



جامعة الشهيد حمّـه لخضر - الوادي
معهد العلوم الإسلاميّة
قسم الشريعة



بيع الغرر و صوره المعاصرة

مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات الحصول على شهادة الليسانس
في العلوم الإسلاميّة - تخصص: الفقه و أصوله

المشرف:

أ. وصيف إبراهيم خالد

الطالبتين:

شيماء عاد

سارة برة

السنة الجامعية: 1439 - 1440 هـ / 2018 - 2019 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الإهداء

إلى الوالدين الكريمين

-حفظهم الله-

إلى أساتذتنا الكرام

إلى كل أفراد الأسرة

إلى كل محبي العلم و أهله

فهدي هذا العمل

شكر و تقديري

* الشكر لله تعالى على ما منّ به عليّ من التوفيق.

* كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى أساتذتنا الأفاضل،

وخاصة الأستاذ المشرف: خالد وصيف إبراهيم الذي تكرم

بالإشراف على هذا البحث.

* إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا

العمل العلمي، وخاصة إلى الأستاذين الفاضلين عاد مسعود

و حفوطة الأمير عبد القادر.

ملخص

هذه الدراسة الموسومة ب (بيع الغرر وصوره المعاصرة)، وكان الإشكال الرئيسي فيها هو: ما هو بيع الغرر، وماهي أبرز صوره المعاصرة، وقد سعينا للإجابة عن هذا الاشكال من خلال مبحثين: التعاريف المتعلقة ببيع الغرر وحكمه وضوابطه (دراسة نظرية)، تطبيق بيع الغرر على الصور المعاصرة (دراسة تطبيقية).

وقد توصلنا إلى جملة من النتائج لعل أهمها: بيع الغرر بكل صوره القديمة والمعاصرة منهي عنه، البيع الغرر صور ونماذج معاصرة كثيرة، ولكل صور الغرر المعاصرة بدائل شرعية عوضا عن الصور الغير شرعية.

Summary

This study is related to the sale of gharar and its contemporary forms.

The main problem was: What is the sale of gharar, and what is the most prominent contemporary image?

And we have sought to answer these forms through two studies:

Definitions concerning the sale of gharar and its ruling and its controls, Gharar on contemporary images (applied study).

We have reached a number of results, the most important of which are: selling gharar in all its old and contemporary forms is forbidden, selling gharar pictures and many contemporary models, and all contemporary Gharar pictures legitimate alternatives instead of illegal images

مقدمة

إنّ الحمد لله نحمده و نستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضلّ له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أنّ محمدا عبده ورسوله.

أما بعد:

فإن باب البيوع في المعاملات المالية المعاصرة يعد من أهم أبواب الفقه الاسلامي المتعلقة بالأحكام في حياة المسلم اليوم، وإن دراسة هذه العقود وبيان أحكامها الشرعية و تفصيل شروطها، وتمييز مفاهيمها، و حدودها يعد من الأهمية بمكان علميا و شرعيا، حتى يضمن المسلم توافقه مع الأحكام الشرعية للمعاملات.

و إذا كان القدماء من الفقهاء قد أوردوا صورا للغرر كانت شائعة في أزمانهم فقد أفرزت الحياة الاقتصادية والتكنولوجيا المعاصرة صورا أخرى للغرر تطلبت دراستها وبيان حكمها الشرعي وهي كثيرة ومتعددة.

وفي هذا السياق يأتي هذا البحث اسهاما منا في بيان مفهوم الغرر وضوابطه وصوره المعاصرة التي تنطبق عليها شروطه، والبدائل الشرعية لها، والتي تجنب المسلم الوقوع في المحذور منها، والموسومة ب (بيع الغرر وصوره المعاصرة).

وقبل الشروع في تفاصيل الموضوع لابد من توضيح أهميته وإشكاليته وأسباب اختياره ومناهج إنجازة ومنهجية تحريره.

- أولا- أهمية الموضوع:

1. ارتباطه بقضايا المعاملات المالية المعاصرة.
2. حاجة المتعاملين من المسلمين الى تمييز صور الغرر المعاصرة و تحاشيها.
3. تمحيص الأقوال الصحيحة المتعلقة بصور الغرر المعاصرة من غيرها.

ثانيا- إشكالية الموضوع:

لقد تعقدت المعاملات المالية المعاصرة في النشاط الاقتصادي الإسلامي، وتعقدت معها صور البيوع المعاصرة ومنها بيع الغرر:

- فما هو بيع الغرر؟ وما هي أبرز صوره المعاصرة؟

ويتفرع عنه إشكالات عدة:

1. ما هو مفهوم بيع الغرر؟
2. ما هي المفردات القريبة منه؟
3. وما حكمه الشرعي؟
4. وما هي ضوابط و شروط بيع الغرر؟
5. وما هي البدائل الشرعية لصوره المعاصرة؟

ثالثا- أسباب اختيار الموضوع:

هناك أسباب ذاتية في اختيار الموضوع و أخرى موضوعية:

أ. أسباب ذاتية:

- المساهمة في إثراء رصيد الفقه الاسلامي المعاصر.
- الرغبة في خدمة الجهد العلمي المتعلق بالمعاملات المالية المعاصرة.
- التطلع الى دراسة موضوع فقهي معاصر.
- التشجيع الذي لقيناه من مشرفنا الأستاذ الفاضل خالد إبراهيم وصيف عندما ناقشنا معه فكرة البحث.

ب. أسباب موضوعية:

- قيمة الموضوع الشرعية في الفقه الإسلامي المعاصر.
- تطبيق ضوابط الغرر الواردة في الفقه على صوره المعاصرة لتمييزها عن غيرها من البيوع.
- الوقوف على أثر صور الغرر في المعاملات المالية المعاصرة خاصة النشاط الاقتصادي والتجاري عامة.

- تعلق الموضوع بـ صور بيع أنتجتها تكنولوجيا التواصل المعاصرة (الانترنت، قنوات التلفزة... الخ).

رابعاً- أهداف البحث:

- للبحث مجموعة من الأهداف تتمثل فيما يأتي:
- ضبط مفهوم بيع الغرر في صور المعاصرة ومدى انطباقه عليها.
- الوقوف على أقوال العلماء ومذاهبهم حول صور الغرر المعاصرة والتمييز بينها من حيث القبول والرد.
- معرفة صور الغرر الأكثر تأثيراً في المعاملات المالية المعاصرة.
- التعرف على صور الغرر المعاصرة وفرزها من صور البيوع المقاربة لها.

خامساً- الدراسات السابقة:

- من خلال بحثنا في المصادر والمراجع المتعلقة بالموضوع في حدود جهدنا- وقفنا على عدد محدود من المراجع في الموضوع.
- ومع ذلك يمكن تقسيم الدراسات السابقة حسب درجة صلتها بالموضوع الى قسمين:

أ. دراسات عامة:

و أهم الكتب المتعلقة بها هي:

- عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة: وأفادنا في تحديد ضوابط بيع الغرر والتطبيق على الصور المعاصرة
- الموسوعة الفقهية الكويتية: حيث أفادتنا في شروحات وتعريفات مصطلحات بيع الغرر
- يوسف القرضاوي، الحلال والحرام: حيث زدنا بأحكام فقهية للصور المعاصرة لبيع الغرر

ب. دراسات ذات صلة مباشرة

- يوسف الشبيلي، مقدمة في المعاملات المالية وبعض التطبيقات المعاصرة

- محمد الأمين الضريير، الغرر وأثره في العقود في فقه الإسلام

- تريخان ترميجان ، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة

سادسا- منهج البحث:

استخدمت في هذا البحث - وحسب الحاجة العلمية - المناهج التالية:

- أ. المنهج الوصفي: من خلال المعلومات المتعلقة بالتعاريف و المصطلحات.
- ب. المنهج التحليلي: من خلال تحليل وشرح المفاهيم والأقوال والصور المتعلقة ببيع الغرر.

سابعا- منهجية البحث:

- الترمنا في بحثنا هذا منهجية معينة، نذكر أهم عناصرها فيما يأتي:
- توثيق المعلومات الواردة في المتن بالهامش يكون كالتالي:.
- المؤلف، العنوان، رقم الصفحة والجزء- ان وجد- على أنه أذكر معلومات الكتاب كاملة عند أول ذكر له وكذلك في فهرس المصادر والمراجع وفق الترتيب التالي:
 - المؤلف، المؤلف، التحقيق - إن وجد- رقم الطبعة، دار النشر، مكانه، تاريخه.
 - إن كان المرجع مقالا الكترونيا فإن التوثيق على قائمة المصادر والمراجع يكون كما يأتي: عنوان المقال، صاحب المقال، الموقع الالكتروني، تاريخ التصفح.
 - إذا كان المرجع رسالة أكاديمية فإن التوثيق على قائمة المصادر والمراجع يكون كالتالي: عنوان الرسالة، الباحث، الدرجة، الجامعة، مكانها، سنة المناقشة، الصفحة.
 - أكتفينا بشرح المصطلحات الغريبة فقط مقتصرين على التعريف الاصطلاحي.
 - استخدمنا مجموعة من الرموز في البحث طلبا للاختصار: الطبعة: ط، التحقيق: تح، الجزء: ج، الصفحة: ص، التاريخ: ت.
 - في تخريج الأحاديث: جعلناه في المتن، واكتفينا فيه بعزو الحديث إلى مصدره مع كامل معلومات التخريج.

ثامنا - حدود البحث:

ينحصر البحث في:

- عرض نظري يتعلق بالتعاريف، والحكم والضوابط والمصطلحات ذات الصلة.
- عرض تطبيقي يحتوي تطبيق ضوابط بيع الغرر على نماذج المختارة من الصور المعاصرة.

تاسعا - صعوبات البحث:

- محدودية المراجع المتعلقة بموضوع البحث
- عملية الفرز بين المفاهيم المتداخلة للغرر و صوره
- صعوبة تمييز أقوى الأقوال مع ورود الكثير منها من طرف العلماء.

عاشرا - مصادر ومراجع البحث:

اعتمدنا في إنجاز هذا البحث على مجموعة من المصادر و المراجع، أعرض فيما يأتي أهمها:

كتب ذات صلة:

1- محمد الأمين الضرير، الغرر وأثره في العقود في فقه الإسلام: وهو المصدر الرئيسي للبحث

2- تريجان تريميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة

كتب متعلقة ببيع الغرر:

- شهاب الدين القرافي، الفروق

- السرخسي، المبسوط

- ابن قدامة، المغني

حادي عشر - خطة البحث:

كانت عبارة عن مقدمة، ومبحثين وخاتمة و فهارس وفيما يلي عرض موجز لأهم عناصرها:

1. المقدمة: بيان أهمية الموضوع، اشكاليته، ذكر اسباب اختياره وأهدافه، والدراسات السابقة، ومنهج البحث المتبعة في إنجازها، والصعوبات المعترضة، وأهم المصادر والمراجع وعرض الخطة.

2. المبحث الأول: خصصناه للتعريف المتعلقة ببيع الغرر وحكمه وضوابطه وقسمناه الى خمسة مطالب، خصصت المطلب الأول: لتعريف البيع لغة واصطلاحاً، أما المطلب الثاني فقد أوردت فيه تعريف بيع الغرر لغة واصطلاحاً، وأفردت المطلب الثالث: لحكم بيع الغرر، وجعلنا المطلب الرابع لبيان الفرق بين الغرر والجهالة والغبن، أما المطلب الخامس فقد خصصناه لشروط بيع الغرر وضوابطه.

3. المبحث الثاني (الدراسة التطبيقية):

خصصناه لتطبيق بيع الغرر على الصور المعاصرة وجعلنا له أربعة مطالب: أما المطلب الأول فقد أوردنا فيه صورة التأمين التجاري، والثاني: للتسويق الشبكي، والثالث: للبيع التجاري، والرابع لأورقة الينايب.

4. الخاتمة: ذكرنا فيها أهم النتائج التي توصل لها البحث مع اقتراح بعض التوصيات.

5. الفهارس: ذيل البحث بفهرس ل:

الآيات، الأحاديث، و المصادر والمراجع، المحتويات.

وإذ بذلنا جهدنا في هذا العمل العلمي فلسنا ندعي أبداً أننا أحطنا بموضوع الصور المعاصرة لبيع الغرر، فهو مجال واسع يتطلب المزيد من الجهود العلمية، و حسبنا أننا بذلنا جهدنا ليكون هذا البحث إضافة علمية ولبنة جديدة تضاف إلى جهود الفقه الإسلامي المعاصر المتعلق بالمعاملات المالية المعاصرة.

المبحث الأول:

مدخل مفاهيمي

وفيه خمسة مطالب:

المطلب الأول: مفهوم البيع

المطلب الثاني: مفهوم بيع الغرر

المطلب الثالث: حكم بيع الغرر و الحكمة من تحريمه

المطلب الرابع: الفرق بين الغرر والغرور و الجهالة

المطلب الخامس: شروط الغرر المؤثر.

المبحث الأول: مدخل مفاهيمي

المطلب الأول: مفهوم البيع

الفرع الأول: البيع لغة

البيع: الباء والياء والعين أصل واحد، باعه يبيعه يبعاً ومبيعا فهو بائع وبيع، وهو بيع الشيء، ويطلق على كل واحد من المتعاقدين أنه بائع ولكن إذا أطلق البائع فالمتبادر إلى الذهن باذل السلعة ويطلق البيع على المبيع فيقال بيع جيد ويجمع على يبيع، وربما سمي الشرى بيعاً. والمعنى واحد. قال رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: «لا يبيع أحدكم على بيع أخيه» قالوا: معناه لا يشتري على شري أخيه¹.

وابتاع الشيء: اشتراه، وأباعه. عرضه للبيع، قال الهمداني:

فرضيت آلاء الكميت فمن يبع ... فرسا فليس جوادنا بمباع.

واستبعته الشيء أي سألته أن يبيعه مني. ويقال: إنه لحسن البيعة من البيع مثل الجلسة و الركبة².

الفرع الثاني: البيع اصطلاحاً

أ- الحنفية:

البيع هو مبادلة شيء مرغوب بشيء مرغوب، وذلك يكون بالقول وقد يكون بالفعل³.

ب- المالكية:

عقد معاوضة على غير منافع ولا متعة لذة، ذو مكاييسة أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة معين غير العين فيه⁴.

ج: الشافعية:⁵ مقابلة مال بمال قابلين للتصرف بإيجاب وقبول على الوجه المأذون فيه

¹ أحمد القزويني الرازي، معجم مقاييس اللغة، 327/1.

² ابن منظور، لسان العرب، 25/8.

³ علاء الدين الكسائي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 133/5.

⁴ محمد ابن عرفة، المختصر الفقهي، 79/5.

⁵ ابوبكر الحصني، كفاية الأخيار في حل غاية الاختصار، ص232.

د: الحنابلة:

مبادلة المال بالمال، تملكها و تملكها¹، أو هو معاوضة المال بالمال².

و: تعريف البيع في الاقتصاد: يتم تعريف البيع على انه المعاملة بين البائع و المشتري أو السوق المستهدف خلال هذه العملية، يتم تبادل النقدية للبضائع أو الخدمات كما يمكن تعريف المبيعات بأنها المهارات التي يمتلكها البائع والتي تكون ضرورية في عملية البيع أو فن إغلاق الصفقة³.

المطلب الثاني: مفهوم بيع الغرر

الفرع الأول: الغرر لغة

غرر: غره يغره غرا وغرورا وغرة؛ فهو مغرور وغرير: خدعه وأطعمه بالباطل، المؤمن غر كريم

أي ليس بذي نكر، فهو ينخدع لانقياده ولينه، وهو ضد الخب. يقال: فتى غر، وفتاة غر، و قد غررت تغر غرارة؛ يريد أن المؤمن المحمود من طبعه الغرارة وقلة الفطنة للشر وترك البحث عنه، وليس ذلك منه جهلا، ولكنه كرم وحسن خلق⁴.

والغرر الخطر، والغرور بالفتح الشيطان، واغتر بالشيء خدع به، والغار بالتشديد: الغافل⁵

والغرر ثلاث ليال من أول الشهر والغرة عبد وأمة والغرة في الجبهة بياض⁶.

¹ ابن قدامة، المغني، 480/3.

² عبد الرحمان المقدسي، العدة شرح العمدة، ص 239.

³ هائل الجازي، مفهوم عملية البيع والشراء، أخذ يوم 2019/06/12 على الساعة 17.50 من موقع "موضوع" على الشبكة العنكبوتية على الصفحة الآتية www.mawdoo3.com

⁴ جمال الدين ابن منظور، لسان العرب، ص 11، 12.

⁵ زين الدين الرازي، مختار الصحاح، ص 225.

⁶ أحمد الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، ص .

الفرع الثاني: تعريف بيع الغرر اصطلاحا

لقد عرف الفقهاء بيع الغرر بعدة تعاريف متقاربة في المعنى وإن اختلفت ألفاظهم، حتى في المذهب الواحد قد تعددت التعاريف، ومن هذه التعاريف:

1- الحنفية:

قال السرخسي: "الغرر ما يكون مستور العاقبة"¹.

وقال الكسائي: "الغرر هو الخطر الذي استوى فيه طرف الوجود والعدم بمنزلة الشك"².

2- المالكية:

قال القرافي: "أصل الغرر هو الذي لا يدري هل يحصل أم لا، كالطير في الهواء والسمك في الماء"³

وقال الدسوقي: "الغرر التردد بين أمرين أحدهما على الغرض والثاني على الخلاف"⁴

3- الشافعية:

نقل الكسائي أن الشافعي قال: "الغرر هو الخطر"⁵.

وقال الشيرازي: "الغرر ما انطوى عنه أمره وخفي عليه عاقبته"⁶.

4- الحنابلة:

ابن تيمية:

قال ابن تيمية في الفتاوى الكبرى: "الغرر هو المجهول العاقبة"¹

¹ السرخسي، المبسوط، ص68.

² علاء الدين الكسائي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 163/5.

³ شهاب الدين القرافي، الفروق، 263/3.

⁴ الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، 49/3.

⁵ علاء الدين الكسائي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 163/5.

⁶ ابراهيم بن يوسف الشيرازي، المهذب في فقه الامام الشافعي، 12/2.

ابن القيم:

قال ابن القيم في اعلام الموقعين: "بيع الغرر هو ما لا يقدر على تسليمه سواء كان موجودا أو معدوما"²

5- الظاهرية:

عرف ابن حزم الغرر في البيع بأنه ما لا يدري فيه المشتري ما اشترى، أو البائع ما باع. وعرفه في موضع آخر في باب البيع بأنه: ما عقد على جهل بمقداره وصفاته حين العقد³.

• التعريف المختار:

وبالنظر إلى التعاريف السابقة يظهر أن التعريف الأنسب هو تعريف السرخسي من الحنفية لأنه أجمعها فهو يشمل: حصوله وعدمه، وحقيقته وقدره، وزيادة على ذلك هو أقل التعاريف ألفاظا.

أما التعاريف الأخرى ففي بعض من جوانبها القصور، فبعضها يخرج إما الحصول وعدمه أو يخرج المجهول وبعضها يكون جامعا مانعا لكنه أكثر ألفاظا من تعريف السرخسي لذلك فضلناه على غيره من التعريفات.

المطلب الثالث: حكم بيع الغرر و الحكمة من تحريمه

الفرع الأول: حكمه من عموم النصوص القرآنية:

لم يرد في القرآن الكريم نص خاص في حكم الغرر، ولا في حكم جزئية من جزئياته، ولكن ورد فيه نص عام فيه تحريم أكل المال بالباطل، فيدخل تحت هذا الحكم جميع الأحكام الجزئية التي ذكرها الفقهاء في الغرر

منها قوله تعالى: ﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [البقرة:188].

وقوله تعالى من سورة النساء: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء:29].

¹ الفتاوى الكبرى، تقي الدين ابن تيمية، 16/4.

² ابن القيم الجوزية، اعلام الموقعين عن رب العالمين، 207/3.

³ ابن حزم، المحلى بالآثار، 7 / 514-287.

وقوله تعالى أيضا من سورة التوبة: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ ﴾ [التوبة:34].

الفرع الثاني: حكمه من السنة النبوية.

وردت أحاديث كثيرة في السنة النبوية رواها جمع من الصحابة تنهى عن بيع الغرر منها ما نعت عنه بصفة عامة ومنها ما نعت عن بعض جزئياته ومن هذه الأحاديث:

- عن ابن عباس قال: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر»¹.

- عن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: «نهى عن بيع الغرر، وعن بيع الحصاة»².

- عن ابن عمر: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر»³.

ومن هذه الأحاديث استخرج الفقهاء بعض الأحكام للغرر، وهي:

تحريم بيع الغرر و النهي عنه، وعلة النهي عن الغرر في البيوع هي الجهالة المفضية إلى المنازعة، ولأن الغرر من أكل أموال الناس بالباطل، وتحريم الغرر يقضي فساد عقد بيع الغرر، وعدم ترتب أي أثر عليه على رأي جماهير العلماء، وهذان الحكمان (التحريم والفساد) يشملان كل بيوع الغرر، مما لا يتسامح فيه الناس، ومفسد للبيع، ولا يغتفر بالإجماع، أما الغرر اليسير فهو مما يتسامح فيه الناس، ويغتفر عنه، ولا يدخل في النهي الوارد في الحديث⁴

¹ رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع الحصاة وبيع الغرر، حديث رقم 2195، 739/2

² رواه مسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب البطلان، بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، حيث رقم 1513، 1153/3

³ رواه البيهقي في سننه، كتاب البيوع من قال لا يجوز بيع العينة الغائبة، حديث رقم 10417، 437/5.

⁴ تريحان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، اشراف: محمد معين دين الله بصري، سوراكرتا المحمدية، 1437هـ/2015م، ص11.

الفرع الثالث: الحكمة من تحريم بيع الغرر¹:

حرم الشرع بيع الغرر لما فيه من أكل المال بالباطل، ولما قد يسببه من العداوة والبغضاء بين المسلمين، كما أن الانشغال بجمع الأموال عن طريق الحظ والمقامرة يؤدي إلى الصد عن ذكر الله وعن الصلاة، ويبدد المال ويمحق بركته، كما أنه يعود المرء على الخمول والكسل، والكسب من غير كد ولا تعب، ويصرفه عن التفكير فيما ينفعه جريا وراء الأوهام والسراب.

قال ابن تيمية في مجموع الفتاوى 144/14 "فكل ما أمر الله به أمر به لحكمة وما نهى عنه لحكمة"

انطلاقاً من هذه العبارة يمكننا تفصيل الحكمة من النهي عن بيع الغرر من خلال أنواع الضرر الناتج عنه كالآتي:

• أضراره عن النفس:

1- الغرر في المعاملات المالية يعود المرء على الخمول والكسل والتعويل على الريح الغير مشروع

2- يصرف الفرد المسلم لاستعمال تفكيره في طرق جميع الأموال من الحظ والمغامرة بدل استغلال طاقة تفكيره في إنماء مشاريع جائزة ونافعة

3- الغرر نوع من المسير (القمار) وبالتالي فهو معصية تجر صاحبها نحو الانحراف عن طاعة الله وعبادته

4- شعور الفرد بالحزن والغبن جراء الإجحاف الذي يقع عليه من خلال بيع الغرر

• أضراره عن المجتمع:

1- إيقاع العداوة والبغضاء بين أفراد المجتمع المسلم، يؤدي إلى تفكك عراء وحدتهم وضعف مستوى تكافلهم ومودتهم.

2- هذا النوع من المعاملات المالية يؤدي إلى الاستغلال والظلم وبالتالي الطبقية والصراع الاجتماعي.

¹ يوسف الشبيلي، مقدمة في المعاملات المالية وبعض التطبيقات المعاصرة، أخذ يوم: 2019-04-15م، في

الساعة: 19:38، من موقع "طريق الاسلام"، على الشبكة العنكبوتية من الصفحة الآتية:

[/https://ar.islamway.net/book/23653](https://ar.islamway.net/book/23653)

3- تفشي التعامل بهذا النوع من معاملات محرمة شرعا يجر إلى انتشار سلوكات الغش والغرر في مجالات الحياة الاجتماعية وتسود المجتمع القيم السلبية المدمرة

● أضرار عن الاقتصاد:

1- أكل أموال الناس بالباطل هو سبب نحو اختلال في توزيع ثروة المجتمع

2- تستهدف المعاملات المالية المحرمة إيجاد نوع من الطبقة الاقتصادية تسع فيها دائرة الفقراء وتسيطر قلة من الأغنياء عن الثروة .

3- ركود المشاريع الاقتصادية المشروعة بسبب الانصراف نحو الكسب السريع والضحيم الذي يوفره الغرر في المعاملات المالية المعاصرة

المطلب الرابع: الفرق بين الغرر والغرور و الجهالة

الفرع الأول: الفرق بين الغرور و الغرر

الغرور لغة: مصدره غره يغره غرا وغرورا وغرة فهو مغرور وغرير خدعه و أطعمه بالباطل.¹
الغرور اصطلاحا: حمل الشخص على عقد بطريقة باطلة تجعله يظن أن إنشاء العقد في مصلحته، والواقع غير ذلك كسواء المصراة*، وكالشرء عقب النجش* هو ذاته معنى التديس*.²

¹ انظر ابن منظور، لسان العرب، باب الغرر، 55/1.

² محمد الأمين الضير، الغرر وأثره في العقود في فقه الإسلام، ص 55

* المصراة: عرفها ابن منظور في كتابه وهو الشات ونحوها اذا حبس لبنها في ضرعها فلم يجلب لظن ما يشتريها انا كثيرة اللبن

* النجش: عرف في القاموس الالكتروني المعاني بالزيادة في ثمن السلعة ممن لا يريد شرائها و الناجش هو الذي يزيد في ثمن السلعة سواء كان في اتفاق مع البائع ام لا

* التديس: عرفه صاحب قاموس المحيط التديس في البيع وهو ان يبيعه في البيع من غير ابانة عن عيبه فكأنه خادعه وأتاه به في الظلام أو كتمان عيب السلعة عن المشتري.

فالغرور والتدليس مؤدي معناهما واحد، ويظهر الفرق بين الغرر والغرور كالاتي: الغرور يكون نتيجة قول أو فعل أو موقف يتخذه شخص ليخدع به آخر، ككتمان عيب السلعة عن المشتري، أما الغرر فإن الطرفين جميعا يجهلان حقيقة الأمر، ف شراء العبد الآبق المعلوم قبل الإباق لا يعلمان جميعا حصوله أو عدمه.¹

الفرع الثاني: الفرق بين الجهالة و الغرر

الجهالة لغة: جهل الشيء، والجهالة: لم يعرفه، وهي زوال القوة العاقلة.²

الجهالة اصطلاحاً: هو مشابه للمعنى اللغوي وهي جهل الانسان أمراً خارجاً عنه غير متعلق به، كالإجارة، والإعارة، والمبيع، والشراء ونحو ذلك.³

ويفرق القراني بين الغرر والجهالة (فالغرر عنده هو ما لا يدري هل يحصل أم لا) كالطير في الهواء، والسماك في الماء، والجهالة هي (ما علم حصوله و جهلت صفته) كبيعه ما في كفه ، فعدم العلم موجود في الحالين، ولكن إذا عدم العلم راجعاً الى حصول الشيء، أو عدم حصوله فهو الغرر، و إن كان راجعاً الى صفة الشيء فهو الجهالة.

الفرع الثالث: الفرق بين الغرر و القمار

أصل القمار الرهان على اللعب بالآلات المعدة للقمار وقد يطلق على اللعب بهذه الأشياء أي مع الرهان ودونه وقال البيهقي في تفسيره: "والقمار كل مراهنه على غرر محظ يقال قامره مقامرة وقماراً اذا راهته"، يرى ابن تيمية ان الغرر من القمار وذلك حيث يقول "والغرر هو مجهول العاقبة فإن بيعه من الميسر الذي هو من القمار، وذلك ان العبد اذا ابق ... فإن صاحبه اذا باعه فإنما يبيعه مخاطرة فيشتريه المشتري بدون ثمنه بكثير فان حصل له قال البائع : قمرتني واخذت مالي بثمان قليل، اذا لم يحصل قال المشتري: قمرتني وأخذت

¹ محمد الأمين الضير، نفس المرجع، ص 57

² الجهم الوسيط، باب الجيم، 1/144

³ الموسوعة الفقهية الكويتية، 16/167

الثلث مني بلا عوض، فيفضي الى مفسدة الميسر التي هي لقاء العداوة والبغضاء مع ما فيه من أكل المال بالباطل الذي هو نوع من الظلم، ففي بيع الغرر ظلم وعداوة وبغضاء¹

وجداول الأتي يوضح الفرق بين المفردات وبيان علاقة بينهم:

ألفاظ ذات صلة بالغرر	أوجه التشابه	أوجه الاختلاف
الغرور	كلاهما فيه معنى المخادعة والتدليس	الغرور يكون بفعل أو قول يتخذه شخص يخدع آخر، الغرر الطرفان يجهلان حقيقة الأمر
الجهالة	كلاهما فيه معنى الجهل بحصول الشيء أو صفته	الجهالة: ما علم حصوله وجهلت صفته، الغرر: الجهل راجع الى حصول الشيء وعدم حصوله
القمار	كلاهما فيه أكل المال بالباطل	القمار أخذ الثمن بلا عوض أو عوض قليل، الغرر أخذ المال بعوض معلوم.

المطلب الخامس: شروط الغرر المؤثر

الغرر لا يكون مؤثرا في العقود إلا اذا تحققت فيه الشروط الأربعة الآتية:

- 1- أن يكون الغرر كثيرا
- 2- ان يكون في عقد من عقود المعاوضات المالية
- 3- أن يكون في المعقود عليه أصالة
- 4- و أن لا تدعو للعقد حاجة.²

وإذا اختل شرط من هذه الشروط الأربعة، فلا يكون للغرر تأثير على صحة العقد.

¹ محمد الأمين الضير، الغرر وأثره في العقود في فقه الإسلام، ص 58-61

² الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، تريجان ترميجان، ص 11.

الشرط الأول: أن يكون الغرر كثيرا:

أجمع الفقهاء على أن الغرر المؤثر في العقود هو الغرر الكثير، وأن الغرر اليسير لا تأثير له مطلقا، والاختلاف الواسع بين الفقهاء لا يرجع الى أصل القاعدة، وإنما يرجع الى اختلافهم في تطبيقها، وهذا يكون في الحالات الوسط التي يتردد الغرر بين الكثير واليسير، فيلحقه فقيه بالكثير ويفسد به العقد، ويلحقه آخر باليسير ويصحح العقد.

سلك الفقهاء في هذا مسلكين منهم من قسمه الى: كثير ويسير ومتوسط

ومنهم من وضع ضابط للغرر الكثير لأنه هو المؤثر في العقد بلا خلاف، اما اليسير

لا أثر له في الغرر والمتوسط هو موضع الخلاف بين الفقهاء.¹

قال ابن العربي: اليسير منه لا يمكن الاحتراز منه لأحد، فمضى في البيوع، إذ لو حكمنا برده ما نفذ بيع أبدا لأنه لا يخلو منه، حتى اذا كان كثيرا أمكن الاحتراز منه وجب الرد به.

قال القرافي: الغرر و الجهالة ثلاثة أقسام:

كثير: ممتنع إجماعا كالطير في الهواء.

قليل: جائز إجماعا كأساس الدار وقطن الجبة.

متوسط: اختلف فيه هل يلحق بالأول او الثاني فلارتفاعة عن القليل ألحق بالكثير ولنحطاطه عن الكثير ألحق بالقليل، امثله عن الغرر اليسير.²

وفي هذا المدى الواسع: بيع المعلق والمضاف، بيع ما يمكن في الارض، بيع ما يخفى في قشره بيع العرايا، بيع الجراف المزاعة، اجارة الارض، بيع اللبن في الضرع، الجعالة.

● يتبين من هذا أنه ما اختلف فيه الفقهاء من مسائل الغرر أكثرهما اتفقوا فيه على ضابط الغرر الكثير واليسير.

¹ انظر زاد المعاد، ابن القيم الجوزية، 5/821

² تريحان ترميحان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، ص 12.

قال الشاطبي الفرق بين القليل والكثير غير منصوص عليه في جميع الأمور وإنما نهي عن بعض أنواعه مما يعظم في الغرر، فجعلت أصولاً يقاس عليها غيرها، فصار القليل أصلاً في عدم الاعتبار في الجواز و صار الكثير أصلاً في المنع، ودار في الأصلين فروع يتجاذب العلماء النظر فيها.

فإذا قل الغرر وسهل الأمر وقل النزاع ومست الحاجة الى المسامحة فلا بد من القول بها و من هذا القبيل مسألة التقدير في ماء الحمام ومدة اللبن

وقوله فإذا قل الغرر وسهل الأمر وقل النزاع يفيد أن الغرر اليسير هذا أمارته، بحيث يقلل النزاع ولا يسببه العداوة ولا يؤدي الى أكل أموال الناس بالباطل، فمفهوم المخالفة لهذا القول أن الغرر الكثير الممنوع شرعاً هو الغرز الذي بوجوده يسبب النزاع والعداوة وأكل أموال الناس بالباطل.¹

- **تفاوت مفاسد الغرر:** المفسدة في بيع الغرر على مراتب؛ فليس مفسدة بيع حبل الحبلية كمفسدة بيع الجنين في بطن أمه الحاضرة الآن ولا بيع الجنين في البطن كبيع الغائب على الصفة، وهو ممكن الرؤية من غير مشقة. وعرف الدسوقي الغرر اليسير: بأنه ما من شأن الناس التسامح فيه. والحكم على الغرر بأنه كثير أو يسير: أمر نسبي، ينظر فيه إلى مقداره بالنسبة إلى المصلحة التي يحققها، وهذا أحد أسباب اختلافهم في اعتبار الغرر في التأمين مانعاً من صحته.

وبالنظر في أنواع الصور التي نهي فيها عن الغرر: ندرك أن المنهي عنه هو نوع فاحش بحيث يجعل العقد شبيهاً بالقمار المحض اعتماداً على الحظ المجرد.

إضافة: ترى لجنة الموسوعة الفقهية الكويتية أن بعض ما كان يعتبر غرراً يترتب عليه

¹ أنظر محمد الامين الضير، الغرر في العقود واثره في تطبيقات المالية المعاصرة، ص 393

الفساد في زمن الفقهاء السابقين، لم يعد الآن وفي ضوء العلم الحديث غررًا يترتب عليه الفساد؛ لأن الجهالة به لم تعد كاملة، بل وصل العلم إلى جوانب منه.¹

الشرط الثاني: أن يكون في عقود المعاوضات المالية:

إن الغرر المؤثر ما كان في عقود المعاوضات كالبيع والاجارة والشراكة وذلك لأن الأصل في الفقه الاسلامي حرية التعاقد، ما لم يرد نهي يحد من هذه الحرية وقد ورد الحديث الصحيح يمنع بيع الغرر حديث أبي هريرة رضي الله عنه: «نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة وعن بيع الغرر»²

ومن ذلك حديث عبد الله ابن عمر قال: حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ إِبرَاهِيمَ قَالَ: حَدَّثَنَا أَيُّوبُ قَالَ: حَدَّثَنَا عَمْرُو بْنُ شُعَيْبٍ، قَالَ: حَدَّثَنِي أَبِي، عَنْ أَبِيهِ، حَتَّى ذَكَرَ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ عَمْرٍو أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ»³

● فوجب الأخذ به ومنع كل بيع فيه غرر ومقتضى هذا الحديث أن يؤثر الغرر في عقد البيع وحده لأنه مطلب العداوة والبغضاء وأكل المال بالباطل ولما كان هذا المعنى متحققا في كل عقود المعاوضات المالية ألحقناها بالبيع، وقلنا: إن الغرر يؤثر فيها كما يؤثر في البيع.

أما سائر العقود مثل عقود التبرعات والزواج والخلع فلا يتحقق فيها المعنى الذي من أجله منع الغرر فيها من نهي أو قياس صحيح.

وأتجه العلماء في هذا اتجاهان هما:

الاتجاه الأول: المنع من الغرر في عموم التصرفات وهذا مذهب الجمهور من الحنفية والشافعية و الحنابلة

¹ ملتقى أهل الحديث، ت 2019/04/10 على الساعة 22.00

<https://www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=342519>

² سبق تخريجه ص 12.

³ رواه الترميذي في سننه، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، ج 3، ص 527

فمنع الغرر في الهبة والصدقة و الإبراء والخلع والصلح وغير ذلك:

واستثنوا من ذلك: معاملتين:

الأولى: الوصية

فقد اتفق الفقهاء على أنه لا تأثير للغرر على الوصية، فجوز الوصية بالمعلوم والمجهول، فاحتملت كما يقول بن العابدین وجوها من الغرر رفقا بالناس وتوسعة عليهم.

الثانية: الوكالة الخاصة

فلا يؤثر الغرر في الجملة، وفي التفاصيل بعض ما يشترط عمله عند الفقهاء أما الوكالة العامة (قوله فوضت اليك كل شيء فيجوز عند الحنفية والمالكية من حيث الجملة ومنع منهما الشافعية والحنابلة لأن فيها غرر عظيما وخطر كثير كما يقول ابن قدامة لأنه يدخل فيه هبة ماله و طلاق نسائه واعتاق رقيقة وتزوج نساء ويلزمه مهور كثيرة، فيعظم الغرر

الاتجاه الثاني: المالكية

قسم المالكية الغرر في المعاملات الى ثلاثة¹

القسم الأول: المعاوضات الصرفية: التي فيها و التصرفات الموجبة لتنمية الأموال وما يقصد به تحصيلها فيمنع الغرر والجهالة التي فيها إلا ما دعت اليه الضرورة ليه عادة.

القسم الثاني: الإحسان الصرف: (كالصدقة والهبة والإبراء): فيجوز فيها الغرر؛ لأنه لا يقصد من هذه التصرفات تنمية المال بل إن فاتت على من أحسن إليه بها لا ضرر عليه فإنه لم يبذل شيئاً فاقتضت حكمة الشرع وحثه على الإحسان التوسعة فيه بكل طريق بالمعلوم والمجهول فإن ذلك أيسر لكثرة وقوعه قطعاً وفي المنع من ذلك وسيلة إلى تقليله بخلاف القسم الأول فإنه إذا فات بالغرر والجهالات ضاع المال المبدول في مقابله فاقتضت حكمة الشرع منع الجهالة فيه.

قال القرافي: هذا فقه جميل والأحاديث لم يرد فيها ما يعم هذه الأقسام حتى نقول يلزم منه

¹ انظر محمد أمين الضربير، مرجع سابق، ص 585

مخالفة نصوص صاحب الشرع بل إنما وردت في البيع ونحوه.
القسم الثالث: واسطة بين الطرفين (ما كان فيه شائبة معاوضة) وهذا القسم فهو متردد،
وذلك مثل الغرر في المهر النكاح والخلع.
فيقوى عدم اعتباره في مهر النكاح: لأنه لا يوجد عقد احتمل فيه من الخطر ما احتمل في
النكاح، فلا يشترط فيه رؤية الزوجة، ولا صفتها، ولا تعيين العوض جنسا ولا قدرا ولا
وصفا، ويصح مع جهالته، وجهالة المرأة، وقد تبطل تسمية المهر إذا كان مشتملا على
جهالة، ويجب مهر المثل، ولا يعلم عقد يحتمل من الخطر ما يحتمله، فالمال فيه ليس
مقصودا وإنما مقصده المودة والألفة والسكون، فهذا يقتضي أن يجوز فيه الجهالة والغرر
مطلقا.

ومن جهة: أن صاحب الشرع اشترط فيه المال بقوله تعالى {أن تبتغوا بأموالكم} [النساء:
24] يقتضي امتناع الجهالة والغرر فيه¹.

فلوجود الشبهين: توسط مالك فجوز فيه الغرر القليل دون الكثير نحو عبد من غير تعيين
وشورة بيت ولا يجوز على العبد الآبق والبعير الشارد، لأن الأول يرجع فيه إلى الوسط
المتعارف والثاني ليس له ضابط فامتنع.
وألحق الخلع: بما لا يجوز فيه الغرر مطلقا لأن المعاوضة المالية مقصودة فيه أصالة، أما
العصمة وإطلاقها فليس من باب ما يقصد للمعاوضة بل شأن الطلاق أن يكون بغير شيء
فهو كالهبة.

قال القرافي: هذا هو الفرق ... و الفقه مع مالك رحمه الله²

● الخلاصة:

- الجمهور: منعوا الغرر في المعاوضات والتبرعات في الجملة.
- المالكية: منعوا الغرر في المعاوضات، وجوّزوه في التبرعات.
- طريقة المالكية: أرجح؛ فالنبي صلى الله عليه وسلم إنما نهي عن بيع الغرر، والبيع
أصل المعاوضات، ولم ينه عن التعامل بما فيه غرر مطلقا.

¹ ملتقى أهل الحديث، ت 2019/04/10 على الساعة 22.00

<https://www.ahlalhdeth.com/vb/showthread.php?t=342519>

² ملتقى أهل الحديث، مرجع سابق.

الشرط الثالث: ألا تدعوا للعقد حاجة:

لا يكون الغرر مؤثرا في العقد إذا لم يكن للناس حاجة في ذلك العقد، فإن كانت هناك حاجة إلى العقد لم يؤثر الغرر فيه .

والحاجة معناها: أن يصل المرء الى حالة، بحيث لو لم يتناول الممنوع يكون في جهد ومشقة ولكنه لا يهلك، قال ابن تيمية: "ومفسدة الغرر اقل من الربا، فلذلك رخص فيما تدعوا الحاجة اليه منه، فان تحريمه اشد ضررا من ضرر كونه غررا".¹

الشرط الرابع: أن يكون الغرر معقود عليه أصالة

الغرر المؤثر هو الذي يكون أصلا في العقد وليس تابعا له إذا كان العقد تابعا فإنه لا يكون مؤثرا في العقد لأنه يثبت تابعا ما لم يثبت استقلالا، مثال عن ذلك بيع اللبن في الضرر لا يجوز لأنه مجهول ولمن أجمع العلماء كما نقل ذلك النووي على جواز بيع حيوان في ضرعه لبن وإن كان اللبن مجهولا، لأنه تابعا للحيوان وليس أصلا في العقد.²

¹ انظر الأشباه والنظائر للسيوطي، ص 77.

² المجموع، 326/9،

المبحث الثاني:

الصور المعاصرة لبيع الغرر

(دراسة تطبيقية)

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: التأمين التجاري؛

المطلب الثاني: التسويق الشبكي؛

المطلب الثالث: البيع الايجاري؛

المطلب الرابع: أوراق اليانصيب.

المبحث الثاني: الصور المعاصرة لبيع الغرر

المطلب الأول: التأمين التجاري

الفرع الأول: تعريف التأمين التجاري و أقسامه.

أولاً: تعريف التأمين في اللغة: أمن: الأمان والأمانة بمعنى، وقد أمنت فأنا أمن، وآمنت غيري من الأمان والأمان والأمن: ضد الخوف. والأمانة: ضد الخيانة والإيمان: ضد الكفر، والإيمان: بمعنى التصديق، ضده التكذيب¹.

والأمن يأتي بمعنى سكون القلب، يقال أمنت منه وأمنت عليه بالكسر وائتمنته عليه فهو أمين وأمن البلد اطمأن به أهله فهو آمن وأمين وآمنت بالله إيماناً أسلمت، آمنت الأسير بالمد أعطيته الامان، واستأمنه طلب منه الأمان².

ثانياً: تعريف التأمين التجاري في الاصطلاح:

هو عقد يلتزم فيه المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو ايراداً مرتباً أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقيق الخطر المبين بالعقد، وذلك في نظير قسط أو أية دفعة مالية يؤديها المؤمن له للمؤمن ويتحمل بمقتضاه المؤمن تبعة مجموعة من المخاطر بإجراء المقاصة بينهما وفقاً لقوانين الاحصاء³.

ثالثاً: أقسام التأمين التجاري:

ينقسم التأمين التجاري باعتبار موضوعه إلى ثلاث أنواع وهي:

1- التأمين على الأشياء و الممتلكات:

و هو التأمين على الأشياء التي يخشى أن يلحقها ضرر أو خسائر، ومثال ذلك: التأمين على المحلات التجارية

¹ جمال الدين ابن منظور، لسان العرب، 21/13.

² أحمد الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، 24/1.

³ جمال الحكيم، عقود التأمين من الناحيتين التأمينية و القانونية، 33/1.

والتأمين على البضائع خشية غرقها في البحر، وكذا التأمين على النقود خشية سرقتها، والزروع والشمار خشية تلفها وتأمين السيارات إلى غير ذلك من أنواع التأمين.

2- التأمين على الحياة:

وهو عقد يتعهد المؤمن بمقتضاه دفع مبلغ من المال للمؤمن له عند موته أو عند بقاءه حيا بعد مدة معينة، وهو ثلاثة أنواع، التأمين لحالة الوفاة، والتأمين مدى الحياة (التأمين العمري)، والتأمين لحالة الوفاة المؤقت¹.

3- التأمين على المسؤولية تجاه الغير:

وهو تأمين الشخص نفسه من الأضرار التي تصيبه في ماله نتيجة لحوق ضرر بالغير: مثل تأمين صاحب السيارة عن مسؤوليته تجاه الغير عما تحدثه سيارته من أضرار بالآخرين².

الفرع الثاني: حكم التأمين التجاري:

اختلف العلماء المعاصرون في حكم التأمين التجاري على ثلاثة أقوال:

منهم من أباحه مطلقا، ومنهم من حرمه مطلقا، بينما ذهب فريق ثالث إلى التفريق بين التأمين على الأموال كالسيارات وغيرها والتأمين على الحياة، فأجازوا التأمين على الأموال دون التأمين على الحياة.

وقد رجح الدكتور عثمان شبير القول الثاني القائل بتحريم التأمين التجاري بجميع صورته وذلك لاشتماله على الغرر والربا والميسر وبيع الدين بالدين، والذي يطلع على واقع التأمين في الدول المعاصرة يجد العجب العجاب، فالتأمين ينتج عنه حوادث خطيرة، فقد يقدم الرجل على التخلص من والده ليحصل على مبلغ التأمين وقد يفتعل المستأمن حوادث سرقة واشتعال حرائق وغير ذلك بغية الحصول على مبلغ التأمين³.

¹ ينظر: مستوري محمد، التأمين التجاري، حقيقته وحكمه وبديله (مقال)، ص 79.

² عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة، ص 95.

³ ينظر: المرجع السابق، ص 98-110.

الفرع الثالث: تطبيق الغرر على التأمين التجاري¹:

إن التأمين التجاري من عقود المعاوضات المالية الذي يشترط فيه العلم التام بمقدار ما يحصل عليه كل متعاقد مع أن التأمين التجاري عقد احتمالي لأن كل من العاقدين لا يعرف عند إبرام العقد مجموع ما سيأخذ من المال ولا مقدار ما سيدفع، لأن ذلك متوقف على وقوع الخطر أو عدم وقوعه وبذلك يكون الغرر واضحاً في عقد التأمين التجاري، كما أنه يتضمن الغرر في الأجل كما في التأمين العمري حيث تلتزم شركة التأمين بدفع مبلغ التأمين عند وفاة المستأمن وهو أجل مجهول.

والغرر الموجود في التأمين التجاري هو الغرر الكثير بل الفاحش لاشتماله انواع الغرر: غرر الحصول وغرر المقدار، وغرر الأجل، وكونه قد يؤدي إلى النزاع.

و يكون الغرر في المعقود عليه أصالة، وهو قسط التأمين وهما معلق حصولهما ومقدارهما على حصول الخطر، وهو احتمال، قد يقع وقد لا يقع.

الفرع الرابع: البديل الشرعي للتأمين التجاري:

إن الاسلام غني بالمعاملات التأمينية التي تعمل على ترميم آثار المخاطر على أساس من التعاون والتكافل الاجتماعي، لا على أساس من التجارة وتحصيل الأرباح، ومن هذه المعاملات الزكاة ونظام النفقات ونظام العاقلة والوقف وغير ذلك، ولذا اتجهت أنظار علماء المسلمين والمهتمين بالاقتصاد الاسلامي إلى طرح البديل الشرعي لشركات التأمين التجاري وهو ما يسمى بالتأمين التعاوني².

والتأمين التعاوني: هو عبارته عن اشتراك مجموعة من الناس بمبالغ بغير قصد الربح على جهة التبرع تخصص لتعويض من يصيبه الضرر منهم، وإذا عجزت الأقساط عن التعويض دفع الأعضاء أقساطاً إضافية لتغطية العجز، وإن زادت فللأعضاء حق استرداد الزيادة.

¹ ينظر: ترميحان ترميحان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، اشراف: محمد معين دين الله بصري، سوراكرتا الحمديّة، 1437هـ/2015م، ص26.

² ينظر: عثمان شبيب، المعاملات المالية المعاصرة، ص 113.

كما يسمى بالتأمين التبادلي لأن الأعضاء المشتركين مؤمنون ومؤمن لهم في آن واحد، فليس بينهم وسيط، أو مساهمون يتقاضون أرباحاً على أسهمهم¹.

و منه فإن التأمين التعاوني بهذا المفهوم لا يهدف إلى تحقيق الربح والكسب المادي كما لا يهدف إلى تحقيق الغنى لأفراده، بل هو مجرد رفع الضرر والخطر اللاحق بهم، والذي يقوم على أساس مبدأ التعاون والتبرع.

وقد ذكر الدكتور عثمان شبير في كتابه المعاملات المالية المعاصرة مجموعة من الضوابط التي يجب أن تراعى في النظام البديل للتأمين التجاري وهي كالتالي:

- 1- أن يكون نظام التأمين تعاونياً بأن تكون الغاية الأساسية لجميع أطرافه هي التعاون سواء عن طريق التبرع أو القرض الحسن
- 2- أن تراعى في النظام الأساسي وأعمال الصندوق قواعد الشريعة العامة
- 3- أن يستعان بالوسائل الفنية من الحسابات والاحصائيات التي تعتمد عليها شركة التأمين التجاري لتحديد مبلغ التعويض
- 4- أن يشترك جميع المشتركين والمؤسسين في إدارة الصندوق
- 5- يجوز دفع أجرة المثل لمن يعهد إليه إدارة الصندوق أو مسك حساباته أو القيام على استثمار بعض أمواله
- 6- يجوز استثمار أموال الصندوق بطرق مشروعة، ويرصد ربع تلك الاموال لدعم الغاية الأساسية من الصندوق بتعزيز القدرة المالية على تعويض المشتركين المتضررين
- 7- يجوز للصندوق أن يقبل الهبات والتبرعات الغير مشروطة لدعم الغاية الأساسية من الصندوق، وهي التعاون على ترميم المخاطر
- 8- لا يجوز لشركات التأمين الاسلامية أن تتعامل مع شركات إعادة التأمين فتؤمن على بعض المخاطر وفق عقد التأمين التجاري الذي بينا عدم جوازه

¹ الشيخ صالح حميد، التأمين التعاوني الاسلامي، أخذ يوم 30-05-2019م، في الساعة: 14:24 من "موقع المسلم"، على الشبكة العنكبوتية، من الصفحة الآتية: almoslim.net/node/225700

9- في حالة عدم وقوع حوادث وانتهاء مدة الاتفاق تعاد الاشتراكات أو الأقساط إلى وما نتج عنها من أرباح إلى الأعضاء، ولا يجوز أن يأخذها غير أصحابها، ويجوز الاتفاق على التبرع بها لجهة خيرية

10- يتحمل العجز في الصندوق جميع الاعضاء المشتركين بنسبة اموالهم، ويمكن معالجة ذلك بتكوين احتياطي من فائض الاشتراكات.¹

المطلب الثاني: التسويق الشبكي

الفرع الأول: تعريف التسويق الشبكي

أولاً: لغة:

التسويق لغة: من سوق وهو التقدم والعرض والقيادة، وتسوق: باع واشترى والقوم اتخذوا سوقاً² والسوق الموضوع الذي يجلب اليه المتاع، والسلع للبيع والابتياح والسويقة تصغير سوق هي التجارة³ وتسوق القوم باعوا واشتروا.⁴

ومنه فإن التسويق يأتي بمعنى العرض والانقياد والتقدم والاعطاء والبيع والشراء وكل هذه المعاني متقاربة وتدخل تحت المعاملات والبيوع.

الشبكي لغة: من الشبك: من قولك شبكت أصابعي بعضها في بعض فاشتبكت وشبكته فتشبكت على التكثر، والشبك: الخلط والتداخل، ومنه تشبيك الأصابع، وهو إدخال بعضها في بعض، وتشبكت الأمور وتشابكت واشتبكت: التبتت واختلطت، واشتبك السراب: دخل بعضه في بعض، وطريق شابك: متداخل ملتبس مختلط شرکه بعضها ببعض⁵.

¹ ينظر: عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة، ص 130-131.

² المعجم الوسيط، إبراهيم مصطفى وآخرون، 1/464.

³ تاج العروس، محمد الزبيدي، 25/482.

⁴ مختار الصحاح، زين الدين الرازي، ص 157.

⁵ ابن منظور، لسان العرب، 10/446-447.

ثانياً: تعريف التسويق الشبكي في الاصطلاح:

يعرفه بعضهم بأنه: برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حق التوظيف لمزيد من المشاركين وبيع المنتجات أو الخدمات، والتعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم، فضلاً عن المبيعات الخاصة بهم.

وجاء في تعريف آخر: هو نظام تسويقي مباشر يروج لمنتجاته عن طريق المشتريين، بإعطائهم عمولات مالية مقابل كل من يشتري عن طريقهم، وفق شروط معينة¹.

وللتسويق الشبكي مسميات عديدة منها: "مخطط بونزي" و "التسويق الهرمي" و "التسويق متعدد المستويات" "التسويق بعمولة هرمية" و "التسويق العنقودي"...²

ثالثاً: صورة التسويق الشبكي³:

تعتمد شركات التسويق الشبكي على خطط عديدة، تختلف في الأسماء والصورة واحدة مبنية على دعوة ما أمكن من الأشخاص للدخول في النظام، فالعضو لا يصبح عضواً في النظام الشبكي لدى الشركة إلا بعد شراء أحد منتجاتها ولا بد أن يكون هذا الشراء عن طريق أحد أعضاء السابقين ولن يتمكن من الشراء إلا إذا كان لديه الرقم التعريفي للشخص الذي دله على الشركة، فإن لم يكن لدى الشخص أي رقم تعريفي لأحد أعضاء الشركة فإن الشركة تمتنع عن البيع له أو تدخله تحت عضو آخر، من هنا نعلم أن الشركة ليس همها بيع المنتج إذ لو هدفها بيع المنتج لباعت للزبون دون الاشتراط عليه الاتيان بالرقم التعريفي الخاص بالشخص الذي دله، فإن دخل عن طريق الرقم التعريفي للشخص الذي دله ستمنحه الشركة صفة مسوق، وتمنحه رقماً تعريفيًا خاصاً به الذي بدوره سيسعى للإيقاع بأشخاص آخرين.

فالرابح إذاً في هذه العملية هو الشركة والمسوق الأول ويتدنى الربح كلما نزل المشتركون، لذا نجد في أغلب شعارات هذه الشركات شعارات تدعو للإسراع في الاشتراك لأن كل تأخير يؤدي إلى خسارة أرباح خيالية.

¹ زاهر سالم بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر، ص 6.

² العسري عصام، العقود الفاسدة وأثرها في الاقتصاد الإسلامي، ص 34.

³ ينظر: المرجع السابق، ص 35-36.

رابعاً: حكم التسويق الشبكي

اختلف العلماء المعاصرون في حكم التسويق الشبكي على قولين:

القول الأول: الجواز، وهذا ما ذهب إليه بعض العلماء المعاصرين منهم الدكتور صالح السدلان، والشيخ أحمد الحداد، والشيخ عبد الله ابن جبرين من علماء العصر.

القول الثاني: عدم الجواز، أنها محرمة شرعاً وهو الراجح وهذا ما ذهب إليه العلماء المعاصرين كالدكتور علي السلوس والدكتور علي محي الدين القرّة داغي، الدكتور عبد الله الشبيلي، والدكتور يونس رفيق مصري... وغيرهم، كما قامت بهذا بعض هيئات الفتوى ولجانها مثل اللجنة الدائمة للبحوث والإفتاء للمملكة العربية السعودية، والمجمع الفقهي بالسودان وغيرها ذلك من اللجان والهيئات.¹

ويعود تحريم هذه المعاملة لعدة وجوه ذكرها الدكتور سعد بن تركي الخثلان في كتابه فقه المعاملات المالية المعاصرة.

- **الوجه الأول:** أنها تضمنت الربا بنوعيه ربا الفضل و ربا النسيئة، فالمشتري يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا بعينه.

- **الوجه الثاني:** أنها من الغرر المحرم شرعاً، لان المشترك لا يدري هل يحصل على العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ وهذا التسويق الهرمي مهما استمر لا بد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدري المشترك حين انضمامه، هل سيكون في الطبقات العليا فيكون رابحاً، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ وهذه هي حقيقة الغرر: وهي التردد بين أمرين الغنم أو الغرم، وقد نهي النبي ﷺ عن الغرر.

- **الوجه الثالث:** أكل أموال الناس بالباطل، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة، ومن ترغب إعطاءه من المشتركين، بقصد خداع الآخرين وقد قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ [النساء: 29].

- **الوجه الرابع:** الغش والتدليس والتلبيس على الناس، من جهة إظهار المنتج، وكأنه هو المقصود في المعاملة

¹ أحمد عيد عبد الرحمان إبراهيم، حكم التسويق الشبكي في الفقه الاسلامي، أخذ يوم 2019/06/11 على الساعة 23.00 على الشبكة العنكبوتية من الصفحة الآتي <https://www.css.edu.om>

و الحال خلاف ذلك، ومن جهة إغرائهم بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا في الحقيقة من الغش المحرم، وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: «من غش فليس مني»، فهذا النوع من التسويق في الحقيقة يصنف من حيث المبدأ ضمن صور الغش والاحتيال التجاري.¹

خامساً: تطبيق الغرر في التسويق الشبكي²

التسويق الشبكي من عقود المعاوضات المالية المستجدة في العصر الحاضر، وقد اتضح أن الغرر الموجود في التسويق الشبكي هو الغرر الكثير بل هو عين القمار والميسر، الموجود في المعقود عليه أصالة وهو العمولات لأن المشتري المسوق إنما يدفع مبلغ الشراء للحصول على حق التسويق ومن ثم للحصول على العمولات، وهي مجهولة التحقق قد تحصل وقد لا تحصل، وهذا هو الغرر المحرم في المعقود عليه أصالة، فالعقود المحرمة طبعاً لا حاجة للإنسان لها، بل وجب عليه أن يتخلص منها، فالله بحكمته قد وسع الحلال ولم يضيقه، وفيه غناء عن الحرام وما اشتببه به.

سادساً: البديل الشرعي للتسويق الشبكي³

يتمثل بديل التسويق الشبكي في السمسرة* المشروعة، حيث تدعو الشركة ذوي الكفاءة للعمل لديها كمسوقين وتمنح كل مسوق عمولة محددة على كل عميل يقنعه بالانضمام الى الشركة، مع مراعاة الشرو الأخرى التي اشترطها الشارع لصحة عقد البيع، وتجنب جميع الأسباب التي تؤدي إلى فساد هذا العقد.

¹ ينظر: سعد بن تركي الختلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، ص 215- 218

² ينظر: تريجان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، اشراف:

محمد معين دين الله بصري، سوراكرتا الحمديّة، 1437هـ/2015م، ص24.

³ ينظر: تريجان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، اشراف: محمد

معين دين الله بصري، سوراكرتا الحمديّة، 1437هـ/2015م، ص25.

*السمسرة: عرفت في الموسوعة الفقهية الكويتية 152/10 هي التوسط بين البائع والمشتري، والسمسار هو: الذي يدخل بين البائع والمشتري متوسطاً لإمضاء البيع، وهو المسمى الدلال، لأنه يدل المشتري على السلع، ويدل البائع على الأثمان، الموسوعة الكويتية.

المطلب الثالث: البيع الايجاري

الفرع الأول: تعريف البيع الايجاري

عرف البيع الايجاري بتعاريف عديدة بين الفقهاء لنظرهم المختلفة لعقد البيع الايجاري من زوايا كثيرة ومن خلال هذه التعاريف سنستنبط الخصائص التي يتميز بها هذا العقد عن غيره من العقود.

التعريف الأول: يعرفه يسي عبد السيد في القاموس التجاري بأنه : الشراء التأجيري وهو الدفع على اقساط مع ابقاء الملكية للبائع الى حين اتمام الاقساط.¹

التعريف الثاني: يعرف البيع الايجاري بانه عقد يتفق بمقتضاه البائع والمشتري على تأجير الشيء محل العقد لمدة معينة مقابل التزام الاخير بدفع اجرة دورية فاذا اوفى المستأجر بجميع الدفعات الايجارية المستحقة عليه طوال مدة العقد و في مواعيدها المحددة تنتقل اليه الملكية دون ان يكلف بدفع مبالغ اخرى عند نهاية العقد اما اذا تخلف عند دفع الاقساط يفسخ عقد الايجار فيكون على المستأجر اعادة محل العقد الى المؤجر.²

التعريف الثالث : عرفه الاستاذ الدكتور احمد علي عبد الله بأنه: رهن للسلعة المستأجرة مشفوع بالخيار لشراء السلعة محل الاجارة والرهن وفق شروط محددة.³

التكييف الفقهي للبيع التجاري:

● ومن خلال هذه التعريفات يظهر ان التعريف الراجح هو ان البيع الايجاري عباره عن عقد يجتمع فيه البيع بالتقسيط والاجارة الناجزة يمتلك بموجبه المستأجر العين ولا يملك منفعتها الا بمقابل له مع بقاء ملكية المبيع في يد البائع.

ويمكن ايضاح صورة البيع الايجاري بالمثال التالي:

¹ يسي عبد السيد، قاموس تجاري، ط 9، ص 171.

² حمليل نواره، عقد البيع بالإيجار، مجلة الباحث، العدد 2007، جامعة تيزي وزو، ص 19

³ أحمد علي عبد الله، الهيئة العليا للرقابة الشرعية عن الإجارة المنتهية بالتمليك، ص 02.

منزل اراد مالكه بيعه عن طريق البيع الايجاري فوافق الراغب في الشراء فيتعاقدان على النحو التالي:

1. يتعاقد المالك "المؤجر" على أنه بائع والمستأجر على أنه مشتر
 2. يبقى المنزل في ملكية البائع "صاحبه قبل البيع" حتى يستكمل المشتري جميع أقساطه
 3. الواجبة عليه وحتى نهاية الأقساط لا يكون مالكا للمنزل الذي اشتراه
 4. يستلم المشتري المنزل "المبيع" على أساس أنه مستأجر فيستفيد بالسكنى ولا يعتبر مالكا أصلا
 5. يدفع المشتري "المستأجر" لمدة معلومة الايجار الشهري او السنوي أكثر من أجره المثل باعتباره ثمن المنزل الجزأ على أقساط زائد على ثمن إجارة المنزل.
- وهذه الصورة تكون نفسها في السيارة أو السفينة أو المعدات و الآلات أو المصانع... الخ¹

الفرع الثاني: حكم البيع الايجاري

بما أن هذا النوع من العقود يعتبر نازلة على الفقه الاسلامي حيث استخدمته كثير من المؤسسات المالية والمصارف فتعامل معه الفقه باعتبار حقيقته على أنه بيع مستور بإجارة ووقفوا على الشروط الحاكمة له واستصحب بعضهم القواعد العامة ونظرية المصلحة بتوسع أو التضييق والتفت بعضهم الى معطيات الواقع المعاصر وظروف الناس ونحو ذلك فتباينت موافق الفقهاء في الحكم عنه الى قولين:

¹ البيع الايجاري وموقف الفقه الاسلامي منه، ت 20/03/2019، على الساعة 21.00
iefpedia.com/arab/wp-content/.../10/doc-البيع-الإيجاري-وموقف-الفقه-الإسلامي-منه

القول الأول:

ذهب أصحاب هذا القول الى المنع منه مطلقا ونظروا اليه أنه عقد غير جائز يخلط بين البيع والاجارة وهؤلاء هم جماهير الفقهاء المعاصرين وهو يمثل رأي الجامع الفقهية ولجان الاجتهاد الجماعي في الهيئات الشرعية في المؤسسات المالية و البنوك وغيرها.

القول الثاني:

وهو لجماعة من علماء العصر لا يخالفون من سبقوا انه عقد غير جائز ولكنهم رخصوا فيه للضرورة والحاجة الشديدة الظاهرة وضيقوا الرخصة على فئات معينة من الناس وهم المسلمون الذين يعيشون في الغرب اذا اضطروا الى امتلاك شقة و الحاجة اليها ميسسة ظاهرة و الضرورات تبيح المحظورات على الضرورة تقدر بقدرها ولا يجوز التوسع فيها ولذلك حصروا الرخصة على الذين يعيشون في الغرب لدراسة او عمل او مواطنة ان يدخلوا في هذه المعاملة لامتلاك مسكن للمشقة الشديدة التي يجدها من غير سكنى مملوكة فعلى اساس هذه القاعدة الفقهية "المشقة تجلب التيسير" فيجوز لهم التعامل به

● التحقيق:

أنه لا خلاف بين القولين المذكورين بالمعنى المعهود بل القول الثاني يقر مذهب المنع والحظر ثم يخص حالة من الحالات وفئة من الفئات من عموم الحظر والمنع كما أنه لا ينكر أصحاب القول الأول قاعدة الإباحة للضرورات فلو تحققت الضرورة فان الضرورات تبيح المحظورات

و عليه فلا يوجد اختلاف في الحقيقة الفقهية بين القولين ويمكن الجمع بينها في جملة واحدة بأن يقال:

(البيع الايجاري متفق على حرمة إلا في ضرورة أو حاجة شديدة ترتب المشقة الجالبة للتيسير).¹

¹ البيع الايجاري وموقف الاسلامي منه، مرجع سابق، ص 5.

الفرع الثالث : تطبيق الغرر في البيع الايجاري

بما أن البيع و الإجارة كلاهما من عقود المعاوضات اللذان يؤثر فيهما الغرر وأن الغرر فيه هو كثير مداره في السلعة المباعة "المستأجرة" من قبل المشتري "المستأجر" لأنه لا يدري هل يحصل على سلعة أم لا؟ فالغرر يدخل في صيغة العقد حيث قال البائع أبيعك داري بكذا لأجل بأقساط على أن تستأجره منه بكذا لمدة كذا ولأن المشتري لا يدري أي العقدين يتم هل البيع أم الاجارة؟ ولا شك أنه لا حاجة إلى مثل هذا العقد الايجاري لأن للعاقدين أن يجعل العقد بيعا وحده أو الإجارة وحدها كما أنه هناك عقود أخرى يمكن للعاقدين اختيارها دون اللجوء إلى هذا العقد الفاسد.¹

الفرع الرابع: البديل الشرعي للبيع الايجاري

الإجارة المنتهية بالتملك: هي من صيغ المعاملات المالية المعاصرة جيء بها في واقع الأمر بديلا للبيع الايجاري ولذلك هي أظهر الصيغ البديلة وقد عرفها بعض المعاصرين بأنها تمليك منفعة بعض الأعيان كالدور والمعدات مدة معينة من الزمن لأجرة معلومة تزيد عادة عن اجرة المثل على أن يملك المؤجر العين المؤجرة للمستأجر بناء على وعد سابق لتمليكها في نهاية المدة أو اثنائها بعد سداد جميع أقساطها، وذلك بعقد جديد مستقل إما بجهة أو بيع بضمن حقيقي أو رمزي.²

نصح قرار المجمع الدولي باللجوء الى بدائل عن صور الإجارة المنتهية بالتملك وقد نص على بديل آخر هو البيع بالتقسيط مع الحصول على ضمانات الكافية، والبيع بالتقسيط عبارة عن تملك المشتري السلعة فورا ويقتى ثمنها كله في ذمة المشتري يدفعه بعد مدة أو نجوما أو أقساط.³

¹ تريحان تريميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، ص 17.

² وهبة الزحيلي، بحث عن الاجارة المنتهية بالتملك، مجلة المجمع الفقه الاسلامي، السودان، ص 131/1

³ البيع الايجاري وموقف الفقه الاسلامي منه، مرجع سابق، ص 12.

المطلب الرابع: أوراق اليانصيب

الفرع الأول: تعريف أوراق اليانصيب

يانصيب كلمة من " ياء " وهي حرف نداء و"نصيب" أي حظ.¹

وهو سحب أرقام تمثل أوراق رابحة ينال حاملها جوائز مالية أو نحوها

و لعبة النصيب هي عملية يشارك فيها حشر من الناس حيث يمكن لكل واحد منهم أن يشارك بمبلغ قليل من المال لابتغاء ربح النصيب.

والنصيب عبارة عن مبلغ كبير أو شئ آخر يدرج تحت السحب ويكون لكل مساهم رقم خاص بها ثم يدرج أرقام المساهمين في مكان وتتم عملية السحب عن طريق الخط أو الرقم فمن خرج رقمه كان هو الفائز والحاصل على نصيب.²

الفرع الثاني: حكم اليانصيب

تعتبر اليانصيب نوع من أنواع القمار وهو محرما شرعا ولا يخالف في ذلك أحد من العلماء ذلك لأن اليانصيب فيها أكل أموال الناس بالباطل لقوله تعالى " وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ " [البقرة:188]، وكذا فيها إضاعة المال والأوقات وبما أنها محرمة فالإبتجار فيها باطل شرعا أو فاسد لما فيه من الجهالة و الغرر.³

الفرع الثالث: تطبيق الغرر في اليانصيب

بما أن اليانصيب من عقود المعاوضات المالية حيث يدفع كل مشارك فيها رجاء الحصول على الجائزة، والغرر الموجود فيها كثير في المعقود عليها أصالة وهو الجائزة أو العوض عن الثمن المدفوع من جهة المشاركين إذ أن المشارك يدفع قيمة الاشتراك وقد يربح الجائزة فيكون غائما وقد لا يربح شيئا فيكون غارما وهي عين القمار والقمار من الغرر الممنوع، والله

¹ قاموس المعاني،

² أنظر زكارييا محمد طحان، المسابقات والجوائز، حكمها في الشريعة الإسلامية، ص 170

³ يوسف القرضاوي، الحلال والحرام في الاسلامي، ص 295.

سبحانه تعالى قد أباح لعباده ما له منافع فقد حرم كل ما يترتب عليه مفسد وأضرار و هو
العليم الحليم.

الفرع الرابع: البديل الشرعي لأوراق اليانصيب

هو أن تضبط الجهات المنظمة لضوابط المسابقات الشرعية للضوابط الآتية:

1. أن تكون أهداف المسابقة ووسائلها و مجالاتها مشروعة
2. أن تحقق المسابقة مقصدا من المقاصد المعتمدة شرعا
3. أن لا يكون العوض فيها من جميع المتسابقين إلا بوجود محلل
4. أن لا يترتب عليها ترك واجب أو فعل محرم
5. وضوح المسابقة وضوحا تماما بجميع حيثياتها لجميع النواحي
6. تطبيق شروط المسابقة وقوانينها على جميع المتسابقين بالتساوي
7. أن يكون للسباق لجنة مختصة على الإشراف
8. أن يكون الفوز في المسابقة ممكن ومتاحا للمتسابقين.¹

¹ ترمجان ترمجان، الغرر و تطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، ص 19-20.

خاتمة

خاتمة

بعد هذا الجهد العلمي الذي قمنا به في موضوع بيع الغرر وصوره المعاصرة، توصل البحث الى نتائج نذكرها فيما يلي متبوعة ببعض التوصيات.

أولاً- أهم النتائج:

1. بيع الغرر بكل صوره المعاصرة والقديمة منهي عنه
2. لا يحكم على البيع أنه من قبل بيع الغرر، إلا إذا استوفى شروط الغرر
3. هناك مفردات كثيرة في فقه المعاملات متداخلة مع بيع الغرر تميزها عنه توفر شروط الغرر
4. النماذج الواردة في البحث من صور الغرر المعاصرة الراجح فيها من أقوال العلماء المعاصرين والحرمة
5. لبيع الغرر صور ونماذج معاصرة كثيرة
6. لكل صور الغرر المعاصرة بدائل شرعية تجنب المسلم الوقوع في البيع الحرام
7. تختلف أقوال العلماء حول بيع الغرر وصوره المعاصرة.

ثانياً- أهم التوصيات:

1. حث الطلبة على تناول قضايا المعاملات المالية المعاصرة من خلال إنجاز المذكرات بهدف توسعة المدارك و الفهم الصحيح للدين وقضايا المعاملات المالية
2. استكمال دراسة فقهية للصور والنماذج المعاصرة المتعلقة ببيع الغرر.
3. لمديرية الشؤون الدينية توجيه الائمة لبيان أحكام المعاملات الحديثة حتى يستفيد السامعون.

الفهارس

1- فهرس الآيات القرآنية.

الصفحة	رقم الآية	اسم السورة	الآية
11	188	البقرة	﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾
11	29	النساء	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾
11	34	التوبة	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ﴾

2- فهرس الأحاديث النبوية و الآثار.

الصفحة	طرف الحديث
12	نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر
12	نهى عن بيع الغرر، وعن بيع الحصاة
12	نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر
17	لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ

3- فهرس المصادر و المراجع

1. إبراهيم بن يوسف الشيرازي 476هـ، المهذب في فقه الإمام الشافعي، دار الكتب العلمية، ج 3 .
2. ابن القيم الجوزية، اعلام الموقعين عن رب العالمين، تح المشهور بن حسن آل سليمان بن عبيدة، المجلد 7.
3. ابن حزم، المحلى بالآثار 456هـ، دار الفكر بيروت، ج 12.
4. ابن قدامة 620هـ، المغني، مكتبة القاهرة، ج 10، تاريخ النشر 1388هـ، 1968م
5. ابن منظور 117هـ، لسان العرب، دار صادر بيروت، ط 3، 1413هـ، ج 1.
6. أبوبكر الحصري 829هـ، كفاية الأختيار في حل غاية الاختصار، تح علي عبد الحميد بلطجي ومحمد وهي سليمان، دار الخير دمشق، ط 1 1994، ج 1.
7. أحمد الفيومي 70هـ، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية بيروت، ج 2
8. أحمد القزويني الرازي 395هـ، معجم مقاييس اللغة، المحقق عبد السلام محمد هارون، ناشر دار الفكر، تخ 1399هـ 1979م، ج 1.
9. أحمد علي عبد الله، الهيئة العليا للرقابة الشرعية عن الإجارة المنتهية بالتمليك.
10. السيوطي 911هـ، الأشباه والنظائر للسيوطي، دار الكتب العلمية، ط 1، 1411هـ 1990هـ، ج 1.
11. البيع الايجاري وموقف الفقه الإسلامي منه، مقال.
12. محمد الزبيدي، تاج العروس، ط الكويت.
13. تريخان ترميجان، الغرر وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، رسالة ماجستير، غير مطبوعة، اشراف: محمد معين دين الله بصري، سوراكرتا المحمدية، 1437هـ/2015م.
14. جمال الحكيم، عقود التأمين من الناحيتين التأمينية و القانونية، 33/1.
15. حمليل نواره، عقد البيع بالإيجار، مجلة الباحث، العدد 2007، جامعة تيزي وزو.
- السدوقي، حاشية السدوقي على الشرح الكبير، 49/3.
16. رواه ابن ماجه في سننه، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع الحصة وبيع الغرر، حديث رقم 2195، 739/2.

17. رواه البيهقي في سننه، كتاب البيوع من قال لا يجوز بيع العينة الغائبة، حديث رقم 10417، 437/5.
18. رواه الترميذي في سننه، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، ج 3.
19. رواه مسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب البطلان، بيع الحصاة والبيع الذي فيه غرر، حيث رقم 1513، 1153/3.
20. زاد المعاد، ابن القيم الجوزية، 5/821.
21. زاهر سالم بلفقيه، التسويق الشبكي تحت المجهر 6.
22. زكاريا محمد طحان، المسابقات والجوائز، حكمها في الشريعة الإسلامية. زين الدين الرازي، مختار الصحاح.
23. السرخسي، المبسوط.
24. سعد بن تركي الخثلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة.
25. شهاب الدين القرافي، الفروق، 263/3.
26. الشيخ صالح حميد، التأمين التعاوني الاسلامي.
27. عبد الرحمان المقدسي، العدة شرح العمدة.
28. عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة.
29. العسري عصام، العقود الفاسدة وأثرها في الاقتصاد الاسلامي.
30. علاء الدين الكسائي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 133/5.
31. الفتاوى الكبرى، تقي الدين ابن تيميه، 16/4.
32. المعجم الوسيط، باب الجيم، 144/1.
33. محمد ابن عرفة، المختصر الفقهي، 79/5.
34. محمد الامين الضيرير، الغرر في العقود واثره في تطبيقات المالية المعاصرة.
35. مختار الصحاح، زين الدين الرازي، ص 157.
36. مستوري محمد، التأمين التجاري، حقيقته وحكمه وبديله (مقال).
37. المعجم الوسيط ، إبراهيم مصطفى وآخرون، 464/1.
38. موقع ملتقى أهل الحديث.

39. الموسوعة الفقهية الكويتية، 16/167. الصادرة عن وزارة الأوقاف والشؤون
الإسلامية الكويتية، ط2، ج10، ج10، دار السلاسل الكويت، 1404هـ 1427هـ
40. وهبة الزحيلي، بحث عن الاجارة المنتهية بالتمليك، مجلة المجمع الفقه الاسلامي،
السودان.
41. يسي عبد السيد، قاموس تجاري، ط9.
42. يوسف الشبيلي، مقدمة في المعاملات المالية وبعض التطبيقات المعاصرة.
43. يوسف القرضاوي، الحلال والحرام في الاسلامي.

4- فهرس المحتويات.

الصفحة	المحتوى
أ- ح	مقدمة
المبحث الأول: مدخل مفاهيمي	
08	المطلب الأول: مفهوم البيع
09	المطلب الثاني: مفهوم بيع الغرر
11	المطلب الثالث: حكم بيع الغرر و الحكمة من تحريمه
14	المطلب الرابع: الفرق بين الغرر والغرور و الجهالة
16	المطلب الخامس: شروط الغرر المؤثر
المبحث الثاني: الصور المعاصرة لبيع الغرر	
24	المطلب الأول: التأمين التجاري
28	المطلب الثاني: التسويق الشبكي
32	المطلب الثالث: البيع الايجاري
36	المطلب الرابع: أوراق اليانصيب
39	الخاتمة
41	فهرس الآيات القرآنية
42	فهرس الأحاديث و الآثار
45-43	فهرس المصادر و المراجع
46	فهرس المحتويات