

## **بَحْث**

**الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد في ضوء أحكام  
الفقه الإسلامي والقانونين القطري والمصري  
(دراسة مقارنة)**

**إعداد الباحث**

**أحمد سالم تركي قطامي**

**باحث دكتوراه في القانون الخاص**

**كلية القانون- جامعة قطر**

## مقدمة البحث

لقد أصبحت الدعاية الكاذبة والخادعة من أكبر صور التضليل والترويج لسلع موصوفة بما لا تستحق أن توصف به، ومن الطرق الاحتمالية، حتى صار المستهلك فريسة لهذه الدعاية الكاذبة، حتى وقع في فخ وتضليل لولاه لما أقدم على الشراء، فالدعاية الكاذبة هي بيع للوهم، حتى أضحت بعض الإعلانات الترويجية التي تأتي منتجاتها المعروضة في صورة مبهرة، فيما باطنها مغايرًا تمامًا لما أعلن عنها.

ومن الواضح أن المستهدف منها هو صيد المستهلك في فخ شرائها والإقبال عليها من تلك الشركة المعلنة أو ذلك المورد أو غيرهما.

وقد تناول القانون هذا الخداع والتضليل في التدليس بالمتعاقد، أما الفقه الإسلامي فقد تناوله فيما يعرف "بالنجش"، وهو في الأصل استتارة الطير وصيد، وكأن البائع عمد إلى وسائل تضليل وخداع حتى أصبح المشتري صيدًا لهذا البائع، وقد يصل هذا الخداع إلى حد لو لم يفعله البائع لما أقدم على المشتري على الشراء، ومن هنا قد يصل الخداع إلى الجسامة بمكان مما يؤثر على صحة العقد ويبطله سواء أكان من الزاوية الشرعية أو القانونية، فهناك خداع بسيط وهو إبراز المنتج بصورة تفوق حقيقته ولكن بصورة مقبولة، وهناك خداع فاحش يعتمد على إغراء المشتري وتضليله، مما يؤثر في العقد وهذا ما سيتناوله موضوع البحث.

## ملخص البحث

أصبح الإعلان والدعاية من أهم وسائل التسويق للمنتجات، ووسيلة للمستهلك في معرفته للبيانات عن السلع والخدمات؛ ولذلك أصبح المستهلك فريسة وصيدًا للترويج والدعاية الكاذبة، وهذا يشكل خطورة على السوق بصفة عامة والمستهلك بصفة خاصة من حيث انعدام الثقة بين المنتج والمستهلك؛ لذلك يتناول موضوع البحث الدعاية الكاذبة باعتبارها عيبًا من العيوب التي تخل بالإرادة، والتي تجعل الرضا والقبول بالعقد نتيجة لترويج كاذب للمبيع، ولولا هذه الدعاية الكاذبة لما أقدم المتعاقد على القبول، وقد تناول فقهاء الشريعة هذا الموضوع فيما يعرف "بالنجش" أما القانون الوضعي فقد تناول ذلك في "التدليس"، وفي الغالب يكون هذا هو

الدافع إلى القبول مما يؤثر على نفاذ العقد، وجعله قابلاً للإبطال إذا أراد المتعاقد هذا، ومن هنا يثير موضوع البحث مفهوم الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي والقانون، ومدى تأثير هذه الدعاية على العقد، مبيناً في ذلك عناصر الدعاية الكاذبة التي بها يثبت الحق في إبطال العقد، وحق المتعاقد في المعرفة التامة بما يقدم على شرائه، موضحاً في ذلك المصطلحات الفقهية والقانونية الخاصة بموضوع البحث، مقارناً ذلك بالفقه الإسلامي والقانون المدني القطري والمصري.

### الكلمات الافتتاحية:

الدعاية الكاذبة، التدليس، النجش، المشرع القطري، المشرع المصري.

### • أهمية البحث:

تظهر أهمية الدراسة في الآتي:

- ١- الدعاية الكاذبة والإعلانات المضللة تؤثر سلباً على المستهلك؛ حيث فيها يختلط بين الصدق والكذب، مما يجعل إقدامه على التعاقد معيباً وغير سليم.
- ٢- الدعاية الكاذبة شديدة الخطورة على المستهلك من جميع النواحي الاقتصادية والاجتماعية من حيث فقدان الثقة بالسوق، وربما يفقد المتعاقد ماله نتيجة للدعاية في المشروعات الضخمة والتي لا حقيقة لها في الواقع.
- ٣- الدعاية الكاذبة إغراء للمتعاقد على الإقدام على الشراء بحيل غير مشروعة فقهاً وقضاءً؛ لذلك كان لابد من تبصير المتعاقد بها عن طريق دراسة هذا الموضوع في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي؛ لتبصير المتعاقد الواقع تحت تأثير هذه الدعاية بحقوقه الشرعية والقانونية.

### • إشكالية البحث:

تتمثل إشكالية البحث حول الآتي:

- ١- ما هو مفهوم الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي والقانون القطري والمصري.
- ٢- ما هو مدى تأثير الدعاية الكاذبة على العقد في الفقه الإسلامي والقانون القطري والمصري.

٣- ما هي عناصر الدعاية الكاذبة التي بها يتحقق أثرها على العقد.

• منهج البحث:

اعتمدت في إعداد البحث على المنهج الوصفي القائم على بيان المصطلحات الواردة في البحث التي تحتاج إلى بيان شرعي أو قانوني، وكذلك المنهج الاستقرائي باستقراء كتب الفقه الإسلامي والقانون القطري والمصري فيما يخص موضوع البحث، ثم المنهج المقارن بمقارنة الفقه الإسلامي مع كلا القانونين موضحاً أدلة الفقهاء ووجه استدلالهم ومناقشاً ومرجعاً لأقوالهم، ومدى توافق كلا القانونين مع المذاهب الفقهية الخاصة بالبحث. وقد أثرت في البحث إرجاء استبيان مصادر البحث في فهرس المصادر خشية الإطالة والتكرار.

• خطة البحث

رأيت أن يكون موضوع البحث مكوناً من مقدمة، وتمهيد، ومبحثين، وخاتمة

• أولاً: المقدمة:

• ثانياً: التمهيد، وتناولت فيه الآتي:

١- مفهوم الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي والقانون.

٢- حق المتعاقد في معرفته الكاملة بالمنتج الذي يريد التعاقد عليه.

• ثالثاً: المباحث:

## المبحث الأول

### الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد في الفقه الإسلامي.

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: بيان ماهية النجش الذي يمثل الدعاية الكاذبة، والمصطلحات القريبة منه.

المطلب الثاني: أثر الدعاية الكاذبة على العقد في الفقه الإسلامي.

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: حكم الدعاية الكاذبة - النجش - في الفقه الإسلامي.

الفرع الثاني: الحكمة من النهي عن الدعاية الكاذبة.

الفرع الثالث: الأثر المترتب على الدعاية الكاذبة على العقد.

=المبحث الثاني: الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد في القانون المدني.  
وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: ماهية التدليس في القانون الوضعي.

المطلب الثاني: عناصر التدليس بالدعاية الكاذبة.

المطلب الثالث: الأثر المترتب على التدليس عن طريق الدعاية الكاذبة في القانون الوضعي.

المطلب الرابع: عقود الإذعان ومدى تأثيرها بالدعاية الكاذبة.

وفيه ثلاثة فروع:

الفرع الأول: ماهية عقود الإذعان.

الفرع الثاني: تقنين عقود الإذعان.

الفرع الثالث: مدى تأثير عقود الإذعان بالدعاية الكاذبة والمضلة.

• رابعاً: الخاتمة، وقد اشتملت على أهم نتائج البحث وتوصيات الباحث.

**التمهيد:** وقد تناولت في التمهيد، بيان مفهوم الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي والقانون، كما تناولت حق المستهلك في معرفته الكاملة بالمنتج، حتى يكون على بصيرة بما تعاقد عليه قبل إقدامه على إبرام العقد.

**أولاً: مفهوم الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي والقانون**

تناول الفقه الإسلامي الدعاية الكاذبة، فيما يعرف "بالنجش" وهو أحد أنواع التدليس التي يلجأ إليها البائع أو يتفق مع شخص ما لتغريير المشتري في شراء سلعته كما تناولها المشرع القطري والمصري في "التدليس" باعتباره عيب من عيوب الرضا؛ لذا يكون من الأهمية بمكان تعريف هذين المصطلحين حتى تتضح الصورة للمقصود من البحث.

المقصود بالدعاية الكاذبة:

بالنظر إلى بيان المقصود بالدعاية الكاذبة، فإننا نجد أن اللفظ مكون من كلمتين "دعاية"، و"الكاذبة"، ومن ثم فسأتناول تعريف الدعاية الكاذبة على سبيل الانفراد باعتبارها مركب من لفظين ثم تعريفها باعتبارها علمًا مستقلًا، أي باعتبار الإضافة.

#### أولاً: تعريف الدعاية:

الدعاية في اللغة: مشتقة من "دعا" بمعنى الدعاء، وهو الاستغاثة<sup>(١)</sup>، والمناداه والصياح على الغير<sup>(٢)</sup>.

وتدعى القوم: دعا بعضهم بعضًا حتى يجتمعوا<sup>(٣)</sup>، والدعاية: منهج أو طريقة لخلق اتجاه مشايخ أو معاد نحو سلعة أو فكرة أو مذهب بالكتابة، أو الإعلان، أو الخطابة ونحوها. ومنها: وسائل الدعاية: أي الوسائل المستعملة للتعريف بمشاريع اقتصادية وصناعية ونحوها أو للتويه بإنتاج ما وترويجه<sup>(٤)</sup>.

#### ثانياً: تعريف الكاذبة:

الكاذبة وصف للدعاية، فيخرج به الدعاية الصادقة، والكاذبة مشتقة من مادة "كذب" والكذب في اللغة: نقيض الصدق<sup>(٥)</sup>.

وإصطلاحاً: "عدم مطابقة الخبر للواقع" أو "إخبار لا على ما عليه المخبر عنه"<sup>(٦)</sup>.

#### ثالثاً: التعريف القانوني للدعاية:

يعتبر المرسوم الإسباني الصادر في ٢٣ ديسمبر ١٩٤٤ المعدل في ١٧ يوليو ١٩٤٦ نموذجاً للتعريف العريض للدعاية، وتنص المادة ٢٥١ على ما يأتي:

(١) ابن سيده - المحكم والمحيط الأعظم ٣٢٥/٢.

(٢) الفيومي - المصباح المنير ٢٦٤/١، الجوهري - الصحاح ٢٨٤/٦.

(٣) ابن منظور - لسان العرب ٣٦١/٤.

(٤) أحمد مختار عمر - معجم اللغة العربية المعاصرة ٧٤٨-٧٤٩.

(٥) ابن سيده - المحكم والمحيط الأعظم ٧٩٠/٦، الجوهري - الصحاح ٣١٦/١.

(٦) الجرجاني - التعريفات ص ٢٣٤.

" كل شخص يقوم بدعاية من أي نوع كان في داخل أو خارج إسبانيا لأي غرض من الأغراض الآتية سيكون معرضاً للحبس أو الغرامة".

" يعتبر دعاية كل طباعة لأي نوع من الكتب أو النشرات أو الإعلانات توزع باليد أو الصحف أو أي نوع آخر من النشرات الطبوغرافية الأخرى وكذلك توزيعها أو حيازتها بقصد توزيعها أو الخطب أو الإذاعة اللاسلكية أو أي عمل آخر يساعد على النشر"<sup>(١)</sup>.

هذا وقد اعتبر المشرع القطري أن الكذب صورة من صور التدليس الذي يعيب إرادة المتعاقد فقد ورد في المادة (١٣٤) فقرة (٢) من القانون رقم ٢٢ لسنة ٢٠٠٤م: "ويعتبر من قبيل الحيل: الكذب في الإدلاء بمعلومات تتعلق بوقائع التعاقد وملابساته أو السكوت عن ذكرها".

أما المشرع المصري فلم يشر صراحة إلى الكذب كوسيلة من وسائل التدليس إلا أنه أشار إلى أنه من التدليس الحيل التي يلجأ إليها أحد المتعاقدين لحمل المتعاقد على إبرام العقد، وهذا ما ورد في المادة ١٢٥ فقرة (١) من القانون المدني المصري: "١- يجوز إبطال العقد للتدليس إذا كانت الحيل التي يلجأ إليها أحد المتعاقدين أو نائب عنه من الجسامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد".

ويلاحظ أن القانون المدني القطري قد نص صراحة على كون الكذب وسيلة من وسائل التدليس، بينما المشرع المصري لم ينص عليه صراحة إلا أنه داخل تحت مفهوم الحيل الخادعة باعتباره جزءاً منها، والذي أراه أن ما ذهب إليه المشرع القطري في نصه على الكذب صراحة أوفق من المشرع المصري؛ حيث إن الكذب في الدعاية هو أشهر صورة في هذه الأونة لتضليل المشتري وخداعه، حتى لا تكاد دعاية إلا وفيها كذب ولكن منها ما هو جسيم يؤثر على العقد، ومنها ما هو غير ذلك.

هذا ويعتبر الكذب في الدعاية هو الركن المادي للتدليس، فيجب لكي يثبت التدليس الناتج عن الدعاية الكاذبة أن يكون المدلس قد لجأ إلى وسائل أو حيل، أوقعت المشتري إلى إبرام العقد،

(١) د. محمد عبدالقادر حاتم - الرأي العام وتأثره بالإعلام والدعاية، الناشر: الهيئة المصرية العامة للكتاب ط ٢٠٠٦م ص ٤٤٦، د. محمد معوض، د. عبدالسلام إمام - الإعلام والدعاية وطرق قياس الرأي العام، الناشر: دار الكتاب الحديث - مصر، ط ١ لسنة ٢٠١٧ ص ٢١٤.

ولولا ذلك لما أقدم عليه، فالكذب قد يكفي بذاته لتوافر التدليس المدني ما دام قد أثر في الإرادة<sup>(١)</sup> والطرق المادية لا تقتصر عادة على مجرد الكذب، بل كثيرًا ما يصحب الكذب أعمال مادية لإخفاء الحقيقة عن المتعاقد، ويجب أن تكون هذه الأعمال كافية للتضليل حسب حالة كل متعاقد، فالمعيار هنا ذاتي، ومن أمثلة ذلك: هناك شركات وجمعيات تتخذ لها من مظاهر الإعلان مع حقيقتها لتخدع الناس في أمرها، وهناك أفراد يظهرون بمظهر اليسار والسعة أو يتخذون لأنفسهم صفات منتحلة، وهناك من يخفي المستندات، ومن يصطنعها، ومن يزور فيها، حتى يحمل الغير على التعاقد معه على الوجه الذي يريد<sup>(٢)</sup>.

ومنها: ما يقوم بأشخاص آخرين لتأييد الادعاءات الكاذبة؛ لأن ذلك يجعلها أقرب إلى التصديق، أو الاستعانة ببعض مظاهر الثروة والجاه؛ لإقناع المتعاقد بغنى من يتعاقد معه<sup>(٣)</sup> ومنها ادعاء بيانات كاذبة بالجهة المصنعة؛ بأن يدعي بأنه مصنع في دولة صناعية كبرى والحقيقة على خلاف ذلك<sup>(٤)</sup>.

وتعرف الدعاية الكاذبة بحسب ما يستفاد من المادة ١٤ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك القطري رقم ٨ لسنة ٢٠٠٨ بأنها: "عرض أو بيان أو ادعاء كان بشأن السلعة أو الخدمة المراد التسويق لها على نحو مجانب للحقيقة يكون هو دافعه إلى التعاقد".

---

(١) د. أحمد حشمت أبو ستيت - نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد ص ١٦٠، د. محمود جمال الدين زكي - الوجيز في نظرية الالتزام ص ١٣٣، د. عبدالمنعم فرج الصدة - مصادر الالتزام ص ١٩٩-٢٠٠.

(٢) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/٢٧٦..

(٣) محمد لبيب شنب - دروس في نظرية الالتزام ص ١٦١، د. أيمن سعد سليم - مصادر الالتزام - دراسة موازنة ص ١٣٧، د. محمد حسين منصور - النظرية العامة للالتزام ص ١٦٩-١٧١.

(٤) د. أيمن سعد سليم - مصادر الالتزام - دراسة موازنة ص ١٣٧-١٣٨.

وعلى هذا يمكن تعريف الدعاية الكاذبة بأنها: إساءة في نشر أو نقل أو تعميم دعاية تحتوي على تصريح خادع أو مضلل قصد منه الترويج لبيع ممتلكات أو سلع أو خدمات بطريقة كاذبة لحمل المتعاقد على التعاقد.

**ثانياً: حق المتعاقد في معرفته الكاملة بالمنتج الذي يريد التعاقد عليه.**

يعد من أهم الدعائم التي يقوم عليها السوق أن يكون تسويق السلعة قائم على الأمانة المتمثلة في إعلام المستهلك بالمبيع.

ولقد اهتم الإسلام بعملية تنظيم التسويق بشكل يضمن أن تكون عملية البيع والشراء وتداول السلع بعيداً عن حدوث أي تلاعب، أو إغراء كاذب، أو تضليل منافق، وصدق رسول الله ﷺ؛ إذ قال: " **الْحَلْفُ مَنْقَعَةٌ لِلسَّلْعَةِ، مَمْحَقَةٌ لِلْبُرْكََةِ**"<sup>(١)</sup>.

ومن ثم وضعت الشريعة الإسلامية مجموعة من الضوابط الأخلاقية التي تضمن تنظيم السوق، والوصول بها إلى سوق إسلامية خالية من الغش والخداع والتدليس، ومن أهم هذه الضوابط وجوب عرض السلعة بأمانة وصدق وعدم تلاعب في ثمنها لجعل المشتري يشتريها بالسعر الزائد، ومن هنا نهى النبي ﷺ عن "النجش" الذي هو اتفاق البائع مع أحد الأشخاص ليخدع غيره، ويحمله على الشراء بسعر مرتفع؛ ويتضح ذلك أكثر في بيع المزداد؛ نظراً لتكالب الكثير على الشراء؛ ولذا تعبر المزايدات في الاقتصاد الإسلامي عن تفاعل حقيقي لقوي العرض والطلب<sup>(٢)</sup>.

(١) البخاري- صحيح البخاري - كتاب البيوع- باب يحق الله الربا ويربي الصدقات برقم(٢٠٨٧)(٣/٦٠)، مسلم - صحيح مسلم- كتاب البيوع - باب النهي عن الحلف في البيع برقم(١٦٠٦)(٣/١٢٢٨).

(٢) ا.د. السيد محمد السريتي - مقدمة في الاقتصاد الإسلامي ص ٢٢٥.

فالمستهلك في حاجة إلى توفير معلومات كافية، وأن تكون هذه المعلومات صادقة، ويجب على البائع أن يوضح المعلومات الكافية عن المبيع وعن عيوبه؛ لقوله ﷺ: " هَذَا مَا اشْتَرَى مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ مِنَ الْعَدَاءِ بْنِ خَالِدٍ، بَيْعَ الْمُسْلِمِ الْمُسْلِمَ، لَا دَاءَ وَلَا خَبْثَةَ وَلَا عَائِلَةَ"<sup>(١)</sup>.  
جاء في شرح السنة للبغوي: " قال الإمام: في الحديث بيان أن على البائع إذا علم بما باع عيباً أن لا يكتمه،

قال العداء بن خالد: كتب لي النبي ﷺ: " هذا ما اشترى محمد رسول الله من العداء بن خالد، بيع المسلم المسلم، لا داء ولا خبثة ولا غائلة".  
قال قتادة: الغائلة: الزنا والسرقه والإباق.

وقيل: معنى الغائلة: الحيلة، أي: لا حيلة عليك في هذا البيع، يفتال بها مالك، يقال: اغتالني فلان: إذا احتال بحيلة يتلف بها مالك.

وأراد بالداء: الجنون، والجذام، والبرص، ونحوها مما يرد به.  
والخبثة: ما كان خبيث الأصل، بأن يكون الرقيق من قوم لا يحل سبيهم لعهد لهم، وكل حرام خبيث".

وقال عقبة بن عامر: " لا يحل لامرئ يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبر به"<sup>(٢)</sup>.  
كما يجب على كل من يعلم أن بالسلعة عيب حتى ولو لم يكن طرفاً في التبادل أن يفصح عنه نصاً لغيره، وقد حذر الإسلام من استغلال بعض المتعاملين في الأسواق ممن لا دراية لهم بالأسعار وأحوال السوق فقال: " غَبْنُ الْمُسْتَرْسِلِ رَبًّا"<sup>(٣)</sup>.

(١) البخاري - صحيح البخاري - باب: إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا (٥٨/٣)، البغوي - شرح السنة - باب خيار المتبايعان ما دام في مجلس العقد (٤٥/٨).

(٢) البغوي - شرح السنة (٤٥ / ٨)، بدر الدين العيني - عمدة القاري شرح صحيح البخاري (١١ / ١٩٤)، ابن حجر - فتح الباري (٣١١ / ٤) قال: "إسناده حسن".

(٣) البيهقي - السنن الكبرى -- باب ما جاء في غبن المسترسل برقم (١٠٩٢٤) (٥٧١/٥)، السيوطي - جمع الجوامع (٧٦٦ / ٥).

ويقصد بالمسترسل: من لا دراية ولا خبرة له بأحوال السوق، فاستغلاله بالدعاية الكاذبة هي أكل لماله بالباطل، فصار هذا الصنيع كصنيع المرابي.

والإعلان التجاري لا يذمه الإسلام، طالما التزم الصدق، وابتعد عن الكذب، وحقق منفعة للمشتري؛ إذ هو عند ذلك يدخل في نطاق التبيين والتوضيح الحقيقي للسلع والخدمات المتداولة، مما يحقق المزيد من الإشباع للمستهلك، والمزيد من حسن التخصيص للموارد بالتالي<sup>(١)</sup>.

ومن أهم المقومات التي تقوم عليها السوق الجيدة: أن تتوفر فيها المعلومات الصحيحة تبثها في أرجاء المجتمع المحلي والعالمي لكل من المستهلكين والمنتجين، وبعبارة أعم: لكل الوحدات الاقتصادية، وكثيراً ما يرجع فشل السوق إلى افتقاد المعلومات أو عدم دقتها وصوابها، وهي بالمعلومات الصحيحة والصادقة تعين المنتجين على التخصيص الجيد لما تحت أيديهم من موارد، كما تعين المستهلكين على الحصول على ما يسد احتياجاتهم الحقيقية<sup>(٢)</sup>.

هذا بجانب أن الإعلان عن المنتج يساهم في بناء وتطوير الاقتصاد الوطني، كما يعبر عن المؤسسات من حيث قوتها وإثبات وجودها في عالم المنافسة<sup>(٣)</sup>.

والدعاية الكاذبة تختلف عن المنافسة، فإن الدعاية الكاذبة وإن كانت تشتمل على منافسة إلا أن المنافسة فيها غير صادقة ولا مشروعة؛ حيث تعتبر المنافسة إبراز للمنتج بصور صادقة، يريد منها المنافس مسابقة من يتعاملون بالسوق بإبراز منتجه في أجمل شكل وأحسن صورة مع الالتزام بضوابط العرض للمنتج.

لذلك تعرف المنافسة في اللغة بأنها: مصدر نافس، هو السبق، يقال: تنافس القوم: تسابعا.

(١) شوقي أحمد دنيا - الاقتصاد الإسلامي أصول ومبادئ، الناشر: دار الفكر الجامعي الإسكندرية، ط ١ ٢٠١٣م ص ٢١٦-، السيد محمد السريتي - مقدمة في الاقتصاد الإسلامي ص ٢٢٥-٢١٧

(٢) شوقي أحمد دنيا - الاقتصاد الإسلامي أصول ومبادئ ص ٢٢٢-٢٢٣.

(٣) فاطمة بحري - الحماية الجنائية للمستهلك، الناشر: دار الفكر العربي - الإسكندرية، ط ١ ٢٠١٤م ص ١٥٨.

ويراد بها: نزعة فطرية تدعو إلى بذل الجهد في سبيل التفوق، ومنه تنافس القوم، أي: تسابقوا<sup>(١)</sup>.

كما يراد بها أيضًا: "بذل شخصين أو أكثر أقصى جهد لتحقيق غرض ما"<sup>(٢)</sup>، وبخاصة حين يكون التفوق هو الهدف، ومنه "منافسة عادلة / مشروعته" عمل خارج المنافسة، منافسة شريفة: مشروعة<sup>(٣)</sup>.

### وفي الاصطلاح القانوني:

لم يورد المشرع القطري والمصري تعريفًا محددًا للمنافسة؛ إذ تركا هذا الأمر للاجتهادات الفقهية التي تتمتع بالمرونة التي تفقدها النصوص التشريعية في أغلب الأحيان. وعليه، ذهب البعض إلى تعريف المنافسة بأنها: "إتاحة الحرية وإفساح المجال لآليات العرض والطلب لتمضي بسهولة ويسر فيما بين المنتجين والمستهلكين، وتشمل النهج التنظيمي القانوني والاقتصادي؛ لضمان سير آليات اقتصاد السوق والتداول والتعامل بمقتضى النزاهة والشفافية في المبادلات والتعامل"<sup>(٤)</sup>.

ومن هنا كما للمستهلك الحق في معرفته الكاملة بالمنتج، فإنه كذلك يجب حمايته من الدعاية الكاذبة والخادعة، وهي تقع على عاتق:

١- الحكومة، وذلك بسنّ القوانين ووضع العقوبات لكل من يتلاعب بالأسعار أو يعرض المستهلك لأي أخطار من المنتج.

(١) أبي نصر إسماعيل بن حماد الجوهري، المتوفى ٣٩٣هـ- الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت ط ١، ١٩٩٩م، ١٦٦/٣.

(٢) المعجم الوسيط ٩٧٨/٢.

(٣) أحمد مختار عمر - معجم اللغة العربية المعاصرة، الناشر: عالم الكتب - القاهرة ط ١، ٢٠٠٨م، ٢٢٥٤/٣.

(٤) د. وليد عزت الجلاذ، د. خالد عبدالله جمعة السليطي - المركز المسيطر في قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة مقارنة، الناشر: دار مصر للنشر والتوزيع ط ١- ٢٠٢٠م ص ٦١.

٢- الأفراد، الأشخاص بصفتهم الفردية والجماعية باعتبارهم أصحاب المصلحة الأولى في الحماية وذلك من خلال ما يقدمونه من أعمال أو من خلال التنظيمات المختلفة التي يعملون ضمنها.

٣- التنظيمات الشعبية والسياسية والجمعيات المهنية الاستهلاكية باعتبار أن حماية المستهلك مطلب جماهيري، ولقد اهتمت العديد من المنظمات بتشجيع تعليم المستهلكين والموزعين بالقيام بالدراسات والبحوث في مجال حماية المستهلك ووضع المعايير الخاصة بسلامة أداء السلع المختلفة ووضع المعايير الأخلاقية ووضع النظم الفعالة لدراسة ومواجهة شكاوى المستهلكين والمحاولة المستمرة بإصدار تشريعات جديدة لحماية المستهلك.

٤- المنظمات الموزعة أو المنتجة

اهتمت بعض المنظمات إما اقتناعاً بحماية المستهلكين أو نتيجة التشريعات بالتركيز على الاتصالات مع المستهلكين لمعرفة احتياجاتهم وانشغادتهم وشكواهم مع الاهتمام بالرد عليها ومواجهتها بقرارات حاسمة.

٥ - المصارف

تقوم المصارف بدور حماية المستهلك وذلك بوضع نظم وتعليمات معينة في التعامل المصرفي مع المؤسسات والمتاجر التي يثبت إدانتها في قضايا الحماية التي يفصل فيها القضاء المختص.

٦ - أجهزة الإعلام:

حيث تقوم الأجهزة الإعلامية بدور كبير في توعية الجماهير في أمور الحماية وتبني قضايا الحماية باعتبارها قضايا اجتماعية وقومية خاصة في الدول النامية؛ حيث إن المشكلة في هذه الدول تتركز في عدم إدراك المستهلك لحقوقه وواجباته<sup>(١)</sup>.

(١) انظر في ذلك: هشام فؤاد جمال الدين - التسويق بين الربح والخسارة ص١٦٤-١٦٧، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية، حقوق القاهرة، بحث للدكتور: ياسر أحمد كامل

## المبحث الأول

### الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد في الفقه الإسلامي

تعد الدعاية الكاذبة في الفقه الإسلامي من الحيل المنهي عنها، باعتبارها تدليس وخداع للمتعاقد، وكذب واحتيال عليه، وكل ذلك منهي عنه في الشريعة الإسلامية، ومن ثم فإنها إذا وقعت فإنها تؤثر في العقد ونفاذه، وقد تناول الفقهاء ذلك في باب من أبواب الفقه الإسلامي تحت مسمى " النجش " وهو مقابل للقانون الوضعي للتدليس؛ لذلك سأوضح أولاً: مفهوم هذه المعاني، وأثر الدعاية الكاذبة على العقد في الفقه الإسلامي، وذلك في مطلبين:

**المطلب الأول: بيان ماهية النجش الذي يمثل الدعاية الكاذبة، والمصطلحات القريبة منه.**

**النجش لغةً:** الختل والخديعة، والتناجش الزيادة في السلعة أو المهر ليُسَمَّعَ بذلك فيزداد فيه، وأصل النجش: الاستتار؛ لأنه يستر قصده، ومنه يقال للوائد: ناجش لاستتاره الصيد، وإيقاعه في فخه الذي نصبه له.

وقال الأزهري: " أصل النجش مدح الشيء وإطراؤه"<sup>(١)</sup>.

واصطلاحاً:-

**عرّفهُ الحنفية:** " أن يمدح السلعة ويطلبها بثمن ثم لا يشتريه بنفسه؛ ولكن ليسمع غيره فيزيد في ثمنه"<sup>(٢)</sup>.

**وعند المالكية:** " أن تعطية - البائع - في سلعته أكثر من ثمنها، وليس في نفسك شرائها فيقتدي به غيرك"، وقال المازري: "الناجش: الذي يزيد في سلعة ليقتدي به غيره"<sup>(٣)</sup>.

---

الصيرفي بعنوان حماية المستهلك وضرورة الإعلام من السلع والخدمات باللغة القومية العدد (٧٥ لسنة ٢٠٠٥م) ص ٥١٦-٥١٧.

(١) الجوهرى - الصحاح ١٦/٣ ابن سيده - المحكم والمحيط الأعظم ٢٤٧/٧ الفيومي - المصباح المنير ٨١٥/٢.

(٢) الكاساني - بدائع الصنائع ٢١٤/٧.

(٣) الرصاع - شرح حدود ابن عرفه ٣٥٥/١.

وعرفه الشافعية: " أن يزيد الرجل في ثمن السلعة وهو لا يريد شرائها، فيراه المشتري، فيظن أنها تساوي ذلك" (١).

وعرفه الحنابلة: " أن يزيد في السلعة من لا يريد شرائها ليقندي به المستام فيظن أنه لم يزد فيها هذا القدر إلا وهي تساويه فيغتر بذلك" (٢).

وهذه التعريفات متقاربة المعنى فهي تعني: بأن هناك مؤامرة بين البائع وشخص آخر يوقع إيهاء في المشتري بأن المبيع لا نظير ولا مثيل له، وأنه إن ترك الشراء فهو الخاسر، ويوصف المبيع بصفات لا تتوافر فيه كجودة المنتج، ورخص ثمنه، وإتقان صنعته، وأنه إن لم يشتريه فسيندم على ذلك، ويظل هكذا يحفز المشتري على الشراء حتى يشتريه، ثم بعد ذلك يتبين للمشتري أنه تم التغرير والتلاعب به، وأن ما فعله هذا الشخص ما كان إلا إغراء واصطياد له، كما يقوم الصائد بإغراء الفريسة وإيقاعها في شباكه (٣).

ويدخل في النجش الإعلانات الكاذبة عبر وسائل الإعلام المختلفة وعبر الإنترنت ووسائل اتصال الاجتماعي وغير ذلك، حيث في هذه الإعلانات الكثير من الاحتيال والتضليل، ونشر أخبار كاذبة عن المنتج، ومحاولة إثارة الآخرين لشرائه، ووصفه بصفات غير موجودة كجودة المنتج، وبلد المنشأ، وسنوات الضمان وغير ذلك، مما يحفز المشتري على الشراء، ثم بعد ذلك يتبين له أنه وقع فريسة للخداع والتمويه وأنه تم اصطياده كما يصاد الطير، وهذا هو النجش في ذاته.

(١) العمراني - البيان ٣١٩/٥.

(٢) ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥.

(٣) الموسوعة الفقهية طبع وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ١١٨/٤٠ ولا يخرج المعنى الاصطلاحي عن المعنى اللغوي، د. محمد أحمد السريتي - مقدمة في الاقتصاد الإسلامي - دراسة مقارنة مع الاقتصاد الوضعي ص ١٩١.

ومن صورته:-

أ- أن يزيد في ثمن السلعة من لا يريد شرائها ليغري المشتري بالزيادة.  
ب- أن يتظاهر من لا يريد الشراء بإعجابه بالسلعة وخبرته بها، ويمدحها ليغري المشتري فيرفع ثمنها.

ج- أن يدعي صاحب السلعة أو الوكيل أو السمسار وعدًا كاذبًا أنه دفع فيها ثمن معين ليدلس على من يريد الشراء.

د- وللصور الحديثة للنجش المحظورة شرعاً اعتماد الوسائل السمعية، والمرئية، والمقروءة التي تذكر أوصافاً رفيعة لا تمثل حقيقة، أو ترفع الثمن لتغر المشتري وتحمله على التعاقد<sup>(١)</sup>.  
هذا والحيل المستخدمة في إيهام الغير لا يمكن حصرها، فهي عديدة ومتنوعة، وكثيرة التطوير ومنها اصطناع عقود ومستندات مزورة لدفع الشخص على الشراء أو الدخول في شركة وهمية<sup>(٢)</sup>.

وكل هذه الصور تعد من التدليس بالمشتري وهو كما قال د. محمد يوسف موسى: "وللتدليس صور لا تكاد تحصر، وتصادفها في كثير من المبيعات في الأسواق بخاصة، وهو حرام على أية صورة كان"<sup>(٣)</sup>.

وقد أطلق على من يثير رغبة الغير في شراء السلعة ولا يريد شرائها ناجشاً؛ لأنه يثير الرغبة فيها ويرفع ثمنها، فما فعله كان ختلاً وخداعاً، كما قيل للصادق ناجش؛ لأنه يختل للصيد ويختال له وكل من استثار فهو ناجش<sup>(٤)</sup>.

هذا ويعتبر النجش من قبيل التدليس والتغريب بالمشتري؛ حيث لولا إغواء البائع للمشتري وانفاقه مع طرف آخر على حمل المشتري للشراء لما أقدم عليه، فهو دلس عليه وأدخله في ظلمة التدليس، فأعمى عينه عن وجه الصواب وهذا هو التدليس.

(١) د. وهبة الزحيلي - الفقه الإسلامي وأدلته ٧/٥٢٢٠-٥٢٢١.

(٢) د. طارق ماهر سيد أحمد - الحماية المدنية للمستهلك باعتباره طرفاً مدعياً ص ١٥٠.

(٣) محمد يوسف موسى - الأموال ونظرية العقد في الفقه الإسلامي ص ٤٠٣.

(٤) النووي - شرح صحيح مسلم ١٠/١٢٢.

وتعد الدعاية الكاذبة من قبيل الغرر الذي أوقع المتعاقد على إمضاء البيع لإيحاءات كاذبة وأوصاف وخداع وتضليل من البائع أو من توطأ معه على الإيقاع بالمشتري، ويعد هذا الغرر من العيوب التي تخل بصفة عامة فيما يعرف في الفقه الإسلامي والقانون الوضعي بالتدليس. ومن ثم فحتى تكتمل الفائدة المرجوة من البحث فأرى أنه من المناسب توضيح المقصود بالغرر والتدليس باعتبارهما عيبًا يخل بإرادة المتعاقد في إمضاء العقد؛ إذ لولا الغرر والتدليس لما أقبل المشتري على الشراء.

**التدليس في اللغة:** مشتق من الدلس، وهو الظلمة<sup>(١)</sup>، والتدليس في البيع: كتمان عيب السلعة عن المشتري، والمدالسة المخادعة<sup>(٢)</sup>، والدلسة: الخديعة، قال الأزهري: "سمعت أعرابياً يقول: ليس لي في الأمر ولس لا دلس أي لا خيانة ولا خديعة"<sup>(٣)</sup>. ويقال: دلس البائع على المشتري: كتم عنه عيب السلعة وأخفاه، قدم له شيئاً زائفاً على أنه حقيقي وأصيل، غشه ومكر به<sup>(٤)</sup>.

وعلى ذلك فالتدليس في اللغة: يعني الخيانة والخداع، وتقديم الشيء ووصفه بما ليس فيه، وهذا المعنى يتحقق في الدعاية الكاذبة باعتبارها نجشاً يتم فيه التغيرير بالمشتري سواء كان بتواطؤ من البائع أو بعلمه، أم عدم علمه ولكنه رضي به. وعرفه من المعاصرين د. وهبه الزحيلي: "التدليس أو التغيرير: هو إغراء العاقد وخديعته ليقدم ظاناً أنه في مصلحته والواقع خلاف ذلك. وهو أنواع كثيرة منها: التدليس الفعلي، والتدليس القولي، والتدليس بالكتمان<sup>(٥)</sup>. وفي الاصطلاح:

- (١) ابن سيده - المحكم والمحيط الأعظم ٤٥٢/٨، الفيومي - المصباح المنير ص ١٦٧.
- (٢) الجوهري - الصحاح ٩٤/٣، طلبة الطلبة في الاصطلاحات الفقهية ص ١٣٦.
- (٣) الفيومي - المصباح المنير ص ١٦٧، الأزهري - الزاهر في غرائب ألفاظ الإمام الشافعي ص ١٣٩.
- (٤) د. أحمد مختار عمر - معجم اللغة العربية المعاصرة ٧٦١/١.
- (٥) د. وهبه الزحيلي - الفقه الإسلامي وأدلته ٣٠٦٩/٤.

قال ابن عرفة: "الغش والتدليس في البيع بمعنى واحد.

وعرفه بأنه: "إبراء البائع ما يوهم كمالاً في مبيعه كاذباً أو كتم عيبه(١).

قال الرصاع في شرحه: "إبراء البائع" بمعنى إظهار البائع، وذلك كما لو باع غلاماً في ثوبه أثر مداد، وببده قلم ودواة، وذلك يوهم كمالاً في العقل، فإن ثبت أنه أمي فقد غشه بذلك، وهذا من التغيرير الفعلي(٢).

وعرفه الدكتور محمد يوسف موسى: "هو إخفاء عيب الشيء المعقود ليظهر في صورة غير صورته الحقيقية، أو فعل البائع بالمبيع ما يزيد به ثمنه" (٣).

قال الروياني: مسألة: قال: "وحرام التدليس - أراد بالتدليس: أن يخفي عيب من مشتره أو يغير خلقته من تسويد شعره ونحو ذلك، وهو مشتق من الدلسة وهي الظلمة، فكأنه لما لم يبين وتركه على الخفاء كان مدلساً، وهذا حرام ذكرنا فيما قبل، ولا يبطل به البيع؛ لأن البيع في العاقد دون المعقود عليه وإن بان العيب يثبت له الخيار، وقال داوود: يبطل البيع، وهذا غلط" (٤).

والغرر في اللغة: الخطر، والتغيرير: حمل النفس على الغرر(٥)، والغرة: الغفلة(٦)، وغرته الدنيا: خدعته(٧).

وعلى ذلك فالغرر، هو الخداع وإدخال الإنسان في خطر لغفلته وقلة فطنته بخداعه وتضليله.

(١) الرصاع - شرح حدود ابن عرفة ١/٣٧٠.

(٢) المرجع السابق.

(٣) د. محمد يوسف موسى - الأموال ونظرية العقد في الفقه الإسلامي ص ٤٠٣.

(٤) الروياني - بحر المذهب ٦/٢٧٠.

(٥) الجوهري - الصحاح ٢/٤٨٠ - ٤٨٢، النسفي - طلبه الطلبة في الاصطلاحات الفقهية ص ١٦٣.

(٦) ابن منظور - لسان العرب ١٠/٤٩، الفيومي - المصباح المنير ص ٣٦٢.

(٧) الفيومي - المصباح المنير ص ٣٦٢.

يقال غر فلانًا: خدعه وأطمعه بالباطل، ومنه: قوله تعالى: "فدلاهما بغرور"<sup>(١)</sup>، أوقعهما فيما أراد من تغييره، وقوله تعالى: "يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّ وَعْدَ اللَّهِ حَقٌّ فَلَا تَغُرَّنَّكُمُ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا"<sup>(٢)</sup>، أي لا تخذعنكم بزخارفها ولهوها وملذاتها فإنها زائلة"<sup>(٣)</sup>.

وفي الاصطلاح: قال الشيرازي: "ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته"<sup>(٤)</sup>.

وعرفه الجويني: "ما ينطوي عن الإنسان عاقبته"<sup>(٥)</sup>.

وعليه: فليس كل شخص يقع تحت طائلة النجش والتغريب به يثبت له الخيار بفسخ العقد أو إمضائه، وإنما يراعى حال الشخص من حيث كونه من أهل الخبرة والدراية كالمسار والتاجر أو كان جاهلاً بالبيع ولا معرفة له به، فمن كان عالمًا بقيمة السلعة وله الخبرة بها والدراية بالسوق والسلع التي تباع فيها من حيث ثمنها وقيمتها وغير ذلك فمثله لا يثبت له خيار النجش وإنما يثبت للجاهل بالبيع والشراء.

وإنما قلنا إن العالم بأحوال السوق لا خيار له؛ لأن التقصير جاء من حقه لتسرعه في الشراء وعدم تأمله في وقت الشراء"<sup>(٦)</sup>.

كما يشترط في ثبوت النجش أن يكون الناجش من أهل الخبرة بالقيمة، فإن نجش في البيع عن جهل وعدم دراية فلا يثبت النجش وما يترتب عليه من أحكام"<sup>(١)</sup>.

(١) سورة الأعراف: الآية (٢١).

(٢) سورة فاطر: الآية (٥).

(٣) الفيومي - المصباح المنير ص ٣٦٢..

(٤) الشيرازي - المهذب ١/٢٦٢.

(٥) الجويني - نهاية المطلب ٤/٦٣٨.

(٦) ابن مفلح - المبدع: "وظاهره لا بد من حذق الذي زاد فيها؛ لأن تغريب المشتري لا يحصل يحصل إلا بذلك، وأن يكون المشتري جاهلاً، فلو كان عارفاً، واغتر بذلك فلا خيار له؛ لعجلته وتأمله"، الزركشي - شرح الزركشي ٣/٤٠٠ "أما إذا كان عالماً بالقيمة، فإنه لا خيار له وإن غبن قاله القاضي وغيره، ولأن هذا الغبن حصل بعجلته وعدم تأمله عادة".

## المطلب الثاني

### أثر الدعاية الكاذبة على العقد في الفقه الإسلامي

يتضح مما سبق أن الدعاية الكاذبة هي خداع وتضليل للمتعاقد، وحمل له على ما لا يرضاه لو عرف بحقيقته، ومن ثم أتناول في هذا المطلب أثر الدعاية الكاذبة على العقد من حيث بيان الحكم الشرعي لها وأثرها على بطلان العقد من أساسه، أو توقف العقد على قبول الطرف المدلس عليه من حيث ثبوت حق الخيار له، ومن ثم أتناول هذا المطلب في ثلاثة فروع: الفرع الأول: حكم الدعاية الكاذبة - النجش - في الفقه الإسلامي.

الفرع الثاني: الحكمة في النهي عن الدعاية الكاذبة.

الفرع الثالث: الأثر المترتب على الدعاية الكاذبة على العقد.

الفرع الأول: حكم الدعاية الكاذبة - النجش - في الفقه الإسلامي.

لا خلاف بين الفقهاء في أن النجش غش وخديعة، وأنه فساد أخلاقي لا يليق بأخلاق أهل الدين.

وقد تواترت نصوص الفقهاء الدالة على حرمة الدعاية الكاذبة المتمثلة في النجش في الفقه الإسلامي، وهذا جانب من نصوص الفقهاء يوضح ذلك.

قال الإمام الشافعي: "والنجش خديعة وليس من أخلاق أهل الدين"<sup>(٢)</sup>.

وقال القفال: "ووردت السنة بالنهي عن النجش، فالنجش حرام؛ لأنه خديعة وليس من أخلاق أهل الدين"<sup>(٣)</sup>.

كما لا خلاف بين الفقهاء في كون النجش معصية وإثم.

قال ابن بطال: "أجمع العلماء أن الناجش عاصي بفعله"<sup>(١)</sup>.

---

(١) العمراني - البيان ٢٦٤/٥ "إذا تبايعا رجلان فعين أحدهما صاحبه، فليس للمغبون خيار، سواء غبن بقليل أو كثير، وبه قال أبو حنيفة".

(٢) العمراني - البيان ٣١٩/٥.

(٣) القفال - محاسن الشريعة ص ٤٠٤.

وقال النووي: " وهو أن يزيد في ثمن السلعة لا لرغبة فيها؛ بل ليخدع غيره، ويغره ليزيد ويشترها، هذا وتعد معصية النجش أشد من معصية البيع على البيع على الرغم من النهي عنهما،<sup>(٢)</sup> حرام بالإجماع؛

حيث إن المعصية في البيع على البيع تقع في حالة العلم بالنهي، أما النجش فتتعلق به الحرمة والمعصية سواء كان الناجش يعلم أو لا يعلم؛ لأنه غرر وخديعة، وتحريم الخديعة واضح لكل أحد، فهو معلوم من الألفاظ العامة وإن لم يعلم حديث النهي أما البيع على البيع فقد عرف تحريمه من الخبر الوارد فيه".

قال الإمام البغوي: " فإن كان البائع على بيع أخيه عالماً بالحديث يعصى، وإلا فلا بخلاف النجش حيث قلنا: يعصي به وإن لم يكن عالماً بالحديث؛ لأن النجش خديعة وليس الخديعة من أخلاق أهل الشريعة، ولا يخفى ذلك على عاقل، والبيع على بيع أخيه يخفى حكمه فتوقف العصيان فيه على قصد المخالفة"<sup>(٣)</sup>

قال الدكتور وهبة الزحيلي: " بيع النجش: هو الزيادة في ثمن السلعة المعروضة للبيع من رجل لا يقصد الشراء، وإنما لتغيير الآخرين وشرائها بأكثر من قيمتها، وهو حرام؛ لحديث ابن عمر قال: " نهى رسول الله ﷺ عن النجش"، فالفاعل وكل من تواطأ معه آثم"<sup>(٤)</sup>.

#### الفرع الثاني: الحكمة في النهي عن الدعاية الكاذبة:

يتضح مما سبق نهي الشريعة الإسلامية عن النجش الذي يمثل الأساس في الدعاية الكاذبة، والنهي إذا أطلق فإنه يقتضي التحريم، وعليه: فالدعاية الكاذبة التي يترتب عليها تضليل المستهلك، وإيقاعه في فخ النجش فإنها محرمة شرعاً، وتتمثل الحكمة في النهي في الآتي:

(١) الشوكاني - نيل الأوطار ٦/٢٥١.

(٢) النووي - شرح صحيح مسلم ١٠/١٢٢.

(٣) البغوي - التهذيب ٣/٥٣٩، النووي - روضة الطالبين ٣/٨٢، ابن الملقن - عمدة المحتاج إلى شرح المنهاج ٦/٣٢٧.

(٤) د. وهبة الزحيلي - المعاملات المالية المعاصرة ص ٣٧، السيد محمد السريتي - مقدمة في الاقتصاد الإسلامي ص ١٩١.

## ١ - الخداع والتضليل:

تعد الدعاية الكاذبة صورة واضحة لخداع المستهلك وتضليله، والتغريب به، بشرائه للسلعة بإيهام وإيعاز من البائع ومن تواطأ معه على إيقاع المشتري في البيع؛ نتجه لأوصاف كاذبة في المبيع، سواء أكان بإعلانات كاذبة، أو دعاية إلكترونية كاذبة، أو بيع مباشر تدخل فيه طرف آخر لتغريب المشتري وحثه على الشراء<sup>(١)</sup>.

ومن الأمور الثابتة والمقررة في باب المعاملات في الفقه الإسلامي، وجوب التنصيح والمصارحة بين المتعاملين، وعدم الغش والتدليس فيما بينهم. وقد قال ﷺ: "مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا"<sup>(٢)</sup> والمراد بقوله ﷺ "ليس منا" أي ليس بمتبع هدينا ولا سنتنا، فمن غش فهو لم يهتد هدي الرسول ﷺ في التزام الصدق والسير على نهجه وسنته، وليس المراد خروجه عن دائرة الإيمان، إلا إذا كان مستحلاً لذلك كما قال القاضي عياض، والنووي في شرحهما لمسلم<sup>(٣)</sup>.

## ٢ - الكذب والاحتيال

يعد اصطيات المستهلك ووقوعه في فخ المواطأة الكاذبة بين البائع والناجش صورة الكذب والاحتيال، فينبغي عدم استغلال سذاجة المشتري وعدم درايته بالبيع أن يقع في فخ نصبه

(١) د. محمود بلال مهران - الشروط المقترنة بعقد البيع في الفقه الإسلامي ص ٧٨ بحث منشور بمجلة القانون والاقتصاد، العدد ٥٩ لسنة ١٩٨٩م.

(٢) مسلم - صحيح مسلم - كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ: "من غشنا فليس منا" رقم (١٦٤) ٥٧/١، الترمذي - سنن الترمذي - كتاب البيوع باب ما جاء في كراهية الغش في البيوع ٣٢٢/٢ رقم ١٣١٥.

(٣) القاضي عياض - إكمال المعلم ٣٧٥/١ "قال الإمام: لا حجة فيه لمن يقول: إن العاصي خرج من الإيمان؛ لأنه يحتمل أن يكون أراد فعل ذلك مستحلاً له، أو ليس منا بمعنى: ليس بمتبع هدينا ولا سنتنا، كما يقول القائل لولده: ليس مني إذا سلك غير أسلوبه". النووي - شرح

صحيح مسلم ٢٨٣/٢

البائع له بمواطأة مع الآخرين، ولكن ينبغي أن يلزم معه بالصدق، والوضوح مصداقاً لقول الله تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ <sup>(١)</sup> " وقال تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيداً <sup>(٢)</sup> .

وقد يكون هناك عذراً للمسلم في أن يكون جباناً أو أن يكون بخيلاً، فقد سأل صفوان بن سليم للنبي ﷺ: أَيْكُونُ الْمُؤْمِنُ جَبَانًا؟ قَالَ: " نَعَمْ " قِيلَ: أَيْكُونُ الْمُؤْمِنُ بَخِيلًا؟ قَالَ: " نَعَمْ " فَقِيلَ لَهُ: أَيْكُونُ الْمُؤْمِنُ كَذَابًا؟ قَالَ: " لَا " <sup>(٣)</sup>، ولكن ليس هناك عذر عند التاجر المسلم في أن يتخذ الكذب وسيلة لتحقيق أرباح.

قال الشيخ محمد الغزالي: " والتاجر قد يكذب في بيان سلعته وعرض ثمنها، والتجارات عندنا تقوم على الطمع البالغ: البائع يريد الغلو، والشاري يريد البخس، والأثرة هي التي تسود حركات التبادل في الأسواق والمحال، وقد كره الإسلام هذه المعاملة الجشعة، وما يشوبها من لغو وميراء .

قال رسول الله ﷺ: " الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، أَوْ قَالَ: حَتَّى يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لُهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا " <sup>(٤)</sup>.

(١) سورة التوبة: الآية (١١٩).

(٢) سورة الأحزاب: الآية (٧٠).

(٣) البيهقي - شعب الإيمان، باب حفظ اللسان عما لا يحتاج إليه، رقم (٤٤٧٢) (٦ / ٤٥٦)،

مالك - موطأ مالك - باب ما جاء في الصدق والكذب رقم (١٩) (٢ / ٩٩٠).

(٤) البخاري - صحيح البخاري - كتاب البيوع - باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، رقم

(٢٠٧٩) (٣ / ٥٨)، مسلم - صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب الصدق في البيع والبيان، رقم

(١٥٣٢) (٣ / ١١٦٤).

ومن المشتريين رجال يقبلون على الباعة وهم قليلوا الخبرة، سارعوا التصديق لما يقال لهم، فمن الإيمان ألا تستغل سذاجتهم في كسب مضاعف أو تغطية عيب<sup>(١)</sup>.  
وقال رسول الله ﷺ: "كَبُرَتْ خِيَانَةٌ أَنْ تُحَدِّثَ أَخَاكَ حَدِيثًا هُوَ لَكَ بِهِ مُصَدِّقٌ، وَأَنْتَ لَهُ بِهِ كَاذِبٌ"<sup>(٢)</sup>.

### ٣- ضياع المال

من أهم المقاصد التي جاءت بها الشريعة الإسلامية حفظ المال، الذي من أجله شرعت الحدود والعقوبات في السرقة والاختلاس والغصب والنصب والاحتيال، وفي اتفاق البائع وتواطؤه مع أحد الأفراد لإيقاع المشتري بادعاءات كاذبة ومخادعة ضياع لمال المشتري بإقدامه على شراء سلعة تم تغريبه بشرائها.

فكان هذا الفعل منافياً لمقصد الشريعة الإسلامية في الحفاظ على المال، وقد قال الله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا"<sup>(٣)</sup>.

فهذه الآية صريحة وواضحة الدلالة في حرمة أكل أموال الناس بالباطل، والنجش فيه أكل لمال المشتري عن طريق التغيرير به، فكانت حرمة للحفاظ على المال الذي هو مقصد من مقاصد الشريعة.

وقال تعالى: "وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ"<sup>(٤)</sup>.

(١) محمد الغزالي - خلق المسلم ص ٣٦.

(٢) أبو داود - سنن أبي داود - باب في المعاريض رقم (٤٩٧١) (٤ / ٢٩٣)، البيهقي -

السنن الكبرى - باب المعاريض فيها مندوحة عن الكذب، رقم (٢٠٨٤٦) (١٠ / ٣٣٦).

(٣) سورة النساء الآية {٢٩}.

(٤) سورة البقرة الآية {١٨٨}.

قال الإمام القرطبي: "الخطاب بهذه الآية يتضمن جميع أمة محمد ﷺ، والمعنى: لا يأكل بعضكم مال بعض بغير حق، فيدخل في هذا القمار والخداع والغصوب وجحد الحقوق، وما لا تطيب به نفس مالكة، أو حرمة الشريعة وإن طابت به نفس مالكة، كمهر البغي - أجرة الزنا - وحلوان الكاهن وأثمان الخمر والخنازير وغير ذلك" (١).

وقال أيضًا: "من أخذ مال غيره لا على وجه إذن الشرع فقد أكله بالباطل" (٢).

وروى البخاري ومسلم في صحيحهما عن أبي بكرة - رضي الله عنه - أن رسول الله ﷺ قال في حجة الوداع: "إِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ وَأَعْرَاضَكُمْ حَرَامٌ عَلَيْكُمْ كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا فِي بِلَدِكُمْ هَذَا فِي شَهْرِكُمْ هَذَا وَسَتَلْقَوْنَ رَبَّكُمْ، فَيَسْأَلُكُمْ عَنْ أَعْمَالِكُمْ" (٣).

قال القاضي عياض: "كل هذا تأكيد لحرمة الدماء والأموال والأعراض، وتحريم لمظالم العباد، كتأكيد حرمة يوم النحر من شهر الحج في حرم مكة" (٤).

وقد أكد الرسول ﷺ حرمة المال بالتشبيه في قوله: "كحرمة يومكم" وما بعده ظهوره عند السامعين؛ لأن تحريم البلد والشهر واليوم كان ثابتاً في نفوسهم مقرراً عندهم بخلاف الأنفس والأموال والأعراض فكانوا في الجاهلية يستبيحونها فطراً الشرع عليهم بأن تحريم دم المسلم وما له وعرضه أعظم من تحريم البلد والشهر واليوم (٥).

قال الإمام الشاطبي: "ومقصد حفظ المال أو ما تحت يد الإنسان مقصد سام؛ لذلك كان بين مقاصد الشريعة الضرورية؛ وذلك لأن الإنسان محتاج للمال وسائر الملكيات؛ كي يحقق سعادة

(١) القرطبي- الجامع لأحكام القرآن الكريم ٣٣٦/٢، وانظر ابن العربي أحكام القرآن

١٣٨/١ الرازي- التفسير الكبير ١٠٠/٥

(٢) القرطبي- الجامع لأحكام القرآن الكريم ٣٣٧/٢

(٣) البخاري- صحيح البخاري- كتاب العلم- باب قول النبي ﷺ رب مبلغ أوعى من سامع

٢٧/١ رقم ٦٧ مسلم - صحيح مسلم كتاب القسامة والمحاربين، باب تغليظ الدماء والأعراض

والأموال ١٩١/٢ رقم ١٦٧٩.

(٤) القاضي عياض- إكمال المعلم ٤٨٣/٥، النووي- شرح صحيح مسلم ٣١٧/١١.

(٥) ابن حجر- فتح الباري ١٥٩/١، العيني- عمدة القاري شرح صحيح البخاري ٥٨/٢.

الدنيا، وما تحت يده من مال يجلب له السعادة الأخروية.....وبما أن المال نعمة ورزق جعله المنعم- سبحانه - تحت يد الإنسان فإن واجبه أن يحافظ عليه ويدافع عنه، وجوب حفظ المال مقصد شرعي؛ لأنه لا يجوز لأحد أن يتلف المال لغير مقصد مشروع - سواء كان المتلف صاحبه أو غيره"<sup>(١)</sup>.

وحفظ المال هو إحدى الضروريات الخمس وهي: حفظ الدين، والنفس، والمال، والعقل، وقد قالوا: إنها مراعاة في كل ملة"<sup>(٢)</sup>.

### الفرع الثالث: الأثر المترتب على الدعاية الكاذبة على العقد

لا خلاف بين الفقهاء في كون الدعاية الكاذبة- النجش- معصية وإثم، وأنه محرم بالإجماع، كما وضحت سابقاً، ولكن الخلاف بينهم؛ هل النجش يثبت به فسخ البيع أم لا، وخلافهم في ذلك على ثلاثة أقوال:

**القول الأول:** النجش يوجب فسخ عقد البيع، وبه قال المالكية في وجه<sup>(٣)</sup>، والشافعية في وجه<sup>(٤)</sup> والحنابلة في وجه<sup>(٥)</sup>.

(١) الشاطبي- مقاصد الشريعة ص ٤١٩-٤٢٠.

(٢) الشاطبي- الموافقات ٨/٢.

(٣) القاضي عبدالوهاب - المعونة ٥٨/٢ "وإن وقع فسخ خلافاً لأبي حنيفة، والشافعي"، ابن أبي زيد القيرواني- النوادر والزيادات ٤٣٩/٦، الخرشي- حاشية الخرشي ٤٠٧/٥، الحطاب- مواهب الجليل ٢٥٠/٦.

(٤) الجويني- نهاية المطالب ٦٦٦/٤: "وإن كان النجش بمواطأة من البائع، فهل يثبت للمشتري الخيار فيه؟ وجهان أولهما:" قال أبو إسحاق: يثبت له الخيار"، الرمي- نهاية المحتاج ٤٧٠/٣.

(٥) ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥ "وعن أحمد: أن البيع باطل، واختاره أبو بكر وهو قول مالك "

"

أدلة هذا القول:

استدل أصحاب هذا القول بالسنة، والقياس، والمعقول:

أولاً: من السنة:

<sup>١</sup> ما رواه البخاري ومسلم عن مالك، عن نافع عن ابن عمر أن النبي ﷺ نهى عن النجش<sup>(١)</sup>.

وجه الاستدلال من الحديث:

الحديث يدل على أن النجش يوجب فسخ البيع؛ لأن النهي يوجب التحريم ويقتض فساد المنهي عنه<sup>(٢)</sup>.

ثانياً: القياس:

القياس على التصرية فكما يثبت الخيار في التصرية؛ فكذلك في النجش بجامع حصول التدليس من البائع<sup>(٣)</sup>

فكان حكمهما واحداً.

ثالثاً: المعقول:

قال القاضي عبدالوهاب: "ولأن فيه مغره على الناس وإفساد لمعايشهم؛ لأن من عادة الناس أن يركنوا الي زيادة التاجر ويعتقدوا أنها تساوي ما يبذلونه فيها وذلك فساد وضرر فوجب فسخه"<sup>(١)</sup>.

---

(١) البخاري - صحيح البخاري كتاب البيوع - باب النجش رقم (٢١٤٢) (٣ / ٦٩)، مسلم - صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه رقم (١٥١٦) (٣ / ١١٥٦).

(٢) القاضي عبدالوهاب - المعونة ٥٨/٢ "لأن النهي يقتضي الفساد" ابن الرفعة - كفاية النبوة ٢٨٧/٩ "والنهي يقتضي التحريم"، ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥ "لأن النهي يقتضي التحريم".  
(٣) القاضي عبدالوهاب - المعونة ٥٨/٢ - ٥٩.

القول الثاني: يحرم النجش ويثبت للمشتري الخيار بين فسخ العقد أو إمضاؤه وبه قال الشافعية وهو ظاهر نص الشافعي<sup>(٢)</sup>، والحنابلة على الصحيح من المذهب<sup>(٣)</sup>.

دليل هذا القول: استدل أصحاب هذا القول من ثلاثة وجوه:

الوجه الأول: أن البيع وإن كان فيه غبن للمشتري إلا أن التفريط حدث للمشتري من نفسه؛ لعدم التقصي والتروي وقت الشراء؛ حيث إنه اشترى شيئاً لا يعرف قيمته الحقيقية<sup>(٤)</sup> ولم يستعن في شرائه بأهل الخبرة والدراية<sup>(٥)</sup>.

الوجه الثاني: أن النهي عن النجش يعود إلى الناجش وليس إلى العاقد، فكان البيع صحيحاً ولا يؤثر في صحته<sup>(١)</sup>.

---

(١) العمراني - البيان ٣٢٠/٥ لأن ذلك تدليس من جهة البائع فأشبهه التصرية، ابن الملقن -

عمدة المحتاج إلى شرح المنهاج ٣٢٧/٦ "والثاني: له الخيار للتدليس كالتصرية".

(٢) العمراني - البيان ٣٢٠/٥ "والثاني: لا يثبت له الخيار، وهو ظاهر النص".

ابن الرفعة - كفاية النبيه ٢٧٧/٩ "ويحرم النجش - والبيع صحيح".

البغوي - التهذيب ٥٣٨/٣، الجويني - نهاية المطالب ٦٦٦/٤، الرملي - نهاية المحتاج

٤٧٠/٣

(٣) ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥ "وهو خداع باطل لا يحل... فإن اشترى مع النجش فالشراء

صحيح في قول أكثر أهل العلم منهم الشافعي وأصحاب الرأي".

(٤) العمراني - البيان ٣٢٠/٥ "لأنه ليس فيه أكثر من الغبن، وذلك لا يثبت الخيار؛ لأن

التفريط جاء من قبل المشتري، حيث اشترى ما لا يعرف قيمته".

(٥) البغوي - التهذيب ٥٣٨/٣ "والثاني لا خيار له؛ لأن التفريط من جهته حيث اغتر بقوله،

ولم يستعن بغيره"

ابن الملقن - عمدة المحتاج إلى شرح المنهاج ٣٢٧/٦ "قال: والأصح أنه لا خيار" أي للمشتري

لتفريطه، حيث لم يتأمل ولم يراجع أهل الخبرة".

الوجه الثالث: أن النهي عن النجش إنما هو لحق الآدمي فصار العقد صحيحاً ولا يفسد، كتلقي الركبان وبيع المعيب والمدلس<sup>(٢)</sup>.

وقول الشافعية في هذا مبني على أن الغبن لا يثبت فيه الخيار، سواء كان بقليل أو الكثير، ويدخل في هذه القاعدة عندهم الدعاية الكاذبة المعروفة فقهاً بالنجش، قال الإمام العمراني: " إذا تباع رجلان فغبن أحدهما صاحبه، فليس للمغبون خيار، سواء غبن بقليل أو بكثير وبه قال أبو حنيفة، وقال مالك وأبو يوسف: إذا كان الغبن بثلاث قيمة المبيع أو دون ذلك فلا خيار له، وإن كان الغبن بثلاث أو بأكثر من ذلك ثبت له الخيار، وقال أحمد: إذا كان المغبون مسترسلاً غير عارف بالمبيع، ولا هو ممن لو توقف لعرفه، فغبن ثبت له الخيار، وقال أبو ثور: إذا غبنه بما لا يتغابن الناس بمثله فالبيع باطل"<sup>(٣)</sup>.

القول الثالث: يكره النجش ويصح البيع وبه قال الحنفية<sup>(٤)</sup>.

استدل أصحاب هذا القول على كراهة النجش بالسنة، والمعقول، والقياس:  
أولاً: من السنة:

---

(١) ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥ "ولنا أن النهي عائد إلى الناجش لا إلى العاقد فلم يؤثر في البيع".

(٢) ابن قدامه - المغني ٦٦١/٥ "ولأن النهي لحق الآدمي، فلم يفسد العقد كتلقي الركبان وبيع المعيب والمدلس، وفارق ما كان لحق الله تعالى؛ لأن حق الآدمي يمكن جبره بالخيار أو زيادة في الثمن".

(٣) العمراني - البيان ٢٦٤/٥، الزركشي - شرح الزركشي ٤٠٠/٣.

(٤) الكاساني - بدائع الصنائع ٢١٤/٧ "وأنه مكروه".

ابن نجيم - النهر الفائق ٤٤٧/٣، العيني - البناية ٢١١/٨، الكمال بن الهمام - شرح فتح القدير ٤٣٦/٦.

أ- ما رواه مالك عن نافع عن ابن عمر - رضي الله عنهما: "نهى رسول الله ﷺ عن النجش"<sup>(١)</sup>.

وجه الاستدلال من الحديث: الحديث يدل على أن البيع يقع صحيحاً حيث إن النهي ليس للبيع ذاته وإنما لما جاور البيع وهو حصول النجش وخداع المشتري، وإذا كان النهي لمعني مجاور فإنه يدل على الكراهة وليس التحريم<sup>(٢)</sup>.

أ- ما رواه البخاري ومسلم عن سعيد بن المسيب عن أبي هريرة قال: "نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ، وَلَا تَنَاجَشُوا"<sup>(٣)</sup>.

ثانياً: الاستدلال من المعقول: استدل بالمعقول من وجهين:

الوجه الأول: أن النجش فيه احتيال للمشتري قصد منه الإضرار به فكان مكروهاً<sup>(٤)</sup>.

جواب: ويجاب عن ذلك بأن الاحتيال خيانة وكذب وذلك محرم.

الوجه الثاني: أن النجش خداع لا يوجب بطلان البيع<sup>(٥)</sup>.

ثانياً: - الاستدلال من القياس

---

(١) سبق تخريجه.

(٢) الكمال بن الهمام - شرح فتح القدير ٤٣٦/٦ "ولعل تحقيق ذلك ما ذكر في أصول الفقه أن القبح إذا كان لأمر مجاور كان مكروهاً، وإذا كان بوصف متصل كان فاسداً.... والخداع قبيح جاور هذا البيع فكان مكروهاً "

(٣) البخاري - صحيح البخاري - كتاب البيوع - باب النجش رقم (٢١٤٠) (٣/ ٦٩)، مسلم - صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه رقم (١٥٢٠) (٣/ ١١٥٧).

(٤) الكاساني - بدائع الصنائع ٢١٤/٧ "ولأنه احتيال للإضرار بالمسلم

(٥) العمراني - البيان ٣٢٠/٥ "دلينا: أن النهي لمعنى في غير المبيع، وإنما هو الخديعة، فلم يمنع صحة البيع".

استدل بأن النهي عن النجش ليس من أجل البيع، بل هو لمعنى خارج عنه، وهو ما شمل البيع من غرر، قصار ذلك شبيهاً بالبيع في وقت النداء يوم الجمعة<sup>(١)</sup>.

**القول الراجح:** يرى الباحث أن الدعاية الكاذبة وهو ما يعرف بالنجش في الفقه الإسلامي محرم لما فيه من خداع المشتري وتضليله، ومن ثم فهو منهي عنه، ولكن إذا تم الشراء ثم تبين للمشتري أنه تم التزوير به، فإن هذا الصنيع يجعل العقد قابلاً للفسخ؛ حيث يحق في هذه الحالة للمشتري فسخ العقد أو إمضاه حسب ما يراه في مصلحته.

وإذا كنا رجحنا القول بحق العاقد في فسخ العقد إذا تم التلاعب به وجره إلى الشراء نجشاً ودعاية كاذبة، فإن هذا الحق يسقط ولا ينحل العقد إذا أحدث أحد هذه الأمور:

**المسقط الأول:** تلف المعقود عليه، كما لو كان المبيع طعاماً فأكله، أو ثوباً فمزقه، أو سيارة فاصطدمت بشيء فأتلفها، فإذا تلف المعقود عليه سقط حق حل العقد؛ لأنه إذا اختار العاقد حل العقد تعين عليه رد المعقود عليه، وهنا لا يوجد مبيع لهلاكه، وعدم وجوده، ومن ثم فلا يمكن انحلال العقد؛ لفوات محله<sup>(٢)</sup>.

**المسقط الثاني:** الرضا بالغبن والتزوير بعد العلم به، فيسقط حق المشتري في حل العقد إذا وجد منه ما يدل على رضاه بالغبن والتزوير، سواء كان رضاه صريحاً، بأن قال: "رضيت

---

(١) ابن الرفعة - كفاية النبيه ٢٧٨/٩ "والبيع صحيح؛ لأن النهي لمعنى في غير المبيع فأشبهه البيع وقت النداء".

(٢) النووي - روضة الطالبين ٣/١٣٣-١٤٤ "فصل: من موانع الرد: أن لا يتمكن المشتري من رد المبيع، وذلك قد يكون لهلاكه... إذا أهلك المبيع في يد المشتري، بأن مات العبد، أو قتل، أو تلف الثوب، أو أكل الطعام، أو خرج عن أن يقبل النقل بأن أعتق العبد أو استولد الجارية، أو وقف الضيعة ثم علم كونه معيباً فقد تعذر الرد؛ لفوات المردود، لكن يرجع على البائع بالأرش، والأرش جزء من الثمن".

بالغبن والتغدير" أو وجد ما يدل على الرضا كما لو تصرف في المبيع تصرف المَلَلء، كما لو باعه أو وهبه لأحد بعد علمه بالفرد<sup>(١)</sup>.

**المسقط الثالث:** مضي فترة زمنية بعد علمه بالتغدير به.

فإذا تم تغدير المشتري وخداعة، وظهر منه ما يدل على الرضا بالغبن بعد علمه به، بأن كانت سيارة فركبها أو داراً فسكنها، فإن فعله هذا يعد بمثابة الرضا<sup>(٢)</sup>.

وعلى ذلك، فإن الدعاية الكاذبة وفقاً للأرجح في الفقه الإسلامي تجعل العقد قابلاً للفسخ إذا لم يرض العاقد بذلك واختار الفسخ، كما له حق إمضاء العقد، والذي أراه مناسباً هنا ببيان موقف القانون القطري والمصري من الدعاية الكاذبة وعناصره، وهذا ما سأتناوله في المبحث الآتي.

---

(١) د. عبدالرحمن بن عابد بن خالد العابد- أسباب انحلال العقود المالية، الناشر: وزارة التعليم العالي جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية المملكة العربية السعودية الطبعة الأولى ٢٠٠٢، ص ٥١٩.

(٢) النووي- روضة الطالبين ١٤٠/٣ فرع: كما أن تأخير الرد مع الإمكان تقصير فكذا الاستعمال والانتفاع والتصرف، لإشعارها بالرضا، فلو كان المبيع رقيقاً فاستخدمه في مدة طلب الخصم أو القاضي بطل حقه، وإن كان بشيء خفيف".

المواق- التاج والإكليل ٣٥٥/٥ " ابن شاس: ظهور ما يدل على الرضا بالعيب من قول أو فعل أو سكوت مانع من الرد"

الخرشي- حاشية الخرشي ٥٠٦/٥ "لما يدل على الرضا إلا ما لا ينقص { أي ومما يمنع من الرد بالعيب حصول الشيء الذي يدل على الرضا من المشتري من كل قاطع لخيار المشتري من تصريح لقول: كرضيت، أو فعل كركوب الدابة، أو استخدام ما ينقصه الاستعمال وإن كان غله، أو سكوت".

## المبحث الثاني

### الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد في القانون المدني

تناول القانون المدني القطري والمصري الدعاية الكاذبة تحت العيوب المخلة بالإرادة " التذليس"؛ حيث يعد التذليس خداعًا وكذبًا بحمل المشتري على التعاقد، ولولاه لما أقدم على إبرام العقد، وتلك الدعاية الكاذبة تخول للمتعاقد الحق في إبطال العقد متى كانت من الضخامة بمكان وكذلك تخول له حق إمضاء العقد أو المطالبة بالتعويض المدني، حسب ما يقتضيه الحال، كما أن هذه الدعاية يترتب عليها آثار أخرى توضحها في هذا المبحث، وعليه فقد قمت بتقسيم هذا المبحث إلى أربعة مطالب:

**المطلب الأول:** ماهية التذليس في القانون الوضعي.

**المطلب الثاني:** عناصر التذليس بالدعاية الكاذبة.

**المطلب الثالث:** أثر الدعاية الكاذبة على العقد في القانون الوضعي.

**المطلب الرابع:** عقود الإذعان ومدى تأثيرها بالدعاية الكاذبة.

وفيه ثلاثة فروع:

**الفرع الأول:** ماهية عقود الإذعان.

**الفرع الثاني:** تقنين عقود الإذعان.

**الفرع الثالث:** مدى تأثير عقود الإذعان بالدعاية الكاذبة والمضلة.

### المطلب الأول

#### ماهية التذليس في القانون الوضعي

في القانون المدني تعد الدعاية الكاذبة للمنتج نوع من أنواع التذليس، ويقصد به: " إيقاع المتعاقد في غلط يدفعه إلى التعاقد"<sup>(١)</sup>.

أو هو: " استعمال طرق أو طرائق احتيالية بهدف خديعة أحد المتعاقدين خديعة دافعة إلى التعاقد"<sup>(١)</sup>.

(١) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني، تنقيح: أحمد مدحت المراغي ٢٧٢/١.

أو هو عبارة عن: " غلط مستثار لا يعتد به كعيب من عيوب الإرادة إلا إذا تضمن طرماً احتيالية صادرة من أحد المتعاقدين بنية تضليل وخداع المتعاقد الآخر؛ بهدف إيقاعه في غلط يدفعه إلى التعاقد"<sup>(١)</sup>.

ومن هذه التعريفات يتضح أن التدليس الناتج عن استعمال طرق احتيالية يترتب عليه إيقاع المستهلك في غلط ، ومن ثم فليس كل غلط قدم عليه المستهلك يكون تدليساً، وإنما لا بد أن يصحبه تدليس من البائع، فإن وقع من المشتري فإنه لا يكون تدليساً، فالغلط الناتج عن التدليس يمكن تسميته بالغلط المستثار، والذي يختلف عن الغلط المعتاد التلقائي الذي يقع فيه المتعاقد نتيجة تصور خاطئ، وتوهم أمر على خلاف الحقيقة فهو حالة نفسية تلقائية، أما الغلط المستثار فهو الذي يتولد في ذهن المتعاقد، ونتيجة لذلك الفارق فإن الغلط المستثار يمكن إثباته بسهولة، فالطرق الاحتيالية غالباً ما تكون من طبيعة مادية؛ لذلك يسهل إقامة الدليل عليها<sup>(٢)</sup>.

وتعد الدعاية الكاذبة وبما فيها النجش في الفقه الإسلامي من الأفعال المخلة بعلم المشتري بالمبيع ومعرفته به معرفة نافية للجهالة؛ حيث إنها تعد من قبيل تضليل المشتري، بوضع مواصفات للسلعة لا حقيقة لها، فهو يخالف ما نص عليه المشرع القطري والمصري من ضرورة معرفة المشتري بالمبيع معرفة صادقة لا تدليس فيها، وهو ما نصت عليه المادة (٤٢١) قطري: "١- يجب أن يكون المبيع معلوماً للمشتري علماً كافياً وإلا كان له الحق في طلب إبطال البيع، ٢- وإذا ذكر في العقد أن المشتري عالم بالمبيع لا يكون له طلب إبطال البيع بدعوى عدم علمه به، إلا إذا ثبت تدليس البائع"، ونصت المادة (٤١٩) مصري: "١- يجب أن

(١) الصده - مصادر الالتزام ص ١٩٨، محمد حسام لطفي - النظرية العامة للالتزام ص ٩٣، د. طارق ماهر سيد محمد- الحماية المدنية للمستهلك باعتباره طرفاً مدعناً ص ١٤٨، د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٤١، د. عبدالمنعم فرج الصدة- مصادر الالتزام ص ١٩٨.

(٢) د. أشرف عبدالعظيم- حماية المستهلك من اختلال التوازن العقدي ص ١٤٤

(٣) د. طارق ماهر سيد أحمد- الحماية المدنية للمستهلك باعتباره طرفاً مدعناً ص ١٤٨

يكون المشتري عالماً بالمبيع عالماً كافياً، ويعتبر العلم كافياً إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بياناً يمكّن من تعرفه، ٢- وإذا ذكر في عقد البيع أن المشتري عالم بالمبيع سقط حقه في طلب إبطال البيع بإبطال علمه به إلا إذا أثبت تدليس البائع<sup>(١)</sup>. وعليه، فالدعاية الكاذبة هي نوع من أنواع التدليس والغبن، ولا يتحقق التمسك به في إبطال العقد إلا إذا توفرت فيه أركانه حسب ما نص عليه المشرع القطري والمصري، ولكي يتحقق التدليس قانوناً لا بد من توافر عناصره وهي تتمثل في المطلب الآتي:

### المطلب الثاني

#### عناصر التدليس بالدعاية الكاذبة

وقد حدد القانون المدني القطري والمصري للتدليس ثلاثة عناصر بها يثبت الحق في إبطال العقد؛ حيث نصت المادة ١٣٤ قطري: "١- يجوز طلب إبطال العقد للتدليس لمن جاء رضائه نتيجة حيل وجهت إليه بقصد تغييره ودفعه إلى التعاقد؛ إذ أثبت أنه ما كان يرتضي العقد على نحو ما ارتضاه عليه لولا خديعته بتلك الحيل. ٢- يعتبر من قبيل الحيل الكذب في الإدلاء بمعلومات تتعلق بوقائع التعاقد وملابساته أو السكوت عن ذكرها"، كما نصت المادة ١٢٥ من القانون المصري على أنه:

- ١- يجوز إبطال العقد للتدليس إذا كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو نائب عنه من الجسامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد
- ٢- ويعتبر تدليساً السكوت عمداً عن واقعة أو ملابسة إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملابسة.

وهذه المادة تقابل المادتين ٣٦، ١٩٦ من القانون القديم اللتين جرتا على الوجه الآتي: " التدليس موجب لعدم صحة الرضا إذا كان رضاء أحد المتعاقدين مترتباً على الحيل المستعملة

(١) أمير فرج يوسف - عقد البيع ص ٦٥.

له من المتعاقد الآخر، بحيث لولاها لما رضي " ولا فرق بين كلا القانونين إلا من حيث الصياغة<sup>(١)</sup>.

وتنص المادة ١٢٩مدي على أنه: " إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين لا تتعادل البتة مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقد الآخر، وتبين أن المتعاقد المغبون لم يبرم العقد إلا لأن المتعاقد الآخر قد استغل فيه طيشًا بيئًا أو هوىً جامحًا، جاز للقاضي بناءً على طلب المتعاقد المغبون أن يبطل العقد أو ينقص التزامات هذا المتعاقد"<sup>(٢)</sup>.

ويلاحظ اتفاق كلا القانونين على اعتبار التدليس بالمشتري وعمل الحيل لإيقاعه في البيع يجعل العقد قابلاً للإبطال، بيد أن المشرع القطري قد أحسن في تعبيره عندما نص صراحة على الكذب واعتباره عيبًا من العيوب التي تؤثر على الرضا، وهذا مسلك حسن يتوافق مع الدعاية الكاذبة وأثرها على العقد.

ومن هذا يتضح أن الدعاية الكاذبة صورة من صور التغيرير بالمشتري والتدليس عليه؛ حيث إن البائع قام باستخدام وسائل وطرق احتيالية قولية كانت أو فعلية حملت المشتري على التعاقد، ورضاه بما لم يكن يعلمه، حيث إنه لو علمه لما أقدم على العقد، فهو من الخداع والتدليس بإخفاء الحقيقة.

وقد وضح التشريع القطري والمصري في المواد السابقة التدليس فيه تغيرير بالمشتري وهو يحصل باستخدام وسيلتين:

**الأولى:** التغيرير الفعلي، وهو أن يفعل البائع في المعقود عليه فعلاً غير ما هو عليه في الواقع. فمثلاً يقوم ببيع الشاة وقبل بيعها يقوم بتصريتها بأن يترك حلبها لمدة يومين أو أكثر ويقرر البائع أو من يتفق معه بأنها كثيرة اللبن، فيشتريها المشتري على ذلك، ثم بعد ذلك يتبين له

(١) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/٢٧٤-٢٧٥

د. عبدالمنعم البدرابي - مصادر الالتزام ص ٢٧٢

(٢) عزت صلاح عبدالعزيز محمد - إعادة التوازن العقدي في ظل الأزمة المالية العالمية ص ٩٨.

خلاف ذلك وأنه تم والتدليس به، ومنه التغيرير في العلامة التجارية بأن يوهم المشتري بأن المبيع مصنوع في دولة معينة ويروج لذلك في السوق أو في وسائل الإعلان المعاصرة، ثم يتبين للمشتري أن ما حدث كان كذباً وتغيريراً. وهذا النوع من التغيرير يخول للمشتري الحق في الخيار بين إمضاء العقد أو فسخه حسب ما يراه من مصلحة.

**الثانية:** التغيرير القولي، وهو الكذب من أحد المتعاقدين أو ممن يعمل لحسابه ليحمل العقاد الآخر على التعاقد فيوقعه في الغبن، كما في قيام البائع بالإعلان عن سلعة فيصفها بما ليس فيها؛ ليدفع الناس إلى التعاقد، ومثله الإيهام بأن السلعة على وشك النفاد، أو أنها لا مثيل لها في السوق.

وهذا النوع من التغيرير يتمثل كذلك في بيع النجش في الفقه الإسلامي الذي يقوم على اصطياذ المشتري والتغيرير به بمدح المشتري أو من يتواطأ للسلعة المباعة ووصفها بما ليس فيها باتفاق مع المشتري أو بدون اتفاق، وهو يخول للمشتري الحق في الخيار بين إمضاء البيع أو فسخه حسب ما يترأى له<sup>(١)</sup>.

ومما لا ينبغي إغفاله هنا أن مجرد الكذب لا يكفي لقيام التدليس، كما في حالة التاجر الذي يبالغ في مدح بضاعته - أو انفق مع غيره كما في النجش - إلى حد الكذب ما دام هذا مألوف في التعامل، لكن إذا انصب الكذب على واقعة معينة لها اعتبارها في التعاقد فإنه يعتبر تدليسا ويتحقق ذلك حيث يكون المدلس أدلى ببيانات لها أهمية خاصة في التعاقد<sup>(٢)</sup>.

ومن ثم فالكذب يكفي بذاته لتوافر التدليس المدني ما دام قد أثر في الإرادة<sup>(٣)</sup>، وذلك كالاتعانة بأشخاص آخرين لتأييد الادعاءات الكاذبة؛ لأن ذلك يجعلها أقرب إلى التصديق<sup>(٤)</sup>.

(١) الصده - مصادر الالتزام ص ١٩٩، جميل الشراقوي - النظرية العامة للالتزام ص ١٤٩،

محمد نجيب عوضين - أهم النظريات الفقهية في التشريع الإسلامي ص ٢٤١-٢٤٤.

(٢) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/٢٧٥-٢٧٨.

(٣) د. أحمد حشمت أبو ستيت - نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد ص ١٦٠.

(٤) محمد لبيب شنب - دروس في نظرية الالتزام ص ١٦١.

### المطلب الثالث

#### أثر الدعاية الكاذبة على العقد في القانون الوضعي

كما يترتب على الدعاية الكاذبة أيضاً - باعتباره عملاً غير مشروع في ذاته - استحقاق المتعاقد المدلس عليه تعويضاً من المتعاقد المدلس إذا طلب بذلك، إلا أن تقدير توفر شروط التدليس وبالتالي توفر شروط التعويض من اختصاص محكمة الموضوع لا شأن لمحكمة النقض معها في ذلك ما دامت قد بنيت حكمها على أسباب سائغة<sup>(١)</sup>.

فإذا لم تتوافر شروط الإبطال فليس معنى هذا استبعاد كل جزاء لأعمال التدليس فحيث يترتب على التدليس ضرر كان لضحية التدليس حق مطالبة المدلس بالتعويض طبقاً للقواعد العامة للمسئولية التقصيرية، فالتدليس في ذاته عمل غير مشروع يستوجب المسئولية عن الضرر الناشئ منه، فإذا كان التدليس عارضاً (غير دافع) كان للمدلس عليه المطالبة بالتعويض، وكذلك إذا كان التدليس قد صدر من الغير دون علم (حقيقي أو افتراضي) من جانب المتعاقد الآخر، كان الغير مسئولاً أمام المخدوع المضرور بالتعويض.

وللمدلس عليه أن يجمع بين الإبطال والتعويض، متى أثبت أن هناك ضرراً لا يرفعه مجرد إبطال العقد؛ لأن التدليس فعل غير مشروع يستوجب المسئولية عن الضرر الذي ينشأ منه، فضلاً عن كونه عيباً من عيوب الرضا، وله كذلك أن يطالب بالتعويض فقط دون إبطال العقد؛ لأن الحق في الإبطال مقرر لمصلحته هو، فليس للمتعاقد الآخر أن يتمسك به<sup>(٢)</sup>.

ويلاحظ في ذلك، أن المتعاقد المدلس عليه يستطيع أن يطلب إبطال العقد للغلط إذا كان الغلط الذي وُده التدليس مشتركاً بينه وبين المتعاقد الآخر أو كان هذا على علم به أو كان من السهل

(١) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٥٠، د. عبدالله مبروك النجار - مدخل لدراسة القانون والالتزام ص ٥٠٠

(٢) د. عبدالمنعم البدرابي- مصادر الالتزام ص ٢٧٦، د. محمد حسن منصور - النظرية العامة للالتزام ص ١٧٦.

عليه أن يتبينه، وهو يلجأ إلى هذا الطريق إذا لم يكن من اليسير عليه أن يثبت علم المتعاقد الآخر بالتدليس الصادر من الغير أو استطاعته هذا العلم.

فإذا لم يثبت غلط أو تدليس على هذا النحو أو ذلك فلا يجوز إبطال العقد؛ لأن المتعاقد الآخر حسن النية ولا مأخذ عليه، ولو أبطلنا العقد لجاز لهذا المتعاقد أن يطلب تعويضاً، وخير تعويض هو بقاء العقد صحيحاً، وفي هذه الحالة يكون هذا العقد قد قام على الإرادة الظاهرة<sup>(١)</sup>.

#### فرع: الدعاية الكاذبة من الغير:

كما أشرنا سابقاً أن القانون المدني يعتبر أن الدعاية الكاذبة للمنتج هي من قبيل التدليس الذي يعطي للمشتري الحق في إبطال العقد متى كان البائع هو الذي قام بذلك التدليس، أما لو قام به غيره كما في النجش المتمثل في إغراء الغير بالشراء، فإن القانون لا يعطي للمشتري الحق في إبطال العقد إلا إذا كان بتواطؤ واتفاق بين البائع والناجش، وهذا ما نصت عليه المادة ١٣٤ قطري: "٢- فإن صدرت الحيل من الغير فليس لمن انخدع بها أن يتمسك بالإبطال، إلا إذا كان المتعاقد الآخر يعلم بها عند إبرام العقد بتلك الحيل، أو كانت من المفروض حتماً أن يعلم بها".

كما نصت المادة ١٢٦ من القانون المصري الجديد المتعلق بأحكام البيع على أنه: "إذا صدر التدليس من غير المتعاقدين فليس للمتعاقد المدلس عليه أن يطلب إبطال العقد ما لم يثبت أن المتعاقد الآخر كان يعلم أو كان من المفروض حتماً أن يعلم بهذا التدليس".

ومن الملاحظ أن كلا القانونين متفقين على أن الدعاية الكاذبة إذا صدرت من الغير فإنه لا يكون للمتعاقد الآخر أن يطالب بإبطال العقد إلا في حالتين: الأولى: إذا كان عالماً بذلك كما لو اتفق معه على الدعاية الكاذبة، أما الثانية: إذا كان من المفروض حتماً أن يعلم بها كما كان هذا الشخص ممثل الدعاية معروف عنه القيام بالدعاية الكاذبة لقاء أجر ما.

ويستخلص من هذه النصوص أن الدعاية القائمة على التدليس تعتمد على ثلاثة عناصر:

العنصر الأول: استعمال طرق احتيالية، وهذا هو العنصر الموضوعي تحمل على التعاقد وهذا هو العنصر النفسي.

(١) د. فرج عبدالمنعم الصدة- مصادر الالتزام ص ٢٠٤.

وهذا الشرط وضعه المشرع لتحقيق استقرار المعاملات، فيجب حتى يمكن أن ينتج التدليس آثاره في إبطال العقد أن يتصل المتعاقد الآخر بالتدليس، ويتحقق هذا الاتصال في الفروض الآتية:

١- أن يصدر التدليس من المتعاقد الآخر أو من نائبه، أي أن يستعمل المتعاقد الآخر الحيل أو نائبه.

٢- أن يصدر التدليس من شخص أجنبي عن العقد، وفي هذه الحالة ينتج التدليس أثره إذا كان المتعاقد يعلم أو كان من المفروض حتماً أن يعلم هذا التدليس<sup>(١)</sup>.

**والتدليس يعتمد على استعمال طرق احتيالية، والطرق الاحتيالية تنطوي على جانبين:**

١- **جانب مادي**، هو الطرق المادية التي تستعمل للتأثير في إرادة الغير، بأن يقوم بأعمال مادية من شأنها أن تولد في ذهن المتعاقد المدلس عليه صورة تخالف الواقع<sup>(٢)</sup> كالكذب في وصف المبيع بصفات غير كافية أو وضع إعلانات غير مطابقة لحقيقة المنتج.

٢- **جانب معنوي**، هو نية التضليل للوصول إلى غرض غير مشروع، فالطرق المادية لا تقتصر عادة

على مجرد الكذب، بل كثيراً ما يصحب الكذب أعمال مادية تدعمه لإخفاء الحقيقة عن المتعاقد، ويجب أن تكون هذه الأعمال كافية للتضليل حسب حالة كل متعاقد، فالمعيار هنا ذاتي، والأمثلة كثيرة: فهناك شركات وجمعيات تتخذ لها من مظاهر الإعلان ما لا يتفق مع حقيقتها لتخدع الناس في أمرها، وهناك أفراد يظهرون بمظهر الغنى والسعة أو يتخذون لأنفسهم صفات منتحلة، وهناك من يخفي المستندات، ومن يصطنعها، ومن يزور فيها؛ حتى يحمل الغير على التعاقد معه على الوجه الذي يريد، ولا يكفي مجرد المبالغة في القول، ولو وصلت

(١) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام دراسة موازنة ص ١٤٨.

(٢) محمود عبدالرحمن- النظرية العامة للالتزامات ص ١٣١.

المبالغة إلى حد الكذب ما دام أن ذلك مألوف في التعامل، كالتاجر يروج لبضاعته فينتحل لها أحسن الأوصاف<sup>(١)</sup>.

**العنصر الثاني:** أن تكون الدعاية الكاذبة الناتجة عن التدليس هي الدافع إلى التعاقد: فيشترط أن يكون التدليس بالكذب هو الدافع إلى التعاقد بمعنى أنه لولا الكذب والمبالغة في وصف المبيع بما ليس فيه لما أقدم المشتري على الشراء، وهذا ما يتضح من نص المادة ١٣٤ قطري: "يجوز طلب إبطال العقد للتدليس لمن جاء رضاؤه نتيجة لحيل وجهت إليه بقصد تغيره ودفعه إلى التعاقد إذا ثبت أنه ما كان يرتضي العقد على نحو ما ارتضاه عليه"، وقد نصت على ذلك المادة (١/١٢٥) مدني مصري) بقولها: "يجوز إبطال العقد للتدليس إذا كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو نائب عنه من الجثامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد"، ويبدو من هذا النص أن معيار التدليس معيار شخصي ينظر فيه إلى شخص المدلس عليه ذاته، تبعاً لسنه وثقافته وخبرته وذكائه، وقاضي الموضوع هو الذي يقدر مدى تأثير التدليس على المتعاقد نفسه<sup>(٢)</sup>.

ووفقاً للمفهوم الحديث للتدليس فإنه يعتبر دافعاً للتعاقد، وبالتالي يكون عيباً في الرضا في حالتين:

**الحالة الأولى:** إذا دفع المتعاقد المدلس إلى إبرام عقد ما كان ليبرمه برمته لولا وقوعه في التدليس، ويسمى التدليس الدافع.

(١) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/٢٧٥-٢٧٦، إسماعيل عبدالنبي شاهين - النظرية العامة للالتزامات ص ١٦٤.

(٢) د. عبدالله مبروك النجار - المدخل لدراسة القانون والالتزام ص ٤٩٩-٥٠٠، د. عبدالمنعم البدرابي - مصادر الالتزام ص ٢٧٢.

الحالة الثانية: إذا دفع التدليس المتعاقد إلى إبرام عقد كان يريد إبرامه ولكنه لولا التدليس لما وافق على شروط باهظة في هذا العقد، ويسمى التدليس غير الدافع، ويجعل العقد قابلاً للإبطال<sup>(١)</sup>.

وهذه التفرقة بين التدليس الدافع والتدليس غير الدافع التي نادى بها الفقه التقليدي ونصت عليها بعض القوانين مثل قانون الموجبات، والعقود اللبناني صراحة (م ٢٠٨) تفرقه ينتقدها جانب كبير من الفقه الحديث، وذلك لصعوبة الفصل بين قبول التعاقد ذاته وقبوله بشروط معينة؛ ولأن الرضا إنما يرد على عقد معين بشروط معينة، فإما أن تكون الإرادة في اتجاهها إلى هذا العقد بشروطه سليمة، فيقع العقد صحيحاً، وإما أن تكون مضللة مخدوعة فيكون العقد قابلاً للإبطال، سواء كان التضليل دافعاً إلى التعاقد ذاته أو إلى قبول شروط أبهظ، ويضيف البعض منهم إلى هذه الملاحظة أن المدلس عليه يستطيع في كل الأحوال الاكتفاء بطلب التعويض على أساس أن التدليس فعل غير مشروع، دون طلب الإبطال، وهو يفعل ذلك بالطبع حين يستشعر أن التدليس غير جسيم، فإذا اختار المدلس عليه الإبطال؛ لأن التدليس جسيم في نظره، فإن المتعاقد الآخر قد يعرض تعديل شروط العقد على النحو الذي يرفع الضرر، وقد يكون في الإصرار على طلب إبطال العقد رغم ذلك ما يتعارض مع حسن النية، فلا يقضي به؛ تطبيقاً لمبدأ عدم التعسف في استعمال الحق<sup>(٢)</sup>، وهذان العنصران كافيان، ولا أهمية بعد ذلك لما إذا كان التدليس قد صدر من أحد المتعاقدين أو من الغير<sup>(٣)</sup>.

الشرط الثالث: أن يتصل التدليس بالمتعاقد الآخر.

(١) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام دراسة موازنة ص ١٤٧-١٤٨، د. عبدالمنعم فرج الصدة-

مصادر الالتزام ص ٣٠٢، د. محمد حسام محمود لطفي - النظرية العامة للالتزام ص ٩٦.

(٢) د. عبدالمنعم البدرابي- مصادر الالتزام ص ٢٧٣

(٣) السنهوري- الوسيط في شرح القانون المدني ١/٢٧٥، د. عبدالله مبروك النجار- المدخل

لدراسة القانون والالتزام ص ٤٩٨

د. عبدالمنعم فرج الصدة- مصادر الالتزام ص ١٩٩.

قد تكون الطرق الاحتمالية التي أوقعت المتعاقد في الغلط وأوهمته غير الحقيقة صادرة من المتعاقد الآخر، وفي هذه الحالة لا شك أن هذا التدليس يعيب إرادة المتعاقد المدلس عليه، ويعتبر التدليس صادراً من الآخر كذلك إذا كان العقد قد أبرم عن طريق النيابة وصدرت الطرق الاحتمالية عن نائب هذا المتعاقد<sup>(١)</sup>.

نصت المادة (١٣٥) قطري فقرة (٢): "فإن صدرت الحيل من الغير فليس لمن انخدع بها أن يتمسك بالإبطال، إلا إذا كان المتعاقد الآخر يعلم عند إبرام العقد بتلك الحيل أو كان من المفروض حتماً أن يعلم بها"

كما نصت المادة (١٢٦) من التقنين المدني المصري على أنه: "إذا صدر التدليس من غير المتعاقدين فليس للمتعاقد المدلس عليه أن يطلب إبطال العقد مالم يثبت أن المتعاقد الآخر كان يعلم أو كان من المفروض حتماً أن يعلم بهذا التدليس".

وهذا الشرط وضعه المشرع القطري والمصري لتحقيق استقرار المعاملات، فيجب حتى يمكن أن ينتج التدليس آثاره في إبطال العقد أن يتصل المتعاقد الآخر بالتدليس أو من نائبه: أي أن يستعمل المتعاقد الآخر بالتدليس.

### ويتحقق هذا الاتصال في الفروض الآتية:

١- أن يصدر التدليس من المتعاقد الآخر أو من نائبه: أي أن يستعمل المتعاقد الآخر الحيل هو أو نائبه.

٢- أن يصدر التدليس من شخص أجنبي عن العقد، وفي هذه الحالة ينتج التدليس أثره إذا كان المتعاقد الآخر يعلم أو كان من المفروض حتماً أن يعلم هذا التدليس، ويقع عبئ إثبات ذلك بكافة طرق الإثبات، وإذا لم يستطع هذا الإثبات فإنه لا يستطيع إبطال العقد لعدم اتصال المتعاقد الآخر بالتدليس، وليس أمامه في هذه الحالة سوى مطالبة الشخص الذي قام

(١) محمد لبيب شنب - دروس في نظرية الالتزام ص ١٦٦-١٦٧.

بالحيل بالتعويض فقط على أساس المسؤولية التقصيرية، باعتبار التدليس عملاً غير مشروع في ذاته؛ وذلك حماية لاستقرار المعاملات (١).

٣- إن إثبات التدليس يقع على عاتق الشخص المدلس عليه، باعتباره أنه المدعي؛ إذ إن البينة على من يدعي وجود العيب، وسلامة الرضى مقدرة.

٤- ويمكن إثبات التدليس بكافة طرق الإثبات؛ لأن الدليل ليس قائم على عمل قانوني، وإنما على مجرد واقعة، لذلك يكون من الجائز إثبات التدليس عن طريق مجرد القرائن (٢) والبينة، وشهادة الشهود (٣)، لتعلق الأمر بوقائع وأفعال مادية (٤).

٥- ولا يكفي لإثبات التدليس إقامة الدليل على توافر عنصرية (المادي والنفسي) بل يلزم إثبات توافر شروطه، بأن يثبت من يتمسك به أن التدليس أدى إلى غلط دافع إلى التعاقد، وأن هذا التدليس صدر من الطرف الآخر أو صدر من الغير، وكان ذلك الطرف على علم به أو كان من المفروض حتماً أن يعلم به (٥).

---

(١) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٤٨، د. عبدالله مبروك النجار- المدخل لدراسة القانون والالتزام ص ٥٠٠.

د. عبدالمنعم فرج الصدة- مصادر الالتزام ص ٢٠٢.

(٢) د. عبدالمنعم البدرابي- مصادر الالتزام ص ٢٧٥، د. عبدالمنعم فرج الصدة- مصادر الالتزام ص ٢٠٤.

(٣) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٤٩.

(٤) د. محمد لبيب شنب - دروس في نظرية الالتزام ص ١٩٨.

(٥) د. عبدالمنعم البدرابي- مصادر الالتزام ص ٢٧٥.

## المطلب الرابع

### عقود الإذعان ومدى تأثيرها بالدعاية الكاذبة

تعد عقود الإذعان من العقود القائمة على الرضا من جانب واحد وهو المذعن، والمذعن يتجه إلى القبول طبقاً لما يفرضه الموجب عليه، وقد يكون في هذه العروض دعاية كاذبة دفعت المذعن إلى القبول لشروط وإيضاحات من الموجب جعلته مستسلماً لإرادة الموجب. ومن أجل حماية المستهلك المذعن من سيطرة الموجب عليه سيطرة قد تؤثر على إرادته ورضوخه لدعايته، نجد أن كلا المشرعين القطري والمصري قد قننا عقود الإذعان، وجعلنا الحماية القانونية للمذعنين باعتباره الطرف الضعيف الذي سيطرت الدعاية عليه؛ لذلك كان تفسير الشك كما وضع كلا القانونين في صالحه، وتعديل الشروط التعسفية في صالحه حسب ما يراه القاضي.

وعليه: فأرى أنه من المناسب بيان المراد بعقود الإذعان وكيف قنن المشرع القطري والمصري لعقود الإذعان، ومدى تأثير الدعاية الكاذبة والمضلة على هذا العقد، ومن ثم أتناول هذا المطلب في ثلاثة فروع:

الفرع الأول: ماهية عقود الإذعان.

الفرع الثاني: تقنين عقود الإذعان.

الفرع الثالث: مدى تأثير عقود الإذعان بالدعاية الكاذبة والمضلة.

### الفرع الأول

#### ماهية عقود الإذعان

عقد الإذعان: " هو العقد الذي يسلم فيه القابل بشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل منافسة فيها، وذلك فيما يتعلق بسلعة أو مرفق ضروري تكون محل احتكار قانوني أو فعلي أو تكون المنافسة محدودة النطاق في شأنها"<sup>(١)</sup>.

(١) د. فرج عبدالمنعم الصدة- مصادر الالتزام ١/١٠٩، د. محمد حسين منصور - النظرية

العامة للالتزام- مصادر الالتزام ص ٧٣.

وقد سمي هذا العقد بذلك؛ لأن القابل للعقد لم يصدر قبله بعد مناقشة ومفاوضة كسائر العقود، بل هو في موقفه من الموجب لا يقبل إلا أن يأخذ أو يدع، ولما كان في حاجة إلى التعاقد على شيء لا غناء عنه فهو مضطر إلى القبول بعقود الإذعان<sup>(١)</sup>.

والعقد يكون من عقود الإذعان متى قامت به الخصائص الثلاث الآتية:  
أولاً: أن يتعلق التعاقد بسلع أو مرافق ضرورية للمستهلك أو المنتفع.  
ثانياً: أن يصدر الإيجاب من محتكر لهذه السلع أو المرافق يستوي أن يكون الاحتكار قانوناً أو فعلاً.

ثالثاً: أن يوجه الإيجاب إلى الجمهور على نمط واحد وعلى نحو دائم<sup>(٢)</sup>.  
ومن أمثلة عقود الإذعان: السلع الضرورية والتي لا غنى للناس عنها ولا تستقيم مصالحهم بدونها بحيث يكونون في موضع يضطرون للتعاقد بشأنها ولا رفض الشروط التي يضعها الموجب ولو كانت جائزة وشديدة كعقود توصيل الكهرباء، والمياه، والانترنت وغير ذلك<sup>(٣)</sup>.

## الفرع الثاني

### تقنين عقود الإذعان

وقد فنن المشرع القطري عقود الإذعان في المادة (١٠٥) و(١٠٦) من القانون رقم ٢٢ لسنة ٢٠٠٤م.

---

(١) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/١٩٤، د. إسماعيل عبدالنبي شاهين - النظرية العامة للالتزامات - مصادر الالتزام ص ١٠٦.

(٢) د. أحمد حشمت أبو ستيت - نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد ص ١٠٣، د. نزيه محمد الصادق المهدي- النظرية العامة للالتزام - مصادر الالتزام ص ٧٣-٧٤، أحمد مدحت المراغي - شرح الوسيط للسنهوري ١/ ١٩٩ - ٢٠٠، محمود جمال الدين زكي- نظرية الالتزام ص ٨٢.

(٣) د. أيمن سعد - مصادر الالتزام - دراسة موازنة ص ٧٤.

أما المادة (١٠٥) فنصت على جواز القبول من أحد الطرفين إذعاناً برضا الشروط الموضوعية في العقد؛ حيث نص: "لا يمنع من قيام العقد أن يجيء القبول من أحد طرفيه إذعاناً لإرادة الطرف الآخر، بأن يرتضي التسليم بمشروع عقد وضعه الموجب مسبقاً لسائر عملائه ولا يقبل مناقشة في شروطه".

ونصت المادة (١٠٠) مدني مصري: "القبول في عقود الإذعان يقتصر على مجرد التسليم بشروط مقررة يضعها الموجب ولا يقبل مناقشة فيها".

أما المادة (١٠٦) فقد وضحت هذه المادة أن للقاضي تعديل شروط العقد إذا كان فيها إجحافاً للطرف المذعن، أو أن يعفيه منها، ويقع العقد باطلاً إذا كان الاتفاق على خلاف ذلك، ونص هذه المادة: "إذا تم العقد بطريق الإذعان وتضمن شروطاً تعسفيه، جاز للقاضي بناءً على طلب الطرف المذعن أن يعدل الشروط بما يرفع عنه إجحافاً أو أن يعفيه منها كلية ولو ثبت علمه بها، وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك، وهذا نفسه ما نص عليه المشرع المصري في المادة (١٤٩) وإن كان لم ينص على تعديل القاضي للعقد بطلب من الطرف المذعن، ويبدو أن ذلك هو المفهوم ضمناً من نص المادة؛ إذ كيف يعدل القاضي الشروط بدون طلب من المذعن.

المادة (١٠٧) في عقود الإذعان يفسر الشك في مصلحة الطرف المذعن دائئاً كان أو مديناً". بدون رفع دعوى من الطرف المذعن، وهذا أيضاً ما تقتضيه المصلحة في رفع الدعوى من كونها شخصية.

ونص المادة: "إذا تم العقد بطريق الإذعان، وكان قد تضمن شروطاً تعسفيه جاز للقاضي أن يعدل هذه الشروط أو أن يعفي الطرف المذعن منها، وذلك وفقاً لما تقضي به العدالة، ويقع باطلاً كل اتفاق على خلاف ذلك".

والنص على عمومته بحق القاضي في تعديل الشروط لتعسف هي أيضاً تتناول تعديل الشروط إذا كان عقد الإذعان قد تم بصورة تضليل وخداع وترويج غير صادق للسلعة. وهو بعمومه أداة قوية في يد القاضي يحمي بها المستهلك من الشروط التعسفية التي تفرضها عليه شركات الاحتكار، والقاضي وحده هو الذي يملك حق تقدير هذه الشروط، ولا معقب

لمحكمة النقض على تقديره، ويعني الطرف المذعن منه، ولم يرسم له المشرع حدودًا في ذلك إلا ما تقتضيه العدالة<sup>(١)</sup>.

هذا ولم يتضمن كلا التشريعين بيان المقصود بالشروط التعسفية هنا، وكذلك أحكام القضاء، مكتفية بالفصل فيما إذا كانت الشروط التعاقدية تتسم بالتعسف أم لا، أما الفقه فقد اجتهد في تعريف الشروط التعسفية: "الشرط الذي يفرضه الطرف الأقوى في العقد على الطرف الأضعف اقتصاديًا، بحيث ينتج عنه عدم توازن بين حقوق والتزامات الطرفين لمصلحة الطرف الأقوى، أو يمنح الأقوى ميزة مفرطة" وقد وضحت المادة (٣٥) من القانون الفرنسي رقم (٢٢) لسنة ١٩٧٨ أن الشرط التعسفي: "هو ذلك الشرط الذي يفرضه المهني على المستهلك مستغلًا تفوق مركزه الاقتصادي ويمنحه هذا الشرط ميزة مفرطة أو جائزة"<sup>(٢)</sup>.

ويمكن تمثيل ذلك بما يخص نطاق البحث: لو اشترط العاقد على المذعن أن لا يلجأ إلى الفسخ أو التعويض حال وقوعه في تضليل أو دعاية خادعة أعمته عن وجه الصواب. ولما كان الطرف المذعن هو الطرف الضعيف؛ نظرًا لكونه الدعاية للمنتج هي التي دفعته وأذعنته للقبول، ومن ثم كان الشك يفسر في صالح الطرف المذعن.

وهذا ما نصت عليه المادة (١٠٧) مدني قطري، والمادة (١٥١) مدني مصري، ونص المادة (١٠٧): "في عقود الإذعان يفسر الشك في صالح الطرف المذعن دائمًا كان أو مدينًا". أما نص المادة (١٥١) فقد اشتملت على فقرتين: "١- يفسر الشك في مصلحة المدين ٢٠- ومع ذلك يجوز أن يكون تفسير العبارات الغامضة في عقود الإذعان ضارًا بمصلحة الطرف المذعن".

وقد ورد في المذكرة الإيضاحية للمشروع التمهيدي في هذا الصدد ما يأتي: "ويراعي من ناحية أخرى أن الأصل أن يفسر الشك في مصلحة المدين عند غموض عبارة التعاقد غموضًا لا يتيح زواله، وقد استثنى المشرع من حكم هذا الأصل عقود الإذعان فقضى أن يفسر الشك فيها

(١) السنهوري - الوسيط في شرح القانون المدني ١/١٩٩.

(٢) د. محمد محمد سادات مرزوق - الشروط التعاقدية غير العادلة، الناشر: مجلة البحوث القانونية والاقتصادية - حقوق المنصورة العدد ٥٦، أكتوبر ٢٠١٤م ص ٨٣٥.

لمصلحة العاقد المذعن، دائئاً كان أو مديئاً، فالمفروض أن العاقد الآخر، وهو أقوى العاقدين، يتوافر له من الوسائل ما يمكنه أن يفرض على المذعن عند التعاقد شروطاً واضحة بينة، فإذا لم يفعل ذلك أخذ بخطئه أو تقصيره وحمل تبعته؛ لأنه يعتبر متسبباً في هذا الغموض من وجه<sup>(١)</sup>.

ويلاحظ أن كلا المادتين جعلتا تفسير الشك في مصلحة المذعن، ويلاحظ أن القواعد العامة تقضي بأنه عند الشك في تحديد معنى شرط من شروط العقد، وجب تفسير الشك لمصلحة المدين، وقد خرج المشرع على هذه القاعدة بالنسبة لعقود الإذعان، وقرر تفسير الشك لمصلحة الطرف المذعن سواء أكان دائئاً أو مديئاً (٢).

فالإعلانات المضللة والتي يستعين بها الطرف المهيم في الحث على إبرام العقد أو الحصول على الخدمة،

تعد من الطرق الاحتيالية التي يلجأ إليها الطرف المهيم في خداع الطرف المذعن. والإعلانات المضللة كما يقرر البعض هي: تشويه الإعلانات من خلال عرض المنتجات أو الخدمات بطريقة مضللة وغير دقيقة؛ لتحفيز وجذب الزبائن، ومن أمثلة الإعلان المضلل ذلك: الإعلان الذي يكون من شأنه حمل المستهلك على الاعتقاد بأن السلعة أو الخدمة محل الإعلام متميزة، في حين أنها ليست كذلك، أو أنها تباع بالخسارة في حين أن ثمنها يزيد عن سعر التكلفة، فالإعلان يقوم بدورين معاً: -

الأول: الدور الإعلامي، وهو يتمثل في تمكين المستهلكين من الاختيار بين مختلف السلع والخدمات.

أما الثاني: فهو دور التحريض، والذي ظهرت خطورته على المستهلكين وأصبح من الصعب التوفيق بين الدورين خاصة بعد أن أضحي الإعلان ضرورة للمؤسسات أو المشروعات للتعريف بالمنتجات وخدماتها في إطار المنافسة وفي ظل اقتصاد السوق<sup>(٣)</sup>

(١) السنهوري - الوسيط ١/٢٠٠.

(٢) محمد حسين منصور - النظرية العامة للالتزام ص ٧٧.

(٣) د. طارق ماهر - الحماية المدنية للمستهلك باعتباره طرفاً مذبناً ص ١٥٦.

والسؤال الذي يطرح نفسه: هل التدليس يصلح وسيلة لحماية الطرف المذعن إذا وقع ضحية لهذا الإعلان المضلل؟.

أجاب البعض عن هذا السؤال بالنفي تأسيساً على أن دعوى البطلان للتدليس تتطلب أن تكون الحيل التدليسية قد بلغت حداً من الجسامه، بحيث لولاها لما أبرم المستهلك العقد، كما تقتض وجود عقد سبق إبرامه، وفوق ذلك فإن المتعاقد الذي وقع في حبال الدعاية المضللة قد لا يكون راغباً في بطلان العقد، وإنما يريد السلعة بثمنها الحقيقي فقط.

والواضح أن دعوى البطلان للتدليس توافرت أركانها، فالإعلانات المضللة من شأنها أن توقع المتعاقد المذعن في غلط قد يكون دافعاً له إلى التعاقد، غير أن المبالغة في الإعلانات التجارية ولو أنها من الأمور الطبيعية والمعلومة للمستهلكين بالضرورة، إلا إن ذلك يجب ألا يبلغ ذلك الحد الذي تكون فيه المبالغة دافعة بذاتها إلى التعاقد، ومن ثم تكون المبالغة سبباً في تضليل المتعاقد، وتكون تبعاً لذلك إرادة المتعاقد الذي يقدم على التعاقد بسلعة معيبة بعيب التدليس، إلا أن بعض الفقه الفرنسي يرى أن التأثير النفسي للإعلان المضلل يمثل صورة مصغرة من وسائل الإكراه .

أما القول بأن الحيل التدليسية تقتض وجود عقد سبق إبرامه، فهو قول يفتقر للدقة، ذلك أن التدليس يعيب الإرادة في مرحلة تكوين العقد وليس في مرحلة تنفيذ العقد<sup>(١)</sup>.

يتضح من العرض السابق أن الدعاية الكاذبة هي نوع من أنواع التدليس على المشتري قصد منها تدليسه وخداعه لحمله على التعاقد، كما يعد التدليس من البائع في معنى العيب، فإذا دلس البائع على المشتري ليجيبه في السلعة ويرغبه في شرائها، وذلك بأن يعرضها في صورة تدل على أن بها صفات أو ميزات معينة، أو ليدفع المشتري فيها ثمناً أكبر، حرم على البائع ذلك، وكان للمشتري خيار الرد إن لم يعلم بالتدليس أو إمساك المبيع<sup>(٢)</sup>.

(١) د. طارق ماهر - الحماية المدنية للمستهلك باعتباره طرفاً مذعناً ص ١٥٧.

(٢) د. محمود بلال مهران - المدخل لدراسة الفقه الإسلامي ص ٣٨٣.

وقد قضت محكمة النقض بأن الغش يبطل التصرفات، فالمقرر في قضاء هذه المحكمة أن قاعدة: " الغش يبطل التصرفات " هي قاعدة اعتبارات خلقية واجتماعية في محاربة الغش والخديعة والاحتيال وعدم الانحراف عن جادة حسن النية الواجب توافره في التصرفات والإجراءات عموماً؛ صيانة لمصلحة الأفراد والجماعات؛ ولذا يبطل الحكم إذا ثبت أنه صدر عن إجراءات تنطوي على غش بقصد منع المدعي عليه من العلم<sup>(١)</sup>.

كما يتضح من نص القانون القطري المادة(١٣٤) والمادة (١٢٦) مصري اتفاهما على كون التديليس عن طريق الدعاية الكاذبة يجعل العقد قابلاً للإبطال، إذا اختار المدلس عليه ذلك، وهما بذلك يتفقان مع مذهب جمهور الفقهاء في اعتبارهم الدعاية الكاذبة المتمثلة في ما يعرف في الفقه الإسلامي بالنجش تجعل للمشتري المدلس عليه حق إبطال العقد إذا لم يرض بذلك، وبهذا يتضح أيضاً اتفاق القانون المدني والفقه الإسلامي على اعتبار الدعاية الكاذبة عيباً من العيوب التي تخل بالرضا والإرادة في إنشاء العقد.

وعليه، فإنه يتفق الفقه الإسلامي مع القانون الوضعي في أثر الغبن على العقد؛ إذ لا يثبت خيار إلا إذا كان الغبن فاحشاً والعبرة في ذلك عادة التجار؛ لأنهم هم الذين يرجع إليهم في العيوب ونحوها من الأمور التي تقتضي الخبرة في المعاملات<sup>(٢)</sup>.

**كما يدخل في ذلك تديليس المورد على المستهلك<sup>(٣)</sup> وهو يتحقق بأحد ثلاثة طرق:**

---

(١) المستشار حسن الفكاهاني، مستشار محمد أبو الليل- الموسوعة الذهبية للقواعد القانونية ٤٧/٣.

(٢) إعادة التوازن العقدي في ظل الأزمة العالمية، مرجع السابق ص ٩٩.

(٣) المورد: كل شخص يمارس نشاطاً صناعياً أو تجارياً أو حرفياً يقدم خدمة للمستهلك أو ينتج سلعة أو يصدرها وغير ذلك، مثل: البائع أو الشركة الموزعة أو الشركة الضامنة، والمستهلك: كل شخص طبيعي أو اعتباري يقدم إليه أحد المنتجات لإشباع حاجته غير الحرفية أو التجارية. القانون القطري لحماية المستهلك رقم ٨ لسنة ٢٠٠٨ مادة(١)، قانون حماية المستهلك المصري ١٨١ لسنة ٢٠١٨ مادة(١).

**الأولى:** اتخاذ وسائل احتيالية من شأنها تضليل المستهلك كالإعلان في التلفزيون أو الصحف.  
**الثانية:** إيداء الأول بمعلومات أو بيانات كاذبة حتى ولو لم يصل الكذب إلى حد الطرق الاحتيالية طالما أنه المورد يعلم أهمية المعلومات والبيانات بالنسبة للمستهلك.  
**الثالثة:** أن التدليس قد يقع بمجرد كتمان المورد معلومات أو بيانات يتعين عليه الإفصاح عنها، والالتزام بالإفصاح قد يكون مصدره القانون، وقد يكون مصدره طبيعة العقد التي تستوجب درجة عالية من الإخلاص والثقة، كما أنه قد يكون مصدره الإفصاح، وهو ما يتمتع به المورد أو المهني من خبرة وتخصص.

وتوافر إحدى هذه الطرق الثلاثة من شأنه إيقاع المستهلك في غلط يؤدي إلى قبوله التعاقد بما يتضمنه من شروط نموذجية تخل بالتوازن العقدي لصالح المورد، وتخوله الحق في طلب إبطال العقد<sup>(١)</sup>.

#### ومن التطبيقات القضائية الواردة في ذلك:

وقد قضت محكمة التمييز عند تطبيق نص المادة (١٣٤) مدني على أن: "١- يجوز طلب إبطال العقد للتدليس لمن جاء رضاه نتيجة حيل وُجِّهت إليه بقصد تغييره ودفعه إلى التعاقد إذا أثبت أنه ما كان يرتضي العقد على نحو ما ارتضاه عليه لولا خديعته بتلك الحيل. ٢- ويعتبر من قبيل الحيل، الكذب في الإيداء بمعلومات تتعلق بوقائع التعاقد وملابساته أو السكوت عن ذكرها"، وفي المادة (١٣٥) منه على أن: "١- يلزم لإبطال العقد على أساس التدليس، أن تكون الحيل قد صدرت من المتعاقد الآخر أو من نائبه أو من أحد أتباعه أو ممن وسّطه في إبرام العقد أو ممن يبرم العقد لمصلحته ٢-..."، وفي المادة (١٦١) من القانون ذاته على أن: "١- يسقط بالتقادم الحق في طلب إبطال العقد إذا لم يتمسك به صاحبه خلال ثلاث سنوات، ما لم يقض القانون بغير ذلك. ٢- ويبدأ سريان مدة السقوط في حالة نقص الأهلية من يوم اكتمالها، وفي حالة الغلط أو التدليس من يوم انكشافه، وفي حالة الإكراه من يوم زواله. ٣- وفي جميع الأحوال يسقط الحق في طلب إبطال العقد بمرور خمس عشرة سنة من وقت إبرامه؛ يدلّ على أن الحيلة التي يتحقق بها التدليس إما أن تكون إيجابية باستعمال طرق احتيالية، أو أن تكون

(١) د. أشرف عبدالعظيم - حماية المستهلك من اختلال التوازن العقدي ص ١٥٠-١٥١

سلبية بتعمد المدّسّ تضليل المتعاقد الآخر، ويُعدّ كتمان العاقد واقعة جوهرية يجعلها العاقد الآخر أو ملابسة من قبيل التدليس الذي يجيز طلب إبطال العقد إذا ثبت أن المدّسّ عليه ما كان ليبرم العقد لو اتصل علمه بما سكت عنه المدّسّ عمداً. ويسقط الحقّ في طلب إبطاله في أحوال الغلط والتدليس والإكراه بأقصر الأجلين، إما بانقضاء ثلاث سنوات من اليوم الذي ينكشف فيه الغلط أو التدليس أو من يوم انقطاع الإكراه، وإما بمضي خمس عشرة سنة من وقت تمام العقد. لمّا كان ذلك، وكان الطاعن قد تمسّك في دفاعه أمام محكمة الموضوع بأنه لم يكتشف أن الطابق الثالث للعقار موضوع الدعوى مخالف لترخيص البناء حتى تقدّم للحصول على رخصة للصيانة في ٢٢/١/٢٠١٨، إلا أن الحكم الابتدائي المؤيد بالحكم المطعون فيه حسب مدة التقادم اعتباراً من تاريخ التعاقد على ما أورده بمدوناته من عدد الطوابق والشقق بالعقار أمر ظاهر، في حين أن التدليس المدعى به ليس في عدد الشقق، وإنما في كونها مرخصاً بها جميعاً، فحجبه فساده في الاستدلال عن تحقيق دفاع الطاعن الجوهري، وشابه الخطأ في تطبيق القانون<sup>(١)</sup>.

كما قضت محكمة التمييز أيضاً في ذلك: "وحيث إن حاصل ما ينعاه الطاعن على الحكم المطعون فيه الخطأ في تطبيق القانون والفساد في الاستدلال؛ ذلك أنه تمسّك في دفاعه أمام محكمة الموضوع بأنه اشترى العقار بناءً على تدليس، لعدم إفصاح الشركة المطعون ضدها الأولى كوسيط عقاري وقت الشراء عن حقيقة أن العقار موضوع الدعوى مخالف ببناء دور يزيد عن الترخيص، إلا أن الحكم الابتدائي المؤيد بالحكم المطعون فيه قضى بسقوط حقه في إبطال العقد بالتقادم لمرور أكثر من ثلاث سنوات من تاريخ شراء العقار، رغم أنه لم يكتشف هذه الواقعة إلا بعد أن تقدّم للحصول على رخصة صيانة للعقار في ٢٢/١/٢٠١٨، بما يعيبه، ويستوجب تمييزه. وحيث إن هذا النعي في محلّه؛ ذلك أن النصّ في المادة (١٣٤) من القانون المدني على أن "١- يجوز طلب إبطال العقد للتدليس لمن جاء رضاًؤه نتيجة حيلٍ وُجّهت إليه بقصد تغييره ودفعه إلى التعاقد إذا أثبت أنه ما كان يرتضي العقد على نحو ما ارتضاه عليه

(١) محكمة التمييز - الطعن رقم ٨٣ لسنة ٢٠٢٠ تمييز مدني - جلسة ٢ من يونيو سنة ٢٠٢٠م.

لولا خديعته بتلك الحيل. ٢- ويعتبر من قبيل الحيل، الكذب في الإدلاء بمعلومات تتعلق بوقائع التعاقد وملابساته أو السكوت عن ذكرها.، وفي المادة (١٣٥) منه على أن: "١- يلزم لإبطال العقد على أساس التدليس، أن تكون الحيل قد صدرت من المتعاقد الآخر أو من نائبه أو من أحد أتباعه أو ممن وسّطه في إبرام العقد أو ممن يبرم العقد لمصلحته. ٢-..."، وفي المادة (١٦١) من القانون ذاته على أن: "١- يسقط بالتقادم الحق في طلب إبطال العقد إذا لم يتمسك به صاحبه خلال ثلاث سنوات، ما لم يقض القانون بغير ذلك. ٢- ويبدأ سريان مدة السقوط في حالة نقص الأهلية من يوم اكتمالها، وفي حالة الغلط أو التدليس من يوم انكشافه، وفي حالة الإكراه من يوم زواله. ٣- وفي جميع الأحوال يسقط الحق في طلب إبطال العقد بمرور خمس عشرة سنة من وقت إبرامه."؛ يدلّ على أن الحيلة التي يتحقّق بها التدليس إما أن تكون إيجابية باستعمال طرق احتيالية، أو أن تكون سلبية بتعمّد المدّلس تضليل المتعاقد الآخر، ويُعدّ كتمان العاقد واقعة جوهرية يجعلها العاقد الآخر أو ملابسة من قبيل التدليس الذي يجيز طلب إبطال العقد إذا ثبت أن المدّلس عليه ما كان ليبرم العقد لو اتصل علمه بما سكت عنه المدّلس عمداً. ويسقط الحقّ في طلب إبطاله في أحوال الغلط والتدليس والإكراه بأقصر الأجلين، إما بانقضاء ثلاث سنوات من اليوم الذي ينكشف فيه الغلط أو التدليس أو من يوم انقطاع الإكراه، وإما بمضي خمس عشرة سنة من وقت تمام العقد. لمّا كان ذلك، وكان الطاعن قد تمسك في دفاعه أمام محكمة الموضوع بأنه لم يكتشف أن الطابق الثالث للعقار موضوع الدعوى مخالف لترخيص البناء حتى تقدّم للحصول على رخصة للصيانة في ٢٢/١/٢٠١٨، إلا أن الحكم الابتدائي المؤيد بالحكم المطعون فيه حسب مدة التقادم اعتباراً من تاريخ التعاقد على ما أورده بمدوّناته من عدد الطوابق والشقق بالعقار أمر ظاهر، في حين أن التدليس المدعى به ليس في عدد الشقق، وإنما في كونها مرخصاً بها جميعاً، فحجبه فساده في الاستدلال عن تحقيق دفاع الطاعن الجوهري، وشابه الخطأ في تطبيق القانون<sup>(١)</sup>.

(١) محكمة التمييز المواد المدنية والتجارية - الطعن رقم ٨٣ لسنة ٢٠٢٠م، جلسة: ٢٠٢٠/٦/٢م.

وقد قضت أيضاً محكمة التمييز بأنه: "وحيث إن الوقائع - على ما يبين من الحكم المطعون فيه وسائر الأوراق- تتحصل في أن الطاعن أقام على المطعون ضدها الدعوى رقم.... لسنة ٢٠١٤ مدني كلي للحكم ببطلان عقد البيع المبرم بينهما عن سيارة التداوي والزامها برد الثمن والتعويض، وقال بياناً لذلك إنه إذ وقع في غلط نتيجة تدليس الشركة المطعون ضدها دفعه إلى شراء سيارة منها ثم تبين أنها غير مطابقة للمواصفات المتفق عليها أقام الدعوى، ندبت المحكمة خبيراً، وبعد أن أودع تقريره رفضت الدعوى. استأنف الطاعن هذا الحكم برقم.... لسنة ٢٠١٥، وبتاريخ ٢٥/٤/٢٠١٦ قُضي بإلزام المطعون ضدها بأن تؤدي للطاعن ستين ألف ريال تعويضاً وتأيد الحكم المستأنف فيما عدا ذلك طعن الطاعن في هذا الحكم بطريق التمييز، وعرض الطعن على هذه المحكمة في غرفة المشورة فحددت جلسة لنظره.

وحيث إن الطعن أقيم على سببين ينعي الطاعن بالأول منهما على الحكم المطعون فيه الخطأ في تطبيق القانون، وفي بيان ذلك يقول إن الحكم المطعون فيه إذ رفض القضاء ببطلان عقد البيع ورد الثمن رغم ثبوت وقوعه في غلط دفعه إلى التعاقد وثبوت غش وتدليس المطعون ضدها البائعة لعدم إخطاره بما تم على السيارة المباعة من تعديلاتٍ لو علمها قبل التعاقد لامتنع عن الشراء، فإنه يكون معيباً بما يستوجب تمييزه.

وحيث إن هذا النعي مردود ، ذلك أن النص في المادة ١/١٣٠ من القانون المدني على أنه " إذا وقع المتعاقد في غلطٍ دفعه إلى التعاقد بحيث أنه لولا وقوعه فيه لما صدر عنه الرضاء ، فإنه يجوز له طلب إبطال العقد، إذا كان المتعاقد الآخر قد وقع معه في نفس الغلط أو علم بوقوعه فيه أو كان من السهل عليه أن يتبين ذلك " وفي المادة ١/١٣٤ منه على أن "يجوز طلب إبطال العقد للتدليس لمن جاء رضاه نتيجة حيل وجهت إليه بقصد تغيره ، ودفعه إلى التعاقد ، إذا أثبت أنه ما كان يرتضى العقد على نحو ما ارتضاه عليه لولا خديعته بتلك الحيل " وفي المادة ١٣٥ من ذات القانون على أن " يلزم لإبطال العقد على أساس التدليس أن تكون الحيل قد صدرت من المتعاقد الآخر أو من نائبه أو من أحد أتباعه .... " يدل على أنه يستلزم أن يثبت اشتراك المتعاقد الآخر - المطعون ضدها - مع الطاعن في هذا الغلط أو كان يعلم به أو كان من السهل عليه أن يتبينه، والحيلة التي يتحقق بها التدليس إما أن تكون إيجابية

باستعمال طرق احتيالية، أو أن تكون سلبيةً بتعمد المدلس تضليل المتعاقد الآخر، ويُعد كتمان التعاقد واقعة جوهرية يجهلها التعاقد الآخر، من قبيل التدليس الذي يجيز طلب إبطال العقد إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو اتصل علمه بما سكت عنه المدلس عمداً، وأن التدليس الذي يجيز طلب إبطال العقد يجب أن يصدر من المتعاقد الآخر أو من نائبه أو من أحد أتباعه، وتقدير ثبوت الغلط المصحوب بالتدليس الذي يجيز إبطال العقد أو عدم ثبوته هو من المسائل التي تستقل بها محكمة الموضوع دون رقابة عليها في ذلك من محكمة التمييز ما دام قضاؤها قائماً على أسباب سائغة، لما كان ذلك، وكان الحكم الابتدائي المؤيد بالحكم المطعون فيه قد أقام قضاءه برفض طلب إبطال العقد موضوع الدعوى على ما استخلصه - من سائر أوراق الدعوى ومستنداتها وتقرير الخبير المنتدب فيها - من انتفاء وقوع الطاعن في غلطٍ بشأن سيطرة التداعي لثبوت مطابقتها للمواصفات الخليجية المتفق عليها و انتفاء التدليس في جانب المطعون ضدها، وكان ذلك بأسبابٍ سائغةٍ لها أصلها الثابت بالأوراق وتكفي لحمل قضائه، ومن ثم فإن النعي يكون على غير أساس. وحيث إن الطاعن ينعي بالسبب الثاني على الحكم المطعون فيه القصور في التسبيب، وفي بيان ذلك يقول: إن الحكم المطعون فيه قضى له بتعويضٍ يعادل قيمة الفرق بين الثمن المدفوع في السيارة وقيمتها السوقية بدون الإضافات المعيبة وقت الشراء، حال أن الأضرار التي لحقت به تفوق هذا التقدير، مما يعيب الحكم و يستوجب تمييزه. وحيث إن هذا النعي غير مقبول، ذلك أن المقرر - في قضاء هذه المحكمة - أن تقدير التعويض متى قامت أسبابه ولم يكن في القانون ما يلزم باتباع معايير معينة في خصوصه من سلطة قاضي الموضوع لا معقب عليه في ذلك من محكمة التمييز متى كان تقديره سائغاً. و النعي على الحكم المطعون فيه في شأن هذا التقدير يكون جديلاً موضوعياً لا يجوز إثارته أمام محكمة التمييز، لما كان ذلك، وكانت محكمة الموضوع بقضائها المطعون فيه قد خلصت بما لها من سلطة تقديرية إلى ثبوت مسئولية الشركة المطعون ضدها الموجبة للتعويض و قدرت التعويض الجابر للأضرار التي لحقت بالطاعن بالمبلغ المقضي به، وكان ذلك بأسبابٍ سائغةٍ لها أصلها الثابت بالأوراق، فإن النعي على الحكم المطعون فيه في

هذا الخصوص لا يعدو أن يكون جدلاً فيما لمحكمة الموضوع من سلطة تقديرية لا تجوز إثارتها أمام هذه المحكمة ، ومن ثم يكون غير مقبول. ولما تقدم يتعين رفض الطعن<sup>(١)</sup>.  
وتقدير ثبوت أو عدم ثبوت التدليس الذي يجيز إبطال العقد هو من المسائل الموضوعية التي تستقل بها محكمة الموضوع.

وقد قضت محكمة النقض المصرية على أن: " استخلاص عناصر التدليس الذي يجيز إبطال العقد من وقائع الدعوى وتقدير ثبوته هو من المسائل التي تستقل بها محكمة الموضوع دون رقابة عليها في ذلك من محكمة النقض ما دام قضاؤها مقاماً على أسباب سائغة " وعلى ذلك فإن تقدير أثر التدليس في نفس المتعاقد المخدوع وما إذا كان هو الدافع للتعاقد من مسائل الواقع التي يستقل بها قاضي الموضوع، وكذلك إثبات علم المدلس عليه أو عدم علمه بوقائع التدليس من مسائل الواقع التي تستقل بها محكمة الموضوع"<sup>(٢)</sup>.

وفي حكم محكمة النقض: إثبات علم المدلس عليه أم عدم علمه بوقائع التدليس من مسائل الواقع التي تستقل بتقديرها محكمة الموضوع الطعن رقم ٢٠٢ لسنة ٧٢ ق جلسة ٢٠٠١/٥/٥ مكتب في ١٧ ص ١٠١٩.

وفي الطعن رقم ٠١٨٩ لسنة ٣٧ مكتب في ٢٣ ص ١٦٢ بتاريخ ١٥/٢/١٩٧٢ المقصود بالاستغلال أن يعلم الغير بغفلة شخص، فيستغل هذه الحالة، ويستصدر منه تصرفات لا تتعادل فيها التزاماته مع ما يحصل عليه من فائدة.

وكذا الطعن رقم ٠٥٧٦ لسنة ٤٠ مكتب في ٣١ صفحة ٨٧٨ بتاريخ ٢٥/٣/١٩٨٠ الموضوع الفرعي: الخطأ أو الغش والتدليس هي عيوب تفسد الحساب ولا تجعله حجة على من أقره غافلاً أن يستمع للطعن ويحققه متى قدم له من الشواهد ما يترجح معه لديه أنه مطعن جدي، ثم يقضي بما يظهره التحقيق.

(١) محكمة التمييز المواد المدنية والتجارية - الطعن رقم ٢٤٢ لسنة ٢٠١٦م، جلسة: ٢٥/١٠/٢٠١٦م.

(٢) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٤٩-١٥٠.

وقد قضت محكمة النقض في حكم لها: "تقدير ثبوت أو عدم ثبوت التدليس الذي يجيز إبطال العقد من المسائل التي تستقل بها محكمة الموضوع الطعن رقم ٣٠١ لسنة ٢٩ق، ٢٠/٢/١٩٦٤ مكتب فني ١٥ ص ٢٦٣.

كما يعد من قبيل ذلك إحداث لبس أو خلط بين متجر ومتجر، بجانب الإساءة إلى سمعة المنافس، والتشهير به، وإطلاق الإشاعات بأنه على وشك الإفلاس<sup>(١)</sup>.

وتطبيقاً لذلك قضى بأنه: استخدام اسم شركة من الشركات علامة تجارية لشركة كبرى من الأمور التي تخالف العادات والأصول المدعية في المعاملات التجارية من قبيل المنافسة غير المشروعة، ويلزم فاعلها بتعويض الضرر الناتج عنها.

الطعن رقم ١٢٨٠٦ لسنة ٨٧ قضائية الصادر بجلسة ٢٤/١٢/٢٠١٩م مصري.

والطعن رقم ٣٨٩١ لسنة ٧٨ قضائية الصادر بجلسة ٢٦/٤/٢٠٠٨م<sup>(٢)</sup>.

وتقدير ثبوت أو عدم ثبوت التدليس الذي يجيز إبطال العقد هو من المسائل الموضوعية التي تستقل بها محكمة الموضوع.

وقد قضت محكمة النقض أن: "استخلاص عناصر التدليس الذي يجيز إبطال العقد من وقائع الدعوى وتقدير ثبوته هو من المسائل التي تستقل بها محكمة الموضوع دون رقابة عليها في ذلك من محكمة النقض ما دام قضاؤها مقاماً على أسباب سائغة" وعلى ذلك فإن تقدير أثر التدليس في نفس المتعاقد المخدوع وما إذا كان هو الدافع للتعاقد من مسائل الواقع التي يستقل بها قاضي الموضوع، وكذلك إثبات علم المدلس عليه أو عدم علمه بوقائع التدليس من مسائل الواقع التي تستقل بها محكمة الموضوع"<sup>(٣)</sup>.

وفي حكم محكمة النقض: إثبات علم المدلس عليه أم عدم علمه بوقائع التدليس من مسائل الواقع التي تستقل بتقديرها محكمة الموضوع الطعن رقم ٢٠٢ لسنة ٧٢ق جلسة ٥/٥/٢٠٠١ مكتب فني ١٧ ص ١٠١٩.

(١) حسن الفكهاني، محمد أبو الليل - الموسوعة الذهبية للقواعد القانونية ٦/٥٤٧-٥٤٨.

(٢) د. درويش عبدالله درويش، القانون التجاري ط ٢٠٠٢، ص ١٦٠-١٧٩.

(٣) د. أيمن سعد- مصادر الالتزام ص ١٤٩-١٥٠.

فرع: المقصد الحسن لا يكون نجشاً.

وبيان ذلك: أن النجش المنهي عنه هو ما كان القصد منه إضرار المشتري وخداعة، أما إذا كان الغرض هو إحقاق الحق والوصول إلى القيمة الحقيقية بالسلعة بأن كان المشتري يطلبها بأقل من ثمنها ويبخس من ثمنها فتدخل الناجش للوصول إلى قيمتها الحقيقية، فإن ذلك لا يعد نجشاً منهي عنه<sup>(١)</sup>؛ لأنه في ذلك تحقيق النفع للبائع مع عدم إلحاق الضرر بالمشتري<sup>(٢)</sup>.

ورجح الشافعية القول بالتحريم، واستدلوا على ذلك بالسنة والمعقول:

أولاً: الاستدلال من السنة: قال ﷺ: " لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ، دَعَاؤُ النَّاسِ يَرْزُقُ اللَّهُ بَعْضَهُمْ مِنْ بَعْضٍ"<sup>(٣)</sup>.

وجه الاستدلال من الحديث: الحديث يدل على حرمة تدخل الغير في البيع سواء كان قصده حسناً أو سيئاً؛ حيث إن بتدخل يكون منعاً للمشتري من الحصول على الرزق بصفقة البيع.

(١) ابن نجيم - النهر الفائق ٤٤٧/٣ "وحملة المشايخ على ما إذا كان الطالب يطلبها بقيمتها فإن طلبها بأنقص لا بأس بأن يزيد إلى أن تبلغ قيمتها".

الكاساني - بدائع الصنائع ٢١٤/٧-٢١٥ "وهذا إذا كان المشتري يطلب السعة من صاحبها بمثل ثمنها، فأما إذا كان يطلبها بأقل من ثمنها فنجش رجل سلعة حتى تبلغ إلى ثمنها فهذا ليس بمكروه وإن كان الناجش لا يريد شرائها، "والله عز وجل أعلم "

الخرشي - حاشية الخرشي ٤٠٦/٥ " ولابن العربي: الذي عندي إن بلغ بها الناجش قيمتها ورفع الغبن عن صاحبها فهو مأجور ولا خيار لمبتاعها وكان بالكتيبين بتونس رجل مشهور بالصلاح عارف بالكتب يستفتح للدالين ما يبنون عليه في الدلالة ولا غرض له في الشراء فهو جائز على ظاهر تفسير مالك".

(٢) الكمال بن الهمام - شرح فتح القدير ٤٣٦/٦ "لأنه نفع مسلم من غير إضرار بغيره إذا كان شراء الغير بالقيمة".

(٣) مسلم - صحيح مسلم - كتاب البيوع - باب تحريم بيع الحاضر للبادي رقم (١٥٢٢) (٣/ ١١٥٧)، أبي داود - سنن أبي داود - كتاب البيوع - باب في النهي أن يبيع حاضر لباد رقم (٣٤٤٢) (٣/ ٢٧٠).

ثانياً: الاستدلال من المعقول إن في تدخل الناجش إيذاء للمشتري، والإيذاء منهي عنه، فكان القصد الحسن والسيئ على حد سواء (١).

والذي يراه الباحث أن المقصد الحسن لا يعد سبباً لإبطال العقد، ما دام لم يترتب على ذلك تدليس على العاقد أو تغرير، وما دامت السلعة تم بيعها بسعرها الحقيقي؛ حيث إنه لا ضرر واقع على أحد المتعاقدين.

وقد نظر القانون - أيضاً - في ذلك إلى الباعث واعتبره مؤثراً على الرضا في التعاقد؛ حيث اعتبر المشرع القطري والمصري أنه يجب لقيام التدليس توافر العنصر المعنوي وهو استعمال الحيل أو الكذب أو الكتمان بنية التضليل بأن يقصد المدلس خديعة العاقد وتضليله، فإذا انتفت نية التضليل انعدم التدليس (٢).

فرع: ويثبت الخيار بالاتفاق والتواطؤ بين البائع والناجش وبه قال المالكية (٣) والشافعية (٤).

(١) الخطيب الشربيني - مغني المحتاج ٤١٠/٢ "قوله: ليخدع غيره" قد يوهم أنه لو زاد لساوي قيمة السلعة أنه يجوز، وجرى على ذلك بعض الشراح، والمتجه: التحريم؛ لإيذاء المشتري، ولعموم قوله ﷺ: "دعوا الناس يرزق بعضهم بعضاً".

(٢) د. محمود جمال الدين زكي - الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني المصري ص ١٣٧، محمد لبيب شنب - دروس في نظرية الالتزام ص ١٦٣.

(٣) ابن أبي زيد القيرواني - النوادر والزيادات ٤٣٩/٦ "هذا إن دسه البائع أو كان الناجش أخذ بسببه من ولده أو عبده أو شريكه وهو من ناحيته، وإن لم يكن دسه ولا عن أمر، وإن كان أجنبياً لم يعلم به البائع وليس من ناحيته فلا شيء على البائع، ولا يفسخ البيع والإثم على من فعل ذلك" الخرشي - حاشية الخرشي ٤٠٦/٥.

(٤) ابن الرفعة - كفاية النبيه ٢٧٨/٩ "ولا يثبت للمشتري خيار إذا لم يكن النجش بمواطأة من البائع".

النووي - روضة الطالبين ٨٣/٣ "ثم لا خيار له إن لم يكن الذي فعله الناجش بمواطأة من البائع، إن كان فلا خيار أيضاً على الأصح"، العمراني - البيان ٣٢٠/٥، البغوي - التهذيب ٥٣٨/٣.

وقال الحنابلة يثبت خيار مطلقاً في النجش سواء كان بمواطأة من البائع أو لم يكن<sup>(١)</sup>.  
واستدلوا على ذلك:

بأن النجش تغيير بالعقد فإذا كان مغبوناً ثبت له الخيار كما في تلقي الركبان ويبطل<sup>(٢)</sup> ما ذكره بتلقي الركبان.

والذي يراه الباحث: أنه لكي يثبت حق إبطال العقد للتدليس يجب أن يكون هناك توافق وتواطؤ بين البائع والناجش، فإذا كان لا يعلم بذلك فلا حق في إبطال العقد، إلا إذا كان العاقد من شأنه أن يعلم بذلك، وهو ما يعرف بالدعاية الكاذبة من الغير، وهذا ما توافق عليه المشرع القطري والمصري من اشتراط التواطؤ أو ضرورة علم البائع بذلك.

فرع: علم المشتري بالاحتيال عليه وحصول النجش يسقط حقه بالخيار إذا رضي به.  
وبيان ذلك: أن النجش كما وضعنا سابقاً نوع من التغيرير والخديعة بالمشتري<sup>(٣)</sup>، واستثارة لحفيظته في الشراء، فكان من حق المشتري اللجوء إلى فسخ عقد البيع لدفع الضرر عنه، ولكن إذا رضي المشتري بذلك، وتماسك بالمبيع فإن العقد يمضي ولا يفسخ حتي وإن اعترض البائع؛ لأن النهي كان من أجل المشتري فإذا رضي المشتري به فقد أسقط حقه لمصلحة رعاها في نفسه.

---

(١) ابن قدامه - المغني ٦٦٢/٥ " فلا خيار له وسواء كان النجش بمواطأة من البائع أو لم يكن "

ابن مفلح - المبدع ٧٧/٤ وظاهره يثبت سواء كان مواطأة من البائع أو لم يكن وقيل لا يثبت إلا إذا كان مواطأة من البائع "

(٢) ابن قدامه - المغني ٦٦٢/٥.

(٣) ابن أبي زيد القيرواني - النوادر والزيادات ٤٣٩/٦ " قال ابن حبيب: وذلك أن يدس الرجل من يعطيه عطاء لا يريد الشراء، لكن ليغتر به، فإن فعل، فإن ذلك يفسخ إلا أن يتماسك بها المتباع"، القاضي عبد الوهاب - المعونة ٢/٢٥٨، الخرشي - حاشية الخرشي ٤٠٧/٥.

وخالف في ذلك الصنعاني فرأى أن النجش محرم حتى وإن كان قصد الناجش حسنًا، ورفض أن يكون ذلك من باب النصيحة المأمور بها؛ لأن النصيحة لا تقوم بإيهام أنه يريد الشراء وهو لا يريده، فيكون بذلك خداعًا.

قال الصنعاني: "وأما ما نقل عن ابن عبد البر وابن حزم إن التحريم إذا كانت الزيادة المذكورة فوق ثمن المثل فلو أن رجلاً رأى سلعة تباع بدون قيمتها فزاد فيها لتصل إلى قيمتها لم يكن ناجشاً عاصياً، بل يؤجر على ذلك بنيته، قالوا: لأن ذلك من النصيحة، فهو مردود بأن النصيحة تحصل بغير إيهام أنه يريد الشراء، وأما مع هذا فهو خداع وغرر، وقد أخرج البخاري من حديث ابن أبي أوفى في سبب نزول قوله تعالى: "إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا"، قال: "أقام رجل سلعته، فحلف بالله لقد أعطى بها ما لم يعطها، فنزلت: [إن الذين يشترون بعهد الله وأيمانهم ثمناً قليلاً] وقال ابن أبي أوفى: الناجش آكل ربا خائن"<sup>(١)</sup>؛ لمشاركته لمن يزيد في السعة وهو لا يريد أن يشتريها في ضرر الغير، فاشترك في الحكم؛ لذلك وحيث كان الناجش غير البائع فقد يكون آكل ربا إذا جعل له البائع جعلاً"<sup>(٢)</sup>.

ويلاحظ أن الاهتمام بالشيء وتزيينه لا يعد من قبيل الدعاية الكاذبة ما دام لم يصل إلى حد التدليس والتغيير، فهناك العديد من المحلات تباع نوعاً واحداً من المنتجات ولكن قد يكون هناك محل يهتم بتزيين المنتج وتجميله، فإن عملية تعبئة السلعة وتغليفها وإضفاء الزينة عليها، مما يجعلها أكثر رغبة من قبل المشتريين غير ممنوع شرعاً، طالما لا يخفى عيباً ولا يحمل تدليساً<sup>(٣)</sup>.

(١) البخاري - صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب: قول الله تعالى: "إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا"، رقم (٢٦٧٥) (٣ / ١٧٩).

(٢) الصنعاني - سبل السلام ٣/٨١٤.

(٣) شوقي أحمد دنيا - الاقتصاد الإسلامي أصول ومبادئ ص ٢٢٢-٢٢٣.

فقد قال عمر - رضي الله عنه - : " إِذَا أَرَادَ أَحَدٌ مِنْكُمْ أَنْ يُحَسِّنَ الْجَارِيَةَ، فَلْيُزَيِّئْهَا وَلْيَطْفُ بِهَا يَتَعَرَّضُ بِهَا رِزْقَ اللَّهِ"<sup>(١)</sup>.

وفرق كبير بين التحسين المناسب الرشيد وبين الغش والخداع والتضليل، هذا جائز وهذا محرم، وذلك حيث يوضح في السلعة صفة أو ميزة ما كان للمشتري أن يعرفها بنفسه، والإعلان بذلك يسهم في إشباع حاجة المستهلكين ببسر وبدون مزيد من التكاليف<sup>(٢)</sup>.

---

(١) ابن أبي شيبة - مصنف ابن أبي شيبة - باب ما قالوا في الجارية تشوف ويطاف بها برقم (١٧٦٦٦) (٤ / ٤٩)، السيوطي - جمع الجوامع (٢١٣/١٥).

(٢) شوقي أحمد دنيا - الاقتصاد الإسلامي أصول ومبادئ ص ٢٣٨.

## الخاتمة

بعد إتمام البحث توصلت إلى أهم نتائج البحث وتوصياته، وهي على النحو الآتي:  
أولاً: أهم نتائج البحث:

- ١- تعد الدعاية من أهم وسائل الإعلان عن المنتجات في العصر الحديث، مع اختلاف صورها، ومدى مصداقيتها.
- ٢- الدعاية الكاذبة هي إظهار للمنتج بصورة غير صادقة، قصد منها خداع المتعاقد وحمله على التعاقد بسلب إرادته ورضاه عن طريق تضليله وحمله على تعاقد غير مطابق لواقع ما تعاقد عليه.
- ٣- يتضح من خلال البحث حرص الشريعة الإسلامية وكلا القانونين القطري والمصري على حماية المتعاقد من الدعاية الكاذبة والمضللة.
- ٤- تعد الدعاية الكاذبة عيب من العيوب التي تخل بإرادة المتعاقد، وتؤثر سلباً على رضاه، ولولاها لما قبل التعاقد، والذي يعد قبوله عن رضا تام من أهم أركان العقد.
- ٥- الدعاية الكاذبة لا تتمثل في صورة معينة، بل هي مختلفة، وقد تناولها الفقه الإسلامي في النجش والقانون في عيوب الإرادة "التدليس".
- ٦- يتفق الفقه الإسلامي والقانون بأنه يحق لمسلوب الإرادة بسبب الدعاية الكاذبة إبطال العقد أو إمضائه حسب ما يراه في مصلحته، وهذا يعني: وقوف الفقه الإسلامي والمشرع القطري والمصري بجانبه.

## ثانياً: التوصيات:

- ١- الاقتراح على المشرع القطري والمصري سن قواعد قانونية خاصة بالدعاية الكاذبة، ملزمة وسائل الإعلام المختلفة بالتمسك بها.
- ٢- الاقتراح على المشرع القطري والمصري اعتبار الدعاية الكاذبة عيباً من عيوب الرضا مستقلاً بذاته، وذلك بأن ينص عليه صراحة في مواد خاصة من أبواب القانون.

- ٣- توصية المشرع القطري والمصري بالاستهداء بأحكام الفقه الإسلامي في موضوع البحث، وصياغته صياغة قانونية؛ نظرًا لشمول هذا الموضوع في الفقه الإسلامي، وإفراده بباب خاص في الفقه الإسلامي.
- ٤- توصية المشرع المصري بالنص صراحة إلى اعتبار الكذب صورة من صور التدليس أسوة بالمشرع القطري، والفقه الإسلامي.
- ٥- كما أنه من الأهمية بمكان ضرورة تفعيل دور جمعيات حماية المستهلك؛ بإبصار المستهلكين بمعرفتهم بالدعاية الكاذبة، ومصادرها، ومكافحتها في الميدان العملي في التسويق، والإعلان، والدعاية، وسائل الإعلام المختلفة حتى يكون المستهلك على بينة من أمره قبل إبرام العقد.
- ٦- توصية المتعاقد قبل إقدامه على الشراء أن يتروى ويتمهل قبل عزمه على التعاقد؛ نظرًا لانتشار الدعاية الكاذبة، والتي أصبحت من أهم سمات العصر.
- ٧- توصية المتعاقد في عقود الإذعان بأن يكون على معرفة ودراية بما سيتعاقد عليه؛ لأن هذه العقود كما وضحنا لا تقبل المناقشة.

## مراجع البحث

أولاً: القرآن الكريم وعلومه:

(١) أحكام القرآن، تأليف: القاضي محمد بن عبد الله أبو بكر بن العربي المعافري الاشبيلي المالكي (المتوفى: ٥٤٣هـ)، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.

(٢) الجامع لأحكام القرآن، تأليف: أبو عبد الله محمد ابن أحمد الأنصاري القرطبي، تحقيق/ محمد إبراهيم الحفناوي، طبعة دار الحديث، الطبعة: الثانية، ١٩٩٦م.

(٣) مفاتيح الغيب = التفسير الكبير، تأليف: أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي خطيب الري (المتوفى: ٦٠٦هـ)، الناشر: دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة الثالثة، ١٤٢٠هـ.

ثانياً: الحديث وعلومه:

(٤) إكمال المعلم بفوائد مسلم، تأليف: الإمام الحافظ أبي الفضل عياض بن موسى بن عياض اليحصبي، المتوفى (٥٤٤هـ)، تحقيق: د. يحيى إسماعيل، الناشر: دار الوفاء، الطبعة الثانية (١٤٢٥-٢٠٠٤هـ).

(٥) جمع الجوامع، تأليف: الإمام السيوطي، تحقيق/ مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الشريف، الطبعة الأولى ١٩٨٠م.

- (٦) سبل السلام، تأليف: محمد بن إسماعيل الأمير اليمني الصنعاني، المتوفى سنة ١١٨٢هـ، تحقيق/ محمد عبد العزيز الخولي، الناشر: دار الجيل . بيروت، بدون تاريخ.
- (٧) سنن أبي داود، تأليف: الحافظ أبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني الأزدي، (المتوفى: ٢٧٥هـ)، تحقيق/ محمد محيي الدين عبد الحميد، الناشر: المكتبة العصرية - بيروت، بدون تاريخ
- (٨) سنن الترمذي، تأليف: أبي عيسى محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، (المتوفى: ٢٩٧هـ)، تحقيق/ محمود محمد محمود حسن نصار، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٠م.
- (٩) السنن الكبرى، تأليف: أبي بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي، (المتوفى: ٤٥٨هـ)، تحقيق/ محمد عبد القادر عطا، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، طبعة سنة ١٩٩٩م.
- (١٠) شرح السنة، تأليف: أبي محمد الحسين بن مسعود البغوي، المتوفى سنة ٥١٦هـ، تحقيق/ الشيخ علي محمد معوض، والشيخ/ عادل أحمد عبد الموجود، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٢م..
- (١١) شرح النووي على مسلم المسمى (المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج)، المؤلف: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: ٦٧٦هـ)، الناشر: دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة: الثانية، ١٣٩٢هـ.
- (١٢) شعب الإيمان، تأليف: الإمام أبي بكر أحمد بن الحسين البيهقي، تحقيق/ أبي هاجر محمد السعيد بن بسيوني زغلول، الناشر: دار الكتب العلمية . بيروت - الطبعة الثانية ٢٠٠٨م.

(١٣) صحيح البخاري، تأليف: الحافظ أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة بن بَرْدِزْبَه البخاري الجُعْفِي، (المتوفى: ٢٥٦هـ)، الناشر: دار المنار للطبع والنشر والتوزيع - مصر، طبعة سنة ٢٠٠١م.

(١٤) صحيح مسلم، تأليف: أبي الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري (المتوفى: ٢٦١هـ)، اعتنى به/ محمد بن عيادي بن عبد الحلیم، الناشر: مكتبة الصفا - مصر.

(١٥) عمدة القاري شرح صحيح البخاري، تأليف: بدر الدين أبي محمد محمود بن أحمد العيني، المتوفى سنة ٨٥٥هـ، تقديم محمد أحمد حلاق، الناشر: دار إحياء التراث العربي بيروت، الطبعة الأولى ٢٠٠٣م.

(١٦) فتح الباري شرح صحيح البخاري، المؤلف: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، الناشر: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩هـ، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز.

(١٧) فتح الباري شرح صحيح البخاري، تأليف: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، الناشر: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩هـ، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن عبد الله بن باز.

(١٨) الموطأ، تأليف: الإمام مالك بن أنس، المتوفى سنة ١٧٩هـ، تحقيق/ هاني الحاج، الناشر: المكتبة التوفيقية - مصر - بدون تاريخ.

(١٩) نيل الأوطار، تأليف: محمد بن علي بن محمد الشوكاني، المتوفى سنة ١٢٥٠هـ، تحقيق/ طه عبد الرؤوف سعد، ومصطفى محمد الهواري، الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية . مصر، بدون تاريخ.  
ثالثًا: أصول الفقه:

(٢٠) الموافقات في أصول الشريعة، تأليف: إبراهيم بن موسى اللخمي الغرناطي، المتوفى سنة ٧٩٠هـ، تحقيق/ عبد الله دراز، ومحمد عبد الله دراز، وعبد السلام عبد الشافي محمد، الناشر: دار الكتب العلمية . بيروت، الطبعة الثالثة سنة ٢٠٠٣م.

(٢١) مقاصد الشريعة، تأليف: إبراهيم بن موسى اللخمي الغرناطي، المتوفى سنة ٧٩٠هـ، عناية ودراسة: أ.د. أسعد السحمراني، الناشر: دار النفائس، الطبعة الأولى (١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م).

ثالثًا: مصادر الفقه:

أ- الفقه الحنفي:

(٢٢) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تأليف: علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني الحنفي، (المتوفى: ٥٨٧هـ)، تحقيق/ الشيخ علي محمد معوض، والشيخ عادل أحمد عبد الموجود، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٧م.

(٢٣) البناية شرح الهداية، تأليف: أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني (المتوفى: ٨٥٥هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

- (٢٤) شرح فتح القدير، تأليف: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيراسي، السكندري، المتوفى سنة ٦٨١هـ، تحقيق/ الشيخ عبد الرزاق غالب المهدي، الناشر: دار الكتب العلمية . بيروت، الطبعة الأولى سنة ١٩٩٥م.
- (٢٥) النهر الفائق، تأليف: سراج الدين عمر بن إبراهيم بن نجيم الحنفي، المتوفى سنة ١٠٠٥هـ، تحقيق/ أحمد عزو عناية، الناشر: دار الكتب العلمية . بيروت، الطبعة الأولى ٢٠٠٢م.

ب - الفقه المالكي:

- (٢٦) التاج والإكليل لمختصر خليل، تأليف: أبي عبد الله محمد بن يوسف المواق، المتوفى سنة ٨٩٧هـ، تحقيق: الشيخ زكريا عميرات، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٥م .
- (٢٧) شرح حدود ابن عرفه، تأليف: أبي عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، المتوفى سنة ٨٩٤هـ، تحقيق/ محمد أبو الأجنان، والطاهر المعموري، الناشر: دار الغرب الإسلامي . بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٣م .
- (٢٨) حاشية الخرشي، تأليف: الإمام محمد بن عبد الله بن علي الخرشي المالكي، (المتوفى: ٧٦٧هـ)، تحقيق/ الشيخ زكريا عميرات، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٧م.
- (٢٩) المعونة على مذهب عالم المدينة، تأليف: القاضي أبي محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر، (المتوفى: ٤٢٢هـ)، تحقيق/ محمد حسن محمد حسن إسماعيل الشافعي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٩م.

(٣٠) مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، تأليف: أبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن المغربي المعروف بالحطاب الرعيني، (المتوفى: ٩٥٤هـ)، تحقيق/ الشيخ زكريا عميرات، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٥م.

(٣١) النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات، تأليف: محمد عبد الله بن عبد الرحمن بن أبي زيد القيرواني، المتوفى سنة ٣٨٦هـ، تحقيق/ د. عبد الفتاح محمد الحلو، الناشر: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٩م.

#### ج - الفقه الشافعي:

(٣٢) البيان في فقه الإمام الشافعي، تأليف: الإمام يحيى بن أبي الخير بن سالم بن أسعد بن عبد الله بن محمد بن موسى بن عمران العمراني، (المتوفى: ٥٥٨هـ)، تحقيق/ د. أحمد حجازي السقا، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، سنة ٢٠٠٢م.

(٣٣) التهذيب في فقه الإمام الشافعي، تأليف: الإمام البغوي، تحقيق الشيخ/ عادل أحمد عبد الموجود، والشيخ/ علي محمد معوض، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٧م.

(٣٤) روضة الطالبين، تأليف: الإمام أبي زكريا محيي الدين بن شرف النووي (المتوفى: ٦٧٦هـ)، تحقيق/ الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، والشيخ/ علي محمد معوض، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، طبعة ٢٠٠٠م.

- (٣٥) عمدة المحتاج إلى شرح المنهاج، تأليف: عمر بن أبي الحسن علي بن أحمد الأنصاري الشافعي ابن الملقن، المتوفى (٨٠٤هـ)، تحقيق: دار الفلاح للبحث العلمي وتحقيق التراث، الناشر: دار ابن حزم الطبعة الأولى (١٤٣٩هـ - ٢٠١٨م).
- (٣٦) كفاية النبيه شرح التنبيه، تأليف: أبي العباس نجم الدين أحمد بن محمد بن الرفعة، (المتوفى: ٧١٠هـ)، تحقيق/ د. مجدي محمد سرور باسلوم، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، ٢٠٠٩م.
- (٣٧) محاسن الشريعة، تأليف محمد بن علي بن إسماعيل المعروف بالقفال الشاشي الكبير المتوفى ٣٦٥ تحقيق على إبراهيم مصطفى، الناشر دار الفاروق، القاهرة، الطبعة الأولى ٢٠٠٨م.
- (٣٨) مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، تأليف: شمس الدين محمد بن محمد الخطيب الشربيني (المتوفى: ٦٧٦هـ)، تحقيق/ عماد زكي البارودي، وطه عبد الرؤوف سعد، الناشر: المكتبة التوفيقية - مصر، بدون تاريخ.
- (٣٩) المذهب في فقه الإمام الشافعي، تأليف: أبي إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروز آبادي الشيرازي، المتوفى سنة ٤٧٦هـ، تحقيق/ د. محمد الزحيلي، الناشر: دار القلم . دمشق، والدار الشامية - بيروت، الطبعة الأولى سنة ١٩٩٢م.
- (٤٠) نهاية المحتاج في شرح المنهاج، تأليف: شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة بن شهاب الدين الرملي، المتوفى سنة ١٠٠٤هـ، الناشر: مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي . مصر سنة ١٩٦٧م.
- (٤١) نهاية المطلب في دراية المذهب، تأليف: أبي المعالي عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني، (المتوفى: ٤٧٨هـ)، تحقيق/ محمد عثمان، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة: الأولى، سنة ٢٠١٠م.

د- الفقه الحنبلي

(٤٢) شرح الزركشي، تأليف: شمس الدين محمد بن عبد الله الزركشي المصري الحنبلي (المتوفى: ٧٧٢هـ)، الناشر: دار العبيكان السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٣ م.

(٤٣) المبدع، تأليف: أبي إسحاق برهان الدين إبراهيم بن محمد بن عبد الله بن محمد ابن مفلح الحنبلي (المتوفى: ٨٨٤هـ)، طبعة دار الكتب العلمية- بيروت، منشورات محمد علي بيضون، الطبعة: الأولى، ١٤١١ هـ - ١٩٩٧ م.

(٤٤) المغني، تأليف: موفق الدين ابن قدامه المقدسي، (المتوفى: ٥٤١هـ)، تحقيق/ د. محمد شرف الدين خطاب، د. السيد محمد السيد، د. سيد إبراهيم صادق، الناشر: دار الحديث - مصر، الطبعة: الأولى، ١٩٩٦ م.

ذ- الفقه العام:

(٤٥) خلق المسلم، تأليف: الشيخ محمد الغزالي، الناشر: دار النهضة . مصر، طبعة سنة ٢٠٠٣ م.

(٤٦) الفقه الإسلامي وأدلته، أ.د. وهبه الزحيلي، الناشر: دار الفكر بدمشق، الإعادة العاشرة (١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م).

(٤٧) الموسوعة الفقهية، إعداد/ وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، الطبعة الرابعة ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م .

خامساً: مصادر اللغة:

(٤٨) التعريفات، تأليف: السيد الشريف علي بن محمد بن علي السيد الزين أبي الحسن الحسيني الجرجاني، المتوفى سنة ٨١٦هـ، تحقيق وتعليق/ د. عبد الرحمن عميره، الناشر: عالم الكتب . بيروت، الطبعة الأولى سنة ١٩٨٧م.

(٤٩) الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تأليف: أبي نصر إسماعيل بن حماد الجوهري، المتوفى سنة ٣٩٣هـ ، تحقيق/ د. إميل بديع يعقوب، د. محمد نبيل طريفي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت - ١٩٩٩م.

(٥٠) طلبه الطلبة في الاصطلاحات الفقهية، تأليف: الإمام نجم الدين أبي حفص عمر بن محمد النسفي، المتوفى سنة ٥٣٧هـ، ضبط وتعليق وتخرّيج: الشيخ خالد عبدالرحمن العك، الناشر: دار النفائس - الطبعة الثالثة (١٤٣١هـ - ٢٠١٠م).

(٥١) كتاب الزاهر في غرائب ألفاظ الإمام الشافعي، تأليف: أبي منصور الأزهرى، المتوفى سنة ٣٧٠هـ، تحقيق / مسعد عبد الحميد السعدني، الناشر: دار الطلائع . مصر.

(٥٢) لسان العرب، تأليف: جمال الدين أبي الفضل المعروف بابن منظور، (المتوفى: ٧١١هـ)، الناشر: دار إحياء التراث العربي، ومؤسسة التاريخ العربي - بيروت، الطبعة: الثانية، سنة ٢٠٠٠م.

(٥٣) المحكم والمحيط الأعظم، تأليف: أبي الحسن علي بن إسماعيل علي بن إسماعيل بن سيده المرسي المعروف بابن سيده، (المتوفى: ٤٥٨هـ)، تحقيق/ عبد الحميد هندأوي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، الطبعة: الأولى، سنة ٢٠٠٠م.

(٥٤) المصباح المنير، تأليف: أحمد بن محمد بن علي المقرئ الفيومي، المتوفى سنة ٧٧٠هـ، تحقيق/ دار المعارف العمومية . مصر، الطبعة الرابعة ١٩٢١م.

(٥٥) معجم اللغة العربية المعاصرة، تأليف: د . أحمد مختار عمر، الناشر: عالم الكتب مصر، الطبعة الأولى سنة ٢٠٠٨ م .

(٥٦) المعجم الوسيط، مطبوعات مجمع اللغة العربية بمصر، الطبعة الثالثة سنة ١٩٨٥م.

#### سادسًا: المراجع القانونية:

(٥٧) أسباب انحلال العقود المالية، عبدالرحمن بن عايد بن خالد العايد، الناشر: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ١٤٢٣هـ.

(٥٨) إعادة التوازن العقدي في ظل الأزمة المالية العالمية، د/ عزت صلاح عبدالعزيز محمد، الناشر: دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى ٢٠١٣م.

(٥٩) الاقتصاد الإسلامي أصول ومبادئ، د/ شوقي أحمد دنيا، د/ شوقي أحمد دنيا، الناشر: دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى ٢٠١٣م.

(٦٠) أهم النظريات الفقهية في التشريع الإسلامي، د/ محمد نجيب عوضين المغربي، الناشر: دار الثقافة العربية- القاهرة، الطبعة الأولى بدون تاريخ.

(٦١) التسويق بين الربح والخسارة، هشام فؤاد جمال الدين، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى ١٤٣٧هـ - ٢٠١٦م.

(٦٢) الحماية الجنائية للمستهلك، د/ فاطمة بحري، الناشر: دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى ٢٠١٤م.

(٦٣) حماية المستهلك من اختلال التوازن العقدي الناشئ عن استخدام الشروط النموذجية بعقود الاستهلاك، د/ أشرف عبدالعظيم عبدالقادر عبدالواحد، الناشر: دار النهضة العربية، الطبعة الأولى.

(٦٤) دروس في نظرية الالتزام- مصادر الالتزام، د/ محمد لبيب شنب، الناشر/ دار النهضة العربية- القاهرة، سنة النشر/ ١٩٧٧م.

(٦٥) عقد البيع بخلاصة ما ورد بالمذكرة الإيضاحية للمشروع التمهيدي للقانون المدني وبأحكام محكمة النقض، المستشار/ أمير فرج يوسف، الناشر: دار الكتاب الحديث، الطبعة الأولى ١٤٣٧هـ - ٢٠١٦م.

(٦٦) القانون التجاري، د/ درويش عبدالله درويش، جامعة القاهرة - كلية التجارة ببني سويف ٢٠٠٢م.

(٦٧) المدخل لدراسة الفقه الإسلامي، د. محمد يوسف موسى، الناشر: دار الفكر العربي، الطبعة الأولى ١٤٣٠ - ٢٠٠٩م.

(٦٨) المدخل لدراسة القانون والالتزام، د/ عبد الله مبروك النجار، الناشر/ دار الكتاب الجامعي، الطبعة/ الأولى، ٢٠٠١م - ٢٠٠٢م.

(٦٩) المركز المسيطر في قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، د/ وليد عزت الجلاد/ والأستاذ/ خالد عبدالله جمعة السليطي، الناشر: دار مصر، الطبعة الأولى ٢٠٢٠م.

(٧٠) مصادر الالتزام، د/ أيمن سعد سليم، الناشر: دار النهضة العربية، الطبعة الثانية ٢٠١٧م.

(٧١) مصادر الالتزام، د/ عبدالمنعم فرج الصدة، الناشر/ دار النهضة العربية، القاهرة، سنة النشر/ ١٩٨٦م.

(٧٢) المعاملات المالية المعاصرة، أ.د/ وهبه الزحيلي، الناشر: دار الفكر، الطبعة الثامنة ٢٠١١م.

(٧٣) مقدمة في الاقتصاد الإسلامي، دراسة مقارنة مع الاقتصاد الوضعي، د/ السيد محمد أحمد السريتي، الناشر: الدار الجامعية - الإسكندرية ٢٠١٣، بدون طبعة.

(٧٤) الموسوعة الذهبية للقواعد القانونية، المستشار/ حسن الفكهاني، ومحمد أبو الليل، الناشر: دار مصر ٢٠٢١م.

(٧٥) نظرية الالتزام في القانون المدني الجديد، د/ أحمد حشمت أبو ستيت، الكتاب الأول- مصادر الالتزام، الناشر/ مطبعة مصر شركة مساهمة مصرية، الطبعة/ الثانية ١٩٥٤م.

(٧٦) نظرية الحق في الفقه الإسلامي، د/ محمود بلال مهران، دراسة مقارنة، الناشر/ دار الثقافة العربية بجامعة القاهرة، الطبعة/ الأولى ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.

(٧٧) النظرية العامة للإلتزام، د/ إسماعيل عبدالنبي شاهين، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م.

(٧٨) النظرية العامة للإلتزام، د/ محمد حسام محمود لطفي، المصادر- الأحكام- الإثبات، سنة النشر/ ٢٠١٣م. د/ محمد حسين منصور، النظرية العامة للإلتزام، مصادر الإلتزام، الناشر/ دار الجامعة الجديدة- ٢٠٠٦م.

(٧٩) النظرية العامة للالتزام، د/ نزيه محمد الصادق المهدي، الجزء الأول" مصادر الالتزام" مع التطبيقات المعاصرة لمشكلات المسؤولية المدنية، الناشر/ مطبعة أكتوبر الهندسية، الطبعة، وسنة النشر/ بدون.

(٨٠) النظرية العامة للالتزام، د/جميل الشرقاوي، الكتاب الأول- مصادر الالتزام، الناشر/ دار النهضة العربية للطبع والنشر والتوزيع، طبعة/ ١٩٩٥م.

(٨١) النظرية العامة للالتزامات، د/ محمود عبدالرحمن محمد، الجزء الأول- مصادر الالتزام، الناشر/ دار النهضة العربية بالقاهرة، طبعة/ ٢٠١٢م.

(٨٢) الوجيز فى نظرية الالتزام فى القانون المدنى المصرى، الجزء الأول - فى مصادر الالتزام، الناشر/ مطبعة جامعة القاهرة، والكتاب الجامعى، الطبعة/ الثانية- ١٩٧٦م.

(٨٣) الوسيط فى شرح القانون المدنى، د/ عبدالرزاق أحمد السنهورى، مصادر الالتزام، الناشر/ دار مصر للنشر والتوزيع، طبعة/ دار مصر سنة ٢٠٢١م.