كالإزميل أو السكين، ومنه في عصرنا هذا أدوات وآلات النحت كهربائية وآلية، حتى يكون ما يبقى منها على الشكل المطلوب، فإن كان ما بقي يمثل شيئاً آخر فهو تمثال أو صورة، والا فلا<sup>(٢)</sup>.

هـ - الرقم:

**الرقم لغة:** بفتح الزاء وسكون القاف، وَجَمَعُهُ أرقام، كما في قوله تعالى: ﴿كُتِبَ مَرْقُومٌ﴾ المطففين: ٢٠، أي كتاب مكتوب<sup>(٣)</sup>.

قال ابن فارس: " كل ثوب رُقْمٌ ووُشِيَ فهو رَقْم، والرَّقْمُ: الخطُّ الغليظ والعلامة والختم وما يُكْتَبُ على الثياب وغيرها<sup>(٤)</sup>.

**الرقم في الاصطلاح:** هو تجميل الشيء المُسطَّح أو غير المُسطَّح بإضافة

---

(١) مجمل اللغة، ابن فارس، (ج١ ص٨٦٠)، والمحکم والمحيط الأعظم، ابن سيده، (ج٣ ص٢٧٤)،

والمعجم الوسيط، مجمع اللغة العربية، (ج٢ ص٩٠٦).

(٢) الموسوعة الفقهية بتصرف يسير، (ج١٢ ص٩٥).

(٣) معجم لغة الفقهاء، (ج١ ص٢٢٥).

(٤) مجمل اللغة، ابن فارس، (ج١ ص٣٩٢)، والمعجم الوسيط، (ج١ ص٣٦٦).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أشكال تجميلية إليه، سواء أكانت أشكالاً هندسية أو صوراً أو غير ذلك<sup>(1)</sup>.  
أما الفقهاء فعرفوه بأنه: كلُّ رسم لا ظلَّ له، كالتطريز على الثوب، والرسمُ بالقلم على الورق<sup>(2)</sup>، ومنه حديث أبي طلحة رضي الله عنه، قال: إن رسول الله ﷺ قال: "إنَّ الملائكة لا تدخل بيتاً فيه الصُّورة" قال بُسر: ثم اشتكى زيد فعَدناه، فإذا على بابه ستر فيه صورة فقلت لعبيد الله ربيب ميمونة زوج النبي ﷺ: ألم يخبرنا زيد عن الصور يوم الأول، فقال عبيد الله: ألم تسمعه حين قال: إلا رقما في ثوب<sup>(3)</sup>.

**أحكام التصوير:** باعتبار صناعتها واقتنائها أو استعمالها والتعامل معها وأقسامها كما يلي:

- أولاً: ما يتعلق من الأحكام بالصورة الإنسانية.
- ثانياً: أحكام التصوير، أي: صناعة الصور.
- ثالثاً: أحكام اقتناء الصور، أي: اتخاذها واستعمالها.
- رابعاً: أحكام الصور من حيث التعامل والتعرف فيها.

(1) الموسوعة الفقهية الكويتية، (ج12 ص95).

(2) معجم لغة الفقهاء، (ج1 ص225).

(3) صحيح البخاري - كتاب اللباس - باب من كره القعود على الصورة، (ج7 ص168)، رقم: (5958).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القسم الأول: ما يتعلق من الأحكام بالصورة الإنسانية:

ينبغي للإنسان أن يعتني بتجميل صورته الظاهرة، بالإضافة إلى اعتنائه بتكميل صورته الباطنة، ويقوم بحق الله تعالى بشكره على أنه جمل صورته. والعناية بالصورة الباطنة تكون بالإيمان والتطهر من الذنوب والشكر لله، والتجمل بالأخلاق الحميدة.

والعناية بالصورة الظاهرة تكون بالتطهر بالوضوء والاغتسال والتنظيف وإزالة التفت، والترزين بالزينة المشروعة من العناية بالشعر والملابس والنعل الحسنة وغير ذلك.

ولا يحل للإنسان أن يشوه جسمه بإتلاف عضو من أعضائه، أو إخراجة عن وضعه الذي خلقه الله عليه. كما لا يحل له أن يفعل ذلك بغيره، إلا حيث أذن الله تعالى بذلك وقد نهى النبي ﷺ عن النهي والمثلة<sup>(1)</sup>.

كما لا يحل له أن يقصد تشويه نفسه بلبس ما ينفّر الناس منه ويخرجه عن المعتاد.

ومن ذلك أن النبي نهى أن يمشي الرجل في نعل واحدة أي: في إحدى

---

(1) حديث: " نهى النبي عن النهي والمثلة " أخرجه البخاري (الفتح (ج5 ص 119)، - الطبعة السلفية، من حديث عبد الله بن يزيد الأنصاري ربه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قدميه دون الأخرى<sup>(1)</sup>.

وشرع للمسلم أن يتطيب ويتعطر، وللمرأة زينتها الخاصة، أما الزينة الباطنة، فقد قال ابن القيم: الجمال الباطن هو محل نظر الله من عبده وموضع محبته، كما في الحديث: "إن الله لا ينظر إلى صوركم وأموالكم، ولكن ينظر إلى قلوبكم وأعمالكم"، وهذا الجمال الباطن يزين الصورة الظاهرة وإن لم تكن ذات جمال، فتكسو صاحبها من الجمال والمهابة والحلاوة بحسب ما اكتسبت روحه من تلك الصفات، فإن المؤمن يعطى مهابة وحلاوة بحسب إيمانه، فمن رآه هابه، ومن خالطه أحبه، وهذا أمر مشهود بالعيان، فإنك ترى الرجل الصالح ذا الأخلاق الجميلة من أحلى الناس صورة، وإن كان غير جميل، ولا سيما إذا رزق حظاً من صلاة الليل، فإنها تتور الوجه؛ قال: وأما الجمال الظاهر فزينة خص الله بها بعض الصور عن بعض، وهي من زيادة الحسنه. والقلوب مطبوعة على محبته، كما هي مفطورة على استحسانه.

وكل من الجمال الظاهر والجمال الباطن نعمة من الله تعالى توجب على العبد شكراً بالتقوى والصيانة، وبهما يزداد جمالاً على جماله، وإن استعمل جماله في معاصي الله قلب الله محاسنه شينا وقبحا وكان النبي ﷺ أجمل الخلق وأحسنهم وجهاً. وقد سئل البراء بن عازب: أكان وجه النبي ﷺ مثل السيف؟

(1) أخرجه مسلم (3 ج ص 1661 - طبعة الحلبي، من حديث جابر بن عبد الله رضي الله عنه)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فقال: لا، بل مثل القمر<sup>(1)</sup>، كما في الحديث أول زمرة تدخل الجنة على صورة القمر ليلة البدر، والذين على أثرهم كآشد كوكب إضاءة، قلوبهم على قلب رجل واحد، يسبحون الله بكرة وعشية. صورهم على صورة القمر ليلة البدر<sup>(2)</sup>.

### القسم الثاني: حكم التصوير "صناعة الصور":

أ - تحسين صورة الشيء المصنوع: يستحسن للصانع إذا صنع شيئاً أن يحسن صورة ذلك الشيء، إذ إن ذلك من إتقان العمل وإحسانه. وقد مدح الله تعالى نفسه بقوله سبحانه:

(1) أخرجه البخاري كتاب المناقب، باب صفة النبي ﷺ، (ج4 ص 188) برقم: (3552). وابن حبان في صحيحه، في كتاب التاريخ، ذكر ما كان يشبه به وجه المصطفى ﷺ، (ج14 ص 198) برقم: (6287)، والترمذي في جامعه، في أبواب المناقب عن رسول الله ﷺ، (ج6 ص 26) برقم: (3636)، والدارمي في مسنده، مقدمة المؤلف، باب في حسن النبي ﷺ، (ج1 ص 206) برقم: (65). وأحمد في مسنده، أول مسند الكوفيين، حديث البراء بن عازب ؓ، (ج8 ص 4208)، برقم: (18770). والطيالسي في مسنده، عن البراء بن عازب، (ج2 ص 96) برقم: (762).

(2) أخرجه البخاري: كتاب بدء الخلق، باب ما جاء في صفة الجنة وأنها مخلوقة (ج4 ص 118) برقم: (3245)، ومسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب الدليل على دخول طوائف من المسلمين الجنة بغير حساب ولا عذاب، (ج1 ص 136) برقم: (216). روضة المحبين ونزهة المشتاقين، ابن القيم: (ص 37).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

﴿الَّذِي أَحْسَنَ كُلَّ شَيْءٍ خَلَقَهُ، وَبَدَأَ خَلْقَ الْإِنْسَانِ مِنْ طِينٍ﴾ السجدة: ٧، وقال تعالى: ﴿خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ، وَصَوَّرَكُمْ فَأَحْسَنَ صُوَرَكُمْ وَإِلَيْهِ الْمَصِيرُ﴾ التغابن: ٣، لحديث شداد بن أوس رضي الله عنه قال: اثنان حفظتهما عن رول الله ﷺ: إن الله كتب الإحسان على كل شيء، فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة، وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبحة وليحد أحدكم شفرته وليرح ذبيحته<sup>(1)</sup>.

ب - تصوير المصنوعات: لا بأس بتصوير الأشياء التي يصنعها البشر، كصورة المنزل والسيارة والسفينة والمسجد وغير ذلك اتفاقاً؛ لأن للإنسان أن يصنعها، فكذلك له أن يصورها.

### ج - صناعة تصاوير الجمادات المخلوقة:

لا بأس بتصوير الجمادات التي خلقها الله تعالى - على ما خلقها عليه - كتصوير الجبال والأودية والبحار، وتصوير الشمس والقمر والسماء والنجوم، دون اختلاف بين أحد من أهل العلم، إلا من شذ. غير أن ذلك لا يعني جواز صناعة شيء منها إذا علم أن الشخص المصنوعة له يعبد تلك الصورة من دون الله، وذلك كعباد الشمس أو النجوم. أشار إلى ذلك ابن عابدين. ويستدل لحكم

(1) أخرجه مسلم: كتاب الصيد والذبائح وما يؤكل من الحيوان، باب الأمر بإحسان الذبح والقتل وتحديد الشفرة، (ج6 ص 72)، برقم: (1955). والنسائي في الكبرى: كتاب الضحايا، الأمر بإحداذ الشفرة، (ج4 ص 354) برقم: (4485).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذه المسألة وأن ذلك ليس بداخل في التصوير المنهي عنه بما يأتي في المسألة التالية وما بعدها.

وقد نقل ابن حجر في الفتح عن أبي محمد الجويني أنه نقل وجها بمنع تصوير الشمس والقمر؛ لأن من الكفار من عبدهما من دون الله، فيمتنع تصويرهما لذلك. ووجهه ابن حجر بعموم قول النبي ﷺ: أشد الناس عذابا يوم القيامة الذين يضاهون بخلق الله، قالت: فجعلناه وسادة أو وسادتين<sup>(1)</sup>، وقوله في الحديث القدسي: ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقا كخلقي<sup>(2)</sup>، فإنه يتناول ما فيه روح وما لا روح فيه، غير أن هذا مؤول وخاص بما فيه روح كما يأتي.

### د - تصوير النباتات والأشجار: جمهور الفقهاء على أنه لا بأس شرعا

(1) أخرجه البخاري: كتاب البيوع، باب: التجارة فيما يكره لبسه للرجال والنساء، (3 ج ص 63)، برقم: (2105)، ومسلم في "صحيحه" كتاب اللباس والزينة، باب لا تدخل الملائكة بيتا فيه كلب ولا صورة (ج6 ص 157) برقم: (2106)، من حديث عائشة رضي الله عنها.

أخرجه البخاري، كتاب اللباس، باب: نقض الصور، (ج7 ص 167) برقم: (5953)، ومسلم في كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتا فيه كلب ولا صورة، (ج6 ص 162) برقم: (2111). ابن عابدين (ج1 ص 435)، وحاشية الطحطاوي على الدر المختار (ج1 ص 274)، وشرح المنهاج للنووي وحاشية القليوبي عليه 3/ 297 ط عيسى الحلبي، وحاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدردير المالكي (ج2 ص 338)، طبعة عيسى الحلبي، وفتح الباري (ج10 ص 394)، الطبعة السلفية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بتصوير الأعشاب والأشجار والثمار وسائر المخلوقات النباتية، وسواء أكانت مثمرة أم لا، وأن ذلك لا يدخل فيما نهى عنه من التصاوير ولم ينقل في ذلك خلاف، إلا ما روي عن مجاهد أنه رأى تحريم تصوير الشجر المثمر دون الشجر غير المثمر. قال عياض: هذا لم يقله أحد غير مجاهد.

قال ابن حجر: وأظن مجاهداً سمع حديث أبي هريرة، ففيه: فليخلقوا ذرة<sup>(1)</sup>، وليخلقوا شعيرة<sup>(2)</sup>، فإن في ذكر الذرة إشارة إلى ما فيه روح، وفي ذكر الشعيرة إشارة إلى ما ينبت مما يؤكل، وأما ما لا روح فيه ولا يثمر فلم تقع الإشارة إليه<sup>(3)</sup>. وكراهة تصوير النباتات والأشجار وجه في مذهب أحمد، والمذهب على

(1) المراد بالذرة في الحديث النملة الصغير كما في المصباح المنير.

(2) أخرجه البخاري في "صحيحه" كتاب اللباس، باب نقض الصور، (ج7 ص 167) برقم: (5953)، ومسلم في "صحيحه" كتاب اللباس والزينة، باب لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، (ج6 ص 162)، برقم: (2111) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

الأثر عن مجاهد أخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه (طبعة الهند بومباي دار السلفية 1399 هـ، ج8 ص 507)، ونقله عنه الكثير، انظر مثلاً: فتح الباري (ج10 ص 395)، كتاب اللباس ب 97، وانظر أيضاً: الطحطاوي على الدر (ج1 ص 273)، وشرح المنهاج بحاشية القليوبي (ج3 ص 297)، وابن عابدين (ج1 ص 436)، وشرح الإقناع للشيخ منصور البهوتي، الرياض، مكتبة النصر الحديثة، (ج1 ص 280)، والشرح الكبير بحاشية الدسوقي (ج2 ص 338).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

خلافه<sup>(1)</sup>.

وقد احتج الجمهور بأن النبي ﷺ قال: من صور صورة في الدنيا كلف أن ينفخ فيها الروح، وليس بنافخ<sup>(2)</sup> فخص النهي بذوات الأرواح وليس الشجر منها، وبحديث ابن عباس رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أنه نهى المصور عن التصوير، ثم قال له: "إن كنت فاعلا فصور الشجر وما لا روح فيه قال الطحاوي: ولأن صورة الحيوان لما أبيحت بعد قطع رأسها - لأنها لا تعيش بدونه - دل ذلك على إباحة تصوير ما لا روح فيه أصلا<sup>(3)</sup>. بل إن في بعض روايات حديث عائشة رضي الله عنها - أن جبريل عليه السلام قال للنبي ﷺ مر برأس التمثال فليقطع حتى يكون كهيئة الشجرة<sup>(4)</sup> فهذا تنبيه على أن الشجرة في الأصل لا يتعلق النهي بتصويرها. هذا ما يذكره الفقهاء في الاستدلال على أنه لا يحرم تصوير الشجر والنبات وما لا روح فيه.

(1) الآداب الشرعية لابن مفلح (ج3 ص514)

(2) أخرجه البخاري الفتح (ج10 ص393) - الطبعة السلفية، من حديث ابن عباس رضي الله عنهما.

فتح الباري (ج10 ص394، 395)، والطحطاوي على الدر المختار (ج1 ص274).

أخرجه أبو داود (ج4 ص388)، تحقيق عزت عبيد دعاس) والترمذي (ج5 ص115) طبعة الحلبي، من حديث أبي هريرة رضي الله عنه، وقال: حديث حسن صحيح.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هـ - تصوير صورة الحيوان أو الإنسان:

هذا النوع من التصوير فيه اختلاف بين الفقهاء وتفصيل يتبين فيما يلي، وإلى هذا النوع خاصة ينصرف قول من يطلق تحريم التصوير، دون غيره من الأنواع المتقدم ذكرها.

التصوير في الديانات السابقة:

قال مجاهد قوله تعالى في حق سليمان عليه السلام وطاعة الجن له قَالَ تَعَالَى: ﴿يَعْمَلُونَ لَهُ مَا يَشَاءُ مِنْ مَحْرِبٍ وَتَمَثِيلٍ وَحِفَانٍ كَالْجَوَابِ وَقُدُورٍ رَاسِيَتْ أَعْمَلُوا آلَ دَاوُدَ شُكْرًا وَقَلِيلٌ مِّنْ عِبَادِيَ الشَّاكِرِينَ﴾ سبأ: ١٣، قال: كانت صوراً من نحاس، أخرجه الطبري، وقال قتادة: كانت من الزجاج والخشب أخرجه عبد الرزاق، قال ابن حجر: كان ذلك جائزاً في شريعتهم، وكانوا يعملون أشكال الأنبياء والصالحين منهم على هيئتهم في العبادة ليتعبدوا لعبادتهم، وقال أبو العالية: لم يكن ذلك في شريعتهم حراماً، وقال مثل ذلك الجصاص.

قال ابن حجر: ولكن ثبت في الصحيحين أن أم حبيبة وأم سلمة  $f$  ذكرتا للنبي ﷺ كنيسة رأينها بأرض الحبشة، فذكرتا من حسناتها وتصاوير فيها، فقال النبي ﷺ: "أولئك قوم كانوا إذا مات فيهم الرجل الصالح بنوا على قبره مسجداً،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وصوروا فيه تلك الصور أولئك شرار الخلق عند الله" (1).

قال: فإن ذلك يشعر بأنه لو كان جائزاً في شريعتهم ما أطلق على الذي فعله أنه شر الخلق، هكذا قال. لكن الأظهر أنه ذمهم لبناء المساجد على القبور، ولجعلهم الصور في المساجد، لا لمطلق التصوير ليوافق الآية (2).

### تصوير صورة الإنسان والحيوان في الشريعة الإسلامية:

اختلف العلماء في حكم تصوير ذوات الأرواح من الإنسان أو الحيوان على ثلاثة أقوال:

**القول الأول:** انه جائز شرعاً ولا يحرم منه إلا أن يصنع صنماً يُعبد من دون الله تعالى، لقوله تعالى: ﴿ قَالَ أَتَعْبُدُونَ مَا تَنْحِتُونَ ﴿٩٥﴾ وَاللَّهُ خَلَقَكُمْ وَمَا تَعْمَلُونَ ﴾ الصافات: ٩٥ - ٩٦.

ولقول النبي ﷺ: إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير

- 
- (1) صحيح البخاري - كتاب الصلاة - باب الصلاة في البيعة، (ج1ص94)، رقم: (434).  
صحيح مسلم - كتاب المساجد ومواضع الصلاة، باب: النهي عن بناء المساجد على القبور واتخاذ الصور فيها، (ج2ص66)، رقم: (528).
- (2) فتح الباري: كتاب اللباس ب 88، (ج10 ص 382) وأحكام القرآن للجصاص، نشر نظارة الأوقاف بالقسطنطينية سنة 1338 هـ، في تفسير سورة سبأ، (ج3 ص 372).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والأصنام<sup>(1)</sup>، واحتج القائلون بالإباحة بقوله تعالى في حق سليمان عليه السلام: **قَالَ تَعَالَى: ﴿يَعْمَلُونَ لَهُ مَا يَشَاءُونَ مِنْ تَحْرِيْبٍ وَتَمْثِيْلٍ وَحِفَافٍ كَالْجَوَابِ وَقُدُورٍ رَاسِيَتٍ أَعْمَلُوا أَلْ دَاوُدَ شُكْرًا وَقَلِيلٌ مِّنْ عِبَادِيَ الشَّاكِرُ﴾** سبأ: ١٣، قالوا: وشرع من قبلنا شرع لنا لقوله تعالى: **﴿أُولَئِكَ الَّذِينَ هَدَى اللَّهُ فَبِهِدَّتْهُمْ أَلْتَدَةُ﴾** الأنعام: ٩٠. واستدلوا بقول النبي ﷺ: ما روي عن عائشة رضي الله عنها - قالت: قدم رسول الله من سفر، وقد سترت بقرام لي يضاھون بخلق فيها تماثيل، فلما رآه رسول الله هتكه، وقال: "أشد الناس عذاباً يوم القيامة الذين يضاھون بخلق الله"<sup>(2)</sup>، وفي بعض الروايات الذين يشبهون بخلق الله وقول النبي ﷺ فيما يرويه عن ربه تبارك وتعالى: ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقاً كخُلقي فليخلقوا حبة، أو ليخلقوا ذرة<sup>(3)</sup>،

---

(1) أخرجه البخاري: الفتح (ج 4 ص 424)، الطبعة السلفية. ومسلم (ج 3 ص 1207) - طبعة الحلبي.

(2) أخرجه البخاري: كتاب البيوع، باب التجارة فيما يكره لبسه للرجال والنساء، (ج 3 ص 63)، برقم: (2105)، ومسلم في صحيحه، كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة (ج 6 ص 157) برقم: (2106)، من حديث عائشة رضي الله عنها.

(3) أخرجه البخاري في كتاب اللباس، باب: نقض الصور، (ج 7 ص 167) برقم: (5953)، ومسلم في كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، (ج 6 ص 162)، برقم: (2111) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قالوا: ولو كان هذا على ظاهره لاقتضى تحريم تصوير الشجر والجبال والشمس والقمر، مع أن ذلك لا يحرم بالاتفاق، فتعين حمله على من قصد أن يتحدى صنعة الخالق عز وجل ويفتري عليه بأنه يخلق مثل خلقه.

واستدلوا بقوله ﷺ في حق المصورين عبد الله بن مسعود قال: سمعت النبي ﷺ يقول: "إن أشد الناس عذابا عند الله يوم القيامة المصورون"<sup>(1)</sup>، الوا: لو حمل على التصوير المعتاد لكان ذلك مشكلا على قواعد الشريعة. فإن أشد ما فيه أن يكون معصية كسائر المعاصي ليس أعظم من الشرك وقتل النفس والزنا، فكيف يكون فاعله أشد الناس عذابا، فتعين حمله على من صنع التماثيل استعمال الصور في بيت النبي ﷺ وبيوت أصحابه، ومن جملة ذلك تعاملهم بالدنانير الرومية والدراهم الفارسية دون نكير، وبالأحوال الفردية للاستعمال الواقع منهم مما يرد ذكره في تضاعيف هذا البحث، دون تأويل.

**تصوير ذوات الأرواح:** يحرم تصوير ذوات الأرواح مطلقا، أي سواء أكان للصورة ظل أو لم يكن، وهو مذهب الحنفية والشافعية والحنابلة. وتشدد النووي حتى ادعى الإجماع عليه. وفي دعوى الإجماع نظر يعلم مما يأتي. وقد شكك

---

أخرجه البخاري، كتاب اللباس، باب: عذاب المصورين يوم القيامة (ج7 ص 167)، برقم: (5950) ومسلم في كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتا فيه كلب ولا صورة، (ج6 ص 161) برقم: (2109)، من حديث ابن مسعود ؓ.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في صحة الإجماع ابن نجيم كما في الطحطاوي على الدر، وهو ظاهر، لما تقدم من أن المالكية لا يرون تحريم الصور المسطحة. لا يختلف المذهب عندهم في ذلك.

وهذا التحريم عند الجمهور هو من حيث الجملة. ويستثنى عندهم بعض الحالات المتفق عليها أو المختلف فيها مما سيذكر فيما بعد<sup>(1)</sup>.

والتصوير المحرم صرح الحنابلة بأنه من الكبائر. قالوا: لما في الحديث من التوعد عليه بقول النبي ﷺ إن أشد الناس عذاباً يوم القيامة المصورون<sup>(2)</sup>.

أدلة القولين الثاني والثالث بتحريم التصوير من حيث الجملة:

التفسيط في تحريم التصوير من حيث الجملة إلى الأحاديث التالية:

**الحديث الأول:** عن عائشة رضي الله عنها - قالت: قدم رسول الله ﷺ من سفر، وقد سترت سهوة لي بقرام فيه تماثيل، فلما رآه رسول الله ﷺ هتكه، وتلون وجهه. فقال: يا عائشة: أشد الناس عذاباً يوم القيامة الذين يضاهون بخلق الله.

---

(1) الطحطاوي على الدر المختار، (ج 1 ص 273)، والألم للشافعي، القاهرة، مكتبة الكليات الأزهرية، سنة، 1381 هـ، (ج 6 ص 182)، والزواجر عن اقتراف الكبائر لابن حجر الهيتمي الشافعي، (ج 2 ص 282)، والإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف للمرداوي، الحنبلي، القاهرة، مطبعة أنصار السنة، (ج 1 ص 474).

(2) كشاف القناع للبهوتي شرح الإقناع للحجاوي الحنبلي، الرياض، مكتبة النصر الحديثة، (ج 1 ص 279 - 280)، والآداب الشرعية لابن مفلح، (ج 3 ص 513)، وقد تقدم تخريج الحديث.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قالت عائشة: فقطعناه فجعلنا منه وسادة أو وسادتين. وفي رواية أنه قال: إن من أشد الناس عذابا يوم القيامة الذين يشبهون بخلق الله <sup>(1)</sup>، وفي رواية أخرى قال: إن أصحاب هذه الصور يعذبون يوم القيامة، ويقال لهم: أحيوا ما خلقتم، وفي رواية: إنها قالت: فأخذت الستر فجعلته مرفقة أو مرفقتين، فكان يرتفق بهما في البيت. وهذه الروايات متفق عليها <sup>(2)</sup>.

هذا وإن قوله ﷺ: إن أشد الناس عذابا يوم القيامة المصورون مرفوعا من حديث ابن مسعود رضي الله عنه <sup>(3)</sup>، وقوله: إن أصحاب هذه الصور يعذبون يوم القيامة يقال لهم أحيوا ما خلقتم رويها أيضا الحديث الثاني: عن عائشة رضي الله عنها قالت: واعد رسول الله ﷺ جبريل أن يأتيه في ساعة، فجاءت تلك الساعة ولم يأت. قالت: وكان بيده عصا فطرحها، وهو يقول: ما يخلف الله وعده ولا رسله. ثم التفت، فإذا جرو كلب تحت سرير، فقال: متى دخل هذا الكلب؟ فقلت: والله

---

(1) حديث: " يا عائشة، أشد الناس عذابا يوم القيامة الذين" أخرجه البخاري الفتح، (ج10 ص 387)، الطبعة السلفية. ومسلم (ج3 ص 1668)، طبعة الحلبي.

(2) حديث: " إن أشد الناس عذابا يوم القيامة الذين يشبهون بخلق الله". أخرجه مسلم (ج3 ص 1667)، طبعة الحلبي. وحديث: " إن أصحاب هذه الصور يعذبون يوم القيامة، أخرجه البخاري، الفتح، (ج10 ص 389)، الطبعة السلفية. ومسلم (ج3 ص 1669)، طبعة الحلبي ورواية: " فأخذت الستر فجعلته مرفقة "، أخرجه مسلم، (ج3 ص 1669)، طبعة الحلبي.

(3) أخرجه البخاري، الفتح (ج10 ص 382)، الطبعة السلفية، من حديث ابن مسعود رضي الله عنه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ما دريت به. فأمر به فأخرج، فجاءه جبريل، فقال له رسول الله ﷺ: وعدتني فجلست لك ولم تأتني؟ فقال: منعني الكلب الذي كان في بيتك. إنا لا ندخل بيتا فيه كلب ولا صورة<sup>(1)</sup>. وروت ميمونة -رضي الله عنها- حادثة مثل هذه، وفيها قول جبريل: إنا لا ندخل بيتا فيه كلب ولا صورة<sup>(2)</sup>. وروى علي بن أبي طالب ﷺ أن النبي ﷺ أخبره بحادثة جبريل، وما قال له. وروى القصة أيضا أبو هريرة ﷺ.

**الحديث الثالث:** عن أبي هريرة ﷺ أنه دخل دارا تبني بالمدينة لسعيد، أو لمروان، فرأى مصورا يصور في الدار، فقال سمعت رسول الله ﷺ يقول: قال الله تعالى: ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقا كخلقي، فليخلقوا ذرة، أو ليخلقوا حبة، أو ليخلقوا شعيرة<sup>(3)</sup>.

**الحديث الرابع:** عن ابن عباس f أنه جاءه رجل فقال: إني رجل أصور هذه الصور فأفتني فيها. فقال: ادن مني، فدنا منه، ثم قال: ادن مني، فدنا منه، حتى وضع يده على رأسه، وقال: أنبئك بما سمعت من رسول الله ﷺ. سمعت

---

(1) أخرجه البخاري الفتح، (ج10 ص391) الطبعة السلفية، ومسلم، (ج3 ص1664)، طبعة الحلبي.

(2) أخرجه مسلم، (ج3 ص1664 - 1665)، طبعة الحلبي.

(3) أخرجه البخاري الفتح، (ج10 ص385) الطبعة السلفية، من حديث أبي هريرة ﷺ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رسول الله ﷺ يقول: كل مصور في النار، يجعل له بكل صورة صورها نفساً، فيعذبه في جهنم ثم قال: "إن كنت لا بد فاعلاً فاصنع الشجر وما لا نفس له"<sup>(1)</sup>.

**الحديث الخامس:** عن أبي الهياج الأسدي أن علياً رضي الله عنه قال له: ألا أبعتك على ما بعثني عليه رسول الله ﷺ: ألا تدع صورة إلا طمستها، ولا قبراً مشرفاً إلا سويته<sup>(2)</sup>.

**تعلييل تحريم التصوير:** اختلف العلماء في علة تحريم التصوير على وجوه:

**الوجه الأول:** أن العلة هي ما في التصوير من مضاهاة خلق الله تعالى وأصل التعليل بذلك وارد في الأحاديث المتقدمة، كلفظ حديث عائشة رضي الله عنها: "الذين يضاهون بخلق الله"<sup>(3)</sup>.

---

(1) صحيح مسلم - كتاب اللباس والزينة - باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة (ج6 ص161)، رقم: (2110).

(2) صحيح مسلم - كتاب الجنائز - باب: الأمر بتسوية القبر، (ج3 ص61).

(3) صحيح البخاري - كتاب اللباس - باب ما وطئ من التصاوير (ج7 ص168)، رقم: (2110)، صحيح مسلم، كتاب اللباس والزينة - باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة (ج6 ص159)، رقم: (2107). انفرد بهذه الرواية ورواية "يشبهون بخلق" عبد الرحمن بن القاسم عن عائشة. سنن النسائي - كتاب الزينة، باب: ذكر أشد الناس عذاباً،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وحديث أبي هريرة رضي الله عنه: "ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقا كخلقي" ويشهد لذلك حديث ابن عباس رضي الله عنه: قال عليه السلام: "من صور صورة كلف أن ينفخ فيها الروح"<sup>(1)</sup> وحديث: أشد الناس عذابا يوم القيامة المصورون. يقال لهم: أحيوا ما خلقتكم<sup>(2)</sup>، ومما يكدر على التعليل بهذا أمران:

الأول: أن التعليل بهذا يقتضي منع تحريم تصوير الشمس والقمر والجبال والشجر وغير ذلك من غير ذوات الأرواح.

والثاني: أن التعليل بذلك يقتضي أيضا منع تصوير لعب البنات والعضو المقطوع، وغير ذلك مما استثناه العلماء من قضية التحريم من أجل ذلك ذهب بعض العلماء إلى أن المقصود بالتعليل بهذه العلة من صنع الصورة متحديا قدرة الخالق عز وجل، ورأى أنه قادر أن يخلق كخلقه، فيريه الله تعالى عجزه يوم القيامة، بأن يكلفه أن ينفخ الروح في تلك الصور

قال النووي: أما رواية أشد الناس عذابا فهي محمولة على من فعل الصورة

---

(ج1ص1024)، رقم: (5371). مسند أحمد بن حنبل - مسند عائشة رضي الله عنها-، (ج11 ص 1024)، رقم: (24715).

(1) صحيح البخاري - كتاب اللباس، باب: من صور صورة كلف يوم القيامة أن ينفخ فيها الروح وليس بنافخ، (ج7ص169)، رقم: (5963).

(2) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب: التجارة فيما يكره لبسه للرجال والنساء، (ج2ص63)، رقم: (2105).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لتعبد، وقيل: هي فيمن قصد المعنى الذي في الحديث من مضاهاة خلق الله، واعتقد ذلك، فهذا كافر له من أشد العذاب ما للكفار، ويزيد عذابه بزيادة كفره<sup>(1)</sup>.

ويؤيد التعليل بأن الله تعالى قال شبيها بذلك في حق من ادعى أنه ينزل مثل ما أنزل الله، وأنه لا أحد أظلم منه، فقال تعالى: ﴿وَمَنْ أَظْلَمُ مِمَّنْ افْتَرَىٰ عَلَى اللَّهِ كَذِبًا أَوْ قَالَ أُوحِيَ إِلَيَّ وَلَمْ يُوحَ إِلَيْهِ شَيْءٌ وَمَنْ قَالَ سَأُنْزِلُ مِثْلَ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ﴾ الأنعام: ٩٣ فهذا فيمن ادعى مساواة الخالق في أمره ووحيه، والأول فيمن ادعى مساواته في خلقه، وكلاهما من أشد الناس عذابا.

ومما يحقق هذا ما توحى به رواية أبي هريرة رضي الله عنه أن الله تعالى يقول في الحديث القدسي: ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقا كخلفي فإن "ذهب" بمعنى قصد، بذلك فسرهما ابن حجر<sup>(2)</sup>، وبذلك يكون معناها أنه أظلم الناس بهذا القصد، وهو أن يقصد أن يخلق كخلق الله تعالى، ونقل الجصاص قولاً أن المراد بهذه الأحاديث "من شبه الله بخلقه".

### 26 - الوجه الثاني: كون التصوير وسيلة إلى الغلو في غير الله تعالى

(1) شرح النووي على صحيح مسلم، كتاب اللباس، (ج11 ص 91).

(2) فتح الباري، (ج10 ص 386).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بتعظيمه حتى يؤل الأمر إلى الضلال والافتتان بالصور، فتعبد من دون الله تعالى، وذلك أن النبي ﷺ بعث والناس ينصبون تماثيل يعبدونها، يزعمون أنها تقربهم إلى الله زلفى، فجاء الإسلام محطماً للشرك والوثنية، معلناً أن شعاره الأكبر "لا إله إلا الله" ومسفهاً لعقول هؤلاء. ومن المناهج التي سلكتها الشريعة الحكيمة لذلك بالإضافة إلى الحُجّة والبيان والسيف والسنان - أن جاءت إلى ما من شأنه أن يكون وسيلة إلى الضلال ولا منفعة، أو منفعة أقل، فمنعت إتيانه، قال ابن العربي: والذي أوجب النهي عن التصوير في شرعنا ما كانت العرب عليه من عبادة الأوثان والأصنام، فكانوا يصورون ويعبدون، فقطع الله الذريعة، وحمل الباب.

ثم أشار ابن العربي أن التعليل بالمضاهاة وهو منصوص، لا يمنع من التعليل بهذه العلة المستتبطة، قال: نهى عن الصورة، وذكر علة التشبه بخلق الله، وفيها زيادة على هذا عبادتها من دون الله، فنبه على أن عملها معصية، فما ظنك بعبادتها<sup>(1)</sup>.

واستند القائلون بهذا الوجه في التعليل إلى ما في صحيح البخاري في تفسير سورة نوح، معلقاً. عن عطاء عن ابن عباس في: ود، وسواع، ويغوث، ويعوق، ونسر. قال: "هذه أسماء رجال صالحين من قوم نوح، فلما هلكوا أوحى الشيطان

---

(1) أحكام القرآن لابن العربي، (ج4 ص 1588).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إلى قومهم: أن انصبوا إلى مجالسهم التي كانوا يجلسون إليها أنصاباً، وسموها بأسمائهم، ففعلوا، فلم تعبد، حتى إذا هلك أولئك، وتنتسخ العلم، عُبدت.

لكن إلى أي مدى أرادت الشريعة المنع من التصوير لتكفل سد الذريعة: هل إلى منع التصوير مطلقاً، أو منع الصور المنصوبة دون غير المنصوبة، أو منع الصور المجسمة التي لها ظل؛ لأنها التي كانت تعبد؟ هذا موضع الخلاف بين العلماء.

وبناء على هذا الوجه رأى بعض العلماء أن النبي ﷺ شدد أولاً وأمر بكسر الأوثان ولطخ الصور، ثم لما عرف ذلك الأمر واشتهر رخص في الصور المسطحة وقال: إلا رقماً في ثوب.

**الوجه الثالث:** أن العلة مجرد الشبه بفعل المشركين الذين كانوا ينحتون الأصنام ويعبدونها، ولو لم يقصد المصور ذلك، ولو لم تعبد الصورة التي يصنعها، لكن الحال شبيهة بالحال. كما نهينا عن الصلاة عند طلوع الشمس وعند غروبها؛ لئلا نكون في ذلك مثل من يسجد لها حينئذ. كما قال النبي ﷺ: فإنه يسجد لها حينئذ الكفار<sup>(1)</sup> فكرهت الصلاة حينئذ لما تجره المشابهة من الموافقة. أشار إلى هذا المعنى ابن تيمية. ونبه عليه ابن حجر حيث قال: إن

(1) أخرجه من مسلم (ج1 ص 570)، طبعة الحلبي، من حديث عمرو بن عبسة ؓ.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

صورة الأصنام هي الأصل في منع التصوير<sup>(1)</sup> لكن إذا قيل بهذه العلة فهي لا تقتضي أكثر من الكراهة.

**الوجه الرابع:** أن وجود الصورة في مكان يمنع دخول الملائكة إليه. وقد ورد النص على ذلك في حديث عائشة وحديث علي.

ورد التعليل بهذا كثير من العلماء، منهم الحنابلة، كما يأتي، وقالوا: إن تنصيب الحديث على أن الملائكة لا تدخل بيتا فيه صورة لا يقتضي منع التصوير، كالجنانة، فإنها تمنع دخول الملائكة أيضا لما في بعض الروايات لا تدخل الملائكة بيتا فيه صورة ولا كلب ولا جنب<sup>(2)</sup> فلا يلزم من ذلك منع الجنابة. ولعل امتناع دخول الملائكة إنما هو لكون الصورة محرمة، كما يحرم على المسلم أن يجلس على مائدة يدار عليها الخمر، فامتناع دخولهم أثر التحريم، وليس علة.

### تفصيل القول في صناعة الصور:

- (1) اقتضاء الصراط المستقيم مخالفة أصحاب الجحيم، (القاهرة، مطبعة أنصار السنة المحمدية، 1369هـ، (ص63)، وفتح الباري، (ج10 ص395)، وفي مجلة المنار قال الشيخ محمد رشيد رضا إن هذه العلة الحقيقية في التحريم، سنة، 1320هـ، (ج5 ص140).
- (2) أخرجه أبو داود (ج4 ص384)، تحقيق عزت عبيد دعاس. وفي إسناده جهالة، الميزان للذهبي، (ج4 ص248)، طبعة الحلبي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: الصور المجسمة ذوات الظل: صناعة الصور المجسمة محرمة عند جمهور العلماء أخذاً بالأدلة السابقة، ويستثنى منها ما كان مصنوعاً كلعبة للصغار، أو كان ممتهناً، أو كان مقطوعاً منه عضو لا يعيش بدونه، أو كان مما لا يدوم كصور الحلوى أو العجين،

ثانياً: صناعة الصور المسطحة:

القول الأول: في صناعة الصور المسطحة: مذهب المالكية ومن ذكر معهم جواز صناعة الصور المسطحة مطلقاً، مع الكراهة.

لكن إن كانت فيما يمتن فلا كراهة بل خلاف الأولى، وتزول الكراهة إذا كانت الصور مقطوعة عضو لا تبقى الحياة مع فقدته ومن الحجة لهذا المذهب ما يلي:

حديث أبي طلحة وعنه زيد بن خالد الجهني، ورواه سهل بن حنيف الصحابي رضي الله عنه، أن النبي ﷺ قال: "لا تدخل الملائكة بيتاً فيه صورة، إلا رقماً في ثوب" <sup>(1)</sup> فهذا الحديث مقيد، فيحمل عليه كل ما ورد من النهي عن التصاوير ولعن المصورين.

---

(1) صحيح البخاري، كتاب اللباس، باب من كره القعود على الصورة، (ج7ص168)، رقم: (5958). صحيح مسلم، كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، (ج6ص157)، رقم: (2106).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وحديث أبي هريرة مرفوعاً أن النبي ﷺ قال: يقول الله تعالى: في الحديث القدسي ومن أظلم ممن ذهب يخلق خلقاً كخلقي، فليخلقوا ذرة، أو ليخلقوا حبة<sup>(1)</sup>.

ووجه الاحتجاج به: أن الله تعالى لم يخلق هذه الأحياء سطوحاً، بل اخترعها مجسمة، إذ كل مخلوق قد تقدم أمثال له، فيخلقون على صورة أمثالهم المتقدمة، وأما آدم فاخترع خلقاً جديداً عجيباً ملكي الروح، حيواني الجسم، منتصب القامة، فلم يوجد على مثال له<sup>(2)</sup>.

استعمال الصور في بيت النبي ﷺ كما تقدم أنها جعلت الستر مرفقتين، فكان يرتفق بهما، وفي بعض الروايات "وان فيهما الصور".

وفي بعض رواية عن عائشة قالت: كان لنا ستر فيه تمثال طائر، وكان الداخل إذا دخل استقبله، فقال لي رسول الله ﷺ: حولي هذا، فإني كلما دخلت

---

صحيح البخاري، كتاب التوحيد - باب: قول الله تعالى والله خلقكم وما تعملون، (ج9ص161)، رقم: (7559).

(2) مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، علي بن (سلطان) محمد، أبو الحسن نور الدين الملا الهروي القاري (ت: 1014هـ)، دار الفكر، بيروت - لبنان، (ط:1)، سنة، 1422هـ - 2002م، (ج6ص2303).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فرأيتُه ذكرت الدنيا<sup>(1)</sup>، فعلل بذلك، وكان ﷺ حريصاً على ألا يشغله أمر الدنيا وزهرتها عن الدعوة إلى الله والتفرغ لعبادته. وذلك لا يقتضي التحريم على أمته. وفي رواية أنس رضي الله عنه أنه قال لها: أميطي عنا قرامك هذا، فإن تصاويره لا تزال تعرض لي في صلاتي<sup>(2)</sup> وعلل في رواية ثالثة عن عائشة -رضي الله عنها- قالت: قدم رسول الله ﷺ من سفر، وعندي نمط لي فيه صورة، فوضعتُه على سهوتي فاجتنبه وقال: لا تستري الجدار.

قالت: فصنعتُه وسادتين، فأخذَه رسول الله ﷺ، يرتفق عليهما<sup>(3)</sup> وقال إن الله لم يأمرنا أن نكسو الحجارة والطين<sup>(4)</sup>، ويوضح هذا المعنى جلياً حديث: عن سفينة أبي عبد الرحمن، أن رجلاً أضاف علي بن أبي طالب، فصنع له طعاماً، فقالت فاطمة: لو دعونا رسول الله ﷺ فأكل معنا، فدعوه فجاء فوضع يده على

---

(1) صحيح مسلم - كتاب اللباس والزينة - باب لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، (ج6ص158)، رقم: (2107).

(2) صحيح البخاري، كتاب الصلاة - باب: إن صلى في ثوب مصلب أو تصاوير هل تقصد صلاته وما ينهي عن ذلك، (ج1ص84)، رقم: (374).

(3) أخرجه الطحاوي في شرح معاني الآثار، (ج4 ص283)، رقم: (6926)، طبعة مطبعة الأنوار المحمدية.

(4) صحيح مسلم - كتاب اللباس والزينة - باب لا تدخل الملائكة بيتاً فيه كلب ولا صورة، (ج6ص157)، رقم: (2106).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عضادتي الباب، فرأى القرام قد ضرب به في ناحية البيت فرجع، فقالت فاطمة لعلي الحق، انظر ما رجعه فتبعته فقلت: يا رسول الله ما ردك؟ فقال: إنه ليس لي، أو لنبي أن يدخل بيتاً مزوقاً<sup>(1)</sup>.

ورواه عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا عند البخاري وأبي داود وفي روايته: فرأى سترًا موشياً، وفيها أنه ﷺ قال ما لنا وللدنيا، ما لنا وللرقم فقالت فاطمة فما تأمرنا فيه؟ قال: ترسلين به إلى أهل حاجة<sup>(2)</sup>، وفي رواية النسائي أنه كان في الستر تصاوير<sup>(3)</sup>.

استعمال النبي ﷺ وأصحابه الدنانير الرومية والدراهم الفارسية وعليها صور ملوكهم ولم يكن عندهم نقود غيرها إلا الفلوس. وقد ضرب عمر بن الخطاب ﷺ على ما تذكره الكتب المؤلفة في تاريخ النقود - الدراهم على السكة الفارسية،

---

(1) سنن أبي داود، كتاب الأطعمة، باب: الرجل يدعي فيرى مكروها، (ج3ص402)، رقم: (3752). السنن الكبرى للبيهقي كتاب الصداق، جماع أبواب الوليمة، باب: المدعو يرى في الموضع الذي يدعى فيه صوراً منصوبة ذات أرواح فلا يدخل، (ج7ص267)، رقم: (14675). وصححه ابن حبان مختصراً (ص352)، موارد الزمآن - الطبعة السلفية.

(2) أخرجه البخاري، الفتح، (ج5ص228)، الطبعة السلفية.

(3) سنن النسائي - كتاب الزينة - باب التصاوير، (ج1ص1023)، رقم: (5370). سنن ابن ماجه - أبواب اللباس - باب الصور فيما يوطأ، (ج4ص624)، رقم: (3764). جامع الأصول، (ج4ص815).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فكان فيها الصور، وضرب الدنانير معاوية رضي الله عنه وعليها الصور بعد أن محا منها الصليب، وضربها عبد الملك وعليها صورته متقلدا سيفاً، ثم ضربها عبد الملك والوليد خالية من الصور <sup>(1)</sup>.

ما نقل عن بعض الصحابة والتابعين من استعمال الصور في الستور وغيرها من المسطحات من ذلك استعمال زيد بن خالد الجهني رضي الله عنه للستور ذات الصور، وحديثه في الصحيحين، واستعمله أبو طلحة رضي الله عنه وأقره سهل بن حنيف رضي الله عنه، وحديثهما في الموطأ وعند الترمذي والنسائي، واعتمدوا على ما روه عن النبي ﷺ من قوله إلا رقما في ثوب <sup>(2)</sup>.

- (1) راجع لهذا كتاب: الدينار الإسلامي في المتحف العراقي، للسيد ناصر النقشبندي، بغداد، المجمع العلمي العراقي، سنة، 1372هـ، (ص 17 - 18 - 20 - 24 - 82)، وكتاب النقود العربية وعلم النمنمات لانتاس الكرمل في ضمنه كتاب المقرزي في النقود الإسلامية.
- (2) موطأ الإمام مالك، اسم مالك بن أنس، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية أبو ظبي، الإمارات، (ط:1)، سنة، 1425هـ - 2004م، كتاب الاستئذان، ما جاء في الصور، (ج1ص1406)، رقم: (3546). جامع الترمذي، أبواب اللباس عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء في الصورة، (ج3ص356)، رقم: (1750). سنن النسائي، كتاب الزينة، باب: التصاوير، (ج1ص1022)، رقم: (5364). صحيح البخاري، كتاب اللباس، باب: من كره القعود على الصورة، من حديث أبي طلحة رضي الله عنه، رقم: (5958) (ج7ص168). صحيح مسلم - كتاب اللباس والزينة، باب: لا تدخل الملائكة بيتا فيه كلب ولا صورة، رقم: (2106). من حديث أبي طلحة رضي الله عنه (ج6ص157).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأخرج ابن أبي شيبة عن عروة بن الزبير أن عروة كان يتكئ على المرافق "الوسائد" التي فيها تصاوير الطير والرجال.

خاتم النبي ﷺ: محمد رسول الله في ثلاثة أسطر، وخاتم أبي بكر ﷺ، نعم القادر الله، وخاتم علي بن أبي طالب ﷺ، المُلْك، وخاتم أبي عبيدة بن الجراح، الحمد لله وآخر "الوفاء عزيز"، وخاتم حذيفة ﷺ كُرْكِيَّانِ متقابلان وبينهما "الْحَمْدُ لِلَّهِ"، وخاتم مسروق ﷺ بسم الله الرحمن الرحيم، وخاتم عبيد الله بن زياد تُدْرِجَةُ، وخاتم إبراهيم بالله وله ذُباب وفي رواية "نحن بالله وله"، وخاتم أبي موسى الأشعري أسد بين رجلين، كان نقش خاتم أسامة بن زيد: حب رسول الله، ﷺ و نقش خاتم الحسن خطوطا مثل خاتم سليمان، وكان نقش خاتم أنس: أسد رابض حوله فرائس، وروى الطحاوي بأسانيده أن نقش خاتم عمران بن حصين الصحابي ﷺ كان رجلا متقلدا سيفاً، وأن نقش خاتم النعمان بن مقرن ﷺ قائد فتح فارس، كان أبلا قابضاً إحدى يديه باسطة الأخرى، وعن القاسم قال كان نقش خاتم عبد الله ذبابان، وروي أن نقش خاتم أبي هريرة ﷺ ذبابتان<sup>(1)</sup>.

ونقل ابن أبي شيبة بسنده عن ابن عون أنه دخل على القاسم بن محمد بن أبي بكر الصديق ﷺ وهو بأعلى مكة ببيته، قال: فرأيت في بيته حجلة فيها تصاوير القندس والعنقاء، قال ابن حجر: والقاسم بن محمد أحد فقهاء المدينة،

(1) معاني الآثار للطحاوي، (ج4 ص 263 - 266).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهو راوي حديث عائشة، وكان من أفضل أهل زمانه<sup>(1)</sup>.

وروى أحمد بسنده عن المسور بن مخرمة رضي الله عنه قال: دخلت على ابن عباس f أعوده من وجع كان به، قلت: فما هذه التصاوير في الكانون؟ قال: ألا ترى قد أحرقتها بالنار، فلما خرج المسور قال: اقطعوا رعوس هذه التماثيل، قالوا: يا أبا العباس لو ذهبت بها إلى السوق كان أنفق لها قال: لا، فأمر بقطع رؤوسها<sup>(2)</sup>.

وفي رواية له أيضاً: عن أبي هريرة، أن جبريل عليه السلام جاء فسلم على النبي ﷺ فعرف صوته، فقال: ادخل، فقال: إن في البيت سترا في الحائط فيه تماثيل، فاقطعوا رؤوسها فاجعلوه بساطاً أو وسائد فأوطئوا؛ فإننا لا ندخل بيتاً فيه تماثيل<sup>(3)</sup>.

**القول الثاني: في صناعة الصور غير ذوات الظل "أي المسطحة":**

---

(1) صحيح البخاري - كتاب الحج، باب: الطيب بعد رمي الجمار والحلق قبل الإفاضة، (ج2 ص179) رقم: (1754). مصنف ابن أبي شيبة، طبهة، الهند، (ج8 ص509)، ونقله ابن حجر في الفتح، (ج10 ص388).

(2) مسند أحمد بن حنبل - مسند بني هاشم رضي الله عنه - مسند عبد الله بن عباس بن عبد المطلب رضي الله عنه عن النبي ﷺ، (ج2 ص707)، رقم: (2980).

(3) مسند أحمد بن حنبل، مسند أبي هريرة رضي الله عنه، (ج2 ص1700)، رقم: (8194)،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إنها محرمة كصناعة ذوات الظل، وهذا قول جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة، ونقل عن كثير من السلف.

واستثنى بعض أصحاب هذا القول الصور المقطوعة والصور الممتحنة وأشياء أخرى كما سيأتي في بقية هذا البحث.

واحتجوا للتحريم بإطلاق الأحاديث الواردة في لعن النبي ﷺ للمصورين، وأن المصور يعذب يوم القيامة بأن يكلف بنفخ الروح في كل صورة صورها، خرج من ذلك صور الأشجار ونحوها مما لا روح فيه بالأدلة السابق ذكرها، فبقى ما عداها على التحريم. قالوا: وأما الاحتجاج لإباحة صنع الصور المسطحة باستعمال النبي ﷺ الوسائتين اللتين فيهما الصور، واستعمال الصحابة والتابعين لذلك، فإن الاستعمال للصورة حيث جاز لا يعني جواز تصويرها؛ لأن النص ورد بتحريم التصوير ولعن المصور، وهو شيء آخر غير استعمال ما فيه الصورة، وقد علل في بعض الروايات بمضاهاة خلق الله والتشبيه به، وذلك إثم غير متحقق الاستعمال<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: الصور المقطوعة والصور النصفية ونحوها:

تقدم أن المالكية لا يرون تحريم تصوير الإنسان أو الحيوان - سواء أكانت الصورة تمثالا مجسما أو صورة مسطحة - إن كانت ناقصة عضو من

(1) ابن عابدين، (ج1 ص437).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأعضاء الظاهرة مما لا يعيش الحيوان بدونه. كما لو كان مقطوع الرأس، أو كان مخروق البطن أو الصدر.

وكذلك يقول الحنابلة، كما جاء في المغني: " إذا كان في ابتداء التصوير صورة بدن بلا رأس أو رأس بلا بدن، أو جعل له رأس وسائر بدنه صورة غير حيوان، لم يدخل في النهي. وفي الفروع: إن أزيل من الصور ما لا تبقى الحياة معه لم يكره، في المنصوص. ومثله صورة شجرة ونحوه وتمثال، وكذا تصويره<sup>(1)</sup>، وهذا مذهب الشافعية أيضا، ولم ينقل بينهم في ذلك خلاف إلا ما شذ به المتولي، غير أنهم اختلفوا فيما إذا كان المقطوع غير الرأس وقد بقي الرأس. والراجح عندهم في هذه الحالة التحريم، جاء في أسنى المطالب وحاشيته للرملي: وكذا إن قطع رأس الصورة.

قال الكوهكيوني: "وكذا حكم ما صور بلا رأس، وأما الرؤوس بلا أبدان فهل تحرم؟ فيه تردد. والحرمة أرجح، قال الرملي: وهما وجهان في الحاي وبناهما على أنه هل يجوز تصوير حيوان لا نظير له: إن جوزناه جاز ذلك، والا فلا، وهو الصحيح. ويشملهما قوله: ويحرم تصوير حيوان، وظاهر ما في تحفة

---

(1) المغني، (ج7 ص 7)، وانظر كشاف القناع، (ج5 ص 171)، والخرشي، (ج3 ص 303)، والفروع، (ج1 ص 352 - 353).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المحتاج جوازه، فإنه قال: وكفقد الرأس فقد ما لا حياة بدونه<sup>(1)</sup>.

رابعاً: صنع الصور الخيالية: ينص الشافعية على أن الصور الخيالية للإنسان أو الحيوان داخلة في التحريم. قالوا: يحرم، كأنسان له جناح، أو بقر له منقار، مما ليس له نظير في المخلوقات. وكلام صاحب روض الطالب يوحي بوجود قول بالجواز.

واستدل الجمهور لهذا الاستثناء بحديث عائشة رضي الله عنها - قالت: كنت ألعب بالبنات عند النبي ﷺ وكان لي صواحب يلعبن معي، فكان رسول الله ص ﷺ إذا دخل يتقمعن منه، فيسربهن إلي، فيلعبن معي.

وفي رواية قالت: قدم رسول الله ﷺ من غزوة تبوك أو خيبر، وفي سهوتها ستر، فهبت ريح، فكشفت ناحية الستر عن بنات لعائشة لعب، فقال: ما هذا يا عائشة؟ قالت: بناتي، ورأى بينهن فرسا لها جناحان من رقاد، فقال: ما هذا الذي أرى وسطهن؟ قالت: فرس، قال: وما هذا الذي عليه؟ قالت: جناحان، فقال: فرس له جناحان؟ قالت: أما سمعت أن لسليمان خيلاً لها أجنحة؟ قالت: فضحك رسول الله ﷺ حتى رأيت نواجذه.

وواضح أن هذا في غير اللعب التي للأطفال، وقد ورد في حديث عائشة -

---

(1) تحفة المحتاج، (ج7 ص434)، وأسنى المطالب وحاشيته، (ج3 ص226)، والقيوبي على شرح المنهاج، (ج3 ص297).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رضي الله عنها-: أنه كان في لعبها فرس له جناحان، وأن النبي ﷺ ضحك لما رآها حتى بدت نواجذه<sup>(1)</sup>.

**خامسا: صنع الصور الممتهنة:** يأتي أن أغلب العلماء على جواز اقتناء واستعمال الصور المجسمة والمسطحة. سواء أكانت مقطوعة أم كاملة، إذا كانت ممتهنة، كالتي على أرض أو بساط أو فراش أو وسادة أو نحو ذلك.

وبناء على هذا ذهب بعض العلماء إلى جواز صنع ما يستعمل على ذلك الوجه، كنسج الحرير لمن يحل له، وهو في الجملة مذهب المالكية، إلا أنه عندهم خلاف الأولى.

وعند الشافعية وجهان: أصحهما التحريم. وهو مذهب الحنفية كما صرح به ابن عابدين. ونقل ابن حجر عن المتولي من الشافعية أنه أجاز التصوير على الأرض<sup>(2)</sup>.

ولم نجد للحنابلة تصريحاً في هذه المسألة فالظاهر أنه عندهم مندرج في

---

(1) أسنى المطالب، (ج3ص226)، والقلوبي على المنهاج، (ج3ص297)، وحواشي تحفة المحتاج، (ج7ص434)، وحديث عائشة السابق.

(2) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، (ج2ص338)، ومنح الجليل شرح مختصر خليل، (ج2ص167)، وحاشية عميرة على شرح المنهاج، (ج31ص297-298)، ونهاية المحتاج، (ج6ص369)، وأسنى المطالب بحاشية الرملي، (ج3ص226)، وابن عابدين، (ج1ص437).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تحريم التصوير.

غير أن الفقهاء القدامى إنما كانوا يتحدثون عن الأنماط الشائعة في زمانهم من التصوير كالنحت والنقش والرسم والتطريز، ولم يعرف الفقهاء القدامى التصوير الفوتوغرافي: والذي تقوم فكرته على ما يعرف بحبس الظل، وهو التصوير الشائع والمنتشر في الصور الإعلانية في واقعنا المعاصر.

التصوير الفوتوغرافي: هو عملية إنتاج صور أياً كانت بواسطة كاميرا صناعية إلكترونية لها تأثيرات ضوئية، تجعل الأشعة المنعكسة من المنظر تتكون خيلاً داخل مادة حساسة للضوء، تعالج هذه المادة بعد ذلك فينتج عنها صور تمثل الأجسام المصورة ذات المنظر المراد تصويره، وكلمة فتوغرافي "Photography" مشتقة من اليونانية، التي تعني الرسم أو الكتابة بالضوء، وقد أُكتشف هذا النوع من التصوير عام 1839م<sup>(1)</sup>، وهذا التصوير الآلي يكون بواسطة آلة التصوير<sup>(2)</sup>، كما أنه يوجد أنواع أخرى للتصوير الآلي وهي:

- (1) ينظر: حكم ممارسة الفن في الشريعة الإسلامية، صالح بن أحمد الغزالي، (ج1ص528).
- (2) آلة التصوير: آلة تنقل صورة الأشياء المجسمة بإنبات أشعة ضوئية من الأشياء تسقط على عدسة في جزئها المامي ومن ثم إلى شريط أو زجاج حساس في جزئها الخلفي، فنطبع عليه الصورة بتأثير الضوء فيه تأثيراً كيمياوياً. وينظر: معجم اللغة العربية المعاصرة، د. أحمد مختار عبد الحميد عمر، (ج2ص1333). والموسوعة الفقهية الكويتية، (ج12ص107).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التصوير التلفزيوني وما كان مثله كتصوير الفيديو، والتصوير السينمائي وما كان مثله كالبريجكتور<sup>(1)</sup>.

وعليه فإن التصوير الفوتوغرافي المعروف في وقعنا المعاصر من النوازل الفقهية المستجدة والمعاصرة، والتي تستلزم من الفقهاء والعلماء لمجتهدين إلى اجتهد استنباطي في بيان الحكم الشرعي في الفقه الإسلامي، حيث أن الخلاف في هذه النازلة بين العلماء المعاصرين، بين مجيز لها، ومحرم لها إلا للضرورة، وبين من قيدها، وبين من يحرمها تحريماً مطلقاً، مع اتفاقهم على إباحة الصور للحاجة: الضرورة فقط، ويندرج تحت قاعدة "الضرورة تبيح المحظورات".

فهل يدخل التصوير الفوتوغرافي في النصوص الناهية عن التصوير أم يستثنى من حكمها؟، هذا موضع خلاف بين علماء المسلمين الذين كان لهم في حكم التصوير الفوتوغرافي اتجاهان

**الاتجاه الأول: التحريم مطلقاً:** ويتمسك أصحاب هذا الاتجاه بالقول بحرمة أشكال التصوير جميعها، سواء كان ثابتاً كالصوير الفوتوغرافي، أو متحركاً كالصوير التلفزيوني والتصوير السينمائي، وما كان في حكمهما، يحرم التصوير لكل ذي روح، وهو من الكبائر، وتحرم صور ذوات الأرواح كلها، مجسمة أو غير مجسمة، لها ظل أو لا ظل لها، يدوية أو فوتغرافية، ملونة أو غير ملونة،

(1) ينظر: أحكام التصوير في الشريعة الإسلامية، عبد الرحمن عبد الخالق، (ص9-10).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويحرم تعليق صورة كل ذي روح على الجدران وغيرها.

أما استدلالاتهم: أنّ التصوير الفوتوغرافي وما تفرع عنه انه تصوير منهى عنه بدلالة اللغة والعرف والشرع.

فمن حيث اللغة: لأنّ التصوير في اللغة هو التشكيل، فيدل فيه كلُّ ما تشكّل من الصور، سواء كان التصوير فتوغرافياً أو غيره، وأن الشخص المحترف في التصوير بما يُسمّى " المصور " يسمّى في اللغة والعرف مصوراً، فهو وإن كان لا يشمل النص الصريح لأنّه لا يصور بيده وإنما بالآلة، وأنه ليس مضاهاة في خلق الله، إلا أنه لا يخرج عن كونه ضرباً من ضروب التصوير، وأيضاً لعموم أدلة التحريم وصراحتها ولشمولها لكل ما يُسمّى تصويراً أو صورة<sup>(1)</sup>.

ولا يجوز من التصوير إلا ما كان لضرورة كمجال الطب، وإثبات الشخصية، والتعرف على المجرمين ونحو ذلك فيجوز للحاجة<sup>(2)</sup>، و المقصود إنما يُباح منع ما تدعو إليه الضرورة، والحاجة الملحة: كتصوير الهوية

---

(1) الفقه الميسر، عبد الله بن محمد الطيّار عبد الله بن محمد المطلق محمد بن إبراهيم موسى، (ج11ص16)، بتصرف يسير، وروائع البيان تفسير آيات الحكم، محمد بن علي الصابوني، (ج2ص416).

(2) موسوعة الفقه الإسلامي، محمد بن إبراهيم بن عبد الله التويجري، بيت الأفكار الدولية، (ط:1)، 1430 هـ - 2009 م، (ج4ص83).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشخصية الوطنية، وجواز السفر، ورخصة قيادة السيارات والمركبات، وبطاقة الجامعة، وتصوير الحوادث المرورية لإثبات نوع الخطأ وتصوير المجرمين للتعرف عليهم وتصوير المحاضرات الإسلامية والندوات والمؤتمرات كالمجامع الفقهية وغير ذلك، ومن هؤلاء العلماء القائلين بالتحريم، الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ مفتي الديار السعودية سابقاً<sup>(1)</sup>، والشيخ عبد العزيز بن باز<sup>(2)</sup>، والشيخ محمد علي الصابوني، وغيرهم.

### الاتجاه الثاني: الإباحة والجواز:

أما استدلالهم: أنّ التصوير داخل في الإباحة وحكمه الجواز، لأن الآلة التي تُخرج منها الصورة فوراً ليس للإنسان فيها أي عمل، فهي انطباع لا فعل للمصور فيها من حيث التصوير، كما أن آلة التصوير الحديثة لم تكن في زمن النهي عن التصوير والعلة من النهي لئلا تُعبدُ من دون الله وأنها مضاهاة لخلق الله، وأن الأحاديث الواردة بصورة النهي، إنما هي في التصوير الذي يكون للمصور بفعل العبد، ويضاهي به خلق الله تعالى المصور<sup>(3)</sup>، وممن أجاز

(1) فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ، (توفي 1389هـ)، (ج1ص187).

(2) فتاوى نور على الدرب، (ت: 1420هـ)، (ج3ص110).

(3) تفسير آيات الأحكام، السابيس، (ج1ص677)، والفقه الميسر، الطيار، (ج11ص16).

بتصرف، الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، (ج4ص2677).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التصوير، الشيخ محمد بخيت المطيعي<sup>(1)</sup>، والشيخ محمد علي السائس<sup>(2)</sup>،  
والشيخ محمد بن صالح العثيمين<sup>(3)</sup>، القرضاوي<sup>(4)</sup>، ومن العلماء أيضاً محمد  
رشيد رضا، ومحمد الخضر حسين شيخ الأزهر، وحسنين محمد مخلوف مفتي  
الديار المصرية سابقاً، وأحمد الخطيب من علماء مكة وغيرهم.

إستدلالهم: أنّ التصوير مصدر "صَوَّرَ يُصَوِّرُ"، أي: جعل هذا الشيء على  
صورة مُعَيَّنة، كما في قوله تعالى: ﴿هُوَ الَّذِي يُصَوِّرُكُمْ فِي الْأَرْحَامِ كَيْفَ يَشَاءُ لَا إِلَهَ إِلَّا  
هُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾ آل عمران: ٦، وأيضاً في قوله تعالى: ﴿خَلَقَ  
السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ وَصَوَّرَكُمْ فَأَحْسَنَ صُوَرَكُمْ وَإِلَيْهِ الْمَصِيرُ﴾ التغا بن: ٣، وفي  
قوله تعالى: ﴿فِي أَيِّ صُورَةٍ مَّا شَاءَ رَكَّبَكَ﴾ الانفطار: ٨، وفي قوله تعالى:  
﴿يَخْلُقُكُمْ فِي بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ خَلْقًا مِّن بَعْدِ خَلْقٍ فِي ظُلُمَاتٍ ثَلَاثٍ ذَلِكُمُ اللَّهُ رَبُّكُمْ لَهُ الْمُلْكُ  
لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ فَآَنِي تُصَرِّفُونَ﴾ الزمر: ٦.

(1) الجواب المفيد في إباحة التصوير الفتوغرافي، محمد بن بخيت المطيعي، (توفي، 1354هـ)،  
(ص23).

(2) تفسير آيات الحكم، اسائس، (توفي، 1396هـ)، (ج1ص677).

(3) ينظر: شرح رياض الصالحين، محمد بن صالح العثيمين، (ج6ص420).

(4) القرضاوي، (ص٢٤٠)، جبر، (ص٥٠-٥١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فالمادة تقتضي أن يكون هناك فعلٌ في نفس الصورة، لأن "فَعَلَ" في اللغة العربية تقتضي هذا، ومن المعلوم أنَّ نقل الصورة بالآلة ليست على هذا الوجه، وعليه فلا يمكن القول أن نُدخله في اللَّعن المنهي عنه نهياً شديداً.

كما أنَّ هذا التصوير يُعد حبساً للظِّل أو للصُّورة، مثل الصُّورة على الماء أو في المرآة، كل ما في الأمر أنَّ الصُّورة التي في الماء أو المرآة متحركة وغير ثابتة وغير حابسة للظِّل، بينما الصُّور الفتوغرافية الخيالية تُثَبَّتُ بالأحماض الكيماوية ونحوها، وهذا لا يُسمَّى تصويراً في حقيقة الأمر، لأنَّ الحمض الكيماوي هو المانع من الانتقال والتحركة<sup>(1)</sup>.

يقول السَّائِس: " ولعلك تريد بعد ذلك أن تعرف حكم ما يُسمَّى بالتصوير الشمسي أو الفتوغرافي فنقول: يمكنك أن تقول: إِنَّ حُكْمَهَا حُكْمُ الرِّقْمِ فِي الثَّوْبِ، وقد علمت استثناءه نصّاً، ولك أن تقول: إِنَّ هذا ليس تصويراً، بل حبسٌ للصُّورة، وما مثله إلا كمثل الصورة في المرآة، لا يُمكنك أن تقول: إِنَّ ما في المرآة صورة، وأنَّ أحداً صَوَّرَهَا، والذي تصنعه آلة التصوير هو لما في المرآة، غاية الأمر أنَّ مرآة الفتوغرافية تُثَبَّتُ الظِّل الذي يقع عليها، والمرآة ليست كذلك، ثُمَّ تُوضَع الصُّورة أو الخيال الثَّابِت في العفريته في حمض خاص، فيخرج منه عدّة صُور، وليس هذا في الحقيقة تصويراً، فَإِنَّهُ إظهار واستدامة لصور

(1) يُنظر: الشرح الممتع على زاد المُستفنع، ابن عُثيمين، (ج2ص202).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

موجودة، وحبس الظل لها عن الزوال، فإنهم يقولون: إن صور جميع الأشياء موجودة، غير أنها قابلة للانتقال بفعل الشمس والضوء مالم يمنع من انتقالها مانع، والحمض هو ذلك المانع<sup>(1)</sup>.

ولا يرى أصحاب هذا الاتجاه حرمة الصورة الفوتوغرافية، ويقولون إن النصوص إنما تناولت أشكال التصوير السائدة في عصره ﷺ، وإن فقهاء المسلمين القدامى كانوا يعنون بإطلاق حرمة أشكال التصوير السائدة عندهم أيضاً، وقد تمسك أصحاب الاتجاه الأول بالنصوص الشرعية الناهية عن التصوير، والمُخْبِرَة بالعذاب الشديد الذي ينتظر المصورين يوم القيامة، فالأصل في النهي التحريم، والوعيد الشديد لا يكون إلا عن ارتكاب محظور شرعي، وألفاظ الصور، أو المصورون، أو التصوير، الواردة في الأحاديث النبوية الشريفة هي ألفاظ عامة فيدخل في عمومها الصور الفوتوغرافية؛ كما تمسكوا بقياس الصور الفوتوغرافية على غير الفوتوغرافية، بجامع أن كلا منهما تصوير، ولوجود علة التحريم في كليهما وهي مضاهاة خلق الله تعالى، بل إن الصور الفوتوغرافية، كما يرى أصحاب الاتجاه الأول هي أشد مضاهاة لخلق الله تعالى من غيرها، لأنها أدق وبالتالي لا يلحظ أي فارق بين ملامح الإنسان أو الحيوان في الصور الفوتوغرافية وبين المَصَوَّر وهو الإنسان أو الحيوان.

(1) تفسير آيات الأحكام، السائيس، (ج1ص677).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ترجيح الباحث: بعد عرض الأقوال في حكم التصوير يمكن تلخيصه فيما يلي:

أولاً: أن التصوير الفتوغرافي في الواقع المعاصر من نوازل العصر، إذ لم يكن موجوداً إطلاقاً في زمن السابقين وهذا باتفاق ولا خلاف فيه، ويبقى مسألة هل ينزل منزلة النهي الشديد كما كان في عصر الإسلام وما قبله وأنها ستعبد من دون الله كما عُبِدَتْ الصور من بعد نوح، وهل هذا التصوير يدخل النهي حكماً في الشكل والمضمون " المعنى "؟

وعليه فإنّ المؤلف ترجح لديه من خلال النظر والاستدلال، أن التصوير الفتوغرافي يختلف تمامً عن التصوير المنهي عنه في الأحاديث شديدة النهي، إذ أنّ التصوير الفتوغرافي ما هو إلاّ نقل الصورة التي خلقها الله تعالى وصورها، كما أنّ علّة النهي بأنها ستعبد من دون الله كما عُبِدَتْ فيمن قبلنا فليس له وجه نظر، حيث أن القاعدة الفقيه تقول: " أنّ الوسائل لها حكم المقاصد " والتصوير وسيلة من الوسائل، مثلها مثل التلفاز والهاتف الجوال ويسمّى بالجوال أو الخليوي أو النقل أو السيّار بحسب عرف البلدان، وإن كان مباحاً فيه الاتصال إلاّ أنّه يمكن استخدامه في الحرام، وكذا السيارة يمكن استخدامها في الحلال المباح أو في الحرام المحظور، والتصوير كذلك، فلا عبء بمن يستخدم التصوير في الحرام بتحريم التصوير ذاته سداً للذريعة، والا لحُرِّمت السيارات وغيرها من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الوسائل التي يمكن استخدامها في الأمرين المباح والمحظور، وتصوير ما عمت به البلوى من المناسبات والأفراح والذكرى أو سناجيد أو التصوير التلفزيوني والفيديوهات وتصوير الرحلات والتخرج من الجامعات أو المدارس وغير ذلك، فذلك لا يدخل في المضاهاة والمحاكاة لخلق الله تعالى، فهذا أجازه غالبية أهل العلم المعاصرين، لأنه حبس للصورة التي خلقها الله تعالى وتثبيتاً لها، فلا تنطبق عليها حرمة التحريم.

**التصوير المحرم:** كمن يصور النساء والفتيات ليتمتع بالنظر إليهنّ، أو التلذذ بهنّ أو ابتزازهنّ بصورهنّ فهذا لا شك في تحريمه، فالحكم يدور مع علته تحليلاً وتحريماً.

والذي يُصوّر الأشخاص ثم يُعلّق صُورهم للتّعظيم والتّكريم من دون الله كتعظيم الزعماء الظلمة وأهل الباطل والمجرمين، كما رأى الناس في سوريا من السجود لصورة الرئيس السوري ويقولون لا إله إلاّ بشار من دون الله الواحد القهار، وتصوير حفلات فيها الخمر أو لترويج الدّعاة وأماكن البارات التي تشتمل على المنكرات والمحرمات كالخمر وتصوير البنوك الرّبوية لترويج الربا فالتحريم لا خلاف فيه باعتبار المصوّر والتصوير معاً، والإعلام الذي يصنع الطّغاة ويعظّم المستبدين ويروج لباطلهم بأنّه الحق الذي يجب إتباعه فهذا التصوير والترويج لا يجوز شرعاً، بل هو من باب الركون الى الظلمة الذي نهى

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الله تعالى عباده بالركون إليهم في قوله تعالى: ﴿وَلَا تَرْكَبُوا إِلَى الَّذِينَ ظَلَمُوا فَمَا تَسْكُمُ النَّارُ وَمَا لَكُمْ مِنْ دُونِ اللَّهِ مِنْ أَوْلِيَاءَ ثُمَّ لَا تُنصَرُونَ﴾ هود : ١١٣ .

وتصديق كذبهم واعانتهم على ظلمهم كما في حديث جابر بن عبد الله، أن رسول الله ﷺ قال لكعب بن عجرة: يا كعب بن عجرة، أعادنا الله من إمارة السفهاء، قالوا: يا رسول الله، وما إمارة السفهاء؟ قال: أمراء يكونون بعدي لا يهتدون بهدي، ولا يستتون بسنتي، فمن صدقهم بكذبهم وأعانهم على ظلمهم فأولئك ليسوا مني ولست منهم، ولا يردوا علي حوزي، ومن لم يصدقهم بكذبهم، ولم يعنهم على ظلمهم فهم مني وأنا منهم، وسيردون علي حوزي، يا كعب بن عجرة: الصوم جنة، والصدقة تطفئ الخطيئة، والصلاة برهان أو قال: قربان يا كعب بن عجرة: الناس غاديان فمبتاع نفسه فمعتقها، وبائع نفسه فموبقها<sup>(1)</sup>.

وعن حذيفة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: إنها ستكون أمراء يكذبون، فمن صدقهم بكذبهم، وأعانهم على ظلمهم؛ فليس مني ولست منه، ومن لم يصدقهم بكذبهم، ولم يعنهم على ظلمهم؛ فهو مني وأنا منه، وسيرد علي

---

(1) صحيح ابن حبان، كتاب السير، باب: في الخلافة والإمارة، ذكر تعوذ المصطفى ﷺ من إمارة السفهاء، (ج10 ص372)، رقم: (4519). مسند أحمد بن حنبل - مسند جابر بن عبد الله رضي الله عنه، (ج6 ص353) رقم: (14596).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحوض غدا إن شاء الله<sup>(1)</sup>. وأيضاً حديث ابن عمر قال: قال رسول الله ﷺ: سيكون عليكم أمراء يأمرونكم بما لا يفعلون، فمن صدقهم بكذبهم، وأعانهم على ظلمهم فليس مني ولست منه، ولن يرد علي الحوض<sup>(2)</sup>. يقول القرضاوي: "ومن المقرر أن لموضوع الصورة أثراً في الحكم بالحرمة أو غيرها، ولا يخالف مسلم في تحريم الصورة إذا كان موضوعها مخالفاً لعقيد الإسلام أو شريعته وآدابه، فتصوير النساء العاريات، أو شبه عاريات، وابرار مواضع الأنوثة والفتنة منهن، ورسمهن أو تصويرهن في أوضاع مثيرة للشهوات، موقظة لغرائز الدنيا، كما نرى ذلك واضحاً في بعض المجلات والصحف، ودور السينما، كل ذلك مما لا شك في حرمة وحرمة تصويره، وحرمة نشره بين الناس وبيعه، وحرمة اقتنائه واتخاذها في البيوت أو المكاتب والمحلات، وتعليقه على الجدران، وحرمة القصد إلى رؤيته ومشاهدته، ومثل هذا صور الكفار والظلمة والفساق، الذين يجب على المسلم أن يُعاديهم الله ويبغضهم في الله، فلا يحل لمسلم أن يُصوّر أو يقتني صورة لزعيم ملحد يُنكر وجود الله، أو وثني يَشرك مع الله البقر أو النار أو غيرها، أو يهودي أو نصراني يجحد نبوة محمد ﷺ، أو مُدّع للإسلام وهو يحكم

(1) المعجم الكبير للطبراني، باب: "الحاء"، من اسمه حذيفة، حذيفة بن اليمان، ومن مسند حذيفة ﷺ، (ج2 ص167) رقم: (3019).

(2) مسند أحمد بن حنبل - مسند عبد الله بن عمر ﷺ، (ج3 ص 1229) رقم: (5773).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بغير ما أنزل الله، أو يشيع الفاحشة والفساد في المجتمع، كالممثلين والممثلات والمطربين والمطربات<sup>(1)</sup>. ثم إن التصوير بالنقش أو الرسم أو النحت أو نحوه فيه جهد كبير ومهارة فائقة وبالتالي فإن فيه مجاًلاً لمضاهاة خلق الله تعالى، بخلاف التصوير الفوتوغرافي الذي ليس فيه أي جهد ومهارة، ولهذا فإنه يصح أن يقال عن النحات أو النقاش أو الرسام أو المطرز ما أمهره وما أحذقه، ولا يقال هذا عن المصور الفوتوغرافي بالكاميرا العادية أو بكاميرا الفيديو، لأن هذا النوع من التصوير لا يحتاج إلى مهارة أصلاً، بل يكفي فيه توجيه الكاميرا وتركيزها والضغط على زر التصوير، ومن هنا فإنه لا بأس بدخول الصور الفوتوغرافية في الرسائل الإعلانية سواء أكانت هذه الصور ثابتة أم متحركة، مع مراعاة الضوابط الشرعية للتصوير والتي سيأتي بيانها.

### ضوابط التصوير الفوتوغرافي:

- 1- ألا تقع صور النساء والفتيات في نظر الأجانب فيعين في الإثم.
- 2- ألا يبالغ الإنسان في التصوير لكل حَدَث وفي كل وقت فيضيع وقته بما لا نفع فيه.

---

(1) الحلال والحرام، يوسف القرضاوي، المكتب الإسلامي، (ط:13)، سنة، 1400هـ - 1980م، تحقيق: محمد ناصر الدين الألباني، (ص113).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- عدم الإسراف والتبذير في تكاليف التصوير في الحفلات والمناسبات إلاّ حسب الحاجة لذلك.

4- ترك تحسين الصور خاصة إن كان فيها غرر كالمخطوبة لخاطبتها إن تعذّرت رؤيتها.

5- ألاّ تستخدم الصُور في الفساد ونشر الرذيلة بين الناس <sup>(1)</sup>.

### الضوابط الشرعية في التصوير الإعلاني:

١- أن تكون الصورة مرتبطة بموضوع السلعة المعلن عنها لا بموضوع آخر تجنباً للخداع والتضليل.

٢- عدم المبالغة في تصوير الآثار والفوائد الناتجة عن استخدام السلعة، كأن يظهر في الصورة وجه قبيح ومشوه ويذكر في النص الإعلان أن قبح هذا الوجه ناتج عن عدم استخدام صاحبه أحد الكريّمات المُعلن عنها.

٣- تجنب إظهار العورات في الصورة.

٤- تجنب إظهار الصور الخليعة والإباحية والمثيرة للغرائز.

٥- خلو الصور عن كل ما فيه تشبه بالكفار، فيما يخص معتقداتهم، وقد

---

(1) نوال محمد مكي سقطي، التصوير الفتوغرافي في ضوء الكتاب والسنة، رسالة دكتوراه، سنة، 1438هـ - 2017م، (ص39).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ورد نهيه ﷺ عن التشبه بهم <sup>(1)</sup>.

٦- أن يتم تصوير السلعة المعلن عنها ذاتها كما هي من غير محاولة الاجتهاد في إظهار محاسنها وإخفاء عيوبها من خلال الدبلجة والحيل التصويرية، لما في ذلك من تدليس وتغريب بالجمهور المستهدف والذي قد يتخذ قرار شراء السلعة، أو طلب الخدمة، أو المنفعة بناءً على ما رآه.

**الشعارات الاعلانية:** يلجأ كثير من المعلنين إلى تضمين الرسالة الإعلانية لمنتجاتهم ما يعرف بالشعارات، جمع شعار وهو: عبارة عن جملة إعلانية تتميز بالسهولة والوضوح وتعرض لخاصية أساسية من خصائص السلعة المعلن عنها <sup>(2)</sup>.

إن ترداد الشعار يساعد إلى درجة كبيرة في ربط الجمهور المستهدف بالسلعة أو الخدمة موضوع الإعلان، كما يساعد في بعض الصياغات على

---

(1) قال ﷺ: " خالفوا المشركين وفروا للحى واحفوا الشارب " أخرجه البخاري في كتاب اللباس، باب: تقليم الأظافر، (ج٥ ص ٢٢٠٩)، ومسلم، في كتاب الطهارة، باب: خصال الفطرة، (ج٣ ص ١٤٢)، وقال ﷺ: " إن اليهود والنصارى لا يصبغون فخالقوهم " أخرجه البخاري في كتاب اللباس، باب: الخضاب، (ج٥ ص ٢٢١٠)، ومسلم في كتاب اللباس، باب: في مخالفة اليهود في الصبغ، (ج٤ ص ٣٠٧)، وقال ﷺ: " من تشبه بهم فهو منهم " أخرجه أبو داود في كتاب اللباس، باب: في لبس الشهرة، (ج٢ ص ٤٤١).

(2) السلمي، (ص ١٢٩)، العيساوي، (ص ١٧٦ — ١٧٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تكوين درجة من الولاء بين مستهلكي السلعة أو طالبي الخدمة<sup>(1)</sup>، ومن الأمثلة على ذلك الشعار الذي استخدمته إحدى شركات الهواتف الخلوية "منا فينا"، ويهدف المعلن من استخدامه الشعار تحقيق هدفين اثنين:

**الأول:** توفير نوع من الاستمرار لحملة إعلانية على مدى فترة زمنية طويلة نسبياً.

**الثاني:** بلورة الفكرة الأساسية التي يريد المعلن ذكرها في عبارة قصيرة وسهلة يمكن للفرد تذكرها وترديدها.

### الضوابط الشرعية في الشعارات:

- ١ - تجنب المبالغة والتضخيم في صياغة الجملة الإعلانية.
- ٢ - ألا يتضمن الشعار طعناً ضمنيّاً أو صريحاً في المنتجات المنافسة مثل كلمات الأقوى، الأجل، الأنظف، الأمتن وهكذا.
- ٣ - أن لا يتضمّن الشعار تحريضاً للمنكر أو ترويجاً للمحرّم والشبهة وما يفضي إلي ذلك.

- ٤ - أن لا يكون الشعار يستهدف الغير تلميحات أو تصريحاً أو تعريضاً.
- ومن مكونات الرسالة الإعلانية والتي يعتبر ظهورها فيها ضرورياً ما يعرف بالعلامات التجارية. والعلامات التجارية هي مجموعة من الصور والرموز أو

---

(1) السلمي، (ص: 129).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأحرف التي تشير إلى المنتج المعلن عنه، وعلى هذا فإن العلامة التجارية قد تكون أحد الأمور التالية أو جميعها:

- ١ - اسم المنتج المعلن سواء أكانت شركة أم فرداً.
- ٢ - اسم تجاري يراعى أن يكون واضحاً وسهل النطق وذا ارتباط بالسلعة المعلن عنها.

٣ - صورة أو رسم تتميز به هذه السلعة ويعتبر علامة فارقة لها.

ويلجأ بعض المعلنين إلى اختيار صور ورسوم حيوانات لتمييز أسلعتهم ومنتجاتهم مثل ماركة الأسد، ماركة النمر، ماركة الغزالين، وماركة الفهد للسيارات، وماركة الدب للبطانيات؛ والعلامة التجارية شأنها شأن سائر مكونات الرسالة الإعلانية تختزل في ثناياها كثيراً من الرموز الدينية والثقافية والوطنية، ومن هنا دعا بعض الباحثين إلى أن تتضمن العلامات التجارية بعض المضامين الإسلامية، وأن تنسجم بالتوأمة مع الفلسفة الإعلانية الإسلامية<sup>(1)</sup> وحتى تكون العلامة التجارية مقبولة شرعاً لا بد أن تتوفر فيها الضوابط التالية:

### ضوابط العلامات التجارية:

- ١ - ألا تتضمن أي مخالفة عقدية، فلا يصح أن يظهر في العلامة التجارية مثلاً الصليب، لأنه رمز لعقيدة غير صحيحة في نبي الله عيسى عليه السلام

(1) العيساوي، ( ص177).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهي عقيدة الصلب، ولما فيها من تكذيب لصريح القرآن، ومن ذلك قوله تعالى: ﴿ وَقَوْلِهِمْ إِنَّا قَتَلْنَا الْمَسِيحَ عِيسَى ابْنَ مَرْيَمَ رَسُولَ اللَّهِ وَمَا قَتَلُوهُ وَمَا صَلَبُوهُ وَلَكِنْ شُبِّهَ لَهُمْ ﴾ النساء: ١٥٧، وقوله تعالى: ﴿ وَإِنَّ الَّذِينَ اخْتَلَفُوا فِيهِ لَفِي شَكٍّ مِّنْهُ مَا لَهُمْ بِهِ مِنْ عِلْمٍ إِلَّا اتِّبَاعَ الظُّلُمِ وَمَا قَتَلُوهُ يَقِينًا ۖ ﴾ بل رَفَعَهُ اللَّهُ إِلَيْهِ وَكَانَ اللَّهُ عَزِيزًا حَكِيمًا ﴿ النساء: ١٥٧ - ١٥٨، ولما في ظهور مثل هذه العلامة على المنتجات التي تدخل بيوت المسلمين في أشكال متعددة ومتنوعة من أثر خطير على أبنائهم، فإن ظهور الصليب مثلاً على المنتجات والسلع التجارية فيه ترويج لعقائد الصلب والتكفير، كما يختزل في ثناياه جملة من الرموز العقدية والثقافية النصرانية ذات الأثر المدمر على عقيدة الأمة وأخلاقها.

٢- ألا تشتمل العلامة التجارية على لفظ الجلالة أو على أي اسم من أسماء الله تعالى أو على أي اسم لنبي من الأنبياء عليهم والسلام، إذ ينبغي تنزيه اسم الله تعالى وأسماء الأنبياء عن الأغراض التجارية، ولأن العلامة التجارية بالإضافة إلى ظهورها في الإعلانات فإنها تطبع على العبوات التي يعبأ فيها المنتج، وهذه العبوات سواء أكانت عبوات معدنية، أو زجاجية، أو بلاستيكية، أو ورقية فهي عرضة للامتهان والإلقاء على قارعات الطرق أو في حاويات القمامة، الأمر الذي يجب أن تنتزه عنه أسماء الله تعالى وأسماء أنبيائه.

٣- ألا تحتوي العلامة التجارية صورة لحيوان نجس أو تحمل اسماً كالخنزير

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أو الكلب، لأن الله تعالى قد حكم بنجاسة الخنزير في قوله تعالى: ﴿قُلْ لَا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّمًا عَلَى طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلَّا أَنْ يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَمًا مَسْفُوحًا أَوْ لَحْمَ خنزير فَإِنَّهُ رِجْسٌ أَوْ فِسْقًا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ فَمَنْ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَإِنَّ رَبَّكَ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ الأنعام: ١٤٥، وقد دل على نجاسة الخنزير أيضاً حديث أبي ثعلبة الخشني، وفيه: " أن أبا ثعلبة الخشني قال: يا رسول الله إنا بأرض قوم أهل كتاب وانهم يشربون الخمر ويأكلون الخنزير، فماذا نصنع بأنيتهم ؟ فقال: ﷺ "إن لم تجدوا غيرها أرخصوها<sup>(1)</sup> بالماء ثم كلوا فيها"<sup>(2)</sup>، فأمر النبي ﷺ بالمبالغة بغسلها دليل على نجاسة ما كان فيها من أثر الخمر ولحم الخنزير<sup>(3)</sup>.

وقد دلت السنة النبوية المطهرة أيضاً على نجاسة الكلب، وذلك في أحاديث

- (1) اغسلوها غسلًا مبالغاً فيه، انظر: ابن منظور، مادة: "رحض"، (ج7ص153).
- (2) أخرجه أبوداود في كتاب الأطعمة، باب: الأكل في أنية أهل الكتاب، (ج2ص391)، والترمذي في كتاب الأطعمة عن رسول الله ﷺ، باب: ما جاء في الأكل في أنية الكفار (ج4ص225)، وقال: هذا حديث حسن صحيح.
- (3) العيني، (ج1 ص360)، النووي، (ج2ص568)، الشربيني، (ج1ص78)، البهوتي، (ج1ص208). القول بنجاسة الكلب هو الراجح عند الحنفية والشافعية والحنابلة، انظر: حاشية ابن عابدين، (ج1ص208)، البناية، (ج1ص367)، مغني المحتاج، (ج1ص78)، شرح منتهى الإرادات، (ج1 ص101)، بينما ذهب المالكية إلى طهرته، انظر: الحطاب، (ج1 ص91)، الخرخشي، (ج1 ص85).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الولوغ ومنها: قوله ﷺ: "طهور إناء أحكم إذا ولغ فيه الكلب أن يغسله سبع مرات إحداها بالتراب"<sup>(1)</sup>.

### وجه الاستدلال من الحديث:

أ- أن الطهارة لا تكون إلا من حدث أو نجاسة أو تكرمة ولا تتصور التكرمة للكلب كما لا يتصور تعلق الحدث به فلم يبق إلا النجاسة.

ب- قوله ﷺ: فليغسله " وهذا فعل مضارع مقترن بلام الأمر فدل على وجوب الغسل من ولوغ الكلب، والغسل إنما يتعين في إزالة النجاسة.

ج- هذا التغليظ في التطهير بإيجاب غسل الإناء سبع مرات وادخال عنصر جديد في التطهير وهو التراب، والتغليظ في التطهير دال على التغليظ في التجسس<sup>(2)</sup>.

ومن هنا فإن شرعنا المطهر يأمرنا بمجانبة الكلب والخنزير ومباعدتهما، وظهور صورهما على منتجات تدخل بيوت المسلمين بل وربما تكون على ملابسهم وأغطيتهم ينافي مقصد الشارع الحكيم. ثم إن في ظهور الحيوانات أو الأشياء النجسة على المنتجات ما يشيع نوعاً من الألفة لهذه الأشياء مما ينافي مقصد الشارع الحكيم أيضاً فضلاً عما تختزله هذه الأشياء من رموز ثقافية

(1) أخرجه مسلم في كتاب الطهارة باب: حكم ولوغ الكلب (ج1 ص234—235).

(2) الشربيني، (ج1 ص78)، النووي، روضة الطالبين، (ج1 ص13). ابن مفلح (ج1 ص235).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وتراثية لدى الأمم غير المسلمة يراد ترويجها في ديار المسلمين.

**الخلفية الموسيقية والغناء:** تحتوي أكثر الإعلانات الإذاعية أو التلفازية على خلفية موسيقية مصاحبة للنص الإعلان، وأحياناً تكون في بدايته أو نهايته، كما ويلجأ كثير من المعلنين إلى كتابة النص الإعلان بطريقة مغناه، وتصاحب الموسيقى الغناء في أكثر الأحيان، والنص المغنى قد يكون على هيئة أغنية خفيفة مرحة أو منولوج أو غيرها من أشكال الأغاني، ويرى الإعلانيون أن الخلفية الموسيقية تضيف نوعاً من الرومانسية أو الفرح أو النشوة، مما يساهم في ترويج المنتج من خلال التأثير على قرار الشراء<sup>(1)</sup>.

**الأصل في الأشياء الإباحة:** قرر علماء الإسلام أن الأصل في الأشياء الإباحة لقوله تعالى: ﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ أَسْتَوَىٰ إِلَى السَّمَاءِ فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَوَاتٍ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ﴾ البقرة : ٢٩ ولا تحريم إلا بنص صحيح صريح من كتاب الله تعالى، أو سنة رسوله ﷺ، أو إجماع ثابت متيقن، فإذا لم يرد نص ولا إجماع. أو ورد نص صريح غير صحيح، أو صحيح غير صحيح، بتحريم شيء من الأشياء، لم يؤثر ذلك في حله، و بقي في دائرة العفو الواسعة، قال تعالى: ﴿وَمَا لَكُمْ أَلَّا تَأْكُلُوا مِمَّا ذُكِّرَ أَسْمُ اللَّهِ عَلَيْهِ وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ

(1) السلمي، (ص153).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عَلَيْكُمْ إِلَّا مَا اضْطُرَرْتُمْ إِلَيْهِ ﴿ الأنعام: ١١٩، وقال رسول الله ﷺ: "عن أبي الدرداء رضي الله عنه، رفع الحديث، قال: " ما أحل الله في كتابه فهو حلال، وما حرم فهو حرام، وما سكت عنه فهو عافية، فاقبلوا من الله العافية، فإن الله لم يكن نسياً"، ثم تلا هذه الآية: ﴿ وَمَا كَانَ رَبُّكَ نَسِيًّا ﴾ مريم: ٦٤، هذا حديث صحيح الإسناد ولم يخرجاه. وأيضاً حديث أبي ثعلبة رضي الله عنه قال رضي الله عنه: "إن الله فرض فرائض فلا تضيعوها، وحد حدوداً فلا تعتدوها، ونهى عن أشياء فلا تنتهكوها، وسكت عن أشياء رخصة لكم، ليس بنسيان، فلا تبحثوا عنها، هذا موقوف إن الله فرض فرائض فلا تضيعوها، وحد حدوداً فلا تعتدوها، و سكت عن أشياء رحمة بكم غير نسيان فلا تبحثوا عنها"<sup>(1)</sup>.

(1) السنن الكبرى للبيهقي - كتاب الضحايا - جماع أبواب ما لا يحل أكله وما يجوز للمضطر من الميتة وغير ذلك - باب: ما لم يذكر تحريمه ولا كان في معنى ما ذكر تحريمه مما يؤكل أو يشرب، (ج10 ص12) رقم: (19786). وقيل انه موقوف، قال الدار قطني: كتاب العلل الواردة في الأحاديث النبوية - مسند أبي ثعلبة الخشني رضي الله عنه، وسئل عن حديث مكحول، عن أبي ثعلبة، عن النبي ﷺ، قال: إن الله تعالى فرض فرائض فلا تضيعوها، وحرم حرمان فلا تنتهكوها، وحد حدوداً فلا تعتدوها، وسكت عن أشياء من غير نسيان رحمة لكم فلا تبحثوا عنها، فقال: يرويه مكحول، واختلف عنه؛ فرواه داود بن أبي هند عن مكحول، واختلف عنه؛ فرواه إسحاق الأزرق عن داود بن أبي هند، عن مكحول، عن أبي ثعلبة - مرفوعاً، وتابعه محمد بن فضيل عن داود، ورواه حفص بن غياث ويزيد بن هارون عن داود فوقفاً. وقال

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولبيان الحكم الشرعي لهذه الخلفية سواء في شكلها المصاحب للنّص الإعلاني المقروء أو المعنى أو الأغاني الإعلانية للمنتجات والمصنوعات، أو الغناء والمعارف عموماً، فإن الذي تقرر أن فقهاء المسلمين قد اختلفوا في حكم الموسيقى والتي سمّاها الفقهاء بالمعارف، فعلى حين ذهب جمهور الفقهاء من حنفية ومالكية وشافعية وحنابلة في الراجح من المذاهب الأربعة إلى حرمة المعارف عموماً سوى الدّف الذي ليس له جلال<sup>(1)</sup> ذهب ابن حزم الظاهري إلى إباحة المعارف جميعها<sup>(2)</sup>.

وأما الدّف فقد الحديث فيه بل وأجازه النبي ﷺ واستمع له لمن للمرأة التي نذرت إن عاد النبي ﷺ سالماً أن تضرب له بالدّف وتغني له، ولو كان فيه شبهه أو حرمة لما أجازها بل وأستمع إليها، لحديث عبد الله بن بريدة قال: سمعت أبي بريدة، يقول: خرج رسول الله ﷺ في بعض مغازيه، فلما انصرف جاءت جارية سوداء، فقالت: يا رسول الله، إني كنت نذرت إن ردك الله سالماً أن أضرب بين

قحزم: سمعت مكحولا يقول: لم يتجاوز به. والأشبه بالصواب مرفوعاً، وهو أشهر، (ج6ص324).

(1) الدّف هو الذي تضرب به النساء، انظر ابن منظور في لسان العرب (ج9 ص106)، الرازي مختار، الصحاح (ج1 ص87)، والدّف نو الجلال هو الدّف نو الصنوج، والصنوج جمع صنج وهي الحلق التي تجعل داخل الدّف، الشرييني (ج4 ص429).  
(2) المحلى، (ج9 ص961 — ص962).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يديك بالدف وأتغنى، فقال لها رسول الله ﷺ: إن كنت نذرت فاضربي والا فلا فجعلت تضرب، فدخل أبو بكر وهي تضرب، ثم دخل علي وهي تضرب، ثم دخل عثمان وهي تضرب، ثم دخل عمر فألقت الدف تحت استنها<sup>(1)</sup> ثم قعدت عليه، فقال رسول الله ﷺ: إن الشيطان ليخاف منك يا عمر، إني كنت جالسا وهي تضرب، فدخل أبو بكر وهي تضرب، ثم دخل علي وهي تضرب، ثم دخل عثمان وهي تضرب، فلما دخلت أنت يا عمر ألقت الدف<sup>(2)</sup> هذا حديث حسن صحيح، غريب من حديث بريدة، حديث المعازف عند البخاري من حديث عبد الرحمن بن غنم الأشعري قال حدثني أبو عامر أو أبو مالك الأشعري والله ما كذبتني سمع النبي ﷺ يقول: "ليكونن من أمتي أقوام يستحلون الحر"<sup>(3)</sup> والحرير

(1) أي: مقعدتها "مؤخرتها".

(2) جامع الترمذي - أبواب المناقب عن رسول الله ﷺ باب: 17-55، (ج 6 ص 62) رقم:

(3690). السنن الكبرى للبيهقي - كتاب النذور - باب ما يوفى به في نذر ما يكون مباحا

وان لم يكن طاعة، (ج10 ص77)، رقم: (20159)، بلفظ فأنته جارية سوداء.

(3) قَوْلُهُ: " يَسْتَحِلُّونَ الْحَرَ " ضَبَطَهُ ابْنُ نَاصِرٍ بِأَحْوَائِ الْمُهْمَلَةِ الْمَكْسُورَةِ وَالرَّاءِ الْخَفِيفَةِ وَهُوَ الْفَرْجُ،

وَكَذَا هُوَ فِي مُعْظَمِ الرِّوَايَاتِ مِنْ صَحِيحِ الْبُخَارِيِّ، ابن حجر في فتح الباري، كتاب الأشرية،

باب: ما جاء فيمن يستحل الخمر ويسميه بغير اسمه، (ج10 ص55) رقم: (5590).

والمشهور في رواية هذا الحديث على اختلاف طرقه يستحلون الخمر بالخاء المعجمة والزاي،

وهو ضرب من ثياب الإبرسيم معروف، وكذا جاء في كتابي البخاري وأبي داود، ولعله حديث

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والخمر والمعازف ولينزلن أقوام إلى جنب علم يروح عليهم بسارحة لهم يأتئهم  
يعني الفقير لحاجة فيقولوا ارجع إلينا غدا فيبيتهم الله ويضع العلم ويمسخ آخرين  
قردة وخنازير إلى يوم القيامة"<sup>(1)</sup>.

قال ابن حجر: قوله: "والمعازف" بالعين المهملة والزاي بعدها فاء جمع  
معزفة بفتح الزاي وهي آلات الملاهي ونقل القرطبي عن الجوهري أن المعازف  
الغناء والذي في صحاحه أنها آلات اللهو وقيل أصوات الملاهي وفي حواشي  
الدمياطي المعازف الدفوف وغيرها مما يضرب به ويطلق على الغناء عزف  
وعلى كل لعب عزف ووقع في رواية مالك بن أبي مريم تغدو عليهم القيان  
وتروح عليهم المعازف"<sup>(2)</sup>.

آخر ذكره أبو موسى، وهو حافظ عارف بما روى وشرح، فلا يهتم. والله أعلم، النهاية في غريب  
الحديث والأثر - حرف الحاء - باب الحاء مع الراء - حرر، (ج1ص362).

(1) صحيح البخاري، دار طوق النجاة - بيروت، (ط:1)، سنة، 1422هـ، (ج7ص106) رقم:  
(5590). وفي صحيح ابن حبان - كتاب التاريخ - باب إخباره ﷺ عما يكون في أمته من  
الفتن والحوادث - ذكر الإخبار عن استحلال المسلمين الخمر والمعازف في آخر الزمان، بلفظ  
يستحلون الحرير والخمر والمعازف بدون "الحر"، (ج15ص154)، رقم: (6762).

(2) فتح الباري بشرح صحيح البخاري فتح الباري شرح صحيح البخاري، أحمد بن علي بن حجر  
أبو الفضل العسقلاني الشافعي، دار المعرفة - بيروت، 1379هـ، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه:  
محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأما الأوتار يقول ابن طاهر القيسراني: "القول فيها كالقول في القضيب لم يرد الشرع بتحليلها ولا بتحريمها. وكل ما أورده في التحريم، فغير ثابت عن الرسول ﷺ، ونحن نجيب عنه في الفصل الثاني ونبين حال روايته، ولأجل هذا صار مذهباً لأهل المدينة لا خلاف بينهم في إباحة استماعه، وكذلك أهل الظاهر، بنوا الأمر فيه على مسألة الحظر والإباحة، وآخر من كان يستبيح استماعه عن الأئمة المقتدى بهم أبو اسحق إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروزآبادي المعروف بالشيرازي ببغداد، والسبب أنه كان في بدء أمره على مذهب أهل الظاهر"<sup>(1)</sup>.

يقول الدكتور القرضاوي: والحديث وإن كان في صحيح البخاري: إلا أنه من المعلقات لا المسندات المتصلة<sup>(2)</sup>، ولذلك رده ابن حزم لانقطاع سنده، ومع

---

تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز، كتاب الأشربة، باب: ما جاء فيمن يستحل الخمر ويسميه بغير اسمه، (ج10 ص55) رقم: (5590).

(1) كتاب السماع، محمد بن طاهر بن علي بن أحمد بن أبي الحسن الشيباني - أبو فضل المقدسي - المعروف بابن القيسراني، (448 هـ - 507 هـ) الأثر في الظاهري، الإمام الحافظ المتقن الجوال والرحال ذو التصانيف، أبو الفضل، المحقق: أبو الوفا المراغي، وزارة الأوقاف - القاهرة / مصر - 1424 هـ - 2003 م، (ج1 ص63).

(2) وحديث أبي عامر وأبي مالك الأشعريين عند أبي داود، كتاب اللباس، باب ما جاء في الخبز، (ج4 ص 81) برقم: (4039)، وابن حبان في صحيحه، كتاب التاريخ، ذكر الإخبار عن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

استحلال المسلمين الخمر والمعازف في آخر الزمان، (ج15 ص 154) برقم: (6754)، والطبراني في الكبير، برقم: باب الحاء، عبد الرحمن بن غنم عن أبي مالك الأشعري، (ج3 ص 282)، رقم: (3417)، والبيهقي، السنن الكبرى للبيهقي - كتاب صلاة الخوف - باب: ما ورد من التشديد في لبس الخز، بلفظ: قَالَ فِي حَدِيثِ هِشَامٍ: " الْخَمْرُ وَالْحَرِيرُ "، وَفِي حَدِيثِ نُحَيْمٍ: " الْخَزُّ وَالْحَرِيرُ وَالْخَمْرُ وَالْمَعَازِفَ (ج3 ص 272)، رقم: (6183). وابن حجر في تغليق التعليق على صحيح البخاري، أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، المحقق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، المكتب الإسلامي، دار عمار، بيروت، عمان، الأردن، الطبعة: الأولى، سنة، 1405 هـ، باب: مَا جَاءَ فِيْمَنْ يَسْتَحِلُّ الْخَمْرَ وَيُسَمِّيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، (ج5 ص 17- 18- 19- 20- 21)، وعلقه البخاري، الجامع الصحيح، حسب ترقيم فتح الباري، دار الشعب - القاهرة، الطبعة: الأولى، سنة، 1407 هـ - 1987م، (ج7 ص 138) رقم: (5590)، وفي النكت على كتاب ابن الصلاح، أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، المحقق: ربيع بن هادي عمير المدخلي، عمادة البحث العلمي بالجامعة الإسلامية، المدينة المنورة، المملكة العربية السعودية، عدد المجلدات: 2، الطبعة: الأولى، سنة، 1404هـ-1984م،

وقد قرر ابن الصلاح أن المعلق إذا سمى بعض شيوخه وكان غير مدلس حمل على أنه سمعه منه، كما ذكر ذلك في حديث هشام بن عمار الذي أخرجه البخاري في تحريم المعازف، ولا فرق بين أن يقول المعلق: قال أو روى أو ذكر أو ما أشبه ذلك من الصيغ التي ليست بصريحة. فهذا منها، (ج1 ص 354).

وفي مسند الإمام أحمد بن حنبل، أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (ت: 241هـ)، تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون، إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1421هـ - 2001 م، (ج36 ص 646).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التعليق فقد قالوا: إن " سنده ومتمته لم يسلمتا من الاضطراب، وقد اجتهد الحافظ ابن حجر لوصل الحديث، ووصله بالفعل من تسع طرق، ولكنها جميعاً تدور على راوٍ واحد تكلم فيه عدد من الأئمة النقاد، ألا وهو: هشام ابن عمار <sup>(1)</sup>، وهو وإن كان خطيب دمشق و مقرئها و محدثها وعالمها، ووثقه ابن معين والعجلي - فقد قال عنه أبو داود: حدث بأربعمئة حديث لا أصل لها. وقال أبو حاتم: صدوق وقد تغير، فكان كل ما دفع إليه قرأه، وكل ما لقَّنه تلقَّن.

وقال الإمام أحمد: طيَّاش خفيف <sup>(2)</sup>، وقال النسائي: لا بأس به <sup>(1)</sup> "وهذا ليس

---

(1) هو: هشام بن عمار بن نصير بن ميسرة بن أبان السلمي ويُقال: الظَّفَرِيّ الدَّمَشْقِيّ، أبو الوليد، ولد سنة، (153هـ - 245هـ)، وكان فصيحاً مُفَوِّهاً، أذناه لاصقتان برأسه، ويخضب بالحناء، ومن أشهر أقواله: قولوا الحق ينزلكم الحق منازل أهل الحق يوم لا يقضي إلا بالحق، كذا في غاية النهاية (ج2ص355)، وأنظر: الثقات لابن حبان، (ج9ص233)، معرفة القراء الكبار، (ج1ص196)، وقال في الزُّهرة: روى عنه البخاري أربعة أحاديث، انظر: تعليق التعليق - للحافظ ابن حجر، (ج5ص17 - 22)، تحقيق سعيد القرقي، طبع المكتب الإسلامي ودار عمار. صدوق مقرئ كَبَرٍ فصار يتلقن، فحديثه في القديم أصح. من كبار العاشرة، ومات سنة، (245هـ)، له اثنتان وتسعون سنة، رحمه الله.

(2) قال المروذي: ذكرَ أحمد "ابن حنبل" هشاماً "هشام بن عمار"، فقال: طيَّاش خفيف، وذكر له قصة وفي اللفظ بالقرآن أنكر عليه أحمد حتى أنه قال: إن صلّوا خلفه فليعيدوا الصلاة. وقال مسلمة: تكلَّم فيع، وهو جائز الحديث صدوق. وقال هشام: نظر يحيى بن معين في حديثي كلّ

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بتوثيق مطلق "ورغم دفاع الحافظ الذهبي عنه قال: صدوق مكثّر له ما ينكر<sup>(2)</sup> وأنكروا عليه أنه لم يكن يحدث إلاّ بأجر، ومثل هذا لا يقبل حديثه في مواطن النزاع، و خصوصاً في أمر عمت به البلوى، ورغم ما في ثبوته من الكلام، ففي دلالة كلام آخر؛ فكلّمة " المعازف " لم يتفق على معناها بالتحديد: ما هو ؟ فقد قيل: الملاهي، وهذه مجملّة، وقيل: آلات العزف.

ولو سلّمنا بأن معناها: آلات الطرب المعروفة بآلات الموسيقى، فلفظ الحديث المعلق في البخاري غير صحيح في إفادة حرمة " المعازف " لأن عبارة يستحلون كما ذكر ابن العربي لها معنيان:

أحدهما: يعتقدون أن ذلك حلال.

والثاني: أن تكون مجازاً عن الاسترسال في استعمال تلك الأمور: إذ لو كان المقصود

---

إلاّ في سويد بن عبد العزيز، فإنه قال: سويد ضعيف، وقد حدّث هشام بن عمار عن أبي لهيعة بالإجازة، ينظر: تهذيب التهذيب في رجال الحديث، ابن الإمام الحافظ شهاب الدين أبي الفضل أحمد بن علي بن محمد بن حجر العسقلاني، (توفي، 852هـ)، تحقيق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود والشيخ: علي محمد معوّض، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، سنة، 1971م، (ج6ص654).

(1) تهذيب التهذيب، (ج11ص52)، وميزان الاعتدال، (ج4ص302)

(2) المحلى، ابن حزم، (ج9ص56 - 59).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالاستحلال: المعني الحقيقي، لكان كفرًا، فإن استحلال الحرام المقطوع به، مثل الخمر والزنى المعبر عنه " الحر " كفرًا بالإجماع.

ولو سلمنا بدلالاتها على الحرمة، فهل يستفاد منها تحريم المجموع المذكور من الحر والحرير والخمر والمعازف، أو كل فرد منها على حدة؟

والأول هو الراجح: فإن الحديث في الواقع بني على أخلاق طائفة من الناس: انغمسوا في الترف والليالي الحمراء، وشرب الخمر، فهم بين خمر نساء، ولهو وغناء، وخز<sup>(1)</sup> وجر قال أبو السعادات: الخز المعروف: أولاً ثياب تنسج من صوف وبرسيم وهي مباحة والخز المعروف الآن معمول كله من الإبرسيم فهو حرام على الرجال والمراد هنا الأول لأنه عطف عليه فكأنه قال من

---

(1) ثياب تنسج من صوف وحرير، أو نحوه، وقيل: إن الخز الذي كان على عهد النبي ﷺ مخلوط من صوف وحرير. وأصله من وبر الأرنب، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، سعدي أبو جيب، دار الفكر. دمشق، سورية، الطبعة: تصوير، سنة، 1993م، (ط:2) سنة، 1408هـ-1988م، (ج1ص116). ثياب الخز أنه ثوبٌ يُتخذ من أجود المرعزي " الأرنب ". قال أبو السعادات الخز المعروف أولاً ثياب تنسج من صوف وبرسيم وهي مباحة والخز المعروف الآن معمول كله من الإبرسيم فهو حرام على الرجال والمراد هنا الأول لأنه عطف عليه فكأنه قال من الإبرسيم المصمت وغيره فأما الإبرسيم فهو الحرير. " الخز " من الثياب ما ينسج من صوف وبرسيم وما ينسج من إبرسيم خالص، وجمعه خزوز، " الخرز " ذكر الأرانب وولدها والجمع، خراز وأخزة وخزان، " الخراز " بائع الخز وصانعه، المعجم الوسيط، إبراهيم مصطفى أحمد الزيات حامد عبد القادر محمد النجار، (ج1ص231).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإبرسيم المصمت وغيره فأما الإبرسيم فهو الحرير<sup>(1)</sup>. لهذا رَوَى ابن ماجه هذا الحديث عن أبي مالك الأشعري بلفظ: " وليشرين أناس من أمتي الخمر يسمونها بغير اسمها، يعزف على رؤوسهم بالمعازف والمغنيات، يخسف الله بهم الأرض ويجعل منهم القردة و الخنازير<sup>(2)</sup> .

وكل من روي الحديث من طريق غير هشام ابن عمار، جعل الوعيد على شرب الخمر، وما المعازف إلا مكملة وتابعة.

واستدلوا بحديث عائشة رضي الله عنها: قالت: قال رسول الله ﷺ: إن الله حرم القينة، وبيعها، وثمرتها، وتعليمها، والاستماع إليها"<sup>(3)</sup>.

**والخلاصة كما يلي:**

(1) المطلع على أبواب الفقه، محمد بن أبي الفتح البعلي الحنبلي أبو عبد الله، المكتب الإسلامي - بيروت، سنة، 1401هـ - 1981م، تحقيق: محمد بشير الأكلبي، (ج1ص352).

صحيح ابن حبان - كتاب التاريخ، باب: إخباره ﷺ عما يكون في أمته من الفتن والحوادث - ذكر الخبر المدحض قول من نفى كون المسخ في هذه الأمة، (ج15ص160)، رقم: (6758). سنن ابن ماجه - أبواب الفتن - باب: العقوبات، (ج5ص151)، رقم: (4020). عون المعبود على سنن أبي داود - كِتَابُ الْأَدَبِ - بَاب: كَرَاهِيَةِ الْغِنَاءِ وَالزَّمْرِ، (ج4ص435)، وصححه ابن القيم.

(3) المعجم الأوسط للطبراني، باب: العين، من اسمه عبدان - عبدان بن محمد المروزي، (ج5ص5)، رقم: (4513). لم يرو هذا الحديث عن سعيد بن أبي رزين إلا جعفر بن سليمان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: أن حديث عائشة رضي الله عنها - ضعيف، وكل ما جاء في تحريم بيع القيان ضعيف<sup>(1)</sup>، والمراد بالقينة الجارية التي تغني للدجال في مجلس الشرب، وغناء الأجنبية للفساق ومن يخاف عليهم الفتنة حرام، وهم لا يقصدون بالفتنة إلا ما محذور.

ثانياً: قال الغزالي: فأما غناء الجارية لمالكها، فلا يفهم تحريمه من هذا الحديث، بل لغير مالكها سَمَاعَهَا عند عدم الفتنة، بدليل ما روي في الصحيحين من غناء الجاريتين في بيت عائشة رضي الله عنها قالت: "دخل علي رسول الله ﷺ وعندي جاريتان تُغنيان بغناء بُعَاث، فاضطجع على الفراش وحول وجهه، ودخل أبو بكر فانتهرني، وقال: مزمار الشيطان عند النبي ﷺ، فأقبل عليه النبي ﷺ فقال: دعهما"، فلمّا غفل غمزتهما فخرَجَتَا<sup>(2)(3)</sup>.

وفي رواية أخرى في البخاري، عن عائشة رضي الله عنها - قالت: وكان

---

(1) المحلى، ابن حزم، (ج9 ص56 - 59).

(2) صحيح البخاري، كتاب العيدين، باب: الحراب والدرق يوم العيد، (ج2 ص16)، رقم: (949).  
وأيضاً: إحياء علوم الدين، محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، الناشر دار المعرفة، بيروت، (ج2 ص284). صحيح مسلم، كتاب صلاة العيدين، باب: الرخصة في اللعب الذي لا معصية فيه في أيام العيد، (ج3 ص22)، رقم: (892).

(3) الحلال والحرام، يوسف القرضاوي، المكتب الإسلامي، الطبعة الثالثة عشر، سنة، 1400هـ - 1980م، تحقيق: محمد ناصر الدين الألباني، (292)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يوم عيد يلعب السودان بالدرق والحراب فإما سألت رسول الله ﷺ وأما قال: تستهين تنظرين، فقالت: نعم فأقامني وراءه خدي على خده ويقول: دونكم بني أرفده، حتى إذا مللت قال: حسبك، قلت: نعم قال الحلال: فاذهبي<sup>(1)</sup>.

وفي صحيح مسلم، عن عائشة قالت: دخل علي أبو بكر وعندي جاريتان من جوالي الأنصار، تغنيان بما تقاولت به الأنصار يوم بعث، قالت: وليستا بمغنياتين، فقال أبو بكر: أبزمور الشيطان في بيت رسول الله ﷺ؟ وذلك في يوم عيد، فقال رسول الله ﷺ: يا أبا بكر إن لكل قوم عيداً، وهذا عيدنا<sup>(2)</sup>.

وحديث عن عروة، عن عائشة، أن أبا بكر، دخل عليها في أيام التشريق وعندها جاريتان تغنيان وتضريان بالدف، فسبهما وخرق دفيهما، فقال رسول الله ﷺ: دعهما، فإنها أيام عيد<sup>(3)</sup>، وفي رواية أخرى عن عائشة، أن أبا بكر، دخل عليها في أيام عيد وعندها جاريتان تغنيان، وتدفعان، وتضريان، ورسول ﷺ مُتَغَشٍ بثوبه، فانتهرهما أبو بكر، فكشف رسول الله ﷺ عن وجهه، وقال: دعهن

(1) صحيح البخاري، كتاب الجهاد والسير: باب: الدرق، (ج4ص39)، رقم: (2906-2907).

(2) صحيح مسلم، كتاب صلاة العيدين، باب: الرخصة في اللعب الذي لا معصية فيه في أيام العيد، (ج3ص21)، رقم: (892).

(3) صحيح ابن حبان، كتاب الحظر والإباحة، باب: اللعب واللهو، ذكر البيان بأن أبا بكر خرق دفوفهما في ذلك اليوم، (ج13ص178)، رقم: (5869).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يا أبا بكر، فإنها أيام عيد، وتلك أيام منى<sup>(1)</sup>.

**الخلاصة:** أن النصوص التي استدلت بها القائلون بالتحريم إما صحيح غير صريح، أو صريح غير صحيح، و لم يسلم حديث واحد مرفوع إلى رسول الله ﷺ، يصلح دليلاً للتحريم، وكل أحاديثهم ضعفها جماعة من الظاهرية يقول: ابن طاهر في كتابه في: " السماع " فقد صح عند سائر الفقهاء أن سماع الأوتار مذهب لأهل المدينة، فأما إبراهيم بن سعد و يكنى أبا اسحق فكان يبالغ فيه إلى هذا الحد، وقد اجتمع الأئمة على ثقته وعدالته والرواية عنه واتفق البخاري ومسلم عن إخراج حديثه في الصحيح ولم تسقط عدالته بفعله عند أهل العلم، فكيف تسقط عدالة المستمع ؟ بل قلد القضاء ببغداد على جلالته، وقلد أبوه

---

(1) صحيح ابن حبان - كتاب الحظر والإباحة - باب: اللعب واللهو - ذكر إباحة القول إذا لم يكن بغزل في أيام العيد وكذلك اللعب في المسجد، (ج13ص180)، رقم: (5871). السنن الكبرى للنسائي - كتاب المساجد - كتاب صلاة العيدين - الضرب بالدف أيام منى، (ج2ص311)، رقم: (1809). السنن الكبرى للبيهقي - كتاب النكاح، جماع أبواب الترغيب في النكاح وغير ذلك، باب: مساواة المرأة الرجل في حكم الحجاب والنظر إلى الأجانب، (ج7ص92)، رقم: (13658). المعجم الكبير للطبراني، مسند النساء، ذكر أزواج رسول الله ﷺ، عائشة بنت أبي بكر الصديق - باب: دخول النبي ﷺ على عائشة وعندها قينة تغني، (ج23ص180)، رقم: (20886).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القضاة بالمدينة على شرفها، وقد علم من مذهبهما إباحة استماع الأوتار<sup>(1)</sup>،  
والمالكية كالقاضي أبو بكر بن العربي في كتاب: "الأحكام" لم يصح في التحريم  
شيء ثم قال: "وقد بينا جواز الزمر في العرس بما تقدم من قول أبي بكر:  
«أزمارة الشيطان في بيت رسول الله ﷺ؟ فقال: دعهما يا أبا بكر فإنه يوم  
عيد"، ولكن لا يجوز انكشاف النساء للرجال ولا هتك الأستار، ولا سماع الرفث،  
فإذا خرج ذلك إلى ما لا يجوز منع من أوله، واجتنب من أصله<sup>(2)</sup> وابن النحوي  
في العمدة وقد روى الغناء وسماعه عن جمع من الصحابة والتابعين فمن  
الصحابة عمر كما رواه ابن عبد البر وغيره، وعثمان كما نقله الماوردي،  
وصاحب البيان والرافعي، وعبد الرحمن ابن عوف كما رواه ابن أبي شيبة، وأبو  
عبيد ابن الجراح، كما أخرجه البيهقي وسعد ابن أبي وقاص كما أخرجه ابن قتيبة،  
وأبو مسعود الأنصاري كما أخرجه البيهقي، وبلال ابن عبد الله الرقم وأسامة بن  
زيد كما أخرجه البيهقي، وحمزة كما في الصحيح وابن عمر كما أخرجه ابن

(1) كتاب السماع، المؤلف، أبو الفضل محمد بن طاهر بن علي بن أحمد المقدسي الشيباني،  
المعروف بابن القيسراني، (توفي، 507هـ)، تحقيق: أبو الوفاء المراغي، وزارة الأوقاف،  
المجلس الأعلى للشئون الإسلامية - القاهرة / مصر، عدد الأجزاء: 1، (ص66).

(2) أحكام القرآن، القاضي محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الاشبيلي المالكي (ت:  
543هـ)، راجع أصوله وخرج أحاديثه وعلق عليه: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية،  
بيروت - لبنان، (ط:3)، 1424هـ - 2003 م، (ج3ص527).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

طاهر والبراء ابن مالك كما أخرجه أبو نعيم وعبد الله ابن جعفر كما رواه ابن عبد البر<sup>(1)</sup>، والشافعية كما قال الغزالي: "اعلم أن قول القائل السماع حرام معناه أن الله تعالى يعاقب عليه وهذا أمر لا يعرف بمجرد العقل بل بالسمع ومعرفة الشرعيات محصورة في النص أو القياس على المنصوص، وأعنى بالنص ما أظهره ﷺ بقوله أو فعله وبالقياس المعنى المفهوم من ألفاظه وأفعاله، فإن لم يكن فيه نص ولم يستقم فيه قياس على منصوص بطل القول بتحريمه وبقي فعلا لا حرج فيه كسائر المباحات، ولا يدل على تحريم السماع نص ولا قياس ويتضح ذلك في جوابنا عن أدلة المائلين إلى التحريم، أما القياس فهو أن الغناء اجتمعت فيه معان ينبغي أن يبحث عن أفرادها ثم عن مجموعها فإن فيه سماع صوت طيب موزون مفهوم المعنى محرك للقلب فالوصف الاعم انه صوت طيب، ثم الطيب ينقسم إلى الموزون وغيره، والموزون ينقسم إلى المفهوم كالإشعار وإلى غير المفهوم كأصوات الجمادات وسائر الحيوانات، أما سماع الصوت الطيب من حيث إنه طيب فلا ينبغي أن يحرم بل هو حلال بالنص والقياس أما القياس فهو أنه يرجع إلى تلذذ حاسة السمع بإدراك ما هو مخصوص به وللإنسان عقل

(1) الوسيط في المذهب حجة الإسلام أبي حامد محمد بن محمد الغزالي (توفي، 505هـ)، تحقيق: أبي عمرو الحسيني بن عمر بن عبد الرحيم، كتاب الشهادات، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، سنة، 1971م (ج4ص328).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وخمس حواس ولكل حاسة إدراك<sup>(1)</sup>.

وهذا منقطع لم يتصل ما بين البخاري و صدقة بن خالد، ولا يصح في هذا الباب شيء أبداً وكل ما فيه فموضوع، ووالله لو أسند جميعه أو واحد منه فاكثر من طريق الثقات إلى رسول الله ﷺ لما ترددنا في الاخذ به<sup>(2)</sup>.

ثالثاً: كان هؤلاء القيان المغنيات يكون عنصراً هاماً من نظام الرقيق، الذي جاء الإسلام بتصفيته تدريجياً، فلم يكن يتفق وهذه الحكومة: إقرار بقاء هذه الطبقة في المجتمع الإسلامي، فإذا جاء حديث بالنعي على امتلاك القينة " وبيعها والمنع " منه، فذلك لهدم ركن من بناء نظام الرق العتيد.

واستدلوا بحديث نافع: أن ابن عمر سمع صوت زمارة راع أصبعيه في أذنيه، وعدل راحلته عن الطريق، وهو يقول: يا نافع، أستمع؟ فأقول: نعم، فيمضي، حتى قلت: لا، فرفع يده وعدل راحلته إلى الطريق، وقال: رأيتُ رسول

---

(1) إحياء علوم الدين، محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، (450 هـ ت 505 هـ)، تحقيق، الناشر دار المعرفة، سنة النشر، بدون، مكان النشر بيروت، يان الدليل على إباحة السماع، (ج2 ص271).

(2) المحلى، المحلى، مصدر الكتاب: قولت على النسخة التي حققها الاستاذ الشيخ احمد محمد شاكر الجزء الاول دار الفكر، (ج9 ص59).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الله ﷺ يسمع زمارة راع فصنع مثل هذا<sup>(1)</sup>، والحديث قال عنه أبو داود: حديث منكر<sup>(2)</sup>. وفي رواية ابن حبان عن نافع، قال: "سمع ابن عمر صوت زمارة راع،

- (1) مسند أحمد بن حنبل، مسند عبد الله بن عمر رضي الله عنه، (ج3 ص1041)، رقم: (4623).
- (2) سنن أبي داود - كتاب الأدب - باب: كراهية الغناء والزمير، من حديث سليمان بن موسى عن نافع، (ج4 ص434)، رقم: (4924). وفي عون المعبود على سنن أبي داود - كتاب الأدب - باب: كراهية الغناء والزمير، ولذلك بوب له بقوله: باب: كراهية الغناء والزمير، قال أبو داود: " هذا حديث منكر: " هكذا قاله أبو داود ولا يعلم وجه النكارة فإن هذا الحديث رواه كلهم ثقات وليس بمخالف لرواية أوثق الناس. وقد قال السيوطي: قال الحافظ شمس الدين بن عبد الهادي، (ج4 ص435)، هذا حديث ضعفه محمد بن طاهر وتعلق على سليمان بن موسى، وقال تفرّد به، وليس كما قال فسلیمان حسن الحديث وثقه غير واحد من الأئمة، وتابعه ميمون بن مهران عن نافع وروايته في مسند أبي يعلى، ومطعم بن المقدم الصنعاني عن نافع وروايته عند الطبراني، فهذان متابعان لسليمان بن موسى. واعترض ابن طاهر على الحديث بتقريره رضي الله عنه على الراعي وبأن ابن عمر لم ينه نافعا وهذا لا يدل على إباحتها لأن المحظور هو قصد الاستماع لا مجرد إدراك الصوت لأنه لا يدخل تحت تكليف، فهو كشم محرم طيبا فإنما يحرم عليه قصده لا ما جاءت به ريح لشمه، وكنظر فجأة بخلاف تتابع نظره فمحرم. وتقرير الراعي لا يدل على إباحتها لأنها قضية عين فلعله سمعه بلا رؤيته أو بعيدا منه على رأس جبل أو مكان لا يمكن الوصول إليه أو لعل الراعي لم يكن مكلفا فلم يتعين الإنكار عليه. انتهى كلام السيوطي من مرقاة الصعود. قلت " محمد شمس الحق العظيم آبادي: " ورواية ميمون بن مهران ومطعم بن المقدم كلاهما عن نافع هي موجودة عند أبي داود، لكن من رواية ابن داسة وابن الأعرابي وأبي الحسن بن العبد عن أبي داود دون رواية اللؤلؤي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال: فجعل إصبعيه في أذنيه، وعدل عن الطريق وجعل يقول: يا نافع أسمع؟ فأقول: نعم، فلما قلت: لا، راجع الطريق، ثم قال: هكذا رأيت رسول الله ﷺ يفعل<sup>(1)</sup>.

ولو صح لكان حجة على المُحرِّمين لا لهم، فلو كان سماع المزمار حراماً ما أباح ﷺ لابن عمر سماعه، ولو كان عند ابن عمر حراماً ما أباح لنافع سماعه، ولأمر النبي ﷺ، بمنع وتغيير هذا المنكر، فإقرار النبي ﷺ لابن عمر أنه من الحلال.

وانما تَجَنَّبَ النبي ﷺ، سَمَاعَهُ كَتَجَنَّبِهِ أَكْثَرُ الْمَبَاحِ مِنْ أُمُورِ الدُّنْيَا، كَتَجَنَّبِهِ الْأَكْلَ مَتَكْنَأً، وَأَنْ يَبِيتَ عِنْدَهُ دِينَارٌ أَوْ دِرْهَمٌ وَأَكَلَ الضَّبَّ.

---

(1) صحيح ابن حبان، كتاب الرقائق، باب: الفقر والزهد والقناعة - ذكر ما يستحب للمرء أن تعزف نفسه عما يؤدي إلى اللذات من هذه الفانية الغرارة، (ج2ص468)، رقم: (693). شرح مشكل الآثار، باب: بيان مشكل ما روي عن رسول الله ﷺ مما يدل على حكم من دعي إلى وليمة قد أمر بالإجابة إليها، (ج13ص247)، رقم: (5237). كتاب العلل الواردة في الأحاديث النبوية، الدارقطني - ومن مسند عبد الله بن عمر عن النَّبِيِّ ﷺ الشيوخ عن ابن عمر، فقال: يرويه سعيد بن عبد العزيز، وقد اختلف عنه: فرواه ضمرة بن ربيعة، عن سعيد بن عبد العزيز، عن نافع، عن ابن عمر، وكذلك روي عن عيسى بن يونس، عن سعيد، وخالفهما جماعة، منهم: الوليد بن مسلم، ومخالد بن يزيد، وعمر بن سعيد الدمشقي، فرووه عن سعيد، عن سليمان بن موسى، عن نافع، عن ابن عمر وهو الصواب، (ج13ص97)، رقم: (2978).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال الشوكاني: قد اختلف في الغناء مع آلة من آلات الملاهي وبدونها، فذهب الجمهور إلى التحريم، وذهب أهل المدينة ومن وافقهم من علماء الظاهر وجماعة من الصوفية إلى الترخيص في السماع ولو مع العود واليراع، وقد حكى الأستاذ أبو منصور البغدادي الشافعي في مؤلفه في السماع، أنَّ عبد الله بن جعفر كان لا يرى بالغناء بأساً، ويصوغ الألحان لجواريه ويسمّعها منهنَّ على أوتاره، وكان ذلك في زمن أمير المؤمنين علي بن أبي طالب عليه السلام، كما حكى أيضاً عن القاضي شريح وسعيد بن المسيب وعطاء بن أبي رباح والزهري والشعبي وقال إمام الحرمين في النهاية وابن أبي الدنيا: نقل الإثبات من المؤرخين أنَّ عبد الله بن الزبير عليه السلام، كان له جوار عودات، وأن ابن عمر دخل عليه وإلى جنبه عود فقال: ما هذا يا صاحب رسول الله ﷺ؟ فنأوله إياه، فتأمله ابن عمر عليه السلام فقال: هذا ميزان شامي، قال ابن الزبير: يؤزن به العُقول <sup>(1)</sup>.

وقد أشبع الكلام في هذه المسألة في ذلك الكتاب إشباعاً حسناً وقال في آخر كلامه: "وإذا تقرر جميع ما حررناه من حجج الفريقين فلا يخفى على الناظر أن محل النزاع إذا خرج عن دائرة الحرام لم يخرج عن دائرة الاشتباه، والمؤمنون وقّافون عند الشبهات كما صرح به الحديث الصحيح، ومن تركها فقد استبرأ

(1) نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصباطي، دار الحديث، مصر، (ط:1)، سنة، 1413هـ - 1993م، (ج8ص113).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لعرضه ودينه، ومن حام حول الحمى يوشك أن يقع فيه، ولا سيما إذا كان مشتملاً على ذكر القدود والخدود والجمال والدلال والهجر والوصال ومعاقرة العقار وخَلْعِ العِذَار والوقار، فَإِنَّ سَامِعَ ما كان كذلك لا يخلو عن بلية وإن كان من التصلب في ذات الله على حد يقصر عنه الوصف. وكم لهذه الوسيلة الشيطانية من قتل دمه مطلول وأسير بهوم غرامه وهيامه مكبول نسأل الله السداد والثبات"<sup>(1)</sup>.

وذكر صاحب كتاب عون المعبود نقلاً عن الشوكاني قوله: تحت هذا القول: "لا يخفأك أنه لا حجة في فعل بعض الصحابة وإن كانوا عدداً كثيراً والحجة إنما هي في إجماعهم عند القائلين بحجية الإجماع، وقد أخبر الصادق المصدوق أنه سيكون من أمته أقوام يستحلون الخمر والحريير وذكر الوعيد الشديد في آخر هذا الحديث من المسخ إلى القردة والخنازير"<sup>(2)</sup>.

---

(1) نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصبابي، دار الحديث، مصر، (ط:1)، سنة، 1413هـ -1993م، (ج8ص118 - 119).

(2) عون المعبود، العظيم آبادي، الكتاب: عون المعبود شرح سنن أبي داود، محمد شمس الحق العظيم آبادي أبو الطيب، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الثانية سنة، 1415هـ، (ج11ص59).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وروي النسائي من حديث عامر بن سعد عن قرظة بن كعب وأبي مسعود، قالوا: رخص لنا في اللهو عند العرس<sup>(1)</sup>، وروي الطبراني عن السائب بن يزيد: لقي رسول الله ﷺ جوازي يغنين ويقلن: حيونا نحبيكم، قال: لا تقولوا هكذا، ولكن قولوا: حيانا وحياكم، فقال رجل: يا رسول الله ترخص للناس في هذا قال: نعم "إنه نكاح لا سفاح"<sup>(2)</sup>.

ومن حديث عائشة أنها أنكحت ذات قرية لها من الأنصار، فقال ﷺ: أهديتم الفتاة؟ قالوا: نعم قال: أرسلتم معها من يغني؟ قالت: قلت: لا فقال: إن الأنصار قوم فيهم غزل، فلو بعثتم معها من يقول: أئيناكم أئيناكم فحيانا وحياكم<sup>(3)</sup>، هذا حديث ضعيف، وقال أحمد: حديث منكر، ومنها: إقبال الإمام

- 
- (1) سنن النسائي - كتاب النكاح - باب اللهو والغناء عند العرس، (ج1ص667)، رقم: (3385).  
(2) المعجم الكبير للطبراني، باب: السين، من اسمه السائب، السائب بن يزيد الكندي، ما أسند السائب بن يزيد، خليفة أبو يزيد عن السائب بن يزيد، (ج7ص152) رقم: (6666).  
(3) السنن الكبرى للنسائي، كتاب النكاح، اللهو والغناء عند العرس، (ج5ص241)، رقم: (5540). وسنن ابن ماجه - أبواب النكاح، باب: الغناء والدف، (ج3ص93)، رقم: (1900).  
السنن الكبرى للبيهقي، كتاب الصداق، جماع أبواب الوليمة، باب: ما يستحب من إظهار النكاح وإباحة الضرب بالدف عليه وما لا يستنكر من القول، (ج7ص289)، رقم: (14807).  
شرح مشكل الآثار، باب: بيان مشكل ما روي عن رسول الله ﷺ من الكلام الذي ادعى قوم أنه شعر ونفى آخرون أن يكون كذلك، (ج8ص377)، رقم: (3812). قال ابن عدي: : وأجلح بن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والعالم إلى العرس، وان كان لهو ولعب مباح فإنه يورث الألفة والانسراح، وليس الامتناع من ذلك من الحياء الممدوح، بل فعله هو الممدوح المشروع. ومنها: جواز مدح الرجل في وجهه بما فيه، والمكروه من ذلك مدحه بما ليس فيه<sup>(1)</sup>.

وقول ابن حزم هذا هو قول بعض الفقهاء القدامى المنتسبين للمذاهب<sup>(2)</sup> وقد استدل الفقهاء على حرمة المعازف عموماً بما أخرجه البخاري من حديث أبي مالك الأشعري أبو عامر أو أبو مالك الأشعري والله ما كذبني سمع النبي ﷺ يقول: ليكونن من أمتي أقوام يستحلون الحر<sup>(3)</sup> والحرير والخمر والمعازف

عبد الله له أحاديث صالحة غير ما ذكرته ، يروي عنه الكوفيون وغيرهم ، ولم أجد له شيئاً منكراً مجاوزاً للحد ، لا إسناداً ولا متناً ، وهو أرجو أنه لا بأس به ، إلا أنه يعد في شعبة الكوفة ، وهو عندي مستقيم الحديث صدوق الكامل في الضعفاء - من ابتداء أساميهم ألف ممن ينسب إلى ضرب من الضعف - من اسمه الأجلح - الأجلح بن عبد الله بن معاوية أبو حجية الكندي. (ج3ص236).

(1) عمدة القاري شرح صحيح البخاري، أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (ت: 855هـ)، دار إحياء التراث العربي، بيروت، باب: ضرب الدُّ في النكاح والوليمة، (ج20ص136).

(2) ابن عابدين ( ج 6 ص 211)، ابن الهمام (ج 7 ص 410)، الدسوقي، ( ج 4 ص 18)، الشربيني، ( ج 4 ص 429)، النووي، روضة الطالبين، ( ج 11 ص 228)، ابن قدامة، ( ج 1 ص 174).

(3) الحرّ هو الفرج، وهذا كناية عن الزنا كما ان الترويج له يدخل في النهي المحرم؛ لأن الوسائل لها حكم المقاصد.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولينزلنَّ أقوام إلى جنب علم يروح عليهم بسارحة لهم يأتيهم يعني الفقير لحاجة فيقولوا ارجع إلينا غدا فيبيتهم الله ويضع العلم ويمسخ آخرين قردة وخنازير إلى يوم القيامة<sup>(1)</sup>.

### والدلالة فيه من وجهين:

أ- قرن المعازف بالخمير والزنا والخزُّ أصح لتشابهه مع الحرير وهما محرمان، وقرن المعازف بالحرير المحرم على ذكور أمة محمد ﷺ، فدل على تحريم المعازف؛ لأن القرآن في الذكر يدل على القرآن في الحكم.

ب- تعبير الحديث الشريف بلفظ يستحلون، والاستحلال لا يكون إلا من حرام إذ لا يعقل استحلال الحلال<sup>(2)</sup>.

وأما ابن حزم فقد استدل بأدلة منها حديث عبد الله بن عمر وفيه: أن النبي ﷺ خرج هو وعبد الله بن عمر، فسمع راعياً يعزف على يراعه<sup>(3)</sup> فوضع النبي

---

(1) صحيح البخاري، كتاب الأشربة، باب: ما جاء فيمن يستحل الخمر ويسميه بغير اسمه، (ج7ص106) رقم: (5590).

(2) الشوكاني، (ج 8 ص263 — ص266)، الشربيني، (ج4ص429)، النووي، روضة الطالبين، (ج11ص228)، الدردير، (ج 5 ص18)، الحطاب، (ج6ص153)، النفراوي، (ج2ص298).

(3) البُراع: هو قَصَبَة كان يُزْمَرُ بها، ابن قتيبة عبد الله بن مسلم، النهاية في غريب الحديث، مطبعة العاني، بغداد (ط:1) سنة، 1397 هـ، (ص294)، ابن منظور (ج 8 ص413). والجوهري، الصحاح، البراع القَصَب، والبُراعة القصبَة، (ج3ص1310).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ﷺ، أصبعيه في أذنيه وقال لعبد الله بن عمر أسمع؟ فما فتى يكررها حتى انقطع صوت اليراع<sup>(1)</sup> ووجه الدلالة أن العزف لو كان حراماً لما أذن لسماعه لعبد الله بن عمر<sup>(2)</sup> وقد أجاب ابن حزم ومن معه عن حديث البخاري بأجوبة كثيرة اتخذت منحيين اثنين:

أ- الطعن في سند الحديث كادعاء التعليق، والتضعيف بإسماعيل بن عياش. والوصف بالاضطراب سنداً متناً ونحو ذلك.

ب- تأويل الحديث بما يخرج منه عن الدلالة للجمهور كالزعم بأن المعازف لا تحرم إلا إذا اجتمعت مع المذكورات معها في الحديث وهي شرب الخمر، والزنا، ولبس الحرير للذكور، وغير ذلك من الأجوبة<sup>(3)</sup>.

**الراجح في رأي الباحث:** بالنظر في اختلاف العلماء في سماع الغناء وآلات

---

(1) ابي داود، في كتاب الأدب باب: كراهية الغناء والزمر، (ج2 - ص24). صحيح ابن حبان - كتاب الرقائق - باب الفقر والزهد والقناعة - ذكر ما يستحب للمرء أن تعزف نفسه عما يؤدي إلى اللذات من هذه الفانية الغرارة، (ج2 ص468)، رقم: (963)، واحمد في مسند عبد الله بن عمر ﷺ (ج3 ص1041)، رقم: (4623). شرح مشكل الآثار، باب بيان مشكل ما روي عن رسول الله ﷺ مما يدل على حكم من دعي إلى وليمة قد أمر بالإجابة إليها، (ج13 ص247)، رقم: (5237).

(2) ابن حزم، (ج9 ص62).

(3) ابن حزم (ج9 ص59).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

اللهو قديماً وحديثاً، وأكثروا القول فيه بل وكتبوا فيه المصنفات واستقصوا الروايات، وذكر المؤلف أقوى ما ورد من الأحاديث في هذا الباب، ثم ملخص اختلاف العلماء وأدلّتهم، ثم ما هو الحق الجدير بالاتباع.

ولو كان تحريم الغناء واضحاً جلياً مقطوع به من حيث الاستدلال والاستنباط، لما احتاجوا إلى حشد النصوص من هنا وهناك، وجمع أقوال أهل العلم المبالغين في تشنيعها، وكان يكفيهم أن يشيروا إلى النص الصحيح الصريح ويقطعوا به الجدل وحسم الخلاف، ووجود الخلاف دليل على أن المسألة ليس بحرام بيّن التحريم، وأن الغناء والموسيقى من اللهو الذي تستريح إليه النفوس وتميل إليه، وتطرب له القلوب، وتنعم به الآذان، إذ ليس كل لهو أو غناء محرّم، إلّا ما أشتمل على معصية، أو خالف نصاً صريحاً صحيحاً سالم من المعاوضة الوجيّهة من حيث الإسناد والاستدلال، وقد أباح الإسلام الغناء والمعازف التي تشمل آلات العزف ومنها الموسيقى، وذلك ما لم يشتمل على فُحش أو خنا أو رقص أو غناء، أو تحريض على الإثم، أو الدعوة إليه، أو ما يحرك الغرائز الجنسية، كالشهوة إلى الوقوع في الحرام المنهي عنه نهى تحريم، ولا بأس أن تصحبه الموسيقى غير المثيرة.

ويُستحب في المناسبات السائرة كالخطوبة، أو عقد القران والعُرس وحفلات التخرج وإشاعة السرور لترويح النفوس، كأيام العيد وقدم الغائب، وفي وقت

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الوليمة والعقيقة وعند ولادة المولود، وفي الأعياد الوطنية والسلام الجمهوري والعروض العسكرية والمناورات العسكرية، والأناشيد الجهادية والحماسية، وما فيها من إثارة النفوس للذود عن الأوطان، وحماية الحدود والشعور والأعراض والديار، واتفاقيات السلام والصلح بين الناس.

يقول الإمام الغزالي: فاللهو دواء القلب من داء الإعياء و الملل " الملل" فينبغي أن يكون مباحاً، ولكن لا ينبغي أن يستكثر منه، كما لا يستكثر من الدواء، فإذا اللّهُ على هذه النية يصير قربة، هذا في حق من لا يحرك السماع من قلبه صفة محمودة يطلب تحريكها، بل ليس له إلا اللذة والاستراحة المحضة، فينبغي أن يستحب له ذلك، ليتوصل به إلى المقصود الذي ذكرناه، نعم هذا يدل على نقصان عن ذروة الكمال هو الذي لا يحتاج أن يروح نفسه بغير الحق، و لكن حسنات الأبرار سيئات المقربين، ومن أحاط بعلم علاج القلوب، ووجوه التلطف بها، وسياقتها إلى الحق، علم قطعاً أن ترويحها بأمثال هذه الأمور دواء نافع لا غنى عنه" انتهى كلام الغزالي، وهو كلام نفيس يعبر عن روح الإسلام الحق<sup>(1)</sup>.

واطلع المؤلف على كلام العلامة محمد رشيد رضا في حكم سماع آلات اللهو والغناء، وفيه بعد ذكر أدلة التحريم عند المانعين والرد عليها، أورد أدلة

(1) الإحياء، (ص1152-1153).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإباحة والجواز بناء على أن الأصل في الأشياء الإباحة ما لم يرد نصاً صحيحاً صريحاً ثابت بالكتاب أو السنة الصحيحة، أو من أدلة الأحكام المعتبرة لدى علماء الفقه والأصول.

يقول محمد رشيد رضا: خلاف العلماء في مسألة سماع الغناء والمعازف وأدلتهم في الباب أحاديث أخرى، وما أوردنا هو أصح ما ورد فيه مما يحتج به، وأحاديث الحظر التي تقدمت تحظر المعازف وهي آلات اللهو والدف منها قطعاً، وغناء القيان وهن الجواري المغنيات، وقد رأيت في أحاديث الإباحة إباحة العزف بالدف وغناء الجواري وانعقاد نذره، ومما ينبغي الالتفات إليه أن كلام أبي بكر وكلام عامر بن سعد يدل على أن الناس كانوا يتوقعون حظر السماع واللهو لا سيما أصوات النساء لولا النص الصريح بالرخصة وتكراره في الأوقات التي جرت عادة الناس بتحري السرور فيها كالعيد والعرس وقدم المسافر، فأحاديث الإباحة مرجحة بصحتها وضعف مقابلها ونكارتها، وبكونها على الأصل في الأشياء وهو الإباحة، وبموافقتها ليُسر الشريعة وسماحها وموافقتها للفطرة، وهذا لا ينافي أن الانصراف الزائد إلى اللهو والإسراف فيه ليس من شأن أهل المروءة والدين، ولهذا رأيت كثيراً من أئمة العلماء الزهاد شدد النكير على أهل اللهو لما كثر وأسرف الناس فيه عندما عظم عمران الأمة واتسعت مذاهب الحضارة فيها حتى جاء أهل التقليد من المصنفين فرجحوا أقوال الحظر وزادوا

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عليها في التشديد حتى حرم بعضهم سماع الغناء مطلقًا وسماع آلات اللّهُو جميعها إلا طبل الحرب ودف العرس، وزعموا أنه دف مخصوص لا يطرب وأنه غير دف أهل الطرب.

وهناك أجمع كلام يحكي خلاف علماء الأمة وأدلتهم في هذه المسألة بالاختصار وهو كلام الشوكاني في نيل الأوطار كما تقدم في ترجيح الباحث.

وروى الحافظ أبو محمد بن حزم في رسالته في السماع بسنده إلى ابن سيرين قال: "إن رجلاً قدم المدينة بجوارٍ فنزل على عبد الله بن عمر وفيهن جارية تضرب فجاء رجل فساومه فلم يهوَ منهن شيئاً قال: انطلق إلى رجل هو أمثل لك بيعاً من هذا، قال: مَنْ هو، قال: عبد الله بن جعفر فعرضهن عليه فأمر جارية منهن فقال لها: خذي العود فأخذته فغنت فبايعه" ثم جاء إلى ابن عمر إلى آخر القصة.

وروى صاحب العقد العلامة الأديب أبو عمر الأندلسي أن عبد الله بن عمر دخل على أبي جعفر فوجد عنده جارية في حجرها عود ثم قال لابن عمر: هل ترى بذلك بأساً؟ قال: لا بأس بهذا، وحكى الماوردي عن معاوية وعمرو بن العاص أنهما سمعا العود عند ابن جعفر، وروى أبو الفرج الأصبهاني أن حسان بن ثابت سمع من عزة الميلاء الغناء بالمزهر بشعر من شعره.

وذكر أبو العباس المبرّد نحو ذلك " والمزهر عند أهل اللغة: العود" وذكر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإدقوي أن عمر بن عبد العزيز كان يسمع من جواريه قبل الخلافة، ونقل ابن السمعاني الترخيص عن طاووس ونقله ابن قتيبة وصاحب الإمتاع عن قاضي المدينة سعد بن إبراهيم بن عبد الرحمن الزهري من التابعين، ونقله أبو يعلى الخليلي في الإرشاد عن عبد العزيز بن سلمة الماجشون مفتي المدينة.

وحكى الروياني عن القفال أن مذهب مالك بن أنس إباحة الغناء بالمعازف.

وحكى الأستاذ أبو منصور والفوراني عن مالك جواز العود وذكر أبو طالب المكي في قوت القلوب عن شعبة أنه سمع طنبوراً في بيت المنهال بن عمرو المحدث المشهور.

وحكى أبو الفضل بن طاهر في مؤلفه في السماع أنه لا خلاف بين أهل المدينة في إباحة العود قال ابن النحوي في العمدة: قال ابن طاهر: هو إجماع أهل المدينة، قال ابن طاهر: واليه ذهب الظاهرية قاطبة قال الإدقوي: لم يختلف النقلة في نسبة الضرب إلى إبراهيم بن سعد المتقدم الذكر وهو ممن أخرج له الجماعة كلهم<sup>(1)</sup>.

ذكر الشوكاني في كتابه نيل الأوطار: "وحكى الماوردي إباحة العود عن بعض الشافعية، وحكاه أبو الفضل بن طاهر عن أبي إسحاق الشيرازي وحكاه

(1) يريد بالجماعة أحمد والبخاري ومسلما وأصحاب السنن كلهم فهم ثقة عندهم.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإسنوي<sup>(1)</sup> في المهمات في الروياني والماوردي، ورواه ابن النحوي عن الأستاذ أبي منصور، وحكاه ابن الملقن في العمدة عن ابن طاهر، وحكاه الإدفوي عن الشيخ عز الدين بن عبد السلام، وحكاه صاحب الإمتاع عن أبي بكر بن العربي وجزم بالإباحة الإدفوي، هؤلاء جميعاً قالوا بتحليل السماع مع آلة من الآلات المعروفة، وأما مجرد الغناء من غير آلة فقال الإدفوي في الإمتاع: إن الغزالي في بعض تأليفه الفقهية نقل الاتفاق على حله، ونقل ابن طاهر إجماع الصحابة والتابعين عليه، ونقل التاج الفزاري وابن قتيبة إجماع أهل المدينة عليه وقال الماوردي: لم يزل أهل الحجاز يرخصون فيه في أفضل أيام السنة المأمور فيه بالعبادة والذكر.

قال الشوكاني: نقلاً عن ابن النحوي في العمدة: وقد روي الغناء وسماعه عن جماعة من الصحابة والتابعين فمن الصحابة عمر كما رواه ابن عبد البر<sup>(2)</sup>

---

أبو محمد جمال الدين عبد الرحيم بن الحسن بن علي الإسنوي الشافعي، (704- 772 هـ - 1305 - 1370م)، فقيه وأصولي شافعي، من علماء العربية، ولد بإسنا، وقدم القاهرة سنة 721 هـ، وانتهت إليه رئاسة الشافعية، وولي الحسبة، ووكالة بيت المال ثم اعتزل.

(2) كما في كتاب "السماع" (ص 42) عن يحيى بن عبد الرحمن قال: خرجنا مع عمر بن الخطاب في الحج الأكبر حتى إذا كان عمر بالروحاء كلم الناس رياح بن المعتمر وكان حسن الصوت بغناء الأعراب، فقالوا: أسمعنا، وقصر عنا الطريق فقال إني أفرق من عمر، قال فكلم القوم عمر: إنا كلمنا رياحاً يسمعنا ويقصر عنا المسير فأبى إلا أن تأذن له، فقال له: يا رياح أسمعهم وقصر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وغيره، وعثمان<sup>(1)</sup>.

عنهم المسير، فإذا أسحرت فارفع واحد منهم من شعر ضرار بن الخطاب، فرع عقيرته يتغنى وهم محرمون. وأخرجه البيهقي في "السنن الكبرى" رقم (ج10 ص 224)، عن السائب بن يزيد بنحوه بإسناد جيد. قال الألباني في "تحريم آلات الطرب" (ص 129): وفي هذه الأحاديث والآثار دلالة ظاهرة على جواز الغناء بدون آلة في بعض المناسبات، كالتذكير بالموت أو الشوق إلى الأهل والوطن، أو للترويح عن النفس، والالتناء عن وعشاء السفر ومشاقه ونحو ذلك، مما لا يتخذ مهنة، ولا يخرج به عن حد الاعتدال، فلا يقترب به الاضطراب والتثني والضرب بالرجل مما يخل بالمروءة كما في حديث أم علقمة مولاة عائشة: أن بنات أخي عائشة رضي الله عنها خفن فأمن ذلك، فقيل لعائشة يا أم المؤمنين: إلا ندعو لهن من يلهيهن؟ قالت: بلى، قالت: فأرسلت إلى فلان المغني، فأتاهم، فمرت به عائشة رضي الله عنها في البيت فرأته يتغنى ويحرك رأسه طرباً، وكان ذا شعر كثير، فقالت عائشة رضي الله عنها: "أف! شيطان أخرجه أخرجه" فأخرجوه. أخرجه البيهقي في "السنن الكبرى" (ج10 ص 223 - 224)، والبخاري مختصراً في "الأدب المفرد" رقم: (1247) بسند حسن. وصححه ابن رجب في "تذهة الأسماح" (ص 61).

(1) عزاه إليه الماوردي في "الحاوي" (ج21 ص 203 - 205). قال عمر رضي الله عنه: "الغناء زاد المسافرين" أخرجه البيهقي (5/ 68). وأخرج البيهقي في "السنن الكبرى" (ج5 ص 68): كان لعثمان جارينتان تغنيان في الليل، فإذا جاء وقت السحر قال: أمسكاً فهذا وقت الاستغفار وقام إلى صلاته. قال ابن تيمية في "الاستقامة" (ج1 ص 281): وقد روي عن ابن عمر آثار في إباحته للسمع، أما النقل عن ابن عمر فباطل، بل المحفوظ عن ابن عمر نمه للغناء ونهيه عنه وكذلك سائر أئمة الصحابة. وانظر: "كشف الغطاء عن حكم سماع الغناء" لابن قيم الجوزية (ص 195).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما نقله الماوردي<sup>(1)</sup>، وصاحب البيان<sup>(2)</sup>، والرافعي و عبد الرحمن بن عوف كما رواه ابن أبي شيبة<sup>(3)</sup>، وأبو عبيدة بن الجراح كما أخرجه البيهقي<sup>(4)</sup>، وسعد بن أبي وقاص كما أخرجه بن قُتيبة، وأبو مسعود الأنصاري كما أخرجه البيهقي<sup>(5)</sup>، وبلال وعبد الله بن الأرقم وأسامة بن زيد كما أخرجه البيهقي<sup>(6)</sup>، أيضاً و " حمزة " كما في الصحيح<sup>(7)</sup>، وابن عمر كما أخرجه ابن طاهر<sup>(8)</sup>، والبراء بن مالك كما أخرجه أبو نعيم<sup>(9)</sup>، وعبد الله بن جعفر كما رواه ابن عبد البر<sup>(10)</sup>، وعبد الله بن الزبير كما نقله أبو طالب المكي<sup>(11)</sup>، وحسان كما رواه أبو

(1) الحاوي " (ج21 ص 204).

(2) "البيان في مذهب الإمام الشافعي" للعمرائي (ج13 ص 292 - 294).

المصنف " (ج4 ص 192).

السنن الكبرى، رقم: (ج10 ص 224 - 225).

(5) السنن الكبرى " رقم: (ج10 ص 225)

(6) السنن الكبرى " رقم (ج10 ص 225).

(7) أخرجه مسلم في صحيحه رقم (ج1 ص 1979)، من حديث علي بن أبي طالب.

(8) كتاب "السماع" (ص 44).

(9) معرفة الصحابة " (ج3 ص 64 - 65). وانظر "تلبيس إبليس" (ص 294).

(10) الاستيعاب، (ج2 ص 300 - 301).

(11) قوت القلوب " كما في "الاستقامة" (ج1 ص 229).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الفرج الأصبهاني<sup>(1)</sup>، وعبد الله بن عمرو كما رواه الزبير بن بكار<sup>(2)</sup>، وقرظة بن كعب كما رواه ابن قتبية<sup>(3)</sup>، وخوان بن جبیر<sup>(4)</sup>، ورياح المعترف كما أخرجه صاحب الأغاني و المغيرة بن شعبة كما حكاه أبو طالب المكي وعمرو بن العاص كما حكاه الماوردي<sup>(5)</sup>، عائشة<sup>(6)</sup>، والربيع<sup>(1)</sup>، كما في صحيح البخاري

انظر: "إيضاح الدلالات في سماع الآلات" (ص 79).

(2) ذكره ابن حجر في الإصابة، (ج3 ص 393) وابن عبد البر في "الاستيعاب" (ج2 ص 300).

(3) ذكره ابن حجر في الإصابة، (ج3 ص 393) وابن عبد البر في "الاستيعاب" (ج2 ص 300).

(4) انظر: كتاب "السماع" لابن طاهر (ص 44 - 45)

(1) الحاوي" (ج21 ص 204).

(6) أخرجه البخاري في صحيحه رقم (949) وأطرافه (952، 987، 3907، 3530، 3931) عن

عائشة قالت: دخل علي رسول الله ﷺ وعندي جاريتان تغنيان بغناء يعاث، فاضطجع على الفراش وحول وجهه، ودخل أبو بكر فانتهرني وقال: مزمار الشيطان عند النبي ﷺ! فأقبل عليه

رسول الله ﷺ فقال: "دعهما" فلما غفل غمزتهما فخرجنا. وفي رواية دخل علي رسول الله ﷺ

وعندي جاريتان (من جوازي الأنصار) وفي رواية (قنناتان) (في أيام منى، تدفغان وتضريان)

تغنيان بغناء. وفي رواية: بما تقاولت وفي أخرى (تقاظفت) الأنصار يوم بعثت وليستا بمغنياتين)

فاضطجع على الفراش وحول وجهه، ودخل أبو بكر والنبي ﷺ متعش بثوبه فانتهرني. وفي

رواية: فانتهرهما، وقال: مزمار، وفي رواية مزمار الشيطان عند رسول الله ﷺ. وفي رواية

أُمزَمير الشيطان في بيت رسول الله ﷺ "مرتين"! فأقبل عليه ﷺ وفي رواية: فكشف النبي ﷺ

وجهه فقال: "دعهما يا أبا بكر فإن لكل قوم عيداً وهذا عيدنا" فلما غفل غمزتهما فخرجنا. قال

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ابن حجر في "الفتح" (ج2ص442): "قوله: فانتهرهما: أي الجاريتين وجمع بأنه شرك بينهن في الانتهاز والزجر، أما عائشة فلتقريرها، وأما الجاريتان فلفعلهما. قوله: مزمار الشيطان بكسر الميم يعني الغناء أو الدف لأن المزمار مشتق من الزمير وهو الصوت الذي له الصفير، ويطلق على الصوت الحسن وعلى الغناء؛ وسميت به الآلة المعروفة التي يزمر بها. وضافتها إلى الشيطان من جهة أنها تلهي، فقد تشغل القلب عن الذكر. قوله دعهما: إيضاح خلاف ما ظنه الصديق من أنهما فعلتا ذلك بغير علمه ﷺ لكونه دخل فوجده معطى بثوبه فظنه نائمًا فتوجه له الإنكار على ابنته من هذه الأوجه مستصحبًا لما تقرر عنده من منع الغناء واللهو. فبادر إلى إنكار ذلك قيامًا عن النبي ﷺ بذلك مستندًا إلى ما ظهر له فأوضح له النبي ﷺ وعرفه الحكم مقرونًا ببيان الحكمة بأنه يوم عيد. أي يوم سرور شرعي. فلا ينكر فيه مثل هذا كما لا ينكر في الأعراس. وبهذا يرتفع الإشكال عن قال: كيف ساغ للصديق إنكار شيء أمره النبي ﷺ وتكلف جوابًا لا يخفى تعسفه. استدل جماعة من الصوفية بحديث الباب - رقم (949) - على إباحة الغناء وسماعه بآلة وبغير آلة. ويكفي في رد ذلك تصريح عائشة في الحديث رقم (952) بقولها: "وليستا بمغنيات" فنفت عنهما من طريق المعنى ما أثبتته لهما باللفظ، لأن الغناء يطلق على رفع الصوت وعلى الترنم الذي تسميه العرب النصب بفتح النون وسكون المهملة وعل الحاء. ولا يسمى فاعله مغنيًا وإنما يسمى بذلك من ينشد بتمطيط وتكسير وتهيج وتشويق بما فيه تعريض بالفواحش أو تصريح. قال القرطبي في "المفهم" (ج2ص534)، قولها: وليستا بمغنيات أي: ليستا ممن يعرف الغناء كما تعرفه المغنيات المعروفات بذلك. وهذا منها تحرز من الغناء المعتاد عند المشتهرين به، الذي يحرك النفوس، ويبعثها على الهوى والغزل والمجون، الذي يحرك الساكن ويبعث الكامن، وهذا النوع إذا كان في شعر يشيب فيه بذكر النساء، ووصف محاسنهن وذكر الخمر، والمحرمات. لا يختلف في تحريمه، لأنه اللهو واللعب المذموم بالاتفاق. فأما ما يسلم من تلك المحرمات فيجوز القليل منه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفي أوقات الفرح: كالعرس، والعيد، وعند التنشيط على الأعمال الشاقة، ثم قال: وأما ما أبدعه الصوفية اليوم من الإدمان على سماع المغاني بالآلات المطربة، فمن قبيل ما لا يختلف في تحريمه، لكن النفوس الشهوانية والأغراض الشيطانية على كثير ممن ينسب إلى الخير وشهر بذكره حتى عموا عن تحريم ذلك وعن فحشه، حتى قد ظهرت من كثير منهم عورات المجان والمخانيث والصبيان فيرقصون ويزفنون بحركات مطابقة، وتقطيعات متلاحقة كما يفعل أهل السفه والمجون. وقد انتهى التوافق بأقوام منهم إلى أن يقولوا: إن تلك الأمور من أبواب القرب وصالحات الأعمال وأن ذلك يثمر صفاء الأوقات وسيئات الأحوال، وهذا على التحقيق من آثار الزندقة وقول أهل البطالة والمخرقة. قال الحافظ في "الفتح" (ج2 ص 443) ولا يلزم من إباحة الضرب بالدف في العرس ونحو إباحة غيره من الآلات كالعود ونحوه. قال القرطبي في "المفهم" (ج2 ص 535): فأما الغناء بآلة فيمنع وبغير آلة اختلف الناس فيه: فمنعه أبو حنيفة وكرهه الشافعي ومالك وحكى أصحاب الشافعي عن مالك: أن مذهبه الإجازة من غير كراهة. قال القاضي: المعروف من مذهب مالك المنع لا الإجازة. قال ابن القيم في "إغاثة اللهفان" (ج1 ص 257): "فلم ينكر ﷺ على أبي بكر تسميته الغناء (مزمар الشيطان)، وأقرهما لأنهما جاريتان غير مكلفتين، تغنيان بغناء الأعراب الذي قيل في يوم حرب بعثت من الشجاعة والحرب وكان اليوم يوم عيد". قال أبو الطيب الطبري كما ذكره ابن الجوزي في "تلبيس إبليس" (ص 223 - 224): "هذا الحديث حجتنا لأن أبا بكر سمى ذلك مزمور الشيطان، ولم ينكر النبي ﷺ على أبي بكر قوله وإنما منعه من التغليظ في الإنكار لحسن رفعته لا سيما في يوم العيد. وقد كانت عائشة رضي الله عنها صغيرة في ذلك الوقت ولم ينقل عنها بعد بلوغها وتحصيلها إلا ذم الغناء وقد كان ابن أخيها القاسم بن محمد يذم الغناء ويمنع من سماعه وقد أخذ العلم عنها"

(1) أخرجه البخاري في صحيحه رقم (949).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وغيره.

وأما التابعون فسعيد بن المسيب وسالم بن عمرو بن حسان وخارجة بن زيد وشريح القاضي وسعيد بن جبير وعامر الشعبي وعبد الله بن أبي عتيق وعطاء ابن أبي رباح ومحمد بن شهاب الزهري، وعمر بن عبد العزيز وسعد بن إبراهيم الزهري، وأما تابعوهم فخلق لا يحصون منهم الأئمة الأربعة وابن عيينة وجمهور الشافعية<sup>(1)</sup>. انتهى كلام ابن النحوي<sup>(2)</sup>.

واختلف هؤلاء المجوزون فمنهم من قال بكرأته، ومنهم من قال باستحبابه قالوا: لكونه يرق القلب ويهيج الأحزان والشوق إلى الله، قال المجوزون: إنه ليس في كتاب الله ولا في سنة رسوله ولا في معقولهما من القياس والاستدلال ما

(1) الحاوي" (ج21 ص 203).

(2) الفتح الرباني من فتاوى الإمام الشوكاني، المؤلف: محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (المتوفى: 1250هـ)، حققه ورتبه: أبو مصعب «محمد صبحي» بن حسن حلاق، الناشر: مكتبة الجيل الجديد، صنعاء - اليمن، (ج10 ص 5225)، ونيل الأوطار، المؤلف: محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني، (المتوفى: 1250هـ)، تحقيق: عصام الدين الصبابطي، الناشر: دار الحديث، مصر، (ط:1)، 1413هـ - 1993م، (ج8 ص 114 - 115). يوسف بن محمد بن يوسف التوزري، المعروف بابن النحوي، أبو الفضل، فقيه صوفي، صاحب قصيدة اشتدي أزمة تنفرجي، المعروفة بالمنفرجة، ولد في توزر جنوب تونس، (ت: 434 هـ - 513 هـ - 1042م - 1119م)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يقتضي تحريم مجرد الأصوات الطيبة الموزونة مع آلة من الآلات.  
أما المانعون فاستدلوا بأدلة منها حديث أبي مالك أو أبي عامر المذكور في هذا المطلب.

وأجاب المجوزون بأجوبة:

الأول: ما قاله ابن حزم وقد تقدم جوابه<sup>(1)</sup>.

والثاني: أن في إسناده صدقة بن خالد وقد حكى ابن الجنيدي عن يحيى بن معين أنه ليس بشيء، وروى المزي عن أحمد أنه ليس بمستقيم، ويجاب عنه أنه من رجال الصحيح.

(1) قال المؤلف قبل ما ذكرنا في الكلام على أحاديث الحظر ما نصه: وفي الباب أحاديث كثيرة وقد وضع جماعة من أهل العلم في ذلك مصنفات ولكنه ضعفها جميعاً بعض أهل العلم حتى قال ابن حزم: إنه لا يصح في الباب حديث أبداً وكل ما فيه فموضوع، وزعم أن حديث أبي عامر أو أبي مالك المذكور في أول الباب منقطع فيما بين البخاري وقد وافقه على تضعيف أحاديث الباب من سيأتي قريباً قال الحافظ في الفتح: وأخطأ في ذلك - يعني في دعوى الانقطاع - من وجوه والحديث صحيح معروف بالاتصال بشرط الصحيح، والبخاري قد يفعل مثل ذلك لكونه قد ذكر الحديث في موضوع آخر من كتابه، وأطال الكلام في ذلك بما يكفي اه كلام الشوكاني ومنه تعلم أن الحافظ ابن حجر والشوكاني يعترفان بأنه لم يصح من الأحاديث الواردة في حظر آلات اللهو إلا الحديث الأول مما أوردنا ويقولان: لا بأس بانقطاع سنده هنا وقد علمت أنه ليس فيه إلا لفظ (المعازف) وعرفت معناه وأنه يشمل الدف الذي سمعه النبي

ﷺ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والثالث: أن الحديث مضطرب سندًا ومتنًا.

أما الإسناد فللتردد من الراوي في اسم الصحابي كما تقدم.

وأما متنًا فلأن في بعض الألفاظ " يستحلون " وفي بعضها بدونه، والبعض " بالخر " بدل " الحر "، وعند أحمد وابن أبي شيبة بلفظ "ليشرين أناس من أمتي الخمر" وفي رواية: الحر بمهملتين وفي أخرى بمعجمتين كما سلف.

ويجاب عن دعوى الاضطراب في السند بأنه قد رواه أحمد وابن أبي شيبة من حديث أبي مالك بغير شك، ورواه أبو داود من حديث أبي عامر وأبي مالك وهي رواية ابن "داسة" عن أبي داود، ورواية ابن حبان أنه سمع أبا عامر وأبا مالك الأشعريين فتبين بذلك أنه من روايتهما جميعاً، وأما الاضطراب في المتن فيجاب عنه بأن مثل ذلك غير قادح في الاستدلال لأن الراوي قد يترك بعض ألفاظ الحديث تارة ويذكرها أخرى.

والرابع: أن لفظة "المعازف" التي هي محل الاستدلال ليست عند أبي داود ويجاب بأنه قد ذكرها غيره، وثبت في الصحيح والزيادة من العدل مقبولة.

وأجاب المجوزون على الحديث المذكور من حيث دلالاته فقالوا: لا نسلم دلالاته على التحريم، وأسندوا هذا المنع بوجوه:

أحدها: أن لفظة " يستحلون " ليست نصاً في التحريم فقد ذكر أبو بكر بن العربي لذلك معنيين:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**أحدهما:** أن المعنى يعتقدون أن ذلك حلال، الثاني أن يكون مجازًا عن الاسترسال في استعمال تلك الأمور، ويجب بأن الوعيد على الاعتقاد يشعر بتحريم الملابس بنحو الخطاب، وأما دعوى التجوز فالأصل الحقيقة ولا ملجئ إلى الخروج عنها.

**وثانيها:** أن المعازف مختلف في مدلولها كما سلف، وإذا كان اللفظ محتملاً لأن يكون للآلة ولغير الآلة لم ينتهز للاستدلال لأنه إما أن يكون مشتركاً.

**والراجع:** التوقف فيه حقيقةً ومجازاً ولا يتعين المعنى الحقيقي، ويجب بأنه يدل على تحريم استعمال ما صدق عليه الاسم، والظاهر الحقيقة في الكل من المعاني المنصوص عليها من أهل اللغة، وليس من قبيل المشترك؛ لأن اللفظ لم يوضع لكل واحد بل وضع للجميع على أن الراجح جواز استعمال المشترك في جميع معانيه مع عدم التضاد كما تقرر في الأصول.

**وثالثها:** أنه يحتمل أن تكون المعازف المنصوص على تحريمها هي المقترنة بشرب الخمر كما ثبت في رواية بلفظ: " ليشربن أناس من أمتي الخمر تروح عليهم القيان وتغدو عليهم المعازف " ويجب بأن الاقتران لا يدل على أن المحرم هو الجمع فقط والا لزم أن الزنا المصرح به في الحديث لا يحرم إلا عند شرب الخمر واستعمال المعازف واللازم باطل بالإجماع فالملزوم مثله أيضاً يلزم في مثل قوله تعالى: ﴿ إِنَّهُ كَانَ لَا يُؤْمِنُ بِاللَّهِ الْعَظِيمِ ﴾ (٣٢) وَلَا يَحْضُ عَلَى طَعَامِ الْمَسْكِينِ ﴿

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحا قة : ٣٣-٣٤ ، أنه لا يحرم عدم الإيمان إلا عند عدم الحض على طعام المسكين فإن قيل: تحريم مثل هذه الأمور المذكورة في الإلزام قد علم منه دليل آخر فيجاب بأن تحريم المعازف قد علم من دليل آخر أيضًا كما سلف على أنه لا ملجئ إلى ذلك حتى يصار إليه.

**ورابعها:** أن يكون المراد "يستحلون" مجموع الأمور المذكورة فلا يدل على تحريم واحد منها على الانفراد وقد تقرر أن النهي عند الأمور المتعددة أو الوعيد على مجموعها لا يدل على تحريم كل فرد منها ويجب عنه بما تقدم في الذي قبله، واستدلوا ثانيًا بالأحاديث المذكورة في الباب التي أوردها المصنف رحمه الله تعالى، وأجاب عنها المجوزون بما تقدم من الكلام في أسانيدها ويجب بأنها تنتهض بمجموعها ولا سيما وقد حسن بعضها، فأقل أحوالها أن تكون من قسم الحسن لغيره ولا سيما أحاديث النهي عن بيع القينات والمغنيات فإنها ثابتة من طرق كثيرة منها ما تقدم ومنها غيره.

عن ابن عباس عن ابن صصري في أماليه، ومنه عن جابر عند البيهقي ومنه عن أنس عند الديلمي وفي الباب عن عائشة وأنس عند البزار<sup>(1)</sup> والمقدسي<sup>(2)</sup> وابن مردويه وأبي نعيم والبيهقي بلفظ "صوتان ملعونان في الدنيا

(1) والبزار في مسنده، مسند أنس بن مالك، إبراهيم النخعي عن أنس (ج14 ص62) برقم: (7513).

(2) أخرجه الضياء المقدسي في الأحاديث المختارة، مسند أنس بن مالك ﷺ، شبيب بن بشر البجلي



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والآخرة مزمار عند نعمة ورنة عند مصيبة" وأخرج ابن سعد في السنن عن جابر أن النبي ﷺ قال: "إنما نهيت عن صوتين أحمقين فاجرين صوت عند نعمة لهو ولعب ومزامير الشيطان وصوت عند مصيبة وخمش وجه وشق جيب ورنة شيطان"<sup>(1)</sup>.

وأخرج الديلمي عن أبي أمامة مرفوعاً: "إن الله يبغض صوت الخلخال كما يبغض

الغناء" والأحاديث في هذا كثيرة قد صنف في جمعها جماعة من العلماء كابن حزم

وابن طاهر وابن أبي الدنيا وابن حمدان الإربلي والذهبي وغيرهم، وقد أجاب المجوزون عنها بأنه قد ضعفها جماعة من الظاهرية والمالكية والحنابلة والشافعية، وقد تقدم ما قاله ابن حزم، ووافقه على ذلك أبو بكر بن العربي في كتابه الأحكام وقال: لم يصح في التحريم شيء، وكذلك قال الغزالي وابن النحوي في العمدة، وهكذا قال ابن طاهر: إنه لم يصح منها حرف واحد، والمراد ما هو مرفوع منها والا فحديث ابن مسعود في تفسير قوله تعالى:

عن أنس (ج6 ص 188) برقم: (2200).

(1) جامع الترمذي، أبواب الجنائز عن رسول الله ﷺ باب: ما جاء في الرخصة في البكاء على الميت، (ج2 ص318)، رقم: (1005) وحسنه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

﴿ وَمَنِ اتَّاسٍ مَن يَشْتَرِي لَهُوَ الْحَدِيثُ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَتَتَّخِذَهَا هُزُوًا أُولَٰئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُّهِينٌ ﴾ لقمان: 6، قد تقدم أنه صحيح، وقد ذكر هذا الاستثناء ابن حزم فقال: إنهم لو أسندوا حديثًا واحدًا فهو إلى غير رسول الله ﷺ ولا حجة في أحد دونه كما روي عن ابن عباس وابن مسعود في تفسير قوله تعالى: ﴿ وَمَنِ اتَّاسٍ مَن يَشْتَرِي لَهُوَ الْحَدِيثُ ﴾ لقمان: ٦ ، أنهما فسرا اللغو بالغناء قال: ونص الآية يبطل احتجاجهم لقوله تعالى: ﴿ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ ﴾ لقمان: ٦ ، وفي سورة الحج قوله تعالى: ﴿ ثَانِيَ عِطْفِهِ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ لَهُ فِي الدُّنْيَا خِزْيٌ وَنُذِيقُهُ يَوْمَ الْقِيَمَةِ عَذَابَ الْحَرِيقِ ﴾ الحج: ٩ ، وهذه صفة من فعلها كان كافرًا ولو أن شخصًا اشترى مصحفًا ليضل به عن سبيل الله ويتخذها هزوا ؛ لكان كافرًا فهذا هو الذي ذم الله تعالى، وما ذم من اشترى لهو الحديث ليرجح به نفسه لا ليضل به عن سبيل الله أ- هـ.

قال الفاكهاني: إني لم أعلم في كتاب الله ولا في السنة حديثًا صحيحًا صريحًا في تحريم الملاهي وإنما هي ظواهر وعمومات يُستأنس بها، لا أدلة قطعية. واستدل ابن رشد بقوله تعالى: ﴿ وَإِذَا سَمِعُوا اللَّغْوَ أَعْرَضُوا عَنْهُ وَقَالُوا لَنَا أَعْمَلُنَا وَلَكُمْ أَعْمَلُكُمْ سَلَامٌ عَلَيْكُمْ لَا تَبْنِي الْجَاهِلِينَ ﴾ القصص: ٥٥ ، وأي دليل في ذلك على تحريم الملاهي والغناء وللمفسرين فيها أربعة أقوال:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الأول:** أنها نزلت في قوم من اليهود أسلموا فكان اليهود يلقونهم بالسب والشتم فيعرضون عنهم.

**والثاني:** أن اليهود أسلموا فكانوا إذا سمعوا ما غيّر اليهود من التوراة وبدلوا من نعت النبي ﷺ وصفته أعرضوا عنه وذكروا الحق.

**الثالث:** أنهم المسلمون إذا سمعوا الباطل لم يلتفتوا إليه.

**الرابع:** أنهم ناس من أهل الكتاب لم يكونوا هودًا ولا نصارى وكانوا على دين الله كانوا ينتظرون بعث محمد ﷺ فلما سمعوا به بمكة أتوه فعرض عليهم القرآن فأسلموا، وكان الكفار من قريش يقولون لهم: أف لكم اتبعتم غلامًا كرهه قومه وهم أعلم به منكم؟ وهذا الأخير قاله ابن العربي في أحكامه. وليت شعري كيف يقوم الدليل من هذه الآية؟<sup>(1)</sup> أ. هـ.

ويجاب بأن الاعتبار بعموم اللفظ لا بخصوص السبب، واللغو عام وهو في اللغة: الباطل من الكلام الذي لا فائدة فيه، والآية خارجة مخرج المدح لمن فعل ذلك، وليس فيها دلالة على الوجوب.

ومن جملة ما استدلوا به حديث: " كل لهو يلهو به المؤمن فهو باطل إلا ثلاثة: ملاعبة الرجل أهله وتأديبه فرسه ورميه عن قوسه" قال الغزالي: قلنا:

---

(1) نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار، المؤلف: محمد بن علي بن محمد الشوكاني، الناشر: إدارة الطباعة المنيرية، (ج8ص179).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قوله ﷺ: "فهو باطل" لا يدل على التحريم بل يدل على عدم الفائدة<sup>(1)</sup>. أ- هـ.

وهو جواب صحيح لأن ما لا فائدة فيه من قسم المباح على أن التلهي بالنظر إلى الحبشة وهم يرقصون في مسجده ﷺ وسلم، كما ثبت في الصحيح خارج عن تلك الأمور الثلاثة.

أجاب المجوزون عن حديث ابن عمر المتقدم في زمارة الراعي بما تقدم من أنه حديث منكر، وأيضاً لو كان سماعه حراماً لما أباحه ﷺ، لابن عمر ولا ابن عمر لنافع ولنهي عنه وأمر بكسر الآلة؛ لأن تأخير البيان عن وقت الحاجة لا يجوز، وأما سده ﷺ لسمعه فيحتمل أنه تجنبه كما كان يتجنب كثيراً من المباحات كما تجنب أن يبيت في بيته درهم أو دينار وأمثال ذلك.

لا يقال: يحتمل أن تركه ﷺ للإنكار على الراعي إنما كان لعدم القدرة على التغيير لأننا نقول: ابن عمر إنما صاحب النبي ﷺ وهو بالمدينة بعد ظهور الإسلام وقوته فترك الإنكار فيه دليل على عدم التحريم.

وقد استدل المجوزون بأدلة منها قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَتَّبِعُونَ الرَّسُولَ النَّبِيَّ الْأُمِّيَّ الَّذِي يَجِدُونَهُ مَكْنُوزًا عِنْدَهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ يَأْمُرُهُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَاهُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ وَيَضَعُ عَنْهُمْ

(1) إحياء علوم الدين، الغزالي، (ج2ص285).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إِصْرَهُمْ وَالْأَغْلَلَ أَلْقَى كَانَتْ عَلَيْهِمْ ﴿الأعراف: 157﴾، ووجه التمسك أن الطيبات جمع محلى باللام فيشمل كل طيب، والطيب يطلق بإزاء المستنذ وهو الأكثر المتبادر إلى الفهم عند التجرد عن القرائن ويطلق بإزاء الطاهر والحلال، وصيغة العموم كلية تتناول كل فرد من أفراد العام فتدخل أفراد المعاني الثلاثة كلها ولو قصرنا العام على بعض أفرادها لكان قصره على المتبادر هو الظاهر، وقد صرح ابن عبد السلام في دلائل الأحكام أن المراد في الآية بالطيبات المستنذات.

يقول المؤلف ومن والطيبات أيضاً طيبات مادية كالمأكولات والمشروبات والعطورات والملبوسات والمركوبات والمساكن وغيرها.

وطيبات معنوية: الكلام الحسن الطيب كقوله تعالى: ﴿وَهُدُوا إِلَى الطَّيِّبِ مِنَ الْقَوْلِ وَهُدُوا إِلَى صِرَاطٍ الْحَمِيدِ﴾ الحج : ٢٤ ، والطيبون من البشر كما في قوله تعالى: ﴿مَا كَانَ اللَّهُ لِيَذَرَ الْمُؤْمِنِينَ عَلَى مَا أَنْتُمْ عَلَيْهِ حَتَّى يَمِيزَ الْخَبِيثَ مِنَ الطَّيِّبِ﴾ آل عمران : ١٧٩ .

والشعر والنثر والقصائد والأناشيد والمواويل والزوامل والاعاني التي لا تخرج عن الفحش والبذاءة ولا تهيج الغرائز إلى فعل الحرام أو الإشارة إليه، وقد كان لرسول الله - صلى الله عليه وسلم - شعراء يناضلون عنه ويردون عنه الأذى ، وهم : حسان بن ثابت، وكعب بن مالك ، وعبد الله بن رواحة، وفيهم نزلت الآية في قوله تعالى: ﴿إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ﴾ الشعر اء : ٢٢٧ ،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بعدما نزل قوله تعالى: ﴿وَالشُّعْرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الْفَأْوَنُ﴾ (٣٣٤) أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ (٣٣٥) وَأَنَّهُمْ يَقُولُونَ مَا لَا يَفْعَلُونَ ﴿ الشعر اء : ٢٢٤ - ٢٢٦ ، جاءوا إلى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فقالوا : يا رسول الله ، قد أنزل الله هذا "في" الشعراء ، فنزلت : ﴿إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَذَكَرُوا اللَّهَ كَثِيرًا﴾ الشعر اء : ٢٢٧ ، فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : أنتم هم ﴿وَأَنصَرُوا مِنْ بَعْدِ مَا ظَلَمُوا وَسِعَعُوا الَّذِينَ ظَلَمُوا أَيَّ مُنْقَلَبٍ يَنْقَلِبُونَ﴾ الشعر اء : ٢٢٧ ، قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم : "أنتم هم" . وفي هذا دليل على أن الشعر لا يضر من آمن وعمل صالحا وقال حقا ، وأنه كالكلام المنثور يؤجر منه المرء على ما يؤجر منه ، ويكره له منه ما يكره منه (١) ، ولحديث أبي ابن كعب رضي الله عنه أخبر عبد الرحمن بن الأسود ان النبي صلى الله عليه وسلم قال: " إِنْ مِنْ الشَّعْرِ لِحِكْمَةٌ (٢) وَاللَّهُ أَعْلَمُ أ - ..

ومما استدل به المجوزون ما قالوا: أن لو حكمنا بتحريم اللهو لكونه لهوًا

---

(1) التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد - باب الهاء - هشام بن عروة بن الزبير بن العوام - الحديث الرابع والعشرون اللهم حبب إلينا المدينة كحبنا مكة أو أشد ، (ج2ص22)، رقم: (1648).

(2) صحيح البخاري - كتاب الأدب - باب ما يجوز من الشعر والرجز والحداء وما يكره منه ، (ج8ص34)، رقم: (6145).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لكان جميع

ما في الدنيا محرماً لأنه لهو لقوله تعالى: ﴿ إِنَّمَا الْحَيَوةُ الدُّنْيَا لَعِبٌ وَلَهْوٌ ﴾  
محمد : ٣٦

ويجاب بأنه لا حكم على جميع ما يصدق عليه مسمى اللهو لكونه لهوًا بل الحكم بتحريم لهو خاص وهو لهو الحديث المنصوص عليه في القرآن لكنه لما علل في الآية بعلّة الإضلال عن سبيل الله لم ينتهز للاستدلال به على المطلوب.

وإذا تقرر ما حررناه من حجج الفريقين فلا يخفى على الناظر أن محل النزاع إذا خرج عن دائرة الحرام لم يخرج عن دائرة الاشتباه، والمؤمنون وقّافون عند الشبهات كما صرح به الحديث الصحيح: من حديث النعمان بن بشير يقول: سمعت رسول الله ﷺ يقول: الحلال بين والحرام بين، وبينهما مشبهات، لا يعلمها كثير من الناس، فمن اتقى المشبهات استبرأ لدينه وعرضه، ومن وقع في الشبهات كراع يرعى حول الحمى يوشك أن يواقعها، ألا وإن لكل ملك حمى، ألا إن حمى الله في أرضه محارمه، ألا وإن في الجسد مضغة إذا صلحت صلح الجسد كله، وإذا فسدت فسد الجسد كله، ألا وهي القلب<sup>(1)</sup>، ولا سيما إذا كان مشتملاً على ذكر القدود والخدود والجمال والدلال، والهجر والوصال، ومعاقرة

(1) صحيح البخاري، كتاب الإيمان، باب: فضل من استبرأ لدينه، (ج1ص20) رقم: (52).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

العقار، وخلع العذار والوقار، فإن سامع ما كان كذلك لا يخلو عن بلية وإن كان من التصلب في ذات الله على حد يقصر عنه الوصف، وكم لهذه الوسيلة الشيطانية من قتل دمه مطلول وأسير بهموم غرامه وهيامه مكبول، نسأل الله السداد والثبات. ومن أراد الاستيفاء للبحث فعليه بالرسالة التي سميتها "إبطال دعوى الإجماع على تحريم مطلق السماع"<sup>(1)</sup> أ. ه، ومعلوم أن نذر الحرام أو المكروه لا ينعقد، وهذا يبطل ما قاله الشوكاني هنا من أن أدلة المانعين تنهض شبهة وسيأتي التحقيق فيه<sup>(2)</sup>.

وعليه يمكن تفصيل المسألة محل تحرير النزاع كما يلي:

1- أن ما ورد من الأحاديث التي ظاهرها التحريم، لم يسلم منها من الطعن فيها عند علماء الحديث المعتبرين، قال القاضي أبو بكر ابن العربي: لم يصح

---

(1) نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار، المؤلف: محمد بن علي بن محمد الشوكاني، (ج8 ص179).

(2) مجلة المنار، محمد رشيد بن علي رضا بن محمد شمس الدين بن محمد بهاء الدين بن منلا علي خليفة القلموني البغدادي الأصل الحسيني النسب من علماء الحديث والأدب والتاريخ والتفسير، ومن رواد الإصلاح في العالم الإسلامي، (1282هـ - 1354هـ - 1865م - 1935م، السنة التاسعة، (ج9 ص35).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في تحريم الغناء شيء لعدم ثقة ناقلها إلى من ذكر من الأعيان فيها<sup>(1)</sup>، وقال الإمام ابن حزم الظاهري: كل ما ورد فيها باطل موضوع.

2- أن الغناء والموسيقى في واقعنا المعاصر اقترن كثيراً بالتزلف ومجالس الخمر والسهر الحرام والاختلاط بين النساء والرجال والرقص من النساء العاريات عرياً فاضحاً لا تُقرُّه الفطرة السليمة فضلاً عن أحكام الشرع المطهر، مما جعل جمهور الفقهاء والعلماء يحرمونه وبعضهم قال بالكراهة، وبعضهم فسره باللغو المنهي عنه في الكتاب العزيز في قوله تعالى: ﴿وَمَنْ النَّاسُ مَنْ يَشْتَرِ لَهْوَ الْحَدِيثِ لِيُضِلَّ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّخِذَهَا هُزُوًا أُولَٰئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ مُهِينٌ﴾ لقمان : ٦، يقول ابن حزم: إن الآية ذكرت صفة من الصفات من فعلها كان كافراً بلا خلاف إذا اتخذ سبيل الله هُزُوًا، ولو أنه اشترى مُصحفاً لِيُضِلَّ به عن سبيل الله ويتخذهُ هُزُوًا لكان كافراً، فهذا الذي ذمَّه الله عز وجل، وما ذمَّ سبحانه قط من اشترى لهو الحديث لينتلهي به ويروح نفسه لا لِيُضِلَّ عن سبيل الله.

3- أن المقصود من لهو الحديث هو الغناء من الشعر المبني على اللفظ القبيح الذي ينهي عنه الإسلام صراحةً ولو بدون موسيقى أو بدون إيقاعات

---

(1) أحكام القرآن لابن العربي، محمد بن عبد الله الأندلسي (ابن العربي)، دار الكتب العلمية، (ج6ص278).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

صوتية فضلاً عن الترويج له عن طريق الغناء أبيات شعرية بالحن مع الموسيقى، لحديث عبد الله بن عمرو f قال: لم يكن النبي ﷺ فاحشاً ولا متفحشاً وكان يقول إن من خياركم أحسنكم أخلاقاً<sup>(1)</sup>، وفي قوله تعالى: ﴿وَلَا تَقْرُبُوا الزِّنَىٰ إِنَّهُ كَانَ فَحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا﴾ لإسراء: ٣٢، يقول الزمخشري: "وَلَا تَقْرُبُوا الزِّنَىٰ": ولا تدخلوا في شيء من مقدمات الزنى، فضلاً عن مباشرته "فَاحِشَةً": فعلة سيئة ظاهرة القبح<sup>(2)</sup>.

والفاحشة هي الزنا وما يؤدي إليه قولاً أو فعلاً كالغناء والمعاكسات وتتبع النساء والفتيات المنهى عنه شرعاً، وفي قوله تعالى: ﴿لَا تَخْرُجُوهُنَّ مِنْ بُيُوتِهِنَّ وَلَا يَخْرُجْنَ إِلَّا أَنْ يَأْتِيَنَّ بِفَحِشَةٍ مُّبَيِّنَةٍ وَتِلْكَ حُدُودُ اللَّهِ﴾ الطلاق: ١، يقول جلّ ثناؤه: لا تخرجوهن إلا أن يأتين بفاحشة مبينة أنها فاحشة لمن عاينها أو علمها.

واختلف أهل التأويل في معنى الفاحشة التي ذكرت في هذا الموضع،

(1) صحيح البخاري - كتاب المناقب، باب: صفة النبي ﷺ، (ج4ص189)، رقم: (3426). و

صحيح مسلم، كتاب الفضائل، باب: كثرة حياته ﷺ، (ج7ص78)، رقم: (6107).

(2) التفسير الوسيط للقرآن الكريم، مجموعة من العلماء بإشراف مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر،

الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، (ط:1)، (1393 هـ = 1973 م) - (1414 هـ =

1993 م)، (ج5ص751).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والمعنى الذي من أجله أذن الله بإخراجهنّ حالة كونهنّ في العدة من بيوتهنّ، فقال بعضهم: الفاحشة التي ذكرها في الموضع هي الزنى، والإخراج الذي أباح الله هو الإخراج لإقامة الحد<sup>(1)</sup>. ورجح الإمام الطبري أن الفاحشة هي: والصواب من القول في ذلك عندي قول من قال: عنى بالفاحشة في هذا الموضع: المعصية، وذلك أن الفاحشة هي كلّ أمر قبيح تعدّى فيه حدّه، فالزنى من ذلك، والسرقة والبذاء على الأحماء، وخروجها متحوّلة عن منزلها الذي يلزمها أن تعتدّ فيه منه، فأى ذلك فعلت وهي في عدتها، فلزوجها إخراجها من بيتها ذلك، لإتيانها بالفاحشة التي ركبته<sup>(2)</sup>.

والغناء الذي يحتوي على فحش الكلام لإثارة الغرائز لفعل الحرام حرام ليُعلم هذا، وكل غناء فاحش أو شعر غزلي فاحش لا يستعمل إلا فيما حرّم الله ونشره، يدخل في قوله تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾ النور: ١٩، وبما أن الزنى فاحش ومحرم فإن ما يدعو إليه من الألفاظ والمعاني والأغاني فذا حرام شرعاً

(1) جامع البيان في تأويل القرآن، محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري (ت: 310هـ)، تحقيق: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، (ط: 1)، 1420هـ- 2000 م، (ج23ص428).

(2) جامع البيان في تأويل القرآن، نفس المصدر، (ج23ص440).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويأثم فاعله وتقبل توبته.

كما أن الإمام ابن حزم أيضاً رد على الذين قالوا: إن الغناء ليس من الحق فهو إذاً من الضلال لقوله تعالى: ﴿فَذَلِكُمْ اللَّهُ رَبُّكُمُ الْحَقُّ فَمَاذَا بَعَدَ الْحَقِّ إِلَّا الضَّلَالُ فَأَنَّى تُصْرِفُونَ﴾ يونس: ٣٢، قال ابن حزم فقال: إن رسول الله ﷺ قال: إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى<sup>(1)</sup>، فمن نوى باستماع الغنى عوناً على معصية الله فهو فاسق، وكذلك كل شيء غير الغناء ولو مباحاً، ومن نوى ترويح نفسه ليقوي بذلك على طاعة الله عز وجل، وينشط نفسه بذلك على البر فهو مطيع ومحسن لنفسه، وفعله هذا من الحق، ومن لم ينو طاعة ولا معصية فهو لغو مغفوع عنه، كخروج الإنسان إلى بستانه متنزهّاً، وعوده على باب داره متفرجاً، وصبغة ثوبه لازو وردياً<sup>(2)</sup> أو أخضر أو غير ذلك.

4- وذكر صاحب كتاب عون المعبود نقلاً عن الشوكاني قوله: تحت هذا القول لا يخفاك أنه لا حجة في فعل بعض الصحابة وإن كانوا عدداً كثيراً والحجة إنما هي في إجماعهم عند القائلين بحجية الاجماع، وهذا فيه بيان أن كثير من الصحابة كانوا لا يرون به بأساً، وهم أكثر علماء وفهماء وورع ووقّافون

(1) صحيح البخاري، بدء الوحي، باب: كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله، (ج1 ص6) رقم: (1).

(2) المحلى، مصدر الكتاب: موقع يعسوب، ترقيم الكتاب موافق للمطبوع، قولت على النسخة التي

حققها الاستاذ الشيخ احمد محمد شاكر الجزء الاول دار الفكر، (ج9 ص60).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عند الشبهات، وهم كلهم عدول، ولا يشترط الإجماع منهم لتحريمه، بل لو كان الجزم بحرمة لأنكر عليهم من يخالفهم.

5- قال الشوكاني: قد اختلف في الغناء مع آلة من آلات الملاهي وبدونها، فذهب الجمهور إلى التحريم، وذهب أهل المدينة ومن وافقهم من علماء الظاهر وجماعة من الصوفية إلى الترخيص في السماع ولو مع العود واليراع، وقد حكى الأستاذ أبو منصور البغدادي الشافعي في مؤلفه في السماع، أنّ عبد الله بن جعفر كان لا يرى بالغناء بأساً، ويصوغ الألحان لجواريه ويسمّعها منهنّ على أوتاره، وكان ذلك في زمن أمير المؤمنين علي بن أبي طالب عليه السلام، كما حكى أيضاً عن القاضي شريح وسعيد بن المسيب وعطاء بن أبي رباح والزهري والشعبي وقال إمام الحرمين في النهاية وابن أبي الدنيا: نقل الإثبات من المؤرخين أنّ عبد الله بن الزبير عليه السلام، كان له جوار عودات، وأن ابن عمر دخل عليه وإلى جنبه عود فقال: ما هذا يا صاحب رسول الله صلى الله عليه وآله؟ فنأوله إيّاه، فتأمله ابن عمر عليه السلام فقال: هذا ميزان شامي، قال ابن الزبير: يؤزن به العقول <sup>(1)</sup>.

6- ما ثبت في الصحيحين من غناء الجاريتين في بيت عائشة -رضي الله عنها-، قالت: "دخل علي رسول الله صلى الله عليه وآله وعندي جاريتان تغنيان بغناء بعث،

---

(1) نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصبابطي، دار الحديث، مصر، (ط:1)، سنة، 1413هـ، 1993م، (ج8ص113).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فاضطجع على الفراش وحول وجهه، ودخل أبو بكر فانتهرني، وقال: مزماره الشيطان عند النبي ﷺ، فأقبل عليه رسول الله عليه السلام فقال: دعهما"، فلمّا غفل غمزتهما فخرّجتا<sup>(1)</sup>.

7- عائشة رضي الله عنها - قالت: وكان يوم عيد يلعب السودان بالدرق والحراب فإما سألت رسول الله ﷺ وأما قال: تشتهين تنظرين، فقالت: نعم فأقامني وراءه خدي على خده ويقول: دونكم بني أرفده، حتى إذا مللت قال: حسبك، قلت: نعم قال الحلال: فاذهبي<sup>(2)</sup>.

8- عائشة قالت: دخل علي أبو بكر وعندي جاريتان من جواري الأنصار، تغنيان بما تقاولت به الأنصار يوم بعث، قالت: وليستا بمغنيتين، فقال أبو بكر: أبزمور الشيطان في بيت رسول الله ﷺ؟ وذلك في يوم عيد، فقال رسول الله ﷺ: يا أبا بكر إن لكل قوم عيداً، وهذا عيدنا<sup>(3)</sup>.

---

(1) صحيح البخاري - كتاب العيدين - باب: الحراب والدرق يوم العيد، (ج2ص16)، رقم: (949). وأيضاً: إحياء علوم الدين، محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، الناشر دار المعرفة، بيروت، (ج2ص284).

(2) صحيح البخاري - كتاب الجهاد والسير: باب: الدرق، (ج4ص39)، رقم: (2906-2907).

(3) صحيح مسلم - كتاب صلاة العيدين - باب: الرخصة في اللعب الذي لا معصية فيه في أيام العيد، (ج3ص21)، رقم: (892).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

9- وحديث عن عروة، عن عائشة، أن أبا بكر، دخل عليها في أيام التشريق وعندها جاريتان تغنيان وتضربان بالدف، فسبهما وخرق دفيهما، فقال رسول الله ﷺ: "دعهما فإنها أيام عيد"<sup>(1)</sup>.

10- عن عائشة، أن أبا بكر، دخل عليها في أيام عيد وعندها جاريتان تغنيان، وتدفان، وتضربان، ورسول الله ﷺ مُتَغَشٍ بثوبه، فانتهرهما أبو بكر، فكشف رسول الله ﷺ عن وجهه، وقال: دعهن يا أبا بكر، فإنها أيام عيد، وتلك أيام منى<sup>(2)</sup>.

### الضوابط الشرعية في الغناء والموسيقى:

- 1- أن الأصل في الأشياء الإباحة وفي العبادة التوقيف.
- 3- أن يكون الغناء أو الموسيقى مما لا يخالف آداب الإسلام وتعاليمه، كالإختلاط والفحش في الملبس والقول والتمرد على القيم والأخلاق الحسنة.

---

(1) صحيح ابن حبان - كتاب الحظر والإباحة - باب: اللعب واللهو - ذكر البيان بأن أبا بكر خرق دفوفهما في ذلك اليوم، (ج13ص178)، رقم: (5869).

(2) صحيح ابن حبان - كتاب الحظر والإباحة - باب: اللعب واللهو - ذكر إباحة القول إذا لم يكن بغزل في أيام العيد وكذلك اللعب في المسجد، (ج13ص180)، رقم: (5871). السنن الكبرى للنسائي - كتاب المساجد - كتاب صلاة العيدين - الضرب بالدف أيام منى، (ج2ص311)، رقم: (1809).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

4- إذا كان موضوع الغناء والموسيقى غير مناف لتعاليم الإسلام، ولكن يحتوي إلى التمييع وتعتمد إثارة الغرائز والإغواء بالفتن والشهوات، يدخل في التحريم.

5- ألاّ يشتمل على الإسراف والغلو، كما ورد النهي عن الغلو في العبادة والاسراف في المأكّل والمشرب فمن باب أولى في مجال اللهو المباح.

6- ألاّ يقترن الغناء مع المحرمات المستقلة عنه مثل شرب الخمر أو رقص النساء أمام الرجال بالاختلاط أو تمجيد الطغاة والظلمة والترويج للمفسدين ومروجي المحرمات والإباحية.

7- ألا يشغل المسلم عن الواجبات كالعبادات.

كما يرى المؤلف من حرمة المعازف التي تجر إلى الرذيلة، لأن الوسائل لها حكم المقاصد ولا شك أن المعازف في عهد النبوي تختلف في هذا العصر عموماً سوى الدف غير ذي الجلال، ولا يشترط أن تكون آلات اللهو في عهد النبوة والصحابة، أن تماثلها آلات اللهو في وقعنا المعاصر، والمهم فيها ألا تخرج عن مقاصد الشريعة وفق الضوابط الشرعية.

ومن هنا لا بأس أن تضمين الرسالة الإعلانية للخلفية الموسيقية، ويمكن الاستعاضة عن الخلفية الموسيقية ببعض المؤثرات الصوتية كصوت العصفير، أو صوت المياه المتدفقة في الأنهار، أو صوت أمواج البحر، أو صوت الريح،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أو الآهات وغير ذلك من المؤثرات الصوتية، كما يمكن أن يكون النص الإعلان مغنى، بعبارة عفة رزينة غير مثيرة للغرائز ولا مؤججة للشهوات، ولا مانع من أن يصحبها الدف، وذلك لقوله ﷺ: اشهروا النكاح واجعلوه في المساجد واضربوا عليه بالدفوف<sup>(1)</sup> وإقراره ﷺ لجاريتي عائشة اللتين ضربتا على الدف بين يديه ﷺ<sup>(2)</sup>.

### الضوابط التشريعية للإعلان:

تحدثنا في الفصل السابق عن مكونات الرسالة الإعلان، وبيننا هناك الأحكام والضوابط الشرعية المتعلقة بهذه المكونات، وفي هذا الفصل سنتحدث عن الضوابط التشريعية العامة التي تحكم العملية الإعلان، وهذه الضوابط مستقاة من نصوص الكتاب والسنة وسائر الأدلة الشرعية كالقياس والمصلحة وسد الذرائع بالإضافة إلى القواعد الفقهية، وعليه فإن هذه الضوابط يشهد لها بالاعتبار النقل والعقل معاً، وفيما يلي أبرز هذه الضوابط:

- 
- (1) البيهقي في كتاب التصديق، باب: ما يُستحب من إظهار النكاح وإباحة الضرب بالدف عليه (ج1 ص125)، الترمذي في كتاب النكاح، باب: ما جاء في اعلان النكاح (ج3 ص398). وقال هذا حديث غريب حسن في هذا الباب، وعيسى بن ميمون الانصاري يُضعف في هذا الحديث.
- (2) البخاري في كتاب العيدين، باب: الحراب والدرق يوم العيد (ج1 ص323)، ومسلم في كتاب صلاة العيدين، باب: الرخصة في اللعب الذي لا معصية فيه أيام العيد (ج6 ص423).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الضابط الأول: الصدق<sup>(1)</sup>.

وهو الإخبار بالشيء على ما هو عليه، والإسلام الحنيف يولي الصدق بالغ الأهمية ضمن منظومته الأخلاقية، وليس في هذه العجالة في صدد الحديث المفصل عن أهمية الصدق ومكانته في الإسلام بصفة عامة، ولكننا سنقتصر على الحديث عن الصدق في المعاملات التجارية التي يعد الإعلان واحداً منها، وليس أدل على أهمية الصدق في المعاملات التجارية من أن التاجر الصادق يحشر مع النبيين والصديقين والشهداء كما دل على ذلك قوله ﷺ: "التاجر الصدوق الأمين يحشر يوم القيامة مع النبيين والصديقين والشهداء"<sup>(2)</sup>، وقد استحق التاجر الصدوق هذه المكانة العالية؛ لما يبذله من مجاهدة لنفسه التي تطمح إلى الربح الكثير العاجل، والذي ربما يكون الكذب سبيله الوحيد، خاصة وأنه قد يرى بعض زملائه في المهنة يثرون ثراء فاحشاً باستخدام الكذب والخداع والاحتيال، والنفس بطبيعتها مجبولة على حب المال الذي يأتي عن أيسر وأسرع الطرق، كما دل على ذلك قول الله تعالى: ﴿وَتُحِبُّونَ الْمَالَ حُبَّ جَمًّا﴾ الفجر: ٢٠

(1) الماوردي، علي بن محمد، أدب الدنيا والدين، دار الفكر (ص: 253).

(2) ابن ماجه في كتاب التجارات، باب: الحث على المكاسب (ج2 ص261). الترمذي في كتاب البيوع، باب: ما جاء في التجار (ج3 ص515)، وقال هذا حديث حسن.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومن هنا نفهم ذم النبي ﷺ: أن التجار واستثناءه الصادق البار منهم، كما دل على ذلك قوله ﷺ: التجار يحشرون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى الله وبرَّ وصدق<sup>(1)</sup>.

والصدق بعد ذلك مجلبة للبركة كما أن الكذب ممحقة لها، قال: ﷺ: "البَّيعَان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما"<sup>(2)</sup>، وهذا الحديث وإن كان لفظه في البيع خاصة إلا أن المراد به كافة المعاملات التجارية.

وقد فطن علماء الفقه الأوائل إلى أهمية الصدق في الإعلان، فتحدثوا عن وجوب كون الدلال صادقاً<sup>(3)</sup>، حتى أنهم لم يقبلوا شهادة الدلال الذي عرف عنه الكذب، والدلال في عرف الفقهاء القدامى كان يقوم بوظيفة المعلن في واقعنا المعاصر هذه وإن بطريقة بدائية تناسب زمانهم، كالمناداة على السلعة وذكر أوصافها.

(1) البخاري في كتاب البيوع، باب: في التجارة، (ج 2 ص 697).

(2) البخاري في كتاب البيوع، باب: إذا بَيَّنَّ البيعان ولم يكتما ونصحا (ج 2 ص 732)، ومسلم في كتاب البيوع، باب: الصدق في البيع والبيان (ج 10 ص 416).

(3) ابن عابدين (ج 7 ص 120)، ابن نُجيم (ج 7 ص 89).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وتأسيساً على ما تقدم فإن الصدق يعتبر دعامة أساسية وهامة في الإعلانات التجارية التي يجب أن تتحرى الصدق والموضوعية في وصف مزايا السلعة أو الخدمة المعلن عنها، وأن تتجنب الكذب سواء أكان تصريحاً أم تلميحاً، ومن صور الإعلان الذي ينتقي فيه عنصر الصدق ما يلي:

١- الإعلانات التي تصف السلعة وتمنحها مزايا ليست فيها، كأن تعلن مدرسة عن وجود أجهزة حاسوب كافية فيها ولا يكون الأمر كذلك، أو يعلن صاحب مصنع للألبان أن ألبانه عالية الجودة في حين أنها غاية في الرداءة، أو يعلن صاحب مصنع زيوت أن زيوته خالية من الكوليسترول في حين أن فيها نسبة من الكوليسترول وان قلت.

٢- الإعلانات التي تتحدث عن آثار لاستعمال السلعة أو الخدمة لا علاقة لها بهذا الاستعمال، كأن يعلن صاحب مصنع لإنتاج شفرات الحلاقة بأن الحلاقة بشفرته تجعل أكثر رجولة، أو يعلن صاحب مصنع لمعجون الأسنان بأن استعمال معجونه يجعلك مبتسماً أو أطول عمراً، أو يعلن تاجر لحفاظات الأطفال بأن استعمال منتجه يجعل طفلك ضاحكاً أو مشرقاً أو متألّقاً، وغير ذلك من الإعلانات التي تتكرر على صفحات الجرائد أو شاشات التلفاز والتي تحشر المنتج في أمور لم يعد لمثلها ولا علاقة له بها.

٣- الإعلانات التي لا تتطرق بالكذب وإنما الكذب في كيفية عرضها، كأن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يصور في الإعلان عداً فاشلاً غالباً ما يكون في المؤخرة ثم يظهر في الإعلان وقد احتل المرتبة الأولى؛ لأنه ليس حذاء رياضياً من نوع كذا، أو يصور طالب كسول حامل قليل التحصيل ثم يبدو في نفس الإعلان طالباً ذكياً مبادراً مشاركاً نشيطاً لأن أمه أعدت له في الصباح شطيرة من جبن كذا، وغير ذلك من الإعلانات التي توحى للمشاهد بمزايا لسلعة أو لمنتج هي ليست فيه فعلاً.

٤ - الإعلانات التي تحمل عبارات التفضيل المطلق مثل: الأقوى، الأنظف، الأكثر جاذبية، الأرخص، فهذه العبارات لا يمكن أن تكون صادقة في مضمونها، لأن ما تشير إليه أمور نسبية يصعب التحقق منها، ولا يمكن ادعاؤها إلا بعد إجراء دراسات ميدانية استقصائية وهذا ما يمكن الجزم بعدمه. والحق إن بعض التشريعات الوضعية قد اشترطت مطابقة السلعة للأوصاف المعلن عنها، لكن لا تبدو هذه القوانين مفعلة، وذلك لأنه حتى يلاحق صاحب الإعلانات الكاذبة لا بد من رفع دعوى من قبل أصحاب منتجات منافسة، وهذا ما يتجنبه المعلنون فعلاً لأنهم يمارسون نفس الممارسات، فضلاً عن لجوء المعلنين إلى أساليب في الإعلان لا يمكن ملاحقة أصحابها قضائياً لأنها قابلة لأكثر من تفسير، لأن الكذب فيها ليس صريحاً وإنما بالإيحاء وتصبح عملية إثباته أمام المحاكم. ولهذا فإن الصدق باعتباره خلقاً هو صمام الأمان الوحيد لعدم الكذب فالإعلانات التجارية، لأن المعلن المسلم يعلم أنه وإن استطاع

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإفلات من الملاحقة القانونية وبالتالي الإفلات من العقوبة الجزائية أو المدنية الدنيوية إلا أنه لا يستطيع الإفلات من العقوبة الأخروية، كما أنه يمكن أن يوجد نظام رقابة على الإعلانات بحيث يمكن أن يقوم المحتسب، أو المدعي العام، أو أي هيئة تتولى الرقابة على الإعلانات بتحريك الدعوى ضد المعلن المخالف، أو منع إعلانه من الظهور على صفحات الجرائد أو شاشات التلفاز.

### الضابط الثاني: تجنب الغش والخداع:

إن المعاملات في الشرع المطهر مبنية على الوضوح والصفاء والنصح للمسلمين كافة مصداقاً لقوله ﷺ: " الدين النصيحة"، قلنا لمن يا رسول الله؟ قال: لله، ولرسوله، ولأئمة المسلمين، وعامتهم<sup>(1)</sup> ولا شك أن الغش والخداع يتناقض والنصح الذي أمر رسول الله به لكل مسلم. وكثيراً ما كان يعبر فقهاؤنا الأوائل عن الغش بالتغريب والتدليس، وكانوا يذكرون صوراً من واقعهم، ومن بين هذه الصور:

١ - التصرية، وتكون بعدم حلب الشاة، أو البقرة، أو الناقة مدة كي يحبس اللبن في ضرعها فيبدو حافلاً ممثلاً ليلقي في روع الناظر إليها أنها كثيرة اللبن<sup>(2)</sup>، وللفقهاء في أحكامها كلام كثير ليس هنا مجال تفصيله<sup>(1)</sup>.

1 مسلم في كتاب الإيمان، باب: بيان أن الدين النصيحة، (ج2 ص 225).

2 السرخسي ( ج13 ص138)، الزرقاوي ( ج:3 ص:428)، الشربيني ( ج: 2 ص: 63)، البهوتي (

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- ٢- جمع ماء الرحي ثم إرساله كي تبدو للمشتري قوية<sup>(2)</sup>.
- ٣- تسويد بنان العبد كي يبدو كاتباً أو تحمير وجه الجارية كي تبدو جميلة<sup>(3)</sup>، وغير ذلك من الصور التي يذكرها الفقهاء في كتبهم.
- ومن خلال هذه الصور وغيرها يمكننا تعريف التغرير والتدليس بأنهما القيام بأفعال وأساليب احتيالية يقصد منها إخفاء عيب أو الإيهام بوجود مزية<sup>(4)</sup>.
- والتدليس والتغرير نوعان قولي وفعلي:
- أ- **التغرير القولي**: ويكون بادعاء ميزة مفقودة، أو السلامة من عيب موجود، كأن يقال عن سيارة أنها قوية وسريعة ومتينة ولا يكون الأمر كذلك، أو

ج 3 ص: 214

- (1) ابن عابدين (ج 5 ص 44)، ابن نُجيم (ج 6 ص 51)، السرخسي (ج 3 ص: 38)، الدسوقي (ج 3 ص 116)، الزرقاوي (ج 3 ص 429) الخطاب (ج 4 ص 439). الشرواني (ج 4 ص 389)، الشربيني (ج 2 ص 63)، البهوتي (ج 3 ص 214)، ابن قدامة، الكافي في فقه ابن حنبل (ج 2 ص 80).
- (2) الشربيني (ج 2 ص 64)، النووي، روضة الطالبين (ج 3 ص 469)، البهوتي، الروض المربع (ج 2 ص 81)، ابن مفلح، الفروع (ج 4 ص 70).
- (3) السرخسي (ج 13 ص 38)، الخطاب (ج 4 ص 438)، الشرواني (ج 4 ص 391)، البيجوري (ج 2 ص 240)، البهوتي (ج 3 ص 214)، ابن قدامة (ج 7 ص 166).
- (4) ابن عابدين، منحة الخالق على البحر الرائق (ج 6 ص 38)، الدسوقي؛ (ج 3 ص 152)، حيدر؛ (ج 1 ص 112).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إنها اقتصادية في الوقود وهي ليست كذلك.

ب- **التغيير الفعلي:** وذلك بإظهار المنتج على شاشة التلفاز وصفحات الجرائد بمظهر يخالف الحقيقة والواقع من خلال الاستعانة بالصور والرسوم وتقنيات الإخراج والدبلجة.

وأما عن حكم التغيير والتدليس في الإعلانات فيمكن الحديث عنه في جانبين:

**الأول: الحكم التكليفي فيهما:**

لقد اتفق فقهاء المسلمين على تحريم التغيير بنوعيه القولي والفعلي<sup>(1)</sup> مستدلين بما يلي:

١- قوله تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَنِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَمَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ آل عمران : ٧٧ ، فقد نزلت هذه الآية في رجل حلف بالله أن قد أعطى في سلعة ليروجها ما لم يعط<sup>(2)</sup> وهذا دال على أن هذا الفعل حرام لترتيب الوعيد الشديد في الآية الكريمة.

(1) الخرشي (ج5 ص 133)، الشربيني (ج2 ص 63)، البهوتي (ج 3 ص 213).

(2) البخاري، في كتاب البيوع باب: ما يكره من الجلف في البيع (ج 2 ص 85).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٢- قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بِحِكْمَةٍ عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾  
النساء : ٢٩

وجه الدلالة: من وجهين:

أ- أن الله سبحانه وتعالى نهى عن أكل أموال الناس بالباطل، والتغريب بالناس وخداعهم لدفعهم للشراء هو أكل لأموال الناس بالباطل.

ب- أن الآية الكريمة شرطت التراضي في التجارة، ومن اشترى سلعة غير عالم بما فيها من عيوب، أو بولغ له في مزاياها لا يعد راضياً.

٣- ما رواه أبو هرير رضي الله عنه وفيه: "أن رسول الله مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس، من غش فليس منا" وقد سبق ذكره<sup>(1)</sup>.

فقد سمى النبي إخفاء المبتل من الطعام غشاً، وذلك أن صاحب الطعام لو أظهر المبتل لرغب عنه المشترون، بل إنه ﷺ قد أعظم النكير حيث قال: "من غش فليس منا"<sup>(2)</sup>.

(1) مسلم في كتاب الإيمان باب: من غش فليس منا، (ج 1 ص 99).

(2) مسلم في كتاب الإيمان باب: من غش فليس منا، (ج 1 ص 99).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٤ - حديث عبد الله بن عمر رضي الله عنه، وفيه نهيه، ﷺ: عن بيع النجش حيث قال: "نهى النبي ﷺ عن النجش"<sup>(1)</sup>، والمراد بالنجش: أن يزيد في السلعة من لا يريد شراءها ليقع غيره في شرائها. وواضح من هذه الصورة للنجش أن الناجش يقصد إيهام المشتري بأن السلعة مرغوبة وذات مزايا، مع أن الأمر ليس كذلك، وقريب من ذلك ما يلجأ إليه بعض المعلنين من استضافة بعض الزبائن الموهوبين من خلال وسائل الإعلام المختلفة، والذين يكيلون المديح للمنتج المعلن عنه، زاعمين أن هذا المديح إنما كان بعد تجربتهم هذا المنتج، وقريب من ذلك أيضاً ما يعرف بالرسائل الإعلانية وهي مزيج متجانس ومدرّوس من الكلمات، والأصوات، والحركات، والإيقاعات، واللمسات المرئية المباشرة وغير المباشرة، وبسبب الأغراض المتعددة التي يهدف إليها الإعلان، نجد عدة أنواع من الرسائل الإعلانية، أهمها:

### 1 الرسالة التفسيرية:

وهي التي تعتمد على صياغة المعلومات بشكل توضيحي أو تعليمي لإبراز مزايا السلعة وفوائدها بأسلوب غير مبالغ فيه. بمعنى أن الرسالة الإعلانية التفسيرية تتضمن حقائق واضحة عن أبرز ما في السلعة من نقاط بيعية، وبلائم

---

(1) البخاري في كتاب البيوع، باب: النجش (ج2 ص 100)، ومسلم في كتاب البيوع، باب: تحريم بيع الرجل على بيع أخيه (ج3 ص 1516).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذا النوع من الرسائل السلعة الجديدة والسلعة التي لا يزال الجمهور غير مقتنع بفوائدها أو مزاياها.

### 2 الرسالة الوصفية:

وهي التي يتم من خلالها وصف السلعة من حيث خصائصها، استخداماتها، ومزاياها بشكل يسهل على المستهلك فهم السلعة وتقدير قيمتها.

### 3 الرسالة الحوارية:

وهذا أسلوب جديد لعرض السلعة يعتمد على الحوار بين فردين أو أكثر، أحدهما يطرح مشكلة بخصوص السلعة المعلن عنها والآخر يحاول الإجابة على أسئلة الأول المتعلقة بالسلعة واستخداماتها ومزاياها.

### 4 الرسالة الاستشهادية:

يعتمد هذا النوع من الرسائل الإعلانية على استخدام شخصيات اجتماعية بارزة أو فنية أو علمية أو رياضية، تقوم بعرض السلعة والإشادة بها ودعوة الجمهور المستهدف إلى اقتنائها وذلك لإضفاء نوع من المصداقية على السلعة المعلن عنها باعتبارها ترتبط بهذه الشخصية.

### 5 الرسالة القصصية:

يعتمد هذا النوع على إبراز موقف معين وعرضه بشكل قصة تبدأ بمشكلة معينة والآثار المترتبة عليها ثم يتم إيجاد الحل، إن البدء بإظهار المشكلة يخلق

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الجو القصصي المناسب لدى المستهلك المحتمل لتقبل الرسالة الإعلانية. وأثناء سرد القصة أعرضها يكون المستهلك قد استعد نفسياً للتجاوب معها وتقبل الأفكار الإعلانية المطلوب إرسالها له.

### 6 الرسالة الخفيفة:

وهي الرسالة التي تعتمد على المرح والخفة من خلال مخاطبة قلوب المستهلكين المستهدفين قبل عقولهم، ويتم ذلك باستخدام روح الدعاية والفكاهة بدلاً من الاعتماد على النصوص الجامدة، ويمكن استخدام هذا النوع من الرسائل عند المقارنة بين أسلوبين من أساليب الاستهلاك، كالمقارنة بين الغسيل اليدوي والغسيل الآلي عند الترويج لأحد أنواع الغسالات الأوتوماتيكية. لكنه ينبغي عدم المغالاة في استخدام الفكاهة لتحريض الأفكار الإعلانية حتى لا يؤدي ذلك إلى تفسير سلبي من قبل المستهلكين.

ويري المؤلف إلى أن أهمية الإعلان الإلكتروني في واقعنا المعاصر تتزايد بصورة كبيرة جداً. ومع تطور وسائل الاتصال وانتشار الإنترنت زادت أهمية الإعلان وأصبح الاعتماد عليه لترويج وتسويق البضائع والخدمات وحتى الأفكار أمراً لا يمكن الاستغناء عنه بالنسبة للشركات، كما؛ أصبح هناك خيارات عديدة أمام المستهلك، وسرعة الوصول والحصول على المنتج في أي وقت وفي أي مكان، وخفض للتكاليف الإدارية مما ينعكس على شكل انخفاض في سعر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السلعة نفسها، هذا بالإضافة إلى سرعة تبادل المعلومات وقدرة المستهلك.

وقد ذكر العلماء صورة أخرى للنجش تكون بأن يعطي البائع لرجل آخر عطاء كي يمدح السلعة أمام مريد الشراء ليزيد في ثمنها<sup>(1)</sup> وهذه الصورة مشابهة إلى حد كبير لما يحدث في الإعلانات التي يبائع أصحابها في الثناء على منتجاتهم وسلعهم ومن خلال الآيات والأحاديث المتقدمة يتضح للمؤلف من حرمة التغرير، وهذه الحرمة وإن تناولت البيع إلا أنها تنتظم سائر العقود الشرعية بما في ذلك عقد الإعلان، وإنما خص البيع بالذكر لأنه الأغلب في المعاملات التجارية، ثم إن العمومات القرآنية التي تقدم ذكر بعضها تتناول الإعلان من حيث أن الإعلان الكاذب المخادع المخائل يفضي إلى أكل أموال الناس بالباطل، ثم هو شراء لعهد الله وأيمانه بثمن قليل، خاصة عندما يصحب الإعلان حلف الأيمان وهذا يحصل في بعض الأحيان في الإعلانات الحوارية.

### الجانب الثاني: الآثار المترتبة على التغرير والتدليس:

إن الفقهاء وإن اتفقوا على حرمة التغرير والتدليس كما مر معنا قريباً إلا أنهم اختلفوا في الآثار المترتبة على العقود التي جرى فيها التغرير أو التدليس. وسبب اختلاف الفقهاء في ذلك راجع إلى الاختلاف في الفهم من حديث

---

(1) الماوردي (ج 5 ص 269)، ابن قدامة في المغني (ج 6 ص 204)، ابن تيمية، مجموع الفتاوى (ج 28 ص 72).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المصراة، وفيه قوله عليه الصلاة والسلام: " لا تصروا الإبل والغنم، فمن ابتاعها فإنه بخير النظرين بعد أن يحتلبها إن شاء أمسك وإن شاء ردها وصاعاً من تمر " <sup>(1)</sup>، للعلماء في حديث المصراة مناقشات كثيرة وطويلة كوصفه بالاضطراب، ومخالفته للأصول العامة والقياس، وتضمن المثلثات بمثلها لا بالقيميات، وغيرهما لا مجال لتفصيله في هذا المبحث، كما ويرجع أيضاً إلى تعارض الحديث المذكور مع الأصول العامة، وفيما يلي أقوال الفقهاء:

أ- ذهب الحنفية إلى أنه لا خيار للمشتري في عقد جرى فيه التغرير والتدليس إلا إذا اشترط -المشتري ذلك في العقد <sup>(2)</sup>.

ب- بينما ذهب جمهور الفقهاء من مالكية وشافعية وحنابلة إلى أن المشتري مخير بين فسخ العقد أو إمضائه <sup>(3)</sup>.

وقد استدلل الجمهور بحديث المصراة المتقدم، فقد أثبت النبي الخيار في حديث المصراة وإن حده بثلاثة أيام، فيقاس كل تغرير وتدليس على التصرية

---

(1) البخاري، هذا اللفظ له في كتاب البيوع، باب: إن شاء رد المصراة (ج: 2 ص: 101)، ومسلم في كتاب البيوع، باب: حكم بيع المصراة (ج: 3 ص: 1158).

(2) التهانوي، اعلاء السنن (ج: 14 ص: 61)، ابن عابدين (ج: 5 ص: 144)، العيني، عمدة القاري شرح صحيح البخاري (ج: 12 ص: 273).

(3) ابن عابدين (ج: 5 ص: 144)، السرخسي (ج: 13 ص: 38).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بجامع التغيرير والخداع في كل، فإذا ثبت الخيار للمشتري في المصرة وجب أن يثبت في سائر التغيريرات والتدليسات<sup>(1)</sup> بينما استدل الحنفية بما ثبت من قوله ﷺ للرجل الذي كان يخدع في البيع: "لا خلافة"<sup>(2)</sup> أي: لا خداع، فأمر النبي ﷺ باشتراط عدم الخداع دال على أن الخيار لا يثبت بالخداع إلا عند اشتراطه، ولو كان الخيار ثابتاً لمجرد الخداع لما كان لا اشتراط نفيه فائدة<sup>(3)</sup>، ولا يبدو نقل هذا الخلاف واسقاطه على العملية الإعلانية متجهاً، وفي هذا الإطار يمكن تسجيل الملاحظات التالية:

1- أن الفقهاء الذين أثبتوا الخيار لم يثبتوا على الإطلاق، وانما شرطوا له شروطاً تفهم من خلال الصور التي أثبتوا أو نفوا فيها الخيار؛ والذي يهمننا من هذه الشروط اشتراطهم أن يكون التدليس متقناً بحيث يخفى على عوام الناس، فهم لم يثبتوا الخيار في حق من اشترى شاة أعلفها صاحبها حتى انتفخ بطنها ظاناً أنها مكتنزة اللحم، لأن كبر البطن ليس دالاً على السمن<sup>(4)</sup> وغير ذلك من

(1) الموردي، (ج: 5 ص: 237)، الشربيني (ج: 2 ص: 64)، ابن تيمية (ج: 28 ص: 73).

(2) البخاري، في كتاب البيوع باب: ما يكره من الخداع في البيع (ج: 2 ص: 94)، ومسلم في كتاب البيوع، باب: من يخدع في البيع (ج: 3 ص: 1165).

(3) التهانوي (ج: 14 ص: 189).

(4) البجيرمي (ج: 2 ص: 246)، الدمياطي (ج: 3 ص: 33)، البهوتي (ج: ص: 212)، ابن قدامة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصور التي لا يبدو فيها التدليس متقناً، ومأخذ الفقهاء في ذلك أن المشتري في مثل هذه الصور قد قصر في التحري والنظر. ومن الفقهاء الذين أثبتوا الخيار من شرط لثبوته أن يكون التدليس قد أدى إلى ارتفاع ثمن السلعة، فإن لم يكن كذلك فلا يثبت الخيار<sup>(1)</sup>.

٢- إن القول بأن أكثر الناس يأخذون ما ينشر ويبث من الإعلانات مأخذ التصديق والتسليم ليس صحيحاً، بل إن كثيراً من الناس لا يأخذون المزايا التي تذكر للسلع والخدمات مأخذ الجد، وعليه فلا يصح القول بأن ما يذكر في الإعلانات التجارية من صفات ومزايا للمنتجات والخدمات هي شروط في العقد، وإن تخلفها يؤدي إلى بطلانه أو ثبوت الخيار للمتضرر.

إن تأثير الإعلانات على المتلقي وهو المستهلك الحقيقي، أو المرتقب للسلعة، أو الخدمة إنما يقتصر على مجرد اتخاذ قرار الشراء، ولا يخفى الفرق بين مجرد اتخاذ قرار الشراء وبين إبرام العقد، والخيارات عموماً ومنها خيار التدليس أو خيار الخلف في الصفة عند من يراه إنما يتعلق بالعقد.

(ج: 4 ص: 53).

(1) الدردير (ج: 3 ص: 108)، الزرقاني (ج: 4 ص: 51)، الشرواني (ج: 4 ص: 435)، الشربيني، الاقتناع (ج: 2 ص: 286)، البهوتي (ج: 3 ص: 214)، ابن مفلح، المبدع (ج: 4 ص: 88).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٤ - وتأسيساً على ما سبق فإن الذي يظهر لنا عدم ثبوت الخيار في عقد أبرم بعد عملية إعلانية مضللة، وذلك لأن من حق المستفيد من السلعة أو الخدمة عند إبرام عقد البيع أو الإجارة أو نحوهما أن يتحقق من صفات ومزايا السلعة أو الخدمة موضوع العقد، فإن لم يفعل كان مقصراً ومفراطاً في حق نفسه، ولا يسعه تحميل الضرر الناتج عن تقريطه أو تقصيره على الآخرين، ولكن هذا لا يمنع أن يتحمل المعلن الضرر الناتج عن عملية تغيير متقنة ليس من شأن غالب الناس أن يسألوا عنها عند إبرام العقد، ومثال ذلك إخفاء بعض الشروط المقترنة بالسلعة أو الخدمة عند الإعلان، ومن أمثلة ذلك ما يلي:

أ - ما تفعله بعض شركات الهواتف المتنقلة من الإعلان عن تخصيص أربعة أو خمسة أرقام يتم الاتصال بها بتعرفة مخفضة دون أن يُبين أن هذا التخفيض ولأرقام محددة يستتبع رفع التعرفة لسائر الأرقام التي يتم الاتصال بها، فيظن المستفيد أن هذا العرض من المعلن هو لترويج خدمته فقط دون أن يعلم أنه أسلوب احتيالي يقع فيه كثير من الناس، فهذا النوع من الشروط لا يمكن معرفته إلا بالإعلان.

ب - أن تعلن بعض الشركات عن أسعار منافسة محددة لمنتجاتها، كأن يقال: اشتر ثلاجة من ماركة كذا بألف جنيه أو بحسب عملة الدولة ثم يفاجأ المشتري أن هذا السعر لا يشمل الرسوم والضرائب والتي قد تصل إلى ما نسبته

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

20% من ثمن السلعة.

ج- أن يعلن محل للملابس عن موسم تخفيضات بنسبة 50% على كافة معروضاته من الألبسة ثم يرفع أسعار هذه المعروضات بنسبة مساوية لنسبة التخفيض أو أزيد مما يجعل التخفيض لا معنى له.

د- أن يعلن محل للأدوات الكهربائية عن كفالة لمدة سنتين لأجهزته، وبعد أن يأخذ المشتري الجهاز إلى بيته يجد أن الكفالة التي أعطيت له مثقلة بالشروط مما يفرغها من مضمونها.

هـ- الادعاءات التي لا يمكن التحقق من صدقها أو كذبها إلا باستهلاك المنتج، كأن تعلن إحدى الشركات لإنتاج الشامبو أن الشامبو كذا يزيل القشرة من الرأس ويكون الواقع مخالفاً لذلك، أو أن الكريم الفلاني يساعد في إزالة حب الشباب، فليس من شأن عوام الناس أن يعرفوا صدق هذا الكلام من كذبه إلا بعد الاستهلاك.

فهذه الصور وغيرها مما ليس من شأن المستهلكين معرفته غالباً لا بد للمعلن من أن يتحمل الضرر الذي ألحقه بالمستفيد إما بفسخ العقد أو ثبوت الخيار للمشتري، أو منحه التعويض المناسب.

هذا كله من حيث الآثار المترتبة على العقد الذي مورس فيه التدليس أو التغرير، أما من حيث حرمة هذين الفعلين فهو موضوع اتفاق كما سبق بيانه،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وان هذه الحرمة متعلقة بمطلق التغرير والتدليس وهي ليست مرتبطة بتأثير التدليس أو التغرير على المشتري، وليست مقرونة بشرط سوى الشروط العامة للتكليف بالإضافة إلى العقد.

### الضابط الثالث: عدم الإعلان عن المحرمات:

المحرمات هي تلك الأشياء التي نهى عنها الله في كتابه العزيز، أو نهى عنها رسوله ﷺ في سنته المطهرة، أو ثبتت حرمتها بالإجماع، أو القياس أو غير ذلك من الأدلة التبعية، ويدل على حرمة الإعلان عن المحرمات جملة أدلة منها:

قوله تعالى: ﴿وَمَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُبُورِ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ

اللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ المائدة: ٢

ولا ريب أن في الإعلان عن أي سلعة فيه ترويج لها، وان ترويج المحرم فيه إعانة على الإثم والعدوان، وقد نهى الله سبحانه وتعالى في الآية الكريمة عن التعاون على الإثم والعدوان والنهي يقتضي التحريم. قوله تعالى: ﴿وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ﴾ الأعراف: ١٥٧ ضررها وخبثها، فما أباح الله شيئاً إلا والنفع فيه غالب، وما حرّم شيئاً إلا والضرر فيه غالب، ولما كان الإعلان في حقيقته عملية ترويجية فإن المعلن عن المحرمات يعد مروجاً لها، وفي ذلك ترويج للخبائث وهو محرم.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٣- ما ثبت أن ﷺ: "لعن الخمر، وعاصرها، ومعتصرها، وبائعها، وشاربها، وحاملها، والمحمولة إليه"<sup>(1)</sup>، فلم يكتف النبي ﷺ بلعن شارب الخمر وإنما عمّ بلعنته كل من ساهم بعمل متعلق بها فلعن العاصر والمعتصر وهو طالب العصر، ولعن الحامل وكذا المحمولة إليه، فدل ذلك على حرمة كل عمل فيه إعانة على إشاعة شربها، ولا شك أن الإعلان عنها داخل في التحريم، ولا خصوصية للخمر في ذلك، بل إن من ساهم في أمر محرم، يأخذ حكم من قارفه، كما دل على ذلك قوله: ﷺ: "لعن الله آكل الربا، وموكله، وشاهديه، وكاتبه وقال: هم في الإثم سواء"<sup>(2)</sup>.

٤- قول: النبي ﷺ: "أن الله إذا حرّم شيئاً حرّم ثمنه"<sup>(3)</sup>.

ومعلوم أن تحريم الثمن إنما كان لمنع البيع، وإن الإعلان عن المحرم فيه إعانة على ترويجه وبيعه وهذا يتناقض وتحريم الثمن، فدل على أن كل ما فيه

---

(1) ابي داؤد في كتاب الأشرية، باب: في العنب يعصر الخمر (ج: 2 ص: 350)، والترمذي في كتاب البيوع، باب: النهي ان يتخذ الخمر خلاً (ج: 3 ص: 589)، وقال هذا حديث غريب من حديث أنس.

(2) مسلم، في كتاب المساواة، باب: لعن اكل الربا وموكله (ج: 11 ص: 28).

(3) الدارقطني، في كتاب البيوع، باب: البيع (ج: 3 ص: 7)، وابن حبان في كتاب البيوع، باب: البيع المنهي عنه (ج: 11 ص: 312).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إعانة على بيع المحرم يكون محرماً ولا شك أن الإعلان يعد من هذا القبيل.

٥- أن الإعلان عن المحرمات فيه ذريعة لبيعها فيحرم سداً للذريعة، كما حرم بيع السلاح للمسلمين زمن الفتنة، وكما حرم البيع وقت النداء لصلاة الجمعة، وكما حرم أيضاً بيع العنب لمن يعصرها خمرًا.

٦- ولأن الإعلان عن المحرمات يعد وسيلة لبيعها، وبيعها محرم فيأخذ الإعلان حكمه، وذلك لأن للوسائل حكم المقاصد.

٧- ثم إن الإعلان عن المحرمات إشاعة للفساد وترويج للمنكر وتشجيع على التقلت من الشرع المطهر، وفيه من الأضرار الاجتماعية والاقتصادية والأخلاقية ما لا يخفى على أحد، وفيه من المساس بالضروريات الخمس ما يتعارض ومقصد الشارع الحكيم في حفظ هذه الضروريات، لما يترتب على فقدانها أو أحدها من الاختلالات الكثيرة والشرور المستطيرة.

إن ما تشيعه المحرمات من المفساد والأضرار الاقتصادية والاجتماعية والأخلاقية في المجتمعات هو من الكثرة والخطورة التي لا تدخل تحت حصر ولا يحدها مجال، حتى إن كثيرا من الفقهاء قد أهدروا مآلية كثير من هذه

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المحرمات<sup>(1)</sup>.

وفيما يلي هذه المحرمات التي لا يجوز الإعلان عنها:

أ- الخمر بأنواعها.

ب- الميتات بأنواعها.

ج- اللحوم المحرمة، ولو بعد ذبحها كالخنزير والكلب وسائر سباع البهائم والطيور.

د- كل منتج يدخل في تركيبه شيء من المحرمات كشحم الخنزير ما لم يستحل المحرم فيه استحالة تامة بحيث لا يبقى من خواصه وصفاته الأصلية شيء يمكن إدراكه في المنتج.

هـ- المؤسسات الربوية عموماً، وهي تلك المؤسسات التي تتعاطى الفوائد الربوية إقراضاً أو استقراضاً.

و- النوادي الليلية التي يتم فيها الاختلاط مع الخمر والتفسخ والمنكرات.

ز- صالونات الحلاقة والتجميل التي يزاول فيها الحلاقة والتجميل رجال لنساء أو العكس.

---

(1) ابن عابدين (ج: 6 ص: 210)، ابن نُجيم (ج: 5 ص: 85)، الحطاب (ج: 4 ص: 262)، الدسوقي (ج: 4 ص: 362)، الشيرازي (ج: 1 ص: 374)، (ج: 3 ص: 11)، ابن قدامه (ج: 7 ص: 130).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ح- الفنادق التي تتعاطى المنكرات، كنتك التي تقدم فيها الخمر أو تكون جاهزة في ثلاجة خاصة أو تشيع فيها الفاحشة أو الملاهي أو الدعارة.

ط- الإعلان عن الحفلات المختلطة أو الراقصة.

ي- الإعلان السجائر بأنواعها، المواقع الإباحية في الإنترنت، الإعلان عن الأفلام الخليعة والإباحية في شتى القنوات التلفزيونية، أو في المواقع كاليوتيوب؟

ك- الإعلان عن الصحف والمجلات وسائر المطبوعات الإباحية.

ل- الإعلانات التي فيها ترويج للميسر والقمار بجميع أنواعه وصوره القديم منها والحديث، كإعلانات اليانصيب بمختلف أنواعه وصوره وكيفياته، والإعلان عن محلات الأتاري التي تمارس الميسر والقمار بشتى صورته وكيفياته، كما ويحرم الإعلان عن شركات المراهنة التي غالباً ما تنشط في المواسم الرياضية.

**الضابط الرابع:** تجنب الإعلانات التي تتعارض مع عقيدة الأمة، أو تلك

التي تؤدي إلى إشاعة الأفكار والمبادئ الهدامة:

وفي هذا الإطار فإن كل إعلان يتضمن مخالفة عقيدة لا يجوز نشره أو بثه، كنشر البدع والشركيات والخرافة التي تتناقض عقيدة التوحيد لأن لوسائل الإعلان في الإسلام دوراً كبيراً في المحافظة على عقيدة الأمة وفكرها، وتخليص هذه العقيدة من الشوائب والخرافات كي تبقى نقية صافية كما نزلت على خير البرية ﷺ، وفي هذا الإطار تحرم جميع الإعلانات التي تدعو صريحاً أو تلميحاً إلى

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السحر وممارسته، كالإعلانات التي تدعو إلى مشاهدة ساحر أو فرقة من السحرة وهم يمارسون ألعابهم السحرية اما ما يعرف بالسيرك وفيه تعرض الألعاب البهلوانية.

فالخلاصة ان الألعاب البهلوانية ليست من السحر المنهي عنه الا انها غالبا لا تخلو من بعض المحاذير الشرعية كالاختلاط وغيره.

كما ويحرم أيضًا الإعلان عن التجيم بشتى ضروبه وأصنافه، لما فيه من مخالفات عقدية واشاعة للخرافة في المجتمعات الإسلامية، كادعاء علم الغيب، والزعم بأن للكواكب والنجوم دخلاً في تحديد مستقبل الإنسان، وفي ذلك ما فيه من الكذب والرجم بالغيب، وتحويل المجتمعات الإسلامية النيرة إلى مجتمعات خرافية تؤمن بالنجوم وتستعين بالمنجمين في كل صغير وكبير، ومن هنا فإنه يحرم نشر وبث كل ما يتعلق بالأبراج، كما ويحرم الإعلان عن أي برنامج يتحدث عن الأبراج، وان العجب ليأخذك من بعض أبناء المسلمين وبناتهم الذين يتصلون بهذه البرامج في وسائل الإعلام المختلفة مستفسرين عن حظوظهم وطوالعهم، ومستشيرين المنجم في كل شؤونهم من سفر أو دراسة أو زواج، فإذا قال لهم المنجم أقدموا أقدموا، وإذا قال لهم المنجم أحجموا أحجموا، فهل يختلف



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذا الفعل عما كان يفعل في الجاهلية من استقسام بالأزلام<sup>(1)</sup>، يقول عز وجل: ﴿حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ أَلْمِيتَةُ وَالْدَّمُ وَلَحْمُ الْخَنَزِيرِ وَمَا أَهَلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ وَالْمُنْخَنِقَةُ وَالْمَوْفُوذَةُ وَالْمُتَرَدِّبَةُ وَالنَّطِيطَةُ وَمَا أَكَلَ السَّبْعُ إِلَّا مَا ذَكَّيْتُمْ وَمَا ذُبِحَ عَلَى النُّصُبِ وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا بِالْأَزْلَمِ ذَلِكُمْ فِسْقٌ﴾ المائدة: ٣

وأما الأزلام فهي أسماء هذه القداح التي كانت لقريش في الجاهلية، وقد زُلِّمَتْ أي سويت ووضعت في الكعبة يقوم بها سدنة البيت، فإذا أراد الرجل أمراً أتى السادن فقال له: أخرج إلي زلماً، فيخرجه، فإن خرج قدح الأمر مضى على ما عزم عليه، وإن خرج قدح النهي قعد عما أراده، وربما كان مع الرجل زلمان قد وضعهما في قراه، فإذا أراد الاستقسام أخرج أحدهما<sup>(2)</sup>.

قال الزجاج: أي الاستقسام هنا بالأزلام فسق، وهو كل ما يخرج به عن

---

(1) و"الزلم" (بفتح الزاي واللام، أو بضم الزاي)، واحد "الأزلام"، وهي قداح الميسر. يعني: هو كالقدح في صلابته ونحافته وملاسته. قال الأزهري: معنى قوله تعالى: {وَأَنْ تَسْتَقْسِمُوا} أي: تطلبوا من جهة الأزلام ما قسم لكم من أحد الأمرين (6). وهذا أشقى العبارات.

(2) من "تهذيب اللغة" (ج2 ص155)، (زلم)، وانظر: "مجاز القرآن" (ج1 ص152)، و"غريب القرآن" لابن قتيبة ص 139، والطبري في "تفسيره" (ج6 ص75 - 76)، و"زاد المسير" (ج2 ص284).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحلال إلى الحرام<sup>(1)</sup>.

أو تطير، أو تشاؤم من شهر صفر، وغير ذلك من الخرافات والخزعبلات وكيف يلجأ مسلم إلى مثل هؤلاء المنجمين وهو يعلم علم اليقين أن الله وحده هو الذي يستأثر بعلم الغيب، وإن النفع والضرر بيده وحده.

ومن الأمور التي يحرم الإعلان عنها لما فيها من إضرار بفكر الأمة وعقيدتها الإعلان عن محاضرات في العقائد والمبادئ الهدامة، كالشيوعية والوجودية والبوذية والبهائية والقاديانية، وغلاة الصوفية؛ كما ويحرم أيضاً الترويج لمراكزهم ومعابدهم ومدارسهم، لما في ذلك من أضرار وشرور لا يعلم مداها إلا الله تعالى.

كما ويحرم أيضاً الإعلان عن الأسميات الشعرية التي تتضمن قصائد إباحية أو كفرية أو الحادية، والتي يستخدم فيها لفظ الجلالة بصورة لا تليق بالله سبحانه وتعالى وبأسمائه وصفاته، وتنزيهه عن النقائص باسم الرمزية وتحت مقولة الأدب للأدب، أو مقولة الفصل بين النص الأدبي ومضمونه، ويدخل في ذلك أيضاً الإعلان أو الترويج للقصص والروايات التي تشتمل على الزندقة والهرطقة والطعن في الذات الإلهية أو في البناء والرسول عليهم الصلاة والسلام؛ وتصويرهم بما يخدش الصورة اللائقة بهم، وإن زين بعض الناس هذا باسم الفن

(1) "معاني القرآن وأعرابه" (ج2 ص 147)، وانظر: الطبري في "تفسيره" (ج6 ص 78).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والأدب، أو اسم حرية التعبير؛ ويدخل في ذلك أيضاً الدواوين الشعرية المشتعلة على قصائد أو مقاطع من التجديف والهرطقة.

وبالجملة فإنه يحرم الإعلان عن كل ما من شأنه أن يشكك المسلمين في عقيدتهم ودينهم، أو فيه مخالفة عقيدة أو فكرية، كما ويحرم كل إعلان يروج للفساد أو الإفساد.

ويحرم أيضاً الإعلان عن حياة الطغاة والظالمين بتصويرهم زعماء وإبطال فاتحين في صورة أفلام وثائقية؛ أو في المناهج الدراسية.

### الضابط الخامس: ألا يكون في الإعلان خدش للحياء:

الحياء خلق قويمة ندب الشارع إليه، بل وعده النبي ﷺ جزءاً من الإيمان، كما دل على ذلك قول: النبي ﷺ: "الإيمان بضع وسبعون شعبة أعلاها قول لا إله إلا الله وأدناها إمطة الأذى عن الطريق والحياء شعبة من الإيمان"<sup>(1)</sup> ولهذا فإن كل إعلان فيه خدش للحياء العام فإنه يعتبر محرماً، لما يترتب على هذا النوع من الإعلان من استخفاف بخلق الحياء، وتعد على منظومة القيم الإسلامية، ومن ذلك الإعلان عن بعض السلع التي لا يجمل الحديث عنها في وسائل الإعلام، كالإعلان عن الفوط النسائية ومزيلات الشعر المتعلقة بالنساء

(1) مسلم في كتاب الإيمان، باب: بيان عدد شعب الإيمان وأفضلها وأدناها وفضيلة الحياء (ج2 ص 195).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والعوازل الذكورية.

وكما يكون خدش الحياء العام في موضوع الإعلان يمكن أن يكون في كلفيته، كالإعلان عن وسائل منع الحمل بطريقة حوارية نسائية يكون فيها خدش للحياء العام، فوسائل منع الحمل يمكن الإعلان عنها بطريقة لبقة تراعي ثقافة الأمة وتقاليدها، يبتعد فيها عن النمط الحوارية.

وقد منعت أمانة عمان الكبرى في تعليماتها كل إعلان يكون من شأنه المس بالشعور القومي أو الديني أو الآداب العامة، حيث جاء في المادة الثامنة من هذه التعليمات ما نصه: لا يجوز أن تشتمل اللوحة أو الإعلان على ما يمس الشعور القومي أو الديني أو يتنافى مع الآداب العامة والنظام العام، ولمجلس الأمانة في هذه الحالة إزالة اللوحة أو الإعلان إذا رفض صاحبها إزالتها خلال المدة التي يحددها له المجلس، بالإضافة إلى تحميله المسؤولية الجزائية المترتبة على هذه المخالفات<sup>(1)</sup>.

**الضابط السادس: تجنب ما من شأنه أن يثير الغرائز ويؤجج الشهوات:**

المجتمع الإسلامي مجتمع تسود فيه الفضيلة وتتلاشى فيه الرذائل بمختلف أضرابها وصنوفها، وهو مجتمع ينبغي أن يربى أبناءه على الفضائل ويجنبهم الرذائل، وإن شرعنا المطهر حرم كل ما من شأنه أن يثير الغرائز ويؤجج

---

(1) نظام اللوحات والاعلانات في منطقة أمانة العاصمة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشهوات ويطلقها من عقالها، ومن هنا حرم الشرع المطهر الخلوة والنظرة ومصافحة للنساء كي تبقى نفس المسلم ساكنة مطمئنة بعيدة عن كل ما يمكن أن يسير بها إلى الفاحشة، وبناءً على ذلك فإن كل إعلان يثير الشهوة سواء أكان ذلك في موضوعه أم في كيفيته فإنه يكون محرماً، ومن أمثلة ذلك:

أ- استخدام جسد المرأة في الإعلانات، إن الله سبحانه وتعالى قد كرم الإنسان سواء أكان ذكراً أم أنثى، وسواء أكان مسلماً أم كافراً، قال سبحانه وتعالى:

﴿وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْوَيْلِ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا﴾ الإسراء: ٧٠ فلم يفرق الله سبحانه وتعالى في التكريم بين مسلم وبين ذكر وأنثى، بل إن الكرامة الإنسانية في الإسلام هي مظلة يستظل بها جميع الناس، وإن استخدام جسد المرأة في الإعلانات واعتباره طريقاً لترويج البضائع هو ابتذال لها، وهدر لكرامتها وإنسانيتها، كبعض الإعلانات تستخدم المرأة لترويج حذاء أو سلة قمامة، ولسان حال هذا المعلن يقول إن هذا الحذاء أو سلة القمامة تلك هي أهم عندي من المرأة، ذلك أن ترويج الحذاء غاية وقد استخدم المعلن المرأة وسيلة لتحقيق هذه الغاية، ومعلوم أن الغايات أهم وأشرف من الوسائل. بل إن التناقض قد يبلغ ببعض وسائل الإعلام حداً تبث فيه قناة تلفازية مثلاً ندوة عن حقوق المرأة ويكون في ذات الندوة أو بعدها

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مباشرة إعلان تظهر فيه المرأة مبتذلة فاقدة الكرامة ليسوق من خلالها مسحوقاً للتجميل أو حذاءً رياضياً.

ب- بث بعض المشاهد المثيرة، كإظهار صديق يهدي صديقته زجاجة عطر نسائي من نوع كذا وهو يغازلها.

ج- الإعلان عن أحد المشروبات الغازية يظهر فيه مجموعة من الرجال والنساء يرقصون ويتمايلون وهم يشربون هذا المشروب.

د- إعلان يظهر فيه شاب وشابة يتغازلان عبر هاتف متنقل بعبارات مثيرة يظهر فيها الخضوع في القول وتحتوي على قدر كبير من الإثارة.

فهذه الصور وغيرها من الإعلانات المثيرة لا بد للمعلن من تجنبها، ولا بد أن يراعي المعلن في إعلانه المحافظة على الأخلاق الفاضلة، وتجنب الإثارة الرخيصة، وألا يغلب الاعتبارات النفعية التجارية على الاعتبارات التربوية والأخلاقية. والحق أن المعلن الناجح لا يعدم وسيلة شرعية للإعلان يحافظ من خلالها على الشباب من الانحدار في دركات الرذيلة والفساد. فبالفكر المبدع الذي يمتلكه المعلن المسلم يستطيع أن يصمم إعلاناً ناجحاً تجارياً وترويجياً دون أن يكون فيه ذلك الإسفاف الذي يلجأ إليه بعض المعلنين.

كما أن التعليمات المرعية في بعض البلاد الإسلامية تمنع استخدام جسد المرأة وإظهاره في شكل غير محتشم، فقد جاء في المادة الخامسة من تعليمات

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دليل المؤسسات والشركات لوضع اللوحات الإعلانية والياфطات القماشية داخل حدود أمانة عمان الكبرى ما نصه: لا يسمح بأن يظهر على اللوحة الإعلانية أي مظهر جسدي غير محتشم<sup>(1)</sup>.

### الضابط السابع: تجنب الطعن في منتجات المنافسين وخدماتهم:

لقد أقام الإسلام شرائعه الاقتصادية على دعائم متينة من التضامن والتكافل والمحبة بين المسلمين، وأمر كل مسلم أن يحب لأخيه ما يحبه لنفسه جاعلاً ذلك من مقتضيات الإيمان، فقال ﷺ: لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه<sup>(2)</sup>، ولا شك أن الطعن في المنتجات المنافسة يتعارض وما قرره الحديث الشريف فهذا يعني أن كل ما لو عومل به المسلم لشق عليه وثقل ينبغي ألا يُعامل به غيره<sup>(3)</sup>، ومن هنا فإن الطعن بالسلع والخدمات المنافسة أمرٌ تُحرمه الشريعة السّماحة لما يلي:

(1) الجريدة الرسمية، عمّان، العدد: ( 4401 )، (ص 5354).

(2) البخاري في كتاب الإيمان، باب: من الإيمان أن يُحب لأخيه ما يحب لنفسه ( ج: 1 ص: 14)، ومسلم في كتاب الإيمان، باب: الدليل على أن من خصال الإيمان أن يحب لأخيه المسلم ما يحب لنفسه من الخير (ج 2 ص 206).

(3) ( ج: 2 ص: 206 )

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

١- قول النبي ﷺ: "لا يبيع بعضكم على بيع بعض"<sup>(1)</sup>، وعلة تحريم بيع المسلم على بيع أخيه تتمثل فيما يحصل جراء ذلك من إيغار للصدور، وإشاعة للبغضاء، وتقويت لمصلحة المبيع على بيعه، وهذا كله حاصل في الطعن بالمنتجات المنافسة بل وأكثر منه، ثم إن الإعلان هو مقدمة للبيع فإذا كان البيع على بيع المسلم محرماً فكذا الإعلان المتضمن للطعن في المنتجات المنافسة.

٢- قول: النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(2)</sup> ولا شك أن الطعن في المنتجات المنافسة فيه إضرار بالمنافسين، وقد نهى رسول الله ﷺ عن ذلك في الحديث المتقدم.

٣- إن في الطعن بالمنتجات المنافسة تشهيراً بالغير وهذا أمر تحرمة الشريعة وتأباه.

٤- ثم إنه لو سمح لكل معلن أن يطعن في منتجات الآخرين لتحول

---

(1) البخاري في كتاب البيوع، باب: النهي للبائع أن يحفل الإبل والبقر والغنم وكل محفلة والمصراة (ج2 ص755)، ومسلم في كتاب النكاح، باب: تحريم الخطبة على خطبة أخيه يأذن أو يترك (ج9 ص200).

(2) البيهقي في كتاب القطائع، باب: ما قضي فيما بين الناس بما في صلاحهم ودفع الضرر عنهم على الاجتهاد (ج: 9 ص: 123)، والدار قطني في كتاب البيوع، باب: البيع (ج: 3 ص:



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإعلان الى ساحة للخصومات والمهاترات، مما يجعل الإعلان ينحرف عن وظيفته الأساسية والمتمثلة في الترويج المباح لجمهور الناس.

إن الطعن في المنتجات المنافسة غالباً ما يكون ناتجاً عن الحسد والبغضاء، وقد نهى عن ذلك كله نبينا ﷺ حيث قال: " لا تحاسدوا، ولا تباغضوا، ولا تتاجشوا"<sup>(1)</sup>، وبناء على ذلك فإن الإعلان الذي يفهم منه الطعن في المنتجات المنافسة يكون محرماً سواء أكان ذلك بالتصريح أو التلميح ومن أمثلة ذلك:

أ- عبارات التفضيل المطلق مثل: الأقوى، او القوة المطلقة؛ والأجمل، والأنظف.

ب- عبارات التفضيل المقيد مثل: أفضل من مسحوق كذا أو أفضل المساحيق.

ج- المقارنات الحوارية، مثل أن يظهر في الإعلان ربة بيت تشتكي لصاحبيتها من أنها قد استعملت منظف كذا وكذا فلم تحصل على النتيجة المطلوبة، فتسغفها صاحبيتها بالحل بمنظف كذا.

د- المقارنات التصويرية، واتي تختلف في الواقع عن الإعلان؛ مثل أن يظهر في الإعلان ربة بيت وهي تتعب نفسها بالتنظيف بمنظفات معينة، ثم

---

(1) سبق تخريجه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تهتدي إلى منظر بعينه فتظهر الثياب ناصعة البياض، أو الزجاج شديد اللمعان وهكذا، أو تظهر جدران سوداء لأنها قد دهنت بدهان كذا، ثم بعد ذلك تدهن بالدهان المعلن عنه فتبدو بألوان زاهية جميلة.

إن عدم جواز الطعن بالمنتجات المنافسة لا يتعلق بإمكانية تحريك الدعوى قضائياً كي يسمح بعبارات التفضيل المطلق التي لا تطعن بمنتج بعينه، بل إن عدم الجواز ينتظم كل ما يفهم منه الطعن في المنتجات المنافسة، سواء أكان ذلك بالتصريح أم بالتلميح.

وقد نص قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية على منع كل ما من شأنه الطعن في المنتجات المنافسة حيث جاء في المادة الثانية فقرة (أ) ما نصه:

أ- يعتبر عملاً من أعمال المنافسة غير المشروعة كل منافسة تتعارض مع الممارسات في الشؤون الصناعية أو التجارية وعلى وجه الخصوص ما يلي:

١- الأعمال التي بحكم طبيعتها تسبب لبساً مع منشأة أحد المنافسين، أو منتجاته، أو نشاطه الصناعي.

٢- الادعاءات المغايرة للحقيقة في مزولة التجارة والتي قد تسبب نزع الثقة من منشأة أحد المنافسين، أو منتجاته، أو نشاطه الصناعي، أو التجاري<sup>(1)</sup>.

---

(1) قانون رقم: 15 لسنة 2000م، قانون المنافسة غير المشروعة والأسرار التجارية (ص: 121)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الضابط الثامن: ألا يتضمن الإعلان دعوة للإسراف والتبذير:

لقد ذم الله - سبحانه وتعالى - الإسراف والتبذير، ويكفي للتدليل على مبلغ هذا الذم أنه سبحانه وتعالى قد أقام أخوة بين الميسرين والشياطين فقال - سبحانه وتعالى -: ﴿ إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴾ الإسراء: ٢٧ وقد عد الله - سبحانه وتعالى - التوسط في الإنفاق من صفات عباد الرحمن، حيث قال تعالى: ﴿ وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴾ الفرقان: ٦٧ وقد أمر النبي بالاعتدال بالنفقة وتجنب الإسراف، قال: النبي ﷺ: كل واشرب وتصدق من غير إسراف ولا مخيلة<sup>(1)</sup>.

إن في الإعلانات الداعية للإسراف إشاعة للأنماط الاستهلاكية واهداراً لموارد الأمة، وتضييعاً لها فيما لا نفع فيه أو ما نفعه قليل.

إن الأضرار الناجمة عن الإعلانات التي تدعو إلى الإسراف لا تقتصر على الجوانب الاقتصادية للأمة، وإنما تتعدى ذلك إلى الجوانب التربوية والاجتماعية من خلال تربية الأمة على أنماط استهلاكية غير مرغوبة، ومن خلال تقزيم اهتمامات الشباب لتتجهز في أنواع الشوكولاتة والبسكويت والمشروبات الغازية،

---

(1) البخاري في كتاب اللباس تعليقا ( ج: 5 ص: 2181)، والنسائي في كتاب الزكاة، باب: الاختيال في الصدقة، ( ج 5 ص83)، وابن ماجه في كتاب اللباس، باب: البس ما شئت، ما أخطأك سرف او مخيلة ( ج: 3 ص: 274)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والتأنق المتكلف في الملبس وغير ذلك من الأمور، ومن أمثلة الإعلانات الداعية للإسراف:

١- أن يظهر في الإعلان صبي وهو يتلذذ بالتهام قطع كثيرة من الشوكولاته أو البسكويت تدليلاً على لذتها.

٢- أن يظهر الإعلان رجلاً وهو يحمل بين يديه علماً كثيرة من نوع معين من الحلوى تدليلاً على رغبته العظيمة بها.

٣- أن يظهر الإعلان امرأة تتزيّن بزي غالي الثمن مفتخرة مختالة بين صويحباتها، ويظهر الإعلان ذاته نظرات الإعجاب والغيرة من صويحباتها اتجاهاً بما يسمى عارضات الأزياء.

٤- أن يظهر في الإعلان رجل يلتهم عدداً كبيراً من الشطائر محشوة بجبن من نوع كذا.

٥- أن يظهر الإعلان طواير طويلة ممتدة من الزبائن المزعومين يتزاحمون ويتساجرون للحظوة بالسبق لشراء منتج معين.

إن المعلن في هذه الصور وفي غيرها يستثمر غريزة حب التميز، أو اقتناء الثمين، أو الاستكثار، أو الغيرة عند النساء.. ليروج من خلال ذلك سلعه ومنتجاته، غير مبال بما يحدثه هذا الاستغلال من تحول في الأنماط الاستهلاكية في المجتمع المسلم، وإشاعة للثقافة الاستهلاكية بين أفرادها، بل إن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كثيراً من المعلنين لا يفطنون إلى ما تحدثه إعلاناتهم هذه من كسر لقلوب الفقراء وإشاعة العقد النفسية بين أطفال الفقراء من شعور بالحرمان والجشع والذي قد ينمو معهم إلى الكبر. إن تكرار الإعلانات الداعية للإسراف وبثها في فترات متقاربة وبكيفيات وهيئات مختلفة ينمي الرغبات الاستهلاكية في الشرائح الاجتماعية المختلفة، وهذه الرغبات بدورها تتحول مع مرور الزمن إلى أعراف استهلاكية وتقاليد راسخة، ثم إن الإكثار من الإعلانات التي تروج لسلع ومنتجات كمالية ربما يؤثر تأثيراً سلبياً على دالة الاستهلاك في المجتمع المسلم ويغير من أولويات هذه الدالة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

	<p>المبحث الثاني</p> <p>الجوائز التجارية وأحكامها المعاصرة</p> <p>وفيه مطلبان:</p> <p>المطلب الأول: أقسام الجوائز التجارية،</p> <p>وأحكامها</p> <p>المطلب الثاني: الصور المعاصرة للجوائز</p>	
--	--	--

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### أقسام الجوائز التجارية وأحكامها

#### الجوائز التحفيزية:

١ - تعريف مفردات العنوان في اللغة: الجوائز والجائزة: العطية، وأصله أن أميراً واقف عدواً وبينهما نهر، فقال: من جاز هذا النهر فله كذا، فكلما جاز منهم واحد، أخذ جائزة<sup>(1)</sup>.

الجائزة: مقدار الماء الذي يجوز به المسافر من منهل إلى منهل، والشرية الواحدة من الماء والعطية، جمعه: جوائز<sup>(2)</sup>.

التجارية: من التجارة، يقال: فلان يتجر في البز ويتجر، وقد تجر تجارة رابحة وتاجرتُ فلاناً فكانت أرباح متاجرة وما أتجر فلاناً، وتجر العراق، وتجاره كثير وبلد متّجر وبلاد متاجر: يتجر إليها<sup>(3)</sup>.

-التحفيزية: حفز الحاء والفاء والزاي كلمةً واحدةً تدلّ على: الحثّ وما قرب منه. فالحفّز: حثك الشيء من خلفه<sup>(4)</sup>.

(1) المحكم والمحيط الأعظم، ابن سيده، (ج3ص327).

(2) المعجم الوسيط، (ج1ص147).

(3) أساس البلاغة، للزمخشري، (ج1ص38).

(4) مقاييس اللغة، ابن فارس، (ج2ص68).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومعنى العنوان اصطلاحاً: التعريف هذا المصطلح لا بد من النظر في تعريفات كتب التسويق للعلاقة الوطيدة بالموضوع، فنجد لذلك تعريفات كثيرة نختار منها:

- هو جميع الأعمال التي تقوم بها الشركة لزيادة مبيعاتها<sup>(1)</sup>.

وقيل: هو تلك الأعمال التي يقصد بها زيادة حجم المبيعات عدا الإعلان وأعمال البيع نفسها<sup>(2)</sup>، والحوافز على أنواع كثيرة.

أنواع الحوافز التجارية: الهدايا والمسابقات: وهو المراد في هذا المطلب والتخفيضات ويدخل في هذا المطلب ضمناً، والإعلانات والدعايات ورد السلع، والضمان والصيانة، واستبدال الجديد بالقديم، منها الأولين، ويدخل فيها الثالث ضمناً.

٢ - حكمها: الأصل فيها أنها جائزة، الأصل في مثل هذه الجوائز والهبات من أصحاب المحلات أنها جائزة. والإجماع منعقد على ذلك<sup>(3)</sup>. والدليل على ذلك ما يلي:

أدلة الكتاب العزيز: قوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَنِ﴾ النحل:

(1) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، (ص ٤٨٥).

(2) المرجع السابق.

(3) حكاة الماوردي في الحاوي، (ج 7 ص ٥٣٤)، ولبن قدامة في المغني، (ج 8 ص ٢٤٠).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

٩٠ وجه الدلالة: أن الهدية في هذه الآية نوع من الإحسان المأمور به شرعاً،  
٢، وقوله تعالى:

﴿وَأَتَى الْمَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي  
الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ وَآتَى الزَّكَاةَ وَالْمُوفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا عَاهَدُوا وَالصَّادِقِينَ فِي الْبَأْسَاءِ  
وَالضَّرَاءِ وَحِينَ الْبَأْسِ أُولَئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُتَّقُونَ﴾ البقرة: ١٧٧  
أدلة السنة المشرفة:

قول النبي ﷺ: "تهادوا تحابوا" <sup>(١)</sup> وقد ذهب جمهور العلماء، من الحنفية،  
والمالكية، والشافعية، ورواية عن الإمام أحمد إلى أن قبول الهدية: مستحبة <sup>(٢)</sup> لما  
فيها من الألفة وتقريب القلوب. والأصل في المعاملات الحل لقوله تعالى ﴿هُوَ  
الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا﴾ البقرة: ٢٩ .

أقسامها: المستقرئ لأحوال هذه الجوائز والهبات التي تكون من أصحاب  
السلع ومن غيرهم يتبين له أن هذه الجوائز تنقسم إلى أقسام:  
القسم الأول: الجوائز التي تكون عن طريق المسابقات. وتحت هذا القسم

---

(١) رواه البخاري في الأدب المفرد، برقم: (٥٩٤)، وحسنه الحافظ ابن في التلخيص، (ج٣ ص ٦٩).  
(٢) بدائع الصنائع، (ج٦ ص ١١٧)، والتمهيد، (ج٢١ ص ١٨)، وروضة الطالبين، (ج٥ ص ٣٦٥)،  
والفروع، (ج٤ ص ٦٣٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أنواع:

**الأول:** أن تكون الجائزة عن طريق دفع رسوم للدخول في المسابقة، يعني لا يدخل الإنسان في المسابقة لكي يأخذ الجائزة حتى يدفع رسوماً.

مثالها: أن تكون هنا بطاقات يشتريها الناس ثم بعد ذلك يدخلون في المسابقة، ومن الأمثلة الموجودة الآن ما تقيمه بعض وسائل الإعلام من المسابقات بحيث تتصل على الهيئة المنظمة للمسابقة ثم بعد ذلك تقوم بالإجابة، وقد تحصل على الجائزة وقد لا تحصل عليها. وهذه الاتصالات يستفيد منها أصحاب الهيئة أو الجهة الذين قاموا بتنظيم هذه المسابقات، ومثل ذلك ما يسمى بالمسابقة عن طريق هاتف برقم مخصص عبر الرسائل النصية (SMS) ( ونحو ذلك.

• **حكمها:** هذا النوع من الميسر المحرم الذي لا يجوز إذا كانت الجائزة أو المسابقة عن طريق دفع رسوم للدخول في المسابقة، سواء كانت هذه الرسوم عن طريق دفع بطاقات يشتريها الناس أو عن طريق اتصالات ونحو ذلك تكلفهم أموالاً، فهذا من قبيل الميسر.

**التعليل:** لأن الإنسان يدخل فيها وهو إما غانم أو غارم.

**الضوابط الشرعية التي تنبني عليها الجوائز:**

**الأول:** منع الميسر، وضابط الميسر هو: أن يدخل الإنسان المعاملة وهو

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إما غانم أو غارم.

وهكذا الآن تجد أنه قد يتكلف دفع مائتي ريال أو أكثر عن طريق شراء البطاقة أو عن طريق الاتصال، ثم بعد ذلك قد يحصل له شيء من الجائزة وقد لا يحصل له شيء منها<sup>(1)</sup> وغالبا يكون التنسيق بين المعلن وشركة الاتصالات. **الثاني:** أن تكون الجائزة عن طريق الشراء.

**صورته:** أن يضع التاجر جائزة على المسابقة لا يشترك فيها إلا من يشتري سلعة يبيعها التاجر، ومن عداه فلا يدخل في المسابقة. مثالها خاص بالشركة أو المحل أو ضمن آلية محددة. والكوبون هو ورقة فيها مسابقة، وبعض الأسئلة التي يقوم بحلها، ثم بعد ذلك تقرر عن طريق الحظ.

**أقسامها:** هذا النوع تحته قسمان:

أ- أن تكون الجائزة مؤثرة في السعر بحيث إن التاجر رفع السعر مقابل الجائزة.

**حكمها:** أنها محرمة ولا تجوز وهي من الميسر<sup>(2)</sup>.

**التعليل:** لأن العميل أو المستهلك لما اشترى هذه السلعة - التي زاد في

---

(1) الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح، (ص ١٤٧).

(2) المرجع السابق.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثمنها البائع قد يحصل على الجائزة وقد لا يحصل على الجائزة وهذا هو الغالب، فهو إما غانم أو غارم.

ب- ألا يكون للجائزة أثر في السعر، فالسعر كما هو، ولكنه وضع هذه الجائزة؛ السيارة أو الثلاجة ونحو ذلك لكي يرغب في الشراء منه، والا فالأسعار كما هي.

**حكمها:** هذه موضع خلاف بين أهل العلم:

**القول الأول: التفصيل:**

قالوا: إن كان قصد المستهلك السلعة لحاجته إليها فهذا جائز. فالمهم عنده السلعة وليس قصده الجائزة، فهو يريد أن يشتري حليباً أو لبناً أو نحو ذلك سواء وجد عليها جائزة أو لم تكن عليه الجائزة، فكونه يدخل في المسابقة ويحل الأسئلة هذا جائز ولا بأس به.

وان كان ليس قصده السلعة وإنما قصده الجائزة فهي حرام. فهو لا يحتاج إلى السلعة وإنما أراد من هذا الشراء أن يحوز على الجائزة؛ فقالوا بأن هذا لا يجوز؛ لأنه لا يخلو عن القمار، فهو داخل أما غانم أو غارم. ومادام أنه لا يحتاج إلى السلعة فغالباً أنه لا ينتفع بها؛ وهذا القول بالتفصيل هو ما ذهب إليه الشيخ محمد ابن عثيمين رحمه الله<sup>(1)</sup>.

(1) اللقاء الشهري الأول، السؤال ١٩ (ص ٤٩-٥١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**التعليل:** قالوا: إذا كان الإنسان يريد هذه السلعة وينتفع بها فقد انتفى المحذور، وليس هناك شائبة قمار أو ميسر، فالسلعة بثمنها والمستهلك أو العميل يحتاج إليها والأصل في المعاملات الحل.

**القول الثاني:** التحريم مطلقاً. وبه قال سماحة الشيخ ابن باز واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة<sup>(1)</sup>.

**التعليل: من وجوه:**

**الأول:** حتى وإن كانت السلعة بسعر المثل، والعميل يحتاجها فإن اشتراط عدم الزيادة في السعر مما يصعب ضبطه<sup>(2)</sup>.

**الثاني:** قصد العميل للسلعة أمر خفي يصعب التحقق منه؛ لأن العميل قد يأخذ في اعتباره الجائزة فإذا قصد الجائزة دخل في مسألة القمار.

**الثالث:** مثل هذه المعاملات مدعاة لأن يشتري الإنسان ما لا يحتاجه، وهذا فيه شيء من الإسراف.

**الرابع:** القمار موجود من جهة البائع، فقد يفوز أحد المشتريين بهذه الجائزة

---

(1) فتاوى إسلامية، (ج2 ص ٣٦٥-٣٦٦).

(2) إعلام الموقعين، (ج3 ص ١٤٨)، واغاثة اللفهان، (ج1 ص ٣٧٦)، والموافقات، (ج2 ص ٣٦١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وسلع البائع لم تنته، فيكون البائع داخلاً في القمار إما غانم أو غارم<sup>(1)</sup>.

**الراجح الذي يراه الباحث:**

هو الرأي الأول، وأن مثل هذا أمر جائز ولا بأس به ما لم يخالف نصاً شرعياً صحيحاً صريحاً ومنسجماً بالضوابط الشرعية؛ لما ذكرنا من أن الأصل في المعاملات الحل.

وأما والعلل التي ذكرها أصحاب القول الثاني:

فإنها تنتقي بما ذكره أصحاب القول الأول من الضوابط، وهي:

أ- أن تكون بسعر المثل.

ب- أن يشتري ما يحتاجه.

فإذا توفر ذلك انتفت تلك العلل.

**الثالث:** أن تكون الجائزة عن طريق المسابقات التي يظهر منها تعليم الناس

وارشادهم.

**ضابطه:** ما يستعان به في الجهاد، ويحقق به ظهور الدين، وتحصل به

النكاية بالأعداء<sup>(2)</sup>. مثالها ما تصنعه بعض المؤسسات التربوية، أو بعض

المؤسسات التعليمية؛ بحيث تضع مسابقة على شريط هادف، أو كتاب من كتب

---

(1) انظر هذه التعليقات في: الحوافز التجارية التسويقية، (ص ١٤٧).

(2) الفروسية لابن القيم، (ص ١٠٩ - ١١١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أهل العلم، أو أسئلة شرعية تقصد من وراء ذلك تعليم الناس وارشادهم لمثل هذه الأحكام.

**حكمه:** هذا القسم حكمه ينبني على خلاف أهل العلم رحمهم الله في جواز أخذ العوض عن المسائل العلمية أو لا؟  
وهذه المسألة فيها قولان:

**القول الأول:** ذهب الحنيفة، والشافعية، وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم<sup>(1)</sup>. إلى أن هذا جائز ولا بأس به:

فيجوز أخذ الرهان على المسائل العلمية الشرعية، بحيث يتسابق اثنان على مسألة علمية أو أبحاث علمية أو مما يستفاد منها لتحقيق مصلحة؛ هل هي من الحلال أو الحرام؟ وكل منهم يدفع مائة ريال فمن كان القول قوله أخذ العوض وخسر الآخر. فكل منهم الآن يدخل وهو غانم أو غارم وهذا من الرهان الذي أباحه الشارع.

**تعليهم:** كما أن الدين قام بالسيف والسنان، فهو أيضاً قد قام بالعلم والبيان.

---

(1) بدائع الصنائع، (ج6 ص ٢٠٦)، وروضة الطالبين، (ج10 ص ٣٥١)، ومجموع الفتاوى، (ج18 ص ٢٢٧/٢٢٣).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والأصل أن الشريعة لا تفرق بين متماثلين ولا تجمع بين مختلفين<sup>(1)</sup>.

**القول الثاني:** قول الجمهور، من المالكية، وهو قول عند الشافعية، ومذهب الحنابلة:

أنه محرم ولا يجوز<sup>(2)</sup>.

**دليلهم:** أن النبي ﷺ: حصر الرهان في ثلاثة أشياء هي:

الخف، والنصل، والحافر يعني فقال: "لا سبق إلا في نصل أو خف أو حافر"<sup>(3)</sup>.

آلات الجهاد.

نوقش هذا الحديث: بأن المراد: التوكيد لا الحصر، فمراده أن أحق ما بُذل فيه العوض، هذه الثلاث المذكورة؛ لكمال نفعها، وعموم مصلحتها، هذا على الرواية الصحيحة للحديث، وهي بفتح الباء، وأما على الرواية الثانية، وهي

---

(1) مجموع الفتاوى، (ج32 ص 227)، والفروسية المحمدية، (ج30 ص 175-ج19 ص 191).

(2) مواهب الجليل، (ج3 ص 390)، والحاوي الكبير، (ج15 ص 184-185)، والمنع، (ج3 ص 1234)،

(3) رواه أحمد، (ج2 ص 474)، وأبو داود، (ج3 ص 63)، برقم: (2574)، والترمذي، (ج4 ص 205)، برقم: (170)، والنسائي برقم: (3585)، وحسنه الترمذي والبعوي في شرح السنة، (ج10 ص 393).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بإسكان باء سُبُق فيكون المعنى لا سبق كاملاً نافعاً إلا في هذه الثلاث<sup>(1)</sup>.  
**الترجيح:** الراجع في هذه المسألة ما ذهب إليه أصحاب القول الأول وإنها جائزة شرعاً، وهم: الحنفية واختاره شيخ الإسلام ابن تيمية، رحمه الله: لقوة أدلتهم، وضعف دليل المخالف، وإمكان مناقشته، إلا أن هذا الترجيح لا يمنع من إباحة المسابقات في الآلات الحربية الحديثة، فالنص على هذه الأنواع الثلاثة لكونها آلة الحرب في ذلك الزمن، فإذا تطورت هذه الآلات فإن الحكم يثبت لها<sup>(2)</sup>.

### القسم الثاني: الجوائز التابعة للسلع:

وهذا القسم أيضاً تحته أنواع:

**النوع الأول:** أن تكون الجائزة من قبل البائع بلا شرط ولا قيد، وقد تكون هذه الجائزة:

عيناً وقد منفعة مثالها:

أ- **الجائزة العينية:** أن يشتري من صاحب المحل فيعطيه كذا وكذا من الهدايا، أو ما يوجد الآن في محطات البنزين؛ يعبئ كذا وكذا من البنزين فيعطيه صاحب المحطة كذا وكذا، ولها ثلاثة أحوال:

(1) الفروسية، (ص ١٨٤).

(2) الحوافز التجارية، خالد المصلح، (ص ١٣٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الأولى:** أن يكون المشتري موعوداً بالهدية قبل الشراء. مثالها: أن يعلن التاجر أن هناك هدية لكل مشتري؛ أو يشترط لتحصيلها بلوغ ثمن معين. **صورته:** أن يقول: من اشترى عدد كذا من السلعة المعينة فله هدية مجاناً، أو يقول:

من اشترى بمبلغ كذا فله هدية معينة مجاناً. حكمها: جائزة، وهي وعد بالهبة، والوعد يجب الوفاء به؛ لأن خلفه من صفات المنافقين، وهو قول جمع من أهل العلم، واختاره أبو العباس ابن تيمية - رحمه الله <sup>(1)</sup>. **الثانية:** أن تكون الهدية غير موعود بها.

**صورته:** أن يعطي التاجر المشتري سلعة زائدة على ما اشتراه بدون وعد سابق، أو إخبار، أو إعلان.

**حكمها:** جائزة، ويثبت لها ما يثبت للهبة من أحكام.

**الثالثة:** أن يكون الحصول على الهدية مشروطاً بجمع أجزاء مفرقة في أفراد سلعة معينة. **صورته:** مثل ما تقوم به بعض الشركات من وضع ملصقات مجزأة في أفراد سلعة معينة، وغالباً ما تكون هذه الأجزاء شكلاً معيناً، كسيارة ونحوها.

وهذا النوع محرم لأمرين:

---

(1) الاختيارات الفقهية، (ص ٣٣١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 1- يحمل الناس على شراء ما لا يحتاجون إليه، فيكون فيه إسراف.
- 2- أنه نوع من القمار؛ فقد يحصل على الشكل وقد لا يحصل عليه، فهو بين الغانم والغارم. ولهذا أفتى الشيخ العثيمين - رحمه الله - بتحريمها<sup>(1)</sup>.

**ب- أن تكون الجائزة منفعة:**

مثلاً: من أصلح السيارة عنده فالإصلاح الثاني يكون مجاناً، أو من غسل عنده السيارة يكون الغسيل الثاني عنده مجاناً.

**ولها حالتان:**

- أ- أن يكون موعوداً بها المشتري، فهي هبة جائزة<sup>(2)</sup>.
- ب- أن تكون المنفعة مبذولة دون وعد سابق فهي هبة محضة؛ فتكون إذاً: جائزة في كلا الحالين<sup>(3)</sup>.

**النوع الثاني:** أن تكون الجائزة هدية معلومة للمشتري:

**صورتها:** أن تشتري السلعة وقد بين لك البائع أن مع هذه السلعة هدية.

**حكمها:** جائزة ولا بأس بها.

**التعليل:** لأن هذه الهدية بمثابة تخفيض أو الخصم، ولا يوجد شيء من

---

(1) فتاوى الشيخ ابن عثيمين، (ج2 ص ٧٠٨).

(2) اللقاء الشهري للشيخ ابن عثيمين، (ص ٥٠).

(3) الحوافز التجارية، (ص ١٠٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الغرر؛ للعلم بهذه الهدية<sup>(1)</sup>.

**النوع الثالث:** أن تكون الهدية مجهولة لكونها داخل السلعة.

**حكمها:** فيها تفصيل:

١ - إن كانت هذه الجائزة لها أثر في السعر، يعني رفع السعر من أجل هذه الجائزة:

فهذا لا يجوز؛ لأن الإنسان يدخل في هذه المعاملة وهو إما غانم أو غارم. فقد تكون هذه الزيادة في السعر مساوية لهذه الهدية، وقد تكون هذه الزيادة أكثر وقد تكون أقل. فيدخل وهو إما غانم أو غارم، فإذا كان كذلك فإنه لا يجوز.

2- أما إن كانت الجائزة - الهدية - ليس لها أثر في السعر فإن هذا جائز ولا بأس به؛ لما تقدم من أن هذا بمثابة التخفيض والخصم، والأصل في المعاملات الحل.

**النوع الرابع:** أن تكون الجائزة من النقود في بعض السلع دون بعض، فيشتري هذه السلعة وقد يكون فيها جائزة وقد لا يكون فيها جائزة.

**حكمها:** وهي محرمة؛ لأمر:

١ - أنها نوع من الميسر والغرر اللذين حرمهما الله ورسوله؛ لأن المشتري قد

---

(1) الحوافز التجارية، المصلح، (ص ٧٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يحصل على الهدية وقد لا يحصل عليها.

٢- أنها من بيع الغرر والخطر؛ فالمشتري لا يعلم ما الذي سيتم عليه العقد ؟ هل هو السلعة والهدية النقدية، أو السلعة فقط.

٣- أنه يحمل الناس على شراء ما لا حاجة لهم به رجاء الحصول على الهدية<sup>(١)</sup>.

### النوع الخامس:

أن تكون الجائزة من النقود في كل السلع، يعني يكون في داخل هذه السلعة شيء من النقود.

**صورته:** كأن يعلن التاجر أن في كل علبة أو في فرد من أفراد سلعة معينة ريالاً أو ريالين، ونحو ذلك؛ ليشجع على شرائها، وفائدة هذا الأسلوب هو: حسم ثمن السلعة، مع المحافظة على ثبات السعر دون التأثير على سياسة تجار التجزئة التخفيضية<sup>(٢)</sup>.

### حكمها: اختلف فيها المتأخرون:

**القول الأول:** أنها محرمة ولا تجوز مطلقاً. وبه قال الشافعية، والحنابلة، وابن حزم الظاهري.

(١) المرجع السابق، (ص ١١٩). ٢٩

(٢) إجراءات الدعاية، (ص ٣٥٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**التعليق:** لأنها داخله في مسألة: مدّ عجوة ودرهم. ومدّ عجوة ودرهم هو: بيع ربوي بجنسه ومع أحدهما من غير جنسهما. مثال ذلك: بر ببر ومع الأول شيء من الدراهم، فبر ببر ربوي بجنسه، ومع أحدهما من غير جنسهما، هذه هي مسألة: مدّ عجوة ودرهم. دليلها: حديث فضالة بن عبود لما اشترى قلادة فيها خرز بدنانير، فقال: النبي ﷺ: " لا تباع، حتى تفصل".

**وجه الدلالة:** يعني عندما تباع الذهب بذهب لا بد من التساوي، ولا يجوز أن يكون مع أحد العوضين شيء زائد، حتى ولو كان من غير الجنس، فإن كان من الجنس فقد دخلت في ربا الفضل، وإن كان من غير الجنس فهو أيضاً محرم؛ لأنه وسيلة إلى ربا الفضل.

نوقش من وجهين:

١ - أنه حديث مضطرب في سنده ومتمته<sup>(١)</sup>.

٢ - أن النبي ﷺ إنما نهى عن بيع القلادة التي فيها ذهب وخرز لأن ذهب القلادة أكثر من الثمن؛ فلا يدل ذلك على منع ما لو كان الذهب أكثر من الذي معه من غيره<sup>(٢)</sup>.

(١) شرح معاني الآثار، (ج4 ص ٧٣).

(٢) إعلاء السنن، (ج14 ص ٢٧٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**القول الثاني:** التفصيل في المسألة فقالوا: ينظر إلى هذه الدراهم:

١- إن كانت شيئاً يسيراً فهذا لا بأس به. إن كان ما مع الربويين تابعاً، وهو مذهب المالكية ورواية في مذهب أحمد، واختارها شيخ الإسلام ابن تيمية<sup>(1)</sup>.  
مثال ذلك: اشترى ما قيمته خمسون، وفي السلعة ريال واحد، فالدراهم هنا ليست مقصودة، فأصبح الآن دراهم بسلعة، وهذا الريال تابع وليس مقصوداً.  
التعليق: قال العلماء: حتى في مسألة مدّ عجوة ودرهم، التابع اليسير لا أثر له.

٢- وإن كانت الدراهم كثيرة فإن هذا لا يجوز.

دليلهم: قول النبي ﷺ: " من ابتاع نخلاً بعد أن تؤبر فثمرتها للبائع إلا أن يشترط المبتاع، ومن ابتاع عبداً وله مال فماله للذي باعه إلا أن يشترط المبتاع"<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** أن النبي أجاز بيع العبد الذي له مال مع ماله إذا شرطه المبتاع، مع احتمال أن يكون ثمنه ربوياً من جنس ماله؛ فدل ذلك على جواز

---

(1) مواهب الجليل، (ج4 ص ٣٣٠ - ٣٣١)، الإنصاف، (ج5 ص ٣٣)، ومجموع الفتاوى، (ج29 ص ٤٦١-٤٦٦).

(2) صحيح البخاري، كتاب الشرب والمساقاة، باب: الرجل يكون له ممر أو شرب في حائط أو في نخل، (ج2 ص 114)، برقم: (٢٣٧٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بيع الربوي بجنسه ومعه من غير جنسه، إذا كان ذلك الغير تابعاً<sup>(1)</sup>.  
نوقش: بأن الربوي في "مُدَّ عَجوة" مقصود بالعقد، بخلاف المال الذي مع العبد فهو غير مقصود بالأصالة<sup>(2)</sup>.  
التعليل: لوجود القصد فأصبحت دراهم بدراهم، ومع أحدهما من غير جنسهما.

القول الثالث: الجواز مطلقاً، وهو قول الحنفية ورواية عن الإمام أحمد<sup>(3)</sup>.  
تعليلهم: أن الأصل في المعاملات الحل:  
الترجيح: القول الأول أقرب إلى الصواب أنها محرمة ولا تجوز مطلقاً والله أعلم.

القسم الثالث: قسائم السحب على الجوائز:  
وهي على نوعين:  
النوع الأول: ما يشترط فيه الشراء للدخول في المسابقة. أي الشراء من صاحب المحل.

صورته: بعض المحلات أو الشركات التجارية عند شراء المستهلك شيئاً من

---

(1) مجموع الفتاوى، (ج29 ص ٤٦٥).

(2) قواعد ابن رجب، (ص ٢٥٠).

(3) شرح فتح القدير، (ج7 ص ١٤٤)، ومجموع الفتاوى، (ج29 ص ٤٥٧).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السلع فإنه يحصل منهم على بطاقة، ثم بعد انتهاء مدة معينة يقومون بالسحب على هذه البطاقات فمن خرج نصيبه استحق هذه الجائزة.

**حكمه:** هذا القسم موضع خلاف بين المتأخرين:

**القول الأول:** الجواز، وقال به: الشيخ محمد بن عثيمين -رحمه الله-، واللجنة الشرعية في بيت التمويل الكويتي، والقرضاوي، وهيئة الفتاوى لبنك دبي الإسلامي<sup>(1)</sup>.

واشترطوا لذلك شرطين: الأول: عدم رفع قيمة السلع، يعني لا يكون للجائزة أثر في رفع قيمة السلع فتكون السلعة بمثل الثمن.

**الثاني:** أن يكون شراؤه لهذه السلعة من أجل حاجته إليها، ولا يقصد الشراء من أجل الجائزة.

**التعليل:** أ- أن الأصل في مثل هذه الأشياء الحل.

ب- أن شائبة الميسر أو القمار قد انتفت، إذا لم يكن للجائزة أثر في السعر.

**القول الثاني:** أن هذا محرم ولا يجوز، وهذا ما ذهب إليه الشيخ عبد العزيز

---

(1) لقاء الباب المفتوح للشيخ ابن عثيمين برقم: ( ٤٨ )، السؤال رقم: (١٦٤)، (ص١٥٧)، والفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، فتوى رقم: ( ٢٢٨ )، وفتاوى معاصرة للقرضاوي، (ج2ص ٤٢٠)، وفتاوى هيئة الفتاوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي، برقم: (١٠٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ابن باز رحمه الله، وكذا اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالمملكة، وقديم قول ابن العثيمين وقول الشيخ ابن جبرين -رحمهما الله-، وأشار إليه الدكتور رفيق المصري<sup>(1)</sup>.

### التعليل:

أ- قالوا: مثل هذه الصورة فيها شائبة القمار. وكونه يتخلص منه بالقيود السابقة فهذا قد يصعب.

ب - وأيضاً: قالوا هناك إضرار بالآخرين، أي: المحلات الأخرى.

ج - وأيضاً: قالوا هذا مدعاة لأن يشتري الإنسان ما لا يحتاجه من السلع.

**الترجيح:** الأقرب في مثل هذا كما تقدم - والله أعلم - القول بالجواز، إذا ضبطت بالقيود التي ذكرها أصحاب القول الأول.

### النوع الثاني: ما لا يشترط فيه الشراء:

**صورته:** يقوم بعض التجار لا سيما عند الترويج لتجارتهم بإجراء مسابقات مفتوحة لكل من يزور هذه الأماكن، أو يأتي إليها، وذلك بتوزيع بطاقات على الزوار ومرتادي هذه المحلات، ثم يجري السحب علنياً لإعلان الأرقام الفائزة

---

(1) فتاوى إسلامية، (ج2 ص ٣٦٦-٣٦٧)، وجريدة الجزيرة، العدد برقم: (٩١٢٢)، وفتاوى الشيخ ابن عثيمين، (ج2 ص ٧٠٩)، وأسئلة بعض بائعي السيارات، (ص ١٧-١٨)، وفتاوى للتجار ورجال الأعمال للشيخ ابن جبرين، (ص ٥٧-٥٨)، والميسر والقمار، (ص ١٦٨).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالجوائز.

حكمها: هي هبة لمن تعينه القرعة؛ فثبت لها أحكام الهبة<sup>(1)</sup>.

1- الجوائز التي توضع في المسابقات: الغرض منها هو تحفيز المتسابقين

على الفوز والحصول على المراكز الأولى، وتخلق بينهم جواً من التنافس.

2- الجوائز الترويجية في المحلات التجارية: والتي يهدف منها التجار

وأصحاب السلع إلى أمور عديدة منها: جلب المستهلكين إلى متاجرهم، وزيادة شهرة المحل في المجتمع، والتعريف ببضاعة جديدة أو الإعلان عنها.

3- الجوائز التي تطرحها المصارف الإسلامية: وذلك بقصد إغراء الناس

كي يتعاملوا معها.

4- الجوائز التكريمية: والتي تُعطى من باب التكريم على عمل أو جهد

معين يقوم به إنسان.

ثم بيّن المؤلف أن هناك موضوعات ذات الصلة بموضوع الجوائز وهي:

1- الجائزة والمسابقة: هناك العديد من النصوص من الكتاب والسنة

والإجماع التي تدل وضع الجوائز في بعض أنواع المسابقات، فالصلة بينهما أن المسابقات قد تكون على جوائز تُعطى للفائزين وقد تكون بغير جوائز.

2- الجائزة والجمالة: الصلة بين الجائزة والجمالة وثيقة، ذلك أن كثيراً من

---

(1) الحوافز التجارية التسويقية، المصلح، (ص ١٥٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الجوائز تُخرّج على أنها جعالة، من أمثلة ذلك، تلك الجوائز التي يُعلن عنها في بعض وسائل الإعلام لمن يجد شيئاً فقده أحد الناس، وكذلك مثل قول أحد الأبوين لولدهما:

إذا تفوقت في الدراسة أو حفظت شيئاً من القرآن فسوف نعطيك جائزة.

3- **الجائزة والهبة:** لو تأملنا مقصد الهبة لوجدنا أن من مقاصدها التودد إلى الآخر، واكتسابه والظفر برضاه، وهذا المقصد يقصده بعض واضعي الجوائز في المحلات التجارية على سبيل المثال، فهم يقصدون جذب الناس إلى محلاتهم.

### الضوابط الشرعية للجوائز:

بيّن المؤلف الضوابط الشرعية العامة للجوائز، وعدّها في ثلاثة ضوابط رئيسية:

1- أن تكون الجائزة خالية من القمار: حيث إن القمار من الميسر المحرم شرعاً بالكتاب والسنة والإجماع، وهناك الزجر والوعيد لمن يرتكب هذا الحرام، من تلك الأدلة قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ المائدة: ٩٠ فالابتعاد عن القمار من أهم الضوابط الشرعية التي ينبغي الوقوف عليها حينما نبحث عن حكم الجائزة.

2- أن تكون الجائزة خالية من الغرر: وهو ما انطوى عنه أمره وخفي عليه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عاقبته، وعليه فقد اتفق الفقهاء على أن الغرر يقع في عقود المعاوضات المالية،

لكن ما رجحه المؤلف أنه لا حرج من وجود الغرر في التبرعات والهبات لأنه لا يترتب على الغرر فيها خصومة. وعليه لا حرج في الجوائز الموضوعة من قبل التجار في بعض السلع التجارية وغيرها سواء كانت مجهولة أو معلومة.

3- أن تكون الجائزة خالية من الربا: وهو الفضل الخالي عن العوض المشروط في البيع، والربا كما هو معلوم محرم باتفاق الفقهاء، ودليل ذلك في الكتاب والسنة والإجماع.

أما بالنسبة للضوابط الشرعية الخاصة بالجوائز، فقد عدّها المؤلف في الآتي:

1- أن تكون الجائزة مباحة في ذاتها: أي لا تجوز أن تكون من الأشياء المحرمة.

2- أن يكون موضوع الجائزة مباحاً: أي أن يكون الهدف الذي وضعت لأجله الجائزة من الأفعال والأعمال المباحة شرعاً كالمسابقات العلمية وغيرها، أما إذا كان الغرض غير مباح فلا تجوز وذلك كمسابقة ملكات الجمال أو مسابقات أو تلك الجوائز التي تعطى من قبل البنوك الربوية؛ لان التعامل مع البنوك الربوية يدخل في باب التعاون على الإثم المنهي عنه في قوله تعالى: ﴿

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وَلَا تَعَاوُزُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَنِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾ المائدة: ٢.

اما ما يمنح بعض مصدري بطاقات الائتمان جوائز وهدايا لعملائهم من حملة البطاقات لمناسبات مختلفة، منها: انضمامهم لعضوية البطاقة، أو تقديمهم لعملاء جدد، أو لانتظامهم في السداد.

ولا يرى المؤلف حرجا شرعا في هذه الجوائز والهدايا إذا كانت على سبيل التبرع من مصدر البطاقة بقصد ترويج وتشجيع استخدامها، دون اشتراط ذلك عليه، لأنها تبرع من الكفيل للمكفول عن طيب نفسه، وليس فيها معنى الربا ولا شبهته ولا ذرائعه.

3- أن تكون الجائزة مملوكة لمعطيها: حيث يجب أن تكون الجائزة في ملك من ينوي بذلها وتقديمها.

4- أن تكون الجائزة معلومة الجنس والصفة والقدر:

وهذا الضابط مختص بالجوائز المقدمة في المسابقات، فينبغي العلم بالجائزة إما بالمشاهدة أو بالوصف، أما إذا كانت الجائزة من قبيل الهبة فتجوز أن تكون مجهولة وغير معلومة كالتي توضع في السلع التجارية.

5- أن تكون الجائزة مما يقدر على تسليمها:

6- وجوب الوفاء بالجائزة إذا وعد بها: فلو وعد أحد بجائزة فيجب الوفاء

بها لقوله تعالى: ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ الإسراء: ٣٤.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

### 7- عدم جواز الرجوع عن الجائزة:

إذا كانت من قبيل الهبة، لما في ذلك من دناءة الأخلاق وسقوط المروءة. ويُستثنى من ذلك جائزة الوالد لولده بشرط ألا تكون فسها شبهة الاحتيال على الميراث إلا بموافقة جميع الورثة.

**أنواع الجوائز:** تنقسم الجوائز باعتبار ماهيتها إلى قسمين رئيسيين هما:  
**أولاً: الجوائز المادية:** هي تلك الجوائز التي لها قيمة حقيقية في ذاتها، وتتعدد أنواعها بتعدد المناسبات والمجالات من أهمها:

**1- جوائز المسابقات:** وهي التي تقدم في المسابقات والبطولات الرياضية ولأصحاب الإنجازات والمواهب.

**2- الجوائز التذكارية والإعلانية:** وهو ما يمنح من قبل الشركات والمحلات التجارية للعملاء والمستهلكين.

**3- الجوائز التجارية الترويجية:** وهي ما يقدمه أصحاب المحلات والمؤسسات التجارية من حوافز للمشتريين مقابل شرائهم سلعة معينة.

**4- جوائز خدمتية:** وهي ما يُقدم لعموم الناس من خدمات اجتماعية يُستفاد منها كتحمل نفقات الحج والعمرة أو الدراسة.

**ثانياً: الجوائز المعنوية:** وهي تلك الجوائز التي ليس لها قيمة حقيقية في ذاتها، إذ هي لا تعدو أن تكون حافزاً معنوياً للشخص الذي ينالها. وتتمثل تلك

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الجوائز:

1- الشهادات التقديرية.

2- أوسمة أو نياشين أو ميداليات

الجائزة باعتبار متعلقها من الفعل، فهي تندرج تحت ثلاثة أقسام وهي:

1- الجائزة على فعل الطاعات: وذلك للتحفيز على فعل الطاعات وترك

المعاصي، وحكم إعطاء هذه الجائزة الجواز، تخريجاً على أنها صورة من صور الجعالة، كما أن قصد إعطاء الجائزة على الطاعة هو من باب التحفيز والتشجيع، وقد أيد شيخ الإسلام ابن تيمية فكرة التشجيع على فعل الطاعات بالجوائز والعطايا والإعانة المادية.

2- الجائزة على فعل المباحات: أي أن تعطى الجوائز لمن يقوم بعمل

دنيوي مباح، وهذه الجوائز مباحة ولا مانع منها، وهو ضرب من الجعالة، حيث تُحفز مثل هذه الجوائز الناس للقيام ببعض الأعمال التي لو خلت من الجوائز لما وُجد من يقوم بها.

3- الجائزة على المسابقات: بعد أن استقرأ المؤلف أقوال أهل العلم وآراءهم

في هذا الموضوع وجد أن المسابقات تنقسم من حيث جواز بذل الجائزة من عدمه إلى ثلاثة أقسام، وذلك على النحو الآتي:

1- المسابقات التي نص عليها الحديث الشريف، وذلك في قوله ﷺ: لا سبق



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إلا في خوف أو حافر أو نصل". فالفقهاء مجمعون على هذا الحكم، ومن حيث سبب تخصيص هذه الثلاثة في مشروعية السباق والجوائز عليها أنها أدوات للحرب، وبها تتم العدة للجهاد.

فهذا القسم وهو مسابقات الإبل، والخيول، والرمي يجوز التسابق فيها مع وجود الجوائز التي تعطى للفائزين بلا خلاف.

2- المسابقات غير المنصوص عليها في الحديث مما كان فيها نفع وعون على الجهاد والقتال في سبيل الله. وهذا القسم اختلفت آراء الفقهاء فيه إلى قولين:

**القول الأول:** أنه لا تجوز المسابقات في حال وجود الجوائز والعوض فيها إلا في الثلاثة المنصوصة في الحديث: لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل، وهذا هو مذهب المالكية وأكثر الحنابلة وابن حزم الظاهري.

**القول الثاني:** يجوز جعل الجوائز على المسابقات إذا كانت معينة على الجهاد والقتال ومما ينتفع بها في جانب إقامة الدين. وهذا هو مذهب جمهور الحنفية وبعض الشافعية وبعض الحنابلة، غير أن أصحاب هذا القول تباينت آراؤهم في أنواع المسابقات التي تصلح أن تكون عدة للجهاد والقتال، فمن ضمن المسابقات التي ذكروها: المسابقة على الأقدام، والمصارعة، والسباحة وغيرها.

**الراجح القول الثاني:** لأنه الأقرب إلى الصواب في نظر الباحث.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ج - المسابقات التي يراد منها مجرد اللهو واللعب، والتي تقع في دائرة المباح، وليست ذات نفع في ما يتعلق بأمور الجهاد والقتال، فهذا القسم يكاد الفقهاء المتقدمون يجمعون على منع وضع الجوائز فيها لقول النبي ﷺ: "لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل"<sup>(1)</sup>، ولكون هذه المسابقات ليست فيها منفعة ولا فائدة ولا تُحقق مصلحة دينية، فلا يجوز إضاعة المال فيها.

وانتصر هذا الفريق لرأيه من خلال أمرين:

1- حديث رسول الله ﷺ: "لا سبق إلا في خوف أو حافر أو نصل"<sup>(2)</sup>، حيث أنها ليست ضمن الثلاثة المذكورة ولا تدخل في معناها.

2- أن في ذلك بذلاً للمال فيما لا ينفع في الدين ولا الدنيا، وهذا مضيعة للمال وإسرافاً، وقد قال تعالى: ﴿وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ الأنعام: ١٤١.

ومع ذلك فإن كثيراً من العلماء المعاصرين يرون جواز إخراج العوض في كل مسابقة مباحة إذا خلت من القمار ومن سائر المحاذير الشرعية، واستدلوا بأن الأصل في الأشياء الإباحة وليس التحريم، وذلك استناداً إلى القاعدة الأصولية التي تقرّر بأن الأصل في الأشياء الإباحة.

(1) السنن الكبرى للنسائي - كتاب الخيل - السابق، (ج3ص321)، رقم: (4410).

(2) السنن الكبرى للنسائي - كتاب الخيل - السابق، (ج3ص321)، رقم: (4410).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ترجيح المؤلف في هذه المسألة:

ترجّح لدى المؤلف أن قول الفقهاء المتقدمين هو الأصوب والأسلم بالدليل، وهو الذي يتماشى مع مقاصد الشريعة في تشجيع المسابقات التي فيها نفع لشباب الأمة، وتقوية ونماء لشخصيتها، وقد أيد الدكتور القرضاوي وغيره هذه النظرة.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي بموضوع جوائز المسابقات، أن المسابقة بعوض جائزة إذا توافرت فيها الضوابط الآتية:

- 1- أن تكون أهداف المسابقة ووسائلها مشروعة.
  - 2- ألا يكون العوض الجائزة فيها من جميع المتسابقين.
  - 3- أن تحقق المسابقة مقصداً من المقاصد المعتبرة شرعاً.
  - 4- ألا يترتب عليها ترك واجب أو فعل محرم<sup>(1)</sup>.
- أما إقامة المسابقات مع وضع الجوائز فيها لمجرد اللهو واللعب، فإنها ممنوعة ولا تجوز، لأن فيها إضاعة للمال.

---

(1) الدورة الرابعة عشر، الدوحة، (دولة قطر)، من: 8-13 ذو القعدة، سنة، 1423هـ، الموافق: 11-16 كانون الثاني (يناير)، سنة، 2003م، قرار رقم: (127)، (1-14)، بشأن بطاقات المسابقات.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الجائزة باعتبار مانحها، فهي تقسم الى ثلاثة اقسام:

**القسم الأول: جوائز السلطان:** وهي العطايا والهدايا التي يهبها السلطان لمن يشاء من رعيته، سواء كانت هذه الجوائز من ماله الخاص أو من بيت مال المسلمين.

فحكم مثل هذه الجوائز من قبل السلطان ما يلي:

1- إذا كانت من مال السلطان الخاص فلا خلاف في حكمه وهو الجواز.

2- أما إن كانت من بيت مال المسلمين فهي على قسمين:

1- إن كانت جائزة مقابل عمل ما، أو كانت عطاءً شاملاً فهي جائزة.

2- أما إن كانت بمبادرة الإمام ومن غير مقابل، وميّز بها أناس عن آخرين

فهذه تسمى عند الفقهاء بجائزة السلطان، وقد اختلف في حكمها على ثلاثة أقوال:

**القول الأول:** يرى كراهة أخذ الجائزة من السلطان، وهو المشهور عند

الحنابلة، وسبب الكراهة لما في بعض موارد بيت المال من الشبهة ومن بعض الاموال المحرمة.

**القول الثاني:** يرى إباحة أخذ الجائزة من السلطان، وهو قول جمهور

الفقهاء.

**القول الثالث:** يقضي بالتحريم إذا كان غالب أموالهم من الحرام، وهو رأي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لبعض الحنفية وبعض العلماء.

ويرى المؤلف أنه ينبغي التفريق بين العلماء والدعاة وبين عموم الناس، أما عامة الناس فلا حرج عليهم في قبول جوائز السلطان، وأما العلماء فينبغي أن ينتبهوا إلى أن الجوائز التي تأتيهم من قبل السلاطين والحكام إنما هي من أجل استمالتهم وارضائهم وجعلهم في صفهم واستمالتهم للفتاوى التي قد مخالفة للشرع والبقاء في منصبه أو السكوت عن جرائمه وفساده بحجة طاعة ولي الأمر كما في واقعنا المعاصر؛ لذا يجب على العلماء أن يتنزها من جوائز السلطان وعطاياه بل يجب عليهم عدم أخذها لما يترتب عليها من مفساد ومنها سقوطهم من نفوس المجتمعات باعتبارهم أنه أعوان للسلاطين والحكام الظلمة.

القسم الثاني:

الجهة المانحة للجائزة في المسابقات: وهي لا تخلو من إحدى ثلاث

حالات:

1- أن يكون مانح الجائزة طرفاً أجنبياً عن المتسابقين، فلا حرج أن يكون مانح الجائزة أجنبياً مثل الإمام أو غيره.

2- أن يكون مانح الجائزة أحد المتسابقين، وصورتها أن يقدم أحد المتسابقين الجائزة دون الآخر، بأن يقول: إن سبقتني فلك مني الجائزة الفلانية، وإن سبقتك فلا شيء لي عليك، وهذه الصورة جوّزها جمهور الفقهاء من الحنفية وبعض

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المالكية والشافعية والحنابلة.

وهناك قول للمالكية بأنه إذا أخرج الجائزة أحد المتسابقين يشترط أن لا تعود عليه إن فاز بالسباق.

3- أن يكون مانح الجائزة كلا المتسابقين، أي أن يشترك جميع أطراف السباق في قيمة الجائزة المخصصة لمن يفوز بالسباق، فهذه الصورة اختلف العلماء فيها على ثلاثة أقوال:

1- القول الأول: لا يجوز بذل الجائزة من جميع المتسابقين إلا إذا أدخل بينهم، وهذا هو مذهب الجمهور من الحنفية وبعض المالكية والشافعية وجمهور الحنابلة، واختاره ابن حزم إلا أنه خصه بسباق الخيل دون غيره. واستدل هذا القول في حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: رسول الله ﷺ " من أدخل فرساً بين فرسين وهو لا يأمن أن يسبق فلا بأس، ومن أدخل فرساً بين فرسين وقد أُن أن يسبق فهو قمار <sup>(1)</sup> .

---

(1) إسناده ضعيف، سفيان بن حسين ضعيف في الزهري، ثقة في غيره، وباقي رجاله ثقات رجال الشيخين. وأخرجه أبو عبيد القاسم بن سلام في غريب الحديث، (ج2ص143)، وابن أبي شيبة، (ج12ص499)، وابن ماجه، رقم: (2876)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار، رقم: (1898)، وأبو نعيم في الحلية، (ج2ص175)، والبيهقي، (ج10ص20)، والبخاري رقم: (2654)، من طريق يزيد بن هارون، بهذا الإسناد. ورواية أبي نعيم مختصرة بلفظ: "من أدخل فرساً بين فرسين وهو لا يأمن أن يسبق فهو قمار". وأخرجه أبو عبيد، (ج2ص143)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأبو داود، رقم: (2579)، وأبو يعلى، رقم: (5864)، والطحاوي، رقم: (1897) ورقم: (1898)، والدارقطني في السنن، (ج4ص111-305)، والحاكم، (ج2ص114)، والبيهقي، (ج10ص20)، والبخاري، رقم: (2654) من طرق عن سفيان بن حسين، به. قال الدارقطني في العلل، (ج3ص75): وهو المحفوظ. وأخرجه أبو داود، رقم: (2580)، والحاكم، (ج2ص114)، من طريق محمود بن خالد، وابن عدي في الكامل، (ج3ص1208)، والبيهقي، (ج10ص20)، من طريق هشام بن عمار، كلاهما عن الوليد بن مسلم، عن سعيد بن بشير، عن الزهري، به. قال أبو داود: رواه معمر وشعيب وعقيل عن الزهري، عن رجال من أهل العلم، وهذا أصح عندنا. وأخرجه أبو نعيم في "الحلية" 127/6 من طريق إسحاق بن راهويه، عن الوليد بن مسلم، عن سعيد بن عبد العزيز التنوخي، عن الزهري، به. وقال عقبه: غريب من حديث سعيد، تفرد به الوليد. وأخرجه الطبراني في الصغير، رقم: (470) من طريق هشام بن خالد الأزرق، وابن عدي في الكامل، (ج3ص1209)، من طريق هشام بن عمار، كلاهما عن الوليد بن مسلم، عن سعيد بن بشير، عن قتادة، عن سعيد بن المسيب، به. وقال ابن عدي عقبه: والحديث عن سعيد بن بشير، عن الزهري أصوب من سعيد بن بشير، عن قتادة، لأن هذا الحديث في حديث قتادة ليس له أصل، ومن حديث الزهري له أصل، قد رواه عن الزهري سفيان بن حسين أيضا. وبنحوه قال الدارقطني في العلل، (ج3ص75). وأخرج مالك في الموطأ، (ج2ص468)، عن يحيى بن سعيد الأنصاري، عن سعيد بن المسيب، قال: ليس برهان الخيل بأس، إذا دخل فيها محلل، فإن سبق أخذ السبق، وإن سبق لم يكن عليه شيء. قال الحافظ في التلخيص الحبير، (ج4ص163): قال أبو حاتم: أحسن أحواله أن يكون موقوفا على سعيد بن المسيب، فقد رواه يحيى بن سعيد، عن سعيد قوله. وقال ابن أبي خيثمة: سألت ابن معين عنه، فقال: هذا باطل، وضرب على أبي هريرة "يعني أنه من قول سعيد بن المسيب". وقال أبو داود في سننه: رواه معمر وشعيب وعقيل، عن الزهري، عن رجال من أهل

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- القول الثاني: لا يجوز بذل الجائزة من المتسابقين ولو دخل بينهم المحلل، وهذا هو المشهور عند الامام المالك، واستدلوا لذلك أن معنى القمار يبقى فيه قائماً، لأن كل واحد من المتسابقين يحتمل أن يغنم أو يغرم ما عدا المحلل وهذا هو عين القمار.

1- يجوز بذل الجائزة من المتسابقين ولو بدون محلل، وهو قول ابن تيمية

العلم، وهذا عندنا أصح "يعني أنه موقوف". قال الخطابي في معالم السنن، (ج2ص255):  
الفرس الثالث الذي يدخل بينهما يسمى المحلل، ومعناه أنه يحلل للسابق ما يأخذه من السبق،  
فيخرج به عقد التراهن عن معنى القمار الذي إنما هو مواضعة بين اثنين على مال يدور بينهما  
في الشقين، فيكون كل واحد منهما إما غانماً أو غارماً، ومعنى المحلل ودخوله بين الفرسين  
المتسابقين: هو لأن يكون أمانة لقصدهما إلى الجري والركض، لا إلى المال، فيشبه حينئذ  
القمار، وإذا كان فرس المحلل كفئاً لفرسيهما يخافان أن يسبقهما فيحرز السبق، اجتهدا في  
الركض، وارتاضا به، ومرنا عليه، وإذا كان المحلل بليداً أو كؤوداً مأموناً أن يسبق، غير  
مخوف أن يتقدم فيحرز السبق، لم يحصل به معنى التحليل، وصار إدخاله بينهما لغواً لا  
معنى له، وحصل الأمر على رهان بين فرسين لا محلل معهما، وهو عين القمار المحرم.  
وصورة الرهان والمسابقة في الخيل: أن يتسابق الرجلان بفرسيهما، فيعدا إلى فرس ثالث كفاء  
لفرسيهما يدخلانه بينهما، ويتواضعان على مال معلوم يكون للسابق منهما، فمن سبق أحرز  
سبقه وأخذ سبق صاحبه، ولم يكن على المحلل شيء، فإن سبقهما المحلل أحرز السبقين معاً.  
وانما يحتاج إلى المحلل فيما كان الرهن فيه دائراً بين اثنين، فأما إذا سبق الأمير بين الخيل  
وجعل للسابق منهما جعلاً، أو قال الرجل لصاحبه: إن سبقت فلانا فلك عشرة دراهم، فهذا  
جائز من غير محلل، والله أعلم. وانظر "شرح مشكل الآثار" (ج5ص157-158).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وابن القيم وغيرهم، واستدلوا لذلك بعدة أدلة منها: قوله تعالى: ﴿أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ المائدة: ١، وهذا الأمر يقتضي الوفاء لكل عقد إلا عقداً حرمه الله ورسوله. وما جاء من مصارعة رسول الله لركانة في الجاهلية وكان شديداً، فقال: شاة بشاة، فصّره رسول الله فقال أبو ركانة: عاودني، وهكذا قالها ثلاثاً، وصرعة النبي في الثلاثة.

2- وأيضاً مراهنة أبو بكر، ﷺ، للمشركين بعلم النبي ﷺ وادّنه، في انتصار الروم على الفرس.

الراجح لدى الباحث: في مسألة أن يكون مانح الجائزة من طرفي المتسابقين ما ذهب إليه الجمهور من جواز بذل الجائزة من طرفي السباق، إذا أدخل بينهم المحلل. واعتبر هذا الرأي هو الأحوط والأولى.

### القسم الثالث: الجوائز العالمية:

جائزة الفرد نوبل للسلام: لا بد من تمهيد بُغية الوصول لمعرفة حكمها الفقهي، فالحكم عن الشيء فرع عن تصوّره، وعليه فإن هذه الجائزة سميت باسم صاحبها العالم الكيميائي السويدي الفرد نوبل، عام (1833-1896م)، مع أنه مخترع آلة الحرب وعنصر التفجير "الديناميت"، والله كم مُزقت به من أجساد تطايرت أشلاؤها في كل أرجاء المعمورة.

وأياً ما كانت قيمة الجائزة فإن قارئ التاريخ يلحظ حول الجائزة أموراً تثير

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدهشة، ولعل من أبرزها أمرين:

الأول: لقد كان الغرض من الجائزة دفع عجلة السلام وتشجيعه فماذا كان

بعدها؟

بدأت الجائزة مطلع القرن العشرين عام 1901م، وبعد مضي نحو عقد من دعم الجائزة لمجهودات السلام اندلعت الحرب العالمية الأولى لتحصد قرابة الثلاثين مليون نسمة ما بين عسكري ومدني.

وبينما كانت الجائزة تكرم العاملين على "لملمت" جراحات الحرب العالمية الأولى تشجيعاً للسلام بزعم أصحابها، نشبت الحرب العالمية الثانية عام 1939م واستمرت ست سنوات عجاف أهلكت ما يربو على أربعين مليون إنسان.

وبعد الحرب كان من الطبيعي أن تلقى الجائزة مستحقين تكريمهم.

وكأن الحربين العالميتين تقول لأصحاب الجائزة: راجعوا أسلوبكم لمعرفة الحل الأمثل لدعم السلام، وراجعوا أسسكم التي بناء عليها يتم اختياركم لرواد السلام ودعاته.

ومع هذه الملاحظة تأتي ملاحظة ثانية تتعلق برجالات هذه الجائزة، فإن الناظر فيهم يجد أن مؤسسها "ألفرد نوبل" يهودي قضى عمره في صناعة التفجير التي ورثها كابراً عن كابر فأبوه "عمانوئيل نوبل" كيميائي، وصاحب

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مصنع للأسلحة والمواد المتفجرة تدرب فيه "ألفرد" واخوته.

إذا نظرت في أسماء رجالها وجدت بين من حازها اليهودي "مناحم بيجن" الذي تمت على يده مذبحه دير ياسين سنة 1948م والتي قتل فيها أكثر من 250 شخصا ثلث سكان المنطقة) وقال معلقاً على قتلهم: المذبحه ليست مبررة فقط، لكن لم يكن من الممكن أن توجد دولة إسرائيل بدون النصر في دير ياسين، ثم تم على إثرها تشريد مئات الألوف من المناطق المجاورة وبناء مستوطنة يهودية مكان المدينة.

ولم يكن منح "بيجن" للجائزة فلتة من فلتات التاريخ فبعد "بيجن" جاء دور شيمون بيريز الذي تسلم الجائزة عام 1994م ثم توجه عام 1996م لتقاء لبنان بعصابة عناقيد الغضب ثم كانت مجزرة "قانا" الشهيرة في الجنوب اللبناني.

وقد شارك "بيريز" الهالك "إسحاق رابين" فنال الجائزة مع أنه خاض عدة حروب مع أبناء فلسطين ارتكبت خلالها جرائم حرب ضد الإنسانية، وحسبك أنه أول من أبتر نظرية تكسير عظام شبان الانتفاضة الفلسطينية الأولى.

وقبل هؤلاء منحت الجائزة لليهودي "هنري كسنجر"، وبينهم لليهودي "إلي ويسل"، وفي قائمة الحائزين عليها أسماء أخرى تدل على جذور يهودية لم يتأت لي التحقق منها، غير أن من رجالاتها يساريين وليبراليين وآخرين عرفوا بتدين إنجيلي تفوح منه رائحة الصهيونية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويحسن التنبيه إلى أن أفرع الجائزة الأخرى -غير السلام- حاز قدحها المعلى يهود أشتات الأرض، ولهذا يرى بعض المراقبين "أن لليهودية جذور عميقة في جائزة نوبل بدليل أنها مُنحت قبل أكثر من عشرين عاماً لكاتب يهودي مجهول يعيش في نيويورك ولا يكتب أدبه إلا باللهجة "اليديتشية" اليهودية التي لا ينطق بها سوى أربعين ألف يهودي في العالم فكأنما هذه الجائزة هي بوجه من الوجوه، متخصصة بإعطاء نفسها لطواهر الانقراض، لا للكبار والشرفاء والأحرار من كتاب العالم، ومما يؤكد ذلك نيل الكاتب المجري "كريتش" لجائزة نوبل في الأدب عام 2002م لا لشيء إلا لكونه يهودي غاية همه ومبلغ علمه ذكريات وأخبار عن المعتقل النازي "أشفيتز"، كما أنه يكتب في الصحافة العالمية مقالات عن إسرائيل، يبدي فيها سعادته برؤية نجمة داود على الدبابات الإسرائيلية الداخلة إلى رام الله، في حين أنه يراها عادة متدلية في جنزير ذهبي على صدره..". الطريف في الأمر أن اليهود لم يجدوا منافساً لـ"كريتش" على الجائزة غير صاحب آيات شيطانية، سلمان رشدي الذي خسر في اللحظة الأخيرة.

ولعل المسلمين نظروا في قائمة أعضاء جائزة السلام، فلم يشرفهم الانضمام إليهم فأحجموا عن إبداعات السلم؛ غير رجلين هما:

الرئيس الفلسطيني الراحل ياسر عرفات؛ صاحب جولات المفاوضات

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشهوره مع اليهود.

-و"السادات" أول رئيس عربي يزور إسرائيل وأول من يعقد معها معاهدة سلام. المشهوره كامب ديفد.

أما المنتميات إلى الإسلام فلم تظفر بالجائزة منهن غير الإيرانية "شيرين عبادي"، وقالت لجنة نوبل النرويجية إنها اختارت عبادي للفوز بالجائزة مكافأة لها على تركيزها على النهوض بحقوق الإنسان والديمقراطية في بلدها.

علماً بأن المحامية "شيرين" -وكانت قاضية قبل الثورة- عرفت بسعيها الدؤوب لما يسميه الغربيون نهوضاً بحقوق النساء والأطفال، وذلك من خلال العمل على تغيير قوانين الطلاق والإرث؛ وسن الزواج وغيرها من تعاليم الإسلام التي يرى الغربيون أنها ظالمة

وأيضاً الناشط اليمنية توكل كرم عبد السلام كرمان. وهي ناشطة حقوقية وصحفية يمنية حاصلة على جائزة نوبل للسلام، عرفت في ساحات الثورة اليمنية والربيع العربي، كما عُرِفَت بمناهضة انتهاكات حقوق الإنسان والفساد المالي والإداري في اليمن ومطالبتها الصارمة بالإصلاحات السياسية في الجمهورية اليمنية.

في أكتوبر تشرين الثاني 2011م، وتتويجا لجهدا النضالي، أعلنت الأكاديمية السويدية فوز كل من الناشطة توكل كرمان ورئيسة ليبيريا الين

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جونسون سيرليف ومواطنتها الناشطة ليما جبوي بجائزة نوبل للسلام مشاركة. فالمرقبون يرون أن جائزة نوبل هي "جائزة معايير الغرب الثقافية والسياسية، أكثر من أي شيء آخر وهي أداة النظام العام للغرب، أكثر مما هي أداة ثقافية نزيهة بين نخبة أو نخب سويدية مستتيرة وهي مستمرة في هذا النهج بدليل تاريخها الثقافي الملوث المستمر منذ بورييس باسترناك والدكتور "زيفاكو"، وآخرون" فإذا كان عدو الغرب هو الشيوعية، مُنحت الجائزة لمنشق عن الشيوعية يُستحسن أن يكون يهودياً ولهذا السبب تحديداً حازها "باسترناك".

ولما تفتن "خاتمي" لتلك الدعوة لم يجد بداً من الإيحاء لـ "عبادي" برفض الجائزة المشينة لبلاده والعالم الإسلامي كما قال.

وعلى الرغم من الحملة الشرسة التي شنها المحافظون الإيرانيون على "عبادي" وجائزتها، فإن ردة فعل الإيرانيين كانت ردة فعل مينة مقارنة بالسوفيت في عصور ما قبل الانهيار، فعندما أعلنت اللجنة المختصة بأن المستحق لجائزة نوبل للآداب هو اليهودي الروسي المنسلخ عن الثقافة الشرقية إلى الغربية "بورييس باسترناك" وذلك في الثالث والعشرين من أكتوبر عام 1958م، رأى السوفيت أن في منح "باسترناك" الجائزة تشجيعاً له على تفتنه من القيم الاشتراكية السوفيتية فصدر الرد الحاسم قاضياً: باعتبار اختيار "باسترناك" للجائزة عدواناً على الاتحاد السوفيتي، ثم توالى الردود العنيفة منتقدة مضمون

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الرواية التي من أجلها رشح "باسترناك"، كما شنت حملة شعواء على الكتاب السوفيت المنشقين الذين يعملون بالأكاديمية السويدية لجائزة نوبل والذين كانوا وراء اختيار "باسترناك". الأمر الذي أسفر عنه اعتذار "باسترناك" عن الجائزة على مضض.

ثم واصلت الصحافة السوفيتية هجماتها على الرواية وصاحبها وتجاوزت ذلك إلى الجائزة ومانحيها، الذين احتقوا على حد تعبير بعض المجلات الروسية بـ "كاتب يخون بلاده وبكتاب تافه"، ولم يقف الأمر عند هذا الحد، فطرد عقبها "باسترناك" من اتحاد الكتاب، ثم أسقطت هويته وبعضهم نادى بتصفيته الأمر الذي استدعى تدخل الرئيس الهندي الأسبق "نهرو" شافعاً لدى "خورشوف" من أجل حماية "باسترناك"

### ما هو حكم الشرع في قبول المسلم جائزة نوبل؟

فقد وقع الخلاف بين العلماء في هدية المشترك هل تقبل أم لا؟

على عدة أقوال، وسبب اختلافهم في ذلك: وجود أحاديث تدل على جواز أخذ الهدية منهم، ووجود أخرى تمنع من ذلك، ومن هذه الأحاديث ما رواه البخاري في صحيحه وغيره عن أبي حميد قال: وأهدى ملك أيلة للنبي ﷺ بغلة بيضاء، وكساه برداً، وكتب له ببحرهم.

وقد كان نصرانيا واسمه يوحنا بن روبة كما في عون المعبود شرح سنن أبي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

داود كتاب الخراج، وما رواه البخاري بسنده عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: إن يهودية أتت النبي صلى الله عليه وسلم بشاة مسمومة فأكل منها؛ وروي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه كلمته الذراع المسمومة<sup>(1)</sup>.

(1) قصة الشاة المسمومة في الصحيح: البخاري، (ج6 ص 272) و (ج7 ص 497)، و (ج10 ص 244 - 245) فتح الباري) وأما تكلم الذراع فليس في الصحيح خلافاً لما أوهمه صنيع مخرّجي " زاد المعاد " (ج3 ص 335). قال الحافظ ابن حجر في الفتح، (ج10 ص 246)، وأخرج ابن سعد عن الواقدي بأسانيده المتعددة أنها قالت: "يعني اليهودية التي قدمت الشاة المسمومة": " قتل أبي وزوجي وعمي وأخي ونلت من قومي ما نلت فقلت: إن كان نبيا فسيخبره الذراع وإن كان ملكاً استرحنا منه ". قلت: الواقدي متروك كما في " التقريب". وروى إخبار الذراع لرسول الله صلى الله عليه وسلم في قصة الشاة المسمومة أبو داود، رقم: (4508) والدارمي، (ج1 ص 32)، كلاهما عن الزهري عن جابر، "وهو لم يسمع منه شيئاً" وبهذا أعلمه المنذري في " مختصر السنن، رقم: (4344)، وقال ابن القيم في تهذيبه: حديث جابر لين بذاك المتصل لأن الزهري لم يسمع من جابر شيئاً. وخبر الشاة المسمومة قد ورد من عدة وجوه: أخرجه أبو داود، رقم: (4510)، والبيهقي في "الدلائل"، (ج4 ص 262)، من طريق الزهري عن جابر، وإسناده منقطع بين جابر والزهري. وأخرجه أيضاً أبو داود، رقم: (4511)، من طريق محمد بن عمرو عن أبي سلمة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أهدت له يهودية بخبير فذكره. وأخرجه البيهقي، (ج4 ص 260)، من طريق عبد الملك بن أبي نضرة عن أبيه عن جابر. وأخرجه البخاري، رقم: (3169) ورقم: (5777)، والبيهقي في "الدلائل" (ج4 ص 256 - 257)، من حديث أبي هريرة. وأخرجه الحاكم، (ج4 ص 109)، وأبو نعيم في "الدلائل"، (ص 147)، من حديث أبي سعيد الخدري وقال الهيثمي في "المجمع" (ج8 ص 295)، أخرجه البزار، ورجاله ثقات. وأخرجه أحمد، (ج1 ص 305 - 306)، من حديث ابن عباس، وقال الهيثمي: ورجاله رجال الصحيح غير هلال بن خباب، وهو ثقة. وأخرجه الطبراني، (ج19 ص



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومن الأحاديث الصحيحة في المنع حديث عياض بن حمار قال: أهديت للنبي ﷺ ناقة فقال: أسلمت؟ قلت: لا قال: إني نهيت عن زيد المشركين<sup>(1)</sup>.

(70)، من حديث كعب بن مالك. قال الهيثمي: وفيه أحمد بن بكر البالسي، وثقه ابن حبان وقال: يخطئ، وضعفه ابن عدي، وبقيّة رجاله رجال الصحيح.

(1) حديث صحيح، وهذا إسناد حسن في المتابعات والشواهد، عمران - وهو ابن داوود القطان - ضعيف يعتبر به، وقد توبع. أبو داود: هو سليمان بن داود الطيالسي. وهو في "مسند الطيالسي" رقم: (1083)، ومن طريقه أخرجه الترمذي، رقم: (1667). وقال الترمذي: حديث حسن صحيح. الترمذي، رقم: (1577) كتاب: السير، باب: كراهية هدية المشركين، قال أبو عيسى: حسن صحيح. وصححه الألباني في "صحيح الجامع"، (ج1 ص 491)، رقم: (2505). وأخرجه البخاري، في الأدب المفرد بالتعليقات، حققه وقابله على أصوله: سمير بن أمين الزهيري، مستفيداً من تخريجات وتعليقات الألباني، الناشر: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، (ط:1)،

1419 هـ - 1998 م (ص219)، رقم: (428) من طريق حجاج بن حجاج الباهلي، والطبري في "تهذيب الآثار" قسم مسند علي، (345) من طريق سعيد بن أبي عروبة، كلاهما عن قتادة، به. واسناد البخاري حسن، واسناد الطبري صحيح. وقد فاتنا هذان الطريقان في "مسند أحمد" رقم: (17482)، فيستركان من هنا، وانظر تمام تخريجه في "المسند". قال الخطابي: "الزبد": العطاء، وفي رده هديته وجهان: أحدهما: أن يغيظه برد الهدية فيمتعض منه فيحمله ذلك على الإسلام. والآخر: أن للهدية موضعاً من القلب، وقد روي: "تهادوا تحابوا" ولا يجوز عليه ﷺ أن يميل بقلبه إلى مشرك، فرد الهدية قطعاً لسبب الميل. وقد ثبت أن النبي ﷺ قبل هدية النجاشي، وليس ذلك بخلاف لقوله: "نهيت عن زبد المشركين" لأنه رجل من أهل الكتاب ليس بمشرك، وقد أبيح لنا طعام أهل الكتاب ونكاحهم، وذلك خلاف حكم أهل الشرك. وقد سلك الطبري مسلكاً آخر في الجمع بين الأخبار الدالة على قبوله ﷺ الهدية، وبين الأخبار الدالة على رده إياها في كتابه "تهذيب

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد جمع الحافظ ابن حجر بين هذه الأحاديث المجيزة والمانعة فقال: قوله: "باب قبول الهدية من المشركين": أي جواز ذلك، وكأنه أشار إلى ضعف الحديث الوارد في رد هدية المشرك، وهو ما أخرجه موسى بن عقبة في المغازي عن ابن شهاب عن عبد الرحمن بن كعب بن مالك ورجال من أهل العلم: أن عامر بن مالك الذي يدعى ملاعب الأسنة قدم على رسول الله ﷺ وهو مشرك، فأهدى له، فقال: إني لا أقبل هدية مشرك<sup>(1)</sup>.

وأورد المصنف عدة أحاديث دالة على الجواز، فجمع بينها الطبري بأن الامتناع فيما أهدى له خاصة، والقبول فيما أهدى للمسلمين، وفيه نظر؛ لأن من جملة أدلة الجواز: ما وقعت الهدية فيه له خاصة، وجمع غيره بأن الامتناع في حق من يريد بهديته التودد والموالاتة، والقبول في حق من يرجى بذلك تأليفه على الإسلام، وهذا أقوى من الأول.

وقيل: يحمل القبول على من كان من أهل الكتاب، والرد على من كان من أهل الأوثان.

---

الآثار" - قسم مسند علي، (ص 210 - 211)، فبين أن ما قبله ﷺ من ذلك إنما قبله لنفع المسلمين، وما رده من ذلك إنما كان من أجل أنها أهديت له ﷺ في خاصة نفسه.

(1) "الجامع" لمعمر بن راشد، باب: هدية المشرك، (ج10 ص 446 - 447)، رقم: (19658)، وقال الهيثمي في "مجمع الزوائد" (ج6 ص 127): رواه الطبراني، ورجاله رجال الصحيح.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقيل: يتمتع ذلك لغيره من الأمراء، وأن ذلك من خصائصه.  
ومنهم من ادعى نسخ المنع بأحاديث القبول، ومنهم من عكس.  
وهذه الأجوبة الثلاثة ضعيفة، فالنسخ لا يثبت بالاحتمال ولا التخصيص<sup>(1)</sup>.  
وممن قال بنسخ أحاديث المنع بأحاديث القبول ابن حزم<sup>(2)</sup>، وممن قال بقبول هدية الكتابي ورد هدية الوثني ابن القيم.  
وعقب المباركفوري على كلام الحافظ ابن حجر فقال: قلت: يدل على قول من ادعى نسخ المنع بأحاديث القبول ما رواه أحمد عن عامر بن عبد الله بن الزبير قال: قدمت قتيلة ابنة عبد العزيز بن سعد على ابنتها أسماء بهدايا: ضباب، وأقط، وسمن، وهي مشركة، فأبت أسماء أن تقبل هديتها وتدخلها بيتها، فسألت عائشة النبي ﷺ فأنزل الله قوله تعالى:

﴿لَا يَنْهَكُمُ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ لَمْ يُقَاتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِنْ دِينِكُمْ أَنْ تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ﴾ الممتحنة: ٨، فأمرها أن تقبل هديتها وأن تدخلها بيتها، كذا في المنتقى لكن إذا كانت في قبول هداياهم مصلحة عامة أو خاصة فيجوز قبولها. والله أعلم.

وبعد هذا التطواف السريع: لا يمكن القول بالنسخ إلا بعد العلم بالتاريخ،

(1) انظر في فتح الباري، (ج5 ص284 - 283 - 284)، كتاب الهبة.

(2) انظر المحلى، كتاب الهبات (ج8 ص121) مسألة رقم: (1641).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فينسخ المتأخر المتقدم بشروط النسخ المعروفة في أصول الفقه.

وأما بخصوص الراجح انها جائزة لعموم الآية في قوله تعالى: ﴿لَا يَنْهَكُمُ اللَّهُ عَنْ الَّذِينَ لَمْ يُقَاتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِنْ دِينِكُمْ أَنْ تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ﴾ الممتحنة: ٨ . ولا شك ولا ريب في أنّ من البر واطيبه هو الهدية.

ومن السنة قبول النبي عليه الصلاة والسلام الهدية من المشركين قبول الهبة والهدية<sup>(1)</sup> لقول النبي ﷺ: لو دعيت إلى ذراع أو كراع لأجبت، ولو أهدي إلي ذراع أو كراع لقبلت<sup>(2)</sup>، وقبل النبي ﷺ هدية النجاشي وتصرف فيها وهاداه أيضاً<sup>(3)</sup>؛ كان رسول الله ﷺ يقبل الهدية ويثيب عليها<sup>(4)</sup> وقبول النبي ﷺ الدية

---

(1) قبول الهبة والهدية لقول النبي ﷺ: لو دعيت إلى ذراع أو كراع لأجبت، ولو أهدي إلي ذراع أو كراع لقبلت، وقبل النبي ﷺ هدية النجاشي وتصرف فيها وهاداه أيضاً.

(2) حديث: " لو دعيت إلى ذراع، أخرجه البخاري فتح الباري، (ج5 ص 199) من حديث أبي هريرة.

(3) حديث: " قبول هدية النجاشي ". أخرجه البيهقي (ج1 ص 282)، وضعفه ابن الترمكاني في الجواهر النقي.

(4) حديث: " كان رسول الله ﷺ يقبل الهدية ويثيب عليها " أخرجه البخاري، فتح الباري، (ج5 ص 210)، الطبعة السلفية، من حديث عائشة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من المقوقس الكافر<sup>(1)</sup>. والإجماع انعقد على جوازها ومشروعيتها، بل على استحبابها بجميع أنواعها، لما فيها من التعاون على البر والتقوى وإشاعة الحب والتواد بين الناس<sup>(2)</sup>، به تنبين. الحكمة من مشروعيتها.

---

(1) حديث: قبوله ﷺ هدية المقوقس الكافر. أخرجه البيهقي في دلائل النبوة (ج4 ص 395 - 396)، طبعة دار الكتب العلمية.

تحفة الفقهاء للسمرقندي، (ج3 ص 253)، والمبسوط للسرخسي، (ج12 ص 47)، والمغني والشرح الكبير، (ج6 ص 246)، ومغني المحتاج، (ج2 ص 396).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### الصور المعاصرة للجوائز

#### أولاً: الجوائز العلمية والثقافية:

تقوم بعض المؤسسات العلمية وغيرها بإجراء مسابقات علمية وثقافية في شتى فروع المعرفة لمعرفة المتسابق الأحق والأعلم، ثم تقوم بتوزيع الجوائز على الفائزين. من أمثلتها:

1- جوائز المسابقات القرآنية والعلوم الشرعية.

2- الجوائز الثقافية في الصحف والمجلات، والتي تقوم باختيار الفائزين عن طريق القرعة.

3- جوائز المسابقات الثقافية التلفزيونية.

**حكم هذه الجوائز:** إجراء مثل هذه المسابقات مشروع في الجملة، فالمسابقة العلمية والثقافية من الأمور التي رغب فيها الشارع، لما فيها من النفع والخير وتنشيط العقول واذكاء الهمم ؛ إلا أنه ينبغي مراعاة الضوابط التالية عند إجراء المسابقات العلمية:

#### ضوابط المسابقات العلوم الشرعية:

1- أن يكون موضوع الأسئلة من الأمور المفيدة والنافعة.

2- هناك قاعدة: أن كل مسابقة تكون جوائزها من أموال المتسابقين أنفسهم

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فهي من القمار المحرم، أما الاشتراك في مسابقات الصحف والمجلات، فإن قصد المشارك في المسابقة عندما اشترى المجلة أو الصحيفة الانتفاع بالصحيفة، واشترك في المسابقة فإنها تزول شبهة القمار، وأما إن كان قاصداً بشراء الصحيفة المسابقة والجائزة، فلا شك أن هذا داخل في القمار المحرم.

3- بالنسبة للمسابقات الثقافية التلفزيونية، إن اشترطوا الاتصال للمشاركة في المسابقة، فينظر فيما يلي:

أ- إن كان سعر الاتصال هو ما حددته شركة الاتصالات من غير زيادة في التكلفة، ففي هذه الحالة لا حرج من المشاركة في المسابقة.

ب- إن زيد في سعر الاتصال ويكون للمتبني للجوائز فيها نصيب وهذا ما يحدث غالباً، فالحكم أن المسابقة قمار قطعاً وبلا شك، وهي محرمة.

4- عند إجراء المسابقة ينبغي البعد عن طرح الأسئلة الموهمة والصعبة والتي قد تسبب إشكالاً واضطراباً لدى المتسابقين والمشاهدين.

ثانياً: جوائز المصارف والبنوك: لقد حذت المصارف والبنوك حذو التجار وأصحاب المحلات التجارية في طرح الجوائز لاستقطاب الزبائن إليها، فبادرت بتقديم الجوائز لعملائها.

جوائز المصارف الإسلامية:

مع تنامي وتزايد هذه المصارف قامت المصارف باللجوء إلى طرح الجوائز

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كونها وسيلة فعالة للترويج وجلب الزبائن.

وعادة ما تكون الجوائز المقدمة عبارة عن تحمل نفقات حج، أو عمرة، أو أحياناً جوائز نقدية، أو عينية.

لقد اختلف الفقهاء المعاصرون في جواز إعطاء هذه الجوائز، على رأيين:

**1- القول الأول:** يرى أنه لا مانع من تقديم الجوائز لعملاء البنك، وأن ذلك يُعد تشجيعاً من البنك لاستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء.

**2- القول الثاني:** يرى أن تقديم الجوائز من قبل المصارف الإسلامية يُعد تقليداً للغرب والبنوك الربوية.

**وقد رجح المؤلف القول الأول** أنه لا مانع من تقديم الجوائز لعملاء البنك وذلك لعدم وجود ما يمنع ذلك مع الأخذ بالضوابط الشرعية ومنها ألا تكون الجوائز من رؤوس أموالهم ولا من أرباحهم ولا من أرباح غيرهم.

الجوائز التي تطرح من قبل المصارف الإسلامية إما أن تكون على الحسابات، أو على استخدام الصراف الآلي.

**أولاً: الجوائز على الحسابات:** إن كانت الجوائز على الحسابات الجارية فهي محرمة لأن الحساب الجاري يُعدُّ قرضاً حسناً من غير فائدة مقدمة من المودع إلى المصرف.

أما إن كانت الجوائز على الحسابات الاستثمارية، وهي الودائع التي يقبلها



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المصرف من المودعين على أساس أنها مضاربة، وهذه الحسابات إما أن تكون على صورة حساب توفير أو على صورة ودیعة إلى أجل، وعليه فإنه يجوز إعطاء الجوائز على هذه الحسابات، ولكن لا يجوز إخراج تلك الجوائز من الأرباح العامة للمصرف لأن للمودعين والمستثمرين الحق في هذه الأموال، إنما تكون من أموال المساهمين في رأس مال المصرف.

### ثانياً: الجوائز على استخدام الصراف الآلي:

حكم الجوائز على ذلك الإباحة لأنها تُعدُّ من باب الترويج والتسويق لهذا المصرف، ولا يوجد ما يمنع منها شرعاً، إلا إذا اشترط المصرف مبلغاً لقاء الحصول على هذه الجوائز فحينئذ تصبح محرمة لأن ذلك يعد من القمار.

**جوائز البنوك التجارية الربوية:** لا يجوز للمسلم أن يتعامل مع البنوك التجارية في حال وجود مصارف إسلامية، لأن هذه البنوك قائمة على الربا، وقد أفتت المجامع الفقهية وهيئات الإفتاء في العالم الإسلامي أنه يحرم التعامل مع البنوك الربوية، وأن فوائدها هي عين الربا ؛ حتى وإن لم يكن لا يأخذ نسبة الربا ؛ فإنه يدخل في النهي الصريح في قوله تعالى: ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ المائدة: ٢.

وان حصل العميل على جوائز من البنك الربوي فما الحكم؟

غالب الجوائز المقدمة في البنوك الربوية تكون على الحسابات أو على

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

شهادات الاستثمار فبالنسبة للحسابات فهي نوعان:

أ- حساب توفير ب- حساب جاري.

وهذه الحسابات تكيف على أنها قروض وبالتالي يحرم أخذ الجوائز عليها.

أما شهادات الاستثمار فتقسم إلى ثلاثة أنواع:

1- شهادات استثمار ذات طبيعة متزايدة فئة (أ)، وأخذ الجوائز عليها حرام

لأن هذه الشهادات مكيفة على أنها قروض.

2- شهادات استثمار ذات العائد الجاري أي بفائدة سنوية فئة (ب)، وأخذ

الجوائز عليها أيضاً محرم لأنها من قبيل القرض المبتكر.

3- شهادات الاستثمار ذات الجوائز فئة (ج)، هذا النوع وان لم يكن فيه

فائدة محددة تعطى كل فترة، إلا أنهم يوزعون الفوائد بطريقة أخرى؛ وهي إجراء

قرعة بين المشتركين في هذا النوع، ومن ثم تقديم الجوائز لمن يفوز، وقيمة هذه

الجوائز تكون من الفوائد المستحقة من جملة أموال المشتركين؛ وعليه لا يجوز

أخذ الجوائز من هذه الشهادات أيضاً.

**ثالثاً: جوائز المحلات التجارية:**

يقوم بعض التجار لا سيما عند الترويج للمراكز التجارية، أو الأسواق، أو

المعارض الموسمية بإجراء مسابقات مفتوحة لكل من يزور هذه الأماكن أو يأتي

إليها، وذلك عن طريق توزيع بطاقات على الزوار، ومرتبدي هذه المحلات ثم

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يجري بعد ذلك سحب علني؛ لإعلان الأرقام الفائزة بالجوائز. لقد اختلف العلماء المعاصرين من فكرة جوائز المحلات التجارية ابتداءً، على قولين:

**القول الأول:** عدم إباحة هذه الجوائز، وهذا هو رأي الشيخ عبد العزيز بن باز، وقد مال الدكتور يوسف القرضاوي لهذا الرأي، ومن أسباب التحريم ما يلي:

- 1- أنها نوع من القمار.
  - 2- أن فيها تقليداً للغرب.
  - 3- أنها تؤدي إلى ترويج سلعة تاجر على آخر، فبالتالي يؤدي ذلك إلى كساد سلع الآخرين.
  - 4- أنها تدفع الناس إلى شراء ما لا حاجة لهم فيه طمعاً في الحصول على إحدى هذه الجوائز.
  - 5- أن قيمة هذه الجوائز تكون في النهاية من تكاليف السلعة والتي يتحملها المستهلك، مما يجعل في هذا الأمر شبهة قمار.
- القول الثاني:** يرى التفصيل حسب نوع الجائزة وطريقة إعطائها، وهو رأي جمع من أهل العلم كالـدكتور مصطفى الزرقا والشيخ ابن عثيمين وغيرهما.
- صور لأهم تلك الجوائز:

**الصورة الأولى:** جوائز لكل مشتري، وقد ذهبت لجنة الإفتاء المصرية إلى

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جواز هذه الجوائز لأنها تبرع، سواء كانت مجهولة أم معلومة.

**الصورة الثانية:** جوائز لمن يشتري بمبلغ معين: اختلف الفقهاء في حكمها على ثلاثة أقوال:

1- إن هذه الجوائز محرمة، لكون الطريقة التي تم الحصول عليها من الميسر المحرم.

2- لا بأس في الحصول على تلك الجوائز إذا كانت السلع تباع بقيمة المثل.

3- التفريق بين الجوائز البسيطة والجوائز ذات القيمة الكبيرة؛ فالجوائز البسيطة مباحة لأنها من عادة التجار، أما الجوائز ذات قيمة كبيرة فإنها تمنع لأنها ذريعة إلى المقامرة؛ وهذا هو رأي الزرقا والقرضاوي.

**الصورة الثالثة:** جوائز معلقة بشرط مستقبلي: وهذه الصورة شبيهة بالصورة السابقة، إلا أنها تفارقها في أن هذه الصورة فيها إغراء أكبر للمشتري.

**الصورة الرابعة:** جوائز عن طريق السحب لمن يشتري بمبلغ معين، حكم هذه الصورة لا يختلف عن حكم الصورة الثانية إلا فيما يتعلق في مسألة السحب على الجوائز عن طريق القرعة. وقد ذهب الزرقا والقرضاوي إلى جواز استعمال القرعة في تحديد الفائز في جوائز المحلات التجارية.

**والراجع لدى الباحث:** يشترط في جوائز المحلات ألا تكون قيمتها زائدة على

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السلع أو ان يشترك فيها المتسابق بشراء كوبون السحب أو شراء السلعة رغبةً في الجائزة لا في السلعة، ولو بوجود شبهه، فهذا النوع من الحوافز المرغبة في الشراء أنه هبة لمن تعينه القرعة، فيثبت لهذا النوع جميع أحكام الهبة، وهذا القسم من المسابقات التي لا عمل فيها من المتسابقين جائز، لا محذور فيه؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة، ولا مسوّغ لتحريمها، فليس في هذه المعاملة ظلم، ولا ربا، ولا غرر محرم، ولا تغيير ولا خداع، ولا ضرر ولا ضرار، وأنها جائزة لأن الأصل في المعاملات الإباحة ما لم يعارضها الدليل وخلوها من القمار والميسر، فلا حرج إن شاء الله في المشاركة في هذا السحب إذا توافرت الضوابط المذكورة، والا حرمت المشاركة فيه. ويؤكد ذلك ما صدر من مجمع الفقه الإسلامي المنعقد بالدوحة سنة: 1423 هـ - 2003م، بخصوص جوائز المحلات التجارية حيث ورد فيه: لا مانع من استفادة مقدمي الجوائز من ترويج سلعهم فقط -دون الاستفادة المالية- عن طريق المسابقات شريطة أن لا تكون قيمة الجوائز أو جزء منها من المتسابقين، وأن لا يكون في الترويج غش أو خداع أو خيانة للمستهلكين<sup>(1)</sup>.

(1) الدورة الرابعة عشر، الدوحة، (دولة قطر)، من: 8-13 ذو القعدة، سنة، 1423هـ، الموافق: 11-16 كانون الثاني (يناير)، سنة، 2003م، قرار رقم: (127)، (1-14)، بشأن بطاقات المسابقات.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

	<p>المبحث الثالث</p> <p>المسابقات التجارية</p> <p>وفيه مطلبان:</p> <p>المطلب الأول: حقيقة المسابقة</p> <p>المطلب الثاني: أنواع المسابقات</p> <p>وأحكامها</p>	
--	--	--

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### حقيقة المسابقة

أولاً: **المسابقة لغةً**: المسابقة من السبق مصدر سَبَقَ وقد سَبَقَهُ يسْبِقُهُ سَبْقاً، تقدّمه ومنه قوله تعالى: ﴿وَأَسْتَبَقُوا الْبَابَ﴾ يوسف: ٢٥، وهو القُدْمة في الجري وفي كل شيء <sup>(١)</sup> وقوله تعالى: ﴿قَالُوا يَتَابَعَانَا إِنْ آذَاهُنَا نَفْسَتِي وَتَرْكْنَا يَؤُسُفَ﴾ يوسف: ١٧

﴿فَالسَّيِّئَاتِ سَبْقًا﴾ النزاعات: ٤، أقسم بالملائكة تسبق بعضها في أداء أمر الله، والسَّبْقُ بالتحريك يُطلق على المال المأخوذ في المسابقة أو الذي يوضع بين أهل السباق ويسمى الخطر <sup>(٢)</sup>.

ثانياً: **المسابقة اصطلاحاً**: لقد تعددت عبارات الفقهاء في تعريف السَّبْق إلا أنها متفقة في معناها، ومن أشهر التعريفات الواردة في شأنه:

تعريف الكاساني: أن يسابق الرجل صاحبه في الخيل أو الإبل ونحو ذلك <sup>(٣)</sup>.

(١) ابن منظور، لسان العرب، (ج١٠ ص١٥٠)، الفراهيدي، العين، (ج٥ ص٨٥).

(٢) ابن منظور، لسان العرب، (ج١٠ ص١٥١)، العين، الفراهيدي، (ج٥ ص٨٥)، ابن فارس، مجمل اللغة، (ج١ ص٤٨٤).

(٣) الكاساني، بدائع الصنائع، (ج٦ ص٣١٤)، وانظر: البيجوري حاشيته، (ج٢ ص٣١٥)، البهوتي، شرح منتهى الإرادات (ج٢ ص٣٨١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تعريف الكشناوي: بقوله: المفاعلة من الجانبين باعتبار إرادة كل منهما السبق<sup>(1)</sup>.

ومن خلال التعريفات السابقة يتبين أن المعنى الاصطلاحي لا يخرج عن المعنى اللغوي، بل إن معظم كتب الفقهاء اكتفت بالتعريف اللغوي، ولم تثبت تعريفاً اصطلاحياً للسبق، أما تخصيص السبق بالخيّل والإبل في التعريفات، بحكم الغالب في ذلك الوقت، وحصر السباقات بالخيّل والإبل حصر لا مسوغ له، والأصل أن يعرف تعريفاً عاماً.

ويمكن تعريف السبق بأنه:

مباراة<sup>(2)</sup>، بين طرفين أو أكثر على وجه المغالبة بآلة أو بغيرها، لمعرفة الأحقّ على عَوْض أو بغيره؛ ومن هذا التعريف قوله مباراة بين طرفين أو أكثر: أي أن تكون المسابقة بين طرفين أو أكثر على وجه المغالبة أو ما يعرف بالهزيمة، وهذا القيد في التعريف يفيد بأن السبق يكون مقصوداً من قبل المتسابقين؛ ليخرج به اللهو والعبث.

بآلة: الآلة جنس في التعريف، وهي تطلق على الإنسان والحيوان والجماد

---

(1) الكشناوي، اسهل المدارك، (ج3 ص381).

(2) المباراة للمجارة، وباريت فلاناً إذا كنت تفعل مثل فعله، ابن منظور، لسان العرب، (ج14 ص69).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهذا الإطلاق شائع في عبارات الفقهاء<sup>(1)</sup>.

أو بغيرها: لتشمل المسابقات التي لا تؤدي بآلة، كذلك التي تعتمد على الذكاء والعقل.

لمعرفة الأحقق: هذا بيان لغرض المسابقة وهي معرفة الأمور والأفضل.

على عوض: ليشمل العوض المادي والمعنوي.

أو بغيره: ليدخل في التعريف ما لو كان السابق بغير عوض.  
ألفاظ ذات صلة:

أ - المناضلة: والمناضلة لغة: من نَضَلَ ومصدرها ناضله مناضلة ونضالاً ونيضالاً باراه في الرمي<sup>(2)</sup>، يقال ناضلت فلاناً فنَضَلْتُهُ، إذا غلبته، وانتضل القوم وتناضلوا، أي رموا للسبق<sup>(3)</sup>.

المناضلة اصطلاحاً: لا تخرج عن المعنى اللغوي، فهي تعرّف عند الفقهاء، بأنها المغالبة والمسابقة على رمي السهام<sup>(4)</sup>.

---

(1) الزيلعي، تبیین الحقائق، (ج4 ص251)، القرافي: الذخيرة، (ج4 ص171). وابن نجيم: البحر الرائق، (ج8 ص257). وابن قدامه، الشرح الكبير، (ج11 ص14).

(2) ابن منظور، لسان العرب، (ج10 ص151)، الفيروز آبادي القاموس المحيط، (ص958).

(3) الجوهري، الصحاح، (ج5 ص1831).

(4) البيجوري: حاشيته، (ج2 ص315)، انظر: البهوتي، شرح منتهى الإرادات، (ج2 ص384).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## العلاقة بين المناضلة والمسابقة:

العلاقة بينهما هي علاقة خصوص وعموم فالمناضلة، هي جزء من المسابقة، إلا أنها تختص بالرمي بالسهم موافى معناه، وفي ذلك يقول الأزهري: التَّضال في الرمي، والرهان في الخيل، والسباق فيهما<sup>(1)</sup>.  
المسابقات الفضائية: وهي التي تقدمها القنوات الفضائية التلفزيونية، من خلال حجز مساحة إعلانية من قبل الشركات أو المؤسسات التجارية؛ لغرض الدعاية والإعلان للترويج للسلع والمنتجات للوصول إلى الجمهور المستهدف. من خلال ما تقدم في الجانب النظري المتعلق بدراسة بعض المسائل النظرية المتعلقة بهذا النوع من البرامج، وما أسفر عنه العرض الواقعي لها في القنوات الفضائية الإسلامية المعاصرة.

---

(1) ابن قدامة، المغني، (ج11ص129).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### أنواع المسابقات وأحكامها

ونظراً لتعدد أنواع المسابقات فإن حكمها الشرعي يختلف إباحة وتحريماً تبعاً لنوع وصورة المسابقة؛ حيث تنقسم المسابقات إلى الأنواع التالية:

**النوع الأول: المسابقات المشروعة:** وهي المسابقات المأمور بها والتي وردت النصوص بالحث عليها، أو المسابقات المباحة الباقية على أصل الجواز. ومن أمثلة هذا النوع:

**النوع الأول:** المسابقة على الخيل والإبل وبالسهام، والمسابقات العلمية المفيدة.

**النوع الثاني:** المسابقات المحرمة: سواء نهى عنها الشارع بعينها، أو كانت في أمر نهى عنه الشارع أو كانت مفسدته راجحة، ومن أمثلة هذا النوع:

**أ- المسابقات التي تتضمن مخالفة لأصول العقيدة الإسلامية:**  
كتعظيم غير الله من الشياطين، أو الملوك، أو الرجم بالغيب، واستشراف المستقبل.

**ب- المسابقات التي تتضمن مخالفة لأحكام الشريعة:**  
بأن تكون اللعبة محرمة بذاتها، أو طراً عليها ما يفسدها من المحرمات،  
مثل:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مسابقات الغناء المحرم، ومسابقات الموسيقى بأنواعها، ومسابقات التمثيل الهابط، ومسابقات ملكات الجمال للنساء بل ملكة جمال الإبل.

### ج- المسابقات التي تتضمن تعريض النفس أو أحد أعضائها للخطر:

وضابط هذا الباب أن يكون الضرر متحققاً أو غالباً، أما إذا كان حدوث الضرر فيها نادراً أو قليلاً فإنها جائزة شرعاً، ومن أمثلة الألعاب الخطرة المحرمة والتي تنتشر اليوم:

الملاكمة، والمصارعة الحرة ومسابقة التزلج على الثلوج قد تؤدي إلى الوفاة أو الإعاقة، وسباق السيارات.

د- المسابقات التي تتضمن تعذيب الحيوان: بغير حاجة معتبرة شرعاً: كالمناطحة بين الشياه، والمهارشة بين الديكة، ومصارعة الثيران.

هـ- المسابقات في باب الميسر: سواء ميسر اللهو كالنرد والشطرنج، أو ميسر القمار وهو استحقاق المال بالخطر، بكون المتسابق لا ينفك عن كونه آخذاً أو مأخوذاً منه.

### و- المسابقات التي يقصد بها أمر محرم أو تؤدي إليه:

كقصد الاعتداء على معصوم الدم والمال أو الإفساد في الأرض، أو يترتب عليها تعصب يؤدي إلى الاختلاف والافتتال.

وفي حال تضمن المسابقة جوائز، فإنه يشترط أن تكون المسابقة مما يجوز

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فيه بذل العوض أو الجائزة، والمسابقات بهذا الاعتبار ثلاثة أقسام:

**القسم الأول:** المسابقات التي تجوز مطلقاً "بعوض أو بغير عوض" بالإجماع:

وهي المسابقات الواردة في حديث السبق، وهي ما كان في السهام والإبل والخيول.

**القسم الثاني:** المسابقات التي لا تجوز مطلقاً "بعوض أو بغير عوض" بالإجماع:

وهي المسابقات المحرمة التي نهى عنها لذاتها، أو لاشتغالها على محرم.

**القسم الثالث:** المسابقات التي تجوز بدون عوض، وفي كونها بعوض خلاف، وهي على نوعين:

**الأول:** مسابقات في معنى المنصوص عليه في حديث السبق، وضابطه:

أن يكون العمل أو اللعب نافعاً في الدين وهذا النوع يجوز بذل العوض فيه على الراجح.

ومرجع تطبيق هذا الضابط إلى أهل العلم المختصين الذين يدركون واقع مجتمعاتهم، وما تحتاج إليه من وسائل تؤدي إلى قوتها وتفوقها، ومن هذه المسابقات:

1- المسابقات العلمية:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كمسابقات حفظ القرآن الكريم وتجويده، وحفظ أحاديث السنة المطهرة، والمتون العلمية، ومسابقات التأليف والبحث العلمي، والمسابقات الثقافية في الإجابة عن الأسئلة المتعلقة بعلوم الدين الإسلامي أو غيره من العلوم التي تحتاج إليها الأمة.

### 2- الأعمال والألعاب المفيدة في الحرب من غير ما ورد به النص:

كالسباحة بأنواعها، والمصارعة، ورفع الأثقال، والمسابقة على الأقدام بأنواعها، وألعاب الدفاع عن النفس، وغيرها من الرياضات والألعاب التي تجعل الفرد المسلم قوي البنية، قادراً على الدفاع عن نفسه ومجتمعه.

### الثاني: المسابقات المباحة في غير معنى المنصوص عليه:

الراجع عدم جواز بذل العوض في هذه المسابقات، وإذا قيل بجواز بذل العوض أو الجائزة فإنه يستوي فيه أن يكون البازل للجائزة أجنبياً عن المتسابقين، أو أحد المتسابقين، أو جميع المتسابقين ولا يشترط وجود محلل على الأرجح.

ولا يلزم من كل ما يُطلق عليه مسابقة في العصر الحديث أن يكون داخلاً ضمن عقد السباق، وعلى هذا فإنه يستثنى من المنع ما تدعو الحاجة إليه من المسابقات، كالمسابقات الثقافية النافعة الخاصة أو العامة؛ نظراً لقرب العقد في هذه الحالة من عقد الجعالة، مع مراعاة الشروط التالية:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أ- ألا يتضمن السباق شيئاً من المفاصد والمحاذير.

ب- أن يكون البازل للسَّبَق أجنبياً عن المتسابقين.

ج- أن يكون السباق لقصد معتبر شرعاً.

يشترط في عوض "جائزة" المسابقة عدة شروط وهي:

**1- أن تكون الجائزة مباحة في ذاتها:** بأن تكون من الأموال المباحة المحترمة، فلا يجوز أن تكون الجائزة من الأشياء المحرمة، كالخمر والخنزير وآلات اللهو والمعارف، إذا كانت من الذهب والفضة، والسفر إلى البلاد التي تروج فيها الفساد والفجور، وغيرها مما هو محرم في ذاته أو كان ذريعة إلى المحرم.

**2- أن يكون موضوع الجائزة مباحاً:** بأن تكون المسابقة من المسابقات المباحة النافعة كمسابقات الخيل والرماية، والمسابقات العلمية، ومسابقات براءات الاختراع والابتكار وغيرها، أما المسابقات المحرمة كمسابقات ملكات الجمال، أو الأفلام الماجنة أو الحفلات الغنائية الراقصة، أو مسابقات التحريش بين البهائم، أو النرد أو القمار، فلا يجوز بذل الجوائز فيها، وإن كانت الجائزة مباحة.

**3- أن تكون الجائزة مملوكة للبازل ومقدور على تسليمها:** سواء كان البازل طرفاً في المسابقة أو كان أجنبياً غير مشارك فيها، ولا تصح الجائزة إذا كانت مما لا يقدر على تسليمه، كالسمك في الماء، أو الطير في الهواء، وكنحو

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سيارة مسروقة أو حيوان شارد.

### 4- أن تكون الجائزة معلومة الجنس والصفة والقدر:

سواء كانت معلومة بالمشاهدة أو بالوصف المعتبر الذي تنتقي به الجهالة،  
وسواء كانت معجلة أو مؤجلة.

### 5- وجوب الوفاء بالوعد بالجائزة: فإذا وعد المتسابق بجائزة فيجب الوفاء

بها سواء كانت صورة المعاملة من باب المسابقة أو من باب الجعالة، أما إن كانت صورة المعاملة من باب الهبة ففي الأمر تفصيل:

1- بعد تسليم الجائزة وقبض الآخذ لها: فلا يحل الرجوع عنها بعد قبضها.

2- قبل تسليم الجائزة والقبض: الحكم مبني على مسألة الوفاء بالوعد في

العقود، هل يجب الوفاء به وبذل الجائزة للموعد بها أم لا؟ ومحل هذا التفصيل:

ما لم يشترط البازل على نفسه الالتزام بالجائزة، أو يلزمه النظام السائد لتنظيم المسابقات بتسليم الجائزة أو الإعلان عنها في وسائل الإعلام ونحو ذلك من الشروط الملزمة، فإنه حينئذ يجب الوفاء بالوعد بالجائزة مطلقاً. وفي جميع الأحوال: يجب على القناة الفضائية الوفاء بالوعد بتسليم الجوائز للفائزين في برامج المسابقات.

4- في باب القمار: لا يجوز اشتراط البطاقات أو الكوبونات للدخول في



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- المسابقات، إذا كانت قيمتها أو جزء منها تدخل في الجائزة.
- 5- لا يجوز اشتراط دفع مبلغ على المكالمات الهاتفية للدخول في المسابقات، إذا كان ذلك المبلغ أو جزء منه يدخل في قيمة الجوائز.
- 6- يتقيد انتفاع مقدمي الجوائز بترويج سلعهم فقط دون الاستفادة المالية مما يدفعه المتسابقون وذلك في المسابقات المشروعة، بشرط ألا تكون قيمة الجوائز أو جزء منها من المتسابقين، وألا يكون في الترويج غش، أو خداع، أو خيانة للمستهلكين.
- 7- لا يجوز شرعاً تصاعد مقدار الجائزة وانخفاضها بالخسارة اللاحقة للفوز، وهو ما يحصل في عدد من برامج المسابقات حين يغامر المتسابق برصيده السابق في السؤال اللاحق، وهذا الأمر من القمار المحرم.
- 8- في باب المسابقات العلمية، يجب التحقق من صحة المعلومة التي تضمنها السؤال.
- 9- حُسن اختيار المعلومة المفيدة الهادفة، وتجنب الأسئلة التافهة أو المحرمة كالأسئلة الفنية، أو الرياضية، ونحوها، مما يدخل في باب العبث واللغو، أو الحرام من باب أولى.
- 10- تحلي مقدم البرنامج بالثقافة المناسبة التي تؤهله لتقديم برامج المسابقات العلمية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

- 11- في حال تضمن المسابقة لنصوص شرعية من القرآن والسنة، يجب التحقق من صحة النص وسلامة نطقه، وصحة الحديث.
- 12- في عرض الأسئلة والأجوبة ينبغي مراعاة سلامة اللغة، وتجنب الأخطاء اللغوية المختلفة؛ سواء في النطق أو في كتابة السؤال والجواب على الشاشة.

	<p>المبحث الرابع</p> <p>الهدايا الترويجية التجارية،</p> <p>وتخريجها الفقهي وضوابطها الشرعية</p> <p>وفيه مطلبان:</p> <p>المطلب الأول: الهدايا الترويجية</p> <p>المطلب الثاني: الهدايا التذكارية</p> <p>والتعريفية</p>	
--	--	--

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### الهدايا الترويجية

الهدية الترويجية كما يدل عليها اسمها، هي الهدية التي يُقصد من خلالها الترويج لسلعة أو خدمة معينة، من خلال تشجيع المستهلكين على شراء السلعة أو طلب الخدمة<sup>(1)</sup>.

وصور هذا النوع من الهدايا كثيرة ومتنوعة، ويمكن تقسيمها كالاتي:  
القسم الأول: الهدايا التي تقدم لكل مشترٍ بغض النظر عن كمية الشراء، وصورها كالاتي:

1- أن تكون الهدية كمية إضافية من السلعة ذاتها، مثاله: أن تعلن إحدى شركات المنظفات عن نصف كيلو إضافي من منظف كذا لمن يشتري العبوة سعة كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج المشروبات الغازية عن إضافة ربع لتر للعبوة بحيث يكون ثمن الكمية الأصلية والكمية الإضافية واحداً.

2- أن تكون الهدية سلعة أخرى ولكنها تعد مكملة للسلعة الأصلية، وذات استعمال واحد، ومن أمثلة ذلك:

---

(1) الصحن، (ص 61 - ص 62).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن تعلن شركة لإنتاج ماكينات الحلاقة عن تقديم عدد من شفرات الحلاقة لكل من يشتري ماكينة من نوع كذا، أو تعلن إحدى شركات إنتاج معاجين الأسنان عن تقديم فرشاة أسنان لكل من يشتري معجوناً من نوع كذا، أو يعلن أحد مراكز بيع الحواسيب عن عشرة أقراص مدمجة (C-D) هدية مع كل حاسوب لمن يشتريه، ويمكن أن تكون الهدية المكمل للسلعة المباعة خدمة، كان يعلن أحد مراكز بيع الحواسيب عن دورة تدريبية في برمجيات الحاسوب لكل من يشتري جهازاً من المركز المُعلن أن تكون الهدية سلعة مختلفة عن السلعة المباعة، كأن يعلن أحد مراكز بيع الأجهزة الكهربائية عن ساعة أو طقم أقلام لكل من يشتري ثلاثة من نوع كذا، وبالنظر للصور المندرجة تحت هذا القسم يمكن تكييف هذا النوع من الهدايا فقهيّاً على النحو التالي:

أ- **أنها هبة مطلقة:** وذلك لأن الهدية ليست مشروطة بشرط آخر سوى الشراء، ووفق هذا التخريج فلا شك في جواز هذا النوع من الهدايا بناء على جواز الهبة، بل واستحبابها<sup>(1)</sup>، اللهم إلا إذا كانت الهدية ذاتها محرمة، كأن تكون مجموعة علب للسجائر، أو حساباً جارياً في بنك ربوي.

ب- **أنها هبة مشروطة:** إذ أن هذه الجائزة معلقة على الشراء، ويجوز تعليق

(1) ابن نجيم (ج7ص284)، الدسوقي، (ج4ص97)، الشربيني، (ج2ص396)، البهوتي، (ج4ص298)، ابن مفلح، المبدع، (ج5ص360).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الهبة على شرط يطلب حصوله.

ج- أنها هبة ثواب: بناء على أن القصد من هذه الهدية هو التشجيع على الشراء، بمعنى أن الهبة هي ثواب للشراء، فالبائع لا يبذل الهبة لكل من زار متجره أو لكل من يعرفه، وإنما يبذلها لكل من اشترى منه سلعة فتكون هذه الهدية تشجيعاً للمستهلكين على شراء هذه السلع أو مكافأة لهم على اختيارهم تاجراً بعينه، وبناءً عليه فإن الفقهاء قد اختلفوا في هبة الثواب على قولين:

**القول الأول:** أن هبة الثواب جائزة، وهو مذهب الجمهور من حنفية ومالكية وحنابلة<sup>(1)</sup>.

**القول الثاني:** أنها غير جائزة، وهو مذهب الشافعية<sup>(2)</sup>.

وقد استدلل المجيزون بحديث عائشة رضي الله عنها - وفيه: "أنه عليه الصلاة والسلام كان يقبل الهدية ويثيب عليها"<sup>(3)</sup>، وفعله ﷺ يدل على الجواز، خاصة وأن عائشة رضي الله عنها - قد حكّت ذلك بصيغة تدل على الديمومة في الماضي<sup>(4)</sup>.

(1) ابن عابدين، (ج5 ص701)، السرخسي، (ج11 ص53).

(2) الغزالي، (ج6 ص66)، البهوتي، (ج4 ص300)، الشربيني، (ج2 ص404).

(3) البخاري في كتاب الهبة وفضلها، باب: المكافأة في الهبة، (ج2 ص913).

(4) الكاساني، (ج6 ص129)، السرخسي، (ج11 ص53).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأما المانعون فقد استندوا إلى أن الهبة هي من عقود التبرعات، وطلب الثواب عليها يخرجها عن ذلك إلى عقود المعاوضات فتصير في معنى البيع<sup>(1)</sup>، والذي يظهر لنا جواز هبة الثواب بنا على أن الأصل في المعاملات الجواز حتى يقوم الدليل على المنع، ولا يزال المسلمون يتعاملون بهذا من غير نكير من أحد؛ كالتهادي في الأعراس والمناسبات الاجتماعية الأخرى، وبناء عليه فإن هذا النوع من الهدايا جائز بذلاً وقبولاً، لانتفاء أي مخالفة شرعية فيه، بالشرط الذي سبق أن ذكرناه وهو ألا تكون الهدية ذاتها محرمة.

ج- كما ويمكن تكييف هذا النوع من الهدايا على أنه بيع، بمعنى أن الثمن المبذول من قبل المشتري هو ثمن للسلعة والهدية معاً، وهذا التكييف بعيد، وذلك لأن الثمن هو للسلعة الأصلية، بدليل أنه هو الذي يسجل في فواتير البيع، وهو الذي يتواضع عليه المشتري مع البائع، وأنه لا يجري ذكر للهدية في عقد البيع، ومع ذلك فإن الحكم في هذه الحالة هو الجواز، وذلك لأن الهدية تكون معلومة من البداية، فلو فرضنا أن الثمن المبذول هو للسلعة الأصلية وللهدية فليس في الأمر جهالة أو غرر إلا إذا كانت الهدية مجهولة.

**القسم الثاني:** الهدايا المشروطة بشراء كمية معينة، والصور المندرجة تحت

هذا القسم كثيرة ومتنوعة ومن أبرزها:

---

(1) الشرييني، (ج2ص404).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- أن تكون الهدية كمية إضافية من السلعة ذاتها، كأن تعلن إحدى شركات إنتاج الزيوت النباتية الإعلان التالي:

اشتر خمس عبوات من زيت كذا سعة أربعة لترات واحصل على السادسة مجاناً.

2- أن تكون الهدية مشروطة ببلوغ مبلغ معين من المال، كأن يعلن أحد محلات التسوق الإعلان التالي:

اشتر بثلاثين ديناراً واحصل على زجاجة عطر، أو اشتر بخمسين ديناراً واحصل على مكواة كهربائية.

3- أن تكون الهدية الموعودة خدمة، ومن أمثلة ذلك ما تفعله محلات تغيير زيوت السيارات من الإعلان عن غسيل مجاني لكل من يغير زيت سيارته ثلاث مرات لدى المحل المعلن.

4- أن تكون الهدية مجهولة، كأن يعلن أحد مراكز التسوق الإعلان التالي:

اشتر بمائة ريال أو جنيه واحصل على هدية قيّمة، والتكيفيات الفقهية المحتملة لهذا النوع من الهدايا هي ذاتها المحتملة في القسم الأول سوى التكيف الأول، وهو الذي اعتبرها هبة مطلقة، إذ يبدو تكيف الهدايا المشروطة بشراء كمية معينة من السلع أو بلوغ قدر معين من المال على أنه هبة مطلقة بعيداً؛ لأن الهبة المحضة تكون عارية عن الشروط المتعلقة بالمعاوضات، وهذا النوع



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من الهدايا ليس كذلك، بل إنه مشروط بشروط تتعلق بالبيع تحديداً.

الموعودة من خلالها هبة وقبولاً يخضع للتفصيل التالي:

**الطرف الأول:** وهو شركة الإنتاج أو الوكالة الإعلانية أو وسيلة الإعلان، وفيما يتعلق بهذا الطرف فإن الترويج للمنتجات بهذه الطريقة حرام وذلك لما يلي:

1- أن الصور المندرجة تحت هذا القسم هي في عامتها صور الميسر والقمار، ذلك أن المشتري قد يشتري كميات كثيرة من السلعة المعلن عنها ولا ينجح في جمع أجزاء الهدية أو كلمات العبارة الإعلانية، أو يخفق في عملية السحب فلا يكون كابونه من جملة الكوبونات الفائزة وهذا ميسر ولا ريب، والقاعدة في ذلك أن أي صورة من صور هذا النوع من الإعلان يكون فيها المشتري إما غانماً أو غارماً تكون محرمة، وهذا النوع من الإعلانات قد يغنم فيه البعض وقد يغرم فيه الأكثر، فهي لهذا ميسر وقمار وقد حرمه الله سبحانه وتعالى تحريماً قاطعاً في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقَعَ بَيْنَكُمْ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْهَوْنَ ٩١﴾ المائدة: ٩٠ - ٩١.

٢- إن في هذا النوع من الهدايا أكلاً لأموال الناس بالباطل، وذلك لأن المشتري يغرم الكثير من ماله ليذهب إلى الشركة المنتجة، أو إلى من فاز

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بالهدية والذي ربما لا يبذل كثير مال للفوز بها، وربما أسعفه الحظ في ذلك، مع أن الغالب أن الذين يفوزون بهذه الهدايا ربما يكونون من المحاسيب أو المنتفعين الذين تُسرب إليهم المعلومات عما يسميه كثير من الناس بالجزء الذهبي من الهدية الموعودة، أو يُسرب لهم هذا الجزء بذاته، ولربما كانت العملية برمتها تمثيلية أُنقن إخراجها فيظهر الفائز الموهوم على شاشات التلفاز في عملية استعراضية يراود كثيراً من الناس الشك بأنها عملية مفبركة مدفوعة الأجر.

وبصرف النظر عن ذلك فإنه لا ينفي عنها الحرمة لدخولها في قوله تعالى:

﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء: ٢٩، "وقول: النبي ﷺ: "إن دماءكم وأموالكم وأعراضكم عليكم حرام، كحرمة بلدكم هذا في يومكم هذا في شهركم هذا"<sup>(1)</sup>.

٣- إن في هذا النوع من الإعلان إشاعة للتبذير والإسراف في المجتمع، وذلك أن كثيراً من الناس قد يشتري من أفراد السلعة المعلن عنها بهذه الطريقة ما يزيد عن حاجته وحاجة عياله لهناً ورأى سيارة تبدو أسرع منه ومن قدرته

---

(1) البخاري، في كتاب العلم، باب: قول النبي ﷺ رب مبلغ أوعى من سامع، (ج 1 ص 37)، ومسلم في كتاب الحدود والقسام والمحاربين والقصاص والديات، باب: تغليظ تحريم الدماء والأعراض والاموال، (ج 11 ص 169)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

على اللحاق بها واحرازها، فلربما اشترى أحدهم العشرات من صناديق المشروبات الغازية، أو من عبوات الألبان، أو من عبوات المنظفات للحصول على تلك الهدية التي قد لا تكتحل عيناه برؤيتها إلا على شاشات التلفاز، ساعة تقتله الحسرة والندم على ما أفناه من مال فاز بثمرته غيره الذي خرج بعملية إعلانية استعراضية يرقص فرحاً وطرباً بعد حصوله على هذه الهدية، وان الإسراف محرم في الكتاب والسنة والإجماع كما سبق بيانه.

٤ - إن في هذا النوع من الهدايا إضاعة للمال، وهو أمر منهي عنه كما دل على ذلك قوله ﷺ: إن الله قد كره لكم قيل وقال وكثرة السؤال وإضاعة المال<sup>(1)</sup>.

ب. الطرف الثاني: وهم المستهلكون الحقيقيون والمرتبون لهذه السلعة، والحديث عن الحكم الشرعي لقبول الهدايا من طرفهم لا بد فيه من التفصيل:

١ - إذا كان المشتري يقصد من شرائه السلعة الحصول على الهدية استقلالاً، فإنه يكون آثماً بعملية الشراء هذه سواء أحرز الهدية أم لم يحرزها، ذلك لأنه ساعد على تسهيل الميسر وإشاعته، وتعاون مع الشركة على مخالفة الحكم الشرعي، وقد نهانا الله سبحانه وتعالى عن التعاون على الإثم والعدوان، قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾

(1) البخاري في كتاب الزكاة، باب: قول الله تعالى: لا يسألون الناس إلحافاً، (ج 2 ص 537)، ومسلم في كتاب الأقضية، باب: النهي عن كثرة المسائل من غير حاجة، (ج 12 ص 236).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المائدة : ٢ والمقصد الاستقلالي أن يقصد بالشراء الهدية دون أن يكون بحاجة إلى السلعة.

٢- ألا يقصد الهدية استقلالاً، كأن يشتري السلعة لحاجته لها أو رغبته فيها لذاتها، ثم يجد بعد عمليات متكررة وغير مفتعلة للشراء كل أجزاء السلعة الموعودة، ففي هذه الحالة يصح له أخذ هذه الهدية، وذلك لأنه لم يكن طرفاً في عملية الميسر لانتفاء القصد إليه، ولأنه لم تصدر من جهته مخالفة شرعية، ومقصده في ذلك معتبر؛ لأن مقاصد المكلفين لها تأثير في الحكم الشرعي حلاً أو حرمة، وقد يقفز إلى ذهن القارئ سؤال عن شرعية هذه التفرقة، إذ كيف يكون الشيء محرماً في حق أناس مباحاً في حق آخرين، فكيف تكون هذه الهدية الترويجية حراماً في حق مانحها حلالاً في حق آخذها غير القاصد لها؟ والحق أن هذه التفرقة مستندة إلى قول النبي ﷺ: "إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى"<sup>(1)</sup>، وغير متصور أن يكون قصد الشركة المعلنة عن هذه الهدايا الإحسان ودفع المستوى المعيشي للناس، مع أن التفرقة بين الأخذ والإعطاء معهودة في الفقه الإسلامي في فروع فقهية كثيرة منها الصدقة، فإذا تصدق غني على فقير حقيقي وكان قصد الغني المرأة والسمعة فإن هذا الغني آثم، ولو رأى هذا الغني رجلاً رث الثياب يتصنع الفقر وهو غني فإن المتصدق

(1) البخاري في كتاب بدء الوحي باب: كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله (ج1ص6)، رقم: (1).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مأجور وصدقته مقبولة، وأما هذا الفقير المزيف فيحرم عليه الأخذ ويكون آكلاً  
للسحت، فهذه صورة من بين صور كثيرة حرّم فيها الإعطاء دون الأخذ، أو  
الأخذ دون الإعطاء.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### الهدايا التذكارية والتعريفية

سبق أن عرف المؤلف أشكال الهدايا وأنواعها المختلفة والمتباينة، وقد عرض في بداية الكلام عن الهدايا الترويجية، ومن هذا المنطلق يعرض المؤلف الهدايا التذكارية والهدايا التعريفية من خلال أمرين اثنين:

**أولاً: الهدايا التذكارية:** يلجأ كثير من المعلنين إلى توزيع هدايا تأخذ طابعاً تذكاريّاً لأنها في الغالب تكون من الأشياء الملاصقة للأفراد أو التي يكثر استعمالهم لها، فباستعمال هذه الأشياء يتذكر المستعمل الجهة المهدية، وهي بالضرورة الجهة المعلنّة ولهذا سميت بالهدايا التذكارية، لأن الغرض منها تذكير المُهدى إليه بالجهة المهدية وهي الجهة المعلنّة؛ ولهذا فإن هذه الهدايا تكون مما يكثر استعماله مباشرته غالباً كالمفكرات، والآلات الحاسبة الصغيرة، أو الساعات الإلكترونية رخيصة الثمن، أو سلاسل المفاتيح، أو غيرها من الأدوات المكتبية<sup>(1)</sup>.

وبالنظر إلى التكيف الفقهي لهذا النوع من الهدايا فهو الهبة المحضة المطلقة، وذلك لأن الجهة المهدية تبادر إلى إهداء هذه الهدايا دون اشتراط شراء سلعتها أو خدمتها كما هو الشأن في الهدايا الترويجية التي سبق بيانها، وعليه

(1) المصري، (ص95).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فإن حكم هذه الهدايا الجواز منحاً وقبولاً بشرطين اثنين:

١ - أن لا يغلب على هذه الهدايا الاستعمالات المحرمة كطفايات السجائر أو ميداليات تروج للبنوك الربوية، أو ترويج للبارات والملاهي الليلية التي تشتمل على الاختلاط المحرم أو المشبوه، أو صور الملحدين والطواغيت البشرية، أو صور الظلمة من الحكام المستبدين.

١ - أن لا تكون هذه الهدايا من شركات أو مؤسسات تتعاطى المحرمات، كالبنوك الربوية ومصانع الخمور، وذلك لأن هذه الهدايا تحتوى في الغالب على شعار المؤسسة المهدية وبعض العبارات الدعائية لها<sup>(1)</sup>.

ثانياً: الهدايا التعريفية: الهدايا التعريفية هي تلك الهدايا التي تُقدمها الجهات المُعلّنة على شكل عيّات لمنتجاتها لتعريف الجمهور المستهدف من المستهلكين بها؛ لاكتسابهم الخبرة في استعمال المنتج المُعلن عنه من خلال تجربتها، ولتكون عيّنة أو نموذجاً تتمثل فيه صفات المنتج المُعلن عنه<sup>(2)</sup>.

فهذا الترويج من الناحية الشرعية لهذا النوع من الهدايا لا بأس به منحاً وقبولاً، وذلك لأنه يدخل في الهبة المطلقة، أو الهدايا المباحة، لعدم اقترانه بأي

---

المصلح، خالد بن عبد الله المصلح، من رسالته الماجستير من منشورات دار ابن الجوزي، الدمام، (ط:1)، سنة 1420هـ (ص75).

(2) المصلح، (ص 104).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

شرط للشراء، كما يصح اعتباره أنموذجاً لإجراء عقد البيع عند من يقول بصحة بيع هذا الأنموذج<sup>(1)</sup>.

---

(1) الشربيني، (ج2 ص 19)، والنووي، في المجموع، (ج9 ص 283). البجيرمي، (ج2 ص 187).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## الفصل الرابع

### المنافسة التجارية غير المشروعة

### وأحكامها في الفقه الإسلامي والواقع

### المعاصر وشروطها

وفيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية غير المشروعة

المبحث الثاني: احكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الفقه الإسلامي

المبحث الثالث: احكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الواقع المعاصر

## المبحث الأول

### مفهوم المنافسة التجارية غير

### المشروعة

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف المنافسة التجارية غير المشروعة.

المطلب الثاني: خصائص عامة يتميز بها تعريف المنافسة غير المشروعة.

المطلب الثالث: الفرق بين المنافسة المشروعة والمنافسة الممنوعة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### تعريف المنافسة التجارية غير المشروعة

تقدم في الفصل الأول عن تعريف المنافسة في اللغة.

أولاً: تعريف المنافسة غير المشروعة اصطلاحاً: المنافسة غير المشروعة هي: "تجاوز أحد أطراف المنافسة، الحدود المسموح بها باستخدامه أعمالاً وأساليب غير سليمة، خارجة عن عادات التجار، وأعرافهم، وتقاليدهم وأخلاقهم<sup>(1)</sup>؛ فهي كل الأعمال التي تلحق ضرراً بالآخرين"<sup>(2)</sup>.

وهي كذلك: "استخدام الشخص لطرق ووسائل منافية للقانون أو العرف أو العادات أو الشرف"<sup>(3)</sup>، وعرف البعض المنافسة غير المشروعة بانها "تجاوز الوسائل المشروعة وتعتمد الاحتيال الى الأساليب المخالفة للأمانة أو القانون"<sup>(4)</sup>.

ثانياً: تعريف المنافسة غير المشروعة في القانون: يقصد بالمنافسة غير

---

(1) حماية العلامة التجارية دراسة مقارنة، ماهر فوزي حمدان، منشورات الجامعة الأردنية، سنة، 1999م، (ص70).

(2) مبادئ القانون التجاري، القضاة، سالم وآخرون، (ط:1)، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الاردن، سنة 2000م، (ص67).

(3) المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، الصفار، (ص27).

(4) علي البارودي، مبادئ القانون التجاري والبحري، الأعمال التجارية، التجار، المحل التجاري، الحوادث البحرية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، سنة 1977م، (ص179).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشروعة قانوناً تلك المنافسة التي تقع جراء أي فعل يتعارض مع معطيات التعامل التجاري، سواء كانت تلك المعطيات مقررة بحكم القواعد القانونية، أم بحكم القواعد المتعارف عليها في البيئة التجارية<sup>(1)</sup>.

ومن المعاني الجزئية للمنافسة غير المشروعة: "كل عمل غير مشروع قصد به إحداث لبس بين منشأتين، أو إيجاد اضطراب بأحدهما من شأنه اجتذاب عملاء إحدى المنشأتين للأخرى، أو صرف عملاء المنشأة عنها"<sup>(2)</sup>.

فالمنافسة إذا انحرفت عن الطريق السليم، لم تعد وسيلة للإجادة والابتكار، بل أصبحت تهدف إلى اقتناص العملاء الذين اعتادوا التعامل مع محل آخر، وذلك باستخدام طرق غير مشروعة<sup>(3)</sup>.

وقيل بانها "استخدام طرق ووسائل منافية للقانون والعادات المحمية الجارية في التجارة والصناعة، أو مخافة للشرف والأمانة التجارية تجاه تاجر منافس

---

(1) شرح القانون التجاري، فوزي محمد سامي، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، سنة، 1999م، (ج1ص195).

(2) المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، الصفار، (ص78).

(3) المحل التجاري، د.علي حسن يونس، الناشر دار الفكر العربي، (ط:1)، سنة، 1999م، (ص131).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بهدف الأضرار به<sup>(1)</sup>. ومن الفقهاء من عرفها بأنها "استخدام التاجر طرقاً منافيةً للقوانين أو العادات أو الشرف". ومن الملاحظ أنه لا يوجد قانون ينص صراحة على تعريف هذا المصطلح، وهذا الموقف جدير بالتأييد؛ إذ أن إعطاء تعريف محدد للمنافسة غير المشروعة سوف يجعل هذا المصطلح أكثر جموداً، بحيث لا ينسجم تعريفه في مجتمع يسوده التطور العلمي والفني في مجال ابتكار الحيل وأساليب الغش، كما أن تشريع القانون في فترة معينة قد لا يتناسب تطبيقه بعد مرور عشرات السنين، فقد يتخللها حصول التطور والتغير، واتباع وسائل غير مشروعة، قد لا تكون معروفة لدى المشرع الذي سن القانون<sup>(2)</sup>؛ لذلك يرى المؤلف أن هناك صعوبة في إعطاء تعريف جامع مانع للمنافسة غير المشروعة خاصة إذا ما علمنا أن أساليب الاحتيال والغش في تغير مستمر<sup>(3)</sup>.

لذلك لا بد لنا أن المنافسة غير المشروعة، هي كل تصرف يخالف القوانين النافذة، والأعراف التجارية، أو مبادئ الشرف والأمانة في مجال الصناعة والتجارة أو

---

(1) سميحة القليوبي، المحل التجاري، بيع المحل التجاري، رهنة، تأجير استغلاله مع نموذج لعقدي بيع وتأجير استغلال المحل التجاري، ط4، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الرابعة، القاهرة، سنة، 2000م، (ص439).

(2) المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية: زينة غانم عبد الجبار الصفار، دار الحامد للنشر، سنة النشر، 2007م، (ص23).

(3) المصدر السابق، (ص29).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الخدمات، والتي تخالف مبادئ احكام الشريعة الإسلامية، التي تنص صراحةً بمنع الضرر بمجرد حصوله لحديث: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(1)</sup>.

(1) قال الألباني في إرواء الغليل، (ج3 ص408-414)، رقم: (896): حديث صحيح، رُوي من حديث عبادة بن الصامت، وعبد الله بن عباس، وأبي سعيد الخدري، وأبي هريرة، جابر بن عبد الله، وعائشة بنت أبي بكر الصديق، وثعلبة بن أبي مالك القرظي، وأبي لبابة رضي الله عنه. ثم ساق التخريج مطولاً، وأهم من عزى إليه الحديث هم: والطبراني في الكبير، (3 136 1) رقم: (1 70)، وفي الأوسط رقم: (1 141)، والدارقطني (522)، والبيهقي في السنن الكبرى (6 69)، ومالك في الموطأ (2 745 31). ثم قال حفظه الله: فهذه طرق كثيرة لهذا الحديث قد جاوزت العشر، وهي وإن كانت ضعيفة مفرداتها؛ فإن كثيراً منها لم يشتد ضعفها، فإذا ضم بعضها إلى بعض تقوى الحديث، انظر: الإرواء، رقم: (3 408 414). رواه أحمد (ج5 ص313، 326-327)، وابن ماجه في كتاب الأحكام، باب من بنى في حقه ما يضر بجاره، رقم (2340، 2341)، كلاهما عن عبادة بن الصامت، وابن عباس رضي الله عنه، وكلا الطريقين لا يخلو من ضعف. فأما حديث عبادة ففيه انقطاع، كما قال الحافظ ابن حجر في الدراية (ج2 ص282)، والبوصيري في مصباح الزجاجة (ج2 ص221)، وأشار البوصيري إلى علة أخرى في هذا الإسناد (ج2 ص179)، وهي ضعف إسحاق بن يحيى بن الوليد الراوي عن عبادة، ونقل عن البخاري وابن حبان وابن عدي أنه لم يدرك عبادة. وأما حديث ابن عباس فقال عنه ابن عبد البر في التمهيد (ج20 ص175): "إن هذا الحديث لا يستند من وجه صحيح"، وقال عنه البوصيري في مصباح الزجاجة (ج2 ص222): "هذا إسناد فيه جابر وقد اتهم"، وقال ابن رجب بعد ذكر هذا الطريق في جامع العلوم (ج2 ص209): "وجابر الجعفي ضعفه الأكثرون". وعلى كل حال فللحديث طرق كثيرة قد استوعبها الزيلعي في نصب الرأية (ج4 ص384 - 386)، ومع تعدد هذه الطرق فقد قال عنه ابن حزم في المحلى

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

ومن الملاحظ على تعريف المنافسة غير المشروعة في الاصطلاح والقانون الاتفاق على استخدام الوسائل غير المشروعة المخالفة للشرع والقيم والشرف.

---

(ج8ص241): "هذا خبر لم يصح قط:" وقال عنه ابن عبد البر في التمهيد بعد كلامه على بعض طرقه: "وأما معنى هذا الحديث فصحيح في الأصول"، وقد حسّنه النووي في الأربعين وابن رجب في شرحها (ج2ص210)، ونقل عن أحمد وابن صلاح وأبي داود قبوله. وقال عنه المناوي في فيض القدير (ج6ص432): وله طرق يقوي بعضها بعضاً، وقال العلائي: للحديث شواهد ينتهي مجموعها إلى درجة الصحة والحسن المحتج به.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### خصائص عامة يتميز بها تعريف المنافسة غير المشروعة

- 1- القيام بأفعال لا تتفق مع قواعد الأمانة والشرف والنزاهة المتعارف عليها في الوسط التجاري، سواء كانت هذه الأعمال قد وقعت بسوء نية أم بحسن نية.
- 1- أن تكون هذه المنافسة بين مرتكب العمل والمتضرر، وهذا ما يفترض حتماً أنهما يزاويان نشاطاً تجارياً متشابهاً، أو قريب إلى حد ما.
- 2- إلحاق ضرر بالتجار من جراء استعمال هذه الوسائل المنافسة للقوانين والأعراف التجارية

- 3- الهدف من المنافسة غير المشروعة قد لا يتجه في بعض الأحيان إلى تحقيق مردود مادي يعود على التاجر المنافس، بل قد يبتغي تاجر معين الإضرار بالغير دون أن يحقق أرباحاً له، وقد تؤدي المنافسة غير المشروعة ذاتها إلى إلحاق الخسارة بالتاجر نفسه، فمثلاً: يقوم تاجر بطرح منتجات تحمل علامة مميزة، وبأسعار أقل من سعر التكلفة، وفي غير الموسم المحدد للتصفيات، أو لتخفيض أسعار السلع، بهدف الإضرار بتاجر يبيع نفس السلعة.
- ### صور المنافسة غير المشروعة:

- 1- أي ممارسة تنال من شهرة المنتج أو تسبب لبساً فيما يتصل بشكله الخارجي، أو أسلوب عرضه، أو قد تُضلل الجمهور عند الإعلان عن سعر المنتج.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2-أي ادعاء أو بيان قد يسبب استخدامه في تضليل الجمهور فيما يتعلق بطبيعة المنتجات، أو صناعتها، أو خصائصها أو كمياتها أو مدى صلاحيتها للاستعمال.

3-الادعاءات التي تخالف الحقيقة في مزاوله التجارة والتي قد تسبب في انعدام الثقة لدى الجمهور من المنشأة، أو احد المنافسين أو احد منتجاته أو نشاطه التجاري أو الصناعي.

4-أي عمل بحكم طبيعية يسبب لبس مع أحد المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعية أو التجارية.

وعليه فإنه يحق لمالك الاسم التجاري ان يرفع دعوى مدنية لمنع الاعتداء على اسم متجره، وان يتقدم بمجموعة من الطلبات المستعجلة، كالحجز التحفظي على المنتجات والبضائع موضوع التّعدي، أو المحافظة على الأدلة ذات الصلة التي تثبت التّعدي على الاسم التجاري <sup>(1)</sup>.

(1) قانون الأسماء التجارية الأردني، المادة، (12).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### الفرق بين المنافسة المشروعة والمنافسة الممنوعة

تعتبر المنافسة أمراً ضرورياً ومطلوباً في ميدان النشاط التجاري نظراً لطبيعته، متى كانت في حدودها المشروعة، أما إذا انحرفت عن هذه الحدود، بأن تحولت إلى صراع بين التجار، يحاول كل منهم جذب عملاء غيره من التجار، والحاق الضرر بهم، فإنها تصبح شراً يجب وضع حد لمنعها، لأضرارها أكثر من نفعها<sup>(1)</sup>.

أولاً: تمييزها عن المنافسة الممنوعة: تختلف المنافسة الممنوعة عن المنافسة غير المشروعة في كونها الحالة التي تكون فيها الأعمال المنافسة غير مقبولة بسبب الاستحالة القانونية أو التعاقدية، أو بعبارة أخرى:

تلك المنافسة التي يحرمها القانون بنص خاص أو عن طريق اتفاق الأطراف، فالمنافسة الممنوعة بنص القانون التي يحرمها أو يجرمها القانون بنص خاص كخطر مزاوله مهنة الصيدلة على غير الحاصلين على شهادة الصيدلة، فإذا زال شخص هذه التجارة دون أن يكون حاصلاً على هذه الشهادة، جاز لأي تاجر آخر أن يواجهه بدعوى المنافسة الممنوعة<sup>(2)</sup>، بخلاف

(1) العليكي، عزيز، القانون التجاري، دار الثقافة، عمان الأردن، (ص 135).

(2) أحمد محرز، القانون التجاري، مرجع سابق، (ص 216).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إذا كان متحصلاً على هذه الشهادة، ويزاول مهنة الصيدلة لصفة قانونية، فهو في هذا الحالة إذا لجأ إلى التظليل أو الغش أو الخداع لجلب زبائن منافسيه من الصيدلة، فحينئذ يعتبر في وضعية منافسة غير مشروعة<sup>(1)</sup>.

أو يشترط مثلاً للممارسة مهنة المحاماة حيازته على الإجازة في الحقوق والانتساب إلى نقابة المحامين، وبالتالي فكل من يمارس مهنة المحاماة دون أن يكون منتسباً إلى نقابة المحامين باستعمال شهادة مزورة يرتكب فعل منافسة ممنوعة، لأنه يخاف نصاً قانونياً، وكذلك هو الأمر في جميع المهن التي تنظمها قوانين خاصة، كالطب، الهندسة، المحاسبة، وسواها<sup>(2)</sup>.

### ثانياً: المنافسة الممنوعة بنص القانون:

وهي تلك القيود القانونية التي تحظر الاتجار على الموظفين وأصحاب المهن الحرة<sup>(3)</sup>، فمن مارس التجارة رغم وجود هذا الحظر يكون مخالفاً لنصوص القانون والنظام الداخلي للمنظم للمهنة ويتعرض للجزاء الذي يفرض القانون لهذه

(1) فؤاد معلال، مرجع سابق، (ص 246).

(2) إلياس نصيف، المؤسسة التجارية، موسوعة الوسيط في قانون التجارة، ج الأول، د ط، المؤسسة الحديثة للكتاب، (ط:1)، طرابلس، لبنان، سنة، 2007م، (ص 76).

(3) محمد حسني عباس، مرجع سابق، (ص 485).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المهنة<sup>(1)</sup>.

ولذلك لا تعتبر المنافسة الممنوعة من قبيل المنافسة غير المشروعة لأن هذه الأخيرة لا تمنع من ممارسة النشاط، ولكنها تدل على استعمال أعمال وأساليب غير شريفة من أجل التأثير على العملاء وجذبهم، وعليه لا يجوز لشخص فتح صيدلية إلا إذا كان متحصلاً على درجة الكيمياء والصيدلة، فإذا عمل الشخص بأعمال الصيدلة دون وجود الدرجة المطلوبة فإنه يكون قد خالف القانون واللوائح المنظمة لمهنة الصيدلة، ولا يدخل عمله ضمن أعمال المنافسة غير المشروعة، لكنه يكون من قبيل المنافسة الممنوعة بنص القانون<sup>(2)</sup>.

أما إذا كان الشخص متحصلاً على المؤهلات العلمية التي تسمح له بمزاولة مهنة الصيدلة ولجأ إلى بيع هذه المواد بتخفيض كبير أو بخسارة، من أجل جذب الزبائن فإنه عمله يعد عملاً من أعمال المنافسة غير المشروعة، لأنه في حقيقة الأمر ليس محظوراً عليه العمل في الصيدلة، ولكن الأساليب التي استخدمها في نشاطه تعد من قبيل الأعمال غير المشروعة، وعليه ذهب البعض إلى اعتبار المنافسة غير المشروعة بمثابة الإساءة في استعمال الحق في مزاولة

---

(1) إلهام زعموم، حماية المحل التجاري، دعوى المنافسة غير المشروعة، مذكر لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، سنة، 2003م، (ص30).

(2) زهير عباس كريم، مرجع سابق، (ص 230).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النشاط الذي يكون القيام به جائزاً إذا اتبعت في ذلك الأساليب السليمة التي استقر عليها العمل في المحيط التجاري<sup>(1)</sup>.

ويتضح مما تقدم أن النشاط في المنافسة غير المشروعة يكون مسموحاً به، لكن الوسيلة المستعملة غير المشروعة، وعليه فإن المتضرر ينتقد التصرف غير اللائق أمام القضاء، أما المنافسة الممنوعة يكون النشاط غير مسموحاً به ولا ننظر إلى الوسيلة المستعملة أصلاً.

ثالثاً: المنافسة الممنوعة باتفاق الأطراف: إن المتصفح لمختلف العقود المنتشرة في حياتنا اليومية سواء منها المدنية أو التجارية، يقف على فكرة الشرط وانتشارها في العديد منها، فتعقد ميدان السلع والخدمات وكذا الحياة الاقتصادية وواقع المعاملات، أيقظ الحاجة القانونية والواقعية لفكرة الشرط تحت مبرر الحاجة أو الضرورة أو المصلحة لكلا المتعاقدين أو أحدهما.

كما لا تقتصر المنافسة الممنوعة على الأحوال التي ينص فيها القانون واللوائح على منع النشاط<sup>(2)</sup>، لكنها تشمل أيضاً أحوال الحظر الأخرى التي ينظمها الاتفاق، من ذلك أن ينص في عقد بيع المحل التجاري على من البائع من إنشاء تجارة مماثلة، ويشترط في هذا النوع من الاتفاقيات حسب محكمة

(1) علي حسن يونس، مرجع سابق، (ص132).

(2) سامي عبد الباقي أبو صالح، مرجع سابق، (ص 374).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النقض الفرنسية توفر الشروط التالية:

**التحديد الزمني:** يجب لصحة شرط عدم المنافسة أن يكون محددا من حيث الزمان، ولهذا يمنع أن يتضمن الاتفاق المنع من مزولة نفس التجارة إلى مدى الحياة، لكن يمكن تحديد مدة عدم المنافسة، أي يجوز أن ينص الاتفاق على مدة معينة مثل خمسة أو عشر سنوات، يمنع فيها البائع أن يمارس فيها تجارة مماثلة<sup>(1)</sup>.

ويترك أمر التحديد الزمني للطرفين وفي حالة النزاع تقدر المحكمة حسب سلطتها التقديرية، إذا ما كان هذا الشرط معقولا أم لا، وحدد المشرع الفرنسي هذه المدة بعشر سنوات، وإذا تم الاتفاق على مدة تفوقها تخفض إلى المدة المذكورة<sup>(2)</sup>.

**من حيث المكان:** يجب أن يكون شرط عدم المنافسة محددا من حيث المكان، إن عنصر الاتصال بالعملاء يتغير حسب مكان وجود المحل التجاري، وهذا يفرض تعيين منطقة معينة يمنع على البائع إنشاء قاعدة تجارية مماثلة فيها، ويختلف اتساع هذه المنطقة من تجارة إلى أخرى ومن محل إلى آخر إذ

---

(1) فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، المحل التجاري والحقوق الفكرية، القسم الأول، دار ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة، 2001م، (ص 228).

(2) زينة غانم جبار الصفار، مرجع سابق، (ص40).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يجب النظر إلى مدى شهرة التاجر، لكن قد لا يتوافر هذا الشرط في جميع الأحوال، فصاحب المشروع الذي له امتياز تسويق بضاعة معينة، يمكن أن يمتد نشاطه على كافة الإقليم إذا كان هو الموزع الوحيد فإن هذا الشرط يقع صحيحاً، أما غيره من التجار لا يمكنه اشتراط عدم المنافسة على كافة الإقليم، والا عد ذلك تضييقاً لحرية التجارة والصناعة، والالتزام بعدم إنشاء تجارة مماثلة يعتبر التزاماً تعاقدياً، فلا يكون الإخلال به من قبيل أعمال المنافسة غير المشروعة التي تستند أساساً إلى المسؤولية التقصيرية، ولكن من أعمال المنافسة الممنوعة التي تستند إلى أحكام المسؤولية العقدية<sup>(1)</sup>.

ففي حالة المنافسة الممنوعة تعاقدياً يكون الممنوع هو النشاط التنافسي في حد ذاته، أما في حالة المنافسة غير المشروعة يكون الممنوع هو الوسائل المستخدمة في ذلك<sup>(2)</sup>، والإسلام يرفض الإضرار بالآخرين في أي مجال كان، فقد قال ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(3)</sup>، والتي أصبحت فيما بعد من أشهر القواعد

(1) إلياس نصيف، مرجع سابق، (ص 77).

(2) إلهام زعموم، مرجع سابق، (ص 34).

(3) قال الألباني في إرواء الغليل، (ج 3 ص 408-414)، رقم: (896): صحيح، روي من حديث عبادة بن الصامت، وعبد الله بن عباس، وأبي سعيد الخدري، وأبي هريرة، جابر بن عبد الله، وعائشة بنت أبي بكر الصديق، وثعلبة بن أبي مالك القرظي، وأبي لبابة ؓ. ثم ساق التخريج مطولاً، وأهم من عزى إليه الحديث هم: ابن ماجه، رقم: (2340-2341)، والطبراني في

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الفقهية التي يبنى عليها الكثير من المسائل في مجال المعاملات، بالإضافة إلى نهيه ﷺ عن مجموعة من البيوع لاشتمالها على الضرر بالآخرين.

فمهما تعددت الأهداف والغايات التي يحددها المجتمع لوجوده ومستقبله، يجب أن تكون ضمن الإطار الإسلامي العام الذي ينطلق من الأخوة الصادقة بين جميع الأفراد.

حيث تتجسد الأخوة الصادقة في ضرورة أن تأخذ النشاطات الاقتصادية لأفراد المجتمع طابعاً تعاونياً صحيحاً؛ فلا يلجأ أحد إلى المنافسة المدمرة، أو إلى الاحتكار الضار.

إلا أن الطابع التعاوني وفق التعاليم الإسلامية لا يلغي المنافسة الحرة البناءة الهادفة إلى تحسين الإنتاج وخير المجتمع عامة، وإنما الذي يجب إلغاؤه وفق القيم الإنسانية هو المنافسة التي تؤدي إلى ضرر الغير من المنتجين والمستهلكين.

**الخلاصة:** يمكن القول بإيجاز أن دعوى المنافسة الممنوعة تختلف عن

الكبير: رقم: (3 136 1) ورقم: (1 70 1)، وفي الأوسط: رقم: (1 141)، والدارقطني رقم: (522)، والبيهقي في السنن الكبرى: رقم: (6 69)، ومالك في الموطأ: رقم: (2 745 31). ثم قال: فهذه طرق كثيرة لهذا الحديث قد جاوزت العشر، وهي وإن كانت ضعيفة مفرداتها؛ فإن كثيراً منها لم يشتد ضعفها، فإذا ضم بعضها إلى بعض تقوى الحديث، انظر: الإرواء، رقم: (3 414 40).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دعوى المنافسة غير المشروعة، إذ أن القاضي في دعوى المنافسة غير المشروعة لا يحكم لصالح الطرف المتضرر إلا متى تحقق من وقوع الوسائل

غير المشروعة التي أدت إلى حدوث الضرر، أما في دعوى المنافسة الممنوعة، فإنه سوف يحكم لصالح المدعي بمجرد إصابته بالضرر من هذه المنافسة سواء كانت مشروعة أو غير مشروعة<sup>(1)</sup>.

وإزاء الصعوبات التي تعترى هذا البحث في تمييز المنافسة غير المشروعة عن المنافسة الممنوعة، يتضح أنه لا توجد فائدة عملية في التمييز بين الاثنين، خاصة وأن كلاهما يرتب الآثار نفسها، وهي حق المتضرر في المطالبة بالتعويض من الشخص الذي سبب له ضرراً.

### الفرق بين المنافسة المشروعة والمنافسة الممنوعة:

1- أن المنافسة المشروعة تكون في دائرة المباحات وخالية من الشبهات.

2- المنافسة غير المشروعة ما كانت في المحرمات واشتملت على الأضرار بالغير.

---

(1) زينة غانم عبد الجبار الصفار، مرجع سابق، (ص 40).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المبحث الثاني

أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في  
الفقه الإسلامي

وفيه تسعة مطالب:

المطلب الأول: الغش التجاري

المطلب الثاني: القمار

المطلب الثالث: الغبن الفاحش

المطلب الرابع: تلقي الركبان

المطلب الخامس: الاحتكار وعلاقته

بالمنافسة غير المشروعة

المطلب السادس: بيع الحاضر للبادي

المطلب السابع: بيع النجش

المطلب الثامن: بيع الرجل على بيع أخيه

المطلب التاسع: سوم الرجل على سوم أخيه

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### الغش التجاري

#### تمهيد:

إن قضية الغش التجاري والتقليد أصبحت ظاهرة تُورق اقتصاديات الدول، وتَهْزُّ من مكانتها وسمعتها بين الأمم، والغش التجاري تصنفه سلطات القوانين في جميع أنحاء العالم بأنه جريمة كبرى، خاصة مع التطور السريع الحاصل في التكنولوجيا والإنترنت والعولمة.

كل هذه العوامل أدت إلى تسريع تحويل إنتاج المنتجات المزيفة والمغشوشة وتزوير المستندات، بحيث أصبحت طاعوناً يكبد الشركات الأصلية والمستهلكين خسائر باهظة سنوياً، والذي يتصاعد بسرعة كبيرة، حيث يُقدَّر أن خمسة إلى عشرة بالمائة 15% من جميع المنتجات والخدمات في جميع أنحاء العالم مقلدة، وما لم يتم اتخاذ إجراء ما بخصوص ذلك، فإن النسبة ستستمر في التصاعد، بما لها من تأثيرات سلبية على الاقتصاد العالمي.

وهكذا نجد أن ظاهرة الغش التجاري باتت مشكلة كبيرة تهز من كيان كافة الأجهزة الحكومية والشعبية في عالمنا العربي والإسلامي، بعد أن أخذت أشكالاً وأنماطاً مختلفة، وأصبحت تشكل خطراً حقيقياً على حياة الشعوب، ومستقبل

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأمة الاقتصادي واستقرارها الأمني والسياسي<sup>(1)</sup>.

وقد دعا الإسلام إلى أن تقوم المنافسة التجارية على أسس سليمة، فلا تقوم على الغش والتضليل الذي تعددت طرقه، واختلفت وتنوعت صورته هذه الأيام من اختلاف في مواصفات السلع المعروضة والمعبأة عن المواصفات القياسية، أو المعروفة للمستهلك، أو المعلن عنها إلى طرق مضللة للتسويق والإعلان<sup>(2)</sup> فكان لا بد من دراسة هذه الظاهرة بصورة علمية وواقعية، بهدف القضاء عليها، وسأبدأ الحديث بتعريف الغش في اللغة والاصطلاح، ثم بيان أنواعه وحكمه مع الأدلة الشرعية، وبيان أسباب تفشي الغش التجاري وطرق محاربهه وبيان أثره على المنافسة وجمهور المستهلكين.

## تعريف الغش لغة واصطلاحاً:

**الغش لغة:** جاء في لسان العرب " الغش: نقيض النصح، وهو مأخوذ من الغشش وهو المشرب الكدر، ومنه الغش في البياعات<sup>(3)</sup>، "وغشه يغشه غشاً وشيء مغشوش واستغشه: خلاف استصححه<sup>(4)</sup>، وقال الفيومي: "غشه غشاً لم

(1) حماية المستهلك من منظور إسلامي، حميش، (ص 49-50).

(2) أصول الاقتصاد الإسلامي، عوف محمود الكفراوي، (ص 71).

(3) لسان العرب، ابن منظور مادة غشش، (ج 6 ص 323).

(4) مختار الصحاح، الرازي، مادة غشش، (ج 3 ص 1013).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ينصحه وزين له غير المصلحة، ولبن مغشوش: مخلوط بماء"<sup>(1)</sup>.

**الغش اصطلاحاً:** الغش: إظهار خلاف ما في الواقع، كخلط الجيد بالرديء لتكثيره، وكخلط السمن بما يشبه لونه ليظهر للغير أن الجميع جيد<sup>(2)</sup>، وهو كذلك: أن يوهم وجود مفقود مقصود وجوده في المبيع، أو يكتم وجود مقصود فقده، فهو إبداء البائع ما يوهم كمالاً في مبيعه كاذباً، أو كتم عيب<sup>(3)</sup>، فهو كتمان عيب يختلف الثمن لأجله<sup>(4)</sup>.

**ثانياً أنواع الغش:** الغش عدة أنواع، منه:

1- **الغش في المعاملات:** أكثر ما يقع الغش في المعاملات المالية التي تتعلق بالمعاوضات، وقد ذكر الفقهاء صوراً للغش الواقع في زمانهم بين التجار والصناع، ومنها<sup>(5)</sup>:

المصباح المنير، مادة غش، (ج2 ص447).

الفواكه الدواني، النفراوي، (ج2 ص285).

العبدري، أبو عبد الله محمد بن يوسف بن أبي القاسم، (ت: 879هـ)، التاج و الإكليل لمختصر خليل: دار الفكر، بيروت، سنة، 1398م، (ج2 ص285)، وانظر: الشرح الكبير: الدردير، أبو البركات أحمد بن محمد بن عدوي، (ج3 ص169).

(4) انظر: المغني: ابن قدامة، (ج4 ص81)، أبو زكريا يحيى بن شرف، (ت: 676هـ)، المجموع شرح المذهب، النووي، (ج12 ص117).

(5) الموسوعة الفقهية: وزارة الأوقاف و الشؤون الإسلامية، (ج83 ص223- (ج31 ص220).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- الغش بالتدليس: كالكذب في سعر المبيع، أو كتمان عيب في المبيع<sup>(1)</sup>.

3- الغش بالتصريية: وهو أن يترك البائع حلب الناقة مدة قبل بيعها، ليوهم المشتري كثرة اللبن<sup>(2)</sup>.

4- الغش في المكيل: بتطفيف المكيال والميزان<sup>(3)</sup>، وفيه ورد قوله تعالى: ﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ﴾ المطففين: ١.

5- الغش بالنقد: مثل غش العملات النقدية وتزويرها<sup>(4)</sup>.

6- الغش في المربحة: كأن يقول البائع هي علي بمائة بعثك بها وبربح عشرة، ثم يتبين عكس ذلك<sup>(5)</sup>.

7- الغش بالكذب: كالكذب في النصيحة يقول: ﷺ: من حديث أبي هريرة

---

(1) انظر: التاج والإكليل: العبدري، (ج 4 ص 344)، انظر: مغني المحتاج: الشربيني، (ج 2 ص 63)، كشف القناع: البهوتي، (ج 3 ص 213).

(2) انظر: مغني المحتاج: الشربيني، (ج 2 ص 63).

(3) انظر: البحر الرائق: ابن نجيم، (ج 2 ص 245)، بدائع الصنائع: الكاساني، (ج 5 ص 196).

(4) انظر: ابن نجيم، البحر الرائق، (ج 6 ص 218)، مواهب الجليل: الحطاب، (ج 4 ص 336)، كشف القناع: البهوتي، (ج 3 ص 272).

(5) انظر: حاشية ابن عابدين: ابن عابدين، (ج 5 ص 140)، القوانين الفقهية: ابن جزري، (ص 174).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عن النبي ﷺ قال: من استشار اخاه المسلم فأشار عليه بغير رشد فقد خانته<sup>(1)</sup>، وهذا مختصر من حديث أخرجه البخاري في الأدب المفرد من هذا الوجه وكذا أخرجه مختصراً ومطولاً أبو داود وأحمد والحاكم، كلهم من رواية أبي عثمان مسلم بن يسار الطنبيزي<sup>(2)</sup>.

8- غش الولاية للرعية: والمراد بالولاية هم ولاية الأمر كل من تقلد شيئاً من أمر المسلمين، لحديث النبي ﷺ: ما من عبد يسترعيه الله رعية يموت يوم يموت وهو غاش لرعيته إلا حرم الله عليه الجنة، وفي حديث آخر: أيما راع أسترعي رعية فغشها فهو في النار، وعند البخاري بلفظ آخر من حديث معقل بن يسار

وفي مسند: أحمد بن حنبل، رقم: (8249)، (ج2 ص321)، قال الألباني في ضعيف الأدب المفرد حديث ضعيف، (ص38). أخرجه مسلم في "المقدمة، باب: في التحذير من الكذب على رسول الله ﷺ، (ج1 ص7) برقم: (3)، وابن حبان في "صحيحه" المقدمة، فصل ذكر إيجاب دخول النار لمن نسب الشيء إلى المصطفى ﷺ وهو غير عالم بصحته، (ج1 ص210)، برقم: (28)، والحاكم في "مستدركه" كتاب العلم، من قال علي ما لم أقل فليتبوأ مقعده من النار، (ج1 ص102)، برقم: (349)، والنسائي في "الكبرى" كتاب العلم، من تعلم ليقال: فلان عالم، (ج5 ص394)، برقم: (5884)، وأبو داود في "سننه"، كتاب العلم، باب التوقي في الفتيا، (ج3 ص359)، برقم: (3657).

الإكمال في رفع الالتياب عن المؤلف والمختلف في الأسماء والكنى والأنساب، سعد الملك، أبو نصر علي بن هبة الله بن جعفر بن مأكولا (ت: 475هـ)، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، الطبعة: (ط:1)، سنة، 1411هـ/1990م، (ج5 ص256).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ﷺ قال: سمعت النبي ﷺ يقول: ما من عبد استرعه الله رعية، فلم يحطها بنصيحة، إلا لم يجد رائحة الجنة<sup>(1)</sup>.

وعند مسلم بلفظ: ما من عبد يسترعه الله رعية يموت يوم يموت وهو غاش لرعيته إلا حرم الله عليه الجنة<sup>(2)</sup>.

ومن صور الغش في الواقع المعاصر تولية المفسدين على أمور الأمة مع وجود الكفأ، من أعلى السلطة إلى أدناها إلا ما رحم الله من القليل منهم، وتزوير الانتخابات وحرمان الكفاءات، وتوريث الحكم صور من صور الغش ولو كان متغلباً فهو غاش لأمته، والاستبداد بالسلطة وظلم الشعوب يبدأ بالغش، وهذا مما عمت به البلوى نظراً لغياب الشورى وظهور الاستبداد السياسي بل والفكري معاً.

### 4- الغش العلمي الثقافي: حرمت الشريعة الإسلامية انتحال الرجل قولاً

لغيره أو إسناده إلى غير من صدر منه، وقضت بضرورة نسبة القول إلى قائله والفكرة إلى صاحبها؛ لينال هو دون غيره أجر ما قد تنتطوي عليه من خير، أو يتحمل وزر ما قد تجره من شر؛ فقد روى الإمام الغزالي أن الإمام أحمد سئل عن سقطت منه كتب فيها أحاديث أو نحوها، يجوز لمن وجدها أن يكتب منها

(1) كتاب الأحكام، باب من استرعي رعية فلم ينصح، (9 ج ص 64) برقم: (7151).

(2) كتاب الأحكام، باب من استرعي رعية فلم ينصح، (9 ج ص 64) برقم: (7151).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثم يردّها؟ قال: لا، بل يستأذن ثم يكتب<sup>(1)</sup>.

ثالثاً: تعريف الغش التجاري: عرف الغش التجاري بعدة تعريفات، لكن على الرغم من اختلافها في الألفاظ والكلمات إلا أن مضامينها متقاربة، وتعكس مفاهيم ومعاني واحدة:

فقد عرف بأنه: كل فعل أو قول يتم بوسائل احتيالية، و ينصب على سلعة أو خدمة مما يعينه القانون، ويقع بالمخالفة للقواعد المقررة لها في التشريع أو أصول الصناعة أو الخدمة، متى كان من شأن ذلك الفعل أن ينال من خواص السلعة، أو الخدمة، أو ينقص من فائدتها، أو ثمنها، حتى لو كان المتعاقد الآخر على علم به<sup>(2)</sup>.

فالغش التجاري إذاً يتمثل في التحايل على المواصفات والمقاييس والأنظمة الصحية، والتعدي على حقوق الملكية الفكرية للأفراد والشركات والمؤسسات، وطرح سلعة أو خدمة مغشوشة في السوق مخالفة للسلع و الخدمات الأصلية، ومن الأمثلة عليه: ما يعتمد إليه بعض أصحاب المصانع من تقليد العلامات الخاصة التي تتميز بها بعض الشركات المعروفة بالجودة، والمشهود لها بالإتقان

---

(1) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج1ص96).

(2) حميش، حماية المستهلك من منظور إسلامي،(ص54)، نقلا عن: ندوة الغش التجاري وأثرها على الاقتصاد الوطني، دولة الإمارات العربية المتحدة، (ص32).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ودقة الصنع، وكذلك يجب التنويه إلى أن الغش التجاري لا يقتصر على غش السلع، بل يتعداه إلى الغش في الخدمات أيضاً بكل أصنافها من خدمات صحية، وتعليمية وتجارية، ومالية، وسياحية، واتصالات، ونقل وتخزين وتأمين<sup>(1)</sup>.

رابعاً: حكم الغش في الشريعة الإسلامية: الغش حرام، وهو كبيرة من الكبائر، وفاعله فاسق، وترد شهادته، وقد علل ابن عابدين ذلك بقوله: لأن الغش من أكل أموال الناس بالباطل<sup>(2)</sup>.

يقول الترمذي: بعد أن أورد حديث: ومن غشنا فليس منا، حسن صحيح، والعمل على هذا عند أهل العلم كرهوا الغش وقالوا: الغش حرام<sup>(3)</sup>.

فقد نهى الإسلام عن الغش في المعاملات عموماً، ونهى عن مبيعات ومعاملات لا تتفق مع الأخلاق التي يدعو إليها.

وذلك لأن النظام الذي أقامه الإسلام في جانب المعاملات وشؤون المال والاقتصاد هو نظام أخلاقي بحت، فضلاً عن أنه يقيم مجتمعاً يتكافل فيه

---

(1) حميش، حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص85).

(2) ابن عابدين، الحاشية، (ص47).

(3) سنن الترمذي: كتاب البيوع، باب: ما جاء في كراهية الغش في البيوع، (ج2 ص386).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الناس، والغش يناقض ذلك كله<sup>(1)</sup>.

وفي ذلك يقول الإمام الغزالي: على البائع أن يظهر عيوب جميع المبيع، خفيها وجليها، ولا يكتُم منها شيئاً فذلك واجب، فأن أخفاه كان ظالماً وغاشاً، والغش حرام، وكان تاركاً للنصح في المعاملة، والنصح واجب<sup>(2)</sup>، وقال ابن عابدين: "أما بيان نفس العيب فواجب لأن الغش حرام"<sup>(3)</sup>، وفي نفس المعنى يقول ابن قدامة المقدسي: "وكل ما وقع عليه اسم الغش فالشراء به والبيع به حرام"<sup>(4)</sup>.

**خامساً: الأدلة على تحريم الغش:** ورد تحريم الغش في القرآن الكريم والسنة والإجماع: فمن القرآن الكريم: قوله تعالى: ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ الإسراء: ٣٥. وقوله تعالى: ﴿وَبَلِّغْ لِلْمُطَفِّينَ ①﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ② وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ③ أَلَا يَظُنُّ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ④ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ⑤﴾ المطففين: ١ - ٥.

حماية المستهلك من منظور إسلامي: حميش، (ص 57)، نقلاً عن شرح تشريعات الغش، (ص 19).

إحياء علوم الدين: الغزلي، (ج 2 ص 194).

الحاشية: ابن عابدين، (ج 5 ص 140).

(4) المغني: ابن قدامة، (ج 4 ص 53).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه الدلالة: فهذه الآيات تنهى عن أكل أموال الناس بالباطل والغش، وتأمّر بإيفاء المكايل ووجوب الوزن بالعدل والتهديد يدل على فعل محرم أو ترك واجب معين.

من السنة الشريفة: عن أبي هريرة: أن رسول الله ﷺ : مرَّ برجل يبيعُ طعاماً، فسأله "كيف تبيع؟" فأخبره، فأوحى إليه: ادخل يدك فيه، فأدخل يده فيه، فإذا هو مبلولٌ، فقال رسول الله ﷺ: ليس منّا من غشَّ<sup>(1)</sup>، وقال ﷺ: " لا

(1) أخرجه مسلم، في كتاب الإيمان، باب: قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا، (ج1 ص 69) رقم: (101-102)، من طريق سهيل بن أبي صالح، عن أبيه، عن أبي هريرة رفعه: "من حمل علينا السلاح فليس منا، ومن غشنا فليس منا". إسناده صحيح. العلاء: هو ابن عبد الرحمن بن يعقوب الحرقي مولاهم. وابن الجارود في المنتقى: باب: في التجارات، (ج1 ص 216) برقم: (615)، وابن حبان في صحيحه، كتاب البيوع، ذكر الزجر عن غش المسلمين بعضهم بعضاً في البيع والشراء وما أشبههما من الأحوال (ج11 ص 270) برقم: (4905)، والحاكم في مستدركه: كتاب البيوع، ليس منا من غشنا (ج2 ص 8) برقم: (2163)، وأبو داود في سننه: كتاب الإجارة، باب النهي عن الغش (ج3 ص 287) برقم: (3452)، والترمذي في جامعه: أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء في كراهية الغش في البيوع، (ج2 ص 582) برقم: (1315)، وابن ماجه في سننه: أبواب التجارات، باب النهي عن الغش (ج3 ص 337) برقم: (2224)، والبيهقي في سننه الكبير: كتاب البيوع، باب: ما جاء في التلّيس وكتمان العيب بالمبيع (ج5 ص 320)، برقم: (10844)، وأحمد في مسنده: مسند أبي هريرة رضي الله عنه (ج3 ص 1540) برقم: (7412)، والحميدي في مسنده: بِشْرُ بْنُ مُوسَى بْنِ صَالِحٍ أَبُو عَلِيٍّ الْأَسَدِيُّ، باب البيوع، (ج2 ص 228)، برقم: (1063) وأبو يعلى في مسنده: مسند أبي هريرة،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يحل لمريء مسلم يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبر به". وعن معقل بن يسار قال: قال رسول الله ﷺ: "أَيْمًا رَاعِ أُسْتَرَعِيَ رَعِيَّةً، فغَشَّهَا، فهو في النَّارِ".<sup>(1)</sup>

شهر بن حوشب عن أبي هريرة (ج11 ص 399) برقم: (6520) والبخاري في مسنده: تنمة مرويَات أبي هريرة، الوليد بن رباح عن أبي هريرة (ج14 ص 391)، برقم: (8125). وابن أبي شيبة في مصنفه: كتاب البيوع والأقضية، ما ذكر في الغش (ج11 ص 655)، برقم: (23607)، والطحاوي في شرح مشكل الآثار: باب بيان مشكل ما روي عن رسول الله ﷺ في بقية الأشياء التي من كانت منه أن يكون منه ﷺ (ج3 ص 366) برقم: (1329). والطبراني في الأوسط: باب: الميم، موسى بن زكريا التستري (ج8 ص 189)، برقم: (8360). قال الخطابي: قوله: "ليس منا من غش" معناه: ليس على سيرتنا ومذهبنا، يريد أن من غش أخاه، وترك مناصحته، فإنه قد ترك اتباعي والتمسك بسنتي. وقد ذهب بعضهم إلى أنه أراد بذلك نفيه عن دين الإسلام، وليس هذا التأويل بصحيح، وإنما وجهه ما ذكرت لك، وهذا كما يقول الرجل لصاحبه: أنا منك واليك، يريد بذلك المتابعة والموافقة، ويشهد بذلك قوله تعالى: {فَمَنْ تَبِعَنِي فَإِنَّهُ مِنِّي وَمَنْ عَصَانِي فَإِنَّكَ غَفُورٌ رَحِيمٌ} إبراهيم:36.

(1) أخرجه البخاري: باب: من استرعي رعية فلم ينصح، (ج9 ص 64) برقم: (7150) ومسلم في صحيحه: كتاب الإيمان، باب: استحقاق الوالي الغاش لرعيته النار (ج1 ص 87) برقم: (142). وابن حبان في صحيحه: كتاب السير، ذكر نفي دخول الجنة عن الإمام الغاش لرعيته فيما يتقلد من أمورهم، (ج10 ص 346)، برقم: (4495)، والدارمي في مسنده: كتاب الرقاق، باب: في العدل بين الرعية، (ج3 ص 1842)، برقم: (2838). والبيهقي في سننه الكبير: كِتَابُ قِتَالِ أَهْلِ الْبَغْيِ، بَابُ: مَا عَلَى السُّلْطَانِ مِنَ الْقِيَامِ فِيمَا وَلِيَ بِالْقِسْطِ وَالنُّصْحِ لِلرَّعِيَّةِ وَالرَّحْمَةِ بِهِمْ وَالشَّفَقَةَ عَلَيْهِمْ وَالْعَفْوَ عَنْهُمْ مَا لَمْ يَكُنْ حَدًّا (ج8 ص 160) برقم: (16735). وأحمد في مسنده: مسند البصريين، حديث معقل بن يسار ﷺ (ج9 ص 4681) برقم:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**دلالة هذه الأحاديث:** تدلُّ هذه الأحاديث دلالة واضحة على تحريم الغش، وفيها الوعيد الشديد لمن يقوم بالغش بدخول النار.

**الإجماع:** الإجماع قائم على تحريم الغش، نقل هذا الإجماع الكثير من العلماء<sup>(1)</sup>.

منهم: صاحب الفواكه الدواني<sup>(2)</sup>، حيث يقول: "والغش حرّمته مجمع عليها"، فالفقهاء مجمعون على أن الحيل التي يلجأ إليها المتعاقد لخداع المتعاقد الآخر تؤثر على لزوم العقد، ويكون للمُدلّس عليه حق الخيار، وهو ما يسمى بخيار العيب، وللعاقد حق الرجوع في العقد بعد تمامه إذا اطلع على عيب المعقود

(20615). والطبائسي في مسنده: وما أسند عن معقل بن يسار (ج2 ص 242)، برقم: (971). وعبد الرزاق في مصنفه: كتاب الجامع، باب: الإمام راع (ج11 ص 319) برقم: (20651). وابن أبي شيبة في مصنفه: كتاب السير، في الإمارة (ج17 ص 378) برقم: (33222)، والطبراني في الكبير: باب الميم، قتادة عن الحسن (ج20 ص 199) برقم: (449). والطبراني في الأوسط: باب: الألف أحمد بن زهير التستري، (ج2 ص 335) برقم: (2152). حديث صحيح.

(1) انظر: التاج والإكليل: العبدري، (ج4 ص 344)، المغني: ابن قدامة، (ج4 ص 97)، حاشية الخرشبي: الخرشبي، (ج5 ص 55). نيل الأوطار: الشوكاني، (ج5 ص 54).

(2) هو: أحمد بن غانم بن سالم القاهري المالكي الشهير بالنفلوي، (ت: 1120 هـ)، كان محدثاً وفقهياً، من أفضل المتأخرين، أخذ عن الإمام الشمس محمد البابلي، انظر، المرادي، سلك الدرر في أعيان القرن الثاني عشر، (ج1 ص 96).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عليه<sup>(1)</sup>.

سادساً: حكم الغش التجاري والتقليد في الشريعة الإسلامية:

الغش التجاري والتقليد أحد أنواع وأشكال الغش الذي منعه الشريعة الإسلامية وشددت على تحريمه للأسباب الآتية:<sup>(2)</sup>

1- أن ذلك من أنواع الغش: وغش المسلمين والكذب والاحتيال عليهم حرام شرعاً.

2- أن ذلك من باب أكل أموال الناس بالباطل.

3- أن فيه تبخيس للناس والتطيف في مكاييلهم التي وضعوها لسلعهم وبضائعهم، فأصبحت علامات مميزة لسلعة معروفة و مطلوبة، فتقليدها بخس و تطيف.

4- أن في الغش التجاري والتقليد كتماناً للعيب الموجود في السلع.

5- ولما في ذلك من التعاون على الإثم و العدوان، والله تعالى يقول: ﴿وَلَا

تَعَاوُا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ المائدة: ٢.

6- ولما يترتب على ذلك من ضرر على المتعاقدين، والضرر واجب الدفع،

---

(1) الحاشية: ابن عابدين، (ج5، ص5) مغني المحتاج: الشربيني، (ج2ص425)، المغني: ابن

قدامة، (ج4ص107)، مواهب الجليل: الحطاب، (ج4ص45).

(2) حماية المستهلك من منظور إسلامي: حميش، (ص62-62).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بدليل قوله ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(1)</sup>.

(1) أخرجه مالك في الموطأ، كتاب الأفضية، القضاء في المرفق، (ج1 ص 1078) برقم: (2758 - 600)، والحاكم في مستدركه، كتاب البيوع، النهي عن المحاقلة والمخاضرة والمنابذة، (ج2 ص 57) برقم: (2358)، والبيهقي في "سننه الكبير: كتاب الصلح، باب لا ضرر ولا ضرار، (ج6 ص 69) برقم: (11502)، والدارقطني في سننه: كتاب البيوع، باب: الجعالة (ج4 ص 51) برقم: (3079). وأخرج ابن ماجه قوله: "لا ضرر ولا ضرار" رقم: (2341)، عن محمد بن يحيى، عن عبد الرزاق، به. وأخرجه أيضا ابن أبي شيبة كما في نصب الراية: (ج4 ص 384-385)، عن معاوية بن عمرو، عن زائدة، عن سماك، عن عكرمة، به. وأخرجه بطوله الطبراني: من طريق محمد بن ثور، عن معمر، به، برقم: (11806). وأخرجه الدارقطني: رقم: (ج4 ص 228)، من طريق إبراهيم بن إسماعيل بن أبي حبيبة، عن داود بن الحصين، عن عكرمة، به. وإبراهيم بن إسماعيل - مع ضعفه - يصلح حديثه للمتابعات والشواهد. والحديث دون قوله: "لا ضرر ولا إضرار" له طرق أخرى. وقوله: "لا ضرر ولا إضرار" له شواهد: منها حديث أبي سعيد الخدري عند الدارقطني (ج3 ص 77)، ورقم: (ج4 ص 228)، والبيهقي: (ج6 ص 69)، وابن عبد البر في التمهيد: كما في نصب الراية، (ج4 ص 385)، وصححه الحاكم: (ج2 ص 57)، ووافقه الذهبي. ومنها حديث أبي هريرة عند الدارقطني: (ج4 ص 228)، بإسناد ضعيف. ومنها حديث عبادة بن الصامت عند أحمد: (ج5 ص 327)، وابن ماجه: رقم: (2340)، ورجاله ثقات إلا أنه منقطع. ومنها حديث ثعلبة بن أبي مالك عند الطبراني في الكبير: برقم: (1387)، بإسناد ضعيف. ومنها حديث عائشة عند الطبراني في الأوسط: برقم: (270) ورقم: (1037)، والدارقطني: (ج4 ص 227). ومنها حديث عمرو بن يحيى المازني عن أبيه مرسلا عند مالك في الموطأ: (ج2 ص 745). ومنها حديث واسع بن حبان مرسلا عند أبي داود في المراسيل: برقم: (407)، وفيه عنعنة محمد بن



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

7- ولما فيه من الإضرار بأصحاب السلع الأصلية الصحيحة: فتكسد سلعهم ويكون ذلك سبباً في خسارتهم لأموال طائلة، بذلوا جهوداً كبيرة حتى أصبحت سلعهم علامات مسجلة لها قيمة كبيرة في الأسواق.

8- ولأن في ذلك مخالفة لأوامر ولي الأمر وعصيانه والخروج على أحكامه، والله تعالى أمر بطاعة أولي الأمر في قوله: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ﴾ النساء: ٥٩.

سابعاً: من أسباب تفشي ظاهرة الغش التجاري:

هناك أسباب ودواعي كثيرة تدفع المحتالين والتجار إلى الغش في معاملاتهم

إسحاق. وقال النووي عن هذا الحديث: حديث حسن، وله طرق يقوى بعضها ببعض، قال ابن رجب في جامع العلوم والحكم: (ج2ص210)، وهو كما قال، وقد قال البيهقي في بعض أحاديث كثير بن عبد الله المزني: إذا انضمت إلى غيرها من الأسانيد التي فيها ضعف قوي، وقال الشافعي في المرسل: إنه إذا أسند من وجه آخر، وأرسله من يأخذ العلم عن غير من يأخذ عنه المرسل الأول، فإنه يقبل، وقال الجوزجاني: إذا كان الحديث المسند من رجل غير مقنع- يعني لا يقنع بروايته- وشد أركانه المراسيل بالطرق المقبولة عند ذوي الاختيار، استعمل واكتفي به، وهذا إذا لم يعارض بالمسند الذي هو أقوى منه، وقد استدل الإمام أحمد بهذا الحديث، وقال: قال النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"، وقال أبو عمرو بن الصلاح: هذا الحديث أسنده الدارقطني من وجوه ومجموعها ويقوي الحديث ويحسنه، وقد تقبله جماهير أهل العلم واحتجوا به، وقول أبي داود: إنه من الأحاديث التي يدور الفقه عليها يشعر بكونه غير ضعيف، والله أعلم.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وتجارتهن، منها: <sup>(1)</sup>.

1- ضعف الإيمان، وعدم الخشية من الله، فعن أنس رضي الله عنه قال: "ما خطبنا

نبي الله ﷺ إلا قال: لا إيمان لمن لا أمانة له، ولا دين لمن لا عهد له" <sup>(2)</sup>.

2- الجهل وعدم المعرفة والإحاطة بفقه المعاملات الشرعية.

3- عدم مراعاة الأسس والقواعد الأخلاقية في المعاملات التجارية بصورة خاصة، فقد أصبح الطمع والنظرة المادية الربحية هي الغالبة في أخلاق التجار.

4- الرغبة في تعظيم الأرباح غير المشروعة، وبالتالي تحقيق الثراء السريع بغض النظر عن الطرق الشرعية أو غير الشرعية التي تؤدي لذلك.

5- قلة وعي بعض المستهلكين، وعدم إلمامهم بمواصفات السلع، ومصادرها وأنواعها المختلفة.

6- السيل الكبير للإعلانات التجارية دون ضوابط، وعدم مصداقيتها، مما ساعد على انتشار الغش التجاري بطريق غير مباشر.

7- عدم تطبيق، أو ضعف تنفيذ وتطبيق القوانين الخاصة بالرقابة التجارية، التي تحد من الغش التجاري والتقليد.

---

(1) حماية المستهلك من منظور إسلامي: حميش، (ص 65-66)، نقلا عن مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد: (235) (ص616).

(2) أحمد في المسند: (ج3 ص 135)، قال الالباني: صحيح، انظر: الالباني: الجامع الصغير وزيادته: (ص 89)، رقم: (1314).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

8- الانفتاح التجاري والاقتصادي العام، والحرية التجارية، وعدم مواكبة التشريعات والقوانين التجارية للتطورات الاقتصادية المتسارعة.

9- المنافسة غير المشروعة في الأسواق تلعب دوراً كبيراً في المساعدة على انتشار عمليات الغش التجاري، لمحاولة كل طرف بيع أو توزيع البضاعة أو السلع بأقل سعر ممكن، لتحقيق أكبر قدر من الأرباح.

10- قلة الوعي لدى بعض التجار حول أهمية الاضطلاع على القوانين المنظمة للأنشطة التجارية بالدولة، وعدم لجوء هؤلاء التجار لجهات الاختصاص للاستشارة قبل الشروع بأي معاملة تجارية.

11- التعامل بحسن نية، وهي الصفة الغالبة على التاجر المحلي.

وفي تنبيه التاجر إلى أهمية تجنب الغش وطرقه يقول الإمام الغزالي: "أن يظهر التاجر جميع عيوب المبيع خفيها وجليها ولا يكتُم منها شيئاً، فذلك واجب، فإن أخفاه كان ظالماً غاشاً، والغش حرام، وكان تاركاً للنصح في المعاملة، والنصح واجب، ومهما أظهر أحسن وجهي الثوب وأخفى الثاني كان غاشاً، وكذلك إذا عرض الثياب في المواضع المظلمة، وكذلك إذا عرض أحسن فردي الخف أو النعل وأمثاله"<sup>(1)</sup>.

أما ابن تيمية فيقول: "فمعلوم أن المحتال ليس بناصح للمحتال عليه بل هو

(1) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج2 ص75).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

غاش له، وهذا بين يظهر مثله في الحيل التي تبطل الحقوق التي تثبت، أو تمنع الحقوق التي تثبت، أو توجب شيئاً لم يكن ليجب، فإذا كان الصدق والبيان واجبين في المعاملة موجبين للبركة، فإن الكذب والكتمان محرمين ماحقين للبركة، فمعلوم أن كثير من الحيل أو أكثرها لا يتم إلا بوقوع الكذب، أو الكتمان أو تجويزه<sup>(1)</sup>.

ثامناً: من طرق محاربة الغش التجاري: إن المخاطر الكثيرة التي تهدد الأفراد والمجتمع والاقتصاد، نتيجة للغش التجاري، تفرض على مجتمعاتنا ضرورة توظيف كل الجهود الرسمية، والحكومية، والشعبية، لملاحقة الغش التجاري بكل أشكاله وألوانه، ومطاردة الغشاشين، وتقديمهم للعدالة، ومعاقبتهم بما يستحقونه من عقاب ليكونوا عبرة لمن يعتبر. وفيما يلي بعض الحلول والتصورات لمكافحة ظاهرة الغش التجاري بشتى صوره وأشكاله<sup>(2)</sup>.

1- لا بد من التوعية بأصول المعاملات الاقتصادية والتجارية من منابعها الإسلامية الأصلية في الشريعة، واجتهاد الفقهاء.

---

(1) ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم الحراني، (ت: 728 قال النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"، الفتاوى الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، (ط1)، سنة 1408 قال النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"، (ج6 ص151).

(2) حميش، حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص69-70)، نقلاً عن مجلة الاقتصاد الإسلامي، شوال، 1421 قال النبي ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار"، العدد: (235).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- الحث على أهمية مراعاة القيم الأخلاقية الإسلامية و نشرها، والتعاون في هذا مع وزارات الأوقاف والشؤون الدينية والمدارس والجامعات والكليات.

3- سن القوانين الرادعة والصارمة التي من شأنها إيقاع العقاب الرادع على كل من يمارس الغش التجاري.

4- إيجاد هيئة مواصفات ومقاييس خاصة في كل بلد للمساعدة في معرفة البضائع المقلدة، والرقابة على الشركات التجارية، التي تقوم باستيراد البضائع من الخارج.

5- تشجيع الجمعيات الأهلية لحماية المستهلك، والتي تساعد الأجهزة الرقابية على ملاحقة ظاهرة الغش ومطاردة الغشاشين، سواء كانوا موزعين أم منتجين.

6- قيام وسائل الإعلام المختلفة بتوعية الجماهير و امدادهم بالمعلومات السليمة عن مواصفات السلع، وأساليب كشف المنتجات المغشوشة سواء كانت غذائية أم صناعية، وبالتالي محاصرة ظاهرة الغش التجاري، والحد من مخاطرها الصحية والأمنية والاقتصادية والأخلاقية.

7- إنشاء محاكم خاصة للغش التجاري، واعتبار كافة أنواع الغش التجاري والصناعي من الجرائم المخالفة للقانون، ومما ورد عن ابن تيمية أنه قال: ولأن الغش يدخل في البيوع بكتمان العيوب وتدليس السلع، مثل أن يكون ظاهر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المبيع خيراً من باطنه، وهؤلاء يجب نهيمهم عن الغش والخيانة والكتمان<sup>(1)</sup>، ومن يفعل ذلك فإنه يجوز أن يعاقب بتمزيق الثوب الذي غشه، والتصدق بالطعام الذي غشه<sup>(2)</sup>.

تاسعاً: أثر الغش التجاري والتقليد: للغش التجاري آثار سلبية على مختلف الأنشطة الاجتماعية والأخلاقية والاقتصادية، لا تطل المستهلكين فحسب بل تتعدى ذلك لتؤثر سلباً على رجال الأعمال والتجار والصناع، وبالتالي يتأثر الاقتصاد الوطني، والسمعة الاقتصادية، ومن هذه الآثار<sup>(3)</sup>.

1- الغش التجاري يهدم الأخلاق ويمحق البركة، لأنه لا يقدم عليه إلا من كان منعدم الأخلاق، لا يدري بما قد تسببه سلعته المغشوشة من أضرار بالبلاد و الأفراد.

2- ينتج عن الغش التجاري والتقليد أضراراً بالاقتصاد الوطني، ويؤثر سلباً على النشاط الاقتصادي لأي بلد، فيؤثر على الاستثمار ونقل التكنولوجيا، والمبادلات التجارية الاقتصادية بشكل عام.

---

(1) كتب ورسائل وفتاوي ابن تيمية ابن تيمية: تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم الحراني(ت:728 هـ)، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد النجدي، (ج2 ص72) .

• كتب ورسائل وفتاوي ابن تيمية: ابن تيمية، (ج29 ص363) .

• حماية المستهلك من منظور إسلامي: حميش، (ص 67-69).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- ولتفشي الغش والتقليد أثر عكسي على تطوير المناخ الجيد لجذب الاستثمار الأجنبي.

4- وينتج كذلك عن تفشي الغش التجاري والتقليد خروج بعض المصانع والشركات الوطنية من الأسواق، لعدم تمكنها من التنافس مع شركات السلع المقلدة التي تعتمد على قلة تكلفة إنتاجها وانخفاض أسعارها.

5- الإضرار بالسلع الأصلية حيث يقل الإقبال عليها، مما يؤدي إلى كسادها فيسبب الخسائر الكبيرة لأصحابها.

6- مستهلك السلع المغشوشة معرض لأضرار كبيرة في صحته نتيجة تناوله مواداً غذائية أو أدوية فاسدة، وأضرار في ماله نتيجة استعماله سلعة ذات جودة متدنية لا تساوي ما دفع فيها.

7- ومن آثاره فقد الثقة بين المتعاملين، ونشر الريبة والخديعة، واستعمال الطرق الملتوية والحيل للحصول على الربح، وهذا يؤثر سلباً على بيئة الاستثمار المحلي، وسمعة الصناعات المحلية.

8- والتاجر أيضاً معرض لخسارة ماله وسمعته نتيجة الغش والمنافسة غير المشروعة، كما أن الغش التجاري لا يضر الإنسان فقط، بل إنه يضر بالحيوان والنبات والمحصول الزراعي والمنتجات الطبيعية أيضاً.

9- ومن جهة أخرى يؤدي نمو أسواق المنتجات المغشوشة والمقلدة إلى خسائر في حصيلة الضرائب والرسوم المستحقة، إذ أن السلع المقلدة تباع عادة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

عبر قنوات غير شرعية؛ بسبب تهرب بائعي هذه السلع من دفع الرسوم والضرائب المستحقة.

**10-** إضافة إلى أن الدولة تصبح ملزمة بتخصيص مصاريف زائدة وباهظة لمكافحة الغش؛ الأمر الذي يثقل كاهل ميزانية الدولة، بدلاً من تحويل هذه المصاريف إلى إنعاش الصناعات المحلية خاصة الناشئة منها.



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### القمار

**تعريف القمار لغة:** القمار يكون في السباقات واللعب الذي يشترط فيه اللاعبين أو المتسابقان أو المتراهنان إن ربح أحدهما أن يكسب المال من الخاسر، فكل مشارك دائر بين أن يكسب المال من غيره أو أن يخسره ليكسبه غيره.

القمار محرّم ورد التشديد في أمره في القرآن والسنة، ومن ذلك: جعل الله إثم الميسر وضرره أعظم من فائدته ومنفعته، فقال تعالى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنْتَفِعٌ لِلنَّاسِ وَإِنَّهُمْ لَكَاِبِرٌ مِنْ نَفْعِهِمَا﴾ البقرة: ٢١٩.

وحكّم الله على الميسر والقمار بالنجاسة المعنوية لأضرارها الخبيثة على الفرد والمجتمع، وأمر باجتنابها، وجعلها سبباً للفرقة والبغضاء، وسبباً لترك الصلاة والذكر، فقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ المائدة: ٩٠، ثم بين الله بعضاً من علة التحريم فقال سبحانه: ﴿إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ﴾ المائدة: ٩١.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أنواع الميسر: تتعدد صور وأنواع الميسر قديماً وحديثاً، فمن أنواعه المعاصرة:

1- كل لعب يشترط فيه الغالب من المغلوب أخذ شيء من المال، مثل أن يلعب جماعة من الناس بالورقة "الكوتشينة"، ويضع كل واحد منهم قدراً من المال، فمن كسب منهم أخذ جميع المال.

2- المراهنات على فوز فريق أو لاعب ونحو ذلك، فيضع المراهنون المال، وكل واحد يراهن على فوز فريقه أو لاعبه، فإن فاز فريقه كسب المال، وإن خسر الفريق خسر هو المال .

3- أن يدفع مالاً ويعطي الفرصة أو يصطاد هدية فإن ظفر بها كانت له والا فلا شيء له .

4- اليانصيب والحظ، مثل أن يشتري بطاقة بدولار ليشترك في احتمال فوزه بألف دولار بل قد يحصل على مليون دولار عند السحب .

5- جميع ألعاب القمار الحركية والكهربائية والالكترونية، كمن يشتري تذكرة ليشترك في لعبة إن فاز بها أخذ هدية أو جائزة كبيرة .

حكم اليانصيب " النور، ماكنات القمار": المشاركة في ألعاب اليانصيب بكافة أشكالها وأنواعها يقع فيها التنافس للحصول على المال أو الجائزة ولا يخلو المنافس فيها من امرين إما غانم أو غارم، ؛ لأنها صورة من صور القمار وهو حرام شرعاً، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلٍ

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقَعَ بَيْنَكُمْ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْهَوُونَ ﴿٩١﴾ المائدة: 90-91. والميسر هو القمار، والتحريم ظاهر بقوله تعالى: "فاجتنبوه"، أي لا يجوز اللعب والمشاركة في صور القمار، ويجب الابتعاد عن الأماكن التي تمارس فيها مثل هذه الألعاب<sup>(1)</sup>، والسنة النبوية أكدت تحريم القمار بقوله ﷺ: "من قال لصاحبه تعال أقمرك فليتصدق"<sup>(2)</sup>، وعن جابر بن عبد الله f أن النبي ﷺ قال: " لا يدخل الجنة لحم نبت من سحت"<sup>(3)</sup>.

(1) انظر: زاد المسير (ج2 ص260).

(2) أخرجه البخاري: كتاب تفسير القرآن، باب: أفرأيتم اللات والعزى، (ج6 ص 141) برقم: (4860). ومسلم في صحيحه: كتاب الأيمان، باب: من حلف باللات والعزى فليقل لا إله إلا الله (ج5 ص81)، برقم: (1647)، وابن خزيمة في صحيحه: كتاب الوضوء، باب: الكلام السيئ لا يوجب الوضوء، (ج1 ص 165)، برقم: (45)، وابن حبان في صحيحه: كتاب الحظر والإباحة، باب: ذكر الأمر بالصدقة لمن قال هجرا في كلامه، (ج13 ص 11) برقم: (5705).

(3) أخرجه ابن حبان في صحيحه: كتاب الصلاة، ذكر البيان بأن الصلاة قربان للعبيد يتقربون بها إلى بارئهم جل شأنه، (ج5 ص 9) برقم: (1723). والحاكم في مستدركه: كِتَابُ الْإِيمَانِ، من دخل على أمراء فصدقهم بكذبهم وأعانهم على ظلمهم ليس بوارد على الحوض، (ج1 ص 79) برقم: (265)، والدارمي في مسنده: كتاب الرقاق، باب: في السحت، (ج3 ص 1827)، برقم: (2818) وأحمد في مسنده: مسند جابر بن عبد الله رضي الله عنه (ج6 ص 3053)، برقم: (14665).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أوراق اليانصيب حرام لأنها نوع من أنواع القمار"<sup>(1)</sup>، وجاء في فتاوى اللجنة الدائمة: "اليانصيب نوع من القمار وهو الميسر، والمال الذي يؤخذ بسببه مال حرام"<sup>(2)</sup>.

وقد عرف البيجوري القمار بقوله: "هو كل لعب تردد بين غرم وغنم"<sup>(3)</sup>. فالقمار هو كل لعب على مال أو غيره بين فريقين أو أكثر، متساويين في احتمال الخسارة، يأخذه الغالب من المغلوب.

### إسقاطات هذه الألعاب على الفرد والأسرة والمجتمع:

المشاركة في ألعاب اليانصيب لها أثر سلبي على الفرد والأسرة والمجتمع، ويظهر هذا الأثر في النواحي التالية:

وأبو يعلى في مسنده: مسند جابر (3 ج ص 475)، برقم: (1999) وعبد الرزاق في مصنفه: كتاب الجامع، باب: الأمراء، (ج 11 ص 345)، برقم: (20719). والطحاوي في شرح مشكل الآثار: باب: بيان مشكل ما روي عن رسول الله ﷺ في بقية الأشياء التي من كانت منه أن يكون منه ﷺ (ج 3 ص 375)، برقم: (1345).

(1) جاء في فتاوى الأزهر (ج 7 ص 259).

(2) المجموعة الأولى (ج 15 ص 205).

(3) حاشية البيجوري: (ج 2 ص 52) انظر: بدائع الصنائع: (ج 14 ص 106)، شرح مختصر خليل للخرشي: (ج 10 ص 191)، الجامع لابن رشد (ص 336)، الشافعي في الأم: (ج 4 ص 243)، المغني (ج 11 ص 131).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- الإدمان عليها.

2- إضاعة الكثير من المال والوقت.

3- تربية النفس على الأوهام وتعطيل الأسباب الاقتصادية.

جاء في فتاوى الأزهر: "وانما كان تحريم الميسر والقمار بعمومه لما فيه من المضار النفسية، إذ يعمل على إفساد التربية بتعويد النفس الكسل، والقعود عن طلب الرزق والسعي في سبيله انتظارا لقدمه بأسباب موهومة، واضعاف القوة العقلية بترك الأعمال المفيدة في طرق الكسب الطبيعية. واهمال المقامرين للزراعة والصناعة والتجارة التي هي أركان العمران، ولما فيه من المضار المالية، إذ يؤدي الميسر والقمار إلى تخريب البيوت والفجأة بالتحول من الغنى إلى الفقر. والحوادث الكثيرة في المجتمع شاهدة على ذلك"<sup>(1)</sup>.

كيف يتعامل الرباح مع أموال الجائزة؟

لا يجوز الانتفاع بأموال جائزة اليانصيب، ويجب التخلص من هذا المال فوراً عن طريق التخلص منها لأي جهة خيرية، شأنه شأن المال الحرام في كيفية التخلص.

---

(1) فتاوى الأزهر: (ج7 ص223).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جاء في المجموع: " لا يجوز إتلاف هذا المال " أي المال الحرام " ورميه في البحر فلم يبق إلا صرفه في مصالح المسلمين"<sup>(1)</sup>.

قال القرضاوي عند حديثه عن كيفية التصرف في الفوائد الربوية في كتابه فتاوى معاصرة: " أما المشروع في هذا المقام، فهو دفع هذه الفوائد ومثلها كل مال من حرام في جهات الخير، كالفقراء والمساكين، واليتامى وابن السبيل، والجهاد في سبيل الله، ونشر الدعوة إلى الإسلام، وبناء المساجد والمراكز الإسلامية، واعداد الدعاة الواعين، وطبع الكتب الإسلامية، وغير ذلك من ألوان البر، وسبل الخير"<sup>(2)</sup>.

لا يؤثر في الحكم كون اللجنة المسئولة، تقوم بمشاريع خيرية جماهيرية، والمعنى أن الاشتراك في الیانصيب حرام مع الوصف المذكور للجنة؛ لأن الغاية لا تبرر الوسيلة في شريعتنا، فلا يصح للمرء أن يتاجر بالحرام لغرض بناء المساجد والقيام بالأعمال الخيرية الأخرى، فالغاية عندنا مشروعة وسامية وينبغي أن تكون الوسيلة كذلك. وتصديقاً لذلك يقول المولى سبحانه: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِنْ طِبْعَتِكُمْ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَلَا تَيَمَّمُوا الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنْفِقُونَ وَلَسْتُمْ بِكَافِرِينَ بِهِ إِلَّا أَنْ تُنْفِقُوا فِيهِ﴾ البقرة: 267. يقول القرضاوي في

(1) المجموع للنووي: (ج9ص351).

(2) فتاوى معاصرة: د/ يوسف القرضاوي، (ج2ص382).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كتابه فتاوى معاصرة: "إن الإسلام لا يقبل الوصول إلى الغايات الطيبة بالوسائل الخبيثة. إنه يرفض الفلسفة "الميكافيلية" التي ترى أن الغاية تبرر الوسيلة. بل يؤكد كل التأكيد أنه لا بد من اجتماع الأمرين: الغاية الشريفة والوسيلة النظيفة، ولهذا رفض جمع المال من طرق الحرام لينفق في الخيرات وأوجه الصدقات،

وقال الرسول الكريم ﷺ في ذلك: "إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً"<sup>(1)</sup>.

وقال: ﷺ: "لا يقبل الله صلاة بغير طهور، ولا صدقة من غلول"<sup>(2)</sup>.

(1) أخرجه مسلم: كتاب الزكاة، باب: قبول الصدقة من الكسب الطيب وتربيتها، (ج3 ص 85)، برقم: (1015). والترمذي: أبواب تفسير القرآن عن رسول الله ﷺ، باب ومن سورة البقرة، (ج5 ص 95)، برقم: (2989). والدارمي: كتاب الرقاق، باب في أكل الطيب (ج3 ص 1786)، برقم: (2759). والبيهقي في سننه الكبير: كتاب صلاة الاستسقاء، باب الخروج من المظالم والتقرب إلى الله تعالى بالصدقة والنوافل، (ج3 ص 346) برقم: (6485). وأحمد في مسنده: مسند أبي هريرة ؓ، (ج2 ص 1752) برقم: (8463). والبزار في مسنده: تنمة مرويات أبي هريرة، عدي بن ثابت، (ج17 ص 144) برقم: (9742). وعبد الرزاق في مصنفه: كتاب المناسك، باب: ما أقل الحاج وما لا يقبل في الحج من المال: (ج5 ص 19)، برقم: (8839).

(2) أخرجه البخاري: كتاب الزكاة، باب: لا يقبل الله صدقة من غلول، (ج2 ص 108)، برقم: (1410). ومسلم في صحيحه: (كتاب الزكاة، باب قبول الصدقة من الكسب الطيب وتربيتها، (ج3 ص 85)، برقم: (1014). ومالك في الموطأ: الصدقة، الترغيب في الصدقة (ج1 ص 1448)، برقم: (3651 - 831). وابن خزيمة في صحيحه: كتاب الزكاة، باب: فضل الصدقة، (ج4 ص 155) برقم: (2425). وابن حبان في صحيحه: كتاب الإيمان، ذكر الخبر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والغلول ما يؤخذ من مال الغنيمة خفية وخيانة، دون سائر المستحقين، فإذا أخذه ليتصدق به فإن الله يرده عليه ولا يقبل منه. وروى أحمد من طريق عبيد الله بن عمر، عن نافع، عن ابن عمر، أن رسول الله ﷺ قال: "لا يخطب أحدكم على خطبة أخيه، ولا يبيع على بيع أخيه إلا بإذنه"<sup>(1)</sup>.

---

الدال على أن هذه الأخبار أطلقت بالألفاظ التمثيل والتشبيه على حسب ما يتعارفه الناس بينهم دون كقيبتها أو وجود حقائقها، (ج1 ص 504) برقم: (270).

(1) ومسلم في صحيحه: كتاب النكاح، باب: تحريم الخطبة على خطبة أخيه حتى يأن أو يترك، (ج4 ص 138)، برقم: (1412). وأبو داود: كتاب النكاح، باب: في كراهية أن يخطب الرجل على خطبة أخيه، (ج2 ص 189) برقم: (2081).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### الغبن

**الغبن لغةً:** الغبن بسكون الباء: النقص في البيع والشراء. يقال: غبنه في البيع والشراء غبناً أي نقصه وخدعه.

وُغِبَ بالبناء للمفعول فهو مغبون أي منقوص في الثمن أو غيره <sup>(1)</sup>.

والغبن بالتحريك يراد به في الأكثر الغبن في الرأي <sup>(2)</sup>.

قال الحسن البصري في قوله تعالى: ﴿يَوْمَ يَجْمَعُكُمُ لِيَوْمِ الْجَمْعِ ذَلِكَ يَوْمُ التَّغَابُنِ﴾<sup>٣</sup> التغابن: ٩، أي استنقصوا عقولهم باختيارهم الكفر على الإيمان <sup>(3)</sup>.

اما الامام البخاري فقد فسر التغابن بقوله: "التغابن غبن اهل الجنة أهل النار".

---

(1) انظر لسان العرب لابن منظور، مادة "غبن"، وتهذيب اللغة للأزهري، مادة "غبن"، والمصباح المنير للفيومي مادة "غبن".

(2) انظر ترتيب القاموس للزاوي، مادة "غبن"، وتاج العروس للزبيدي، مادة "غبن"، ولسان العرب لابن منظور، مادة غبن".

(3) تفسير القرطبي: (ج18 ص136-138).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الغبن اصطلاحاً:** هو عبارة عن بيع السلعة أو شرائها بأكثر أو أقل مما لا يدخل تحت تقويم المقومين<sup>(1)</sup>، وعرفه بعضهم فقال: هو بيع أو شراء السلعة بأكثر أو أقل مما جرت عليه العادة أن الناس لا يتغابنون بمثله<sup>(2)</sup>.

**الخلاصة:** أن الغبن: هو أن يكون احد البديلين في عقد المعاوضة غي مكافئ للأخر في قيمته عند التعاقد<sup>(3)</sup>، وهذا التعريف ربما يكون الأقرب في الشمول.

صورة الغبن بيعاً وشراءً: كأن يشتري رجل منزلاً بمائة الف ريال، بينما ثمنه الحقيقي في السوق لا يتجاوز السبعين الفاً أو الستين الف ريال، ففي هذه الحالة أن المشتري هو المغبون، ويكون البائع مغبوناً: كأن يبيع منزله بسبعين الف دولار، بينما قيمته في السوق تقارب المائة الف دولار.

**حكم الغبن:** ينقسم الغبن الى قسمين:

أ - غبن يسيّر. ب - غبن فاحش.

حيث ان الفقهاء اختلفوا في تحديد مقدار كل من الغبن اليسير والغبن الفاحش، ولم في ذلك اتجاهاً.

(1) الدر المختار وشرحه رد المحتار: لابن عابدين، (ج5ص143).

(2) انظر مواهب الجليل: للحطاب، (ج4ص468-469). وفتاوى ابن تيمية، (ج29ص359).

(3) مختصر احكام المعاملات الشرعية: للشيخ علي الخفيف، (ص138).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الاتجاه الأول: ترك تحديد مقدار الغبن اليسير والفاحش للعرف وأهل الخبرة.

الاتجاه الثاني: تحديد نسبة الغبن الفاحش بنسبة معينة من القيمة، والغبن

اليسير بما كان أقل منها.

فمن الاتجاه الأول: وهو ترك تحديد مقدار الغبن اليسير والفاحش للعرف

وأهل الخبرة، فقد رجحه كثير من الفقهاء، فالحنفية: عندهم أن الفاحش هو ما لا

يدخل تحت تقويم المقومين، "وهم أهل الخبرة وأصحاب الشأن في السلعة

المبيعة"، وهذا هو الصحيح من المذهب<sup>(1)</sup>، يقول ابن عابدين: "وهو الصحيح،

وذلك كما لو وقع البيع بعشرة دنانير مثلاً ثم إن بعض المقومين يقول: إنه

يساوي خمسة وبعضهم سبعة، فهذا غبن فاحش، لأنه لم يدخل تحت تقويم

المقومين، بخلاف ما إذا قال بعضهم: ثمانية وبعضهم تسعة وبعضهم عشرة

فهذا غبن يسير<sup>(2)</sup>.

ورجح بعض المالكية وبعض الحنابلة القول بأن الفاحش ما خرج عن

المعتاد، أنه لم يرد تحديد عن الشرع، فيرجع فيه إلى العرف<sup>(3)</sup>.

---

(1) انظر البحر الرائق: لابن نجيم، (ج7ص169).

(2) حاشية ابن عابدين: (ج5ص143).

(3) مواهب الجليل: للحطاب، (ج4ص472)، المغني: (ج6ص37). ومختصر احكام المعاملات

الشرعية: علي الخفيف، (ص331).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الاتجاه الثاني:** ما ذهب إليه محمد بن الحسن الشيباني من الحنفية: "أن الغبن الفاحش هو ما جاوز نصف عشر القيمة الحقيقية للسلعة، والغبن اليسير هو ما كان نصف العشر فأقل"<sup>(1)</sup>، وكذلك ما ذهب إليه بعض المالكية<sup>(2)</sup>، وبعض الحنابلة<sup>(3)</sup>، من: أن الغبن الفاحش هو ما بلغ ثلث القيمة الحقيقية للسلعة زيادةً أو نقصاناً، والغبن اليسير ما كان أقل من الثلث، وهناك قول عند الحنابلة ذكره ابن قدامة: أن الغبن الفاحش هو ما بلغ سدس القيمة الحقيقية للسلعة فأكثر، أما اليسير فهو ما كان أقل من السدس<sup>(4)</sup>.

وجاء في مجلة الأحكام العدلية، تحديد الغبن الفاحش في العروض<sup>(5)</sup>: أنه نصف عشر القيمة، وفي الحيوانات العشر، وفي العقار الخمس<sup>(6)</sup>.

**الرأي الراجح:** هو ما ذهب إليه الاتجاه الأول، وهو تحديد مقدار الغبن اليسير والفاحش للعُرف وأهل الخبرة.

(1) انظر: بدائع الصنائع: للكاساني، (ج7ص3469). والبحر الرائق: ابن نُجيم، (ج4ص79).

(2) انظر مواهب الجليل: للحطاب، (ج4ص472).

(3) انظر المغني لابن قدامة: (ج6ص36). والشرح الكبير لأبي الفرج، (ج4ص79).

(4) المغني: ابن قدامة، (ج6ص37).

(5) المصباح المنير: للفيومي، مادة "عرض"، العروض مفردُها عَرْضٌ مثل فلس وفلوس، وهي المتعة التي لا يدخلها كيل ولا وزن ولا تكون حيواناً ولا عقار.

مجلة الأحكام العدلية: المادة: (16).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه الاستدلال:

- 1- لانعدام الدليل الصريح الصحيح.
- 2- أن تحديده بحد معين يختلف باختلاف الأمكنة، والأزمنة، والأشخاص، إذ أن ما يعدّه أهل عصرنا غبناً قد لا يعدّه أهل عصر آخر غبناً، وكذلك المكان، فما يعدّه أهل بلد معين غبناً، قد لا يعدّه أهل بلد آخر غبناً.
- 3- أن القول بأن تحديده يرجع للعرف والعادة وأهل الخبرة هو المتمشي والمتوافق مع مصالح الناس، إذ أن الشريعة مبنية على مصالح الناس خاصة عند انعدام الدليل الصحيح.

**حكم الغبن:** بناءً على وجود ضرر الغبن باعتباره مظهراً من مظاهر الظلم للغير والاضرار بهم، فإن الغبن محرم شرعاً.

ولأن حكم الغبن يختلف باختلاف نوعه من ناحية كونه يسيراً أو فاحشاً، فقد رأى المؤلف أن يبين كلاً منها:

**أولاً: حكم الغبن اليسير:** الغبن اليسير لا تأثير له في العقد، ولا يؤثر على صحته ولا لزومه، لأن من العسير الاحتراز عنه، وقد جرت عادة الناس بإغفاله لكثرة وقوعه في معاملاتهم وأنه مما عمّت به البلوى<sup>(1)</sup>، ثم أن النبي ﷺ، قد حث على التسامح والتساهل في البيع والشراء، لئلا يحصل ضرر أو ظلم أو غبن

(1) انظر: الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، د. احمد فراج حسين، (ص331).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

على أي واحد من الطرفين، لحديث جابر بن عبد الله، قال: قال رسول الله ﷺ: "رحم الله عبداً سمحاً إذا باع، سمحاً إذا اشترى، سمحاً إذا اقتضى، سمحاً إذا قضى"<sup>(1)</sup>.

وهناك بعض المسائل يؤثر فيها الغبن ولو كان يسيراً وهي كما يلي:

- 1- رب المال إذا باع مال المضاربة، فلا يجوز الغبن مطلقاً.
- 2- الغاصب الذي ضمن المغصوب مع يمينه على أساس أن قيمته مائة ألف ريال مثلاً، ثم ظهر أن قيمته أكثر منها بيسير، يحق للمالك أن يفسخ هذا الاتفاق كما لو كان المغصوب موجوداً فله أخذه.

---

(1) أخرجه البخاري: كتاب البيوع، باب: السهولة والسماحة في الشراء والبيع، (ج3 ص 57)، برقم: (2076). وابن حبان في صحيحه: كتاب البيوع، باب: ذكر ترحم الله تعالى على المسموح في البيع والشراء والقبض والإعطاء، (ج11 ص 267)، برقم: (4903). والترمذي في جامعه: أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء في سمح البيع والشراء والقضاء (ج2 ص 586)، برقم: (1320). وابن ماجه في سننه: أبواب التجارات، باب السماحة في البيع، (ج3 ص 321)، برقم: (2203). والبيهقي في سننه الكبير: كتاب البيوع، باب: السهولة والسماحة في الشراء والبيع ومن طلب حقا فليطلبه في عفاف (ج5 ص 357)، برقم: (11090)، وأحمد في مسنده: مسند جابر بن عبد الله ﷺ، (ج6 ص 3097) برقم: (14884). والطبراني في الأوسط: باب العين، عبد الرحمن بن عمرو النمشقي (ج5 ص 73)، برقم: (4708). والطبراني في الصغير: باب العين، باب من اسمه عبد الرحمن، (ج2 ص 3)، برقم: (672).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- من يوصي بثلث ماله، فباع الموصي في مرض موته شيئاً يسيراً من الغبن، لأنه يدخل في ثلث ماله.

4- مريض مستغرق بدين إذا باع بغبن يسير، فله أن يفسخ العقد أو تتم قيمته من قبل المشتري.

5- بيع المريض مرض الموت وشراؤه من وارثه لا يجوز ولو بغبن يسير.

6- المحجور بدين، لا يجوز بيعه بغبن يسير، وللمشتري الخيار تمام القيمة أو الفسخ وذلك لحق الغرماء.

7- بيع الوصي ممن لا تقبل شهادته له، كالأصل والفرع لا يجوز بمحابة وإن كانت قليلة.

8- بيع المضارب ممن لا تجوز شهادته له، لا يجوز بمحابة قليلة بغبن يسير.

9- الوكيل الخاص بشراء شيء معلوم الثمن<sup>(1)</sup>. فهذه المسائل يشترط فيها أن تكون صحيحة ولازمة سالمة من الفسخ، وألا تتطوي على غبن ولو كان يسيراً<sup>(2)</sup>.

(1) مبدأ الرضا في العقود: د. علي محي الدين القرة داغي، (ج2 ص739-734).

(2) البحر الرائق: ابن نجيم، (7 ص269).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثانياً: حكم الغبن الفاحش: هناك بعض الأحوال أو بعض العقود قد يؤثر فيها الغبن الفاحش ولو لم يكن فيها غرر، ومعظم الفقهاء اتفقوا على أن بعض العقود يؤثر فيها الغبن الفاحش وإن انتفى الغرر ومن هذه العقود ما يلي<sup>(1)</sup>:

- 1- تصرف الوصي في مال اليتيم.
  - 2- تصرف ناظر الوقف في المال الموقوف.
  - 3- تصرف القائم في مال المحجور عليه للسفه أو الجنون.
  - 4- تصرف ولي الأمر في شيء من بيت المال. فأى تصرف من أي واحد من هؤلاء في مال المولى عليه بما يحتوي على غبن فاحش لا يجوز شرعاً وإن لم يوجد غرر، وهذا محل اتفاق بين الفقهاء.
- ثبوت الخيار بالغبن: إعطاء العاقد المغبون حق الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه، هو قول في المذهب الحنفي<sup>(2)</sup>، والمالكي<sup>(3)</sup>، وقال به الحنابلة<sup>(4)</sup>.
- والراجح لدى الباحث: أن للمغبون حق الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه، وذلك للأدلة الآتية:

- 
- (1) البحر الرائق: ابن نجيم، (ج7ص168). والتاج الإكليل: (ج4ص468).
  - (2) البحر الرائق: ابن نجيم، (ج6ص126)، التاج والإكليل، (ج4ص468).
  - (3) مواهب الجليل: للحطاب، (ج4ص469).
  - (4) الشرح الكبير: (ج4ص77)، ومنتهى الإرادات، ابن النجار، (ج1ص359)، كشف القناع: للبهوتي، (ج3ص411).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: من الكتاب العزيز: قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونُوا بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ النساء: ٢٩.

وجه الاستدلال من الآية: أن التراضي المذكور في الآية الكريمة لا يكون إلا على شيء معلوم المقدار، ولا شك أن العاقد المغبون لا يعلم بالغبن ولا بمقداره ولو علم بذلك لم يرض به، فيكون البيع أو الشراء أو عقد الإيجار أو غير ذلك إذا صاحبه الغبن فإنه من أكل أموال الناس بالباطل المنهي عنه بفوات الرضا، وعليه فيثبت الخيار للعاقد المغبون<sup>(١)</sup>.

ثانياً من السنة الشريفة: أن الرضا من العقد شرط لصحته ولزومه كما في الآية السابقة، وكذا حيث أبي حرة الرقاشي رحمته الله، قوله عليه السلام: "لا يحل لأحد من مال أخيه إلا ما طابت به نفسه"<sup>(٢)</sup>، ولا شك أن المغبون الذي لا يعلم بالغبن لم تطب

(١) انظر المحلى: لابن حزم، (ج٧ ص٣٦٠).

(٢) أخرجه البيهقي في سننه الكبير: كتاب الغصب، باب لا يملك أحد بالجنابة شيئاً جنى عليه إلا أن يشاء هو والمالك، (ج٦ ص ٩٧)، برقم: (١١٦٤١). والدارقطني في سننه: كتاب البيوع، (ج٣ ص ٤٢٣)، برقم: (٢٨٨٣)، وأحمد في مسنده مسند المكين، حديث عمرو بن يثربي رحمته الله (ج٦ ص ٣٢٨٧)، برقم: (١٥٧٢٨)، والطحاوي في شرح معاني الآثار: كتاب الكراهة، باب الرجل يمر بالحائط أله أن يأكل منه أم لا، (ج٤ ص ٢٤١)، برقم: (٦٦٣٣) والطحاوي في شرح مشكل الآثار: باب بيان مشكل ما روي عن رسول الله عليه السلام في الضيافة من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

به نفسه. ويؤكد ذلك أيضاً حديث عبد الله بن عمر  $f$  قال: " جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله إني أُخدَعُ في البيع، فقال: إذا بعت فقل لا خلابة<sup>(1)</sup>. وفي لفظ آخر: " ثم أنت بالخيار في كل سلعة ابتعتها ثلاث ليال، فإن رضيت فأمسك وإن سخطت فأردده"<sup>(2)</sup>.

إيجابه إياها ومما سوى ذلك، (ج7 ص 252)، برقم: (2823). وله شواهد وطرق أخرى كثيرة، وقد صححه الألباني في إرواء الغليل، (ج5 ص 279)، برقم: (1459).

(1) أخرجه البخاري: (ج3 ص 65)، برقم: (2117) كتاب البيوع، باب ما يكره من الخداع في البيع ومسلم في صحيحه: كتاب البيوع، باب من يخدع في البيع، (ج5 ص 11)، برقم: (1533). ومالك في الموطأ: (كتاب البيوع، جامع البيوع، (ج1 ص 988)، برقم: (2523) - (582). وابن الجارود في المنتقى: باب: في التجارات، (ج1 ص 216)، برقم: (618). وابن حبان في صحيحه: كتاب الحجر، ذكر خبر ثان يصرح بمعنى ما أومأنا إليه، (ج11 ص 432)، برقم: (5051). والحاكم في مستدركه: كتاب البيوع، باب: عهدة الرقيق أربع ليال (ج2 ص 22) برقم: (2214). والنسائي في المجتبى: كتاب البيوع، بابك الخديعة في البيع، (ج1 ص 877) برقم: (4496). والنسائي في الكبرى: كتاب البيوع، باب: الخديعة في البيع، (ج6 ص 16)، برقم: (6032). وأبو داود: كتاب الإجارة، باب: في الرجل يقول عند البيع لا خلابة، (ج3 ص 301)، برقم: (3500). والبيهقي في سننه الكبير: كتاب البيوع، باب: الدليل على أن لا يجوز شرط الخيار في البيع أكثر من ثلاثة أيام، (ج5 ص 273)، برقم: (10568).

(2) هذه الزيادة من نفس الحديث السابق رواها ابن ماجه في سننه في كتاب الحكم، باب: الحجر على من يُفسد ماله، (ج3 ص 789)، رقم: (2355)، من طريق محمد بن إسحاق عن محمد

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه الاستدلال من الحديث: أن النبي ﷺ، أثبت خيار المجلس لمن كان يُخَدَع في البيع، إن شاء أمسك وإن شاء رد، ففيه دليل على أن المغبون إذا رضي بالغبن فله ذلك، وإلى ذلك ذهب ابن حزم حيث يقول: "أما إذا علم البائع والمشتري بالغبن وحصل منهما التراضي فهو عقد صحيح وتجارة عن تراض"<sup>(1)</sup>. وبناءً عليه فإن حق الخيار للعائد المغبون بين الإمضاء والفسخ من خلال قوة الأدلة ووجهاتها من حيث الاستدلال، فيه رفق بالناس، وتسهيل وتيسير لهم، ورفع الغبن والضرر عنهم حفاظاً على حقوقهم ومصالحهم لما جاءت به الشريعة الإسلامية وتعاليمها السمحة، وذلك أن مبنى العقود في الفقه الإسلامي على التساوي بقدر الإمكان، وأن العدل مطلوب في كل شيء، وإلى ذلك أشار القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَنِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَى وَيَنْهَى عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ﴾ النحل : ٩٠، والقسط في الميزان من العدل الذي أمر به الشرع الحنيف كما في قوله تعالى: ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُوا بِالْقِسْطِاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ الإسراء : ٣٥، فإذا كان العدل مطلوباً في الميزان عند البيع والشراء، فالتطفيف في البيع والشراء لا يجوز شرعاً

بن يحيى بن حبان رحمه الله. وقيل أن هذه الزيادة ضعيفة: لن في إسنادها محمد بن إسحاق صاحب السيرة وقد عنعن وهو مثلس.

(1) المُلْحَى: لابن حزم، (7ص363).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لما فيه من الغبن الفاحش الذي يظهر في عدم التساوي والتعادل بين الثمن والمُتَمَنٍّ، مع حصول الضرر الذي حرّمته الشريعة الإسلامية<sup>(1)</sup>. وإلى ذلك ورد في الكتاب العزيز قوله تعالى: ﴿وَبَلِّغْ لِلْمُطَفِّفِينَ ۝١ الَّذِينَ إِذَا أَكَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝٢ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ۝٣﴾ المطففين: ١-٣، ثم عقب الله تعالى بالتهديد والوعيد لمن يطفف الميزان بقوله تعالى: ﴿أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ۝٤ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ۝٥﴾ المطففين: ٤-٥.

(1) انظر: مبدأ الرضا في العقود: د. علي قرة داغي، (ج2 ص753).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الرابع

### تلقي الركبان

#### تمهيد:

إن الإنسان بطبيعته يبحث عن الثمن الأرخص عند الشراء، سواءً كان ذلك لاستهلاكه الفردي أو للتجارة. ثم هناك نوع من التجارة يعرفه المجتمع من قديم الزمان وهو تلقي البضائع التي تحملها القوافل التجارية من خارج البلد قبل أن يصلوا إلى السوق. والهدف في ذلك معلوم وهو الحصول على أرخص السعر، فالتجار المحليون يستوقفون القوافل في الطريق ويعطوهم تصوراً مشوهاً عن السوق، ليشتروا منهم البضائع بثمن أرخص، هذا ما يسمى بالتلقي في اصطلاح الفقه الاسلامي، فهذا البيع نهى عنه النبي ﷺ؛ لأنه يضر بهؤلاء الركبان ويضر بالمستهلكين، فالرسول من خلال أحاديث النهي عن تلقي الركبان حتى يصلوا إلى السوق ليتعرفوا على سعر السوق فهذا المطلب، يعالج تلك القضية من منطلق فقهي، ابتداءً من تعريفه، والحديث الذي ورد فيه، وحكمه، فإذا تم العقد فما حكمه؟ فهل يعتبر عقداً صحيحاً أم باطلاً؟ وهناك صور معاصرة للتلقي في زماننا هذا مثل السوق السوداء ولهذا فقد اهتمت الشريعة الإسلامية بالإنسان اهتماماً كبيراً، وأولته عناية فائقة، منذ أن كان جنيناً في بطن أمه، وسنت له من الأحكام ما يحقق سعادته في الدنيا ويفوز بالجنة في الآخرة. اهتمت به كفرد، كما اهتمت به كعضو في الجماعة، تحترم ملكيته وتحميه، وتدافع عنها. كما

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تحتزم ملكية غيره أفراداً وجماعات، ووضعت من أحكام ما يصون الأموال العامة والخاصة على حد سواء، وحرمت الاعتداء عليها، وشرعت من العقوبات ما يكفل حمايتها ويحقق المحافظة عليها.

وبالرغم من أن الشريعة الإسلامية اهتمت بالفرد وحمت ملكيته وأمواله كما أسلفنا إلا أنها رعت في سائر أحكامها المصلحة العامة، وقدمتها على المصلحة الخاصة، لأن الحكمة تقتضي ذلك، وما الفرد إلا عضو في الجماعة، ومصلحته مرتبطة بمصلحتها، هذا.

وقد رسمت الشريعة طريق تكوين الثروات والحصول على المال الحلال، وسدت كل سبيل يؤدي إلى الكسب الحرام، وتحقيقاً لذلك فقد نهت عن بعض البيوع التي يكتنفها الخداع والغرر، ويحتويها الغش والضرر، لما يترتب عليه من أكل أموال الناس بالباطل وينشر العداوة والبغضاء بين الناس. فنهى الشارع عنه حمايةً للجماعة من الاستغلال والثراء على حسابها ويرى المؤلف ان هذا المطلب يدور حول ثمانية عناوين وهي:

1- بيان المراد من التلقي والركبان 2- حكم التلقي 3- حدّ التلقي 4- حكم ما إذا خرج لغير قصد التلقي واشترى من الركبان 5- حكم بيع الركبان للمتلقي 6- حكم الخيار للبائع

7- حكم تلقي الركبان للبيع لهم 8- صور معاصرة لتلقي الركبان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد تضمن كل عنوان أقوال الفقهاء وأدلتهم والمناقشة والترجيح للمسألة محل البحث بأسلوب سهل، وبعبارة واضحة، والوقوف على الحكم الشرعي في المسألة، وبذا نتحقق الفائدة المرجوة.

### أولاً: تعريف التلقي:

أولاً: مقصود التلقي: التلقي هو الاستقبال<sup>(1)</sup>، أي أن المشتري يجتمع بالبائعين فيأخذ السلعة منهم قبل أن ينزلوا بها للسوق ويعرفوا ثمنها<sup>(2)</sup>.

والركبان: جمع ركب، والمفرد راكب، ويقصد به هنا: القادم من السفر فكل من أتى البلدة ليبيع سلعته فهو راكب<sup>(3)</sup>. وقيل الركبان: هم الذين يجلبون البضائع المعدة للتجارة للبيع، أي هم القوافل التجارية التي تأتي بالبضائع من

---

(1) أساس البلاغة، أبو القاسم محمود بن عمر بن محمد بن عمر الخوارزمي الزمخشري، دار الفكر بيروت، سنة 1399هـ - 1197م، (ج1 ص 571). وتاج العروس من جواهر القاموس، محمد مرتضى الزبيدي، تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية، (ج39 ص 477).

(2) لسان العرب ج 5 ص 3166، المصباح المنير ص 557، حاشيتي قليوبي وعميرة، (ج2 ص 173)، شرح الزركشي (ج3 ص 653).

(3) مختار الصحاح، الجوهري، إسماعيل بن حماد الجوهري، تحقيق: عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة، (ج1 ص 502). تهذيب اللغة، أبو منصور محمد بن أحمد الأزهري، دار إحياء التراث العربي، بيروت، (ط:1)، سنة، 2001م، تحقيق: محمد عوض مرعب، (ج9 ص 228).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مكان إلى مكان آخر<sup>(1)</sup>. والركب: أصحاب الإبل في السفر دون الدواب، وهم العشرة فما فوقهم، والركبان: الجماعة منهم<sup>(2)</sup>.

**تَلْقَى الرِّكْبَانُ اصطلاحاً:** هو أن يتَلَقَى القافلة أو القوافل ويخبرهم بكساد ما معهم من متاع ليغبنهم<sup>(3)</sup>.

ومن خلال المعنى اللغوي والاصطلاحي لتلقي الركبان، يتبين أن تلقي الركبان: هو العقد المبرم بين التجار أصحاب السلع أو وكلائهم ومتلقيهم من أهل البلد قبل قدومهم إلى السوق ومعرفتهم بالسعر الحقيقي لها، والجلب

---

(1) غريب الحديث، عبد الله بن مسلم بن قتيبة الدينوري أبو محمد، مطبعة العاني، بغداد، (ط:1) سنة، 1397هـ، تحقيق: د. عبد الله الجبري، (ج1ص198). والنهاية في غريب الأثر، تحقيق: طاهر أحمد الزاوي، محمود محمد الطناحي، (ج4ص266).

(2) مختار الصحاح، (ج1ص502). لسان العرب، (ج1ص431). المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، الرافعي، أحمد بن محمد بن علي المقرئ الفيومي، المكتبة العلمية، بيروت، (ج2ص651).

(3) التنبيه في الفقه الشافعي، إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروزآبادي الشيرازي أبو إسحاق، عالم الكتب، بيروت، (ط:1)، سنة، 1403هـ، تحقيق: عماد الدين أحمد حيدر، (ج1ص96). طرح التثريب في شرح التقریب، زين الدين أبو الفضل عبد القادر محمد بن علي، (ج6ص59). روضة الطالبين وعمدة المفتين، النووي، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الثانية، سنة، 1405هـ، (ج3ص413).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مصدر، بمعنى المرعول أي المطلوب، فيقال جلب الشيء؛ أي جاء به من بلد إلى بلد للتجارة<sup>(1)</sup>.

والمراد بالركبان هنا هم أولئك الذين يجلبون السلع ويأتون بها من بلد إلى بلد للبيع، سواء كانوا ركباناً، أو مشاة، أو جماعة، أو فرادى.

والتنصيب على الركبان في بعض الروايات يعني عدم دخول الماشي في الحكم، وإنما الماشي يدخل أيضاً. وإنما خرج مخرج الغالب، من يجلب السلع يكون في الغالب عدداً ركباً<sup>(2)</sup>، بدليل حديث أبي هريرة النهي عن تلقي الجلب من غير فرق.

وكذا حديث عبد الله بن مسعود النهي عن تلقي البيوع<sup>(3)</sup>.

قال النووي في التهذيب: الركبان هم راكبو إبل خاصة.

لكن المعنى الأول هو ما عليه جمهور الفقهاء وهو ما يميل المؤلف إليه.

**صور التلقي:**

---

(1) نيل الاوطار؛ الشوكاني؛ محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: 1250

هـ)؛ تحقيق: عصام الدين الصباطي؛ دار الحديث، مصر؛ (ط:1)، 1413 هـ - 1993م، (ج5 ص198).

(2) سبل السلام: (ج3 ص718)، نيل الاوطار: (ج5 ص168).

(3) فتح الباري: (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سبل السلام:

(ج3 ص718)، نيل الاوطار (ج5 ص168).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصورة الأولى: أن يخرج المتلقي خارج البلد لقصد التلقي لزيادة السعر فهذا يدخل في النهي.

الصورة الثانية: أن يقصد الركبان صاحب البلد، فهذا جائز لعدم وجود التلقي، لأنهم الذين جاءوا للشخص بأنفسهم وباعوا لع إرادتهم فهذا لا يخل في النهي.

الصورة الثالثة: الا يقصدوا البيع في البلد، كأن يبيعوا خارج البلد فلا بأس أن يشتروا منهم.

الصورة الرابعة: أن يتلقاهم داخل البلد خارج السوق فهذا يدخل في التلقي المنهي عنه.

الصورة الخامسة: أن تكون السلعة ليست من الحاجيات الضرورية لحياة الناس، بل هي من الكماليات ففي هذا خلاف هل يدخل في النهي أم لا؟ والصواب أنه يخل في النهي لعموم النهي في الحديث ولا يوجد ما يخصه.

الصورة السادسة: إذا كان الركبان يعلمون بالسعر فلا بأس بتلقيهم، لأن الحكمة من النهي هي المصلحة العامة لأهل البلد وان كان سيلحقهم شيء من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النقص، لأنهم إن كانوا يجهلون الثمن فقد يكون هذا سبباً لرخص الثمن على أهل البلد<sup>(1)</sup>.

**الصورة السابعة:** أن يشتري منهم بأرخص من سعر البلد وهم يعلمون السعر<sup>(2)</sup>، هذا وشرط إمام الحرمين الجويني في صورة التلقي المنهي عنه، أن يكذب المشتري في سعر البلد ويشتري منهم بأقل من ثمن المثل. وشرط المتولي من أصحاب الشافعي أن يخبرهم بكثرة المئونة عليهم في الدخول، كما شرط أبو إسحاق الشيرازي الشافعي، أن يخبرهم بكساد ما معهم ليغبنهم، وذكر الشوكاني

---

(1) البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ابن نجيم الحنفي، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثانية، (ج6ص108). الوسيط في المذهب، محمد بن محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، دار السلام، القاهرة، (ط:1)، سنة، 1417هـ، تحقيق: أحمد محمود إبراهيم، (ج3ص67). بداية المجتهد (ج2ص125)، كشف المخدرات والرياض المزهرات لشرح اخصر المختصرات، عبد الرحمن بن عبد الله البعلي الحنبلي، دار البشائر الإسلامية لبنان، (ط:1)، 1323هـ - 2002م، تحقيق: محمد ناصر العجمي، (ج1ص382)، قواعد الفقه، محمد عويم الإحسان المجدي البركتي، باشرز، كراتشي، باكستان، (ط:1)، سنة، 1407هـ - 1986م، (ج1ص236)، الروض المربع شرح زاد المستنقع، البهوتي، مكتبة الرياض، سنة، 1390هـ، (ج2ص78)، منار السبيل في شرح الدليل، إبراهيم بن محمد بن سالم، مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الثانية، سنة، 1405هـ، تحقيق: عصام القلعجي، (ج1ص299).

(2) فتح القدير: (ج6 ص477)، بدائع الصنائع: (ج5 ص232)، فتح الباري: (ج4ص374). سبل السلام: (ج3 ص818)، نيل الاوطار: (ج5ص167).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن بعض الشافعية اشترط في التلقي أن يكون المتلقي هو الطالب للشراء، وبعضهم اشترط أن يكون المتلقي قاصداً لذلك، فلو خرج للسلام على الجالب أو للفرحة أو لحاجة أخرى فوجدهم فبايعهم لم يتناوله النهي، فكل هذه الشروط والتعقيدات لم يدل عليها دليل، بل الحديث أطلق النهي، لكن جمهور الشافعية قد صرحوا بأن كون إخباره كذباً ليس شرطاً في ثبوت الخيار، وإنما يثبت له الخيار إذا ظهر الغبن فهو المعتبر وجوداً وعدماً<sup>(1)</sup>.

**ثانياً:** حكم التلقي إذا استقبل المشتري البائع وتلقاه فلا يأنم بذلك أم؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

**القول الأول:** ذهب جمهور الفقهاء في الجملة مالك في التجارة خاصة والشافعية والحنابلة والظاهرية<sup>(2)</sup> في قول إلى منع تلقي الركبان وأن من فعل ذلك يكون آثماً وهو مروي عن الليث بن سعد، والحسن بن حي، وإسحاق، والثوري

---

(1) انظر: فتح الباري: (ج 3 ص 385)، سبل السلام: (ج 3 ص 717)، نيل الأوطار: (ج 5 ص 168).

(2) حاشية الدسوقي: (ج 3 ص 81)، بلغة السالك: (ج 2 ص 36)، مغني المحتاج: (ج 2 ص 36)، نهاية المحتاج: (ج 3 ص 366)، المغني: (ج 3 ص 163)، شرح الزركشي: (ج 3 ص 651)، كشف القناع: (ج 3 ص 211)، المحلى بن حزم: (ج 1 ص 381).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إذا كان فيما دون مسافة القصر، وكذا الأوزاعي إذا كان بالناس إليه حاجة<sup>(1)</sup>.  
واستدل الجمهور على ما ذهب إليه بالسنة والمعقول:

أما السنة الاتي:

1- ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ "نهى عن تلقي الجلب" رواه الجماعة إلا البخاري<sup>(2)</sup>.

2- ما رواه عبد الله بن مسعود رضي الله عنه أن النبي ﷺ: "نهى عن تلقي البيوع"<sup>(3)</sup>.

3- ما رواه عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله ﷺ قال: "لا تَلْقُوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق"<sup>(4)</sup>.

---

(1) المغني: (ج3 ص163، المحلي: (ج1 ص381).

(2) صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، وما بعدها، سنن أبي داود: (ج3 ص817)، حديث رقم: (3338)، سنن الترمذي: (ج2 ص336)، حديث رقم: (1231)، سنن النسائي: (ج8 ص258)، سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، بلفظ "تلقوا الجلب" حديث رقم: (218)، الأم للشافعي (ج3 ص13)، بلفظ "تلقوا السلع" وانظر مختصر المزني: "تتلقوا الركبان للبيع" (ص71).

(3) فتح الباري: (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سنن الترمذي: (ج2 ص336)، سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، حديث رقم: (2171).

(4) فتح الباري: (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سنن أبي داود: (ج3 ص816)، حديث رقم: (333)، سنن الترمذي: (ج2 ص336)، سنن النسائي: (ج8 ص816).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رواه الألباني: هذه الأحاديث الصحيحة<sup>(1)</sup>، وردت بلفظ النهي عن التلقي، والنهي يدل على حرمة المنهي عنه، فدل هذا على أن المتلقي آثم.  
وأما المعقول فهو:

أن تلقي الأجلاب وشراء أمتعتهم قبل أن تهبط الأسواق قد يضرُّ بهم لانهم ربما غبنوا غبناً بيناً، أو ربما أضروا بأهل البلد، لان الركبان إذا وصلوا إلى السوق باعوا أمتعتهم فيوسع على الناس في السعر، بخلاف الذين يتلقونهم فإنهم لا يبيعونها سريعاً بل يترصون بها لارتفاع السعر وزيادة الثمن.  
وفي ذلك تضيق على الناس فهو في معنى بيع حاضر لبلد، فضلاً عن انطوائه على الغرر والتدليس، فنهى رسول الله ﷺ عنه لذلك<sup>(2)</sup>، قال ابن القيم: "ومن المنكرات تلقي السلع قبل أن تجيء إلى السوق، فإن النبي ﷺ نهى عن ذلك لما فيه من تغرير البائع، فإنه لا يعرف السعر، فيشتري منه المشتري بدون القيمة"<sup>(3)</sup>.

---

ص258)، سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، بلفظ: "نهى عن تلقي الجلب" حديث رقم: (2181).

(1) قال ابن حزم: هذا نقل متواتر رواه خمسة من الصحابة ورواه عنهم الناس، وبهذا قال السلف. انظر: المحلى: (ج1 ص381).

(2) المغني: (ج3 ص165).

(3) الطرق الحكمية في السياسة الشرعية: (ص221)، انظر: فتح القدير: (ج6 ص388).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الثاني: ذهب أبو حنيفة والأوزاعي في قول (3) إلى جواز التلقي وإباحته.

لكن أبا حنيفة والأوزاعي كرهاه إن أضر ذلك بأهل البلد ولبس السعر على الواردين<sup>(1)</sup>، وعند مالك بأس بالتلقي لابتتياع القوت من الطعام والأضحية<sup>(2)</sup>.

وعند سفيان الثوري يجوز التلقي إن كان في مسافة القصر فأكثر<sup>(3)</sup>.

واستدل أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالسنة وذلك بما يأتي:

1- ما رواه عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أنه قال: "كنا نتلقى الركبان فنشتري منهم الطعام فنهانا النبي ﷺ أن نبيعه حتى نبلغ به سوق الطعام"<sup>(4)</sup>.

2- ما رواه عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أيضاً: "أنهم كانوا يشترون الطعام من الركبان على عهد رسول الله ﷺ فيبيعت عليه من يمنعهم أن يبيعوه حيث اشتروه حتى ينقلوه إلى سوق الطعام"<sup>(1)</sup>.

---

(1) فتح القدير: (ج6 ص388، الغني: (ج3 ص163)، المحلى: (ج1 ص381).

(2) حاشية الدسوقي: (ج3 ص81)، بلغة السالك: (ج2 ص36)، المحلى: بن حزم، (ج1 ص381).

(3) المحلى: (ج1 ص381).

(4) فتح الباري على صحيح البخاري، (ج3 ص385)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص181).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- وفي رواية عنه: " فنهاهم رسول الله ﷺ أن يبيعوه في مكانه الذي ابتاعوه فيه حتى ينقلوه إلى سوق الطعام"<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** دلت هذه الأحاديث على جواز تلقي الركبان، لأنه لو لم يكن جائزاً ما فعله عبد الله بن عمر وغيره ولما أقرهم رسول الله ﷺ.

**مناقشة أدلة أصحاب القول الثاني:** ناقش الجمهور أدلة المخالفين من السنة بالآتي:

**أولاً :** هذه إخبار وردت عند البخاري وغيره بلفظ: " كانوا يبتاعون الطعام في أعلى السوق ويبيعونه في مكانه فنهاهم النبي ﷺ أن يبيعوه في مكانه حتى ينقلوه" وفي رواية: " كنا نشترى الطعام من الركبان جزافاً فنهاها رسول الله ﷺ أن نبيعه حتى ننقله من مكانه"، وهذا يدل على أن البيع كان في السوق، إلا أنه كان في أعلاه، وأنه كان في الجزاف خاصة فنهى المشترون عن ذلك.

**ثانياً:** أن هذه الأخبار موافقة لقول من يقول بالنهي عن تلقي الركبان، لأن معنى نهى رسول الله ﷺ أن يبيعوه حتى يبلغوا به سوق الطعام هو نهى للبائع أن يبيعه، وللمشتري أن يبتاعه حتى يبلغ به السوق.

---

(1) فتح الباري على صحيح البخاري: (ج3 ص385)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص181).

(1) فتح الباري على صحيح البخاري: (ج3 ص385)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص181).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: تضم هذه الأخبار إلى أخبار النهي فيكون البائعون تخيروا إمضاء البيع فأمر المبتاعون بنقله حينئذ إلى السوق، فتتفق الأخبار كلها ولا تحمل على التضاد.

رابعاً: أن المحتجين بهذه الأخبار هم القائلون بأن الصحابي إذا روى خبراً عن النبي ﷺ ثم خالفه، أو حمّله على تفسير ما فهو أعلم بما فسر، وقوله حجة في رد الخبر، وعبد الله بن عمر هو راوي هذا الخبر، وقد صح عنه الفتوى بترك التلقي<sup>(1)</sup>.

### ترجيح الباحث:

بعد ذكر قولي الفقهاء وأدلتهم ثم مناقشتها في هذه المسألة فإنه يتبين للمؤلف أن الراجح هو ما ذهب إليه الجمهور، من حرمة التلقي للركبان وأن من فعل ذلك فهو آثم، ولشبهت الأحاديث الصحيحة، التي وردت بلفظ النهي عن التلقي عن الجلب من حديث أبي هريرة، ولفظ "نهى عن تلقي البيوع: لحديث ابن مسعود<sup>(2)</sup>، ولفظ النهي: "لا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق" من

(1) المحلى: بن حزم، (ج1 ص383)، وما بعدها.

(2) فتح الباري: (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سنن الترمذي:

(ج2 ص336)، سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، حديث رقم: (2171).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

حديث ابن عمر<sup>(1)</sup>، وهذه الألفاظ بينت الوصف والمعنى، والنهي يدل على حرمة المنهي عنه، فدل هذا على أن المتلقي آثم. وذلك لقوة أدلة الجمهور وسلامته عن المعارض.

**ثالثاً: حد التلقي:** هل ينتهي التلقي للركبان بدخول البلد أم بدخول السوق؟  
اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

**القول الاول:** ذهب جمهور الفقهاء الحنفية<sup>(2)</sup>، والمالكية<sup>(3)</sup>، والحنابلة<sup>(1)</sup>، والظاهرية<sup>(2)</sup>، إلى أن حد التلقي ينتهي بدخول السوق، فيجوز تلقئهم فيه، ويجوز أن يكون التلقي في أعلاه، وأستدل الجمهور على ما ذهب إليه بالسنة والمعقول:

---

(1) فتح الباري: (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سنن أبي داود: (ج3 ص816)، حديث رقم: (333)، سنن الترمذي: (ج2 ص336)، سنن النسائي: (ج8 ص258)، سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، بلفظ: "نهى عن تلقي الجلب" حديث رقم: (2181).

(2) فتح القدير: (ج6 ص188)، اللباب في شرح الكتاب، عبد الغني بن طالب بن حمادة بن إبراهيم الغنيمي الدمشقي الميداني الحنفي (المتوفى: 1298هـ) (ج2 ص31).

(3) اختلف المالكية في المسافة التي يحرم التلقي فيلا على ثلاثة أقوال أحدها: أقل من ستة أميال من السوق فإن كان التلقي على ستة أميال فأكثر فيحرم، التلقي، وهذا القول هو الراجح عندهم، ثانياً: أن النهي إذا كان التلقي على مسافة فرسخ، أي ثلاثة أميال فإن كان على مسافة أكثر فيحرم، ثالثاً: أن النهي إذا كان التلقي على مسافة ميل، فإن كان على مسافة أكثر فيحرم،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما السنة الشريفة: 1- ما رواه عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: " لَا تَلْقُوا السَّلْعَ حَتَّى يَهْبِطَ بِهَا إِلَى السُّوقِ " (3).

**وجه الدلالة:** نهى رسول الله ﷺ في هذا الحديث عن تلقي السلع حتى تصل إلى السوق، فدل هذا على أن حد التلقي ينتهي بوصول الركبان إلى السوق، أما قبل ذلك فلا يجوز تلقيهم؛ لكن إذا خشي عليها التلف أو الإهلاك

انظر: حاشية الدسوقي: (ج 3 ص 81)، بلغة السالك: (ج 2 ص 38)، وقال ابن جزي: تلقي السلعة على ميل، وقيل: على فرسخين، وقيل: على مسيرة يوم فأكثر قبل أن تصل إلى السوق، انظر: بداية المجتهد: (ج 2 ص 177). والميل يساوي: 1750 ألف وسبعمئة وخمسون متر والكيلو الواحد يساوي ألف متر، فيكون 48 ميلاً بما يعادل 84 كيلواً متر تقريباً (1) المغني: (ج 3 ص 166)، شرح الزركشي: (ج 3 ص 651)، حاشية الروض المربع: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي (ت: 1392 هـ)، (ج 3 ص 333).

(2) قال ابن حزم: "و يحل حد تلقي الجلب ولو أنه على السوق على ذراع فصاعداً" انظر: المحلى: (ج 1 ص 361).

(3) فتح الباري: (ج 3 ص 383)، وما بعدها، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج 11 ص 162)، سنن أبي داود: (ج 3 ص 816)، سنن الترمذي: (ج 2 ص 336)، سنن النسائي: (ج 88 ص 258). سنن ابن ماجه: (ج 2 ص 835)، بلفظ: "نهى عن تلقي الجلب" انظر جواهر الأخبار والأثار (ج 3 ص 216).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بحيث لا تحتل الوصول إلى السوق فيجوز التلقي من باب المصلحة ودرء المفسدة.

2- ما رواه عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أيضاً أنه قال: " كانوا يبتاعون الطعام في أعلى السوق فيبيعونه في مكانه فنهاهم رسول الله ﷺ أن يبيعوه في مكانه حتى ينقلوه"<sup>(1)</sup>.

**وجه الدلالة:** بين هذا الحديث أن الصحابة ك، كانوا يتلقون الركبان في أعلى السوق فيبتاعون منهم الطعام وهذا دليل على جواز التلقي للسلع في أعلى السوق. وأما **المعقول فهو:** أنه إذا وصل الجلب إلى السوق وصار إليه ولو في أعلاه فقد صار إلى محل البيع والشراء فلم يدخل في النهي، فهو كما لو وصل إلى وسطها<sup>(2)</sup>.

**القول الثاني:** ذهب الشافعية<sup>(3)</sup> إلى أن حد التلقي ينتهي بدخول البلد وتمكنهم من معرفة السعر، سواء وصل الركبان إلى السوق أم لا؟.

(1) فتح الباري: (ج3 ص385).

(2) المغني: (ج3 ص166).

(3) حاشيتي قليوبي وعميرة: (ج2 ص173)، مغني المحتاج: (ج2 ص36)، نهاية المحتاج: (ج3 ص368)، روضة الطالبين: (ج3 ص313).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واستدل أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالمعقول وهو: أنه بدخول الجلب البلد أمكنهم معرفة الأسعار من غير المتلقين لهم، ومن ثم فلا غبن للجلب و لا ضرر عليهم، فإن لم يعرفوا السعر مع تمكنهم من ذلك فهم مقصرون ومتهاونون في شئونهم المالية.

**مناقشة دليل أصحاب القول الثاني:** ناقش الجمهور دليل الشافعية ومن وافقهم بأن القول أن الجلب بدخولهم البلد يمكنهم معرفة السعر ومن ثم فلا غبن، وإن حدث فهو راجع لتقصيرهم وتهاونهم فالجواب عنه من وجهين:

**الأول:** أنه يلزم من دخول البلد العلم بالسعر بخلاف دخول السوق فيلزم منه معرفة الأسعار و إلا كان هناك تقصيراً وتهاوناً.

**الثاني:** أن هذا القول مخالف لظاهر النص، وهو حديث عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أن رسول الله ﷺ قال: "لا تلقوا السلع إلى السوق"<sup>(1)</sup>، وليس بمجرد

---

(1) صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162)، سنن أبي داود: (ج3 ص816)، سنن الترمذي: (ج2 ص336)، سنن النسائي: (ج88 ص258). سنن ابن ماجه: (ج2 ص835)، بلفظ: "تهي عن تلقي الجلب" انظر جواهر الأخبار والآثار (ج3 ص216).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دخول البلد. والقول المخالف للنص لا اعتبار له ولا يُعتد به كما يُنظر إليه. **الترجيح:** بعد ذكر قولي الفقهاء ودليل كل قول ومناقشة دليل أصحاب القول الثاني فإنه يتبين للمؤلف أن الراجح: هو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من أن حد التلقي للركبان ينتهي بدخول السلع السوق وليس بدخول البلد وذلك لقوة دليل الجمهور وسلامته عن المعارض، وهذا قول شيخ الإسلام ابن تيمية بقوله: "ومن المنكرات تلقي السلع قبل أن تجيئ إلى السوق" وثبت حديث النهي عن ذلك لما فيه من تغرير البائع، فإنه لا يعرف السعر فيشتري منه بدون القيمة.

**الرابع:** حكم ما إذا خرج لغير قصد التلقي واشتري من الركبان إذا خرج المتلقي لقصد الشراء من الركبان لكنه صادفهم فاشتري منهم فلا يأثم إثمه في حالة قصده التلقي؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

**القول الاول:** ذهب الشافعية في أصح الوجهين عندهم وبعض الحنابلة كالقاضي أبي يعلى<sup>(1)</sup> إلى أنه إن خرج بغير قصد الشراء حرم عليه الشراء، فإن فعل فهو عاص وآثم رغم عدم قصده التلقي، لأنه كما لو خرج بقصد التلقي، وحجة أصحاب هذا القول فيما ذهبوا إليه هي أنه إنما نهى عن التلقي

---

مغني المحتاج: (ج2 ص36)، نهاية المحتاج: (ج3 ص366)، المهذب: (ج1 ص212)،  
المغني: (ج3 ص166).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دفعاً للخديعة والغبن للجالبين، وهذا المعنى متحقق وموجود وإن لم يقصد التلقي، فوجب المنع حيث فرق بين كونه قصد أم لا؟.

**القول الثاني:** ذهب الشافعية في الوجه الآخر وكذا جمهور الحنابلة والليث بن سعد<sup>(1)</sup> إلى أنه إن خرج بغير قصد التلقي واشترى من الجلب فلا إثم عليه ولا حرمة.

وهو ما يقتضيه كلام الخرقى، إذ الحكم مخصوص بقصد التلقي<sup>(2)</sup>.  
وحجة أصحاب هذا القول فيما ذهبوا إليه هي: أنه خرج ولم يقصد التلقي فلم يتناوله النهي.

**الترجيح:** بعد ذكر قولي الفقهاء وحجة كل قول فإن الذي تطمئن إليه النفس هو ما ذهب إليه أصحاب القول الأول من أنه إن خرج لا بقصد الشراء، وإنما وجدهم صدفه فإنه عصى إن اشترى منهم، لأن النهي إنما ورد دفعاً للخديعة والغبن، وهذا المعنى متحقق وموجود وإن لم يقصد التلقي.

فضلاً عن أن النهي عام فيشمل ما إذا قصد أو لم يقصد، خرج للتلقي أم لغيره، وهذا ما يميل إليه الباحث.

(1) حاشيتي قليوبي وعميرة: (ج1 ص173)، نهاية المحتاج: (ج2 ص366). المذهب: (ج1

ص212، المغني: (ج3 ص166)، شرح الزركشي: (ج3 ص653).

(2) شرح الزركشي: (ج3 ص653).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**حكم بيع الركبان للمتلقي:** إذا كان المتلقي للركبان أثماً لارتكابه ما نهى الشرع عنه على ما رجح المؤلف آنفاً، فهل إذا وقع بيع الركبان للمتلقي على الصفة المذكورة يكون صحيحاً أم لا ؟

اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

**القول الاول:** ذهب جمهور الفقهاء: الحنفية<sup>(1)</sup> والمالكية<sup>(2)</sup> في الصحيح عندهم والشافعية<sup>(3)</sup>، والحنابلة<sup>(4)</sup> في الراجح عندهم والظاهرية<sup>(5)</sup> إلى أن البيع صحيح. قال ابن الهمام: " ولا يفسد به البيع لأن الفساد في معنى خارج زائد، لافي صلب العقد ولا في شرائط الصحة<sup>(6)</sup>، وقال ابن رشد: واختلف أصحاب

- 
- (1) فتح القدير: للشوكاني، (ج6 ص388)، الباب: (ج2 ص31)، بدائع الصنائع: (ج5 ص232)، الهداية: (ج3 ص53)، الاخبار لتعليق المختار: (ج2 ص26).
- (2) حاشية الدسوقي: (ج3 ص81)، قوانين الأحكام الشرعية: (ص275)، بداية المجتهد: (ج2 ص177)، المنتقى: (ج5 ص111)، الشرح الصغير: للدردير، (ج3 ص113).
- (3) مغني المحتاج: (ج2 ص36)، الأم للشافعي: (ج3 ص13)، روضة الطالبين: (ج3 ص313)، نهاية المحتاج: (ج3 ص366)، قليوبي وعميرة: (ج2 ص173)، المهذب: (ج1 ص212).

- (4) انظر: كشف القناع: (ج3 ص211)، حاشية الروض المربع: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي، (ج3 ص333)، حاشية الروض المربع: للعنقري، (ج2 ص87).

- (5) المحلى: ابن حزم، (ج1 ص361).

- (6) شرح فتح القدير: (ج6 ص387).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مالك إذا وقع البيع، فقال بعضهم يفسخ. وقال بعضهم لا يفسخ<sup>(1)</sup>. وقال الشرييني الخطيب في القسم الثاني من البيوع المنهي عنها وهي التي يكون النهي فيها من خارج عن المبيع قال: "فجميع ما فيه من الصور يصح فيها البيع ويحرم"<sup>(2)</sup>. وقال الزركشي في شرحه لمختصر الخرقى: "فعن أحمد يبطل البيع للنهي، وعنه لا يبطل لان النهي لمعنى في غير المنهي عنه"<sup>(3)</sup>، وقال ابن حزم: "وحكم رسول الله ﷺ بالخيار للبائع بيان على صحة البيع"<sup>(4)</sup>.

هذه النصوص تدل على صحة البيع في تلقي الركبان، وحجة الجمهور فيما ذهب إليه هي: أن النهي راجع لأمر خارج عن البيع لا لعين البيع ولا لوصفه، وكل ما كان كذلك يفسد البيع به، ولا يبطل، وانما يكون بيعاً صحيحاً.

**القول الثاني:** ذهب بعض المالكية واحمد<sup>(5)</sup> في رواية مرجوحة عنه إلى بطلان البيع إذا اشترى المتلقي من الركبان قبل وصولهم السوق، وحجة

---

(1) بداية المجتهد: (ج2 ص17).

(2) مغني المحتاج: (ج2 ص36).

(3) شرح الزركشي: (ج3 ص638).

(4) المحلى: (ج1 ص381).

(5) بلغة السالك: (ج2 ص36)، وما بعدها، والمغني: (ج3 ص165)، وشرح الزركشي:

(ج3 ص651).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أصحاب القول فيما ذهبوا إليه هي: أن النبي ﷺ نهى عن تلقي الركبان، والنهي يقتضي فساد المنهي عنه، فدل هذا على بطلان البيع.

**مناقشة دليل أصحاب القول الثاني:** ناقش الجمهور دليل المخالفين بأن النهي يقتضي فساد المنهي عنه إذا رجع إلى ذات المنهي عنه، وذلك عند اختلال شرط من شروط البيع أو ركن من أركانه، أما إذا لم يحدث خلل في الشروط أو الأركان فالبيع يكون صحيحاً.

والدليل على صحة البيع: ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: " لا تلقوا الجلب فمن تلقاه فاشتري منه، فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار"<sup>(1)</sup>، فقد أثبت هذا الحديث الخيار للبائع، والخيار يكون إذا صح البيع، فدل هذا على صحة البيع.

**ترجيح الباحث:** بعد ذكر قولي الفقهاء ودليل كل قول ومناقشة دليل أصحاب القول الثاني فإنه يظهر للباحث: أن الراجح في هذه المسألة هو ما ذهب إليه الجمهور من صحة البيع وذلك لقوة دليل الجمهور وسلامته عن المعارض.

**حكم الخيار للبائع:** هل للبائع الخيار إن أتى السوق ووجد أن ما أخذه من ثمن لسلعته أقل من ثمنها في السوق؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

(1) صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج 11 ص 163).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**القول الاول:** ذهب جمهور الفقهاء: الشافعية<sup>(1)</sup> والحنابلة<sup>(2)</sup> في ظاهر مذهبهما والظاهرية<sup>(3)</sup> إلى أن للبائع الخيار إذا أتى السوق، واستدل أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالسنة:

وهي ما ذكرناه قبلاً من حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: "لا تلقوا الجلب فمن تلقاه فاشترى منه فإن أتى سيده السوق فهو بالخيار"<sup>(4)</sup>. **وجه من الاستدلال:** دل هذا الحديث بصريح لفظه على أن الخيار للبائع إذا أتى السوق. **القول الثاني:** ذهب الحنفية والمالكية<sup>(5)</sup> إلى أنه خيار للبائع، واستدل

أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالمعقول وهو: أن النهي من الشارع إنما هو لأجل أهل السوق حتى ينفرد المتلقي وحده برخص السلعة دونهم، جاء في حاشية الدسوقي ولا يفسخ هذا البيع إن وقع، بل هو صحيح يدخل في ضمان المشتري بالعقد<sup>(6)</sup>.

(1) مغني المحتاج: (ج 2 ص 36)، قليوبي وعميرة: (ج 2 ص 173)، الأم للشافعي: (ج 3 ص 13).

(2) المغني: (ج 3 ص 165)، كشف القناع: (ج 3 ص 211)، شرح الزركشي: (ج 3 ص 651).

(3) المحلى: لابن حزم، (ج 1 ص 381).

(4) أخرجه مسلم: (ج 3 ص 1157)، طبعة الحلبي.

(5) فتح القدير: (ج 6 ص 388)، حاشية الدسوقي: (ج 3 ص 81)، بداية المجتهد: (ج 2 ص 171).

(6) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، مصدر الكتاب: موقع الإسلام، <http://www.al-islam.com>، الكتاب مشكول ومرقم آلياً غير موافق للمطبوع، (ج 11 ص 4).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مناقشة دليل أصحاب القول الثاني: ناقش الجمهور دليل المخالفين وهو قولهم أن النهي من الشارع إنما هو لا جل أهل السوق بأن هذا القول فيه نظر:

وهو أن الشارع لم يقصر حمايته على أهل السوق وحدهم وإنما نظر إلى مصلحة المغبون أيضاً ورفع الضرر عنه حيث جعل الخيار له عند إتيانه السوق وقد صرح ﷺ بذلك حيث قال: فإن أتى سيده السوق فهو بالخيار<sup>(1)</sup>.

### الترجيح:

بعد ذكر قولي الفقهاء في هذه المسألة ودليل كل قول ومناقشة دليل أصحاب القول الثاني فإنه يتضح للباحث: أن **الراجح**: هو ما ذهب إليه الجمهور من ثبوت الخيار للبائع وذلك لقوة دليل الجمهور وسلامته عن المعارض وهذا ما يميل إليه الباحث، لكن هل يشترط لثبوت الخيار الغبن<sup>(2)</sup>؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

---

(1) أخرجه مسلم: (ج3 ص 1157)، طبعة الحلبي.

(2) اختلف أصحاب الإمام أحمد في تحديد الغبن الذي يثبت به الخيار فالجمهور قيده بالغبن الفاحش الذي يخرج عن العادة، وقدره بعضهم بالسدس، والبعض الآخر قدره بالثلث، أما الخرقى فقد أطلق الغبن ولم يقيده، فيحتمل أنه اكتفى بمجرد الغبن، ويحتمل أنه قيدها كما قيده الجمهور بالغبن الفاحش. انظر: شرح الزركشي: (ج3 ص 652)، وما بعدها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء: الشافعية والحنابلة في ظاهر المذهب عندهما<sup>(1)</sup> إلى أنه لا خيار إلا مع الغبن. واستدل الجمهور على ما ذهب إليه بالسنة والمعقول:

أما السنة: كما تقدم سابقاً من حديث عبد الله بن عمر رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: "لا تلقوا الجلب فمن تلقاه فاشترى منه فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار"<sup>(2)</sup>.

وجه الدلالة: دل هذا الحديث بمنطوقه على أن للبائع إذا أتى السوق، ويدل بالمفهوم على أنه لما أتى السوق علم أنه قد غبن فكان له الخيار، والا لكان له الخيار من حين البيع<sup>(3)</sup>.

وأما المعقول فهو:

أن الخيار إنما ثبت للبائع لأجل الخديعة ولدفع الضرر، وضرر مع عدم الغبن<sup>(4)</sup>.

---

(1) المذهب: (ج 1 ص 212)، فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية: (ج 27 ص 113)، المغني: (ج 3 ص 165).

(2) أخرجه مسلم (ج 3 ص 1157). طبعة الحلبي.

(3) المغني: (ج 3 ص 165).

(4) المغني: (ج 3 ص 165).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الثاني: ذهب الشافعي في غير ظاهر المذهب وأحمد في رواية والظاهرية<sup>(1)</sup> إلى أنه يثبت الخيار مطلقاً أي سواء غبن البائع أم لا.

واستدل أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالسنة وهي ما ذكر من حديث عبد الله بن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا والذي جاء فيه " فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار"<sup>(2)</sup>.

وجه الدلالة: دل هذا الحديث بظاهره على أن للبائع الخيار إذا أتى السوق ولم يقيد الخيار بالغبن بل جعله مطلقاً أي سواء كان قد غبن أم لا.

### مناقشة دليل الجمهور:

ناقش أصحاب القول الثاني دليل الجمهور بأن الحديث يدل على ثبوت الخيار للبائع إذا أتى السوق دون توقف على غبن من عدمه، وأما القول بأنه يلزم منه أنه ﷺ أشار إلى معرفة البائع بالغين بوصوله إلى السوق، تأويل وحمل للفظ بغير ما يحتمل.

(1) المذهب: (ج 1 ص 212)، فتاوى شيخ الاسلام ابن تيمية: (ج 27 ص 113)، المغني: (ج 3 ص 165)، المحلى: لابن حزم: (ج 1 ص 361)، وما بعدها.

(2) صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم تلقي الجلب، (ج 5 ص 5) رقم: (1519).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وما يحتاج إلى تأويل أولى في العمل مما يحتاج إلى تأويل، وعليه فإن العمل بظاهر الحديث وبما دلّ عليه منطوقه وهو عدم توقف الخيار على الغبن أولى من العمل بالمفهوم وقيد الخيار بالغبن.

**الترجيح:** بعد ذكر قولي الفقهاء ودليل كل قول ومناقشة دليل الجمهور في هذه المسألة فإنه اتضح للمؤلف أن الراجح:

هو ما ذهب إليه أصحاب القول الثاني من ثبوت الخيار للبائع دون توقف على غبن وذلك لقوة دليل أصحاب القول الثاني وسلامته عن المعارض ولأن النفس تطمئن للعمل به والقول بموجبه، وهذا ما يميل إليه المؤلف في هذه المسألة.

### حكم تلقي الركبان للبيع لهم:

عرفنا أن تلقي الركبان للشراء منهم منهي عنه وأن من فعله يأثم. لكن ما الحكم فيما إذا كان التلقي للركبان بهدف البيع لهم وليس للشراء منهم، فهل يأثم المتلقي أيضاً؟ وهل لهم الخيار؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

**القول الأول:** ذهب الشافعية في وجه والحنابلة<sup>(1)</sup> إلى أن تلقي الركبان للبيع لهم بمنزلة تلقيهم للشراء منهم. أي يأثم المتلقي.

---

مغني المحتاج: (ج2 ص36)، روضة الطالبين: (ج3 ص313)، المغني: (ج3 ص166). شرح الزركشي: (ج3 ص653).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

واستدل أصحاب هذا القول على ما ذهبوا إليه بالسنة والمعقول:

أما السنة الشريفة:

1- ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: نهى صلى الله عليه وسلم عن التلقي<sup>(1)</sup>، ما رواه عبد الله بن عباس رضي الله عنه قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم أن تتلقى الركبان<sup>(2)</sup>.

وجه الاستدلال من الحديث:

نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم في هذين الحديثين عن التلقي للركبان، والتلقي مطلق فيشمل البيع لهم أو الشراء منهم، فدل هذا على منع البيع لهم كما منع الشراء منهم، وإن النهي لو كان مختصاً بالشراء فقط لحق به ما في معناه، وهذا في معناه<sup>(3)</sup>.

وأما المعقول:

فهو أن النهي عن الشراء منهم لما فيه من خديعتهم وغبنهم وهذا المعنى موجود في البيع لهم أيضاً، وإنما ذكر الشراء لأنه الغالب فيستوي البيع والشراء لوجود نفس العلة<sup>(4)</sup>، ولا ن كلمة البيع من ألفاظ الأضداد، فتطلق على الشراء

(1) البخاري: فتح الباري، (ج3 ص383)، صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص162).

(2) صحيح مسلم: بشرح النووي، (ج11 ص163).

(3) المغني: (ج3 ص166).

شرح الزركشي: (ج3 ص653).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما تطلق على البيع، وقد ورد القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة بذلك، في قوله تعالى: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَاثَبُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ يوسف: ٢٠، أي باعوه، وقال ﷺ: "لا يبيع أحدكم على بيع أخيه"<sup>(1)</sup>، أي لا يشتري ولا يبيع؛ ولكن استثني من ذلك بيع المزايدة: وهو البيع ممن يزيد، فليس من المنهي عنه، وهذه حالة المزاد العلني اليوم.

**القول الثاني:** ذهب الشافعية في الوجه الآخر<sup>(2)</sup>، وبعض أصحاب مالك<sup>(3)</sup>، إلى أنه يجوز أن يتلقى الركبان للبيع لهم وليس للشراء منهم، وحجة أصحاب هذا القول فيما ذهبوا إليه هي: أن النهي عن الشراء من الركبان لما يفوت به من الرفق للأهل السوق لئلا يقطع عنهم ماله جلسوا من ابتغاء فضل الله، وعليه فالبيع لهم يدخل في النهي فيجوز التلقي من أجله.

**مناقشة دليل أصحاب القول الثاني:** ناقش أصحاب القول الأول دليل مخالفهم بأن القول أن التلقي للركبان إنما نهى عنه لما يفوت به من الرفق بأهل السوق، قول مخالف لمذلول الحديث، فالنبي ﷺ جعل الخيار للبائع إذا دخل

---

(1) رواه أحمد، ومسلم عن ابن عمر، نيل الأوطار: (ج5 ص167 - 168)، سبل السلام: (ج3 ص22-23).

(2) هذا الوجه رجحه الأذري ومن تبعه. انظر: نهاية المحتاج: (ج3 ص368)، مغني المحتاج: (ج2 ص36).

(3) روضة الطالبين: (ج3 ص313)، مغني المحتاج: (ج2 ص36)، المغني: (ج3 ص165).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السوق، وأنتم لم تجعلوا له خياراً، وجعل النبي ﷺ الخيار له يدل على أن النهي عن التلقي لحقه لحق غيره، ولأن الجالس في السوق كالمتلقي وكالبائع في أن كل واحد منهم مبتغٍ لرضا الله تعالى، فلا يليق بالحكمة فسخ عقد أحدهما، والحاق الضرر به، دفعاً للضرر عن مثله، وليس رعاية حق الجالس أولى من رعاية حق المتلقي أو البائع، وما دام قد ثبت الخيار للبائع في حالة الشراء منه فإنه يثبت الخيار له في حالة البيع له<sup>(1)</sup>.

وعليه فإن النهي يدخل البيع لهم كما هو بالنسبة للشراء منهم.

**الترجيح:** فإن الراجح في نظر الباحث: هو ما ذهب إليه أصحاب القول الأول من أن من تلقى الركبان للبيع لهم، كمن تلقاهم للشراء منهم فيأثم لأنه حرام شرعاً، وثبت لهم الخيار إذا غبنوا وذلك لقوة دليل أصحاب القول الأول وسلامته عن المعارض.

### الثامن: صور معاصرة لتلقي الركبان:

قد يظن البعض أن تلقي الركبان حدث في زمن بعيد جداً قبل أن يعرف الناس التجارة الحديثة وخاصة في عصر الكوكبة أو العولمة، لأنهم عندما قرأوا الأحاديث وكتب الفقه، تصوروا أن الركبان أو الجلب هم عبارة عن القوافل

---

(1) المغني، (ج3 ص165)، وما بعدها (بتصرف).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التجارية عند العرب قديماً تنتقل من مصر إلى مصر تحمل البضاعة والطعام وقوت الناس يحملها الإبل أو الحمار فيتلقاهم التجار من أهل البلد، ويجاب عليهم بأن هذا الظن يخالف الواقع في كل مكان سواء في إندونيسيا أو في غيرها من البلدان، فالصور قد تتغير بتغير الأزمنة ووسائل الحياة لكن هناك شيء بل أشياء لم تتغير مهما تطور الزمان واستحدثت الظروف، فالإنسان هو الإنسان الذي يحتاج في حياته إلى تبادل النفع، وحبه للتملك والتزين والترفع، فالبيع هو البيع أياً كان المبيع سواء كان باص أو سيارة أو طائرة أو سفينة، والرهن هو الرهن، وكذلك تصرف الإنسان في البيع، فالغش هو الغش، والربا هو الربا سواء كان ربا الجاهلية أو ربا البنوك، والغبن هو الغبن.

فالذي يتغير إذن هو وسائل الحياة البشرية، أما الأنشطة فتبقى كما هي، بل أنماط الأنشطة تبقى من قديم الزمان إلى آخر الأوان، فالسوق هو السوق سواء كان سوقاً حديثاً متطوراً يبيع أدوات إلكترونية، أو سوقاً تقليدياً يبيع الأرز والفواكه والخضروات، وفيما يتعلق بتلقي الركبان، نعم تغيرت الصورة من قوافل التجار على الإبل أو الفرس أو الحمار إلى السيارات أو الناقلات والسفن والقطارات بل الطائرات، وتغير المكان من صحراء إلى ساحات في المباني والعمارات. لكن الوصف الذي ذكره الرسول في الحديث من تلقي التجار داخل البلد أصحاب البضائع القادمين من خارجه يبقى موجوداً وواقعاً في معظم البلدان متقدماً كان أو متأخراً، في مدينة كانت أم في قرية، وهمهم في ذلك أن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يحصلوا على البضائع بأرخص الثمن وذلك بإخافة التجار القادمين واعطائهم الصور غير الحقيقية عن السوق ثم يبيعونها بأعلى الثمن فهذا هو الهدف.

**والخلاصة:** أن علة النهي متحدة وإن اختلفت صور التجارة والأسواق الحديثة.

### صور التلقي المعاصرة:

**الصورة الاولى:** من صوره ما يحدث في حراج السيارات حيث يتلقى السماسرة الزبائن قبل دخولهم الحراج ويشترى من صاحب السيارات سيارته بثمن منخفض لأن صاحبه لم يعرف ثمن السوق فيستغله السماسرة، فهذا يدخل في معنى التلقي المحرّم، وكذلك ما يحدث في الموانئ البحرية أو الجوية وذلك عندما يكون المتعارف عليه أن البضائع تنقل من الميناء إلى السوق ومن ثم تباع هنالك، فقيام البعض بتلقي هذه البضائع في الميناء وشرائها قبل دخولها السوق يدخل تحت "تلقي الركبان" المنهي عنه، ومنه أيضا ما يكثر في سوق الاغنام، فإن الكثير من الباعة يتلقى الزبائن فقط وانما يمسكون بأيديهم يسوقونهم سوقاً لمكان أغنامهم. وكذلك معظم أسواقنا، خاصة الأسواق التقليدية التي تبيع احتياجات الناس اليومية، فيأتي التجار القادمون من خارج المدينة بالبضائع مثل الأرز والبصل والفلفل وأنواع الخضروات والأسماك وغيرها من أماكن مختلفة فيتلقاهم تجار المدينة أو السماسرة فيشترون منهم البضائع بأرخص ثمن ثم يبيعونها إلى السوق بثمن مرتفع قد يبلغ ضعف ما شروا به من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التجار القادمين من الخارج، فهذا يحدث في كثير من أسواقنا التقليدية منها والحديثة، والنتيجة السلبية التي نشأت من جراء هذا، أن يتحكم التجار أو "السنديكات" بلغة العصر أسعار البضائع في البلد يرفعونها أو ينزلون حسب أهوائهم ومصالحهم الشخصية، وهم في الغالب فئة صغيرة من أصحاب رؤوس المال الكبيرة تتحكم على الأسواق بل على الاقتصاد ككل، فهذا يؤدي إلى بلبله وعدم استقرار الوضع الاقتصادي في البلد وارتفاع الأسعار، ومن هنا ظهر لنا صدق كلام الرسول ﷺ وعظمة هديه خاصة فيما يتعلق بسياسة السوق والقوة التنافسية.

**الصورة الثانية:** السوق السوداء (Black Market)، وقد يسمى بالاقتصاد التحتي ضد السوق النظامية، وهي حسب تعريف ويكيبيديا السوق التي تتكون من كل التعاملات التجارية التي يتم فيها تجنب كل القوانين الضريبية والتشريعات التجارية<sup>(1)</sup>.

الهدف الأول للمشاركين في هذه السوق هو التهرب من دفع الضرائب على المبيعات أو المشتريات أي الاستهلاك.

اختلف المعاصرون من العلماء في حكم السوق السوداء على قولين:

**القول الاول:** حرمة التعاملات التجارية في السوق السوداء.

---

(1) <http://ar.wikipedia.org>

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفي موقع لجنة المركز الاستشاري للشريعة في جاكرتا " Pusat  
."Konsultasi Syari'ah

وأدلتهم على ذلك حسب ما ورد في موقعها الرسمي<sup>(1)</sup>، أو غالبا أن  
المبيعات فيها مشكوك في صحتها، حيث يحتمل أن تكون من الأمتعة المسروقة  
أو من الكسب الحرام شرعا، فيحرم سدا للذريعة.

### ثانيا:

الهدف الثاني للمشاركين فيها هو التهرب من دفع الضرائب على المبيعات  
أو المشتريات فيؤدي إلى خسارة البلد.

### ثالثا:

إن في السوق السوداء وجه منهي عنه، حيث وجدت فيها علة كعلة المنهي  
عن تلقي الركبان وهي الحفاظ على مصالح أهل السوق، ومن مصالحهم على  
سعر السوق السائد، وإذا وردت البضائع من السوق السوداء بسعر غير سعر  
السوق السائد، فيضر ذلك أهل السوق النظامية.

### القول الثاني:

---

(1) [http://www.syariahonline.com/v2/masalah-umum/1204-hukumnya-  
barang-bm-blackmarket.html](http://www.syariahonline.com/v2/masalah-umum/1204-hukumnya-barang-bm-blackmarket.html)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جواز التعاملات التجارية فيها، ذهب إليه عبد العزيز بن باز مفتي السعودية سابقاً وأدلته في ذلك:

أولاً: في عقيدتنا أن الأحكام الشرعية خير من الأحكام الوضعية، فإن الإلتجار في السوق السوداء إنما تخالف الأحكام الوضعية، للأحكام الشرعية.

ثانياً: إن مصطلح "السوق السوداء" صفة لا تلازم هذه التعاملات على الأبد، إنما ستتغير بتغير القرار الوطني، هل يتغير شرع الله بتغير القرار الوضعي؟ قال ابن باز مجيباً

على سؤال المستفتي حول هذه القضية: إننا نعتقد أن السوق السوداء هي سوق العامة التي يبيع فيها الناس ويشتررون، غير ما يقع في البنوك والمصارف المعروفة، وأنه لا حرج أن يبيع الناس في السوق العامة ويتقيد بما في البنوك من الأسعار، وأما إذا كان السلع تُحتكر وتضر المسلمين فهذه مسألة أخرى وهي مسألة الاحتكار، والاحتكار منهي عنه شرعاً وممنوع قانوناً.

ويرى الباحث: أن الراجح في هذه المسألة هو القول بجواز التعاملات التجارية في السوق السوداء حتى يتبين أن المبيعات من الكسب المحرم وأنها تضر بأسواق المسلمين العامة، فإذا تبين لدى التحقيق هذه الأمور فلا شك من حرمة التعامل بهذا النمط من التجارة، وتبين أن السوق السوداء مبنية على الاحتكار والاستغلال لحاجات الناس الضرورية من الأغذية أو الأدوية أو الغاز والنفط، خاصة في غياب سلطة الدولة والأجهزة الرقابية فهي حرام شرعاً.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في خلاصة هذا المطلب ونتائجه يمكن تلخيص المطلب فيما يلي:

أولاً: المراد بتلقي الركبان أو الجلب:

هو أن يخرج المتلقي فيشتري الطعام من الركبان برخص لبيعه للناس بزيادة في الثمن مستغلاً حاجة الناس إلى السلعة، والتلقي حرام ومن فعله كان آثماً، لارتكابه ما نهى الشرع عنه.

ثانياً: ينتهي حد التلقي بدخول الركبان السوق على الراجح لأنه المكان الذي يستطيع البائع أن يقف على السعر الحقيقي للسلعة ويغبن، وإن لم يعرف يكون مقصراً، أما دخول البلد فينتهي به حد التلقي، لأنه يلزم منه معرفة السعر الحقيقي للسلعة.

ثالثاً: إذا اشترى المتلقي من الركبان فالشراء صحيح على الراجح مع إثم المشتري، وللبائع الخيار إذا أتى السوق.

رابعاً: إذا تلقى الركبان للبيع لهم وليس من أجل الشراء منهم فإن المتلقي يأثم أيضاً ويثبت لهم الخيار إذا غبنوا، لأن النهي عن تلقّيهم عام، فيدخل فيه الشراء والبيع على حد سواء والشارع قد رعى المصلحة العامة في سائر الأحكام وقدمها على المصلحة الخاصة، لأن الحكمة تقتضي ذلك.



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الخامس

### الاحتكار

#### تمهيد:

تتصل قضية الاحتكار بشكل عام بأزمة السلطة العامة الشاملة للسلطة السياسية والاقتصادية للدولة، ولا تشكل ظاهرة جديدة في حياة الانسان.

لكنّ العصر الراهن شهد تطوّرات لهذه الظاهرة جعلها تتعدى الاقتصادي الى السياسي، ليكون تداول الأموال والبضائع متمركزاً في جهات معينة لأغراض سياسية واقتصادية معاً.

حتى انه اذا اريد إسقاط حكومات ورفع اخرى بديلاً عنها استخدم الاحتكار بمعناه الواسع لتحقيق هذه الأغراض.

وهذا هو التطور اللافت في قضية الاحتكار اليوم، حيث لم يعد شأنًا خاصاً بمن يملك سلعة ما في قرية أو دولة ما،

وانما صارت الدول الكبرى والشركات العملاقة والمتعددة الجنسية تستخدمه بطرق ذكية جداً وتحت سُرّ قانونية لتصفية حسابات سياسية معينة، وأحياناً لغايات غير سياسية، وهذا ما يسمّيه بعضهم بالاحتكار العالمي أو الدولي<sup>(1)</sup>،

---

(1) اسامة، السيد عبد السمیع، احتكار في ميزان الشريعة الاسلامية وأثره في الاقتصاد والمجتمع "رؤية فقهية جديدة" (ص11)، دار الجامعة الجديدة مصر، سنة، 2007م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفي مواجهة ظاهرة الاحتكار سُنّت القوانين في الدول المختلفة، لاسيما في الولايات المتحدة الامريكية في القرن العشرين حيث اشتهرت بهذا الامر. ولخطورة الاحتكار واستغلاله في حياة الدول والشعوب فقد اهتمت الشريعة الاسلامية الغراء اهتماماً كبيراً لترشيد حياة الناس، بما يضمن استقرارها في ظل حياة كريمة يسودها الأمن الغذائي أو الاقتصادي، والى هذا أشار القران الكريم في قوله تعالى: ﴿الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ﴾ قریش: ٤، كما ان الشريعة الاسلامية اهتمت بقضايا المال اهتماماً كبيراً، حيث تهدف الى ضبط الميول البشرية في مسالة السلطة على مستوياتها كافة، ومن هنا كانت الأحكام المتصلة بعدم كنز الثروات وتشريع الفرائض المالية كالزكاة والخمس وغيرهما، إلى جانب الحيلولة دون تركز المال في أيدي فئة تحتكره فيما بينها دون غيرها كما في قوله تعالى: ﴿كَى لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ﴾ الحشر: ٧، حذراً من ظهور طبقيه مجحفة قد تضر بالاستقرار والسلم الاجتماعي العام.

وفي هذا السياق تأتي مسالة الاحتكار التي ساهم الفقه الإسلامي في معالجتها ودراستها بمذاهبه المختلفة، في مواقف كانت تهدف الى لحماية المستهلك، وتنظيم التوزيع العادل والصحيح، والحد من التضخم المتعمد والمقصود، وفي هذا المطلب يرى المؤلف أن يُسهم في هذا المطلب معالجة قضية الاحتكار، انطلاقاً من المعايير الفقهية الثابتة في الاجتهاد الفقهي.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## تعريف الاحتكار لغة:

حبس الطعام إرادة الغلاء، والاسم منه: الحكرة<sup>(1)</sup>، قال الجوهري: احتكار الطعام: جمعه وحبسه يتربص به الغلاء، وهو الحكرة بالضم<sup>(2)</sup>، قال ابن فارس: الحاء والكاف والراء أصل واحد، وهو الحبس، والحكرة حبس الطعام منتظراً لغلائه، وهو الحكر، وأصله في كلام العرب الحكر، وهو الماء المجمع كأنه احتكر لقلته<sup>(3)</sup>.

وقد ذكر ابن الأثير أنه الشراء والحبس حتى يقل فيغلو سعره، وأن أصله من الجمع والإمساك<sup>(4)</sup>.

قال ابن منظور: الحكر: "ادّخار الطعام للتربص، وصاحبه محتكر"، وقال ابن سيده: "الاحتكار جمع الطعام ونحوه مما يؤكل واحتباسه انتظار وقت الغلاء به"، والحكر والحكر جميعاً: ما احتكر، ابن شميل: إنهم ليحتكروا في بيعهم ينظرون ويتربصون، وأنه لحكر لا يزال يحبس سلعته والسوق مائة أي ملأى رجالاً وبيعوا وذكر ما تقدم.

(1) المصباح المنير واللسان: مادة (حكر).

(2) مختار الصحاح: (ج2ص635).

(3) معجم مقاييس اللغة: (ج2ص92).

(4) انظر: النهاية في غريب الحديث: (ج1ص417-418).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقال الفيروز آبادي: الحكر: الظلم واساءة المعاشرة.. وبالتحريك ما احتكر، أي احتبس انتظاراً لغلاته وفاعله: حكر<sup>(1)</sup>.

والعسر والالتواء يقال: حكره يحكره حكراً: ظلمه وتنقصه واساء عشرته. والحكر بالتحريك: ما أُحتكر من الطعام ونحوه مما يؤكل، أي احتبس انتظاراً لغلاته.

والتحكر: الاحتكار.. والحكرة، بالضم: اسم من الاحتكار. وذكر قريباً مما تقدم<sup>(2)</sup>.

وقال الأزهري: الحكر: الظلم، والتنقص، وسوء العشرة، يقال: فلان يحكر فلاناً: إذا أدخل عليه مشقة ومضرة في معاشرته، ومعاشته<sup>(3)</sup>.

### الألفاظ ذات الصلة:

**2 - الادخار:** ادخار الشيء تخبئه لوقت الحاجة. وعلى هذا فيفترق الادخار عن الاحتكار في أن الاحتكار لا يكون إلا فيما يضر بالناس حبسه، على

(1) القاموس المحيط، (ج2ص12-13).

(2) تاج العروس، (ج6ص300-301).

(3) وانظر المغرب، (ص124)، والتعريفات، (ص26)، تحرير ألفاظ التنبيه: (ص186)، غريب

الحديث للخطابي، (ج2ص438).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التفصيل السابق، أما الادخار فإنه يتحقق فيما يضر وما لا يضر، وفي الأموال النقدية وغيرها.

كما أن الادخار قد يكون مطلوباً في بعض صورته، كادخار الدولة حاجيات الشعب، وتفصيل ذلك في مصطلح ادخار،

والحكر: الظلم وإساءة المعشر، والفعل: كضرب حُكْر كصُرْد، وفاعله حَكِر كفرح، فهو حَكِرٌ والتحكر: الاحتكار، والتحسر، والمحاكرة: المُلَاخَعة، والحكرة: بالضم: إسم من الاحتكار<sup>(1)</sup>.

### تعريف الاحتكار اصطلاحاً:

عرفه ابن عابدين: " اشتراء طعام ونحوه، وحبسه إلى الغلاء أربعين يوماً"<sup>(2)</sup>، فقوله: " اشتراء طعام" إشارة إلى أن الاحتكار هو في القوت خاصة، وقوله: "وحبسه إلى الغلاء" إشارة إلى أن حبسه إذا لم يكن مضرّاً بالناس كما لو كان في زمن توفر السلع، وكثرتها؛ لعرضها في زمن قلتها، فليس بادخار؛ لأن هذا أنفع للناس، وقوله: " أربعين يوماً" هذه مسألة تعرض لها الحنفية، ولم يتعرض لها غيرهم، وهي مدة الاحتكار.

(1) جاء في القاموس، (378):

(2) حاشية ابن عابدين، (ج6ص398).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**تعريف المالكية:** عرفه الباجي بقوله: " الاحتكار: هو الادخار للمبيع، وطلب الربح بتقلب الأسواق"<sup>(1)</sup>.

وقال الرصاع في شرح حدود ابن عرفة: "ما ملك بعوض ذهب، أو فضة، محبوساً لارتفاع سوق ثمنه".

فقوله: "ما ملك بعوض" أخرج ما ملك عن طريق الزراعة، أو الهبة، أو غيرهما من أنواع التملك بغير معاوضة.

وقوله: "محبوساً لارتفاع سوق ثمنه" فإن حبسه من أجل قوت عياله لم يكن احتكاراً، وإنما حبسه ليرتفع سعره.

### تعريف الشافعية:

عرفه الشيرازي بقوله: أن يبتاع في وقت الغلاء، ويمسكه ليزداد في ثمنه. وهذا التعريف ليس بمانع، فإنه ليس كل ما يشتريه في وقت الغلاء ويمسكه يكون احتكاراً، فإن الاحتكار عند الشافعية، هو في القوت خاصة.

**تعريف آخر:** الاحتكار، هو: إمساك ما اشتراه في الغلاء، لا الرخص من الأقوات، ولو تمراً، أو زبيباً، ليبيعه بأعلى منه عند الحاجة<sup>(2)</sup>.

---

(1) المنتقى: (ج5ص15).

(2) حواشي الشرواني (ج4ص317)، وانظر روضة الطالبين: (ج3ص411). وذكر في مغني المحتاج: (ج2ص38) محترقات التعريف، فقال: "بخلاف ما اشتراه وقت الرخص، لا يحرم

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وعرفه النووي بقوله: " وهو أن يشتري الطعام في وقت الغلاء للتجارة، ولا يبيعه في الحال بل يدخره، ليغلو ثمنه، فأما إذا جاءه من قريته، أو اشتراه في وقت الرخص، وادخاره، أو ابتاعه في وقت الغلاء، لحاجته إلى أكله، أو ابتاعه لبيعه في وقته فليس باحتكار".

**تعريف الحنابلة:** قال في كشف القناع: " الاحتكار في القوت: أن يشتريه للتجارة، ويحبسه ليقول، فيغلو".

وعرفه البهوتي في شرح منتهى الإرادات: " الشراء للتجارة وحبسه، مع حاجة الناس إليه في قوت آدمي".

**تعريف الاحتكار في الواقع المعاصر:** عرفه بعض الباحثين بقوله: " الاحتكار: هو حبس مال، أو منفعة، أو عمل، والامتناع عن بيعه، وبذله، حتى يغلو سعره غلاء فاحشاً غير معتاد، بسبب قلته، أو انعدام وجوده في مكانه، مع شدة حاجة الناس أو الدولة أو الحيوان إليه"<sup>(1)</sup>.

فالتعريفات القديمة لدى الفقهاء كانت تدل على مفهوم الاحتكار الذي كان سائداً في تلك العصور، وأنه غالباً ما كان يجري في الأقوات، نظراً لبساطة تكاليف الحياة، ومتطلبات المعيشة، إلا أنها لا تصلح أن تكون تعاريف

---

مطلقاً، ولا إمساك غلة ضيعته، ولا إمساك ما اشتراه وقت الغلاء لنفسه وعياله، أو لبيعه بمثل ما اشتراه".

(1) الفقه الإسلامي المقارن مع المذاهب، فتحي الدريني، (ص90).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للاحتكار الحديث الذي اتسع مفهومه، وأصبحت له فنون، وطرق متشعبة مترامية الأطراف، فنحن نعيش في زمن أوحث الشياطين فيه إلى أوليائها زخرفاً من الأقوال، والأفعال، حيث امتد إخطبوط الاحتكار ليهيمن على مناحي الحياة، بما فيها من أقوات، وأعمال، ومنافع<sup>(1)</sup>.

ومع ذلك فإن هذا التعريف قد لا يسلم من المعارضة، فقوله: الاحتكار حبس مال أو منفعة أو عمل، لعله أراد بالمال: مفهوماً خاصاً، لأن عطف المنفعة والعمل على المال، قد يبدو للقارئ أن المنفعة والعمل ليسا من الأموال، مع أن المنفعة والعمل داخلان في مسمى المال عند الجمهور، بل إن قوله: «أو عمل» العمل من المنافع أيضاً، إلا أن يقال: لعله من باب عطف الخاص على العام.

وإطلاقه الحبس يدخل فيه الحبس وقت الرخص، وهذا غير مراد؛ لأن حبس الشيء وقت كثرته من الحزم والعقل حتى ينتفع به يوم قلته، وسيأتي مزيد بحث لهذا القيد إن شاء الله تعالى عند الكلام عن شروط الاحتكار.

**حكم الاحتكار:** اختلف العلماء في حكم الاحتكار على قولين:

---

(1) الاحتكار دراسة فقهية مقارنة، د. ماجد أبو رخية، (ص190)، بحث مقدم لمجلة الشريعة والدراسات الإسلامية.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**القول الأول:** يحرم، وهو قول الجمهور، وعبر الحنفية بالكراهة، والمقصود بها كراهة التحريم<sup>(1)</sup>.

(1) قال الكاساني: في بدائع الصنائع: (ج5ص129): " ويكره الاحتكار " ثم فسر الكراهة بالتحريم في قوله: " وأما حكم الاحتكار فنقول: يتعلق بالاحتكار أحكام منها الحرمة، لما روي عن رسول الله ﷺ أنه قال: " المحتكر ملعون، والجالب مرزوق "، ولا يلحق اللعن إلا بمباشرة الحرام، وروي عنه % أنه قال: من احتكر طعاماً أربعين ليلة فقد برئ من الله، وبرئ الله منه، ومثل هذا الوعيد لا يلحق إلا بارتكاب الحرام، ولأن الاحتكار من باب الظلم؛ لأن ما بيع في المصر فقد تعلق به حق العامة، فإذا امتنع المشتري عن بيعه عند شدة حاجتهم إليه، فقد منعهم حقهم، ومنع الحق عن المستحق ظلم، وأنه حرام"، وفي كتاب العناية شرح الهداية: (ج10ص58-59): " كل ما يجلب منه إلى المصر في الغالب فهو بمنزلة المصر، يحرم الاحتكار فيه لتعلق حق العامة به ". وجاء في البحر الرائق: (ج8ص229): " وفي المحيط الاحتكار على وجوه: أحدها حرام، وهو أن يشتري في المصر طعاماً، ويمتنع عن بيعه عند الحاجة إليه". إذا عرفنا ذلك فإن غالب كتب الحنفية تعبر عن حكم الاحتكار بالكراهة، والكراهة إذا أطلقت عند الحنفية فالمراد منها كراهة التحريم، قال ابن القيم في إعلام الموقعين: (ج1ص33): نص محمد بن الحسن أن كل مكروه فهو حرام، إلا أنه لما لم يجد فيه نصاً قاطعاً لم يطلق عليه لفظ الحرام. وروى محمد أيضاً، عن أبي حنيفة، وأبي يوسف أنه إلى الحرام أقرب؛ وقد قال في الجامع الكبير: يكره الشرب في آنية الذهب والفضة للرجال والنساء، ومراده التحريم؛ وكذلك قال أبو يوسف ومحمد: يكره النوم على فرش الحرير والتوسد على وسائده، ومرادهما التحريم. وقال أبو حنيفة وصاحباؤه: يكره أن يلبس الذكور من الصبيان الذهب والحرير، وقد صرح الأصحاب أنه حرام وقالوا: يكره الاحتكار في أقوات الآدميين والبهائم إذا أضر بهم وضيق عليهم، ومرادهم التحريم. وقالوا: يكره بيع السلاح في أيام الفتنة، ومرادهم التحريم، وساق أمثلة كثيرة على ذلك.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الثاني: لا يحرم، وهو قول الموصلي الحنفي في المغني<sup>(1)</sup>، وهو قول مرجوح لدى الشافعية<sup>(2)</sup>، وقول في مذهب الحنابلة<sup>(3)</sup>، وإذا انتفى التحريم لم تنتف الكراهة<sup>(4)</sup>.

أدلة القائلين بالتحريم:

الدليل الأول: الاحتكار ظلم للعباد، ووجهه: أن بيع ما في المصر قد تعلق به حق العامة، فإذا امتنع المحتكر عن بيعه للناس عند شدة حاجتهم إليه فقد منعهم حقهم، ومنع الحق عن المستحق ظلم. وإذا كان ذلك كذلك فإن كل آية في تحريم الظلم فإنها بعمومها صالحة للاستدلال بها على تحريم الاحتكار.

ولذلك فسر بعض العلماء قوله تعالى: ﴿وَمَنْ يَرِدْ فِيهِ بِالْحَاكِمِ يُظْلَمْ نُذِقْهُ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ﴾ الحج: ٢٥.

(1) المغني: عن الحفظ والكتاب، (ص519).

(2) الروضة: (ج3ص411)، المهذب: (ج1ص292).

(3) الإنصاف: (ج4ص338).

(4) قال النووي في الروضة: (ج3ص411): " فمنه الاحتكار، وهو حرام على الصحيح، وقيل:

مكروه". وقال الشيرازي: في المهذب: (ج1ص292)، " ومن أصحابنا من قال: يكره، ولا يحرم

يعني الاحتكار وليس بشيء". وقال ابن مفلح في الفروع: (ج4ص52-53): " ويحرم الاحتكار

في المنصوص وكرهه في رواية صالح".

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال: الإلحاد فيه: احتكار الطعام بمكة<sup>(1)</sup>، وهذا من قبيل التفسير بالمثل، والظلم أعم من ذلك، وأشدّه: الشرك بالله، قال تعالى: ﴿وَلَا قَالَ لُقْمَنَّ لِأَبْنَيْهِ هُوَ يَعِظُهُ يَبْنَىٰ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ﴾ لقمان: ١٣، وأما ما رواه أبو داود من طريق أبي عاصم، عن جعفر بن يحيى ابن ثوبان، أخبرني عمارة بن ثوبان، حدثني موسى بن باذان قال: أتيت يعلى بن أمية، فقال: إن رسول الله ﷺ قال: "احتكار الطعام في الحرم إلحاد فيه".

**الدليل الثاني:** حديث أبي سعيد الخدري أن النبي ﷺ قال: "لا ضرر ولا ضرار، من ضار ضاره الله، ومن شاق شق الله عليه".

(2) المعروف من حديث أبي سعيد أنه مرسل، وهو حسن بشواهد.

**وجه الاستدلال من الحديث:** ان الحديث نص في النهي عن ارتكاب ما يضر بالغير، سواء كان هذا الغير فرداً، أو جماعة، ولا يشك عاقل في أن

---

(1) نسبه الطبري إلى حبيب بن أبي ثابت، قال الطبري في تفسيره: (ج9 ص131)، حدثني هارون ابن إدريس الأصم، قال: ثنا عبد الرحمن بن محمد المحاربي، عن أشعث، عن حبيب بن أبي ثابت في قوله تعالى: ﴿وَمَنْ يُشْرِكْ فِيهِ بِالْحَكِيمِ يُظَلَمِ نُذُوقُهُ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ﴾ الحج: ٢٥ قوله: "بالإلحاد" قال: هم المحتكرون الطعام بمكة. وهذا إسناد ضعيف، فيه أشعث بن سوار الكندي. وانظر في تفسير الآية: أضواء البيان للشنقيطي: (ج4 ص294).

سيق تخريجه، انظر

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الاحتكار يلحق الضرر في عامة المسلمين حيث يعتبر الاحتكار من أعظم أسباب ارتفاع الأسعار، وانعدام السلع من الأسواق.

**الدليل الثالث:** عن معمر بن عبد الله، عن رسول الله ﷺ قال: "لا يحتكر إلا خاطئ"<sup>(1)</sup>، رواه مسلم من طريق يحيى بن سعيد، قال: كان سعيد بن المسيب يحدث، أن معمرًا قال: قال رسول الله ﷺ: "من احتكر فهو خاطئ"<sup>(2)</sup>.

(1) صحيح مسلم: المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، (ج3ص1227)، برقم: (1605).

(2) صحيح مسلم: (ج3ص1227)، رقم: (1605) وتام الحديث: فقل لسعيد: فإنك تحتكر، قال سعيد: إن معمرًا الذي كان يحدث بهذا الحديث كان يحتكر. والجواب عن فعل سعيد مع أن الحجة ليس في رأي الراوي، وإنما الحجة في روايته، وقد كان سعيد يحتكر فيما ليس بقوت كالزيت، والنوى، ولعله لا يرى الاحتكار إلا في القوت خاصة، كما هو رأي جمهور أهل العلم. فقد روى ابن أبي شيبة في المصنف: (ج4ص455) حدثنا عيسى بن يونس، عن يحيى بن سعيد، عن سعيد بن المسيب، أنه كان يحتكر الزيت. وهذا إسناد صحيح. كما روى ابن أبي شيبة: (ج4ص455) حدثنا وكيع، قال: حدثنا ابن أبي ذئب، عن مسلم الخياط، قال: كنت أبتاع لسعيد بن المسيب النوى، والعجم، والخبط، فيحتكره. وهذا إسناد صحيح أيضاً. في إسناده أبو معشر: نجيب بن عبد الرحمن السندي، جاء في ترجمته: قال ابن مهدي: كان أبو معشر تعرف وتكرر. الجرح والتعديل: (ج8ص493)، الضعفاء للعقيلي: (ج4ص308). وقال أحمد: كان صدوقاً، لكنه لا يقيم الإسناد، وليس بذلك. وقال أبو حاتم: ليس بقوي في الحديث. وقال أبو زرعة: هو صدوق في الحديث، وليس بالقوي. الجرح والتعديل: (ج8ص493). وقال ابن عدي: مع ضعفه يكتب حديثه. الكامل: (ج7ص52). وقال ابن حبان في المجروحين:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه الاستدلال من الحديث: في قوله: "لا يحتكر إلا خاطئ" قال النووي: قال أهل اللغة: الخاطئ بالهمز: هو العاصي الآثم، وهذا الحديث صريح في تحريم الاحتكار<sup>(1)</sup>.

وقال أبو عبيد: سمعت الأزهري يقول: خَطِئُ إذا تعمد، وأخطأ: إذا لم يتعمد<sup>(2)</sup>.

(ج3ص60): "كان ممن اختلط في آخر عمره، وبقي قبل أن يموت بسنتين في تغير شديد، لا يدري ما يحدث به، فكثرت المناكير في روايته من قبل اختلاطه فبطل الاحتجاج به". وقال ابن سعد: كان كثير الحديث، ضعيفاً. الطبقات الكبرى: (ج5ص418). وقال البخاري: منكر الحديث. الضعفاء الصغير: (380). وقال النسائي: ضعيف. الضعفاء والمتروكين: (590). والحديث رواه الحاكم: (ج2ص12)، وعنه البيهقي: (ج6ص30)، من طريق إبراهيم بن إسحاق ابن عيسى الغسيل، عن عبد الأعلى بن حماد النريسي، عن حماد بن سلمة، عن محمد بن عمرو به، بلفظ: "من احتكر يريد أن يتغالي بها على المسلمين فهو خاطئ، وقد برئت منه ذمة الله". وفي إسناده إبراهيم بن إسحاق بن عيسى الغسيل، قال عنه الخطيب: كان غير ثقة. تاريخ بغداد: (ج6ص40). وقال ابن حبان: كان يقلب الأخبار، ويسرق الأحاديث، فالاحتياط في أمره الاحتجاج بما وافق الثقات من الأخبار، وترك ما انفرد من الآثار. المجروحين: (ج1ص119). وإذا كان يسرق الأخبار لم يطمئن المؤلف إلى متابعتها مع تفرده بزيادة فقد برئت منه ذمة الله، وقول الخطيب: كان غير ثقة، والله أعلم.

(1) شرح النووي على صحيح مسلم: (ج11ص43).

(2) المفهم: (ج4ص520).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدليل الرابع: عن أبي هريرة، قال: قال رسول الله ﷺ: "من احتكر حكرة يريد أن يغلي بها على المسلمين فهو خاطئ"<sup>(1)</sup>.

ولا شك أنَّ رفع الأسعار للحاجيات الضرورية يزداد فيها الإثم عن غيره، ذلك أنَّ رفع الأسعار عن الأمور الضرورية التي هي قوت للناس في كل وقت، ليس كمن يزيد الأسعار في أمور تحسينية وما إلى ذلك.

ولعل من الطرق النافعة لحل مشكلة الاحتكار التي تؤثر بالسلب في الواقع الفلسطيني والتي نتج عنها آثار سيئة ما يلي ذكره:

**1- تطبيق سياسة المنافسة ومنع الاحتكار وتفعيل دور جهاز حماية المنافسة وقيام هذا الجهاز بتوقيع قرارات إدارية لها الطبيعة العقابية هو أمر يجب إسناده للجهات القضائية المتخصصة،**

ويظل للجهاز دوره الأساسي في إرساء قواعد المنافسة ومنع الاحتكار، وتناولت كذلك مشروع القانون الخاص بذلك.

---

(1) المسند، مسند أبي هريرة رضي الله عنه، (ج2ص351)، رقم: (8693)، وقال الشيخ الأرنؤوط: حسن لغيره. والحديث حكم عليه الألباني بأن سنده حسن لشواهد كما في السلسلة الصحيحة رقم: (3362)، وإن كان في الحقيقة فيه ضعف فقد ضعفه الإمام أحمد شاكر والمنذري قال فيه مقال. ويشهد له حديث معمر بن عبد الله السابق في مسلم.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- إجبار الدولة للمحتكرين على بيع السلع المحتكرة بثمن المثل، وقد اتفق على ذلك الأئمة الأربعة، ويقول ابن تيمية في ذلك " وعندما تحرم الشريعة الإسلامية الاحتكار فإنها لا تترك المحتكرين يستفيدون من احتكارهم بل توجب على ولي الأمر أن يقوم ببيع الأموال المحتكرة جبرا عن محتكرها بثمن المثل فلو امتنع المحتكر عن بيعها بالمثل باعها ولي الأمر ودفع لصاحبها ثمن المثل".

3- واجب الحكومة أن تصل لتوازن بين مصلحة المصنع والمستهلك وبين مصلحة الاقتصاد على المدى القصير ومصلحته على المدى الطويل، وأن الحماية المؤقتة يجب ألا تتحول إلى حماية دائمة تكرس الاحتكار وتحمي وتكافئ الضعفاء بالأرباح الاحتكارية.

4- قيام ولي الأمر أو الحاكم بإنذار المحتكرين لبيع السلع التي يحتجزونها بأثمان معتدلة فإذا رفضوا تنفيذ الأمر يجوز لولي الأمر مصادرة هذه السلع وبيعها على المحتكر، وذلك لإزالة الضيق ورفع الظلم عن الأفراد الذين هم أمانة في عنق الحاكم.

وجه الاستدلال به كالاستدلال بالحديث الذي قبله.

**الدليل الخامس:** لحديث الحسن، قال: ثقل معقل بن يسار، فدخل إليه عبيد الله بن زياد يعوده، فقال: هل تعلم يا معقل أي سفكت دماً. قال: ما علمت؟ قال: هل تعلم أي دخلت في شيء من أسعار المسلمين؟ قال: ما علمت. قال:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أجلسوني، ثم قال: إسمع يا عبيد الله حتى أحدثك شيئاً لم أسمع من رسول الله ﷺ مرة ولا مرتين، سمعت رسول الله ﷺ يقول: "من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليهم، فإن حقاً على الله أن يقعه بعض من النار يوم القيامة، قال: أنت سمعته من رسول الله ﷺ؟ قال: نعم غير مرة، ولا مرتين" (1).

(1) المسند: (ج 5 ص 27). حديث حسن، والحسن البصري سمع من معقل بن يسار؛ والحديث مداره على زيد بن مرة، وقد قال عنه أبو داود كما في سؤالات الآجري: لا بأس به. قال أبو داود الطيالسي: كان ثقة. الجرح والتعديل: (ج 3 ص 573). وقال يحيى بن معين: زيد بن أبي ليلى ثقة. المرجع السابق. وقال أبو حاتم: صالح الحديث. المرجع السابق. وذكره ابن حبان في الثقات: (ج 6 ص 318). وقال الذهبي: لا أعرف زيدا. تلخيص المستدرک: (ج 2 ص 12). وقال المنذري: لا أعرف حاله بجرح ولا عدالة. لسان الميزان: (ج 2 ص 511). وقال في الترغيب والترهيب: (ج 2 ص 584-585): "من زيد بن مرة؟ فرواته كلهم ثقات معروفون غيره، فإنني لا أعرفه، ولم أقف له على ترجمة". وقال الهيثمي في مجمع الزوائد: (ج 4 ص 101): "فيه زيد بن مرة، أبو المعلى، ولم أجد من ترجمه، وبقيّة رجاله رجال الصحيح". وقول من عرفه حجة على من لم يعرفه. أخرجه الحاكم في مستدرکه: كتاب البيوع، الجالب إلى سوقنا كالمجاهد في سبيل الله، (ج 2 ص 12) برقم: (2179). والبيهقي في سننه الكبير: كتاب البيوع، باب ما جاء في الاحتكار، (ج 6 ص 30) برقم: (11270). وأحمد في مسنده: مسند البصريين، حديث معقل بن يسار، (ج 9 ص 4686)، برقم: (20639)، والطيالسي في مسنده: وما أسند عن معقل بن يسار، (ج 2 ص 242)، برقم: (970). والطبراني في الكبير: باب الميم زيد أبو المعلى عن الحسن، (ج 20 ص 209) برقم: (479) و (ج 20 ص 210)، برقم: (480). والطبراني في الأوسط: باب الميم، مطلب بن شعيب، (ج 8 ص 285) برقم: (8651)، كلهم



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبما أن الشريعة الإسلامية مبنية على المصالح وجلبها ودفع الضرر فإن الاحتكار من أبشع صور الضرر إذ أن احتكار حاجات الناس واستغلالهم ليس من مقاصد الشريعة الإسلامية لان الاحتكار فيه ظلم للناس، وظلم للسوق، وظلم للتجار.

أما الظلم على المستهلكين فلما يقع فيه من التضيق عليهم في أرزاقهم، ورفع الأسعار عليهم.

وأما الظلم على التجار فلأن السلع تكون فقط في يد المحتكر دون بقية التجار، وفي ذلك إهدار لحرية التجارة والصناعة، وعدم التكافؤ في الفرص، وظلم للسوق حيث ينتج من الاحتكار عدم توفر السلع في السوق، والظلم أياً كان وعلى أي انسان كان تحرمه الشريعة والقوانين والأعراف والفطرة السليمة، والحمل الثالث هو المتعين؛ أن تحريم الاحتكار إنما هو خاص فيما إذا كان يضر بأهل البلد، أما إذا كان لا يضرهم، ومن باب أولى إذا كان الاحتكار ينفعهم، كما لو كان الإذخار زمن وفرة السلع لتوفيرها للناس زمن قلتها، أو في غير وقتها، فهذا مطلوب كما سبق في الترجيح في حكم الاحتكار.

---

من طريق زيد بن مرة أبي المعلى به، مختصراً ومطولاً. قال الهيثمي: وفيه زيد بن مرة أبو المعلى ولم أجد من ترجمه وبقية رجاله رجال الصحيح، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد: (4جص 101).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**شروط الاحتكار:** لما كان حبس الطعام منه ما هو احتكار محرم، ومنه ما هو مباح، وضع الفقهاء شروطاً إذا تحققت سمي حبس الطعام احتكاراً، وهذه الشروط منها ما هو محل وفاق، ومنها ما هو محل خلاف.

**الشرط الأول:** أن يكون المحتكر قد اشتراه من السوق، وهذا الشرط نص عليه الجمهور من الحنفية<sup>(1)</sup>، والمالكية<sup>(2)</sup> والشافعية<sup>(3)</sup> والحنابلة<sup>(4)</sup>.

وأما ادخار غلة أرضه، فليس باحتكار، وحكى بعضهم الإجماع على ذلك

---

(1) العناية شرح الهداية: (ج10ص58)، وقال في بدائع الصنائع: (ج5ص129): ما حصل له من ضياعه، بأن زرع أرضه، فأمسك طعامه، فليس ذلك باحتكار؛ لأنه لم يتعلق به حق أهل المصر، لكن الأفضل ألا يفعل.

(2) قال في مواهب الجليل: (ج4ص227)، "أما من جلب طعاماً؛ فإن شاء باع، وإن شاء احتكر، إلا إن نزلت حاجة فادحة، أو أمر ضروري بالمسلمين، فيجب على من كان عنده ذلك أن يبيعه بسعر وقته؛ فإن لم يفعل أجبر على ذلك إحياء للمهج، وإبقاء للرمق. وأما إن كان اشتراه من الأسواق، واحتكر، وأضر بالناس، فيشترك فيه الناس بالسعر الذي اشتراه به".

(3) مغني المحتاج: (ج2ص38)، معالم القرية في معالم الحسبة: (ص65)، أسنى المطالب: (ج2ص37-38).

(4) قال في المغني: (ج4ص154): "الاحتكار المحرم ما اجتمع فيه ثلاثة شروط. أحدها: أن يشتري، فلو جلب شيئاً، أو أدخل من غلته شيئاً، فادخره، لم يكن محتكراً...". وانظر كشاف القناع: (ج3ص187).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال في الجامع الصغير " فأما من جلب شيئاً من أرضه، وحبسه فليس باحتكار بالإجماع؛ لأن ذلك خالص حقه، فلم يكن بالحبس مبطلاً حق غيره"<sup>(1)</sup>. وقال في الدر المختار: " ولا يكون محتكراً بحبس غلة أرضه بلا خلاف، قال ابن عابدين تعليقا: "لأنه خالص حقه، لم يتعلق به حق العامة ألا ترى أن له ألا يزرع، فكذا له ألا يبيع"<sup>(2)</sup>، وإن كان جلب ذلك عن طريق الشراء من سوق بلد إلى أخرى غير تلك البلد، فاختلف العلماء فيه على قولين:

**القول الأول:** إن اشتراه من مكان قريب يحمل طعامه إلى المصر كان محتكراً، وإن اشتراه من مكان بعيد، وحبسه لا يكون محتكراً.

**ووجهه:** أن حرمة الاحتكار بحبس المشتري في المصر لتعلق حق العامة به، فيصير ظالماً بمنع حقهم، ولم يوجد ذلك في المشتري خارج المصر من مكان بعيد؛ لأنه متى اشتراه لم يتعلق به حق أهل المصر، فلا يتحقق الظلم. وهذا رأي أبي حنيفة<sup>(3)</sup>، وهو مذهب المالكية<sup>(4)</sup>، والشافعية<sup>(1)</sup>، والحنابلة<sup>(2)</sup>.

---

(1) الجامع الصغير: (ص481).

(2) حاشية ابن عابدين: (ج6ص399).

(3) بدائع الصنائع: (ج5ص129)، وقال في بداية المبتدئ: (ص224): " ومن احتكر غلة ضيعته، أو ما جلبه من بلد آخر فليس بمحتكر".

(4) قال الباجي في المنتقى: (ج5ص16): " أما ما يمنع من الاحتكار، فإن الناس في ذلك على ضربين: ضرب صار إليه بزراعته، أو جلابه، فهذا لا يمنع من احتكاره، ولا من استدامة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إمسأكه مأ شاء؁ كان ذلك ضرورة أو غيرها والضرب الثاني: من صار إليه الطعام بأبتباع بالبلد؁ فإن المنع يتعلق به في وقتين وذكرهما. وانظر حاشية العدوي على الخرشي: (ج5ص9). وقال في التفریع: (ج2ص168): " ومن جلب طعاماً أو غيره إلى بلد خلي بينه وبين حكرته وبيعه". وقال في القوانين الفقهية: (ص169): " ومن جلب طعاماً خلي بينه وبينه؁ فإن شاء باعه؁ وإن شاء احتكره". وانظر الكافي: لابن عبد البر؁ (ص360). وقال الحطاب في مواهب الجليل: (ج4ص227): " وكل هذا - يعني من تحريم الاحتكار - فيمن اشترى في الأسواق؁ فأما من جلب طعاماً؛ فإن شاء باع؁ وإن شاء احتكر؁ وأما إن كان اشتراه من الأسواق واحتكر وأضر بالناس فيشترك فيه الناس بالسعر الذي اشتراه به ".

(1) قال العمراني في البيان: (ج5ص357): " فأما إذا جلب الطعام من بلد إلى بلد؁ أو اشتراه في وقت رخصه؁ أو جاءه من ضيعته؁ فحبسه عن الناس؁ فإن ذلك ليس باحتكار؁ إلا أن يكون بالناس ضرورة". قال في إعانة الطالبين: (ج3ص24): " الاحتكار: إمساك ما اشتراه؁ خرج به إذا لم يمسه؁ أو أمسك الذي لم يشتره؁ بأن أمسك غلة ضيعته ليبيعهما بأكثر؁ أو أمسك الذي اشتراه من طعام غير القوت؁ فلا حرمة في ذلك".

(2) قال في المغني: (ج4ص154): " والاحتكار المحرم ما اجتمع فيه ثلاثة شروط: أحدها أن يشتري؁ فلو جلب شيئاً؁ أو أدخل من غلته شيئاً فادخره لم يكن محتكراً". وقال في الإنصاف: (ج4ص339): " قال في الرعاية الكبرى: ومن جلب شيئاً؁ أو استغله من ملكه؁ أو مما استأجره؁ أو اشتراه زمن الرخص؁ ولم يضيق على الناس إذن؁ أو اشتراه من بلد كبير كبغداد؁ والبصرة؁ ومصر؁ ونحوها؁ فله حبسه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**القول الثاني:** اختار أبو يوسف أنه متى اشتراه وحبسه فهو احتكار، سواء اشتراه من مكان بعيد، أو من مكان قريب، لا فرق في ذلك <sup>(1)</sup>.

**ووجهه:** أن المعنى الذي منع من أجله الاحتكار في المصر لما في ذلك من الإضرار بالعمامة، وهو متحقق هنا، فإنه متى ما حبس المبيع عن الناس، ارتفع سعره عليهم، وإذا كانت العلة من منع الاحتكار: هو ارتفاع الأسعار بسبب ذلك، لم يكن هناك فرق بين ما اشتراه من مكان قريب، وما اشتراه من مكان بعيد.

**الشرط الثاني:** اشترط المالكية، والشافعية، والحنابلة، أن يكون اشتراه زمن الغلاء، فإن اشتراه زمن الرخص، فحبسه ليرتفع سعره، فليس بمحتكر عندهم. وهو معنى قول الحنفية وغيرهم أن يكون احتكاره مضرًا بالناس، لأنه لا يضر بالناس إلا أن يكون شراء ذلك في زمن الغلاء، أما إذا اشتراه في زمن الرخص لم يكن في ذلك إضرار بهم.

---

(1) بدائع الصنائع: (ج5ص129)، وفيه قول آخر لأبي يوسف أنه إذا اشتراه من مكان بعيد، واحتكره، فليس بحكرة، جاء في حاشية ابن عابدين: (ج6ص399): " بأن القدوري قال في التقريب: وقال أبو يوسف: إن جلبه من نصف ميل، فإنه ليس بحكرة، وإن اشتراه من رستاق، واحتكره حيث اشتراه، فهو حكرة، قال: فعلم أن ما جلبه من مصر آخر ليس بحكرة عند أبي يوسف أيضاً؛ لأنه لا يثبت الحكرة فيما جلبه من نصف ميل، فكيف فيما جلبه من مصر آخر. نص على هذا الكرخي في مختصره".

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشرط الثالث: أن يدخره للتجارة، فإن ادخره لقوت أهله، وعياله، فليس باحتكار. وهو مذهب الجمهور<sup>(1)</sup>، لأن المقصود: هو منع التجار من الادخار لطلب الربح وغلاء الأسعار. فقد روى عبد الرزاق، قال: أخبرنا معمر، عن الزهري، عن مالك بن أوس بن الحدثان، أنه سمع ابن الخطاب يقول: " كان رسول الله ﷺ يحبس نفقة أهله سنة، ثم يجعل ما بقي من تمره مجعل مال الله<sup>(2)</sup> "، وفصل بعض المالكية في ذلك: فقالوا: " إن كان ادخاره نفقة أهله وعياله من غلة أرضه، فلا خلاف في جوازه، وإن كان ذلك عن طريق شرائه من السوق، فأجازه قوم، ومنعه آخرون إذا أضر بالناس، وهذا مذهب مالك في الادخار مطلقاً"<sup>(3)</sup>. وهذا التفصيل أولى بالقبول، وذلك أن المنع من الاحتكار هو

---

(1) المفهم: (ج4ص520). وقال الباقي في المنتقى: (ج5ص15): " الاحتكار: هو الادخار للمبيع، وطلب الربح، فأما الادخار للقوت فليس من باب الاحتكار ". ا. هـ، وانظر مغني المحتاج: (ج2ص38). وقال في المبدع: (ج4ص48): " لا يكره ادخار قوت أهله، ودوابه نص عليه".

(2) مصنف عبد الرزاق: (ج8ص202) رقم: (14883)، واصله في الصحيحين وانظر صحيح البخاري: كتاب الاعتصام بالكتاب والسنة، باب ما يكره من التعمق والتنازع في العلم (ج9 ص 98) برقم: (7305). وصحيح مسلم: كتاب الجهاد والسير، باب: حكم الفيء، (ج5 ص 151) برقم: (1757).

(3) مواهب الجليل: (ج4ص228).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإضرار بالسوق، والتسبب في غلاء الأسعار، وهذا موجود فيما يشتري من السوق ليدخر لوقت طويل، والله أعلم.

**الشرط الرابع:** أن يكون الاحتكار مضرًا بالناس، فإن كان البلد كبيراً لا يضره الاحتكار لم يحرم، نص على ذلك الجمهور، وخالف في ذلك بعض المالكية وقالوا بتحريم الاحتكار مطلقاً. جاء في درر الحكام: "قال في الهداية والكنز والكافي: يكره "يعني الاحتكار" إذا كان يضر بهم بأن كانت البلدة صغيرة، بخلاف ما إذا لم يضر بأن كان المصر كبيراً؛ لأنه حبس ملكه من غير إضرار بغيره"<sup>(1)</sup>. وقال ابن رشد في التحصيل: "لا اختلاف في أنه لا يجوز احتكار شيء من الأطعمة في وقت يضر احتكاره بالناس، وأما احتكارها في وقت لا يضر احتكارها في الناس، ففيه أربعة أقوال:

**أحدها:** إجازة احتكارها كلها: القمح والشعير وسائر الأطعمة، وهو مذهب ابن القاسم في المدونة.

**والثاني:** المنع من احتكارها كلها جملة من غير تفصيل؛ وهو مذهب مطرف وابن الماجشون.

**والثالث:** يجوز احتكارها كلها ما عدا القمح والشعير، وهو دليل رواية أشهب عن مالك في رسم البيوع من كتاب جامع البيوع.

(1) مواهب الجليل: (ج4ص228).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والرابع: المنع من احتكارها كلها ما عدا الأدم والفواكه، والسمن والعسل، والتين والزبيب، وشبه ذلك، وقال: قال ابن زيد فيما ذهب إليه مطرف وابن الماجشون من أنه لا يجوز احتكار شيء من الأطعمة معناه في المدينة، إذ لا يكون الاحتكار أبداً إلا مضرراً بأهلها، لقلة الطعام بها، فعلى قولهم: هم متفقون على أن علة المنع من الاحتكار تغلية الأسعار، وإنما اختلفوا في جوازه لاختلافهم باجتهادهم في وجود العلة وعدمها<sup>(1)</sup>.

والراجع: أن الاحتكار لا يمنع إلا في حال كان مضرراً بالناس، فإن لم يكن مضرراً فإنه ربما كان مطلوباً، وهذا ما صنعه يوسف عليه السلام في أهل مصر، وجنب البلد شر مجاعة لو وقعت أتت على الأخضر واليابس، وذلك بالادخار زمن الرخاء.

قال تعالى: ﴿قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا نَأْكُلُونَ﴾<sup>(٤٧)</sup> ثم يأتي من بعد ذلك سَبْعُ شِدَادٍ أَكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَحْصِنُونَ<sup>(٤٨)</sup> ثم يأتي من بعد ذلك عامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ<sup>(٤٩)</sup> يوسف: ٤٧ - ٤٩. فقوله: ﴿فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ﴾ يوسف: ٤٧، إشارة إلى إذخاره لأكله في وقت السبع الشداد، ولذلك قال سبحانه: ﴿ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ أَكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَحْصِنُونَ

(1) البيان والتحصيل: (ج17 ص 284، 285). وانظر المنقّى للباقي: (ج5 ص 16).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

﴿يوسف: ٤٨﴾ قال القرطبي: أي ما ادخرتم لأجلهن وقال أيضاً: "وهو يدل على جواز احتكار الطعام إلى وقت الحاجة"<sup>(1)</sup>.

قال النووي: "الاحتكار المحرم هو في الأقوات خاصة، بأن يشتري الطعام في وقت الغلاء، ولا يبيعه في الحال، بل ادخره ليغلو، فأما إذا جاء من قرية، أو اشتراه في وقت الرخص، وادخره وباعه في وقت الغلاء، فليس باحتكار ولا تحريم فيه، وأما غير الأقوات فلا يحرم الاحتكار فيه بكل حال"<sup>(2)</sup>.

واستدل مالك بعموم الحديث على أن الاحتكار حرام من المطعوم وغيره<sup>(3)</sup>. وقال ابن حزم: "والمحتكر في وقت رخاء ليس آثماً، بل هو محسن؛ لأن الجلاب إذا أسرعوا البيع أكثروا الجلب، وإذا بارت سلعتهم، ولم يجدوا لها مبتاعاً، تركوا الجلب، فأضر ذلك بالمسلمين، قال الله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالْإِتْقَانِ﴾ المائدة: ٢"<sup>(4)</sup>.

(1) تفسير القرطبي: (ج9ص204).

(2) المجموع، للنووي، تحقيق دار الفكر، بيروت، سنة 1997م، (ج13ص48). وأيضاً: في المجموع شرح المذهب للشيرازي، (ج13ص44).

(3) تحفة الأحوذى: (ج3ص374).

(4) المحلى: (مسألة: 1568).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الشرط الخامس:** أنه لا احتكار إلا في القوت. وهذا الشرط بحسب مذهب الجمهور، وهو مختلف فيه والصحيح ان يكون الاحتكار في كل ما يحتاجه الناس ضرورة بحسب الزمان والمكان والأحوال؛ كالمشتقات النفطية والاتصالات والمواصلات والتعليم والصحة والأدوية؛ أمّا التحسينيات والكماليات فلا يتحقق فيها الاحتكار المنهي عنه.

**الشرط السادس:** أن يحتكر الطعام أربعين يوماً فأكثر، وهذا الشرط للحنفية وحدهم، وتوجيه قولهم: بأنه إذا كان الاحتكار: هو حبس الطعام، فإن حبس الطعام مدة قصيرة لا يتضرر منها الناس، فلا يكون احتكاراً، وإنما الضرر في حبسه مدة طويلة يتضرر الناس منها، ومن هنا تعرض الحنفية وحدهم لمدة الاحتكار.

**فقال بعضهم:** هي مقدرة بأربعين يوماً لقول النبي ﷺ: "من احتكر طعاماً أربعين ليلة فقد برئ من الله، وبرئ الله منه"<sup>(1)</sup>.

---

(1) إسناده صحيح: يزيد: هو ابن هارون أصبغ بن زيد بن علي الجهني الواسطي: ثقة، وثقه ابن معين وأبو داود، وقال أحمد: "ليس به بأس، ما أحسن رواية يزيد عنه"، وقال الدراقطني: تكلموا فيه، وهو عندي ثقة"، وترجمه البخاري في الكبير: (ج2 ص36)، فلم يذكر فيه جرحاً، ولم يذكره هو ولا النسائي في الضعفاء. أبو بشر: هو جعفر بن إياس ابن أبي وحشية الواسطي. أبو الزاهرية: هو حدير بن كريب الحضرمي، تابعي ثقة، وثقه ابن معين والعجلي والنسائي وغيرهم، وترجمه البخاري في الكبير: (ج2 ص91). "حدير" و "كريب" بالتصغير فيهما. كثير،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بفتح الكاف، ابن مرة الحضرمي الرهاوي: تابعي ثقة، وثقه ابن سعد والعجلي وغيرهما، وترجمه في الكبير: (ج4 ص 208)، وقال: "سمع معاذاً"، وروى عن يزيد بن أبي حبيب: "أدرك كثير سبعين بديراً". وهذا الحديث مما اجترأ ابن الجوزي فنكره في الموضوعات، ورد عليه الحافظان العراقي وابن حجر، ففي القول المسدد: (ص 6 - 7)، عن العراقي قال: "وهذا الحديث رواه ابن عدي في الكامل في ترجمة أصبغ بن زيد، وقال: إنه ليس بمحفوظ، ورواه ابن الجوزي في الموضوعات من طريق أحمد، وقال: "لا يصح ذلك. قال: وقال ابن حبان أصبغ لا يجوز الاحتجاج بخبره إذا انفرد. وكذلك أورد هذا الحديث في موضوعاته أبر حفص عمر بن بدر الموصلي. قلت "القائل العراقي": وفي كونه موضوعاً نظراً، فإن أحمد وابن معين والنسائي وثقوا أصبغ. وقد أورد الحاكم في المستدرک على الصحيحين هذا الحديث من طريق أصبغ". والحديث في المستدرک: (ج2 ص11)، رقم: (2175)، من طريق عمرو بن الحصين العقيلي "حدثنا أصبغ بن زيد الجهني عن أبي الزاهرية". فسقط من إسناده "حدثنا أبو بشر"، وأنا أرجع أنه خطأ من الناسخين. وقد أورده الحاكم شاهداً فلم يتكلم عليه، وتعبه الذهبي فقال: "عمرو: تركوه، وأصبغ: فيه لين". وقال ابن حجر في القول المسدد: (ص 20 - 21)، يستدرک على الحاكم: "عليه فيه درك فإنه أخرجه من رواية عمرو بن الحصين، وهو متروك عن أصبغ. وإسناد أحمد غير منه، فإنه من رواية يزيد بن هارون الثقة عن أصبغ، وكذا أخرجه أبو يعلى في مسنده عن أبي خيثمة عن يزيد بن هارون الثقة. ووهب ابن عدي وزعم أن يزيد تقدر بالرواية عنه، "يعني عن أصبغ"، وليس كذلك فقد روى عنه نحو من عشرة، ولم أو لأحد من المتقدمين فيه كلاماً إلا لمحمد بن سعد، وأما الجمهور فوثقوه، منهم غير من ذكره شيخنا: أبو داود والدرقطني وغيرهما. ثم إن للمتن شواهد تدل على صحته". وساق بعض الشواهد والحديث في مجمع الزوائد: (ج4 ص100)، وقال: رواه أحمد وأبو يعلى والبزار والطبراني في الأوسط: وفيه أبو بشر الأملوكي، ضعفه ابن معين". هكذا قال، ولا أدري من أين جاء الحافظ الهيثمي بنسبه الأملوكي "هذه؟"، فما وجدت في المراجع التي بين يدي من اسمه "أبو بشر الأملوكي" قط، وما

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ذكره البخاري ولا الدولابي في الكنى، ولا السمعاني ولا ابن الأثير في الأنساب. نعم، قال الذهبي في الميزان وتبعه الحافظ في اللسان: "أبو بشر عن أبي الزاهرية: لا شيء، قاله يحيى بن معين، حدث عنه أصبغ". وفي التهذيب: (ج12 ص21)، في ترجمة "أبي بشر مؤذن مسجد دمشق" ما نصه "وروى أصبغ بن زيد الوراق عن أبي بشر عن أبي الزاهرية، فيحتمل أن يكون هو هذا". فقلد الحافظ ابن حجر الحافظين: الذهبي في الميزان، والمزي في تهذيب الكمال. ثم قال في تهذيب التهذيب: "قلت: قال العجلي: أبو بشر المؤذن شامي تابعي ثقة. وقال ابن معين: أبو بشر عن أبي الزاهرية لا شيء". وهو حين يؤلف التهذيب ولسان الميزان يتأثر بالمؤلفين الأصليين الحافظين، فقد يخطئ في تقليدهما، وخاصة حين حكى الذهبي عن ابن معين ما قال، أما حين يكتب مستقلاً فإنه يكتب عن ثقة بنفسه ويعرف ما يقول، فلذلك قال في آخر الكلام على هذا الحديث في القول المسدد: "تنبيه: أبو بشر: هو جعفر بن أبي وحشية، من رجال الشيخين، وأبو الزاهرية: اسمه حُدِير، بضم الحاء المهملة، ابن كريب، من رجال مسلم. ورواية أبي بشر عنه من باب رواية الأقران، لأن كلا منهما من صغار التابعين، وكثير بن مرة: تابعي ثقة باتفاق، من رجال الأربعة "يعني أصحاب السنن، ففي الإسناد ثلاثة من التابعين". وأنا رجحت في أول الكلام أن أبا بشر هو جعفر بن أبي وحشية، لأنه واسطي، والراوي عنه أصبغ بن زيد واسطي، والمعاصرة موجودة. فلم أجد وجهاً لاحتمال غيره. وخاصة أنه لو كان غيره لنصوا عليه، ولجعلوه علة ضعف الحديث، قبل أن يضعفوه بأصبغ بن زيد. ثم وجدت الحافظ ذهب إلى ما ذهب إليه، دون تردد، فاستيقنت، والحمد لله. وأما تردد الحافظ حين كان يقلد الذهبي والمزي، فلا أثر له في التحقيق. وانظر: (135، 390)، في مسند عمر بن الخطاب. العرصه، بفتح العين وسكون الراء: كل موضع واسع لا بناء فيه. يريد بذلك الجيران الذين تجتمع دورهم ساحة واحدة، فهم متقاربون متشاركون في المرافق. وهذا الحديث مما أهمل المسلمون الآن العمل به، بما غلبهم من حب المال والحرص على الدنيا وعلى الشهوات. وتعميد الحياة والغلو في الاستمتاع بالكماليات، حتى اتسعت الهوة بين الطبقات: فمن منفق عن

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- وقيل: بالشهر؛ لأن ما دونه قليل عاجل، والشهر وما فوقه كثير آجل<sup>(1)</sup>.
- ما يجري فيه الاحتكار: قال أبو يوسف: كل ما أضر بالعامّة حبسه فهو احتكار، وإن كان ذهباً أو فضة أو ثوباً<sup>(2)</sup>، اختلف أهل العلم في الأشياء التي يجري فيها الاحتكار على أربعة أقوال:
- القول الأول: يجري في قوت الآدمي وعلف البهائم، وهو مذهب أبي حنيفة، وصاحبه محمد بن الحسن<sup>(3)</sup>.
- القول الثاني: يجري في قوت الآدمي خاصة، وهذا مذهب الشافعية<sup>(4)</sup>، والحنابلة<sup>(1)</sup>.

سفه وطيش ومتعة عالية. ويبخل على أخيه الفقير الجائع، بل يقسو عليه إذا رآه أشد قسوة، ويمنّ على أرملة أو يتيم ببضع قروش تحفظ عليهما الحياة أو العفاف، وهم لا يشعرون أنهم بذلك يهدمون أنفسهم، ويهدمون أمتهم، ويحاربون دينهم. بل هم لا يشعرون بهذا الدين، وإن انتسبوا إليه، وإن ولدوا على فرش آباء كانوا مسلمين، أو كانوا مثلهم إلى الإسلام منتسبين.

- (1) العناية شرح الهداية: (ج10ص58)، الجوهرة النيرة: (ج2ص286).
- (2) فتح القدير: (ج10ص58).
- (3) بدائع الصنائع: (ج5ص129)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام: (ج1ص321)، تبيين الحقائق: (ج6ص27)، تحفة الملوك: (ص235)، حاشية ابن عابدين: (ج6ص398).
- (4) إعانة الطالبين: (ج3ص24)، التنبيه: (ص96)، المذهب: (ج1ص292)، حواشي الشرواني: (ج4ص317)، روضة الطالبين: (ج3ص411)، مغني المحتاج: (ج2ص38).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الثالث: يجري في كل ما يضر بالعامّة، قوتاً كان، أو لباساً، أو غيرهما.

وهذا اختيار أبي يوسف من الحنفية<sup>(2)</sup>، ومذهب المالكية<sup>(3)</sup>، وقول في مذهب الحنابلة<sup>(4)</sup>، واختيار ابن حزم<sup>(5)</sup>.

الدليل: أن الضرر في الأعم الأغلب إنما يلحق العامة بحبس القوت والعلف، فلا يتحقق الاحتكار إلا به<sup>(6)</sup>، وما روي من أحاديث مطلقة، أو عامة، كحديث من احتكر فهو خاطئ، فإن العام يحمل على الخاص، والمطلق يحمل على المقيد.

---

(1) الإنصاف: (ج4ص338)، المبدع: (ج4ص48)، المغني: (ج4ص154)، كشف القناع: (ج3ص187)، مطالب أولي النهى: (ج3ص63).

(2) بدائع الصنائع: (ج5ص129)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام: (ج1ص321)، تبيين الحقائق: (ج6ص27)، حاشية ابن عابدين: (ج6ص398).

(3) جاء في المدونة: (ج4ص291): "سمعت مالكا يقول: الحكرة في كل شيء في السوق، من الطعام، والكتاب، والزيت، وجميع الأشياء، والصوف، وكل ما يضر بالسوق" وانظر مواهب الجليل: (ج4ص227)، المنتقى للباجي: (ج5ص15).

(4) المبدع: (ج4ص48)، المغني: (ج4ص154)، الإنصاف: (ج4ص338).

(5) المحلى: (مسألة: 1568).

(6) بدائع الصنائع: (ج5ص129).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويجاب عن هذا: بأن هذه الأحاديث ضعيفة، ولو صحت لم تخصص العام، ولم تقيد المطلق، فإن ذكر فرد من أفراد العام، أو المطلق بحكم يوافق المطلق، أو العام، لا يقتضي تخصيصاً، ولا تقييداً.

فلو قلت: أكرم الطلبة، ثم قلت: أكرم زيداً، وهو من الطلبة لم يقتض هذا تقييداً للمطلق، وذلك أن ذكر زيد بالحكم موافق للحكم المطلق، ومثله قوله

تعالى: ﴿حَافِظُوا عَلَى الصَّلَوَاتِ وَالصَّلَاةِ الْوُسْطَىٰ وَقُومُوا لِلَّهِ قَانِتِينَ﴾ البقرة: ٢٣٨

فذكر الصلاة الوسطى لا يقيد بقية الصلوات وهكذا.

**دليل من قال: يجري في كل شيء يضر بالعام:**

**الدليل الأول:** حديث سعيد ابن المسيب، عن معمر بن عبد الله، عن رسول

الله ﷺ، قال: لا يحتكر إلا خاطئ<sup>(1)</sup>، ورواه مسلم من طريق يحيى بن سعيد،

قال: كان سعيد بن المسيب يحدث، أن معمرًا قال:

قال رسول الله ﷺ: من احتكر فهو خاطئ<sup>(2)</sup>، فهذا الحديث بحكم إطلاقه،

أو عمومه، يدل على منع الاحتكار في كل شيء.

---

(1) مسلم: صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم الاحتكار في الأقوات، (ج5ص56) (1605).

(2) مسلم صحيح مسلم، كتاب البيوع، باب: تحريم الاحتكار في الأقوات، (ج5ص56) رقم: (1605) وتمام الحديث: فقيل لسعيد: فإنك تحتكر. قال سعيد: إن معمرًا الذي كان يحدث بهذا الحديث كان يحتكر.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

### الدليل الثاني:

ما رواه أحمد عن الحسن، قال: ثقل معقل بن يسار، فدخل إليه عبيد الله بن زياد يعودوه، فقال: هل تعلم يا معقل أنني سفكت دماً. قال: ما علمت. قال: هل تعلم أنني دخلت في شيء من أسعار المسلمين؟ قال: ما علمت. قال: أجلسوني، ثم قال: اسمع يا عبيد الله حتى أحدثك شيئاً لم أسمعه من رسول الله ﷺ مرة ولا مرتين، سمعت رسول الله ﷺ يقول: من دخل في شيء من أسعار المسلمين، ليغليه عليهم، فإن حقاً على الله أن يقعه بعض من النار يوم القيامة، قال: أنت سمعته من رسول الله ﷺ، قال: "نعم غير مرة، ولا مرتين"<sup>(1)</sup>.

### الدليل الثالث:

ما رواه ابن أبي شيبه، قال: نا يحيى بن سعيد القطان، عن يحيى ابن سعيد، عن سعيد بن المسيب عن ابن عمر، قال: الحكرة خطيئة. صحيح.

### الدليل الرابع:

(1) المسند: (ج5ص27). والحديث مداره على زيد بن مرة، وقد قال عنه أبو داود كما في سؤالات الأجرى: لا بأس به. قال أبو داود الطيالسي: كان ثقة. الجرح والتعديل: (ج3ص573). وقال يحيى بن معين: زيد بن أبي ليلى ثقة. المرجع السابق. وقال أبو حاتم: صالح الحديث المرجع السابق. وذكره ابن حبان في الثقات: (ج6ص318). وقال الذهبي: لا أعرف زيدا. تلخيص المستدرک: (ج2ص12). وقال المنذري: لا أعرف حاله بجرح ولا عدالة. لسان الميزان: (ج2ص511). حديث حسن، والحسن البصري سمع من معقل بن يسار.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن النهي عن الاحتكار إنما كان لمكان الإضرار بالعامّة، وهذا لا يختص بالقوت والعلف، فكل ما أضر بالعامّة حبسه فهو احتكار، وإن كان ذهباً أو فضة، أو ثوباً، أو غيرها.

وما ورد من النصوص الخاصة فهي من قبيل اللقب، واللقب لا مفهوم له، وجه من قال: يجري في القوت والثياب خاصة. بأن الثياب كالقوت في الحكم، باعتبار أن كلاهما من الحاجات الضرورية للإنسان.

### الراجع:

القول بأن الحكرة تجري في كل ما يضر بالناس، وذلك أن التحريم من باب دفع الضرر عن السوق والمستهلك، فما كان في احتكاره ضرر على السوق، أو على المستهلكين في رفع الأسعار عليهم حرم تعاطي ذلك.

بل إن حماية السوق أهم من حماية الأفراد، وذلك أن الشارع نهى عن تلقي الجلب حماية للبائع، ولما كان النفع راجعاً إلى السوق نهى أن يبيع الحاضر للبادي، وكان المقصود نفع السوق، وإن تضرر البادي.

وقد تطورت عملية الاحتكار في هذا العصر، حتى أصبحت الشركات الصناعية، والتجارية تقوم باعتماد وكالات لها في مختلف الأسواق، ولا يكون البيع والشراء إلا من خلالها، بل إن بعض الدول تقوم باقتطاع نسبة معينة من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الرسوم الجمركية "المكوس"<sup>(1)</sup>، التي تفرض على السلع المستوردة عن غير طريق الوكالة لصالح هذه الوكالة المختكرة حماية لها.

قال ابن عابدين: "المكس ما يأخذه العشار، والماكس: هو الذي يأخذ من أموال الناس شيئاً مرتباً في الغالب، ويقال له العشار لأنه يأخذ العشور في كثير من البلاد"<sup>(2)</sup>.

وقد أشار ابن القيم - إلى حرمة مثل هذا النوع من الاحتكار: يقول -: "ومن ذلك "أي من أقبح الظلم" أن يلزم الناس ألا يبيع الطعام، أو غيره من الأصناف إلا ناس معروفون، فلا تباع تلك السلعة إلا لهم، ثم يبيعونها هم بما يريدون، فلو باع غيرهم ذلك منع، وعوقب، فهذا من البغي في الأرض، والفساد، والظلم الذي يحبس به قطر السماء"<sup>(3)</sup>.

---

(1) المكوس: جمع مكس، وأصل المكس في اللغة: النقص والظلم، ودراهم كانت تؤخذ من بائعي السلع في الأسواق في الجاهلية، أو درهم كان يأخذه المصدق بعد فراغه من الصدقة كم في القاموس المحيط، ولسان العرب. ويطلق المكس -كذلك- على الضريبة يأخذها المكاس ممن يدخل البلد من التجار، كذا في المعجم الوسيط إبراهيم مصطفى أحمد الزيات حامد عبد القادر محمد النجار، دار النشر: دار الدعوة، تحقيق: مجمع اللغة العربية، (ج2ص881).

(2) حاشية ابن عابدين: (ج2ص 145). مواهب الجليل: (ج2 ص494)، والترغيب والترهيب: (ج1ص 566-567).

(3) الطرق الحكمية: (ص356).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقال أيضاً: " ومن أقبح الظلم إيجار الحانوت على الطريق، أو في القرية بأجرة معينة على ألا يبيع أحد غيره، فهذا ظلم حرام على المؤجر، والمستأجر، وهو نوع من أخذ أموال الناس قهراً، وأكلها بالباطل، وفاعله قد تحجر واسعاً، فيخاف عليه أن يحجر الله عنه رحمته، كما حجر على الناس فضله، ورزقه"<sup>(1)</sup>.

وقال ابن تيمية: " ومن ضمن مكانا لبيع فيه ويشترى وحده، كره الشراء منه بلا حق، ويحرم عليه أخذ زيادة بلا حق"<sup>(2)</sup>.

وقال أيضاً: " إذا اتفق أهل السوق على ألا يزايدوا في سلع، هم محتاجون لها؛ لبيعها صاحبها دون قيمتها، ويتقاسمونها بينهم، فإن هذا قد يضر صاحبها أكثر مما يضر تلقي السلع إذا باعها مساومة، فإن ذلك فيه من بخس الناس ما لا يخفى، والله أعلم"<sup>(3)</sup>.

### جبر المحتكر على بيع سلعته:

(1) الطرق الحكمية: (ص356).

(2) الفتاوى الكبرى: تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: 728 هـ)؛ دار الكتب العلمية؛ (ط:1)، 1408 هـ - 1987م؛ (ج5ص388).

(3) الفتاوى الكبرى؛ نفس المصدر.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

اتفق فقهاء المذاهب على أن الحاكم يأمر المحتكر ببيع ما فضل عن قوته وقوت أهله للناس<sup>(1)</sup>؛ وإذا لم يمتثل، فهل يجبر على بيع ماله؟

وللجواب على هذا أن يقال: إذا خيف الضرر على العامة أجبر على بيعه، أو أخذ منه وأعطى مثله عند وجوده، أو أعطي قيمته، وهذا قدر متفق عليه بين الأئمة<sup>(2)</sup>.

قال الحطاب في مواهب الجليل: "أجمع العلماء على أنه لو كان عند إنسان طعام، واضطر الناس إليه، ولم يجدوا غيره، أجبر على بيعه، دفعاً للضرر عن الناس"<sup>(3)</sup>.

---

(1) بدائع الصنائع: (ج5ص129).

(2) جاء في البحر الرائق: (ج8ص230): "ولو خاف الإمام على أهل مصر الهلاك، أخذ الطعام من المحتكرين، وفرقه، فإذا وجدوه ردوا مثله، وليس هذا من باب الحجر، وإنما هو من باب دفع الضرر عنهم". وصححه في الفتاوى الهندية (ج3ص214). وقال المازري في المعلم بفوائد مسلم: (ج2ص212): "إذا احتيج إلى طعام رجل، واضطر الناس إليه، ألزم بيعه منهم". وانظر إكمال المعلم: للقاضي عياض، (ج5ص309). وجاء في حاشيتي قليوبي وعميرة: (ج2ص196): "من الإكراه بحق إكراه الحاكم من عنده طعام على بيعه عند حاجة الناس إليه إن بقي له قوت سنة. قال شيخنا: وهذا خاص بالطعام فراجع". وانظر الإنصاف: (ج4ص339)، الفروع: (ج4ص54)، شرح منتهى الإرادات: (ج2ص27)، وذكر معه الإجماع على بيع السلاح للحاجة، وذكر مثله كذلك في كشف القناع: (ج3ص188).

(3) مواهب الجليل: (ج4ص227).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وممن حكى الإجماع أيضاً النووي في شرحه على صحيح مسلم<sup>(1)</sup>؛ والأذري<sup>(2)</sup>، وغيرهم. وقال ابن رشد: "إذا وقعت الشدة أمر أهل الطعام بإخراجه مطلقاً، كان من زراعة، أو جلب"، قال القرطبي: "من جلب طعاماً، فإن شاء باع، وإن شاء احتكر، إلا إن نزلت فادحة، وأمر ضروري بالمسلمين فيجب على من كان عنده ذلك أن يبيعه بسعر وقته، فإن لم يفعل جبر على ذلك إحياء للمهج، وابقاء للرمق"<sup>(3)</sup>.

وقال ابن تيمية: "لولي الأمر أن يكره الناس على بيع ما عندهم بقيمة المثل، عند ضرورة الناس إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه، والناس في مخصصة، فإنه يجبر على بيعه للناس بقيمة المثل، ولهذا قال الفقهاء: من اضطر إلى طعام الغير أخذه منه بغير اختياره بقيمة مثله، ولو امتنع من بيعه إلا بأكثر من سعره لم يستحق إلا سعره"<sup>(4)</sup>.

وإذا لم يخش الضرر على العامة، وإنما احتيج إليه، فهل يجبر على بيعه؟ اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:

---

(1) شرح صحيح مسلم: (ج11ص43).

(2) شرح صحيح مسلم: (ج11ص43).

(3) المفهم: (ج4ص521)، مواهب الجليل: (ج4ص227).

(4) مجموع الفتاوى: (ج28ص76). المصدر السابق.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الأول: ليس للحاكم أن يجبره على بيع ماله، وهذا رأي أبي حنيفة، وأبي يوسف <sup>(1)</sup>.

القول الثاني: للحاكم أن يجبره على بيع ماله، وهذا قول محمد بن الحسن من الحنفية <sup>(2)</sup>؛ ومذهب المالكية <sup>(3)</sup>، والشافعية <sup>(4)</sup>، والحنابلة <sup>(5)</sup>.  
وحكى بعض الحنفية الاتفاق على بيع مال المحتكر <sup>(6)</sup>.

(1) جاء في بدائع الصنائع: (ج5ص129): " أن يؤمر المحتكر بالبيع إزالة للظلم، لكن إنما يؤمر ببيع ما فضل عن قوته وقوت أهله، فإن لم يفعل، وأصر على الاحتكار، ورفع إلى الإمام مرة أخرى، وهو مصر عليه، فإن الإمام يعظه ويهدده، فإن لم يفعل، ورفع إليه مرة ثالثة، يحبس، ويعززه زجراً له عن سوء صنعه، ولا يجبر على البيع".

(2) بدائع الصنائع: (ج5ص129).

(3) المنتقى للباجي (ج5ص17)، مواهب الجليل: (ج4ص255).

(4) حاشية الجبرمي على المنهج (ج2ص174)، حاشيتا قليوبي وعميرة: (ج2ص196)، نهاية الزين: (ص229).

(5) الإنصاف: (ج4ص339)، المبدع: (ج4ص48)، شرح منتهى الإرادات: (ج2ص27).

(6) جاء في العناية شرح الهداية: (ج10ص59): " هل يبيع القاضي على المحتكر طعامه من غير رضاه؟ قيل: هو على الاختلاف الذي عرف في بيع مال المديون. وقيل: يبيع بالاتفاق؛ لأن أبا حنيفة يرى الحجر لنفع ضرر عام، وهذا كذلك". وكالحجر على الطبيب، والمكاري المفلس. وفي درر الحكام شرح غرر الأحكام: (ج1ص322): " والصحيح أن القاضي يبيع إن امتنع اتفاقاً". وانظر فتح القدير (ج10ص59).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دليل أبي حنيفة على أنه لا يجبر:

الدليل الأول: قوله تعالى: ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ كُنْتُمْ بَحْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ النساء: ٢٩، وإذا أكره على البيع لم يكن البيع عن رضا.

الدليل الثاني: بأن الإجبار نوع من الحجر، وهو لا يرى الحجر على الحر الكبير.

واستدل أبو حنيفة بأنه لا يحجر على الكبير مطلقاً سواء كان سفيهاً، أو غير سفيه، بقوله تعالى: ﴿وَابْتَغُوا إِلَيْنِي حَقَّ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ ءَانَسْتُمْ مِّنْهُمْ رُّشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا وَبِدَارًا أَنْ يَكْبَرُوا﴾ النساء: ٦، معناه مخافة أن يكبروا فيلزمكم دفع المال إليهم، ودفع المال إليهم هنا مطلق غير معلق بشرط الرشد.

وبما رواه البخاري من طريق عبد الله بن دينار، عن عبد الله بن عمر، أن رجلاً ذكر للنبي ﷺ أنه يخدع في البيوع، فقال: إذا بايعت فقل: لا خلافة<sup>(1)</sup>؛ وبما رواه أحمد، قال: حدثنا عبد الوهاب، أخبرنا سعيد، عن قتادة، عن أنس: أن رجلاً على عهد رسول الله ﷺ كان يبتاع، وكان في عقده "يعني عقله" ضعف، فأتى أهله النبي ﷺ، فقالوا: يا نبي الله احجر على فلان؛ فإنه يبتاع، وفي عقده

(1) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب: ما يكره من الخداع في البيع، (ج3 ص 65) برقم: (2117)، ورواه مسلم: كتاب البيوع، باب من يخدع في البيع (ج5 ص 11)، رقم: (1533).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ضعف، فدعاه النبي ﷺ، فنهاه عن البيع، فقال: يا نبي الله إني لا أصبر عن البيع، فقال ﷺ: "إن كنت غير تارك البيع، فقل هاء وهاء، ولا خلافة"<sup>(1)</sup>.

فلم يحجر عليه الرسول ﷺ ماله، وأباح له التصرف فيه، ولو كان الحجر واجباً لما تركه النبي ﷺ يبيع، وهو مستحق المنع منه.

**الدليل الثالث:** ما رواه ابن ماجه أبا سعيد الخدري رضي الله عنه يقول: قال رسول الله ﷺ: "إنما البيع عن تراض"<sup>(2)</sup>، فحصر قيام البيع بقيام الرضا، ومفهومه: أنه لا يقوم البيع بانعدام الرضا، ولا يجتمع الإكراه والرضا.

---

(1) المسند: (ج3ص217). اسناده حسن.

(2) أخرجه ابن حبان في صحيحه: كتاب البيوع، ذكر العلة التي من أجلها زجر عن هذا البيع (ج11ص340) برقم: (4967). وابن ماجه في سننه: أبواب التجارات، باب بيع الخيار (ج3ص305) برقم: (2185). والبيهقي في سننه الكبير: (ج6ص17) برقم: (11194) كتاب البيوع، باب: ما جاء في بيع المضطر وبيع المكره. وأبو يعلى في مسنده: (ج2ص506) برقم: (1354) من مسند أبي سعيد الخدري. والطحاوي في شرح معاني الآثار: (ج3ص3) برقم: (4229) كتاب النكاح، باب: ما نهى عنه من سوم الرجل على سوم أخيه وخطبته على خطبة أخيه، (ج4ص10) برقم: (5513) كتاب البيوع، باب: تلقي الجلب. اسناده حسن.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه قول الجمهور: الوجه الأول: الإكراه على البيع قسمان: إكراه بحق، وإكراه بغير حق، وهذا من الإكراه بحق قال ابن عابدين: "الإكراه بحق لا يعدم الاختيار شرعاً"<sup>(1)</sup>.

الوجه الثاني: إذا كان من عنده طعام فاضلاً عن حاجته يجبر على بيعه إذا اضطر الناس إليه، فمن باب أولى أن يجبر المحتكر على البيع إذا احتاج الناس إليه، وذلك أن المحتكر يطلب غلاء السلعة، وقتلتها من السوق، بخلاف الأول.

قال الحطاب: " أجمع العلماء على أنه لو كان عند إنسان طعام، واضطر الناس إليه، ولم يجدوا غيره أجبر على بيعه، دفعاً للضرر عن الناس"<sup>(2)</sup>.

### الراجع لدى الباحث:

عملاً بالقاعدة الفقيه درء المفسد أولى من جلب المصالح؛ والقاعدة الأخرى تقديم المصلحة العامة على الخاصة؛ وقاعدة لا ضرر ولا ضرار؛ وقاعدة الضرر يزال؛ ومن واجب سلطة الدولة رعاية المصالح العامة للامة والعمل على تحقيق العدالة ومن الظلم باستغلال الناس في احتكار حاجياتهم الحياتية؛ وبعد استعراض الأدلة تبين للمؤلف أن القول بأنه يجبر على بيعه، هو القول المتعين، لقوة أدلته، وضعف أدلة القائلين بأنه لا يجبر، وتباع السلع المحتكرة بقيمة

(1) حاشية ابن عابدين: (ج6ص128).

(2) مواهب الجليل: (ج4ص227).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مثله؛ لأن ثمن المثل عدل في حق البائع والمشتري؛ ولأن للإنسان أن يربح في ماله كغيره، ولكن المحرم أن يستغل حاجة الناس، فيبيع بأكثر من ثمن المثل، وأما قول من قال: يتصدق بالربح أدباً فلعله قال ذلك ليس من باب الوجوب، وإنما هو من باب اتباع السياسة الشرعية، ومراعاة المصالح، وردع المعتدي، فلو رأى الحاكم أن المحتكرين قد كثروا في السوق، وأن الأمر يتطلب إلى فعل رادع يحافظ به على مصلحة المستهلك، ومصلحة السوق، فللحاكم الشرعي أن يتخذ ما تقوم به مصالح العامة.

**علاقة الاحتكار بالمنافسة غير المشروعة:** ترتبط المنافسة غير المشروعة ارتباطاً وثيقاً بالاحتكار، هذا بالرغم من أن المنافسة الحرة المشروعة قد تؤدي في بعض الأحيان إلى الاحتكار، وذلك عندما يتفوق التاجر المحتكر على منافسيه وينصرف العملاء إليه، إما بسبب كفاءته أو حسن إدارته، ومع ذلك يجب منع التاجر من الوصول إلى مركز احتكاري بعمل من أعمال المنافسة غير المشروعة، فهو عمل له مردودات اقتصادية واجتماعية لا تحمد عقباها ومن المسلم به أن الاحتكار غير محظور لذاته، بل قد يكون الاحتكار أمراً لا مفر منه في حالة الاحتكار الطبيعي، أي عندما لا يستوعب السوق إلا تاجراً واحداً، لذا فإن المحظور هو الوصول إلى المركز الاحتكاري عن طريق القيام بأعمال تعد من أعمال المنافسة غير المشروعة، وتتمثل أعمال المنافسة غير

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشروعة في مخالفة العادات التجارية أو استخدام وسائل منافية لمبادئ الشرف والأمانة في

المعاملات<sup>(1)</sup>، بالرغم من أن الاحتكارات تعمل بصورة عامة على رفع أسعارها، إلا أنها تلجأ أحياناً إلى تخفيض أسعارها، وقد تنزل بها إلى ما دون التكلفة من أجل القضاء على المشروعات الأخرى، فمثلاً في بداية عام 1961م، قامت ثلاث شركات لإنتاج السكر في إيطاليا بتخفيض أسعارها بنسبة 12% - 13%، مما أدى إلى إفلاس مصانع السكر الصغيرة، وفي آذار من نفس العام عادت هذه الشركات و رفعت سعر السكر و بنسبة 25%، أي أعلى من مستواه السابق فعادت ربحها ضعافاً مضاعفة بعد أن قضت على منافسيها<sup>(2)</sup>. فمثل هذا الخطر أصبح واضحاً جداً للعيان، وأصبح الجميع يعرف كيف تغلغل الاحتكار في أكثر ميادين الإنتاج العالمي، و كيف تحالف المحتكرون مع زملائهم في أنحاء البلاد، ونجحوا في تحديد الأسعار التي تؤتيهم الربح الفاحش، فقد خلقوا الأزمات و تآمروا على بخس أثمان المواد الخام التي تنتجها البلاد المتنامية، وأنزلوا الأضرار الجسيمة بها<sup>(3)</sup>

(1) الغريب، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، (ص135-137).

(2) عفيفي، الاحتكار وموقف الشريعة الإسلامية منه، (ص34).

(3) الساهي، المال وطرق استثماره في الإسلام، (ط:1)، 1981م، (ص102).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وسائل علاج الاحتكار: عالج الإسلام الاحتكار بوسائل مختلفة منها:

أولاً: تحريم ولعن المتكسبين به، فقال رسول الله ﷺ: "لا يحتكر إلا خاطئ"<sup>(1)</sup>.

ثانياً: تشجيع المنافسة: فالتعامل الحر النزيه بين الباعة والمشتريين، وإن ذلك من شأنه تحقيق استخدام الموارد الاقتصادية أفضل استخدام، والمساهمة في الاستقرار الاقتصادي، كما يجب مقاطعة سلع المحتكرين والإعراض عنهم حتى يقل الإقبال عليهم، فيضطرون إلى تخفيض الثمن و البيع بالسعر المعتدل، وفي المقابل تكثير الجلب، وتشجيع الدولة له، بتقديمها كافة التسهيلات للتجار والباعة<sup>(2)</sup>.

### أضرار الاحتكار وأثره على المجتمع:

(1) أخرجه مسلم: كتاب البيوع، باب: تحريم الاحتكار في الأقوات (ج5 ص56) برقم: (1605). وابن حبان في صحيحه: كتاب البيوع، ذكر الزجر عن احتكار المرء أقوات المسلمين التي لا بد لهم منها (ج11 ص308) برقم: (4936). وأبو داود في سننه: كتاب الإجارة، باب في النهي عن الحكرة (ج3 ص285) برقم: (3447)، والترمذي في جامعه: أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء في الاحتكار (ج2 ص545) برقم: (1267). وأحمد فيم سننه: (ج6 ص3364) برقم: (15999) مسند المكيين.

(2) عبده موفق: حماية المستهلك في الفقه الاقتصادي الإسلامي، (ط:1)، مجدلاوي، الأرن، 2002م، (ص211).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: أضرار الاحتكار: إن المنافسة الكاملة تمكن المستهلك من أن يشتري المنتج من أي بائع يختاره، فالمنافسة بين البائعين تؤدي دائماً إلى حماية المستهلك من السلوك التحكيمي للبائع الفرد، أما في حالة الاحتكار، فليس أمام المستهلك أي اختيار سوى الشراء من المحتكر أو عدم الشراء إطلاقاً. بالإضافة إلى الحد من الاختيارات المتاحة للمستهلك والذي يؤدي إلى كبح الابتكار والتجديد الإبداع، لأن المحتكر لا يخشى أية منافسة من الآخرين، كما أنه يؤدي إلى عدم الاستغلال الكامل للطاقة الإنتاجية، حرصاً من المحتكر على تجميد العرض، وتثبيته حتى لا ينخفض السعر، كما يؤدي الاحتكار إلى تخصيص غير كفاء للموارد الاقتصادية، فالمحتكر يبذل كل جهده للتدخل في السياسات الاقتصادية التي تتعارض مع أهدافه في تحقيق أقصى ربح، سواء في وضع حدود للأسعار أو رفع أجور العمال<sup>(1)</sup>.

إن استثمار الأموال عن طريق شراء السلع وبقصد إغلاء أسعارها مخالف للمبدأ الإسلامي الذي يرى في النقود والأموال بصنوفها وسائل للتبادل والتداول لا ينبغي عليها أن تكتنز أو يحتفظ بها، وإنما يجب أن تكون في حركة مستمرة، وتداول دائم، وليس من شك في أن الذي يحتكر سلعة يخرج النقود عن

---

(1) الغريب: الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، (ص132-133)، علماً بأنني لم أعر على المرجع الأصلي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هذه الوظيفة الأساسية التي جعلت من أجلها، بالإضافة إلى أن المحتكر مكروه من قبل أفراد المجتمع الذين يتضررون بسبب هذا الاحتكار، مما يوغر في صدورهم و يورثهم الضغائن و الأحقاد والكراهية له وللمتعاملين معه<sup>(1)</sup> وإذا ما نظرنا إلى طبيعة الضرر الذي يلحق بالمجتمع من جراء الاحتكار، فهو ليس مقتصرًا على حرمان التملك الذي يلحق بعض الأفراد، بل يشمل كذلك على حرمان الكثير من ممارسة العمل؛ لانحصار الثروة بين الفئة المحتكرة، أو لاقتصار العمل على من هو ضمن هذه الفئة، ومن هنا تعتبر عملية الاحتكار عملية لإنماء البطالة و نشرها بين أفراد المجتمع، و ينتج عنها بالتالي شيوع الفقر والحرمان والطبقية.

**ثانيًا: أثر الاحتكار على المنافسة:** يتلخص أثر الاحتكار على المنافسة بما يلي:

**أولاً:** إهدار حرية التجارة والصناعة، حيث يتحكم المحتكر في السلع الاحتجاجية، ويفرض ما يشاء من أسعار ويحدد ما يبيع من كميات.

**ثانيًا:** قتل روح المنافسة البناءة، فيكون ذلك سبباً في عدم إيقان وتحسين وتطوير المنتجات.

**ثالثاً:** الإضرار بالآخرين، وفرض المشقة عليهم وظلمهم.

---

(1) سانو: الاستثمار أحكامه وضوابطه في الفقه الإسلامي، (ص)125.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: إتلاف فائض الإنتاج لرفع الأسعار، كما حدث في أمريكا عند ما أحرقت الأطنان من البن و القمح و الذرة، بينما كان الملايين لا يجدون حاجتهم، و كذلك أيضاً إعدام الفاكهة في السوق الأوروبية المشتركة، لكي يصلوا إلى رفع الأسعار واحتكار السلع بطريقة جشعة سعياً وراء الكسب الحرام، والإتجار في آلام البشر، و بذلك يزداد الغني غنى، و الفقير فقراً<sup>(1)</sup>.

خامساً: أن الاحتكار سبب رئيس من أسباب الثراء الفاحش، إضافة إلى كونه سبيلاً إلى الكسب غير المشروع، حيث يحصل المحتكر على المال دونما عمل أو جهد إلا أنه ينتظر ريثما تحين الفرصة المُلحة المتمثلة بحاجات الناس للأقوات أو غيرها.

سادساً: إن الاحتكار يعمل على عدم استجابة المحتكرين لطلبات المستهلكين الاستجابة الكافية، كما عليه الحال في المنافسة، لذا فإن الاحتكار يعني عدم إمكانية إشباع احتياجات المجتمع بالدرجة المطلوبة والممكنة اقتصادياً.

سابعاً: إن عملية الاحتكار لا تعمل على الابتكار و التجديد في الفن الإنتاجي، و هذا بخلاف حالة المنافسة، حيث أن المحتكر قد يلجأ إلى إهلاك

(1) الأودن: تسويق الشهرة التجارية، (ص223-224).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جزء من منتجاته حتى لا ينخفض الثمن نتيجة لزيادة العرض، و الشواهد على هذا الوضع واضحة<sup>(1)</sup>.

**ثامناً:** أن الاحتكار يفسد بدرجة كبيرة السريان الطبيعي لقانون العرض والطلب، الذي من خلاله يتم تقدير أثمان السلع تلقائياً دون عوائق<sup>(2)</sup>.

**تاسعاً:** يؤدي الاحتكار إلى عدم استقرار المجتمع اجتماعياً و اقتصادياً، الأمر الذي يخل بالأهداف التي يبتغيها الشرع الحنيف من وراء العملية الاستثمارية ألا وهي عمارة الأرض في الإطار العام لها، وعمارة المجتمعات من الناحية الإنسانية والأخلاقية في إطارها الخاص<sup>(3)</sup>.

**عاشراً:** يسد الاحتكار أبواب الفرص أمام الآخرين ليعملوا ويرتزقوا، ويساهموا في العمليات الإنتاجية، بل ويحيل الاحتكار التعامل في الأسواق إلى عمليات اختلاس وانتهاب وغصب وانتهاز للفرص<sup>(4)</sup>.

---

(1) حميش: حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص81).

(2) عبد القادر: علي حسن، دراسات في الاقتصاد والمعاملات المعاصرة، دار المال الإسلامي، القاهرة، 1981م، (ص 41).

(3) عبد اللطيف، أحمد عبد الموجود، محددات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، سنة، 2010 م، (ص102).

(4) عناية، غازي، ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي، دار النفائس، بيروت، سنة، 1992م، (ص127).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب السادس

### بيع الحاضر للبادي

#### أولاً: تعريفه في اللغة:

حضر: الحَضَرُ: خلافُ البَدْوِ، والحاضرة خلاف البادية لأن أهل الحاضرة حَضَرُوا الأمصارَ والديارَ، والبادية يُشَبِّهُ أَنْ يَكُونَ اشتقاق اسمه من: بدا يبدو أي بَرَزَ وظَهَرَ، ولكنه اسم لزم ذلك الموضع خاصَّةً دون ما سواه، والحَضْرَةُ: قرب الشَّيْءِ <sup>(1)</sup>، حضر: قال الليث: الحضر: خلاف البدو، والحاضرة: خلاف البادية، وأهل الحضر، وأهل البدو، والحاضرة: الذين حضروا الأمصار ومساكن الديار التي يكون لهم بها قرار <sup>(2)</sup>، والبادية خلاف الحاضرة والحاضرة القوم الذين يحضرون المياه وينزلون عليها <sup>(3)</sup>، الحاضر: المقيم في المدن و القرى، و البادي: المقيم في البادية <sup>(4)</sup>.

(1) التهذيب: (ج4 ص 200)، عن العين.

(2) تهذيب اللغة: محمد بن أحمد بن الأزهرى الهروي، أبو منصور (ت: 370 هـ)؛ تحقيق: محمد

عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي، بيروت؛ (ط:1)، سنة، 2001م، (ج4ص:117).

(3) نفس المصدر السابق.

(4) مصطفى: إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، (ج1ص45).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

البادي: من "بدو" الباء والdal والواو أصل واحد، وهو ظهور الشيء، يقال: بدا الشيء يبدو: إذا ظهر، فهو باد، وسمي خلاف الحضر بدوا من هذا، لأنهم في براز من الأرض، وليسوا في قرى تسترهم أبنيتها، والبادية خلاف الحاضرة<sup>(1)</sup>، قال الشاعر:

فمن تكن الحضارة أعجبتَه      فأَي رجال بادية ترانا<sup>(2)</sup>.

"ح ض ر": "حضرة" الرجل قربه وفناؤه، وكلمه بحضرة فلان و "بمحضر" فلان أي بمشهد منه، و "الحضر" بفتحيتين خلاف البدو، و "المحضر" السجل.

و "الحاضر" ضد البادي و " الحاضرة" ضد البادية وهي المدن والقرى والريف، والبادية ضدها. يقال: فلان من أهل الحاضرة وفلان من أهل البادية، وفلان "حضري" وفلان بدوي وفلان "حاضر" بموضع كذا أي مقيم به<sup>(3)</sup>.

---

(1) معجم مقاييس اللغة: أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي، أبو الحسين (ت: 395 هـ)،

تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، 1399 هـ - 1979م، (ج1ص212).

(2) الكامل في اللغة والأدب: الشاعر الفاطمي: أبو العباس محمد بن يزيد بن عبد الأكبر، المعروف بالمبرد، أحد علماء البلاغة والنحو والنقد، عاش في العصر العباسي في القرن الثالث الهجري، دار الفكر العربي (توفي: 898م) (ص17).

(3) مختار الصحاح: زين الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، (ت:

666 هـ)؛ تحقيق: يوسف الشيخ محمد؛ المكتبة العصرية، الدار النموذجية، بيروت، صيدا،

الطبعة: الخامسة، 1420 هـ - 1999م (ج1ص75).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويقال: فلان من أهل الحاضرة وفلان من أهل البادية، وفلان حضري وفلان بدوي. والحاضرة: الإقامة في الحضر<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: تعريفه في الاصطلاح:

**بيع الحاضر للبادي:** هو أن يقدم غريب من البادية أو من بلد آخر بمتاع تتم الحاجة إليه لبيعه بسعر يومه، فيقول له البلدي أتركه عندي لأبيعه على التدرج بأعلى".

فلو أن البادي غير المقيم باع سلعته بنفسه بالجملة فإنه يبيعها بسعر معقول، لكن لو تولى شخص حاضر مقيم بالبلاد البيع بالمفرق تدريجياً لحساب ذلك البادي فلربما غالى في السعر، وكان في ذلك إضرار بالمشتريين<sup>(2)</sup>، وهو كذلك: "أن يبيع الحضري شيئاً مما يحتاج إليه أهل الحاضرة لأهل البادية لطلب زيادة الربح"<sup>(3)</sup>.

---

(1) لسان العرب: محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي (ت: 711 هـ)، دار صادر - بيروت؛ (ط:3)، 1414 هـ، (ج4ص197).

(2) حميش: حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص91).

(3) العراقي: أبو الفضل زين الدين بن الحسيني، طرح التثريب في شرح التقريب، تحقيق: عبد القادر علي، دار الكتب العلمية، بيروت، (ط:1)، سنة، 2000م، (ج6ص87).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

صور بيع الحاضر للبادي: الصورة الأولى: وهو أن يمتنع الرجل عن بيع الطعام لأهل مصر و فيهم العوز، ويبيعه لأهل البادية طمعاً في الثمن الغالي، أما إذا كان أهل البلد في سعة فلا بأس به لانعدام الضرر<sup>(1)</sup>.

الصورة الثانية: وهي أن يكون الحاضر سمساراً للبادي، فيجلب البادي السلعة، و يأخذها الحاضر ليبيعهها بعد وقت بأعلى من السعر الموجود وقت الجلب، و كراهته لما فيه من الضرر بأهل البلد، فإن لم يضر فلا بأس به لما فيه من نفع البادي من غير تضرر غيره<sup>(2)</sup>.

حكم بيع الحاضر للبادي: اختلف الفقهاء في هذه المسألة على ثلاثة أقوال:

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء<sup>(3)</sup>: إلى أنه محرم مع صحته، و النهي عنه لا يستلزم الفساد والبطلان ؛ لأنه لا يرجع إلى ذات البيع ولا إلى لازمه ؛ لأنه لم يفقد ركناً ولا شرطاً، بل هو راجع لأمر خارج غير لازم، كالتضييق والإيذاء.

(1) الكاساني، بدائع الصنائع: (ج5ص232).

(2) الكاساني، بدائع الصنائع، (ج5ص232).

القرطبي، بداية المجتهد: (ج1ص137). الحطاب، مواهب الجليل: (ج4ص378). الشيرازي،

المهذب: (ج1ص291). المرادوي، الإنصاف: (ج4ص333).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدليل: أولاً: ما ورد عن أبي هريرة - رضي الله عنه - قال: " نهى النبي - ﷺ أن يبيع حاضر لباد"<sup>(1)</sup>.

ثانياً: قوله ﷺ: " لا تلقوا الركبان، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تتاجشوا، ولا يبيع حاضر لباد"<sup>(2)</sup>.

ثالثاً: ما ورد عن ابن عباس - رضي الله عنهما - قال: قال رسول الله ﷺ: " لا تلقوا الركبان، ولا يبيع حاضر لباد"<sup>(3)</sup>.

رابعاً: ما ورد عن النبي ﷺ أنه قال: " لا يبيع حاضر لباد، دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض"<sup>(4)</sup>.

خامساً: وعن أنس بن مالك قال نهينا أن يبيع حاضر لباد، وإن كان أخاه أو أباه"<sup>(5)</sup>.

---

(1) البخاري، صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: لا يبيع على بيع أخيه، (ج2ص69) حديث رقم: (2140).

(2) مسلم، صحيح مسلم، كتاب النكاح - باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه حتى يأذن أو يترك (ج4ص138) رقم: (1413).

(3) صحيح البخاري: كتاب البيوع - باب هل يبيع حاضر لباد بغير أجر، (ط:1)، 1422 هـ، (ج3ص72) رقم: (2158).

(4) صحيح مسلم: كتاب: البيوع، باب: تحريم بيع الحاضر للبادي، (ج5ص5)، رقم: (1521).

(5) صحيح مسلم: كتاب البيوع، باب: تحريم بيع الحاضر للبادي، (ج5ص6)، رقم: (1523).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سادسا: قال طاووس: قلت لابن عباس - رضي الله عنهما: "ما قوله لا يبيع حاضر لباد"؟، قال: "لا يكون له سمسارا"<sup>(1)</sup>.

القول الثاني: رواية عن أحمد<sup>(2)</sup>: أن البيع صحيح و لا كراهة فيه، و أن النهي اختص بأول الإسلام لما كان عليه من الضيق.

القول الثالث: مذهب فقهاء المالكية<sup>(3)</sup>، و كذلك فقهاء الحنابلة<sup>(4)</sup>: أن هذا البيع حرام و باطل وفاسد؛ لأنه منهي عنه، و النهي يقتضي فساد المنهي عنه. بدليل: قوله ﷺ: "لا تلقوا الركبان، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، و لا تتاجشوا، و لا يبيع حاضر لباد"<sup>(5)</sup>.

### شروط بيع الحاضر للبادي:

1 - أن يكون الحاضر قصد البادي ليتولى البيع له، وليس العكس.

---

(1) صحيح البخاري: كتاب البيوع، باب: هل يبيع حاضر لباد بغير أجر، (ج3ص72)، رقم: (2158).

(2) المرادوي: الإنصاف: ج4ص241.

(3) الدسوقي: حاشية الدسوقي؛ ج3 ص69.

(4) أبو إسحاق، إبراهيم بن محمد بن عبد الله (ت: 884)، المبدع شرح المقنع، دار عالم الكتب، الرياض، 1423 هـ. (ج4 ص80). الزركشي: شرح الزركشي، (ج2ص89).

(5) صحيح البخاري: كتاب البيوع، باب النهي للبائع أن لا يحفل الإبل والبقر والغنم، (ج2ص71) رقم: (2150).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 2 - أن يكون البادي جاهلاً بالسعر، فإذا كان عارفاً لم يحرم.
- 3 - أن يجلب البدوي السلعة إلى السوق ليبيعها بسعر يومها.
- 4 - أن يكون بالناس حاجة للسلعة، وضيق الوسيط أو السمسار أو الحاضر عليهم في تأخير بيعها مستغلاً حاجتهم؛ لرفع سعرها وبيعها لهم بالغبن الفاحش.

فمتى اختل منها شرط لم يحرم البيع فيما ترجح لدى جماهير الفقهاء، بخلاف من منع وحرّم ذلك مطلقاً، ومنهم الظاهرية.

مما سبق يتبين أن القول الأول وهو قول الجمهور راجح لا مرجوح وهو أن هذا البيع محرم مع صحته، وذلك لقوة الأدلة التي اعتمدوا عليها، ولأن البيع لم يفقد أيّاً من شروطه أو أركانه، وإنما كان النهي عائداً إلى أمر خارج، كالتضييق والإيذاء.

وهذا الترجيح يحتاج إلى ترجيح من المؤلف كما يلي:

### الراجح لدى الباحث:

إذا كان النهي للتحريم من خلال استدلال القائلين بالتحريم، والشرعية الإسلامية مبنية على المصالح ودرء المفاسد وبناءً عليه؛ فالتحريم يشمل فساد البيع وبطلانه وذلك من مفهوم القاعدة الفقهية "الوسائل لها حكم المقاصد" فإذا كان البيع حراماً في أصله فكيف ينفصل بطلانه والنهي في هذا البيع لا يتجزأ. شروط تحريم بيع الحاضر للبادي:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

هناك شروط لتحريم هذا البيع عند من رأى تحريمه منها ما يأتي<sup>(1)</sup>:

أولاً: أن يكون عالماً بالنهي عنه.

ثانياً: أن يكون المتاع المطلوب مما تعم الحاجة إليه ضرورة، كالأطعمة مثلاً.

ثالثاً: أن يعرض الحضري ذلك على البدوي ويدعوه إليه.

رابعاً: أن يظهر ببيع ذلك المتاع سلعة في البلد.

خامساً: أن يكون البيع لحاضر، فإذا باع البدوي فإنه لا يجوز.

سادساً: أن يكون ثمن السلعة غير معروف بالحاضرة.

سابعاً: أن يحضر البادي ليبيع سلعته.

ثامناً: أن يقصده الحاضر.

تاسعاً: أن يكون جاهلاً بسعرها.

تأديب الحاضر الذي يبيع للبادي: إذا اعتاد الحاضر البيع للبادي، وتكرر ذلك منه فإنه يؤدب ووجه ذلك: أن هذه مضرة عامة، وقد تكرر منه مخالفة الإمام فيها، فكان حكمه التأديب، وهناك قول آخر بأنه لا يؤدب، ووجهه: أن

(1) انظر: ابن رشد، بداية المجتهد، (ج2 ص125).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الزجر كاف، لأنه نوع من التعزيز<sup>(1)</sup>.  
أثر بيع الحاضر للبادي على السوق: بيع الحاضر للبادي منهي عنه لما فيه  
من الضرر بأهل البلد<sup>(2)</sup>، فبيع الحاضر أي المقيم العالم بأحوال السوق للباد أي  
القادم الذي لا علم له بأسعار السوق يضر بالمشتريين<sup>(3)</sup>. وكذلك للغبن الذي  
يلحق صاحب السلعة كونه يجهل ثمن السلعة الحقيقي، ففيه إضرار بالمشتريين و  
إغلاء السوق عليهم، وافساد لحرية وشفافية السوق<sup>(4)</sup>.

---

الباجي: أبو وليد سليمان بن خلف، المنتقى شرح موطأ الإمام مالك، مطبعة السعادة، القاهرة،  
1913م، (ج5 ص104-135).

(2) السيوسي: كمال الدين بن محمد بن عبد الواحد، شرح فتح القدير، الطبعة الثانية، دار الفكر،  
بيروت، (ج6 ص:478).

(3) الكفراوي: أصول الاقتصاد الإسلامي، (ص73).

(4) حميش: حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص91-136).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب السابع

### النَّجَشُ

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.

وأكرمه برسالة سماوية باقية خالدة، ونسخت الشرائع السابقة قبلها، فانت ولا زالت صالحة لكل زمان ومكان، حتى أنزل الله آية اليأس لدى الكفار كافة

بعدما عجزوا عن التصدي له بكافة الوسائل فأنزل الله قوله تعالى: ﴿أَيُّومَ يَسِ

الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ دِينِكُمْ فَلَا تَخْشَوْهُمْ وَاخْشَوْنَ الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتِمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي

وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا فَمَنِ اضْطُرَّ فِي مَخْمَصَةٍ غَيْرَ مُتَجَانِفٍ لِإِثْمٍ فَإِنَّ اللَّهَ عَفُّورٌ رَحِيمٌ

المائدة : ٣ وأكمل الدين وتمت النعمة، وعرفة الأمة كيف تتعامل

مع خالقها، ومعاملتها مع أقرانها، حتى اجتهد الفقهاء وبرعوا في تحديد

المعاملات وضبطها لتكون منهجاً قوياً للحياة يرقى في التطبيق لينتظم مع

أسس هذه الشريعة الإسلامية.

ومن هذا المنطلق تُعد دراسة بيع النجش من حيث صورته ويعظم النهي فيه،

ومضار ذلك على الفرد والمجتمع على حد سواء، يُعد أحد أهم عناصر حفظ

نظام المعاملات والبيع في الإسلام شريطة استكشاف أنواعه والوقوف عندها

وفقاً لضوابط الشريعة السمحة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويأتي هذا البحث جزءاً من الدراسات الفقهية الجادة لبيان بعض ما اجتهد به علماء هذه الأمة في حديث نبوي يتلقوه عن أئمة جوامع الكلم سيدنا محمد ﷺ في النهي عن بيع النجش، والاستدلال من خلاله على وجه وضائه مشرق من وجه نظرية التعاملات الإسلامية، فشرعنا الإسلامي قد حض في الكثير من مفرداته على أهمية جلب المنافع ودرء المفاسد.

وهذا لن يكون بحال من الأحوال إلا من خلال منهج اقتصادي أخلاقي واضح ومتكامل، فاعتمدت المعاملات الإسلامية في جوهرها على الأخلاق في المحافظة على مصالح الأطراف ذات العلاقة وحقوقها.

### أولاً: تعريف النجش: لغة واصطلاحاً:

أولاً: تعريف النجش: لغة: النجش: بفتح النون وسكون الجيم وفتحها: من نجش الشيء: استخرج ما عنده<sup>(1)</sup>. والنَّجْشُ: الخداع، والمدح، والاطراء<sup>(2)</sup>.  
النَّجْشُ: استخراجك الشيء المستور نجشت الحديث أنجشته نجشاً إذا أذعته. ونجشت الأرض: أخرجت ما فيها. ومنه قولهم: نجشت الصيد إذا أظهرته. ورجل نجاش ومنجش: وقاع في الناس كشاف عن عيوبهم.

---

(1) معجم لغة الفقهاء: محمد رواس قلنجي - حامد صادق قنبي، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، (ط:2)، 1408 هـ - 1998م، (ص475).

(2) القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً: الدكتور سعدي أبو حبيب، دار الفكر. دمشق - سورية، (ط:2) 1408 هـ - 1988م، تصوير: 1993م، (ص348).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الإنسان ج ش: أن تزيد في البيع ليقع غيرك وليس من حاجتك<sup>(1)</sup>.

**نَجَش:**

نَجَش الحديث ينجسه نجشاً: أذاعه<sup>(2)</sup>.

**النَّجَش:**

أن تواطئ رجلاً إذا أراد بيعاً أن تمدحه، والتناجش: التزايد في البيع وغيره<sup>(3)</sup>.

**تعريف النجش اصطلاحاً:**

قال الكاساني من الحنفية: هو أن يمدح السلعة ويطلبها بثمن ثم لا يشتريه بنفسه ولكن يُسمع غيره فيزيد في ثمنه، وهو من الاحتيال ليقع غيره فيها، أي ليقع

(1) جمهرة اللغة (ج1 ص478)، مختار الصحاح (ص305).

(2) لسان العرب: محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفي الإفريقي (ت: 711 هـ)، دار صادر - بيروت، (ط:3) - 1414 هـ، (ج6 ص351).

(3) القاموس المحيط: مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروزآبادي (ت: 817 هـ)، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة: الثامنة، 1426 هـ - 2005م، (ج1 ص606 - 607).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشتري في غبن<sup>(1)</sup>. وقيل النَّجَشُ: هو أن تزيد في ثمن سلعة ولا رغبة في شرائها<sup>(2)</sup>.

وعرفه بذلك الزيلعي وغيره بقوله: "النجش أن يزيد الرجل في ثمن السلعة وهو لا يريد شراءها ولكن ليسمعه غيره فيزيد لزيادته"<sup>(3)</sup>، وهو تعريف الحنابلة

(1) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (ت: 587هـ)، دار الكتب العلمية، (ط:2)، 1406هـ - 1986م، (ج5 ص233).

التعريفات الفقهية: محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، دار الكتب العلمية، إعادة صف للطبعة القديمة في باكستان، 1407هـ - 1986م، (ط:1)، 1424هـ - 2003م، (ص226). ومعجم لغة الفقهاء: محمد رواس قلعجي، حامد صادق قنبي، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، (ط:2)، 1408هـ - 1988م، (ص115). العناية شرح الهداية: محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن الشيخ شمس الدين ابن الشيخ جمال الدين الرومي البابرتي (ت: 786هـ)، دار الفكر، فصل فيما يكره من البيوع، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ، (ج6 ص476).

(3) تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي: عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي (ت: 743هـ)، والحاشية: شهاب الدين أحمد بن محمد بن أحمد بن يونس بن إسماعيل بن يونس الشلبي (ت: 1021هـ)، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، في كتاب: البيوع، (ط:1)، 1313هـ، (ج4 ص67). الهداية في شرح بداية المبتدي: علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين (ت: 593هـ)، تحقيق: طلال يوسف، دار احياء التراث العربي - بيروت - لبنان، فصل: فيما يكره، (ج3، ص53).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أيضاً<sup>(1)</sup>، وقال الشافعي: والنجش أن يحضر الرجل السلعة تباع فيعطي بها الشيء وهو لا يريد الشراء ليقبض به السّوام فيعطون بها أكثر مما كانوا يعطون لو لم يسمعوا سومه<sup>(2)</sup>.

بما أن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، ينبغي الوقوف على بعض العناصر المحققة لمفهوم النجش وصوره الرئيسية التي تُعتبر مرجعاً لتحديد تطبيقاته في واقع التعامل المالي المعاصر، وفي هذا المطلب دراسة بعض العناصر وصورها كما يلي:

### أولاً: العناصر المحققة لمفهوم النجش:

إذ لا يمكن معرفة حقيقة النجش والعناصر المحققة لمفهومه وصوره العملية إلا بالرجوع إلى النصوص وسياق الأدلة عليه في القرآن والسنة الصحيحة، ثم إلى معنى النجش في اللغة واصطلاح العلماء، وقد سبق في هذا المطلب بيان

---

(1) كشف القناع عن متن الإقناع: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051 هـ)، دار الكتب العلمية، (ج3 ص211).

(2) الحاوي الكبير: في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني، أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي (ت: 450 هـ)، تحقيق: الشيخ علي محمد معوض - الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط1)، 1419 هـ - 1999 م، (ج5 ص342).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

معن النجش في اللغة والاصطلاح، وفيما يلي بيان اهم المواطن التي ذكر فيها الحديث الصحيح ومنها:

1- حديث ابي هريرة رضي الله عنه قال: نهى رسول الله ﷺ: " نهى رسول الله ﷺ أن يبيع حاضر لباد، ولا تتاجشوا<sup>(1)</sup>، ولا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاق أختها لتكفأ ما في إنائها"<sup>(2)</sup>، قال الخطابي: النجش أن يرى الرجل السلع تباع فيزيد في ثمنها وهو لا يريد شراءها، إنما يريد بذلك ترغيب السوّام فيها ليزيدوا في الثمن، وفيه غرر للراغب فيها وترك لنصيحته التي هو مأمور بها.

وقد أشار الخطابي الى ان ذكر عيبين ضارّين من عيوب النجش وهما:

1- الغرر، بمعنى الخديعة والغش والتضليل.

(1) (تتاجشوا) من النجش وهو أن يزيد في ثمن السلعة وهو لا يرغب في شرائها وإنما ليخدع غيره ويغره. "خطبة أخيه" وصورته أن يخطب رجل امرأة وتظهر الرضا وتفقاً على مهر ولم يبق إلا العقد فيأتي آخر ويخطب ويزيد في المهر أو غير ذلك من وسائل الإغراء. (لتكفأ ما في إنائها) لتقلب ما في إناء أختها في إنائها والمعنى لتستأثر بخير زوجها وحدها وتحرم غيرها نصيبها منه

(2) صحيح البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي، (ط:1)، 1422هـ، (ج3، ص69)، رقم:(2140)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- بترك النصيحة الواجبة عليه للمسلمين، وكلاهما لا يجوز شرعاً<sup>(1)</sup>.

ومن الواضح من سياق هذا الحديث الشريف أن الشارع الحكيم ينهى عن أمور من المعاملات المالية، وأخرى من المعاملات الاجتماعية، وذلك في رأي المؤلف لما فيها من محاذير ومضار مشتركة تجمع بينها وهي:

3- اقتراف فعل غير أخلاقي فيه شيء من الدناءة والخيانة.

4- ترك النصيحة والإخلاص للمسلمين.

5- الإضرار بالغير من المسلمين.

6- وجود ذريعة لإفساد العلاقة الأخوية بين المسلمين.

أورد البخاري في صحيحه أيضاً قول ابن أبي أوفى: "الناجش آكل رباً خائناً" وهو خداع باطل لا يحل، قال النبي ﷺ: "الخدعية في النار ومن عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد"<sup>(2)</sup>، قال ابن حجر في شرحه لهذه الرواية: هذا

---

(1) معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود، أبو سليمان أحمد بن محمد الخطابي البستي (288 هـ)، المطبعة العلمية - حلب، (ط:1) 1351 هـ - 1932 م، (ج3 ص109).

(2) أخرجه البخاري: كتاب البيوع، باب النجش، (ج3 ص 69) برقم: (2142) كتاب الحيل، باب: ما يكره من التناجش (ج9 ص 24) برقم: (6963). ومسلم: كتاب البيوع، باب: تحريم بيع الرجل على بيع أخيه وسومه على سومه (ج5 ص 5) برقم: (1516). ومالك في الموطأ: كتاب البيوع، ما ينهى عنه من المساومة والمبايعة (ج1 ص 987) برقم: (2521). وابن حبان



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

طرف من حديث أورده المصنف في الشهادات في باب قوله تعالى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَٰئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾ آل عمران: ٧٧.

ثم ساق فيه من طريق السكسكي عن عبد الله بن أبي أوفى قال: " قام رجل سلعته فحلف بالله لقد أعطى فيها ما لم يُعط فنزلت.

قال ابن أبي أوفى: الناجش آكل ربا خائن، أورده من طريق يزيد بن هارون عن السكسكي، وقد أخرجه ابن أبي أوفى مرفوعاً لكن قال: " ملعون" بدل خائن<sup>(1)</sup> أ. ه.

ويتضح من النص السابق أن كذب البائع في الإخبار عن الثمن الحقيقي للسلعة يعتبر صورة من صور النجش، وهي مقيسة عليه في الحكم لاجتماعهما في علة التغرير، وان لم يتواطأ البائع مع طرف ثالث "ناجش" في هذه الحالة.

---

في صحيحه: كتاب البيوع، ذكر الزجر عن مزايده المرء على الشيء المبيع من غير قصده لشرائه، (ج11 ص 342) برقم: (4968).

(1) تعليق التعليق على صحيح البخاري، ابن حجر العسقلاني، المحقق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، الناشر، المكتب الإسلامي، الطبعة، الأولى، 1405هـ، دار عمار، بيروت، عمان، الأردن، (ج3 ص244).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما نلاحظ صلة هذه الصورة بالخيانة وقلة الأمانة، وبالخدعة وبعد دراسة مفهوم النجش في اللغة والاصطلاح ونصوص الشرع، يمكن استخلاص العناصر المحققة لمفهومه فيما يلي:

1- التغرير والخدعة والخيانة. ويظهر هذا العنصر إما بالكذب الصريح في الإخبار عن الثمن، أو بخداع الغير المتمثل بالمدح غير الصحيح.

2- التلاعب الإرادي بشكل فردي أو اتفاقي مع الناجش بثمن السلعة أو قدر المعقود عليه، والمتمثل إما بالتواطؤ على رفع الثمن أو على التبخيس فيه، والذي يقع إما بالإغراء والحيلة " بالمزايدة أو بالمدح المبالغ فيه"، أو بالكذب في الثمن.

3- الإغراء بتملك شيء ما بحمل الغير على الوقوع في التعاقد عليه، إما بمدحه وبالمبالغة في إطرئه بشكل غير موافق لحقيقته، أو بالكذب والإيهام بقدر ما يساويه من قيمة.

4- الأصل في النجش أن يوجد طرف آخر "ثالث" غير العاقدين وهو الناجش يتواطأ مع أحد العاقدين "البائع" فيُغَرَّر بالآخر ليقع في التعاقد.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولكن العلماء قاسوا على النجش بعض الصور التي لا يوجد فيها طرف ثالث، كما لو بالغ البائع في مدح السلعة أو ذكر أنّه دفع له ثمن أعلى لها. وكما لو زاد الوكيل أو الوسيط زيادة كاذبة في الثمن لم يعرضها أحد<sup>(1)</sup>.

**حكمة تحريم النجش:** فتكمن في منع أحد أسباب الضغينة والكراهية بين المسلمين، ومنع الغبن والضرر الواقع على المغرر به أيضًا، وذلك بحسب ما ورد سابقًا في سياق النصوص الشرعية، ويجدر التنويه بأنّه ليس من النجش التغرير الذي يتمثل بالغش في المعقود عليه بذكر أوصاف في العقد ثم تسليم المعقود عليه بصفات أنقص من المتفق عليه، بشكل تغريبي لا يلاحظه العاقد الآخر لأول وهلة.

كما أن المزايدة ليست من عناصر النجش أساسًا، فهو مستقل عنها، فيكون معها وبدونها. فالمزايدة هي منافسة تقع بين أكثر من شخص على شراء شيء ما، بحيث يزيد كل منهم في ثمنه بغية الظفر بها<sup>(2)</sup>.

أما النجش فيقوم على التغرير بالمشتري بغية حمله على الوقوع في التعاقد مع التلاعب بالثمن رفعًا أو خفضًا له.

(1) السلمي: "بيع المزايدة"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (عدد، 8)، (ج2 ص39).

(2) انظر: المصري، رفيق، النجش والمزايدة والمناقصة، والممارسة، (ص10). وبخيت، "بيع

المزايدة؛ أحكامه ومحاذيره"، مجلة الحكمة: (عدد: 23)، (ص66).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويجدر بالذكر أيضاً أن النجش تصرف تغريبي سواء كان قولياً أو فعلياً، قد يدخل في جميع العقود، فلا يوجد دليل على تقييده بعقد البيع خصوصاً، فالنصوص الشرعية التي حظرته تضمنت النهي عنه مطلقاً دون أي تقييد.

وعلى هذا فإن النجش يدخل في الإجارة والنكاح وغيرها من العقود إذا ما تحققت علته، وهذا ما صرح به العديد من العلماء المتقدمين<sup>(1)</sup>.

### خلاصة مفهوم النجش:

هو كل تصرف يقوم على الخداع والتغريب من شأنه حمل شخص على التعاقد على شيء ما بعوض غير ما يستحق فعلاً.

### ثانياً: صور النجش:

1- أن يتواطأ شخص مع البائع بأن يزيد على سلعته المعروضة في المزاد وهو لا يريد شراءها ليوقع غيره في شرائها<sup>(2)</sup>.

2- أن يزيد طرف ثالث غير العاقدین ليرفع ثمن السلعة وحده دون التواطؤ

---

(1) انظر: ابن عابدين: رد المحتار، (ج 5 ص 101)، أفندي: مجمع الأنهر في شرح ملتقى

الأبحر: عبد الرحمن بن سليمان المدعو بشيخي زادة، ويعرف بداماد أفندي (توفي: 1078هـ)

دار إحياء التراث العربي، بدون طبع ولا تاريخ، (ج 2 ص 69).

(2) انظر: المصري: رفيق، النجش والمزايدة والمناقصة، والممارسة، (ص 25-26).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مع أحدهما<sup>(1)</sup>.

3- أن يدعي صاحب السلعة بأنه اشتراها بأكثر من القيمة التي دفعها فعلاً<sup>(2)</sup>.

4- أن يزيد صاحب السلعة على الثمن الذي أعطيه من الآخرين فعلاً، ويدعي أنه قد أعطي هذا العرض، وليس بصحيح ليدلس على من يسوم السلعة<sup>(3)</sup>.

5- أن يكذب وكيل البائع أو السمسار في الثمن فيزيد قدرًا وهميًا على السلعة لم يعرضه أحد فعلاً. وقد نبه على هذه الصورة بعض الحنابلة كما مرَّ آنفًا<sup>(4)</sup>.

---

(1) البهوتي: شرح منتهى الإرادات، (ج 2 ص 41). المباركفوري: تحفة الأحوذى، (ج 1 ص 1272). وانظر: بخت، محمود عبد الله، "بيع المزايدة؛ أحكامه ومحاذيره"، مجلة الحكمة، (عدد: 23)، (ص 87).

(2) المباركفوري: تحفة الأحوذى، (ج 1 ص 1272). وانظر: الدوري: قحطان، صفوة الأحكام من نيل الأوطار وسبل السلام، (ص 136). والقوقازي: نجاتي، بيع المزايدة، (ص 100).

(3) البهوتي: شرح منتهى الإرادات، (ج 2 ص 41). والزركشي: شرح الزركشي على مختصر الإمام أحمد بن حنبل، (ج 3 ص 644). الرافعي: العزيز شرح الوجيز، (ج 4 ص 131). وانظر الإسلامي، "بيع المزايدة"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (عدد: 8) (ج 2 ص 39).

(4) ابن قدامة: المغني، (ج 4 ص 301). البهوتي: كشف القناع، (ج 3 ص 212).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

6- أن يتواطأ شخص مع الحاضرين على الكف عن المزايدة، وذلك لشراء السلعة بأبخس الأثمان، وقد ذكر المالكية هذه الصورة وأعطوها نفس حكم النجش وأثره على العقد، إلا أنهم قيدها بسؤال جميع الحضور عدم المزايدة، وليس بعضهم أو أكثرهم، فأباحوا الاتفاق مع بعضهم أو أكثرهم على التوقف عن المزايدة دون جميعهم<sup>(1)</sup>.

ويرى الباحث: أن علة تحريم النجش متحققة في هذه الصورة بمجرد التواطؤ على ترك المزايدة، ولا دليل على اشتراط اشتراك الجميع في ذلك.

**صور النجش في الواقع المعاصر:** ويدخل النجش معاملات هذه الأسواق من عدة وجوه:

1- التواطؤ على المزايدة على الأسهم والسندات بغية رفع ثمنها.

2- الادعاء الكاذب باحتمال غلاء ثمن السندات في وقت قريب بغية إغراء المتعاملين وحملهم على شرائها.

3- زيادة السمسار زيادة وهمية في ثمن الأسهم أو السندات لا أساس لها من الصحة حقيقة.

---

(1) الزرقاني: شرح الزرقاني على مختصر سيدي خليل، (ج5 ص90). وانظر: بخيت: "بيع المزايدة"، مجلة الحكمة، (عدد: 23) (ص92).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

4- النجش المتمثل بتواطؤ المتعاملين في السوق على شراء الأسهم أو السندات بأقل ثمن ممكن.

**صور النجش العقاري:** وهذا النوع من النجش العقاري يدخل في بيع العقارات وتأجيرها في الواقع المعاصر، ومن أبرز صور النجش العقاري ما يلي:

1- أن يزيد مالك العقار ثمنًا أو أجره معينة ويدعي أن شخصًا آخر قد استعد لدفعها له حتى يوقع المشتري أو المستأجر في التعاقد معه بهذا البديل الزائد عن الحد الحقيقي.

2- ما يقوم به أصحاب المكاتب العقارية -وهي المكاتب المختصة بالسمسرة في مجال العقارات- من ادعاء وجود ثمن أو أجره معينة قد دفعت -كبدل للبيع أو الإيجار من أحد الناس، وذلك للتغريب بالمشتري أو المستأجر ودفعه للتعاقد مع المالك بثمن أو أجره أعلى مما كان سيدفع ابتداءً، وذلك لرفع مقدار بدل السمسرة

الذي يأخذونه من المالك، والذي يرتبط غالبًا بالثمن أو الأجرة التي حصلها السمسار من المتعاقد الأول.

3- ما يفعله السماسرة من المبالغة في مدح العقار والترغيب فيه، بحيث يصل ذلك إلى حد الكذب في ذكر صفاته الحالية، أو قيمته المستقبلية المتوقعة.

5- تواطؤ سمسار أو أكثر مع تجار العقارات بأن يقنعوا مالك عقار ما بالبيع أو التأجير ببديل أقل مما يساويه فعلاً، وذلك باستخدام الحيلة الكاذبة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المتماثلة بالتبخيص بما يساويه العقار بغية الحصول على بدل سمسة منه، وهو أشبه بالرشوة هنا.

**صور النجش في الإعلان التجاري:** ويدخل النجش في الإعلان التجاري من خلال الخداع والحيلة التي يحتويها هذا الإعلان والتي تتمثل بعدة ممارسات معروفة في علم التسويق<sup>(1)</sup>، منها ما يلي:

2- الوعد الكاذب كما في بعض رسائل الإعلانات التي تحمل شعارًا كاذبًا مغررًا، مثل " تحافظ على الشباب" أو تخفض الوزن.

3- الادعاء بالتفوق المطلق لهذا المنتج.

4- المقارنة الخادعة أو الكاذبة بين المنتج المروج له " المعلن عنه" وبين ما يشابهه.

5- الوصف الناقص للسلعة، كإيهام المستهلك بذكر مكونات مرغوبة في هذه السلعة، واغفال ذكر مكونات أخرى سلبية، حملاً له على شرائها.

6- الخداع البصري: حيث تعتمد كثير من الإعلانات خاصة التلفزيونية على خداع المستهلك وتضليله عن طريق إظهار السلعة بشكل أفضل من واقعها، كأن تكبر حجمها مثلاً وتظهرها بشكل أكبر من حقيقتها.

---

(1) انظر: معلا: الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، (ص321- 322).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

7- الشهادة المضللة، كما يحدث في بعض الأحيان من إدراج شهادة شخص مشهور بجودة السلعة وادعائه " كذباً" بأنه جربها وأنها تمتاز بميزات عديدة وهي غير موجودة فعلاً.

8- استخدام وسائل الإثارة المضللة؛ فقد شاع في الآونة الأخيرة استخدام المرأة في الترويج التجاري وبصور تخالف أحكام الشرع الحنيف، والآداب العامة والحس السليم.

وتأخذ هذه الإثارة المستخدمة في هذا النوع من الترويج طابع التضليل والخداع، فهي تستخدم إما لتغطية عيوب السلعة أو للمبالغة في مدحها والترغيب فيها بشكل لا يتوافق مع واقعها<sup>(1)</sup>.

**حكم النجش في الفقه الإسلامي:** ومن خلال امعان النظر والفكر في دراسة أقوال الفقهاء سلفاً وخلفاً، وبعد تحديد مفهوم النجش وصوره وعناصره بالإضافة الى الحكم التكليفي للنجش، من دراسة أقوال فقهاء المذاهب المختلفة، في ضوء الأدلة الشرعية من النصوص، وبيان الراجح فيه.

### حكم النجش لدى المذاهب الفقهية:

يمكن القول بان الفقهاء المالكية<sup>(1)</sup>، والشافعية<sup>(2)</sup>، والحنابلة<sup>(3)</sup>، والظاهرية<sup>(4)</sup>، والزيدية<sup>(5)</sup>، على ان بيع النجش محرم شرعاً، وخالفهم في ذلك الأحناف، وفيما

(1) انظر: معلا، الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، (ص321- 322).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يلي بيان ذلك مع الترجيح: عن ابن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ النَّبِيَّ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ: " نهى عن النجش"<sup>(6)</sup>.

- (1) ابن رشد: "الحفيد"، بداية المجتهد، (ج2، ص 125)، ابن رشد "الجد"، البيان والتحصيل: (ج17 ص171). والكشناوي: أسهل المدارك، (ج2 ص 248). الباجي: المنتقى شرح الموطأ، (ج5 ص107-106). والكاندهلوي: أوجز المسالك، (ج11 ص385).
- (2) الشافعي: كتاب الأم، (ج3 ص91). النووي: منهاج الطالبين، (ص98). الأنصاري: متن المنهج، بهامش منهاج الطالبين، (ص98). الرملي: نهاية المحتاج، (ج3 ص470)، النووي: روضة الطالبين، (ج3 ص414)، الماوردي: الحاوي الكبير، (ج6 ص421).
- (3) ابن قدامة: موفق الدين، المغني، (ج4 ص301). ابن قدامة: الكافي، (ج2 ص17). البهوتي: شرح منتهى الإرادات، (ج2 ص41).
- (4) ابن حزم: المحلى بالآثار، (ج7 ص372).
- (5) الشوكاني: السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، (ج، ص90). الصنعاني: سبل السلام، (ج3 ص23).
- (6) صحيح البخاري: ج2 ص753، حديث رقم: (2035). وصحيح مسلم: (ج3 ص1156)، حديث (13). والموطأ، (ج2 ص684)، حديث (97). والمسند: (ج2 ص543)، حديث (6460). وسنن النسائي: (ج7 ص294)، حديث (4509). وسنن ابن ماجه: (ج2 ص734)، حديث (2173). وانظر السيوطي: الجامع الصغير، (ج2 ص694)، رقم: (9433)؛ ابن حجر: التلخيص الحبير، (ج3 ص17). الشوكاني: نيل الأوطار، (ج5 ص166)؛ ابن حجر: بلوغ المرام، (ص 182)، رقم: (834).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومنها أيضًا ما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه بألفاظ كثيرة ومختلفة من قول النبي ﷺ: "لا تتاجشوا"<sup>(1)</sup>. وقال الحنفية<sup>(2)</sup> بكرهته كراهة تحريم؛ فلا يجوز لمسلم أن يزيد في سلعة أو يمدحها بما ليس فيها ليدفع غيره فيشتريها بأكثر مما تستحق، وهو غير جائز في النكاح والإجارة أيضًا<sup>(3)</sup>، ونص الشافعية على تحريم النجش مطلقًا سواء علم فاعله بحرمة أم لا، لكونه خديعة واضرارًا وهما معلوما التحريم، وذلك بخلاف البيع على بيع الغير، وغيره من المناهي، فإن تحريمها لا يعلم إلا بمعرفة النص الشرعي الوارد في حظرها، فقد نص الشافعية على أن الأصل

(1) صحيح البخاري: (ج2ص752)، رقم: (2033)، (ج2 ص 755)، رقم: (2043)، (ج 5ص2253 - 2254)، رقم: (5719). صحيح مسلم: (ج3ص1155)، رقم: (11 - 12). سنن أبي داود: (ج3 ص 245)، رقم: (3438). سنن الترمذي: (ج3 ص 51)، رقم: (1308). سنن النسائي: (ج7ص294)، رقم: (4508). سنن ابن ماجه: (ج2 ص 734)، رقم: (2174). الموطأ: (ج2ص683)، حديث رقم (96)، مسند الإمام أحمد: (ج3ص69)، رقم: (10521)، (ج3ص591)، رقم: (10654)، وقال ابن العربي: قال أبو عيسى: حديث أبي هريرة حديث حسن صحيح، والعمل على هذا عند أهل العلم كرهوا النجش. انظر: عارضة الأحوذى: (ج6ص38).

(2) ابن نجيم: البحر الرائق، (ج6ص107)، الزيلعي: تبیین الحقائق، (ج4ص67)، ابن عابدين: رد المحتار، (ج5 ص 101)، البابرتي: شرح العناية على الهداية، بهامش شرح فتح القدير، (ج6ص477). العيني: البناية في شرح الهداية، (ج7ص277).

(3) ابن عابدين: رد المحتار، (ج 5 ص 101)، داماد أفندي: مجمع الأنهر، (ج2ص69).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عندهم اشتراط العلم بالنهاي لحرمة جميع المناهي إلا في النجش لما ذكر<sup>(1)</sup> والبيع صحيح والإثم مختص بالناجش إن لم يعلم به البائع، فإن واطأه على ذلك أثمًا جميعاً<sup>(2)</sup>. وفي حاشية السندي قوله " ولا تناجشوا " جيء بالتفاعل لأن التجار يتعارضون فيفعلون هذا بصاحبه على أن يكافئه بمثل ما فعل فنهوا عن أن يفعلوا معارضة فضلا عن أن " يفعل بدأ"<sup>(3)</sup> وبناء على ما تقدم يتضح إجماع الفقهاء على حرمة النجش، وإن كانوا اختلفوا في أثره على العقد، وذلك للأدلة الشرعية التي ورد ذكرها في المبحث السابق والتي تنهى عنه، ولحرمة الخداع والغش في الشرع أيضًا. فقد روي عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: " من غشنا فليس منا، والمكر والخداع في النار"، رواه الطبراني في الكبير<sup>(4)</sup>. قال ابن حجر: قال ابن بطال: " أجمع العلماء على أن الناجش عاص بفعله، واختلفوا في البيع إذا وقع على ذلك"<sup>(1)</sup>.

(1) الأنصاري، زكريا، أسنى المطالب، (ج4ص100). وانظر ابن حجر: فتح الباري، (ج5 ص90)، رقم: (2142)

(2) النووي: شرح صحيح مسلم، (ج10ص415).

(3) السندي، حاشية السندي على سنن النسائي، (مع سنن النسائي)، (ج7 ص 294)، حديث (4508)، المباركفوري، تحفة الأحوذى شرح جامع الترمذي، (ج1ص1272 - 1273).

(4) والطبراني في الكبير: باب العين، (ج10 ص 138) برقم: (10234). والطبراني في الصغير: باب: الفاء، من اسمه الفضل، (ج2 ص 37) برقم: (738). الهيثمي، مجمع الزوائد ومنبع

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما إثم النجش فلا يقع إلاّ على من فعله أو تواطأ عليه عمدًا، فلا يَأْثَمُ البائع إذا ما اقترف الناجش فعله دون التواطؤ معه.

### حكم النجش إذا كان البديل أدنى من ثمن المثل:

بعد ذكر اقوال جمهور الفقهاء في تحريم النجش تحريماً مطلقاً في جميع صوره دون تمييز، وبغض النظر على قدر البديل قلّ ام كثر، أو مساوٍ لِثَمَنِ المثل، إلا أن الأحناف ذهبوا الى القول بالتقييد اذا كانت السلعة بأقل من ثمن جنسها ورغب المشتري بها، فجاء شخص آخر فطلب نفس السلعة بثمن مثله، فإن هذه المزايدة لا تعتبر نجشاً ولا نكره، وذلك لانتفاء الخداع<sup>(2)</sup>.

---

الفوائد، (ج4ص 78-79). أخرجه ابن حبان: كتاب البر والإحسان، ذكر الزجر عن أن يمكر المرء أخاه المسلم أو يخادعه في أسبابه (ج2 ص 326) برقم: (567)، كتاب الحظر والإباحة، ذكر الزجر عن أن يمكر المرء أخاه المسلم أو يخادعه في أسبابه (ج12 ص 369) برقم: (5559).

(1) فتح الباري، ابن حجر، ج5، ص90-91، النووي: شرح صحيح مسلم، (ج10ص415)، المباركفوري، تحفة الاحوذى، (ج1ص1273).

(2) البابرتي: شرح العناية مع شرح فتح القدير، (ج6 ص477)، الزيلعي: تبیین الحقائق، (ج4ص67)، داماد أفندي، داماد أفندي، عبد الله بن الشيخ محمد بن سليمان، مجمع الأنهر، في شرح ملتقى الأبحر، دار إحياء التراث العربي، القاهرة، 1316، مجمع الأنهر، (ج2ص69)، ابن نجيم: البحر الرائق، (ج6ص107).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد وافق الحنفية في هذا الرأي بعض علماء المالكية والشافعية والظاهرية مخالفين رأي جمهور الفقهاء.

قال ابن حجر: " وقد اتفق أكثر العلماء على تفسير النجش في الشرع بما تقدم " أي تحريمه مطلقاً"، وقيد ابن عبد البر وابن العربي وابن حزم التحريم بأن تكون الزيادة المذكورة فوق ثمن المثل<sup>(1)</sup>.

قال ابن العربي: فلو أن رجلاً رأى سلعة رجل تباع بدون قيمتها فزاد فيها لتنتهي إلى قيمتها لم يكن ناجشاً عاصياً بل يؤجر على ذلك بنيته، وقد وافقه على ذلك بعض المتأخرين من الشافعية<sup>(2)</sup>.

وفيه نظر؛ إذ لم تتعين النصيحة في أن يوهم أنه يريد الشراء وليس من غرضه، بل غرضه أن يزيد على من يريد الشراء أكثر مما يريد أن يشتري به، فللذي يريد النصيحة مندوحة عن ذلك أن يعلم البائع بأن قيمة سلعتك أكثر من ذلك ثم هو باختياره بعد ذلك، ويحتمل ألا يتعين عليه إعلامه بذلك حتى يسأله

---

(1) فتح الباري شرح صحيح البخاري، ابن حجر، دار المعرفة، بيروت، سنة، 1379م، (4ص356).

(2) فتح الباري: ابن حجر العسقلاني، (ج5ص90-91)، وانظر: سبل السلام: للصنعاني، (ج3ص23-24). ونيل الاوطار: للشوكاني، (ج5ص166). وشرح الخرشي: للخرشي، (ج5ص82).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

لحديث جابر رضى الله عنه: "دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض، فإذا استتصح أحدكم فلينصحه"<sup>(1)</sup>.

### الراجع في حكم النجش:

يرى الباحث: أن رأي جمهور الفقهاء المتضمن تحريم النجش مطلقاً هو الأقرب للصواب من الرأي الآخر.

وذلك لأن النصوص الواردة في النجش أتت مطلقة عن أي تقييد، والعلة التي تدل عليها هي وجود الخداع والتغدير وهي متحققة في كل أنواع وصور النجش، سواء قل البدل عن ثمن المثل أو ساواه أو كان أكثر منه، فلا يوجد أي دليل على تقييد هذا الحكم بما زاد عن ثمن المثل أو بغير ذلك. ويثبت الخيار للمشتري إذا ثبتت المواطأة بين البائع والناجش، أو ثبت علم البائع بوجود الناجش، وأنه إذا هلك المبيع في يد المشتري فعليه قيمته يوم قبضه لا يوم ردّه.

---

(1) السنن الكبرى للبيهقي - كتاب البيوع - جماع أبواب الخراج بالضمان والرد بالعيوب وغير ذلك - باب الرخصة في معونته ونصيحته إذا استتصحه، (ج5ص347) رقم: (11021). مسلم: في كتاب البيوع، باب: تحريم الحاضر للبادي، (ج5ص6) رقم: (1522). ابن حبان في صحيحه: كتاب البيوع، باب: البيع المنهي عنه - ذكر العلة التي من أجلها زجر عن هذا الفعل، (ج11ص338) رقم: (4963)، النسائي: كتاب البيوع، باب: بيع الحاضر للبادي، (ج1ص879) رقم: (4507)، جامع الترمذي: أبواب البيوع عن رسول الله ﷺ، باب: ماجاء لا يبيع حاضر لباد، (ج5ص347) رقم: (11021).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وسبب الترجيح: لأن القول بلزوم العقد وعدم ثبوت الخيار إضراراً للمشتري الذي غرر به، وفيه إتاحة المجال للناجش والبائع المتواطئين على الغش والخديعة أن يأكلا مال غيرهما بالإثم وهو الأحق به، لقوله تعالى: ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ النساء: ٢٩.



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثامن

### بيع الرجل على بيع أخيه

سأتناول في هذا المطلب التعريف ببيع الرجل على بيع أخيه، وبيان حكمه، وأثره على حياة الناس وذلك فيما يلي:

**الأول: تعريف بيع الرجل على بيع أخيه لغةً واصطلاحاً.**

**تعريف البيع في اللغة:** هو مبادلة المال بالمال، وكذا في الشرع أيضاً<sup>(1)</sup>.

**اصطلاحاً:** فهو أن يقول لمن اشترى شيئاً في مدة الخيار: افسخ هذا البيع، وأنا أبيعك مثله بأرخص من ثمنه، ونحو ذلك<sup>(2)</sup>، أو يقول للبائع في زمن الخيار: افسخ البيع لأشتري منك<sup>(3)</sup>.

**الثاني: حكم بيع الرجل على بيع أخيه:** اختلف الفقهاء في حكم هذا البيع إلى عدة أقوال:

---

(1) أبادي: أبو الطيب محمد شمس الحق العظيم، عون المعبود شرح سنن أبي داود، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة، 1415 هـ، ج9 ص:124).

(2) حلاوة، محمد بن علي: صور من البيوع المحرمة والمختلف فيها. مكتبة العلوم والحكمة، القاهرة، مصر، سنة، 1427 هـ، (ص135).

(3) السيوطي، رمضان حافظ عبد الرحمن، البيوع الضارة، دار السلام، (ص79).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الأول: ذهب إليه بعض الشافعية<sup>(1)</sup> وبعض الحنابلة<sup>(2)</sup>، أن هذا البيع حرام، وفاعله عاص، لما فيه من الإضرار بالمسلمين، والإفساد عليهم، فإن خالف وعقد البيع، فالبيع باطل، وبه قال بعض الحنابلة<sup>(3)</sup>.

أدلتهم: أولاً: عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: قال رسول الله ﷺ: لا يبيع بعضكم على بيع بعض<sup>(4)</sup>.

ثانياً: ورد عن النبي ﷺ قوله: " ولا تتاجشوا، ولا يبيع الرجل على بيع أخيه ".  
ثالثاً: ورد عن النبي ﷺ قوله: " لا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، إلا بإذنه "<sup>(5)</sup>.

---

(1) الأنصاري، زكريا، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، (ج2 ص39). الشيرازي، التنبيه، (ج1 ص96).

(2) الحجاوي، شرف الدين، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، (ج2 ص75). المرداوي: الإنصاف، (ج8 ص29). ابن قدامة: الكافي، (ج2 ص14).

(3) انظر: المرداوي، الإنصاف، (ج8 ص29). الزركشي: شمس الدين أبي عبد الله، شرح الزركشي، دار الكتب العلمية (ج2 ص387).

(4) صحيح مسلم: كتاب النكاح باب: تحريم الخطبة على خطبة أخيه حتى يأذن أو يترك، (ج4 ص138) رقم: (1312). صحيح ابن حبان: كتاب البيوع، باب: البيع المنهي عنه - ذكر الزجر عن بيع المرء على بيع أخيه قبل أن يتفرق البائع والمشتري، (ج11 ص339) رقم (4965).

(5) صحيح مسلم: (ج4 ص138).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**القول الثاني:** ذهب إليه بعض المالكية<sup>(1)</sup> أن هذا البيع يكره، وإن وقع مضى. بدليل: ما ورد عن النبي ﷺ قوله: " لا يبيع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخواناً ".

**القول الثالث:** ذهب إليه جمهور الحنفية<sup>(2)</sup> والشافعية<sup>(3)</sup>، وبعض المالكية<sup>(4)</sup>:

**القول الرابع:** ذهب إليه جمهور الحنابلة<sup>(5)</sup>، وهم يرون أن هذا البيع فاسد تمسكاً بعموم النص.

**القول الخامس:** أن هذا البيع يصح مع التحريم، ولا يفسخ، وذهب إلى ذلك بعض الشافعية<sup>(6)</sup>، ورواية عن الإمام مالك<sup>(7)</sup>، وعللوا ذلك بأن المحرم هو عرض السلعة على المشتري الثاني، ومعنى ذلك أن النهي لم يرد على أصل

---

(1) ابن رشد، بداية المجتهد، (ج2 ص165).

(2) السيواسي: شرح فتح القدير، (ج:ص:107).

النووي: روضة الطالبين، (ج3 ص77)، الماوردي: الحاوي، (ج:ص:343).

(4) ابن رشد: البيان والتحصيل، (ج4 ص453).

(5) المرداوي: الإنصاف، (ج4 ص321).

(6) الشيرازي: المهذب، (ج1 ص291).

(7) العسقلاني: فتح الباري، (ج9 ص212).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

العقد و أركانه و شروطه، بل ورد على شيء خارج عن كل ذلك، لم يؤثر في العقد ذاته، فلم يستلزم فسخه<sup>(1)</sup>.

### الراجع:

والمؤلف يميل إلى القول بالتحريم؛ وذلك لورود العديد من الأحاديث التي تنهى عن هذا البيع، ولما فيه من ضرر وظلم يقع على البائع الأول، مما يؤدي إلى انتشار العداوة والبغضاء بين المتعاملين في الأسواق خلافا للمصلحة العامة المقدمة على المصلحة الخاصة.

### الثالث: شروط النهي عن بيع الرجل على بيع أخيه.

قديد البيع المنهي عنه بشرطين هما:

أولاً: أن يكون البيع على بيع أخيه قبل لزوم البيع، وذلك خيار المجلس أو الشروط، وكذا عدم اللزوم في زمن خيار العيب، إذا أطلع المشتري على عيب، فيكون البيع زمن الخيارين، فلو حدث بعد مضي الخيار ولزوم البيع لا يحرم، لعدم تمكن المشتري من الفسخ إذن ولا معنى له.

---

(1) عثمان: عبد الحكيم احمد محمد، المناقصات وأحكامها في الفقه الإسلامي، (ط:1)، دار

الجامعة الجديدة، مصر، سنة، 2006م، (ص165).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثانياً: أن يكون البيع على البيع بغير إذنه له - أي بغير إذن البائع الأول - للذي باع على بيع أخيه، وقد يد البيع على بيع غيره بما إذا تراضى المتبايعان على البيع<sup>(1)</sup>.

الرابع: أثر بيع الرجل على بيع أخيه.

يتجلى أثر بيع الأخ على بيع أخيه من خلال بيان علة النهي عن هذا البيع، وهي:

أن علة النهي عن هذا البيع هي الضرر، ولأن في ذلك إيحاشاً<sup>(2)</sup> واضراراً<sup>(3)</sup>.

وقال الإمام الدهلوي: "وأما البيع على البيع فهو تضيق على أصحابه من التجار وسوء معاملة معهم، وقد توجه حق البائع الأول، وظهر وجه لِرزقه، فإفساده عليه ومزاحمته فيه نوع ظلم"<sup>(4)</sup>.

---

(1) انظر: الشرواني: حواشي الشرواني، مرجع سابق، (ج4ص313). الشافعي: كتاب الأم، (ج3ص10). الشافعي: الرسالة، (ج1ص295).

(2) الإيحاش: عكس الإيناس والطمأنينة، انظر: ابن منظور، لسان العرب، (ج6 ص14).

(3) انظر: النووي، روضة الطالبين، مرجع سابق، (ج2ص415). ابن الأزرقي: بدائع السلك،

تحقيق: علي سامي النشار، (ط:1)، دار النشر: وزارة الإعلام، العراق، (ج1ص556).

(4) الدهلوي: الإمام أحمد ولي الله بن عبد الرحيم، حجة الله البالغة، دار الكتب الحديثة، القاهرة، (ج2 ص110).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

أن القصد من النهي هنا: هو منع الشحناء والتباغض بين المسلمين في البيع والشراء، وهذا يؤدي إلى إضعاف الثقة بين المتعاقدين<sup>(1)</sup>. ولا شك أن بيع المسلم على بيع أخيه تنافس غير مشروع، ولا يتوافق مع معاني الأخوة والمعاملة الصادقة في البيع والشراء.

---

(1) الكفراوي: أصول الاقتصاد الإسلامي، (ص73).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب التاسع

### السوم على سوم أخيه

#### الأول: مفهوم السوم لغة واصطلاحاً:

السوم لغة: " أصل السوم الذهاب في ابتغاء الشيء"<sup>(1)</sup> ، والسوم طلب المبيع بالثمن الذي تقرر فيه البيع<sup>(2)</sup> ، والسوم من رعي الإبل<sup>(3)</sup> .

أما اصطلاحاً: وهو إذا ما تساوم رجلان، فطلب البائع بسعته ثمناً، ورضي المشتري بذلك الثمن، فجاء مشتر آخر، ودخل على سوم الأول فاشتره بزيادة، أو بذلك الثمن بنفسه، لكنه رجل وجيه، فباعه له البائع لوجهته<sup>(4)</sup> .

والرابط بين التعريف اللغوي والاصطلاحي هو أن كلاهما يدور على معنى الطلب،

فالسوم في اللغة الطلب على العموم، وسوم الإبل طلب العشب لها، وهو في الاصطلاح طلب السلعة بعد اتفاق البائع والمشتري.

---

(1) المندائي: محمد عبد الرؤوف، التعاريف، تحقيق: محمد رضوان الادبية، (ط:1)، دار الفكر المعاصر، دمشق، 1410 هـ، (ج1ص4119).

(2) الجرجاني: التعريفات، (ج1ص163).

تهذيب اللغة، محمد بن أحمد بن الأزهر الهروي، أبو منصور (ت: 370هـ)، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي - بيروت، (ط:1)، 2001م، (ج13ص77).

(4) وزارة الأوقاف: الموسوعة الفقهية، (ج9ص2116).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

صورته:

أن يكون قد اتفق مالك السلعة والراغب فيها، على البيع ولم يعقدها، فيقول الآخر "أي السائم" للبائع: أنا اشتريه منك بأكثر، بعد أن كانا قد اتفقا على الثمن<sup>(1)</sup>، أما السوم في السلعة التي فيمن يزيد فليس بحرام.

أقسام السوم على سوم أخيه:

ينقسم سوم الأخ على سوم أخيه إلى أربعة أقسام هي:

أولاً:

أن يوجد من البائع تصريح بالرضا بالبيع، فهذا يحرم السوم على ذلك المشتري، وهو الذي تناوله النهي.

ثانياً:

أن يظهر منه ما يدل على عدم الرضا، فلا يحرم السوم.

ثالثاً:

---

(1) الزحيلي: د. وهبة بن مصطفى الزحيلي: الفقه الإسلامي وأدلته "الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظريات الفقهية وتحقيق الأحاديث النبوية وتخرجها"، أستاذ ورئيس قسم الفقه الإسلامي وأصوله بجامعة دمشق - كلية الشريعة؛ دار الفكر - سورية - دمشق، الطبعة: الرابعة المنقحة المعدلة بالنسبة لما سبقها "وهي الطبعة الثانية عشرة لما تقدمها من طبعات مصورة"؛ (ج5 ص3507).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ألا يوجد منه ما يدل على الرضا ولا عدمه، فلا يجوز له السوم أيضاً ولا الزيادة في الثمن.

**رابعاً:** أن يظهر منه ما يدل على الرضا من غير تصريح، فلا تحرم المساومة، قال ابن قدامة: "و لو قيل بالتحريم هنا لكان وجهها حسناً فإن النهي عام".<sup>(1)</sup>

### أثر السوم على سوم في المجتمع:

يتجلى أثر هذا البيع على حياة المجتمع، من خلال توضيح الحكمة في النهي عن سوم الإنسان على سوم أخيه، وذلك لما يترتب عليه من إضرار وفساد بالناس، والله لا يحب الإفساد والإضرار بالآخرين. فمن أجل حفظ حقوق التاجر والمستهلك، وحتى يبتعد الناس عن كل ما يؤدي إلى وقوع الشحناء أو البغضاء بينهم نهى الشرع عن السوم، حيث أن من أعظم مقاصد الشريعة العدل بين الناس في قضاياهم وفي معيشتهم بما أحل الله تعالى، وقد أشار القرآن الكريم إلى ذلك بقوله عز وجل: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ﴾ البقرة: ١٦٨.

### حكم السوم على سوم أخيه:

(1) ابن قدامة: المغني، (ج4 ص79).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قال العلماء<sup>(1)</sup>، بتحريم هذا البيع، وأن فاعله عاص، وخاصة بعد استقرار الثمن، ومن أدلتهم: حديث ابن عمر حديث حسن صحيح وقد روي عن النبي ﷺ أنه قال: " لا يسوم الرجل على سوم أخيه"<sup>(2)</sup>، وفي رواية أن رسول الله - ﷺ: " نهى أن يستام الرجل على سوم أخيه"<sup>(3)</sup>.

### وجه الاستدلال من الحديث:

أنه يتضمن النهي عن الفعل، ولأن في ذلك إيحاشا واضرا بأخيه، ولما فيه أيضا من الإيذاء والقطيعة والعداوة<sup>(4)</sup>.

---

(1) انظر: ابن عابدين، الحاشية، (ج5ص105). السيوسي: شرح فتح القدير، (ج6ص477). ابن جزى: القوانين الفقهية، (ص171). الشيرازي: المذهب، ج:2/ص290) النووي: روضة الطالبين، (ج3ص:414). البيهوتي: كشف القناع، (ج3 ص183).

(2) سنن الترمذي: محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (ت: 279 هـ)، تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر، (ج1، 2)، ومحمد فؤاد عبد الباقي (ج3) وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (ج4، 5)، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر؛ (ط:2)، 1395 هـ، 1975 م، (ج3 ص579).

(3) المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ؛ مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشبي؛ النيسابوري (ت: 261 هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي؛ دار إحياء التراث العربي - بيروت؛ (ج3ص1154).

(4) الربابعة، الفقه المسير في أحكام البيوع، (ص49).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وكذلك ما روي عن رسول الله ﷺ أنه قال: "المسلم أخو المسلم، لا يحل للمسلم أن يبيع على بيع أخيه، و لا يسوم على سوم أخيه"<sup>(1)</sup>. جاء في شرح فتح القدير: "فإن اعتراض الرجل على سوم الآخر بعد الركون وطيب نفس البائع بالمسمى، إثارة للعداوة و البغضاء كالخمر و الميسر فيحرم ذلك"<sup>(2)</sup>.  
والراجع في بيع السوم: يحرم السوم على سوم غيره بعد استقرار الثمن، ويحرم البيع على بيع غيره قبل لزوم البيع في زمن خيار المجلس أو الشرط لتمكنه من الفسخ.

---

(1) صحيح مسلم: باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه، (ج2 ص1034) رقم: (1414).  
السيوسي: شرح فتح القدير، (ج4 ص239).

## المبحث الثالث

### أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الواقع المعاصر

وتحتة خمسة مطالب:

المطلب الأول: الإساءة إلى سمعة التاجر.

المطلب الثاني: أعمال من شأنها إثارة

الاضطراب في التنظيم الداخلي للمتجر.

المطلب الثالث: التنزيلات على البضائع

وتخفيض أسعار البيع.

المطلب الرابع: أعمال من شأنها إثارة

الاضطراب في السوق.

المطلب الخامس: استخدام الاسم التجاري المملوك

لمحل تجاري منافس.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### الإساءة إلى سمعة التاجر

كان الحديث فيما سبق عن صور من المنافسة غير المشروعة عند السابقين، وفي واقعنا المعاصر الذي تطورت فيه الحياة وتشابكت مصالح الناس، وتتوعدت احتياجاتهم وكثرت اهتماماتهم، بل وفسدت على العموم طباعهم، فابتكر المبتطلون العديد من الأساليب والحيل الخبيثة للكسب غير المشروع، مما دمر حياة الناس، وأدخل الحرام في شتى مجالات الحياة.

فقد تغطي النفس البشرية وتظلم فيؤدي ظلمها وطغيانها إلى إيجاد أزمات اقتصادية مفتعلة، تؤثر سلبياً على احتياجات الناس، بل وتتحكم في رقابهم وأولادهم ومعيشتهم، لذا وجدنا أن الفقهاء المسلمين يعنون أشد العناية بتفصيل الأحكام الخاصة بذلك على ضوء الكتاب والسنة ومصادر التشريع الأخرى، لتحقيق الأمن الاقتصادي، حيث إنه ضرورة للفرد والمجتمع لإيجاد التوازن بين مصالح الأفراد والجماعة، والقضاء على الخلل الاقتصادي الذي يقوض دعائم الحياة الاقتصادية، وكذلك أعمال المنافسة غير المشروعة تنطوي على مخالفة القوانين واللوائح أو الإخلال بالنزاهة والأمانة في مباشرة النشاط التجاري، وهذه الأعمال كثيرة ومتنوعة لا يمكن حصرها، حيث تفرز البيئة يوماً بعد آخر صورة من صور المنافسة غير المشروعة، لذلك تناول المؤلف في هذا البحث بعض هذه الصور، يوضح فيها عن تعمد الإساءة إلى سمعة التاجر، وعن الأعمال

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التي تؤدي إلى اضطراب التنظيم الداخلي للمتجر، والتنزيلات على البضائع، والأعمال التي من شأنها أن تؤدي إلى اضطراب في السوق التنافسية.

ويعمد بعض التجار ممن فسدت طويتهم، وخبثت مقاصدهم، ساءت أخلاقهم وعشعش الحسد في نفوسهم إلى القيام بأعمال خبيثة؛ القصد منها الإساءة إلى سمعة إخوانهم من التجار، بقصد إضعاف تجارتهم، وصرف الناس عنهم لتحقيق المكاسب لسلتهم بأنانية تفتقد الحد الأدنى من القيم والمشاعر النبيلة، مخالفون ما حث عليه القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿وَاللَّهُ فَضَّلَ بَعْضَكُمْ عَلَى بَعْضٍ فِي الرِّزْقِ فَمَا الَّذِينَ فُضِّلُوا بِرَأْيِ رَبِّهِمْ عَلَى مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فَهُمْ فِيهِ سَوَاءٌ أَفَبِعِزَّةِ اللَّهِ يَجْحَدُونَ﴾ النحل ٧١، والسنة المطهرة من معاني الأخوة والإيثار، ويكفي في هذا المقام التذكير بقول النبي ﷺ: "لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه"<sup>(1)</sup>.

والأعمال المحظورة الأعمال التي من شأنها أن تمس بشهرة وسمعة التاجر أو لصانع أو أن تنقص من قيمة المنتجات وجودتها، وذلك عن طريق نشر الادعاءات الكاذبة وترويج للحملات الدعائية من أجل التشويه عن طريق نشر

---

(1) صحيح البخاري: في كتاب الإيمان، باب: من الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، (ج1 ص 12) برقم: (13). ومسلم في صحيحه: كتاب الإيمان، باب: الدليل على أن من خصال الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه من الخير، (ج1 ص 49) برقم: (45).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مقالات في الصحف والمجلات، تدعيما للخط الذي قد يقع للمستهلكين، ويمكن تلخيص هذه الأفعال فيما يلي:

### أولاً: الاعتداء على سمعة التاجر المنافس:

ويكون ذلك بالاعتداء على شرفه وسمعته، وإذاعة معلومات كاذبة أو نشر إشاعات كاذبة عن اختلال مركزه المالي وإقدامه على الإفلاس، أو تصفية محله التجاري أو بيعه<sup>(1)</sup>، أو قد يكون خطأً من قيمة منتجاته ونوعيتها، أو بالادعاء بأن التاجر المنافس يبيع منتجات فاسدة أو مغشوشة، أو تحذير المستهلكين من الخلط بين منتجاته ومنتجات منافس معين<sup>(2)</sup>، ويكون القصد من مثل هذه المعلومات المزاحمة وكسب الزبائن، أو بقصد الطعن في شهرة التاجر وسمعته<sup>(3)</sup>، أو النيل من سمعته التجارية، بما يؤدي إلى اهتزاز ثقة العملاء في هذا التاجر ومحله وانصرافهم عنه<sup>(4)</sup>.

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 494).

(2) بن ذياب: سليمان، مبادئ القانون التجاري، (ط:1)، المؤسسة الجامعية، مجد، بيروت، سنة، 2003 م، (ص 179).

(3) سامي: فوزي محمد، القانون التجاري، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، سنة، 1999 م، (ص 95).

(4) دويدار: هاني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004 م، (ص 230).

الفقي، محمد السيد، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، سنة، 2008م،

(ص 315).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأيضاً إتهام التاجر بعدم إتقان عمله وعدم جديته وكذلك استغلال المشاعر الوطنية والدينية، وهذا قصد التمييز بين التاجر فيما إذا كان بينهم شخص أجنبي، ويكون هذا خاصة في أوقات التوتر السياسي أو الحرب<sup>(1)</sup>، وقد يركز التشويه على التاجر بسبب عقيدته وديانته والمساس بشرفه ونزاهته أو أنه يبيع المنتجات بثمان باهظ، أو التشكيك في انتمائه ويكون ذلك عملاً غير مشروع<sup>(2)</sup>، بالإضافة إلى نشر الحكم القضائي أو شهر إفلاسه<sup>(3)</sup>، فقد يكون التاجر طرفاً في قضية رفعت إلى المحكمة وفصلت فيها، ونشر الحكم بأمر من المحكمة فهذا أمر سليم، غير أن السؤال الذي يطرح هل يجوز لم يكن طرفاً في قضية أن ينشر حكماً دون إذن المحكمة؟

فيجوز للمحكمة أن تأمر بالصاق نص الحكم في الأماكن التي تحددها، وينشره برمته، أو بنشر جزء منه في الجرائد التي تعينها المحكمة، كل ذلك على

---

(1) إلهام زعموم، حماية المحل التجاري، دعوى المنافسة غير المشروعة، مذكر لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، سنة، 2003م، (ص82).

(2) المعتصم بالله الغرياني، المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري، نظرية الحرفة التجارية، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، سنة، 2007م، (ص275).

(3) مقدم مبروك، المحل التجاري، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، سنة، 2011م، (ص106).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

نفقة المحكوم عليه، ولها أيضاً أن تحكم بإزالة الوضع الغير مشروع وإعادة الحال إلى ما كان عليه قبل الاعتداء.

والى ذلك فقد أشار النبي: ﷺ، لمثل هذه التصرفات بانها لا تجوز شرعاً، لحديث عن أبي هريرة قال: قال رسول الله ﷺ: "لا تحاسدوا ولا تتاجشوا، ولا تباغضوا، ولا تدابروا، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخواناً، المسلم أخو المسلم لا يظلمه، ولا يخذله، ولا يحقره التقوى هاهنا ويشير إلى صدره ثلاث مرات بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم، كل المسلم على المسلم حرام دمه، وماله، وعرضه"<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: الاعتداء على الاسم التجاري:

فقد تأخذ أعمال المنافسة غير مشروعة صورة الاعتداء على الاسم التجاري، مثل اتخاذ المحل المنافس اسماً تجارياً مشابهاً لاسم محل تجاري آخر.

والاعتداء على الاسم التجاري يخول صاحبه رفع دعوى المنافسة غير المشروعة لحمايته، وما ينطبق على الاسم التجاري ينطبق كذلك على التسمية المبتكرة حيث تعتبر في بعض الأحيان عنصراً جوهرياً في المحل التجاري يعتمد

---

(1) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم ظلم المسلم وخذله واحتقاره (8 ج ص

10) برقم: (2564).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عليه في جذب عملائه<sup>(1)</sup>، وكذلك الأعمال التي يكون من شأنها الحط من قيمة بضائع التاجر المنافس، فمثلها الادعاء بأنها مغشوشة، أو غير مطابقة للمواصفات المطلوبة، أو الادعاء بأنها تحتوي على مواد مخدرة يحرمها الدين كاشتغالها على شحم الخنزير، أو أن المادة الأولية المستخدمة في صناعتها سريعة التلف، وتعرض المستهلك للأخطار، إلى غير ذلك من معلومات كاذبة تؤدي إلى انصراف زبائن التاجر عن بضاعته<sup>(2)</sup>، وكذلك استخدام التاجر لعنوان تجاري يعود إلى التاجر الآخر، وكذلك استخدام علامة تجارية تعود لتاجر آخر، لأن مثل هذه الأفعال تؤدي إلى تضليل، الزبائن وخداعهم<sup>(3)</sup>.

وتعتمد التاجر إجراء مقارنة بين قائمة أسعار منتجاته بأسعار منتجات منافسة أخرى، وتكون هذه المقارنة علنية، وتنصب إما على سعر المنتج أو على جودته، أو المواد المكونة له، أو أنه يحمل مساوئ لهم في حالة استعماله ومثال ذلك أن يدعي التاجر تقديم ضمانات أو منح مزايا للعملاء لا يقدموها غيره من التجار مما يدفع بالعملاء إلى المقارنة بينه وبين غيره من المنافسين استنادا إلى

---

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 494 - 495).

(2) كريم: زهير عباس، مبادئ القانون التجاري، الطبعة الثانية، دار الثقافة، عمان، 1997 م، (ص 237).

(3) سامي، القانون التجاري، (ص 95).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مزايا وهمية أو استخدام وسائل تحظرها قوانين الدعاية المقارنة في قطاع معين<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: الاعتداء على العلامة التجارية:

المقصود بالعلامة التجارية: هي كل وصف أو بيان أو أية إشارة أخرى، مما يشير مباشرة إلى رقم البضائع أو مقدارها أو مقياسها أو وزنها، أو إلى المكان أو البلاد التي صنعت فيه هذه البضائع، أو إلى كون البضائع تتمتع بامتياز أو بحق طبع لايزال معمولاً به<sup>(2)</sup>، وهي تهدف إلى تمييز المنتج عن غيره من المنتجات أو المثلّات المنافسة لها<sup>(3)</sup>، والعلامة التجارية هي ثمرة نجاح التاجر في إنتاج وتوزيع سلع لاقت قبولا، لذا يكون من حقه الاحتفاظ به<sup>(4)</sup>.

وتوحي العلامة التجارية إلى مستوى معين من الجودة والنوعية الخاصة بالسلعة، والمكانة الاجتماعية للشخص الذي يستخدمها، إضافة إلى الحماية

---

(1) صبري مصطفى حسن السبك، دعوى المنافسة غير المشروعة كوسيلة قضائية لحماية المحل التجاري، دراسة مقارنة، (ط:1)، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، سنة، 2012م، (ص 59).

(2) زين الدين: صلاح، الملكية الصناعية والتجارية، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، 2000 م، (ص 464).

(3) جامعة القدس المفتوحة: مبادئ التسويق، (ص 239).

(4) محرز: الحق في المنافسة المشروعة، (ص 42).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القانونية للسلعة والبائع فيما يتعلق باستعمال العلامة التجارية، فعلى سبيل المثال الخضراوات والفواكه عليها علامة تجارية خاصة بها<sup>(1)</sup>.

فالعلامة التجارية هي بمثابة البطاقة الشخصية للمنتجات والبضائع والسلع التي تشكل أساس الاقتصاد لأي دولة، لذلك تتنوع هذه العلامات بتنوع النشاط الذي يمارسه الأشخاص أفرادا كانوا أو جماعات<sup>(2)</sup>.

وهو نتيجة لتقدم الصناعة وتطورها، بحيث تميزت بعض المصانع والشركات بخصائص في إنتاجها، وجدت إقبالا من الناس، وحرصا على اقتناء ما تنتجه لجودته، أو نقائه، أو مناسبته، أو غير ذلك. والمشتري عادة يبحث عن العلامة التجارية، التي تميز هذا الإنتاج عن غيره، فإذا لم يجدها أعرض، لذا تلجأ الشركات المقلدة إلى وضع العلامة، التي تدل على إنتاج تلك المصانع، التي يفضلها المشترون على سلعها المنتجة<sup>(3)</sup>.

---

(1) جامعة القدس المفتوحة: مبادئ التسوق، (ص 239).

(2) السلامة، ناصر عبد الحليم، الحماية الجزائية للعلامة التجارية، ط 1، دار السلام الحديثة، القاهرة، 2008 م، (ص 20).

(3) القرني، آداب السوق في الإسلام، (ص 48).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويعتبر الاعتداء على العلامة التجارية التي يتخذ منها المتجر شارة لتمييز منتجاته، أو تقليدها أو تزويرها من أعمال المنافسة غير المشروعة<sup>(1)</sup>، لأنه يترتب على كسب ملكية العلامة التجارية حق خاص لصاحبها يخول له وحده استعمال العلامة، ومنع الغير من استعمالها، إلا أن الاعتداء على هذا الحق لا يتحقق إلا بتزوير العلامة أو تقليدها من المزاحمين لصاحبها في صناعة أو تجارة<sup>(2)</sup>، حتى إذا استعمل أحدهم اسمه الشخصي كعلامة تجارية، ثم قام شخص آخر بالاعتداء على هذه العلامة جاز لصاحبها أن يطلب وقف هذا الاعتداء مع التعويض<sup>(3)</sup>، فاستعمال التاجر أو تقليده علامة تجارية مملوكة لتاجر آخر من شأنه تضليل الجمهور وخداعهم، لأن مثل هذا العمل يؤدي إلى الاعتقاد بأن المحليين التجاريين متطابقين، أو أن أحدهما فرع للآخر، طالما أن بضاعته تحمل نفس العلامة التجارية، وهذا نوع من الغش، لا شك فيه، ويدخل في حظيرة الممنوعات؛ لأنه يبيع نوعا غير جيد على أنه جيد، ويكون شأنه كشأن من خلط اللبن بالماء، أو باع القديم على أنه جديد<sup>(4)</sup>.

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 495).

(2) الغريب، الاحتكار والمنافسة غير مشروعة، (ص 91).

(3) حمدان: حماية العلامة التجارية، (ص 115).

(4) القرني، آداب السوق في الإسلام، (ص 49).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: وضع بيانات مخالفة للحقيقة: قد يكون الفعل غير المشروع هو دعاية كاذبة تتضمن طعناً في شخص التاجر<sup>(1)</sup>، أو التشهير غير المشروع علنياً بالقول بوسائل الإعلام المرئية أو المسموعة أو المقروءة، أو نشر خبر ملاحظات قضائية يتعرض لها منافس لم يصدر فيها حكم نهائي<sup>(2)</sup>، أو الانتقاص من قيمته لتهديد سمعته وزعزعة ثقته بقصد تحويل الزبائن عنه<sup>(3)</sup>، أو إشاعة كاذبة عن إفلاسه أو ارتبأكه المالي أو عزمه على تصفية متجره أو بيعه أو نقله أو الادعاء أنه من مدمني المخدرات ومن رواد مواد القمار، وتشويه الحقائق عن السلع أو المنتجات موضوع نشاط المحل التجاري حتى ينصرف العملاء<sup>(4)</sup>، ويقصد بالبيانات التجارية الإيضاحية التي يضعها التاجر على بضائعه لدلالة عددها أو مقدارها أو مصدر إنتاجها أو طريقة صنعها أو

---

(1) محمد السيد الفقي، دروس في القانون التجاري الجديد، دون طبعة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000م، (ص 304).

(2) عمورة عمار، العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، ط، دار الخلدونية، الجزائر، (ص 174).

(3) فؤاد معلال، شرح القانون التجاري المغربي الجديد، الطبعة الخامسة، دار الآفاق المغربية للنشر والتوزيع، المغرب، سنة، 2016م، (ج1 ص 250).

(4) عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، د ط، مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، (ص 237).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مكوناتها، وبناء على ذلك إذا خالف التاجر ووضع بيانات غير صحيحة على بضائعه، فإن هذا العمل يعد من صور المنافسة غير المشروعة. فقد يرغب التاجر في اجتذاب عملاء محل تجاري آخر يكون منافسا له، فيأتي بأعمال ينتج منها اختلاط الأمر على جمهور المتعاملين، مما يترتب عليه إما الانصراف عن المحل الذي اعتادوا التعامل معه إلى محل آخر، وإما الانصراف عن السلعة التي اعتادوا شراءها إلى شراء سلعة أخرى، والأعمال التي ينتج عنها هذا الخلط كثيرة ومتنوعة، ومن الأمثلة عليها: أن يقد المنافس المظهر الخارجي لمحل منافسه، كما لو أنشأ نافذة لعرض البضاعة على نفس نمط النافذة التي أنشأها منافسه، أو إذا طلى المحل التجاري بنفس اللون، أو وضع فيه علامات أو زخارف مميزة يكون قد سبق لمنافسه استخدامها، إلى غير ذلك من الأساليب التي توقع الناس في اللبس فيختلط عليهم الأمر بالنسبة للمحلات المتنافسة، أو البضاعة التي تتجر بها<sup>(1)</sup>، فهذه الادعاءات المغايرة للحقيقة في مزاوله التجارة والتي قد تسبب نزع الثقة عن منشأة أحد، المنافسين أو منتجاته أو نشاطه الصناعي أو التجاري، تعتبر من المنافسة غير المشروعة<sup>(2)</sup>.

(1) يونس: المحل التجاري، (ص 140-141).

(2) العليكي: عزيز، الوسيط في شرح التشريعات التجارية، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، 2008 م، (ص 108).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

خامساً: تقليد طرق الإعلان: ويعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة من شأنه جذب عملاء المحل التجاري المنافس، إذا كانت هذه الأعمال تخالف القانون أو العادات أو العرف التجاري، كعمليات تقليد الطبع أو طرق الإعلان أو البيع، فمثل هذه الأعمال تمس أهم عنصر من عناصر المحل التجاري، وهو الاتصال بالعملاء، والذي يحرص التاجر على استمراره من قبل متجره، باستخدام أساليب متميزة في الطباعة أو الإعلان أو البيع، وقد يعتمد التاجر إلى إذاعة أو الإعلان عن أمور مغايرة للحقيقة في سبيل جذب عملاء غير<sup>(1)</sup>.

---

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 496-497).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

أعمال من شأنها إثارة الاضطراب في التنظيم الداخلي للمتجر

يكون الاعتداء على التنظيم الداخلي لمحل تجاري منافس من قبيل المنافسة

غير

المشروعة ؛ لأنه يهدف إلى تخلف المشروع عن سد حاجات العملاء،

وصرفهم عن استمرار التعامل معه<sup>(1)</sup>.

فيعتبر من قبيل المنافسة غير المشروعة كل فعل يكون من شأنه الاعتداء

على سير

العمل وانتظامه في المتجر، ذلك أن التاجر يعتمد كثيرا على التنظيم الداخلي

لمتجره في جذب زبائنه، والمحافظة عليهم، فهو يختار العمال والمستخدمين

والفنيين الطاقم الإداري وغيرهم من الذين يعتمد عليهم نشاط المتجر، وقد يترتب

على اختلال هذا التنظيم اضطراب نشاط المتجر وانصراف زبائنه عنه<sup>(2)</sup>، ومن

صور ذلك ما يلي:

---

(1) يونس: المحل التجاري، (ص 142).

(2) كريم: مبادئ القانون التجاري، زهير، عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، دراسة مقارنة، دار

الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة، 1997م، (ص 238-239).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: التحريض:

والقصد منه تحريض العمال أو الموظفين الذين يعتمد عليهم المشروع المنافس على ترك العمل في المحل بحجة أن رواتبهم ضعيفة أو إغرائهم برواتب أعلى وأفضل، أو منحهم امتيازات كالتأمين الصحي وبند المكافآت وحقوق نهاية الخدمة وغير ذلك، أو تحريضهم على الإضرابات عن العمل، وإثارة الفوضى في المحل المنافس، وقد يكون التحريض عن طريق إغراء العمال بترك العمل لدى المحل الذي يعملون فيه، والتحاقهم بالعمل في المحل المنافس، بهدف الاستفادة من خبرتهم<sup>(1)</sup>، وغالباً يكون الإغراء والإلحاح على العمال الذين يشكلون وزناً واعتباراً في المحل التجاري، وهذا بسبب امتلاكهم قدراً معتبراً من التفاصيل التي تضر بالمتجر، أو لأن لديهم إيجابي من الصلات الوثيقة بالعملاء، ويستطيعون تبعاً لذلك تحويلهم عن متجرهم الأصلي إلى المحل المنافس، أو إغراء الماهر في تخصصه كشيف الطبخ في المطاعم المشهورة، كان يشتغل لدى مؤسسة منافسة واستخدامه لديه بقصد اجتذاب عملاء المؤسسة المنافسة، أو الوقوف على سر أعمالها<sup>(2)</sup>. وقد يكون إحداث الأضرار داخل المتجر القيام بتمزيق أو إعدام الإعلانات أو اللافتات التي

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 496).

(2) بن ذياب: مبادئ القانون التجاري، (ص 179).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يستخدمها المحل التجاري في الإعلان عن بضاعته وترويجها، أو وضع ملصقات أخرى فوقها.

**ثانياً: الإساءة إلى العملاء:** ويكون ذلك بغشهم أو انعدام المصادقية في عملية البيع والشراء أو عدم الإيفاء بالحقوق والالتزامات المستحقة، وحرمان العملاء من خدمات المحل المماثلة لدى المنافسة له، ومنها أيضاً سوء التخزين ومراقبة فترة الصلاحية للسلع مما يفقد العملاء الثقة واثارة السمعة السيئة للمحل.

**ثالثاً: مخالفة القوانين:** حيث أن مخالفة القوانين النافذة بالتأكيد يؤدي الى الأضرار في المحل، وقد يؤدي الى إغلاقه من قبل الجهات المختصة، ومن ذلك التهرب الضريبي وعدم الالتزام بالقوانين النافذة في تنظيم مزاوله المهنة.

**رابعاً: سمعة المتجر:** أما ما يتعلق بسمعة المتجر بصفة عامة فهي التي لا يهدف من ورائها إنقاص عملاء محل تجاري معين، ولكنه يهدف إلى جذب الزبائن إلى محل التاجر الذي يقوم بأعمال المنافسة غير المشروعة<sup>(1)</sup>، بهدف الانتقاص من قيمة المشروعات المنافسة<sup>(2)</sup>، وبالتالي التأثير على قوى العرض

---

(1) زهير، عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة، 1997م، (ص239). مصطفى صبري حسن السبك، دعوى المنافسة غير المشروعة كوسيلة قضائية لحماية المحل التجاري، دراسة مقارنة، (ط:1)، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، سنة، 2012م، (ص89-92).

(2) احمد محرز، القانون التجاري الجزائري، (ص205).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والطلب في السوق. ومن هذه الأعمال الادعاء في الإعلانات التي ينشرها بأن السلعة التي ينتجها فيها مواصفات تتفرد بها على خلاف الواقع<sup>(1)</sup>، أو يذكر أنه حاصل على القاب أو صفات لا وجود لها كميداليات مثلاً بهدف جذب الزبائن.

1- استغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص من صاحبها.

2- تقليد العلامة المميزة لمتجر آخر منافس أو تقليد منتوجه أو خدماته.

3- إغراء مستخدمين متعاقدين مع متجر آخر خلافاً للتشريع المتعلق بالعمل.

4- الإخلال بتنظيم السوق والتهرب من الالتزامات والشروط الضرورية لتكوين نشاط أو ممارسته أو إقامته.

5- إقامة محل تجاري جوار محل منافس أو قريباً منه بهدف استغلال شهرته خارج الأعراف والممارسات التنافسية.

---

(1) محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، سنة، 1985م، (ص272).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### التنزيلات على البضائع وتخفيض أسعار البيع

أولاً: تعريف التخفيض:

التخفيض لغةً:

مصدر للفعل الرباعي مضَعَفَ العين "خَفَضَ" مشتق من الخفض وهو ضد الرفع بمعنى الحط<sup>(1)</sup>، ومنه قوله تعالى: ﴿إِذَا وَقَعَتِ الْوَاقِعَةُ﴾ الواقعة : الواقعة: 1، ومنه أيضاً قول النبي ﷺ: للرجل الذي قال له: يا رسول الله، سَعَرْنَا: فقال: "بل الله يخفض، ويرفع"<sup>(2)</sup>.

(1) لسان العرب، مادة (خفض)، (ج10 ص145).

(2) رواه أبو داود بهذا اللفظ في كتاب البيوع والإيجارات، باب: في التسعير، رقم: (3450)، (ج3 ص731)، من حديث أبي هريرة ؓ وهو عنده أيضاً برقم: (3451) بلفظ: "إن الله هو المُسَعِّرُ القابض الباسط الرازق، واني لأرجو أن ألقى الله، وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال"، وقد رواه بهذا اللفظ الإمام أحمد في المسند: (ج3 ص156)، رقم: (286)، والترمذي في كتاب البيوع، باب: ما جاء في التسعير، (ج3 ص597)، رقم: (1314). وابن ماجه في كتاب التجارات باب: من كره أن يسعر، رقم: (ج2 ص741)، رقم: (2200). كلهم من حديث أنس ؓ، قال الترمذي بعد تخريج حديث أنس: "حديث حسن صحيح".

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التخفيض اصطلاحاً: التخفيض في اصطلاح الفقهاء: لم يستعمل الفقهاء مصطلح التخفيض فيما اطلعت عليه من كتبهم، إلا أنهم يعبرون عنه بالخط من الثمن أو النقص منه <sup>(1)</sup>.

التخفيض في اصطلاح التسويقيين: هو خصم يعطيه البائع للمشتري من سعر السلع والخدمات السائد في السوق، أو من أسعار البيع التي يعينها المصنع؛ لتشجيع الناس على الشراء منهم، أو إدامة التعامل معهم <sup>(2)</sup>.

أقسام التخفيضات:

أولاً: التخفيضات الترغيبية: وهي التي يلجأ إليها التجار والباعة ليوسعوا نطاق أعمالهم، ويحوزوا أكبر جزء أو نصيب من السوق، وليروجوا سلعهم وخدماتهم، ويرغبوا الناس في الشراء منهم، بدون اشتراط البطاقة التخفيضية، ولذلك فإن التجار يتسارعون في استعمال هذا التخفيض؛ لتحقيق أغراضهم ونيل مآربهم، حتى أصبح استعمال التخفيض لجذب الناس، وترغيبهم في الشراء يشكّل ظاهرة بارزة، وسمّة بادية، ووسيلة نافذة في الأسواق والمراكز ووسائل الإعلان والدعاية، ويسميه البعض التخفيض العادي ومن صورهِ ما يلي:

(1) الفتاوى الهندية (ج3ص514)، المنتقى: للباجي، (ج5ص17)، حاشية قليوبي وعميرة:

(ج2ص194)، مطالب أولي النهى (ج3ص62).

(2) معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال: (ص429).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: تخفيض الكمية: وهو خصم يمنحه الباعة للعملاء الذين يشترون كمية كبيرة من السلع، إما في صفقة واحدة، أو في صفقات عدة في فترة محددة<sup>(1)</sup>.

ثانياً: التخفيض الموسمي: وهو خصم يمنحه الباعة في المواسم؛ إما عند إقبالها أو عند نهايتها، أو في أثنائها أو قبل ظهور النموذج الجديد من السلعة.

ويهدف هذا النوع من التخفيضات إلى التخلص من المخزون المتراكم من السلع، أو تصفية النموذج القديم، أو التصفية الشاملة<sup>(2)</sup>، أو كسب إقبال الناس على الشراء خلال هذا الموسم.

ثالثاً: التخفيض الانتقائي: وهو خصم يمنحه التجار على سلعة أو سلع معينة يكثر طلبها من العملاء، ويكون خصماً ظاهراً جذاباً، يهدف إلى تنشيط مبيعات المتجر من السلع الأخرى، نتيجة إقبال المستهلكين عليه لشراء السلعة أو السلع لمخفضة<sup>(3)</sup>.

رابعاً: تخفيض القسيمة: "الكوبون":

---

(1) إدارة التسويق للدكتور بازرة: (ج2ص165)، إدارة المشتريات والمخازن للدكتور زهير، (ص

303)، الأنشطة الترويجية للشركات السعودية للدكتور المتولي، (ص46).

(2) إدارة التسويق للدكتور بازرة: (ج2ص168).

(3) ينظر: إدارة التسويق للدكتور بازرة (ج2ص168).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهذا النوع من التخفيض عبارة عن ورقة أو إيصال أو شهادة تخول المشتري الحصول على خصم عند شرائه السلعة أو الخدمة التي يراد ترويجها. وهذه القسائم "الكوبونات" لها عدة صور، فهي إما أن تكون مستقلة وتوزع منفصلة عند إتمام الصفقة؛ وإما أن تكون جزءاً من إعلان، أو من غلاف سلعة، أو غير ذلك ترسل بالبريد، ومهما كانت صورتها فإنها تمنح حاملها حق الحصول على خصم وتخفيض.

**التخفيض بالبطاقات:** وهو الخصم من أثمان السلع والخدمات التي تمنحه جهات التخفيض للمستهلك الذي يحمل بطاقة تخفيضية.

وبطاقة التخفيض عبارة عن كرت مصنوع من البلاستيك المقوى أو غيره يكتب عليها اسم المستفيد، تمنح صاحبها خصماً من أسعار سلع وخدمات مؤسسات وشركات محددة لها ارتباط تجاري أو مصالح مشتركة، ولها فترة صلاحية محددة بفترة زمنية قابلة للتجديد غالباً، وبالنظر إلى هذه البطاقات المستعملة في الأسواق يتبين أنها صنفان:

### الصنف الأول: بطاقات التخفيض المستقلة:

وهي عبارة عن كرت من البلاستيك غالباً لا يستعملها حاملها إلا في الحصول على خصم من قيمة المبيعات والخدمات، ومنها بطاقات تخفيض عامة، وهي بطاقات تمنح صاحبها حسماً من أسعار السلع والخدمات لدى مجموعة من الشركات والمؤسسات والمراكز التجارية كالمستشفيات،



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

والمستوصفات، والفنادق، والمطاعم، وأسواق المواد الاستهلاكية والأغذية، ومعارض الألبسة، والمفروشات، والأجهزة الكهربائية، والسيارات، ومراكز الخدمات، والصيانة، والمدارس الأهلية، ومنتزهات الأطفال، ومكاتب السفر والسياحة، ومكاتب تأجير السيارات، وغيرها<sup>(1)</sup>. وقد تكون هذه البطاقات خاصة ببعض المناشط التجارية كالبطاقات الصحية التي تمنح حاملها خصماً لدى المستشفيات والمستوصفات والعيادات التجارية، أو بطاقات السفر كالبطاقة الذهبية التي تمنح صاحبها حسماً لدى الفنادق وشركات تأجير السيارات، وهذه البطاقات تختلف من حيث نطاق الاستفادة منها، فقد تكون محلية، وقد تكون دولية، وذلك حسب ثمن البطاقة، ومكانة الجهة المصدرة للبطاقة، وشهرتها.

وهذا النوع من بطاقات التخفيض يتبنى إصداره شركات الدعاية والإعلان والتسويق، أو شركات السفر والسياحة، وقد يقوم بإصدار هذه البطاقات بعض الجهات والمؤسسات غير التجارية، كبطاقات التخفيض التي تصدرها بعض الجمعيات التعاونية، مثل بطاقة الجمعية التعاونية لموظفي الدولة، أو البطاقات التي تصدرها بعض الأندية الرياضية، أو البطاقات التي تصدرها الغرف التجارية، وغير ذلك، أما المستفيدون من البطاقة كما يلي:

**أولاً: جهة الإصدار:** كما ان جهات إصدار هذه البطاقات تتقاضى على ذلك مبلغاً مالياً، هو رسم اشتراك في هذه البطاقة اشتراكاً سنوياً قابل للتجديد، إضافة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الى فائدة مالية تتقاضاها الجهات المصدرة للبطاقات خاصة المشهورة من جهة التخفيض لنشر اسمها وعنوانها والترويج لها،

**ثانياً: منفعتها للمستهلك:** الفائدة الرئيسية التي يجنيها المستهلك حامل البطاقة هي حصوله على حسم من أسعار سلع وخدمات جهات التخفيض المشتركة في دليل التخفيضات، وهذه التخفيضات تتراوح ما بين 5% إلى 50%، من سعر البيع، ويستمر هذا التخفيض مدة سريان البطاقة.

ومما يستفيده المستهلك حامل البطاقة أيضاً حصوله على الدليل التجاري المخفض، وهذا يوفر عليه جهد البحث عن الأماكن التجارية، حيث إن هذا الدليل يحوي أسماء جهات التخفيض، وأرقام الهاتف، والعنوان، ونوع النشاط ونسبة الخصم.

ومما قد يستفيده المستهلك حامل البطاقة في بعض الأحيان الحصول على قسائم "كوبونات" شراء مجاني للسلع أو الخدمات تكون ملحقة بدليل التخفيض.

**ثالثاً: منفعتها لجهة التخفيض:** تستفيد جهات التخفيض من الاشتراك في هذه البطاقات الإعلان عنها والدعاية لها والتسويق لسلعها وخدماتها في الدليل التجاري المخفض الذي تصدره وتشرف عليه جهة الإصدار، كما أن هذه البطاقات وسيلة من وسائل رفع حصة هذه الشركات من العملاء، وهذا يفيدها جداً أدنى من العملاء يتمثل في حاملي هذه البطاقات من المستهلكين.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الصنف الثاني:** بطاقات تخفيض خاصة: وهي بطاقات تصدرها بعض المؤسسات والشركات التجارية تمنح صاحبها خصماً على جميع سلعها وخدماتها في جميع فروعها ومعارضها، فالتطور الكبير الذي تشهده الأسواق المالية والتجارية، أفرز صوراً عديدة من الابتكارات الحديثة في أنواع المعاملات وطرق التبادلات التجارية، ومن حديث تلك الابتكارات البطاقات المصرفية<sup>(1)</sup>.

**حكمها:** يختلف حكم هذه البطاقات بناء على طريقة الحصول عليها، هل حصلت باشتراك أو مجاناً؟

**أولاً: حكم بطاقات الاشتراك:**

هذه البطاقات التخفيضية التي يكون الحصول عليها برسم أو اشتراك سنوي تتفق مع البطاقات التخفيضية العامة في بعض المحاذير الشرعية التي تدخلها ضمن المعاملات المحرمة، فمن ذلك.

الجهالة في المعقود عليه، فإن منفعة التخفيض المقصودة بالعقد غير معلومة القدر ولا الوصف، فطرفا هذه البطاقة تدور حالهما بين إما غانم وإما غارم الناشئين عن المخاطرة.

---

(1) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الثامن، (ج2ص580 - 583)، بحث بطاقات الائتمان والأحكام المتعلقة بها للشيخ يوسف الشبيلي: (ص34 - 42).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن في هذه البطاقات تغريراً بالناس، وخداعاً لهم، وابتزازاً لأموالهم؛ فأكثر هذه التخفيضات الموعود بها حامل هذه البطاقات وهمية غير حقيقية، وقد تقدم بيان هذين المحذورين تفصيلاً في الكلام على حكم البطاقة التخفيضية العامة (1).

**ثانياً: حكم البطاقات المجانية:** هذه البطاقات التخفيضية التي تمنح للمستهلكين مكافأة لهم على التعامل أو تشجيعاً عليه جائزة، لا محذور فيها، فالأصل في المعاملات الحل والإباحة ما لم يقم دليل مانع، وليس هناك ما يمنع من هذه البطاقات.

**ثالثاً: القصد من التخفيض:** إذا كان الغرض من التخفيضات الترغيبية الإحسان كالتخفيض للمؤسسات الخيرية كالمدارس، أو المساجد، وما أشبه ذلك فإن هذا جائز لا حرج فيه، بل هو داخل في عموم قول الله تعالى: ﴿وَأَنْفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلَا تُلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ البقرة: ١٩٥، وغيرها من الآيات التي في هذا المعنى، وكذلك إذا كان الغرض من هذه التخفيضات تشجيع الجهات الاعتبارية على الشراء من سلع وخدمات مانح التخفيض فإن ذلك جائز؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة ما لم يقم دليل التحريم.

وأما إذا كان الغرض من هذه التخفيضات الترغيبية الغش أو التدليس أو المحاباة بغض الطرف عن جودة السلع والخدمات، أو ما أشبه ذلك من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأغراض الفاسدة، فإن هذه التخفيضات لا تجوز؛ لكونها من الغش والخيانة، ولما تقضي إليه من المفاسد.

### ثانياً: صلة جهة التخفيض بالجهة الاعتبارية:

إن مما يؤثر في حكم التخفيض للجهات الاعتبارية طبيعة علاقتها بجهة التخفيض: فإن كان للجهة الاعتبارية ولاية، أو نوع ولاية على جهة التخفيض، فإن هذا التخفيض غير جائز، بل هو من الرشوة المحرمة، لأنه ذريعة إلى قضاء حوائج جهة التخفيض، ومحاباتها، وهذا سبب للخيانة، وتضييع للأمانة، ولذلك لعن النبي ﷺ: الراشي، والمرتشى<sup>(1)</sup>، أما إذا كانت الجهة الاعتبارية لا صلة لها بنشاط جهة التخفيض، وليس لها عليها ولاية فإنه لا محذور في التخفيض حينئذٍ، لكون الأصل في ذلك الحل، وليس في ذلك ذريعة إلى محرم، فلا وجه للمنع.

### حكم التخفيض لمنسوبي الجهات الاعتبارية:

لا تخلو الجهات الاعتبارية التي يمنح التخفيض لمنسوبيها مع علمهم بالتخفيض، إما أن تكون لها ولاية على جهة التخفيض، كأن يكون لجهة

---

(1) ابن حبان في "صحيحه: كتاب القضاء، ذكر لعن المصطفى ﷺ المرتشي في أسباب المسلمين وإن لم يكن مسلك تلك الأسباب تؤدي إلى الحكم، (ج11 ص 468) برقم: (5077). والترمذي في جامعه: أبواب الأحكام عن رسول الله ﷺ، باب: ما جاء في الراشي والمرتشى في الحكم (ج3 ص 16) برقم: (1337).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التخفيض مصالح عند الجهات الاعتبارية وما أشبه ذلك، ففي هذه الحال لا يجوز التخفيض، لكونه قد يكون وسيلة لقضاء حوائج الجهة المخفضة، فيكون بذلك من الرشوة المحرمة.

وأما أن تكون الجهة الاعتبارية ليس لها ولاية على جهة التخفيض، وليس لهم صلة مع جهة التخفيض، فينظر في هذه الحال إلى علمها بالتخفيض، واذنها فيه؛ لكون هذا التخفيض سببه الانتساب إليها، فإن كانت الجهة الاعتبارية عالمة به آذنة فيه فإنه لا حرج فيه، وهو جائز، أما إن لم تكن عالمة به، ولا آذنة فيه فإنه لا يجوز؛ لحديث أبي حميد الساعدي رضي الله عنه قال: استعمل النبي ﷺ رجلاً من الأزديين يقال له ابن الأتبية، على الصدقة فلما قدم قال: هذا لكم وهذا أهدي لي، فقال: النبي ﷺ: "فهلا جلس في بيت أبيه أو بيت أمه، فينظر يهدى له أم لا؟ والذي نفسي بيده، لا يأخذ أحد منه شيئاً إلا جاء به يوم القيامة يحمله على رقبتة، إن كان بعيراً له رغاء، أو بقرة لها خوار، أو شاة تيعر، ثم رفع بيده حتى رأينا عفرة إبطيه: اللهم هل بلغت، اللهم هل بلغت ثلاثاً<sup>(1)</sup>،

صحيح البخاري: كتاب الهبة وفضلها، باب من لم يقبل الهدية لعلة، (ج3 ص159)، برقم:

(2597). صحيح مسلم: كتاب الإمارة، باب: تحريم هدايا العمال، (ج6 ص11)، برقم:

(1832).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولذلك كره بعض أهل العلم أن يتولى القاضي البيع والشراء بنفسه<sup>(1)</sup>، وعللوا ذلك بأنه يُعَرَفُ، فيحايى، فيكون كالهدية<sup>(2)</sup>. كما أن المنافسة على خفض الأسعار لا تتسم بالندرة ولا بالتميز، ففي بعض الأحيان تنخفض الأسعار لأسباب اقتصادية منها انخفاض أسعار المواد الأولية، أو بسبب ظهور آلات حديثة، تضاعف الإنتاج، وتقلل سعر التكلفة، وبالتالي ينخفض السعر<sup>(3)</sup>، فلا خلاف أن البيع بأسعار منخفضة في مواسم التصفية السنوية، أو خلال بعض المناسبات الدينية أو الوطنية، لا يعد من قبيل المنافسة غير المشروعة، ذلك لأن الغرض من البيع بسعر منخفض في مثل هذه الأحوال ليس المقصود منه إحداث خلل في السوق، ولكن التخلص من بعض السلع التي تحول عنها ذوق الجمهور، أما إذا كان تخفيض السعر بنسب كبيرة، وكان القصد منه إغراق السوق، وجذب العملاء ثم العودة إلى رفع السعر، فإن مثل هذا العمل يعد من أعمال المنافسة غير المشروعة<sup>(4)</sup>، وكذلك إذا تجاوز تخفيض

---

(1) تبصرة الحكام: (ج1ص34)، الذخيرة: للقرافي، (ج10ص83)، مغني المحتاج، (ج4ص391)، الشرح الكبير لابن قدامة: (ج28ص360)، كشاف القناع (ج6ص318).

(2) المصدر السابق.

(3) محرز: الحق في المنافسة المشروعة، (ص85).

(4) الغريب: الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، (ص88).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأسعار الحد المألوف في المنافسة المشروعة، كما إذا باع التاجر أقل من سعر التكلفة، أو بخسارة حتى إذا نجح في اجتذاب عملاء المحال التجارية الأخرى، وهدم تجارتهم يقوم برفع الأسعار بعد ذلك، أو أن يستمر التخفيض طوال العام، مع تعمده إلى نشر بعض الإعلانات التي تقارن أسعاره وأسعار منافسيه، فإن كل هذه الأعمال تعد صوراً من المنافسة غير المشروعة، حيث يهدف من ورائها هدم وتحطيم تجاره غيره بطريقة غير مباشرة، أما إذا اتفق التجار على حد أدنى للأسعار، ثم قام أحدهم بخفيض السعر عن السعر الجبري، بهدف جذب العملاء، لا يعد ذلك منافسة غير مشروعة إذا كان هذا التخفيض عبارة عن التنازل عن جزء بسيط من الأرباح في صورة تخفيض بسيط عن السعر الجبري<sup>(1)</sup>.

وقد يلجأ المشروع التجاري إلى تخفيض أسعاره بأساليب متعددة بقصد جذب انتباه المستهلكين منها:

توزيع وحدة مجانية أو وحدات إضافية في حالة شراء أكثر من وحدة " كإضافة علبة عصير إلى علبتين يجري شراؤهما"، أو توزيع هدايا وعينات مجانية إلى غير ذلك من الأساليب التي تلجا إليها المشروعات لتنمية مبيعات المنتج في الأجل القصير، وتعظيم المكاسب، خاصةً في ظل تجربة بيع منتج

---

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص 498).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

جديد والذي يعتبر التخفيض السعري المصاحب له من قبيل "تكلفة طرح" تتشابه مع تكاليف الإعلان والنشر، مع أن صناع هذه المنتجات لا يهدفون من ذلك الإحسان إلى البشرية، وإنما يأملون أن يحقق البيع اللاحق لهذه المنتجات مكاسب تغطي تكلفة الوحدات المجانية، ومن أمثلة ذلك أيضاً المضاربة غير المشروعة التي تحدث بورصة الأوراق المالية، فالمضارب هو الذي يتنبأ بارتفاع أو انخفاض الأسعار، وبناء على ذلك يتعامل في السوق بغرض الاستفادة من التذبذب الطبيعي للأسعار إذاً فالمضاربة هي محاولة التنبؤ بسعر في المستقبل القريب للاستفادة من السعر في الوقت الحالي، أما إذا تدخل المضارب بأفعال من شأنها إحداث ارتفاع أو انخفاض مصطنع في الأسعار تصبح المضاربة غير مشروعة، أو تعد تلاعباً في الأسعار، لأنها اعتمدت على طرق احتيالية للتلاعب في الأسعار، واحداث تموجات شديدة في حدودها القصوى بطريقة مفتعلة، بغرض الاستفادة من فروق الأسعار<sup>(1)</sup>، هذا ولأولي الأمر أن يسرعوا إلى توفير ما يحتاج إليه الناس إذا كان في هذا التسعير مصلحة وذلك إذا امتنع أرباب السلع عن بيعها مع حاجة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة الأصلية المعروفة كما هو حال التجار الآن، وإذا علم أن أحداً يقوم بذلك، وجب التبليغ عنه للجهة المعنية، لأن هذا من قبيل الضرر الذي يجب أن يزال، ومن قبيل

(1) الغريب: الاحتكار والمنافسة غير مشروعة، (ص 174-176).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التعاون على البر والتقوى، ومن قبيل دفع الظلم، والسكوت على الظلم فيه عون للظالم على التمادي في ظلمه، والساكت عن الحق شيطان، أخرس ولو رأى هؤلاء الظلمة من يقف ضدهم ما تبادوا في ظلمهم<sup>(1)</sup>، وقد منع الإسلام أن يبيع البائع بسعر يقل عن سعر السوق التنافسية، فقد روى الإمام مالك في الموطأ عن عمر بن الخطاب أنه مر بحاطب بن أبي بلتعة<sup>(2)</sup>، وهو يبيع زبيبا له في السوق، فقال له عمر: "إما أن تزيد في السعر وإما أن ترفع من سوقنا"<sup>(3)</sup>.

إن تخفيض الأسعار التي تقوم بها بعض المحلات التجارية أو المتاجر غالبا ما يكون في مصلحة العملاء وجمهور المستهلكين، حيث عادة ما يبحثون عن منتجات وبضائع ذات الجودة مقبولة لديهم وبأقل الأسعار، كان يقوم أحد التجار بتخفيض أسعار بعض البضائع بحيث يتجاوز هذا التخفيض الحدود المألوفة في

محرز: الحق في المنافسة المشروعة، (ص 86).

(2) هو: حاطب بن أبي بلتعة، و يكنى أبا محمد، وهو من لخم، شهد بدرًا وأحداً والخندق والمشاهد كلها مع رسول الله ﷺ، وبعثه رسول الله ﷺ بكتاب إلى المقوقس صاحب الإسكندرية، مات بالمدينة سنة (30 هـ)، وهو ابن خمس و ستين، وصلى عليه عثمان ؓ. انظر: ابن سعد: أبا عبد الله محمد بن سعد بن منيع البصري الزهري، (ت 230 هـ)، الطبقات الكبرى، دار صادر، بيروت، بدون طبعة ولا سنة نشر، (ج3 ص114).

(3) مالك: أبو عبد الله بن أنس الأصبحي موطأ الإمام مالك، دار القلم، دمشق، 1413 هـ، (ص 651).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الوسط التجاري، فيبيع هذه البضائع بسعر التكلفة أو أقل منها خسارة ليتمكن من جذب عملاء جدد من منافسيه التجار، فإذا ما أصبح العملاء يُقبلون على التعامل مع متجره رفع الأسعار عليهم، وقد يكون هذا النوع من التخفيضات ربما يسبب أن موضعها قديمة، أو وجود بضائع حديثة لديه فيحتاج للتخلص منها بالتخفيض، ويرفع السعر في السلع الحديثة ما يجعله يعوض خسارته في التنزيلات أو التخفيضات، وذلك يؤدي إلى الإضرار في المشروع المنافس له، بل في السوق ككل، وهذا يعتبر من قبيل أعمال المنافسة غير المشروعة، حيث أن بعض المتاجر الكبرى تقوم بتنزيل الإعلانات المختلفة وعرضها للجمهور في أشهر الأماكن التي يرتادها الناس وخاصة المشهورة والمزدحمة، مخالفةً بذلك لقانون المنافسة غير المشروعة، والأسرار والأعراف التجارية.

إلا أنه في حالات معينة قد يكون التخفيض بأقل من سعر السوق بسبب أنهم يحصلون على المواد الأولية اللازمة لإنتاج هذه البضائع بأسعار مخفضة، أو أنهم ان لديهم مصانع إنتاجية حديثة ومتطورة، تؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج، فيستطيع بيعها بأسعار أقل مما في السوق، وفي هذه الحالة لا يشكل بيع التاجر لمنتجاته وبضائعه بأسعار منخفضة عن أسعار السوق من قبيل المنافسة غير المشروعة، كما أن إعلان التصفيات على البضائع والمنتجات للمتاجر في نهاية المواسم من السلع لا يُعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة، وأيضاً لا يُعتبر البيع بسعر التكلفة في المناسبات الدينية أو الوطنية

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من أعمال المنافسة غير المشروعة، لأن قصد التاجر من تخفيض الأسعار لهذه البضائع في هذه المناسبات هو التخلص من البضائع التي تحوّل عنها ذوق الجمهور، أو إظهار مشاعره الطيبة في المناسبة الدينية أو الوطنية تجاه وطنه أو اتجاه عملائه، بمعنى أنه لا يقصد إحداث اضطراب في سوق السلعة، لكن يجب عليه ألا يكون التخفيض وهمياً أو مستمراً لفترة طويلة أو طوال العام فهذا يؤدي إلى الاضطراب في السوق حقيقة.

ويمكن للمشرع وضع قانون ينظم طريقة التخفيضات التي من شأنها تؤدي إلى اضطراب في السوق بناءً على قانون دعوى المنافسة غير المشروعة.

**الخلاصة:** أن هناك صعوبة في تحديد أعمال المنافسة غير المشروعة إذا اتخذت صور تخفيض أسعار البيع لجذب عملاء التاجر المنافس<sup>(1)</sup>، والمعروف أن البيع للجمهور بأسعار أقل عن المشروعات المنافسة يعد مشروعاً مادام أن الفرق في السعر يمكن اعتباره في حدود المنافسة المشروعة.

ويعرف البعض البيع بأسعار مخفضة كصورة من الممارسات المقيدة للمنافسة بالقول: "ممارسة مقيدة للمنافسة ترتكبها مؤسسة ضد مؤسسة أخرى من خلال عرض أو ممارسة لأسعار بيع مخفضة للمستهلك انخفاضا يصل إلى

---

(1) مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، د ط، الدار الجامعية، دون بلد وسنة النشر، (ص 209).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

درجة البيع بسعر يقل عن سعر التكلفة الإجمالية مما يخل بمبدأ المنافسة الحرة<sup>(1)</sup>. ومن أمثلة ذلك البيع عن طريق التصفية بأسعار تقل عن التكلفة الحقيقية في بعض المواسم والأعياد والمناسبات الوطنية أو في مهرجانات التسوق<sup>(2)</sup>، أو في نهاية السنة المالية للمحل التجاري، أما إذا استمرت أسعار التصفية طول السنة مع تدعيم ذلك بحملات دعائية وضح بها الأسعار التي يبيع بها أو أسعار منافسيه، فهنا يتضح لنا جليا أن الهدف من ذلك هو تحطيم تجارة المنافس بطريقة غير مشروعة<sup>(3)</sup>.

---

(1) لعور بدرة، حماية المنافسة من التعسف في عرض أو ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين، مقال منشور في مجلة الفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، محمد خضير، بسكر، عدد العاشر، الجزائر، جانفي، 2014م، (ص 361).

(2) صبري مصطفى حسن السبك، مصدر سابق، (ص 94).

(3) سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري، مصدر سابق، (ص 568).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الرابع

### أعمال من شأنها إثارة الاضطراب في السوق

وهي تعتبر من قبيل الأعمال غير المشروعة، لما تخلفه من أحداث واضطراب في سوق التجارة منها:

انتحال أحد التجار لاسم وهمي أو لقب علمي ليس له أو الادعاء في إعلانات ينشرها بأن السلعة التي ينتجها فيها مواصفات على خلاف الواقع، أو يذكر أنه حاصل على جوائز أو نياشين أو ميداليات على خلاف الحقيقة، لأن مثل هذه الأفعال تؤدي إلى جذب الزبائن إليه على حساب التجار الآخرين، ويحصل أيضا أحيانا أن يبالغ التاجر في المهارة التي يدعيها لنفسه كأن يدعي مثلا بأنه أفضل من يتقن إنتاج سلعة معينة أو يدعي أن هذه السلع من أجود السلع، ومثل هذا الادعاء المبالغ فيه، لا يعد من الأعمال المنافسة غير مشروعة إلا إذا كان فيه تجاوز على تاجر آخر، كأن يدعي أنه أمهر من هذا التاجر، أو أن بضاعته أكثر جودة من بضاعته، ففي هذه الحالة يكون مرتكبا لعمل من الأعمال غير المشروعة<sup>(1)</sup>، وكذلك الاعتداء على براءات الاختراع، أو على أسرار الصناعية التي يملك حق استثمارها<sup>(2)</sup>، ومنها أيضا لجوء التاجر إلى

(1) كريم: مبادئ القانون التجاري، (ص 240).

(2) الفقى: القانون التجاري، (ص 314).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أساليب الغش والخديعة لتضليل الزبائن بقصد تعريف بضاعته، كما لو نشر عن بضاعته أموراً غير حقيقية تتعلق بمكوناتها أو أوصافها أو خصائصها أو الادعاء بأنه حصل على جوائز وتقديرات تتعلق بإنتاجه و بضاعته بشكل يخالف الحقيقة<sup>(1)</sup>، وكذلك تقليد الشكل الخارجي لمؤسسة منافسة، سواء من حيث لون الواجهة، أو زخرفة المكان أو طريقة العرض، أو ملابس المستخدمين، بشرط أن يتضمن التقليد العناصر الأصلية<sup>(2)</sup>،

ومن ذلك أن يقوم التاجر بنشر قائمة بالأسعار التي يبيع بها السلعة، ويعقد مقارنة بين هذه الأسعار والأسعار التي يجري التعامل عليها في سوق المنافسة، وذلك حتى يصرف العملاء عن منافسيه و يجتذبهم إليه، إلى غير ذلك من الأعمال التي لا يقتصر أثرها على منافس معين بل يكون من شأنها إحداث الاضطراب العام في الأسواق التنافسية<sup>(3)</sup>، ومن المنافسة غير المشروعة أيضاً: مخالفة التاجر للاتفاقيات التي تبرم بينه وبين تاجر آخر، أو الاتفاقيات التي تبرم بين التجار أو بين أصحاب المصانع والتي يكون الهدف منها تجنب المنافسة غير المشروعة و تنظيم التعامل التجاري بين التجار الذين يتعاملون

(1) سامي: القانون التجاري، (ص 95).

(2) بوزياب: مبادئ القانون التجاري، (ص 178).

(3) يونس: المحل التجاري، (ص 34).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بأعمال تجارية مماثلة أو مشابهة<sup>(1)</sup>، فمن المنافسة الغير مشروعة الاتفاق بين مجموعة من التجار لتمكين أحدهم أو بعضهم من الضرر بمنافسه، واقتسام ما ينتج عن ذلك من عائد بينهم<sup>(2)</sup>. مما سبق نخلص إلى أنه لا يمكن حصر الأفعال التي تعتبر من أعمال المنافسة غير المشروعة، وذلك بسبب تعدد الوسائل والأساليب التي تهدف إلى استمالة الزبائن لشراء بضاعة دون أخرى، أو السعي إلى جذب الزبائن من متجر إلى آخر، بطرق ملتوية وغير مشروعة، فكل ما من شأنه الإضرار بالآخرين أو التحايل على الشرع، أو الوقوع تحت ما نهى عنه الشرع من غش واحتيال ونقض للعهود، فهو مما حرمه الشرع، ويعد من المنافسة غير المشروعة.

---

(1) سامي: القانون التجاري، (ص 95).

(2) الغريب: الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، (ص 77).



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الخامس

### استخدام الاسم التجاري المملوك لمحل تجاري منافس

حقيقة الاسم التجاري هي التسمية التي تُستخدم للدلالة على المحل التجاري، فتكسبه ذاتية خاصة تُميّزه عن غيره من المحلات التجارية التي تقوم بنشاط مماثل<sup>(1)</sup>، وللمحل التجاري حقيقة أيضاً عند القانونيين: فالمحل التجاري انه مال منقول معنوي وله عناصر، منها مادي مثل الآلات والسلع، وعناصر معنوية كالاتصال بالعملاء والسمعة التجارية والاسم التجاري والعنوان التجاري، والحق في الإيجارات وبراءة الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والعلامات التجارية والتراخيص<sup>(2)</sup>، ويمكن القول أن خلاصة هذا المطلب ما يأتي:

1- أن الاسم التجاري يُستعمل للدلالة على المحل التجاري، سواءً أكان هذا المحل مؤسسة تجارية صغيرة أم كبيرة، وسواء كان يستعملها أو يستغلها فرد " شخصية" أم شركة، والمقصود من هذه الدلالة إرشاد الزبائن أو العملاء الى

---

(1) ينظر: الوجيز في النظرية العامة للقانون التجاري، د/ محمد حسني عباس، (ص185).

الحقوق المجردة في الفقه المالي الإسلامي، (ص157).

(2) الاسم التجاري دراسة قانونية مقارنة، عز الدين العباسي، (ص25)، التشريع الصناعي، محمد

حسني عباس، (ص165). القانون التجاري، علي حسن يونس، (ص453). الموجز في الملكية

الصناعية والتجارية، د/ سميحة القليوبي، (ص338-339). الحقوق المجردة في الفقه المالي

الإسلامي، (ص157).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المحل، ويلزم من ذلك تعرّفهم على البضائع والمنتجات التي يتم تسويقها من هذا المحل.

2- أن الذاتية التي اكتسبها المحل بتميّزه عن المحلات الأخرى المشابهة، أعتبرها القانون حقاً من حقوق الملكية التجارية والصناعية<sup>(1)</sup>.

3- أن من مقاصد الاسم التجاري، تميّز المحل التجاري عما يُشتبه به من محلات تجارية مماثلة له<sup>(2)</sup>، لذا فإنّ التجار يعمدون إلى كتابة الاسم التجاري على واجهة محلاتهم التجارية.

4- استخدام الاسم التجاري في جميع التصرفات المُعتبرة، كالمراسلات والأوراق المتعلقة بالتجارة، وكذا التعهدات والعقود التي قد يقوم بها صاحب هذا الاسم التجاري<sup>(3)</sup>.

5- استخدام الاسم التجاري وسيلة للدعاية والإعلان.

---

(1) الاسم التجاري دراسة قانونية مقارنة، عز الدين العباسي، (ص25).

(2) الموجز فب الملكية الصناعية والتجارية، د. سميحة قليوبي، (ص339).

(3) التشريع الصناعي، محمد حسني عباس، (ص167). الموجز في الملكية الصناعية والتجارية،

د/ سميحة قليوبي، (ص339).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

6- قد يؤدي الاسم التجاري وظيفة العنوان التجاري، وكذا وظيفة الاسم العلامة التجارية لتمييز السلع التي يبيعها أو ينتجها في المحل التجاري، أو الخدمة التي يُقدمها المحل التجاري<sup>(1)</sup>.

كما يجب عدم الخلط بين الاسم التجاري للمحل التجاري وبين الاسم المدني للتاجر مالك المحل، فالأول لا يُعتبر لصيقاً بشخص التاجر "كالاسم المدني" وإنما يخول له حقاً مالياً باعتباره عنصراً من عناصر المحل.

كما أن من وظيفة الاسم التجاري استخدام التوقيع بواسطة صاحب المتجر على المستندات والتعهدات الصادرة منه بخصوص المحل، وذلك حتى يعلم الغير أن هذه المستندات والتعهدات الصادرة منه بخصوص المحل، وذلك حتى لكي يعلم الغير أن هذه التعهدات تخص المحل التجاري، ولا تخص شؤون التاجر الخاصة، أو محل تجاري آخر يملكه التاجر ذاته باسم تجاري مختلف، أو يكون شريكاً فيه، والاسم التجاري هو الذي يختاره الشخص لتمييز متجره عن غيره من المتاجر، والذي يتكون من تسمية مبتكرة أو باسم الشخص أو لقبه أو كنيته أو منهم جميعاً، ومع أب إضافة تتعلق بنوع النشاط التجاري للمتجر، ويشترك لتسجيل الاسم التجاري أن يكون جديداً غير مستعمل وغير مسجل باسم شخص آخر للنوع ذاته من التجارة أو لنوع مشابه قد يُثير اللبس لدى الجمهور،

(1) التشريع الصناعي، محمد حسني عباس، (ص167).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كما يشترط ألا يكون الاسم التجاري مطابقاً أو مشابهاً لاسم تجاري آخر أو لعنوان تجاري مملوك لشخص آخر بنفس النشاط التجاري أو لنوع مشابه قد يثير اللبس والتدليس على الجمهور من العملاء، أو يكون مشابهاً لعلامة تجارية أو لاسم تجاري مشهور أو علامة تجارية مشهورة، ومن شأن هذا التشابه تضليل المستهلكين وخلق منافسة غير مشروعة، وتحويل العملاء الى المتجر المنافس مما يمكن للمتجر المتضرر الاستناد إلى أحكام دعوى المنافسة غير المشروعة لحماية الاسم التجاري من أي اعتداء ينتج عنه أعمال منافسة غير مشروعة.

**التصرف في الاسم التجاري:** يتجه القانون إلى منع التصرف في الاسم التجاري تصرفاً مستقلاً عن التصرف في المحل التجاري المخصص له<sup>(1)</sup>.

فإذا كان هذا في نفس المحل لنفس الاسم التجاري، فمن باب أولى تجريم استخدام الاسم التجاري المملوك لمنافس آخر بموجب القانون والذي يهدف إلى حماية الجمهور من التضليل، لئلا يظن عند البيع أن المحل الجديد هو ذات المحل الأول.

---

(1) مبادئ القانون التجاري، (ج1ص475)، ولا يخفي هنا أن التصرف في الاسم التجاري في البيع مثلاً غير التصرف في المحل باعتبار قيمة موقعه وهو المسمى بالخلو وهو: المبلغ المدفوع ثمناً لموقع عقار مباع أو مؤجر. لكنهما يجتمعان في أن كلا منهما بيع منفعة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الطبيعة القانونية للاسم التجاري: والقانون يوجب تسجيل العلامات في الداخل لتبدأ حمايتها بقانون العقوبات من تاريخ القيد ونشره مثلما صنع في قيد الأسماء.

وكذلك توجب اتفاقية باريس تسجيل العلامات في دولتها لتتعم العلامة بحماية قوانين سائر الدول المنضمة للاتفاقية وبهذا تصبح التجارة آمنة حيث توجد قوانين تسبغ عليها الأمان، ومع ذلك فالعلامة والاسم محميان بالقانون المدني العام من دون تسجيل بدعوى المنافسة غير المشروعة أو بها وبقانون العقوبات<sup>(1)</sup>.

ولا يحمي القانون الاسم أو العلامة إذا هجر التاجر اسمه التجاري أو تخلى عن علامته، فالأسماء والعلامات تسقط بالترك، وتكتسب بالاستعمال. وهما إذا كانا ملكا لأول من يستعملهما في الناس، فإن بقاء الملك يستوجب الحفاظ عليه وظهور ذلك. وإذا اختلف أصحاب اسمين وعلامتين تدخل القضاء بينهما بالتعويض أو التصحيح، فقد يأمر بحذف شيء أو إضافة بيان أو بالمصادرة إذا اقتضى الأمر ذلك.

---

(1) د. محمد حسني عباس، جامعة عين شمس، الملكية الصناعية والتجارية، (ص 314)، وما بعدها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويتجه الأستاذ مصطفى الزرقا في كتابه المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي إلى ترجيح تسمية هذا النوع من الحقوق بحقوق الابتكار، لأن اسم الحقوق الأدبية، أحد التسميات المشهورة لهذا النوع من الحقوق كما بين، ضيق لا يتلاءم مع كثير من أفراد هذا النوع كالاختصاص بالعلامات الفارقة التجارية والأدوات الصناعية المبتكرة، وعناوين المحال التجارية مما لا صلة له بالأدب والنتاج الفكري، أما اسم حق الابتكار فيشمل الحقوق الأدبية كحق المؤلف في استغلال كتابه، والصحفي في امتياز صحيفته، والفنان في أثره الفني من الفنون الجميلة كما يشمل الحقوق الصناعية والتجارية مما يسمونه اليوم بالملكية الصناعية كحق مخترع الآلة ومبتدع العلامة الفارقة التي نالت الثقة، ومبتكر العنوان التجاري<sup>(1)</sup>.

وقد اهتم بعض القانونيين بالحقوق المعنوية في الشريعة، وحاولوا تلمس أسس حمايتها وتنظيمها فيها بناء على القاعدة الفقهية: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(2)</sup>.

فالاسم التجاري هو تسمية يستخدمها التاجر علامة تميز منشأته التجارية عن نظائرها. وليعرف المتعاملون معه نوعاً خاصاً من السلع وحسن المعاملة والخدمة.

(1) نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، (ص 26).

(2) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (ج 2 ص 10492).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السمعة التجارية: هي الشهرة والذكر الحسن الذي اكتسبه المحل من خلال قدرة التاجر على اجتذاب العملاء، فأصبح ملكاً خاصاً لمالكه شرعاً وعرفاً وقانوناً، فالعرف التجاري: "عبارة عن مجموع ما تعارف عليه التجار فيما بينهم على وفق طريقة معينة، وبشروط معينة قد تكتب أحياناً، وتصبح مع مرور الأيام مفترضة ضمن التعامل، وفي العقود بينهم دون حاجة إلى النص عليها، وتتواتر الأحكام القضائية على افتراض وجودها، وعندئذ يقال: إنها قد أصبحت عرفاً"<sup>(1)</sup>، ثم يأتي القانون التجاري فيقنن هذه الأعراف بشروطها وينظمها، وتصبح بعد ذلك ملزمة كالنص القانوني. ولا يجوز لأي محل تجاري آخر أن يستخدمه لا وصفاً ولا تعريضاً ولا تصريحاً ولا تشابهاً، حيث يختلط أو يلتبس على جمهور المستهلكين، ويحق لصاحب السم التجاري أن يرفع دعوى لوقف الاعتداء والضرر. ولهذا، فإن هناك ارتباطاً بين الاسم التجاري والسمعة التجارية، فمتى اكتسب المحل سمعة تجارية، فإن السمعة التجارية تلازم الاسم التجاري للمتجر، فيختلط بأذهان العملاء الاسم التجاري بذات المحل التجاري، كما يختلط تماماً اسم الشخص بذات الشخص لدى الناس، وتبعاً لهذه الصلة الوثيقة بين المحل التجاري والاسم التجاري، تزداد قيمة الاسم التجاري كلما

---

(1) الموجز في شرح قانون التجارة الكويتي، للدكتور عزيز العكلي، (ط:1) 1398 هـ - 1978م، الكويت، عن كتاب الموجز في القانون التجاري، للدكتور محسن شفيق، (ص 21).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

زدادت السمعة التجارية للمتجر، كما أن المصادر والأسباب التي تنشأ عنها السمعة التجارية مثل: موقع المحل، وجودة المنتجات أو الخدمات وحسن المعاملة هي نفس الأسباب التي تنشأ وتزداد بها قيمة الاسم التجاري<sup>(1)</sup>.  
الطبيعة القانونية للاسم التجاري: يعتبر الاسم التجاري حقًا للتاجر من حيث إنه يعطي التاجر حق الاستعمال والاستئثار لتمييز منشأته، ويمنع الآخرين من تقليده، أو تزيفه، أو الاعتداء عليه بأية صورة كانت، تمامًا كالحق العيني، غاية ما هنالك أنه لا يرد على شيء مادي. والاسم التجاري في ذات الوقت يعتبر من المنقولات المعنوية وأحد أهم عناصر المحل التجاري.

---

(1) التشريع الصناعي، (ص 165)، ومبادئ القانون التجاري، للدكتور مصطفى طه، (ج1 ص 469)؛ والقانون التجاري، للدكتور علي حسن يونس (ص 453).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

### المبحث الرابع

موقف الفقه الإسلامي والقانون من

دعوى المنافسة غير المشروعة وشروطها

وفيه ثلاثة مطالب

المطلب الأول: موقف القانون الوضعي

من دعوى المنافسة غير المشروعة.

المطلب الثاني: موقف الفقه الإسلامي

من دعوى المنافسة غير المشروعة.

المطلب الثالث: شروط دعوى المنافسة

غير المشروعة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### موقف القانون الوضعي من دعوى المنافسة غير المشروعة

بعد دراسة مختلف المفاهيم الخاصة بالمنافسة غير المشروعة، يجب تعريف دعوى المنافسة غير المشروعة، وما ذلك إلا لأن تعريف الحق شيء والدعوى التي تحمي ذلك الحق شيء آخر<sup>(1)</sup>.

حيث يعرف بعض الفقه دعوى المنافسة غير المشروعة بأنها: "الجزء الذي يقره القانون على ما قد يصدر من الغير من سلوك معيب في ميدان المنافسة"<sup>(2)</sup>.

بينما عرفها البعض الآخر بالقول: "وسيلة التاجر لحماية عناصر متجره، التي تساهم في مجموعها في تكوين عنصر العملاء والاحتفاظ بهم"<sup>(3)</sup>.

---

(1) خليل بوصنوبرة، الوسيط في شرح قانون الإجراءات المدنية والإدارية، دون طبعة، الجزء الأول، دار نوميديا للطباعة والنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، سنة، 2010م، (ص 141 - 143).

(2) مزهود عمار، دعوى المنافسة غير المشروعة كآلية لحماية العون الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون الأعمال، جامعة 08 ماي 1945 بقالة، الج 1 زئر، 2015م - 2016م، (ص 15).

(3) زينة غانم عبد الجبار الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2007م، (ص 122).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الخلاصة:** أن القضاء والفقه يعتبر المنافسة غير المشروعة: كل فعل يرتكبه التاجر عن سوء نية، بهدف تحويل أو محاولة تحويل العملاء أو الإضرار أو محاولة إلحاق الضرر بمصالح منافس له، عن طريق استخدام وسائل منافية للقانون أو العادات أو الشرف المهني، أو الاستقامة المهنية، كما أن قانون حماية المنافسة المشروعة من أهم أولوياته وضع جزاءات صارمه كما يقول اللّهي: "وقمع التقليد والمنافسة غير المشروعة عن طريق وضع منظومة قانونية تحمي حقوق الأطراف، وتساعد على تجنب المخاطر الناتجة عن تجاوزها<sup>(1)</sup>. ودعوى المنافسة غير المشروعة تحمي جميع المراكز القانونية سواء ارتقت لجميع عناصر الحق الكامل أو لبعض جزئياته، عكس الدعوى الجزائية التي لا يمكن رفعها، إلا إذا اكتملت جميع عناصرها<sup>(2)</sup>.

ولذلك تعتبر دعوى المنافسة غير المشروعة أوسع نطاقاً من الحماية القانونية لخاصة أي الحماية الجزائية المقررة لبعض العناصر المعنوية الداخلة في تكوين المحل التجاري كحقوق الملكية الصناعية والتجارية، التي لا يجوز

---

(1) حميد محمد علي اللهي، الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في إطار منظمة التجارة العالمية، (ط:1)، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2011، (ص 01).

(2) محمود إبراهيم الوالي، حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، الطبعة غير موجودة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة، 1983م، (ص 78). وينظر، سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري، مصدر سابق، (ص 5).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الالتجاء إليها إلا إذا كانت أفعال الاعتداء واقعة على حق مكتمل لجميع عناصره القانونية<sup>(1)</sup>.

وقد تبنى نفس الفكرة الأستاذ محمد حسنين بقوله: "لعل الأساس القانوني السديد لدعوى المنافسة غير المشروعة هو التعسف في استعمال الحق"<sup>(2)</sup>.

### ماهية المنافسة غير المشروعة:

تقوم التجارة على الثقة والائتمان لذا يفترض في التاجر أن يتمتع بالشرف والصدق والامانة في أعماله وأن يتمتع عن كل فعل يخالف أصول التعامل التجاري كما هو مستقر عليه في العرف التجاري<sup>(3)</sup>.

وتعد المنافسة روح التجارة بل هي محك الحريات الاقتصادية للأفراد وهي تعميم الرخاء وتحسين الإنتاج لأنها تقوم على الأخلاق والشرف والاستقامة والإبداع عندما يقوم التاجر أو الصناع بالتزام على ترويج أكبر قدر من منتجاتهم أو خدماتهم بجذب أكبر عدد ممكن من الزبائن.

(1) سميحة القليوبي، الملكية الصناعية والتجارية، مرجع سابق، (ص 357).

(2) محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، سنة، 1985م، (ص 265).

(3) د/ معين فندي الشناق: الاحتكار والممارسات المقيّدة للمنافسة، (ط:1)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، سنة، 2010م، (ص 23).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبوصفها عملاً مشروعاً وحقاً يحميه القانون إلا أنها في هذا العمل قد تتعدى حقوقها الطبيعية لتتحول من عمل مشروع إلى عمل غير مشروع وذلك إذا استعملت في المنافسة وسائل وأساليب من شأنها مخالفة الأعراف التجارية النظيفة والنزهة عُد ذلك منافسة غير مشروعة. وهذا ما تطرق له المؤلف من خلال هذا المطلب وهو تعريف المنافسة غير المشروعة وتمييزها عما شابهها من مصطلحات في الفصل الأول وأهداف المنافسة غير المشروعة وآثارها في المنافسة التجارية. حيث تعتبر المنافسة أمراً ضرورياً ومطلوباً في ميدان النشاط التجاري، ومما لا شك فيه أن تحرير النشاط الاقتصادي بإلغاء القيود على ممارسة النشاطين التجاري والصناعي سيعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني.

لكن في مقابل ذلك نتج عن الحرية الاقتصادية المطلقة وغير المنافسة، وعليه يمكن تعريف المنافسة غير المشروعة بما يلي:

**أولاً: التعريف القانوني للمنافسة غير المشروعة:**

تُعَدُّ المنافسة من سنن الفطرة الكونية للبشر غايتها التفوق في مجالات الأعمال والأنشطة أيّاً كانت طبيعتها، وقد لازمت المنافسة النشاط الاقتصادي خاصة حتى اتصفت بكونها أحد الشروط اللازمة لاحترافه<sup>(1)</sup>.

---

(1) د. أحمد محمد محرز: الحق في المنافسة المشروعة، بدون طبعة، منشأة المعارف، الإسكندرية مصر، سنة، 2000م، (ص7).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أما إذا تمت المنافسة بوسائل غير مشروعة نجم عنها ضرر لتجارة شخص آخر أو لمحلته التجاري، ففي هذه الحالة يحق للتاجر المتضرر من هذه المنافسة غير المشروعة أن يلجأ إلى القضاء لصد هذا الاعتداء، لأن المشرع وفر الحماية القانونية للمحل التجاري فنصّ على منع المنافسة غير المشروعة.

على أن يكون هناك أفعال منافسة غير مشروعة، وهي لا يمكن حصرها، وبمعنى آخر كل الأعمال التي تلحق ضرر للغير في إطار منافسة حقيقية، والتي يكون في الأخير تقديرها متروك للقضاء<sup>(1)</sup>.

ويستعرض المؤلف بعض النصوص القانونية التي تناولت المنافسة غير المشروعة، فقد نصت المادة "33" من القانون النموذجي للدول العربية بشأن العلامات التجارية والأسماء التجارية والبيانات التجارية وأعمال المنافسة غير المشروعة، يُعتبر غير مشروع كل عمل من أعمال المنافسة التي تتنافى مع العادات الشريفة في المعاملات الصناعة والتجارية.

ونصت المادة "5" من قانون المنافسة الأردني المؤقت لسنة 2002م، " الممارسات المخلة بالمنافسة " يحظر تحت طائلة المسؤولية أي ممارسات أو

---

(1) عمور عمارة: العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، بدون طبعة، دار الخلدونية الجزائر، (ص 163).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تحالفات أو اتفاقيات صريحة أو ضمنية تشكل إخلالا بالمنافسة أو الحد منها أو منعها وبخاصة ما يكون".

وجاءت المادة: "8" من قانون تشجيع المنافسة ومنع الاحتكار اليمني رقم "19" لسنة 1999م، لتقضي "أ" يُمنع القيام بأي تصرف قد يؤدي إلى الحد من المنافسة أو إضعافها أو إيجاد عقبات تحول دون دخول منشآت قائمة أو إخراج منشآت منافسة من السوق، ونصت المادة: "10" من اتفاقيات باريس لحماية الملكية الصناعية في سنة 1925م، في لاهاي)) كل فعل مزاحمة مخالفة للعادات الشريفة في الصناعة أو التجارة يشكل مزاحمة غير مشروعة<sup>(1)</sup>.

ونصت المادة "27" من القانون رقم: "04 - 02" على تعريف المنافسة غير الشريفة من خلال صورها بأنها "تعتبر ممارسات تجارية غير نزيهة في مفهوم أحكام هذا القانون، لاسيما منها الممارسات التي يقوم من خلالها العون الاقتصادي"<sup>(2)</sup>.

ويلاحظ من خلال هذه التعاريف، أن كل عمل كان من شأنه المساس بمصالح التجار أو تهديدها يعد منافسة غير مشروعة متى كانت الوسيلة المستعملة تبتعد عن مبادئ وشرف مهنية التجارة وأخلاقياتها.

(1) عمورة عمارة، المرجع السابق، (ص165).

(2) انظر: نص المادة: "27" من القانون رقم: (04 - 02)، المشار إليه أعلاه.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويتضح أن هذا الانحراف عن السلوك السوي لم يحدد بصفة دقيقة وهذا طبعاً يعود لصعوبة الأمر لذا ترك ذلك للسلطة التقديرية للقاضي ليقرر ما إذا كان فعل ما يشكل منافسة غير مشروعة أم لا.

### ثانياً: التعريف الفقهي للمنافسة غير المشروعة:

لمعرفة التعريف الفقه للمنافسة غير المشروعة يجب علينا التوضيح واستعراض التعريفات المختلفة لبعض فقهاء القانون الغربي والعربي التي تناولت المنافسة غير المشروعة ونبدأ بفقهاء الغرب.

عرفها الفقيه "بوبيه" حيث قال: " أن المنافسة غير المشروعة هي تلك التي تقوم على وسائل ملتوية وخادعة و دسائس ينبذها الشرف والاستقامة ورغم تعدد هذه الوسائل إلى ما لا نهاية فان الغاية تبقى دائماً هي: تحويل زبائن الغير واستقطابهم وهذا ما يسهل التعرف عليها مهما كان الشكل الذي تتخذه"<sup>(1)</sup>.

كما عرفها الدكتور جوزيف نخله سماحه: " أنها خطأ مهني يرتكبه تاجر أو صناعي سعياً وراء منافع غير مشروعة على حساب بقية منافسيه يخالف فيه المبادئ القانونية والأخلاقية السائدة في التعامل والاستقامة والأمانة المفروضتين

(1) عمورة عمارة، المرجع السابق، (ص 164).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في العرف التجاري وموجب استعمال الحق في التجارة الحرة دون المس بحقوق بقية التجار"<sup>(1)</sup>.

ونجد الأستاذ ادوار عيد يعرفها:

" تعد المنافسة غير المشروعة من قبيل التجاوز في استعمال الحرية الخاصة بممارسة النشاط التجاري الذي لا يكون ممنوعا في الأصل إذا حصل القيام به بالطرق السلمية المعتمدة في التعامل التجاري"<sup>(2)</sup>.

### الخلاصة: في تعريف المنافسة غير المشروعة:

هي التحايل أو الإلتفاف على قوانين حماية المنافسة التجارية، للإضرار بالمنافسين، للحصول على مكاسب ربحية بجذب العملاء، بإستخدام الوسائل المنهي عنها في الشريعة، أو القوانين النافذة في أي بلد بحسب ما أصدره المشرع الرسمي.

أما المنافسة في القانون القضائي المصري فقد عرفتها محكمة النقض المصرية بقولها: " تعد المنافسة التجارية غير المشروعة فعلا تقصيراً يستوجب

(1) عمورة عمارة، شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة المرجع السابق، (ص 164).

(2) محمد الأمير يوسف وهبة، صور الخطأ في دعوى المنافسة غير المشروعة، رسالة دكتوراه،

جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 1990، (ص 74).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مسؤولية فاعله عن تعويض الضرر المترتب عليه عملاً بالمادة: "163" من القانون المدني المصري ويعد تجاوزاً لحدود منافسة غير مشروعة ارتكاب أعمال مخالفة للقانون أو العادات واستخدام وسائل منافية لمبادئ الشرف والأمانة في المعاملات إذا قصد به إحداث لبس بين منشأتين تجاريتين أو إيجاد اضطراب بإحدهما متى كان من شأنه اجتذاب عملاء إحدى المنشأتين للأخرى أو صرف عملاء المنشأة عنها"<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: أهداف المنافسة غير المشروعة وآثارها:

إن المنافسة غير المشروعة تقوم بين مجموعة من التجار يمارسون نفس النشاط أو المهنة، فالذي يقوم بالمنافسة غير المشروعة فإنه يسعى من ورائها إلى تحقيق أهداف معينة بحيث تترتب على هذه الأعمال غير المشروعة آثار مختلفة.

وعليه تطرق المؤلف إلى أهداف المنافسة غير المشروعة وآثارها على المنافسة المشروعة.

**أهداف المنافسة غير المشروعة:** إذا كانت المنافسة التجارية من الأمور الهامة في تطوير النشاط التجاري فإنها ليست كذلك إذا ما انحرفت عن غايتها

---

(1) نقض 14 يونيو 1956م، مجلة المحاماة، عدد: (37)، المبحث الرابع، (ص 796)، نقلاً عن جمال الدين عوض، الوجيز القانون التجاري، دار النهضة العربية، 1975 سنة، (ج 1 ص 118).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المشروعة وتحولت إلى صراع بين التجار، لأنها ستعكس على الفرد المشتري الذي لن يكون المستفيد الأول، بل سيكون الضحية بعد التاجر المتضرر، ويمكن تلخيص أهم أهداف المنافسة غير المشروعة فيما يلي:

**أولاً: تحويل عملاء المنافس:** يُعتبر العملاء هم العنصر الجوهرى للمتجر أو المنشأة التجارية، فكلما زاد عددهم كان ذلك دليلاً على نجاح التجارة وازدهارها، لذا كان التاجر من قديم الزمان يتنافسون لجذب هذا العنصر الجوهرى ويتخذون الوسائل المشروعة للمحافظة على العملاء، واستقطاب عملاء جدد حتى لو أضر ذلك بالتجار الآخرين، لأن نجاح التاجر غالباً ما يكون على حساب سابقه أو منافسه وهذا النجاح لا يكون سبباً ذا مسؤولية لأن الضرر الناتج عن مجرد المنافسة لا يكون مبرراً للدعوى، لكن إذا انحرفت المنافسة عن طريقها السليم، وتخلت عن وسائل الإبداع والابتكار واستخدمت وسائل تتضمن الخداع أو التدليس، فإن تحويل العملاء هنا يكون غير مشروع ومبرراً لرفع الدعوى<sup>(1)</sup>.

ويعتبر تحويل العملاء من أهم أهداف المنافسة غير المشروعة بل إن هناك من جعله الهدف الوحيد، واعتبر أن أي ضرر آخر يلحق بالتاجر لا يخوله رفع دعوى لمنافسة غير المشروعة، وإنما يرفع دعوى المسؤولية التقصيرية ولا اعتقد

(1) نادية فضيل: المرجع السابق، الطبعة التاسعة، (ص 228).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن مثل هذا الحضر صحيح، فاعلم الأنظمة والقوانين حماية المنافسة، تتضمن نصوصاً لحماية العميل وآخر لحماية التاجر والسوق، وكلها مختصة بدعوى المنافسة غير المشروعة، ويكون تحويل العملاء على ثلاث صور هي:

أ - **جذب العملاء:** وهذه الصورة هي أوضح الأهداف لأن بها يتحقق الربح للتاجر مرتكب المنافسة غير المشروعة، فحينما يعتمد التاجر إلى إيجاد لبس بين منشأته ومنشأة تجارية معلومات غير صحيحة عن منتجاته، فإن هدفه إغراء عملاء التاجر المنافسين وجلبهم إليه، وهذا هدف أغلب التجار فهم يسعون لمنفعتهم الشخصية أكثر من قصد الإضرار بالمنافس.

ب - **صرف العملاء عن المنافس:** وهذا الهدف هو غاية المتنافسين في بعض صور المنافسة كالنيل من سمعة التاجر المنافس وتشويهها وأعمال الفوضى والتشويه والاضطراب في مشروعه، فإن استطاع التاجر الفوز بالعملاء فقد حقق هدفين:

**الأول:** صرف العملاء عن منافسه.

**الثاني:** جلبهم إليه وإن لم يستطع جلب العملاء وذهبوا إلى تاجر آخرين منافسين.

ج - **عدم إقبال عملاء جدد:** قد لا يستطيع التاجر صرف عملاء منافسه لمعرفةهم وثقتهم به، ولكن قد يقوم بأساليب من شأنها عدم إقبال عملاء جدد، وبالتالي يحاول محاصرة تجارة منافسه فمثلاً حينما يدعي التاجر أن منافسه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ينتمي إلى تيار سياسي معين أو أنه غشاش، فحينما تصل هذه الشائعات إلى العملاء الذين يعرفون التاجر جيدا، وسبق لهم التعامل معه فإنهم لا يصدقونها و بالتالي لا يتضرر التاجر من جراء تلك الشائعات<sup>(1)</sup>، و لكن حينما تصل إلى عملاء جدد لا يعرفونه، فإنها قد تؤثر فيهم وبالتالي يتضرر التاجر من عدم إقبالهم، وربما استفاد التاجر المرتكب للمنافسة غير المشروعة من إقبالهم عليه.

وتجدر الإشارة هنا أن هذه الصورة لو تحققت دون ارتكاب أساليب غير مشروعة فليس من حق التاجر إقامة دعوى المنافسة غير المشروعة، وذلك لأن التجار المتماثلين في النشاط يعرضون بضاعتهم وخدماتهم على نفس الجمهور.

وبالتالي فإن زيادة عملاء أي منهم ستكون على حساب آخر، فليس من المنطق منع التاجر الجديد من دخول السوق، أو منع التاجر من عمل تحسينات على منتجاته وذلك حتى لا يتضرر منافسه، لأن النجاح الذي يتم على حساب الغير لا يكون سببا للمسؤولية ما دام في إطار المنافسة المشروعة، فان وجد تجاوز بالأسلوب كان للتاجر الحق في المطالبة.

**ثانيا: الهيمنة على السوق وإقصاء المنافس:** يهدف بعض التجار من المنافسة التجارية غير المشروعة إلى السيطرة على السوق، وهذه الهيمنة تبرز

---

(1) عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، الطبعة الثانية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1999م، (ص 176).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في الصورة الموجهة إلى السوق، والتي لا يكون العمل فيها موجهاً ضد تاجر معين، بل على السوق بأكمله فيقوم التاجر بالتواطؤ أو الاندماج أو أي وسيلة تزيل أو على الأقل تضعف منافسه.

ويقصد بالهيمنة حسب المادة: "3" من الفقرة: 3، من الأمر: "03 - 03" الوضعية التي تمكن مؤسسة ما من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو زبائنها أو ممونيها<sup>(1)</sup>.

يلاحظ على هذا التعريف أنه اعتبر الهيمنة وضعية يترتب عنها حصول المؤسسة على مركز قوة اقتصادية في السوق، غير أن الهيمنة الاقتصادية تعد في حد ذاتها القوة الاقتصادية التي تتمتع بها المؤسسة وليست سبب لحصول المؤسسة عليها وتقوم المؤسسة التي تتمتع بوضعية الهيمنة الاقتصادية بتصرفات منفردة إزاء منافسيها أو زبائنها أو ممونيها، إذ يعتبر إقصاء المنافس من الأهداف التي لا تخلو قوانين المنافسة من محاربتها وإن كان استخدام هذا الهدف أقل بالنسبة للأهداف السابقة ويكثر استخدامه بين المشاريع المتماثلة من حيث الحجم والتي تكون في موقع جغرافي لا يحتمل المنافسة، أو أن وجود

---

(1) بن وطاس إيمان، مسؤولية العون الاقتصادي في ضوء التشريع الجزائري والفرنسي " قانون المنافسة"، المرجع السابق، (ص51).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المنافس لا يحقق المردود المتوقع من المنشأة ويبرز هذا الهدف في البيع بأقل من التكلفة واعاقة دخول أو خروج المنافسين أو منتجاتهم ونحوه.

**ثالثاً: الاستفادة من شهرة المنافس:** قد يلجأ التاجر إلى أعمال تحتوي على اللبس والخلط، من شأنها اجتذاب العملاء نحو منشأته التجارية، بطريقة لا تتضمن إضراراً بغيره فيقوم بالاستفادة من شهرته وسمعة تاجر آخر، اكتسبها بنشاطه وجهوده المشروعة.

كالاستفادة من الاسم التجاري، أو العلامة التجارية<sup>(1)</sup>، ويدخل في هذا الهدف جميع الصور التي سبق الإشارة إليها والتي تحتوي على اللبس والخلط بين المؤسسات والمنتجات، وتعتبر الأساليب المادية إلى الالتباس الأكثر استعمالاً في المنافسة غير المشروعة، لأنها تحقق هدف التاجر المخالف وتؤدي إلى خلط المستهلك بين المؤسستين أو البضاعتين المتنافستين<sup>(2)</sup>، وبالتالي تحول بعض العملاء إلى التاجر المرتكب للمنافسة غير المشروعة ويستفيد من شهرة منافسه، لتحقيق أرباح بصورة غير سليمة واستغلال شهرة المنافس تقيد أيضاً في رفع أسعار المنتجات والسلع فعندما يلبس التاجر العملاء في أن المنتج من ماركة مشهورة، فإن بإمكانه جذب العملاء، ورفع سلعة المنتج.

(1) نادية فضيل، المرجع السابق، (ص 232).

(2) عمورة عمارة، المرجع السابق (ص 174).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: آثار المنافسة التجارية غير المشروعة: تؤثر المنافسة بشكل إيجابي على تطور الحياة الاقتصادية في الدولة، فمن خلالها يدور التاجر سلعه وخدماته، ويحرص على الإتقان ليتفوق على منافسيه، ويحاول معرفة أسباب التقصير ومبررات الفشل أو النجاح، ويجعل مشروعه أكثر احترافية، وبذلك ينمو المشروع ويزداد عدد العملاء ويستفيد العميل من تعدد التجار للحصول على المنتجات بجودة أفضل، وسعر أرخص، ولا يجبر على شراء السلعة من تاجر معين، فتزداد المشاريع ويزدهر اقتصاد الدولة بذلك.

فالمنافسة مفيدة للتجار والمستهلك والاقتصاد في وقت واحد، لذا تبرز أهمية حمايتها من الوسائل غير المشروعة فبمجرد انحرافها عن مسارها الصحيح، فإن جميع العناصر المستفيدة ستتضرر، وذلك بحسب الوسيلة والأساليب المستخدمة، كما سيأتي بيانه فيما يلي:

### أولاً: آثارها على التاجر:

لاشك أن التاجر هو المتضرر الأول والدائم من المنافسة التجارية غير المشروعة، وتبرز صور المنافسة غير المشروعة أن أعمالها موجهة في الغالب ضد التاجر، وإن لم يكن هو المستهدف فإن الإضرار به<sup>(1)</sup>، هو الوسيلة للوصول إلى الهدف، سواء كان استقطاب العملاء أو غيره من الأهداف، و

(1) نادية فضيل، المرجع السابق، الطبعة: التاسعة، (ص 233).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تظهر الآثار على التاجر من إيقاف نمو المشروع مروراً بخسائر طفيفة ثم خسائر أكبر وصولاً في أسوأ الحالات إلى الإفلاس، لأن المنافسة المستعرة قد تؤدي إلى سبيل من الإفلاس، لذا فإن نظام المنافسة يتصدى للممارسات التعسفية فلا يسمح بالاحتكار ولا التمييز بين التاجر ولا المقاطعة وغيرها من الممارسات المضرة بالمنافسة

**ثانياً: آثار المنافسة غير المشروعة على المستهلك:** تتنوع أضرار المنافسة غير المشروعة على المستهلك فمن أضرار اقتصادية كالارتفاع في التكلفة، وتقويت حق المستهلك في الحصول على السلع والبضائع بالجودة التي يريد وبالسعر الأفضل، لتصل إلى أضرار اجتماعية تؤثر على حياة المستهلك، وذلك لأن المنشآت التجارية حينما تلجأ إلى بعض الوسائل الملتوية في المنافسة من تواطؤ أو إغراق وغيرها، فإنها تسعى إلى إقصاء المنافسين، أو وضع عراقيل أمام ظهور منشآت صغيرة أو متوسطة لتتمكن من الاحتكار ومن ثم التحكم بكميات الإنتاج ورفع الأسعار والاهتمام بهامش الربح على حساب الجودة، وبالتالي يتضرر المستوى المعيشي للمستهلك فالدخل ثابت وجودة المنتجات في نزول، والأسعار في الارتفاع.

وقد يتسبب أيضاً في المدى البعيد في عدم قدرة بعض المستهلكين على توفير متطلباتهم، مما قد ينشأ بعض الاضطرابات لتكون المشكلة اجتماعية وسياسية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ومن الآثار أيضا تضليل المستهلك وعدم حصوله على المنتج الذي يريد، فقد يبحث عن اسم أو علامة تجارية معينة يرغب في شرائها فإذا وجدها أمامه في السوق اشتراها بمجرد وجود اسم الشركة أو علامتها على البضاعة، لما يعرفه عن سمعتها وجودتها، ويدفع مقابلها مبالغ كبيرة، مع وجود بدائل لها بسعر أرخص قد تعرض عليه لكنه يرفضها، ليفاجأ بعد ذلك أن المنتج الذي اشتراه يختلف عن المنتج الذي يبحث عنه؛ لأن تاجراً آخر وجد لبس بين المنتجين، حيث قلد الاسم أو شكل العلامة، وبذلك تضرر المستهلك من هذا التدليس، كما يتضرر التاجر الأصلي.

كما أن هناك أضرار تلحق بالفرد من جراء إغلاق بعض المشاريع من فقدان العمل، أو تقليص الرواتب، أو زيادة ساعات العمل وذلك لتقليص مصاريف الإنتاج، فمن هنا تبرز أهمية الحفاظ على المنافسة الشريفة درءاً لمثل هذه الآثار السلبية<sup>(1)</sup>.

ثالثاً: آثار المنافسة غير المشروعة على الاقتصاد: لا يسلم الاقتصاد من التأثير السلبي للمنافسة التجارية غير المشروعة، فعدم التصدي لأساليبها يؤثر على استقرار الأسواق، وحسن سير العمل فيها إلى نزاهة المتنافسين، وتؤدي إلى اختلال التوازن بينهم وأن كانت بعض الوسائل تؤثر أكثر من غيرها.

(1) عمورة عمارة، المرجع السابق، (ص 176).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فأثار المنافسة غير المشروعة تبدأ على التاجر، ثم على المدى القصير تضرر بالمستهلك، وفي النهاية يكون الضرر بالغاً على اقتصاد البلاد، فالمشاريع ستتعرض، وموارد البلاد لن تستغل، والإنتاج سيقول، والبطالة ستزيد والتضخم سيرتفع ورؤوس الأموال سترحل، والتنمية ستتراجع، وكل ذلك سينعكس سلباً على المستوى المعيشي للمواطن.

فالشركات قبل أن تستثمر لابد لها من دراسة السوق والأنظمة، فإن لم توفر لها الحماية أو لم تجد التشجيع أو التسهيل، الذي يعينها على الإنتاج، أو لم تزال أمامها العقبات من فرض رسوم وضرائب تجعل تكاليف الإنتاج عالية، وتقول الأرباح المتوقعة، أو لا تسمح لها بالمنافسة، أو تحد من كمية إنتاجها فإن رؤوس الأموال حتماً ستهاجر، ولن يجذب البلاد أي استثمار أجنبي، فالسوق الذي ترحلت عنه الاستثمارات المحلية، لا يمكنه استقطاب الاستثمارات الأجنبية، ويمكن إيجاز أضرار المنافسة التجارية غير المشروعة على الاقتصاد فيما يلي:

1- تعطل مشاريع واغلاق بعض المنشآت مما قد تُسبب في عجز البلاد عن تحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض السلع.

2- التضخم في زيادة الأسعار، بسبب احتكار بعض الشركات للسلع أو ترشيد بعض الشركات لمنتجاتها.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 3- تراجع جودة المنتجات، وانتشار البضائع المغشوشة والمقلدة، وذلك لكي تستطيع الشركات المرتكبة للمنافسة غير المشروعة. وبالتالي فقدان شريحة من المستهلكين الذين يبحثون عن الجودة وربما أدى تراجع الجودة إلى وجود كساد في السلعة وعدم تقبل المستهلكين بها.
- 4- تراجع التنمية، لعدم استغلال موارد البلاد الطبيعية، فالشركات الكبيرة لن تأتي للبلاد وهي تعلم أن حقوقها غير محفوظة.
- 5- انتشار البطالة، بسبب إحجام بعض التجار عن إنشاء المشاريع، واغلاق بعض المشاريع التي خسرت بسبب المنافسة غير المشروعة.
- 6- رحيل رؤوس الأموال المحلية، واحجامها عن الاستثمار داخل البلاد وبالتالي عدم قدرة البلاد على جلب الاستثمارات.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### شروط دعوى المنافسة غير المشروعة

إن القواعد العامة تقضي بأن كل انسان مسؤول عن عمله، بمعنى انه مسؤول شخصياً عما يقع فيه من الأفعال الضارة وخروجاً عن هذا الأصل قد يُسأل أحياناً عن أفعال غيره ممن هم تحت رقابته أو تبعته، كما هو الحال في مسؤولية متولي الرقابة عن من هم تحت رقابته ومسؤولية المتبوع عن أعمال التابع كمسؤولية رب العمل عما يأتيه عماله من أفعال ضارة بالآخرين اثناء تأديتهم لعملهم، فهذه المسؤولية استثنائية وهي خروج على الأصل العام.

وكما تقدم أن الوسائل غير المشروعة التي يقوم بها التاجر المنافس في سبيل الحصول على عملاء الغير بصورة لا تتفق مع قواعد الأمانة والشرف والنزاهة في التجارة، وتعتبر من قبيل العمل غير المشروع الذي يرتب مسؤولية التاجر عن تعويض الضرر الذي أصاب الغير والكف عن الاستمرار في هذا العمل عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة، وأساس هذه الدعوى كما يذهب الرأي الراجح في الفقه والقضاء هو المسؤولية التقصيرية، وبالتالي فشروط دعوى المنافسة غير المشروعة هي شروط دعوى المسؤولية عن العمل الغير المشروع، مع مراعاة الطبيعة الخاصة التي تتمتع بها هذه الدعوى، وهي الخطأ، والضرر، وعلاقة السببية بينهما، لكن قبل كل ذلك لا بد أن تكون المنافسة قائمة بين الأعوان الاقتصاديين.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويشترط لرفع دعوى المنافسة غير المشروعة وجود منافسة تتصف بعدم المشروعية، ويسمى هذا ركن الخطأ، وأن ينشأ ضرر عن هذه المنافسة غير المشروعة و يسمى هذا ركن الضرر، وأن تتوافر علاقة سببية بين الخطأ و الضرر الذي أصاب التاجر المتضرر<sup>(1)</sup>.

ولا يشترط لمباشرة هذه الدعوى أن تكون التجاريتين متماثلتين تماماً<sup>(2)</sup>، بل يكفي أن تكونا متشابهتين، أو تكون متشابهتين ولو في بعض الجوانب من حيث السلع والخدمات الموجهة لجمهور العملاء، فإذا انعدمت تلك المرونة المتبادلة بين النشاطين انعدمت المنافسة، وتوضيح ذلك على النحو الآتي:

**الشرط الأول: حصول الخطأ:** لا يكفي لدعوى المنافسة غير المشروعة ركن الخطأ وإنما يجب أن يترتب عنه ضرر يصيب المدعي<sup>(3)</sup>، فلا مسؤولية بدون ضرر، فالضرر هو الذي يقدر التعويض بمقداره عادة في المسؤولية التقصيرية،

---

(1) بن ذياب، مبادئ القانون التجاري، (ص 179).

(2) محمد فريد العريني وآخرون، مبادئ القانون التجاري، دراسة في الأدوات القانونية، دون طبعة، دار الجامعة الجديدة، للنشر، 1998م، ( ص 239)، وينظر: مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، مرجع سابق، (ص 205).

(3) سمير جميل حسين الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، مرجع سابق، (ص 434).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويعرف الضرر التنافسي بأنه: "الخسارة التي يتكبدها المتضرر من جراء حرمانه من عنصر الاتصال بالزبائن نتيجة فعل المنافسة غير المشروعة".

ويتطلب الخطأ في دعوى المنافسة غير المشروعة أن تكون هناك منافسة بين تاجرين، وأن تكون هذه المنافسة غير مشروعة بين طرفين أو أكثر وفي نفس النشاط التجاري أو الصناعي أو في مجال الخدمات كتقليد العلامة التجارية أو بث الشائعات والتحريض حول المتجر المنافس مما يؤدي إلى إلحاق الضرر بالمنافس، وأن يرتكب أحدهما خطأ في هذه المنافسة، ويتحقق الخطأ في عمل المنافس سواء حدث ذلك عن عمد أو عن مجرد إهمال وعدم تبصر، أي سواء توفر لدى المنافس قصد الإضرار بالغير وسوء النية، أو كان الخطأ غير عمدي مبعثه الإهمال بحقيقة نشاط المنافس<sup>(1)</sup>، ومن ابرز صور الخطأ وجود أفعال مناسبة غير مشروعة ما يلي:

1- تشويه سمعة منافس آخر بنشر معلومات سيئة تمس شخصيته أو بمنتجاته أو خدماته.

2- تقليد العلامات المميزة للمنافسين أو تقليد منتجاته أو خدماته أو الإشهار الذي يقوم به لغرض كسب زبائن أو أوهاام في ذهن عقلية المستهلك.

(1) كريم، مبادئ القانون التجاري، (ص 232).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- استغلال مهارة تقنية أو تجارية مميزة دون ترخيص من صاحبه أو الاستئذان منه.

4- الاستفادة من الأسرار التقنية والمهنية بصفة أجير قديم أو شريك للتصرف فيها قصد الإضرار بصاحب العمل أو الشريك القديم.

5- إغراء مستخدمين متعاقدين مع منافسين خلافاً للقوانين أو التشريعات المعمول بها.

6- أحداث خلل في تنظيم منافس وتحويل زبائنه باستعمال طرق غير نزيهة، كتبديد أو تخريب وسائله الإعلانية، أو السمسرة غير القانونية، وأحداث اضطراب في شبكة البيع أو التهكير لها بما يسمى القرصنة الإلكترونية.

7- الإخلال بتنظيم السوق وأحداث إضرابات فيه بمخالفة القوانين أو المحظورات الشرعية وخاصةً التهريب من الالتزامات الضرورية لتكوين نشاط أو ممارسته أو إقامته.

8- إقامة محل تجاري في الجوار القريب لمحل منافس، بهدف استغلال شهرته خارج الأعراف التنافسية المعمول بها.

وحت تكون المنافسة غير مشروعة لا بد ان تكون بين تاجرين أو أكثر يزاولون في تجارتهم نفس السلعة "البضاعة" أو متماثلة أو متقاربة ولو في بعض الجوانب، كان يكون تاجرين لمواد التجميل والعطور، أما إذا كان احدهم تاجراً للعطور والآخر للملابس فلا مجال للقول بأنها منافسة غير مشروعة.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الشرط الثاني: حصول ضرر للمدعي:** فلا بد أن يثبت المدعي الضرر الذي لحقه من المنافسة غير المشروعة، ولا يهم أن يكون الضرر مادياً أو أدبياً، حالاً أو محتمل الوقوع في المستقبل، مادام سببه فعل منافسة غير مشروعة، وعليه فلا تقوم المسؤولية بدون وجود الضرر، ويُعد اثبات الضرر شرطاً لازماً لصحة رفع الدعوى الدنية والحكم للمتضرر بالتعويض، ويقصد بالضرر بأنه المساس بحق من حقوق الإنسان سواء كانت تلك الحقوق متعلقة بسلامة النفس أو الممتلكات بحيث ينقص منها أو يتلفها أو يحول دون استعمال مالكها لها<sup>(1)</sup>، ويكتفي أن يكون محتملاً لا مؤكداً، لأن الضرر من هذه المنافسة يتمثل في فقد الزبائن، علماً بأن وضعهم في الأصل غير ثابت، لذا يكتفى بخطر فقدهم<sup>(2)</sup>، كما لا يشترط أن ينتج عن وقوع الضرر خسارة فعلية وإنما يكفي مجرد تقويت الربح على المحل التجاري<sup>(3)</sup>.

وأيضاً يمكن أن يكتفى بإثبات وقوع الضرر من خلال ممارسة المنافسة غير المشروعة، وفي هذا قد يلجأ القاضي المنظورة لديه الدعوى الى التعويض

---

(1) أنور العمروسي: المسؤولية التقصيرية والمسؤولية العقدية في القانون الأردني الأركان والجمع بينهما والتعويض، دراسة مقارنة، (ط:1)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، سنة، 2004م، (ص46).

(2) العليكي، القانون التجاري، (ص 155 - 156).

(3) يونس، المحل التجاري، (ص 146).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المناسب بحسب نوع المنافسة ومدى تأثيرها على المتضرر، وقد لا يترتب على المنافسة غير المشروعة ضرر، وإنما تهدف العوى في هذه الحالة الى الوضع غير المشروع بالنسبة للمستقبل<sup>(1)</sup>، وهو ما يُسمى بوقف الاعتداء المؤدي الى حصول الضرر ولو على المدى البعيد.

### الشرط الثالث: العلاقة السببية بين الخطأ والضرر:

وحتى تقوم الدعوى بحق المدعى عليه، فلا بد من إثبات وجود رابطة سببية بين الخطأ والضرر المعتبرى به، أي الارتباط بين المنافسة غير المشروعة والضرر الذي لحق بصاحب المحل التجاري المدعي بهذه الدعوى<sup>(2)</sup>، أما إذا انتفت العلاقة السببية بين فعل المنافسة غير المشروعة والضرر، كما لو كان الضرر بسبب المنافسة المشروعة، أو فعل الغير، أو خطأ المضرور، عنده تنتفي المسؤولية عن الضرر بالنسبة للمدعى عليه<sup>(3)</sup>، والحقيقة أن إثبات دعوى المنافسة غير المشروعة لا يكون أمراً سهلاً في جميع الأحوال، ذلك أنه إذا كان بالإمكان إثبات وجود هذه الرابطة عند تحقق الضرر فعلاً، فإنه يكون من

---

(1) ماهر فوزي حمدان. حماية العلامات التجارية، منشورات الجامعة الأردنية، سنة، 1999م، (ص83).

(2) بن نيا، مبادئ القانون التجاري، (ص 181).

(3) العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، (ص 177).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصعب بيان رابطة سببية عندما يكون الضرر محتملاً، والضرر الاحتمالي هو الذي يميز دعوى المنافسة غير المشروعة عن دعوى المسؤولية التقصيرية العادية<sup>(1)</sup>، حيث يقصد من دعوى المنافسة غير المشروعة هنا إزالة الوضع غير المشروع بالنسبة للمستقبل فلا يتطلب السببية في دعوى المنافسة غير المشروعة، وهذا على عكس المسؤولية التقصيرية التي تهدف، إلى تعويض الضرر، فلا بد من إثبات رابطة سببية<sup>(2)</sup>.

وفي حال ثبوت العلاقة السببية بين الخطأ والضرر، تُقام المسؤولية فتكون بذلك موجبة التعويض متى كان الخطأ علة وسبب وقوعه.

ويقع عبء إثبات علاقة السببية والخطأ والضرر على عاتق المتضرر، وله في سبيل ذلك اللجوء إلى المحكمة بكافة طرق الإثبات كالشهادة والمعاينة والخبرة<sup>(3)</sup>، ويمكن للقاضي أن تكون قناعته من الظروف المحيطة والقرائن<sup>(4)</sup>.

**وسائل طرق الإثبات:** الأدلة الكتابية، والشهادة، والقرائن، الإقرار، واليمين، والمعاينة، والخبرة.

---

(1) العليكي، القانون التجاري، (ص 160).

(2) منشورات القدس المفتوحة، القانون التجاري، (ط:1)، سنة، 1997 م، (ص 252).

(3) المادة: (72) من القانون الأردني.

(4) نوري حمّد خاطر وعدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية "

الالتزامات"، (ص446).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وإذا ثبت لدى المحكمة أن الأعمال التي قام بها المدعى عليه، تُشكل أعمال منافسة غير مشروعة ومقيدة للمنافسة من شأنها الإخلال بأحكام المنافسة وصدر الحكم، فيحق للمحكمة أن تأمر بنشر الحكم الصادر في دعوى المنافسة غير المشروعة في الصحف المعتمدة على نفقة الشخص الذي ارتكب أفعال المنافسة غير المشروعة<sup>(1)</sup>.

كما أن على القاضي عند تقدير التعويض عن الضرر أن يأخذ بعين الاعتبار المركز الشخصي للمسؤول وخاصة حالته المالية.

وبناءً على ما سبق وحيث أن دعوى المنافسة غير المشروعة الذي تقوم عليه دعوى المسؤولية التقصيرية، فإن القواعد العامة التي تحكم هذه الدعوى الأخيرة تشترط للحكم بالتعويض عن الضرر إثبات العلاقة السببية بين العمل الغير مشروع الصادر من المدعي عليه والضرر الذي أصاب المدعي.

**الخلاصة: أن شروط توفر الدعوى من المدعي على منافسه ثلاثة:**

1- صدور الخطأ الذي يتمثل بقيامه بفعل من أفعال المنافسة غير المشروعة.

---

(1) حلو أبو حلو، القانون التجاري، (ط:1)، منشورات جامعة القدس المفتوحة، الأردن، سنة، 1997م، (ص253).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 2- وقوع ضرر نشأ عن الخطأ الذي أرتكبه ويشترط فيه أن يكون مباشراً نتيجةً طبيعية لفعله، وأن يكون مُحققاً ومؤكداً وليس احتمالياً، ويثبت وقوعه سواء على الفرد أو مجموعة من الأفراد، ولا يصح أن يكون الضرر عاماً، لأن التعويض عن الضرر العام يعني تعويض الكافة من الكافة وهذا متعذر.
- 3- أن تقوم علاقة سببية ما بين الخطأ والضرر، إذ لا بد من قيام رابطة العلاقات السببية بين فعل المنافسة غير المشروعة "الخطأ" وبين الضرر، حتى تُعتبر عمل من أعمال المنافسة غير المشروعة. أمّا إذا ألحق المتنافسون ببعضهم ضرراً خارج إطار المنافسة، فإن ذلك لا يخضع لدعوى المنافسة غير المشروعة لانعدام صحتها ومشروعيتها، وإنما يخضع للأحكام العامة للمسؤولية المدنية.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### موقف الفقه الإسلامي من دعوى المنافسة غير المشروعة

من مقاصد الشريعة الإسلامية تحقيق العدالة والمساواة بين الناس في الحقوق والواجبات، ومن هذه الحقوق حقوق المنافسة المشروعة في التجارة بين التجار، وعليه فإن ضوابط المنافسة التجارية، لا تخرج عن مبادئ الشريعة من خلال الفقه الإسلامي الذي أحاط المنافسة في المجالات التجارية، بالقيم الأخلاقية بشرف المهنة ومزاولتها بما يحق المصلحة الخاصة والعامة، والتي بدورها تجعل من ضمير التاجر المسلم رقيباً عليه في كل معاملاته التجارية ابتغاء الرزق والمكسب الحلال كما في قوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ﴾ البقرة : ١٦٨، وفي قوله تعالى: ﴿وَكُلُّوْا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِ مُؤْمِنُونَ﴾ المائدة : ٨٨، وقوله تعالى: ﴿فَكُلُّوْا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ﴾ النحل : ١١٤، ففي الآيات السابقة دلالة واضحة على التحري ووجوب أكل الرزق الحلال، ومن أبرز مصادر هذا الرزق التجارة والمنافسة فيها لزيادة الرزق، لكن وفقاً لمبدأ الحلال والحرام، والمصالح والمفاسد، فالظلم والعدوان والضرر بالآخرين فيه نصوص الكتاب والسنة التحريم والمنع، والهدف منها هو الحفاظ على المجتمع الإسلامي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بصفة عامة من المنافسة غير المشروعة، والتي تجلب الضرر على الأفراد، سواءً منتجين أو تجاراً أو مستهلكين.

وبناءً عليه فقد وضعت الشريعة الإسلامية قواعد عامة، وكذا قواعد خاصة للمنافسة التجارية، ومن هذه القواعد النهي عن المنافسة غير المشروعة في الفقه الإسلامي، من قبل المتعاملين في الأسواق جميعاً بل استثناء.

ضوابط المنافسة غير المشروعة:

أولاً: من القرآن الكريم:

يقول تعالى: ﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ﴾<sup>(1)</sup> الشعراء: ١٨٣، أي: ولا تتقصوا الناس أشياءهم، بأخذها على وجه البخس. وهو النقص فيها خفية وتدليساً، ويدخل في البخس، وصف الأشياء بما ينقص قيمتها، ويصرف الناس عنها. ويدخل فيه أيضاً نقص الكيل والميزان عند البيع، والمبالغة في استيفائه عند الشراء، وغير ذلك مما يسلب الحقوق<sup>(1)</sup>، يريد بذلك إما نهيبهم عن أن ينقصوا الناس حقوقهم في جميع أمورهم بصفة عامة، حسية كانت أو معنوية، وأما تأكيد أمره لهم بالإيفاء بالكيل والميزان بالقسط

(1) التفسير الوسيط، التفسير الوسيط للقرآن الكريم، مجموعة من العلماء بإشراف مجمع البحوث

الإسلامية بالأزهر، الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، (ط:1)، سنة، (1393هـ -

1973م)، (1414 هـ - 1993م)، مجمع البحوث، (ج3 ص1467).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

خاصة بالنهي عن نقصهم الناس حقهم في الإيفاء بهما. والمعنى على الأول: ولا تنقصوا الناس أموالهم في أموالهم وأعراضهم وعقارهم ومنقولهم، وزرعهم وضرعهم، وبيعهم وشرائهم، وغير ذلك مما عز وهان.

**والمعنى على الثاني:** ولا تنقصوا الناس حقوقهم في بيعهم وشرائهم، بعدم إتمامكم المكيال والميزان لهم، لأن قوم شعيب يعتقدون أنهم أحراراً في أموالهم، ورفضوا تقييد حريتهم بأي قيد في معاملاتهم التجارية التي اعتادوا عليها، فهم حريصون على اكتساب أكبر ربح ممكن، بأقل عوض ممكن، وهم يعتبرون هذا الأسلوب في التجارة هو أسلوب التجار العقلاء الراشدين في معاملاتهم، وما دونه سفه وبله، وذلك ما يشير إليه قوله تعالى حكاية عنهم: ﴿قَالُوا يَشْعِيبُ أَسْلَوْنَا كَ تَأْمُرُكَ أَنْ نَتْرَكَ مَا يَعْْبُدُ آبَاؤُنَا أَوْ أَنْ نَفْعَلَ فِي أَمْوَالِنَا مَا نَشَاءُ إِنَّكَ لَأَنْتَ الْحَلِيمُ الرَّشِيدُ﴾ ٨٧، ومرادهم بقولهم إنك لانت الحليم الرشيد، أن من يدعو إلى العدل والإنصاف في البيع والشراء مثل دعوته في نظرهم جاهلاً وسفياً، لا حليماً رشيداً، فالرشيد في نظر المستغلين، تجاراً كانوا أو غير تجار، هو من ابتزاز أموال الناس بأدنى مقابل أو بدون بتاتاً، وهذا ما توارثوه في كل عصر وجيل<sup>(1)</sup>.

(1) التيسير في أحاديث التفسير، محمد المكي الناصري، (ت: 1414 هـ)، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، (ط: 1)، سنة، 1405 هـ - 1985 م، (ج3 ص139).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يقول سيد قطب -: "ينقصون المكيال والميزان، ويبخسون الناس أشياءهم، أي ينقصونهم قيمة أشياءهم "سلعتهم" في المعاملات، وهي رذيلة تَمَسُّ نظافة القلب واليد، كما تمس المروءة والشرف"<sup>(1)</sup>.

أما الشعراوي فقال: "والبخس هو أن تضر غيرك ضرراً بإنقاص حقه، سواءً أكان له حجم، أو ميزان أو كَمٍّ أو كيف"<sup>(2)</sup>.

والبخس يكون من المشتري أو من البائع عند شرائه للسلعة من تاجر الجملة، أو يكون البخس بين المتنافسين من التجار أنفسهم.

### من السنة النبوية الشريفة:

**1-** النهي عن كل ما من شأنه أن يكون فيه أن يفسد الأخوة، من الحسد أو سوء الظن والبغضاء والتجسس التجاري للأضرار بالمنافس، وإلى ذلك ورد النهي الصريح في حديث أبي هريرة رضي الله عنه، عن النبي ﷺ قال: "إياكم والظن؛ فإن الظن

---

(1) في ظلال القرآن، سيد قطب إبراهيم حسين الشاربي، (ت: 1385 هـ)، دار الشروق، بيروت، القاهرة، الطبعة: السابعة عشر - 1412 هـ، (ج4ص1917).

(2) تفسير الشعراوي - الخواطر، محمد متولي الشعراوي، (ت: 1418 هـ)، مطابع أخبار اليوم، (ج11ص6606).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أكذب الحديث، ولا تحسسوا، ولا تجسسوا، ولا تحاسدوا، ولا تدابروا، ولا تباغضوا،  
وكونوا عباد الله إخواناً<sup>(1)</sup>.

### وجه الاستدلال من الحديث:

النهي الصريح عن المنافسة غير المشروعة المبنية على سوء الظن والكذب والتحسس والتجسس والتباغض والتدابير على عرض تجاري دنيوي لمكسب زائل، وهذا مما عمت به البلوى بين أصحاب الصنعة الواحدة أو المتشابهة وما في حكمها، والتنافس غير المشروع هو الذي ينتج عنه ما ورد النهي عنه في الحديث، من الأضرار الفردية والجماعية.

أما ما يتعلق بالمنافسة المشروعة، التي يكون فيها البر والتقرب إلى الله تعالى بفعل الخيرات والمحافظة على المصالح العامة قبل الخاصة، وانتفاء الضرر، فهذا هو الغاية من النهي الوارد في الحديث الذي أشار إلى المنافسة غير المشروعة لأجل تحقيق ذلك<sup>(2)</sup>.

---

صحيح البخاري، كتاب الأدب، باب: ما ينهى عن التحاسد والتدابير، (ج8ص19)، رقم: (6064).  
صحيح مسلم، كتاب البر والصلة والآداب - باب تحريم الظن والتجسس والتنافس والتناجش ونحوها، (ج8ص10)، رقم: (2563).

(2) انظر: د. يوسف قاسم، التعامل التجاري في ميزان الشريعة الإسلامية، (ط:1)، سنة، 1992م، (ص68).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- ومن الضوابط العامة للنهي عن المنافسة غير المشروعة في الفقه الإسلامي، ما أورده البخاري في الصحيح، من حديث عمرو بن عوف المزني الأنصاري رضي الله عنه، لما قدم أبو عبيدة بمال من البحرين، فسمعت الأنصار بقدوم أبي عبيدة فوافت صلاة الصبح مع النبي ﷺ، فلما صلى بهم الفجر انصرف، فتعرضوا له فتبسم رسول الله ﷺ حين رأيهم، وقال: أظنكم قد سمعتم أن أبا عبيدة قد جاء بشيء قالوا: أجل يا رسول الله، قال: فأبشروا وأملوا ما يسركم، فوالله لا الفقر أخشى عليكم، ولكن أخشى عليكم أن تبسط عليكم الدنيا، كما بسطت على من كان قبلكم، فتتافسوها كما تتافسوها، وتهلككم كما أهلكتهم <sup>(1)</sup>.

**وجه الاستدلال من الحديث:** أخبر النبي ﷺ أن التنافس يكون في الأمة من أجل عرض الحياة الدنيا والذي يؤدي إلى التهلكة، مستدلاً لأمره ﷺ مما حدث للأمم السابقة، وفيه التحذير الشديد المؤدي إلى التهلكة الحتمية، فالنهي في الحديث ليس عن المنافسة المشروعة التي فيها خير الدنيا والآخرة، إنما النهي عن المنافسة غير مشروعة التي لا تكون العاقبة فيها إلا من إتيان المنهي عنه.

---

(1) صحيح البخاري، كتاب الجزية، باب: الجزية والموادعة مع أهل الحرب، (ج4ص96)، رقم: (3158). صحيح مسلم، كتاب الزهد والرقائق، (ج8ص212)، رقم: (2961). السنن الكبرى، النسائي، كتاب السير، أخذ الجزية من المجوس، (ج8ص89)، رقم: (8714). جامع الترمذي، أبواب صفة القيامة والرقائق والورع عن رسول الله ﷺ، (ج4ص249)، رقم: (2462).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وبما أن المنافسة غير المشروعة ورد النهي عنها كونها مبنية على الضرر بنوعيه مباشر أو غير مباشر، مادياً كان أو معنوياً، ومن حق المتضرر ان يرفع دعوى قضائية امام المحكمة المختصة للنظر في الدعوى، وتختلف دعوى المطالبة بالتعويض عن الضرر ورفعته عن المتضررين، بناء على قاعدة: "لا ضرر ولا ضرار" وقاعدة "الضرر يُزال"، أما دعوى المنافسة غير المشروعة فتعني في أهميتها في حماية قيم المنافسة التجارية التي توجد بينها علاقة تنافسية في المشروعات المنتجة للسلع أو التي تُقدم خدمات مماثلو أو متشابهة لجمهور المستهلكين، والهدف منها دفع الأضرار التجارية الناتجة عن المنافسة غير المشروعة، إذ الغاية هي منع الممارسات المحظورة أو الممنوعة بنص القانون المعتمد من الجهة المختصة، حيث يمكن للمتضرر من المنافسة غير المشروعة، بعد إثبات الأدلة رفع الدعوى بطلب التعويض بحسب القوانين النافذة. ويمكن القول أنه إذا كان الأصل أن الدعوى لا تُقبل إلا إذا كانت المصلحة فيها قائمة، فإن الفقه والقضاء جرى على قبول الدعاوى التي تكفي فيها المصلحة المحتملة، بمعنى أن الضرر فيها لم يقع بعد على الحق أو المركز القانوني المراد حمايته، وإنما يُحتَمَل وقوع الضرر، وليس هناك ما يمنع القضاء من الحكم بالتعويض عن ضرر مُحتمَل وقوعه مستقبلاً، ما دام قد أصبح مؤكداً في وقوعه مُحتمَقاً في وجوده ولديه من العناصر ما يسمح بتحديد مقداره، ويكون لحكم المحكمة في هذه الحالة حُجْية الشيء المحكوم فيه وقوته التنفيذية يكسبها عند وقوع الضرر، ويعتبر التعويض من أهم الآثار

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

---

المدنية التي يمكن الحكم بها على مرتكب الضرر، بهدف جبر الضرر، بخلاف الجزاء الجنائي الذي يهدف إلى مجازاة الجاني، ويعتبر هذا الجزاء وسيلة ردع لغيره <sup>(1)</sup>.

---

(1) سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني، الطبعة السادسة، مكتبة صادر، بيروت، سنة 1998م، (ص 371).

## الفصل الخامس

### حماية المنافسة التجارية المشروعة في

### الفقه الإسلامي والواقع المعاصر

وفيه مبحثان:

المبحث الأول: حماية المنافسة التجارية

المشروعة في الفقه الإسلامي.

المبحث الثاني: حماية المنافسة التجارية

المشروعة في الفقه الإسلامي.

## المبحث الأول

### حماية المنافسة التجارية المشروعة في

### الفقه الإسلامي

وتحتة ثلاثة مطالب:

الأول: نظام الحسبة ودوره في حماية  
المنافسة التجارية

الثاني: التسعير ودوره في حماية المنافسة  
التجارية.

الثالث: تقديم المصلحة العامة على  
المصلحة الخاصة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### نظام الحسبة ودوره في حماية المنافسة التجارية

حماية المنافسة التجارية المشروعة قديماً من أجل صحة المعاملات في السوق، ومراقبة التصرفات وسلوك البائعين والمشتريين والتأكد من سلامتها، وتصحيح الانحرافات التي قد تحصل فيها، اهتمت الشريعة الإسلامية اهتماماً كبيراً منذ القدم بالسوق وما يحصل فيها من معاملات.

وذلك كله من أجل سلامة الدين، وتحقيق رضا الله تعالى، فكانت الوظيفة التي تقوم بهذه المهمة تسمى في الإسلام بولاية الحسبة، والمؤلف يوضح هذا النظام من خلال هذا الفصل عن نظام الحسبة والتسجير ودوره في المنافسة التجارية المشروعة:

### الحسبة لغة واصطلاحاً:

### تعريف الحسبة لغةً:

هي اسم من الاحتساب يقال فلان حسن الحسبة في تعريف الأمر أي حسن التدبير والنظر فيه، والحسبة تأتي بمعنى الحساب، ويقال فلان حسن الحسبة في الأمر أي يحسن تدبيره، والجمع حَسَب، والحسبة من وظائف الدولة الإسلامية يراد بها مراقبة السوق في موازينه ومكاييله وأسعاره، والمحتسب من كان يتولى الحسبة<sup>(1)</sup>.

(1) الزبيدي، تاج العروس، (ج1 ص213).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تعريف الحسبة اصطلاحاً: عرف الماوردي الحسبة بأنها: أمر بالمعروف إذا ظهر تركه ونهي عن المنكر إذا ظهر فعله<sup>(1)</sup>.

وعرفها ابن خلدون بأنها: وظيفة دينية من باب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر الذي هو فرض على القائم بأمر المسلمين يعين لذلك من يراه أهلاً فيتعين فرضه عليه ويتخذ الأعوان على ذلك، ويبحث عن المنك ارت ويعزل ويؤدب على قدرها، ويحمل الناس على المصالح العامة في المدينة<sup>(2)</sup>.

وعرفها محمد المبارك بأنها: "رقابة إدارية تقوم بها الدولة عن طريق موظفين خاصين على نشاط الأفراد في مجال الأخلاق والدين والاقتصاد، أي في المجال الاجتماعي بوجه عام تحقيقاً للعدل والفضيلة وفقاً للمبادئ المقررة في الشرع الإسلامي، وللاعراف المألوفة في كل عصر وزمن"<sup>(3)</sup>.

ثانياً: حكم الحسبة في الإسلام: الحسبة واجبة شرعاً، وقد ثبتت مشروعيتها في القرآن الكريم والسنة المطهرة والمعقول، ومن أدلة مشروعيتها:

---

(1) الماوردي، علي بن محمد بن حبي البصري، الأحكام السلطانية والولايات الدينية، المكتبة التوفيقية، مصر، بلا سنة نشر، (ص207).

(2) ابن خلدون: عبد الرحمن بن محمد، المقدمة، تحقيق: عبد الله محمد الدرويش، دار يعرب، دمشق، (ط:1)، سنة، 2004م، (ج1 ص407).

(3) المبارك: محمد، آراء ابن تيمية في الدولة ومدى تدخلها في المجال الاقتصادي، دار الفكر، بيروت، سنة، 1970م، (ص73-74).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- قوله تعالى: ﴿وَلَتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾ آل عمران: ١٠٤.

وجه الدلالة: في هذه الآية إرشاد من الله للمؤمنين أن يكون منهم جماعة متصدية للدعوة إلى سبيله، وإرشاد الخلق إلى دينه وتشريعاته، وأن يكون منهم المتصدرون لتفقد أحوال الناس، وتفقد المكايل والموازين، وتفقد أهل السوق ومنعهم من الغش والمعاملات الباطلة<sup>(1)</sup>.

2- قول النبي ﷺ: "من أرى منكم منكاً أو فليغيره بيده، فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وذلك أضعف الإيمان"<sup>(2)</sup>.

في هذا الحديث دلالة واضحة على وجوب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

3- قوله ﷺ: "مثل القائم في حدود الله والواقع فيها، كمثل قوم استهموا على سفينة، فصار بعضهم أعلاها، وبعضهم أسفلها، فكان الذين في أسفلها، إذا استقوا الماء مروا على من فوقهم، فقالوا: لو أنا خرقنا في نصيبنا خرقاً ولم نؤذ

(1) انظر، السعدي، عبد الرحمن بن ناصر، تفسير السعدي، تحقيق: عبد الرحمن بن المعلا اللويحي، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1420هـ، (ج1ص142).

(2) مسلم، صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب: كون النهي عن المنكر من الإيمان، (ج1 ص69) رقم: (49).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

من فوقنا، فإن تركوهم وما أردوا هلكوا جميعاً، وإن أخذوا على أيديهم نجوا، ونجوا جميعاً<sup>(1)</sup>.

في الحديث الشريف ضرب للمثل يدل على أن من ترك الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر سيواجه المصاعب والمتاعب والهلاك، فلو أنهم تركوا من في أسفل السفينة ينفذون ما خططوا له من الخرق؛ لأدى ذلك إلى غرقهم جميعاً، لذا كان لا بد من وجود جماعة تأخذ على أيديهم، وتأمروهم بالمعروف وتنهاهم عن المنكر.

3- من المعقول فإنه إن لم توجد هناك سلطة تقوم بتنظيم أعمال الناس، ومراقبة الصناع والحرفيين والتجار فيها؛ فإن ذلك مدعاة إلى فساد المجتمع وهلاكه<sup>(2)</sup>.

ثالثاً: شروط المحتسب<sup>(3)</sup>: ذكر العلماء الشروط والصفات التي يجب على المحتسب أن يتحلى بها، والتي منها:

---

(1) صحيح البخاري: كتاب: الشركة، كتاب: هل يقرع في القسمة والاستهام فيه، (ج2ص882) رقم: (2361).

(2) عبده، حماية المستهلك في الفقه الاقتصادي الإسلامي، (ص318).

(3) المحتسب: هو من كان يتولى منصب الحسبة، انظر: إبراهيم، المعجم الوسيط، (ج1ص171).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

1- أن يكون المحتسب مسلماً مكلفاً قادراً، فيخرج المجنون و الصبي والكافر و العاجز<sup>(1)</sup>.

2- أن يكون رجلاً عفيفاً نبيلاً لا يميل ولا يرتشي، فتسقط هيئته ويستخف به.

3- أن يكون عادلاً عالماً بما يأمر به، قادراً على الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر<sup>(2)</sup>.

4- أن يتحلى بالصبر على ما يصيبه من أذى، مواظباً على الأعمال الخيرة<sup>(3)</sup>.

5- أن يكون ذا رأي وصرامة وقوة في الدين "شخصية معتبرة".

### رابعاً: مهام المحتسب في الإسلام:

في بداية نشأة دولة الإسلام في المدينة ونظام الحكم فيها، عيّن النبي ﷺ، أول محتسب في الإسلام، حيث استعمل سعيد بن سعيد بن العاص رضي الله عنه بعد فتح

(1) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج2ص312).

(2) الماوردي، الأحكام السلطانية، (ص241).

(3) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج2ص322).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

مكة، على سوق مكة<sup>(1)</sup>، وسار على هذا النظام من بعده الصحابة الكرام رضي الله عنهم، فكان لعمر بن الخطاب رضي الله عنه، درته المشهورة يمشي في السوق ويتولى بنفسه دور المحتسب، ويوجّه الناس الى الحق والصراط السوي، ويمنع الغش، ويحذر منه، ويضرب بدرته "سوطه" المخالفين، فيزجر بها غلاة الأسعار والغشاشين<sup>(2)</sup>.

وتعد الحسبة أساس الجهاز الرقابي الاقتصادي في الإسلام، حيث يقوم المحتسب بالعديد من الاجراءات والمهام والتي منها:

1- مراقبة الأسواق؛ لمنع ما يجري فيها من غش أو تدليس أو تطفيف للكيل أو غير ذلك من البيوع الفاسدة و المنهي عنها<sup>(3)</sup>.

2- منع الاحتكار بجميع صوره والزام المحتكرين بالبيع بسعر المثل، لقوله عليه الصلاة والسلام: "لا يحتكر إلاّ خاطئ"<sup>(4)</sup>.

---

(1) ابن عبد البر: في الاستيعاب في معرفة الأصحاب، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الولي، سنة، 1992م، (ج2ص621).

(2) الإمام الطبري: محمد بن جرير، تاريخ الرسل والملوك، دار التراث، بيروت، الطبعة الثانية، سنة، 1387هـ، (ج4ص224).

(3) ابن تيمية: الحسبة في الإسلام، (ص 18-20). وانظر: ابن قيم الجوزية: أبي عبد الله محمد الدمشقي، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، تحقيق: محمد حامد الفقي، مطبعة السنة المحمدية القاهرة، 1953م، (ص 259).

(4) سبق تخريجه: (ص118. 5 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص 18-20).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- إجبار البائعين على المنافسة الشريفة و تجنب البيوع المحرمة و المنهي عنها لما في ذلك من ضرر بّين على الناس<sup>(1)</sup>.

4- مراقبة جودة الإنتاج ونوعيته<sup>(2)</sup>.

5- النظر في الدراهم " العملة النقدية المتداولة" للتأكد من نفاوتها وعدم تزويرها أو خلطها.

6- مراقبة أعمال الجّزّارين وعمّال الدقيق، وما في حكمه، أما الجّزّارين فحتى لا يخلطوا اللّحم السّمين باللّحم الهزيل، وأما الدّقيق وباعته فحتى لا يخلطوا النّخالة مع الدّقيق.

7- أن يأمر بتنظيف الأسواق سيما في الحر حتى لا تتضرر البضاعة المعروضة فيعود الضرر على الناس<sup>(3)</sup>.

8- العمل على توفير السلع الضرورية في الأسواق لتلبية احتياجات الناس.

9- مراقبة التجار لمعرفة مدى التزامهم بنظام التسعير وتطبيق نصوصه<sup>(4)</sup>.

---

(1) ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص 18-20).

(2) الشيرازي: نهاية الرتبة في طلب الحسبة، تحقيق: حسام الدين السامرائي، مطبعة المعارف، بغداد، 1968م، (ص22).

(3) المجيلدي: أحمد سعيد المالكي، (ت:1094هـ)، التيسير في أحكام التسعير، تحقيق: موسى لقبال، الشركة الوطنية، الجزائر، بدون تاريخ، (ص 70). الموقع: (<http://almohtasb.com>).

(4) المبارك، محمد، نظام الإسلام الاقتصادي، دار الفكر، بيروت، (ص66).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**10-** اختيار الدلائل الثقات الأمناء؛ لمراقبة جودة البضائع والسلع مراقبة أمانة، وكذلك حالة الصاغة والحاكة والقصارين والصباغين، وهم من يعرفون بالعرفاء، فيجعل المحتسب لكل صناعة عريفاً خبيراً بصناعتهم مشهوراً بالفقه والأمانة<sup>(1)</sup>.

**11-** الحفاظ على الصحة والبيئة بحسن اختيار مواقع الحرف والصنائع والمهن.

**12-** المحافظة على المرافق العامة، والأمن العام للمجتمع، وتفقد وسائل النقل كالمراكب، ووسائل المواصلات، فقد كانوا ينظرون إلى ما في حمولة السفينة، وإلى مقدارها<sup>(2)</sup>، والحكم على أهل المباني المتداعية للسقوط بهدمها وإزالة ما يُتوقع من ضررها<sup>(3)</sup>.

**خامساً: صلاحيات المحتسب:** حتى يتمكن المحتسب من القيام بالمهام الموكلة إليه من أمر بالمعروف و نهى عن المنكر، يجب أن يتمتع بصلاحيات

---

(1) ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص18-20). وانظر أيضاً: ابن قيم الجوزية، الطرق الحكيمة في السياسة الشرعية، (ص259). موسى لقبال، الحسبة المذهبية في بلاد المغرب العربي، (ط:1)، سنة، 1971م، (ص54).

(2) البيهقي: أهمية الحسبة في النظام الإسلامي، (ج1ص17).

(3) ابن خلدون: في المقدمة، (ج1ص407).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

معينه تمكنه من ضبط أمور السوق، فأعطي صلاحية إيقاع العقوبات على المخالفين، ومن هنا نجد أن العقوبات الشرعية تقسم إلى قسمين<sup>(1)</sup>:

**أولاً: عقوبات مقدرة:** وهي العقوبات المنصوص عليها في الكتاب والسنة كقطع يد السارق، وإقامة الحد على شارب الخمر، فإذا عثر المحتسب على سارق أو شارب خمر أقام عليهما الحد الثابت في الكتاب والسنة.

**ثانياً: عقوبات غير مقدرة:** وتسمى العقوبات التعزيرية وهي عقوبات غير محددة، وإنما تختلف مقاديرها قلة أو كثرة حسب حال الذنب وصفته، والغاية من التعزير هي التأديب وإصلاح الناس، وفي ذلك يقول الإمام الغزالي: عن المحتسب "له أن يدفع المنكر بيده وبسلاحه وبأنفسه وبأعوانه"<sup>(2)</sup>.

ومن أساليب التعزير التي كانت تستخدم من قبل المحتسب ما يلي<sup>(3)</sup>:

**1- الهجر:** حيث يمتنع الناس عن التعامل مع مرتكب المخالفة إلى أن يترك مخالفته ويبتعد عن الخطأ.

---

(1) ابن تيمية: الحسبة في الإسلام، (ص44).

(2) الغزالي، إحياء علوم الدين، (ج2ص328).

(3) انظر: الشيرازي: نهاية الرتبة في طلب الحسبة، (ص10-40). الهيتي: عبد الستار إبراهيم،

السياسة السعيرية في المذهب الاقتصادي الإسلامي، (ط:1)، مؤسسة الورق، الأردن، سنة،

2005م، (ص188-190).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

2- التوبيخ: والمقصود به توجيه الكلام الذي يدل على اللوم وعدم الرضا بالتصرف أو المخالفة المرتكبة.

3- النفي: وهو الابعاد عن البلد، وقد يكون النفي مؤقتاً، وقد يكون دائماً حسب درجة المخالفة وطبيعتها ويعود ذلك إلى اجتهاد المحتسب.

4- الضرب: وهو إيقاع العقوبة بالسوط أو العصا ويعتمد هذا على أساس تخيير المنكر باليد عند الاضطرار إليه.

5- الغرامة المالية: وتعني إتلاف أجزاء من المال إذا وقعت فيها مخالفة شرعية، كتكسير أوعية الخمر، وإتلاف المغشوشات في الصناعة مثل الثياب التي نسجت نسجاً رديئاً، وقد تكون بفرض غرامة مالية على المخالفين أو مصادرة مقتنياتهم.

6- الحبس: ويقصد به منع الشخص من ممارسة نشاطه الاقتصادي لمدة تقصر أو تطول تبعاً لطابع المخالفة الاقتصادية ولرأي المحتسب واجتهاده، وهو ما يعرف بسحب رخصة مزاوله المهنة.

ولابد من الإشارة هنا إلى أنه لا يجوز للمحتسب أن يتخذ أي إجراء أو عقوبة أو يزول أي نوع من أنواع التأديب إلا بعد التحقق من ارتكاب الذنب والمخالفة، إلا بعد البحث والاستقصاء في الأمور كلها صغيرها وكبيرها؛ حتى يكون حكمه مستنداً إلى الحقيقة وليس إلى الظن والشك، كما قال تعالى: ﴿يَتَأْتِيَ الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا جَاءَ كُرْفَاتُ

بَنِي فَصَيَّبُوا أَنْ تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهْلَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ﴾ الحجرات: ٦.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### التسعير وأثره في حماية المنافسة التجارية

إن من أبرز السمات التي تميّز بها الاقتصاد الإسلامي في تحديد أسعار السلع والخدمات أنه يربط ذلك بقوة العرض والطلب، وفي هذا غاية العدل، ومراعاة مصالح الخلق، واعتبار لظروف الأسواق، واختلاف السلع والخدمات من حيث تكاليفها، ووفرتها، وحاجة الناس لها. وبهذا تُحصّل المصالح، وتُدرأ المفساد وتستقيم أمور الناس في أسواقهم وتجاراتهم، فلا إجحاف بالباعة ولا إضرار بالمستهلكين.

### أولاً: تعريف التسعير لغة واصطلاحاً:

**لغة:** "التسعير من سعر النار والحرب هيجها وألهبها والتسعير تقدير السعر"<sup>(1)</sup> وسعر السعر الذي يقوم عليه الثمن وجمعه أسعار"<sup>(2)</sup>.

**اصطلاحاً:** عرف علماءنا التسعير تعريفات متقاربة المعنى منها:

عرفه الشوكاني قائلاً: "هو أن يأمر السلطان أو نوابه أو كل من ولي من أمور المسلمين أمراً أهل السوق ألا يبيعوا أمتعتهم إلا بسعر كذا، فيمنعوا من

(1) مختار الصحاح: للرازي، مادة: سعر، (ج1ص126).

(2) لسان العرب: ابن منظور، مادة: سعر (ج4ص365).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الزيادة عليه أو النقصان لمصلحة ترى<sup>(1)</sup>، وهو كذلك أن يأمر الوالي السوق ألا يبيعوا أمتعتهم إلا بكذا<sup>(2)</sup>، وعرفه البهوتي بأنه: "منع الناس البيع بزيادة على ثمن مقدر"<sup>(3)</sup>.

وعرفه الشيخ مصطفى السيوطي الرحيباني: فقال: "هو أن يقدر السلطان أو نائبه سعراً للناس ويجبرهم على التبايع بما قدره"<sup>(4)</sup>.

التعريفات السابقة قريبة من بعضها في المعنى يمكن الجمع بينها بالتعريف التالي: التسعير: هو أن يضع من ولي أمور السوق أثماناً مقدرة للسلع، لا يتجاوزها التجار.

ثانياً: حكم التسعير: تعددت أقوال الفقهاء في حكم التسعير على النحو التالي:

أولاً: التسعير في الأحوال العادية التي لا غلاء فيها:

- (1) نيل الأوطار: الشوكاني، (5ص233).
- (2) مغني المحتاج: الشربيني، (ج2ص38).
- (3) الروض المربع شرح زاد المستقنع: البهوتي، (ج2ص56).
- (4) مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي، دمشق، سنة 1961م، (3ص62).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القول الأول: حرمة التسعير: حيث يحرم التسعير في الأحوال العادية التي لا يظهر فيها ظلم التجار، ولا غلاء في الأسعار، واليه ذهب جمهور الشافعية<sup>(1)</sup>، والحنابلة<sup>(2)</sup>، والحنفية، والمالكية<sup>(3)</sup>.

واستدلّ لهم في ذلك قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْتُمْ كُونَ بِحُكْرَةٍ عَنْ رَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ النساء: ٢٩.

حيث قال الشوكاني: إن إلزام صاحب السلعة أن يبيع بما لا يرضى من السعر مناف لقوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْتُمْ كُونَ بِحُكْرَةٍ عَنْ رَاضٍ مِنْكُمْ﴾ النساء: الآية 29، والأصل في المعاوضات المالية توفير الرضا من كلا العاقلين، والتسعير يتعارض مع الرضائية في العقود، ويؤدي إلى أكل أموال الناس بالباطل<sup>(4)</sup>.

---

(1) مغني المحتاج: الشربيني، (ج2ص38). الشافعي، الأم، أبو عبد الله محمد بن إدريس، دار المعرفة، بيروت، 393 هـ، (ج8ص91. الجمل، سليمان: حاشية الجمل، دار الفكر، بيروت، (ج3ص93). الشيرازي: المذهب (ج1ص292).

(2) انظر: ابن قدامة، المغني (ج4ص280)، الرحيباني، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، (ج3ص62). (البهوتي: منصور بن يونس بن إدريس، شرح منتهى الإرادات، عالم الكتب، بيروت، (ج2ص159).

(3) التاج والإكليل: العبدري، (ج4ص380). البيان والتحصيل: ابن رشد، (ج9ص355).

نيل الأوطار: الشوكاني، (ج5ص33).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد وجهوا هذه الآية بأن في إجبار أصحاب الأموال على بيعها بغير رضاهم ظلم، وهو كذلك مناف لحرية استعمال الحق<sup>(1)</sup>، وهذا ما يسمى في الفقه بالحجر.

### من السنة المطهرة:

عن أنس رضي الله عنه قال: "غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ: فقال الناس: يا رسول الله سعر لنا؟ فقال رسول الله ﷺ: "إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، واني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال"<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** إن التسعير ظلم، حيث أن الناس مسلطون على أموالهم والتسعير حجر عليهم، والإمام مأمور برعاية مصلحة المسلمين، وليس نظره في مصلحة المشتري برخص الثمن أولى من نظره في مصلحة البائع بتوفير الثمن، وإذا تقابل الأمران وجب تمكين الفريق من الاجتهاد لأنفسهم<sup>(3)</sup>، فإذا كان النبي

---

(1) الهيتي، السياسة السعرية في المذهب الاقتصادي الاسلامي، (ص 143).

(2) الترمذي، سنن الترمذي، كتاب: البيوع، باب: ما جاء في التسعير (ج3ص605)، حديث رقم: (1314)، قال أبو عيسى الترمذي: هذا حديث حسن صحيح.

(3) المباركفوري، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، دار الكتب العلمية، بيروت، (ج2ص371-372). وانظر: الشوكاني، نيل الأوطار (ج5ص334). أبادي، عون المعبود (ج9ص321).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ﷺ، لم يُسعر وقد طلب منه التسعير رغم غلاء الأسعار كما نص الحديث، فمن باب أولى أن لا يكون تسعير في الأحوال التي تكون فيها الأسعار عادية<sup>(1)</sup>.

وكذلك ما روي عن أبي هريرة ﷺ: أن رجلاً جاء فقال: يا رسول الله سعر، فقال: "بل أدعو الله" ثم جاءه رجل فقال: يا رسول الله سعر، فقال: "إن الله يرفع ويخفض واني لأرجو أن ألقى الله وليس لأحد عندي مظلمة"<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** رفض الرسول ﷺ التسعير عندما طلبوا منه ذلك بل وعد ذلك مظلمة، بل وطلب من السائل أن يدعو الله أن يكشف عنه هذا الغلاء، ويهيئ أسباب الرخاء.

كما قال الرسول ﷺ: لا يحل مال امرئ مسلم إلا بطيبة من نفسه"<sup>(3)</sup>.

**وجه الدلالة:** إن التسعير فيه إكراه للمتعاقدين على البيع بسعر معين، وهو ما يتنافى مع الرضا بطيبة نفس.

---

(1) الأشقر، محمد سليمان، وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، (ط:1)، النفائس، الأردن، 1998م، (ص369).

(2) البيهقي، السنن الصغرى، كتاب: البيوع، باب: التسعير (ج5ص259) رقم: (2009). أبو داود، سنن أبي داود، كتاب: البيوع، باب: في التسعير، حديث رقم (3450) (ج3ص272). قال الألباني، صحيح، انظر: الألباني، إرواء الغليل، (ج5ص279).

(3) أحمد، المسند (ج5ص72)، رقم: (20714). قال الألباني: صحيح، انظر: الألباني، الجامع الصغير وزيادته، (ص1362).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المعقول: استدلو أيضاً بالمعقول فقالوا:

1- إن الله - ، - هو الذي يرخص الأشياء ويغليها فمن سعر فقد نازع الله فيما له، وليس لأحد أن ينازعه جل شأنه، لأن هذا مفض الى الظلم، المضي للقط<sup>(1)</sup>. وليس لأحد أن ينازعه جل شأنه؛ لأن هذا مفض للظلم، والظلم مفض إلى القحط.

2- إن التسعير حجر وأكل لأموال الناس بالباطل<sup>(2)</sup>.

3- إن الإمام مأمور برعاية مصلحة الكافة وليس نظره في مصلحة المشتري برخص الثمن بأولى من نظره في مصلحة البائع بزيادة الثمن، وإذا تقابل الأمران وجب تمكين الفريقين من الاجتهاد لأن فسهم بالمساومة و توخي المصلحة، فيجتهد المشتري في الاسترخاخاص ويجتهد البائع في الاسترباح<sup>(3)</sup>.

4- إن التسعير سبب رئيس للغلاء، لأن الجالبيين إذا بلغهم ذلك لم يقدموا بسلعهم بلداً يكرهون على البيع فيها بغير ما يريدون، وبالتالي من عنده بضاعة يمتنع عن بيعها ويكتمها، ويطلبها المحتاج ولا يجدها إلا قليلاً، فيرتفع بثمنها

---

(1) المناوي، عبد الرؤوف، فيض القدير بشرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، الطبعة الأولى، 1356هـ، (266). وانظر: الباجي، المنتقى (ج5 ص18).

(2) انظر: الشوكاني، نيل الأوطار، (ج5 ص335). الكاساني، بدائع الصنائع (ج5 ص129). الباجي، المنتقى (ج5 ص18)

(3) أبادي، عون المعبود (ج9 ص230)، وانظر: المباركفوري، تحفة الأحوذى (ج4 ص452).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ليحصل عليها فتغلو الأسعار ويحصل الإضرار بالجانبين، جانب الملاك في منعهم من بيع أملاكهم، وجانب المشتريين من الوصول إلى غرضهم، فيكون حراماً<sup>(1)</sup>.

وفي هذا قال ابن تيمية: "فإذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر، إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق، فهذا إلى الله، فالإزام الخلق أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق"<sup>(2)</sup>.

**القول الثاني:** جواز التسعير مطلقاً: وذهب إليه بعض الفقهاء<sup>(3)</sup>، منهم: سعيد بن المسيب وربيعه بن عبد الرحمن ويحيى بن سعيد الأنصاري، مستدلين على ذلك بما يأتي:

ما ورد عن رسول الله ﷺ أنه قال: "من أعتق شريكاً له في عبد، فكان له مال يبلغ ثمن العبد، قُومَ الْعَبْدُ قِيَمَةً عَدْلٍ، فَأُعْطِيَ شُرَكَاءَهُ حِصَصَهُمْ، وَعَتَقَ

(1) ابن قدامة، المغني (ج4ص239).

(2) ابن تيمية، الحسبة، (ص: 21).

(3) انظر: العبدري، التاج والإكليل (ج4ص380). الشوكاني، نيل الأوطار (ج5 ص233).

الباجي، المنتقى (ج5ص18). المباركفوري، تحفة الأحوزي (ج2ص273). السيوطي، الأشباه

والنظائر، (ص: 528). الجمل، حاشية الجمل (ج3ص93). ابن تيمية، الحسبة في الإسلام،

(ص 23-24).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عَلَيْهِ، وَالْأَفَقْدَ عَتَقَ مِنْهُ مَا عَتَقَ"<sup>(1)</sup>، يقول ابن تيمية بعد هذا الحديث: "وهذا الذي أمر به النبي ﷺ من تقويم الجميع بقيمة المثل هو حقيقة التسعير"<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** هذا الحديث أصل في أن من وجبت عليه المعاوضة أجبر على أن يعاوض بثمن المثل لا بما يزيد عن هذا الثمن، وهو أصل في جواز إخراج الشيء عن ملك صاحبه قهراً بثمن المثل للمصلحة الراجحة، فقد تدخل رسول الله ﷺ في التسعير عندما أمر بتقويم الجميع بقيمة المثل وهذا هو حقيقة التسعير<sup>(3)</sup>.

ما ورد من حديث سمرة بن جندب رضي الله عنه أنه كانت له عضد<sup>(4)</sup> من نخل في حائط رجل من الأنصار قال: ومع الرجل أهله، قال: فكان سمرة يدخل إلى نخله فيتأذى به ويشق عليه فطلب إليه أن يبيعه فأبى فطلب إليه أن يناقله فأبى، فأتى

---

(1) البخاري، صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: الشركة في الرقيق، (ج2ص885) رقم: (2369).

ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص 24).

(3) ابن تيمية، مجموع فتاوي شيخ الإسلام ابن تيمية، (2876).

(4) أي صار للنخلة جذع يتناول منه، ويقال عضد لأنها متساطرة. الزمخشري، محمود بن عمر، الفائق في غريب الحديث والأثر، تحقيق: علي البجاوي، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثالثة، (ج2ص442-443).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

النبي ﷺ فذكر ذلك له، فطلب إليه النبي ﷺ أن يبيعه فأبى، فقال: "أنت مضار" فقال النبي ﷺ للأنصاري: "اذهب فاقنع نخله"<sup>(1)</sup>.

أن رسول الله ﷺ "نهى أن يبيع حاضر لباد"<sup>(2)</sup>، وذلك لأن الحاضر العالم بالسعر ليس له أن يتوكل للبادي الجالب للسلعة لأنه إذا توكل له مع خبرته بحاجة الناس إليه أدى ذلك إلى غلاء الثمن على المشتري، فنهيه ﷺ عن التوكل له مع العلم، أن جنس الوكالة مباح ولكنها منعت لما فيه من زيادة السعر على الناس<sup>(3)</sup>.

فقد أوجب النبي ﷺ المعاوضة بثمن المثل مراعاة لمصلحة خاصة فدل ذلك على وجوب البيع عند حاجة المشتري إلى المبيع، وأي حاجة أشد من حاجة عموم الناس إلى اللباس و الطعام ونحوهما من سائر الضروريات<sup>(4)</sup>.

واستدلوا أيضا بالمعقول: حيث إن التسعير يمنع إغلاء الأسعار على الناس، و ليس في ذلك إجبار للناس على البيع بغير وجه، وإنما منعاً من البيع

---

(1) أبو داود د، سنن أبي داود، كتاب: الأقضية في أبواب من القضاء، (ج3ص315) رقم: (3636).

(2) سبق تخريجه وهو: حديث صحيح.

(3) ابن تيمية، الحسبة في الاسلام، (ص 4).

(4) ابن تيمية، مجموع فتاوي شيخ الإسلام ابن تيمية (ج28ص76). وانظر: ابن قيم الجوزية، الطرق الحكمية، (ص264).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بغير السعر الذي يحدده الإمام على حسب ما يرى من المصلحة للبائع والمبتاع، فلا يمنع البائع ربحاً ولا يسوغ له منه ما يضر الناس<sup>(1)</sup>، وعدم التسعير قد يؤدي إلى الفوضى في البيع و الشراء، وبالتالي تؤثر على الناس خاصة إذا كان ذلك في البضائع الأساسية؛ لذا فإن تدخل ولي الأمر إنما هو لصالح البائع والمشتري<sup>(2)</sup>.

كذلك فإن المصلحة تقتضي التسعير، حيث أن تسعير السلع في وقت الضائقة عمل ضروري تقتضيه المصلحة العامة لتيسير العيش لجميع الأفراد على سواء<sup>(3)</sup>.

واستدلوا أيضاً بمجموعة من القواعد منها:

قاعدة: "لا ضرر ولا ضرار"<sup>(4)</sup>.

وقاعدة: "الحاجة تنزل منزلة الضرورة خاصة كانت أو عامة"<sup>(5)</sup>،

---

(1) الباجي: المنتقى (ج5ص18).

(2) حماية المستهلك: حميش، (ص193).

(3) عبده، موفق محمد، حماية المستهلك في الفقه الإسلامي، مجدلاوي، الأردن، سنة، 2002م، (ص297).

(4) الزرقا، أحمد بن الشيخ محمد، شرح القواعد الفقهية، دار القلم، دمشق، الطبعة السادسة، سنة، 1422هـ، (ص165).

(5) الزرقا، شرح القواعد الفقهية (ص 10).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وكلها تفيد بضرورة التسعير للوقوف في وجه المستغلين من التجار وأصحاب النفوس الشرهة والمحتكرين الذين لا ينفكون عن استغلال كل الفرص التي تؤدي إلى رفع الأسعار بصورة كبيرة وبالتالي تلحق بالناس الأضرار الكبيرة والمشقة.

ثانياً: التسعير في حالة الغلاء: وفيها قولان: قول يمنع التسعير، وقول

يجيزه:

القول الأول: منع التسعير في حالة الغلاء، وذهب إليه كثير من الشافعية<sup>(1)</sup>، والحنابلة<sup>(2)</sup>، والمالكية<sup>(3)</sup>، ودليلهم على ذلك: رفضه ﷺ للتسعير حين طلب منه ذلك، فعن أنس رضي الله عنه قال: "غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقال الناس: يا رسول الله سعر لنا؟ فقال رسول الله ﷺ: "إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، واني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال"<sup>(4)</sup>.

وجه الدلالة: أن رسول الله ﷺ لم يسعر رغم غلاء السعر.

(1) البكري، حاشية إعانة الطالبين: (ج3 ص 209). الأنصاري: أسنى الاغرض، (ج2 ص38).

انظر: المزني، مختصر المزني: (ج2 ص209).

(2) انظر: الحجاوي، الإقناع، (ج2 ص77). المرداوي: الإنصاف، (ج4 ص244).

انظر: ابن رشد القرطبي، البيان والتحصيل، (ج9 ص355).

(4) الترمذي، سنن الترمذي، كتاب: البيوع، باب: ما جاء في التسعير (ج3 ص605)، حديث رقم:

(1314)، قال أبو عيسى الترمذي: هذا حديث حسن صحيح.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد جاء في المذهب: "ولا يحل للسلطان التسعير"<sup>(1)</sup>.

وقال صاحب مغني المحتاج: "ويحرم التسعير ولو في وقت الغلاء"<sup>(2)</sup>.

**القول الثاني:** جواز التسعير إذا غلا السعر، وذهب إليه بعض الحنفية<sup>(3)</sup>،

وبعض المالكية<sup>(4)</sup> وبعض الشافعية<sup>(5)</sup>، ودليلهم على ذلك ما ورد عن النبي ﷺ

أنه قال: "من أعتق شركاً له عبد، فكان له مال يبلغ ثمن العبد قوم عليه قيمة العدل، فأعطي شركاؤه حصصهم وعتق عليه العبد، والا فقد عتق منه ما

عتق"<sup>(6)</sup>، وفي هذا المعنى يقول ابن تيمية: "وأما إذا كانت حاجة الناس لا تتدفع

إلا بالتسعير العادل، سعر عليهم تسعير عدل لا وكس ولا شطط"، الترجيح:

**يرى الباحث:** الجمع بين أدلة الطرفين، حيث أن التسعير جائز بل إنه

واجب في أحوال معينة مثل اكتساح السوق من قبل المحتكرين أو من قبل فئة

---

(1) الشيرازي، تكملة المجموع، (ج 12 ص 47).

(2) الشرييني، مغني المحتاج، (ج 2 ص 38).

(3) انظر: سليمان، عبد الرحمن، ملتقى الأبحر، (ج 1 ص 214). ابن عابدين: الحاشية،

(ج 6 ص 400).

(4) العبدري، التاج والإكليل، (ج 4 ص 380).

(5) انظر: الماوردي، الحاوي، (ج 5 ص 409). الهيتمي، الفتاوى الفقهية الكبرى، (ج 2 ص 236).

(6) البخاري، صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: الشركة في الرقيق، (ج 2 ص 885) رقم:

(2369).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

قليلة من التجارات تلاعب بالأسعار وترفعها كما تشاء، وخاصة إذا كان ذلك في أوقات الناس والأشياء الضرورية كالأدوية مثلاً، أما إذا كانت السلع تباع بالثمن المتعارف عليه، وكانت الأسواق تسير على طبيعته فيرى المؤلف أن التسعير في هذه الحالة محرم؛ لأنه ظلم لصاحب السلعة وتدخل في حرية التجارة بدون وجه حق، وهذا ما ذهب إليه شيخ الإسلام ابن تيمية، حيث قال: "السعر منه ما هو ظلم لا يجوز ومنه ما هو عدل جائز"<sup>(1)</sup>.

**ثالثاً: الأشياء التي يجري فيها التسعير:** اختلف العلماء في الأشياء التي يجري فيها التسعير على النحو التالي:

**أولاً:** أن التسعير يجوز في القوتين "قوت الآدمي وقوت الحيوان" وغيرهما مما تعم الحاجة إليه لجميع الناس، لأن الضرر إنما يحصل في إغلاء أسعار كل ما تعم حاجة الناس إليه من الأقوات وغيره.

**ثانياً:** إن التسعير خاص بالقوتين فلا يجري في غيرهما؛ وذلك لأن الضرر في الأغلب إنما يلحق العامة بإغلاء السعر في هذين القوتين دون غيرهما، فلا يجوز للإمام أو نائبه التسعير إلا فيهما<sup>(2)</sup>.

(1) ابن تيمية: مجموع فتاوي شيخ الإسلام ابن تيمية، (ج28 ص76).

(2) انظر: الصنعاني: سبل السلام، (ج3 ص25).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: أن التسعير لا يكون إلا في المكيل والموزون سواء أكان مأكولاً أو غير مأكول دون غيره مما لا يُكال ولا يُوزن<sup>(1)</sup>.

رابعاً: أن التسعير لا يكون إلا في المأكول دون غيره<sup>(2)</sup>.

الراجح: القول الأول هو القول الراجح، لأن قواعد الشريعة الإسلامية تسعى إلى رعاية مصالح الأمة ودفع الضرر والاستغلال عنهم في جميع شؤون حياتهم الضرورية، كما أن حاجة الناس إلى غير الأقوات قد تفوق حاجتهم أحياناً إلى الأقوات، وذلك كحاجتهم إلى الأدوية والمشتقات النفطية، ووسائل المواصلات والاتصالات ونحو ذلك<sup>(3)</sup>.

رابعاً: دوافع التسعير في الاقتصاد الإسلامي:

يمكن إجمال دوافع التسعير في الإسلام بأربعة دوافع رئيسية هي<sup>(4)</sup>.

الاحتكار: عند حدوث الاحتكار فإن لولي الأمر إجراءات عديدة يمكنه بها معالجة هذه الحالة، و لعل من أهمها هو التدخل من أجل تسعير المواد عندئذ، فقد جاء في مواهب الجليل: " أنه إذا اشتراه من الأسواق واحتكر

(1) العبدري، التاج والإكليل، (ج4ص380).

(2) ابن جزى، القوانين الفقهية، (ص 169).

(3) ابن عمر، أحكام السوق في الإسلام، بتصرف يسير، (ص 394).

(4) الهيتي، السياسة السعرية في المذهب الاقتصادي الإسلامي، (ص 154).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وأضر بالناس فيشترك فيه الناس بالسعر الذي اشتراه به"<sup>(1)</sup>، أما ابن قيم الجوزية فيقول: "إذا امتنع أرباب السلع من بيعها مع حاجة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة فهنا يؤمرون بالواجب على البيع بثمن المثل ويعاقبون على تركه"<sup>(2)</sup>.

**حاجة الناس إلى السلعة:** وتقدير حجم هذه الحاجة راجع إلى ولي الأمر، حيث إذا رأى أن المصلحة تقتضي تدخله لتسعير السلع جاز له أن يسعر على الناس، كما في حالة المجاعة مثلاً، أو عند وقوع الكوارث أو الحروب، ففي مثل هذه الحالات يجوز لولي الأمر أن يسعر للناس إذا ما تعدوا في الأسعار أو حاولوا استغلال الناس يقول ابن قيم الجوزية: "إذا احتاج الناس إلى سلاح للجهاد فعلى أربابه أن يبيعه بعوض المثل ولا يَمَكَّنُوا من حبسه بما يريدون من الثمن و الله تعالى قد أوجب الجهاد بالنفس والمال، فكيف لا يجب على أرباب السلاح بذله بقيمة المثل"<sup>(3)</sup>.

**التسعير في حالة الاختصاص:** المقصود بالاختصاص: هو أن يلتزم التجار البيع لفئة معينة من الناس لتبيعها بأسعار مرتفعة لا يمكن لعامة الناس دفعها

(1) الخطاب، (ج4ص227).

(2) الطرق الحكيمة (ص356).

(3) الطرق الحكيمة (ص355).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للحصول على تلك السلع، وقد أشار ابن تيمية إلى كون الاختصاص دافعاً من دوافع التسعير يسوغ لولي الأمر التدخل من أجل ضمان قيمة المثل للسلع الاستهلاكية، حيث قال بصدد بيان الحالات التي يكون فيها التسعير مشروعاً، بل واجباً: "وأبلغ من هذا أن يكون الناس قد التزموا ألا يبيع الطعام أو غيره إلا أناس معروفون أي لا تباع تلك السلع إلا لهم ثم يقومون هم ببيعها فهنا يجب التسعير عليهم بحيث لا يبيعون إلا بقيمة المثل بلا تردد في ذلك عند أحد من ال علماء فالتسعير في مثل هذا واجب بلا نزاع و حقيقته إلزامهم أن لا يبيعوا ولا يشتروا إلا بثمان المثل"<sup>(1)</sup>.

### التسعير عند تواطؤ البائعين ضد المشتريين أو العكس:

وهذه الحالة مزدوجة تتمثل في حصول التواطؤ من قبل الطرفين، فالتواطؤ من الطرف الأول: هو اتفاق مجموعة من الباعة على تحديد سعر معين للسلع ويكون هذا السعر فاحشاً وغير متناسب مع دخول الأفراد، والتواطؤ من الطرف الثاني: هو اتفاق مجموعة من المشتريين على الاشتراك في تحديد سعر لسلعة معينة من أجل هدر حق صاحبها.

وقد عدَّ ابن تيمية مثل هذه التصرفات إحدى الدوافع التي تجيز للإمام فرض سعر معين ليس فيه غبن أو ظلم لأحد الطرفين، وقد أجاز فقهاء الأحناف تدخل

(1) ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص17).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحاكم في التسعير إذا حصل تعدي من قبل البائعين، حيث قالوا: إذا تعدى أرباب الطعام في القيمة تعدياً فاحشاً كان لولي الأمر أن يسعر عليهم<sup>(1)</sup>.

**رابعاً: كيفية تطبيق التسعير:** من أجل ضمان التوصل إلى السعر الذي يحقق المصلحة العامة، يتعين على ولي الأمر أن يستعين في تقدير ذلك السعر بأهل السوق أولاً، وبأهل الخبرة ثانياً، يقول ابن حبيب المالكي: "ينبغي للإمام أن يجمع وجوه أهل سوق ذلك الشيء ويحضر غيرهم استظهاراً على صدقهم فيسألهم كيف يشترون وكيف يبيعون؟ فينازلهم إلى ما فيه لهم و للعامة سداد حتى يرضوا به ولا يجبرون على التسعير، ولكن عن رضا، وعلى ذلك أجازته من أجازته، ووجه ذلك أنه بهذا يتوصل إلى معرفة مصالح الباعة و المشتري ن، ويجعل للباعة في ذلك من الربح ما يقوم بهم ولا يكون فيه إجحاف بالناس"<sup>(2)</sup>.

وفي الحقيقة أن هذا يعتبر من أبداع ما أفرزه التفكير الاقتصادي في الإسلام؛ لأنه يدل على أن التسعير فيه لا يكون عشوائياً، وانما يقوم بناءً على خطة مدروسة تقوم بها لجنة مختصة مناطة بولي الأمر تتشكل من ثلاث جهات هي:

(1) الزيلعي، تبين الحقائق، (ج6ص28). الشوكاني: فتح القدير، (ج8ص492).

(2) الباجي، المنتقى، (ج5ص17). ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، (ص33).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**الجهة الأولى:** ممثل عن التجار وأهل السوق، عبر عنها ابن حبيب بقوله: "وجوه أهل سوق ذلك الشيء" وهذا ما يُعرف بالغرفة التجارية في واقعنا المعاصر.

**الجهة الثانية:** ممثل عن أهل الخبرة والاختصاص، وعبر عنها بقوله: "ويحضر غيرهم استظهاراً على صدقهم".

**الجهة الثالثة:** ممثل عن أفراد الأمة، فإنها مفهومة من قوله: "فينازلهم إلى ما فيه لهم وللعمامة سداد حتى يرضوا عنه".

والواقع أن الإسلام بهذا التنظيم الاقتصادي يعتبر سباقاً في هذا المجال حيث أدرك أهمية إشراك جميع أطراف المبادلة في تحديد الأسعار قبل أن ينتبه إلى ذلك رواد الفكر الاقتصادي الوضعي بعدة قرون مما يشير إلى أن الاقتصاد الإسلامي ونظرياته قائمة بذاتها ومستقاه من أصولها الشرعية من الكتاب والسنة واجماع العلماء والمصالح المرسلة، وغيرها من الأصول الشرعية المعتمدة<sup>(1)</sup>.

### خامساً: أثر الأخذ بنظام التسعير على المنافسة التجارية:

التسعير سلاح ذو حدين فقد يكون أحياناً في مصلحة المشتريين، ولكن أحياناً أخرى يضر بهم؛ وذلك لأن التسعير وحده قد لا يكون كافياً للقضاء على غلاء الأسعار والحد من استغلال وجشع التجار، فسرعان ما تعود الأسعار إلى

(1) الهيتمي، السياسة السعرية في المذهب الاقتصادي الإسلامي، (ص 166).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الارتفاع بعد فرض التسعير، فيتضاعف ثمن السلعة أكثر مما كانت عليه قبل فرضه، فلا يؤدي التسعير الغرض الذي فرض من أجله، فالعلاج بالتسعير وحده هو علاج لظواهر المرض دون استئصال لجذوره، ولهذا قال بعض العلماء " إن التسعير سبب غلاء الأسعار"<sup>(1)</sup>، فالتسعير مهما سلمنا بجوازه لا يجوز أن يؤدي إلى الإضرار بالمستهلكين لأن الهدف منه ابتداء هو حمايتهم من جشع التجار وطمعهم<sup>(2)</sup>، لهذا فإنه ينبغي على الدولة كي تحافظ على استقرار الأسعار، وحتى يؤدي نظام التسعير الغرض الذي من أجله فرض، أن تتخذ مجموعة من التدابير الوقائية والتي منها<sup>(3)</sup>:

1- مراقبة الأسعار مراقبة دقيقة من قبل ولي الأمر أو نائبه، لمنع التجار من التلاعب بالأسعار والتحكم بالأثمان.

2- معاقبة كل من يثبت مخالفته لنظام التسعير بإحدى العقوبات التعزيرية، على حسب ما يراه ولي الأمر مناسباً للردع والزجر.

---

(1) ابن قدامة، المغني، (ج4ص151).

(2) حميش، حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص199).

(3) ابن عمر: أحكام السوق في الإسلام، (ص395).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- زيادة العرض وذلك بطرح مواد و سلع كثيرة يحتاج إليها الناس بحيث تفي بحاجات الناس وتسعيرها بثمن مناسب، مع منح إعانات مالية للمنتجين والجالبين لتشجيعهم على عرض السلع بأسعار مناسبة.

4- التخطيط الدقيق والشامل لمدى حاجة الدولة إلى الاستهلاك من السلع الضرورية والكمالية على المدى الطويل وذلك ضمن إطار خطة الدولة الاقتصادية.

5- إنشاء عدد من الجمعيات التعاونية للمستهلكين في جميع المدن والقرى، حيث تباع السلع والبضائع بأسعار معقولة في متناول المستهلكين.

6- بث الوعي الديني بين الناس منتجين ومستهلكين وتعريفهم بنظام الإسلام في المعاملات والاستهلاك، وذلك لغرس روح التعاون والإخاء فيما بينهم، وتحذيرهم من عقوبة الاستغلال والاحتكار، وذلك عن طريق وسائل الإعلان المختلفة، وعقد اللقاءات والندوات بين المنتجين والمستهلكين.

أما إذا تعين التسعير ولم تجد الدولة بدءاً من حماية المستهلك إلا عن طريقه،  
وجب: التسعير وذلك للأسباب التالية<sup>(1)</sup>:

1- لأنه الوسيلة الصارمة لمحاربة المحتكرين.

---

(1) حميش: حماية المستهلك من منظور إسلامي، (ص 200).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 2- التسعير يمثل حماية للمستهلك من جشع أرباح التجار غير المحدودة، كما يعطي التاجر ربحاً محدوداً ومعقولاً لحماية لمصلحته أيضاً.
- 3- التسعير وسيلة لضبط عملية المضاربة والمنافسة في الأسعار التي تؤدي بالكثير من التجار إلى إشهار إفلاسهم وخروجهم من السوق بسبب منافسة الأقوياء أصحاب المصالح التجارية الكبرى.
- 4- بالتسعير نحاول الموازنة بين المصلحة العامة "عامة الناس" والمصلحة الخاصة "مصلحة التجار".
- 5- بالتسعير أيضاً نحمي الناس الذين لا علم لهم بالأسعار، فبنشر نظام التسعير يقبل الإنسان على الشراء وهو مطمئن من أنه لا يخدع ولا يقع في شرك جشع التجار وطمعهم.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### تقديم المصلحة العامة على الخاصة

الاقتصاد الإسلامي يقوم على أساس العدل والاعتدال والمصالح المعتبرة وجعلها في المكان المناسب للمصلحة الراجحة، فلا يتعصب الفرد لمصلحته الشخصية على حساب الدولة، كما لا يتحمس للجماعة على حساب الفرد، فهو يحاول أن يوفق ويجمع بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة، والى هذا يقول ابن القيم: "فإن الشريعة الإسلامية مبناها على تحصيل المصالح بحسب الإمكان، وأن لا يفوت منها شيء، فإن أمكن تحصيلها كلها حصلت، وإن تراجعت ولم يمكن تحصيل بعضها إلا بتقويت البعض، يُقدم أكملها وأهمها واشدها طلباً للشارع الحكيم"<sup>(1)</sup>.

فإذا تعارضت مصلحة الفرد مع مصلحة الجماعة، ويتعذر الجمع بينهما، تُقدم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة، ومثاله: وجوب نقض حائط مملوك لشخص مال الى طريق العامة دفعاً للضرر العام وتغليب المصلحة العامة على صاحب الجدار أو الحائط، وكذا وجوب بيع مال المديون المحبوس، لقضاء دينه، دفعاً للضرر عن الغرماء الدائنين، وجواز الحجر في المبيع على

(1) مفتاح دار السعادة ومنشور ولاية العلم والإرادة، دار الكتب العلمية، بيروت، (ج2ص19).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

السفيه، وإيضاً وجوب بيع السلع الضرورية لحاجة المجتمع لدى التاجر المحتكر، عند امتناعه عن من البيع دفعاً للضرر العام<sup>(1)</sup>.

أولاً: تعريف المصلحة العامة: لغةً:

المنفعة، وجمعها: المصالح وضدها المفسدة<sup>(2)</sup>. والمصلحة المعتبرة شرعاً: هي المحافظة على مقصود الشرع<sup>(3)</sup>.

تعريف المصلحة العامة: هي ما فيه صلاح لعموم الأمة، ولا يلفت فيها إلى لأحوال الأشخاص<sup>(4)</sup>، وإلى هذا نبّه الطاهر بن عاشور إلى أن المصالح من حيث شمولها للأفراد تنقسم إلى كلية وجزئية، وأن المصالح الكلية أي العامة ليست على مقياس واحد من حيث الشمول والاستغراق للأفراد، وهذا ما عبّر عنه بقوله: "فتنقسم أي المصلحة باعتبار تعلقها بالأمة أو الأفراد إلى كلية وجزئية،

(1) الشباه والنظائر: ابن نجيم (ص75).

(2) مختار الصحاح: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي، (ج1ص345)، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً: سعدي أبو جيب (ص215). المعجم الوسيط: إبراهيم مصطفى وآخرون، (ج1ص520)، مادة صلح.

(3) المستصفى في علم الأصول: محمد بن محمد الغزالي، (ج1ص173). ارشاد الفحول إلى تحقيق الحق من علم الأصول: محمد بن علي الشوكاني، (ج2ص184).

(4) تأصيل فقه الاولويات: محمد الوكيل: (ص126).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ويراد بالكلية في اصطلاحهم ما كان عائداً على عموم الأمة عوداً متمائلاً، وما كان عائداً على جماعة عظيمة من الأمة أو قُطر<sup>(1)</sup>.

والمصالح العامة نوعان:

أولاً: ما كان عائداً على عموم الأمة: وهو ما يعود على عموم الأمة<sup>(2)</sup> أو على جماعة عظيمة من أهل كاهل بلد<sup>(3)</sup>.

ثانياً: ما كان عائداً على فئة كبيرة من الأمة: مثل المعاهدات بين البلاد الإسلامية<sup>(4)</sup>، فالحجر على المفلس مصلحة عامة لاستيفاء المال لأصحابه، وهو مقدم على مصلحته الشخصية بالحجر عليه<sup>(5)</sup>.

ثانياً: تعريف المصلحة الخاصة:

المصلحة الخاصة: هي مصلحة الفرد أو الأفراد القليلة<sup>(6)</sup>.

---

(1) مقاصد الشريعة الإسلامية (ص ٨٤-٨٥).

(2) المرجع السابق، (ص ٦٧).

(3) المرجع السابق، (ص ٨٩).

(4) المرجع السابق، (ص ٩٠).

(5) قواعد الاحكام في مصالح الانام: للعز ابن عبد السلام، (ج ١ ص ٨٩).

(6) المرجع السابق نفس الصفحة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وهو ما فيه نفع للفرد أو بعض الأفراد ويتحقق مصالحهم تتحقق مصالح الأمة تبعاً لا ابتداءً<sup>(1)</sup>، كالانفرغ للعبادة، فهي مصلحة خاصة بخلاف الانفرغ لطلب العلم مصلحته عامة<sup>(2)</sup>، وكنقديم نفسه بالنفقة، وحقه في النوم والطعام<sup>(3)</sup>، وهناك مصالح مشتركة: مثل الصلاة في جماعة، فمصلحتها الخاصة ما فيها من المصلحة العاجلة، ومصلحتها العامة الدعاء في التشهد السلام علينا وعلى عباد الله الصالحين<sup>(4)</sup>.

ثالثاً: أدلة مشروعية تقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة:

أولاً: من القرآن الكريم:

عمارة المسجد والجهاد في سبيل الله: قال تعالى: ﴿أَجْعَلُمُ سِقَايَةَ الْحَاجِّ وَعِمَارَةَ الْمَسْجِدِ الْمَكْرَامِ كَمَنْ ءَامَنَ بِاللّٰهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَجَاهَدَ فِي سَبِيلِ اللّٰهِ لَا يَسْتَوُونَ عِنْدَ اللّٰهِ وَاللّٰهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ﴾ التوبة: ١٩، وثبت من حديث النعمان بن بشير ؓ، قال كنت عند منبر رسول الله ﷺ: فقال رجل: ما أبالي أن لا أعمل عملاً بعد الإسلام إلا أن أسقي الحاج، وقال آخر: ما أبالي أن لا أعمل عملاً بعد الإسلام

(1) تأصيل فقه الأولويات: (ص ١٢٦).

(2) الموازنة بين المصالح دراسة تطبيقية في السياسة الشرعية: (ص ١٠٩).

(3) قواعد الاحكام: (ج ١ ص ١٣١).

(4) مقاصد الصلاة: للجز ابن عبد السلام، (ص ١١-١٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إلا أن أمر المسجد الحرام، وقال آخر: الجهاد في سبيل الله أفضل مما قُلتُم، فزجرهم عمر رضي الله عنه وقال: لا ترفعوا أصواتكم عند منبر رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو يوم الجمعة، ولكن إذا صليت الجمعة دخلت فاستفتيه فيما اختلفتم فيه، فأنزل الله عز وجل هذه الآية: ﴿أَجَعَلْتُمْ سِقَايَةَ الْحَاجِّ وَعِمَارَةَ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ كَمَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَجَاهَدَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَوُونَ عِنْدَ اللَّهِ وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ﴾ التوبة : ١٩ الآية<sup>(١)</sup>.

وجه الدلالة: أن الآية نزلت عند اختلاف المسلمين في تفضيل المصلحة العامة أم الخاصة<sup>(٢)</sup>، وهنا قدم الله تعالى في الآية القرآنية المصلحة العامة على المصلحة الخاصة بأن سقاية الحاج لا تساوي عمارة المسجد الحرام، بل إن سقاية الحاج وعمارة المسجد الحرام لا تساوي الإيمان بالله تعالى.

ثانياً: عدم إعطاء الأموال للسفهاء: وإلى هذا أشار القرآن الكريم في قوله تعالى:

﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ النساء: الآية: ٥،

(١) صحيح مسلم: كتاب الامارة و باب: فضل الشهادة في سبيل الله تعالى، (ج٦ ص٣٦)، رقم: (١٨٧٩).

(٢) الجامع لأحكام القرآن: تفسير القرطبي، (ج٨ ص٩٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وفيه دليل على حفظ المال وعدم تبذيره<sup>(1)</sup>، ولذا نهى الله ، عن إعطاء السفهاء الأموال الذين يبذرونها مما يضر بالمصالح العامة بحجة الانتفاع بمصلحة شخصية<sup>(2)</sup>.

وفي هذا دلالة على تقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة عند التعارض.

ثالثاً: موقف سيدنا يونس عليه السلام: يقول الله : ﴿ وَإِنَّ يُونُسَ لَمِنَ الْمُرْسَلِينَ ﴾ <sup>(١٣٩)</sup> إِذْ أَتَى إِلَى الْفُلِّكَ الْمَشْحُونِ <sup>(١٤٠)</sup> فَسَاهَمَ فَكَانَ مِنَ الْمُدْحَضِينَ <sup>(١٤١)</sup> فَالْتَمَعَهُ الْحُوتُ وَهُوَ مُلِيمٌ <sup>(١٤٢)</sup> الصافات: ١٣٩ - ١٤٢.

وجه الدلالة: أنه لما حدث تعارض بين الحفاظ على المصلحة العامة والحفاظ على حياة الناس، والمصلحة الخاصة بإلقاء أحدهم قاموا بإجراء القرعة، حيث وقعت القرعة على سيدنا يونس ' عدت مرات، فما كان منهم إلا أن قَدَّمُوا المصلحة العامة على المصلحة الخاصة فالقوه في اليم<sup>(3)</sup>، وهنا ظهر تقديم المصلحة العامة على الخاصة.

(1) احكام القران: للجصاص، (ج٢ص٢٧٥).

(2) تفسير القران العظيم: أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي، (ج٢ص١٨٧).

(3) الجامع لأحكام القران: للقرطبي، (ج١ص١٢٥)، تفسير القران العظيم، (ج٥ص٣٢١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

رابعاً: العشيرة والأموال والجهاد: يقول الله سبحانه: ﴿قُلْ إِنْ كَانَ آبَاؤُكُمْ وَأَبْنَاؤُكُمْ وَإِخْوَانُكُمْ وَأَزْوَاجُكُمْ وَعَشِيرَتُكُمْ وَأَمْوَالٌ اقْتَرَفْتُمُوهَا وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا وَمَسَاكِنُ تَرْضَوْنَهَا أَحَبَّ إِلَيْكُمْ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَجِهَادٍ فِي سَبِيلِهِ فَتَرَبَّصُوا حَتَّى يَأْتِيَ اللَّهُ بِأَمْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ﴾ التوبة: ٢٤.

وجه الدلالة: أنه إذا حدث تعارض بين الحفاظ على مصالح الأهل والعشيرة في مقابل تضییع حقوق الله ورسوله فعندئذ يقدم الجهاد في سبيل الله تعالى على محبة الآباء والأبناء والعشيرة<sup>(١)</sup>.

خامساً: أموال اليتامى: قال سبحانه: ﴿وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ﴾ الأنعام: ١٥٢.

وجه الدلالة: أي لا تقربوا أموال اليتامى إلا بما فيه مصالحهم العامة؛ وذلك بحفظ أصولهم حفاظاً على مصالحهم<sup>(٢)</sup>، ويجوز لولي أمر اليتيم أن يعمل بمال اليتيم مضاربةً لمصلحة اليتيم<sup>(٣)</sup>، إن اعتناء الشرع الحنيف بالمصالح العامة

(١) الجامع لأحكام القرآن: للقرطبي، (ج٨ ص٩٥)، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان:

عبد الرحمن بن ناصر السعدي، (ص٣٣٢).

الجامع لأحكام القرآن: للقرطبي، (ج٧ ص١٣٤).

(٣) أحكام القرآن: للجصاص (ج٤ ص١٩٦).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أوفر وأكثر من اعتناؤه بالمصالح الخاصة<sup>(1)</sup>؛ وذلك لأن المصالح العامة يوسع فيها ما لا يوسع في المصالح الخاصة لعموم الضرر<sup>(2)</sup>.

سادساً: الاتفاق في سبيل الله: قال الله تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعَبَادِ﴾ البقرة: ٢٠٧.

وجه الدلالة: أنها نزلت في صهيب الرومي رضي الله عنه، لما هاجر إلى النبي ﷺ، وضحي بماله<sup>(3)</sup>، مقدماً المصلحة العامة واقامة دين الله على مصلحته الشخصية.

قال سبحانه: ﴿وَأَنْفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلَا تُلْقُوا بِأَيْدِيكُمْ إِلَى التَّهْلُكَةِ وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ البقرة: ١٩٥.

وجه الدلالة: أن بعض الصحابة رغبوا في القعود عن الجهاد في سبيل الله وأرادوا الانشغال بزروعهم، فوضح لهم أبو أيوب الانصاري رضي الله عنه أن الإلقاء إلى التهلكة أن ننشغل بأموالنا ونصلحها وندع الجهاد في سبيل الله<sup>(4)</sup>، وهذا من

(1) قواعد الاحكام: (ج ٢ ص ٨٩).

(2) الذخيرة للقرافي: (ج ٨ ص ٤١).

(3) الجامع لأحكام القرآن: (ج ٣ ص ٢٠).

(4) الجامع لأحكام القرآن: للقرطبي، (ج ٢ ص ٣٦١). احكام القرآن للجصاص (ج ١ ص ٣٢٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تقديم المصلحة العامة بالجهاد في سبيل الله على الانشغال بالمصالح الشخصية من الزروع والثمار والأموال.

سابعاً: نصرته الإسلام: قال ﷺ: **إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَهُمُ الْجَنَّةُ يُقَرِّبُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدًا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْبَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْفُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا بِيَعْيَكُمْ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ** التوبة: ١١١.

وجه الدلالة: أن الآية توضح أن المؤمن مبايعة الله ﷻ على نصرته دينه<sup>(١)</sup>، مقدماً المصلحة العامة على مصلحته الشخصية.

ثامناً: القصاص: قال تعالى: **وَلَكُمْ فِي الْقِصَاصِ حَيَوةٌ يَا أُولِيَ الْأَلْبَابِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ** البقرة: ١٧٩.

وجه الدلالة: أن مشروعية القصاص مصلحة عامة، وإبقاء القاتل والعفو عنه مصلحة خاصة به، فتقدم المصلحة العامة لتعذر الجمع بينهما<sup>(٢)</sup>.

(١) الجامع لأحكام القرآن (ج ٨ ص ٢٦٧).

(٢) تفسير البحر المحیط (ج ٢ ص ١٨).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تاسعاً: اتباع خطوات الشيطان: قال ، ﴿يَتَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ﴾ البقرة: ١٦٨.

وجه الدلالة: على الإنسان أن يلتفت إلى خواطره ويضع لها ميزاناً؛ فإذا مالت نفسه إلى بذل لمصلحة عامة، أو عرض له سبب معاونه عامل على فعل خير، أو صدقة على بئس فقير، فعارضه خاطر التوفير والاقتصاد، فليعلم أنه من وحي الشيطان، ولا ينخدع لما يسوله له من إرجاء هذا العطاء لأجل وضعه في موضع أنفع، أو بذله لفقير أحوج، وإذا هم بدفاع عن حق أو أمر بمعروف أو نهي عن منكر فخطر له ما يثبط عزمه أو يمسك لسانه، فليعلم أنه من وسواس الشيطان<sup>(١)</sup>.

عاشراً: إبطال الصدقة باليمن: قال عز وجل: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا يُبْطَلُوا صَدَقَتَكُمْ بِالْيَمَنِ وَالْأَذَى﴾ البقرة: ٢٦٤.

وجه الدلالة: أن الكلام في إحباط الصدقة "إبطالها" باليمن هو من الإيذاء للمحتاجين، والذي للفائدة المقصودة من الصدقة؛ وهي تخفيف بؤس المحتاجين وكف أذى الفقر عنهم إذا كانت الصدقة على الأفراد، وتنشيط القائمين بخدمة

(١) تفسير المنار: (ج ٢ ص ٧١).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الأمة ومساعدتهم إذا كانت الصدقة في مصلحة عامة، فإذا اتبعت الصدقة باليمن والأذى كان ذلك هدماً لما بنيته وإبطالاً لما عملته، وكل عمل لا يؤدي إلى الغاية المقصودة منه فقد حبط وبطل كأنه لم يكن، فكيف إذا اتبع بضد الغاية ونقيضها<sup>(1)</sup>.

حادي عشر: النجوى للمصلحة العامة: قال عز وجل: ﴿لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّنْ نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ النساء: ١١٤.

وجه الدلالة: الأمر بالمعروف: وهو ما تعارف عليه الشرع من كل مافيه مصلحة عامة أو خير عام<sup>(2)</sup>.

ثاني عشر: أداء الديون: قال ، ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ البقرة: ٢٨٢.

وجه الدلالة: المصلحة الخاصة في كتابة الدين مصلحة عامة في قوله تعالى:

﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ البقرة: ٢٨٢ وهي تجعل المسلمين أمة كتاب ونظام<sup>(3)</sup>.

(1) تفسير المنار: (ج٣ ص٥٥).

(2) التفسير المنير: (ج٥ ص٢٦٨).

(3) تفسير المنار: (ج٣ ص١١٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثانياً: السنة النبوية:

أولاً: تلقى الركبان وبيع الحاضر لباد: عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: نهى رسول الله ﷺ: عن التلقي، وأن يبيع حاضر لباد <sup>(1)</sup>.

وجه الدلالة: الإسلام ينظر إلى مصالح الناس العامة والخاصة، ولكن نهى أن يتلقى تاجراً رجلاً غريباً، ليقول له: أبيع لك هذه السلع بسعر أفضل، مما يؤدي إلى الإضرار بالناس، فمنهى الإسلام عن هذا للحفاظ على المصالح العامة للمسلمين <sup>(2)</sup>.

ومعلوم أن الأحكام في الإسلام مبنية على مراعاة المصلحة، ولذا قدم الإسلام أهل الحاضرة لأنها مصلحة عامة، وهي مقدمة على مصلحة التاجر الشخصية <sup>(3)</sup>.

ثانياً: تحريم الاحتكار: قال رسول الله ﷺ: "من احتكر فهو خاطئ" <sup>(4)</sup>.

---

(1) صحيح البخاري: (ج ٣ ص ٧٢)، رقم الحديث: (٢١٦٢). صحيح مسلم: (ج ٣ ص ١١٥٥)، رقم الحديث: (١٥١٥).

(2) شرح النووي على مسلم: (ج ١٠ ص ١٦٣).

(3) شرح الزرقاني: على موطأ الامام مالك محمد عبد الباقي بن يوسف الزرقاني، (ج ٦ ص ٣٠٨).

(4) صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب: تحريم الاحتكار في الاقوات، (ج ٣ ص ١٢٢٧) رقم: (١٦٠٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجه الدلالة: نهى الإسلام عن الاحتكار؛ حفاظاً على مصالح الناس العامة وتقديمها على مصلحة التاجر الشخصية<sup>(1)</sup>.

ثالثاً: إحياء الأرض الموات: فقد حث النبي ﷺ، على إحياء الأرض الموات وجعلها ملكاً لمن يحيها، فعن عائشة ~، عن النبي ﷺ قال: " من أكرم أرضاً ليست لأحد فهو أحق"، قال عروة: قضى به عمر رضي الله عنه في خلافته<sup>(2)</sup>.

وجه الدلالة: أن إحياء الأرض الموات التي لا يملكها أحد واستثمارها أفضل من موتها لأن إحياءها مصلحة عامة.

رابعاً: الشفاعة في حد من حدود الله: عن عروة بن الزبير رضي الله عنه: أن امرأة سرقت في عهد رسول الله ﷺ، في غزوة الفتح، ففزع قومها إلى أسامة بن زيد رضي الله عنه، قال عروة: فلما كلمه أسامة رضي الله عنه فيها، تلّون وجه رسول الله ﷺ، وقال: " أتكلمني في حد من حدود الله؟ و قال أسامة: استغفر لي يا رسول الله، فلما كان العشي قام رسول الله ﷺ خطيباً فأتى على الله بما هو أهله، ثم قال: أما بعد، فإنما أهلك الناس قبلكم: أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف تركوه، وإذا سرق

(1) شرح النووي على مسلم: (ج ١١ ص ٤٣).

(2) صحيح البخاري: كتاب المزارعة، باب: من احيا ارضاً مواتاً، (ج ٣ ص ١٠٦) رقم: (٣٨١١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فيهم الضعيف أقاموا عليه الحد، والذي نفس محمد بيده، لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها"<sup>(1)</sup>.

**وجه الدلالة:** أراد النبي ﷺ العدل في إقامة الحد بدون تمييز، من خلال أنه ذكر ابنته لمكانتها في قلبه ﷺ، ولم يبقَ من بناته غيرها<sup>(2)</sup>، وهنا قدم النبي ﷺ المصالح العامة بالحفاظ على أموال الناس، وإقامة الحدود الشرعية على المصلحة الخاصة بعدم عقاب المرأة المخزومية التي سرقت. شروط تقديم المصالح العامة على المصالح الخاصة: قال الغزالي -: "حفظ خُطة الإسلام ورقاب المسلمين أهم مقاصد الشرع من حفظ شخص معين في ساعة أو نهار وسيعود الكفار عليه بالقتل، فهذا مما لا يشك فيه"<sup>(3)</sup>.

أما العز بن عبد السلام فقال: "وجوب إجارة رسل الكفار مع كفرهم لمصلحة ما يتعلق بالرسالة من المصالح الخاصة والعامة"، فعند التعارض بين

---

(1) صحيح البخاري: كتاب المغازي، (ج ٥ ص ١٥١) رقم: (٤٣٠٤).

(2) فتح الباري: شرح صحيح البخاري، ابن حجر، (ج ١٢ ص ٩٥).

(3) المستصفى ومعه كتاب فوائح الرحموت: عبد العلي بن نظام الدين الأنصاري، بشرح مُسلم الثبوت في أصول الفقه، للشيخ مُحَب الله بن عبد الشكور، تقديم وضبط وتعليق، الشيخ إبراهيم مضان، دار الأرقم بن ابي الأرقم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، سنة، 2016م، (ج ١ ص 655).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المصالح العامة والخاصة يرى المؤلف إلى الجمع بينهما، وإذا تعذر الجمع فيقدم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة، ولكن بشروط وهي:

**الشرط الأول: ألا تكون المصلحة الخاصة أقوى من المصلحة العامة:**

فمثلاً أن تكون المصلحة الخاصة متعلقة بالضروريات، والمصلحة العامة متعلقة بالتحسينيات، كهدم بيت لإقامة ملعب على مستوى الحي.

فتقديم المصلحة العامة ليست على الإطلاق خاصة إذا ترتب عليها مفسدة لمصلحة خاصة لأجل مصلحة تحسينية، إلا إذا كان ملعب دولي بإزالة البيت أولى بشرط التعويض المناسب، فإذا تعارضت المصلحة العامة مع الخاصة نجتهد أن نجمع بينهما، أما تعذر بين المصلحة العامة والمصلحة الخاصة يتم الترجيح بتقديم المصلحة العامة على الخاصة إذا توفرت الشروط.

**الشرط الثاني: أن تكون المصلحة الخاصة قابلة للجبر والتعويض:**

في هذه الحالة تقديم المصلحة العامة على الخاصة، والتعويض عن المصلحة الخاصة؛ كهدم بيت في الطريق الرئيسي بحسب قانون التخطيط الحضري، فالتعويض مبنياً على مراعاة الحقوق الخاصة التي يربها الإسلام

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في تشريعاته<sup>(1)</sup>، والاجتهاد لا ينقض بالاجتهاد إلا إذا اشتمل النقض على مصلحة عامة<sup>(2)</sup>.

### استثناءات تقديم المصالح العامة على المصالح الخاصة:

عند تعارض المصالح العامة على المصالح الخاصة تقدم المصلحة العامة، ولكن التقديم ليس مطلقاً في كل الأحوال، بل له استثناءات؛ فتقدم المصلحة الخاصة على المصلحة العامة في بعض الأحوال، فقد جاء رجل إلى النبي ﷺ فاستأذنه في الجهاد، فقال النبي ﷺ: أحي والداك؟ قال نعم، قال: ففيهما فجاهد<sup>(3)</sup>.

**وجه الدلالة:** أي من كان له أبوان أو أحدهما يجتهد في طاعتهما والإحسان إليهما وخاصة عند الكبر، فإنه يعدل الجهاد في سبيل الله تعالى<sup>(4)</sup>.

وهذا فيه تقديم للمصلحة الخاصة على المصلحة العامة، لأن ترك خدمة الوالدين يؤدي لمفسدة أكبر من الجهاد في سبيل الله تعالى.

(1) الموافقات: بتصرف يسير، (ج ٣ ص ٥٧).

(2) غمز عيون البصائر: (ج ١ ص ٣٢٩).

(3) صحيح البخاري: كتاب الجهاد، باب: الجهاد بإذن الأبوين، (ج ٤ ص ٥٩)، رقم: (٣٠٠٤).

(4) فتح الباري: بتصرف يسير، (ج ١٠ ص ٤٠٣).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقد ذهب القرافي إلى نفي القاعدة من أصلها، لأن الإيمان بالله تعالى أفضل من التصديق على الفقراء مع أن الإيمان مصلحة خاصة، والصدقة مصلحة عامة<sup>(1)</sup>. لذلك فإن المصالح العامة لا تتقدم على المصالح الخاصة إلا إذا تساوى في المنزلة، أما إذا اختلفا في المنزلة فينظر إلى قواعد المصالح والمفاسد، وعندها يمكن تقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة. فمثلاً لا يُهدم بيتاً في مقابل زرع شجرة، لأن البيوت من الضروريات والشجر من التحسينيات، وعندئذ تقدم الضروريات، وهي مصلحة خاصة على التحسينيات وهي مصلحة عامة؛ لاختلاف المنزلة والمرتبة.

---

(1) النخيرة للقرافي: (ج ١٣ ص ٣٥٧).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المبحث الثاني

### حماية المنافسة التجارية المشروعة في

#### الواقع المعاصر

وفيه خمسة مطالب

المطلب الأول: الغرض من سن قوانين لحماية المنافسة التجارية.

المطلب الثاني: ما يتعلق بدعوى المنافسة غير المشروعة.

المطلب الثالث: الجزاءات المترتبة على المنافسة غير المشروعة.

المطلب الرابع: الإجراءات الوقائية لمنع المنافسة غير المشروعة.

المطلب الخامس: الحماية القانونية للمتجر من أعمال المنافسة غير المشروعة.



# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الأول

### الغرض من سنّ قوانين لحماية المنافسة

في ظل التقدم العلمي والصناعي والتجاري، تتقدم صور المنافسة التجارية بصورة مذهلة؛ حيث أصبح العالم قرية صغيرة، ولتحقيق المصلحة العامة لابد من سنّ قوانين لتنظيم المنافسة التجارية حتى لا يطغى أحد على أحد.

**الأساس القانوني لحماية المنافسة:** أعطى المشرع للمتضررين من أعمال المنافسة غير المشروعة الحق في إقامة دعوى، تسمى دعوى المنافسة غير المشروعة، و الحصول على التعويض عن الأضرار اللاحقة بهم<sup>(1)</sup>، فما هو الأساس القانوني الذي استندت عليه؟، ويرى البعض أن أساس هذه الدعوى: هو حماية ما يتمتع به التاجر من حق ملكية على متجره، وعلى ذلك فإن أي اعتداء على عناصر هذا الحق يعتبر منافسة غير قانونية توجب المساءلة القانونية<sup>(2)</sup>، وهناك من يرى أن دعوى المنافسة غير المشروعة ترتكز كما أسسها القضاء على القواعد العامة، أي العمل غير المشروع، أي قواعد المسؤولية التقصيرية، والتي تقتضي بأن كل خطأ سبّب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض، إلا أن دعوى المنافسة غير المشروعة لا تهدف فقط إلى إصلاح الضرر، وإنما هي

(1) الفقى، القانون التجاري، (ص 314).

(2) العليكي، القانون التجاري، (ص 161).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كذلك دعوى وقائية، تهدف إلى منع وقوع الضرر في المستقبل، كجوب الضمان على من استعمل حقه المشروع في غير المشروع كما يلي:

- 1- إذا ثبت التعدي على المنافس.
  - 2- إذا ترجح أن المصلحة المرجوة غير مشروعة.
  - 3- إذا كان الفعل يتجاوز ما عليه العرف والعادة.
  - 4- إذا كانت المنفعة لا تتناسب مع ما يصيب المنافس من ضرر.
- فإن القوانين لضبط وحمايتها في عملية التنافس المشروع في التجارة، ومن فوائده سن القوانين ما يلي:

- أولاً: حماية وتشجيع المنافسة التجارية المشروعة.
- ثانياً: تعزيز كفاءة الاقتصاد الوطني ونموه.
- ثالثاً: إيجاد تنمية متوازنة مع ما يناسبها من التنافس الاقتصادي.
- رابعاً: إيجاد بيئة تنافسية جذابة للاستثمارات.
- خامساً: تمكين القطاع الخاص من الدخول في النشاط الاقتصادي.
- سادساً: توزيع أفضل للموارد الاقتصادية، وتحقيق الجودة والنوعية والسعر.
- سابعاً: تحقيق الرفاهية لدى المستهلك من خلال الابداع في توفير السلع الاحتياجية بأسعار معقولة.
- ثامناً: مكافحة الاتفاقيات أو الترتيبات أو الممارسات التجارية التقليدية للمنافسة.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تاسعاً: الحد من الآثار الضارة التي تلحق بالنظام الاقتصادي والاجتماعي.

الآثار القانونية لحماية المنافسة:

تخضع دعوى المنافسة غير المشروعة للقواعد العامة في التقاضي، كما يخضع طلب

التعويض للأحكام الموضوعية الخاصة بالمسؤولية التقصيرية، ومتى ثبت للمحكمة توافر عناصر المسؤولية وهي: " الخطأ، الضرر، وعلاقة السببية بينهما"، ويتعين عليها الحكم بالتعويض المناسب للضرر جراء أعمال المنافسة غير المشروعة<sup>(1)</sup>، فلا يمكن التعويض عن الضرر إلا إذا نشأ مباشرة عن الخطأ، كما لها أن تقضي ببعض العقوبات التكميلية ومنها:

أولاً: التعويض المادي: يترتب على تحريك دعوى المنافسة غير المشروعة وإثباتها من قبل المدعي الحكم بإصلاح الضرر المادي الذي أصاب صاحب الحق، وذلك بتقرير التعويض المناسب له عن كل خسارة وفوات فرصة تطبيقاً للقواعد العامة، بناءً على تقسيم الضرر كما يلي:

1- الربح الذي حرم منه صاحب الحق.

2- الضرر التجاري الناجم عن تخفيض قيمة هذا الحق بسبب المنتجات

الأقل جودة.

---

(1) محمود مختار أحمد بريري، قانون المعاملات التجارية، مرجع سابق، (ص 206).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- مصاريف متابعة المقلدين ومراقبتهم.

حيث يعود القاضي في تقدير التعويض وفقا للقواعد العامة في المسؤولية التقصيرية<sup>(1)</sup>، إلى قاعدة الخسارة الملحقة والربح المفقود، وذلك حسب انخفاض رقم المبيعات للضحية من جراء فعل المنافسة غير المشروعة، وبالتالي فإن المعيار الذي يجب اعتماده هنا في تقدير التعويض يكون مبني على أساس الأرباح والمكاسب

التي حققها مرتكب الأفعال غير المشروعة خاصة ما تعلق بصورتي إحداث اللبس والخلط في ذهن العملاء وفي تقليد العلامات التجارية، ويعوض المتضرر كذلك عن كل ربح مفقود، وهو عبارة عن ربح إضافي يتوقع المتضرر جنيته، فيما لو استمر يعمل ضمن ظروف مزاحمة عادية ونزيهة، ويقتضي أن يؤخذ الربح الفائت بالحسبان عند تقويم التعويض، والطريقة التي يتبعها القاضي هنا في تقدير التعويض هي المقارنة بين رقم الأعمال المحقق قبل وبعد وقوع أعمال المنافسة غير المشروعة، وملاحظة الفارق المسجل بينهما مع ضرورة الأخذ بعين الاعتبار تطور السوق.

(1) مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، مرجع سابق، (ص 210).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ولقد استقر الرأي الراجح<sup>(1)</sup> على أن يشمل التعويض النقدي التي تقضي به المحكمة المختصة المصاريف التي دفعها المدعي لمباشرة أعماله ولم يستفد منها بسبب أعمال المنافسة غير المشروعة، وكذلك مصاريف الدعاية والإعلان التي قام بها المدعي ولكنها لم تنتج آثارها نتيجة لأفعال المنافسة غير المشروعة التي قام بها المدعي<sup>(2)</sup>، وما يجب الإشارة إليه على وجه الدقة أن التعويض النقدي لا يشمل إلا الضرر الحاصل فعلا

الذي يجب إثباته من المضرور، ولا مجال للحديث عن الأضرار الاحتمالية. **ثانياً: التعويض العيني:** يعتبر التعويض العيني أفضل طرق التعويض<sup>(3)</sup>، لأنه يلزم المتعدي بالتوقف عن الممارسة المخالفة للمنافسة المشروعة، واتخاذ التدابير اللازمة لإزالة آثارها<sup>(4)</sup>، أي إعادة الحال لما كان عليه من قبل في الأسواق<sup>(5)</sup>، لأن رفع دعوى المنافسة غير المشروعة والحصول على

---

(1) علي حسن يونس، مرجع سابق، (ص 149).

(2) سمير جميل حسين الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، (ص 440).

(3) سمير جميل حسين الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، مرجع سابق، (ص 440).

(4) عبد الرحمان السيد قرمان، مرجع سابق، (ص 252).

(5) ناصر رانيا، التقدير القضائي للتعويض، مقال منشور في مجلة أبحاث، عدد الثالث، جامعة وهران، 2014م، (ص 131).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التعويض بنوعيه المادي والمعنوي ينبغي أن يصاحبه وقف كامل وتام لكل الممارسات والأعمال التي أدت إلى العمل الغير المشروع، لأن التعويض يصبح بلا معنى أو أثر في حالة استمرار الممارسات والأعمال غير المشروعة، ويجوز لكل شخص أن يطلب من هيئة المحكمة إصدار مثل هذا الأمر واتخاذ التدابير اللازمة لأجل الحجز على المواد والأدوات والمعدات المستعملة في المنافسة غير المشروعة، ويطلب اتخاذ نفس هذه التدابير في حالة العود إلى المنافسة غير المشروعة من جديد بعد صدور الحكم بمنعها<sup>(1)</sup>.

**الخلاصة:** القول أن التعويض العيني جاء مناسباً لما تهدف إليه دعوى المنافسة غير المشروعة، كما أعطى لها طابعاً وقائياً فهي لا تهدف إلى تعويض المتضرر بقدر ما تهدف إلى حمايته من الضرر المستقبلي، أما إذا استمرت الأعمال غير المشروعة بعد الحكم بالتعويض، ففي هذه الحالة يعتبر ذلك خطأ جديداً ينشأ عنه ضرراً مستقلاً يجوز التعويض بدعوى مستقلة<sup>(2)</sup>.

**ثالثاً: الغرامة المالية:** من أجل قمع الممارسات غير النزيهة اعتبر الغرامة كجزاء على أعمال المنافسة غير المشروعة، حيث أن الغرامة مقررة كعقوبة

---

(1) سمير جميل حسين الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، مرجع سابق، ص

439، وينظر علي حسن يونس، المحل التجاري، مرجع سابق، (ص 149).

(2) علي حسن يونس، المحل التجاري، مرجع سابق، (ص 148).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وجزاء عن الممارسات غير النزيهة إضافة إلى الممارسات التعسفية، وقد يلجأ القاضي بحكم القانون أو تعزيراً إلى إنزال عقوبة الحبس إن كانت هي الأنسب لردع المنافس، أو رفع نسبة الغرامة المالية التي تمنع المنافس من ارتكاب المنافسة غير المشروعة.

**رابعاً: عقوبة تكميلية:** بالإضافة إلى الجزاءات السالف ذكرها والتي تعد أصلية في دعوى المنافسة غير المشروعة، هناك عقوبات أخرى، كجزاء تكميلي عن الممارسات التجارية غير المشروعة، لأن هذه الممارسات لا تضر بمصالح الأعوان الاقتصاديين وجمهور المستهلكين فقط، بل تتعداها إلى المساس بالمصالح الاقتصادية للبلاد ككل والتأثير على الاستثمارات سواء الوطنية أو الأجنبية، والعقوبات مقررّة للمصلحة العامة، إحداث اضطراب عام بالأسواق، كحجز العتاد والتجهيزات التي استعملها المنافس في ارتكاب منافسة غير مشروعة، وتنصب المحكمة حارس قضائي على السلع المحجوزة على نفقة المنافس مرتكب المخالفة، وفي حالة إذا كان الحجز مطبقاً على مواد سريعة التلف أو تقتضي حالة السوق أو الظروف الطارئة، فإذا غلب في ظن القاضي أن التلف متحقق لا محتمل، فله أن يقرر البيع الفوري من طرف محافظ البيع بالمزاد العلني للمواد المحجوزة، أو تحويلها مجاناً إلى الهيئات أو لمؤسسات ذات الطابع الاجتماعي والإنساني أو الخيري.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**خامساً: المصادرة:** ويقصد بالمصادرة ملكية المال المصادر قهراً وبدون مقابل من ملكية صاحبه إلى ملكية الدولة<sup>(1)</sup>، وبالتالي فإن المصادرة هي عبارة عن جزاء ذو طابع مالي، يجوز للقاضي أن يحكم بها عند القيام بإحدى الممارسات غير النزيهة، فللمحكمة كامل السلطة التقديرية في توقيع هذه العقوبة، كما أنها عبارة عن عقوبة تكميلية وفقاً للقواعد العامة، يمكن القاضي أن يحكم بمصادرة السلع المحجوزة، كالمنتجات والسلع التي وقعت عليها عمليات التقليد أو الغش، أو الأدوات والآلات المستعملة في عمليات التقليد أو التزوير، فإذا كانت المصادرة تتعلق بسلع موضوع حجز عيني تسلم هذه الأموال إلى إدارة أملاك الدولة، التي تقوم بعملية بيعها وفقاً للشرط المنصوص عليها في التشريع والتنظيم المعمول به ويصبح مكسباً للخزينة العامة للدولة.

**سادساً: الغلق الإداري:** الغلق الإداري يُقصد به ما قد يتوجب على المحكمة بأن يصدر القاضي قرار إجراءات غلق إدارية للمحلات التجارية لمدة أقصاها "60" ستون يوماً، باعتباره عقوبة ذات طابع إداري على الممارسات التجارية غير النزيهة، مع مراعاة مصير العمال في حالة الغلق النهائي أو المؤقت إن كانت مؤسسة.

---

(1) عبد الله سليمان، شرح قانون العقوبات الجزائري، دون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة، 2002م، (ج2 ص 183).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سابعاً: نشر الحكم: وإذا كانت وسائل المنافسة غير المشروعة ترمي إلى جذب عملاء التاجر إلى محل منافس عن طريق ادعاءات من شأنها الحط من شرف التاجر أو مؤهلاته أو درجة قدرته المالية أو صفاته الشخصية أو آرائه السياسية، أو الحط من صفات منتجاته يجوز للمحكمة أن تحكم في هذه الحالات بالتعويض كما تم الإشارة إلى ذلك سابقاً، كما لها أن تنشر الحكم في الصحف<sup>(1)</sup>.

أو إحدى المجالات على نفقة المحكوم عليه، ويمكن أن تتم أيضاً في المكان الذي وقع فيه الضرر أو أكبر قدر منه<sup>(2)</sup>، وقد يكون النشر لمرة واحدة أو أكثر<sup>(3)</sup>.

والهدف من نشر الحكم إلى التشهير بالمحكوم عليه وفضح أمره وتحذير للمستهلكين من شراء السلعة التي تحمل الأعمال المخالفة للمنافسة المشروعة وترضية للمضرور، وتعويضاً له عما أصابه من ضرر بسبب المنافسة غير المشروعة، والنشر يجذب انتباه وقصد الجمهور حول التصرفات غير المشروعة

---

(1) محمد حسني عباس، مرجع سابق، (ص 491). وينظر مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، مرجع سابق، (ص 210).

(2) إلياس نصيف، مرجع سابق، (ص 105).

(3) زينة غانم عبد الجبار الصفار، مرجع سابق، (ص 149).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

المعاقب عليها بواسطة المحاكم، والتي افتقدت في ملائمة أصحاب تلك التصرفات غير المشروعة في مواجهة نظير العميل. غير أن القوانين المشرعة وإن كانت مفهومة إلى حد كبير، إلا أنها تبقى نوعاً ما محدودة نوعاً ما للكف عن الممارسات غير المشروعة، والسبب في ذلك عدم وجود آليات قانونية تجعل المخالف يدفع مبلغ الغرامة إجبارياً لأن الواقع العملي والحياة الاقتصادية أثبتت ذلك، والحل المناسب هو النص على الغرامة والحبس في آن واحد، مع ترك السلطة التقديرية لقاضي الموضوع لاختيار إحدى العقوبتين والوسيلة المناسبة للتنفيذ على المعتدي.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثاني

### ما يتعلق بدعوى المنافسة غير المشروعة

بناءً على سن القوانين في حماية المنافسة التجارية المشروعة فإن القانون يعطي الحق للمتضرر من المنافسة غير المشروعة؛ وذلك من رفع دعوى قضائية لدى الجهات ذات العلاقة لرفع الضرر، ولا بد للدعوى أن تتم على النحو التالي:

أولاً: أطراف دعوى المنافسة غير المشروعة: تقام دعوى المنافسة غير المشروعة من المتضرر فرداً كان أو أكثر، على مرتكب الفعل غير المشروع وعلى كل من ثبت اشتراكه معه، بشرط ألا يكون المشترك عالماً بعدم مشروعية هذا التصرف، ودعوى المنافسة غير المشروعة تخضع من حيث إجراءات رفعها إلى القواعد العامة في رفع الدعاوى، حيث يجب لقبول هذه الدعوى أن تكون لصاحب الحق مصلحة قائمة يقرها القانون، ومع ذلك يكفي أن تكون المصلحة المحتملة، إذ الغرض من الدعوى الاحتياط لرفع الضرر المحقق، ففي الحالة الأخيرة يمكن أن ترفع منهم مجتمعين أو منفردين، وإذا كان الضرر غير متحقق بعد، فيمكن رفع دعوى للمطالبة بوقفه فقط<sup>(1)</sup>، ولا يجوز أن ترفع الدعوى من

(1) العطير: عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري: (ط:2)، دار الثقافة

عمان ١٩٩٩م. (ص ١٧٧)

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

غير المتضرر أو نائبه، ويكون لكل متضرر دعوى شخصية باسمه، دون أن يمس ذلك حقوق الآخرين ممن أصابهم الضرر، ولا تقبل دعوى المنافسة غير المشروعة متى كانت تجارة المدعى غير مشروعة أيضاً كتجارة المخدرات أو الممنوعة بقانون في أي بلد<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: عناصر اطراف الدعوى:

**عريضة افتتاح الدعوى:** أول عمل يقوم به الشخص المتضرر من أعمال المنافسة غير المشروعة، هو أن يكتب عريضة يبدي فيها حرصه اللجوء إلى القضاء لطلب الحماية القضائية، وحتى تكون دعوى المنافسة غير المشروعة منتجة لآثارها، فتاريخ العريضة يشكل أحد البيانات الجوهرية، لأن فقده يؤدي إلى فقدان الطبيعة الرسمية لها، في الحدود المشار إليها أعلاه، وهو التاريخ الذي يتعين أن يحرر النسخة الأصلية للعريضة، وفي نسختها وصورها، وقت تقديمها إلى أمانة ضبط المحكمة، وهو التاريخ الذي يجب أن يحدد اليوم والشهر والسنة، وعنوان العريضة موضوع الدعوى المشار إليه، ثم فحوى العريضة محل تحرير النزاع، مع ذكر وقائع الدعوى وأسانيدها عن طريق تحديد الطلب

(1) رضوان: فائز نعيم رضوان، (ط:1)، سنة النشر، ٢٠٠٠م، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مبادئ القانون التجاري، (ص٣١٤).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القضائي، من حيث الموضوع، مع الإشارة إلى مختلف الأسانيد المؤيدة لدعواه، كما لا ينسى ذكر الوقائع المحددة للدعوى.

**حق إقامة الدعوى:** والحق في الدعوى هو حق مستقل عن الحق الموضوعي الذي وجدت هذه الدعوى لحمايته، والحق الموضوعي قد يكون حقاً شخصياً كحق الدائنية، أو حقاً عينياً كحق الملكية، أو حقاً معنوياً كحق الملكية الأدبية والفنية والملكية الصناعية والتجارية، أو غير ذلك من الحقوق الحديثة التي لم يستقر الفقه على وضع تكيف قانوني لها<sup>(1)</sup>، والدعوى هي وسيلة تحريك القضاء فبدونها يقف القضاء ساكناً ساكتاً مهما شاهد القضاء من اعتداء على المراكز القانونية للأفراد في المجتمع، فلكي يتدخل القضاء لحسم منازعات الأشخاص لابد أن يطلب منه ذلك في كل حالة، وهذا ما تحققه الدعوى، إذاً فالدعوى هي وسيلة التقاضي، لأنها الوسيلة التي خولها القانون لصاحب الحق في اللجوء إلى القضاء لحماية حقه المشروع.

**الخلاصة:** أن الدعوى هي نقطة لقاء الإجراءات والحق الموضوعي، فالدعوى تهدف إلى تكريس احترام حق أو مصلحة مشروعة بتقديم طلبات إلى

---

(1) نبيل إسماعيل عمر، أحمد خليل، نبيل إسماعيل عمر، أحمد خليل، قانون أصول المحاكمات المدنية، (ط:1)، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004م، سنة، (ص 206).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

القضاء، إذا فالدعوى حق لكل من المدعى والمدعى عليه حين تتوفر شروط قبولها في كليهما، وتعني

بالنسبة للمدعي حق عرض ادعاء قانوني على القضاء، وتعني بالنسبة للمدعى عليه حق مناقشة مدى تأسيس ادعاءات المدعي، وترتب التالزما على المحكمة بإصدار حكم في موضوع الادعاء أو رفضه.

**ج- المدعي:** للمتضرر من أعمال المنافسة غير المشروعة الحق في أن يقيم دعوى ضد منافسه مرتكب المنافسة غير المشروعة، ويكون لكل متضرر إقامة دعوى شخصية باسمه، دون أن يمس ذلك بحقوق الآخرين ممن أصابهم الضرر، وإذا أدت أعمال المنافسة غير المشروعة إلى الإضرار بفئة التجار كان لكل من أصابه الضرر أن يرفع الدعوى منفردا للمطالبة بوقف النشاط غير المشروع بحقه والمطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر<sup>(1)</sup>.

فكل شخص تضرر من جراء المنافسة غير المشروعة بإمكانه رفع الدعوى، فهذه الوسيلة التي يسمح القانون بمباشرتها للمتضرر أو نائبه دون غيرها.

فهذه الدعوى تخضع للقواعد العامة حيث يباشرها المدعي سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، فالأصل أن الشخص إذا أعتدى على حقه تحققت له مصلحة

---

(1) نعيم جميل صالح سلامة، المنافسة غير المشروعة في العلامة التجارية وأوجه حمايتها، دراسة مقارنة، دون طبعة، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة، 2015م، (ص 436).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

في الالتجاء إلى القضاء، وهو أيضا يبتغي منفعة من هذا الالتجاء، فالمصلحة إذاً هي الباعث على رفع الدعوى، وهي من ناحية أخرى الغاية المقصودة منها، فلا دعوى من دون مصلحة تنزيها للقضاء عن الانشغال بدعاوى لا فائدة عملية منها، وتتولد المصلحة في الدعوى من توافر عنصرين هما الادعاء بحق معين، والادعاء بأن هناك اعتداء وقع على هذا حق، فالمصلحة يجب أن تكون قانونية، أي تستند الدعوى إلى حق أو مركز قانوني يحميه القانون، بحيث يكون الهدف من الدعوى حماية هذا الحق، وإن كانت المصلحة غير القانونية لا يعتد بها ولا تكفي لقبول دعوى غير قانونية، وأن تكون المصلحة قائمة أو محتملة الوقوع.

د- المدعى عليه: هو من ترفع ضده الدعوى سواء كان مسؤولاً عن فعله الشخصي أو مسؤولاً عن الغير أو الشيء الذي في حراسته ويحل محل المسؤول نائبه إذا كان قاصراً ووكيل التفليسة إذا كان مفلساً، والوكيل إذا كان راشداً<sup>(1)</sup>.

وحتى تُقبل دعوى المنافسة غير المشروعة، يجب التحديد بوضوح من هو القائم بالأعمال غير المشروعة، والتي بموجبها قرر المتضرر رفع دعوى المنافسة غير المشروعة عليه، كما يمكن رفع دعوى المنافسة غير المشروعة ضد كل شخص معنوي خاص كشركة تجارية أو شخص معنوي عام

(1) محمد صبري السدي، مرجع سابق، (ص 130).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

كالمؤسسات العمومية الاقتصادية أو نقابة مهنية<sup>(1)</sup>، كما ترفع الدعوى على العمال الذين تركوا محلهم القديم للعمل لدى محل جديد منافس، ويعملون على جذب عملاء المتجر القديم ويذيعون أسرارهم.

### هـ - الاختصاص بالنظر في دعوى المنافسة غير المشروعة:

لقد كانت ولا تزال دعوى المنافسة غير المشروعة هي الوسيلة المعتمدة من قبل أي عون اقتصادي يمارسه نشاطه التجاري، الصناعي، أو الخدماتي للمطالبة بالحماية القانونية المكرسة في القوانين، وحتى تقبل دعوى المنافسة غير المشروعة يجب أن يكون النزاع بين تاجرين يزاولان نفس العمل تقريبا ويكون بصدد أعمال تجارته<sup>(2)</sup>.

وعليه فلا خلاف في إخضاع مثل هذا النزاع أي دعوى المنافسة غير المشروعة لقواعد القانون التجاري بكل ما تتميز قواعده من سرعة وائتمان وثقة، وهناك من الدول من خصتها بتشريعات وقواعد خاصة دون أن ترقى إلى محاكم خاصة بها.

### رابعاً: شروط دعوى المنافسة غير المشروعة:

(1) الهام زعموم، مصدر سابق، (ص99).

(2) طاهري حسين، الإجراءات المدنية والإدارية الموجزة، شرح لقانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد، (ط:1)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة، 2012م، (ج1 ص13).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

يشترط لرفع دعوى المنافسة غير المشروعة، وجود منافسة تتصف بعدم المشروعية، ويسمى هذا ركن الخطأ، وان ينشأ ضرر عن هذه المنافسة غير المشروعة، ويسمى هذا ركن الضرر، وان تتوافر علاقة السببية بين الخطأ والضرر الذي أصاب التاجر المتضرر<sup>(1)</sup>، وتوضيح ذلك على النحو الآتي:

**الخطأ:** والمقصود به أنه إخلال بواجب قانوني مقترن بإدراك المخل إياه، ويتطلب الخطأ في دعوى المنافسة غير المشروعة أن تكون هناك منافسة بين شخصين، وأن يرتكب أحدهما خطأً في هذه المنافسة، ويتحقق الخطأ في عمل المنافس سواء حدث ذلك عن عمد أو عن مجرد إهمال وعدم تبصر؛ أي سواء توفر لدى المنافس قصد الإضرار بالغير وسوء النية، أو كان الخطأ غير عمدي مبعثه الإهمال بحقيقة نشاط المنافس<sup>(2)</sup>.

**حصول ضرر على المدعي:** على المدعي أن يثبت الضرر الذي لحقه من المنافسة غير المشروعة، ولا يهم أن يكون الضرر مادياً أو أدبياً، حالاً أو محتمل الوقوع في المستقبل، ما دام سببه فعل منافسة غير مشروعة، ويكتفي أن يكون محتملاً لا مؤكداً؛ لأن الضرر من هذه المنافسة يتمثل في الزبائن، علماً

(1) العطير: الوسيط في شرح القانون التجاري، (ص ١٧٥).

(2) كريم: مبادئ القانون التجاري، (ص ٢٣٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

بأن وضعهم في الأصل غير ثابت، لذا يكتفي بخط فقدهم<sup>(1)</sup>، كما لا يشترط أن ينتج عن وقوع الضرر خسارة فعلية وإنما يكفي مجرد تقويت الريح على المحل التجاري<sup>(2)</sup>.

**العلاقة السببية بين الخطأ والضرر:** حتى تقوم الدعوى بحق المدعى عليه، لابد من إثبات وجود رابطة سببية بين الخطأ والضرر المعتقدى به، أي الارتباط بين المنافسة غير المشروعة والضرر الذي لحق بصاحب المحل التجاري المدعي بهذه الدعوى<sup>(3)</sup>.

أما إذا انتفت العلاقة السببية بين فعل المنافسة غير المشروعة والضرر؛ كما لو كان الضرر بسبب المنافسة المشروعة أو فعل الغير، أو خطأ المضرور، عنده تنتفي المسؤولية عن الضرر بالنسبة للمدعى عليه<sup>(4)</sup>.

والحقيقة أن إثبات دعوى المنافسة غير المشروعة لا يكون أمراً سهلاً في كل الأحوال، ذلك أنه إذا كان بالإمكان إثبات وجود هذه الرابطة عند تحقق الضرر فعلاً فإنه يكون من الصعب بيان رابطة سببية عندما يكون الضرر

(1) العليكي: القانون التجاري، (ص ١٥٥-١٥٦).

(2) يونس: المحل التجاري، (ص ١٤٦).

(3) بن نياي: مبادئ القانون التجاري، (ص ١٨١).

(4) العطير: الوسيط في شرح القانون التجاري، (ص ١٧٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

محتملاً، والضرر الاحتمالي هو الذي يميز دعوى المنافسة غير المشروعة عن دعوى المسؤولية التقصيرية العادية<sup>(1)</sup>.

حيث يقصد من دعوى المنافسة غير المشروعة هنا إزالة الوضع غير المشروع بالنسبة للمستقبل؛ فلا يتطلب السببية في دعوى المنافسة غير المشروعة، وهذا على عكس المسؤولية التقصيرية التي تهدف إلى تعويض الضرر فلا بد من إثبات رابطة السببية<sup>(2)</sup>.

### خامساً: الإثبات في دعوى المنافسة غير المشروعة:

قد تكون الوقائع المتعلقة بالمنافسة غير المشروعة غامضة ومتشابكة فيتعذر على التاجر المتضرر من أعمال المنافسة غير المشروعة بيانها، فمن هذا المنطلق فإن تبيان طرق الإثبات وتعريفها للعون الاقتصادي أو التاجر المتضرر، ضماناً حقيقية لتقرير الحماية الإجرائية للمحل التجاري، بعد أن يكون قد عرف المحكمة المختصة ونوع الدعوى التي يرفعها، يبقى له الدليل الذي بموجبه يقتضي ذلك الحق، وقد نص المشرع الجزائري بموجب ذلك قاعدة عامة في الإثبات هي أن: "على الدائن إثبات الالتزام وعلى المدين إثبات التخلص

(1) العليكي: القانون التجاري، (ص ١٦٠).

(2) منشورات القدس المفتوحة: القانون التجاري، (ط: 1)، سنة، ١٩٩٧م، (ص ٢٥٢).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

منه، إذا يمكن القول أن المكلف بالإثبات هو من يدعي خلاف الثابت أصلاً أو عرضاً أو خلاف الظاهر<sup>(1)</sup>.

ومفاد هذه القاعدة أنه إذا أقام المدعي البيّنة على ما أدعى حكم له والا رُفِضت دعواه، وهذه القاعدة تنطبق على سواء أكانت الواقعة المراد إثباتها واقعة إيجابية أو واقعة سلبية<sup>(2)</sup>، وككل الدعاوى حتى تقبل دعوى المنافسة غير المشروعة يجب أن يقدم المدعي أدلة تسند دعواه وتقوي مركزه حتى يكون مطمئناً لنتائج تلك الدعوى، ونظر لعدم وجود نص خاص فيما يتعلق بهذا الشأن، فإننا نطبق القواعد العامة فيما يتعلق بأدلة الإثبات وبأن البيّنة على من أدعى.

وعليه يمكن للمدعي تقديم عينة من البضاعة موضوع النزاع أو تقديم فواتير وبيانات حسابية، أو اللجوء إلى البيّنة الشخصية، وبما أن دعوى المنافسة غير المشروعة تدور غالباً ضمن نطاق الأعمال التجارية فتطبق عليها قواعد الإثبات الحر في المواد التجارية.

### طرق الإثبات:

- (1) أحمد نشأت، رسالة الإثبات، الطبعة السابعة، دون دار النشر، دون سنة، (ج1ص68).
- (2) نبيل إبراهيم سعد، الإثبات في المواد المدنية والتجارية في ضوء الفقه والقضاء، دون طبعة، دار النشر منشأة المعارف، الإسكندرية، القاهرة، مصر، سنة، 2000م، (ص 67).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: انتقال المحكمة إلى المعاينة: المعاينة من أهم الأدلة في المسائل المادية وتكون في بعض الأحوال الدليل القاطع الذي لا يغني عنه دليل سواه<sup>(1)</sup>، فمثلاً إذا ادعى صاحب محل تجاري أن تاجر منافس خالف المنافسة المشروعة في المجال التجاري والصناعي، كالمصقات أو وسائل الدعاية الكاذبة، أو تقليد واجهة المحل كاستعمال نفس الألوان والرسوم، وغيرها، فليس أسهل ولا أقطع في هذه الدعوى من معانيه المحل التجاري، للتحقق من هذه الأعمال غير المشروعة، ولقد قيل إن الأدلة المادية لا تكذب، ولقد قدس الله الدليل المادي في سورة يوسف من القرآن الكريم<sup>(2)</sup>، في قوله تعالى: ﴿ قَالَ مَكَادُ اللَّهِ أَنْ نَأْخُذَ إِلَّا مِنْ وَجْدِنَا مَتَعَمًا عِنْدَهُ إِنَّا إِذَا نَظَرْنَا لِمُوتٍ ﴾ يوسف: ٧٩، والانتقال للمعانيه يعتبر إجراء تحقيقي متى أمر به القاضي<sup>(3)</sup>، حتى يستطيع من خلال هذا التنقل أن يبني رأيه في موضوع النزاع، كما أنه يجوز للقاضي من تلقاء نفسه أو بطلب من الخصوم، القيام بإجراءات معاينات أو تقييمات أو تقديرات أو إعادة

(1) عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، الإثبات آثار الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، مرجع سابق، (ج2 ص 340).

(2) أحمد نشأت، رسالة الإثبات، الطبعة السابعة، دار النشر غير موجودة، دون سنة، (ج2 ص 429).

(3) حمدي باشا عمر، مرجع سابق، (ص 65).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تمثيل الوقائع التي يرى أنها ضرورية مع الانتقال إلى عين المكان إذا اقتضى الأمر ذلك.

**ثانياً: الخبرة:** قد يتعذر على القاضي في بعض القضايا المطروحة عليه أن يباشر بنفسه تحقيق في كل أو بعض وقائع الدعوى، سيما إذا كان التحقيق فيها يتطلب الإلمام بمعلومات فنية تقنية أو علمية دقيقة، وهي خارجة نوعاً ما عن معارف القاضي، ولذا يجوز له أن يستعين بالخبراء المختصين في كل المسائل التي يستلزم الفصل فيها استيعاب نقطة فنية معينة، أو كان الفصل في النزاع يتوقف على معرفة معلومات فنية في أي فرع من فروع المعرفة إذ ليس على القاضي أن يكون خبيراً في كل المواد والأمور التقنية المطروحة عليه بل يفترض فيه أن يكون ملماً بالمبادئ القانونية والقواعد الفقهية والأحكام القضائية التي هي من صميم وظيفته<sup>(1)</sup>، والخبرة إجراء يقصد به الحصول على المعلومات الفنية في المسائل التي قد تعرض على القاضي، ولا يستطيع العلم بها، بل أنه لا يجوز للمحكمة أن تقضي في المسائل الفنية بعلمها، بل يجب الرجوع فيها إلى رأي الخبير المتخصص في مجاله.

---

(1) الغوثي بن ملح، القانون القضائي الجزائري، (ط:1) منقحة ومزودة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، دون سنة. (ص 124).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: شهادة الشهود: كما يجوز أثناء إجراء المعاينة سماع شهادة الشهود متى وجد القاضي أن لديهم معلومات يمكن أن تفيد القضية، فهذا الإجراء جوازي قد يأمر به القاضي، وقد يطلبه الخصم، ولكن تبقى السلطة التقديرية للقاضي في الأخذ به أو تركه، متى وجد أن المعلومات التي هي بحوزته كافية لإدانة التاجر المنافس، أو لحفظ الدعوى لعدم تأسيسها على معلومات صحيحة ودقيقة، كما قد يعتمد القاضي على محضر المعاينة متى اقتنع بأن المخالفات والتعديلات التي وردت فيه، والتي يعتبرها أعمال منافسة غير مشروعة، تستوجب مسؤولية فاعلها الذي يلتزم بوقف تلك التصرفات المنافسة، التي ألحقت ضرراً بالتجار، وصرف العملاء، والتي تلزمه بالتعويض<sup>(1)</sup>. ويحرر محضر الانتقال إلى الأماكن يوقعه القاضي وأمين الضبط، ويودع ضمن الأصول بأمانة ضبط المحكمة، ويجوز للخصوم الحصول على نسخة من هذا المحضر.

(1) إلهام زعموم، المصدر السابق، (ص107).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الثالث

### الجزاءات على المنافسة غير المشروعة

يترتب على من يرتكب عملاً من أعمال المنافسة غير المشروعة بعض المسؤوليات التالية:

أولاً: المسؤولية المدنية: ترتب المنافسة غير المشروعة المسؤولية على فاعلها، ويلتزم من جراء ذلك بالتعويض عن الأضرار التي لحقت بالمدعي، وتقدر المحكمة المتخصصة التعويض وفقاً للقواعد العامة في المسؤولية التقصيرية، وفضلاً عن ذلك ومنعاً لاستمرار الضرر أو تكراره؛ فإنه يجوز للمحكمة أن تأمر باتخاذ التدابير الكفيلة بوقف أعمال المنافسة غير المشروعة؛ كأن تأمر بمنع استخدام العلامة التجارية أو الاسم التجاري، وقد تأمر المحكمة بإضافة بيان إلى الاسم التجاري لتمييزه عن الاسم المشابه لإزالة اللبس بينهما، كما يجوز للمحكمة أن تأمر بنشر الحكم في جريدة معتبرة أو أكثر على نفقة المحكوم عليه، وللمحكمة أيضاً أن تحكم بغرامة تهديدية عن كل يوم يتأخر فيه المحكوم عليه عن التنفيذ.

الفصل في الدعوى المدنية بالتبعية: خولت الأحكام العامة في قانون الإجراءات الجزائية للمدعي المدني أن يرفع دعوى مدنية تبعية أمام قاضي الجرح الذي ينظر في دعوى التقليد الجزائية، تبعا للقاعدة الفقهية المعروفة " تبعية الدعوى المدنية للدعوى الجزائية" مما يسمح للقاضي الجزائي بالنظر في



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الدعوى المدنية متى كانت تابعة للدعوى العمومية، وذلك لما له من سلطات أو من سلطات القاضي المدني، لأن التحقيق الذي يجريه القاضي الجزائي بالنسبة للدعوى الجزائية من حيث ثبوت التهمة أو من عدمها له أثر على ثبوت أركان المسؤولية المدنية، وأساس الدعوى المدنية بالتبعية جبر الضرر المترتب عن جنحة التقليد، وموضوعها هو المطالبة بالتعويض للأضرار الناجمة عنها، لذا أطلق عليها "دعوى مدنية" بالمعنى الدقيق، تمييزاً لها عن غيرها من دعاوى المتابعات المدنية<sup>(1)</sup>، مما يعني أن التبعية لا تكون في جميع الدعاوى المدنية، بل في الدعاوى المطالبة بالتعويض عن الأضرار الناجمة عن الجريمة.

**ثانياً: المسؤولية الجنائية:** وقد يترتب على المنافسة غير المشروعة مسؤولية جنائية إذا توافر سوء القصد من قبل الفاعل، فيما يعرف بجريمة المنافسة الاحتياطية<sup>(2)</sup>.

**ثالثاً: التعويض:** رتب القانون على فعل المنافسة غير المشروعة إذا ألحقت الضرر بالتجار التعويض عن الضرر المادي أو الأدبي أو المعنوي، وكذلك إيقاف عمل المنافسة غير المشروعة، وأن تأمر بمصادرة أو إتلاف الوسائل التي

(1) محمد زكي أبو عامر، الإجراءات الجنائية، دار الجامعة الجديدة، سنة، 2008م، (ص 430).

(2) كريم: زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، (ص ٢٣٥)، دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع، سنة ١٩٩٥.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

التي استخدمت في فعل المنافسة غير المشروعة، كما اعتبرت بعض أعمال المنافسة غير المشروعة جريمة، وعقوبتها السجن مدة لا تزيد عن سنة<sup>(1)</sup>.

أما أنواع التعويض فيجوز للقضاء أن يحكم بالتعويض النقدي مع تعويض المصاريف القضائية، أو بالتعويض العيني، كإرجاع الحال كما كانت عليه سابقاً، أو بهما معاً، مع الحكم بغرامة عن كل يوم لا تنفذ فيه<sup>(2)</sup>.

**الفصل في الدعوى الجزائية:** إن الفصل في الدعوى الجزائية التي خولت التشريعات المقارنة للجهة التي حركت دعوى التقليد الحق في إثبات التقليد بكل الوسائل المتاحة، حيث يتمتع المدعي في الدعوى الجزائية بحرية الإثبات وغالباً ما يتم اللجوء إلى إثبات التقليد بواسطة حجز التقليد، وعند ثبوت الإدانة وتحقق جريمة ارتكاب منافسة غير مشروعة، يقوم القاضي بتقدير العقوبة من حيث الدعوى العمومية ومن حيث الدعوى المدنية بالتبعية.

**أما بالنسبة للجزاءات الدعوى العمومية:** يعاقب الجاني بنوعين من العقوبات الأولى أصلية، يعاقب بالحبس من ستة أشهر إلى سنتين، وهذا ما نصت عليه التشريعات العربية المقارنة، أو عقوبة مالية، حيث أن تشريعات الدول العربية تمنح للقاضي حرية الاختيار بين الحكم بالعقوبتين معا أي عقوبة

(1) بن زباب: مبادئ القانون التجاري، (ص ١٨١-١٨٢).

(2) القضاة، وآخرون، مبادئ القانون التجاري، (ص ٦٧).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الحبس والغرامة أو بإحدى هاتين العقوبتين فقط، ومنح هذه السلطة للقاضي قد يضعف سياسة الدولة لمكافحة التقليد.

**العقوبات تكميلية:** حيث يعاقب الجاني إضافة إلى العقوبات الأصلية بعقوبات تكميلية، وتتمثل هذه الأخيرة حسب قوانين حماية المنافسة المعمول بها، ويمكن ان تشمل العقوبات التكميلية ما يلي:

1- الغلق المؤقت أو النهائي للمؤسسة.

2- مصادرة الأشياء والوسائل والأدوات المستعملة في الجريمة.

3- إتلاف الأشياء محل الجريمة.

4- المنع من ممارسة النشاط الذي نتج عنه فعل التقليد.

6- الأمر بإتلاف السلع المقلدة على نفقة الجاني.

7- نشر الحكم على نفقة الجاني أو تعليق نسخة من الحكم في الأماكن العامة. مع مراعاة تحقيق المصلحة بدرء المفسدة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الرابع

### الاجراءات الوقائية لمنع المنافسة غير المشروعة

وضع القانون إجراءات وقائية لمنع أعمال المنافسة غير المشروعة، ومن ذلك ما يلي:

#### أولاً: محاربة الاحتكار وتشجيع المنافسة بين المنتجين:

ولا يكون هذا إلا بمحاربة أساليب الاحتكار ووسائله المحرمة شرعاً والممنوعة قانوناً وفق المصالح المرسله للمصلحة العامة المعتبرة شرعاً، ومن أمثلة ذلك؛ إقفال الأسواق والتحكم في الإنتاج عن طريق منع مؤسسات أخرى من استخدام المواد الخام، أو منعها من استخدام منافذ التسويق، واغراق الأسواق لإحباط المؤسسات المنافسة الغير مشروعة.

ويجب على الدولة أو السلطة المختصة في هذه الحالة التدخل بصورة مباشرة، أو غير مباشرة لإفساح المجال أمام دخول مؤسسات أخرى مماثلة جديدة؛ لترشيد العملية الإنتاجية، وتحسين جودة السلع وتخفيض السعر<sup>(1)</sup>.

ثانياً: تحديد وفرض السعر في الأسواق: يتجدد السعر للسلع في الظروف العادية عن طريق تفاعل قولي العرض والطلب وفي الاقتصاد الإسلامي يتاح لجهاز الأسعار أن يلعب دوره التلقائي بالنسبة لتخصيص الإنتاج وتوزيعه. أما

(1) محرز، أحمد محرز، القانون التجاري، (ص ١٣٣).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

إذا حدث تلاعب في السوق لإنقاص العرض بهدف ارتفاع في السعر بصورة تعسفية، فإن من واجبات الدولة التدخل المباشر في السوق وتحديد السعر حفاظاً على مصلحة الجميع.

ثالثاً: دور المحكمة باتخاذ الوسائل الوقائية لمنع الاعتداء:

يجب على المحكمة القيام بدورها كأن تأمر بإضافة معينة إلى الاسم التجاري، لإزالة اللبس بينه وبين الاسم المشابه، أو تأمر بتعديل العنوان تحقيقاً لنفس الغاية، وهذا يكون إذا كانت وسائل المنافس المعتدي من شأنها تضليل الجمهور، ويتضح من هذه الاجراءات انها ذات طابع وقائي، ولذلك يجوز الحكم بها لو انعدم الضرر كلية<sup>(1)</sup>.

رابعاً: الحماية الجزائية للعلامة التجارية:

تتمتع العلامة التجارية بالحماية الجزائية إذا كانت علامة مسجلة، مالم فإن الحماية لها منتفية بانتفاء الشرط القانوني؛ حيث أن العلامة التجارية تتمتع بهذه الحماية خلال فترة تسجيلها، فإذا ما وقع الاعتداء عليها قبل تسجيلها واعتمادها

---

(1) كالوري: رولاند واخرون، المنافسة العالمية، ترجمة: عبد الحكيم أحمد الخزامي، دار الفجر، سنة

٢٠٠٠م، (ص ١٧١).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

فلا جريمة، وإذا وقع ما وقع بعد انتهاء التسجيل لأي سبب كان فلا جريمة أيضاً<sup>(1)</sup>.

### خامساً: أهمية وجود العلامة التجارية على البضائع:

حيث يظهر أهمية هذه العلامات في أنها تشكل وسيلة فعالة من وسائل قمع المنافسة غير المشروعة؛ ذلك أن أحكام علامات البضائع الهدف الأساسي منها تنظيم المنافسة المشروع، ووضع التدابير لقمع المنافسة غير المشروعة، وردع الممارسات أو الأعمال التي تخالف شرف المهنة في مجال التجارة، كما أن العلامة التجارية تعمل على حماية المستهلكين من الغش التجاري، بالإضافة إلى تحقيق الرقابة على البضائع التي يتم تداولها في الأسواق<sup>(2)</sup>.

**أشكال العلامات التجارية والصناعية:** قد تأخذ العلامة التجارية والصناعية أشكالاً متعددة مختلفة كالأسماء المتخذة شكلاً مميزاً، والكلمات والإمضاءات والحروف والأرقام والرسوم والرموز، وعنوانات المحال والدمغات والأختام والتصاویر، والنقوش البارزة، وأي علامات أخرى أو أي مجموع منها يستخدم أو يراد به أن يستخدم إما في تمييز منتجات عمل صناعي، أو أية بضاعة، أو

(1) زين الدين: الملكية الصناعية والتجارية، (ص ٤٦٦-٤٦٧).

(2) محرز: القانون التجاري، (ص ٢٣٥).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

للدلالة على مصدر المنتجات أو البضائع أو نوعها، أو مرتبتها أو ضمانها، أو للدلالة على تأدية خدمة من الخدمات<sup>(1)</sup>.

ويتضح من تعريف العلامات التجارية والصناعية وأشكاله، وظيفة هذه العلامات فهي وسيلة لتيسير تعرف المستهلك على البضائع، وهي في ذات الوقت وسيلة دعائية لضمان العملاء وجودة المنتجات، وقد يكون التشابه بين العلامتين مرئي أو بصري من خلال المشاهدة أو التبصر بالعين المجردة، بحيث ينخدع الناظر في استهلاك علامة مقلدة على أنها أصلية بسبب درجة التشابه، ومن أمثلة هذا التشابه استعمال الكيفية التي تكتب بها علامة " Coca cola " على مشروع غازي وبنفس لون الخط، وغيرها من الأمثلة، لوجود تشابه مرئي بينهما.

**كما يلاحظ:** أن الاسم والعنوان التجاريين يخضعان للحماية الإجرائية وفقا لدعوى المنافسة غير المشروعة، إلا في حالة اتخاذ الاسم كعلامة ففي هذه الحالة يحظى بالحماية الإجرائية المنصوص عليها في قانون العلامات والمراسيم التطبيقية له.

**الخلاصة:** أن احتمال الخلط بين العلامتين ينشأ عند وجود تشابه بينهما في المظهر العام ولو كان هناك اختلاف بينهما في الجزئيات، وبصرف النظر عن

(1) مبادئ القانون التجاري، للدكتور مصطفى كمال طه، (ج1ص456).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أن التشابه في المظهر العام نتيجة تشابه العناصر السمعية أو العناصر المرئية، ذلك أن التشابه يحدث أثره لدى الجمهور في كلتا الحالتين، فيقاس التشابه بمقارنة الصدى الصوتي العام للعلامة أو الأثر المرئي لها، ومتى ترتب على المقارنة احتمال حصول لبس بينهما كانت العلامة مقلدة<sup>(1)</sup>.

وتوجد صورة أخرى لتقليد العلامة، وهي التقليد عبر شبكة الانترنت من خلال تضمينها اسم المجال الخاص بموقع ويب، إذ يمكن استعمال العلامة بوضعها على صفحات الموقع هذا الأخير قابل للوصول إليه من قبل جميع مستخدمي الانترنت في العالم، وعليه يمكن الاعتداء على العلامة من خلال التقليد.

ويمكن إدراج جريمة تقليد العلامة التجارية عبر الانترنت ضمن الجرائم الآلية للمعطيات متى قام الفاعل بالتغيير في العلامة سواء بزيادة حرف أو إنقاصه أو استبداله، أو حتى إذا كان التغيير يمس الميزة الأساسية للعلامة، كاللون، فعبارة "تضاعف العقوبة إذا ترتب على ذلك حذف أو تغيير لمعطيات منظومة" يستنتج من خلالها أن كل مساس بالعلامة التجارية

---

(1) محمد حسني عباس، مرجع سابق، (ص 336).



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

عبر شبكة الانترنت بالحذف أو التغيير في العلامة يؤدي إلى مضاعفة العقوبة المقررة على هذه الجنحة باعتبارها فعل من أفعال التقليد الماسة بالعلامة، مع الأخذ بما يلي:

1- الأخذ بأوجه التشابه بين علامتين لا بأوجه الاختلاف.

2- الأخذ بالمظهر العام في علامتين لا بالعناصر الجزئية.

3- الأخذ بتقدير المستهلك العادي المتوسط الانتباه.

4- النظر إلى الشئيين المقلد والأصلي الواحد تلو الآخر.

5- معيار نوع البضاعة الحاملة للعلامة المقلدة.

**التعويض للمتضرر من المنافسة:** حيث يتضح من استقراء نصوصه أن القاضي في تقدير التعويض يعتمد على معيار تتناسب حجم التعويض مع الضرر، ومعيار ما فات المدعي من كسب وما لحقه من خسارة، ومعيار قيمة الحق المعتدى عليه. ويجوز الحكم بالتعويض ولو لم تتوفر أركان الجريمة تأسيساً على العمل غير المشروع، وذلك بإقامة دعوى المنافسة غير المشروعة<sup>(1)</sup>.

(1) محمد حسني عباس، مرجع سابق، (ص 2).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## المطلب الخامس

### الحماية القانونية للمتجر من أعمال المنافسة غير المشروعة

إن طبيعة الحياة البشرية بين التجار مطلوبة، لكن ضمن إطار الشرع، من خلال الفقه وأدلته، وذلك لأجل تحقيق الأهداف لصالح المستهلكين والمجتمع على السواء.

فالمنافسة بين المحال التجارية تؤدي إلى تقديم أفضل منتج وأفضل البضائع حتى تظل محتفظة بعملائها، كما تؤدي لخفض الأسعار لجذب عملاء جدد، مما يعود بالفائدة على المستهلكين، وأيضاً بالأرباح على المحال التجارية نفسها<sup>(1)</sup>.

فكان لابد من تنظيم هذا التنافس بحيث لا يسمح للتجار من تجاوز حرية المنافسة بأفعال مخالفة للقانون، من خلال استخدامه لوسائل غير مشروعة، وأساليب غير شريفة تؤثر على اختيار المجتمع ومصلحه<sup>(2)</sup>.

ولذلك ينبغي أن يحدد عناصر المتجر، ثم وسائل حمايته من المنافسة غير المشروعة وهي:

(1) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص ٤٨٤).

(2) رضوان: مبادئ القانون التجاري، (ص ٤٨٤).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

أولاً: المقصود بالمحل التجاري: ويقصد به مجموعة من الأموال المنقولة سواء كانت مادية أو معنوية، تآلفت معاً ورتبت بقصد استثمار مشروع تجاري والحصول على العملاء "زبائن" والعناصر التي تتركب منها هذه المجموعة لا تزوب فيها، ولا تتلاشى في محيطها، ولا تتفاعل فيما بينها تفاعلاً يترتب على فقدان معالمها أو خصائصها، إنما يظل كل عنصر منها محتفظاً بذاتيته وطبيعته، وخاضعاً للقواعد القانونية الخاصة به<sup>(1)</sup>.

ثانياً: عناصر المحل التجاري: حيث يتكون المحل التجاري من العناصر المادية والمعنوية؛ لكن ليس معنى ذلك أن العناصر التي يتكون منها المحل التجاري تكون واحدة في كل الأحوال، بل تختلف العناصر التي تلزم لوجود المحل التجاري ذاته، حسب ظروف ونوع التجارة الممارسة<sup>(2)</sup>، وفيما يلي توضيح أهم هذه العناصر<sup>(3)</sup>:

### العناصر المادية: المعدات والأثاث التجاري:

وهي بصفة عامة منقولات مادية تستعمل في الاستغلال التجاري دون أن تكون مخصصة للبيع.

(1) يونس: المحل التجاري، (ص ٣).

(2) يونس: المحل التجاري، (ص ٤٤٩).

(3) منشورات جامعة القدس المفتوحة: القانون التجاري، (ص ٢٢٤-٢٣٩).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

**البضائع والسلع:** حيث تحتل السلع مكانة خاصة بالنسبة للعناصر المكونة للمحل التجاري، فهي كل الأشياء المعدة للبيع، وتعد العنصر الأقل استقراراً في المحل التجاري؛ لأن وجودها مسالة مؤقتة فهي معدة أصلاً لغرض بيعها، فهي ليست عنصراً دائماً.

### العناصر المعنوية: الاتصال بالعملاء والسمعة التجارية:

والمقصود بهما القيمة الناتجة من العلاقات القائمة بين المحل التجاري وبين الأشخاص أصحاب الطلب.

**الحق في الإيجار:** أي حق ممارسة المستأجر في الانتفاع في المكان المؤجر، لأن عقد الإيجار يضمن استمرار المحل التجاري، ويشكل عنصراً هاماً من عناصره؛ ذلك أن تحديد موقع المحل التجاري غالباً ما يكون له دوراً مهماً في استقطاب العملاء "الزبائن".

**الاسم التجاري:** ويعتبر التسمية التي يمارس التاجر تحتها تجارته ويستخدمها علامة تميز مشروعه التجاري، يشكل عنصراً من عناصر المحل التجاري فائدته جمع العملاء.

**حق الملكية الصناعية:** وتشمل الحقوق الواردة على براءة الاختراع، والرسوم والنماذج الصناعية، والعلامة التجارية، وهي تعد عناصر معنوية في المحل التجاري.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ثالثاً: اكتساب صفة التاجر: إذ أن احتراف العمل التجاري من قبل شخص ما، يكسبه صفة التاجر؛ فالتاجر هو الذي تكون مهمته القيام بأعمال تجارية، ويترتب على اكتساب هذه الصفة خضوع الشخص للالتزامات التي إليها يخضع التاجر، ومن أهمها القيد في السجل التجاري، والانضمام إلى عضوية الغرف التجارية، كما يطبق عليه نظام الإفلاس، وهذا خلافاً للشخص الذي يمارس العمل المدني، كالمزارع مثلاً فهو يخضع لأحكام القانون المدني<sup>(1)</sup>.

### رابعاً: وسائل حماية المتجر من المنافسة التجارية غير المشروعة:

إن القانون يحمي تلك العناصر من اعتداء الغير عليها، وذلك عند استعمالها أو الادعاء بدون وجه حق، كما هو الحال بالنسبة للعنوان التجاري المسجل في السجل التجاري، والاسم التجاري، وبراءة الاختراع<sup>(2)</sup>، ويترتب مثلاً على سرقة الاسم التجاري إلحاق الضرر بالمحل التجاري، وبناءً على ذلك سمح لمالك المحل التجاري رفع دعوى المنافسة غير المشروعة على من سرقه لمطالبته بتعويض الضرر الذي أصابه من جراء ذلك<sup>(3)</sup>، ويعد من قبيل المنافسة غير المشروعة مخالفة بائع المتجر لالتزامه بعدم ممارسة نشاط مماثل لمحل

(1) منشورات القدس المفتوحة: القانون التجاري، (ط:1)، سنة، ١٩٩٧م، (ص2٩).

(2) سامي: فوزي محمد سامي، القانون التجاري، (ص9٢-٩٤).

(3) يونس: المحل التجاري، (ص٤٥٤).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

تجاري في منطقة محددة ولمدة محددة<sup>(1)</sup>. لكن شتان بين الواقع العملي والنصوص القانونية، كما أن هناك مفارقة بين الخطاب السياسي والمراقبة الميدانية، والدليل على ذلك انتشار ظاهرة التقليد في كل مناطق الوطن بسبب عدم قمع المعاملات التجارية الغير شرعية على الحدود أو داخل التراب الوطني، فلا شك أن هذه الظاهرة تعدد حجر عثرة في طريق فتح البلاد للاستثمارات الأجنبية والمعاملات التجارية العالمية التي تفرض وجود مراقبة فعالة و ضمانات وثيقة وقضاء عادل ومستقل من ذوي الخبرة والكفاءات والنزاهة.

---

(1) القضاء: مبادئ القانون التجاري، (ص ٦٧).

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## الخاتمة

وفي ختام هذه البحث، فقد تم رصد أهم النتائج في إيجاز والتوصل إلى التعريف الشامل للمنافسة المشروعة وهو:

أن المنافسة المشروعة الشريفة هي التي تقوم على القيم والأخلاق والمبادئ الشرعية التي تحقق المصلحة للفرد والجماعة في المجتمع.

1- أن التجارة المشروعة أعم من البيوع إذ أن البيع نوع من أنواع التجارة الهدف منها الحصول على الربح بصفة عامة.

2- مشروعية المنافسة وأنها جائزة من الكتاب والسنة والإجماع بالأدلة الشرعية.

3- أن الإسلام وضع الشروط والضوابط الشرعية كتحريم: الاحتكار، والغش، والتزوير، وتطفيف الميزان.

4- خطورة الغش على المجتمع ككل أخلاقياً، ومالياً، وصحياً، وأمنياً، واقتصادياً.

5- وجوب قيام الجهات المسؤولة لمراقبة الموازين والمكاييل لزرع الثقة في نفوس المجتمع، وحماية أموال الناس من الجشع والاحتيال وتحقيق خدمة الاقتصاد الوطني وتعزيزه.

6- أهمية الالتزام بالضوابط الشرعية للمنافسة التجارية المشروعة يحقق الاستقرار في الأسواق التجارية، وتجعل القيم والمبادئ والأخلاق التجارية من

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصدق وحسن التعامل والكفاءة في الأداء في العمل والجودة في الصناعة والتجارة، وتحقيق النمو الاقتصادي المنشود.

7- تتنوع صور المنافسة التجارية المشروعة مثل الجوائز، والإعلان، والدعاية، والتقسيت، والمزايدة.

8- أن الزيادة في ثمن السلعة في بيع التقسيت هو خوف البائع من إفلاس المشتري أو موته.

9- أن سبب وجه الخلاف بين المجيزين لبيع التقسيت والمانعين هو قياس الزيادة مقابل الأجل على الدين أو منع قياسها عليه، علماً بأن بينهما فروقاً عدة بين الزيادة في الدين مقابل الأجل، والزيادة في الثمن مقابل الأجل ومنها الزيادة في الدين هي زيادة في أحد المتساويين على الآخر، أما في بيع الأجل فهي زيادة بين شيئين مختلفين.

هناك العديد من الضوابط الشرعية متعلقة بالجوائز منها:

1- أن تكون الجائزة مباحة شرعاً، وأن يكون موضوع الجائزة مباحاً، وأن تكون الجائزة معلومة الجنس والصفة ومعلومة القدر، مع القدرة على وجوب الوفاء بها.

2- وجود خصائص عامة لمعرفة المنافسة غير المشروعة منها:

القيام بتصرفات لا تتفق مع قواعد الأمانة والشرف، والحاق الضرر بالآخرين.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

3- أن طرق الكسب من التجارة غير المشروعة قديماً وحديثاً هي نفسها مع اختلاف الوسائل في واقعنا المعاصر ومنها:

والقمار، والغش التجاري، والاحتكار، والنجش، والسوم، والبيع على بيع أخيه.

4- تفشي ظاهرة الغش وأسبابها متعددة منها:

شرعية كضعف الإيمان، والجهل بالأحكام الفقهية في المعاملات الشرعية، ومنها أسباب قانونية كالتساهل بالقوانين وعدم تفعيلها، أو تفشي الفساد المالي والإداري والرشوة

5- وجود بعض الصور للمنافسة غير المشروعة مثل الإساءة إلى سمعة التاجر، واثارة أعمال تؤدي إلى اضطراب التنظيم الداخلي للمتجر وغيرها.

6- أن الاحتكار يشكل خطراً حقيقياً يؤدي إلى إهدار حرية التجارة، حيث إن المحتكر يسبب ارتفاع الأسعار والإضرار بالمجتمع، كما أنه يقضي على جوهر المنافسة البناءة؛ مما يؤدي إلى تقليل الجودة وتطوير المنتج.

7- أن بيع الحاضر للبادي نوع من أنواع البيوع التي تضر بمصلحة الأمة بدءاً من صاحب السلعة كونه يجهل ثمن السلعة الحقيقي، وانتهاءً بجمهور المستهلكين بارتفاع السعر.

8- أهمية نظام الحسبة ودوره في القيام في تصحيح صحة المعاملات من الانحرافات التي قد تضر بالمجتمع، ومراقبة البائعين والمشتريين للحفاظ على

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

سلامة وأمن المجتمع الاقتصادي، والعمل على روح الفريق الواحد عبر التكامل لا التآكل.

9- نظام قانون التسعير وإن كان منهي عنه في زمن النبوة إلا أن التجارة والمنافسة في الواقع المعاصر اتسعت بشكل فائق التصور مقارنةً بعصرنا، إلا أن المصلحة العامة تقتضي العمل وفق مجموعة من التدابير الاحترازية، مثل مراقبة الأسعار مراقبة دقيقة، ومعاقبة المخالفين بحسب القانون المعبر.

10- مع تطور المنافسة التجارية بتطور التجارة نفسها، كان لابد من سن قوانين وتشريعات، تكفل جميع ما من شأنه لضبط أعمال المنافسة التجارية، ومراقبة تطبيق تلك القوانين.

11- تحقيق الفائدة المرجوة من سن القوانين التي تحمي وتنظم المنافسة التجارية المشروعة، وتعزيز كفاءة الإنتاج، وتوزيع أفضل للموارد الاقتصادية.

12- المنافسة التجارية المشروعة الهادفة ركيزة هامة لرفد الاقتصاد القومي وتعزيز دور القطاع الخاص في النمو الاقتصادي.

13- أن علة تحريم المنافسة التجارية غير المشروعة في الفقه الإسلامي، ما اشتمل عليه من إضرار بالآخرين، كالغش والتدليس عليهم، والاستيلاء على حقوقهم بغير حق.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

14- للمنافسة التجارية غير المشروعة ضوابط وقيود ينبغي تحقيقها، كالتنافس، والتماثل، والفعل الخاطيء، وقصد الضرر، ووقوع نتيجة هذا الفعل الخاطيء.

15- أن صور المنافسة التجارية غير المشروعة متعددة ومتنوعة، لأنها تشمل في النهاية أي ضرر يوقعه تاجر ضد تاجر آخر ينافسه في نفس المتجر أو الخدمة.

16- أن الحقوق المادية والمعنوية للتاجر بجميع أنواعها، لها قيمة مالية مُعتبرة شرعاً وعرفاً، ولا يجوز الاعتداء عليها في الشريعة الإسلامية، أو القوانين الوضعية كذلك.

17- أن جرائم المنافسة التجارية غير المشروعة، تُصنّف في الفقه الإسلامي ضمن الجرائم التعزيرية.

18- تُعتبر قوانين المنافسة التجارية حديثة في الوطن العربي، حيث ظهرت فيه أكثر بعد عام 2000م.

19- إن حماية حقوق التاجر واجبة على كل مسؤول في موقعه ذي الصلة، كما تجب عليه حماية المستهلك، فلا ينبغي أن تضع حقوق التاجر بحجة حماية المستهلك، أو العكس العكس من ذلك.

20- القضاء على المنافس قد يؤدي إلى أضرار كبيرة بالتاجر والمستهلك واقتصاد البلاد على السواء.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

21- أن إهدار حقوق التاجر يؤدي إلى مفسد كثيرة، منها التخلف الاقتصادي، وهروب رؤوس الأموال، وعزوف الكثير من المستثمرين والمنتجين عن الاستثمار داخل البلاد، وانعدام الاستقرار والأمن الاقتصادي داخل الدولة.

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## قائمة المصادر والمراجع

<sup>1-</sup> إبراهيم بن إسماعيل الأبياري (ت: 1414 هـ)، الموسوعة القرآنية: مؤسسة سجل العرب، الطبعة: 1405 هـ.

<sup>2-</sup> إبراهيم بن السري بن سهل، أبو إسحاق الزجاج (المتوفى: 311هـ)، معاني القرآن وأعرابه، المحقق: عبد الجليل عبده شلبي، الناشر: عالم الكتب - بيروت، الطبعة: الأولى 1408 هـ - 1988 م.

<sup>3-</sup> إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروزآبادي الشيرازي أبو إسحاق، التنبيه في الفقه الشافعي، عالم الكتب، بيروت، (ط:1)، سنة، 1403 هـ، تحقيق: عماد الدين أحمد حيدر.

<sup>4-</sup> إبراهيم بن محمد بن سالم، منار السبيل في شرح الدليل، مكتبة المعارف، الرياض، الطبعة الثانية، سنة، 1405 هـ، تحقيق: عصام القلعجي.

<sup>5-</sup> إبراهيم بن محمد بن عبد الله بن محمد ابن مفلح، أبو إسحاق، برهان الدين (المتوفى: 884هـ)، المبدع في شرح المقنع، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، 1418 هـ - 1997 م.

<sup>6-</sup> إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي الشهير بالشاطبي (ت: 790 هـ)، الموافقات، تحقيق: أبي عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة: (ط:1)، سنة، 1417 هـ - 1997 م.

<sup>7-</sup> إبراهيم مصطفى أحمد الزيات حامد عبد القادر محمد النجار، المعجم الوسيط، دار النشر: دار الدعوة، تحقيق: مجمع اللغة العربية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

8- ابن الأزرق: بدائع السلك، تحقيق: علي سامي النشار، (ط:1)، دار النشر: وزارة الإعلام، العراق.

9- ابن القيم الجوزية، كشف الغطاء عن حكم سماع الغناء، دار الجيل للنشر والطباعة والتوزيع، 1991م.

10- ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري (المتوفى: 804هـ)، تحفة المحتاج إلى أدلة المنهاج، المحقق: عبد الله بن سعاف اللحياني، دار حراء - مكة المكرمة، الطبعة: الأولى، 1406 هـ.

11- ابن الملقن سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري (المتوفى: 804هـ)، مختصر استدراك الحافظ الذهبي على مستدرک أبي عبد الله الحاكم، تحقيق ودراسة: ج 1، 2: عبد الله بن حمد اللحيان ج 3 - 7: سعد بن عبد الله بن عبد العزيز آل حميد الناشر: دار العاصمة، الرياض - المملكة العربية السعودية الطبعة: الأولى، 1411 هـ.

12- ابن جبرين، فتاوى للتجار ورجال الأعمال، لجنة الفتوى بالسعودية، دار أم القرى للطباعة والنشر والتوزيع، 1997م.

13- ابن حجر العسقلاني، تغليق التعليق على صحيح البخاري، المحقق: سعيد عبد الرحمن موسى القرقي، الناشر، المكتب الإسلامي، الطبعة، الأولى، 1405هـ، دار عمار، بيروت، عمان، الأردن.

14- ابن خلدون: عبد الرحمن بن محمد، المقدمة، تحقيق: عبد الله محمد الدرويش، دار يعرب، دمشق، (ط:1)، سنة، 2004م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 15- ابن رشد القرطبي، أبو الوليد محمد بن أحمد، والقرافي، أبو العباس، المقدمات الممهدات، دار الغرب الإسلامي، سنة، ١٤٠٨ هـ.
- 16- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن أحمد بن رشد القرطبي، (ت 595 هـ: ١١٩٩ م)، بداية المجتهد، ونهاية المقتصد، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة، ١٤٠٨ هـ: ١٩٨٨ م.
- 17- ابن سعد أبو عبد الله محمد بن سعد بن منيع البصري الزهري، (ت 230 هـ)، الطبقات الكبرى، دار صادر، بيروت، بدون طبعة ولا سنة نشر.
- 18- ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (ت: 1252 هـ)، رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر-بيروت، (ط: 2)، 1412 هـ - 1992 م.
- 19- ابن عبد البر، الاستيعاب في معرفة الأصحاب، تحقيق: علي محمد البجاوي، دار الجيل، بيروت، الطبعة الولي، سنة، 1992 م.
- 20- ابن فارس، أبو الحسن أحمد، معجم مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام هارون، مصر - دار الفكر.
- 21- ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد المقدسي، (ت 620 - 1223 م)، المغني على مختصر الخرقي، الطبعة التاسعة، ضبطه وصححه عبد السلام محمد علي شاهين، دار الكتب العلمية، بيروت، 1414 هـ - 1994 م.
- 22- ابن قيم الجوزية: أبي عبد الله محمد الدمشقي، الطرق الحكيمة في السياسة الشرعية، تحقيق: محمد حامد الفقى، مطبعة السنة المحمدية القاهرة، 1953 م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

23- ابن ماجة -وماجة اسم أبيه يزيد- أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني (ت: 273هـ)، سنن ابن ماجه، تحقيق: شعيب الأرنؤوط -عادل مرشد- محمد كامل قره بللي - عبد اللطيف حرز الله، دار الرسالة العالمية، (ط:1)، 1430هـ - 2009م.

24- ابن نجيم الحنفي، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثانية..

25- ابن هشام، عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري، السيرة النبوية، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، (ط:1)، دار الجيل بيروت سنة 1411 هـ.

26- أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (المتوفى: 476هـ)، التنبيه في الفقه الشافعي، الناشر: عالم الكتب.

27- أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (المتوفى: 476هـ)، المذهب في فقه الإمام الشافعي، دار الكتب العلمية.

28- أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (المتوفى: 476هـ)، نهاية الرتبة في طلب الحسبة، تحقيق: حسام الدين السامرائي، مطبعة المعارف، بغداد، 1968م.

29- أبو الحسن سيد الدين علي بن أبي علي بن محمد بن سالم الثعلبي الآمدي (ت: 631هـ)، الإحكام في أصول الأحكام، تحقيق: عبد الرزاق عفيفي، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - لبنان.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

30- أبو الحسن علي بن أحمد بن محمد بن علي الواحدي، النيسابوري، الشافعي (ت: 468هـ)، الوسيط في تفسير القرآن المجيد، تحقيق وتعليق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود وآخرون، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1415 هـ - 1994م.

31- أبو الحسن علي بن إسماعيل بن سيده المرسى [ت: 458هـ]، المحكم والمحيط الأعظم، المحقق: عبد الحميد هندائي، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، 1421هـ - 2000م.

32- أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، تحقيق: محمد حامد الفقى، دار إحياء التراث العربي، بيروت.

33- أبو الحسن علي بن عمر الدارقطني، سنن الدارقطني، مؤسسة الرسالة - بيروت - لبنان، (ط:1) 1424 هـ - 2004م.

34- أبو الحسن علي بن عمر بن أحمد بن مهدي بن مسعود بن النعمان بن دينار البغدادي الدارقطني (المتوفى: 385هـ)، حقه وضبط نصه وعلق عليه: شعيب الارنؤوط، آخرون، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، 1424 هـ - 2004م.

35- أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي (المتوفى: 450هـ)، أدب الدنيا والدين، دار مكتبة الحياة، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: 1986م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

36- أبو الحسن نور الدين علي بن أبي بكر بن سليمان الهيثمي (المتوفى: 807هـ)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، المحقق: حسام الدين القدسي، الناشر: مكتبة القدسي، القاهرة، عام النشر: 1414 هـ، 1994م.

37- أبو السعادات المبارك بن محمد، النهاية في غريب الحديث والأثر، المكتبة العلمية، بيروت، سنة، 1979م.

38- أبو العباس شمس الدين أحمد بن محمد بن أبي بكر بن خلكان، وفيات الأعيان، وأنباء أبناء الزمان، تحقيق: إحسان عباس، دار صادر، بيروت.

39- أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي، (ت: 684هـ)، أنوار البروق في أنواء الفروق، عالم الكتب، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

40- أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ)، الذخيرة، (ط: 1)، بيروت: دار الغرب الإسلامي، سنة، ١٩٩٤م.

41- أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ)، شرح تنقيح الفصول، المحقق: طه عبد الرؤوف سعد، شركة الطباعة الفنية المتحدة، الطبعة: الأولى، 1393 هـ - 1973م.

42- أبو العباس محمد بن يزيد بن عبد الأكبر، المعروف بالمبرد، (توفي: 898م)، دار الفكر العربي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 43- أبو العز، علي محمد أحمد، التجارة الإلكترونية وأحكامها في الفقه الإسلامي، (ط:1)، دار النفائس الأردن 2008م.
- 44- أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (ت: 774هـ)، تفسير القرآن العظيم، تحقيق: محمد حسين شمس الدين، دار الكتب العلمية، منشورات محمد علي بيضون - بيروت، (ط:1) - 1419هـ.
- 45- أبو الفداء، أحمد بن بدر الدين وأبو يوسف طه بن محمد بن عبد الكريم، ١٤٢هـ، ٢٠٠٥م، فتاوى كبار العلماء في المسائل العصرية المهمة، (ط:1)، المكتبة الإسلامية، القاهرة.
- 46- أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، الإصابة في تمييز الصحابة، تحقيق: عادل أحمد عبد الموجود وعلى محمد معوض، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى - 1415هـ.
- 47- أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني (المتوفى: 852هـ)، لسان الميزان، المحقق: دائرة المعارف النظامية - الهند، مؤسسة الأعلمي للطبوعات بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، 1390هـ/1971م.
- 48- أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن أحمد بن حجر العسقلاني، (ت:)، 852هـ، بلوغ المرام من أدلة الأحكام، تحقيق: الدكتور ماهر ياسين الفحل، دار القبس للنشر والتوزيع، الرياض المملكة العربية السعودية، (ط:1)، 1435هـ - 2014م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 49- أبو الفضل أحمد بن علي بن محمد بن حجر العسقلاني، (المتوفي، 852هـ)، تهذيب التهذيب في رجال الحديث، تحقيق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود والشيخ: علي محمد معوض، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، سنة، 1971م.
- 50- أبو الفضل زين الدين بن الحسيني، طرح التثريب في شرح التقريب، تحقيق: عبد القادر علي، دار الكتب العلمية، بيروت، (ط:1)، سنة، 2000م.
- 51- أبو الفضل زين الدين عبد الرحيم بن الحسين بن عبد الرحمن بن أبي بكر بن إبراهيم العراقي (المتوفى: 806هـ)، طرح التثريب في شرح التقريب، أكمله ابنه: أحمد بن عبد الرحيم بن الحسين الكردي الرازياني ثم المصري، أبو زرعة ولي الدين، ابن العراقي (المتوفى: 826هـ)، الناشر: الطبعة المصرية القديمة - وصورتها دور عدة منها (دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي، ودار الفكر العربي).
- 52- أبو الفضل محمد بن طاهر بن علي بن أحمد المقدسي الشيباني، المعروف بابن القيسراني، (توفي، 507هـ)، السماع، تحقيق: أبو الوفاء المراغي، وزارة الأوقاف، المجلس الأعلى للشئون الإسلامية - القاهرة / مصر.
- 53- أبو القاسم محمد بن أحمد بن جزي الكلبي القرطبي، القوانين الفقهية، ليبيا - تونس: الدار العربية للكتاب، عام 1982م.
- 54- أبو الليل إبراهيم دسوقي، البيع بالتقسيط والبيع الائتمانية الأخرى، (ط:1)، سنة، 1984م.
- 55- أبو المظفر، منصور بن محمد بن عبد الجبار ابن أحمد المروزي السمعاني التميمي الحنفي ثم الشافعي (المتوفى، 489 هـ)، تفسير القرآن، تحقيق:

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

ياسر بن إبراهيم وغنيم بن عباس بن غنيم، دار الوطن، الرياض - السعودية، (ط:1)، 1418 هـ - 1997 م.

56- أبو النجا الحجاوي موسى بن أحمد بن موسى بن سالم، الاقتناع في فقه الامام احمد بن حنبل. ٤ مج. تحقيق عبد اللطيف محمد موسى السبكي. د ط. بيروت: دار المعرفة.

57- أبو الوليد سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي الباجي الأندلسي (ت: 474هـ)، المنتقى شرح الموطأ: مطبعة السعادة - بجوار محافظة مصر، (ط:1)، 1332 هـ، ثم صورتها دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، (ط:2)، بدون تاريخ).

58- أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (ت: 520 هـ)، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، حققه: د محمد حجي وآخرون، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، (ط:2)، 1408 هـ - 1988 م.

59- أبو بكر "المشهور بالبكري" بن محمد شطا الدمياطي (ت: بعد 1302هـ)، إعانة الطالبين على حل ألفاظ فتح المعين، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، (ط:1)، 1418 هـ - 1997 م.

60- أبو بكر أحمد بن الحسين بن عليّ البيهقي (384 - 458 هـ)، السنن الكبرى: تحقيق: الدكتور عبد الله بن عبد المحسن التركي، مركز هجر للبحوث والدراسات العربية والإسلامية (الدكتور. عبد السند حسن يمامة)، (ط:1)، 1432 هـ - 2011 م، (ج12 ص453)، رقم(12368)،

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

61- أبو بكر بن أبي شيبة، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان بن خواسطي العبسي (ت: 235هـ)، المصنف في الأحاديث والآثار، تحقيق: كمال يوسف الحوت، مكتبة الرشد - الرياض، (ط:1)، 1409 هـ.

62- أبو بكر بن حسن بن عبد الله الكشناوي (المتوفى: 1397 هـ)، أسهل المدارك، دار الفكر، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية.

63- أبو بكر بن علي بن محمد الحدادي العبادي الزبيدي اليمني الحنفي (المتوفى: 800هـ)، الجوهرة النيرة، الناشر: المطبعة الخيرية، الطبعة: الأولى، 1322هـ.

64- أبو بكر عبد الرزاق بن همام بن نافع الحميري اليمني الصنعاني (ت: 211هـ)، المصنف، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي - الهند، يطلب من: المكتب الإسلامي - بيروت، (ط:2)، 1403هـ.

65- أبو بكر محمد بن الحسن بن دريد الأزدي (ت: 321 هـ)، جمهرة اللغة، تحقيق: رمزي منير بعلبكي، دار العلم للملايين - بيروت، (ط:1)، 1987م.

66- أبو جعفر أحمد بن محمد بن سلامة بن عبد الملك بن سلمة الأزدي الحجري المصري المعروف بالطحاوي (المتوفى: 321هـ)، شرح مشكل الآثار، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى - 1415 هـ، 1494م.

67- أبو جعفر أحمد بن محمد بن سلامة بن عبد الملك بن سلمة الأزدي الحجري المصري المعروف بالطحاوي (المتوفى: 321هـ)، شرح معاني الآثار، حققه

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

وقدم له: (محمد زهري النجار - محمد سيد جاد الحق)، عالم الكتب، الطبعة: الأولى - 1414 هـ، 1994 م.

68- أبو حامد محمد بن محمد الغزالي (المتوفى: 505 هـ)، الوسيط في المذهب، تحقيق: أبو عمرو الحسيني بن عمر بن عبد الرحيم، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، سنة، 1971 م.

69- أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: 505 هـ)، إحياء علوم الدين، دار المعرفة، بيروت.

70- أبو حامد محمد بن محمد الغزالي الطوسي (ت: 505 هـ)، المستصفى في علم الأصول، تحقيق: محمد عبد السلام عبد الشافي، دار الكتب العلمية، (ط:1)، 1413 هـ - 1993 م.

71- أبو حمد: رضا صاحب، الخطوط الكبرى في الاقتصاد الإسلامي، دار مجدلاوي، سنة، 2006 م.

72- أبو حيان محمد بن يوسف بن علي بن يوسف بن حيان أنير الدين الأندلسي (المتوفى: 745 هـ)، البحر المحيط في التفسير، المحقق: صدقي محمد جميل، دار الفكر - بيروت، الطبعة: 1420 هـ.

73- أبو داود سليمان بن الأشعث السجستاني، سنن أبي داود، دار الكتاب العربي بيروت - لبنان.

74- أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676 هـ)، المجموع شرح المذهب، مع تكملة السبكي والمطيعي: دار الفكر.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 75- أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676هـ)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت-دمشق - عمان، (ط:3)، 1412هـ - 1991م.
- 76- أبو سليمان حمد بن محمد بن إبراهيم بن الخطاب البستي المعروف بالخطابي (ت: 388هـ)، معالم السنن، وهو شرح سنن أبي داود: المطبعة العلمية - حلب (ط:1) 1351هـ - 1932م.
- 77- أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي (المتوفى: 303هـ)، سنن النسائي، تحقيق: عبد الفتاح أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، الطبعة: الثانية، 1406 - 1986م.
- 78- أبو عبد الرحمن الخليل بن أحمد بن عمرو بن تميم الفراهيدي البصري (المتوفى: 170هـ)، العين، المحقق: د مهدي المخزومي، د إبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال.
- 79- أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني (ت: 1420 هـ)، صحيح الجامع الصغير وزياداته، المكتب الإسلامي، (ط:2)، 1395 هـ - 1975 م.
- 80- أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني (المتوفى: 241هـ)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، المحقق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون، إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى، 1421هـ - 2001م.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

81- أبو عبد الله محمد بن أبي الفيض جعفر بن إدريس الحسني الإدريسي الشهير بالكتاني، نظم المتناثر من الحديث المتواتر، (ت: 1345 هـ)، شرف حجازي، دار الكتب العلمية، مصر، (ط: 2).

82- أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي (المتوفى: 671هـ)، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية - القاهرة، الطبعة: الثانية، 1384هـ - 1964م.

83- أبو عبد الله محمد بن إسحاق بن محمد بن يحيى بن مَنذَه العبدى (المتوفى: 395هـ)، معرفة الصحابة، حققه وقدم له وعلق عليه: الأستاذ الدكتور/ عامر حسن صبري، مطبوعات جامعة الإمارات العربية المتحدة، الطبعة: الأولى، 1426هـ - 2005م.

84- أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي خطيب الري (ت: 606هـ)، التفسير الكبير مفاتيح الغيب: دار إحياء التراث العربي - بيروت، (ط: 3) - 1420هـ.

85- أبو عبد الله، محمد بن أحمد بن محمد الفاسي، ميارة (ت: 1072هـ)، الإلتقان والإحكام في شرح تحفة الحكام المعروف بشرح ميارة، دار المعرفة.

86- أبو عبيدة معمر بن المثنى التيمي البصري (المتوفى: 209هـ)، مجاز القرآن، المحقق: محمد فواد سزكين، الناشر: مكتبة الخانجي - القاهرة، الطبعة: 1381 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

87- أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر بن عاصم النمري القرطبي (المتوفى: 463هـ)، التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي، محمد عبد الكبير البكري، الناشر: وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية - المغرب، عام النشر: 1387هـ.

88- أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي (المتوفى، 510هـ)، معالم التنزيل، المحقق: عبد الرزاق المهدي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى، 1420هـ.

89- أبو محمد عبد الرحمن بن محمد بن إدريس بن المنذر التميمي، الحنظلي، الرازي ابن أبي حاتم (المتوفى: 327هـ)، الجرح والتعديل، طبعة مجلس دائرة المعارف العثمانية - بحيدر آباد الدكن - الهند، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الأولى، 1271هـ 1952م.

90- أبو محمد عبد الله بن مسلم بن قتيبة الدينوري (المتوفى: 276هـ)، غريب القرآن، المحقق: أحمد صقر، الناشر: دار الكتب العلمية، السنة: 1398هـ - 1978م.

91- أبو محمد عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام بن أبي القاسم بن الحسن السلمي الدمشقي، الملقب بسلطان العلماء (المتوفى: 660هـ)، قواعد الأحكام في مصالح الأنعام، راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد، مكتبة الكليات الأزهرية - القاهرة

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

92- أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري (المتوفى: 456هـ)، المحلى بالآثار، دار الفكر - بيروت، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

93- أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (ت: 855هـ)، عمدة القاري شرح صحيح البخاري، دار إحياء التراث العربي - بيروت.

94- أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (ت: 855 هـ)، البناية شرح الهداية، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، (ط:1)، 1420 هـ - 2000 م.

95- أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: 620هـ)، الكافي في فقه الإمام أحمد، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1414 هـ - 1994م.

96- أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (ت: 620هـ)، روضة الناظر وجنة المناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، مؤسسة الريان، (ط:2) 1423 هـ - 2002م.

97- أبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي (المتوفى: 393هـ)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة: الرابعة 1407 هـ - 1987م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

98- أبو نصر علي بن هبة الله بن جعفر بن مأكولا (ت: 475هـ)، الإكمال في رفع الارتباب عن المؤلف والمؤتلف في الأسماء والكنى والأنساب، سعد الملك، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، الطبعة: (ط:1)، سنة، 1411هـ/1990م.

99- اتحاد المجامع اللغوية العلمية العربية، مصطلحات قانونية، (العراق: مطبوعات المجمع العلمي العراقي، 1394هـ، 1974م).

100- الأحاديث المختارة، الضياء المقدسي، المحقق: عبد الملك بن عبد الله بن دهبش، الناشر: دار خضر للطباعة والنشر - بيروت.

101- أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرُو جَرْدِي الخراساني، أبو بكر البيهقي (المتوفى: 458هـ)، دلائل النبوة ومعرفة أحوال صاحب الشريعة، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى - 1405هـ.

102- أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرُو جَرْدِي الخراساني، أبو بكر البيهقي (المتوفى: 458هـ)، السنن الصغرى للبيهقي، المحقق: عبد المعطي أمين قلعجي، جامعة الدراسات الإسلامية، كراتشي - باكستان، الطبعة: الأولى، 1410هـ - 1989م.

103- أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، شرح القواعد الفقهية، (1285هـ - 1357هـ)، صححه وعلق عليه: مصطفى أحمد الزرقا، دار القلم، دمشق، سوريا، (ط:2)، 1409 هـ - 1989م.

104- أحمد بن عبد الرحيم بن الشهيد وجيه الدين بن معظم بن منصور المعروف بـ «الشاه ولي الله الدهلوي» (ت: 1176هـ)، الإنصاف في بيان أسباب

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الاختلاف، المحقق: عبد الفتاح أبو غدة، الناشر: دار النفائس - بيروت، (ط:2)، 1404 هـ.

105- أحمد بن علي أبو بكر الرازي الجصاص الحنفي (المتوفى: 370هـ)، أحكام القرآن، المحقق: عبد السلام محمد علي شاهين، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، 1415هـ/1994م.

106- أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، فتح الباري بشرح صحيح البخاري فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة - بيروت، 1379هـ،

107- أحمد بن غانم بن سالم ابن مهنا، شهاب الدين النفراوي الأزهرى المالكي (ت: 1126هـ)، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: 1415هـ - 1995م.

108- أحمد بن فارس بن زكريا القزويني الرازي، أبو الحسين (المتوفى: 395هـ) معجم اللغة، دراسة وتحقيق: زهير عبد المحسن سلطان، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة الثانية - 1406هـ - 1986م.

109- أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي السعدي الأنصاري، شهاب الدين شيخ الإسلام، أبو العباس (المتوفى: 974هـ)، الزواجر عن اقتراف الكبائر، دار الفكر، الطبعة: الأولى، 1407هـ - 1987م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

110- أحمد بن محمد مكي، أبو العباس، شهاب الدين الحسيني الحموي الحنفي (المتوفى: 1098هـ)، غمز عيون البصائر في شرح الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1405هـ - 1985م.

111- أحمد بن يحيى الونشريسي، أبو العباس، (834هـ - 914هـ)، المعيار المغرب والجامع المغرب عن فتاوى أهل إفريقية والأندلس والمغرب، خرجه جماعة من الفقهاء، بإشراف الدكتور: محمد حجّي، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية للمملكة المغربية، الرباط، ودار الغرب الإسلامي، بيروت، سنة 1401هـ - 1981م.

112- أحمد عبد الحليم بن تيمية الحراني أبو العباس، الاختيارات الفقهية اختارها علي بن محمد بن عباس البعلي، سنة الولادة 661/ سنة الوفاة 728، تحقيق: الناشر مكتبة الرياض الحديثة.

113- أحمد عيساوي، الإعلان من منظور إسلامي، الناشر: رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية في دولة قطر، سنة النشر: 1420 - 1999م.

114- أحمد فراج حسين، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1985م المناوي: محمد عبد الرؤوف، التعاريف، تحقيق: محمد رضوان الادية، (ط:1)، دار الفكر المعاصر، دمشق، 1410هـ.

115- أحمد محمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1994م.

116- أحمد محمد محرز، القانون التجاري الجزائري، دار المطبوعات الجامعية، سنة النشر: 1980م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 117- أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: 1424هـ)، معجم اللغة العربية المعاصرة، بمساعدة فريق عمل، عالم الكتب، الطبعة: الأولى، 1429هـ - 2008م.
- 118- أحمد نشأت، رسالة الإثبات، الطبعة السابعة، دار النشر غير موجودة، دون سنة.
- 119- الأدب المفرد بالتعليقات، حققه وقابله على أصوله: سمير بن أمين الزهيري، مستفيداً من تخريجات وتعليقات الألباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض.
- 120- أسامة، السيد عبد السميع، احتكار في ميزان الشريعة الإسلامية وأثره في الاقتصاد والمجتمع "رؤية فقهية جديدة"، دار الجامعة الجديدة مصر، سنة، 2007م.
- 121- إسماعيل بن يحيى بن إسماعيل، أبو إبراهيم المزني (المتوفى: 264هـ)، مختصر المزني، دار المعرفة - بيروت، سنة النشر: 1410هـ/1990م
- 122- الأشقر، محمد سليمان، وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، (ط:1)، النفائس، الأردن، 1998م.
- 123- اقتضاء الصراط المستقيم مخالفة أصحاب الجحيم، (القاهرة، مطبعة أنصار السنة المحمدية، 1369هـ.
- 124- الزبيدي، محمد مرتضى الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

125- إلهام زعموم، حماية المحل التجاري، دعوى المنافسة غير المشروعة، مذكر لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجزائر، سنة، 2003م.

126- إلياس نصيف، المؤسسة التجارية، موسوعة الوسيط في قانون التجارة، ج الأول، د ط، المؤسسة الحديثة للكتاب، (ط:1)، طرابلس، لبنان، سنة، 2007م.

127- انستاس الكرمل، النقود العربية وعلم النمنمات، وفي ضمنه كتاب المقريري في النقود الإسلامية.

128- أنور العمروسي، المسؤولية التقصيرية والمسؤولية العقدية في القانون الأردني الأركان والجمع بينهما والتعويض، دراسة مقارنة، (ط:1)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، سنة، 2004م.

129- بشير عباس العلاق، الترويج والإعلان التجاري، علي محمد ربابعة، دار اليازوري العلمية، 2009م.

130- البغوي، أبو محمد الحسين بن مسعود بن الفراء البغوي، (ت ٥١٦ هـ - ١١٢٢ م)، التهذيب في فقه الإمام الشافعي، ط ٨٠١ م، (تحقيق الشيخ عادل عبد الموجود والشيخ علي محمد معوض)، دار الكتب العلمية، بيروت، 1418هـ- 1997م.

131- بلقاسم بن ذاك بن محمد الزبيدي، الاجتهاد في مناهج الحكم الشرعي دراسة تأصيلية تطبيقية، أصل الكتاب: رسالة دكتوراه من قسم أصول الفقه بكلية



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الشريعة والدراسات الإسلامية بجامعة أم القرى عام 1435هـ، إشراف: أ.د. غازي بن مرشد العتيبي، مركز تكوين للدراسات والأبحاث، (ط:1)، 1435هـ - 2014م.

132- بن زياب: سليمان، مبادئ القانون التجاري، (ط:1)، المؤسسة الجامعية، مجد، بيروت، سنة، 2003م.

133- بن وطاس إيمان، مسؤولية العون الاقتصادي في ضوء التشريع الجزائري والفرنسي " قانون المنافسة.

134- البهوتي: منصور بن يونس بن إدريس، شرح منتهى الإرادات، عالم الكتب، بيروت.

135- البهوتي، الروض المربع شرح زاد المستقنع، مكتبة الرياض، سنة، 1390هـ.

136- البيان في مذهب الشافعي، يحي بن أبي الخير بن سالم العمراني أبو حسين الشافعي اليمني، المحقق: قاسم محمد النوري، الناشر: دار المنهاج، سنة النشر: 1421 - 2000م.

137- البيجوري، حاشية على شرح ابن قاسم الغزي على متن أبي شجاع، تحقيق: محمد عبد السلام شاهين، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى سنة 1420هـ

138- تحفة الحذاق بنشر ما تضمنته لامية الزقاق: أبو عبد الله محمد المهدي الوزاني.

139- تفسير الشعراوي - الخواطر، محمد متولي الشعراوي، (ت: 1418 هـ)، مطابع أخبار اليوم.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

140- التفسير الوسيط للقرآن الكريم، مجموعة من العلماء بإشراف مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر، الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، (ط:1)، (1393 هـ = 1973 م) - (1414 هـ = 1993 م).

141- تقي الدين أبو الحسن علي بن عبد الكافي بن علي بن تمام بن حامد بن يحيى السبكي وولده تاج الدين أبو نصر عبد الوهاب، الإبهاج في شرح المنهاج، منهاج الوصول إلي علم الأصول، الكتب العلمية - بيروت، عام النشر: 1416 هـ - 1995 م.

142- تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم الحراني ابن تيمية، (ت: 728) الفتاوي الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، (ط:1)، سنة 1408 م.

143- تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (المتوفى: 728 هـ)، الحسبة في الإسلام، أو وظيفة الحكومة الإسلامية، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى.

144- تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (ت: 728 هـ)، الفتاوى الكبرى، دار الكتب العلمية؛ (ط:1)، 1408 هـ - 1987 م.

145- تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم الحراني (ت: 728 هـ)، كتب ورسائل وفتاوي ابن تيمية ابن تيمية، تحقيق: عبد الرحمن بن محمد النجدي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 146- توفيق محمد عبد المحسن، بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، سنة، 2001م.
- 147- جامعة القدس المفتوحة: مبادئ التسويق.
- 148- جريدة الجزيرة، العدد برقم: (٩١٢٢).
- 149- الجريدة الرسمية، عمان، العدد: (4401).
- 150- جمال الدين أبو الفرج عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي (المتوفى: 597هـ)، تلبيس إبليس، دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، الطبعة: الطبعة الأولى، 1421هـ/ 2001م.
- 151- جمال الدين أبو الفرج عبد الرحمن بن علي بن محمد الجوزي (المتوفى: 597هـ)، زاد المسير في علم التفسير، عبد الرزاق المهدي، دار الكتاب العربي - بيروت، الطبعة: الأولى - 1422 هـ.
- 152- جمال الدين عوض، الوجيز القانون التجاري، دار النهضة العربية، 1975سنة.
- 153- الجنيد، حمد بن عبد الرحمن، وأبو دية، إيهاب حسين، الاستثمار والتمويل في الاقتصاد الإسلامي: (ط:1)، دار جرير، 2009م.
- 154- الجوعاني، محمد نجيب حمادي، ضوابط التجارة في الاقتصاد الاسلامي، (ط:1)، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة 1426هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 155- حسن عز الدين بن حسين بن عبد الفتاح أحمد الجمل، مخطوطة الجمل - معجم وتفسير لغوي لكلمات القرآن الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، (ط:1)، 2003م - 2008م.
- 156- حسين درويش، حسين، شرح التشريعات المنظمة للمنافسات والمزايدات والمستودعات في دولة الإمارات العربية المتحدة، معلومات النشر: 1406 هـ - 1986م، مكتبة الملك فهد الوطنية.
- 157- حلاوة، محمد بن علي، صور من البيوع المحرمة والمختلف فيها، مكتبة العلوم والحكمة، القاهرة، مصر، سنة، 1427هـ.
- 158- حلو أبو حلو، القانون التجاري، (ط:1)، منشورات جامعة القدس المفتوحة، الأردن، سنة، 1997م.
- 159- حميد محمد علي اللهي، الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية في إطار منظمة التجارة العالمية، (ط:1)، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، مصر، 2011.
- 160- الحميدي، محمد بن أبي نصرين فتوح الأسدي، تفسير غريب ما جاء في الصحيحين، ط:1، مكتبة السنة، القاهرة سنة 1415هـ.
- 161- الحوافز التجارية التسويقية، خالد المصلح
- 162- الخرشي، محمد بن عبد الله بن علي، (ت ١٠١١ هـ: ١٦٩٠ م)، حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، ضبطه وخرّج آياته وأحاديثه الشيخ زكريا عميرات، الطبعة الثامنة، ط، دار الكتب العلمية، بيروت، سنة، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

163- خليل بوصنوبرة، الوسيط في شرح قانون الإجراءات المدنية والإدارية، دون طبعة، الجزء الأول، دار نوميديا للطباعة والنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، سنة، 2010م.

164- خير الدين الزركلي، الأعلام، دار العلم للملايين، بيروت، لبنان، (ط:15)، أيار مايو، 2002م.

165- خير الدين، حسين محمد، التسويق، مكتبة الجيل للطباعة، بالفجالة، بلا رقم طبعة، 44 شارع القصر العيني، مصر.

166- دبو، إبراهيم فاضل يوسف، الاقتصاد الإسلامي دراسة وتطبيق، دار المناهج للنشر والتوزيع، 2008م.

167- دقائق أولي النهى لشرح المنتهى المعروف بشرح منتهى الإرادات: منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051)، عالم الكتب، (ط:1)، 1414هـ - 1993م.

168- الدهلوي: الإمام أحمد ولي الله بن عبد الرحيم، حجة الله البالغة، دار الكتب الحديثة، القاهرة.

169- الدورة الحادية عشرة المنعقدة في مدينة المنامة في الفترة من 25 إلى 30 رجب-1419هـ في ثنايا قراره رقم: (104 7-11)، بشأن سبل الاستفادة من النوازل الفتاوى، انظر قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، (ص357-359).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

170- الدورة الرابعة عشر، الدوحة، (دولة قطر)، من: 8-13 ذو القعدة، سنة، 1423هـ، الموافق: 11-16 كانون الثاني (يناير)، سنة، 2003م، قرار رقم: (127)، (14-1)، بشأن بطاقات المسابقات.

171- دويدار: هاني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2004 م، (ص 230).

172- الذهبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان، ت: 748 هـ، معرفة القراء الكبار على الطبقات والأعصار، تحقيق: بشار عواد وآخرون، مؤسسة الرسالة، بيروت، (ط:1)، 1404هـ.

173- الرافعي، أحمد بن محمد بن علي المقري الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية، بيروت.

174- الرحيباني: مصطفى بن سعد أبو جلال السيوطي، (ت: 1243 هـ - 1827م)، مطالب أولى النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي، دمشق، 1961م، (ج2 ص55).

175- رضوان: فائز نعيم رضوان، (ط:1)، سنة النشر، ٢٠٠٠م، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مبادئ القانون

176- رفيق يونس المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الثانية: دار القلم الأردن سنة 1413 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

177- رمضان، عطية عدلان عطية رمضان، موسوعة القواعد الفقهية المنظمة للمعاملات المالية الإسلامية ودورها في توجيه النظم المعاصرة، دار الإيمان، الإسكندرية، الطبعة 2007م.

178- رينهارت بيتر آن دوزي (ت: 1300هـ)، تكملة المعاجم العربية، نقله إلى العربية وعلق عليه: محمد سليم النعيمي، (ج1- 8 ج 9- 10): جمال الخياط، وزارة الثقافة والإعلام، الجمهورية العراقية، (ط:1)، من 1979 - 2000 م.

179- الزحيلي: د. وهبة بن مصطفى الزحيلي: الفقه الإسلامي وأدلته "الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظريات الفقهية وتحقيق الأحاديث النبوية وتخریجها"، أستاذ ورئيس قسم الفقه الإسلامي وأصوله بجامعة دمشق - كلية الشريعة؛ دار الفكر - سورية - دمشق، الطبعة: الرابعة المنقحة المعدلة بالنسبة لما سبقها "وهي الطبعة الثانية عشرة لما تقدمها من طبعات مصورة.

180- الزحيلي، وهبة: المعاملات المالية المعاصرة، مج 1، الطبعة الرابعة، سنة، 1428هـ، دمشق: دار الفكر.

181- زكريا الأنصاري، أسمى المطالب في شرح روض الطالب، تحقيق: محمد محمد تامر، دار الكتب العلمية، بيروت، 1422 هـ، (ج1ص381

182- زكريا بن غلام قادر الباكستاني، من أصول الفقه على منهج أهل الحديث: دار الخراز، الطبعة: (ط:1) 1423 هـ- 2002م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

183- زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي (المتوفى: 926هـ)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، دار الكتاب الإسلامي، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

184- الزمخشري، جار الله أبو القاسم محمود بن عمر، أساس البلاغة، (ط:1)، تحقيق عبد الرحيم محمود، مصر: مطبعة أولاد أوقاند، عام ١٣٧٢ هـ - ١٩٥٣ م.

185- الزمخشري، محمود بن عمر، الفائق في غريب الحديث والأثر، تحقيق: علي البجاوي، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثالثة.

186- زهير، عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، دراسة مقارنة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، سنة، 1997م.

187- زين الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي (المتوفى: 666هـ)، مختار الصحاح، المحقق: يوسف الشيخ محمد، المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، الطبعة: الخامسة، 1420هـ / 1999م.

188- زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري (ت: 970 هـ)، الأشباه والنظائر على مذهب أبي حنيفة النعمان، وضع حواشيه وخرج أحاديثه: الشيخ زكريا عُميرات، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1419 هـ - 1999م.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

189- زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت: 1031هـ)، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى - مصر، (ط:1)، 1356 هـ.

190- زين الدين: صلاح، الملكية الصناعية والتجارية، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، 2000 م.

191- زينة غانم عبد الجبار الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، الطبعة الثانية، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2007 م.

192- زينة غانم عبد الجبار الصفار، المنافسة غير المشروعة للملكية الصناعية، دار الحامد.

193- سامي حبيلي، الحقوق المجردة في الفقه المالي الإسلامي، نوع الرسالة: ماجستير، البلد: الأردن، المدينة: عمان، الجامعة: الجامعة الأردنية.

194- سامي فوزي محمد، القانون التجاري، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، سنة، 1999 م.

195- الساهي، المال وطرق استثماره في الإسلام، (ط:1)، 1981 م.

196- سعدي أبو حبيب، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، دار الفكر. دمشق - سورية، (ط:2) 1408 هـ - 1988 م، تصوير: 1993 م.

197- السعدي، عبد الرحمن بن ناصر، تفسير السعدي، تحقيق: عبد الرحمن بن المعلا اللويحيق، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1420 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 198- السلامة، ناصر عبد الحليم، الحماية الجزائية للعلامة التجارية، ط 1، دار السلام الحديثة، القاهرة، 2008 م.
- 199- السلامي: "بيع المزايدة"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (عدد، 8).
- 200- سلطان، أنور، العقود المسماه شرح عقدي البيع والمقايضة، مطبعة نشر الثقافة، الإسكندرية، سنة، 1952م.
- 201- سليمان بن أحمد بن أيوب بن مطير اللخمي الشامي، أبو القاسم الطبراني (المتوفى: 360هـ)، المعجم الكبير، المحقق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة ابن تيمية - القاهرة، الطبعة: الثانية.
- 202- سليمان محمد سليمان الطماوي، الأسس العامة للعقود الإدارية دراسة مقارنة، الطبعة الرابعة، مصر: مطبعة عين شمس، 1984م.
- 203- سليمان مرقس، الوافي في شرح القانون المدني، الطبعة السادسة، مكتبة صادر، بيروت، سنة، 1998م، (ص 371).
- 204- سميحة القليوبي، المحل التجاري، بيع المحل التجاري، رهنة، تأجير استغلاله مع نموذج لعقدي بيع وتأجير استغلال المحل التجاري، ط 4، دار النهضة العربية للنشر، الطبعة الرابعة، القاهرة، سنة، 2000م.
- 205- سميحة القليوبي، الوسيط في شرح القانون التجاري المصري، القاهرة، دار النهضة العربية، 2013، الطبعة السادسة.
- 206- سمير جميل حسين الفتلاوي، الملكية الصناعية وفق القوانين الجزائرية، مرجع سابق، (ص 434).

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

207- سمير عبد السميع الأودن، تسويق الشهرة التجارية (الفراتشيز)، تاريخ النشر: 2009م، الناشر: منشأة المعارف.

208- سناء عبد السلام جابر سليمان، تحقيق التوازن الاقتصادي من منظور إسلامي، (ط:1)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2010م.

209- سنة النشر: 1421 - 2001 طاهري حسين، الإجراءات المدنية والإدارية الموجزة، شرح لقانون الإجراءات المدنية والإدارية الجديد، (ط:1)، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة، 2012م.

210- سيد قطب إبراهيم حسين الشاري (ت: 1385 هـ - 1966م)، في ظلال القرآن، دار الشروق - بيروت - القاهرة، الطبعة: السابعة عشر - 1412 هـ.

211- السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، محمد بن علي بن محمد الشوكاني، باب: الروبيات، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط:1)، سنة، 1405هـ.

212- السيوسي: كمال الدين بن محمد بن عبد الواحد، شرح فتح القدير، الطبعة الثانية، دار الفكر، بيروت.

213- السيوطي، رمضان حافظ عبد الرحمن، البيوع الضارة، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، 2006.

214- الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن عبد المطلب بن عبد مناف المطلب القرشي المكي (المتوفى: 204هـ)، الأم، دار المعرفة - بيروت، الطبعة: بدون طبعة، سنة النشر: 1410هـ/1990م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

215- شبير، محمد عثمان، المدخل الي فقه المعاملات المالية، دار النفائس الأردن.

216- الشرباصي، أحمد، المعجم الاقتصادي الإسلامي، مصر: دار الجبل عام ١٤٠١هـ - ١٩٨١م.

217- شرف الدين الحسين بن احمد بن علي الصنعاني، الروض النضير شرح مجموع الفقه الكبير، دار الجيل بيروت.

218- شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُعيني المالكي (ت: 954 هـ)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، دار الفكر، (ط:3)، 1412 هـ - 1992م.

219- شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي (المتوفى: 1004هـ)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، دار الفكر، بيروت، الطبعة: ط أخيرة - 1404هـ/1984م.

220- شمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي المصري الحنبلي (المتوفى: 772هـ)، شرح الزركشي، دار العبيكان، الطبعة: الأولى، 1413 هـ - 1993م.

221- شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (ت: 977هـ)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار الكتب العلمية، (ط:1)، 1415هـ - 1994م.

222- الشنقيطي: محمد بن الأمين بن الجكني، أضواء البيان، تحقيق مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت لبنان.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 223- شهاب الدين أبو العباس أحمد بن حسين بن علي بن رسلان المقدسي الرملي الشافعي (ت: 844 هـ)، شرح سنن أبي داود، تحقيق: عدد من الباحثين بدار الفلاح بإشراف خالد الرباط، دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، الفيوم - جمهورية مصر العربية، (ط:1)، 1437 هـ - 2016م.
- 224- شهاب الدين أحمد بن أحمد بن سلامة القليوبي، حاشيتان قليوبي: على شرح جلال الدين المحلي على منهاج الطالبين، تحقيق مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر سنة النشر: 1419هـ - 1998م، لبنان / بيروت.
- 225- شهاب الدين أحمد بن محمد بن أحمد بن يونس بن إسماعيل بن يونس الشِّلبي (ت: 1021 هـ)، الحاشية، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، في كتاب: البيوع، (ط:1)، 1313 هـ.
- 226- شيقارة هجير، الاستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة، حالة المؤسسة الوطنية للمواد الدسمة، مذكرة ماجستير، جامعة لجزائر، الجزائر.
- 227- صالح بن أحمد الغزالي، حكم ممارسة الفن في الشريعة الإسلامية، دراسة فقهية مقارنة، جامعة أم القرى، السعودية، العام الجامعي: 1414 هـ.
- 228- صبري مصطفى حسن السبك، دعوى المنافسة غير المشروعة كوسيلة قضائية لحماية المحل التجاري، دراسة مقارنة، (ط:1)، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، سنة، 2012م.
- 229- الصحن، محمد فريد، الإعلان، (ط:1)، سنة، 1997م، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

230- الصلاحين، عبد المجيد، الإعلانات التجارية وأحكامها وضوابطها في الفقه الإسلامي، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد: (21)، السنة، الثالثة عشر.

231- الطبراني: أبو القاسم سليمان بن أحمد بن أيوب، المعجم الأوسط، تحقيق: حمدي بن عبد المجيد السلفي، مكتبة الزهراء الموصل، الطبعة الثانية، سنة 1404 هـ.

232- طبعة: جديدة مضبوطة منقحة، 1414 هـ - 1991 م.

233- الطحان، بيان محمد جميل، دراسة اقتصادية للإعلان في الاقتصاد الإسلامي، سالة ماجستير، منشور جامعة أم القرى، مكة المكرمة، السعودية، سنة، 1410 هـ - 1995 م.

234- ظفر أحمد العثماني التهانوي، إعلاء السنن، المحقق: محمد تقي عثمان، الناشر: إدارة القرآن والعلوم الإسلامية - كراتشي، سنة النشر: 1418 هـ.

235- عبد الباقي بن يوسف بن أحمد الزرقاني المصري (المتوفى: 1099 هـ)، شرح الزرقاني على مختصر خليل، ضبطه وصححه وخرج آياته: عبد السلام محمد أمين

236- عبد الباقي بن يوسف بن أحمد الزرقاني المصري (ت: 1099 هـ)، شرح الزرقاني على مختصر خليل: ومعه: الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني، ضبطه وصححه وخرج آياته: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:1)، 1422 هـ - 2002 م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 237- عبد الباقي، زيدان، العمل والعمال والمهن في الإسلام، مكتبة وهبة، القاهرة. سنة 1972م.
- 238- عبد الحفيظ فرغلي القرني، آداب السوق في الإسلام، دار الصحوة، (ط:1)، سنة، 1998م.
- 239- عبد الحق حميش، حماية المستهلك من منظور إسلامي، الشارقة: جامعة الشارقة، 2004م.
- 240- عبد الرازق رحيب الهيتمي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، ط1، دار أسامة، الأردن، 1998م.
- 241- عبد الرحمن بن حسن البيهقي، أهمية الحسبة في النظام الإسلامي، سنة، 2011م.
- 242- عبد الرحمن بن سليمان المدعو بشيخي زادة، ويعرف بداماد أفندي (توفي: 1078هـ)، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، دار إحياء التراث العربي، بدون طبع ولا تاريخ.
- 243- عبد الرحمن بن عبد الله البعلي الحنبلي، كشف المخدرات والرياض المزهرات لشرح اخصر المختصرات، دار البشائر الإسلامية لبنان، (ط:1)، 1323هـ - 2002م، تحقيق: محمد ناصر العجمي.
- 244- عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي (المتوفى: 1392هـ)، حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، الطبعة: الأولى - 1397 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

245- عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي (ت: 1392هـ)، حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، (بدون ناشر)، (ط:1) - 1397هـ.

246- عبد الرحمن بن محمد عوض الجزيري (ت: 1360 هـ)، الفقه على المذاهب الأربعة، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:2)، 1424هـ - 2003م.

247- عبد الرحمن عبد الخالق، أحكام التصوير في الشريعة الإسلامية، الطبعة الثانية، عام النشر: 2016م.

248- عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، نظرية الالتزام بوجه عام، الإثبات آثار الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان

249- عبد الرزاق بن احمد السنهوري، (1895م - 1971م)، مصادر الحق في الفقه الإسلامي، دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي، مكتتب تحقيق بيروت لبنان، (ط:1).

250- عبد السميع، استثمار الاموال في الشريعة الإسلامية، الناشر: منشأة المعارف، عام النشر: 2008م.

251- عبد العزيز بن عبد الله بن باز (المتوفى: 1420هـ)، فتاوى نور على الدرب، جمعها: الدكتور محمد بن سعد الشويعر، قدم لها: عبد العزيز بن عبد الله بن محمد آل الشيخ فتاوى هيئة الفتاوى والرقابة الشرعية لبنك دبي الإسلامي.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

252- عبد العظيم بن عبد القوي بن عبد الله، أبو محمد، زكي الدين المنذري (المتوفى: 656هـ)، الترغيب والترهيب من الحديث الشريف، المحقق: إبراهيم شمس الدين، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، 1417 هـ.

253- عبد العلي محمد بن نظام الدين محمد السهالي الأنصاري اللكنوي: (ت: 1225هـ)، محب الله بن عبد الشكور البهاري، (ت: 1119هـ)، فواتح الرحموت بشرح مسلم الثبوت، ضبطه وصححه: عبد الله محمود محمد عمر، منشورات محمد علي بيضون لنشر كتب السنة والجماعة، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، (ط: 1)، سنة 1423هـ - 2002م.

254- عبد الغني بن اسماعيل النابلسي، إيضاح الدلالات في سماع الآلات، دار الفكر المعاصر للطباعة والنشر والتوزيع، 1981م.

255- عبد الغني بن طالب بن حمادة بن إبراهيم الغنيمي الدمشقي الميداني الحنفي (المتوفى: 1298هـ)، اللباب في شرح الكتاب، حققه، وفصله، وضبطه، وعلق حواشيه: محمد محيي الدين عبد الحميد، الناشر: المكتبة العلمية، بيروت - لبنان.

256- عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، الطبعة الثانية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1999م.

257- عبد القادر: علي حسن، دراسات في الاقتصاد والمعاملات المعاصرة، دار المال الإسلامي، القاهرة، 1981م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 258- عبد الكريم بن علي بن محمد النملة، المَهْدَبُ في عِلْمِ أَصُولِ الْفِقْهِ الْمُقَارِنِ (تحريرٌ لمسائله ودراستها دراسةً نظريَّةً تطبيقيَّةً)، دار النشر: مكتبة الرشد - الرياض (ط:1): 1420 هـ - 1999م.
- 259- عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرافعي القزويني (المتوفى: 623هـ)، العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، المحقق: علي محمد عوض - عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، 1417 هـ - 1997م.
- 260- عبد اللطيف، أحمد عبد الموجود، محددات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، سنة، 2010م.
- 261- عبد الله بن محمد الطيّار عبد الله بن محمد المطلق محمد بن إبراهيم موسى، الفقه الميسر.
- 262- عبد الله بن مسلم بن قتيبة الدينوري أبو محمد، غريب الحديث، مطبعة العاني، بغداد، (ط:1) سنة، 1397هـ، تحقيق: د. عبد الله الجبري.
- 263- عبد الله سليمان، شرح قانون العقوبات الجزائري، دون طبعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة، 2002م.
- 264- عبد المجيد النجار، خلافة الإنسان بين الوحي والعقل، فيرجينيا، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، سنة، 1993م.
- 265- عبد الوهاب خلاف، علم أصول الفقه وخلاصة تاريخ التشريع، (ت: 1375هـ)، مطبعة المدني «المؤسسة السعودية بمصر».

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 266- عبده، موفق محمد، حماية المستهلك في الفقه الإسلامي، مجدلاوي، الأردن، سنة، 2002م.
- 267- عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي (ت: 743 هـ)، تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق.
- 268- عثمان محمد شبير، ضوابط الاجتهاد في المعاملات المالية المعاصرة، الطبعة السادسة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن عمان، 1427 هـ - 2007م.
- 269- عثمان: عبد الحكيم أحمد محمد، المناقصات وأحكامها في الفقه الإسلامي، (ط:1)، دار الجامعة الجديدة، مصر، سنة، 2006م.
- 270- عز الدين العباسي، الاسم التجاري دراسة قانونية مقارنة، دار الحامد للنشر والتوزيع، سنة النشر: 2007م.
- 271- العز بن عبد السلام عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام السلمي؛ مقاصد الصلاة، تحقيق اياد خالد الطباع، بيروت: دار الفكر المعاصر، تاريخ النشر: 1992م.
- 272- عزيز العكيلي، الموجز في شرح قانون التجارة الكويتي، (ط:1) 1398 هـ - 1978م، الكويت.
- 273- عطوي، فوزي عطوي، القانون التجاري، دار العلوم العربية ط1، 1986م.
- 274- عفيفي، أحمد مصطفى، الاحتكار وموقف الشريعة الإسلامية منه، مكتبة وهبة، 2003م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

275- علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (ت: 587 هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، (ط:2)، 1406هـ - 1986م.

276- علي البارودي، مبادئ القانون التجاري والبحري، الأعمال التجارية، التجار، المحل التجاري، الحوادث البحرية، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، سنة 1977م.

277- علي الخفيف، مختصر احكام المعاملات الشرعية، مطبعة السنة المحمدية، 1950م.

278- علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين (ت: 593 هـ)، الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق: طلال يوسف، دار احياء التراث العربي - بيروت - لبنان.

279- علي بن سلطان محمد، أبو الحسن نور الدين الملا الهروي القاري (ت: 1014هـ)، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، دار الفكر، بيروت - لبنان، (ط:1)، سنة، 1422هـ - 2002م.

280- علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت: 816هـ)، التعريفات، تحقيق: ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، (ط:1) 1403هـ - 1983م.

281- علي حسن يونس، القانون التجاري، دار الفكر العربي 1972م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 282- علي حسن يونس، المحل التجاري، دار الفكر العربي، بيروت، (ط:1)، سنة، 1998م.
- 283- علي محي الدين القرة داغي، مبدأ الرضا في العقود، دار البشائر الاسلامية، 2002م.
- 284- العليكي: عزيز، الوسيط في شرح التشريعات التجارية، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، 2008م.
- 285- العليكي، عزيز، القانون التجاري، دار الثقافة، عمان الأردن.
- 286- عمور عمارة: العقود والمحل التجاري في القانون الجزائري، بدون طبعة، دار الخلدونية الجزائر.
- 287- عمورة عمارة، شرح القانون التجاري الجزائري، دار المعرفة.
- 288- عميرة، شهاب الديب احمد الرلسي، حاشية عميرة، تحقيق: مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، 1419هـ. ط1.
- 289- عناية، غازي، ضوابط تنظيم الاقتصاد في السوق الإسلامي، دار النفائس، بيروت، سنة، 1992م.
- 290- عوف محمود الكفراوي، أصول الاقتصاد الإسلامي، الطبعة: ط1، تاريخ النشر: [1424 هـ]، 2003م.
- 291- عياض بن موسى بن عياض بن عمرو بن اليحصبي السبتي، أبو الفضل (ت: 1544هـ)، إكمال المعلم بفوائد مسلم: شرح صحيح مسلم، تحقيق: الدكتور يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر (ط:1)، 1419هـ - 1998م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 292- الغريب، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، دار النهضة، القاهرة، سنة، 2004م، (ط:1).
- 293- الغزالي: أبو حامد محمد بن محمد الطوسي، الوجيز في فقه الشافعي، دار الكتب العلمية، بيروت، (ج 1 ص 85). فتاوى ابن تيمية: دار الفكر، بيروت، 1403هـ.
- 294- الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد، إحياء علوم الدين، تحقيق أبي حفص سيد بن إبراهيم بن صادق، الطبعة الخامسة، سنة، 1412 هـ: 1992 م، دار الحديث، القاهرة.
- 295- الغوثي بن ملح، القانون القضائي الجزائري، (ط:1) منقحة ومزودة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، دون سنة.
- 296- الفالح، مساعد بن قاسم 1415هـ، الإعلان المشروع والممنوع في الفقه الإسلامي، النشرة الأولى، دار العاصمة للنشر والتوزيع، الرياض.
- 297- فتاوى الأزهر، موقع وزارة الأوقاف المصرية، -http://www.islamic-council.com
- 298- الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، بيت التمويل الكويتي.
- 299- الفتاوى الهندية: لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، دار الفكر، (ط:2)، 1310هـ.
- 300- فتحي الدريني، الفقه الإسلامي المقارن مع المذاهب، منشورات جامعة دمشق، الطبعة الثالثة، 1991م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

301- فرحة زرووي صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري، المحل التجاري والحقوق الفكرية، القسم الأول، دار ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، سنة، 2001م.

302- الفروسية: محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت: 751هـ)، تحقيق: مشهور بن حسن بن محمود بن سلمان، دار الأندلس - السعودية - حائل، (ط:1)، 1414 - 1993م.

303- الفقي محمد السيد، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، سنة، 2008م.

304- فؤاد عبد المنعم، شيخ الإسلام ابن تيمية والولاية السياسية الكبرى، دار الوطن، الرياض، (ط:1)، سنة، 1996م - 1417هـ.

305- فؤاد معلال، شرح القانون التجاري المغربي الجديد، الطبعة الخامسة، دار الآفاق المغربية للنشر والتوزيع، المغرب، سنة، 2016م.

306- فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، (ط:1)، دار الثقافة، عمان، سنة، 1999م.

307- قانون الأسماء التجارية الأردني، المادة، (12).

308- قحطان عبد الرحمن الدوري، صفوة الأحكام من نيل الأوطار وسبل السلام، دار الكتب العلمية، ٢٠١٦/٠١/٠١م.

309- قرارات المجمع الفقهي الإسلامي.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

310- القضاة، سالم وآخرون، مبادئ القانون التجاري، (ط:1)، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان الاردن، سنة 2000م.

311- كالوري: رولاند وآخرون، المنافسة العالمية، ترجمة: عبد الحكيم أحمد الخزامي، دار الفجر، سنة 2000م.

312- كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام: (ت: 861 هـ)، فتح القدير، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

313- ماجد أبو رخية، الاحتكار دراسة فقهية مقارنة، بحث مقدم لمجلة الشريعة والدراسات الإسلامية.

314- مالك بن أنس، موطأ الإمام مالك، مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية أبو ظبي، الإمارات، (ط:1)، سنة، 1425هـ - 2004م.

315- ماهر فوزي حمدان، حماية العلامة التجارية دراسة مقارنة، منشورات الجامعة الأردنية، سنة، 1999م.

316- الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي: الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، وهو شرح مختصر المزني، ١٩ مج، تحقيق علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الجواد، (ط:1)، بيروت: دار الكتب العلمية، سنة، ١٤١٩هـ.

317- الماوردي، علي بن محمد بن حيي البصري، الأحكام السلطانية والولايات الدينية، المكتبة التوفيقية، مصر، بلا سنة نشر.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

318- المبار كفوري، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذى، دار الكتب العلمىة، بىروت.

319- المبارك: محمد، آراء ابن تىمىة فى الدولة ومدى تدخلها فى المجال الاقتصادى، دار الفكر، بىروت، سنة، 1970م.

320- مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفىروز آبادى (ت: 817هـ)، القاموس المحيط، تحقيق: مكتب تحقيق التراث فى مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعىم العرقسوسى، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزىع، بىروت - لبنان، الطبعة: الثامنة، 1426هـ - 2005م.

321- مجلة الأحكام العدلىة: لجنة مكونة من عدة علماء وفقهاء فى الخلافة العثمانىة، تحقيق: نجىب هواىنى، نور محمد، كار خانه تجارى كتب، آرام باغ، كراتشى.

322- مجلة الحكمة، (عدد: 23).

323- مجلة المنار، محمد رشىد بن على رضا بن محمد شمس الدين بن محمد بهاء الدين بن منلا على خلىفة القلمونى البغدادى الأصل الحسىنى النسب من علماء الحدىث والأدب والتارىخ والتفسىر، ومن رواد الإصلاح فى العالم الإسلامى، (1282هـ - 1354هـ - 1865م - 1935م، السنة التاسعة).

324- مجلة مجمع الفقه الإسلامى، العدد الثامن.

325- مجمع الفقه الإسلامى فى دورته العشرىن المنعقدة فى وهران فى الجزائر ما بىن ١٣ ١٨ أىلول، سنة، ٢٠١٢ م. مواقع الكترونىة:

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

<http://www.elkhabar.com/ar/islamiyat/303995.html>

<http://www.aawsat.com/details.asp?section=58&article=696755>

[&issueno=12355](#)

<http://www.islamfeqh.com/News/NewsItem.aspx?NewsItemID=4>

664

326- المجيلدي: أحمد سعيد المالكي، (ت: 1094هـ)، التيسير في أحكام التسعير، تحقيق: موسى لقبال، الشركة الوطنية، الجزائر، بدون تاريخ.

327- محفوظ بن أحمد بن الحسن بن أحمد الكلّوذاني، أبو الخطاب البغدادي الفقيه الحنبلي (ت: 510هـ)، التمهيد في أصول الفقه، تحقيق: مفيد محمد أبو عمشة (ج 1 - 2) ومحمد بن علي بن إبراهيم (ج 3 - 4)، مركز البحث العلمي وأحياء التراث الإسلامي - جامعة أم القرى (37)، (ط: 1)، 1406هـ - 1985م.

328- محمد إبراهيم الربابعة، الفقه المسير في أحكام البيوع المنهي عنها في الشريعة الإسلامية، - دار الكتاب الثقافي للنشر والتوزيع.

329- محمد الأمير يوسف وهبة، صور الخطأ في دعوى المنافسة غير المشروعة، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 1990م.

330- محمد الأمين بن محمد المختار بن عبد القادر الجكني الشنقيطي (المتوفى: 1393هـ)، أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع بيروت - لبنان، عام النشر: 1415هـ - 1995م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 331- محمد السيد الفقي، دروس في القانون التجاري الجديد، دون طبعة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000م، (ص 304).
- 332- محمد المبارك، نظام الإسلام الاقتصادي، دار الفكر، بيروت.
- 333- محمد المكي الناصري، (ت: 1414 هـ)، التيسير في أحاديث التفسير، دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، (ط: 1)، سنة: 1405 هـ - 1985م.
- 334- محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ (المتوفى: 1389 هـ، فتاوى ورسائل سماحة الشيخ محمد بن إبراهيم بن عبد اللطيف آل الشيخ، جمع وترتيب وتحقيق: محمد بن عبد الرحمن بن قاسم، مطبعة الحكومة بمكة المكرمة، 1399 هـ، الطبعة الأولى.
- 335- محمد بن إبراهيم بن عبد الله التويجري، موسوعة الفقه الإسلامي، بيت الأفكار الدولية، (ط: 1)، 1430 هـ - 2009م).
- 336- محمد بن أبي الفتح البعلي الحنبلي أبو عبد الله، المطلع على أبواب الفقه، تحقيق: محمد بشير الأدلبي، المكتب الإسلامي - بيروت، سنة، 1401 هـ - 1981م
- 337- محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (المتوفى: 751 هـ)، مفتاح دار السعادة ومنشور ولاية العلم والإرادة، دار الكتب العلمية - بيروت.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

338- محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية (ت: 751هـ)، إعلام الموقعين عن رب العالمين، تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم، دار الكتب العلمية - بيروت، (ط:1)، 1411هـ - 1991م.

339- محمد بن أحمد بن أبي أحمد، أبو بكر علاء الدين السمرقندي (المتوفى: نحو 540هـ)، تحفة الفقهاء، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثانية، 1414هـ - 1994م.

340- محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي (ت: 483هـ)، المبسوط، دار المعرفة - بيروت، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: 1414هـ - 1993م.

341- محمد بن أحمد بن الأزهر الهروي، أبو منصور (ت: 370هـ)، تهذيب اللغة، تحقيق: محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي، بيروت؛ (ط:1)، سنة، 2001م.

342- محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (ت: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

343- محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، صحيح البخاري، المحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر، الناشر: دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة: الأولى، 1422هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

344- محمد بن إسماعيل بن صلاح بن محمد الحسني، الكلاني ثم الصنعاني، أبو إبراهيم، عز الدين، المعروف كأسلافه بالأمير (ت: 1182هـ)، سبل السلام، دار الحديث، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ،

345- محمد بن بخيت المطيعي، الجواب المفيد في إباحة التصوير الفوتوغرافي، (توفي، 1354هـ).

346- محمد بن جرير الطبري، تاريخ الرسل والملوك، دار التراث، بيروت، الطبعة الثانية، سنة، 1387هـ.

347- محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري (ت: 310هـ)، جامع البيان في تأويل القرآن، تحقيق: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، (ط:1)، 1420هـ - 2000 م.

348- محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البُستي (المتوفى: 354هـ)، الثقات، طبع بإعانة: وزارة المعارف للحكومة العالية الهندية تحت مراقبة: الدكتور محمد عبد المعيد خان مدير دائرة المعارف العثمانية، دائرة المعارف العثمانية بحيدر آباد الدكن الهند، الطبعة: الأولى، 1393 هـ = 1973 م.

349- محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبَد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البُستي (ت: 354 هـ)، الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، ترتيب: الأمير علاء الدين علي بن بلبان الفارسي (ت: 739 هـ)، حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: شعيب الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، (ط:1)، 1408 هـ - 1988 م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

350- محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ)، الشرح الممتع على زاد المستقنع، دار النشر: دار ابن الجوزي، الطبعة: الأولى، 1422 - 1428 هـ.

351- محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ)، شرح رياض الصالحين، دار الوطن للنشر، الرياض، الطبعة: 1426هـ.

352- محمد بن عبد العزيز بن عبد الله المسند، فتاوى إسلامية، للعلماء: عبد العزيز بن عبد الله بن باز (المتوفى: 1420هـ)، محمد بن صالح بن محمد العثيمين (المتوفى: 1421هـ)، عبد الله بن عبد الرحمن الجبرين (المتوفى: 1430هـ)، دار الوطن للنشر، الرياض، ج 1: الطبعة الثانية، 1413 هـ - ج 2: الطبعة الأولى، 1413 هـ - ج 3: الطبعة الأولى، 1414 هـ - 1994 م - ج 4: الطبعة الأولى، 1415 هـ.

353- محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الاشبيلي المالكي (المتوفى: 543هـ)، المحصول في أصول الفقه، المحقق: حسين علي اليزدي - سعيد فودة

354- محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الاشبيلي المالكي (ت: 543هـ)، أحكام القرآن، راجع أصوله وخرج أحاديثه وعلق عليه: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، (ط:3)، 1424هـ - 2003م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 355- محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الإشبيلي المالكي (ت: 543هـ)، القبس في شرح موطأ مالك بن أنس، تحقيق: الدكتور محمد عبد الله ولد كريم، دار الغرب الإسلامي، (ط:1)، 1992م.
- 356- محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري، المستدرک على الصحيحين، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت، 1411هـ، 1990م.
- 357- محمد بن عبد الهادي التتوي، أبو الحسن، نور الدين السندي (المتوفى: 1138هـ)، حاشية السندي على سنن النسائي، مكتب المطبوعات الإسلامية - حلب، الطبعة: الثانية، 1406 - 1986م.
- 358- محمد بن علي الشوكاني، ارشاد الفحول الى تحقيق الحق من علم الأصول.
- 359- محمد بن علي الشوكاني، القول المفيد في أدلة الاجتهاد والتقليد، تحقيق: عبد الرحمن عبد الخالق، دار القلم، دولة الكويت، (ط:1)، سنة، 1396 هـ.
- 360- محمد بن علي الشوكاني، فتح القدير الجامع بين فني الرواية والدراية من علم التفسير، دار الفكر، بيروت.
- 361- محمد بن علي بن محمد الحصني، المعروف بالحصكفي، (توفي: 1088)، الدر المختار شرح تنوير الأبصار وجامع البحار: للشيخ محمد بن عبد الله بن أحمد الغزي الحنفي التمرتاشي، المتوفى سنة 1004هـ، تحقيق: عبد المنعم خليل إبراهيم، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، (ط:1)، سنة: 1423 هـ - 2002م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

362- محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (المتوفى: 1250هـ)، نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصبابطي، دار الحديث، مصر، الطبعة: الأولى، 1413هـ - 1993م.

363- محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (المتوفى: 1250هـ)، الفتح الرباني من فتاوى الإمام الشوكاني، المؤلف: حققه ورتبه: أبو مصعب «محمد صبحي» بن حسن حلاق، الناشر: مكتبة الجيل الجديد، صنعاء - اليمن.

364- محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (ت: 1250هـ)، الفتح الشوكاني في نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصبابطي دار الحديث، مصر، (ط:1)، 1413هـ - 1993م.

365- محمد بن عمر نووي الجاوي البننتي إقليما، التناري بلدا (ت: 1316هـ)، نهاية الزين في إرشاد المبتدئين، دار الفكر - بيروت، (ط:1).

366- محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، جامع الترمذي، دار الغرب الإسلامي - بيروت - لبنان 1996: 1998م.

367- محمد بن قاسم الأنصاري، أبو عبد الله، الرّصاع التونسي المالكي (ت: 894هـ)، الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية. "شرح حدود ابن عرفة للرّصاع"، المكتبة العلمية، (ط:1)، 1350هـ-1932م.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

368- محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى،  
الزبيدي (ت: 1205هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من  
المحققين، دار الهداية.

369- محمد بن محمد بن محمد الغزالي أبو حامد، الوسيط في المذهب، دار  
السلام، القاهرة، (ط: 1)، سنة، 1417هـ، تحقيق: أحمد محمود إبراهيم، بخيت،  
محمود عبد الله، "بيع المزايدة؛ أحكامه ومحاذيره.

370- محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن الشيخ شمس  
الدين ابن الشيخ جمال الدين الرومي البابرّي (ت: 786 هـ)، العناية شرح الهداية:  
دار الفكر، فصل فيما يكره من البيوع، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ.

371- محمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، أبو عبد الله، شمس الدين المقدسي  
الراميني ثم الصالحي الحنبلي (المتوفى: 763هـ)، الفروع، تحقيق: عبد الله بن عبد  
المحسن التركي، مؤسسة الرسالة، الطبعة: الأولى 1424هـ - 2003م.

372- محمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، أبو عبد الله، شمس الدين المقدسي  
الراميني ثم الصالحي الحنبلي (المتوفى: 763هـ)، الآداب الشرعية والمنح المرعية،  
عالم الكتب.

373- محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري  
الرويفي الإفريقي (ت: 711 هـ)، لسان العرب، دار صادر - بيروت (ط: 3) -  
1414هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 374- محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، أبو عبد الله المواق المالكي (المتوفى: 897هـ)، التاج والإكليل لمختصر خليل، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، 1416هـ-1994م..
- 375- محمد حسني عباس، التشريع الصناعي، القاهرة، دار النهضة العربية، 1967م.
- 376- محمد حسني عباس، جامعة عين شمس، الملكية الصناعية والتجارية.
- 377- محمد حسنين، الوجيز في الملكية الفكرية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، سنة، 1985م.
- 378- محمد خضير، بسكر، لعور بدرة، حماية المنافسة من التعسف في عرض أو ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين، مقال منشور في مجلة الفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، عدد العاشر، الجزائر، جانفي، 2014م.
- 379- محمد خليل بن علي بن محمد بن محمد مراد الحسيني، أبو الفضل (المتوفى: 1206هـ)، سلك الدرر في أعيان القرن الثاني عشر، دار البشائر الإسلامية، دار ابن حزم، الطبعة: الثالثة، 1408هـ - 1988م.
- 380- محمد رشيد بن علي رضا بن محمد شمس الدين بن محمد بهاء الدين بن منلا علي خليفة القلموني الحسيني (المتوفى: 1354هـ)، تفسير المنار، الهيئة المصرية العامة للكتاب، سنة النشر: 1990م.
- 381- محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنيبي، معجم لغة الفقهاء، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، (ط:2)، 1408هـ - 1998م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 382- محمد زكريا الكاندهلوي، أوجز المسالك إلى موطأ مالك، المحقق: تقي الدين الندوي، الناشر: دار القلم، سنة النشر: 1424 - 2003م.
- 383- محمد زكي أبو عامر، الإجراءات الجنائية، دار الجامعة الجديدة، سنة، 2008م.
- 384- محمد شمس الحق العظيم آبادي أبو الطيب، عون المعبود شرح سنن أبي داود، دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الثانية سنة، 1415هـ.
- 385- محمد صبري هارون، أحكام الأسواق المالية في الفقه الإسلامي (الأسهم والسندات)، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، (ط:1)، سنة 1419هـ، - 1999م.
- 386- محمد صدقي بن أحمد بن محمد آل بورنو أبو الحارث الغزي، الوجيز في إيضاح قواعد الفقه الكلية، مؤسسة الرسالة، بيروت - لبنان، الطبعة: الرابعة، 1416هـ - 1996م.
- 387- محمد عبد ربه محمد السبحي، القول البسيط في حكم البيع بالتقسيط، دار الجامعة الجديدة، 2008م.
- 388- محمد عثمان شبير، التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقيه، دار القلم، دمشق، سنة، 2004م.
- 389- محمد علي الساييس، تفسير آيات الأحكام، المحقق: ناجي سويدان، الناشر: المكتبة العصرية للطباعة والنشر، تاريخ النشر: 2002/10/01.
- 390- محمد علي الصابوني، روائع البيان تفسير آيات الأحكام، مكتبة الغزالي - دمشق، مؤسسة مناهل العرفان - بيروت، الطبعة: الثالثة، 1400هـ - 1980م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

391- محمد علي جمعة، موسوعة الاقتصاد الاسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية، تحري: رفعت السيد عوضي، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، والمعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1430هـ-2009م، القاهرة، (ط:1).

392- محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، التعريفات الفقهية، دار الكتب العلمية، إعادة صف للطبعة القديمة في باكستان، 1407هـ -1986م، (ط:1)، 1424هـ -2003م.

393- محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، باشرز، كراتشي، قواعد الفقه، باكستان، (ط:1)، سنة، 1407هـ -1986م.

394- محمد فريد العريني وآخرون، مبادئ القانون التجاري، دراسة في الأدوات القانونية، دون طبعة، دار الجامعة الجديدة، للنشر، 1998م.

395- محمد ناصر الدين الألباني (المتوفى: 1420هـ)، غاية المرام في تخريج أحاديث الحلال والحرام، المكتب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الثالثة - 1405 هـ.

396- محمود إبراهيم الوالي، حقوق الملكية الفكرية في التشريع الجزائري، الطبعة غير موجودة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة، 1983م.

397- محمود صادق بازركة، إدارة التسويق، المكتبة الأكاديمية، عام النشر: 2000م.

398- محمود محمد حمودة، الاستثمار والمعاملات المالية في الإسلام، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان الأردن، (ط:1)، سنة 2006م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 399- محمود مختار احمد بربرى، قانون المعاملات التجارية، دار النهضة العربية، 2008م.
- 400- مزهود عمار، دعوى المنافسة غير المشروعة كآلية لحماية العون الاقتصادي، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في القانون، تخصص قانون الأعمال، جامعة 08 ماي 1945 بقالة، الجزائر، 2015م - 2016م.
- 401- مسفر بن علي القحطاني، منهج استنباط أحكام النوازل الفقهية المعاصرة، دار الأندلس الخضراء، المملكة العربية السعودية، جدة سنة، 2003م.
- 402- مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشي؛ النيسابوري (ت: 261 هـ)، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ؛ تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي؛ دار إحياء التراث العربي - بيروت.
- 403- المصري رفيق يونس، بيع التقسيط، الطبعة الثانية، بيروت: الدار الشامية، 1418هـ.
- 404- المصري، رفيق، النجش والمزايدة والمناقصة، والممارسة وبخيت، "بيع المزايدة؛ أحكامه ومحاذيره"، مجلة الحكمة: (عدد: 23).
- 405- مصطفى أحمد الزرقا، العقود المسماة في الفقه الاسلامي عقد البيع، الطبعة، طبعة جديدة منقحة ومزودة، دار القلم-دمشق، تاريخ النشر: ١٤٢٠ هـ، ١٩٩٩م.
- 406- مصطفى أحمد الزرقا، المدخل الفقهي العام، سنة النشر: 1425 - 2004م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

407- مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشربجي، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي، دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة: الرابعة، 1413 هـ - 1992 م.

408- مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة، الرحيباني مولدا ثم الدمشقي الحنبلي (المتوفى: 1243 هـ)، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، المكتب الإسلامي، الطبعة: الثانية، 1415 هـ - 1994 م.

409- مصطفى ديب البغا، أثر الأدلة المختلف (مصادر التشريع التبعية) فيها في الفقه الإسلامي، رسالة دكتوراه من جامعة الأزهر، أستاذ كلية الشريعة، جامعة دمشق، دار الامام البخاري، دمشق، حلبوني.

410- مصطفى زهير، إدارة المشتريات والمخازن، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، سنة النشر: 1995 م.

411- مصطفى صبري حسن السبك، دعوى المنافسة غير المشروعة كوسيلة قضائية لحماية المحل التجاري، دراسة مقارنة، (ط:1)، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، مصر، سنة، 2012 م.

412- مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري، د ط، الدار الجامعية، دون بلد وسنة النشر.

413- المصلح، خالد بن عبد الله المصلح، من رسالته الماجستير من منشورات دار ابن الجوزي، الدمام، (ط:1)، سنة 1420 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 414- المعتصم بالله الغرياني، القانون التجاري، نظرية الحرفة التجارية، دار الجامعة الجديدة للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، سنة، 2007م.
- 415- معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، ترجمة وتحقيق: نبيه غطاس، مكتبة لبنان ناشرون، عام النشر: 1997م.
- 416- معلا ناجي، الأصول العلمية للترويج التجاري والإعلان، (ط:1)، سنة، 1993م، بدون بلد نشر.
- 417- معمر بن أبي عمرو راشد الأزدي مولاها، أبو عروة البصري، نزيل اليمن (المتوفى: 153هـ)، الجامع، المحقق: حبيب الرحمن الأعظمي، المجلس العلمي بباكستان، وتوزيع المكتب الإسلامي ببيروت، الطبعة: الثانية، 1403هـ.
- 418- معين فندي الشناق: الاحتكار والممارسات المقيدة للمنافسة، (ط:1)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، سنة، 2010م.
- 419- مقدم مبروك، المحل التجاري، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، سنة، 2011م.
- 420- ملاً خسرو، محمد بن فرامرز بن علي: درر الحكام شرح غرر الأحكام، ٢ مج، د ط، د م: دار إحياء الكتب. العربية.
- 421- منشورات القدس المفتوحة: القانون التجاري، (ط:1)، سنة، ١٩٩٧م.
- 422- منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (ت: 1051هـ)، كشف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 423- منظمة المؤتمر الإسلامي، مجمع الفقه الإسلامي قرارات وتوصيات، 1406 هـ - 1409 هـ / 1985م - 1988م، جدة: شركة دار العلم.
- 424- المذهب في اختصار السنن الكبير: اختصره: أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي الشافعي (المتوفي: 748 هـ)، تحقيق: دار المشكاة للبحث العلمي، بإشراف أبي تميم ياسر بن إبراهيم، دار الوطن للنشر، (ط:1)، 1422هـ - 2001م.
- 425- الموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الطبعة الثانية، 1406 هـ: 1986 م.
- 426- ناصر النقشبندي، الدينار الإسلامي في المتحف العراقي بغداد، المجمع العلمي العراقي، سنة، 1372هـ.
- 427- ناصر رانيا، التقدير القضائي للتعويض، مقال منشور في مجلة أبحاث، عدد الثالث، جامعة وهران، 2014م.
- 428- نبيل إبراهيم سعد، الإثبات في المواد المدنية والتجارية في ضوء الفقه والقضاء، دون طبعة، دار النشر منشأة المعارف، الإسكندرية، القاهرة، مصر، سنة، 2000م.
- 429- نبيل إسماعيل عمر، أحمد خليل، نبيل إسماعيل عمر، أحمد خليل، قانون أصول المحاكمات المدنية، (ط:1)، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004م.
- 430- نجم عبود نجم، أخلاقيات الإدارة ومسؤولية الأعمال: (ط:1)، 2006م.



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

431- نجيم، أحمد بن سالم، وعبد اللطيف بن صالح العبد اللطيف، العقود الإدارية ومشكلات تنفيذها: بحث ميداني مقدم في ندوة العقود الإدارية في المملكة العربية السعودية: الرياض: معهد الإدارة العامة، عام، ١٤٠١هـ.

432- نعيم جميل صالح سلامة، المنافسة غير المشروعة في العلامة التجارية وأوجه حمايتها، دراسة مقارنة، دون طبعة، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة، 2015م.

433- نوال محمد مكي سقطي، التصوير الفوتوغرافي في ضوء الكتاب والسنة، رسالة دكتوراه، سنة، 1438هـ - 2017م.

434- نوري حمد خاطر وعدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني مصادر الحقوق الشخصية "الالتزامات".

435- الهادي السعيد عرفة؛ مجلة البحوث القانونية والاقتصادية؛ كلية الحقوق جامعة المنصورة العدد: (30) أكتوبر سنة، 2001م.

436- الهندي، علاء الدين علي المتقي بن حسام الدين، كنز العمال في سنن الأقوال والأفعال، دار الكتب العلمية بيروت سنة 1419 هـ.

437- الهيتي: عبد الستار إبراهيم، السياسة السعرية في المذهب الاقتصادي الإسلامي، (ط:1)، مؤسسة الوراق، الأردن، سنة، 2005م.

438- وهبة بن مصطفى الزحيلي، التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج، دار الفكر المعاصر - دمشق، (ط:2) 1418 هـ.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

- 439- يحيى بن عمر، أحكام السوق في الإسلام، (213 هـ - 289 هـ) مع دراسة لحلول الأزمات المالية العالمية: دراسة وتحقيق: أحمد جابر بدران، (ط:1)، القاهرة، دار النشر للجامعات، سنة، 1432 هـ - 2017م.
- 440- يوسف الشبيلي، بطاقات الائتمان والأحكام المتعلقة بها، رسالة ماجستير، عام النشر: 1416 هـ.
- 441- يوسف القرضاوي، فتاوى معاصرة، دار القلم، 1994م.
- 442- وسف قاسم، التعامل التجاري في ميزان الشريعة الإسلامية، (ط:1)، سنة، 1992م.

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

# أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

## فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
أ	استهلال
أ	إهداء
د	مقدمة
م	أهمية الدراسة
م	سبب اختيار موضوع الدراسة
ن	أهداف الدراسة
س	مشكلة الدراسة
س	الدراسات السابقة
ص	منهج الدراسة
ق	هيكل الدراسة
1	<b>الفصل الأول: أحكام المنافسة التجارية: أهميتها، شروطها، أهدافها، وموقف الشريعة منها</b>
2	<b>المبحث الأول: تعريف المنافسة التجارية وأحكامها والألفاظ ذات الصلة</b>
3	<b>المطلب الأول: تعريف الحكم الشرعي وأقسامه</b>
18	<b>المطلب الثاني: تعريف الواقع المعاصر</b>

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصفحة	الموضوع
53	المطلب الثالث: تعريف المنافسة لغةً واصطلاحاً
57	المطلب الرابع: تعريف التجارة لغةً واصطلاحاً
71	المطلب الخامس: الألفاظ ذات الصلة للبيع
72	المبحث الثاني: موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية
73	المطلب الأول: موقف الشريعة الإسلامية من المنافسة التجارية
77	المطلب الثاني: حكم المنافسة التجارية في الفقه الإسلامي
81	المطلب الثالث: القواعد الفقهية المنظمة للمنافسة التجارية
92	المبحث الثالث: أهداف المنافسة التجارية أهميتها، شروطها
93	المطلب الأول: أهداف المنافسة التجارية
96	المطلب الثاني: أهمية المنافسة التجارية
98	المطلب الثالث: شروط المنافسة التجارية
108	<b>الفصل الثاني: المنافسة التجارية المشروعة وضوابطها وأحكامها في الفقه الإسلامي المعاصر</b>
109	المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية المشروعة وآدابها
110	المطلب الأول: المنافسة التجارية المشروعة وأقسامها وشروطها
118	المطلب الثاني: آداب المنافسة التجارية المشروعة في الإسلام
133	المبحث الثاني: أحكام بعض صور المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصفحة	الموضوع
134	المطلب الأول: بيع المزايدة (تعريفه - صورته - حكمه) في الفقه الإسلامي
198	المطلب الثاني: البيع بالتقسيط: - تعريفه - صورته - حكمه - في الفقه الإسلامي
238	<b>الفصل الثالث: أحكام المنافسة التجارية المشروعة المعاصرة</b>
239	<b>المبحث الأول: الدعاية والإعلان التجاري</b>
240	المطلب الأول: تعريف الدعاية والإعلان التجاري
257	المطلب الثاني: حكم الدعاية والإعلان التجاري
272	المطلب الثالث: وسائل الإعلان وأحكامها
447	<b>المبحث الثاني: الجوائز التجارية وأحكامها المعاصرة</b>
448	المطلب الأول: أقسام الجوائز التجارية وأحكامها
495	المطلب الثاني: الصور المعاصرة للجوائز
503	<b>المبحث الثالث: المسابقات التجارية</b>
516	المطلب الأول: حقيقة المسابقة
508	المطلب الثاني: أنواع المسابقات وأحكامها
516	<b>المبحث الرابع: الهدايا الترويجية التجارية، وتخريجها الفقهي وضوابطها الشرعية</b>

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصفحة	الموضوع
517	المطلب الأول: الهدايا الترويجية
527	المطلب الثاني: الهدايا التذكارية والتعريفية
530	<b>الفصل الرابع: المنافسة التجارية غير المشروعة وأحكامها في الفقه الإسلامي والواقع المعاصر وشروطها</b>
531	المبحث الأول: مفهوم المنافسة التجارية غير المشروعة
532	المطلب الأول: تعريف المنافسة التجارية غير المشروعة
537	المطلب الثاني: خصائص عامة يتميز بها تعريف المنافسة غير المشروعة
539	المطلب الثالث: الفرق بين المنافسة المشروعة والمنافسة الممنوعة
547	<b>المبحث الثاني: أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الفقه الإسلامي</b>
548	المطلب الأول: الغش التجاري
570	المطلب الثاني: القمار
578	المطلب الثالث: الغبن
590	المطلب الرابع: تلقي الركبان
626	المطلب الخامس: الاحتكار
674	المطلب السادس: بيع الحاضر للبادي
683	المطلب السابع: النجش

## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصفحة	الموضوع
706	المطلب الثامن: بيع الرجل على بيع أخيه
712	المطلب التاسع: السوم على سوم أخيه
717	المبحث الثالث: أحكام المنافسة التجارية غير المشروعة في الواقع المعاصر
718	المطلب الأول: الإساءة إلى سمعة التاجر
730	المطلب الثاني: أعمال من شأنها إثارة الاضطراب في التنظيم الداخلي للمتجر
734	المطلب الثالث: التنزيلات على البضائع وتخفيض أسعار البيع
751	المطلب الرابع: أعمال من شأنها إثارة الاضطراب في السوق
763	المبحث الرابع: موقف الفقه الإسلامي والقانون من دعوى المنافسة غير المشروعة وشروطها
763	المطلب الأول: موقف القانون الوضعي من دعوى المنافسة غير المشروعة
782	المطلب الثاني: شروط دعوى المنافسة غير المشروعة
791	المطلب الثالث: موقف الفقه الإسلامي من دعوى المنافسة غير المشروعة
799	الفصل الخامس: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي والواقع المعاصر



## أحكام المنافسة التجارية المعاصرة في الفقه الإسلامي

الصفحة	الموضوع
801	المبحث الأول: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الفقه الإسلامي
801	المطلب الأول: نظام الحسبة ودوره في حماية المنافسة التجارية
811	المطلب الثاني: التسعير وأثره في حماية المنافسة التجارية
832	المطلب الثالث: تقديم المصلحة العامة على الخاصة
849	المبحث الثاني: حماية المنافسة التجارية المشروعة في الواقع المعاصر
850	المطلب الأول: الغرض من سنّ قوانين لحماية المنافسة
860	المطلب الثاني: ما يتعلق بدعوى المنافسة غير المشروعة
873	المطلب الثالث: الجزاءات على المنافسة غير المشروعة
877	المطلب الرابع: الاجراءات الوقائية لمنع المنافسة غير المشروعة
883	المطلب الخامس: الحماية القانونية للمتجر من أعمال المنافسة غير المشروعة
888	الخاتمة
894	قائمة المصادر والمراجع
957	فهرس الموضوعات