أي الوكيل والمضارب في شراء بأزيد عن مقدر أو ثمن مثل الزائد عنهما و يضمنان في بيع بأنقص عن مقدر أو ثمن مثل كل النقص عن مقدر و يضمنان في بيع إن لم يقدر لهما ثمن كل ما يتغابن بمثله عادة كأن يعطي لوكيله ثوبا ثمن مثله مائة درهم ليبيعه له ولم يقدر له الثمن فيبيعه بثمانين والحال أن مثل هذا الثوب قد يبيعه غيره بخمسة وتسعين درهما فهذه الخمسة التي نقصت عن ثمن مثله مما يتغابن الناس بمثله في العادة فلو أن الوكيل باع بمثل هذا النقص لم يضمن شيئا لأن التحرز عن مثله عسر لكنه باع بنقص لا يتغابن بمثله بين التجار وهو عشرون من مائة فيضمن جميع العشرين عن ثمن مثل في زيادة أو نقص لأنه تفريط بترك الاحتياط وطلب الأحظ لموكله في بقاء العقد وتضمين المفرط جمع بين حظ المشتري بعدم الفسخ وحظ البائع فوجب التضمين وكذا شريك ووصي وناظر وقف أو بيت المال إذا باع بدون ثمن المثل أو اشترى بأكثر منه ذكره الشيخ تقي الدين وأما ما يتغابن به عادة كدرهم في عشرة ولا تقدير من الموكل فلا يضمنه الوكيل ولا المضارب لأنه لا يمكن التحرز منه ويضمنان كل النقص ولو كان يتغابن به عادة في المقدر بأن قال بعه بعشرة وباعه بتسعة ضمن الواحد للمخالفة ولا يضمن قن مأذون من سيده في بيع وشراء فباع بأنقص أو اشترى بأزيد لسيده لأنه لا يثبت له على عبده الدين ولا يضمن صغير أذن له وليه في التجارة فباع كذلك لنفسه كما لو أتلف مال نفسه لأن الإنسان لا يثبت له الدين على نفسه وإن أراد وكيل ومضارب بيع سلعة فزيد في ثمن السلعة على ثمن مثل قبل بيع لم يجز لوكيل ولا مضارب بيعها به أي بثمن مثل لأن عليه طلب الأحظ لآذنه وبيعها كذلك مع من يزيدنا فيه