



مجلة كلية الدعوة الإسلامية

مجلة إسلامية - ثقافية - جامعية - محكمة

تصدر سنوياً عن

كلية الدعوة الإسلامية

عدد خاص بالمؤتمر العلمي الدولي الأول المنتج الحلال

لسنة 1443هـ/شعبان/2022 مارس

المقالات والدراسات المنشورة
في المجلة تعبر عن آراء أصحابها
والمجلة ترحب بمناقشة تلك الآراء وإثرائها.

كلية الدعوة الإسلامية طرابلس – ليبيا

رقم الإيداع : 2022// 136
دار الكتب الوطنية – بنغازي
ص ب :- 71771 بريد مصور (فاكس) : 4800167 - هاتف : 4800059
البريد الإلكتروني: bulletin@uice.edu.ly



الإشراف العام

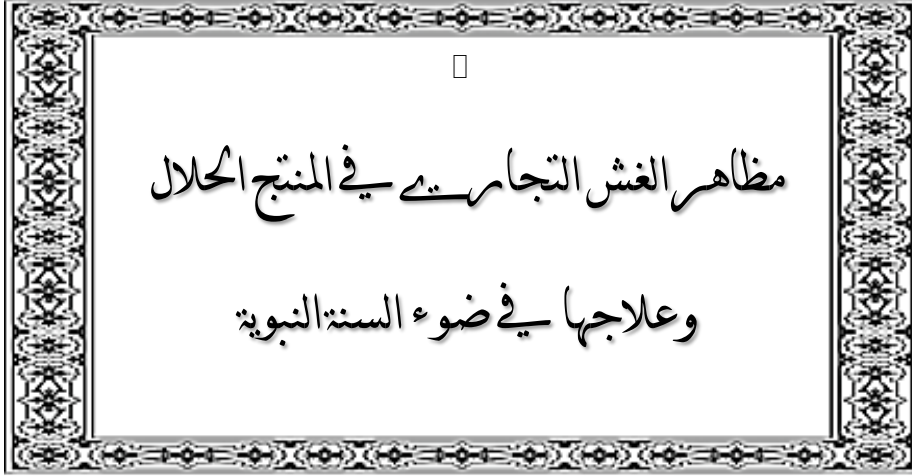
د. أبو بكر محمد أبو سوير عميد الكلية مديراً عاماً

هيئة التحرير

أ.د. عبد الله محمد النقراط رئيساً للتحرير
أ.د. مختار بشير العالم رئيس قسم الشريعة الإسلامية عضواً
أ.د. جمعة مصطفى الفيتوري رئيس قسم الدعوة والحضارة عضواً
أ.د. خليفة محمد بديري رئيس قسم اللغة العربية عضواً
د. خالد ميلاد العود رئيس قسم الدراسات العليا عضواً
د. الطاهر محمد لاغا رئيس قسم التخصصات العلمية عضواً
أ. أكرم عبد اللطيف النقراط رئيس قسم المواد العامة عضواً
أ. محمد عبد الله عصمان مدير مكتب المجلة عضواً

الهيئة الاستشارية

أ.د. أحمد عمر أبو حجر ليبيا	أ.د. عباس عبد الله الجزائري.المغرب
أ.د. محمد فرج دغيم ليبيا	أ.د. عبد السلام المسدي .. تونس
أ.د. محمد مصطفى بن الحاج ليبيا	أ.د. جميلة زيان المغرب
أ.د. الصديق بشير نصر ... ليبيا	أ.د. محمد السمّاك نمر لبنان
أ.د. مصطفى الزبّاخ المغرب	أ.د. عبد الرحمن الحّقان .. الكويت
د.عمار محمد جحيدر ليبيا	



د. عبد السلام الهادي الأزهري
الأكاديمية الليبية للدراسات العليا فرع غريان
أستاذ مساعد في الحديث النبوي وعلومه

الملخص

يتناول هذا البحث قضية مهمة من قضايا الظواهر السلبية في المعاملات التجارية، ألا وهو الغش في المنتج الحلال؛ حيث يهدف البحث إلى الوقوف على مظاهر الغش التجاري وبيان أنواعه، كالتطيف في الميزان، والنجش، والاحتكار، وإخفاء العيب، وغيرها.

وقد سلك الباحث المنهج الاستقرائي للأحاديث النبوية التي ناقشت مسألة الغش، كما كان للمنهج الوصفي التحليلي حضور في هذا البحث.

حيث يُشكّل الغش في المنتج الحلال آثراً سلبية. بيّنت السنة النبوية الطرق الرشيدة في مكافحته من خلال تعزيز الوازع الديني، وبيان حرمة المال المكتسب من طرق الغش الذي هو من أكل أموال الناس بالباطل، ومعرفة الضوابط الأخلاقية في التجارة، ومراعاة مصلحة المستهلك.

وخلّص البحث إلى أن مكافحة مظاهر الغش يقطع الطريق أمام الخصومات بين الناس ويحقق الاستقرار المجتمعي. كما تبين أن للأجهزة الرقابية

دوراً فعالاً في محاربة الغش، وأن الالتزام بالضوابط الأخلاقية في المعاملات المالية له أثر في تماسك النسيج بين الناس، وإهمال ذلك يؤدي إلى الخصام والنزاع. وأوصى البحث إلى أهمية التوعية والتثقيف حول قضايا الغش في المنتج الحلال من خلال المنابر الإعلامية، وغيرها من الوسائل، وتوجيهها للتجار؛ ليكون بيعهم وشراؤهم عن علم ومعرفة. وإنشاء مراكز متخصصة للرقابة على التسعير، وقوانين من شأنها مكافحة الغش ومحاسبة المتسببين فيه. كلمات مفتاحية: الغش، التجاري، المنتج الحلال، السنة النبوية.

ABSTRACT:

This research deals with an important issue of negative phenomena in commercial transactions, which is fraud in the halal product. The research aims to identify the manifestations of commercial fraud and indicate its types, such as tampering in the balance, corruption, monopoly, concealing the defect and others. The researcher took the inductive method of the hadiths of the Prophet that discussed the issue of fraud, and the analytical method had a presence in this research.

Where fraud in the halal product has negative effects. The Sunnah of the Prophet clarified the rational methods of combating it by strengthening religious scruples, and demonstrating the sanctity of money gained from fraudulent methods, which is the eating of people's money unjustly. Knowledge of ethical controls in trade. Taking into account the interests of the consumer.

The research concluded that combating the manifestations of fraud cuts the way for rivalries between people and achieves societal stability. It was also found that the regulatory bodies have an effective role in combating fraud, and that adherence to ethical controls in financial transactions has an impact on the cohesion of the fabric between people, and neglecting this leads to strife and conflict.

The research recommended the importance of raising awareness and education about issues of fraud in halal products through media platforms, and other means, and directing them to merchants; To be buying and selling them knowingly and knowledgeably. The establishment of specialized centers to

monitor pricing, and laws that would combat fraud and hold those responsible for it accountable.

Keywords: fraud, commercial, halal product, the Prophet's Sunnah.

Keywords: fraud, commercial, halal product, the Prophet's Sunnah

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، ولي المؤمنين، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، الداعي إلى صراطه المستقيم، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم.

أما بعد:

فقد خلق الله تعالى الإنسان لعبادته، وأمره بالاستخلاف في الأرض وعمارته، والانتفاع بما عليها، ورغب الناس في السعي من أجل تحصيل الرزق بالوسائل المشروعة، كالتجارة وغيرها، بعيداً عن الغش والتدليس.

وانطلاقاً من الإسهام في الفعاليات العلمية والتي من ضمنها: المؤتمر الدولي الأول "المنتج الحلال في المنظور الإسلامي" وقع اختياري على دراسة موضوع جاء بعنوان:

(مظاهر الغش التجاري في المنتج الحلال وعلاجها في السنة النبوية)

أولاً- أهداف البحث: تكمن أهداف البحث في النقاط الآتية:

1 - الوقوف على مظاهر الغش وبيان أنواعها.

2 - بيان كيفية مكافحة الغش وصوره في ضوء السنة النبوية.

ثانياً- مشكلة البحث: تكمن مشكلة البحث في الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1 - ما أبرز مظاهر الغش وصورها؟

2 - ما التدابير التي وضعتها السنة النبوية لمكافحة الغش؟

ثالثاً- منهج البحث: سلك في هذا البحث المناهج الآتية:

- المنهج الاستقرائي: وذلك باستقراء الأحاديث المتعلقة بموضوع الغش وجمعها بما يخدم الموضوع.

- المنهج الوصفي التحليلي: وذلك بتحليل الأحاديث واستنباط المعاني والأحكام في موضوع الغش.

رابعاً- خطة البحث:

قسمت البحث إلى مقدمة، وتمهيد، ومبحثين، وخاتمة.

التمهيد- مفهوم المنتج الحلال والغش.

المبحث الأول- الغش في المنتج الحلال وآثاره السلبية.

المطلب الأول- صور الغش التجاري.

المطلب الآخر- الآثار السلبية للغش التجاري.

المبحث الآخر- طرق مكافحة الغش وضوابطها.

المطلب الأول- الطرق الرشيدة في مكافحة الغش.

المطلب الآخر - الضوابط الأخلاقية في البيوع.

ثم الخاتمة- وضممتها أهم النتائج والتوصيات. ثم قائمة المصادر والمراجع.

تمهيد:

تعد التجارة من وسائل تبادل المنافع بين الناس؛ لتحقيق مصالحهم، وقضاء حاجاتهم، فقد أباحت الشريعة الإسلامية البيع للوصول إلى هذه الغاية، حيث قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽¹⁾.

واشترط أن تكون هذه التجارة عن تراض فقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾⁽²⁾.

وأما حكمة مشروعية البيع فهي كثيرة، منها:

- التوسعة في أمور المعاش وتبادل المنافع.

- إطفاء نار المنازعات والنهب والسرقة والخيانات والحيل المكروهة.

(1) سورة البقرة: 275.

(2) سورة النساء: 29.

- بقاء نظام المعاش وبقاء العالم ؛ لأن المحتاج يميل إلى ما في يد غيره، فبغير البيع يفضي إلى التقاتل والتنازع واختلال نظام المعاش⁽¹⁾.

هذا هو الأصل، أما إذا حصل ما يخالف هذا الأصل بأي شكل من أشكال المخالفة: كالغش والغرر والغبن فإن ذلك يُعد محرماً.

لذا جاء هذا البحث ليُسَلِّط الضوء على قضية حماية المستهلك من صور الغش المختلفة، التي أضحت لا يسلم منها أحد.

تعريف مصطلحات عنوان البحث:

- المنتج الحلال: هو كل ما يُعرض على المستهلك من منتجات حلال متوافقة مع الشريعة الإسلامية⁽²⁾.

- الغش: ضد النصح، إذا لم يحضه النصح، وزين له غير المصلحة، أو أظهر له خلاف ما أضمره⁽³⁾.

- السنة النبوية، أو الحديث النبوي: هو ما أضيف إلى النبي صلى الله عليه وسلم قولاً أو فعلاً أو تقريراً.

وينقسم إلى: علم رواية: وهو العناية بنقل الحديث وضبطه وتحرير ألفاظه. وعلم دراية: الذي يميز المقبول من المردود، وعلم الجرح والتعديل وتواريخ الرواة، وعلل الحديث، وغيرها⁽⁴⁾.

(1) ينظر: عمدة القاري شرح صحيح البخاري، لمحمود بن أحمد العيني، 159/11.

(2) ينظر: الحلال والطيب، أحمد سالم، الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا، ص 1.

(3) ينظر: العين، للخليل بن أحمد الفراهيدي، 340/4. مادة: غش. القاموس المحيط، للفيروزآبادي، ص 600.

(4) ينظر: إرشاد القاصد إلى أسنى المقاصد، لابن الأكفاني، ص 160. فتح المغيث بشرح ألفية الحديث، للسخاوي، 22/1. تحرير علوم الحديث، للجديع، 23/1.

المبحث الأول- الغش في المنتج الحلال وآثاره السلبية.

المطلب الأول- صور الغش.

حرّم الإسلام كافة صور الاستغلال للمستهلك من غشٍّ، وخداع، وتدليس، وغبن، وغرر، وتطفيف، واحتكار؛ لأجل أكل أموال الناس بالباطل عن طريق رفع الأسعار، أو البيع على بيع الناس، أو بخس الناس أشياءهم⁽¹⁾. ويمكن عرض أهم صور الغش فيما يأتي:

أولاً- النجش في البيع:

التَّجَشُّ: هو أن يُعطي الرَّجل صاحبَ السلعة بسلعته أكثر من ثمنها، وهو لا يريد شراءها، إنّما يريد أن يُسمع غيره مَن لا بصر له بها، فيزيد لزيادته، وهو غرور وخداع⁽²⁾، وهو من التعاون على الإثم، حيث يعمل التجار على التحايل على المستهلك من أجل ترويج سلعهم المتنوعة، في الوقت الذي نجد فيه السنة النبوية نهت عن ذلك، فقد «نَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنِ التَّجَشِّ»⁽³⁾. وهو من صور الغش التجاري في ثمن السلع التي تُغري المستهلك وتضرُّ به، فنهي عنه لإزالة الضرر عن المشتري.

ويظهر النجش اليوم في أسواق الأوراق المالية الحديثة بالإشاعات الكاذبة، كما يظهر بالأوامر المتقابلة، والقصد منها إيجاد حركة مصطنعة في السوق، فإذا كان الغرض الشراء، تأمر المضاربون على خفض الأسعار بزيادة عمليات الشراء الصورية، وإذا كان الغرض البيع، تأمروا على رفع الأسعار بزيادة عمليات الشراء الصورية، وهم يستغلون الظواهر النفسية لجمهير المتعاملين الذين يخافون على أموالهم، فيسرعون في تغيير موقفهم وفق تغيرات مؤشرات الأسعار، إما سعياً وراء

(1) حماية المستهلك بين مقاصد الشريعة والفكر الاقتصادي الوضعي، للأخرس، ص 365.

(2) ينظر: غريب الحديث، للقاسم بن سلام الهروي، 341/2 وأعلام الحديث، للخطابي، 2/1046.

(3) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: النجش، ح 2142، (69/3). من حديث ابن عمر رضي الله عنهما.

الربح، أو خوفاً من الخسارة، ولما كان السعر مصطنعاً بمؤامرة من جماعة ضغط في السوق، فإن الخاسر يكون الجماهير، والكاسب يكون جماعة الضغط التي احتالت بالإشاعة أو الأوامر المتقابلة⁽¹⁾.

ثانياً- إخفاء العيب عند البيع:

قد يحتال التاجر في البيع بكتم عيوب سلعته؛ مخافة بقائها عنده، فيلجأ إلى ترويجها على أنها صالحة للبيع، وقد حدث هذا في عصر- النبي صلى الله عليه وسلم، فعن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مرَّ على صُبْرَةِ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَتَأَلَّتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ: «مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟» قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: «أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَي يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي»⁽²⁾.

فهنا يُحذّر النبي صلى الله عليه وسلم ويمارس دور الرقابة، وهكذا ينبغي أن يكون التُّجار حريصين على عدم الإضرار بالمستهلك، فكم رأينا ونرى التجار يبيعون السلع دون الالتزام بالمعايير، ومن هذه الصور:

1 - عرض السلع في الهواء الملوث من خضراوات ومأكولات، مما تُسبب في حدوث أمراض وأوبئة والمستهلك لا يشعر بذلك.

2 - تغيير صلاحية السلع: فبعد انتهاء صلاحية السلعة يعتمد بعض التجار إلى تغيير تاريخ الانتهاء إلى تاريخ جديد، مما يجعل السلعة قابلة للشراء.

ومن الأحاديث النبوية التي بيّنت هذا الجانب، قول النبي صلى الله عليه وسلم: «لَا يَحِلُّ لِأَمْرٍ يَبِيعُ سِلْعَةً يَعْلَمُ أَنَّ بِهَا دَاءً إِلَّا أَخْبَرَهُ»⁽³⁾. وعن العَدَاءِ بن خالد، قال: كَتَبَ لِي النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «هَذَا مَا اشْتَرَى مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ

(1) ينظر: فقه اقتصاد السوق، يوسف كمال، ص 203.

(2) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: الإيمان، باب: قول النبي صلى الله عليه وسلم: «من غشنا فليس منا» ح 102، (381/1). من حديث أبي هريرة رضي الله عنه. أراد بالسماء: المطر، فسماه باسم مكانه. ينظر: جامع الأصول في أحاديث الرسول، لابن الأثير، 1/ 499.

(3) أخرجه البخاري تعليقا، كتاب: البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، 3/ 58.

صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، مِنَ الْعَدَاءِ بْنِ خَالِدٍ، بَيْعَ الْمُسْلِمِ مِنَ الْمُسْلِمِ، لَا دَاءَ وَلَا خِبْثَةَ، وَلَا غَائِلَةً⁽¹⁾. ومعنى «الغائلة»: ما يَغْتَالِ حَقُّكَ مِنْ حِيلَةٍ، وفيه دليل على أنه لا احتيال في شيء من بيوع الناس⁽²⁾، ومعنى «لا داء ولا خبثة»: هو العيب الباطن في السلعة الذي لم يطلع عليه المشتري⁽³⁾.

فيجب على التاجر أن يُظهر جميع عيوب السلعة، خفيها وجليها، ولا يكتُم منها شيئاً، فذلك واجب عليه، فإن أخفاه كان ظالماً غاشاً، والغش حرام، وكان تاركاً للنصح في معاملته، والنصح واجب، ومهما أظهر أحسن وجهي الثوب وأخفى الثاني كان غاشاً، وكذلك إذا عرض الثياب في المواضع المظلمة وأمثاله⁽⁴⁾.

ثالثاً- الغش في السعر:

يستخدم التاجر في ذلك عدة أساليب لترويج سلعته، والحلف عليها، من أجل إمرار غشه، متناسياً الوعيد الذي أخبر به رسول الله صلى الله عليه وسلم بقوله: «ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ» قَالَ: فَقَرَأَهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ، قَالَ أَبُو ذَرٍّ: خَابُوا وَخَسِرُوا، مَنْ هُمْ يَا رَسُولَ اللَّهِ؟ فذكر منهم «الْمُنْتَقِ سِلْعَتُهُ بِالْحَلْفِ الْكَاذِبِ»⁽⁵⁾.

فالخلف يلجأ إليه البائع لترويج بيعه - في الوقت الذي لا يحتاج إلى هذا الحلف - وذلك بالمداومة في الغش والتلاعب بالأسعار، والحلف على ذلك، وكل ما من شأنه أن يلحق الضرر بالمستهلك، وقد توعد النبي صلى الله عليه وسلم فاعل ذلك، ففي الحديث أَنَّ رَجُلًا أَقَامَ سِلْعَةً فِي السُّوقِ، فَحَلَفَ فِيهَا، لَقَدْ أُعْطِيَ بِهَا مَا لَمْ

(1) أخرجه البخاري تعليقا، كتاب: البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، 58/3. ينظر: ابن حجر تغليق التعليق، 219/3.

(2) ينظر: أعلام الحديث، للخطابي، 1015/2 وشرح صحيح البخاري، لابن بطال، 332/8.

(3) ينظر: النهاية في غريب الحديث والأثر، لابن الأثير، 142/2.

(4) ينظر: معالم القربة في طلب الحسبة، لابن الأخوة، ص 133.

(5) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: الإيمان، باب: بيان غلظ تحريم إسبال الإزار، والمن بالعطية، وتنفيق السلعة بالخلف، ح 106، (103/1). من حديث أبي ذر رضي الله عنه.

يُعْطِيهِ، لِيُوقَعَ فِيهَا رَجُلًا مِنَ الْمُسْلِمِينَ»، فَنَزَلَتْ: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا أُولَئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ فِي الْآخِرَةِ وَلَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ يَوْمَ الْقِيَمَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾⁽¹⁾.

رابعاً- التقليد في العلامات التجارية:

لجأت بعض الشركات إلى تقليد العلامة دون الحرص على المواصفات، مما يضر بالمنتج الأصلي، ودون استئذان لصاحب العلامة الذي أنفق مالاً للتعريف بها، وهذا غش لا شك فيه؛ لأن معظم التجار لا يبيّنون ذلك⁽²⁾.

خامساً- التطفيف في الميزان:

مما يدل على أهمية الميزان: تلك الآيات الدالة على التحذير من التطفيف فيه، فقد أمر الله تعالى في كتابه العزيز بالرقابة على المكييل والأوزان، فقال سبحانه: ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ﴾⁽³⁾، وقال أيضاً: ﴿فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾⁽⁴⁾، فقرنه بالإنفساد في الأرض نظراً لما يترتب عليه من المنازعات والخصومات.

وفي الحديث: «وَلَمْ يَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ، إِلَّا أَخَذُوا بِالسِّنِينَ، وَشَدَّةِ الْمُتُونَةِ»⁽⁵⁾. فتبيّن أن من صور الغش التطفيف في الميزان الذي هو سبب في حصول

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: تفسير القرآن، باب: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَشْتَرُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَأَيْمَانِهِمْ ثَمَنًا قَلِيلًا، أُولَئِكَ لَا خَلَاقَ لَهُمْ﴾ ح 4551، (34/6). من حديث عبد الله بن أبي أوفى رضي الله عنه.

(2) ينظر: التسعير في الشريعة الإسلامية دراسة فقهية مقارنة، لصالح قنون، ص 141.

(3) سورة الأنعام: 152.

(4) سورة الأعراف: 85.

(5) أخرجه ابن ماجه في سننه، كتاب: الفتن، باب: العقوبات، ح 4019، (2/1332). من حديث عبد الله بن عمر رضي الله عنهما. وإسناده حسن. ينظر: الأجوبة المرضية، للسخاوي، 3/1169.

النقمة والقحط، والبخس هو إنقاص شيء من صفة أو مقدار هو حقيق بكمال في نوعه، ففيه معنى الظلم والتحيل، بإيفاء الكيل والميزان يرجع إلى حفظ حقوق المشتري؛ لأن الكائل أو الوازن هو البائع، وهو الذي يحمله حب الاستفضال على تطفيف الكيل أو الوزن، ليكون باع الشيء الناقص بثمن الشيء الوافي، كما يحسبه المشتري.

وأما النهي عن بخس الناس أشياءهم فيرجع إلى حفظ حقوق البائع؛ لأن المشتري هو الذي يبخر شيء البائع ليهيئه لقبول الغبن في ثمن شيء، وكلا هذين الأمرين حيلة وخداع لتحصيل ربح من المال⁽¹⁾.

سادساً- الاحتكار:

الاحتكار مأخوذ من الحكر، وهو الجمع والإمساك، ومعناه: أن يحبس التاجر السلعة عن الناس مع حاجتهم إليها لأجل الغلاء. وهو مما يعد غشاً للمستهلك؛ ولهذا توعد النبي صلى الله عليه وسلم فاعل ذلك بقوله: «لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ»⁽²⁾، وقال أيضاً: «مَنْ احْتَكَرَ عَلَى الْمُسْلِمِينَ طَعَامَهُمْ، صَرَبَهُ اللَّهُ بِالْجَذَامِ وَالْإِفْلَاسِ»⁽³⁾.

سابعاً- إظهار السلعة بخلاف ما هي عليه:

ويمكن تمثيل ذلك بالتصرية، ومعناها: ترك البائع حلب الناقة أو غيرها عمداً مدة قبل بيعها، ليوهم المشتري كثرة اللبن⁽⁴⁾.

(1) ينظر: التحرير والتنوير، لابن عاشور، 243/8.

(2) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: المساقاة، باب: تحريم الاحتكار في الأقوات، ح 1605/3 (1227) من حديث معمر بن عبد الله رضي الله عنه.

(3) أخرجه ابن ماجه في سننه، كتاب: التجارات، باب: الحكرة والجلب، ح 2155، (729/2). من حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه. وحسنه ابن حجر في فتح الباري، 348/4.

(4) ينظر: شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك، 3/505. مختصر- المزني، للمزني، 8/180. وغريب الحديث، للقاسم بن سلام، 61/2.

وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن مثل هذه الصور من الغش، حيث قال: «لَا تُصَرُّوا الْإِبِلَ وَالْغَنَمَ، فَمَنْ ابْتِاعَهَا بَعْدَ فَإِنَّهُ يَحْزِرُ النَّظْرَيْنِ بَعْدَ أَنْ يَحْتَلِبَهَا: إِنْ شَاءَ أَمْسَكَ، وَإِنْ شَاءَ رَدَّهَا وَصَاعَ تَمْرٍ»⁽¹⁾.

يقول الشاطبي: «تصرية الشاة وما معها، من مسائل الغش والخديعة والخلافة والنجش - ويجمعها في الحقيقة جنس الغش - قد فعل بها أمراً يقتضي زيادة الثمن عما إذا كانت غير مغشوشة، ولو كان ما فعله بهذا القصد صحيحاً؛ لرتب الشارع عليه ملكه للزيادة وحل الانتفاع بها، ولكنه لا يرتب ذلك لأنه فعل شرط الزيادة بهذا القصد السيئ ولا بد؛ فلا تكون الزيادة ملكاً له، ولا يحل انتفاعه بها، وللمشتري رد المبيع واسترداد الثمن»⁽²⁾.

المطلب الآخر - الآثار السلبية للغش التجاري.

حبل المودة بين الناس قائم ما دام الصدق قائم بينهم، ولم يخدع بعضهم بعض، لكن متى وقع شيء من صور الغش - التي سبق ذكرها - أدى ذلك إلى آثار سلبية، كالتنازع والشقاق، لأن المال مجبول حبه في قلوبهم.

وفيما يأتي أذكر أهم هذه الآثار:

أولاً - عدم الثقة بين الناس:

إذا مارس أحد التجار صوراً من صور الغش، واشتھر ذلك بين الناس، فإن ذلك يفقد ثقة الناس به، وأثر ذلك على تجارته، وأثّرت كذلك في المستهلك الذي يقوم بشراء السلعة، بهدف إشباع حاجة أو رغبة لديه⁽³⁾.

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: النهي للبائع أن لا يحفل الإبل، والبقر والغنم وكل محفلة، ح2148، (70/3). من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.
(2) ينظر: الموافقات، للشاطبي، 1/430.
(3) ينظر: الإدارة التسويقية الحديثة، لصلاح الشنواني، ص173.

ثانيًا- التنازع:

من صور التنازع في البيوع: الجهالة بالأجل وعدم الوضوح، لأن جهالته تفضي إلى النزاع، فالبايع يطالبه في مدة قريبة، والمشتري يأبى ذلك، فالإجارة إذا ترددت بين شيئين اثنين متفاوتين في القيمة؛ فلا يجوز للطرفين أن يبرما العقد بينهما بهذا الأمر؛ لأنه إذا أبرم العقد على هذا الوجه، فإنه سيؤدي إلى الخصومة، وإلى الأذية والإضرار، فكل من الطرفين سيحرص على أن يأخذ بالأحظ لنفسه، وهذا لا شك أنه يفتح باب الشقاق والنزاع⁽¹⁾.

وهذا من مميزات الشريعة الإسلامية في أنها تحرص على أخوة الإسلام حتى في التعامل الدنيوي، ولذلك نهت عن بيع المسلم على بيع أخيه، ونهته أن يبيع أو يؤثر على وجه فيه غرر وضرر؛ لأن هذا يحدث الخصومة، ويوغر القلوب على بعضها، ويدفع أصحاب النفوس الضعيفة لاستغلال الفقراء والضعفاء في إجارتهم⁽²⁾.

ثالثًا- عدم حصول البركة في البيع المغشوش:

إن التاجر الذي يمارس الغش ولا يبين سلعته للمستهلك تذهب منه بركة البيع والربح، بمعنى تحقق الخسارة وعدم الربح، فمحق البركة يشمل انعدام وصول الخير للفاعل، كما أخبر بذلك النبي صلى الله عليه وسلم: «الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكُتِمَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا»⁽³⁾.

(1) ينظر: الاختيار لتعليل المختار، لابن مودود، 37/2 والبحر الرائق شرح كنز الدقائق، لابن نجيم، 301/5.

(2) ينظر: شرح زاد المستقنع، للشنقيطي، 10/215.

(3) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: ﴿يَمَحُقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِي الصَّدَقَتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ﴾ ح 2110، (60/3). من حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه.

رابعاً- وصف الغاش بمخالفة الهدي السّوي:

لفظ "غش" جاء مطلقاً، بمعنى أنه غير مقيد بنوع معين، فالذي يمارس أسلوباً من أساليب الغش، بيّن النبي صلى الله عليه وسلم أنه ليس منا، ولا على طريقتنا، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا»⁽¹⁾.

المبحث الآخر- طرق مكافحة الغش وضوابطها.

المطلب الأول- الطرق الرشيدة في مكافحة الغش.

أولت السنة النبوية عناية كبيرة لقضية المعاملات المالية، وقد عقد مُصنفو كتب السنة لذلك أبواباً خاصة لهذا الجانب، كالبيوع⁽²⁾ والتّجارات⁽³⁾ وغيرها.

وأرشدت - أيضاً- إلى توجيهات من شأنها أن تُسهم في مكافحة الغش، فجاءت هذه التوجيهات بين الترغيب والترهيب، وقد اتخذت السنة النبوية لذلك عدة أساليب، منها:

أولاً- تعزيز الوازع الديني لدى التّجار:

فحينما يستحضر التاجر أن الله رقيب عليه، وأنه سيحاسبه على كل تقصير ألحقه بالمستهلك، يمنعه ذلك من الغش بأي نوع كان، فهو يبتغي الربح في الآخرة كما يبتغيه في الدنيا، وفي ذلك يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إِنَّ التَّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فُجَّارًا، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرَّ، وَصَدَقَ»⁽⁴⁾.

(1) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: الإيمان، باب: قول النبي صلى الله عليه وسلم: «من غشنا فليس منا»، ح101، (1/381). من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

(2) صحيح البخاري، 52/3.

(3) سنن ابن ماجه، 690/1.

(4) أخرجه الترمذي في سننه، أبواب البيوع، باب: ما جاء في التجار وتسمية النبي صلى الله عليه وسلم إياهم، ح1210، (3/507). وقال: "حسن صحيح". من حديث رفاعة رضي الله عنه.

فلا بد من تجنب أحد أركان الفساد الثلاثة التي هي: الكذب، العيب، الغش، فإذا خَلَصَتِ المعاملة عن هذه الثلاثة، فهي التجارة التي أذن الله فيها، وهي التي مَدَحَ الله صاحبها⁽¹⁾.

ثانياً- الوعي بالجانب الشرعي:

أبواب البيوع من أكبر أبواب الفقه، فلا بد لمن أراد ممارسة مهنة التجارة أن يتفقه فيها، حتى يميز الحلال من الحرام. قيل لمحمد بن الحسن الشيباني: لِمَ لا تصنف كتاباً في الزهد؟ قال: قد صَنَّفْتُ كتاباً في البيوع، يعني: الزاهد من يحترز عن الشبهات والمكروهات في التجارات، وكذلك في سائر المعاملات والحرف، وكل من اشتغل بشيء منها يفترض عليه علم التحرز عن الحرام فيه⁽²⁾.

ثالثاً- التحذير من الإضرار بالمستهلك:

فالغاش يلحق الضرر بنفسه من حيث لا يشعر، وذلك بالتعرُّض للإثم والوعيد أولاً، وللمساءلة القانونية ثانياً، ومن ثم يفقد السمعة والصدق في تجارته فيخسر، فضرَّ نفسه من حيث لا يدري.

وفي ذلك يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ»⁽³⁾؛ لأن فيه إضرار وتعد على حقه وتنتج عن ذلك آثار لا تحمد عقباها، فلو أخذنا مثلاً أضرار السلع الغذائية المنتهية الصلاحية لوجدناها تؤدي إلى حصول أمراض وأوبئة للمستهلك.

(1) عارضة الأحوذى، لابن العربي، 1/204.

(2) تعليم المتعلم طريق التعلم، للزرنجي، ص 11.

(3) أخرجه مالك في الموطأ، كتاب: الأقضية، باب: القضاء في المرفق، ح 1429، (2/745). من حديث يحيى المازني. وقد حسَّنه بعض العلماء، ينظر: جامع العلوم والحكم، لابن رجب، 210/2.

من هنا ينبغي أن تكون للمستهلك ثقافة ووعي بالسوق ومنتجاته، ويسأل ذوي الاختصاص⁽¹⁾ حتى لا يكون لقمة سائغة لدى أصحاب النفوس الضعيفة، الذين لا هم لهم إلا التربح.

رابعاً- العقاب بسحب الرخص التجارية:

ذكر الفقهاء الصور التي يلحقها التعزير من قبل الجهات المسؤولة في الدولة، وهذا يدل على عظم فعل الغاش، واستهانتة بحقوق المستهلك، وفي ذلك يقول الإمام مالك: يخرج من السوق من يغش الناس؛ لأنه أشد عليه من الضرب، ويعاقب بالسجن والضرب والإخراج من السوق إن كان معتاداً للغش، ولا يرجع حتى يظهر توبته وتعلم صحتها⁽²⁾. فما أخرج بائعي السلع المكيلة بالوفاء بالميزان وعدم التطفيف⁽³⁾.

عالجت السنة النبوية كثيراً من أشكال الغش في المعاملات - التي يسعى أصحابها للربح السريع - والتي من شأنها أن تُسهم في حماية المستهلك، والرفع من معاناته جرّاء أنواع الغش التي تصيبه، حيث إن من أهم مقاصد الشريعة حفظ حاجات الناس، وتيسير معاملاتهم التجارية.

خامساً- تحصين المستهلك نفسه:

إذا واجه المستهلك أمراً يظن منه الخداع، فقد أرشد النبي صلى الله عليه وسلم المستهلك إلى علاج هذا الأمر، وذلك بأن رجلاً ذكر للنبي صلى الله عليه

(1) كإدارة الرقابة على الأغذية والأدوية وجهاز الحرس البلدي.

(2) ينظر: الذخيرة، القرافي، 10/53. التيسير في أحكام التسعير، للمجدي، ص 81.

(3) ينظر: نظام الإسلام، لسميح عاطف، ص 344.

وَسَلَّمَ أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي الْبُيُوعِ، فَقَالَ: «إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ»⁽¹⁾. وقوله: "لا خلابة" يعني لا للخداع⁽²⁾.

فما أوجنا لمثل هذه العبارات التي من شأنها أن تسدي النصح للتجار، وتذكّرهم بأخلاقيات المهنة.

سادساً- الوضوح في البيوع:

اعتنت السنة النبوية بالمال؛ إذ هو عصب الحياة وقوامها، وقد وضع حمايته والمحافظة عليه خططا تشريعية، منها تحريمه: الغش، والخداع، والتغريب فيه، وأما وضوح الأموال فهو إبعادها عن الضرر، والتعرض للخصومات بقدر الإمكان، ولذلك شرع الإشهاد والرهن في التداين⁽³⁾.

المطلب الآخر- الضوابط الأخلاقية في البيوع.

يعد الجانب الخُلُقي ميزان التعامل بين الناس، فبه تظهر المكامن الدفينة في النفس، وهي من الأهداف التي جاء النبي صلى الله عليه وسلم بإتمامها، «بُعِثْتُ لِأَتَمِّمَ حُسْنَ الْأَخْلَاقِ»⁽⁴⁾ فلا ينبغي أن تغيب الأخلاق الحسنة عن ساحة البيع والشراء، وفيما يلي أذكر أهم هذه الضوابط:

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: النجش، ح 2117، (65/3). من حديث

عبد الله بن عمر رضي الله عنهما.

(2) غريب الحديث، للقاسم بن سلام، 64/2.

(3) ينظر: مقاصد الشريعة الإسلامية، لابن عاشور، 483/3. مبدأ الوضوح في المعاملات المالية، الطاهر، لحسن المهدي، مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية، 2709-0833، المجلد 2، العدد 7، ص 565.

(4) أخرجه مالك في الموطأ، كتاب: الجامع، باب: ما جاء في حسن الخلق، ح 1885، (75/2). وصححه ابن عبد البر، ينظر: التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، 333/24.

أولاً- الصدق والبيان:

الصدق: مطابقة الحكم للواقع والإبانة عما يخبر به على ما كان⁽¹⁾، فالبائع والمشتري كل منهما مطالب بالصدق والبيان في تعاملهما؛ حتى يبارك لهما ولا ينقطع حبل الود بينهما، وهذا ما دعا إليه النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: «الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا»⁽²⁾.

ومن الصدق في المعاملة: النصح، فالمسلم مطالب بالنصح على قدر استطاعته، فإذا رأى تاجراً مارس نوعاً من أنواع الغش، فعليه أن يخلص له في النصيحة، فالمسألة تعاونية لكي تحقق الغاية المنشودة لحماية المستهلك، قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾⁽³⁾.

وفي ذلك يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الدِّينُ النَّصِيحَةُ» فُلْنَا: لِمَنْ؟ قَالَ: «لِلَّهِ وَلِكِتَابِهِ وَلِرَسُولِهِ وَلِأَيِّمَّةِ الْمُسْلِمِينَ وَعَامَّتِهِمْ»⁽⁴⁾.

ذهب الفقهاء إلى أنه يجب على البائع إذا علم شيئاً بالمبيع يكرهه المشتري أن يُبَيِّنَهُ بياناً مفصلاً، وأن يصفه وصفاً شافياً زيادة على البيان، إن كان شأنه الخفاء؛ لأنه قد يغتفر في شيء دون شيء، يحرم عليه عدم البيان، ويكون آثماً عاصياً؛

(1) ينظر: التعريفات، للرجزاني، ص132.

(2) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، ح2110، (64/3). من حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه.

(3) سورة المائدة: 2.

(4) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: الإيمان، باب: بيان أن الدين النصيحة، ح55، (74/1). من حديث تميم الداري رضي الله عنه.

لحديث عقبة بن عامر رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : «لَا يَحِلُّ لَا مَرِيءٌ يَبِيعُ سِلْعَةً يَعْلَمُ أَنَّ بِهَا دَاءً إِلَّا أَخْبَرَهُ»⁽¹⁾.

ثانياً- السماح في المعاملة:

الإسلام دين المعاملة في كل المجالات وجميع التصرفات، وبذلك يُختبر صدق الإنسان وتعرف تقواه، خاصة إذا تعلق الأمر بتصرفات الإنسان المالية، التي جعلها النبي صلى الله عليه وسلم مضبوطة بسماحة المعاملة، حيث قال: «رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى»⁽²⁾.

ثالثاً- عدم المبالغة في الدعاية التجارية:

البيع والشراء يحتاج - مع الصدق والبيان - إلى عدم التكلف في ترويج السلع بكثرة الحلف؛ لما يشوب ذلك من تدليس. وفي ذلك يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إِيَّاكُمْ وَكَثْرَةَ الْحَلْفِ فِي الْبَيْعِ، فَإِنَّهُ يُتَفَقُّ، ثُمَّ يَمَحُوقُ»⁽³⁾. وقال النبي صلى الله عليه وسلم - أيضاً - : «الْحَلْفُ مُنْقَضَةٌ لِلْسَّلْعَةِ، مُمَحَقَّةٌ لِلْبَرَكَةِ»⁽⁴⁾. وذلك بالترويج للسلع واستخدام الأساليب المتنوعة في ذلك، كالحلف الذي لا يلجأ إليه إلا قليلاً؛ لخطورته، والمنفق سلعته بالحلف الكاذب هو الذي يحلف على سلعته بالجودة والسلامة من العيب، والكذب في الصفة. وأما المنفق سلعته، فلا يخلو أن يحلف على حق. أو يحلف على باطل، فإن حلف في سلعته على حق لينفقها،

(1) أخرجه البخاري تعليقا، كتاب: البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، 58/3. ينظر: تعليق التعليق، لابن حجر، 223/3.

(2) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: السهولة والسماحة في الشراء والبيع، ومن طلب حقا فليطلبه في عفاف، ح 2076، (57/3). من حديث جابر بن عبد الله رضي الله عنهما.

(3) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب: المساقاة، باب: النهي عن الحلف في البيع، ح 1607، (3/1228). من حديث أبي قتادة الأنصاري رضي الله عنه.

(4) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، ح 2087، (64/3). من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

فإنه مكروه، وليس مجرام؛ لأن الله سبحانه نزه ذكره عن العرضة في التبرر والتقوى والإصلاح بين الناس، فكيف في الزيادة في الكسب؟! وإن كان حلفه على باطل، تضاعف الإثم فيه⁽¹⁾.

وهذا لا يتعارض مع الدعايات التي تقوم بها المؤسسات التجارية من أجل وصول المنتجات إلى الناس؛ وإنما المنهي عنه كثرة الحلف من أجل تمرير السلع للناس.

رابعاً- مراعاة مصلحة المستهلك:

تكمن الحكمة من تحريم بعض صور البيوع في تعلقها بحماية المستهلك من الغرر والغش، الذي يضر به وبمن يعول، فتتنوع صور الغش قد لا ينحصر في عدد معين، فبعض ضيعاف النفوس يسلك الطرق الممنوعة لتنمية المال على حساب المستهلك، فلا بد من الرقابة الواعية للجهات المسؤولة، فهم رعاة لنا كما أرشد إلى ذلك النبي صلى الله عليه وسلم: «كُلُّكُمْ رَاعٍ، وَكُلُّكُمْ مَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ، الْإِمَامُ رَاعٍ وَمَسْئُولٌ عَنْ رَعِيَّتِهِ»⁽²⁾.

من هنا وضعت الشريعة الإسلامية ضوابط لتقطع الطريق أمام أصحاب شهوات المال، الذين يقتاتون على حساب المغلوبين، وخاصة في باب المعاملات التجارية لكثرة مستهلكيها، ومن هذه الضوابط:

- 1 - التسعير عند الاحتياج إليه.
- 2 - حجب البضائع غير صالحة الاستهلاك، وإتلافها.
- 3 - معاقبة المخالفين للشروط الصحية.
- 4 - التفتيش الدوري على مراكز النشاطات التجارية ومنافذ وصول البضائع قبل وصولها لأيدي المستهلكين.

(1) ينظر: عارضة الأحوذى، لابن العربي، 207/1.

(2) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: البيوع، باب: النهي للبائع أن لا يحفل الإبل، والبقر والغنم وكل محفلة، ح893، (5/2). من حديث عبد الله بن عمر رضي الله عنهما.

5 - تعاون الأجهزة الرقابية في تطبيق ما سبق ذكره؛ تحقيقاً لمصلحة المستهلك، وحمايته من المخاطر.

6 - فسخ بعض البيوع، وللمشتري أن يسترد أمواله في حال ما إذا ثبت أن في المبيع غش⁽¹⁾.

وقد بين النبي صلى الله عليه وسلم كيفية التعامل مع هكذا حالات، فقال: «لَا تُصَرُّوا الْإِبِلَ وَالْغَنَمَ، فَمَنْ ابْتَاغَهَا بَعْدَ فَإِنَّهُ يَخْذِرُ النَّظْرَيْنِ بَعْدَ أَنْ يَحْتَلِبَهَا: إِنْ شَاءَ أُمْسَكَ، وَإِنْ شَاءَ رَدَّهَا وَصَاعَ تَمْرٍ»⁽²⁾.

ويظهر أثر مكافحة الغش في أن التشريع هو أصل من أصول رواج المعاملة بين الأمة؛ لأن المعاملات تعتمد الثقة المتبادلة بين الأمة، وإنما تحصل بشيوع الأمانة فيها، فإذا حصل ذلك نشط الناس للتعامل فالمنتج يزداد إنتاجاً وعرضاً في الأسواق، والطالب من تاجر أو مستهلك يقبل على الأسواق آمناً لا يخشى غبناً ولا خديعة ولا خلافة، فتتوفر السلع في الأمة، وتستغني عن اجتلاب أقواتها وحاجياتها وتحسينياتها، فيقوم نماء المدينة والحضارة على أساس متين، ويعيش الناس في رخاء وتحابب وتآخ، وبضد ذلك يختل حال الأمة بمقدار تفشي ضد ذلك، وإنما كان ما ذكر خيراً؛ لأنه يوجب هناء العيش واستقرار الأمن، وصفاء الود بين الأمة وزوال الإحن المفضية إلى الخصومات والمقاتلات⁽³⁾.

الخاتمة:

بعد هذا العرض، توصلت إلى النتائج والتوصيات الآتية:

أولاً- النتائج:

1. تنوعت صور الغش التجاري في المنتج الحلال إلى صور متعددة، كالتطيف في الميزان والنجش والاحتكار وإخفاء العيب وغيرها، وكلها حذرت منها السنة النبوية.

(1) ينظر: الكافي في فقه أهل المدينة، لابن عبد البر، 2/739.

(2) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب: الجمعة، باب: الجمعة في القرى والمدن، ح2148، (703). من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

(3) ينظر: التحرير والتنوير، لابن عاشور، 8/244.

2. وجهت السنة النبوية إلى تعويض المستهلك جرّاء ما ناله من غش وغرر.
3. للوازع الديني أثر في مكافحة الغش التجاري، ترغيباً وترهيباً.
4. للأجهزة الرقابية دور فعّال في محاربة الغش، كما فعل النبي صلى الله عليه وسلم ذلك بنفسه.
5. مكافحة كل مظاهر الغش يقطع الطريق أمام الخصومات بين الناس ويحقق الاستقرار المجتمعي.
6. حرمة المال المكتسب من طرق الغش، وهو من أكل أموال الناس بالباطل.
7. الالتزام بالضوابط الأخلاقية في المعاملات المالية له أثر في تماسك النسيج بين الناس، وإهمال ذلك يؤدي إلى الخصام والنزاع.

ثانياً- التوصيات:

1. التوعية والتثقيف حول قضايا الغش في المنتج الحلال من خلال المنابر الإعلامية، وغيرها من الوسائل، وخاصة التجار؛ ليكون بيعهم وشراؤهم عن علم ومعرفة.
2. دعم مراكز متخصصة للرقابة على التسعير، وعلى الجهات المختصة مراجعة التسعير دورياً بما يلائم ظروف المستهلك.
3. عقد مزيد من اللقاءات العلمية حول قضايا المعاملات المالية؛ لما لها من أثر في توعية الناس.
4. إنشاء قوانين من شأنها مكافحة الغش ومحاسبة المتسببين فيه.

=====

مصادر البحث ومراجعته

- القرآن الكريم، برواية حفص عن عاصم.
- الأجوبة المرضية فيما سئل السخاوي عنه من الأحاديث النبوية، السخاوي، محمد بن عبد الرحمن، تحقيق محمد إسحاق محمد، دار الراجية للنشر والتوزيع، الطبعة: الأولى، 1418هـ.
- الاختيار لتعليل المختار، ابن مودود، عبد الله بن محمود، مطبعة الحلبي، القاهرة، 1356هـ - 1937م.
- الإدارة التسويقية الحديثة، الشنواني، صلاح، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1974م.
- إرشاد القاصد إلى أسنى المقاصد، ابن الأكفاني، محمد بن إبراهيم، تحقيق عبد المنعم محمد عمر، دار الفكر العربي، القاهرة.

- البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم، دار الكتاب الإسلامي، الطبعة: الثانية.
- تحرير علوم الحديث، الجديع، عبد الله بن يوسف، مؤسسة الريان للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة: الأولى، 1424هـ - 2003م.
- التحرير والتنوير، ابن عاشور، محمد الطاهر، دار التونسية للنشر، تونس، 1984م.
- التسعير في الشريعة الإسلامية دراسة فقهية مقارنة، الشافعي، صالح قنون، الجامعة الأسمرية للعلوم الإسلامية، 2008م.
- التعريفات، الجرجاني، علي بن محمد، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، 1403هـ - 1983م.
- تعليم المتعلم طريق التعلم، الزرنوجي، برهان الدين، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى، 1981.
- تعليق التعليق على صحيح البخاري، العسقلاني، أحمد بن علي، تحقيق: سعيد عبد الرحمن موسى القزقي، المكتب الإسلامي، دار عمار - بيروت، الطبعة: الأولى، 1405هـ.
- التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، تحقيق: مصطفى بن أحمد العلوي، محمد عبد الكبير البكري، وزارة عموم الأوقاف والشؤون الإسلامية، 1387هـ.
- التيسير في أحكام التسعير، المجلدي، أحمد بن سعيد، الشركة الوطنية للنشر والتوزيع، الجزائر.
- جامع الأصول في أحاديث الرسول، ابن الأثير، المبارك بن محمد، تحقيق: عبد القادر الأرناؤوط، مكتبة الحلواني، 1972م.
- جامع العلوم والحكم، ابن رجب، عبد الرحمن بن أحمد، تحقيق شعيب الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة - بيروت، الطبعة: السابعة، 1422هـ - 2001م.
- الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه، البخاري، محمد بن إسماعيل، دار طوق النجاة، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1422هـ.
- حماية المستهلك بين مقاصد الشريعة والفكر الاقتصادي الوضعي، إبراهيم الأخرس، إيتراك للطباعة والنشر، القاهرة، 2012م.
- الذخيرة، القرافي، أحمد بن إدريس، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة: الأولى، 1994م.
- السنن، ابن ماجه، محمد بن يزيد، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية.
- شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك، الزرقاني، محمد بن عبد الباقي، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1424هـ - 2003م.
- عارضة الأحوذى بشرح جامع الترمذي، ابن العربي، محمد بن عبد الله، دار الكتب العلمية، بيروت.
- عمدة القاري شرح صحيح البخاري، العيني، محمود بن أحمد، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- غريب الحديث، الهروي، القاسم بن سلام، تحقيق: حسين محمد شرف، الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، القاهرة، الطبعة: الأولى، 1404هـ - 1984م.

- فتح المغيث بشرح ألفية الحديث، السخاوي، محمد بن عبد الرحمن، تحقيق علي حسين علي، مكتبة السنة - مصر، الطبعة: الأولى، 1424هـ - 2003م.
- فقه اقتصاد السوق، يوسف كمال، دار النشر للجامعات، مصر، الطبعة الثالثة، 1998م.
- القاموس المحيط، الفيروزآبادي، محمد بن يعقوب، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة: الثامنة، 1426هـ - 2005م.
- الكافي في فقه أهل المدينة، ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، المحقق: محمد محمد أحمد، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، الطبعة: الثانية، 1400 هـ/1980م.
- كتاب العين، الفراهيدي، الخليل بن أحمد، تحقيق: د مهدي المخزومي، د إبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال.
- مبدأ الوضوح في المعاملات المالية، الطاهر، حسن المهدي، مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية، يوليو 2021م المجلد 2، العدد 7.
- مختصر المزني، المزني، إسماعيل بن يحيى، دار المعرفة، بيروت، 1410هـ - 1990م.
- المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، القشيري، مسلم بن الحجاج، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- معالم القرية في طلب الحسبة، ابن الأخوة، محمد بن محمد، القرشي، دار الفنون، كمبردج.
- مقاصد الشريعة الإسلامية، ابن عاشور، محمد الطاهر، المحقق: محمد الحبيب ابن الخوجة، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، قطر، 1425 هـ - 2004 م.
- الموافقات، الشاطبي، إبراهيم بن موسى، تحقيق: أبو عبدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن عفان، الطبعة الأولى، 1417هـ - 1997م.
- الموطأ، الأصبجي، مالك بن أنس، تحقيق بشار عواد معروف - محمود خليل، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1412هـ.
- نظام الإسلام، الزين، سميح عاطف، دار الكتاب المصري، القاهرة، الطبعة الأولى، 1409هـ.