

التخفيضات والعروض الترويجية:

دراسة فقهية في ظل نظام مكافحة الغش التجاري السعودي

دكتور / حسان بن جاسم الهايس

الأستاذ المشارك بكلية الشريعة والقانون

جامعة تبوك-المملكة العربية السعودية

المستخلص:

هذه دراسة بعنوان: "التخفيضات والعروض الترويجية: دراسة فقهية في ظل نظام مكافحة الغش التجاري السعودي"، وتهدف إلى: إلقاء الضوء على أمر يمارسه الناس في حياتهم اليومية، ويضعونه في أوليات ثقافتهم الشرائية، وهو التخفيضات والعروض الترويجية، التي يُجريها التجار على المنتجات والسلع التجارية.

ويقوم منهج البحث على: الاستقراء والتحليل، حيث يقوم الباحث باستقراء مادة البحث في مصادره وموارده المتقدمة والمتأخرة، مع الاعتماد على كتب الفقه المعتبرة، والاستئناس بالمراجع الحديثة، والأبحاث الرصينة، ثم تحليل هذه المادة للوصول إلى نتيجة، ومن أهم نتائج البحث:

إذا تراضى أهل السوق على البيع بسعر وحط أحدهم، فإنه يؤمر بالالحاق بهم، أو ينعزل عنهم، فإن زاد عدد يسير لم يؤمر الجمهور بالالحاق به؛ لأنه إنما يُراعى في ذلك حال أهل السوق ومعظم الناس.

لحماية التجار والمستهلكين من التعرُّض للخداع، وضبط السوق من تلاعب التجار، قامت وزارة التجارة السعودية بوضع ضوابط للتخفيضات والعروض، وقد نصت المادة الثانية من نظام مكافحة الغش التجاري على صور الغش، والمادة السادسة عشرة على عقوبة الخداع والغش.

كلمات مفتاحية: (التخفيضات-العروض-الخداع-سعر السوق)

Abstract:

This study is entitled: " Discounts and promotions, study fiqhia, In light of the Saudi anti-commercial fraud system.

It aims to: Shedding light on something that people practice in their daily lives, and put it at the top of their purchasing culture, which is the discounts and promotions that merchants conduct on products and commercial goods.

The study method is based on induction and analysis, where the student extrapolates the study material from its advanced and late sources, while relying on respected books of jurisprudence, consulting modern references, and solid research, then analyzing this material to reach a conclusion.

١. If the people of the market agree to sell at a price and one of them falls, he will be ordered to follow them, or isolate himself from them. If a small number increases, many will not be ordered to follow him; Because this only takes into account the condition of the people of the market and most people.

٢. To protect merchants and consumers from being deceived and to control the market from merchant manipulation, the Saudi Ministry of Commerce has set controls for discounts and promotions. Article Two of the Anti-Commercial Fraud Law stipulates types of fraud, and Article Sixteen stipulates the punishment for deception and fraud.

Keywords: (discounts - offers - fraud - market price)

المقدمة:

الحمد لله، نحمده ونستعينه ونستهديه، ونعوذ بالله -تعالى- من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله.

وبعد: فإن التخفيضات والعروض على السلع غالباً ما يستخدمه التجار لجذب زبائنهم، أو الترويج لسلعهم، أو التخلص من البضائع القديمة التي أوشكت على انتهاء صلاحيتها.

ولا شك أن هدف التجار هو الحصول على أعلى عائد وتحقيق أكبر ربح، ومن هنا كان إمكانية حدوث غش وخداع أمراً وارداً، وذلك عن طريق الإعلان عن عروض وتخفيضات هدفها الربح، بقطع النظر عن مدى جدتها ومصداقيتها.

لذا عمدت حكومة المملكة إلى التدخل؛ لضبط السوق، وتنظيم العروض والتخفيضات، ووضع الضوابط والشروط، التي تحمي التجار والمستهلكين على حد سواء. وألزمت وزارة التجارة التجار بضرورة الحصول على الترخيص قبل الإعلان عن العروض والتخفيضات، وأنشأت نظاماً إلكترونياً، يستطيع التاجر من خلاله أن يحصل على ترخيص التخفيضات والعروض في المواسم المتعارف عليها.

ولا بد أن يذكر في الطلب: الأسباب التي دعت لإجراء هذه التخفيضات، ومدته، وتاريخ بدايتها وانتهائها، وقائمة بالمنتجات التي تسري عليها، مبيناً بها السعر الفعلي لكل منتج وقت تقديم الطلب، والسعر بعد التخفيض، ونسبة التخفيض، وإرفاق ما يثبت بأنه باع بالسعر الفعلي المحدد بقائمة السلع على فترات مختلفة، أو تعهد مُصدق من صاحب المنشأة، بأن الأسعار المدونة هي التي باع بها على فترات مُختلفة قبل طلب إجراء العروض والتخفيضات.

ولا غرو في ذلك، فإن نظام المملكة العربية السعودية يستمد أحكامه من كتاب الله تعالى وسنة رسوله ﷺ، بل إنهما الحاكمان على كل الأنظمة السعودية، وقد راعى هذا النظام عند التطبيق مصلحة عموم الأمة، ومقاصد الشريعة العامة والخاصة.

ولما كان حفظ المال من أعظم مقاصد الشريعة حرم الإسلام حيازته بالطرق غير الشرعية: كالربا والرشوة، والغش، والغبن، والخداع، أو المتاجرة بالسلع الضارة، أو أخذه بدون رضا وإذن مالكة، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا

أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ»^(١)، ولا شك أن الرقابة على الأسواق التجارية، ووضع القيود والضوابط لها، من أهم وسائل حفظ المال.

ونظراً لأهمية الموضوع والحاجة إلى معرفة أحكامه؛ عقدت العزم على بحث هذا الموضوع ودراسته دراسةً فقهية، في ضوء نظام مكافحة الغش التجاري السعودي، وسميته: "التخفيضات والعروض الترويجية: دراسة فقهية، في ظل نظام مكافحة الغش التجاري السعودي".

أهمية الموضوع وأسباب اختياره:

تمثل العروض والتخفيضات التي يجريها التجار على السلع والمنتجات بين الحين والآخر اهتمام عدد كبير من أفراد المجتمع، نظراً لما تقدمه من تخفيف وتيسير على المستهلكين، ويمكن إجمال أسباب اختيار الموضوع في النقاط التالية.

١. إن الإعلان عن العروض والتخفيضات له ضوابط وقيود -وليس كما يظن البعض-، وضعتها وزارة التجارة، لضبط السوق وحماية أموال وممتلكات التجار والمستهلكين، مما يستدعي معرفتها والوقوف على أحكامها.

٢. إن موضوع التخفيضات والعروض الترويجية رغم أهميتها وحاجة الناس إلى معرفة أحكامها وضوابطها، لم يبحث بصورة شاملة ووافية، خصوصاً في ضوء نظام مكافحة الغش التجاري السعودي، وإنما مبنوث في ثنايا الدراسات والأبحاث، وبعض الكتابات المتناثرة والمقالات على شبكة الإنترنت.

٣. إن أفراد هذا الموضوع بالدراسة، وإبراز حكمه لعموم الناس، يعدُّ عملاً مهماً، وإضافة حقيقة للمكتبة العلمية: الفقهية، والقانونية على حد سواء.

٤. بيان مدى اهتمام حكومة المملكة برعاية مصالح مواطنيها، وحفظ أموالهم، ومنع النشاحن والتباغض فيما بينهم، عن طريق ضبط الأسواق، وحماية البائع والمشتري على حد سواء.

الدراسات السابقة:

رغم كثرة الدراسات التي تناولت موضوع عقود البيع والشراء، إلا أنني لم أجد دراسة وافية تناولت أحكام التخفيضات والعروض الترويجية في ظل نظام مكافحة الغش التجاري السعودي، بيد أنني ألفت بعض الدراسات التي تعرّضت لهذا الموضوع، وأهم هذه الدراسات:

(١): سورة النساء، من الآية: [٢٩].

١. فراس أحمد صالح، (١٤٤١هـ-٢٠٢٠م)، البيع بسعر السوق في الفقه الإسلامي، دراسة تأصيلية مقارنة، بحث منشور بمجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر، المجلد ٣٧، العدد ٢.

وقد قسمته إلى عدة مطالب، تناول في المطلب الأول: مفهوم البيع بسعر السوق، والمطلب الثاني: تحرير مسألة البيع بسعر السوق، وتناول في هذا المطلب مسألة البيع بسعر السوق من جانبين، الأول: السلع التي ينصرف إليه التعامل بسعر السوق، والثاني: يتناول الوقت الذي يحدد فيه سعر السوق. المطلب الثالث: حكم البيع بسعر السوق، المطلب الرابع: حكم البيع بسعر السوق من حيث الأثر النوعي، المطلب السادس: الآثار الاقتصادية للبيع بسعر السوق. وقد تناول هذه المطالب في دراسة مقارنة بالقانون المدني السوري، والقانون المدني الأردني.

وكما هو واضح فإن هذه الدراسة تختلف عن دراستي من ناحيتين، الأولى: أن هذه الدراسة في البيع بسعر السوق، ودراستي في التخفيضات والعروض الترويجية، أي: البيع بأقل من سعر السوق، الثانية: أن هذه دراسة مقارنة بالقانون المدني السوري، والأردني، ودراستي في ظل نظام الغش التجاري السعودي.

٢. العقابي، باسم علوان طعمة، ورشم، مريم عبد الأمير، مفهوم البيع بطريق التصفية الموسمية: دراسة مقارنة، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة كركوك، مجلد: ١٢، عدد: ٤٥، مايو ٢٠٢٣م. وقد قاما الباحثان بتقسيم البحث لمبحثين، الأول: ماهية البيع بطريق التصفية الموسمية، والثاني: أنواع التخفيضات في البيع عن طريق التصفية الموسمية وتمييزه عما يشتمل به.

٣. العقابي، باسم علوان، ورشم، مريم عبد الأمير، واجبات التاجر في البيع بالتصفية الموسمية: دراسة فقهية، مجلة كلية القانون للعلوم الإدارية والسياسية، جامعة كركوك، مجلد ١٢، عدد: ٤٤، ٢٠٢٣م.

وقد قاما الباحثان بتقسيمه لمبحثين، الأول: واجبات التاجر قبل الحصول على الترخيص، وفيه مطلبان: الأول: واجبات التاجر المتعلقة بمدة التصفية، والثاني: واجبات تتعلق بتقديم الوثائق، والمبحث الثاني في: واجبات التاجر بعد الحصول على الترخيص، وفيه مطلبان، المطلب الأول: واجبات التاجر قبل البيع، والثاني: واجبات التاجر بعد البيع.

وهذا البحث مكمل للذي قبله وهو لذات الباحثين، وقد تناولوا فيهما جزئية محددة وهي "البيع بالتصفية"، وهو صورة من صور التخفيض والعروض.

٤. المصلح، خالد بن عبد الله بن محمد، الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه الإسلامي، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد: (٧)، عدد: (٢)، ٢٠٠٠م.

والكتاب أصله رسالة ماجستير قدمت لقسم الفقه بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ونوقشت بتاريخ ١٣/٧/١٩٤١هـ، وقد تناول الحوافز التجارية المرغوبة في الشراء: كالجوائز والهدايا بأنواعها والمسابقات، والتخفيضات بأنواعها، والإعلانات والدعايات الترغيبية ورد السلعة والضمان والصيانة، والاستبدال ... إلخ، وهذا الكتاب تناول موضوعات عديدة وتعرض لموضوع الحوافز الشرائية والعروض الترغيبية، والهدايا وغير ذلك كثير كما ذكرت آنفاً، وهو كتاب جيد، وقد استفدت منه، ورجعت إليه في بعض الجزئيات كما هو مدون في الهامش.

حدود الموضوع:

التخفيضات والعروض الترويجية، دراسة فقهية، في ظل نظام مكافحة الغش التجاري السعودي، الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (م/١٩)، وتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩هـ، الذي حل محل نظام مكافحة الغش التجاري الصادر عام ١٤٠٤هـ، ولائحته التنفيذية، الصادرة بالقرار الوزاري، رقم: (١٥٥)، وتاريخ ٦/١/١٤٣١هـ.

مشكلة الدراسة:

حدّد الباحث مشكلة بحثه في عدة تساؤلات، أراد من خلال البحث أن تجيب عنها، وأهم هذه التساؤلات:

ما المراد بالعروض الترويجية؟

ما الفرق بين العروض والتخفيضات؟

ما هو السعر؟، وما المراد بسعر السوق؟

ما حكم البيع بأقل من سعر السوق؟

ما حكم بيع الوكيل بأقل من سعر السوق؟

ما حكم التخفيض في ثمن السلعة لمشتري دون آخر؟

ما حكم استغلال البائع جهل المشتري بثمن السلعة؟

ما المراد بالغش والتدليس في البيع؟، وما وسائل مكافحته؟

منهج البحث وإجراءاته:

- يقوم منهج البحث على: المنهج الاستقرائي التحليلي، وفق الإجراءات التالية:
١. استقراء الموضوع في مصادره المتقدمة والمتأخرة مع الاعتماد على كتب الفقه المعتمدة، والاستئناس بالمراجع الحديثة، والأبحاث الرصينة.
 ٢. التمهيد للمسألة بما يوضحها، وتحرير النزاع فيها، بذكر موضع الاتفاق إن وُجد ثم موضع الخلاف، وأتبعه بذكر أقوال العلماء وأهم الأدلة، وأبين وجه الاستدلال، وأناقش الأدلة، بذكر ما يرد عليها، -إن وُجد- ثم أقوم بالترجيح، مع ذكر سببه.
 ٣. عزو الآيات القرآنية إلى سورها، مع كتابتها بالرسم العثماني، فإن كانت آية كاملة، قلت: سورة كذا، الآية: [كذا]، وإن كانت جزءاً من آية، قلت: سورة كذا، من الآية: [كذا]، مع وضع الآية بين هالين مزخرفين على هذا الشكل: ﴿.....﴾.
 ٤. تخريج الأحاديث، والآثار الواردة عن الصحابة، وعزوتها إلى مصادرها، فإن كان الحديث في الصحيحين أو أحدهما اكتفي بالعزو إليهما، وإلا خرّجته من كتب السنن، مع ذكر ما قاله العلماء فيه.
 ٥. العناية بصحة المكتوب، وسلامته من الناحية اللغوية والإملائية، وضبط ما يلزم ضبطه، مما يترتب على عدم ضبطه شيء من اللبس أو الغموض.
 ٦. اعتماد طريقة الاختصار في توثيق الهوامش: بذكر اسم الكتاب ومؤلفه أول مرة فقط، فإذا تكرر أذكر اسم الكتاب فقط، إلا إذا تشابه الكتاب مع آخر، فإنني أذكر اسم المؤلف كل مرة للتمييز بينهما.
 ٧. تضمن آخر البحث قائمة بها كل بيانات كاملة عن المراجع التي استعنت بها في إعداد البحث، وما لم أذكره من بيانات، فذلك مما لم أجده في النسخة التي رجعت إليها.

خطة البحث:

- تشتمل خطة البحث على: مقدمة، وتمهيد، ومبحثين، وخاتمة.
- أما المقدمة فتشتمل على: الافتتاح بما يناسب، وأهمية الموضوع وأسباب اختياره، والدراسات السابقة، وحدود البحث، ومشكلته، ومنهجه، وخطته.
- التمهيد: في التعريف بالتخفيضات والعروض الترويجية.
- المبحث الأول: البيع بأقل من سعر السوق، وفيه مطلبان:
- المطلب الأول: بيع التاجر بأقل من سعر السوق.
- المطلب الثاني: بيع الوكيل بأقل من سعر السوق.

المبحث الثاني: الخداع والتدليس ووسائل مكافحته، وفيه ثلاثة مطالب:
المطلب الأول: التخفيض في الثمن لمشتري دون آخر.
المطلب الثاني: استغلال جهل المشتري بالثمن.
المطلب الثالث: الغش والتدليس ووسائل مكافحته.
والخاتمة تتضمن: أهم النتائج، وقائمة بأهم المراجع والمصادر، وفهرساً
للموضوعات.

تمهيد: التعريف بالتخفيضات والعروض الترويجية

تعدُّ التخفيضات والعروض من أهم الأدوات التي يستخدمها التُّجَّار لجذب عملائها، وزيادة حركة البيع والشراء، مما يخلق التنافس بين التُّجَّار، وينعكس بالإيجاب على الاقتصاد.

والتخفيضات: جمع تخفيض، مصدر خَفَضَ، من خَفَضَ، بمعنى: سهل ولان وتيسير، وخفض الشيء: حطه بعد علو، والسعر، نقص منه (١).

والمعروض: بالضم، من عرض الشيء يَعْرِضُ، عَرَضًا، فهو عارض، والمفعول معروض، يقال: عرض الرمح وعرض العود على الإناء: جعله عرضه وهدفًا له، ومعروض الشيء موضع عرضه وذكره، والمعروضات: بضائع معروضة للبيع بطريقة تُعْرِي وتحمل على الشراء (٢).

وأما في الاصطلاح، فالعروض أعم من التخفيضات، لأن العروض: تقديم منتج أو خدمة مجانًا أو بسعر مخفض، بالإضافة إلى المنتج أو الخدمة الأصلية (٣)، والتخفيض: حسم من ثمن السلعة أو الخدمة، يمنحه التُّجَّار للعملاء، تشجيعاً وترغيباً لهم في الشراء (٤).

وتستخدم المتاجر أنواعاً كثيرة من التخفيضات والعروض؛ لتشجيع المستهلكين على الشراء، وتحقيق أعلى إيراد وأكبر عائد (٥)، ولا بد قبل تقديم العروض أو الإعلان عن تخفيضات من الالتزام بالإعلان عنها بشفاافية، وصورة واضحة؛ ليستوعبها المستهلكون؛ مما يساعد على إنعاش حركة البيع والشراء، بالإضافة إلى النزاهة، ومنح المستهلكين الفرصة، للاستفادة من العروض المقدمة، على مختلف السلع، ولا بد من الحصول على ترخيص من وزارة التجارة قبل الإعلان عنها بصورة رسمية، حتى لا يواجه التاجر عقوبة السجن أو الغرامة المالية (٦).

وقد نصَّت المادة (الرابعة) من نظام مكافحة الغش التجاري الصادر بالمرسوم الملكي (م/١٩)، وتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩هـ، على أنه: "لا يجوز إجراء تخفيضات في أسعار

(١) ينظر: ابن منظور، لسان العرب، ١٤٦/٧، قلمي، محمد رواي، معجم لغة الفقهاء، ص ١٩٨، أحمد مختار، معجم اللغة العربية المعاصرة، ٦٦٩/١، ٦٧٠.

(٢) ينظر: المعجم الوسيط، ٥٩٥، ٥٩٤/٢، أحمد مختار عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، ١٤٨٠/٢، ١٤٨٤.

(٣) ينظر: منصة بنية، على الشبكة العنكبوتية <https://bynh.sa>، تاريخ الدخول على الموقع ٢٨/٨/٢٠٢٤م، شيما السبد، اتجاهات المستهلكين، نحو عروض ترويج المبيعات، ص ٢٠٣، ٢٠٢.

(٤) ينظر: خالد المصلح، الحوافز التجارية التسويقية، ص ١٨٤، باسم علوان، ومريم عبد الأمير، مفهوم البيع بطريق التصفية الموسمية، دراسة مقارنة ص ٣٩٣.

(٥) ينظر: اتجاهات المستهلكين نحو عروض ترويج المبيعات، ص ٢٠٣، ٢٠٤.

(٦) ينظر: المويهي، عبد الله بن سعود، (ضوابط العروض التجارية والتخفيضات بالسعودية)، مقال على شبكة الإنترنت، تاريخ الدخول ٢٩/٨/٢٠٢٤م.

<https://www.almuehi.sa/٢٠٢٤/٠٤/٠٤>

المنتجات، أو إجراء مسابقات تجارية بأي وسيلة من الوسائل دون الحصول على ترخيص من الوزارة^(١).

ونصت المادة (الثامنة عشرة) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري الصادرة بالقرار الوزاري رقم: (١٥٥) وتاريخ ١/٦/١٤٣١هـ، على أنه: "لا يجوز للمُنشآت التجارية إجراء تخفيضات شاملة أو جزئية، لأسعار المنتجات المعروضة للبيع بها أو الإعلان عنها، إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك من الوزارة أو فرعها المختص، وفقاً للشروط والضوابط التالية:

(١): تقدم المنشأة للإدارة العامة لمكافحة الغش التجاري أو فرع الوزارة المختص، برغبتها في إجراء التخفيضات، قبل الموعد المحدد لبدئها، بمدة لا تقل عن ثلاثين يوماً.

(٢): تتولى الدائرة العامة لمكافحة الغش التجاري أو فرع الوزارة المختص دراسة الطلب وإصدار الترخيص المطلوب خلال فترة لا تتجاوز (١٥) يوماً، من تاريخ تقديمه، في حال توفر شروط الترخيص، وفي حال رفض الطلب تبلغ المنشأة بالرفض خلال (١٠) أيام من تاريخ قيد الطلب، مع إيضاح أسباب الرفض".

وقد وضع نظام مكافحة الغش التجاري عقوبات على من يخالف المادة (الرابعة) فنصت المادة (السابعة عشرة) من هذا النظام على أنه: "يعاقب بغرامة لا تزيد عن خمسين ألف ريال، أو السجن مدة لا تزيد على ستة أشهر، أو بهما معاً كل من ارتكب المخالفة المنصوص عليها في المادة الرابعة"، أي: إجراء تخفيضات في أسعار المنتجات، دون الحصول على ترخيص من وزارة التجارة.

ويلاحظ أن المادة: (الثامنة عشرة) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري، أشارت إلى أن التخفيضات نوعان: تخفيضات شاملة، وتخفيضات جزئية.

فالتخفيضات الشاملة: تعني خفض أسعار كافة المنتجات المعروضة في المتاجر بوجه عام، وتمنحه وزارة التجارة للمتاجر التي ترغب في إجراء تخفيضات شاملة لجميع المنتجات.

والتخفيضات الجزئية: ترخيص تمنحه وزارة التجارة للمتاجر التي ترغب في إجراء تخفيضات جزئية بنسبة لا تقل عن ٥٠% من المنتجات المعروضة في المتجر، بالإضافة

(١): وهذه المادة ألغت المادة (١٨) من نظام مكافحة الغش التجاري الصادر بالمرسوم الملكي، رقم: (١١)، وتاريخ ٥/٢٩/١٤٠٤هـ، والتي كانت نصها: "يجوز لوزير التجارة أن ينظم بقرار منه الأساليب التي تتبع عند إجراء تخفيضات عامة أسعار السلع المعروضة في المحلات التجارية، وذلك لضمان الجدية وعدم الخداع، ويشمل ذلك تحديد المولسم والمدد التي يتم خلالها إجراء تلك التخفيضات، ويعاقب المخالف لحكام القرار بالعقوبة المنصوص عليها في المادة الأولى من هذا النظام".

إلى تخفيضات جزئية تشمل تخفيض سعر ٥٠% من المنتجات المعروضة للبيع في المتجر^(١).

وقد حددت المادة (٩) من اللائحة التنفيذية لنظام العش التجاري آلية الإعلان عن التخفيضات الشاملة والجزئية، فنصت على: "يكون الإعلان عن تخفيضات شاملة إذا كانت جميع المعروضات بالمحل خاضعة لها، ويكون الإعلان عن تخفيضات جزئية لما لا يقل عن نسبة ٥٠% من المنتجات المعروضة بالمحل، فإذا كانت النسبة أقل من ذلك، فلا يجوز الإعلان عن تخفيضات بأي وسيلة، ويكتفى ببيان ذلك على السلعة ذاتها ببطاقة يُبين بها السعر قبل وبعد التخفيض".

ونصت المادة (١٠) من اللائحة التنفيذية على أنه: "للمنشأة إجراء تخفيضات في الأسعار للمحل الواحد ثلاث مرات سنوياً، على ألا تزيد مدة التخفيضات عن تسعين يوماً في السنة في مجموعها".

ونصت المادة (١١) على أنه: "استثناءً من أحكام المادة السابقة: يجوز إجراء تخفيضات عامة في الأسعار، لمدة لا تزيد عن ستة أشهر في السنة، وذلك في حالة: التصفية النهائية للمحل، بسبب ترك التجارة، أو تغيير نوع النشاط، أو إحداث تجديدات شاملة في المحل، أو بسبب نقله من مكان إلى آخر".

وقد أشارت هذه المادة إلى نوع آخر مهم من أنواع التخفيضات، وهو التخفيضات العامة، ويكون في حالة التصفية النهائية، فقد جرت عادة التجار، أنهم يقومون بالتخلص من البضاعة القديمة، التي أوشكت صلاحيتها على الانتهاء، عن طريق عمل تخفيضات عامة وتصفية نهائية: في المواسم والمناسبات الدينية والعامة، وتمنح وزارة التجارة الترخيص للمنشآت التي ترغب في إجراء تصفية نهائية للمتجر، بسبب ترك التجارة، أو تغيير نوع النشاط، أو إحداث تجديدات شاملة في المتجر، أو بسبب نقله من مكان إلى آخر، ويهدف إلى التخلص من المخزون المتراكم من السلع^(٢).

(١): ينظر: الحوافز التجارية التسويقية ص١٨٦، (بتصرف).

(٢): ينظر: مفهوم البيع بطريق التصفية الموسمية، ص٣٩٥، (بتصرف).

المبحث الأول: البيع بأقل من سعر السوق

السَّلْعَة: بكسر السين، وسكون اللام، جمعها سَلَعٌ، ك: سِدْرَةٌ وَسِدْرٌ، وهي لغة: المتاع والعَرَضُ، وكل ما كان متجوراً به من رقيق وغيره^(١).
وأما في الاصطلاح فهي: كل ما يُتَّجَرُ به -بيعاً وشراءً- من البضاعة^(٢)، وهو قريب من المعنى اللغوي.

والسعر هو: ما يقوم عليه الثمن، وجمعه أسعار، وقد أَسْعَرُوا وسَعَّرُوا بمعنى واحد: اتفقوا على سعر، وفي الحديث: يا رسول الله سَعَّرْنَا، فقال ﷺ: "إن الله هو المُسَعِّرُ"^(٣)، أي: الذي يرخص الأشياء ويغليها، فلا اعتراض لأحد عليه، والتسعير: تقدير السعر^(٤).
والسوق: موضع البياعات^(٥)، وقال ابن سيده: "التي يتعامل فيها"^(٦)، والجمع أسواق، قال تعالى: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ﴾^(٧).
وسعر السوق: ما جرى عليه تعامل التجار، من بيع سلعة كذا بمبلغ كذا^(٨)، ولا بد من الإشارة إلى أن سعر السوق، هو: السعر الذي يتحدد في سوق السلعة، ولا دخل فيه لإرادة أي من العاقدين؛ لأنه لو كان كذلك لأفضى إلى النزاع، حيث يسعى البائع إلى رفعه، ويسعى المشتري إلى خفضه^(٩).

وإذا تراضى أهل السوق على البيع بسعر محدد، وحط أحدهم، فإنه يؤمر باللاحق بأهل السوق، أو ينزل عنهم؛ لئلا يقتدي به الباقون فيضرب بالناس، وإن زاد واحد أو عدد يسير لم يؤمر الجمهور باللاحق به؛ لأن ما باع به من الزيادة ليس هو السعر المتفق عليه، ولا بما تُقَوِّم به المبيعات، وإنما يُراعى في ذلك حال أهل السوق ومعظم الناس^(١٠).
والبائع بأقل من سعر السوق: إما أن يكون رب المال أو وكيله، ولكل واحد منهما تفصيل، وقد جعلت بيان ذلك في مطلبين:

(١): ينظر: الخليل بن أحمد، العين، ٣٣٥/١، الجوهري، الصحاح، ١٢٣١/٣، الفيومي، المصباح المنير، ٢٨٥/١.
(٢): ينظر: د. سعدي أبو جيب، القاموس الفقهي، ص ١٨٠، قلمجي، محمد رواش، معجم لغة الفقهاء، ص ٢٤٨.
(٣): رواه أحمد في المسند ١٦٥/٣، ٢٨٦، وأبو داود في سننه، كتاب: البيوع، باب: في التسعير، ٢٢٢/٥، رقم: ٣٤٥١، والترمذي في أبواب البيوع، باب: ما جاء في التسعير، ٥٩٧/٣، رقم: ١٣١٤، وقال: "هذا حديث حسن صحيح".
(٤): ينظر: ابن سيده، المحكم، ٤٧٩/١، الأزهري، تهذيب اللغة، ٥٤/٢، ابن منظور، لسان العرب، ٣٦٥/٤.
(٥): ينظر: لسان العرب، ١٦٧/١٠.
(٦): ينظر: المحكم والمحيط الأعظم، ٥٢٤/٦.
(٧): سورة الفرقان، من الآية: [٧].
(٨): ينظر: معجم لغة الفقهاء، ص ٢٤٤، أحمد مختار، وآخرون، معجم اللغة العربية المعاصرة، ١٠٦٨/٢.
(٩): ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، ٧٩٥/١٢.
(١٠): ينظر: القاضي عبد الوهاب، المعونة، ٢٠٣/٢، ابن رشد، البيان والتحصيل، ٣٠٥/٩، المازري، شرح التلغين، ١٠١٣/٢، الباجي، المنقذ شح الموطأ، ١٧/٥، للرجلي، مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل، ١١٠/٧.

المطلب الأول: بيع التاجر بأقل من سعر السوق، وأعني به: رب المال.
المطلب الثاني: بيع الوكيل بأقل من سعر السوق.

المطلب الأول: بيع التاجر بأقل من سعر السوق

اختلف الفقهاء في حكم بيع التاجر بأقل من سعر السوق، على أقوال، أهمها قولان:
الأول: لا يجوز البيع بأقل من سعر السوق، وإذا انفرد الواحد أو العدد اليسير بحط السعر، أمر بالحق بسعر السوق أو تركه، وإلى هذا ذهب أكثر المالكية^(١)، وهو وجه عند الحنابلة^(٢)، رجّحه ابن تيمية^(٣)، وابن عثيمين^(٤)، واستدلوا بالسنة والأثر والمعقول:

أما السنة: فما رواه مالك عن عمرو بن يحيى عن أبيه أن رسول ﷺ قال: "لا ضرر ولا ضرار"^(٥).

وجه الاستدلال: أن في البيع بأقل من ثمن المثل ضرر على أهل السوق؛ بيوار سلعتهم، وأن أحداً لن يشتريها منهم وفي سوقهم من يبيع أرخص منهم، فيؤدي إلى مضرة أهل السوق، دون منفعة العامة في الترخيص، والضرر مرفوع، كما أخبر الصادق الأمين ﷺ^(٦).

نوقش: بأننا لا نسلّم أن في البيع بأقل من سعر السوق ضرراً على أهل السوق؛ لأنهم أملك لأموالهم، وإن شاعوا أرخصوا، كما أن الذي أرخص أملك بماله، وإن سلمنا أن البيع بأقل من سعر السوق فيه ضرر، لكن المصلحة الحاصلة لعموم الناس أعظم من الضرر الحاصل لبعض أهل السوق، لاسيما وأنه غالباً ما يكون ربح التاجر كبيراً^(٧).

وأما الأثر: فما روي أن عمر -رضي الله عنه- مرّ بحاطب بن أبي بلتعة، وهو يبيع زبيباً له بالسوق، فقال له عمر: "إما أن تزيد في السعر، وإما أن ترفع من سوقنا"^(٨).

(١) ينظر: ابن يونس، الجامع لمسائل المدونة ١٠٥٢/١٣، المنقّى شرح الموطأ، ١٧/٥، القاضي عبد الوهاب، عيون المسائل، ص ٤٢٤، البيان والتحصيل، ٣٠٥/٩، ابن عبد البر، الاستنكار، ٤١١/٦.

(٢) ينظر: ابن مفلح، المبدع، ٤٧/٤، ابن مفلح الفروع، ١٧٨/٦، المرداوي، الإنصاف، ٣٣٨/٤، شرح منتهى الإرادات، ٢٦/٢، الحجوي، الإقناع في فقه الإمام أحمد، ٧٧/٢، مصطفى بن سعد، مطالب أولي النهي، ٦٢/٣.

(٣) مجموع الفتاوى، ٢٥٥/٢٩، ٢٥٦. وفي كتشاف القناع، للبهوتي-١٨٧/٣-: "وأوجب الشيخ تقي الدين -يعني: ابن تيمية- إلزامهم المعاوضة بمثل الثمن، وقال: لا نزاع فيه؛ لأنها مصلحة عامة لحق الله تعالى، ولا تتم مصلحة الناس إلا بها، كالجهاد".

(٤) ينظر: تعليقات الشيخ ابن عثيمين، على الكافي، لابن قدامة، ٢٤٩/٤.

(٥) رواه مالك مرسلًا، في كتاب: الأفضية، باب: القضاء في المرافق، رقم: ٣١، وأسند أصحاب السنن، من رواية أبي سعيد الخدري، فرواه البيهقي في سننه، ٦٩/٦، كتاب: الصلح، باب: لا ضرر ولا ضرار، والدارقطني، ٧٧/٣، كتاب: البيوع، والحاكم في المستدرک، ٥٨/٢، وقال: هذا حديث صحيح الإسناد على شرط مسلم ولم يخرجاه، ووافقه الذهبي.

(٦) ينظر: المنقّى، ١٨/٥، شرح التلّيقين، ١٠١٥/٢، النووي، المجموع، ٣٥/١٣، ابن قدامة، المغني، ١٦٤/٤.

(٧) ينظر: ابن تيمية، الاستقامة، ٢١٦/٢، ابن حزم، المحلى، ٤١/٩، الحوافز التجارية التسويقية، ص ٢٠٢.

(٨) رواه مالك في كتاب: البيوع، باب: الحكرة والتربص-٦٥١/٢، رقم: ٥٧، والبيهقي في سننه كتاب: البيوع، باب: التسعير، ٢٩/٦، وضعفه ابن حزم في المحلى، ٤٠/٩-؛ لأن سعيداً لم يسمح من عمر إلا نعيه للنعمان بن مقرن فقط.

والاستدلال بالأثر من وجهين:

الأول: أن ظاهر الأثر يدل على أن المقصود: يزيد في الثمن؛ لقوله: "إما أن تزيد في السعر"، والسعر يطلق على الثمن، الثاني: أنه طلب خروجه من السوق، وهذا يدل على أنه يضر بالسوق، وإنما يضر بالسوق إذا باع بأقل من سعر السوق^(١).

نوقش من ثلاثة أوجه:

الأول: أن عمر رضي الله عنه لم يأمر حاطباً بالامتناع من البيع، ففي بعض الروايات أنه قال له: "إما أن ترفع السعر، وإما أن تدخل زبيبيك، فتبيعه كيف شئت"^(٢)، وهذا يفهم منه أن منع عمر ليس لأجل نفي الضرر عن أهل السوق؛ لأنه لم يمنعه من البيع مطلقاً^(٣).

الثاني: أن عمر رجع عن قوله لحاطب، ففي بعض الروايات أنه لما رجع حاسب نفسه، ثم أتى حاطباً، فقال: "إن الذي قلت ليس بعزيمة مني، ولا قضاء، وإنما أمر أردت به الخير لأهل البلد، فحيث شئت وكيف شئت فبع"، وإن سلمنا أنه صح عنه رضي الله عنه - فلا حجة في قول أحد دون رسول الله ﷺ^(٤).

الثالث: أن قول عمر بن الخطاب رضي الله عنه لحاطب: إما أن تزيد في السعر وإما أن ترفع من سوقنا معناه عند جميع العلماء: إما أن تزيد في المثلون، لا في الثمن، وذلك أن حاطباً رضي الله عنه - كان يبيع بالدرهم أقل مما كان يبيع به أهل السوق، وهذا يؤمر باللاحق بسعر السوق^(٥).

وأما المعقول، فمن وجهين:

الأول: أن الشريعة حرمت الإضرار بالآخر، ومنعت بيع المسلم على بيع أخيه، والشراء على شرائه؛ منعاً للضرر الواقع بينهم، فإن كان ذلك بين آحاد الناس وضرره محدود، فكيف إذا كان الضرر يقع على عامة التجار؟!، فإذا رأى التجار أحداً يبيع بسعر لو باعوا به لخسروا، فلا شك أن مثل ذلك سيكون سبباً للعداوة والبغضاء بينهم^(٦).

الثاني: أن الشريعة جاءت لحماية المشتري من الغبن، وأهل السوق مشترون قبل أن يكونوا بائعين، والسلع إنما اشتروها طلباً للربح، فتعرضهم للخسارة ضرر، فالشريعة

(١) ينظر: الديبان، ديبان بن محمد، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ٤/٤٦٠.

(٢) رواه البيهقي في كتاب: البيوع، باب: التسعير، في السنن الكبرى، ٦/٤٨٦، رقم: ١١٤٦، والسنن الصغير، ٢/٢٨٦، رقم: ٢٠٢٠، ومعرفة السنن والآثار، ٨/٢٠٨، رقم: ١١٦٥١.

(٣) ينظر: المغني، ٤/١٦٤.

(٤) ينظر: إمام الحرمين، نهاية المطلب في دراية المذهب، ٦/٦٤، المحلى، ٩/٤٠، المغني، ٤/١٦٤.

(٥) ينظر: مسائل أبي الوليد ابن رشد، ١/٤٠٨، البيان والتحصيل، ٩/٣٠٦، ابن العربي، القيس في شرح الموطأ، ٢/٨٣٨.

(٦) ينظر: المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ٤/٤٦٢.

قامت على العدل، ففي الوقت التي تحمي المشتري من الاستغلال، تحمي البائع كذلك من الخسارة^(١).

القول الثاني: يجوز البيع بأقل من سعر السوق، وإلى هذا القول ذهب الحنفية^(٢)، والشافعية^(٣)، والحنابلة^(٤)، وبعض المالكية^(٥)، وابن حزم الظاهري^(٦).

قال ابن رشد-تعليقاً على اختيار القاضي عبد الوهاب: أن الواحد والاثني ليس لهم البيع بأقل مما يبيع أهل السوق:- "وهو غلط ظاهر؛ إذ لا يلام أحد على المسامحة في البيع والحطيطة فيه، بل يشكر على ذلك إن فعله لوجه الناس، ويؤجر إن فعله لوجه الله تعالى"^(٧).

وقال ابن حزم: "وجائز لمن أتى السوق من أهله، أو من غير أهله، أن يبيع سلعته بأقل من سعرها في السوق، وبأكثر، ولا اعتراض لأهل السوق عليه في ذلك، ولا للسلطان"^(٨).

وقد استدل أصحاب هذا القول، بالقرآن والسنة والأثر والمعقول:

أما القرآن، فقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾^(٩).

ووجه الاستدلال: أن الله تعالى لم يُحِجْ أخذ مال الغير إلا عن تراضٍ، وإذا أكره على البيع بثمن معين، فهذا البيع ليس عن تراضٍ، فلا يصح^(١٠).

وأما السنة: فحديث أبي سعيد الخدري، قال رسول الله ﷺ: "إنما البيع عن تراض"^(١١).

وحديث أنس، أن رسول الله ﷺ قال: "لا يحل مال امرئ مسلم إلا بطيب نفسه"^(١٢).

(١): ينظر: المرجع السابق، ٤٦٣/٤.

(٢): ينظر: الجصاص، شرح مختصر الطحاوي، ١٤٠/٣، البايرتي، العناية شرح الهداية، ٥٩/١٠، الزبيدي، الجوهرة النيرة، ٢٨٦/٢، البداية شرح الهداية، ٢١٨/١٢، ٢١٩، شيخي زاده، مجمع الأثر، ٥٤٨/٢.

(٣): ينظر: مختصر المزني، ١٩١/٨، الروياني، بحر المذهب، ١٧٦/٥، المجموع شرح المهذب، ٣٦/١٣.

(٤): ينظر: المغني، ١٦٤/٤، المبدع شرح المقنع، ٤٧/٤، البهوتي، كشاف القناع، ١٨٧/٣، الإصناف، ٣٣٨/٤.

(٥): ينظر: اللخمي، التبصرة، ٤٣٤٢/٩، ابن أبي زيد القيرواني، النوازل والزيادات، ٤٥٠/٦.

(٦): ينظر: المحلى، ٥٣٧/٧.

(٧): ينظر: البيان والتحصيل، ٣٠٥/٩.

(٨): ينظر: المحلى، الموضوع السابق.

(٩): سورة النساء، من الآية: [٢٩].

(١٠): ينظر: الجصاص، شرح مختصر الطحاوي، ١٤٠/٣.

(١١): رواه ابن ماجه في سننه كتاب: التَّجَارَات، باب: بيع الخيار، ٣٠٥/٣، رقم: ٢١٨٥، والبيهقي في سننه الكبرى، كتاب: البيوع، باب: ما جاء في بيع المضطر وبيع المكره، ٣٧٤/١١، رقم: ١١١٨٦، قال البوصيري -في مصباح الزجاجة بزوائد ابن ماجه- ١٧/٣: "هذا إسناد صحيح، رجاله ثقات".

(١٢): رواه الدارقطني من حديث الحارث الفهري، عن يحيى بن سعيد عن أنس به، في كتاب: البيوع ٤٢٤/٣، رقم: ٢٨٨٥، وابن عبد البر في التمهيد ٤٠٨/١، قال ابن الملقن -في البدر المنير، ٦٥٩/٦-: "الحارث هذا لا أعرف حاله".

وعن أنس بن مالك -أيضاً-، قال الناس: "غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا: يا رسول الله، غلا السعر فَسَعَّرَ لَنَا، فقال: "إن الله هو المُسَعِّرُ القابض الباسط الرزاق، إني لأرجو أن ألقى الله عز وجل وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال" (١).

وجه الاستدلال بهذه الأحاديث:

أما الحديث الأول والثاني فوجه الاستدلال منهما ظاهر، وأما الثالث فمن ثلاثة أوجه، أحدها: أن النبي ﷺ لم يُسَعِّرْ، وقد سأله ذلك، ولو جاز لأجابهم إليه، الثاني: أنه علل عدم التسعير بكونه مظلمة والظلم حرام، الثالث: أنه ماله، فلم يجز منعه من بيعه بما تراضى عليه المتبايعان (٢).

وأما الأثر: فما رواه الشافعي أن عمر -رضي الله عنه- مرَّ بحاطب بسوق المُصَلَّى، وبين يديه غرارتان فيهما زبيب، فسأله عن سعرهما، فسعر له مُدَّيْنِ بدرهم، فقال عمر: قد حُدَّتْ بَعِيرٍ مَقْبَلَةٌ مِنَ الطائِفِ تَحْمِلُ زَبِيْبًا، وَهُمْ يَعْتَبِرُونَ سَعْرَكَ، فإِذَا أَنْ تَرَفَعَ فِي السَّعْرِ وَإِذَا أَنْ تَدْخُلُ زَبِيْبِكَ الْبَيْتَ، فَتَبِيْعُهُ كَيْفَ شِئْتِ، فَلَمَّا رَجَعَ عَمْرٌ حَاسِبٌ نَفْسَهُ ثُمَّ أَتَى حَاطِبًا فِي دَارِهِ، فَقَالَ لَهُ: إِنْ الَّذِي قُلْتَ لَكَ لَيْسَ عَزْمَةً مِنِّي، وَلَا قَضَاءً، إِنَّمَا هُوَ شَيْءٌ أَرَدْتُ بِهِ الْخَيْرَ لِأَهْلِ الْبَلَدِ فَحَيْثُ شِئْتِ فَبِعْ، وَكَيْفَ شِئْتِ فَبِعْ" (٣).

وهذا مقتضاه ليس بخلاف لما رواه مالك، لكنه روى بعضه، أو رواه عنه من رواه، وهذا أتى بأول الحديث وآخره، قال الشافعي: "وبه أقول؛ أنَّ النَّاسَ مَسْلُطُونَ عَلَى أَمْوَالِهِمْ، لَيْسَ لِأَحَدٍ أَنْ يَأْخُذَهَا أَوْ شَيْئًا مِنْهَا بِغَيْرِ طَيْبِ نَفْسٍ، إِلَّا فِي الْمَوَاضِعِ الَّتِي تَلْزِمُهُمْ وَهَذَا لَيْسَ مِنْهَا" (٤).

وأما المعقول، فمن وجهين:

الأول: أن الناس مالكون لأموالهم والتصرف فيها فلا يُجبرون على بيعها إلا بما يختارونه، فلإنسان أن يبيع كيف شاء، ما لم يُفْسِدَ على الناس في بيعه (٥).

الثاني: أن الجالبين إذا بلغهم ذلك لم يقدّموا بسلعهم بلداً يُكْرَهُونَ على بيعها فيه بغير ما يريدون، ومن عنده بضاعة يمتنع من بيعها، ويكتمها، ويطلبها أهل الحاجة إليها فلا يجدونها إلا قليلاً، فتعلو الأسعار، ويحصل الإضرار، بالمُلكِ في منعهم من بيع أملاكهم، والمشتري في منعه من الوصول إلى غرضه، ولا شك أن هذا حرام وممنوع (٦).

(١): تقدّم تخريجه ص ١٢.

(٢): ينظر: المعنى، ١٦٤/٤، ابن قدامة، الشرح الكبير على متن المقنع، ٤٤/٤.

(٣): تقدّم تخريجه ص ١٥.

(٤): ينظر: مختصر الزمعي، ١٩١/٨، بحر المذهب، ١٧٦/٥، الماوردي، الحاوي الكبير، ٤٠٧/٥.

(٥): ينظر: المعونة، ١٠٣٤/٢، ابن قيم الجوزية، الطرق الحكيمة، ٦٦٥/٢، الأبهري، شرح المختصر الكبير، ٢٥٥/٢.

(٦): ينظر: المعنى، ١٦٤/٤، الشرح الكبير على متن المقنع، ٤٤/٤.

الترجيح: يمكن الجمع بين هذين القولين، فنقول: إذا كان البيع بأقل من سعر السوق يؤدي إلى خسارة التجار لأموالهم أو كساد سلعهم، فإنه يمنع من ذلك، لأنه ضرر، والضرر منتف، وكما هو مطلوب حماية المشتري من الضرر، فإنه مطلوب كذلك حماية أهل السوق.

والتاجر وإن كان حراً في البيع بأقل من أسعار منافسيه، إلا أنه إذا كان الهدف من بيعه بالأقل، إغراق السوق بالسلع؛ للإضرار بالمنافسين، فإن هذا ممنوع ويعد عملاً عدوانياً، ومنافسة غير مشروعة، أما قيام أحد التجار بتخفيض بضائعه في الحدود المعقولة، التي تعود بالفائدة على المستهلكين، دون حدوث إضرار بالسوق، فلا حرج في ذلك متى التزم بالضوابط.

المطلب الثاني: بيع الوكيل بأقل من سعر السوق

تحريم النزاع: لا خلاف أن رب المال إذا حدّد للموكل ثمناً أنه لا تجوز مخالفته، ولا يجوز أن يبيع بأقل منه، لأن بيع الموكل مستفاد من قبل الموكل، وإذا لم يحدّد له ثمناً، بأن قال له: "بع"، فإن كان مما يتغابن الناس في مثله فلا يجوز^(١)، وإن كان مما لا يتغابن الناس في مثله، فقد اختلف الفقهاء فيه على قولين:

القول الأول: أن الوكيل بالبيع يجوز بيعه بالقليل والكثير، وهو قول أبي حنيفة^(٢)،

واحتجّ بوجوده:

الأول: أن التوكيل بالبيع مطلق، فيجري على إطلاقه في غير موضع التهمة، وتخصيص المطلق لا يكون إلا بدليل، كالمطلق من عموم الكتاب والسنة.

الثاني: أنه لما كان اسم البيع ينطلق على البيع بما لا يتغابن الناس به، وجب أن يصح؛ لأنه عقد مأذون فيه كما لو باعه بثمن المثل.

الثالث: أن البيع بالغيب الفاحش بيع متعارف، ربما يرغب فيه عند تبرّم المالك من السلعة، واحتياجه إلى الثمن، فيدخل تحت التوكيل^(٣).

القول الثاني: إن وكله في البيع مطلقاً^(٤)، وقال له: "بع"؛ فإن ذلك يقتضي بيعه بثمن المثل، فإن باع بما لا يتغابن الناس في مثله، لم يجز بيعه إلا برضا الموكل، وإلى هذا

(١) ينظر: الجوهرة النيرة ٣٠٦/١، شرح التلّيقين ٨٣٠/٢، العمراني، البيان ٤٣٦/٦، الكافي في فقه الإمام أحمد، ١٣٩/٢.

(٢) ينظر: محمد بن الحسن، الأصل، ٢٧٢/١١، الكاساني، بدائع الصنائع، ٨٧/٦، العناية شرح الهداية، ٧٧/٨.

(٣) ينظر: الغزنوي، الغرة المنيفة ص ١٠٤، الموصلي، الاختيار لتعليل المختار، ١٦١/٢، الحاوي، ٥٣٩/٦.

(٤) قال الماوردي: "للموكل فيما أن له ببيعه حالتان: حالة إطلاق وحالة تقييد، فأما حالة الإطلاق: فهو أن يأذن لوكيله في البيع إنداً مطلقاً من غير أن يقيد بشرط أو على صفة، فعلى الوكيل في بيعه ثلاثة شروط، أحدها: أن يبيعه بغالب نقد البلد، فإن عدل إلى غيره لم يجز، والثاني: أن يبيعه بثمن مثله، فإن باعه بما لا يتغابن الناس بمثله لم يجز، والثالث: أن يبيعه بثمن حال، فإن باعه بموجل لم يجز". الحاوي، ٥٣٩/٦.

القول ذهب المالكية (١)، والشافعية (٢)، وأبو يوسف، ومحمد (٣)، وأحمد وأبو ثور (٤)، واحتجوا بأدلة منها:

الأول: أن البيع بالأقل ضرر، والظاهر أن الموكل لا يرضى بذلك، فلا يجوز؛ لقوله ﷺ: "لا ضرر ولا ضرار في الإسلام" (٥)، (٦).

الثاني: أنه عقد معاوضة عن وكالة مطلقة، فوجب ألا يصح بأقل من ثمن المثل، أصله التوكيل بالشراء؛ لأنه لو وكله بالشراء؛ لم يملك أن يشتري بما لا يتغابن الناس بمثله، فكذلك فيما ذكرنا (٧).

الثالث: أن المحاباة كالهبة، لاعتبارها من التثنت، فلما لم تصح من الوكيل في البيع هبة المال أو بعضه، لم تصح منه المحاباة فيه، وتحريره أنه عقد استهلاك به شيئاً من مال موكله بغير إذنه، فوجب أن يكون باطلاً، كالهبة (٨).

الرابع: أن الأمر عند الإطلاق ينصرف إلى المعتاد؛ والمعتاد هو البيع بمثل القيمة، فلا يدخل البيع بالغبن تحت مطلق التوكيل؛ لأنه غير متعارف، ولهذا لو وكله بشراء الفحم، فإنه يتقيد بزمان الحاجة إليه وهو أيام البرد، أو وكله بشراء الجمد (٩) فإنه يتقيد بأيام الصيف، ونحو ذلك مما هو متعارف (١٠).

والراجح: أن الوكيل إذا لم يحدّد له رب المال الثمن: إن باع بأقل من سعر السوق صح بيعه، لأن الوكيل نائب عن رب المال، ولعله أدرى بالسوق منه، فإن حدد له المالك سعراً، كأن قال له: "بع هذه السلعة بألف"، لم يجز له أن يبيع بأقل منه.

والبيع بالغبن متعارف عليه عند شدة الحاجة إلى الثمن، لتجارة رابحة أو لغيرها، وعند التبرّم من العين، وعند ذلك لا يبالي بقلة الثمن وكثرته، والتوكيل بشراء الجمد والفحم وتقبيدهما بزمان الحاجة ممنوع، لأن الموكل قد رضي برأي الوكيل، حيث أطلق له الوكالة بالبيع، فلو كان غرضه التقيد لما أطلقه (١١).

(١): ينظر: المعونة ١٢٣٩/٢، ابن القصار، عيون الأدلة ٢٥٩/٦، شرح التلّفين ٨٣٣/٢، ابن رشد، بداية المجتهد، ٨٧/٤.

(٢): ينظر: الشيرازي، التنبية، ص ١٠٦، الحاوي، ٥٣٩/٦، البيان، ٤٣٣/٦.

(٣): ينظر: الأصل، ٢٧٢/١١، مختصر القدوري، ص ١١٧.

(٤): ينظر: المغني، ٢٤٧/٧، عيون المسائل، ص ٥٦٠.

(٥): تقدّم تخريجه ص ١٤.

(٦): ينظر: الغرة المنيفة، ص ١٠٤.

(٧): ينظر: عيون الأدلة، ٢٦٠/٦، المغني، ٢٤٧/٧.

(٨): ينظر: الحاوي، ٥٤٠/٦.

(٩): قال ابن منظور: الجمد: بالتحريك: الماء الجامد، وقال الجوهري: الجمد، يتسكين الميم، ما جمد من الماء، وهو نقض الذوب، وقال ابن سيده: جمد الماء والدم وغيرهما من

السيالات يجمد جموداً وجمداً، أي: قام، وكذلك الدم وغيره إذا بيس. ينظر: لسان العرب، ١٢٩/٣، الصحاح، ٤٥٩/٢، المحكم، ٣٤٩/٧.

(١٠): ينظر: الأصل، ٢٧٢/١١، الهداية، ٢٧٣، الهداية، ١٤٥/٣، تبين الحقائق، ٢٧٠/٤، ٢٧١، البيان، ٤٣٣/٦.

(١١): ينظر: العداية، ٧٨/٨، الغرة المنيفة، ص ١٠٤.

وقد نص الفقهاء على أنه: إن وكله في بيع عبد بألف، فباع نصفه بألف، صح البيع، وإن باع نصفه بأقل من الألف، لم يصح؛ لأنه ربما لم يتمكن من بيع باقيه بتمام الألف، وإن وكله في بيع ثلاثة أعبد بألف ولم يُعين له من يبيعه منهم، فباع واحداً بتسعمائة، لم يصح؛ لأنه قد لا يُشترى الآخرا بمائة، وإن باع واحداً منهم بألف، صح؛ لأن ذلك مأذون فيه من جهة العرف^(١).

ولضبط السوق وحماية التجار والمستهلكين حددت المادة [٧] من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري نسبة التخفيض، فنصت على أنه: "يجب ألا يقل المعدل العام للتخفيضات عن ١٠% من السعر، خلال الشهر السابق على بدء التخفيضات، وفي حالة زيادة التخفيضات على ٣٠% من سعر بيع المنتج قبل التخفيض، فعلى صاحب المحل أن يُقدّم الفواتير التي تُثبت أنه باع بذلك السعر في فترات مُختلفة"، والحقيقة أن هذا النص كفيلاً بأن يرفع الضرر عن رب المال، خصوصاً في حال بيع الموكل بأقل من سعر السوق، كذلك يحمي المستهلك من تلاعب التجار بالأسعار".

(١): ينظر: العمراني، البيان، ٤٣٧/٦.

المبحث الثاني: الغش والتدليس ووسائل مكافحته

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: التخفيض في الثمن لمشتري دون آخر.

المطلب الثاني: استغلال جهل المشتري بثمن السلعة.

المطلب الثالث: الغش والتدليس ووسائل مكافحته.

المطلب الأول: التخفيض في الثمن لمشتري دون آخر

على البائع أن يبيع السلعة بما تساويه في السوق، فإن باعها بأقل من سعرها، ليرغب المشتري في الشراء، فلا بأس؛ لأن البيع والشراء من عقود المكايسة^(١)، والمعهود فيها حرص البائع على الكسب، فإذا حصل الرضا بين المتابعين على الثمن صح البيع، لكن يتجنب الكذب، كإعلام الزبون أن هذا التخفيض خاص به وحده -مثلاً- بينما يمنح التخفيض لكل مشتري.

وكون البائع يُحابي بعض أصدقائه -مثلاً- ويبيع لهم السلعة بأقل من قيمتها، فهذا لا حرج فيه، ولا يُمنع منه المالك أو العامل المأذون له، وكذلك إذا كان يبيع السلعة بما تساويه بالأسواق، ثم يأتي رجل ثانٍ يُلحُّ عليه بالمماكسة^(٢)، فينقص له في السعر بذلك فهذا لا بأس به، لأنه ما خرج عن السعر المعتاد، والبيع والشراء يجري فيهما المماكسة عادة^(٣).

فإذا جاء مشتري، وقال للتاجر: بكم هذه السلعة؟، فقال: خمسة، فاشترها، ثم جاء الثاني، وقال: بكم؟، قال: خمسة، فقال: أريدها بأربعة ونصف، قال: لا بأس، خذها، ثم جاء الثالث، وقال: بكم؟، فقال: خمسة، فقال: أريدها بخمسة إلا ربع، فلا بأس بهذا؛ وهذا التفاوت لا بد منه؛ لأن طبيعة الناس المساومة، وإذا حدث غبن يسير فإن عادة الناس التسامح فيه^(٤).

ويدل عليه حديث شعبة عن جابر -رضي الله عنه-: أنه كان يسير على جمل له قد أعبأ، فأراد أن يُسيبه، قال: فلحقني النبي ﷺ فدعا لي، وضربه، فسار سيرا ليس يسر مثله، قال: "بعنيه بأوقية"، قلت: لا، ثم قال: بعنيه بأوقية، فبعته، واستثنت حُمَّانَه إلى أهلي، فلما

(١) المكايسة: مفاعلة من كايص، وهي لغة: المغالبة، يقال: كايستُ فلاناً فكَيْستَهُ أكَيْسُهُ كَيْساً: غلبته. ينظر: تهذيب اللغة، ١٧٢/١٠، لسان العرب، ٢٠٢/٦. واصطلاحاً: أن يساوم

الرجل الرجل في سلعته، فيبتاعها منه بما يتفان عليه من الثمن. ينظر: ابن رشد، المقدمات الممهدات، ١٣٨/٢، القاضي عياض، مشارق الأنوار على صحاح الآثار، ٣٥٠/١.

(٢) المماكسة، من: المَكْسُ، والمكس: انقاص الثمن في البيعة، واستحطاطه، ومنه سمي المكس، لأنه ينقص أموال الناس بأخذ العشور منهم. ينظر: العين، ٣١٧/٥، الصلح بن عباد، المحيط في اللغة، ١٩٣/٦، لسان العرب، ٢٢٠/٦، ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث والأثر، ٣٤٩/٤، القاضي عياض، إكمال المعلم، ٢٩٢/٥.

(٣) ينظر: ابن الهمام، فتح القدير، ٤٥٣/٦، السخاقي، النهاية في شرح الهداية، ٢٣٩/١٣، محمد عlish، منح الجليل شرح مختصر خليل، ٢٦٣/٥، الحاوي، ٢٧٩/٥، العلامة الشيخ العثيمين، فتاوى نور على الدرب، ٢/٦.

(٤) ينظر: سالم عطية، شرح بلوغ المرام، ١١/١٩.

قدمنا أُنَيْتَه بالجمل، ونقدني ثمنه، ثم رجعت، فأرسل في أنْري، فقال: أُنْرائي ماكنتك؛ لآخذ جملك؟، ما كنت لآخذ جملك، فخذ جملك فهو لك" (١).

وقد كره الإمام أحمد المماكسة الشديدة في البيع والشراء، قال صالح: وسألته عن رجل يجنيه الذمي يشتري منه المتاع فيماكسه مكاساً شديداً فيبيعه المتاع، ويجيء بعد الرجل المسلم فيستقضي أيضاً في شدة المكاس، فيبيعه أعلى مما يبيع الذمي، وربما باع من الذمي أعلى، فقال: "أرجو ألا يكون عليه في ذلك شيء، إذا كان المشتري يماكسه" (٢).

أما أن يبيع لهذا بسعر وذاك بسعر آخر، فإن كان هذا الاختلاف بسبب اختلاف السوق، وأن هذه السلعة تزداد قيمتها يوماً وتقل يوماً، فهذا يعتبر سعر السوق، ولا بأس أن يبيع به، أما إن كان الاختلاف في السعر إنما هو من أجل كون المشتري يجيد المساومة والمماكسة أو لا، فإن رآه لا يجيد غلبه، وإن رآه يجيد خفض له السعر، فهذا من الغش والخداع وخلاف النصيحة، وقد ثبت في حديث تميم الداري -رضي الله عنه- أن النبي ﷺ قال: "الدين النصيحة"، قيل: لمن يا رسول الله؟، قال: "الله ولكتابه ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم" (٣)، وكما أنه لا يرضى أن يفعل به أحد مثل ذلك، فكيف يرضى لنفسه أن يفعله في إخوانه هذا؟!!

فالواجب أن يكون بيع الإنسان بحسب ما تقتضيه الأسعار في المكان الذي هو فيه، وألا يجعل لهذا سعراً وهذا سعراً، بسبب جهل المشتري بالثمن، أو كونه لا يحسن البيع والشراء (٤).

ومن كان هذا حاله يجب أن يُحال بينه وبين مأربه، ولولي الأمر حينئذ أن يتدخل لمنع الغش والخداع، وحماية المستهلكين، وقد نصّت المادة: (٨) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري في المملكة، على أنه: "يجب على المحل أن يضع بطاقات على المنتجات التي يشملها التخفيض، تُبيّن بصورة بارزة، السعر قبل التخفيض وبعده، ولا يجوز طوال فترة التخفيض عرض منتجات أخرى مُخفّضة لم تتضمنها قائمة المنتجات المشمولة بالترخيص".

كذلك وضع المنظم السعودي عقوبات على حالات الغش والخداع، وهي إما الغرامة المالية، ولا تزيد عن مليون ريال سعودي، أو السجن، مدة لا تزيد عن ثلاث سنوات، أو بهما معاً، كما سيأتي بيانه.

(١): رواه مسلم في كتاب: المساقاة، باب: بيع البعير واستثناء ركوبه، ١٢٢١/٣، رقم: ١٠٩.

(٢): ينظر: مسائل الإمام أحمد، ٣٧٦/١.

(٣): رواه مسلم في صحيحه كتاب: الإيمان، باب: بيان أن الدين النصيحة، ٧٤/١، رقم: ٥٥.

(٤): ينظر: فتاوى نور على الدرب، ٢/١٦.

المطلب الثاني: استغلال جهل المشتري بالثمن

إذا باع المشتري السلعة بأكثر مما تساويه، فإن كانت الزيادة يسيرة كما لو باع ما يساوي عشرين باثنين وعشرين، فهذا جائز ولا بأس به؛ لأنه مما جرت عادة الناس بالتسامح فيه، وأما إن كانت الزيادة كثيرة، وكان المشتري لا يحسن البيع والشراء أو يجهل الثمن، كما لو باع ما يساوي ستين بتسعين، فهذا من الغش والخداع ولا يجوز بحال؛ لأن فيه استغلال جهل المشتري وقلة خبرته بالبيع والشراء، ويكون للمشتري الخيار إذا تبين له الأمر، ويسمى خيار الغبن^(١).

فإذا أتى من يجهل الثمن ولا يحسن المماكسة والمبايعة، وقال: بكم هذه؟، قالوا: بعشرة ريالات، فأخذها، فلما عرضها على الناس، قالوا: هذه بخمسة ريالات، قال: ما علمت، فهذا الرجل اجتمعت فيه صفتان، الأولى: أنه لا يعرف الثمن، والثانية: أنه لا يحسن البيع والشراء، ويسمى بالمسترسل، وفسره الإمام أحمد بأنه لا يحسن أن يماكس، وقيل: الجاهل بقيمة المبيع، ولا يحسن المبايعة^(٢)، وقد قال ﷺ: "غبن المسترسل حرام"^(٣)، وهذا دليل على أنه لا غبن في غير المسترسل، وما لم يكن فيه حرمة فهو حق، لا يجب القيام به^(٤).

وقد نص الفقهاء على أن المسترسل إذا غبن غبناً فاحشاً، يثبت له الخيار بين الفسخ والإمضاء؛ لأنه إذا كانت قيمة الشيء بخمسة، واشتراها بعشرة، فهذا غبن يخرج عن العادة، وقد حصل بسبب جهله بالمبيع، فأما غير المسترسل، فإنه دخل على بصيرة بالغبن، فهو كالعالم بالعيب، وكذا لو استعجل، فجهل، ما لو تثبت لعلمه، لم يكن له خيار؛ لأنه انبنى على تقصيره وتفريطه^(٥).

وقد وضعت اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري الصادرة بالقرار الوزاري رقم: (١٥٥) وتاريخ ١٤٣١/١/٦ هـ الضوابط والشروط التي تضبط السوق وتمنع التلاعب، وتحمي المستهلك الذي يجهل أسعار السوق أو لا يحسن البيع والشراء، فاشتترطت ضرورة الحصول على ترخيص قبل الإعلان عن التخفيضات، ويبيّن في طلب الحصول على التخفيض: أسبابه ومدته، والسلع التي يشملها التخفيض، والسعر قبل وبعد

(١) ينظر: ابن يونس، الجامع لمسائل المدونة، ١٠٩٢/١٣، ابن رشد، المقدمات الممهدة، ١٣٩/٢، النواذر والزيادات، ٤٥٧/٦، ابن المنذر، الإشراف على مذاهب العلماء،

٤١/٦، المجموع، ٢٥/١٣، كشف القناع، ٤٣٥/٧، مصطفى بن سعد، مطالب أولى النهي، ١٠١/٣، مجموع فتاوى ومقالات الشيخ ابن باز ١٠٨/١٩.

(٢) ينظر: المعنى، ٤٩٧/٣، المجموع، ٢٥/١٣، روضة الطالبين، ٤٢١/٣، ابن حجر، تحفة المحتاج، ٣١٥/٤، مطالب أولى النهي، ١٠٠/٣، ابن عثيمين، الشرح الممتع على زاد المستقنع، ٣٠٠/٨.

(٣) رواه الطبراني في المعجم الكبير، ١٢٦/٨، رقم: ٧٥٧٦.

(٤) ينظر: البيان والتحصيل، ١٣/١١، مواهب الجليل، ٤٦٩/٤، منح الجليل، ٢١٧/٥.

(٥) ينظر: المعنى، ٤٩٧/٣، المبدع، ٧٩/٤، الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ٣٥٢٧/٥.

التخفيض، ونسبة التخفيض، فقد نصت المادة (١٨) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري الصادرة بالقرار الوزاري رقم: (١٥٥) وتاريخ ١/٦/١٤٣١هـ، على أنه: "لا يجوز للمنشآت التجارية إجراء تخفيضات شاملة أو جزئية، لأسعار المنتجات المعروضة للبيع بها أو الإعلان عنها، إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك من الوزارة أو فرعها المختص، وفقاً للشروط والضوابط التالية:

(١): تقدّم المنشأة للإدارة العامة لمكافحة الغش التجاري أو فرع الوزارة المختص، برغبتها في إجراء التخفيضات، قبل الموعد المحدد لبدءها، بمدة لا تقل عن ثلاثين يوماً، على أن يتضمن الطلب ما يلي.

(أ): أسباب إجراء التخفيضات. (ب): مدة التخفيضات وتاريخ بدايتها وانتهائها.
(ج): قائمة بالمنتجات التي تسري عليها التخفيضات، يُبيّن بها السعر الفعلي المحدد لكل منتج وقت تقديم الطلب، والسعر بعد التخفيض، ونسبة التخفيض.
(د): إرفاق ما يثبت بأنه باع بالسعر الفعلي المحدد بقائمة السلع على فترات مختلفة، أو تعهد مصدق من صاحب المنشأة، بأن الأسعار المدونة هي التي باع بها على فترات مختلفة قبل طلب إجراء التخفيضات".

ونصت المادة (٦) من اللائحة، على أنه: "يجب على المرخص له أن يحتفظ في كل محل مرخص بالقائمة المعتمدة للأسعار ومستندات وفواتير المنتجات التي تشملها القائمة أو صورة منها طوال فترة التخفيض".

ونصت المادة (٨) على أنه: "يجب على المحل أن يضع بطاقات على المنتجات التي يشملها التخفيض، تبيّن بصورة بارزة السعر قبل التخفيض وبعده، ولا يجوز طوال فترة التخفيض عرض منتجات أخرى مخفضة لم تتضمنها قائمة المنتجات المشمولة بالترخيص.
ونصت المادة (١٢) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري على أنه: "لا يجوز الإعلان عن التخفيضات بأيّة وسيلة من الوسائل قبل الموعد المحدد لبدءها بأكثر من خمسة عشر يوماً، على أن يذكر: رقم الترخيص ونسبة التخفيض الفعلية في الإعلان، أما إذا كان الإعلان على واجهة المحل: فيجب عدم وضعه قبل بدء التخفيضات بأكثر من أسبوع".

المطلب الثالث: الغش والتدليس ووسائل مكافحتها

يعتبر الغش والتدليس من أقدم الجرائم وأكثرها انتشاراً على مرّ التاريخ، ولا يكاد يخلو أيّ تشريع من تجريمه، فأى معاملة يترتب عليها ضرر، فهي ليست من الإسلام ويجب رفعها، وأي معاملة تؤدي إلى أكل أموال الناس بالباطل يكون منهيّاً عنها، ومن هنا

كره الإسلام الغبن والتدليس في المعاملات^(١)، وضابط الغش: أن يشتمل المبيع على نقص لو علم المشتري به قبل العقد لما أقدم عليه^(٢).

والغش والتدليس في البيع بمعنى واحد، وهو: إيداء البائع ما يوهم كمالاً في مبيعه كاذباً، أو كتم عيبه^(٣)، وقد ذهب جمهور الفقهاء إلى أن البيع لا يبطل بالتدليس، وأن العقد صحيح مع الإثم، وللمشتري الخيار، إن شاء أمضى البيع، وإن شاء رده^(٤)؛ لأن بعض الناس قد يكون قليل الخبرة، وقد يقدم على السلعة من غير أن تتاح له فرصة المشاورة والتروي، وقد يشتري شيئاً قبل إن يراه؛ معتمداً على وصف الغير، حتى إذا ما رآه وجده على غير ما وصف له، فيحتاج إلى مشاورة نفسه في إمضاء العقد أو فسخه، وقد يجد في السلعة عيباً على غير ما اشترط وهو ما رضيه إلا سالماً فجعل الخيار حماية له.

وللغش صور، منها: الغش في نوعية السلعة أو مصدرها، كأن يبيع منتجاً على أنه منتج وطني، وفي حقيقته مستورد أو العكس، أو يقوم بإخفاء عيب في السلعة، لو اطلع عليه المشتري لن يشتريها، والغش في سعر السلعة، كأن يبيعها بأزيد من سعر السوق، والغش في الميزان أو الكمية، إما بالنقص في العدد المنفق عليها، أو في وزنها أو حجمها، وهذا من التطفيف الذي توعد الله عز وجل فاعله فقال: «وَيَلِّ لِلْمُطَفِّفِينَ»^(٥)، والغش بالخلط أو الإضافة، أو في وصف السلعة^(٦)، وقد نص الفقهاء على أن الغاش والمدلس يعاقب بالسجن، والضرب، أو إخراجهم من السوق، إن اعتاد ذلك^(٧).

وقد نصت المادة (الثانية) من نظام مكافحة الغش التجاري على أنه: "يعدُّ مخالفاً لأحكام هذا النظام كل من: ١. خدع، أو شرع في الخداع، بأي طريقة من الطرق في أحد الأمور الآتية: (أ): ذاتية المنتج، أو طبيعته، أو نوعه، أو عناصره، أو صفاته الجوهرية. (ب): مصدر المنتج، (ج): قدر المنتج، سواء في الوزن أو الكيل أو المقاس، أو العدد، أو الطاقة أو المعيار. ٢. غش أو شرع في الغش. ٣. باع منتجاً مغشوشاً أو عرضه. ٤. جاز منتجاً مغشوشاً بقصد المتاجرة إلى آخره.

(١) ينظر: صالح محمد الخضيري، الغش التجاري، وسبل القضاء عليه في الفقه الإسلامي ص ٩٨٤، الشرنباصي، رمضان علي، وعبد الله، فتحي عبد الرحيم، مكافحة الغش في الشريعة الإسلامية، ص ٢٥٨.

(٢) ينظر: الغش التجاري، وسبل القضاء عليه ص ٩٨٥، مكافحة الغش في الشريعة الإسلامية، ص ٢٥٧.

(٣) ينظر: ابن عرفة، المختصر الفقهي، ٤٢٤/٥.

(٤) ينظر: المرعيني، الهداية، ٢٨٧/٤، العيني، البناية، ٢٧٢/٩، القاضي عبد الوهاب، الإشراف، ٥٢٥/٢، حاشية السوقي، ١٦/٣ - ١٧، الحطاب، مواهب الجليل، ٤٣٧/٤ - ٤٣٩، الرافعي، العزيز، ٢٢٤/٥، النووي، روضة الطالبين، ٤٦٧/٣، الإصناف، ٣٩٤/٤، مطالب أولي النهى، ١٠٥/٣.

(٥) سورة المطففين، الآية: [١].

(٦) ينظر: عبد الفضيل محمد، جريمة الخداع التجاري ص ١٤٦-١٤٨، الرزين، حماية المستهلك من الغش التجاري، ص ٩٢-٩٥.

(٧) ينظر: ابن عرفة، المختصر الفقهي، ٤٢٥/٥.

ونصت المادة السادسة عشرة، على أنه: "يعاقب بغرامة لا تزيد عن خمسمائة ألف ريال، أو السجن مدة لا تزيد على سنتين أو بهما معاً، كل من ارتكب إحدى المخالفات المنصوص عليها في المادة (الثانية) من هذا النظام"، وهي المادة المذكورة آنفاً والمتعلقة بصور الغش ووسائله.

ولم تقتصر العقوبة على السجن والغرامة، بل أعطت المنظم إمكانية الحكم بإغلاق المحل المخالف مدة لا تتجاوز سنة في المخالفات المنصوص عليها في المادة (الثانية) من هذا النظام.

فقد نصت المادة العشرون، على أنه: "يجوز الحكم بإغلاق المحل المخالف مدة لا تتجاوز سنة في المخالفات المنصوص عليها في المادة (الثانية) من هذا النظام".

مع ضرورة إتلاف المنتج إذا كان لا يمكن الانتفاع به، أو التصرف فيه بطريقة مناسبة إذا أمكن الانتفاع بشيء منه، مع مصادرة الأدوات المستعملة في الغش والخداع، حيث نصت المادة الحادية والعشرون: على أنه: "يترتب -في جميع الأحوال على ثبوت- على ثبوت غش المنتج أتلافه أو التصرف فيه بأي طريقة مناسبة، ومصادر الأدوات التي استعملت في الغش أو الخداع، وتبين اللائحة كيفية التصرف فيها".

وتعويض المشتري عن الضرر الذي لحقه من هذا المنتج المغشوش، فنصت المادة الثانية والعشرون على أنه: "يلتزم المخالف بسحب المنتج المغشوش وإعادة قيمته إلى المشتري وذلك وفق شروط والإجراءات التي تحددها اللائحة".

ونصت المادة الثالثة والعشرون على أنه: "لهيئة التحقيق والدعاء العام، أن تطلب منع سفر من يُثبت التحقيق ارتكابه مخالفة لأحكام هذا النظام، إلى أن يصدر الحكم النهائي في القضية، فإذا صدر الحكم بالإدانة تقضي الجهة المختصة بإبعاد الأجنبي بعد تنفيذ الحكم، ولا يسمح بعودته إليها للعمل بعد ذلك".

مع مضاعفة العقوبة في حال عاد المخالف إلى ارتكاب مخالفة من المخالفات المنصوص عليها في النظام، فقد نصت المادة (الرابعة والعشرون) على أنه: "إذا عاد المخالف إلى ارتكاب أي من المخالفات المنصوص عليها في هذا النظام خلال خمس سنوات من تاريخ صدور الحكم نهائياً، يعاقب بعقوبة لا تزيد عن ضعف الحد الأعلى للعقوبة المقررة للمخالفة، فإن عاد مرة أخرى فبالإضافة إلى العقوبات المقررة يُحرم من مزاوله النشاط التجاري لمدة لا تزيد عن خمس سنوات".

ولا تقتصر العقوبة على المباشر لهذه المخالفة بل تشمل كل من شارك أو حرّض على ارتكاب هذه المخالفة، فقد نصت المادة السادسة والعشرون، على أنه: "تسري

العقوبات المنصوص عليها في هذا النظام على كل من شارك في ارتكاب المخالفة، أو حرض على ارتكابها".

إن هذه النصوص النظامية التي صاغها المنظم السعودي بهذه الصياغة القوية لكفيلة بردع كل من تسول له نفسه، وتقف حجر عثرة أمام ضعاف النفوس من التجّار، وتضبط السوق، وتمنع التلاعب في الأسعار، وتحمي أفراد المجتمع من الاستغلال وجشع التجّار، وتبعث على الطمأنينة في القيادة الحكيمة لهذا البلد المبارك، الذي وضع مصلحة مواطنيه والمقيمين نصب عينيه وفي أوليات اهتماماته.

النتائج:

- بعد أن انتهيت من إعداد هذا البحث-الذي أرجو له القبول-، أذكر أهم النتائج، وأجملها في النقاط التالية:
١. الإعلان عن التخفيضات والعروض ليس على إطلاقه-كما يظن البعض-بل له ضوابط وقيود، وضعتها وزارة التجارة، لضبط السوق، وحماية أموال التجّار والمستهلكين.
 ٢. إذا تراضى أهل السوق على البيع بسعر، وحط أحدهم، فإنه يؤمر بالحقاق بهم، أو ينعزل عنهم، فإن زاد عدد يسير لم يؤمر الجمهور بالحقاق به؛ لأنه إنما يُراعى حال أهل السوق.
 ٣. البيع بأقل من سعر السوق إن كان يؤدي إلى الإضرار بالتجّار، فإنه يمنع منه، لأنه كما هو مطلوب حماية المشتري، فإنه مطلوب كذلك حماية أهل السوق.
 ٤. إذا كان هدف التاجر من البيع بالأقل، الإضرار بالمنافس، فهذا يُعدُّ عملاً عدوانياً، أما البيع بالحدود المعقولة التي تعود بالفائدة على المستهلكين، فلا حرج فيها.
 ٥. إذا حدد رب المال ثمناً للموكل فلا يجوز له أن يبيع بالأقل، لأن بيعه مستفاد من قبل الموكل، وإذا لم يحدد له ثمناً، فإن كان مما يتغابن الناس في مثله فلا يجوز، وقد حددت المادة [٧] من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري نسبة التخفيض، وآلية إجراءاته.
 ٦. على البائع أن يبيع السلعة بما تساويه، فإن باعها بأقل من سعرها ليرغب المشتري، أو حابى بعض أصدقائه، فلا حرج في كل ذلك، أما أن يبيع لهذا بسعر وذاك بسعر آخر، بدون ضابط، فهذا لا يجوز، وهو من الغش والخداع، خصوصاً إذا كان المشتري يجهل الثمن أو لا يُحسن البيع والشراء، ويجب على صاحب المحل أن يضع بطاقات على المنتجات التي يشملها التخفيض، تبين السعر قبل التخفيض وبعده، كما نصّت المادة: (٨) من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري.
 ٧. أي معاملة يترتب عليها ضرر، فهي ليست من الإسلام ويجب رفعها، وأي معاملة تؤدي إلى أكل أموال الناس بالباطل، يكون منهيّاً عنها، ومن هنا حرم الإسلام الغبن الفاحش والتدليس في المعاملات.

٨. لحماية التُّجَّار والمستهلكين من الغش والخداع وضبط السوق من التلاعب، وضعت وزارة التجارة السعودية ضوابط للعروض والتخفيضات، ونصت المادة الثانية من نظام مكافحة الغش التجاري على صور الغش، والمادة السادسة عشرة على عقوبة الخداع والغش.

هذا وصل اللهم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

أهم المراجع:

١. ابن أبي زيد، أبو محمد عبد الله بن أبي زيد، القيرواني، ت: ٣٨٦هـ، (١٩٩٩م)، النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأهمات، ط١، دار الغرب الإسلامي، بيروت.
٢. ابن الأثير، مجد الدين أبو السعادات، المبارك بن محمد بن عبد الكريم الجزري، ت: ٦٠٦هـ، (١٣٩٩هـ - ١٩٧٩م)، النهاية في غريب الحديث والأثر، المكتبة العلمية، بيروت.
٣. ابن العربي، أبو بكر، محمد بن عبد الله، بن العربي الإشبيلي المالكي، ت: ٥٤٣هـ، (١٩٩٢م)، القبس في شرح موطأ مالك بن أنس، ط١، دار الغرب الإسلامي.
٤. ابن القصار، علي بن عمر بن القصار، أبو الحسن، ت: ٣٩٧هـ، (١٤٢٦هـ - ٢٠٠٦م)، عيون الأدلة، في مسائل الخلاف بين فقهاء الأمصار، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض.
٥. ابن القيم، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب، ت: ٧٥١هـ، (١٤٤٠-٢٠١٩م)، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ط٤، دار عطاءات العلم، الرياض.
٦. ابن الملقن، سراج الدين أبو حفص عمر بن علي بن أحمد الشافعي، ت: ٨٠٤هـ، (١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م)، البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في الشرح الكبير، ط١، دار الهجرة، الرياض.
٧. ابن المنذر، أبو بكر، محمد بن إبراهيم، ت: ٣١٨هـ (١٤٠٦=١٩٨٦)، الإشراف على مذاهب أهل العلم، ط١، نشر وتوزيع دار الثقافة.
٨. ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد، ت: ٨٦١هـ، فتح القدير، ومعه التكملة وتكملته: "نتائج الأفكار"، لقاضي زاده، د: ط، دار الفكر، د: ت.
٩. ابن تيمية، أبو العباس، تقي الدين، أحمد بن عبد الحلیم الحراني، ت: ٧٢٨هـ، (١٤٠٤هـ - ١٩٨٣م)، الاستقامة، ط١، الناشر: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية.
١٠. ابن تيمية، تقي الدين، أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام، الحراني، ت: ٧٢٨هـ، (١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م)، مجموع الفتاوى، الناشر: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة المنورة.
١١. ابن حجر العسقلاني، أبو الفضل، أحمد بن علي بن محمد، ت: ٨٥٢هـ، (١٤١٥هـ - ١٩٩٤م)، إتحاف المهرة بالفوائد المبتكرة من أطراف العشرة، ط١، الناشر: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف.

١٢. ابن حجر الهيتمي، أبو العباس، أحمد بن محمد بن علي، ت: ٩٧٤هـ، (١٣٥٧-١٩٨٣م)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، ط: ب، الناشر: المكتبة التجارية الكبرى بمصر لصاحبها مصطفى محمد.
١٣. ابن حزم الظاهري، أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد، ت: ٤٥٦هـ، المحلى بالآثار، مكتبة دار التراث للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، ب، ت.
١٤. ابن رشد الجد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي ت: ٥٢٠هـ، (١٤١٤هـ - ١٩٩٣م)، مسائل أبي الوليد ابن رشد الجد، ط٢، دار الجيل، بيروت، دار الآفاق الجديدة، المغرب.
١٥. ابن رشد الجد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي، ت: ٥٢٠هـ، (١٤٠٨-١٩٨٨م)، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، ط٢، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان.
١٦. ابن رشد الجد، أبو الوليد، محمد بن أحمد، ت: ٥٢٠هـ، (١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م)، المقدمات الممهدة، ط١، لبنان، بيروت، دار الغرب الإسلامي.
١٧. ابن رشد الحفيد، أبو الوليد، محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، ت: ٥٩٥هـ، (١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ط: ب، دار الحديث، القاهرة.
١٨. ابن سيده، أبو الحسن علي بن إسماعيل بن سيده، ت: ٤٥٨هـ، (١٤٢١م - ٢٠٠٠م)، المحكم والمحيط الأعظم، ط١، دار الكتب العلمية، بيروت.
١٩. ابن عبد البر، أبو عمر، يوسف بن عبد الله، القرطبي، ت: ٤٦٣هـ، (١٤١٤هـ - ١٩٩٣م)، الاستنكار، ط١، تحقيق: عبد المعطي أمين قلججي، مؤسسة الرسالة.
٢٠. ابن عثيمين، محمد بن صالح بن محمد العثيمين ت: ١٤٢١هـ، (١٤٢٢-١٤٢٨هـ)، الشرح الممتع على زاد المستقنع، ط١، دار ابن الجوزي.
٢١. ابن عرفة، محمد بن محمد ابن عرفة، التونسي المالكي، أبو عبد الله، ت: ٨٠٣هـ، (١٤٣٥هـ - ٢٠١٤م)، المختصر الفقهي، ط١، الناشر: مؤسسة خلف أحمد الخبتور للأعمال الخيرية.
٢٢. ابن قدامة، شمس الدين، أبو الفرج عبد الرحمن بن أبي عمر المقدسي ت: ٦٨٢هـ، (١٤٠٣هـ - ١٩٨٣م)، الشرح الكبير على متن المقنع، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، بيروت.
٢٣. ابن قدامة، موفق الدين، عبد الله بن أحمد بن محمد، الحنبلي، ت: ٦٢٠هـ، (١٤١٤هـ -)، الكافي في فقه الإمام أحمد، ط١، دار الكتب العلمية.

٢٤. ابن قدامة، موفق الدين، عبد الله بن أحمد بن محمد، الحنبلي، ت: ٦٢٠هـ، (١٤١٧هـ) —
 ١٩٩٧م)، المغني، ط٣، دار الفكر.
٢٥. ابن قيم الجوزية، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن أيوب ت: ٧٥١هـ، (١٤٤٠هـ) —
 ٢٠١٩م)، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ط٤، دار عطاءات العلم، الرياض.
٢٦. ابن ماجه، أبو عبد الله، محمد بن يزيد، القزويني، ت: ٢٧٣هـ، (١٤٣٠هـ-٢٠٠٩م)، سنن
 ابن ماجه، ط١، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وآخرون، دار الرسالة العلمية.
٢٧. ابن مفلح، إبراهيم بن محمد بن عبد الله، برهان الدين، الحنبلي، ت: ٨٨٤هـ، (١٤١٨هـ) —
 ١٩٩٧م)، المبدع في شرح المقنع، ط١، دار الكتب العلمية، بيروت.
٢٨. ابن مفلح، محمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، شمس الدين، الحنبلي، ت: ٧٦٣هـ،
 (١٤٢٤هـ-٢٠٠٣م)، الفروع، ط١، ومعه تصحيح الفروع، لعلاء الدين، علي بن سليمان
 المرदाوي، مؤسسة الرسالة.
٢٩. ابن منظور. محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين الأنصاري، ت: ٧١١هـ،
 (١٤١٤هـ)، لسان العرب، ط٣، دار صادر، بيروت.
٣٠. ابن يونس، أبو بكر محمد بن عبد الله بن يونس التميمي، الصقلي ت: ٤٥١هـ، (١٤٣٤هـ)،
 الجامع لمسائل المدونة، ط١، دار الفكر
٣١. الأبهري، أبو بكر، محمد بن عبد الله المالكي، ت: ٣٧٥هـ، (١٤٢٢هـ-٢٠٢٠م)، شرح
 المختصر الكبير، لابن عبد الحكم، ط١، الناشر: جمعية دار البر، دبي.
٣٢. أبو داود، سليمان بن الأشعث السجستاني، ت: ٢٧٥هـ (د.ت). السنن، د: ط، تحقيق: عبد
 الحميد، محمد محيي الدين، بيروت، المكتبة العصرية.
٣٣. الأزهري، أبو منصور محمد بن أحمد، ت: ٣٧٠هـ، (٢٠٠١)، تهذيب اللغة، ط١، دار
 إحياء التراث العربي، بيروت.
٣٤. الأصبحي، مالك بن أنس بن عامر، ت ١٧٩هـ، الموطأ، ط١، (١٤٢٢هـ-٢٠٠١م)،
 تحقيق: محمود بن الجميل، مكتبة الصفا.
٣٥. إمام الحرمين، عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، ت: ٤٧٨هـ،
 (١٤٢٨هـ-٢٠٠٧م)، نهاية المطلب في دراية المذهب، ط١، دار المنهاج.
٣٦. الباجي، أبو الوليد سليمان بن خلف القرطبي الأندلسي، ت: ٤٧٤هـ، (١٣٣٢هـ)، المنتقى
 شرح الموطأ، ط١، مطبعة السعادة، مصر.
٣٧. البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس، أبو السعادات، الحنبلي، ت: ١٠٥١هـ، كشاف
 القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية.

٣٨. البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس، ت: ١٠٥١هـ، (١٤١٤هـ-١٩٩٣م)، شرح منتهى الإرادات، ط١، الناشر: عالم الكتب.
٣٩. البوصيري، أبو العباس، أحمد بن أبي بكر بن إسماعيل بن سليم، الشافعي، ت: ٨٤٠هـ، (١٤٠٣هـ)، مصباح الزجاجة في زوائد ابن ماجه، ط٢، دار العربية، بيروت.
٤٠. البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي بن موسى، أبو بكر، ت: ٤٥٨هـ، (١٤١٢هـ) - (١٩٩١م)، معرفة السنن والآثار، ط١، دار قتيبة (دمشق - بيروت)، ودار الوفاء (المنصورة - القاهرة).
٤١. البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي، ت: ٤٥٨هـ (١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م). السنن الكبرى، ط٣، تحقيق: عطا، محمد عبد القادر، بيروت، دار الكتب العلمية.
٤٢. الجصاص، أبو بكر أحمد بن علي، ت: ٣٧٠هـ، (١٤١٧هـ)، شرح مختصر اختلاف العلماء، للطحاوي، أبو جعفر، أحمد بن محمد بن سلامة، ت: ٣٢١هـ، ط٢، دار البشائر الإسلامية، بيروت.
٤٣. الجوهري، إسماعيل بن حماد، أبو نصر، ت: ٣٩٣هـ، (١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، ط٤، بيروت، دار العلم للملايين.
٤٤. الحاكم، أبو عبد الله محمد بن عبد الله النيسابوري، ت: ٤٠٥هـ، (١٤١١-١٩٩٠م)، المستدرک علی الصحيحین، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة: الأولى ١٤١١هـ.
٤٥. الحجاوي، أبو النجا أحمد شرف الدين موسى المقدسي، ت: ٩٦٨هـ، الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، دار المعرفة بيروت، لبنان.
٤٦. الحطاب، أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الرعيني، ت: ٩٥٤هـ، (١٤١٢هـ - ١٩٩٢م)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ط: ٣، دار الفكر.
٤٧. الخرخشي، محمد الخرخشي المالكي أبو عبد الله، ت: ١١٠١هـ، شرح مختصر خليل، د: ط، د: ت، بيروت: دار الفكر للطباعة.
٤٨. الدارقطني، علي بن عمر بن أحمد، ت: ٣٨٥هـ، (١٤٢٤هـ - ٢٠٠٤م). سنن الدارقطني، ط١، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وآخرون، بيروت، مؤسسة الرسالة.
٤٩. داماد أفندي، عبد الرحمن بن محمد بن سليمان، شفي زاده، ت: ١٠٧٨هـ، (١٣٢٨هـ)، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، دار الطباعة العامرة، تركيا.
٥٠. الديبان، ديبان بن محمد (١٤٣٢هـ) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ط٢، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، المملكة العربية السعودية.

٥١. الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، ت: ١٢٣٠هـ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، د: ط، دار الفكر.
٥٢. الرجرجاني، أبو الحسن، علي بن سعيد، ت: ٦٣٣هـ، (١٤٢٨هـ-٢٠٠٧م) مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل في شرح المدونة وحل مشكلاتها، ط١، دار ابن حزم.
٥٣. الرزين، رزين بن محمد، (٢٠٠٨م)، حماية المستهلك من الغش التجاري في الشريعة الإسلامية، ندوة: حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية.
٥٤. الروياني، أبو المحاسن عبد الواحد بن إسماعيل، ت: ٥٠٢ هـ، بحر المذهب في فروع المذهب الشافعي، ط١، تحقيق: طارق فتحي السيد، دار الكتب العلمية.
٥٥. الزبيدي، أبو بكر بن علي بن محمد، اليماني الحنفي، ت: ٨٠٠هـ، (١٣٢٢)، الجوهر النيرة، ط١، الناشر: المطبعة الخيرية.
٥٦. الزحيلي، وهبة بن مصطفى، ت: ٢٠١٥م، (١٩٩٧)، الفقه الإسلامي وأدلته، ط٤، سوريا، دمشق، دار الفكر المعاصر للطباعة والنشر والتوزيع.
٥٧. الزيلعي، عثمان بن علي، ت: ٧٤٣ هـ، (١٣١٣هـ)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، ت: ١٠٢١ هـ، ط١، القاهرة، المطبعة الأميرية.
٥٨. سالم، شيماء السيد، (٢٠١٤م)، اتجاهات المستهلكين، نحو عروض ترويج المبيعات، داخل متاجر التجزئة، وانعكاسها على نيتهم الشرائية: دراسة ميدانية، المجلة المصرية لبحوث الإعلام، جامعة القاهرة، كلية الإعلام، عدد: ٤٦.
٥٩. سعدي أبو جيب، (١٤٠٨-١٩٨٨م)، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، ط٢، دار الفكر، دمشق.
٦٠. الشرنباصي، رمضان علي، وعبد الله، فتحي عبد الرحيم (١٩٨٨م) مكافحة الغش في الشريعة الإسلامية، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية القانون، عدد: ٢.
٦١. الشيباني، أحمد بن محمد بن حنبل، ت: ٢٤١هـ، (١٤٠٨هـ-١٩٨٨م). مسائل الإمام أحمد رواية ابن أبي الفضل صالح، ط١، الدار العلمية، دلهي، الهند.
٦٢. الشيباني، أحمد بن محمد بن حنبل، ت: ٢٤١هـ، (١٤٢١هـ-٢٠٠١م)، مسند الإمام أحمد، ط١، تحقيق: الأرنؤوط شعيب، وآخرون، بيروت، مؤسسة الرسالة.
٦٣. الشيباني، محمد بن الحسن، ت: ١٨٩هـ، (١٤٣٣-٢٠١٢) الأصل، ط١، دار ابن حزم، بيروت، لبنان.

٦٤. الشيرازي، إبراهيم بن علي بن يوسف، أبو إسحاق، ت: ٤٧٦هـ، (١٤٠٣هـ—١٩٨٣م)، التنبيه في الفقه الشافعي، ط١، بيروت، عالم الكتب.
٦٥. صاحب، إسماعيل بن عباد، أبو القاسم، ت ٣٨٥ هـ، (١٤١٤هـ - ١٩٩٤م)، المحيط في اللغة، ط١، عالم الكتب، بيروت.
٦٦. عبد الفضيل محمد أحمد (١٩٩٤م) جريمة الخداع التجاري في نظام مكافحة الغش التجاري السعودي مع الإشارة إلى القانونين الفرنسي والمصري، مجلة الحقوق، جامعة الكويت، مجلد: ١٨، عدد: ٤.
٦٧. العقابي، باسم علوان طعمة، ورشم، مريم عبد الأمير (٢٠٢٣م) مفهوم البيع بطريق التصفية الموسمية: دراسة مقارنة، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، جامعة كركوك-كلية القانون والعلوم السياسية، مجلد: ١٢، عدد: ٤٥.
٦٨. عليش، محمد بن أحمد بن محمد، المالكي، ت: ١٢٩٩هـ (١٤٠٩هـ-١٩٨٩م)، منح الجليل شرح مختصر خليل، بيروت، دار الفكر.
٦٩. أحمد مختار عبد الحميد، ت: ١٤٢٤هـ، وآخرون، (١٤٢٩هـ-٢٠٠٨م)، معجم اللغة العربية المعاصرة، ط١، الناشر: عالم الكتب.
٧٠. العمراني، أبو الحسين يحيى بن أبي الخير الشافعي، ت: ٥٥٨هـ، (١٤٢١هـ—٢٠٠٠م)، البيان في مذهب الإمام الشافعي، ط: ١، جدة: دار المنهاج.
٧١. العيني، بدر الدين، محمود بن أحمد، ت: ٨٥٥هـ، (١٤٢٠هـ)، البناية شرح الهداية، ط: ١، بيروت، دار الكتب العلمية.
٧٢. فراس أحمد صالح، (١٤٤١هـ-٢٠٢٠م)، البيع بسعر السوق في الفقه الإسلامي، دراسة تأصيلية مقارنة، بحث منشور بمجلة كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر، المجلد ٣٧، العدد ٢.
٧٣. الفراهيدي، الخليل بن أحمد، ت: ١٧٠هـ، كتاب العين، ط: د، دار ومكتبة الهلال، د: ت.
٧٤. الفيومي، أحمد بن محمد، ت: ٧٧٠هـ، ب: ت، المصباح المنير، المكتبة العلمية، بيروت.
٧٥. القاضي عبد الوهاب بن علي بن نصر، ت: ٤٢٢هـ، (١٤٢٠هـ)، الإشراف على نكت مسائل الخلاف، ط١، لبنان، بيروت، دار ابن حزم.
٧٦. القاضي عبد الوهاب بن علي بن نصر، ت: ٤٢٢هـ، (١٤٣٠هـ)، عيون المسائل، بيروت، دار ابن حزم.
٧٧. القاضي عبد الوهاب بن علي بن نصر، ت: ٤٢٢هـ، ب: ت، المعونة على مذهب عالم المدينة، مكة المكرمة.

٧٨. القاضي عياض بن موسى بن عياض اليحصبي السبتي، ت: ٥٤٤هـ، (١٤١٩هـ) -
١٩٩٨م)، إكمال المُعلِّم بفوائد مسلم، ط١، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، مصر.
٧٩. القاضي عياض بن موسى بن عياض بن عمرو السبتي، أبو الفضل، ت: ٥٤٤هـ،
ت: ب، مشارق الأنوار على صحاح الآثار، ط: ب، المكتبة العتيقة ودار التراث.
٨٠. قلنجي، محمد رواس، قنيبي، حامد صادق، (١٤٠٨هـ-١٩٨٨م)، معجم لغة الفقهاء، ط٢،
دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع.
٨١. الكاساني، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود، الحنفي ت: ٥٨٧هـ، (١٣٢٧هـ)، بدائع
الصنائع، ط١، دار الكتب العلمية.
٨٢. اللخمي، أبو الحسن علي بن محمد، ت: ٤٧٨هـ (١٤٣٢هـ)، التبصرة، ط١، قطر، وزارة
الأوقاف والشؤون الإسلامية.
٨٣. المازري، أبو عبد الله محمد بن علي التميمي، المالكي، ت: ٥٣٦هـ، (٢٠٠٨م)، شرح
التلقين، ط١، دار الغرب الإسلامي.
٨٤. الماوردي. علي بن محمد أبو الحسن، ت: ٤٥٠هـ (١٤١٤هـ-١٩٩٤م)، الحاوي الكبير،
ط١، بيروت، دار الكتب العلمية.
٨٥. المجددي، محمد عميم الإحسان، (١٤٢٤-٢٠٠٣م)، التعريفات الفقهية، ط١، دار الكتب
العلمية.
٨٦. المرداوي، علاء الدين، علي بن سليمان، ت: ٨٨٥هـ، (١٤١٩هـ-١٩٩٩م)، الإنصاف في
معرفة الراجح من الخلاف، ط١، بيروت: دار إحياء التراث العربي.
٨٧. المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل، أبو الحسن، ت: ٥٩٣هـ، ب: ت: الهداية
شرح بداية المبتدئ، ب: ط، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان.
٨٨. المزني، أبو إبراهيم، إسماعيل بن يحيى المزني، ت: ٢٦٤هـ، (١٤١٠هـ-١٩٩٠م)،
مختصر المزني (مطبوع ملحقاً بالأم للشافعي، د: ط، بيروت: دار المعرفة.
٨٩. النيسابوري، مسلم بن الحجاج، ت: ٢٦١هـ (١٣٣٤هـ)، الصحيح، دار الطباعة العامرة، تركيا.
٩٠. المصلح، خالد بن عبد الله بن محمد، الحوافز التجارية التسويقية وأحكامها في الفقه
الإسلامي، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، مجلد: ٧،
عدد: ٢.
٩١. الموصلي، عبد الله بن محمود بن مودود، أبو الفضل، ت: ٦٨٣هـ، (١٣٥٦هـ)، الاختيار
لتعليل المختار، د: ط، مطبعة الحلبي، القاهرة.

٩٢. النووي، أبو زكريا، يحيى بن شرف الدين، ت: ٦٧٦هـ، (١٤١٢هـ-١٩٩١م)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، ط٣، الناشر: المكتب الإسلامي، بيروت-دمشق-عمان.
٩٣. النووي، أبو زكريا، يحيى بن شرف الدين، ت: ٦٧٦هـ، ب: ت، المجموع شرح المهذب، ب: ط، دار الفكر.

المجلات والموسوعات ومواقع الإنترنت:

١. منصة بيئة، على الشبكة العنكبوتية، منصة قانونية رقمية تقدم كافة الخدمات والاستشارات القانونية التي تسهل وصول العملاء إلى نخبة من المحامين المرخصين من وزارة العدل. <https://bynh.sa/>، تاريخ الدخول على الموقع ٢٨ / ٨ / ٢٠٢٤م.
٢. ضوابط العروض التجارية والتخفيضات بالسعودية، مقال على موقع شركة، د/ عبد الله المويهي للمحاماة، ٠٤ / ٠٤ / ٢٠٢٤ / <https://www.almuehi.sa/>، تاريخ الدخول ٢٩ / ٨ / ٢٠٢٤م.
٣. عطية بن محمد سالم، ت: ١٤٢٠هـ، شرح بلوغ المرام، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية: <http://www.islamweb.net>، ٢٣١ درساً، ورقم الجزء هو رقم الدرس.