

ضوابط بيع المزايدة في الفقه الإسلامي

د. محمود يونس حمادة الحديثي

جامعة تكريت / كلية الآداب / قسم اللغة العربية

المقدمة

الحمد لله ذي الجلال الذي عجزت عن إدراك معجزاته عقول العارفين، والكمال الذي قصرت عن إحصاء ثنائه السنة الواصفين، والقدرة التي وجلت من رهبتها قلوب الخائفين، والعظمة التي عنت لعزتها وجوه الطائفين والعاكفين.

سبحانه من ملك لم يخلق عباده عبثاً، ولم يتركهم سدى، بل أرسل الرسل مبشرين ومنذرين، وداعين إلى الحق والهدى، ثم ختم الرسالة بنبينا محمد - صلى الله عليه وسلم. صاحب الدعوة التامة، والشريعة الباقية إلى آخر الزمان.

لقد اهتمت الشريعة الإسلامية بالعقود، والتصرفات المالية، ومعاملات المسلمين، كما اهتمت بالعبادات للحفاظ على المجتمع من النزاعات، ولذلك أولتها اهتماماً كبيراً لأنها تتصل مع مصالح المجتمع اتصالاً مباشراً ففيها حق الفرد، وحقوق الناس الآخرين، وقد حدد الشارع تبارك وتعالى في كثير من النصوص القرآنية كيفية التعامل في حفظ الحقوق، وصيانتها من الاعتداء، أو استغلال الناس بعضهم للبعض الآخر.

وقد بينت السنة النبوية في كثير من الأحاديث النبوية الشريفة معاملات الناس، وبيوعاتهم، وكيفية جريان التعامل بين الناس، ولولا أن الباري (عز وجل)، قد شرع الأحكام لهذه المعاملات وحددها بشروط، وضوابط لأصبح المجتمع كله في حالة فوضى من أمره، ولتعرس على الناس تنظيم حياتهم، كما نظمها الشارع تبارك وتعالى، ومن ذلك قَالَ تَعَالَى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوفُوا بِالْعُقُودِ﴾ (١).

لذا فإن العقد لا يتحقق دون تراض، وهو يتم في كثير من العقود بطريق المفاوضة، فيفاوض المشتري البائع على ثمن المبيع، وتنتهي تلك المفاوضة باتفاق على إبرام العقد، ويطلق على هذه الطريقة في الفقه الإسلامي اسم (المساومة).

ولكن قد يتم التراضي بطريق آخر وهو (المزايدة)، فتعرض السلعة في مزاد عام بغية إبرام العقد مع من يتقدم باكثر عطاء، وهذه العقود مما يكثر التعامل بها في زماننا هذا، ومن الناس من يتخرج منها خشية الوقوع فيما نهى عنه النبي (صلى الله عليه وسلم)، من سوم المسلم على سوم أخيه.



ومن الناس من يتساهل فيها ويقع في بعض المحرمات التي تلابسها أحيانا، مثل النجش الذي ورد النهي عنه في السنة النبوية المطهرة، وكالتواطؤ مع المشتري على التوقف عن الزيادة في الثمن ليرسو المزداد عليه بثمن قليل.

من أجل هذا رأيت أن اختار هذا الموضوع واكتب فيه، لتبصير الناس بحقيقة هذا العقد، وما يرافقه من تداخلات لربما تحدث عند الجهل به.

لذا اقتضت خطة البحث أن تأخذ الطابع التالي:

تمهيد: وقد بينت فيه تعريف كل من العقد، والبيع لغة واصطلاحاً.

المبحث الأول: جاء بعنوان: تعريف المزايدة، والألفاظ التي تطلق عليها، وأدلة مشروعيتها، إذ جاء مقسماً على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريف المزايدة لغة واصطلاحاً.

المطلب الثاني: الألفاظ التي تطلق على المزايدة.

المطلب الثالث: أدلة مشروعية عقد بيع المزايدة، والحكمة من تشريع البيع.

المبحث الثاني: حكم بيع المزايدة: وتكلمت فيه عن حكم المزايدة في الشريعة الإسلامية، مع ذكر أقوال الفقهاء، وأدلتهم، ومناقشتها، ومن ثم بيان الرأي الراجح من هذه الأقوال.

المبحث الثالث: جاء بعنوان: ضوابط عقد بيع المزايدة، إذ جاء مقسماً على مطلبين:

المطلب الأول: الصدق في وصف السلعة مع بيان عيوبها.

المطلب الثاني: تواطؤ البائع مع غيره على زيادة ثمن السلعة.

وأخيراً الخاتمة: التي بينت فيها مجموعة من النتائج التي توصلت إليها من خلال تناولتي هذا الموضوع بالدراسة والبحث، وختاماً أسأل الله تعالى أن يتقبل مني هذا الجهد، وأن ينفع به المسلمين في كل زمان ومكان، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصل اللهم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

تمهيد

قبل البدء بتعريف المزايدة لغة واصطلاحاً ، وبيان أدلة مشروعيتها واختلاف الفقهاء في حكمها ، لا بد لنا أن نبين ماذا تعني كلمة (العقد) ، وماذا تعني كذلك كلمة (البيع).

أولاً: (تعريف العقد لغة واصطلاحاً):-

أ- (العقد لغة) : (بكسر العين) هو القلادة، (وبفتحها) الأحكام والشد، فيقال: عقد الحبل إذا شده وربطه (٢).

ب- (العقد في الاصطلاح الشرعي): (هو ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محله) (٣).

ثانياً: (تعريف البيع لغة واصطلاحاً):-

أ- (البيع لغة): (وهو من (باع) الشيء يبيعه (بيعا) و(مبيعا)، شراء، وهو شاذ وقياسه، (مباعا)، و(باعه)، أيضا، اشتراه ، فهو من الأضداد (٤).

ب- أما البيع (اصطلاحاً): فقد عرفه الفقهاء بتعاريف عديدة هي:-

١- فقد عرفه فقهاء الحنفية بقولهم: (هو مبادلة شيء مرغوب فيه بمثله على وجه مفيد مخصوص ، ويكون بقول أو فعل) (٥).

٢- وعرفه فقهاء المالكية: بأنه : (عقد معاوضة على غير منافع ، ولا متعة لذة ، مخرج الإجارة والكراء والنكاح) (٦).

٣- وعرفه فقهاء الشافعية: بأنه: (عقد معاوضة مالية يفيد ملك عين، أو منفعة على التأبيد لا على وجه القرية) (٧).

٤- وعرفه فقهاء الحنابلة: بأنه: (مبادلة المال بالمال تملكا وتملكا) (٨).

والراجع من هذه التعريفات: هو التعريف الأول ، وذلك لوضوح معناه، ولذكره عنصر المنفعة ، أو الإفادة التي تعتبر عنصرا مهما يسعى كل من البائع والمشتري لتحقيقه، ولشموله كذلك بالبيع بالقول (ذكر الإيجاب والقبول)، (والبيع بالفعل)، دون ذكر الإيجاب والقبول، وهو ما يسمى ب(بيع المعاطاة).

المبحث الأول

تعريف المزايدة والألفاظ التي تطلق عليها وأدلة مشروعيتها

المطلب الأول

تعريف المزايدة لغة واصطلاحاً

المزايدة لغة: (هي مفاعلة تقتضي التشارك في الفعل بين اثنين، وهي مأخوذة من زاد الشيء يزيد، زيدا، وزيادة، ومزادا، وازداد الشيء مثل زاد، وازددت مالا: زدته لنفسه زيادة على ما كان، واستزاد الرجل، أي طلب الزيادة، وتزايد أهل السوق على السلعة، إذا بيعت فيمن يزيد، وزايد أحد المتبايعين الآخر مزايدة) (٩).

المزايدة اصطلاحاً: (أن ينادى على السلعة، ويزيد الناس فيها بعضهم على بعض، حتى تقف على آخر زائد فيها فيأخذها) (١٠).

وبعبارة أخرى: هي أن يعرض الرجل سلعته في السوق، ويمشي بها على من يشتري تلك السلعة، ويطلب زيادة من يزيد فيها (١١).

وقد سميت المزايدة عقداً أو بيعاً لكونها وسيلة إليه، وقد عرفها الزيلعي، بما يلي:
(أن يظهر من البائع ما يدل على عدم الرضا بالبيع، فيأتي آخر فيزيد عليه) (١٢).

وعرفها علماء القانون الإداري بأنها: (طريقة بمقتضاها تلتزم الإدارة باختيار أفضل من يتقدمون للتعاقّد معها شروطاً، سواء من الناحية المالية، أو من ناحية الخدمة المطلوب أدائها) (١٣).

المطلب الثاني

الألفاظ التي تطلق على المزايدة

أطلق فقهاء الشريعة الإسلامية على بيع المزايدة عدة ألفاظ ومصطلحات، ومن هذه الألفاظ والمصطلحات ما يأتي:

١- (بيع من يزيد): أطلق الفقهاء على بيع المزايدة، (بيع من يزيد) (١٤)، لأن النبي (صلى الله عليه وسلم)، قال في حديث الحلس والقدر، عن أنس بن مالك - (رضي الله عنه)، (أن رجلاً من الانصار جاء إلى النبي (صلى الله عليه وسلم) يسأله

فقال: ألك في بيتك شيء قال بلى جلس نلبس بعضه ونبسط بعضه وقدر نشرب فيه الماء قال انتني بهما قال فأتاه بهما فأخذهما رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بيده ثم قال من يشتري هذين فقال رجل أنا آخذهما بدرهم قال من يزيد على درهم مرتين أو ثلاثاً (١٥).

٢- (بيع الفقراء): ومن الألفاظ التي أطلقها فقهاء الشريعة على بيع المزايدة هي، (بيع الفقراء) (١٦)، لأن الفقراء يلجأون إلى بيع أمتعتهم عند الحاجة.

٣- (بيع المحاويج): المحاويج في اللغة، (جمع محوج، من حاج الرجل يحوج إذا احتاج، فهو أحوج ومحوج، وقياس جمعه بالواو والنون، لكن الناس يقولون، محاويج مثل مفاطير، وبعضهم أنكروه وقال: غير مسموع) (١٧)، وقد عبر الفقهاء بهذا اللفظ على بيع المزايدة، باعتبار أنها وسيلة لبيع ما عند الشخص المحتاج من أموال، وكما فعله النبي (صلى الله عليه وسلم)، مع صاحب الحلس والقدح، والذي احتاج وجاء يسأله، وقد سبق لنا أن سقنا الرواية كاملة في الفقرة الأولى.

٤- (بيع المفاليس): المفاليس في اللغة، هي جمع مفلس، وهو الانتقال من حالة اليسر إلى حالة العسر (١٨).

وفي الشرع: (هو من لا يفي ماله بدينه، أو هو الذي أحاط الدين بماله، أو من لزمه من الدين أكثر من ماله الموجود، وسمي مفلساً، وإن كان ذا مال، لأن ماله مستحق الصرف في جهة دينه، فكان كالمعدوم) (١٩).

٥- (بيع من كسدت تجارته): الكساد في اللغة، مأخوذ من باب كسد وكساد التجارة، أي عدم إنفاقها وتصريفها، لقلة الرغبات فيها (٢٠)، وقد أطلق الفقهاء هذا اللفظ على بيع المزايدة، باعتبار أن التاجر إذا ما كسدت تجارته، فإنه يلجأ إلى هذه الطريقة لتصريف تجارته، وفي شتى ميادين التجارة، ومنها على سبيل المثال لا الحصر (السلع)، وهذا ما نراه اليوم في كثير من البيوعات.

٦- (البيع بالدلالة): الدلالة في اللغة، مأخوذة من دللت على الشيء واليه، والدلالة (بالفتح)، لأنها حرفة الدلال (٢١)، فالذي يريد البيع يدفع متاعه للدلال فيطوف به في الأسواق ثم يرجع إليه، ويقول له استقر سعر متاعك على كذا، فيأذن له بالبيع بذلك القدر (٢٢). أما في وقتنا الحاضر فقد استعملت هذه الطريقة، وأصبحت شائعة وتسمى (الدلالية)، واخذ يحترفها الناس كمصدر للرزق، وحرفة يقوم بها شخص مقابل أجره يتلقاها (الدلال)، من البائع والمشتري بعد أن تتم عملية البيع.

وهناك ألفاظ في القانون المدني أطلقت على المزايدة منها: (بيع المزاد) و (بيع الحكومة) (٢٣).

المطلب الثالث

أدلة مشروعية بيع المزايدة والحكمة من تشريع البيع

أولاً: مشروعية بيع المزايدة:

بيع المزايدة مشروع بالكتاب، والسنة، والإجماع، والعقل.

أ- أما الكتاب: فقوله تعالى: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** ﴿٢٤﴾

وقوله تعالى: **وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ** ﴿٢٥﴾، وغيرها من النصوص القرآنية الكريمة التي وردت في القرآن الكريم، والتي بينت مشروعية البيع بصورة عامة، والتي لم تفرق بين بيع وبيع آخر، ومن هذه البيوع بيع المزايدة.

ب- وأما السنة النبوية المطهرة: ورد أن النبي (صلى الله عليه وسلم)، باع حلساً وقدحاً، وقال: (من يزيد على درهم، من يزيد على درهم) (٢٦). ومن الأدلة الأخرى الدالة على مشروعية بيع المزايدة من السنة النبوية الشريفة، قوله: (صلى الله عليه وسلم) (إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى الله وبر وصدق) (٢٧) وقوله: (صلى الله عليه وسلم) (التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء) (٢٨).

ج- الإجماع: أجمعت الأمة على جواز البيع، والتعامل به من عهد رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، إلى يومنا هذا من غير نكير، قال ابن قدامة: (رحمه الله) (وأجمع المسلمون على جواز البيع بالجملة) (٢٩).

د- العقل: إن العقل يقتضي مشروعية البيع، لما فيه من التوسعة على العباد، لأنه من الضروريات والحاجيات لكل أمة من الأمم، ولأن حاجة الإنسان تتعلق بما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذله بغير عوض، ومن أجل هذا شرع طريق البيع.

ثانياً: الحكمة من تشريع البيع.

إن الحكمة من مشروعية البيع هي التوصل إلى ما في يد الغير برضاه، فتتسد أبواب المنازعة والمقاتلة والسرقة والخيانة والخداع والحيل المنهي عنها (٣٠).

(فالناس بحاجة إلى كثير من السلع، ولا يستطيع كل منهم أن ينتج جميع ما يحتاج إليه منها، فكان لا بد أن يبادل بعضهم بعضاً بهذه السلع، وهذا التبادل لا يحصل إذا لم يكن هناك تراض عليه، وهذا التراضي هو عقد البيع، فربما يملك البعض نقداً، ولكنه لا يملك سلعة، وعكس ذلك يقع، فيحتاج ذو النقد إلى السلع، وصاحب السلع يحتاج إلى النقد، وكل ذلك لا يحصل إلا بالبيع) (٣١).

ولا يخفى ما في ذلك من تبادل للمنافع بين الناس، وتحقيق التعاون بينهم، فينظم بذلك معاشهم، وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، فهذا يغرس الأرض بما منحه الله تعالى من قوة بدنية، وألهمه من علم بأحوال الزرع، ويبيع ثمرها لمن لا يقدر على الزرع، ولكنه يستطيع الحصول على الثمن من طريق أخرى، وهذا يحضر السلعة من الأماكن النائية، ويبيعها لمن ينتفع بها، وهذا يجيد ما يحتاج إليه الناس من صناعة لبيع عليهم مصنوعاته، فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في هذه الحياة الدنيا، وأجل أسباب الحضارة والعمران (٣٢).

المبحث الثاني

حكم بيع المزايدة

بعد أن بينا أدلة مشروعية بيع المزايدة من الكتاب، والسنة، والإجماع، والمعقول، يقتضي الأمر منا أن نبين أقوال الفقهاء في حكم بيع المزايدة، وقد اختلفوا في ذلك من حيث الجواز والكراهية إلى ثلاثة أقوال - هي: -

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، والظاهرية إلى القول بجواز بيع عقد المزايدة (٣٣).

القول الثاني: ذهب الإمام إبراهيم الأنعمي (رضي الله عنه) (٣٤)، إلى القول بكراهية بيع المزايدة (٣٥).

القول الثالث: ذهب أصحاب هذا القول إلى عدم جواز بيع المزايدة، إلا في الغنائم، والمواريث، وهو قول: عطاء (٣٦)، ومجاهد (٣٧)، والاوزاعي (٣٨)، وإسحاق بن راهويه (رضي الله عنهم أجمعين) (٣٩) (٤٠).

وسبب هذا الاختلاف بين الفقهاء في ذلك يرجع إلى نهى النبي (صلى الله عليه وسلم)، عن سوم الرجل على سوم أخيه، هل يحمل على جميع الأحوال؟ أم على حالة دون حالة أخرى (٤١).

أولاً: أدلة القائلين بجواز عقد بيع المزايدة:

استدل جمهور الفقهاء على جواز عقد بيع المزايدة بما يلي:

١- عن انس بن مالك (رضي الله عنه) أن رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، باع حلساً وقدحاً (٤٢)،

وقال: (من يشتري هذين؟) فقال رجل: أخذهما بدرهم، فقال: رسول

الله (صلى الله عليه وسلم): (من يزيد على درهم؟ من يزيد على درهم مرتين أو ثلاثاً قال رجل أنا أخذهما بدرهمين) (٤٣).

وجه الاستدلال:

ورد هذا الحديث بسبب رجل من الأنصار احتاج إلى أن إصابته المعوزة، فجاء يسأل النبي (صلى الله عليه وسلم)، عن حاجته، كما رواه أبو داود في سننه، عن انس بن مالك، أن رجلاً من الأنصار أتى النبي (صلى الله عليه وسلم)، يسأله فقال: (أما في بيتك شيء؟) قال بلى: حلس نلبس بعضه ونبسط بعضه، وعقب (٤٤)، نشرب فيه من الماء، قال: (انتني بهما) فأتاه بهما، فأخذهما رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، بيده وقال: (من يشتري هذين؟) قال رجل: أنا أخذهما بدرهم، قال: (من يزيد على درهم؟)

مرتين أو ثلاثاً، قال رجل آخر: (أنا أخذهما بدرهمين)، فأعطاهما إياه، وأخذ الدرهمين، وأعطاهما للأنصاري، وقال: (اشتري بأحدهما طعاماً فأنبذه إلى أهلك، واشتري بالآخر قدوماً فأنتني به)، فأتاه به، فشد فيه رسول الله (صلى الله عليه وسلم) عوداً بيده ثم قال له: (اذهب فاحتطب وبع، ولا أرينك خمسة عشر يوماً).

فذهب الرجل يحتطب ويبيع، فجاء وقد أصاب عشرة دراهم، فأشترى ببعضها طعاماً، فقال رسول الله (صلى الله عليه وسلم): (هذا خير لك من أن تجيء المسألة نكتة في وجهك يوم القيامة، إن المسألة لا تصلح إلا لثلاثة، لذي فقر مدقع، أو لذي غرم مفطع) (٤٥)، أولذي دم موجع (٤٦) (٤٧).

فقوله (صلى الله عليه وسلم) (من يزيد على درهم؟ فأعطى رجل درهمين، فباعهما)، يدل على جواز بيع المزايدة، لأنه (صلى الله عليه وسلم)، عرضهما للبيع فلم يجب من أعطى درهماً، فقال: (من يزيد على درهم؟)، وباعهما إلى من زاد على درهم، ولو كان مكروهاً لما باعه (صلى الله عليه وسلم) إلى من زاد.

٢- الإجماع على بيع المزايدة، فقد روى ابن حزم الظاهري، بسنده إلى هشام.. (٤٨)

عن أبيه، قال: شهدت عمر بن الخطاب (رضي الله عنه)، باع إبلاً من ابل الصدق

بمن يزيد (٤٩)، فلو كان بيع المزايدة ممنوعاً لما أقدم عليه أمير المؤمنين عمر

بن الخطاب (رضي الله عنه)، ولأنكر عليه الصحابة (رضوان الله عليهم أجمعين).
 ٣- المعقول: إن الحاجة ماسة لهذا البيع، لأنه بيع الفقراء والمحتاجين، ومن كسدت تجارته، فلو ترك الناس هذا البيع لما استطاع الفقراء أن يصلوا إلى حاجاتهم، ولو ترك الناس الزيادة في السلعة المعروضة لدخل الضرر على الباعة، قال الإمام مالك بن أنس (رحمه الله) (لا بأس بالسوم بالسلعة توقف للبيع، فيسوم بها غير واحد، قال: لو ترك الناس السوم عند أول من يسوم بها، أخذت بشبهة الباطل من الثمن ودخل على الباعة المكروه) (٥٠).

ثانياً: أدلة القائلين بكراهة عقد بيع المزايدة:

١- عن أبي هريرة (رضي الله عنه): قال: نهى رسول الله (صلى الله عليه وسلم) عن التلقي وأن يبتاع المهاجر للأعرابي وأن تشتترط المرأة طلاق أختها وأن يستام الرجل على سوم أخيه) (٥١).

وجه الاستدلال:

إن نهى رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، في الحديث السابق، فيه دلالة واضحة على عدم سوم المسلم على سوم أخيه، وكلمة السوم الثانية هنا تعني المزايدة على السوم الأول، لما فيه من الضرر على السائم الأول، وأخذ حقه من الشراء.
 ٢- عن جابر بن عبد الله (رضي الله عنهما)، أن رجلاً أعتق غلاماً عن دبر، فأحتاج فأخذه النبي (صلى الله عليه وسلم) فقال: (من يشتريه مني؟ فاشتراه نعيم بن عبد الله (٥٢)، فأخذ ثمنه فدفعه إليه) (٥٣).

وجه الاستدلال:

إن عرض النبي (صلى الله عليه وسلم)، العبد للزيادة، وذلك ليستقصي فيه للمفلس الذي باعه عليه، وبهذا يرد على من قال في قصة المدبر بيع المزايدة (٥٤).
 ٣- ما رواه الدار قطني وغيره، عن عبد الله بن عمر (رضي الله عنهما) قال: (نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن بيع المزايدة ولا يبيع أحدكم على بيع أخيه إلا الغنائم والمواريث) (٥٥).

وهذا النهي الذي قال به أصحاب هذا القول يحمل على الكراهية، لأن البيع بهذه الطريقة كثيراً ما يؤدي إلى إثارة الحقد والبغضاء بين المزايدين أنفسهم، مما يؤدي إلى الخروج عن ضوابط الشريعة الإسلامية المحددة في عقد البيع، وهذا ما نراه في كثير من المزايدات التي تحصل في زماننا هذا، وما فيها من مخالفات شرعية.



ثالثاً: أدلة القائلين بجواز المزايدة في الغنائم والمواريث:

استدل أصحاب هذا القول، والذين منعوا بيع المزايدة إلا في الغنائم والمواريث بما يلي:-
روي أن رجلاً سأل عبداً لله بن عمر (رضي الله عنه)، عن بيع المزايدة فقال: (نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أن يبيع أحدكم على بيع أحد حتى يذر، إلا الغنائم والمواريث) (٥٦).

وجه الاستدلال:

(يدل هذا الحديث الشريف على منع بيع المزايدة، إلا في الغنائم والمواريث، إذ ينبغي أن يفيد هذا الحديث إطلاق حديث انس بن مالك (رحمه الله) السابق، عملاً بحمل المطلق على المقيّد، وعليه تجوز المزايدة في الغنائم والمواريث، وما عداهما لا تصح) (٥٧).

مناقشة الأدلة:

١- حديث أنس بن مالك (رضي الله عنه): (باع حلساً وقدحاً)، حيث كره بعض أهل العلم الزيادة على زيادة أخيه، ولم يروا صحة هذا الحديث، وضعفه الأزدي بالأخضر بن عجلان في سننه (٥٨).

ويجاب على ذلك: بأن جميع أصحاب السنن رَوَوْا هذا الحديث، وقال عنه الترمذي في سننه: (هذا حديث حسن لا نعرفه إلا من حديث الأخضر بن عجلان عن عبد الله الحنفي) (٥٩).

٢- أما القول: بأن بيع المزايدة يدخل في النهي عن السوم على سوم الغير، غير مسلم به، لاختلاف بيع المزايدة عن بيع المستام، فبيع الاستيلاء المنهي عنه يكون بعد التراخي المبدئي على الثمن، وركون البائع إلى المشتري، وإلى هذا ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة (٦٠).

٣- وأما الحديث المدبر، فقد أجيب عنه: بأنه ليس فيه بيع المزايدة، فإن بيع المزايدة أن يعطي واحد به ثمنًا، ثم يعطي به غيره (٦١).

٤- وأما حديث عبد الله بن عمر (رضي الله عنهما): (ينهى عن بيع المزايدة)، لأن فيه ابن لهيعة (٦٢)، وهو ضعيف (٦٣).

٥- وأما حديث ابن عمر: (رضي الله عنهما) (نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أن يبيع أحدكم على بيع أخيه إلا الغنائم والمواريث)، فهو ضعيف، وعلى فرض صحته، فإن الزيادة التي زادها ابن خزيمة وغيره، وهي: (الغنائم والمواريث)، لا تعتبر قيداً في الحديث الشريف، وإنما خرجت مخرج الغالب، فقد كان الناس يعتادون بيع الغنائم والمواريث مزايدة، بدليل أنه وقع البيع في غيرهما مزايدة (٦٤).

الرأي الراجح: بعد أن عرضنا آراء العلماء وأدلتهم ومناقشتها تبين أن الراجح هو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء، من إن بيع المزايدة جائز، لأن هذا النوع من البيع كان موجودا في زمن النبي (صلى الله عليه وسلم)، ولو كان غير جائز لنهاى عنه النبي (صلى الله عليه وسلم)، فعدم النهي يدل على الجواز، والله أعلم.

تمهيد

قبل الخوض في دراسة هذا المبحث لا بد لنا من بيان تعريف الضابط، وذكر الفرق بينه وبين القاعدة الفقهية.

الضابط لغة: ضبطه، ضبطاً، من باب ضرب، حفظه حفظاً بليغاً، ومنه قيل: ضبطت البلاد وغيرها، إذا قمت بأمرها قياماً ليس فيه نقص (٦٥).

أما الفرق بين القاعدة والضابط في الاصطلاح هو: أن القاعدة اعم من الضابط، والضابط أخص من القاعدة، إذ إن القاعدة يندرج تحتها فروع كثيرة من أبواب متعددة، فمثلاً: قاعدة (الضرر يزال) تدخل في أبواب فقهية متعددة، مثل: الأطعمة، والنكاح، والطلاق، والجهاد، والبيوع، والحدود، وغير ذلك.

أما الضابط: فإنه يجمع فروعاً في باب واحد، كقولنا في باب الفرائض: كل ذكر يدلي بأنثى لا يرث، وكل من أدلى بواسطة حبيبته تلك الوسطة (٦٦).

وثمة فرق ثان بين القاعدة والضابط وهو: إن القاعدة غالباً ما تكون محل اتفاق بين المذاهب، وإن اختلف التفرع عليها.

أما الضابط: فكثيراً ما يكون ضابطاً مذهبياً، بمعنى أنه مختص بمذهب دون آخر (٦٧). فمثلاً: قاعدة: (المشقة تجلب التيسير)، وقاعدة: (اليقين لا يزول بالشك)، متفق عليهما بين المذاهب.

بينما الضابط الذي يقول: إن صلاة المقتدي متعلقة بصلاة الإمام، ومعنى تعلقها بها أنها تفسد بفساد صلاة الإمام، وتجوز بجوازها - فهذا ضابط في مذهب الحنفية،

يخالفهم فيه الشافعية مثلاً، إذ يقولون: إن صلاة المقتدي غير متعلقة بصلاة الإمام (٦٨).

المبحث الثالث

ضوابط عقد بيع المزايدة

المطلب الأول

الصدق في وصف السلعة مع بيان عيوبها

١- يجب أن يكون كل من البائع والمشتري على دراية تامة بمواصفات المتعاقد عليه، قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا، محقت بركة بيعهما) (٦٩).

٢- حرم رسول الله (صلى الله عليه وسلم) بيع الملامسة والمناذرة، وذلك بدليل الحديث الذي رواه أبو هريرة - رضي الله عنه - أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - نهى عن الملامسة والمناذرة (٧٠)، فبيع الملامسة، هو أن يقول إذا لمست ثوبي أو لمست ثوبك فقد وجب البيع، وقيل: هو أن يلمس المتاع من وراء ثوب، ولا ينظر إليه ثم يوقع البيع عليه، وهذا من الغرر (٧١)، أما بيع المناذرة، وذلك بأن يقول الرجل لصاحبه أنبذ إلي الثوب أو أنبذه إليك، وقد وجب البيع بكذا وكذا (٧٢).

٣- حرم النبي (صلى الله عليه وسلم) بيع الغرر، بدليل حديث أبي هريرة (رضي الله عنه) قال: (نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر) (٧٣).

كما منع الإسلام التدليس، وهو: (كتمان العيب الباطن وعدم الاخبار به) (٧٤)، فإذا أخفى البائع عيوب السلعة، وكتمها كان ظالما، وغاشا، وأكل لأموال الناس بالباطل،

فعن أبي هريرة أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - مر على صبرة طعام، فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللا، فقال: ما هذا يا صاحب الطعام؟ قال: أصابته السماء يارسول الله، قال: أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس من غش فليس مني (٧٥).

وقد يراد بهذا الاتجاه بعض الأمور التي تعتبر بحاجة إلى توضيح وبيان، وهذه الأمور هي: أولا- أثر التغرير والتدليس في عقد بيع المزايدة:

إذا كانت الشريعة الإسلامية تمنع التغرير والتدليس، وكتمان العيب، فإنها تجري المعاملة التي تشمل على ما سبق من تغرير أو تدليس، تثبت للمدلس عليه خيار العيب، وهو إعطاؤه حق الخيار، إن شاء فسخ العقد، وإن شاء أمضاه (٧٦).

ويؤيد ذلك ما رواه أبو هريرة - رضي الله عنه - أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم

قال: (لا تلقوا الركبان ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ولا تتاجشوا ولا يبيع حاضر لباد ولا تصروا الغنم ومن ابتاعها فهو بخير النظرين بعد أن يحتلبها إن رضيها أمسكها وإن سخطها ردها وصاعاً من تمر) (٧٧).

والتدليس الذي يثبت به الخيار، هو التدليس بعيب فاحش ينقص به الثمن، وأما العيب اليسير الذي لا ينقص به الثمن فلا يثبت به الخيار.

ثانياً- سقوط الخيار وعدم تحمل مسؤولية العيوب:

إذا اشترط البائع على المشتري عدم مسؤوليته عن العيوب التي قد تظهر في المبيع كأن يقول: بعثتك هذه السيارة على أنها كوم حديد، ففرضي المشتري، فهل يسقط الخيار بذلك أم لا؟

المذهب الأول:

(ذهب الحنفية إلى سقوط الخيار، فلا يثبت للمشتري خيار العيب إذ اشترط البائع البراءة من العيوب مطلقاً، أي سواء علم البائع بالعيب أم لم يعلم، واستدلوا لذلك: أن المشتري حينما رضي بالمبيع مع احتمال وجود عيب فيه، كان راضياً بالعيب، فليس له حق في رد المبيع حينئذ) (٧٨).

المذهب الثاني:

(ذهب الشافعية، ورواية للإمام أحمد: إلى أن المشتري يثبت له خيار العيب، ولا يبرأ البائع بما اشترطه من كل عيب يظهر المبيع، إلا عيب الحيوان الذي لم يطلع عليه المالك) (٧٩).

المذهب الثالث:

ذهب المالكية ورواية للإمام أحمد: إلى أن المشتري يثبت له إذا كان البائع يعلم بالعيب، أما إذا كان لا يعلم به فلا يثبت للمشتري خيار العيب (٨٠)، واستدلوا لقولهم هذا بما روي عن ابن عمر (رضي الله عنهما): أنه باع عبداً من زيد بن ثابت بشرط البراءة، فوجد زيد به عيباً، فترافعا إلى عثمان بن عفان (رضي الله عنه)، فقال عثمان لابن عمر: أتخلف أنك لم تعلم بهذا العيب؟ فقال: لا، فرد عليه (٨١)، هذه الرواية اشتهرت عند جمهور الصحابة (رضوان الله عليهم أجمعين)، ولم يثبت عن أحد منهم الإنكار، فكان إجماعاً (٨٢).

القول الراجح في اشتراط البراءة:

القول الراجح في اشتراط البراءة هو ما ذهب إليه أصحاب المذهب الثالث، وهم المالكية، من أن اشتراط البراءة من العيوب لا يمنع خيار العيب للمشتري، إذا كان البائع يعلم بالعيب، لأنه غش وتدليس، ويفسخ العقد بالعيب الذي علمه.



أما إذا كان لا يعلم بالعيب ، واشترط البراءة من العيوب فقبل المشتري بذلك ، فلا يثبت له الخيار بالعيب ، لانقضاء الغش والتدليس من قبل البائع ، كذلك أن المشتري قبل البراءة من كل عيب . والله أعلم .

المطلب الثاني

تواطؤ البائع مع غيره على الزيادة في ثمن السلعة

يتظاهر الكثير من المتزايدين بالشراء للسلعة فيزيدون على العطاء المقدم لا بقصد الشراء ، وإنما بقصد رفع ثمن السلعة و اغلائها ، وتوريط بعض المشتريين في شرائها بأعلى من قيمتها ، وأغلب هؤلاء المشتريين تكون خبرتهم في هذا الميدان قليلة .
ويطلق على هذا الفعل في الفقه الإسلامي أسم (النجش) ، حيث حرمت الشريعة الإسلامية هذا البيع ، قال ابن جزى : (يحرم النجش في المزايدة) (٨٣) .
وسنتناول في هذا المطلب تعريف النجش لغة واصطلاحاً ، وحكمه ، وأثره في عقد بيع المزايدة .
أولاً - تعريف النجش لغة واصطلاحاً :

النجش لغة : من نجش الصيد ، وكل شيء مستور ، ينجشه نجشاً ، بمعنى استثاره واستخرجه ، والنجش والتناجش : الزيادة في ثمن سلعة ليعلم بذلك فيزاد فيه ، وقد كرهه ، نجش ينجش نجشاً (٨٤) .

النجش اصطلاحاً : هو أن يزيد احد سلعة ، وليس في نفسه شراؤها يريد بذلك أن ينفع البائع ويضر المشتري (٨٥) .

والعلاقة بين المعنى اللغوي والمعنى الاصطلاحي هي : أن الناجش في السلعة سمي ناجشاً لأنه يثير الرغبة فيها ويرفع ثمنها ، كما إن الصائد يثير الصيد (٨٦) .

ثانياً - حكم النجش في بيع المزايدة :

اتفق الفقهاء على منع النجش في بيع المزايدة ، فهو حرام وهو قول جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة والظاهرية (٨٧) ، وقال فقهاء الحنفية بالكراهة التحريمية للنجش ، والإثم مختص بالناجش إن لم يعلم به البائع ، فإن علم بذلك ثم واطأه أثم الجميع (٨٨) .

واستدلوا على ذلك بما يلي :

١ - عن ابن عمر (رضي الله عنهما) قال : (نهى النبي - صلى الله عليه وسلم - عن النجش) (٨٩) .

٢- عن أبي هريرة (رضي الله عنه): (أن النبي - صلى الله عليه وسلم - نهى عن تلقي الركبان وان يبيع حاضر لباد وعن النجش)، وفي رواية: ولا تتاجشوا ولا يبيع بعضكم على بيع بعض (٩٠).

أما علة النهي عن النجش في المزايدة؟
فقد اختلف الفقهاء فيما بينهم في علة النهي عن النجش في عقد بيع المزايدة هل هي مجرد الزيادة في ثمن السلعة بغير قصد الشراء؟ أم هي زيادة قصد من خلالها الخداع والتغريب؟
فذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والحنابلة والظاهرية، وبعض المتأخرين من الشافعية، إلى أن العلة هي الزيادة في السلعة بقصد الخداع والتغريب (٩١).

ومن نصوصهم على ذلك:

(سبب ذلك إيقاع رجل فيه بأزيد من الثمن، وهو خداع، والخداع قبيح) (٩٢)، واستدلوا على ذلك بما رواه البخاري عن عبد الله بن أبي أوفى (رضي الله عنه)، قال: (الناجش أكل ربا خائن)، وهو خداع باطل (٩٣).

وذهب الشافعية: (إلى أن علة النهي عن النجش هي الزيادة في ثمن السلعة بغير قصد الشراء، سواء قصد المكر والخداع، أو لم يقصد ذلك، لأن حقيقة النجش هي أن يزيد في ثمن السلعة لا لرغبة الشراء) (٩٤).

الرأي الراجح:

هو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء: من أن علة النهي عن النجش هي الخداع والمكر، والتغريب بالمشتري، لأن الزيادة في الثمن ليست ممنوعة إذا لم يترتب عليها ضرر، أو تغريب - والله أعلم. ثالثاً - أثر النجش في عقد بيع المزايدة:

إذا علم المشتري الذي رست عليه المزايدة بعد إتمام عقد البيع أنه كان من بين المزايدين الذين دخلوا المزايدة (ناجش)، فهل يجوز له فسخ عقد البيع أم لا؟

اختلف الفقهاء في ذلك إلى عدة أقوال هي:-

الأول: ذهب كل من الحنفية والشافعية، ورواية للإمام أحمد: إلى أن العقد صحيح نافذ، والإثم على الناجش، وعلى البائع إذا كان يعلم بالنجش لأنه خديعة ومكر، ولا يجوز للمشتري فسخ العقد (٩٥). واستدلوا لذلك، بالنهي عن النجش في الحديث، والذي يعود إلى الناجش، لا إلى العقد، فلم يؤثر في البيع (٩٦).

الثاني: ذهب المالكية، والشافعية في قول، والإمام أحمد في رواية، وابن حزم الظاهري، إلى إن العقد صحيح، ويثبت للمشتري الخيار، إن شاء أمضى العقد، وإن شاء فسخه، ولكن بشروط (٩٧).



فاشترط المالكية وبعض الشافعية ، علم البائع ، فلا يثبت الخيار للمشتري ، إلا إذا كان النجش بمواطأة البائع وعلمه ، فللمشتري فسخ العقد ، ورد المبيع إذا كان باقيا ، أما إذا فات المبيع ، فيرد قيمته (٩٨) .

(وقد اشترط بعض المالكية ، وأحمد في رواية : تحقق الغبن للمشتري ، والغبن الذي يثبت به الخيار عندهم هو : الغبن الفاحش ، بأن يزيد ثمن السلعة عن ثمن المثل بمقدار الثلث ، وقيل السدس) (٩٩) .

أما ابن حزم فقد خالف هذه الشروط السابقة ، واكتفى بمجرد وقوع الزيادة في ثمن السلعة بغير قصد الشراء ، وأستدل لثبوت الخيار بالنجش بالقياس على بيع المصرة ، بجامع بينهما ، وهو المكر والخديعة (١٠٠) .

الثالث: ذهب الإمام أحمد في رواية وبعض أهل الظاهر : إلى فساد العقد المشتمل على نجش ، ولورود النهي عن النجش والنهي يقتضي الفساد ، وهو قول الإمام مالك كما ذكره ابن قدامة (١٠١) .

القول الرابع:

هو ما ذهب إليه المالكية ، وبعض الشافعية : من أن المشتري يثبت له الخيار بالنجش ولكن بشرطين :

الشرط الأول : أن يقع النجش في بيع المزايدة بعلم البائع .

الشرط الثاني : أن يقع الغبن الفاحش بالنجش .

لأن ذلك غش وتغريب ، وأكل لأموال الناس بالباطل ، فلا يقر البائع على ذلك ، ولا تجري تلك المعاملة ، ويثبت للمشتري حق إبطال العقد ، والله اعلم .

وقد أخذت القوانين المدنية المعاصرة برأي المالكية ، واعتبرت كل وسيلة فيها تدليس وخداع من قبل البائع توجب للمشتري حق إبطال العقد (١٠٢) .

الخاتمة

يتضح من خلال هذا البحث جملة نتائج هي :

١- إن أنواع البيوع توجد تبعا للحاجة الماسة التي تدعو الى ظهور هذا النوع من

البيوعات ، فكلما وجدت الحاجة ، وجد نوع من البيوع بشكل جديد .

٢- البيع بالمزايدة جائز في الشريعة الإسلامية ، وهذا النوع من البيوع لا يدخل في

النهي الوارد عن النبي - صلى الله عليه وسلم - عن السوم على سوم الغير ، لان النهي الوارد في الحديث موجب إلى من يزيد على غيره بعد رضا البائع بالثمن المبدئي، وركونه إلى المشتري، أما الزيادة في عقد بيع المزايدة، فلا بأس بها إذا كانت قبل رضا البائع وركونه إلى المشتري.

٣- هناك اتفاق ما بين الشريعة والقانون في أن التدليس في المزايدة يثبت به الخيار للمدلس عليه، إن شاء فسخ العقد، وإن شاء أمضاه.

٤- التهرب من بيان العيوب الخفية باشتراط البائع عدم مسؤوليته عنها لا يسقط حق المشتري في فسخ العقد بظهور تلك العيوب.

٥- تمنع الشريعة الإسلامية التواطؤ بين المشتري وبقية المتنافسين للإضرار بصاحب الشيء المراد بيعه، فهي تعطي البائع حق فسخ العقد، واسترداد السلعة إذا اثبت ذلك التواطؤ.

٦- أجازت الشريعة الإسلامية تدخل طرف آخر في الزيادة في ثمن السلعة، ولو لم يقصد الشراء ، لتوصيل ثمن السلعة إلى ثمن المثل ، وإبطال ذلك التواطؤ.

وفي الختام اسأل الله العلي القدير، أن يرد امتنا الإسلامية، والتي خصها الله : قَالَ تَعَالَى: كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ ﴿١٠٣﴾ إلى شريعتها الغراء ردا جميلا، تقر به عيون المخلصين والمؤمنين، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين، وصلى الله على سيدنا محمد، وعلى اله وصحبه أجمعين.