مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية

فصلية علمية محكمة تصدر عن مجلس النشر العلمي - جامعة الكويت

بيع المماكسة في الفقه الإسلامِي ودلالاته الاقتصادية

د. دلال علي الحمادي

جامعة الكويت

مجلس النشر العلمي

ISSN: 1029-8908

العدد ١٢٢- السنة ٣٥

محرم ١٤٤٢هـ - سبتمبر ٢٠٢٠م

البحث الثامن

بيع المماكسة في الفقه الإسلامِي ودلالاته الاقتصادية

د. دلال علي الحمادي

أستاذ مساعد
كلية الشريعة والدراسات الإسلامية
جامعة الشارقة

DOI: 10.34120/0378-035-122-008

بيع المماكسة في الفقه الإسلامِي ودلالاته الاقتصادية

د. دلال علي الحمادي *

تاريخ استلام البحث: ديسمبر ٢٠١٨م تاريخ إجازة البحث: إبريل ٢٠١٩م

ملخص البحث

يهدف البحث إلى دراسة بيع المماكسة في الفقه الإسلامي ودلالاته الاقتصادية، فتناول في المبحث الأول: دراسة بيع المماكسة في مصادر الفقه الإسلامي؛ فعرض فيه لمعنى بيع المماكسة في اللغة والاصطلاح، والفروق بين بيع المماكسة وبيع المزايدة، وأدلة مشروعيته من القرآن الكريم والسنة النبوية والإجماع وعمل الصحابة، ومزاياه التفضيلية على وجوه بيع الأخرى؛ وهي: المزايدة والمرابحة والاستئمان، والشبهات التي يمكن أن ترد على مشروعيته كالنهي عن السوْم والخلابة، والردود عليها، وأحكام الخيارات في بيع المماكسة: وهي خيار الغبن وخيار المماكسة وخيار التدليس، والنجْش في بيع المماكسة.

ودرس في المبحث الثاني: بيع المماكسة في النظرية الاقتصادية الإسلامية؛ فبيَّن ما يمكن استنباطه من هذا البيع في التأصيل للفروض النظرية لعلم الاقتصاد الإسلامي؛ مثل: المصلحة الخاصة والنُّدرة النسبية للموارد الاقتصادية وتعظيم العائد، بالإضافة إلى ما يتضمنه هذا النوع من البيع من أحكام قِيَمية اقتصادية إسلامية؛ كتفعيل خلق السماحة والمروءة والمعروف، والاستدلال على ظاهرة تقسيم العمل الإنساني القائمة على أساس الجنس بين الذكر والأنثى.

واتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي بما يشمله من مناهج الاستقراء والاستنباط. وتوصل إلى نتائج فقهية واقتصادية عدة، من أهمها: لا يُعطي وجود الغَبْن في بيع المماكسة للمغبون الحق بخيار الرد، ولقِيَم الرفق والسماحة دور في عدم تجاوز بيع المماكسة لمبدأ ندب الارتخاص في الاقتصاد الإسلامي.

الكلمات الدالة: بيع المماكسة، الفقه الإسلامي، النظرية الاقتصادية الإسلامية.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد سيد المرسلين، وعلى آله

(*) د.دلال علي الحمادي: تحمل شهادة الدكتوراه في الفقه وأصوله من كلية الدراسات الإسلامية والعربية بدبي ٢٠١٤م، والماجستير في الشريعة من جامعة الشارقة عام ٢٠٠٩م، وبكالوريوس آداب، دراسات إسلامية جامعة الإمارات العربية المتحدة عام ١٩٨٨م.

تعمل حاليا أستاذ مساعد بكلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة الشارقة من عام ٢٠١٥م إلى العام الحالي ٢٠١٩م، لها كتاب مطبوع وبحث محكم.

الاهتمامات البحثية: في الشريعة مقارنا بالقانون الإماراتي وتأصيل مسائله فقهيا.

وصحبه أجمعين.. وبعد:

فإن بقاء شريعة الإسلام، وشمولها، وخاتميتها من أخص خصائصها التي تفضل بها كل الشرائع، كيف لا وقد أنزلت أصلاً؛ لتبقى هدياً لأمة الثقلين، حتى يرث الله الأرض ومن عليها.

ومن لازم هذا القول، أن تتضمن هذه الشريعة الخالدة جميع أحكام الأشياء، والأفعال المتعلقة بتفاصيل شؤون الدنيا، فما تركت شيئاً مما يحتاج إليه الناس إلا وبينت لهم وجه الحق فيه، ودلتهم على خير ما يصلح أمر دينهم ودنياهم، قال الله تعالى: ﴿وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ ٱلْكِتَٰبَ تِبْيَٰنًا لِّكُلِّ شَىْءٍ﴾ (النحل: ٨٩).

والشريعة الإسلامية مبنية على مراعاة المصلحة، في جميع المعاملات الإنسانية؛ لأن غايتها تحقيق السعادة الدنيوية والأخروية للجميع، والإنسان مدني بالطبع، وهو في حاجة أكيدة وشديدة إلى التعامل مع أفراد مجتمعه، للحصول على ضروريات قوته، ومعاشه، وتحقيق متطلبات حياته، وهذه الحاجة يتبادلها الأفراد، كما تتبادلها الجماعات بحكم الضرورة الملحة والمصلحة.

وجعل الله الأموال وسائل إلى تحقيق مصالح العباد، وحرَّم أخذها إلَّا بأسباب نصبها، فلا يجوز أخذ شيء منها إلَّا بحقه، ولا صرفه إلَّا لمستحقه، ولم يسوِّ بين عباده فيها؛ ليقوم بعضهم بحوائج بعض، فأباح عقود المعاوضات لتحصيل المنافع التي لا تحصى كثرة مما أحوجهم إليه من القيام بمصالح أجسادهم، فزيَّن لكل أمة عملهم، وحبَّبه إليهم ليصيروا مسخَّرين في القيام بمصالحهم بالمعاوضات وغير المعاوضات، فلو لم يبح الشرع فيه التمليك بالبيع وغيره لأدى بنظام العالم إلى الهلاك؛ ولذلك قال تعالى: ﴿وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَٰتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُم بَعْضًا سُخْرِيًّا﴾ (الزخرف: ٣٢).

وهذا البحث بعنوان: «بيع المماكسة في الفقه الإسلامي ودلالاته الاقتصادية»، يوضح مصطلح المماكسة عند الفقهاء، والمصطلحات ذات الصلة، وأدلة مشروعية بيع المماكسة، ومزايا بيع المماكسة على وجوه البيوع الأخرى، والرد على الشبهات التي يمكن أن تعترض على جواز بيع المماكسة، والأحكام الشرعية الخاصة ببيع المماكسة، ودلالاته الاقتصادية.

أهمية البحث:

تتولى أحكام المعاملات في الفقه الإسلامي تنظيم المعاوضات الجارية بين الناس في علاقاتهم الاجتماعية، بما يكفل صيانة مصالحهم وحفظ حقوقهم، وامتثال هذه الأحكام جزء من العبادة، والتي يترتب على امتثالها الحكم بما أنزل الله تعالى.

يأتي البحث ليدرس أحكام البيع بالمماكسة باعتبارها من أحكام المعاملات المالية التي تهدف إلى مراعاة مصالح العباد ودرء المفاسد عنهم؛ كونها من الأحكام التي يقوم عليها نظام الاستخلاف، وبالتالي تطبيق شريعة الله في الأرض.

إشكالية البحث:

أدَّى تنوع آلية التراضي القائمة بين الناس في بِياعاتهم إلى تعدُّد صور البيوع؛ فمنها ما يكون بطريق المماكسة، ومنها ما يكون بطريق الأمانة، ومنها ما يكون بطريق المزايدة، ومنها ما يكون بطريق الاستئمان، فتبدو مشكلة البحث في بيان صورة التراضي الجائزة في البيع بالمساومة، وما يتصل بها من أحكام فقهية خاصة بهذه الصورة من البيع.

أهداف البحث:

يسعى البحث لتحقيق هدفين أساسيين :

أولهما: بيان ماهية بيع المماكسة ومشروعيته، وتمييزه من وجوه البيع الأخرى، وأحكامه الفقهية.

وثانيهما: بيان الدِلالات الاقتصادية لبيع المماكسة وإسهامه في النظرية الاقتصادية الإسلامية.

فرضية البحث:

يستند البحث إلى فرْضية أن البيع بصورة المماكسة يعطي للمتبايعَين الحرية في التراضي على ما يتَّفقان عليه من الثمن، وظهور الغَبْن فيه بأحد الأطراف يرجع إلى توافر عنصر التنظيم عند الطرف الآخر.

الدراسات السابقة:

بعد البحث عثرت الباحثة على دراسة بعنوان: «بيع المساومة وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة بالقانون الكويتي»، وهي رسالة ماجستير مقدمة من الباحث فارس سالم عامر سلطان العجمي إلى كلية دار العلوم، ٢٠١٦ م بجامعة المنيا بجمهورية مصر

العربية، وبلغ حجم الرسالة (١٧٠) صفحة.

حيث قسمت الباحثة رسالته إلى ثلاثة فصول؛ تناول في الفصل الأول: مفهوم ومشروعية بيع المساومة، وفي الفصل الثاني: الضوابط الشرعية العامة والخاصة للمساومة، وفي الفصل الثالث: تطبيقات معاصرة لبيع المساومة في المصارف الإسلامية.

وتأتي هذه الدراسة لاستكمال بعض الأحكام الفقهية الخاصة ببيع المساومة التي لم تتعرض لها الدراسة السابقة، مثل أحكام: الغبن في الثمن، وخيار المماكسة، والنجش في المماكسة، وخيار التدليس.

كما تختلف هذه الدراسة عن الدراسة السابقة في تغطية كل واحدة منهما لجانب معين، فالدراسة السابقة ركزت على التطبيقات العملية لبيع المساومة في القانون الكويتي وفي المصارف الإسلامية، في حين ركزت هذه الدراسة على الجانب الاقتصادي لبيع المساومة، وما يتضمنه هذا البيع من معاني ودلالات اقتصادية، وقيم اقتصادية إسلامية.

منهج البحث:

اتبع البحث المنهج الوصفي التحليلي بما يشمله من مناهج الاستقراء والاستنباط، فاستقرت الباحثة ما ورد عن بيع المماكسة من أحكام فقهية خاصة من مصادر الفقه الإسلامي، واستنبط المعاني والدلالات الاقتصادية لهذا البيع.

خطة البحث:

يتكون البحث من مقدمة ومبحثين وخاتمة:

المبحث الأول: ماهية بيع المماكسة وأحكامه في الفقه الإسلامي:

المطلب الأول: مفهوم بيع المماكسة، والمصطلحات ذات الصلة، ومشروعيته، ومزاياه، والشبهات الواردة حول مشروعيته.

المطلب الثاني: أحكام بيع المماكسة.

المبحث الثاني: الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة:

المطلب الأول: الفروض النظرية لعلم الاقتصاد الإسلامي في بيع المماكسة.

المطلب الثاني: القيم الاقتصادية الإسلامية في بيع المماكسة.

المطلب الثالث: ظاهرة تقسيم العمل في بيع المماكسة .

المبحث الأول

ماهية بيع المماكسة وأحكامه في الفقه الإسلامي

يدرس هذا المبحث الجانب التأصيلي لبيع المماكسة، فيتناوله بالتعريف والمشروعية والأحكام الفقهية، كما يأتي:

المطلب الأول

مفهوم بيع المماكسة، والمصطلحات ذات الصلة، ومشروعيته، ومزاياه، والشبهات الواردة حول مشروعيته

وردت للمماكسة مرادفات كثيرة، مثل: المساومة، والمكايسة، والمحاكرة، والمشاحة، والمضايقة، والمراوضة، وهي تساعد على بيان معنى المماكسة، كما يأتي:

أولاً: المماكسة في اللغة والاصطلاح:

١- المماكسة في اللغة: المجاذبة بين البائع والمشتري على السلعة، وفصل ثمنها[١].

٢- وللمماكسة في الاصطلاح تعريفات من وِجهات عديدة، كالآتي:

أ - تعريف المماكسة من جهة البائع: «أنْ يقف الرجل بسلعته يسوم بها من يريد شراءها، أو يجلس بها في حانوت أو مكان، فمن مرَّ به ساومه عليها»[٢]، فالذي يريد بيع سلعته عليه أن يعرضها في موضع يعرف الناس أنه يرغب ببيعها؛ ليتقدم إليه الراغبون بشرائها، ويطلبونها منه بطريق المساومة.

ب- تعريف المماكسة من جهة المشتري: «المكالة في النقص من الثمن»[٣]، يقدم هذا التعريف صورة جريان المساومة، وهي أن مالك السلعة يطلب لبيعها سعراً يراه المشتري غالياً، فيبدأ الراغب بالسلعة مراوضة البائع على تحصيلها منه بأدنى سعر ممكن، والوصول إليها عبر محاولة تنازل البائع عنها بأقل مما طلب.

---

(١) محمد بن مكرم، ابن منظور (ت٧١١هـ، ١٣١١م)، **لسان العرب**، ١٥ج، دار صادر، ط٣، بيروت، ١٩٩٤م، ج١٢، ص٣١٠، مادة: سوم.

(٢) سليمان بن خلف الباجي (ت٤٧٤هـ، ١٠٨١م)، **المنتقى شرح الموطأ**، ٧ج، مطبعة السعادة، ط١، مصر، ١٩١٤م، ج٥، ص١٠١.

(٣) عياض بن موسى السبْتي (ت٥٤٤هـ، ١١٤٩م)، **إكمال المعلِم بفوائد مسلم**، ٨ج، تحقيق: د. يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ط١، مصر، ١٩٩٨م، ج٥، ص٢٩٢.

ج- التعريف الذي يشرح سلوك البائع والمشتري أثناء المماكسة: «هو أنْ يستام البائع سلعته بمئة درهم، ويطلبها المشتري بثمانين درهماً، ثم يتقرَّر الثمن بينهما بعد المماكسة على تسعين درهماً»[(١)]، يستند هذا الاقتباس إلى حقيقة أن مصلحة البائع مضادة لمصلحة المشتري، فالبائع يحاول التنازل عن سلعته بأعلى سعر ممكن، ويسعى المشتري بالمقابل إلى الشراء بأدنى سعر ممكن، لكن لا ينعقد البيع ما لم تجتمع مصالحهما على سعر اتفاقي يتراضيانه ثمناً للمعاوضة بينهما[(٢)].

د- التعريف الذي يميز بينه وبين بيوع الأمانة: «البيع بأي ثمن كان، من غير نظر إلى الثمن الأول»[(٣)]، فلا يُنظر فيه إلى الثمن الذي اشترى به البائع المال من قبل، كما هو الحال في بيوع الأمانة التي يتحدد فيها الثمن بناء على الثمن الأول[(٤)]، فبيع المماكسة هو بيع بأي ثمن اتَّفق عليه العاقدان[(٥)].

هـ- التعريف الذي يفرق بينه وبين بيع المزايدة: «بيع لم يتوقف ثمن مبيعه المعلوم قدْره على اعتبار ثمنه في بيع قبله إن التزم مشتريه ثمنه **لا** على قبول زيادة عليه»[(٦)]. فأخرج القيد الوارد – «إنْ التزم مشتريه ثمنه لا على قبول زيادة عليه» – بيع المزايدة، فيبدو الفرق بينهما – المماكسة والمزايدة – أن بيع المماكسة لا تُقبل الزيادة عليه بعد تراضي المتعاقدين

(١) علي بن محمد الماوردي (ت٤٥٠هـ، ١٠٥٨م)، **الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي**، ١٩ج، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ١٩٩٩م، ج٥، ص٢٧٩.

(٢) محمد بن أحمد الرملي (ت١٠٠٤هـ، ١٥٩٦م)، **نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج**، ٨ج، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٤م، ج٤، ص٣٦٣.

(٣) محمد أمين، ابن عابدين (ت١٢٥٢هـ، ١٨٣٦م)، **رد المحتار على الدر المختار**، ٦ج، دار الفكر، ط٢، بيروت، ١٩٩٢م، ج٥، ص١٣٢.

(٤) محمد بن فرامرز ملا خسرو (ت٨٨٥هـ، ١٤٨٠م)، **دُرر الحكَّام شرح غُرر الأحكام**، ٢ج، دار إحياء الكتب العربية، بيروت، د.ت، ج١ ص١١٤.

(٥) أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت٥٨٧هـ، ١١٩١م)، **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**، ٧ج، دار الكتب العلمية، ط٢، بيروت، ١٩٨٦م، ج٥، ص١٣٤.

(٦) محمد بن قاسم الأنصاري الرصَّاع (ت٨٩٤هـ، ١٤٨٩م)، **شرح حدود ابن عرفة الموسوم الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية**، تحقيق: محمد أبو الأجفان والطاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، ١٩٩٣م، ص٣٨٣.

على الثمن[1].

و- التعريف الذي يكشف عن هدف المماكسة: «أن يطلب كلٌّ الاسترباح من الآخر، مع قطع النظر عن العقد الأول»[2]، فالمقصود من عقود المعاوضات هو الربح، والمساومة من وسائل المتعاقدين للوصول إليه، فيحاول الطرفان الإيقاع ببعضهما، ثم لا ينعقد البيع بينهما حتى يرى البائع أن ما يأخذ من الثمن خير له من سلعته، ويرى المشتري أن منافع السلعة خير له من ثمنه. ولولا ذلك ما وقع التعاقد ولا تم التبايع بين المتساومين.

ثانياً: بيع المماكسة وبيع المزايدة:

مرَّ أن المالكية – ابن حبيب – اعتمدوا في التفريق بين بيع المماكسة وبيع المزايدة على إضافة القيد الآتي في تعريف المماكسة: «إنْ التزم مشتريه ثمنه **لا** على قبول زيادة عليه»، في حين عرَّفوا بيع المزايدة بنفس التعريف الوارد في بيع المساومة، إلَّا أنهم حذفوا «لا» الواردة في تعريف بيع المماكسة، فيظهر الفرق بينهما في اللزوم بعد الافتراق، كما يأتي: للبائع أن يُلزم المشتري بعد الافتراق في بيع المزايدة، بخلاف بيع المماكسة[3].

لكن رُدَّ عليه بأن هذا مبني على عرف جرى بينهم آنذاك[4].

وترى الباحثة أنه يمكن التفريق بينهما في الغالب فيما يأتي:

١ ـ تجري المماكسة على السلعة بين بائع ومشتري، أما المزايدة فتنعقد بين بائع واحد وعدد من المتنافسين على شرائها.

٢ ـ يختص التواطؤ في السعر بالمزايدة دون المماكسة.

٣ ـ يمكن أن تقع المماكسة على سلعة غير معروضة للبيع، ولا تحصل المزايدة في غير السلع المرغوب ببيعها، وبيان ذلك أن يجد باحث عن سلعة ضالته في بيت جار أو أخ، فيبادر

---

(١) أحمد بن غانم النفراوي (ت١١٢٦هـ، ١٧١٤م)، **الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني**، ٢ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج٢، ص٧٢.

(٢) عبد الحميد المكي الشرواني (ت١٣٠١هـ، ١٨٨٤م) **الحاشية**، ١٠ج، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، ١٩٨٣م، ج٤، ص٤٢٧.

(٣) محمد بن محمد الحطَّاب (ت٩٥٤هـ، ١٥٤٧م)، **مواهب الجليل في شرح مختصر خليل**، ٦ج، دار الفكر، ط٣، بيروت، ١٩٩٢م، ج٤، ص٢٣٧– ٢٣٨.

(٤) محمد بن علي المازَري (ت٥٣٦هـ، ١١٤١م)، **شرح التلقين**، ٥ج، تحقيق: محمد المختار السلَّامي، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، ٢٠٠٨م، ج٢، ص١٠٣٠– ١٠٣١.

إلى طلب شرائها من مالكها، ويتبايعانها في ذلك المحل بطريق المساومة، في حين لا تكون المزايدة في غير الأسواق أو الأماكن المخصصة لإجراء الصفقات.

٤ ـ قد لا يكون غرض البائع من المماكسة إجراء الصفقة، فقد يساوم ليعرف قيمة السلعة مثلاً، في حين يكون غرضه من المزايدة إتمام المعاوضة، فلا يمكنه الرجوع عن البيع بعد المزايدة.

٥ ـ يتولَّى المالك الراشد البيع بالمماكسة أو بالمزايدة عن نفسه، ويتعين على النائب البيع بالمزايدة؛ لأنها أبعد عن التهمة، وأقرب إلى تحقيق العدالة في المعاوضة.

٦ ـ لا أثر للغَبْن في بيع المالك سلعته بالمماكسة، بخلاف النجْش في بيع النائب بالمزايدة.

٧ ـ قصد المالك من البيع بالمماكسة التجارة والاسترباح، وقصد النائب من البيع بالمزايدة أداء حقوق الناس.

٨ ـ أخلاقيات السماحة والرفق في المساومة أفسح ظهوراً منها في المزايدة، فيستطيع البائع أو المشتري في المساومة أن يتعمَّد الوقوع بالغَبْن على سبيل الصدقة الخفية، وهذا فعل محمود شرعاً.

٩ ـ تغلب المساومة على عقود القطاع الخاص، وتغلب المزايدة على عقود القطاع العام وما في حكمها، مثل عقود استثمار أموال اليتامى.

تلك هي أبرز الفروقات التي تبدو بين بيع المماكسة وبيع المزايدة في الوقت الحاضر.

ثالثاً: أدلة مشروعية بيع المماكسة:

المماكسة من وجوه البيوع التي أجمع الفقهاء على مشروعيتها، للأدلة الآتية:

١ ـ من القرآن الكريم: قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾ (البقرة: ٢٧٥).

وجه الاستدلال: دلت صيغة العموم في الآية على جواز بيع المماكسة، وعدم كراهته[(١)].

٢ ـ من السنة النبوية: وردت أحاديث عديدة في مشروعية بيع المماكسة، منها:

أ ـ عن أنس بن مالك، ﷺ: لما قدِم رسول الله ﷺ المدينة أمر ببناء المسجد، وقال: «يا بني

(١) أحمد بن محمد، ابن حجر الهيتمي (ت ٩٧٤هـ، ١٥٦٧م)، **تحفة المحتاج في شرح المنهاج**، ١٠ج، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، ١٩٣٨م، ج ٤، ص ٤٢٧.

النجَّار، **ثامِنُوني** بحائطكم هذا»، قالوا: لا، والله لا نطلب ثمنَه إلَّا إلى الله»[1].

وجه الاستدلال: معنى «ثامنوني»، أي: اذكروا الثمن الذي تختارونه على سبيل السوم؛ ليذكر لهم النبي ﷺ الثمن الذي يختار، ثم يقع التراضي بعد ذلك، ويتم البيع بطريق المماكسة[2].

ب ـ أورد مسلم من حديث جابر بن عبد الله – رضي الله عنهما –، حول مساومة النبي ﷺ له في جَمَله الذي أعيا، فقال ﷺ: «أتُراني **ماكستك** لآخذ جَمَلك، خذ جملك ودراهمك، فهو لك»[3].

وجه الاستدلال: يدل الحديث على جواز المماكسة قبل استقرار العقد والركون للمبايعة[4].

٣ ـ الإجماع: نقل الإجماع على جواز بيع المماكسة وحِلِّه، وعدم كراهته[5].

٤ ـ عمل الصحابة: اشتهر الزبير بن العوام ﷺ بالكياسة في التجارة[6]، أي كان معروفاً

---

(١) متفق عليه: محمد بن إسماعيل البخاري (ت٢٥٦هـ، ٨٧٠م)، **الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه (صحيح البخاري)**، ٩ج، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، ط١، بيروت، ٢٠٠٢، كتاب الوصايا، باب وقف الأرض للمسجد، رقم / ٢٧٧٤/، ج٤، ص٢١٢؛ مسلم بن الحجاج (ت ٢٦١هـ، ٨٧٥م)، **المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ (صحيح مسلم)**، ٥ج، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، كتاب المساجد ومواضع الصلاة، باب ابتناء مسجد النبي ﷺ، رقم / ٥٢٤– ٩/، ج١، ص٣٧٣.

(٢) أحمد بن علي بن حجر العسقلاني (ت٨٥٢هـ، ١٤٤٩م)، **فتح الباري شرح صحيح البخاري**، ١٣ج، دار المعرفة، بيروت، ١٩٥٩م، ج٤، ص٣٢٦.

(٣) مسلم بن الحجاج، **صحيح مسلم**، كتاب المساقاة، باب بيع البعير واستثناء ركوبه، رقم /٧١٥– ١٠٩/، ج٣، ص١٢٢١.

(٤) ابن حجر العسقلاني، **فتح الباري**، ج٥، ص٣٢١.

(٥) النفراوي، **الفواكه الدواني**، ج٢، ص٧٢؛ علي بن أحمد العدوي (ت١١٨٩هـ، ١٧٧٥م)، **حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني**، ٢ج، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، دار الفكر، بيروت، ١٩٩٤م، ج٢، ص١٣٧؛ ابن حجر الهيتمي، **تحفة المحتاج**، ج٤ ص٤٢٧؛ سليمان بن عمر الجمل (ت١٢٠٤هـ، ١٧٩٠م)، **فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب**، ٥ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج٣، ص١٨٠.

(٦) محمد بن أحمد بن سهل السرخسي (ت٤٨٣هـ، ١٠٩٠م)، **المبسوط**، ٣٠ج، دار المعرفة، بيروت، ١٩٩٣، ج٢٤، ص١٥٨؛ عثمان بن علي الزيلعي (ت٧٤٣هـ، ١٣٤٣م)، **تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق**، ٦ج، المطبعة الكبرى الأميرية، القاهرة، ١٨٩٥، ج٥، ص١٩٣.

بجودة التجارة، والتبصُّر بوجوه الربح والخسران فيها[١].

رابعاً: مكانة البيع بالمماكسة بين البيوع الأخرى:

أجمع الفقهاء على تفضيل البيع بالمماكسة على وجوه البيع الأخرى، إذ هو البيع الأحب إلى أهل العلم والأحسن والأسلم عندهم[٢].

قال الإمام أحمد بن حنبل: «المساومة عندي أسهل من المرابحة»[٣].

ويرجع السبب في تفضيل المماكسة على وجوه البيع الأخرى إلى ما يأتي:

أ- بيع المزايدة: كره بعض العلماء البيع بالمزايدة؛ لما فيه من معنى السوم على السوم المنهي عنه، ولما يورث من الضغائن والمشاحة بين القلوب[٤].

ب- بيع المرابحة: اختلف الفقهاء في جواز بيع المرابحة، فكان بيع المماكسة أوْلى للخروج من الخلاف؛ ولأن المرابحة تحتاج إلى صدق متين، واجتناب الريبة[٥].

قال ابن عبد السلام: «كان بعض من لقيناه يكره للعامة الإكثار من بيع المرابحة؛ لكثرة ما يحتاج إليه البائع من البيان»[٦]، فيحتاج البائع إلى إعلام المشتري بكل ما يعلمه من النقد

---

(١) يحيى بن أبي الخير العمراني (ت٥٥٨هـ، ١١٦٣م)، **البيان في مذهب الإمام الشافعي**، تحقيق: قاسم محمد النوري، ١٣ج، دار المنهاج، ط١، جدة، ٢٠٠٠، ج٦، ص٢٣١؛ محمد بن موسى الدمِيري (ت٨٠٨هـ، ١٤٠٥م)، **النجم الوهاج في شرح المنهاج**، ١٠ج، دار المنهاج، ط١، جدة، ٢٠٠٤، ج٤، ص٤١١.

(٢) محمد بن أحمد، ابن رشد الجد (ت٥٢٠هـ، ١١٢٦م)، **المقدمات الممهدات**، ٣ج، تحقيق: د. محمد حجي، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، ١٩٨٨م، ج٢، ص١٣٩.

(٣) عبد الله بن أحمد، ابن قدامة (ت٦٢٠هـ، ١٢٢٣م)، **الكافي في فقه الإمام أحمد**، ٤ج، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ١٩٩٤م، ج٢، ص٥٧.

(٤) محمد بن عبد الله الخَراشي (ت١١٠١هـ، ١٦٩٠م)، **شرح مختصر خليل**، ٨ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج٥، ص١٧٢.

(٥) أحمد بن إدريس القرافي (ت٦٨٤هـ، ١٢٨٥م)، **الذخيرة**، تحقيق: د. محمد حجي وآخرون، ١٤ج، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، ١٩٩٤م، ج٥، ص١٥٩؛ علي بن علي الشَّبْرامَلسي (ت١٠٨٧هـ، ١٦٧٦م)، **الحاشية**، ٨ج، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٤م، ج٤، ص١١١؛ ابن قدامة، **الكافي**، ج٢، ص٥٧.

(٦) خليل بن إسحاق الجندي (ت٧٧٦هـ، ١٣٧٤م)، **التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب**، ٨ج، تحقيق: د. أحمد بن عبد الكريم نجيب، مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، ط١، د. م، ٢٠٠٨م، ج٥، ص٥٣٧؛ محمد بن أحمد عُلَيش (ت١٢٢٩هـ، ١٨٨٢م)، **منح الجليل شرح مختصر خليل**، ٩ج، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٩م، ج٥، ص٢٦٣.

والوزن وتأخير الثمن، وممن اشتراه[١].

ج ـ بيع الاستئمان: وذلك لما في البيع بالاسترسال من الخطر؛ لجهل أحد المتبايعين بالثمن[٢].

فخلو بيع المماكسة من عوارض البيوع الأخرى السابقة جعله صورة البيع الغالبة بين الناس، وعند إطلاق البيع ينصرف إلى البيع المعتاد، وهو البيع بالمماكسة[٣].

خامساً: شبهات ترد على مشروعية بيع المماكسة:

يمكن أن يرد على القائلين بجواز بيع المماكسة الاعتراضات الآتية:

أ ـ النهي عن السَّوم: عن عبد الله بن عمر ﷺ، أن رسول الله ﷺ، قال: «لا يبعْ بعضكم على بيع بعض»[٤]، ويدخل البيع بالمماكسة في معنى النهي الوارد في هذا الحديث، فيكون البيع بالمماكسة منهيًّا عنه بالحديث.

ويرد على ذلك بأن المماكسة تقسم إلى مرحلتين[٥]:

الأولى: قبل الركون للبيع، وهي المرحلة التي يتجاذب ويتجادل فيها المتساومان حول السعر، ويحاول كل واحد منهما الحصول على مبتغاه بأقل مقابل ممكن.

الثانية: بعد الركون للبيع، وهي المرحلة التي ينتقل فيها المتساومان إلى الإعداد لإتمام الصفقة، كأن يقوم البائع بتفقد الثمن ويقوم المشتري بتجهيز السلعة للتسليم.

والنهي الوارد في الحديث يأتي على المرحلة الثانية، وهي مرحلة بعد الركون واستقرار البيع، أما المرحلة الأولى فلا يرد النهي عليها، وهي مرحلة التجاذب. فلا يدخل النهي على

---

(١) علي بن سليمان المرداوي (ت٨٨٥هـ، ١٤٨٠م)، **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف**، ١٢ج، دار إحياء التراث العربي، ط٢، د. ت، ج٤، ص٤٤٥؛ منصور بن يونس البهوتي (ت١٠٥١هـ، ١٦٤١م)، **كشاف القناع عن متن الإقناع**، ٦ج، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ١٩٩٧م، ج٣، ص٢٢٩.

(٢) أحمد بن محمد الصاوي (ت١٢٤١هـ، ١٨٢٥م)، **بلغة السالك لأقرب المسالك**، ٤ج، دار المعرفة، بيروت، د. ت، ج٣، ص٢١٦؛ عليش، **منح الجليل**، ج٥، ص٢٦٣.

(٣) عبد الله بن محمود أبو الفضل الموصلي (ت٦٨٣هـ، ١٢٨٤م)، **الاختيار لتعليل المختار**، ٥ج، تعليق: محمود أبو دقيقة، مطبعة الحلبي، القاهرة، ١٩٣٧م، ج٢، ص٢٦.

(٤) مسلم بن الحجاج، **صحيح مسلم**، كتاب البيوع، باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه، وسومه على سومه، وتحريم النَجْش، وتحريم التصرية، رقم /٧.١٤١٢/، ج٣، ص١١٥٤.

(٥) الإمام مالك بن أنس (ت١٧٩هـ، ٧٩٥م)، **الموطأ**، ٢ج، صحَّحه ورقَّمه وخرَّج أحاديثه وعلَّق عليه: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٩٨٥م، ج٢، ص٦٨٤.

مرحلة المماكسة، وإنما يختص بمرحلة استقرار البيع، وبالتالي لا مستند في هذا الحديث على كراهة أو تحريم البيع بالمماكسة.

ثم إنه يترتب على النهي عن البيع بالمماكسة ضرر بالبائع، وإجباره على البيع بالثمن الذي يرتضيه أول مشتر لها، فتؤخذ السلعة من بائعها بعُشْر ثمنها أو أقل[1].

ب ـ النهي عن الخِلابة: عن عبد الله بن عمر، – رضي الله عنهما – ، أن رجلاً ذكر للنبي ﷺ أنه يُخدع في البيوع، فقال: «إذا بايعت فقل لا خِلابة»[2]. ويدخل البيع بالمماكسة في معنى الخِلابة الوارد في الحديث، فيكون البيع بالمماكسة منهيًّا عنه بالحديث.

ردَّ الباجي على هذه الشبهة بالقول[3]: «وليس من الخداع أن يبيع البائع بالغلاء أو يشتري المشتري برخص»؛ أي: ليست المساومة من الخلابة الواردة في الحديث.

وقال الإمام أحمد بن حنبل: «اشترِ وماكس»[4]، وفي هذا إشارة إلى إباحة المساومة، وأنه ليس فيها معنى الخديعة.

المطلب الثاني
أحكام بيع المماكسة

لبيع المماكسة أحكام خاصة، كما يأتي:

أولاً: الغَبْن في الثمن:

يُوكَل للمتساومَين في البيع بالمماكسة أمر تحديد الثمن بالتراضي، دون أي قيود أو معايير يلتزمَان أو يسترشدَان بها، وهذا هو الفارق الرئيس بين بيع المماكسة والبيوع الأخرى، قال النفراوي[5]: «وحقيقة بيع المساومة أن يتراضى الشخصان على ثمن ولا تَقبل زيادة بعده، ولو تضمَّن غبْناً».

ولا فرق في لزوم بيع المكايسة عند المالكية بين أن يكون المغبون جاهلاً بقيمة المبيع

(١) الباجي، **المنتقى**، ج٥، ص١٠٠– ١٠١.

(٢) البخاري، **صحيح البخاري**، كتاب البيوع، باب ما يُكره من الخداع في البيع، رقم /٢١١٧/، ج٣، ص٦٥.

(٣) **المنتقى**، ج٥، ص١٠٨.

(٤) إبراهيم بن محمد بن مفلح (ت٨٨٤هـ، ١٤٧٩م)، **المبدع في شرح المقنع**، ٨ج، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ١٩٩٧م، ج٤، ص٧٨.

(٥) **الفواكه الدواني**، ج٢، ص٧٢.

محانكاً في تقدير الثمن أو عالماً به[1]، قال ابن حبيب في واضحته: «لو أن أحد المتبايعين من **جهلة البيع** باع أو اشترى ما يساوي مئة درهم بدرهم لزمهما»[2]، وأضاف ابن رشد الجد إلى قول ابن حبيب الآتي[3]: «ولم يُفسخ، ولم يُختلف في ذلك»، وهذا في حال كان المتساومَان بالغَين راشدَين أصيلَين عن نفسيهما في البيع، قال ابن عبد البر[4]: «وأما أثمان السلع في الرخص والغلاء وارتفاع الأسعار وانخفاضها فجائز التغابن في ذلك كله، إذا كان كل واحد من المتبايعين مالكاً لأمره، وكان ذلك عن تراضٍ منهما».

أما إذا فقدا أحد الشرطين السابقين؛ بأن لم يكونا أو أحدهما بالغاً، أو كانا أو أحدهما نائباً عن غيره، **فيؤثر حينها الغبن في البيع بالمماكسة، كالآتي:**

أ ـ الغبن في بيع المماكسة قبيل البلوغ (الصبي المأذون): وهي حالة دفع بعض مال الصغير إليه قبيل البلوغ على سبيل اختبار رشده، حتى يكون أَهْلاً لدفع المال إليه عند البلوغ.

ولم يعترض على الدفع للاختبار قبيل البلوغ غير الشافعية في أحد الوجهين[5] ورواية عن الحنابلة[6]، فلا يملك الصغير عندهم البيع والشراء قبل البلوغ؛ لأنه محجور عليه قبل ذلك.

وأثر الغبن في البيع بالمماكسة للاختبار يختلف بحسب الأحوال الآتية:

١ ـ أجاز الإمام أبو حنيفة للصبي البيع من الأجنبي – غير الولي – بالغبن الفاحش، مستنداً في ذلك إلى أن الصبي يتصرف بماله بحكم أنه مالك له، وللمالك أن يبيع بأي ثمن

(١) الحطَّاب، **مواهب الجليل**، ج٤، ص٤٦٧؛ عليش، **منح الجليل**، ج٥، ص٢١٦– ٢١٨.
(٢) الباجي، **المنتقى**، ج٥، ص١٠٨.
(٣) محمد بن أحمد (ت٥٢٠هـ، ١١٢٦م)، **البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة**، ٢٠ج، تحقيق: د. محمد حجي وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط٢، بيروت، ١٩٨٨م، ج٧، ص٣٣٢، ج١١ ص٣٩.
(٤) يوسف بن عبد الله (ت٤٦٣هـ، ١٠٧١م)، **الاستذكار**، ٩ج، تحقيق: سالم محمد عطا ومحمد علي معوض، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ٢٠٠٠م، ج٦، ص٥٣٩.
(٥) عبد الكريم بن محمد الرافعي (ت٦٢٣هـ، ١٢٢٦م)، **فتح العزيز بشرح الوجيز**، ١٢ج، دار الفكر، بيروت، د.ت، ج١٠، ص٢٨٤– ٢٨٥.
(٦) عبد الرحمن بن محمد، ابن قدامة (ت٦٨٢هـ، ١٢٨٣م)، **الشرح الكبير على متن المقنع**، ١٢ج، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، د.ت، ج٤، ص٥١٨.

يشاء[1].

٢ ـ ويجوز بيع الصبي من الوصي بالغبن اليسير؛ لأن الاحتراز عنه غير ممكن، ونُقل عن أبي حنيفة في إحدى روايتين بجواز البيع من الوصي بالغبن الفاحش؛ لأنه من عوائد وصنائع التجَّار[2].

وليس لغير الحنفية[3] ممن أجاز دفع بعض المال للصبي على وجه الاختبار قبيل البلوغ تفصيل كما هو الحال عند الحنفية.

ب ـ غبن النائب في المماكسة: يُستدل بغبن النائب في هذه الحال على اختلال شرط العدالة في النائب، والتقصير في الولاية، وتقديم مصلحة نفسه، وتغلب الوازع الطبعي على الوازع الشرعي.

وتتعدَّد وجوه تأثير الغبن في معاوضة النائب بالمماكسة إلى ما يأتي:

١ ـ أثر سابق على العقد: فيمنع ترجيح وقوع الغبن في المماكسة انعقاد المعاوضة، وينحصر نطاق هذا الأثر في العقود التي تجري بين النائب ونفسه أو أقاربه من أهل بيته الذين يستحي من المماكسة معهم.

وكان السبيل لمراعاة هذا الأثر اشتراط الفقهاء لـ«تعدُّد العاقد» في معاوضة النائب الخاص والعام، ومن أقرب الأمثلة: بيع أو شراء الوصي لنفسه من مال يتيمه الذي في حجره، فذهب إلى منعه صاحبا أبي حنيفة[4] والشافعية[5] والحنابلة في المذهب[6]، وحجتهم في ذلك أن تولي الوصي لطرفي العقد يؤدي إلى تضاد الأحكام، فيوجب البيع على البائع ضد ما يوجبه

(١) زين الدِّين بن إبراهيم، ابن نجيم المصري (ت٩٧٠هـ، ١٥٦٣م)، **البحر الرائق في شرح كنز الدقائق**، ٨ج، دار الكتاب الإسلامي، ط٢، القاهرة، د. ت، ج٨، ص٥٣٣.

(٢) علي بن أبي بكر المرغيناني (ت٥٩٣هـ، ١١٩٧م)، **الهداية في شرح بداية المبتدي**، ٤ج، تحقيق: طلال يوسف، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، ج٤، ص٢٨٧.

(٣) وهم: البغداديون من المالكية، والشافعية في أظهر الوجهين، والحنابلة في ظاهر المذهب.

(٤) محمود بن أحمد المرغيناني (ت٦١٦هـ، ١٢١٩م)، **المحيط البرهاني في الفقه النعماني**، ٩ج، تحقيق: عبد الكريم سامي الجندي، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ٢٠٠٤، ج٧، ص٣٦.

(٥) محمد بن أحمد الخطيب الشربيني (ت٩٧٧هـ، ١٥٧٠م)، **مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج**، ٦ج، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ١٩٩٤م، ج٣، ص١٥٥.

(٦) عبد الله بن أحمد، ابن قدامة (ت٦٢٠هـ، ١٢٢٣م)، **المغني**، ١٠ج، مكتبة القاهرة، القاهرة، ١٩٦٨م، ج٥، ص٨٤– ٨٥.

الشراء على المشتري، إذ يسعى الأول إلى استزادة الثمن؛ ويسعى الثاني إلى استنقاصه، وتحقُّق هذا محال في شخص واحد يتولَّى طرفي العقد[1].

٢ ـ أثر مقارن للعقد: وذلك باشتراط أن يكون الثمن المتفق عليه مثل قيمة المثل، ومجال ذلك في معاوضات النائب من نفسه أو أقاربه؛ لدفع تهمة المحاباة عن نفسه.

ويظهر هذا الأثر عبر اشتراط جمهور الفقهاء لـ«النفع الظاهر» في نفاذ تصرفات الوصي، ومن الأمثلة على ذلك: معاوضة النائب مع من لا تجوز شهادته له، فالجواز مقيد بإتمام الصفقة بثمن المثل[2].

ويلحق بهذه الحالة معاوضة الأب بالغبن اليسير على وجه العفو، فيما ليس له قيمة معروفة بين الناس[3].

ثانياً: خيار المماكسة:

ويقصد به ثبوت خيارا الرجوع – عن الإيجاب – والقبول – للمتعاقِد الآخر – في بيع المماكسة؛ أي: أن البائع لا يُلزم بما طلب من الثمن، وكذا المشتري لا يُلزم بما بدا منه حال المماكسة.

ولهذا الخيار جانبان:

أ ـ جانب البائع (خيار الرجوع): وهو ثبوت خيار الرجوع للمساوم عن إيجابه قبل صدور القبول من مساومه، ما دام المجلس منعقداً.

ب ـ جانب المشتري (خيار القبول): وهو ثبوت الحق للمساوم الآخر بالقبول أو الرد، بعد صدور الإيجاب من الموجب، ما دام المجلس منعقداً.

---

(١) الكاساني، **بدائع الصنائع**، ج٥ ص١٣٦.

(٢) محمود بن أحمد العيني (ت٨٥٥هـ، ١٤٥١م)، **البناية شرح الهداية**، ١٣ج، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ٢٠٠٠م، ج٩ ص٢٦٦؛ عبد الله بن أبي زيد (ت٣٨٦هـ، ٩٦٦م)، **النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات**، ١٥ج، تحقيق: عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، ١٩٩٩م، ج١٠ ص١٠١، المرداوي، **الإنصاف**، ج١٣، ص ٣٧١– ٣٧٢.

(٣) عبد الرحمن بن محمد المعروف، بشيخي زاده (ت١٠٧٨هـ، ١٦٦٧م)، **مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر**، ٢ج، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، ج٢، ص٧٢٥؛ محمد بن أحمد ابن جُزَي الكلبي (ت٧٤١هـ، ١٣٤٠م)، **القوانين الفقهية**، دار القلم، بيروت، د. ت، ص٢١١.

انقسم رأي الفقهاء حول هذا الخيار إلى فريقين:

الأول: لجمهور الفقهاء من الحنفية[١]، ورواية عن الإمام مالك في المدونة[٢]، والشافعية[٣]، والحنابلة[٤]، حيث ذهبوا إلى أن من أوجب البيع من المتساومَين لصاحبه لا يلزمه، وله الرجوع عنه في المجلس ما لم يجبه صاحبه بالقبول فيه.

الثاني: للمالكية في المذهب، حيث ذهبوا إلى ثبوت خيار القبول دون خيار الرجوع، فمن أوجب البيع من المتبايعَين لصاحبه لزمه إن أجابه صاحبه في المجلس بالقبول، ولم يكن له أن يرجع عنه قبل ذلك[٥].

يبدو للباحثة أن تفريق المالكية بين الإلزام في خيار الرجوع وعدم الإلزام في خيار القبول فيه مراعاة لطبيعة المماكسة، وكشف عن حقيقتها، ففي المماكسة يبدأ البائع عادة بطلب أعلى سعر ممكن، ثم يتنازل عن طلبه الأول بشكل تدريجي، في حين يبدأ المشتري بعرض أدنى سعر ممكن، ثم يزيد بشكل تدريجي حتى يتقارب السعر المدفوع مع السعر المرغوب؛ فيكون قبول المشتري لأول سعر يطلبه البائع نهاية رغبات البائع، وتحقيق الغبطة في الثمن، وحينها لا يبقى وجه معتبر لامتناعه عن البيع بالسعر الذي يرغب به.

ثالثاً: النَجْش (التواطؤ على صورية الطلب):

يلاحظ في مصادر الفقه الإسلامي اقتران النَجْش بالبيع بالمزايدة، دون وجوه البيع الأخرى، جاء في كتاب «القوانين الفقهية»[٦]: «ويحرم النَجْش في المزايدة».

---

(١) الكاساني، **بدائع الصنائع**، ج٥، ص١٣٤؛ الموصلي، **الاختيار**، ج٢، ص٤؛ محمد بن محمد البابِرتي (ت٧٨٦هـ، ١٣٨٤م)، **العناية شرح الهداية**، ١٠ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج٦، ص٢٥٣؛ ابن عابدين، **رد المحتار**، ج٤، ص٥٠٨.

(٢) ابن رشد الجد، **البيان**، ج٧، ص٣٣٢؛ الحطَّاب، **مواهب الجليل**، ج٤، ص٢٤١.

(٣) الماوردي، **الحاوي الكبير**، ج٥، ص٣٣؛ الشيخ زكريا الأنصاري (ت٩٢٦هـ، ١٥٢٠م)، **أسنى المطالب في شرح روض الطالب**، ٤ج، دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، د. ت، ج٢، ص٤؛ الخطيب الشربيني، **مغني المحتاج**، ج٢، ص٣٢٩.

(٤) ابن قدامة، **المغني**، ج٣، ص٤٨٣؛ البهوتي، **كشاف القناع**، ج٣، ص١٩٨.

(٥) ابن رشد الجد، **المقدمات**، ج٢، ص٩٨؛ الحطَّاب، **مواهب الجليل**، ج٤، ص٢٤٠.

(٦) ابن جُزَي الكلبي، **القوانين الفقهية**، ص١٧٥.

وبالتالي، لا يتأتَّى النجْش في بيع المماكسة للمعاني الآتية:

١ ـ تكون المماكسة بين البائع والمشتري: فلا مجال فيها لتدخل راغب آخر، سواء كان يرغب بالشراء فعلاً أو كان يريد رفع الثمن على المساومين بطريق النجْش.

٢ ـ المماكسة عكس المزايدة غالباً: إذ تبدأ المساومة من السعر الذي يرغب به البائع، وهو أعلى سعر ممكن، فلا يحتاج البائع عندها إلى من يرفع له السعر بطريق النجْش؛ لأن المماكسة تأتي من محاولة المشتري استنقاص الثمن. أما المزايدة فتبدأ من السعر الذي يرغب به أحد المشترين، وهو أدنى سعر مقدَّر للسلعة، ويدخل المزايدون فيه عبر تقديم أسعار أعلى.

رابعاً: خيار التدليس (كتمان العيوب الخفية المؤثرة في الثمن):

يؤثر التدليس في البيع بالمماكسة، ومن وجوه التدليس التي ذكرها الفقهاء[١]:

١ ـ التبريج: فيجب أن يبين البائع للمشتري إن طال مكث المبيع عنده، فإن باع مساومة بعد طول مكث السلعة عنده ولم يبين فهو غش؛ لاختلاف الرغبات بين الجديد والقديم، ثم قد يعرض للمبيع بطول الزمان التغيُّر والتحوُّل عن حاله.

وقيد اللخمي من المالكية وجوب البيان في حال تغير السوق أو تغير السلعة بطول المقام عنده، أو بار السعر.

ومنه: أن يبيع في التركة ما ليس منها.

٢ ـ كتم عيب في المبيع: مما لو علمه المشتري لم يشتره بذلك الثمن.

ففي هذه الحالات يكون المشتري بالخيار بين الإمضاء أو الرد، هذا في حال كان المبيع قائماً، ويغرَّم الأقل من الثمن أو القيمة في الفوت[٢].

---

(١) عياض بن موسى السبْتي (ت٥٤٤هـ، ١١٤٩م)، **التنبيهات المستنبطة على الكتب المدونة والمختلطة**، ج، تحقيق: د. محمد الوثيق د. عبد النعيم حميتي، دار ابن حزم، ط١، بيروت، ٢٠١١م، ج٣، ص١١٩٩– ١٢٠٠؛ علي بن سعيد الرجراجي (؟)، **مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل في شرح المدونة وحل مشكلاتها**، ١٠ج، اعتنى به: أبو الفضل الدمياطي وأحمد بن علي، دار ابن حزم، ط١، بيروت، ٢٠٠٧م، ج٧، ص١١.

(٢) محمد بن الحسن البنَّاني (ت١١٩٤هـ، ١٧٨٠م)، **الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني**، ٨ج، ضبطه وصححه وخرَّج آياته: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ٢٠٠٢م، ج٥، ص٣١٦؛ عليش، ج٥، ص٢٧٣.

المبحث الثاني
الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة

يتناول هذا المبحث المعاني الاقتصادية لبيع المماكسة، وما يتضمنه من جوانب قِيَمية اقتصادية إسلامية، كما يأتي:

المطلب الأول
الفروض النظرية لعلم الاقتصاد الإسلامي في بيع المماكسة

ترتكز النظرية الاقتصادية إلى العديد من الفروض النظرية، كاليد الخفية والندرة النسبية للموارد الاقتصادية وتعظيم العائد، ويتضمن البيع بالمماكسة شيئاً من معاني هذه الفروض، كما يأتي:

أولاً: المصلحة الخاصة (اليد الخفية):

يتركز موضوع النشاط الاقتصادي في المعاملات التي تنشأ بين الأفراد على مبدأ المعاوضة، وتعكس المعاوضة هدف المنتج والمستهلك على حد سواء، والتي هي سعي كل طرف – منتجاً كان أم مستهلكاً – لتحقيق أعلى عائد ممكن له من المعاوضة.

تُعَد صورة البيع بالمماكسة نموذجاً فريد الوضوح في تفسير السلوك الاقتصادي على أساس المصلحة الخاصة، إذ إن الهدف الرئيس من بيع المماكسة الاسترباح بالتجارة، وما المحاكرة والمضايقة والمجاذبة إلَّا أدوات لوصول البائع والمشتري إلى الربح المأمول، فدافع الربح العائد لأطراف المعاوضة بالذات هو ما يوضح لنا المنازعة القائمة في هذه الصورة من البيوع، قال ابن الهُمَام: «المماكسة: استنقاص الثمن، والمكْس والمكَاس في معناه، وهو موجود في البيع عادة، وهو يوجب المنازعة، فكانت المنازعة ثابتة في البيع لوجود موجبها في الجملة»[1]، وموجب المنازعة تضاد المصلحة بين البائع والمشتري.

وفي عدم تأثير الغبن في المماكسة دلالة على معنى السعي للمصلحة الخاصة، وهي الغرض المقصود من عمل الراشد، فالعاقل من يسعى في مصلحة نفسه، وما يوافق طبعه في شؤون دنياه وأُخراه، فمن دلالة عدم الرد بالغبن في البيع بالمماكسة هو جواز السعي للمصلحة الخاصة، ويستدل لذلك بقول عبد الله بن عمر – رضي الله عنهما –: «بِعت من أمير

(١) محمد بن عبد الواحد (ت ٨٦١هـ، ١٤٥٧م)، **فتح القدير**، ١٠ج، دار الفكر، بيروت، د.ت، ج٦، ص٤٥٣.

المؤمنين عثمان بن عفان مالاً بالوادي بمال له بخيبر، فلما تبايعنا رجعت على عقبي حتى خرجت من بيته خشية أن يرادني البيع ... فلما وجب بيعي وبيعه، رأيت أني قد غبنته؛ بأني سقته إلى أرض ثمود بثلاث ليال، وساقني إلى المدينة بثلاث ليال».

وجه الاستدلال: أن عبد الله بن عمر رأى في هذا البيع غبطة له؛ وذلك في القرب من المدينة، فاستدل ابن حجر من فعل ابن عمر في هذه القصة على جواز تقديم المرء مصلحة نفسه على مصلحة غيره، وعلى أن الغبن لا يرد به البيع(١).

ولا يقدم المسلم مصلحة الجماعة على مصلحته الخاصة إلا عندما يكون السعي للمصلحة الخاصة فيها ضرر بمصالح الآخرين، فللمسلم حرية العمل لمصلحته الخاصة، والسعي للمصلحة الخاصة يتضمن السعي للمصلحة العامة(٢)، قال تقي الدِّين السبكي(٣): «واعلم أن المخلوق مضطر سلَّط الله عليه الإرادة، وهيَّج عليه الدواعي، وألقى في قلبه أن يعطيك، فلم يجد بعد ذلك سبيلاً إلى دفعك، ولا يعطيك والحالة هذه إلا لغرض نفسه لا لغرضك، ولو لم يكن له غرض في الإعطاء لما أعطاك. ولو لم يعتقد أن له نفعاً في نفعك لما نفعك. فهو إذن إنما يطلب نفع نفسه بنفعك. ويتخذك وسيلة إلى نعمة أخرى يرجوها لنفسه».

وملخص معنى هذا الاقتباس هو أن مصالح مجموع الناس تنقضي عبر سعي كل فرد لمصلحته، وهذا المعنى يعرف في مصطلحات علم الاقتصاد باسم «اليد الخفية» Invisible hands الذي ينسب إلى المدرسة الاقتصادية الكلاسيكية، ومعناه: أن الأفراد في سعيهم لتحقيق مصالحهم الخاصة يحققون دون أن يشعروا المصلحة العامة(٤)، وقد أوضح آدم سميث Adam smith هذا الانسجام بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة بالقول(٥):

(١) ابن حجر العسقلاني، **فتح الباري**، ج٤، ص٣٣٧.

(٢) محمد بن محمد الغزالي (ت٥٠٥هـ، ١١١١م)، **إحياء علوم الدِّين**، ٤ج، دار المعرفة، بيروت، د.ت، ج٤، ص٨٢- ٨٣.

(٣) عبد الوهاب بن علي (ت٧٧١هـ، ١٣٧٠م)، **معيد النعم ومبيد النقم**، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٩٣م، ص٥.

(٤) حازم الببلاوي، **دليل الرجل العادي إلى تاريخ الفكر الاقتصادي**، دار الشروق، ط١، القاهرة، ١٩٩٩م، ص٥٥- ٥٦.

(٥) آدم سميث (ت١٢٠٤هـ، ١٧٩٠م)، **بحث في أسباب وطبيعة ثروة الأمم**، ترجمة: حسني زينة، معهد الدراسات الاستراتيجية، ط١، بغداد، ٢٠٠٧م، ص٢٥.

«ليس بفضل وكرَم الجزَّار أو الخبَّاز ما يسمح لنا بتوفير الطعام لعيشنا، بقدر ما يرجع ذلك إلى نظرتهم إلى مصالحهم الخاصة، وعندما نطلب خدماتهم، فإننا لا نتوسل إلى إنسانيتهم بقدر ما نستحث مصالحهم الشخصية، وهكذا فعندما نتوجه إليهم فإننا لا نعرض عليهم حاجتنا، بل إننا نستثير مصالحهم الشخصية، فلا أحد سوى الشحاذ الذي يمكن أن يعتمد في حياته على أفضال الآخرين»، فالدوافع الشخصية في الحياة الاقتصادية هي الضامن؛ لتحقيق المصلحة العامة، وهذا هو مفهوم القانون الطبيعي في علم الاقتصاد(١).

ولا تنتهي المماكسة بالركون إلى المبايعة حتى يتحقق هدف المتساومَين وَفق منظورهما الخاص، فيرى البائع أن ما سيحصل عليه من الثمن أعلى فائدة من المبيع الذي سيبذله للمشتري، ويرى المشتري كذلك، فلولا التفاوت بين البدل والمبدل لما تمَّت صفقة.

قال الجاحظ(٢): «ألَا ترى أن أحداً لم يبعْ قط سلعة بدرهم إلَّا وهو يرى أن ذلك الدرهم خير له من سلعته، ولم يشترِ أحد قط سلعة بدرهم إلَّا وهو يرى أن تلك خير له من درهمه. ولو كان صاحب السلعة يرى في سلعته ما يرى فيها صاحب الدرهم، وكان صاحب الدرهم يرى في الدرهم ما يرى فيه صاحب السلعة ما اتفق بينهم شراء أبداً»، فلا تنعقد الصفقات بعد المساومة ما لم يلتمس المتبايعان الفضل في أيدي بعضهما، فيتعاقدان البيع طلباً للفضل الذي رآه أحدهما في مال الآخر(٣).

ثانياً: النَّدْرة النسبية للموارد الاقتصادية:

المضايقة والمشاحَّة والمراوضة والمحاكرة والمساومة مصطلحات مرادفة لمصطلح المماكسة، وهي تكشف عن نَدْرة الموارد الاقتصادية التي تدخل في المعاوضة، فلا يتنازل البائع عن المبيع دون الحصول على الثمن المقابل، ولا يتنازل المشتري عن الثمن قبل الحصول على المبيع، قال ابن الجوزي: «من باع شيئاً فهو في الغالب محتاج لثمنه، فإذا تعوض من الثمن بقي في قلبه من المبيع أسف على فراقه، كما قيل:

(١) عبد الرحمن يسري أحمد، **تطور الفكر الاقتصادي**، الدار الجامعية، القاهرة، ٢٠٠١م، ص٢٠٠.

(٢) عمرو بن بحر الجاحظ (ت٢٥٥هـ، ٨٦٩م)، **رسائل الجاحظ** (حجج النبوة)، ٤ج، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٧٩م، ج٣، ص٢٤٩.

(٣) عبد العزيز بن أحمد علاء الدين البخاري (ت٨٤١هـ، ١٤٣٨م)، **كشف الأسرار شرح أصول البزدوي**، ٤ج، دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، د. ت، ج١، ص١٧٥.

وقد تخرج الحاجات يا أمَّ مالك نفائس من ربٍّ بهن ضنِين»[1].

فلو لم تكن الموارد الاقتصادية نادرة نسبيًّا لما طلب البائع عوضاً عن المبيع الذي يتنازل عنه، أو لما طلب المشتري عوضاً عن الثمن الذي يدفعه للبائع، فالضِّنَّة لا تكون عادة في الموارد الحرة غير النادرة، فهي تختص بالموارد الاقتصادية النادرة.

ثم إنه لو لم تكن الموارد الاقتصادية تتصف بالندرة لكان الدخول في المماكسة من خوارم المروءة[2]، وهذا يتناقض مع ما ورد من أن البيع بالمماكسة هو صورة البيع الغالبة بين المسلمين. فما لزوم ورود المشاحَّة والمضايقة في البيع بصورة المماكسة لو لم تكن الموارد الاقتصادية تتصف بالندرة؟

فالندرة هي التي تفسر بذل العوض مقابل الحصول على المعوض، وهي التي تفسر حصول التنافس على المبيعات في الأسواق[3]، قال أبو بكر بن العربي[4]: «إن الحقوق أكثر من الأموال»، والمقصود بالأموال هنا الموارد الاقتصادية، والمراد بالحقوق الحاجات التي تصرف في سبيل تلبيتها الموارد الاقتصادية، وأراد بهذا بيان أن الحاجات الإنسانية متعددة والموارد الاقتصادية نادرة نسبيًّا.

وكشف الماوردي عن أن الندرة من السنن الإلهية التي تنطوي على دوام حاجة العباد لله سبحانه وتعالى؛ لتدوم له الرغبة والرهبة، ويظهر منه الغنى والقدرة، قال الله تعالى: (وَهَدَيْنَاهُ النَّجْدَينِ) (البلد: ١٠)، فلم يصلوا إلى أسباب معاشهم إلا بهدايته وتدبيره؛ لذلك جعل الله الرزق موقوفاً على ما قسَم وقدَّر؛ كي لا يعتمدوا في الأرزاق على عقولهم، ثم قال بعد ذلك: «ولأجل ذلك لم تُجعل المواد مطلوبة بالإلهام، بل جُعل العقل هادياً إليها، والدِّين قاضياً عليها»[5]، ولا حاجة لهداية العقل دون وجود المشكلة الاقتصادية؛ لأن هداية العقل

(١) ابن حجر العسقلاني، **فتح الباري**، ج٥، ص٣١٧.
(٢) الغزالي، **إحياء علوم الدِّين**، ج٣، ص٢٦٠.
(٣) عبد الستار عبد الحميد سلمى، **محاضرات في الاقتصاد السياسي**، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤م، ج١، ص١٠٣-١٠٣.
(٤) محمد بن عبد الله (ت٥٤٣هـ، ١١٤٨م)، **أحكام القرآن**، ٤ج، راجع أصوله وخرَّج أحاديثه وعلَّق عليه: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، ط٣، بيروت، ٢٠٠٣م، ج٢، ص٤٨٨.
(٥) علي بن محمد الماوردي، **أدب الدنيا والدِّين**، دار مكتبة الحياة، ١٩٨٦م، ص١٣٠.

تكون باستكشاف وإنشاء منافع جديدة للموارد المتاحة[١]، ويؤيد هذا المعنى ما قاله لاحقاً: «منازعة الشهوات التي لا تنال إلا بزيادة المال، وكثرة المادة»[٢]، وهو يقصد بالشهوات هنا الحاجات الإنسانية، فصار المعنى: إن شهوة الإنسان وحاجاته غير محدودة، في مقابل موارد اقتصادية محدودة، فتنشأ من ذلك الندرة النسبية لهذه الموارد[٣].

ثالثاً: تعظيم العائد:

يُعَد التعظيم أحد الفروض الأساسية التي تستند إليها النظرية الاقتصادية، وهو يعني أن يكون الهدف من وراء الدخول في النشاط الاقتصادي الوصول إلى تحقيق أعلى مصلحة ممكنة، سواء كان أجراً أو ربحاً أو ريعاً أو فائدة.

والمماكسة في حقيقتها أداة لتعظيم الأرباح والمنافع لأطرافها عبر عقد المعاوضة، فالمنتج يدخل في البيع بالمماكسة؛ ليبيع بأعلى سعر ممكن، فيحقق عبر المماكسة أعظم الربح، والمستهلك يشتري بطريق المماكسة؛ لتحصيل المنفعة بأدنى سعر ممكن، فيحقق بالمماكسة أعظم المنفعة[٤].

والدليل على أن المماكسة من أهم وسائل التعظيم هو إعطاء المتساومَين الحرية في الاتفاق على الثمن الذي يتراضيان عليه، دون أن يكون للغبن الفاحش أثر في العقد، حتى لو تم التبايع بأضعاف القيمة[٥].

كما توجد مصطلحات في الفقه الإسلامي بمعنى التعظيم، من ذلك:

١ ـ الغِبْطة: وهي المعاوضة بزيادة في القيمة زيادة غير يسيرة؛ كالبيع بزيادة على ثمن

(١) سامر مظهر قنطقجي، **نموذج الاقتصاد الإسلامي**، بحث منشور على الشبكة، ٢٠٠٩م، ص٩– ١٠.
(٢) الماوردي، **أدب الدنيا والدِّين**، ص٢١٨.
(٣) رفيق يونس المصري، **إسهامات الفقهاء في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد**، دار المكتبي، ط١، دمشق، ٢٠٠١م، ص٢٢– ٢٣.
(٤) يعقوب سليمان وآخرون، **مبادئ الاقتصاد الجزئي**، دار المسيرة، ط١، عمان، ١٩٩٩م، ص٣٠.
(٥) رفيق يونس المصري، **بحوث في الاقتصاد الإسلامي**، دار المكتبي، ط٢، دمشق، ٢٠٠٩م، ص١٢١– ١٣١.

المثل بقدر الثلث أو النصف، أو بزيادة لا يستهين بها العقلاء[١]، قال البجيرمي[٢]: «الغبطة: بيع بزيادة على القيمة لها وقع»؛ أي: بيع السلعة بزيادة كثيرة ظاهرة على ثمن مثلها[٣].

ويأتي كلام الفقهاء عن الغبطة في جواز تصرف الوصي بمال اليتيم؛ إذ يجب عليه الاجتهاد في توفير الثمن وتعظيمه، وعدم ترك الزيادة مع القدرة عليها، قال الجويني[٤]: «المأخوذ على الوصي مراعاة النظر والغبطة والمبالغة في الاحتياط»، ووجه ذلك كما قال الماوردي[٥]: «أنْ يكون البيع عند انتهاء الثمن وكمال الربح، من غير أنْ يغلب في الظن حدوث زيادة فيه؛ لِما في بيعه قبل كمال الربح من تفويت باقيه»، ومعنى تناهي الثمن: تعظيم الثمن[٦].

٢ ـ الخيرية/ المنفعة الظاهرة/ المعروف: وهي الشراء بنصف قيمة المثل والبيع بضعفها؛ كأن يشتري ما يساوي خمسة عشر بعشرة أو يبيع ما يساوي عشرة بخمسة عشر[٧].

ويتردد هذا المصطلح في مصادر الفقه الحنفي كضابط في إدارة أموال الوقف أو أموال اليتامى، قال السَّجستاني[٨]: «تصرف الأب والجد والوصي ومتولي الوقف لا يجوز إلا بمعروف»، والمعروف هنا بمعنى الخيرية، فلا يجوز للنائب التصرف بمال الوقف أو بمال الصغير دون أن يغلب على الظن الخيرية فيه؛ والخيرية: أن يبيع بضعف القيمة، أو يشتري بنصف القيمة، أو نحو ذلك[٩].

---

(١) الشيخ زكريا الأنصاري، **فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب**، ٢ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج١ ص٢٥٦.

(٢) سليمان بن محمد (ت ١٢٢١هـ، ١٨٠٦م)، **التجريد لنفع العبيد** (حاشية البجيرمي على شرح المنهج)، ٤ج، مطبعة الحلبي، القاهرة، د. ت، ج٢ ص٤٤٤.

(٣) المرداوي، **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف**، ج٥ ص٣٣٢.

(٤) عبد الملك بن عبد الله الجويني (ت٤٧٨هـ، ١٠٨٥م)، **نهاية المطلب في دراية المذهب**، تحقيق عبد العظيم محمود الديب، دار المنهاج، ط١، جدة، ٢٠٠٧م، ج٥، ص٤٦٠.

(٥) الماوردي، **الحاوي الكبير**، ج٥، ص٣٦٣.

(٦) رفيق يونس المصري، **المذاهب الاقتصادية والاقتصاد الإسلامي**، دار القلم، ط١، دمشق، ٢٠١٣م، ص١٣٦– ١٣٧.

(٧) شيخي زاده، **مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر**، ج٢ ص٧٢٥.

(٨) يوسف بن أحمد (ت بعد ٦٣٨هـ، بعد ١٢٤٠م)، **مخطوط: (منية المفتي)**، كتاب الوكالة: أقسام المتصرِّفين، اللوحة (٥٩ / أ).

(٩) ابن عابدين، **رد المحتار على الدر المختار**، ج٦ ص٧٠٩.

بالإضافة إلى مصطلحات أخرى مشابهة، مثل: «أوفر الأثمان»، و «الاستقصاء في الثمن»، التي تعني الوصول إلى أعظم ربح ممكن[١].

المطلب الثاني

القيم الاقتصادية الإسلامية في بيع المماكسة

تفيض بعض الكتابات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة بالتسليم أن القيم الإسلامية لا صلة لها بعلم الاقتصاد، متأثرة بدعوى حياد علم الاقتصاد من جهة، وتقليد ما جاء عن بعض روَّاد المدارس الاقتصادية من جهة ثانية.

وإذا كان هناك فئة من الاقتصاديين تنكر وجود روابط بين الاخلاق والاقتصاد، فهناك فريق آخر يرى أن الاقتصاد لا يمكن فصله عن الأخلاق[٢].

ترى الباحثة أن كتابات الفقهاء في موضوع بحثنا قدَّمت نموذجاً عمليًّا للروابط الوثيقة بين الاقتصاد والأخلاق، كما يأتي:

أ. ففي حين أطلق الفقهاء للمتساومَين البيع بما يتراضون عليه من الثمن حتى لو كان بالغبن الفاحش، نراهم يعودون ويقولون الآتي:

١. «وكانوا يحبون المكايسة في الشراء وارتخاصه»[٣].

٢. «تستحب المسامحة في البيع والشراء، وليس هو ترك المكايسة فيه»[٤].

وتعود هذه الأقوال إلى الأحاديث التي وردت بهذا الشأن، ومنها حديث جابر بن عبد الله – رضي الله عنهما –، أنَّ رسول الله ﷺ، قال: «رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى»[٥].

---

(١) رفيق يونس المصري، **أصول الاقتصاد الإسلامي**، دار القلم، ط٦، دمشق، ٢٠١٢م، ص ٢٩١.

(٢) رفيق يونس المصري، **الاقتصاد والأخلاق**، دار المكتبي، ط ١، دمشق، ٢٠٠٧م، ص٩٤– ٩٧.

(٣) عبد الله بن أبي زيد بن أبي زيد (ت٣٨٦هـ، ٩٩٦م). **النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات**، ١٥ج، تحقيق: عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط ١ بيروت، ١٩٩٩م، ج٦، ص٤٥٧؛ محمد بن عبد الله بن يونس (ت ٤٥١هـ، ١٠٦٠م)، **الجامع لمسائل المدونة والمختلَطة**، ٢٤ج، دار الفكر، ط ١، بيروت، ٢٠١٣م، ج١٣، ص١٠٩٢.

(٤) الباجي، **المنتقى**، ج٥، ص١٠٩.

(٥) البخاري، **صحيح البخاري**، كتاب البيوع، باب السهولة والسماحة في الشراء والبيع ومن طلب حقًّا فليطلبه في عفاف، رقم / ٢٠٧٦ /، ج٣، ص٥٧.

ب ـ من الواجب مروءة «ترك المضايقة والاستقصاء في المحقرات، فإن ذلك مستقبح، واستقباح ذلك يختلف بالأحوال والأشخاص»[1].

وبناء عليه: جاء في كتاب «دقائق أُولي النهى»[2] ما يأتي: «يحرم على بائع سومُ مشترٍ كثيراً؛ ليبذل قريباً منه».

ج ـ تقسم عقود المعاوضات بحسب القصد منها إلى ثلاثة أقسام[3]:

١ ـ عقود تختص بالمغابنة واستقصاء الثمن، مثل: البيوع والإجارات.

٢ ـ عقود تختص بالرفق دون قصد المماكسة، مثل: القرض.

٣ ـ عقود تجمع بين المكايسة والإرفاق، مثل: الشركة والإقالة.

فليس الربح هو المقصود بعقود المعاوضات كلها، فبعضها يكون القصد منها الربح، وبعضها الآخر يكون القصد منه المعروف.

المطلب الثالث

ظاهرة تقسيم العمل في بيع المماكسة

فرضت ضرورة الاجتماع والتمدن على الإنسان توزيع الأعمال بين أفراد المجتمع، انطلاقاً من أن كلية الأعمال موضوعة بإزاء كلية الناس، ويتفرع عن هذا حتمية اختلاف الاختيارات وتعددها، وينتج عن هذا الاختلاف الائتلاف، فتتكون تبعاً لذلك الطبقات الاجتماعية.

ولا يزال تلمُّس أسس تعدد اختيارات الأعمال في طور البحث والاستقصاء؛، نظراً لتعدد الجوانب الاجتماعية – المعنوية والمادية – المسؤولة عن الاختيار في كل فرد على حِدة. وتأتي المماكسة؛ لتكشف لنا عن أحد عوامل التخصص وهي اختلاف الجنس، فما يناسب الرجل من الأعمال قد لا يلائم المرأة، فتتعدد الاختيارات بين الجنسين على هذا الأساس.

---

(١) الغزالي، **إحياء علوم الدِّين**، ج٣، ص٢٦٠.

(٢) منصور بن يونس البهوتي (ت١٠٥١هـ، ١٦٤١م)، **دقائق أُولي النهى لشرح المنتهى** (شرح منتهى الإرادات)، ٣ج، عالم الكتب، ط١، بيروت، ١٩٩٣، ج٢، ص٤١.

(٣) محمد بن أحمد، ابن رشد الحفيد (ت٥٩٥هـ، ١١٩٨م)، **بداية المجتهد ونهاية المقتصد**، ٤ج، تحقيق: د. عبد الله العبادي، دار السلام، ط١، القاهرة، ١٩٩٥م، ج٣، ص١٦٠٢؛ عبد العزيز بن إبراهيم بن بزيزة (ت٦٧٣هـ، ١٢٧٤م)، **روضة المستبين في شرح كتاب التلقين**، ج، تحقيق: عبد اللطيف زكاغ، دار ابن حزم، ط١، بيروت، ٢٠١٠م، ج٢، ص٩٥٢– ٩٥٣.

فالتدريب العملي على المماكسة ودخول السوق وعقد الصفقات هي وسيلة اختبار الرشد للصبي

الذي يعمل والده أو أقاربه بالتجارة[١]، أما الفتاة فيكون وجه الاختبار بحسب حالها، فتختبر بالمماكسة إذا كانت تُعامل الناس بالبيع والشراء[٢]، وتختبر بالإنفاق على الضروريات إذا كانت غير ذلك[٣].

وقال الشاطبي[٤]: «الرجل والمرأة مستويان في أصل التكليف على الجملة، ومفترقان بالتكليف اللَّائق بكل واحد منهما»، وبيَّن ابن النفيس ذلك، فقال[٥]: «ولما كان الرجال أقدر على كسب المال، والنساء أقوم بتدبير المنزل، وجب أن تكون النفقة على الزوج، وعلى المرأة الإقامة بمنزل الزوج».

وهذا التوزيع للأعمال والحرف يعود بالأصل إلى تعدد طبائع البشر وقواهم، قال الكمال ابن الهمام[٦]: «إن الله تعالى خلق الخلائق على همم شتى وطبائع مختلفة، وأقوياء وضعفاء»، وهذا الاختلاف ظاهر بين الذكر والأنثى، وبناء عليه يختلف المطلوب منهما، فما يُراد من الذكر يختلف عما يُراد من الأنثى؛ ولذلك عُدَّ الذكر مع الأنثى من بني آدم جنسان مختلفان؛ لأن المقصود من الذكر غير المقصود من الأنثى، فإن ما يُطلب من الذكر من الزراعة والتجارة لا ينبغي من الأنثى من الغزل والعجن والاستيلاد[٧]، وبنى فقهاء الحنفية على هذا المعنى المسألة الآتية: لو اشترى أو باع شخصاً على أنه أمَة فتبين أنه عبد، أو على أنه عبد فتبين أنه

(١) يحيى بن شرف النووي (ت٦٧٦هـ، ١٢٧٧م)، **روضة الطالبين وعمدة المفتين**، ١٢ج، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط٣، بيروت، ١٩٩١م، ج٤، ص١٨١؛ ابن قدامة، **المغني**، ج٤، ص٣٥١.

(٢) ابن حجر الهيتمي، **تحفة المحتاج**، ج٥، ص١٦٧.

(٣) عليش، **منح الجليل**، ج٦، ص٨٦؛ الرافعي، **فتح العزيز**، ج٦، ص٢٢٦؛ ابن قدامة، **الكافي**، ج٢، ص١١١.

(٤) إبراهيم بن موسى (ت٧٩٠هـ، ١٣٨٨م)، **الموافقات**، ٧ج، تحقيق: مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، ط١، القاهرة، ١٩٩٧م، ج٤، ص٦٣.

(٥) علي بن أبي الحزم، **الرسالة الكاملية في السيرة النبوية**، تحقيق: عبد المنعم محمد عمر، مراجعة: أحمد عبد المجيد هريدي، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامي، لجنة إحياء التراث الإسلامي، ط٢ منقحة ومزيدة، القاهرة، ١٩٨٧م، ص٢٠٩.

(٦) فتح القدير، ج٨ ص٣.

(٧) المرغيناني، **المحيط البرهاني في الفقه النعماني**، ج٦ ص٤٠٨.

أَمَة، لم يجز البيع استحساناً؛ لاختلاف الصورة والمقصود منهما[1].

فالفروق الظاهرة بين الجنسين لها أهميتها في الجانب الاقتصادي، فعلى الرجل أن يختار العمل الذي يناسب قواه الجسدية، وعلى المرأة أن تختار العمل الذي يلائم طبيعتها وفطرتها، فلا تعمل في المناجم أو المذابح وغير ذلك من الأعمال الشاقة، وهذا ما راعته القوانين الناظمة للعمل في بلدان كثيرة، فحظرت تشغيل المرأة في الأعمال الخطرة أو الشاقة أو الضارة صحياً[2]، وقد سبقت نصوص الشريعة الإسلامية وأقوال العلماء قوانين العمل في تقرير أحقية اختلاف الأعمال باختلاف العاملين، ومن هذه النصوص:

١ـ قول الله تعالى: ﴿قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَاكِلَتِهِۦ﴾ (الإسراء: ٨٤).

وجه الاستدلال: بيَّنت الآية أن اختلاف الأعمال بين الناس تابع لاختلاف جواهر النفوس، قال الفخر الرازي[3]: «المُراد أن كل أحد يفعل على وَفق ما شاكل جوهر نفسه ومقتضى روحه».

٢ـ وقال الله تعالى: ﴿وَلَوْ شَآءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ ٱلنَّاسَ أُمَّةً وَٰحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ﴾ (هود: ١١٨).

وجه الاستدلال: أن المُراد بالاختلاف افتراق الناس في الأخلاق والأفعال والأديان[4]، وقال الْكِيَا الهرَّاسي[5]: «والاختلاف إذاً هو كالاختلاف في الصناعات والحرف وأصغار الأشياء، ومراسم الناس في أنها سبب الانتظام».

٣ـ عن أبي هريرة ﷺ، عن رسول الله ﷺ، قال: «تجدون الناس **معادن**، خيارهم في الجاهلية خيارهم في الإسلام، إذا فقِهوا، وتجدون خير الناس في هذا الشأن أشدَّهم له كراهية،

(١) الزيلعي، **تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق**، ج٤ ص٥٣.

(٢) صالح أحميد العلي، **عناصر الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية المعاصرة** دراسة مقارنة، دار اليمامة، ط١، دمشق، ٢٠٠٠م، ص٢١٤– ٢١٥.

(٣) محمد بن عمر (ت٦٠٦هـ، ١٢١٠م)، **مفاتيح الغيب**، دار إحياء التراث العربي، ط٣، بيروت، ١٩٩٠م، ج٢١ ص٣٩١.

(٤) علي بن محمد الماوردي، **النكت والعيون**، تحقيق: السيد بن عبد المقصود بن عبد الرحيم، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت، ج٦ ص١٠٢.

(٥) علي بن محمد (٥٠٤هـ، ١١١٠م)، **أحكام القرآن**، تحقيق: موسى محمد علي، وعزة عبد عطية، دار الكتب العلمية، ط٢، بيروت، ١٩٨٥م، ج٢ ص٣٠.

وتجدون شرَّ الناس ذا الوجهين الذي يأتي هؤلاء بوجه، ويأتي هؤلاء بوجه»[1].

وجه الاستدلال: أي كما أن المعادن متفاوتة في القوة والصلابة، فكذلك الناس مختلفون في الطبائع، وهذا يؤدي إلى تفاوتهم في الأعمال والصنائع[2].

٤ ـ عن الحسن ﷺ قال: «لا يزال الناس بخير ما **تباينوا**، فإذا استوَوا فذاك حين هلاكهم»[3].

وجه الاستدلال: المراد بالتباين تفاوت المراتب العائد إلى اختلاف الأعمال والصنائع، وعلى ذلك توقف النظام[4]، قال الراغب الأصفهاني[5]: «فالتباين والتفرق والاختلاف في نحو هذا الموضع سبب الالتئام والاجتماع والاتفاق، كاختلاف صور الكتابة وتباينها وتعددها الذي لولاه لما حصل لها نظام».

فالإسلام ساوى بين الرجل والمرأة في المسؤوليات والحقوق والواجبات، لكن مع مراعاة البنية النفسية والجسدية التي يختص بها كل واحد منهما، وهذا يوجب على سوق العمل أن تختار من الجنسين ما يناسب طبيعة نوع العمل؛ وبذلك تتحقق الكفاء في العمل والعدالة في تكافؤ فرص العمل بين الجنسين.

---

(١) متفق عليه: البخاري، **صحيح البخاري**، كتاب المناقب، باب قول الله تعالى: (يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَى وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللهِ أَتْقَاكُمْ) (الحجرات: ١٣)، ج٤ ص١٧٨، رقم ٣٤٩٣ واللفظ له؛ مسلم بن الحجاج، **صحيح مسلم**، كتاب فضائل الصحابة – رضي الله تعالى عنهم –، باب خيار الناس، ج٤ ص١٩٥٨، رقم / ١٩٩ – ٢٥٢٦/.

(٢) الحسين بن محمد الطيبي (ت٧٤٣هـ، ١٣٤٢م)، **الكاشف عن حقائق السنن**، تحقيق عبد الحميد هنداوي، مكتبة نزار مصطفى الباز، ط١، الرياض، ١٩٩٧م، ج٢ ص٦٦١؛ محمد بن عبد اللطيف الكرماني المعروف بابن مَلَك (ت٨٥٤هـ، ١٤٥٠م)، **شرح مصابيح السنة للإمام البغوي**، إدارة الثقافة الإسلامية، ط١، الكويت، ٢٠١٢م، ج١ ص١٩١؛ محمد بن إسماعيل الصنعاني (ت١١٨٢هـ، ١٧٦٨م)، **التنوير شرح الجامع الصغير**، تحقيق: محمد إسحاق محمد إبراهيم، مكتبة دار السلام، ط١، الرياض، ٢٠١١م، ج٥ ص٩.

(٣) أحمد بن الحسين البيهقي (ت٤٥٨هـ، ١٠٦٦م)، **شعب الإيمان**، تحقيق: عبد العلي حامد، إشراف مختار أحمد الندي، مكتبة الرشيد، الدار السلفية، ط١، الرياض والهند، ٢٠٠٣م، ج١١ ص٣٥٧، رقم ٨٦٦٤.

(٤) أحمد بن محمد الخفاجي (ت١٠٦٩هـ، ١٦٥٩م)، **عناية القاضي وكفاية الراضي على تفسير البيضاوي**، دار صادر، بيروت، د. ت، ج٧ ص٤٤٠.

(٥) الحسين بن محمد (ت٥٠٢هـ، ١١٠٨م)، **الذريعة إلى مكارم الشريعة**، تحقيق" أبو اليزيد العجمي، دار السلام، القاهرة، ٢٠٠٧م، ص٢٦٦.

الخاتمة

توصل البحث إلى استنتاجات وتوصيات عدة، يمكن إجمالها في ما يأتي :

أولاً: الاستنتاجات:

١ ـ المماكسة: هي أحد وجوه المعاوضات التي يرجع فيها للمتعاقدَين الراشدَين الاتفاق على التبايع بالثمن الذي يتراضيان عليه لمصلحتهما.

٢ ـ النجْش والتغرير أهم ما يميز بين بيع المماكسة والبيوع الأخرى، فثبوت النجْش في المزايدة هو ما يميز بين المماكسة والمزايدة، وثبوت التغرير في الأمانة والاستئمان هو ما يميز بينهما وبين المماكسة.

٣ ـ تكشف المماكسة عن تضاد المصالح بين المتبايعَين حول نسبة التبادل (الثمن).

٤ ـ بيع المماكسة هو بيع التجَّار؛ لأنه يعطي لعناصر الابتكار والمخاطرة حصة من العائد المتوقع.

٥ ـ السبيل لتطبيق مبدأ استحباب ارتخاص الأثمان في بيع المماكسة هو الالتزام بمنظومة القيم الاقتصادية الإسلامية، والتي تدعو إلى السماحة والرفق والتجاوز.

٦ ـ يمكن أن تكون المماكسة من وسائل التدريب العملي التي ترمي إلى إعداد الطفل الذي قارب البلوغ على تنمية المال وحسن التصرف به.

٧ ـ يتطلب التعليم المهني مراعاة الفروق الفردية بين المتعلمين.

ثانياً: التوصيات:

توصي الباحثة الزملاء الباحثين بدراسة أحكام بيع الحاضر للبادي في ضوء النتائج التي توصل إليها هذا البحث، والإفادة منها في الجانب الفقهي والاقتصادي.

المصادر والمراجع

١. ابن أبي زيد، عبد الله، النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات، تحقيق: عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، ط ١ بيروت، دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٩م.

٢. البابرتي، محمد بن محمد، العناية شرح الهداية، بيروت، دار الفكر، (د. ت).

٣. الباجي، سليمان بن خلف، المنتقى شرح الموطأ، ط ١ مصر، مطبعة السعادة، ١٩١٤م.

٤. البلاوي، حازم، دليل الرجل العادي إلى تاريخ الفكر الاقتصادي، دار الشروق، ط ١، القاهرة، ١٩٩٩م.

٥. ـ البجيرمي، سليمان بن محمد، التجريد لنفع العبيد (حاشية البجيرمي على شرح المنهج)، مطبعة الحلبي، القاهرة، (د. ت).
٦. ـ البخاري، محمد بن إسماعيل، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، ط ١ بيروت: دار طوق النجاة، ٢٠٠٢م.
٧. ـ ابن بزيزة، عبد العزيز بن إبراهيم، روضة المستبين في شرح كتاب التلقين، تحقيق عبد اللطيف زكاغ، ط ١ بيروت، دار ابن حزم، ٢٠١٠م.
٨. ـ البنَّاني، محمد بن الحسن، الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني، ضبطه وصححه وخرَّج آياته: عبد السلام محمد أمين، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٢م.
٩. ـ البهوتي، منصور بن يونس، دقائق أُولي النهى لشرح المنتهى (شرح منتهى الإرادات)، ط ١ بيروت: عالم الكتب، ١٩٩٣م.
١٠. ـ البهوتي، منصور بن يونس، كشاف القناع عن متن الإقناع، بيروت، دار الكتب العلمية، (د. ت).
١١. ـ البيهقي، أحمد بن الحسين، شعب الإيمان، تحقيق عبد العلي حامد، إشراف مختار أحمد الندي، مكتبة الرشيد، الدار السلفية، ط ١، الرياض والهند، ٢٠٠٣م.
١٢. ـ تقي الدِّين السبكي، عبد الوهاب بن علي، معيد النعم ومبيد النقم، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٩٣م.
١٣. ـ الجاحظ، عمرو بن بحر، رسائل الجاحظ (حجج النبوة). تحقيق: عبد السلام محمد هارون، القاهرة: مكتبة الخانجي، ١٩٧٩م.
١٤. ـ ابن جُزَي الكلبي، محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، بيروت، دار القلم، (د. ت).
١٥. ـ الجمل، سليمان بن عمر، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب، بيروت: دار الفكر، (د. ت).
١٦. ـ الجندي، خليل بن إسحاق، التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب، تحقيق: أحمد بن عبد الكريم نجيب، ط ١ (د. م): مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، ٢٠٠٨م.
١٧. ـ الجويني، عبد الملك بن عبد الله، نهاية المطلب في دراية المذهب، تحقيق عبد العظيم محمود

الديب، دار المنهاج، ط ١، جدة، ٢٠٠٧م.
١٨. ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي، فتح الباري شرح صحيح البخاري، بيروت، دار المعرفة، ١٩٥٩م.
١٩. ابن حجر الهيتمي، أحمد بن محمد، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، مصر، المكتبة التجارية الكبرى، ١٩٨٣م.
٢٠. الحطَّاب، محمد بن محمد، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ط٣ بيروت، دار الفكر، (د. ت).
٢١. حميد العلي، صالح، عناصر الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية المعاصرة دراسة مقارنة، دار اليمامة، ط ١، دمشق، ٢٠٠٠م.
٢٢. الخَراشي، محمد بن عبد الله، شرح مختصر خليل، بيروت، دار الفكر، (د. ت).
٢٣. الخطيب الشربيني، محمد بن أحمد، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٩٤م.
٢٤. الخفاجي، أحمد بن محمد، عناية القاضي وكفاية الراضي على تفسير البيضاوي، دار صادر، بيروت، (د. ت).
٢٥. الدمِيري، محمد بن موسى، النجم الوهاج في شرح المنهاج، ط ١ جدة، دار المنهاج، ٢٠٠٤م.
٢٦. الراغب الأصفهاني، الحسين بن محمد، الذريعة إلى مكارم الشريعة، تحقيق: أبو اليزيد العجمي، دار السلام، القاهرة، ٢٠٠٧م.
٢٧. الرافعي، عبد الكريم بن محمد، فتح العزيز بشرح الوجيز، بيروت: دار الفكر، (د. ت).
٢٨. الرجراجي، علي بن سعيد، مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل في شرح المدونة وحل مشكلاتها، اعتنى به: أبو الفضل الدمياطي وأحمد بن علي، ط ١ بيروت، دار ابن حزم، ٢٠٠٧م.
٢٩. ابن رشد الجد، محمد بن أحمد، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، تحقيق: محمد حجي وآخرون، ط٢ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٨٨م.
٣٠. ابن رشد الجد، محمد بن أحمد، المقدمات الممهدات، تحقيق محمد حجي، ط ١ بيروت،

دار الغرب الإسلامي، ١٩٨٨م.
٣١ ـ ابن رشد الحفيد، محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق: عبد الله العبادي، ط ١ القاهرة، دار السلام، ١٩٩٥م.
٣٢ ـ الرصَّاع، محمد بن قاسم الأنصاري، شرح حدود ابن عرفة الموسوم الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، تحقيق محمد أبو الأجفان والطاهر المعموري، ط ١، بيروت، دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٣م.
٣٣ ـ الرملي، محمد بن أحمد، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، بيروت: دار الفكر، ١٩٨٤م.
٣٤ ـ الشيخ زكريا الأنصاري. أسنى المطالب في شرح روض الطالب، القاهرة، دار الكتاب الإسلامي، (د. ت).
٣٥. الشيخ زكريا الأنصاري، فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب، دار الفكر، بيروت، (د. ت).
٣٦. الزيلعي، عثمان بن علي، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق، القاهرة، المطبعة الكبرى الأميرية، ١٨٩٥م.
٣٧. السبْتي، عياض بن موسى، إكمال المعلم بفوائد مسلم، تحقيق: يحيى إسماعيل، ط ١ مصر، دار الوفاء، ١٩٩٨م.
٣٨. السبْتي، عياض بن موسى، التنبيهات المستنبطة على الكتب المدونة والمختلطة، تحقيق: محمد الوثيق وعبد النعيم حميتي، ط ١ بيروت، دار ابن حزم، ٢٠١١م.
٣٩. السَّجستاني، يوسف بن أحمد. مخطوط: (منية المفتي)، كتاب الوكالة، أقسام المتصرِّفين، اللوحة (٥٩ / أ).
٤٠. السرخسي، محمد بن أحمد بن سهل، المبسوط، بيروت: دار المعرفة، ١٩٩٣م.
٤١. سلمى، عبد الستار عبد الحميد، محاضرات في الاقتصاد السياسي، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤م.
٤٢. سليمان، يعقوب، والصعيدي، عماد حسنين، والخطيب، خالد راغب، ونور، محمود إبراهيم، وسلمان، مصطفى حسين، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار المسيرة، ط ١، عمان، ١٩٩٩م.
٤٣. سميث، آدم، بحث في أسباب وطبيعة ثروة الأمم، ترجمة: حسني زينة، معهد الدراسات

الاستراتيجية، ط ١، بغداد، ٢٠٠٧م.
٤٤. الشاطبي، إبراهيم بن موسى، الموافقات، تحقيق مشهور بن حسن آل سلمان، ط ١ القاهرة، دار ابن عفان، ١٩٩٧م.
٤٥. الشَّبْرامَلسي، علي بن علي. الحاشية، بيروت، دار الفكر، ١٩٨٤م.
٤٦. الشرواني، عبد الحميد المكي. الحاشية، مصر، المكتبة التجارية الكبرى، ١٩٨٣م.
٤٧. شيخي زاده، عبد الرحمن بن محمد.،مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، بيروت، دار إحياء التراث العربي، (د. ت).
٤٨. الصاوي، أحمد بن محمد، بلغة السالك لأقرب المسالك، بيروت، دار المعرفة، (د. ت).
٤٩. الصنعاني، محمد بن إسماعيل، التنوير شرح الجامع الصغير، تحقيق: محمد إسحاق محمد إبراهيم، مكتبة دار السلام، ط ١، الرياض، ٢٠١١م.
٥٠. الطيبي، الحسين بن محمد، الكاشف عن حقائق السنن، تحقيق: عبد الحميد هنداوي، مكتبة نزار مصطفى الباز، ط ١، الرياض، ١٩٩٧م.
٥١. ابن عابدين، محمد أمين، رد المحتار على الدر المختار، ط٢ بيروت، دار الفكر، ١٩٩٢م.
٥٢. ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، الاستذكار، تحقيق: سالم محمد عطا ومحمد علي معوض، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٠م.
٥٣. العدوي، علي بن أحمد، حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، بيروت، دار الفكر، ١٩٩٤م.
٥٤. أبو بكر ابن العربي، محمد بن عبد الله. أحكام القرآن، راجع أصوله وخرَّج أحاديثه وعلَّق عليه محمد عبد القادر عطا، ط٣ بيروت، دار الكتب العلمية، ٢٠٠٣م.
٥٥. علاء الدين البخاري، عبد العزيز بن أحمد. كشف الأسرار شرح أصول البزدوي، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، (د. ت).
٥٦. عليش، محمد بن أحمد. منح الجليل شرح مختصر خليل، بيروت، دار الفكر، ١٩٨٩م.
٥٧. العمراني، يحيى بن أبي الخير، البيان في مذهب الإمام الشافعي، تحقيق قاسم محمد النوري، ط ١ جدة: دار المنهاج، ٢٠٠٠م.
٥٨. العيني، محمود بن أحمد، البناية شرح الهداية، ط ١ بيروت، دار الكتب العلمية، ٢٠٠٠م.

٥٩ ..الغزالي، محمد بن محمد، إحياء علوم الدِّين، بيروت، دار المعرفة، (د. ت).
٦٠ ..الفخر الرازي، محمد بن عمر، مفاتيح الغيب، دار إحياء التراث العربي، ط٣، بيروت، ١٩٩٠م.
٦١ ..ابن قدامة، عبد الرحمن بن محمد. الشرح الكبير على متن المقنع، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا، القاهرة: دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، (د. ت).
٦٢ ..ابن قدامة، عبد الله بن أحمد. الكافي في فقه الإمام أحمد، ط ١ بيروت، دار الكتب العلمية، ١٩٩٤.
٦٣ ..ابن قدامة، عبد الله بن أحمد. المغني، القاهرة: مكتبة القاهرة، ١٩٦٨م.
٦٤ ..القرافي، أحمد بن إدريس، الذخيرة، تحقيق: محمد حجي وآخرون، ط ١ بيروت، دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٤م.
٦٥ .. قنطقجي، سامر مظهر، نموذج الاقتصاد الإسلامي، بحث منشور على الشبكة، ٢٠٠٩م.
٦٦ ..الكاساني، أبو بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط٢ بيروت، دار الكتب العلمية، ١٩٨٦م.
٦٧ ..الكمال ابن الهمام، محمد بن عبد الواحد. فتح القدير، بيروت، دار الفكر، (د. ت).
٦٨ ..الْكِيَا الهرَّاسي، علي بن محمد، أحكام القرآن، تحقيق: موسى محمد علي وعزة عبد عطية، دار الكتب العلمية، ط٢، بيروت، ١٩٨٥م.
٦٩ ..المرغيناني، محمود بن أحمد، المحيط البرهاني في الفقه النعماني، تحقيق: عبد الكريم سامي الجندي، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٤م.
٧٠ ..المازَري، محمد بن علي، شرح التلقين، تحقيق محمد المختار السلَّامي، ط ١ بيروت، دار الغرب الإسلامي، ٢٠٠٨م.
٧١ ..الإمام مالك بن أنس، الموطأ، صحَّحه ورقَّمه وخرَّج أحاديثه وعلَّق عليه: محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت، دار إحياء التراث العربي، ١٩٨٥م.
٧٢ ..الماوردي، علي بن محمد. أدب الدنيا والدِّين، دار مكتبة الحياة، ١٩٨٦م.
٧٣ ..الماوردي، علي بن محمد، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، تحقيق: علي

محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، ط ١ بيروت، دار الكتب العلمية، ١٩٩٩م.

٧٤. الماوردي، علي بن محمد. النكت والعيون، تحقيق: السيد ابن عبد المقصود بن عبد الرحيم، دار الكتب العلمية، بيروت، (د. ت).

٧٥. المرداوي، علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ط٢ بيروت، دار إحياء التراث العربي، (د. ت).

٧٦. المرغيناني، علي بن أبي بكر. الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق: طلال يوسف، بيروت، دار إحياء التراث العربي، (د. ت).

٧٧. مسلم بن الحجاج. المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت، دار إحياء التراث العربي، (د. ت).

٧٨. المصري، رفيق يونس. إسهامات الفقهاء في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد، دار المكتبي، ط ١، دمشق، ٢٠٠١م.

٧٩. المصري، رفيق يونس. أصول الاقتصاد الإسلامي، دار القلم، ط٦، دمشق، ٢٠١٢م.

٨٠. المصري، رفيق يونس، الاقتصاد والأخلاق، ط ١ دمشق، دار المكتبي، ٢٠٠٧م.

٨١. المصري، رفيق يونس، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، ط٢ دمشق، دار المكتبي، ٢٠٠٩م.

٨٢. المصري، رفيق يونس، المذاهب الاقتصادية والاقتصاد الإسلامي، دار القلم، ط ١، دمشق، ٢٠١٣م.

٨٣. ابن مفلح، إبراهيم بن محمد، المبدع في شرح المقنع، ط ١ بيروت، دار الكتب العلمية، ١٩٩٧م.

٨٤. ابن مَلَك، محمد بن عبد اللطيف الكرماني، شرح مصابيح السنة للإمام البغوي، إدارة الثقافة الإسلامية، ط ١، الكويت، ٢٠١٢م.

٨٥. ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، ط٣ بيروت، دار صادر، ١٩٩٤م.

٨٦. منلا خسرو، محمد بن فرامرز، دُرر الحكَّام شرح غُرر الأحكام، بيروت، دار إحياء الكتب العربية، (د. ت).

٨٧. أبو الفضل الموصلي، عبد الله بن محمود، الاختيار لتعليل المختار، تعليق محمود أبو دقيقة، القاهرة: مطبعة الحلبي، ١٩٣٧م.

٨٨.. ابن نجيم المصري، زين الدِّين بن إبراهيم. البحر الرائق في شرح كنز الدقائق، ط٢ القاهرة، دار الكتاب الإسلامي، (د. ت).
٨٩.. النفراوي، أحمد بن غانم، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، بيروت، دار الفكر، (د. ت).
٩٠.. ابن النفيس، علي بن أبي الحزم، الرسالة الكاملية في السيرة النبوية، تحقيق: عبد المنعم محمد عمر، مراجعة أحمد عبد المجيد هريدي، ط٢ منقحة ومزيدة، القاهرة، وزارة الأوقاف، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامي، لجنة إحياء التراث الإسلامي، ١٩٨٧م.
٩١.. النووي، يحيى بن شرف، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، ط٣ بيروت، المكتب الإسلامي، ١٩٩١م.
٩٢.. يسري أحمد، عبد الرحمن. تطور الفكر الاقتصادي، الدار الجامعية، القاهرة، ٢٠٠١م.
٩٣.. ابن يونس، محمد بن عبد الله، الجامع لمسائل المدونة والمختلَطة، ط ١ بيروت، دار الفكر، ٢٠١٣م.