

جامعة الإمارات العربية المتحدة
كلية القانون
قسم الشريعة والدراسات الإسلامية

بيع الماكسة في الفقه الإسلامي ودلالاته الاقتصادية

إعداد الدكتور

محمد أحمد الحامد الهاشمي

أستاذ مساعد بكلية القانون

جامعة الإمارات- العين

الإمارات العربية المتحدة

المستخلص العربي

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

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

يسعى البحث لتحقيق هدفين أساسيين :

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

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

منهج البحث:

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

يتكون البحث من مقدمة ومبحثين وخاتمة:

المبحث الأول: ماهية بيع المماكسة وأحكامه في الفقه الإسلامي.

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

المطلب الثاني: أحكام بيع المماكسة.

المبحث الثاني: الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة.

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

المطلب الثاني: القيم الاقتصادية الإسلامية في بيع المماكسة.

المطلب الثالث: ظاهرة تقسيم العمل في بيع المماكسة.

وجاءت الخاتمة وقد رصد بعض الاستنتاجات وتوصيات في ضوء النتائج التي توصل إليها هذا البحث والإفادة منها في الجانب الفقهي والاقتصادي.

Arab abstract

This research entitled: "selling almmaksh in Islamic jurisprudence and its economic connotations "

Explain the term almmaksh when scholars, and related terms, evidence of the legality of the sale of almmaksh, the advantages of selling almmaksh on the faces of other transactions, answering the reproach which can intercept that sell almmaksh, special legal provisions by selling almmaksh, economic connotations.

The search comes to examine provisions of sale balmmaksh as one of the provisions of the financial transactions aimed at taking into account the interests of the people and ward off evil, being provisions that underlie the succession system, thus applying the law of Allah on Earth.

After searching for main objectives:

Firstly: what to sell almmaksh and legitimacy, and distinguish it from other sales and its object.

Secondly: the economic connotations to sell almmaksh and its contribution to economic theory.

Research methodology:

Follow the descriptive analytical research including induction methods and inference, settle the researcher reported selling almmaksh from private sources of jurisprudence Fiqh, and derived meanings and connotations economic sale.

Search consists of an introduction and two sections and a conclusion:

The first topic: what to sell and almmaksh in Islamic jurisprudence.

First requirement: the concept of selling almmaksh, and related terms, and its legitimacy,

its advantages, and suspicions about its legitimacy.

The second requirement: almmaksh selling provisions.

Second topic: economic connotations for sale almmaksh.

First requirement: theoretical hypotheses of Islamic Economics in selling almmaksh.

The second requirement: Islamic economic values in selling almmaksh.

Third requirement: the phenomenon of the Division of labour in selling almmaksh.

The finale came some conclusions and recommendations in light of the findings of this research and utilization in an idiosyncratic and economic side.

بسم الله الرحمن الرحيم

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

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

ومن لازم هذا القول، أن تتضمن هذه الشريعة الخالدة جميع أحكام الأشياء، والأفعال المتعلقة بتفاصيل شؤون الدنيا، فما تركت شيئاً مما يحتاج إليه الناس إلا وبينت لهم وجه الحق فيه، ودلتهم على خير ما يصلح أمر دينهم ودنياهم، قال الله تعالى: " ونزلنا عليك الكتاب تبياناً لكل شيء"^(١).

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

:

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

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

:

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

(١) سورة النحل : آية (٨٩).

:

يسعى البحث لتحقيق هدفين أساسيين :
أولهما: بيان ماهية بيع المماكسة ومشروعيتها، وتمييزه من وجوه البيع الأخرى، وأحكامه الفقهية.
وثانيهما: بيان الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة وإسهامه في النظرية الاقتصادية الإسلامية.

:

بعد البحث عشر الباحث على دراسة بعنوان: "بيع المساومة وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة بالقانون الكويتي" وهي رسالة ماجستير مقدمة من الباحث فارس سالم عامر سلطان العجمي إلى كلية دار العلوم، ٢٠١٦ م بجامعة المنيا بجمهورية مصر العربية، وبلغ حجم الرسالة (١٧٠) صفحة.

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

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

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

:

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

:

يتكون البحث من مقدمة ومبحثين وخاتمة:

- المبحث الأول: ماهية بيع المماكسة وأحكامه في الفقه الإسلامي.
- المطلب الأول: مفهوم بيع المماكسة، والمصطلحات ذات الصلة، ومشروعيته، ومزاياه، والشبهات الواردة حول مشروعيته.
- المطلب الثاني: أحكام بيع المماكسة.
- المبحث الثاني: الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة.
- المطلب الأول: الفروض النظرية لعلم الاقتصاد الإسلامي في بيع المماكسة.
- المطلب الثاني: القيم الاقتصادية الإسلامية في بيع المماكسة.
- المطلب الثالث: ظاهرة تقسيم العمل في بيع المماكسة.

المبحث الأول

ماهية بيع المماكسة وأحكامه في الفقه الإسلامي

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

المطلب الأول

مفهوم بيع المماكسة، والمصطلحات ذات الصلة، ومشروعيته، ومزاياه،

والشبهات الواردة حول مشروعيته

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

:

أ - المماكسة في اللغة: المجاذبة بين البائع والمشتري على السلعة، وفصل ثمنها^(١).

ب - وللمماكسة في الاصطلاح تعريفات من جهات عديدة، كالآتي:

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

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

٣- التعريف الذي يشرح سلوك البائع والمشتري أثناء المماكسة: "هو أن يستام البائع سلعته بمئة درهم، ويطلبها المشتري بثمانين درهماً، ثم يتقرر

(١) محمد بن مكرم ابن منظور (ت ٧١١هـ، ١٣١١م)، لسان العرب، ج ١٥، دار صادر، ٣، بيروت، ١٩٩٤م، ج ١٢، ص ٣١٠، مادة: سوم.

(٢) سليمان بن خلف الباجي (ت ٧٤٤هـ، ١٠٨١م)، المنتقى شرح الموطأ، ج ٧، مطبعة السعادة، ط ١، مصر، ١٩١٤م، ج ٥، ص ١٠١.

(٣) عياض بن موسى السبتي (ت ٥٤٤هـ، ١١٤٩م)، إكمال المعلم بفوائد مسلم، ج ٨، تحقيق: د. يحيى إسماعيل، دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع، ط ١، مصر، ١٩٩٨م، ج ٥، ص ٢٩٢.

الثمن بينهما بعد المماكسة على تسعين درهماً^(١)، يستند هذا الاقتباس إلى حقيقة أن مصلحة البائع مضادة لمصلحة المشتري، فالبائع يحاول التنازل عن سلعته بأعلى سعر ممكن، ويسعى المشتري بالمقابل إلى الشراء بأدنى سعر ممكن، لكن لا ينعقد البيع ما لم تجتمع مصالحهما على سعر اتفاقي يتراضيه ثمناً للمعاوضة بينهما^(٢).

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

٥- التعريف الذي يفرق بينه وبين بيع المزايدة: "بيع لم يتوقف ثمن مبيعه المعلوم قدره على اعتبار ثمنه في بيع قبله إن التزم مشتريه ثمنه لا على قبول زيادة عليه"^(٦). فأخرج القيد الوارد - "إن التزم مشتريه ثمنه لا على قبول زيادة عليه" - بيع المزايدة، فيبدو الفرق بينهما - المماكسة والمزايدة - أن بيع المماكسة لا تُقبل الزيادة عليه بعد تراضي المتعاقدين على الثمن^(٧).

٦- التعريف الذي يكشف عن هدف المماكسة: "أن يطلب كل الاسترباح من الآخر، مع قطع النظر عن العقد الأول"^(٨)، فالمقصود من عقود المعاوضات هو الربح، والمساومة من وسائل المتعاقدين للوصول إليه، فيحاول الطرفان الإيقاع ببعضهما، ثم لا ينعقد البيع بينهما حتى يرى البائع أن ما يأخذ من الثمن خير له من سلعته، ويرى المشتري أن منافع السلعة خير له من ثمنه. ولولا ذلك ما وقع التعاقد ولا تم التبايع بين المتساومين.

(١) علي بن محمد الماوردي (ت ٤٥٠ هـ، ١٠٥٨ م)، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، ج ١٩، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ١٩٩٩ م، ج ٥، ص ٢٧٩.

(٢) محمد بن أحمد الرملي (ت ١٠٠٤ هـ، ١٥٩٦ م)، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، ج ٨، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٤ م، ج ٤، ص ٣٦٣.

(٣) محمد أمين ابن عابدين (ت ١٢٥٢ هـ، ١٨٣٦ م)، رد المحتار على الدر المختار، ج ٦، دار الفكر، ط ٢، بيروت، ١٩٩٢ م، ج ٥، ص ١٣٢.

(٤) محمد بن فرامرزملاخسرو (ت ٨٨٥ هـ، ١٤٨٠ م)، نُرر الحُكَّام شرح غرر الأحكام، ج ٢، دار إحياء الكتب العربية، بيروت، د. ت، ج ١، ص ١١٤.

(٥) أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت ٥٨٧ هـ، ١١٩١ م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ج ٧، دار الكتب العلمية، ط ٢، بيروت، ١٩٨٦ م، ج ٥، ص ١٣٤.

(٦) محمد بن قاسم الأنصاري الرصاع (ت ٨٩٤ هـ، ١٤٨٩ م)، شرح حدود ابن عرفة الموسوم الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، تحقيق: محمد أبو الأجدان والظاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، ط ١، بيروت، ١٩٩٣ م، ص ٣٨٣.

(٧) أحمد بن غاتم النفراوي (ت ١١٢٦ هـ، ١٧١٤ م)، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، ج ٢، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج ٢، ص ٧٢.

(٨) عبد الحميد المكي الشرواني (ت ١٣٠١ هـ، ١٨٨٤ م) الحاشية، ج ١٠، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، ١٩٨٣ م، ج ٤، ص ٤٢٧.

مرّ أن المالكية - ابن حبيب - اعتمدوا في التفريق بين بيع المماكسة وبيع المزايدة على إضافة القيد الآتي في تعريف المماكسة: "إن التزم مشتريه ثمنه لا على قبول زيادة عليه"، في حين عرفوا بيع المزايدة بنفس التعريف الوارد في بيع المساومة، إلّا أنهم حذفوا "لا" الواردة في تعريف بيع المماكسة، فيظهر الفرق بينهما في اللزوم بعد الافتراق، كما يأتي للبايع أن يلزم المشتري بعد الافتراق في بيع المزايدة، بخلاف بيع المماكسة^(١). لكن ردّ عليه بأن هذا مبني على عرف جرى بينهم آنذاك^(٢).

- ١- تجري المماكسة على السلعة بين بائع ومشتري، أما المزايدة فتعقد بين بائع واحد وعدد من المتنافسين على شرائها.
- ٢- يختص التواطؤ في السعر بالمزايدة دون المماكسة.
- ٣- يمكن أن تقع المماكسة على سلعة غير معروضة للبيع، ولا تحصل المزايدة في غير السلع المرغوب ببيعها، وبيان ذلك أن يجد باحث عن سلعة ضالته في بيت جار أو أخ، فيبادر إلى طلب شرائها من مالكها، ويتبايع انها في ذلك المحل بطريق المساومة، في حين لا تكون المزايدة في غير الأسواق أو الأماكن المخصصة لإجراء الصفقات.
- ٤- قد لا يكون غرض البائع من المماكسة إجراء الصفقة، فقد يساوم ليعرف قيمة السلعة مثلاً، في حين يكون غرضه من المزايدة إتمام المعوضة، فلا يمكنه الرجوع عن البيع بعد المزايدة.
- ٥- يتولّى المالك الراشد البيع بالمماكسة أو بالمزايدة عن نفسه، ويتعين على النائب البيع بالمزايدة؛ لأنها أبعد عن التهمة، وأقرب إلى تحقيق العدالة في المعوضة.
- ٦- لا أثر للغبّن في بيع المالك سلعته بالمماكسة، بخلاف النجش في بيع النائب بالمزايدة.
- ٧- قصد المالك من البيع بالمماكسة التجارة والاسترباح، وقصد النائب من البيع بالمزايدة أداء حقوق الناس.
- ٨ - أخلاقيات السماحة والرفق في المساومة أفسح ظهوراً منها في المزايدة، فيستطيع البائع أو المشتري في المساومة أن يتعمّد الوقوع بالغبّن على سبيل الصدقة الخفية، وهذا فعل محمود شرعاً.

(١) محمد بن محمد الحطّاب (ت ٩٥٤هـ، ١٥٤٧م)، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ج ٦، دار الفكر، ط ٣، بيروت، ١٩٩٢م، ج ٤، ص ٢٣٧-٢٣٨.

(٢) محمد بن علي المازري (ت ٥٣٦هـ، ١١٤١م)، شرح التلقين، ج ٥، تحقيق: محمد المختار السّامي، دار الغرب الإسلامي، ط ١، بيروت، ٢٠٠٨م، ج ٢، ص ١٠٣٠-١٠٣١.

٩ - تغلب المساومة على عقود القطاع الخاص، وتغلب المزايدة على عقود القطاع العام وما في حكمها، مثل عقود استثمار أموال اليتامى.
تلك هي أبرز الفروقات التي تبدو بين بيع المماكسة وبيع المزايدة في الوقت الحاضر.

:

المماكسة من وجوه البيوع التي أجمع الفقهاء على مشروعيتها، للأدلة الآتية:
أ - من القرآن الكريم: قال الله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) [البقرة: ٢٧٥].

: دلت صيغة العموم في الآية على جواز بيع المماكسة،

وعدم كراهته^(١).

ب - من السنة النبوية: وردت أحاديث عديدة في مشروعية بيع المماكسة، منها:

١- عن أنس بن مالك، رضي الله عنه: لما قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة أمر ببناء المسجد، وقال: "يا بني النجار، ثامنوني بحائطكم هذا، قالوا: لا، والله لا نطلب ثمنه إلّا إلى الله"^(٢).

وجه الاستدلال: معنى "ثامنوني"، أي: اذكروا الثمن الذي تختارونه على سبيل السوم، ليذكر لهم النبي صلى الله عليه وسلم الثمن الذي يختار، ثم يقع التراضي بعد ذلك، ويتم البيع بطريق المماكسة^(٣).

٢- أورد مسلم من حديث جابر بن عبد الله رضي الله عنهما، حول مساومة النبي صلى الله عليه وسلم له في جملة الذي أعيأ، فقال عليه السلام: "أتراني ما كنتك لأخذ جملك، خذ جملك ودراهمك، فهو لك"^(٤).

(١) أحمد بن محمد ابن حجر الهيتمي (ت ٩٧٤هـ، ١٥٦٧م)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، ١٠ ج، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، ١٩٣٨م، ج ٤، ص ٢٧٤.

(٢) متفق عليه: محمد بن إسماعيل البخاري (ت ٢٥٦هـ، ٨٧٠م)، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه (صحيح البخاري)، ٩ ج، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، ط ١، بيروت، ٢٠٠٢، كتاب الوصايا، باب وقف الأرض للمسجد، رقم ٢٧٧٤/، ج ٤، ص ٢١٢؛ مسلم بن الحجاج (ت ٢٦١هـ، ٨٧٥م)، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم (صحيح مسلم)، ٥ ج، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، كتاب المساجد ومواضع الصلاة، باب ابتداء مسجد النبي صلى الله عليه وسلم، رقم ٥٢٤-٩/، ج ١، ص ٣٧٣.

(٣) أحمد بن علي بن حجر العسقلاني (ت ٨٥٢هـ، ١٤٤٩م)، فتح الباري شرح صحيح البخاري، ١٣ ج، دار المعرفة، بيروت، ١٩٥٩م، ج ٤، ص ٣٢٦.

(٤) مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، كتاب المساقاة، باب بيع البعير واستثناء ركوبه، رقم ١٠٩-٧١٥/، ج ٣، ص ١٢٢١.

: يدل الحديث على جواز المماكسة قبل استقرار العقد

والركون للمبايعة^(١).

ج - الإجماع: نقل الإجماع على جواز بيع المماكسة وحلّه، وعدم كراهته^(٢).
د - عمل الصحابة: اشتهر الزبير بن العوام رضي الله عنه بالكياسة في التجارة^(٣)، أي كان معروفاً بجودة التجارة، والتبصراً بوجوه الربح والخسران فيها^(٤).

:

أجمع الفقهاء على تفضيل البيع بالمماكسة على وجوه البيع الأخرى، إذ هو البيع الأحب إلى أهل العلم والأحسن والأسلم عندهم^(٥).
قال الإمام أحمد بن حنبل: "المساومة عندي أسهل من المراجعة"^(٦).

:

أ - بيع المزايدة: كره بعض العلماء البيع بالمزايدة؛ لما فيه من معنى السوم على السوم المنهي عنه، ولما يورث من الضغائن والمشاحة بين القلوب^(٧).
ب - بيع المراجعة: اختلف الفقهاء في جواز بيع المراجعة، فكان بيع المماكسة أولى للخروج من الخلاف، ولأن المراجعة تحتاج إلى صدق متين،

(١) ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، ج ٥، ص ٣٢١.
(٢) النفراوي، الفواكه الدواني، ج ٢، ص ٧٢؛ علي بن أحمد العدوي (ت ١١٨٩ هـ، ١٧٧٥ م)، حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، ج ٢، تحقيق: يوسف الشيخ محمد البقاعي، دار الفكر، بيروت، ١٩٩٤ م، ج ٢، ص ١٣٧؛ ابن حجر الهيثمي، تحفة المحتاج، ج ٤، ص ٤٢٧؛ سليمان بن عمر الجمل (ت ١٢٠٤ هـ، ١٧٩٠ م)، فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب، ج ٥، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج ٣، ص ١٨٠.
(٣) محمد بن أحمد بن سهل السرخسي (ت ٤٨٣ هـ، ١٠٩٠ م)، المبسوط، ج ٣٠، دار المعرفة، بيروت، ١٩٩٣، ج ٢٤، ص ١٥٨؛ عثمان بن علي الزيلعي (ت ٧٤٣ هـ، ١٣٤٣ م)، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق، ج ٦، المطبعة الكبرى الأميرية، القاهرة، ١٨٩٥، ج ٥، ص ١٩٣.

(٤) يحيى بن أبي الخير العمراني (ت ٥٥٨ هـ، ١١٦٣ م)، البيان في مذهب الإمام الشافعي، تحقيق: قاسم محمد النوري، ج ١٣، دار المنهاج، ط ١، جدة، ٢٠٠٠، ج ٦، ص ٢٣١؛ محمد بن موسى الديميري (ت ٨٠٨ هـ، ١٤٠٥ م)، النجم الوهاج في شرح المنهاج، ج ١٠، دار المنهاج، ط ١، جدة، ٢٠٠٤، ج ٤، ص ٤١١.

(٥) محمد بن أحمد ابن رشد الجد (ت ٥٢٠ هـ، ١١٢٦ م)، المقدمات الممهديات، ج ٣، تحقيق: د. محمد حجي، دار الغرب الإسلامي، ط ١، بيروت، ١٩٨٨، ج ٢، ص ١٣٩.

(٦) عبد الله بن أحمد ابن قدامة (ت ٦٢٠ هـ، ١٢٢٣ م)، الكافي في فقه الإمام أحمد، ج ٤، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ١٩٩٤ م، ج ٢، ص ٥٧.

(٧) محمد بن عبد الله الخراشي (ت ١١٠١ هـ، ١٦٩٠ م)، شرح مختصر خليل، ج ٨، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج ٥، ص ١٧٢.

واجتناب الربية^(١).

قال ابن عبد السلام: "كان بعض من لقيناه يكره للعمامة الإكثار من بيع المرابحة؛ لكثرة ما يحتاج إليه البائع من البيان"^(٢)، فيحتاج البائع إلى إعلام المشتري بكل ما يعلمه من النقد والوزن وتأخير الثمن، وممن اشتراه^(٣).
ج - بيع الاستئمان: وذلك لما في البيع بالاسترسال من الخطر؛ لجهل أحد المتبايعين بالثمن^(٤).

فخلو بيع المماكسة من عوارض البيوع الأخرى السابقة جعله صورة البيع الغالبة بين الناس، وعند إطلاق البيع ينصرف إلى البيع المعتاد، وهو البيع بالمماكسة^(٥).

:

يمكن أن يرد علي القائلين بجواز بيع المماكسة الاعتراضات الآتية:

أ - النهي عن السؤم: عن عبد الله بن عمر، رضي الله عنهما، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم،

قال: "لا يبيع بعضكم على بيع بعض"^(٦)، ويدخل البيع بالمماكسة في معنى النهي الوارد في هذا الحديث، فيكون البيع بالمماكسة منهيًا عنه بالحديث.

(١) أحمد بن إدريس القرافي (ت ٦٨٤هـ، ١٢٨٥م)، الذخيرة، تحقيق: د. محمد حجي وآخرون، ج ١٤، دار الغرب الإسلامي، ط ١، بيروت، ١٩٩٤م، ج ٥، ص ١٥٩؛ علي بن علي الشبراملسي (ت ١٠٨٧هـ، ١٦٧٦م)، الحاشية، ج ٨، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٤م، ج ٤، ص ١١١؛ ابن قدامة، الكافي، ج ٢، ص ٥٧.

(٢) خليل بن إسحاق الجندي (ت ٧٧٦هـ، ١٣٧٤م)، التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب، ج ٨، تحقيق: د. أحمد بن عبد الكريم نجيب، مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، ط ١، د. م، ٢٠٠٨م، ج ٥، ص ٥٣٧؛ محمد بن أحمد عليش (ت ١٢٢٩هـ، ١٨٨٢م)، منح الجليل شرح مختصر خليل، ج ٩، دار الفكر، بيروت، ١٩٨٩م، ج ٥، ص ٢٦٣.

(٣) علي بن سليمان المرادوي (ت ٨٨٥هـ، ١٤٨٠م)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ج ١٢، دار إحياء التراث العربي، ط ٢، د. ت، ج ٤، ص ٤٤٥؛ منصور بن يونس البهوتي (ت ١٠٥١هـ، ١٦٤١م)، كشاف القناع عن متن الإقناع، ج ٦، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ١٩٩٧م، ج ٣، ص ٢٢٩.

(٤) أحمد بن محمد الصاوي (ت ١٢٤١هـ، ١٨٢٥م)، بلغة السالك لأقرب المسالك، ج ٤، دار المعرفة، بيروت، د. ت، ج ٣، ص ٢١٦؛ عليش، منح الجليل، ج ٥، ص ٢٦٣.

(٥) عبد الله بن محمود أبو الفضل الموصلي (ت ٦٨٣هـ، ١٢٨٤م)، الاختيار لتعليل المختار، ج ٥، تعليق: محمود أبو دقيقة، مطبعة الحلبي، القاهرة، ١٩٣٧م، ج ٢، ص ٢٦.

(٦) مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، كتاب البيوع، باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه، وسومه على سومه، وتحريم النجش، وتحريم التصرية، رقم ١٤١٢/١-٧، ج ٣، ص ١١٥٤.

(.)

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

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

والنهي الوارد في الحديث يأتي على المرحلة الثانية، وهي مرحلة بعد الركون واستقرار البيع، أما المرحلة الأولى فلا يرد النهي عليها، وهي مرحلة التجاذب. فلا يدخل النهي على مرحلة المماكسة، وإنما يختص بمرحلة استقرار البيع، وبالتالي لا مستند في هذا الحديث على كراهة أو تحريم البيع بالمماكسة.

ثم إنه يترتب على النهي عن البيع بالمماكسة ضرر بالبائع، وإجباره على البيع بالثمن الذي يرتضيه أول مشتر لها، فتؤخذ السلعة من بائعها بعشر ثمنها أو أقل^(٢).

ب - النهي عن الخِلاية: عن عبد الله بن عمر، رضي الله عنهما، أن رجلاً ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم أنه يُخدع في البيوع، فقال: "إذا بايعت فقل لا خِلاية"^(٣). ويدخل البيع بالمماكسة في معنى الخِلاية الوارد في الحديث، فيكون البيع بالمماكسة منهيًا عنه بالحديث.

ردّ الباجي على هذه الشبهة بالقول^(٤): "وليس من الخداع أن يبيع البائع بالغلاء أو يشتري المشتري برخص"؛ أي: ليست المساومة من الخِلاية الواردة في الحديث.

وقال الإمام أحمد بن حنبل: "اشتر وماكس"^(٥)، وفي هذا إشارة إلى إباحة المساومة، وأنه ليس فيها معنى الخديعة.

(١) الإمام مالك بن أنس (ت ١٧٩هـ، ٧٩٥م)، الموطأ، ج ٢، صححه ورقمه وخرّج أحاديثه وعلّق عليه: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٩٨٥م، ج ٢، ص ٦٨٤.

(٢) الباجي، المنتقى، ج ٥، ص ١٠٠-١٠١.

(٣) البخاري، صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب ما يُكره من الخداع في البيع، رقم ٢١١٧/٣، ص ٦٥.

(٤) المنتقى، ج ٥، ص ١٠٨.

(٥) إبراهيم بن محمد ابن مفلح (ت ٨٨٤هـ، ٤٧٩م)، المبدع في شرح المقنع، ج ٨، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ١٩٩٧م، ج ٤، ص ٧٨.

المطلب الثاني

أحكام بيع المماكسة

:

:

يُوكَل للمتساومين في البيع بالمماكسة أمر تحديد الثمن بالتراضي، دون أي قيود أو معايير يلتزمَان أو يسترشدان بها، وهذا هو الفارق الرئيس بين بيع المماكسة والبيوع الأخرى، قال النفراوي^(١): "وحقيقة بيع المساومة أن يتراضى الشخصان على ثمن ولا تقبل زيادة بعده، ولو تضمن غبناً".

ولا فرق في لزوم بيع المماكسة عند المالكية بين أن يكون المغبون جاهلاً بقيمة المبيع محانكاً في تقدير الثمن أو عالماً به^(٢)، قال ابن حبيب في واضحته: "لو أن أحد المتبايعين من جهلة البيع باع أو اشترى ما يساوي مئة درهم بدرهم لزمهما"^(٣)، وأضاف ابن رشد الجد إلى قول ابن حبيب الآتي^(٤): "ولم يفسخ، ولم يُختلف في ذلك"، وهذا في حال كان المتساومان بالغين راشدين أصليين عن نفسيهما في البيع، قال ابن عبد البر^(٥): "وأما أثمان السلع في الرخص والغلاء وارتفاع الأسعار وانخفاضها فجانز التغابن في ذلك كله، إذا كان كل واحد من المتبايعين مالكاً لأمره، وكان ذلك عن تراضٍ منهما".

. أما إذا فقد أحد الشرطين السابقين؛ بأن لم يكونا أو أحدهما بالغاً، أو كانا أو أحدهما نائباً عن غيره، فيؤثر حينها الغبن في البيع بالمماكسة، كالاتي:
أ - الغبن في بيع المماكسة قبيل البلوغ (الصبي المأذون): وهي حالة دفع بعض مال الصغير إليه قبيل البلوغ على سبيل اختبار رشده، حتى يكون أهلاً لدفع المال إليه عند البلوغ.

ولم يعترض على الدفع للاختبار قبيل البلوغ غير الشافعية في أحد الوجهين^(٦) ورواية عن الحنابلة^(١)، فلا يملك الصغير عندهم البيع والشراء قبل البلوغ؛ لأنه محجور عليه قبل ذلك.

(١) الفواكه الدواني، ج ٢، ص ٧٢.

(٢) الحطاب، مواهب الجليل، ج ٤، ص ٦٧؛ عيش، منح الجليل، ج ٥، ص ٢١٦-٢١٨.

(٣) الباجي، المنتقى، ج ٥، ص ١٠٨.

(٤) محمد بن أحمد (ت ٥٢٠ هـ، ١١٢٦ م)، البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، ج ٢٠، تحقيق: د. محمد حجي وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط ٢، بيروت، ١٩٨٨ م، ج ٧، ص ٣٣٢، ج ١١ ص ٣٩.

(٥) يوسف بن عبد الله (ت ٤٦٣ هـ، ١٠٧١ م)، الاستذكار، ج ٩، تحقيق سالم محمد عطا ومحمد علي معوض، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ٢٠٠٠ م، ج ٦، ص ٥٣٩.

(٦) عبد الكريم بن محمد الرفاعي (ت ٦٢٣ هـ، ١٢٢٦ م)، فتح العزيز بشرح الوجيز، ج ١٢، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج ١٠، ص ٢٨٤-٢٨٥.

١ - أجاز الإمام أبو حنيفة للصبي البيع من الأجنبي - غير الولي- بالغبن الفاحش، مستنداً في ذلك إلى أن الصبي يتصرف بماله بحكم أنه مالك له، وللمالك أن يبيع بأي ثمن يشاء^(٢).

٢- ويجوز بيع الصبي من الوصي بالغبن اليسير؛ لأن الاحتراز عنه غير ممكن، ونُقل عن أبي حنيفة في إحدى روايتين بجواز البيع من الوصي بالغبن الفاحش؛ لأنه من عوائد وصنائع التجار^(٣).

وليس لغير الحنفية^(٤) ممن أجاز دفع بعض المال للصبي على وجه الاختبار قبيل البلوغ تفصيل كما هو الحال عند الحنفية.

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

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

وكان السبيل لمراعاة هذا الأثر اشتراط الفقهاء لـ "تعدّد العاقد" في معاوضة النائب الخاص والعام، ومن أقرب الأمثلة: بيع أو شراء الوصي لنفسه من مال يتيمه الذي في حجره، فذهب إلى منعه صاحباً أبي حنيفة^(٥) والشافعية^(٦) والحنابلة في المذهب^(٧)، وحثهم في ذلك أن تولي الوصي

(١) عبد الرحمن بن محمد ابن قدامة (ت ٦٨٢هـ، ١٢٨٣م)، الشرح الكبير على متن المقنع، ١٢ ج، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، القاهرة، د. ت، ج ٤، ص ٥١٨.

(٢) زين الدين بن إبراهيم ابن نجيم المصري (ت ٩٧٠هـ، ١٥٦٣م)، البحر الرائق في شرح كنز الدقائق، ٨ ج، دار الكتاب الإسلامي، ط ٢، القاهرة، د. ت، ج ٨، ص ٥٣٣.

(٣) علي بن أبي بكر المرغيناني (ت ٥٩٣هـ، ١١٩٧م)، الهداية في شرح بداية المبتدي، ٤ ج، تحقيق: طلال يوسف، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، ج ٤، ص ٢٨٧.

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

(٥) محمود بن أحمد المرغيناني (ت ٦١٦هـ، ١٢١٩م)، المحيط البرهاني في الفقه النعماني، ٩ ج، تحقيق: عبد الكريم سامي الجندي، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ٢٠٠٤، ج ٧، ص ٣٦.

(٦) محمد بن أحمد الخطيب الشربيني (ت ٩٧٧هـ، ١٥٧٠م)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ٦ ج، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ١٩٩٤م، ج ٣، ص ١٥٥.

(٧) عبد الله بن أحمد ابن قدامة (ت ٦٢٠هـ، ١٢٢٣م)، المغني، ١٠ ج، مكتبة القاهرة، القاهرة، ١٩٦٨م، ج ٥، ص ٨٤-٨٥.

لطرفي العقد يؤدي إلى تضاد الأحكام، فيوجب البيع على البائع ضد ما يوجبه الشراء على المشتري، إذ يسعى الأول إلى استزادة الثمن ويسعى الثاني إلى استنقاصه، وتحقق هذا محال في شخص واحد يتولّى طرفي العقد^(١).

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

ويظهر هذا الأثر عبر اشتراط جمهور الفقهاء لـ "النفع الظاهر" في نفاذ تصرفات الوصي، ومن الأمثلة على ذلك: معاوضة النائب مع من لا تجوز شهادته له، فالجواز مقيد بإتمام الصفقة بثمن المثل^(٢).

ويلحق بهذه الحالة معاوضة الأب بالغبين اليسير على وجه العفو، فيما ليس له قيمة معروفة بين الناس^(٣).

:

ويقصد به ثبوت خيار الرجوع - عن الإيجاب - والقبول - للمتعاقد الآخر - في بيع المماكسة؛ أي: أن البائع لا يلزم بما طلب من الثمن، وكذا المشتري لا يلزم بما بدا منه حال المماكسة.

:

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

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

:

الأول: لجمهور الفقهاء من الحنفية^(٤)، ورواية عن الإمام مالك في المدونة^(١)، والشافعية^(٢)، والحنابلة^(٣)، حيث ذهبوا إلى أن من أوجب البيع

(١) الكاساني، بدائع الصنائع، ج ٥ ص ١٣٦.
(٢) محمود بن أحمد العيني (ت ٨٥٥هـ، ١٤٥١م)، البناية شرح الهداية، ١٣ ج، دار الكتب العلمية، ط ١، بيروت، ٢٠٠٠م، ج ٩ ص ٢٦٦؛ عبد الله بن أبي زيد (ت ٣٨٦هـ، ٩٦٦م)، النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات، ١٥ ج، تحقيق: عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط ١، بيروت، ١٩٩٩م، ج ١٠ ص ١٠١؛ المرادوي، الإنصاف، ج ١٣، ص ٣٧١-٣٧٢.

(٣) عبد الرحمن بن محمد المعروف بشيخي زاده (ت ١٠٧٨هـ، ١٦٦٧م)، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، ج ٢، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت، ج ٢، ص ٧٢٥؛ محمد بن أحمد ابن جزّي الكلبّي (ت ٧٤١هـ، ١٣٤٠م)، القوانين الفقهية، دار القلم، بيروت، د. ت، ص ٢١١.

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع، ج ٥، ص ١٣٤؛ الموصلي، الاختيار، ج ٢، ص ٤؛ محمد بن محمد البابرّي (ت ٧٨٦هـ، ١٣٨٤م)، العناية شرح الهداية، ١٠ ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ج ٦، ص ٢٥٣؛ ابن عابدين، رد المحتار، ج ٤، ص ٥٠٨.

من المتساومين لصاحبه لا يلزمه، وله الرجوع عنه في المجلس ما لم يجبه صاحبه بالقبول فيه.

الثاني: للمالكية في المذهب، حيث ذهبوا إلى ثبوت خيار القبول دون خيار الرجوع، فمن أوجب البيع من المتبايعين لصاحبه لزمه إن أجابه صاحبه في المجلس بالقبول، ولم يكن له أن يرجع عنه قبل ذلك^(٤).

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

() :

يلاحظ في مصادر الفقه الإسلامي اقتران النجش بالبيع بالمزايدة، دون وجوه البيع الأخرى، جاء في كتاب «القوانين الفقهية»^(٥): "ويحرم النجش في المزايدة".

:

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

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

(١) ابن رشد الجد، البيان، ج ٧، ص ٣٣٢؛ الحطاب، مواهب الجليل، ج ٤، ص ٢٤١.

(٢) الماوردي، الحاوي الكبير، ج ٥، ص ٣٣؛ الشيخ زكريا الأنصاري (ت ٩٢٦ هـ، ١٥٢٠ م)، أسنى المطالب في شرح روض الطالب، ج ٤، دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، د. ت، ج ٢، ص ٤؛ الخطيب الشربيني، مغني المحتاج، ج ٢، ص ٣٢٩.

(٣) ابن قدامة، المغني، ج ٣، ص ٤٨٣؛ البهوتي، كشاف القناع، ج ٣، ص ١٩٨.

(٤) ابن رشد الجد، المقدمات، ج ٢، ص ٩٨؛ الحطاب، مواهب الجليل، ج ٤، ص ٢٤٠.

(٥) ابن جزي الكلبى، القوانين الفقهية، ص ١٧٥.

() :

يؤثر التدايس في البيع بالماكسة، ومن وجوه التدايس التي ذكرها الفقهاء^(١):

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

وقيد اللخمي من المالكية وجوب البيان في حال تغير السوق أو تغير السلعة بطول المقام عنده، أو بار السعر. ومنه: أن يبيع في التركة ما ليس منها.

٢ - كتم عيب في المبيع مما لو علمه المشتري لم يشتريه بذلك الثمن. ففي هذه الحالات يكون المشتري بالخيار بين الإمضاء أو الرد، هذا في حال كان المبيع قائماً، ويغرم الأقل من الثمن أو القيمة في الفتوت^(٢).

(١) عياض بن موسى السبتي (ت ٥٤٤ هـ، ١١٤٩ م)، التنبيهات المستنبطة على الكتب المدونة والمختلطة، ج، تحقيق: د. محمد الوثيق د. عبد النعيم حميتي، دار ابن حزم، ط١، بيروت، ٢٠١١ م، ج ٣، ص ١١٩٩-١٢٠٠؛ علي بن سعيد الرجراجي^(٢)، مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل في شرح المدونة وحل مشكلاتها، ١٠ ج، اعتنى به: أبو الفضل الدمياطي وأحمد بن علي، دار ابن حزم، ط١، بيروت، ٢٠٠٧ م، ج ٧، ص ١١.

(٢) محمد بن الحسن البستاني (ت ١١٩٤ هـ، ١٧٨٠ م)، الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني، ٨ ج، ضبطه وصححه وخرَّج آياته: عبد السلام محمد أمين، دار الكتب العلمية، ط١، بيروت، ٢٠٠٢ م، ج ٥، ص ٣١٦؛ عيش، ج ٥، ص ٢٧٣.

المبحث الثاني

الدلالات الاقتصادية لبيع المماكسة

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

المطلب الأول

الفروض النظرية لعلم الاقتصاد الإسلامي في بيع المماكسة

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

() :

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

تعد صورة البيع بالمماكسة نموذجاً فريد الوضوح في تفسير السلوك الاقتصادي على أساس المصلحة الخاصة، إذ إن الهدف الرئيسي من بيع المماكسة الاسترباح بالتجارة، وما المحاكرة والمضايقة والمجازبة إلا أدوات للوصول للبائع والمشتري إلى الربح المأمول، فدافع الربح العائد لأطراف المعاوضة بالذات هو ما يوضح لنا المنازعة القائمة في هذه الصورة من البيوع، قال ابن الهمام: "المماكسة: استنقاص الثمن، والمكس والمكاس في معناه، وهو موجود في البيع عادة، وهو يوجب المنازعة، فكانت المنازعة ثابتة في البيع لوجود موجبها في الجملة"^(١)، وموجب المنازعة تضاد المصلحة بين البائع والمشتري.

ولا تنتهي المماكسة بالركون إلى المبايعة حتى يتحقق هدف المتساومين وفق منظورهما الخاص، فيرى البائع أن ما سيحصل عليه من الثمن أعلى فائدة من المبيع الذي سيبدله للمشتري، ويرى المشتري كذلك، فلولو التفاوت بين البديل والمبدل لما تمت صفقة، قال الجاحظ^(٢): "ألا ترى أن أحداً لم يبع قط سلعة بدرهم إلا وهو يرى أن ذلك الدرهم خير له من سلعته، ولم يشتر أحد قط سلعة بدرهم إلا وهو يرى أن تلك خير له من درهمه. ولو كان

(١) محمد بن عبد الواحد (ت ٨٦١هـ، ١٤٥٧م)، فتح القدير، ١٠ ج، دار الفكر، بيروت، د. ت، ٦ ج، ص ٤٥٣.

(٢) عمرو بن بحر الجاحظ (ت ٢٥٥هـ، ٨٦٩م)، رسائل الجاحظ (حجج النبوة)، ٤ ج، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، مكتبة الخانجي، القاهرة، ١٩٧٩م، ٣ ج، ص ٢٤٩.

صاحب السلعة يرى في سلعته ما يرى فيها صاحب الدرهم، وكان صاحب الدرهم يرى في الدرهم ما يرى فيه صاحب السلعة ما اتفق بينهم شراء أبداً"، فلا تنعقد الصفقات بعد المساومة ما لم يلتمس المتبايعان الفضل في أيدي بعضهما، فيتعاقدان البيع طلباً للفضل الذي رآه أحدهما في مال الآخر^(١).

:

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

وقد تخرج الحاجات يا أم مالك نفايس من ربّ بهن ضنين"^(٢).

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

ثم إنه لو لم تكن الموارد الاقتصادية تتصف بالندرة لكان الدخول في المماكسة من حوارم المروءة^(٣)، وهذا يتناقض مع ما ورد من أن البيع بالمماكسة هو صورة البيع الغالبة بين المسلمين. فما لزوم ورود المشاحة والمضايقة في البيع بصورة المماكسة لو لم تكن الموارد الاقتصادية تتصف بالندرة؟

فالنندرة هي التي تفسر بذل العوض مقابل الحصول على المعوض، وهي التي تفسر حصول التنافس على المبيعات في الأسواق^(٤)، قال أبو بكر ابن العربي^(٥): "إن الحقوق أكثر من الأموال"، والمقصود بالأموال هنا الموارد الاقتصادية، والمراد بالحقوق الحاجات التي تصرف في سبيل تلبيتها الموارد

(١) عبد العزيز بن أحمد علاء الدين البخاري (ت ٨٤١هـ، ١٤٣٨م)، كشف الأسرار شرح أصول البزدوي، ج ٤، دار الكتاب الإسلامي، القاهرة، د. ت، ج ١، ص ١٧٥.

(٢) ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، ج ٥، ص ٣١٧.

(٣) محمد بن محمد الغزالي (ت ٥٠٥هـ، ١١١١م)، إحياء علوم الدين، ج ٤، دار المعرفة، بيروت، د. ت، ج ٣، ص ٢٦٠.

(٤) عبد الستار عبد الحميد سلمى، محاضرات في الاقتصاد السياسي، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤م، ج ١، ص ١٠٣-١٠٣.

(٥) محمد بن عبد الله (ت ٥٤٣هـ، ١١٤٨م)، أحكام القرآن، ج ٤، راجع أصوله وخرجه أحاديثه وعلق عليه: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، ط ٣، بيروت، ٢٠٠٣م، ج ٢، ص ٤٨٨.

الاقتصادية، وأراد بهذا بيان أن الحاجات الإنسانية متعددة والموارد الاقتصادية نادرة نسبياً.

يُعد التعظيم أحد الفروض الأساسية التي تستند إليها النظرية الاقتصادية، وهو يعني أن يكون الهدف من وراء الدخول في النشاط الاقتصادي الوصول إلى تحقيق أعلى مصلحة ممكنة، سواء كان أجراً أو ربحاً أو ريعاً أو فائدة. والمماكسة في حقيقتها أداة لتعظيم الأرباح والمنافع لأطرافها عبر عقد المعاوضة، فالمنتج يدخل في البيع بالمماكسة ليبيع بأعلى سعر ممكن، فيحقق عبر المماكسة أعظم الربح، والمستهلك يشتري بطريق المماكسة لتحصيل المنفعة بأدنى سعر ممكن، فيحقق بالمماكسة أعظم المنفعة^(١). والدليل على أن المماكسة من أهم وسائل التعظيم هو إعطاء المتساومين الحرية في الاتفاق على الثمن الذي يتراضون عليه، دون أن يكون للغبن الفاحش أثر في العقد، حتى لو تم التباعد بأضعاف القيمة^(٢).

المطلب الثاني

القيم الاقتصادية الإسلامية في بيع المماكسة

تفيض بعض الكتابات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة بالتسليم أن القيم الإسلامية لا صلة لها بعلم الاقتصاد، متأثرة بدعوى حياد علم الاقتصاد من جهة، وتقليد ما جاء عن بعض رواد المدارس الاقتصادية من جهة ثانية. وإذا كان هناك فئة من الاقتصاديين تنكر وجود روابط بين الأخلاق والاقتصاد، فهناك فريق آخر يرى أن الاقتصاد لا يمكن فصله عن الأخلاق^(٣). يرى الباحث أن كتابات الفقهاء في موضوع بحثنا قدّمت نموذجاً عملياً للروابط الوثيقة بين الاقتصاد والأخلاق، كما يأتي:

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

١ - "وكانوا يحبون المكايسة في الشراء وارتخاصه"^(٤).

(١) يعقوب سليمان وآخرون، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار المسيرة، ط١، عمان، ١٩٩٩م، ص ٣٠.

(٢) رفيق يونس المصري، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، دار المكتبي، ط٢، دمشق، ٢٠٠٩م، ص ١٢١-١٣١.

(٣) رفيق يونس المصري، الاقتصاد والأخلاق، ط١ (دمشق: دار المكتبي، ٢٠٠٧)، ص ٩٤-٩٧.

(٤) عبد الله ابن أبي زيد ابن أبي زيد (ت ٣٨٦هـ، ٩٩٦م). النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات، ١٥ ج، تحقيق: عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، دار الغرب الإسلامي، ط١ بيروت، ١٩٩٩.

٢ - "تستحب المسامحة في البيع والشراء، وليس هو ترك المكايسة فيه"^(١).

وتعود هذه الأقوال إلى الأحاديث التي وردت بهذا الشأن، ومنها حديث جابر بن عبد الله، رضي الله عنهما، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، قال: "رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى"^(٢).

ب - من الواجب مروءة "ترك المضايقة والاستقصاء في المحقرات، فإن ذلك مستقبح، واستقباح ذلك يختلف بالأحوال والأشخاص"^(٣).
وبناء عليه، جاء في كتاب «دقائق أولي النهى»^(٤) ما يأتي: "يحرم على بائع سؤمٍ مشترٍ كثيراً؛ ليبذل قريباً منه".

ج - تقسم عقود المعاوضات بحسب القصد منها إلى ثلاثة أقسام^(٥):

- ١ - عقود تختص بالمغابنة واستقصاء الثمن، مثل: البيوع والإجازات.
 - ٢ - عقود تختص بالرفق دون قصد المماكسة، مثل: القرض.
 - ٣ - عقود تجمع بين المكايسة والإرفاق، مثل: الشركة والإقالة.
- فليس الربح هو المقصود بعقود المعاوضات كلها، فبعضها يكون القصد منها الربح، وبعضها الآخر يكون القصد منه المعروف.

المطلب الثالث

ظاهرة تقسيم الحمل في بيع المماكسة

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

ولا يزال تلمس أسس تعدد اختيارات الأعمال في طور البحث والاستقصاء، نظراً لتعدد الجوانب الاجتماعية - المعنوية والمادية - المسؤولة عن الاختيار

ج ٦، ص ٤٥٧؛ محمد بن عبد الله بن يونس (ت ٤٥١ هـ، ١٠٦٠ م)، الجامع لمسائل المدونة والمختلطة، ٢٤ ج، دار الفكر، ط ١، بيروت، ٢٠١٣ م، ج ١٣، ص ١٠٩٢.

(١) الباجي، المنتقى، ج ٥، ص ١٠٩.

(٢) البخاري، صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب السهولة والسماحة في الشراء والبيع ومن طلب حقاً فيطلبه في عفاف، رقم ٢٠٧٦/، ج ٣، ص ٥٧.

(٣) الغزالي، إحياء علوم الدين، ج ٣، ص ٢٦٠.

(٤) منصور بن يونس البهوتي (ت ١٠٥١ هـ، ١٦٤١ م)، دقائق أولي النهى لشرح المنتهى (شرح منتهى الإرادات)، ج ٣، عالم الكتب، ط ١، بيروت، ١٩٩٣، ج ٢، ص ٤١.

(٥) محمد بن أحمد ابن رشد الحفيد (ت ٥٩٥ هـ، ١١٩٨ م)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ج ٤، تحقيق: د. عبد الله العبادي، دار السلام، ط ١، القاهرة، ١٩٩٥ م، ج ٣، ص ١٦٠٢؛ عبد العزيز بن إبراهيم ابن بزيمة (ت ٦٧٣ هـ، ١٢٧٤ م)، روضة المستبين في شرح كتاب التلقين، ج، تحقيق: عبد اللطيف زكاغ، دار ابن حزم، ط ١، بيروت، ٢٠١٠ م، ج ٢، ص ٩٥٢-٩٥٣.

في كل فرد على حدة. وتأتي المماكسة لتكشف لنا عن إحدى عوامل التخصص وهي اختلاف الجنس، فما يناسب الرجل من الأعمال قد لا يلائم المرأة، فتتعدد الاختيارات بين الجنسين على هذا الأساس. فالتدريب العملي على المماكسة ودخول السوق وعقد الصفقات هي وسيلة اختبار الرشد للصبي الذي يعمل والده أو أقاربه بالتجارة^(١)، أما الفتاة فيكون وجه الاختبار بحسب حالها، فتختبر بالمماكسة إذا كانت تُعامل الناس بالبيع والشراء^(٢)، وتختبر بالإنفاق على الضروريات إذا كانت غير ذلك^(٣). وقال الشاطبي^(٤): "الرجل والمرأة مستويان في أصل التكليف على الجملة، ومفترقان بالتكليف اللائق بكل واحد منهما"، وبيّن ابن النفيس ذلك، فقال^(٥): "ولما كان الرجال أقدر على كسب المال، والنساء أقوم بتدبير المنزل، وجب أن تكون النفقة على الزوج، وعلى المرأة الإقامة بمنزل الزوج".

(١) يحيى بن شرف النووي (ت ٦٧٦هـ، ١٢٧٧م)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، ١٢ ج، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط ٣، بيروت، ١٩٩١م، ج ٤، ص ١٨١؛ ابن قدامة، المغني، ج ٤، ص ٣٥١.

(٢) ابن حجر الهيتمي، تحفة المحتاج، ج ٥، ص ١٦٧.

(٣) عليش، منح الجليل، ج ٦، ص ٨٦؛ الرافعي، فتح العزيز، ج ٦، ص ٢٢٦؛ ابن قدامة، الكافي، ج ٢، ص ١١١.

(٤) إبراهيم بن موسى (ت ٧٩٠هـ، ١٣٨٨م)، الموافقات، ٧ ج، تحقيق: مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، ط ١، القاهرة، ١٩٩٧م، ج ٤، ص ٦٣.

(٥) علي بن أبي الحزم، الرسالة الكاملة في السيرة النبوية، تحقيق: عبد المنعم محمد عمر، مراجعة: أحمد عبد المجيد هريدي، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية/ لجنة إحياء التراث الإسلامي، ط ٢ منقحة ومزودة، القاهرة، ١٩٨٧م، ص ٢٠٩.

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

أولاً- الاستنتاجات:

- ١ - المماكسة: هي إحدى وجوه المعاوضات التي يرجع فيها للمتعاقدین الراشدين الاتفاق على التبايع بالثمن الذي يتراضيان عليه لمصلحتهما.
 - ٢ - النجش والتغريير أهم ما يميز بين بيع المماكسة والبيوع الأخرى، فثبوت النجش في المزايدة هو ما يميز بين المماكسة والمزايدة، وثبوت التغريير في الأمانة والاستئمان هو ما يميز بينهما وبين المماكسة.
 - ٣ - تكشف المماكسة عن تضاد المصالح بين المتبايعين حول نسبة التبادل (الثمن).
 - ٤ - بيع المماكسة هو بيع التجار؛ لأنه يعطي لعناصر الابتكار والمخاطرة حصة من العائد المتوقع.
 - ٥ - السبيل لتطبيق مبدأ استحباب ارتخاض الأثمان في بيع المماكسة هو الالتزام بمنظومة القيم الاقتصادية الإسلامية، والتي تدعو إلى السماح والرفق والتجاوز.
- ثانياً- التوصيات:
- يوصي الباحث زملاءه الباحثين بدراسة أحكام بيع الحاضر للبادي في ضوء النتائج التي توصل إليها هذا البحث والإفادة منها في الجانب الفقهي والاقتصادي.

- ابن أبي زيد، عبد الله. النوادر والزيادات على ما في المدونة من غيرها من الأمهات، تحقيق عبد الفتاح محمد الحلو وآخرون، ط ١ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٩.
- البابرّي، محمد بن محمد. العناية شرح الهداية، بيروت: دار الفكر، [د.ت].
- الباجي، سليمان بن خلف. المنتقى شرح الموطأ، ط ١ مصر: مطبعة السعادة، ١٩١٤.
- البخاري، محمد بن إسماعيل. الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه، تحقيق محمد زهير بن ناصر الناصر، ط ١ بيروت: دار طوق النجاة، ٢٠٠٢.
- ابن بزيمة، عبد العزيز بن إبراهيم. روضة المستبين في شرح كتاب التلقين، تحقيق عبد اللطيف زكاغ، ط ١ بيروت: دار ابن حزم، ٢٠١٠.
- البنّاني، محمد بن الحسن. الفتح الرباني فيما ذهل عنه الزرقاني، ضبطه وصححه وخرّج آياته عبد السلام محمد أمين، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٢.
- البهوتي، منصور بن يونس. دقائق أولي النهى لشرح المنتهى (شرح منتهى الإرادات)، ط ١ بيروت: عالم الكتب، ١٩٩٣.
- البهوتي، منصور بن يونس. كشف القناع عن متن الإقناع، بيروت: دار الكتب العلمية، [د.ت].
- الجاحظ، عمرو بن بحر. رسائل الجاحظ (حجج النبوة). تحقيق عبد السلام محمد هارون، القاهرة: مكتبة الخانجي، ١٩٧٩.
- ابن جزيّ الكلبّي، محمد بن أحمد. القوانين الفقهية، بيروت: دار القلم، [د.ت].
- الجمل، سليمان بن عمر. فتوحات الوهاب بتوضيح شرح منهج الطلاب، بيروت: دار الفكر، [د.ت].
- الجندي، خليل بن إسحاق. التوضيح في شرح المختصر الفرعي لابن الحاجب، تحقيق أحمد بن عبد الكريم نجيب، ط ١ [د.م]: مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث، ٢٠٠٨.
- ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي. فتح الباري شرح صحيح البخاري، بيروت: دار المعرفة، ١٩٥٩.
- ابن حجر الهيثمي، أحمد بن محمد. تحفة المحتاج في شرح المنهاج، مصر: المكتبة التجارية الكبرى، ١٩٨٣.
- الحطّاب، محمد بن محمد. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ط ٣ بيروت: دار الفكر، [د.ت].
- الخراشي، محمد بن عبد الله. شرح مختصر خليل، بيروت: دار الفكر، [د.ت].
- الخطيب الشربيني، محمد بن أحمد. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٩٤.
- الدميري، محمد بن موسى. النجم الوهاج في شرح المنهاج، ط ١ جدة: دار المنهاج، ٢٠٠٤.
- الرافعي، عبد الكريم بن محمد. فتح العزيز بشرح الوجيز، بيروت: دار الفكر، [د.ت].

- الرجراجي، علي بن سعيد. مناهج التحصيل ونتائج لطائف التأويل في شرح المدونة وحل مشكلاتها، اعتنى به أبو الفضل الدمياني وأحمد بن علي، ط ١ بيروت: دار ابن حزم، ٢٠٠٧.
- ابن رشد الجد، محمد بن أحمد. البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل لمسائل المستخرجة، تحقيق محمد حجي وآخرون، ط ٢ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٨٨.
- ابن رشد الجد، محمد بن أحمد. المقدمات الممهديات، تحقيق محمد حجي، ط ١ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٨٨.
- ابن رشد الحفيد، محمد بن أحمد. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق عبد الله العبادي، ط ١ القاهرة: دار السلام، ١٩٩٥.
- الرصاع، محمد بن قاسم الأنصاري. شرح حدود ابن عرفة الموسوم الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، تحقيق محمد أبو الألفان والظاهر المعموري، ط ١ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٣.
- الرملي، محمد بن أحمد. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، بيروت: دار الفكر، ١٩٨٤.
- الشيخ زكريا الأنصاري. أسنى المطالب في شرح روض الطالب، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، [د.ت].
- الزيلعي، عثمان بن علي. تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، القاهرة: المطبعة الكبرى الأميرية، ١٨٩٥.
- السبتي، عياض بن موسى. إكمال المعلم بفوائد مسلم، تحقيق يحيى إسماعيل، ط ١ مصر: دار الوفاء، ١٩٩٨.
- السبتي، عياض بن موسى. التنبيهات المستنبطة على الكتب المدونة والمختاطة، تحقيق محمد الوثيق وعبد النعيم حميتي، ط ١ بيروت: دار ابن حزم، ٢٠١١.
- السرخسي، محمد بن أحمد بن سهل. المبسوط، بيروت: دار المعرفة، ١٩٩٣.
- سلمى، عبد الستار عبد الحميد، محاضرات في الاقتصاد السياسي، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤ م.
- سليمان، يعقوب، والصعيدي، عماد حسنين، والخطيب، خالد راغب، ونور، محمود إبراهيم، وسلمان، مصطفى حسين، مبادئ الاقتصاد الجزئي، دار المسيرة، ط ١، عمان، ١٩٩٩ م.
- الشاطبي، إبراهيم بن موسى. الموافقات، تحقيق مشهور بن حسن آل سلمان، ط ١ القاهرة: دار ابن عفان، ١٩٩٧.
- الشبراملسي، علي بن علي. الحاشية، بيروت: دار الفكر، ١٩٨٤.
- الشرواني، عبد الحميد المكي. الحاشية، مصر: المكتبة التجارية الكبرى، ١٩٨٣.
- شيخي زاده، عبد الرحمن بن محمد. مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، بيروت: دار إحياء التراث العربي، [د.ت].
- الصاوي، أحمد بن محمد. بلغة السالك لأقرب المسالك، بيروت: دار المعرفة، [د.ت].
- ابن عابدين، محمد أمين. رد المحتار على الدر المختار، ط ٢ بيروت: دار الفكر، ١٩٩٢.

- ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله. الاستذكار، تحقيق سالم محمد عطا ومحمد علي معوض، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٠.
- العدوي، علي بن أحمد. حاشية العدوي على شرح كفاية الطالب الرباني، تحقيق يوسف الشيخ محمد البقاعي، بيروت: دار الفكر، ١٩٩٤.
- أبو بكر ابن العربي، محمد بن عبد الله. أحكام القرآن، راجع أصوله وخرّج أحاديثه وعلّق عليه محمد عبد القادر عطا، ط ٣ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٣.
- علاء الدين البخاري، عبد العزيز بن أحمد. كشف الأسرار شرح أصول البزدوي، القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، [د. ت.].
- عليش، محمد بن أحمد. منح الجليل شرح مختصر خليل، بيروت: دار الفكر، ١٩٨٩.
- العمراني، يحيى بن أبي الخير. البيان في مذهب الإمام الشافعي، تحقيق قاسم محمد النوري، ط ١ جدة: دار المنهاج، ٢٠٠٠.
- العيني، محمود بن أحمد. البناية شرح الهداية، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٠.
- الغزالي، محمد بن محمد. إحياء علوم الدين، بيروت: دار المعرفة، [د. ت.].
- ابن قدامة، عبد الرحمن بن محمد. الشرح الكبير على متن المقنع، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا، القاهرة: دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، [د. ت.].
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد. الكافي في فقه الإمام أحمد، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٩٤.
- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد. المغني، القاهرة: مكتبة القاهرة، ١٩٦٨.
- القرافي، أحمد بن إدريس. الذخيرة، تحقيق محمد حجي وآخرون، ط ١ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٤.
- الكاساني، أبو بكر بن مسعود. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط ٢ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٨٦.
- الكمال ابن الهمام، محمد بن عبد الواحد. فتح القدير، بيروت: دار الفكر، [د. ت.].
- المرغيناني، محمود بن أحمد. المحيط البرهاني في الفقه النعماني، تحقيق عبد الكريم سامي الجندي، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ٢٠٠٤.
- المازري، محمد بن علي. شرح التلقين، تحقيق محمد المختار السّامي، ط ١ بيروت: دار الغرب الإسلامي، ٢٠٠٨.
- الإمام مالك بن أنس. الموطأ، صحّحه ورقّمه وخرّج أحاديثه وعلّق عليه محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت: دار إحياء التراث العربي، ١٩٨٥.
- الماوردي، علي بن محمد. الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، تحقيق علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، ط ١ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٩٩.
- المرادوي، علي بن سليمان. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ط ٢ بيروت: دار إحياء التراث العربي، [د. ت.].
- المرغيناني، علي بن أبي بكر. الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق طلال يوسف، بيروت: دار إحياء التراث العربي، [د. ت.].

- مسلم بن الحجاج.المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت: دار إحياء التراث العربي، [د.ت].
- المصري، رفيق يونس.الاقتصاد والأخلاق، ط١ دمشق: دار المكتبي، ٢٠٠٧.
- المصري، رفيق يونس.بحوث في الاقتصاد الإسلامي، ط٢ دمشق: دار المكتبي، ٢٠٠٩.
- ابن مفلح، إبراهيم بن محمد.المبدع في شرح المقنع، ط١ بيروت: دار الكتب العلمية، ١٩٩٧.
- ابن منظور، محمد بن مكرم.لسان العرب، ط٣ بيروت: دار صادر، ١٩٩٤.
- منلاخسرو، محمد بن فرامرز.ذُرر الحكّام شرح غرر الأحكام، بيروت: دار إحياء الكتب العربية، [د.ت].
- أبو الفضل الموصلي، عبد الله بن محمود.الاختيار لتعليق المختار، تعليق محمود أبو دقيقة، القاهرة: مطبعة الحلبي، ١٩٣٧.
- ابن نجيم المصري، زين الدين بن إبراهيم.البحر الرائق في شرح كنز الدقائق، ط٢ القاهرة: دار الكتاب الإسلامي، [د.ت].
- النفراوي، أحمد بن غانم.الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، بيروت: دار الفكر، [د.ت].
- ابن النفيس، علي بن أبي الحزم.الرسالة الكاملة في السيرة النبوية، تحقيق عبد المنعم محمد عمر.مراجعة أحمد عبد المجيد هريدي، ط٢ منقحة ومزودة، القاهرة/ وزارة الأوقاف: المجلس الأعلى للشؤون الإسلامي/ لجنة إحياء التراث الإسلامي، ١٩٨٧.
- النووي، يحيى بن شرف.روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق زهير الشاويش، ط٣ بيروت: المكتب الإسلامي، ١٩٩١.
- ابن يونس، محمد بن عبد الله.الجامع لمسائل المدونة والمختلطة، ط١ بيروت: دار الفكر، ٢٠١٣.