

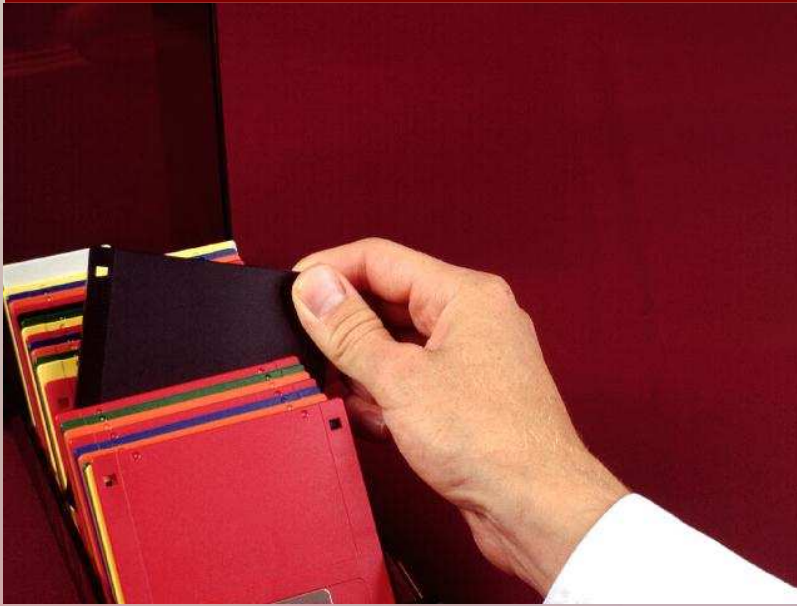
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تلخيص لمسائل من فقه المعاملات المالية

د/ جريبة بن أحمد الحارثي

(وسيلة لفهم المادة لا تغني عن الكتاب المقرر)

مفردات المقرر



- ١ . ضوابط وخصائص .
- ٢ . العقد: أركانه- آثاره- أنواعه .
- ٣ . البيع : تعريفه- أركانه .
- ٤ . أحكام القبض في البيع .
- ٥ . الخيارات .
- ٦ . بيع المرابحة- بيع الأصول والثمار .
- ٧ . بيع السلم- بيع الغرر- الربا- القرض .
- ٨ . التسعير والاحتكار .
- ٩ . الضمانات (الرهن - الكفالة) .

أولاً: خصائص فقه المعاملات

١- يقوم على أساس المبادئ العامة والقواعد الكلية.

ومن أمثلة ذلك: قوله تعالى: (لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل) ، وقوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) ، ومنه حديث: (نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر).

٢- الأصل في المعاملات من عقود وشروط الإباحة.

ومن أدلة ذلك قوله تعالى: (وسخر لكم ما في السموات وما في الأرض جميعاً منه).

٣- فقه المعاملات مبني على مراعاة العلل والمصالح.

وهذا الأصل يعني أنه إذا تغيرت المصالح، أو أصبح الحكم لا يحقق مقصود الشارع فإنه ينبغي تغييره.

٤- فقه المعاملات يجمع بين الثبات والمرونة.

ومن أمثلة الأحكام الثابتة: تحريم الربا والغش والاحتكار والظلم، ووجوب التراضي في العقود.. ومن أمثلة الأحكام المرنة: التسعير ونوع النقود...

٥- كل معاملة محرمة في الشريعة ترجع إلى واحدة أو أكثر من قواعد التحريم الثلاث:

١- تحريم الربا ٢- تحريم التغيرير (الخداع) : (مثل النجش-تلقى الركبان-التدليس) ٣- تحريم الغرر.

ثانياً: تعريف العقد وأركانه

أولاً: تعريف العقد

١- العقد في اللغة: يطلق العقد في اللغة على معان كثيرة يجمعها معنى (الربط والشد والتوثيق) ، يقال: عقد الحبل إذا شد طرفيه وربط بينهما، وهذا الربط الحسي للعقد، وثمة ربط معنوي: وهو ربط الإيجاب بالقبول في العقود.

٢- العقد في الاصطلاح الفقهي: (ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع، يثبت أثره في محله).

أركان العقد

الصيغة

المحل

العاقدان

شروط العاقدین

يشترط في العاقدین (الأهلية).

١- مفهوم الأهلية: * الأهلية في اللغة: الصلاحية.

* الأهلية في الاصطلاح: المراد بالأهلية أن يكون العاقدان متمتعين بالصفات التي تسوغ لهما شرعا مباشرة العقد.

٢- أقسام الأهلية:

أ- أهلية وجوب: وتعني صلاحية الإنسان لوجوب الحقوق له أو عليه، ومناطها الصفة الإنسانية، ولا علاقة لها بالسن أو العقل أو الرشد، بمعنى أن كل إنسان في أي طور من أطوار حياته، ومهما كانت صفته يعتبر متمتعاً بأهلية الوجوب هذه، وتنقسم إلى:

* ناقصة: تثبت للجنين، تجعله صالحاً لاكتساب بعض الحقوق كالميراث والوصية.

* كاملة: تثبت للإنسان منذ ولادته إلى سن التمييز، وتجعله صالحاً لوجوب الحقوق له وعليه.

ب- أهلية أداء: وتعني صلاحية الإنسان لأن يطالب بماله أو عليه من حقوق، وتستلزم: العقل والتمييز. وتنقسم إلى:

* ناقصة: وتثبت للإنسان من التمييز إلى البلوغ، ويترتب عليها صحة تصرفاته النافعة نفعاً محضاً كقبول الهدية، ولا تعتبر تصرفاته الضارة ضرراً محضاً كالهبة، وتتوقف تصرفاته الدائرة بين النفع والضرر كالبيع على إجازة الولي.

* كاملة: وتثبت للإنسان بعد البلوغ والرشد، ويترتب عليها صحة جميع عقود.

وللأهلية عوارض تؤثر فيها مثل: الجنون والنوم والسفه والعتة، ويختلف تأثير تلك العوارض في الأهلية حسب العارض، فمن العوارض ما يزيل الأهلية كالجنون، ومن العوارض ما يحد من التصرفات كالسفه، ومن العوارض ما ينقص الأهلية كالعتة، حيث تكون أهلية المعتوه كأهلية الصبي المميز.

البلوغ والرشد
أهلية أداء تامة

مرحلة التمييز
أهلية أداء ناقصة

الطفل غير المميز
أهلية وجوب تامة

الجنين
أهلية وجوب ناقصة

شروط الهحل والصيغة

أولاً: شروط المحل:

- ١- أن يكون المحل **قابلاً** لحكم العقد شرعاً.
- ٢- أن يكون **مقدوراً** على تسليمه (يتم التسليم بالقبض) .
- ٣- أن يكون **موجوداً** عند العقد أو متوقعاً وجوده في المستقبل حسبما تقتضيه طبيعة العقد.
- ٤- أن يكون **معلوماً** لطرفي العقد علماً ينفي عنه الجهالة المفضية إلى نزاع.

ثانياً: شروط الصيغة:

- * **تعريف الصيغة** : هي ما يصدر عن المتعاقدين من إيجاب وقبول .
- * وتتحقق الصيغة بالكلام والكتابة وبالإشارة من العاجز عن الكلام والكتابة، وتكون بالتعاطي كذلك.

* شروط الصيغة :

- ١- أن يكون الإيجاب والقبول **واضح** الدلالة على مراد العاقدين.
- ٢- **توافق** الإيجاب والقبول فيما يجب التراضي عليه.
- ٣- **اتصال** القبول بالإيجاب، والمراد بذلك اتحاد المجلس.

آثار العقود

* للعقود آثار عامة ، وآثار خاصة تخص بعضها دون بعض .

* **فالآثار الخاصة :** تعني الأحكام والنتائج الحقوقية التي تترتب على كل عقد بحسب موضوعه .

* **والآثار العامة :** تعني ما تشترك فيه العقود - جميعها أو معظمها - من نتائج وأحكام .

الآثار العامة للعقود

اللزوم

الالتزام

النفاذ

١- **النفاذ :** ويعني أن العقد ينتج نتائج المترتبة عليه شرعاً منذ انعقاده (مثل انتقال ملكية المبيع للمشتري ، وانتقال ملكية الثمن للبائع) .

وعكس العقد النافذ العقد (**الموقوف**) ، وهو العقد الذي لا تترتب عليه آثاره لوجود مانع ، كما في حالة بيع الصبي المميز .

٢- **الالتزام :** ويعني أن العقد ينشئ التزاماً على أحد المتعاقدين (كالكفالة) ، أو التزامات متقابلة بينهما حسب موضوع العقد وشروطه . (كالتزام البائع بتسليم المبيع ، والتزام المشتري بدفع الثمن) .

٣- **اللزوم :** ويعني أنه لا يستطيع أحد الطرفين بعد العقد التحلل من قيده ما لم يتفقا على الإقالة ، أو يكون خيار ، ويستثنى من ذلك العقود غير اللازمة مثل : الإيداع والإعارة والرهن في حق الدائن ، والكفالة في حق المكفول له ، والوكالة والوصية .

أنواع العقود

أولاً: من حيث النص عليها

عقود غير مسماة كالاتصناع

عقود مسماة كالبيع

ثانياً: من حيث الهدف والآثار

٥- التفويض
كالوكالة

٤- التوثيق كالرهن
والكفالة

٣- الحفظ كالوديعة

١- التمليك كالبيع
٢- الاشتراك كالمضاربة

ثالثاً: عقود منجزة وعقود معلقة ومضافة

العقد المضاف للمستقبل والعقد المعلق على شرط

العقد المنجز: ما تكفي صيغته لانعقاده وترتب آثاره عليه في الحال كالبيع، وبعض العقود يشترط القبض لصحته كالصرف،

تابع أنواع العقود (١)

رابعاً: من حيث وصف العقد

عقد فاسد (باطل): وهو ما يوجد خلل فيه يمنع ترتب آثاره عليه.

عقد صحيح: وهو ما استوفى شروطه وأركانه وترتبت عليه آثاره

خامساً: من حيث اللزوم

عقد جائز (غير لازم): يمكن فسخه من قبل أحد المتعاقدين منفرداً كعقد الوديعة والعارية.

عقد لازم: ويعني أنه لا يملك أحد الطرفين فسخه دون رضى الطرف الآخر كالبيع والإجارة، وقد يكون لازماً لأحد المتعاقدين دون الآخر كالرهن بالنسبة للراهن، والكفالة بالنسبة للكفيل.

تابع أنواع العقود (٢)

سادساً: من حيث تبادل الحقوق

عقود تبرعات: وتقوم على أساس الرفق والمنحة والمعونة من أحد الطرفين للأخر كالهبة والإعارة.

عقود معاوضات: وتستلزم إنشاء حقوق والتزامات متقابلة بين العاقدين كالبيع والإجارة

سابعاً: من حيث اشتراط القبض

عقود يشترط القبض في لزومها:
كالهبة والقرض والرهن

عقود يشترط القبض في صحتها:
كالصرف وبيع الأموال الربوية وقبض رأس المال في السلم والمضاربة ...

عقود لا يشترط القبض فيها:
كالبيع والإجارة

ثالثاً: البيع

* تعريف البيع :

البيع في اللغة : مطلق المبادلة، وهو مشتق من الباع، لأن كل واحد من المتعاقدين يمد باعه للأخذ والعطاء.

البيع في الفقه الإسلامي : تمليك البائع مالا للمشتري بمال يكون ثمناً للمبيع.

* حكم البيع :

الأصل في البيع الجواز بدلالة الكتاب والسنة والإجماع، إلا ما دل الدليل على تحريمه.

البيوع المباحة

البيوع المنهي عنها

* **حكمة مشروعية البيع :**

وقد شرع البيع ليكون وسيلة للوصول كل شخص إلى هدفه، وتحقيق غرضه، ودفع حاجته.

أركان البيع

أركان البيع

الصيغة

(وقد سبق ذكر شروطها)

المعقود عليه من ثمن ومثمن (المحل)

العاقدان من بائع ومشتري وشروط العاقد: العقل والتمييز

شروط المعقود عليه

الانتفاع به شرعاً

طهارة العين، ويجوز بيع المأكولات والمشروبات التي تنجست لينتفع بها في غير الأكل والشرب.

القدرة على تسليمه حساً وشرعاً

ملكية العاقد له، أو مأذون فيه من المالك له، وأما بيع الفضولي فيتوقف لزمه على إجازة المالك

كون المبيع مقبوضاً للبائع

العلم بكل من المبيع والتمن (بيع الغائب - بيع ما في رؤيته مشقة - بيع الجراف)

الشروط في البيع

شرط صحيح لازم

(شرط يقتضيه عقد البيع : مثل التقابض وحلول الثمن) .

(شرط ما كان من مصلحة العقد ، كاشتراط تأجيل الثمن ، أو شرط صفة معينة في المبيع) .

(شرط فيه نفع معلوم للبائع أو المشتري : كمن باع داراً واشترط أن يسكنها مدة معلومة) .

(شرط يبطل العقد من أصله : كاشتراط عقد آخر ، مثل أبيعك كذا على أن تبيعني كذا ، أو تقرضني) .

(شرط يصح معه البيع ويبطل الشرط : وهو الشرط المنافي لمقتضى العقد ، مثل اشتراط البائع على المشتري أن لا يبيع المبيع ولا يهبه) .

(شرط لا ينعقد معه البيع : وهو كل بيع علق على شرط مستقبل ، مثل بعتك إن رضي فلان ، أو إن جئتني بكذا) .

شرط فاسد يحرم اشتراطه

أحكام القبض في البيع

* تعريف القبض :

القبض في اللغة : هو تناول الشيء بجميع الكف.

القبض في الفقه الإسلامي : القبض عبارة عن حيازة الشيء والتمكن منه .

* أنواع القبض : ينقسم القبض إلى نوعين :

١- **قبض حقيقي :** وهو قبض حسي يتم فيه قبض المبيع باليد، أو باستيفائه بما يقدر به ذرعاً أو عدداً أو كيلاً.

٢- **قبض حكمي :** وهو قبض تقديري غير متحقق حساً في الواقع، وإنما يعطى حكم القبض الحقيقي، ومن أمثله المعاصرة: القيود المصرفية في حساب العميل – الشيك حيث يعتبر تسلم الشيك قبضاً حكماً لضمونه .

* **كيفية القبض :** تختلف كيفية قبض الأشياء بحسب اختلاف أحوالها وأوصافها، والأشياء من حيث القبض في الجملة نوعان: عقار ومنقول.

أولاً: قبض العقار : والمراد بالعقار- حسب رأي الجمهور- (الأرض والبناء والشجر).

ويرى جمهور الفقهاء في الجملة أن قبض العقار يكون (**بالتخلية والتمكين من اليد والتصرف**).

ثانياً: قبض المنقول : وهو ما يمكن نقله وتحويله، وقد اختلف العلماء في كيفية قبض المنقول وأهم الأقوال:

١- **الحنفية :** يرون أن قبض المنقولات يكون بالتناول باليد أو بالتخلية على وجه التمكين.

٢- **الجمهور :** يرون أن كيفية قبض المنقول تختلف بحسب نوع المنقول، وفي الشكل التالي يمكن بيان آرائهم في ذلك:

قبض المنتقول حسب رأي الجمهور



بيع الأعيان المشتراة قبل قبضها

اختلف الفقهاء في حكم بيع الأعيان المشتراة قبل قبضها، وفيما يلي تلخيص لأهم الأقوال:

١- لا يجوز بيع المشتري قبل قبضه مطلقاً: وهو **مذهب الجمهور**. ومن أدلتهم: حديث (**لا تبيعن شيئاً حتى تقبضه**).

٢- يجوز بيع المشتري قبل قبضه ما لم يكن مطعوماً فيه حق توفية، فإن اشتراه جزافاً جاز بيعه قبل قبضه. وهذا **القول المشهور في مذهب المالكية**. ومن أدلتهم: حديث (**من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يستوفيه**).

٣- لا يجوز بيع ما اشتراه مقدراً قبل قبضه، سواء كان مطعوماً أو غير مطعوم، فإن اشتراه بغير تقدير (جزاف) جاز بيعه قبل قبضه، وقد استدلوا بأن الطعام المنصوص عليه أصله الكيل والوزن، ويقاس عليه كل ما يبيع بكيل أو وزن أو عد، وهذا القول هو **المعتمد في المذهب الحنبلي**.

والرأي الأول هو الراجح لقوة دليله

رابعاً: الخيارات (ا)

أولاً: تعريف الخيارات:

الخيارات: جمع خيار، ويعني في اللغة الاصطفاً والانتقاء.

والمراد به في اصطلاح الفقهاء: حق العاقد في فسخ العقد أو إمضائه لظهور مسوغ شرعي، أو بمقتضى اتفاق بين العاقدين.

ثانياً: حكمة تشريع الخيار:

لتشريع الخيار في البيع حكم عدة منها:

* إتاحة الفرصة للمتعاقدين للتروي والتأمل والاستشارة حتى لا يحصل لهما الندم بعد لزوم البيع.

* إيجاد فرصة للمتعاقدين لتدارك ما عسى أن يكون قد فاتهما نتيجة للتسرع في إبرام العقد.

* حماية المتعاقدين مما يخل بالعقد ويلحق الضرر بهما كالغبن والتدليس وكتم العيب.

ثالثاً: أنواع الخيار:

للخيار أنواع كثيرة، سنقتصر على ذكر أهمها، وأكثرها شيوعاً في العقود:

١- خيار المجلس:

* تعريف خيار المجلس: حق كل من العاقدين في إمضاء العقد أو فسخه ما دام في مجلس العقد.

وينتهي خيار المجلس بتفرق العاقدين أو اتفاقهما على أنه لا خيار لهما. ويكون خيار المجلس في عقود المعاوضات المالية اللازمة
دون غيرها.

الخيارات (٢)

* حكم خيار المجلس :

يرى جمهور الفقهاء ثبوت خيار المجلس ، في حين يرى الحنفية والمالكية عدم ثبوته ، وفسروا التفرق في الحديث بتفرق الأقوال ، والراجح رأي الجمهور لحديث : (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا إلا بيع الخيار) أخرجه الترمذي .

٢- خيار الشرط :

* تعريف خيار الشرط : حق كل من العاقدين أو أحدهما في إمضاء العقد أو فسخه في مدة معلومة إذا شرطاً ذلك في العقد .

* حكم خيار الشرط : اتفق الفقهاء على مشروعية خيار الشرط ، لحديث أن رجلاً كان يغبن في البيوع فشكا أهله إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم ليحجر عليه ويمنعه من البيع والشراء ، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم : (إذا بايعت فقل : لا خلافة ، ولي الخيار ثلاثة أيام) .

* شروط ثبوت خيار الشرط :

أ- أن يكون في عقد لازم يقبل الفسخ كالبيع ، أما العقود اللازمة التي لا تقبل الفسخ كالزواج فلا يدخل فيها خيار الشرط ، وكذلك لا يدخل خيار الشرط في العقود غير اللازمة كالوكالة والوديعة لأنها تفسخ بدونه .

ب- أن يكون خيار الشرط في عقد لا يشترط فيه التقابض في مجلس العقد كالصرف والسلم وبيع الأموال الربوية .

ج- أن يحدد الخيار بمدة محددة معلومة :

وقد اختلف الفقهاء في تقدير مدة خيار الشرط : فبعضهم يرى أنها لا تزيد عن ثلاثة أيام ، وبعضهم يرى أن للعاقدين الاتفاق على أي مدة ما دامت محددة معلومة ، وهذا هو الراجح ، غير أنه ينبغي أن لا تطول مدة الخيار حداً خارجاً عن العادة .

الخيارات (٣)

٣- خيار العيب:

* **تعريف خيار العيب:** حق المشتري في إمضاء البيع أو فسخه متى ظهر له عيب في المبيع .

* **حكم خيار العيب:** اتفق الفقهاء على مشروعية خيار العيب، لعدة أحاديث منها: (لا تصروا الإبل والغنم ، فمن ابتاعها بعد ذلك فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها : إن رضيها أمسكها ، وإن سخطها ردها وصاعاً من تمر). متفق عليه .

* شروط ثبوت خيار العيب:

أ- أن يكون العيب موجوداً في المبيع قبل تسلم المشتري له .

ب- أن لا يعلم المشتري بالعيب عند العقد أو القبض ، فإن علم به فلا خيار له .

ج- أن لا يكون العيب مما يمكن إزالته بلا مشقة ، فإن أمكن ذلك كالنجاسة في الثوب الذي لا ينقص بالغسل ، فلا يثبت للمشتري الرد في تلك الحال .

د- يرى بعض الفقهاء أنه لا خيار للمشتري إذا اشترط البائع البراءة من العيب ، أو عدم مسؤوليته عن أي عيب يظهر في محل العقد مستقبلاً ، وهذا الشرط - حسب القول الراجح - يسقط خيار العيب إذا كان البائع لا يعلم بالعيب .

* من أحكام خيار العيب:

أ- يثبت خيار العيب - حسب القول الراجح - بالعيب الذي ينقص القيمة عند التجار ، وكان الغالب عدم وجوده في أمثال المبيع .

ب- يخير المشتري بين رد السلعة واسترداد الثمن ، وبين مسكها وأخذ إرش العيب .

الخيارات (٤)

٤- خيار الرؤية:

* **تعريف خيار الرؤية:** حق أحد العاقدين في إمضاء العقد أو فسخه عند رؤية محل العقد إذا عقد عليه ولم يره .

* **حكم خيار الرؤية:** ذهب جمهور الفقهاء إلى مشروعية خيار الرؤية في الجملة، لحديث: (من اشترى ما لم يره فله الخيار إذا رآه، إن شاء أخذه، وإن شاء تركه). أخرجه البيهقي وهو حديث ضعيف. ويرى بعض الفقهاء عدم ثبوت خيار الرؤية لعدم جواز التعاقد عندهم على العين الغائبة.

والراجح مذهب الجمهور للحديث الوارد فيه، ولأنه يحقق مصلحة المتعاقدين.

* شروط ثبوت خيار الرؤية:

أ- أن يتحقق عدم رؤية محل العقد وقت التعاقد، فإن كان محل العقد حاضراً وقت العقد وتحققت رؤية العاقد له فلا يثبت له خيار الرؤية.

ب- أن يكون محل العقد مما يتعين بالتعيين ويوصف بالأوصاف، كالأرض والسيارات، أما ما لم يتعين بالتعيين كالنقود فلا يثبت فيها خيار الرؤية.

ج- أن يثبت هذا الخيار للمتملك (كالمشتري والمستأجر ونحوهما) ، ولا يثبت للمملك (كالبائع والمؤجر ونحوهما)، كما لو ورث رجل سيارة عن قريب له في مكان بعيد فلم يرها فباعها لرجل رآها، فلا يثبت للبائع خيار الرؤية، لحديث: (من اشترى ما لم يره فله الخيار).

* **خيار الوصف:** هو أن يوصف المبيع بصفات تزيل عنه الجهالة ثم يجده المشتري على غير تلك الصفات، فيثبت للمشتري خيار فسخ العقد أو إمضائه.

خامساً: بيع المراهجة (ا)

١- بيع المراهجة :

تعريف بيع المراهجة : بيع السلعة برأس مالها وزيادة ربح معلوم.

وقد تكون الزيادة على رأس المال نسبة معلومة من رأس المال (خمسة بالمائة مثلاً). وقد تكون الزيادة مبلغاً مقطوعاً (مائة ريال مثلاً) ونحو ذلك.

حكم بيع المراهجة : المراهجة جائزة عند جمهور الفقهاء .

٢- بيع المراهجة للأمر بالشراء:

أ- **تعريف بيع المراهجة للأمر بالشراء:** طلب المشتري من المصرف (أو شخص آخر) أن يشتري له سلعة معينة بمواصفات محددة، ويعدده بشراء تلك السلعة منه مراهجة، بالربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط حسب إمكانيات المشتري المالية.

ب- الخطوات العملية لبيع المراهجة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية:

١- يحدد المشتري السلعة التي يرغب شراءها ومواصفاتها (سيارة مثلاً) ، ويطلب من البائع تحديد ثمنها.

٢- البائع يرسل إلى المصرف فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.

٣- المشتري يعد المصرف بشراء السلعة إذا اشتراها وعداً ملزماً.

٤- المصرف يدرس الطلب، ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها.

٥- المصرف يقوم بشراء السلعة من البائع (معرض السيارات مثلاً) ويدفع ثمنها إليه نقداً، ويرسل موظفاً لاستلام السلعة، وبذلك تدخل السلعة في ملكية المصرف.

٦- المشتري يوقع عقد بيع مراهجة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق، ويستلم السلعة.

وإذا كان الثمن مؤجلاً أو يدفع على أقساط زاد المصرف في الثمن على السعر الحاضر.

بيع المرابحة (٢)

ج- عناصر بيع المرابحة للأمر بالشراء :

يتكون بيع المرابحة للأمر بالشراء من العناصر التالية :

١- **وعد ملزم من المشتري للمصرف (البائع) بشراء السلعة .**

يرى جمهور الفقهاء أن الوعد ملزم ديانة لا قضاء، بينما ذهب بعض الفقهاء إلى أن الوعد ملزم قضاء، لا سيما إذا كان متعلقاً بسبب ترتب عليه دخول الموعد في التزامات.

٢- **عقد بيع بين المصرف والبائع وهو المالك للسلعة . وهو جائز باتفاق الفقهاء .**

٣- **عقد بيع مرابحة بين المصرف والمشتري، مع زيادة سعر السلعة في حالة دفع ثمنها مؤجلاً .**
وزيادة الثمن لأجل الأجل جائز عند جمهور العلماء، وقال بجوازه كثير من العلماء المعاصرين، وهو رأي مجمع الفقه الإسلامي.

د- ضوابط بيع المرابحة للأمر بالشراء:

لا بد من توفر الشروط التالية في بيع المرابحة للأمر بالشراء :

١- دخول السلعة الأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل .

٢- أن لا يكون العقد قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد .

* موضوع للبحث (التورق : الحقيقي - المنظم)

سادساً: بيع الأصول والثمار (١)

١- تعريف:

الأصول : جمع أصل، وهو ما يتفرع عنه غيره، والمراد هنا : الأرض والأشجار.

الثمار : جمع ثمرة.

٢- حكم بيع الثمار والزروع قبل بدو صلاحها :

لا يصح بيع الثمار قبل بدو صلاحها ، كما لا يصح بيع الزرع قبل اشتداد الحب .

من أدلة ذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم : (نهى عن بيع النخل حتى يزهو، وعن بيع السنبل حتى يبيض ويأمن العاهة) .
أخرجه مسلم عن ابن عمر . ومعنى يزهو (يصفر أو يحمر) . ومعنى اشتداد الحب (قوته وصلابته) .

ويصح بيع الثمار قبل بدو صلاحها في حالتين :

أ- أن تباع بشرط القطع في الحال إذا كان يمكن الانتفاع بها .

ب- أن يباع الزرع لمالك الأرض ، أو تباع الثمرة مع الأصل .

والعلة في ذلك أن التسليم للمشتري يحصل في هاتين الحالتين على وجه الكمال .

٣- الحكمة من النهي عن بيع الثمار والزروع قبل بدو صلاحها :

الحكمة هي مخافة التلف، وحدوث العاهة قبل أخذ الثمرة أو الزرع .

٤- بم يعرف الصلاح ؟ :

يعرف صلاح البلح بالاحمرار أو الاصفرار، ويعرف صلاح العنب بظهور الماء الحلو واللين والاصفرار، ويعرف صلاح سائر الفواكه بطيب الأكل وظهور النضج ، ويعرف صلاح الحبوب والزروع باشتداد الحب .

بيع الزروع والثمار (٢)

٤- بيع الثمار التي تظهر بالتدريج :

إذا بدا صلاح بعض الثمر أو الزرع جاز بيعه جميعاً صفقة واحدة ما بدا صلاحه وما لم يبدأ صلاحه ، كما يجوز البيع - حسب الرأي الراجح - عندما يكون العقد على أكثر من بطن ، وأريد بيعه بعد ظهور الصلاح في البطن الأول .

٥- وضع الجوائح :

أ- تعريف وضع الجوائح : والمقصود بالجائحة الآفة التي تصيب الزرع أو الثمر فتهلكه دون أن يكون لأدمي صنع فيها ، مثل القحط والبرد ونحو ذلك . والمراد بوضع الجوائح خفض الثمن بقدر ما هلك من الزرع أو الثمر .

ب- حكم وضع الجوائح :

* **يرى بعض الفقهاء** أنه إذا بيعت الثمرة بعد بدو صلاحها وسلمها البائع للمشتري بالتخلية ، ثم تلفت بالجائحة قبل أوان الجذاذ فهي من ضمان البائع وليس على المشتري أن يدفع ثمنها ، واستدلوا بحديث : (إن بعث من أخيك ثمراً فأصابته جائحة فلا يحل لك أن تأخذ من ثمنه شيئاً ، بم تأخذ مال أخيك بغير حق) أخرجه مسلم .

وفي حال بيع الثمر مع أصله أو بيعه لمالك الأصل ، أو تأخير المشتري أخذها عن عادته ففي تلك الحالات تكون الزروع والثمار من ضمان المشتري ، وليس على البائع منها شيء .

* **ويرى جمهور العلماء** أن الأمر بوضع الجوائح أمر ندب واستحباب عن طريق الإحسان لا على سبيل الوجوب والإلزام ، لأن الزروع والثمار بعد استقرار ملك المشتري عليها تكون من ضمانه ، وهذا هو الراجح .

سابعاً: بيع السلم

* **تعريف بيع السلم:** هو بيع شيء موصوف في الذمة مؤجل بثمن معجل مقبوض في مجلس العقد.

* **حكم بيع السلم:**

السلم بيع جائز باتفاق أهل العلم، ومن أدلة جوازه قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه). فسره ابن عباس بدين السلم، وعند البخاري عن ابن عباس رضي الله عنهما قال: قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون في الثمر العام والعامين، فقال: (من سلف في تمر فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم، وأجل معلوم).

* **شروط السلم:**

لكي يكون بيع السلم صحيحاً فإنه يشترط فيه -فضلاً عن شروط البيع العامة- توفر الشروط التالية:

١- أن يكون المسلم فيه مما ينضبط بالصفات التي يختلف الثمن باختلافها اختلافاً ظاهراً.

٢- أن يكون المسلم فيه في الذمة لا في شيء معين.

٣- أن يكون الثمن معلوماً، وأن يقبض في مجلس العقد.

٤- أن يكون الأجل معلوماً ومحددًا بزمن لا يختلف.

٥- أن يكون المسلم فيه مما يمكن وجوده عند الأجل.

* **التصرف في المسلم فيه قبل قبضه:**

يرى جمهور الفقهاء أنه لا يصح بيع المسلم فيه قبل قبضه، وأجاز ذلك بعض الفقهاء إذا لم يكن المسلم فيه طعاماً

ثامناً: بيع الغرر

* تعريف بيع الغرر:

بيع الغرر هو كل بيع احتوى جهالة، أو تضمن مخاطرة أو قماراً.

* حكم بيع الغرر:

ورد النهي عن بيع الغرر، وهو أصل كبير، وقاعدة كلية في عقود المعاوضات، والغرر يتفاوت تفاوتاً عظيماً، وكلما كان أعظم جهلاً كان أشد تحريماً.

* أنواع الغرر:

يمكن حصر بيع الغرر في ثلاثة أنواع:

- ١- بيع المعلوم، ومثاله بيع الثمر قبل أن يخلق.
 - ٢- بيع المعجوز عن تسليمه كالجمل الشارد.
 - ٣- بيع المجهول، ومن أمثلة الجهالة: بيع مجهول الجنس ومثاله: بعتك ما في كيسي بعشرة ريالات، ومن أمثلة المجهول كذلك بيع مجهول النوع: ومثاله: بعتك حيواناً بألف ريال. دون أن يبين نوع الحيوان.
- * موضوع للبحث (التأمين : التجاري – التعاوني).

تاسعاً: الربا (ا)

* تعريف الربا :

* الربا في اللغة : مطلق الزيادة.

* الربا في الاصطلاح : الزيادة في أشياء مخصوصة.

* حكم الربا :

الربا محرم في جميع الأديان السماوية، وجاء الإسلام بتأكيد تحريمه، واعتبره من كبائر الذنوب، وجاء تحريمه في الكتاب والسنة، وعلى تحريمه أجمعت الأمة، ومن أدلة تحريم الربا قول الله تعالى : (وأحل الله البيع وحرم الربا)، وفي الحديث : (اجتنبوا السبع الموبقات ، قالوا وما هن يا رسول الله؟ قال : الشرك بالله والسحر وأكل الربا...) . متفق عليه ، وفي الحديث الآخر : (لعن رسول الله آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهديه ، وقال : هم سواء) . متفق عليه .

* الحكمة من تحريم الربا :

يذكر العلماء عدة حكمٍ لتحريم الربا منها :

- ١- يسبب العداوة داخل المجتمع ، حيث يرى المحتاجون أن المرابين يستغلون حاجتهم للمال فيأخذون منهم أكثر مما يعطونهم ، فيبغضونهم ، وتنشأ الكراهية بينهم .
- ٢- يؤدي إلى خلل في توزيع الثروات داخل المجتمع ، ويوجد تفاوتاً كبيراً بين طبقات المجتمع في الثراء .
- ٣- البطالة ، حيث يعتمد المرابون على ما يحصلون عليه من إقراض أموالهم ويتقاعسون عن العمل
- ٤- التضخم : حيث يخرج النقود عن وظيفتها الأساسية في كونها وسيط للتبادل ومعيار للقيم ، لتصبح أداة للمتاجرة بها دون أن يصاحب ذلك إنتاج حقيقي في كثير من الأحيان مما يترتب عليه انخفاض القوة الشرائية للنقود وبالتالي ارتفاع الأسعار .

تاسعاً: الربا (٢)

* أنواع الربا:

* ينقسم الربا إلى قسمين :

أولاً: ربا النسئنة : وهو **تأخير الدين** نظير الزيادة على أصله ، أو تأخير قبض أحد البدلين في حال مبادلة مال ربوي بجنسه .
ثانياً: ربا الفضل : وهو **زيادة** أحد البدلين على الآخر في مبادلة مال ربوي بجنسه بدون أجل .

* علة الربا:

عن عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح مثلاً بمثل، سواء بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد) . رواه مسلم .

هذا الحديث يذكر أصول الربا وأحكامها وشروطها، وهذه الأصناف الستة المذكورة في الحديث تعبر عن الأشياء الأساسية التي **ال** يحتاج الناس إليها، ولا يستغنون عنها .

والأصناف الستة تنقسم إلى قسمين :

١- الذهب والفضة: وهما العنصران الأساسيان للنقود، وعلة تحريم الربا فيهما- على الراجح- **كونهما ثمنًا**، فيلحق بهما- في تحريم الربا- النقود الأخرى سواء كانت ورقية أم معدنية .

٢- الأعيان الأربعة تعبر عن عناصر الغذاء وأصول القوت الذي به قوام الحياة، واختلف العلماء في علة تحريم الربا في هذه الأصناف ، فبعض العلماء يرى أن علة تحريم الربا في تلك الأصناف كونها **طعاماً**، ويرجح بعضهم أن العلة فيها كونها **مطعومة** **مكيلة أو موزونة**، وقد اتفق الفقهاء على أن ما اجتمع فيه الكيل (أو الوزن) والطعم من جنس واحد يجري فيه الربا .

الربا (٣)

أصول الأموال الربوية

الأطعمة : (بر-شعير-تمر-ملح)

بيع بر ببر أو شعير بشعير أو تمر بتمر أو ملح بملح
يشترط : التساوي + التقابض

بيع بر بشعير أو بتمر أو بملح
يشترط : التقابض

النقدان : (ذهب - فضة)

بيع ذهب بذهب أو فضة بفضة :
يشترط : التساوي + التقابض

بيع ذهب بفضة :
يشترط : التقابض

عاشراً : القرض

* **تعريف القرض:** القرض في اللغة: القطع، لأن المقرض يقطع جزءاً من ماله للمقترض.

القرض في الاصطلاح: دفع مال لمن ينتفع به ويرد بدله.

* **حكم القرض:** القرض - في الأصل - مندوب من ناحية المقرض ومباح من ناحية المقترض، قال تعالى: (وأقرضوا الله قرضاً حسناً)، وفي الحديث: (ما من مسلم يقرض مسلماً قرضاً مرتين إلا كان كصدقته مرة) رواه ابن ماجه.

* **من أحكام القرض:**

- 1- يشترط أن يكون المال المقترض مما ينضبط بالوصف سواء أكان من المثليات أم من القيميات، على خلاف بين الفقهاء في ذلك.
- 2- يشترط الحنفية والحنابلة أن يكون المال المقترض عيناً، فلا يجوز إقراض المنافع، ويرى الشافعية والمالكية وشيخ الإسلام ابن تيمية جواز إقراض المنافع التي تنضبط بالوصف.
- 3- يرى كثير من الفقهاء أنه لا يصح اشتراط الأجل في القرض، والصحيح جواز ذلك، كما يرى جمع من أهل العلم.
- 4- لا يجوز للمقترض أن يشترط الحصول على زيادة في القرض عند سداه، كما لا يجوز له اشتراط الحصول على منفعة من المقترض، لأن (كل قرض جر نفعاً فهو ربا).
- لكن لو أن المقترض عند الوفاء - وبدون شرط مسبق - بذل للمقرض زيادة فإن ذلك جائز، لأنه من حسن القضاء، والنبي صلى الله عليه وسلم اقترض بكرة ورد بدله خياراً رباعياً، وقال: (خيركم أحسنكم قضاء). رواه مسلم.
- وينطبق ما سبق على قروض البنوك المعاصرة، ومنها: القرض العادي - الاعتماد المستندي - خصم الأوراق التجارية - بعض بطاقات الائتمان.
- 5- إذا أقرضه في بلد وشرط عليه القضاء في بلد آخر فإن هذا الشرط لا يجوز فيما يكون لحمله مؤونة (كالمحج)، ويجوز - حسب القول الراجح - القضاء في بلد آخر فيما لا يكون لحمله مؤونة (كالنقود).

حادي عشر : التسعير

١- تعريف التسعير :

يقصد بالتسعير: (أن يأمر ولي الأمر أهل السوق أن لا يبيعوا سلعهم إلا بسعر كذا؛ فيمنع من الزيادة عليه أو النقصان لمصلحة).

٢- حكم التسعير :

اختلف العلماء حول حكم التسعير؛ وأهم الأقوال:

القول الأول : عدم جواز التسعير، وهو قول أكثر العلماء لحديث : ارتفعت الأسعار في عهد النبي-صلى الله عليه وسلم- وجاء إليه المسلمون ليسعر لهم، فقال لهم-صلى الله عليه وسلم-: (بل ادعوا...) أي أتوجه إلى الله ليرفع الغلاء؛ ويوسع الرزق، وعلل النبي-صلى الله عليه وسلم-امتناعه عن التسعير بقوله: (إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق؛ واني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال).

القول الثاني: جواز التسعير عند الحاجة إليه، وهذا يعني أنه ينبغي ترك تحديد الأسعار لتفاعل قوى العرض والطلب، وعندما تكون حركة الأسعار-بالزيادة أو النقصان- ناتجة عن تفاعل حقيقي بين العرض والطلب في الظروف العادية، فإن التسعير في تلك الحالة لا يجوز بل إن قول النبي-صلى الله عليه وسلم-: (واني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال) فيه ترهيب شديد من التسعير في الظروف العادية، واعتبار ذلك ظلماً للرعية؛ يتعرض الحاكم بسببه للمساءلة يوم القيامة.

وعندما يكون ثمة تدخل من جانب التجار للتأثير في سعر السوق، والانحراف به عن وضعه المعتاد؛ كما في حال الاحتكار فإن الدولة تتدخل لتصحيح المسار؛ لأن التاجر عندما يحتكر، أو يبيع بسعر يؤثر سلباً في جلب السلع إلى الأسواق، فإنه بفعله ذلك يؤثر في تفاعل قوى العرض والطلب لمصلحته الشخصية، ويكون تدخل الدولة في تلك الحالة لمصلحة الجماعة، وتغليبها على مصلحة فرد أو عدد من الأفراد.

تأثير التسعير على مرونة الطلب ومرونة العرض

من المعلوم أنه يمكن معرفة مرونة كل من الطلب والعرض وفق المعادلة التالية:

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{النسبة المئوية التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في السعر}}$$

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{النسبة المئوية التغير في الكمية المعروضة}}{\text{النسبة المئوية للتغير في السعر}}$$

وحيث إن السعر ثابت في حالة التسعير فإن مرونة كل من الطلب والعرض تكون تامة أو مرونة لا متناهية. ويمكن تمثيلها بيانياً كما يلي:



الكمية المعروضة

الشكل البياني لمنحنى العرض في حالة التسعير



الكمية المطلوبة

الشكل البياني لمنحنى الطلب في حالة التسعير

ثاني عشر : الاحتكار

١- تعريف الاحتكار:

الاحتكار: (هو حبس السلع عن البيع لتقل بين الناس وهم في حاجة إليها، فيرتفع سعرها، فيلحق الضرر بالناس من ذلك).

ويحكم الإسلام بوجود حالة احتكار من خلال النظر إلى سلوك الأفراد والمؤسسات المنتجة والبائعة؛ فعندما تحبس السلع التي يتضرر العامة بحبسها، بقصد ارتفاع سعرها تكون تلك حالة احتكار، لا يسمح بها الإسلام أياً كان مصدرها، وسواء أكان احتكاراً تاماً أو بدرجات أقل، وإن كانت آثار الاحتكار تختلف حدتها باختلاف درجة الاحتكار.

أما الاقتصاد الوضعي فينظر إلى عدد البائعين والمشتريين، فتكون (السوق احتكارية عندما تقوم مؤسسة واحدة بإنتاج وبيع كل ما يعرض في السوق من سلعة ما)

٢- أضرار الاحتكار:

الاحتكار من أعظم عوائق تنظيم المنافسة في السوق الإسلامي، وذلك بتأثيره في الكميات المعروضة من السلع المحتكرة، حيث إن المحتكرين يتلاعبون بما تحتاج إليه الأمة من السلع، ويستغلون ما بأيديهم من الأموال في شراء تلك السلع، ثم يحبسونها انتظاراً لارتفاع أسعارها، وهذا التصرف يؤثر سلباً في تفاعل قوى العرض والطلب.

وعلى المستوى العالمي فإن الاحتكار من أعظم أسباب المعاناة الاقتصادية التي تعيشها البشرية اليوم؛ حيث يحتكر عدد قليل من الدول الغنية والمتقدمة اقتصادياً إنتاج وتجارة الكثير من احتياجات العالم الغذائية والصناعية وغيرها، بل إن تلك الدول تحتكر شراء المواد الأولية من الدول المتخلفة اقتصادياً، وتحتكر بيع ما تحتاجه تلك الدول المتخلفة اقتصادياً من السلع المصنعة؛ فألحق ذلك أعظم الضرر بعدالة توزيع الثروات والدخول على مستوى العالم.

٣- حكم الاحتكار: هذا السلوك المشين حذر منه الإسلام وحرمه، ومما جاء في ذلك قول النبي- صلى الله عليه وسلم- : (لا يحتكر إلا

خاطئ)، كما روي أنه- صلى الله عليه وسلم- قال : (من احتكر طعاماً أربعين ليلة، فقد برئ من الله تعالى، وبرئ الله تعالى منه) .

ويرى بعض الفقهاء أن الاحتكار المحرم يكون في الطعام فقط، والصحيح ما ذهب إليه فقهاء آخرون من أن الاحتكار الحرام يعم كل ما يضر الناس حبسه، ويأتي في مقدمة ذلك الطعام؛ نظراً لشدة حاجة الناس إليه، وما يلحقهم من عنات باحتكاره،

ثالث عشر : الرهن (ا)

أولاً : تعريف الرهن :

الرهن في اللغة: الثبوت والدوام ، كما يطلق على الحبس .

الرهن في الاصطلاح: جعل عين مالية وثيقة بدين ليستوفي منها أو من ثمنها إذا تعذر الوفاء من المدين .

ثانياً : حكم الرهن :

الرهن جائز بالكتاب والسنة والإجماع ، فمن الكتاب قوله تعالى (وإن كنتم على سفر ولم تجدوا كاتباً فرهان مقبوضة) ، ومن السنة ما ورد أن النبي صلى الله عليه وسلم (اشترى طعاماً من يهودي ورهن عنده درعه) . متفق عليه . وقد أجمع المسلمون على جوازه ولم يخالف في ذلك أحد .

ثالثاً : حكمة مشروعية الرهن :

حرص الإسلام على بذل العون للمحتاجين ، وعلى التسامح في المعاملات ، ولكي يضمن حقوق الناس شرع الرهن كوسيلة تضمن الحقوق من الضياع ، وتحفظها من الجحود .

رابعاً : شروط الرهن :

أ- عاقد من راهن ومرتهن : ويشترط في العاقد البلوغ والعقل .

ب- مرهون : ويشترط فيه أن يكون مما يصح بيعه ، وأن يكون معلوماً ، وأن يكون مملوكاً للراهن أو مأذوناً له في رهنه .

ج- أن يكون الرهن بدين واجب معلوم .

ثالث عشر : الرهن (٢)

خامساً : لمن تكون منافع الرهن ؟ :

منافع الرهن ونماؤه للراهن لأنه ملكه ، وليس لغيره أخذه إلا بإذنه ، وإذا كان الدين ناتجاً عن قرض ، فلا يجوز للمرتهن الانتفاع من الرهن بغير عوض ، حتى ولو أذن له الراهن ، لأن الانتفاع في تلك الحالة يكون من باب (كل قرض جرنفعاً فهو ربا) .

وإذا كان الرهن دابة تركب وتحلب فإن الإمام أحمد يرى أن للمرتهن أن يركبها ويحلبها بقدر نفقته ، ومنع ذلك الجمهور .

سادساً : أحكام أخرى للرهن :

أ- إذا ضاق مال الراهن عن ديونه وأريد قسمة ماله بين الغرماء فإن من له رهن يختص بثمنه دون سائر الغرماء ، فإن بقي من ثمن الرهن شيء رد على باقي الغرماء .

ب- الرهن أمانة بيد المرتهن لا يضمنه عند تلفه بدون تعد أو تفريط

ج- إذا حل الدين وامتنع الراهن عن الوفاء فإن الحاكم يجبره على بيع الرهن ويسدد دين المرتهن من ثمنه .

د- إذا قال الراهن للمرتهن : إن جئتك بحقك في وقت كذا ، وإلا فالرهن لك ، فهل هذا جائز؟ :

* الجمهور يرون عدم جواز ذلك لحديث : (لا يغلق الرهن من صاحبه ، له غنمه ، وعليه غرمه) .

* وثمة قول بجواز ذلك وهو أحد القولين للشافعي ، ورواية لأحمد وأيده ابن القيم ، وقالوا بأن الحديث يمنع المرتهن من مصادرة الرهن في حالة عدم اشتراط ذلك .

رابع عشر : الكفالة (ا)

أولاً : تعريف الكفالة :

* الكفالة في اللغة : الضمان ، والكفيل : الضامن .

* الكفالة في الاصطلاح : ضم ذمة الضامن (الكفيل) إلى ذمة المضمون عنه (الأصيل) في التزام الحق الواجب حالاً أو مستقبلاً .

* جمهور الفقهاء يطلقون لفظي الكفالة والضمان كلاً منهما على الآخر، فهما مترادفان، ويخصص بعض الفقهاء الضمان بالمال، والكفالة بالنفس .

ثانياً : حكم الكفالة :

الكفالة مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع، فمن الكتاب قول الله تعالى : (ولمن جاء به حمل بعير، وأنا به زعيم)، والزعيم هو الكفيل. ومن السنة قوله صلى الله عليه وسلم : (الزعيم غارم) رواه أبو داود. وقد أجمع المسلمون على جواز الكفالة، وتعامل الناس بها منذ قرون الإسلام الأولى إلى اليوم دون إنكار من أحد .

ثالثاً : أنواع الكفالة :

أ- الكفالة بالنفس : وهي التزام الكفيل بإحضار الشخص المكفول إلى المكفول له .

* وتصح الكفالة بالنفس في حقوق الأدميين غير الحدود، فإن كانت في حد من حدود الله فإنها لا تصح - عند أكثر العلماء - سواء أكان الحد حقاً لله كحد الخمر، أم كان الحد حقاً لأدمي كحد القذف .

* وإذا مات الأصيل فإنه لا يلزم الكفيل الحق الذي عليه، لأنه إنما تكفل بالنفس، ولم يتكفل بالمال .

رابع عشر : الكفالة (٢)

ب- الكفالة بالمال : وهي التي يلتزم فيها الكفيل التزاماً مالياً، وهي ثلاثة أنواع:

١- الكفالة بالدين: وهي التزام أداء دين في ذمة الغير، وله شروط:

أ- يرى الجمهور صحة ضمان المجهول خلافاً للشافعي الذي يشترط أن يكون الدين معلوماً.

ب- أن يكون الدين ثابتاً وقت الضمان، وأجاز أبو حنيفة ومالك ضمان ما لم يجب.

٢- الكفالة بالعين (الكفالة بالتسليم) : وهي التزام تسليم عين معينة موجودة بيد الغير، ومثالها تسليم المبيع إلى المشتري، ويشترط أن تكون العين مضمونة على الأصيل، فلا تصح كفالة تسليم العارية أو الوديعة لأنها غير مضمونة.

٣- الكفالة بالدرك : وهي كفالة بما يدرك المال المبيع، ويلحق به من خطر سابق على البيع، أي أنها (حق المشتري تجاه البائع إذا ظهر للمبيع مستحق)، ومثال ذلك أن يتضح أن المبيع مملوك لغير البائع ، أو مرهون.

رابعاً : من أحكام الكفالة :

١- يرى جمهور الفقهاء أنه متى انعقدت الكفالة جاز لصاحب الحق أن يطالب الضامن والمضمون معاً، كما أن له أن يطالب أيهما شاء، ويرى المالكية والقانون أن الدائن يرجع على الكفيل إذا تعذر استيفاء الدين من المدين.

٢- اتفق الفقهاء على أن الكفيل إذا أدى عن المكفول عنه ما عليه من دين فإن له الرجوع عليه ومطالبته بما أدى عنه متى كانت الكفالة والأداء بإذن المكفول عنه، وإذا ضمن غيره وأدى عنه بغير إذنه فقد اختلف الفقهاء في حقه بالرجوع على المضمون عنه بالدين إلى قولين.

٣- الكفالة عقد لازم للكفيل، ولا يخرج الكفيل عن كفالته إلا بأداء الدين، أو إبراء الدائن للكفيل، أو تنازله عن الدين.

٤- من الصور الحديثة للضمان (الكفالة) : أ- الاعتماد المستندي . ب- خطاب الضمان . (موضوعات للبحث).