




**حكم الإلزام بالوفاء بالوعد
في بيع المرابحة للأمر بالشراء**

إعداد

د. عبيد بن محمد بن حمد الدوسري
أستاذ الفقه المساعد بقسم الدراسات الإسلامية
كلية الآداب والعلوم الإنسانية - جامعة الباحة



الملخص باللغة العربية

تطرقت في هذا البحث إلى بيان بيع المرابحة للأمر بالشراء، وتعريف ذلك، وقد وضحت في هذه الدراسة شروط صحة بيع المرابحة وذكرت أهم الخطوات اللازمة في إجراءات بيع المرابحة، ثم ذكرت أقوال العلماء في كيفية بيع المرابحة للأمر بالشراء، ثم بينت صور بيع المرابحة للأمر بالشراء، وقد ذكرت أقوال العلماء في بيان حكم الإلزام بالوفاء بالوعد واختلاف المعاصرين في بيع المرابحة للأمر بالشراء، وبينت الراجح من هذه الأقوال.

Abstract:

Ruling on compulsory fulfillment of a promise in the sale of murabahah to the one who ordered the purchase

In this paper, I touched upon the statement of the murabaha sale of the one who ordered the purchase. And the definition of that. In this study the conditions of validity of the murabaha sale were clarified and the most important steps necessary in the procedures of the murabaha sale were mentioned. Then I showed pictures of the murabahah sale to the one who ordered the purchase. The sayings of the scholars have been mentioned in a statement of the ruling on obligating the fulfillment of the promise, and the contemporaries differed in the sale of murabahah to the one who ordered the purchase, and it showed the most correct of these sayings

مُقَدِّمَةٌ

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد ، وعلى آله وصحبه، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين .
أما بعد :

فإن الشريعة الإسلامية بقواعدها الكلية، وموازينها المنضبطة، صالحة لكل زمان ومكان، فكمال الشريعة وشمولها من أبرز عوامل ثباتها، فما من نازلة تنزل بالمسلمين إلا وفيما أنزل الله على رسوله ﷺ من الوحيين ما يكشف عنها ويبين حكمها .

ويعد باب المعاملات المالية هو الأجدد بالدراسة لعموم التعامل به، والناظر في هذا الباب يعلم أن من المعاملات التي كثر التعامل بها اليوم ما يسمى ببيع المrabحة للأمر بالشراء، وإن لم تكن بصورتها الأصلية من النوازل الفقهية المعاصرة، إلا أن ما أحدث فيها من قيود واشتراطات، جعلها محطاً للبحث، وموضوعاً للكثير من التساؤلات.

فجاء عنوان بحثي : (حكم الإلزام بالوفاء بالوعد في بيع المrabحة للأمر بالشراء) .

أهمية الموضوع وأسباب اختياره :

تكن أهمية هذا الموضوع في أمور عديدة، من أهمها :

- أ - جدة الموضوع، إذ إنه في عداد النوازل الفقهية، وما زال بحاجة إلى مزيد بحث ودراسة .
- ب - يعد هذا الموضوع دراسة لبعض ما تعم به البلوى بين الناس، لكثرة التعامل به .
- ج - تباين الآراء الفقهية الصادرة عن الأفراد، والهيئات الشرعية في تكييف العلاقات بين أطراف هذه المعاملة، مما يجعل الحاجة داعية لجمع هذه الآراء والموازنة بينها .
- د - إن دراسة النوازل الفقهية الحديثة، والتفقه فيها باب عظيم من أبواب حفظ الشريعة .

منهج البحث :

لقد سلكت في كتابتي هذا البحث المنهج التالي :

- ١ - اقتصر في مسائل البحث على ذكر أقوال المذاهب المشهورة .
- ٢ - أقوم بتوثيق فقرات هذا البحث، من آراء وأقوال قديمة أو معاصرة، من مصادرها المعتمدة .
- ٣ - استقصاء أدلة الأقوال، مع بيان وجه الدلالة، وذكر ما يرد عليها من مناقشات .
- ٤ - عزوت الآيات القرآنية بذكر السورة ورقم الآية .

٥. تخريج الأحاديث وبيان كلام أهل العلم في درجتها .

٦. كتابة خاتمة للبحث تحتوي على أهم النتائج .

٧. ذيلت البحث بفهارس وهي : فهرس المصادر والمراجع .

الدراسات السابقة :

لم يخل هذا الموضوع من دراسات سابقة له، ضمنا أو استقلالا، وقد حرصت على الاستفادة منها جميعا، فمن الدراسات السابقة ضمنا، ما يلي :

١- تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، الدكتور سامي حمود، دار الاتحاد العربي للطباعة، الطبعة الأولى، ١٣٩٦هـ.

٢- قضايا اقتصادية معاصرة، الدكتور محمد الأشقر، والدكتور ماجد أبو رخيّة، والدكتور محمد شبير، والدكتور عمر الأشقر، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤١٨هـ.

٣- العقود المالية المركبة، دراسة فقهية تأصيلية، الدكتور عبد الله العمراني، الطبعة الأولى، دار كنوز اشبيليا، الرياض، ١٤٢٧هـ.

٤- فقه النوازل، قضايا فقهية معاصرة، الدكتور بكر أبو زيد، الطبعة الأولى، مؤسسة الرسالة ناشرون، دمشق، ١٤٣٠هـ.

ومن الدراسات السابقة له استقلالا، ما يلي :

١- بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، الدكتور رفيق يونس المصري، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.

٢- بيع المواعدة، الدكتور بكر أبو زيد، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.

٣- بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدكتور أحمد ملحم، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، الطبعة الأولى، ١٤١٠هـ.

٤- بيع المرابحة كما تجرّيها البنوك الإسلامية، الدكتور محمد الأشقر، دار النفائس، الأردن، الطبعة الثانية، ١٤١٥هـ.

وغيرها من الدراسات والبحوث والتي سوف أشير إليها أثناء البحث، وسأذكرها بمشيئة

في قائمة المصادر والمراجع .

خطة البحث :

وتشتمل على مقدمة، وأربعة مباحث، وخاتمة.

المقدمة: وتحتوي أهمية الموضوع وأسباب اختياره، ومنهج البحث، والدراسات السابقة، وخطة البحث.

وقد قسمت هذا البحث إلى أربعة مباحث، وهي على النحو التالي :

المبحث الأول : تعريف البيع، وقد اشتمل على مطلبين :

المطلب الأول: تعريف البيع لغة.

المطلب الثاني : تعريف البيع اصطلاحاً .

المبحث الثاني : بيع المراجعة، وقد اشتمل على أربعة مطالب :

المطلب الأول : تعريف المراجعة في اللغة.

المطلب الثاني : تعريف المراجعة في الاصطلاح .

المطلب الثالث : حكم بيع المراجعة .

المطلب الرابع : شروط صحة بيع المراجعة .

المبحث الثالث : بيان بيع المراجعة للأمر بالشراء، وقد اشتمل على أربعة مطالب :

المطلب الأول : تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء .

المطلب الثاني : خطوات إجراءات بيع المراجعة للأمر بالشراء.

المطلب الثالث : تكييف بيع المراجعة للأمر بالشراء

المطلب الرابع : صور بيع المراجعة للأمر بالشراء.

المبحث الرابع : الإلزام بالوفاء بالوعد في بيع المراجعة للأمر بالشراء ، ويشتمل على مطلبين .

المطلب الأول : حكم الإلزام بالوفاء بالوعد.

المطلب الثاني : اختلاف المعاصرين في حكم بيع المراجعة للأمر بالشراء .

ثم يأتي الترجيح الذي خلص إليه البحث، ويليه الخاتمة وتحتوي على أهم النتائج التي تم التوصل إليها .

أسأل الله أن يوفقنا ويجعل عملنا خالصاً لوجهه الكريم، وأن يمن علينا بالقبول،

إنه جواد كريم، وصل اللهم وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

المبحث الأول : تعريف البيع .

وقد اشتمل على مطلبين :

المطلب الأول: تعريف البيع لغةً :

هو مطلق المبادلة، وهو أخذ شيء وإعطاء شيء آخر (١).

المطلب الثاني : تعريف البيع اصطلاحاً:

أولاً: عند الحنفية : مبادلة المال بالمال بالتراضي (٢).

ثانياً : عند المالكية : عقد معاوضة على غير منافع، ولا متعة لذة (٣).

ثالثاً : عند الشافعية : البيع مقابلة مال بمال أو نحوه تمليكا (٤).

رابعاً : عند الحنابلة : مبادلة المال بالمال تمليكا وتملكا (٥).

يستنتج من التعريفات السابقة للفقهاء أن البيع يتحقق بتبادل في الأموال، ويترتب عليه تملك المبيع، كما أن البيع والشراء لا يكون إلا بما هو مال معتبر في الشرع، ولا بيع إلا ما نتج عنه تمليك على سبيل التأييد .

المبحث الثاني : بيع المراجعة.

المطلب الأول : تعريف المراجعة في اللغة :

هي مفاعلة من الريح، وهو النماء والزيادة، ويقال بعث المتاع مرابحة، أو اشتريته مرابحة، إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً. والمرابحة: أن يربحه على سلعته، يقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة (٦).

المطلب الثاني : تعريف المراجعة في الاصطلاح:

عند الحنفية : «مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح (٧)».

عند المالكية : « أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما (٨)».

عند الشافعية : « أن يبين رأس المال وقدر الريح (٩)».

عند الحنابلة : «البيع برأس المال وريح معلوم (١٠)».

وبنظرة عامة على تعريفات الفقهاء للمراجعة، يتضح ما يلي :

أ - أنهم يستخدمون مصطلح مربحة بما يتناسب مع المعنى اللغوي للمصطلح، أي : بمعنى الفضل والزيادة .

ب - أنهم يتفقون في تعريفاتهم على أمرين :

الأول : بيان الثمن الأول للسلعة، وهو ما عبر عنه البعض بالثمن الأول، وعبر آخرون بثمن المبيع الأول، وغيرهم برأس المال .

الثاني : زيادة ربح معلوم على الثمن الأول بالاتفاق بين المتعاقدين (البائع والمشتري) .

المطلب الثالث : حكم بيع المربحة .

اتفق العلماء على جواز بيع المربحة في الجملة ، وقد استدلوا بعموم أدلة إباحة البيع، ومنها ما يلي :

١ - قوله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ (١١)، والمربحة تدخل في عموم عقود البيع المباحة .

٢ - وقوله تعالى : ﴿ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفْتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۗ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَانَكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴾ (١٢) .

٣ - وقوله ﷺ : « فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد » (١٣) . والمربحة تدخل في الإذن بالبيع .

ويتبين لنا اتفاق الفقهاء على جواز بيع المربحة من خلال تطرقهم لهذا النوع من البيوع، ويتضح ذلك من عباراتهم الفقهية، والتي منها ما يلي :

١ - « ومنها أن يكون الثمن الأول معلوما في بيع المربحة والتولية والإشراك والوضعية (١٤)، والأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير فصل بين بيع وبيع (١٥) .» .

٢ - « وأما بيع المربحة وهو أن يذكر ثمن السلعة وما صرفه عليها، ويقول له المشتري أربحك في كل عشرة كذا وكذا، فإذا رضي رب السلعة بذلك فقد لزم المشتري الشراء، إذا كان ذلك في فور، بحيث يعد كلام أحدهما جوابا للآخر، ولم يحصل منهما إعراض عما كان فيه (١٦) .» .

٣- « ويجوز أن يبيعها مرابحة، وهو أن يبين رأس المال وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعتكها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة، ولأنه ثمن معلوم، فجاز البيع به، كما لو قال: بعتك بمائة وعشرة (١٧)».

٤- « معنى بيع المرابحة، هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال فيقول: رأس مالي فيه أو هو علي بمائة، بعتك بها وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة، وإن قال: بعتك برأس مالي فيه وهو مائة، وأربح في كل عشرة درهما، أو قال: ده يازده. أو ده داوزده. فقد كرهه أحمد...؛ لأن الثمن مجهول حال العقد، فلم يجز، كما لو باعه بما يخرج به في الحساب...، والتحرز عنها أولى، وهذه كراهة تنزيه، والبيع صحيح، والجهالة يمكن إزالتها بالحساب، فلم تضر (١٨)».

مما تقدم من أقوال الفقهاء، فيمكن استخلاص صورتين لبيع المرابحة على هذا النحو:

الصورة الأولى : أن يقول البائع رأس مالي في السلعة مائة، بعتك بها وربح عشرة، أو بعتك بمائة وعشرة.

وهذه الصورة جائزة باتفاق الفقهاء؛ لأن الثمن معلوم، والربح معلوم.

الصورة الثانية : أن يقول البائع ثمن السلعة مائة، وقد بعتكها برأس مالها، وربح درهم في كل عشرة، أو يقول المشتري: أربحك في كل عشرة كذا.

وهذه الصورة خلاف الأولى عند المالكية (١٩)، ومكروه عند الإمام أحمد (٢٠)؛ لما فيه من جهالة الثمن حال العقد، ولا يخرج إلا بالحساب، فالتحرز عنها أولى (٢١).

المطلب الرابع : شروط صحة بيع المرابحة .

اشتراط الفقهاء لصحة بيع المرابحة الشروط التالية (٢٢):

١- علم المشتري بالثمن الأول للسلعة، بما في ذلك المصروفات المعتبرة، وهذا شرط لصحة البيع، فإذا اطلع المشتري على خيانة في الثمن فهو بالخيار إن شاء أنفذ البيع، وإن شاء لم ينفذه.

ويشترط بعض الفقهاء في الثمن الأول: أن يكون مما له مثل كالتقديين والحنطة والشعير وما يكال ويوزن والعددي المتقارب، بخلاف غير المتقارب كالبطيخ والرمان؛ وذلك لتعذر المرابحة في حال كون الثمن الأول مما لا مثل له، ولما يترتب عليه من جهالة بالثمن الأول (٢٣).

- ٢- أن يكون الربح معلوماً؛ لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.
- ٣- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك، بأن شترى المكيل أو الموزون بجنسه، مثلاً بمثل، لم يجوز أن يبيعه مراًجحة؛ لأن الزيادة في هذه الحالة تكون ربا.
- ٤- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجوز البيع؛ لأن المراجحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح معلوم، وبالبيع الفاسد تفسد تسمية الثمن، ويجب البدل، وهو: القيمة إن كان قيمياً، والمثل إن كان مثالياً.
- ٥- بيان الأجل إذا اشترى السلعة بأجل، وذلك بأن يبين البائع الذي اشترى السلعة بثمن مؤجل أن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة؛ لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحال.
- ويتضح معنا بعد أن تأملنا في هذه الشروط، أنها تدور حول نقطتين أساسيتين بهما يصح بيع المراجحة، وهما:

الأولى: صحة عقد البيع الأول، الذي اشترى به المشتري الأول السلعة.

الثانية: ضرورة التوضيح والبيان المفصل للمشتري الثاني بثمن السلعة، ومقدار الربح الذي أصبح جزءاً من الثمن بالنسبة له، وكل ما يمكن أن يؤثر على ثمن السلعة، مما قد يطرأ على المبيع من زيادة، أو نقص، أو عيب.

المبحث الثالث : بيان بيع المراجحة للأمر بالشراء

وقد اشتمل على أربعة مطالب :

المطلب الأول : تعريف بيع المراجحة للأمر بالشراء .

لقد عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:

- ١- عرفه د. سامي حمود بقوله: (أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مراًجحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته(٢٤).
- ٢- وعرفه د. يونس المصري بقوله: (أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعه له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشترىها المصرف بثمن نقدي ويبيعه إلى عميله بثمن مؤجل أعلى(٢٥).

٣- وعرفه د. محمد سليمان الأشقر بقوله : (يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة ، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر أجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً (٢٦)).

٤- وعرفه د. أحمد ملحم بقوله: (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالمبيع بضمن وبيع يتفق عليها مسبقاً (٢٧)).

يتضح لنا مما تقدم من جميع التعريفات، أن بيع المراجحة للأمر بالشراء، أنها معاملة مركبة من عقدين، أطرافهما ثلاثية، كما تتركب من وعد بالمبيع والشراء مراجحة، ويتضح لنا من خلال التعريفات، أن بيع المراجحة للأمر بالشراء عند الفقهاء المتقدمين أنها ثنائية الأطراف، بين (البائع مالك السلعة، والمشتري).

المطلب الثاني : خطوات إجراءات بيع المراجحة للأمر بالشراء (٢٨).

يمر بيع المراجحة للأمر بالشراء بعدة خطوات، من أهمها ما يلي :

١- طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة.

٢- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.

٣- وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.

٤- وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل .

٥- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.

٦- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

المطلب الثالث : تكييف بيع المراجحة للأمر بالشراء.

بيع المراجحة للأمر بالشراء، معاملة مركبة من عقدين، أطرافها ثلاثية، كما تتركب من وعد بالمبيع والشراء مراجحة، وعناصرها كما يلي :

١- عقدان : العقد الأول : عقد بيع بين البائع مالك السلعة والمصرف الذي يشتريها، بناء على أمر العميل . العقد الثاني : عقد بيع مراجحة، بين المصرف والعميل الأمر بالشراء .

٢- ثلاثة أطراف : (البائع الأول المالك للسلعة، والمصرف المالك الثاني للسلعة، بعد شرائها من البائع الأول بناء على طلب العميل، والثالث المشتري من المصرف مراجحة (العميل) .

٣- الوعد : وهو ثلاثة : (وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد من المصرف ببيع السلعة للأمر بالشراء، ووعد من الأمر بالشراء، بشراء السلعة من المصرف) .

ومن أجل هذا التركيب في هذه الصورة لبيع المربحة، أطلق على بيع المربحة للأمر بالشراء (المربحة المركبة) (٢٩).

المطلب الرابع : صور بيع المربحة للأمر بالشراء.

بتتبع صور بيع المربحة للأمر بالشراء فهي كما يلي (٣٠):

الصورة الأولى: وهي تنبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح.

وصورتها: أن يرغب العميل شراء سلعة بعينها فيذهب إلى المصرف ويقول: اشتروا هذه البضاعة لأنفسكم ولي رغبة بشرائها بثمن مؤجل أو معجل بريح، أو سأريحكم فيها.

الصورة الثانية: وهي تنبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين، مع ذكر مقدار ما سيبدله من ربح.

وصورتها: أن يرغب العميل شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها، فيذهب إلى المصرف ويقول: اشتروا هذه السلعة لأنفسكم، ولي رغبة بشرائها بثمن مؤجل أو معجل، وسأريحكم زيادة عن رأس المال: ألف ريال مثلا.

الصورة الثالثة: وهي تنبني على المواعدة الملزمة بالاتفاق بين الطرفين، مع ذكر مقدار الربح.

وصورتها: أن يرغب العميل شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها المنضبطة عينها بالوصف، فيذهب إلى المصرف ويتفقان على أن يقوم المصرف ملتزما بشراء البضاعة من عقار أو آلات أو نحو ذلك، ويلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف ببيعها للعميل بثمن اتفقا عليه مقدارا وأجلا وريحا.

المبحث الخامس : الإلزام بالوفاء بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء.

قبل أن أتطرق إلى أقوال العلماء، وخلافهم في حكم الإلزام بالوفاء بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء، لا بد أن أتحدث عن مسألة حكم الوفاء بالوعد، هل هو ملزم أو غير ملزم، وبيان أقوال العلماء في ذلك، وقد وضعت هذه المسألة في المطلب الأول.

المطلب الأول : حكم الإلزام بالوفاء بالوعد:

اختلف العلماء في حكم الوفاء بالوعد، وهم على قولين :

القول الأول : الوفاء بالوعد غير ملزم، بل يستحب، أما إخلاف الوعد فيكره. وهو قول الأحناف والشافعية والحنابلة^(٣١).

ويستدل أصحاب هذا القول بما يلي :

- ١- عموم الآيات التي المؤكدة لاستحباب الوفاء بالوعد، ومنها :
 - قوله تعالى: ﴿ يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ۗ أَحَلَّتْ لَكُمْ بَيْمَةً ۖ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرِ مُحْلِي ٱلصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ سَحِيحٌ مَّا يُرِيدُ ۗ ﴾ (٣٢).
- قوله تعالى: ﴿ وَلَا تَقْرُبُوا مَالَ ٱلْيَتِيمِ إِلَّا بِٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۗ وَأَوْفُوا بِٱلْعَهْدِ ۗ إِنَّ ٱلْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ۗ ﴾ (٣٣).
- ٢- قوله تعالى: ﴿ يَأْتِيهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ۗ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ ٱللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ۗ ﴾ (٣٤).

وجه الاستدلال :

أن في الآية ذم لإخلاف الوعد؛ لكونه قول لم يفعل، فدل ذلك على كراهة إخلال الوعد.

٢- استدل أصحاب هذا القول، بحديث النبي ﷺ: « آية المنافق ثلاث : إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أوتىٰ خان » (٣٥).

وجه الاستدلال :

أن إخلاف الوعد من سمات المنافق، ولذا يكره إخلاف الوعد؛ لتجنب الدخول في خصلة من خصال المنافقين.

٤- أن القول بعدم وجوب الوفاء بالوعد، وعدم إخلافه، مبني على أن الوعد في معنى الهبة، فهي لا تلزم إلا بالقبض^(٣٦).

القول الثاني : وجوب الوفاء بالوعد، وأنه ملزم، وفيه تفصيل :

أ - وجوب الوفاء بالوعد، والقضاء بذلك مطلقا . وهو قول ابن شبرمة وإسحاق بن راهوية وبعض المالكية^(٣٧)

وقد استدل أصحاب هذا القول بما يلي :

١- قوله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ كِبْرَ مَقْتًا

عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿ (٣٨).

وجه الاستدلال :

أن الوعد إذا أخلف فهو قول لم يفعل، فيلزم أن يكون كذبا محرما، وأن يحرم إخلاف الوعد مطلقا.

٢- استدلو بقول النبي ﷺ : « آية المنافق ثلاث : إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أوْتمن خان » (٣٩).

وجه الاستدلال :

أنه ذكر إخلاف الوعد في سياق الذم، وذلك دليل على التحريم.

٣- استدلو بقول النبي ﷺ : « وأي المؤمن حق واجب » (٤٠).

وجه الاستدلال : أي وعده واجب الوفاء به .

وقد رد على أدلة أصحاب هذا القول بما يلي :

- أن المراد في الآية غير إخلاف الوعد، قال القرافي : " قد قيل في الآية أنها نزلت في قوم كانوا يقولون جاهدنا وما جاهدوا، وفعلنا أنواعا من الخيرات وما فعلوها، ولا شك أن هذا محرّم؛ لأنه كذب، ولأنه تسميع بطاعة الله وكلاهما محرّم ومعصية اتفاقا- (٤١).

- ما ورد في الحديث من كون إخلاف الوعد من صفات المنافق، فذلك إنما يكون إذا أصبح الإخلاف سجية له (٤٢).

- ما ورد في الحديث " وأي المؤمن حق واجب " ، الحديث ضعيف، ولا حجة فيه على اللزوم؛ لأن معناه واجب في مكارم الأخلاق ومحاسنها، بدليل تخصيصه المؤمن؛ لأنه لما لم يعم فيقول الوأي واجب، علم أنه أراد بعض المؤمنين وهم الممدوح إيمانهم (٤٣).

ب- وجوب الوفاء بالوعد إلا لعذر. وهو قول ابن العربي من المالكية، وقال به الإمام الغزالي من الشافعية، قال رحمه الله : " إذ فهم من ذلك الجزم في الوعد فلا بد من الوفاء إلا أن يتعذر- (٤٤).

ج - وجوب الوفاء بالوعد ويقضى به إذا كان على سبب، سواء دخل الموعد في السبب أو لم يدخل. وبه قال أصيغ من المالكية (٤٥).

وقد علل أصحاب هذا القول، أنه لما تعارضت الأدلة بين الاستحباب والوجوب، جمعنا بينهما، بأن ما كان على سبب وجب الوفاء به حتى لا يدخل الموعد في ورطته، وما كان مطلقاً، استحباب الوفاء به (٤٦).

د - يستحب الوفاء بالوعد، ولا يقضى به إلا إن كان على سبب. ودخل الموعد في السبب مستندا على الوعد. كأن يقول الرجل للرجل أفعل كذا وأنا أسلفك، فيفعله، فعندئذ يلزمه الوفاء بالوعد، ويجبر عليه قضاء، ومثل ذلك لو قال له اشتر كذا وأعينك بمبلغ كذا، لزمه ذلك الوعد. وبه قال سحنون وابن القاسم، وهو المشهور عند المالكية (٤٧)، ونقل القرطبي عن ابن العربي، في هذه الحالة، لزوم الوفاء بالوعد باجماع الفقهاء (٤٨).

وقد علل أصحاب هذا القول، أن الموعد ما كان ليدخل في السبب لولا الوعد، ولذا كان الوفاء بالوعد غير لازم، بل من مكارم الأخلاق، إلا في هذه الحالة لما يترتب على عدم الوفاء به من ضرر على الموعد بدخوله في فعل بسبب الوعد.

الترجيح :

بعد النظر في أقوال الفقهاء في مسألة لزوم الوعد على الواعد، ومناقشة الأدلة، فالذي يظهر، والله أعلم، أن الراجح : أن الوعد إذا كان على سبب ودخل الموعد بذلك السبب، فإن الوفاء واجب؛ وذلك حتى لا يتضرر الموعد أو يتورط بما دخل فيه بناءً على الوعد الذي وعده؛ لحديث الرسول ﷺ: « لا ضرر ولا ضرار (٤٩) ». وأيضاً فإن هذا ابعده عن المنازعة والخصام بين الواعد والموعد، أما إذا كان الوعد مطلقاً فالوفاء مستحب، وهو الأولى، لكن لو ظهر للواعد ألا يفي لظرف طراً عليه ولم يستطع الوفاء، فلا حرج عليه إن شاء الله.

المطلب الثاني : اختلاف المعاصرين في حكم بيع المرابحة للأمر بالشراء.

إن مدار الخلاف في هذه المسألة ينحصر في دخول الوعد الملزم وغير الملزم على هذه المعاملة، فأصبح في المسألة قولان :

القول الأول : جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء وإن كان الوعد ملزماً، وممن ذهب إلى هذا القول، د. سامي حمود (٥٠)، ود. علي أحمد السالوس (٥١)، ود. إبراهيم فاضل الدبو (٥٢).

وقد استدلت أصحاب هذا القول بما يلي :

١- إن الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة، إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه (٥٣).

الرد على هذا الاستدلال :

أن الإباحة ليست على إطلاقها، بل لا بد من توافر الشروط؛ ليكون البيع حلالاً، وهناك موانع تمنع صحة البيع يجب الابتعاد عنها (٥٤).

٢- القياس على عقد الاستصناع عند الحنفية، من حيث أنه بيع لمعدوم وقت العقد، وأن المبيع موصوف، والبيع قائم على الوعد من الصانع بإنتاج ما أمر به، ومن الأمر بشراء المصنوع بعد الصنع، ومع هذا أجازوه استحساناً؛ لتعامل الناس به (٥٥).

الرد على هذا الاستدلال :

القياس غير صحيح؛ لوجود الفرق، فالمربحة فيها ثلاثة أطراف، العميل، والمصرف، ومصدر السلعة، والسلعة المطلوبة للعميل موجودة في ملك المصدر، ستشتري، والاستصناع فيه طرفان، والسلعة المطلوبة للمشتري غير موجودة ستصنع (٥٦).

٣- ما ورد من نصوص لبعض الفقهاء، تتضمن صورة بيع المربحة للأمر بالشراء، وقولهم بجوازها، ومن أشهر هذه النصوص ما يلي :

أ- قول الإمام الشافعي رحمه الله : " وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال أبتاعه وأشتره منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدده جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو منسوخ من قبل شيئين: أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع، والثاني: أنه على مخاطرة أنك إشتريته على كذا أربحك فيه كذا (٥٧).

ب- قال العلامة ابن القيم رحمه الله : " رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار، أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريد، ولا يتمكن من الرد، فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه والتمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار، فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع؛ ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه (٥٨).

الرد على هذا الاستدلال :

- ما يتعلق بالنص الأول الوارد عن الإمام الشافعي، فهو يدل على الجواز في حالة الوعد غير الملزم، بينما إذا كانت المعاملة ملزمة للطرفين، فهي محرمة كما جاء ذلك في نهاية النص المنقول عنه.

- ما يتعلق بالنص الثاني الوارد عن الإمام ابن القيم، فإنه لا دليل فيه على جواز بيع المراجعة مع الإلزام بالوعد؛ إنما يتضمن مخرجا لمن وقع في مثل هذه المعاملة، يتمثل في الحيلة التي وردت في النص، ولو كانت هذه المعاملة جائزة لما لجأوا فيها إلى الحيلة (٥٩).

٤- أن في هذا القول تيسير على الناس، خصوصا وأن في المسألة قولان بالإباحة والحظر، وهما متكافئان من حيث قوة الدليل، فالأخذ بما فيه تيسير على الناس أفضل اقتداء بالنبي ﷺ (٦٠).

الرد على الاستدلال :

يرد على هذا الدليل، أن الواجب عند وجود الاختلاف، الأخذ بالدليل الراجح، وليس الاختلاف دليلا على الجواز، إضافة إلى أن القولين غير متكافئين في الأدلة، حتى يقال إنه يؤخذ بالأيسر، ثم إن القائلين بالجواز لم يلتزموا بما دعوا الآخرين إليه من التيسير، بل اختاروا التشديد على العميل في تحريم الخلف بالوعد على التيسير بإباحته، واختاروا التشديد في الإلزام بالوعد قضاء على التيسير بالجواز (٦١).

٥- أن المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، فالشرع لم يمنع من البيوع إلا ما اشتمل على ظلم كالربا والغش، والاحتكار، أو أفضى إلى نزاع وعداوة كالغرر، ولذا لم يكن المنع من كل ذلك من باب التعبد وحسب، بل هو معلل ومفهوم، وإذا فهمت العلة، فإن الحكم يدور معها وجودا وعدما، وهذه المسألة محل الخلاف تتحقق بها المصالح، وتنتفي عنها علة المنع (٦٢).

القول الثاني : عدم الجواز، وممن ذهب إليه، د.رفيق المصري، ود.حسن عبد الله الأمين، ود.عبد الرحمن عبد الخالق، ود.الصديق الضريير، ود.بكر أبو زيد، ود.محمد الأشقر (٦٣).

وقد استدل أصحاب هذا القول بما يلي :

١- النصوص الواردة في النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده، ومنها :

أ- ما ورد عن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال : يا رسول الله، يأتييني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي فأبتاعه له من السوق؟ فقال ﷺ : «لا تبع ما ليس عندك» (٦٤).

ب- عن عبد الله بن عمرو رضي الله عنهما قال : قال رسول الله ﷺ : «لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك» (٦٥).

ووجه الاستدلال: أن بيع المrabحة للأمر بالشراء يبيع لما ليس عند البائع (البائع)، فدخل في النهي الوارد في هذه النصوص.

الرد على هذا الاستدلال :

المصرف لا يبيع ما ليس عنده، إنما يتلقى أمراً بالشراء، ولا يقعد البيع مع العميل إلا بعد تملكه للسلعة، ودخولها في حيازته، يتحمل تبعته هلاكها، يضمن ما يصيبها من ضرر(٦٦).

وأجيب على هذا بما يلي :

أن عقد الشراء الذي يتم بعد وصول السلعة ما هو إلا تحصيل حاصل، بدليل أنه بعد وصول السلعة يستطيع البائع أن يلزم الواعد بالشراء بتنفيذ مقتضى عقد البيع، أو بدفع التعويض عن طريق القضاء، حتى لو أصر الواعد بالشراء على رفض إبرام عقد البيع بعد وصول السلعة، مما يدل على أن عقد البيع اللاحق مجرد تحصيل حاصل، وما الوعد بالشراء إلا عقد بيع، ولكن سمي بغير اسمه للتحايل على ما حرم الله (٦٧).

٢- قوله ﷺ: «: إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذللاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم» (٦٨).

وجه الاستدلال :

أن هذه المعاملة تدخل في باب العينة المنهي عنه؛ لأن قصد العميل منها هو الحصول على النقد، وقصد المصرف أيضاً الحصول على الربح، فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء(٦٩).

الرد على هذا الاستدلال :

حقيقة هذه المعاملة أنه يبيع يقصد منه حقيقة تملك الأمر بالشراء لسلعة يحتاج إليها، وهي بذلك تفارق العينة المنهي عنها التي تقوم على إيجاد عقد صوري يقصد منه القرض حقيقة(٧٠).

وأجيب عليه بما يلي :

أن ذلك مسلم في صورة المrabحة مع الوعد غير الملزم، أما المrabحة مع الوعد الملزم فهي حيلة على الربا(٧١).

٣- قول النبي ﷺ: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا» (٧٢).

وجه الاستدلال :

أن الحديث أعطى للمتبايعين الخيار طالما أنهما في مجلس العقد، وهذا لا يتأتى مع القول بالإلزام بالوعد (٧٣).

الرد على الاستدلال :

الحديث متفق على صحته، إلا أن الفقهاء لم يتفقوا على معناه، فمنهم من لا يرى خيار المجلس، ويفسر ذلك التفرق على أنه تفرق بالأقوال لا بالأبدان، وعلى هذا القول لا تعارض مع مسألتنا، ومنهم من يرى أن للمتبايعين حق خيار المجلس، وعلى هذا القول فإنه يمكن أن يكون لهما هذا الحق في مسألتنا عند المواعدة قياساً على البيع، فإذا رجع أحدهما في المجلس لم تتم العملية (٧٤).

٤- أن هذا العقد من باب البيع المعلق؛ لأن العميل قال للمصرف: إن اشتريتم السلعة اشتريتها منكم، وهو بيع باطل؛ لأنه كان على مواطأة بيعها قبل وجوبها للمأمور (٧٥).

٥- إن هذه المعاملة على فرض أنها مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد، فإن نأخذ بقول الجمهور القائلين بعدم لزومه، فلذا لا يقضى به على الواعد، لكن يفوته الفضل (٧٦).

٦- ما ورد من نصوص الفقهاء تدل على عدم جواز هذه المعاملة، منهم، السرخسي (٧٧)، وابن جزى (٧٨)، والشافعي (٧٩)، وابن القيم (٨٠).

الترجيح :

بعد النظر والتأمل في أدلة الفريقين، والاعتراضات التي وردت على تلك الأدلة، والردود عليها، فالذي يظهر لي والله أعلم، رجحان القول الثاني، وهو منع بيع المراجعة بناء على الوعد الملزم، سواءً لطرف واحد أو للطرفين معاً، وذلك لما يلي :

- ١- أن الوعد الملزم ما هو في الحقيقة إلا بيع وعقد، حتى وإن تعدد نماذج المعاملة (نموذج وعد، ونموذج بيع)، فالعبرة بمآل المعاملة، فهي وإن سميت وعداً، أو مواعدة، إلا أنها بالإلزام أصبحت بيعاً.
- ٢- أن في الوعد الملزم نفي للحق الذي منحه الشرع للبائع والمشتري، وهو الخيار، فلا خيار يبقى مع الوعد الملزم.
- ٣- من خلال الصور التي ذكرها الفقهاء في المذاهب الأربعة، لم يقل أحد بالوعد الملزم، بل ذكروا حيلة أخرى، مما يدل على أنهم يرون أن الوعد الملزم فيه إشكال، ولو كان غير ذلك لقالوا به.

الخاتمة

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه، وبعد :

ففي نهاية هذا البحث سوف أذكر أهم النتائج التي توصلت إليها، وهي كما يلي :

١- المربحة هي : بيع بثمن السلعة الأول، يعلم به المشتري، ويزاد عليه قدرا معيناً يتفق عليه بين البائع والمشتري، يمثل ربح البائع في السلعة.

٢- المربحة جائزة باتفاق الفقهاء متى توافرت فيها الشروط المعتبرة المقررة عندهم.

٣- المربحة التي وقع الاتفاق على جوازها، هي المربحة البسيطة، التي تكون من طرفين، ويعلم فيها الثمن الأول للسلعة، ويعلم فيها الربح، أما إن دخل عليها الحساب أو الجهالة، فهذه الصورة خلاف الأولى عند المالكية، ومكروهة عند الإمام أحمد .

٤- المربحة للأمر بالشراء تندرج ضمن العقود المركبة، وعناصرها كما يلي :

أ - عقدان : العقد الأول : عقد بيع بين البائع مالك السلعة والمصرف الذي يشتريها، بناء على أمر العميل . العقد الثاني : عقد بيع مربحة، بين المصرف والعميل الأمر بالشراء .

ب - ثلاثة أطراف : (البائع الأول المالك للسلعة، والمصرف المالك الثاني للسلعة، بعد شرائها من البائع الأول بناء على طلب العميل، والثالث المشتري من المصرف مربحة (العميل) .

ج - الوعد : وهو ثلاثة : (وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد من المصرف ببيع السلعة للأمر بالشراء، ووعد من الأمر بالشراء، بشراء السلعة من المصرف) .

٥- اختلف الفقهاء في لزوم الوفاء بالوعد، وكانت نتيجة دراسة الخلاف، التوصل إلى أن الوفاء بالوعد مستحب في الأصل، إلا أن يترتب عليه دخول الموعد بسبب الوعد في التزام يجعل من عدم الوفاء بالوعد سبباً لإيقاع الضرر به، فلذلك يجب الوفاء بالوعد على اعتبار أن الوعد أصبح عهداً واجب الوفاء .

٦- الوعد الملزم في بيع المربحة للأمر بالشراء، محل خلاف بين المعاصرين، على قولين:

أ - جواز الوعد الملزم في بيع المربحة للأمر بالشراء .

ب - عدم جواز الوعد الملزم في بيع المربحة للأمر بالشراء .

والذي يظهر لي هو رجحان القول الثاني، والله أعلم.

- (١) ينظر : التعريفات، الجرجاني (ص ٤٨) ، أنيس الفقهاء، القونوي الرومي (ص ٧١).
- (٢) ينظر : تبين الحقائق، الزيلعي (٢/٤).
- (٣) ينظر: شرح حدود ابن عرفة (ص ٢٣٦).
- (٤) ينظر: المجموع، النووي (٩ / ١٤٩).
- (٥) ينظر: المغني، ابن قدامة (٥ / ٦).
- (٦) ينظر: الصباح، الجوهرى، مادة ربح، (١ / ٣٦٣)، المصباح المنير، الفيومي (١ / ٢١٥)،
القاموس المحيط، الفيروز آبادي (ص ٢١٨)، لسان العرب، ابن منظور، مادة ربح
(٤٤٢/٢) .
- (٧) ينظر: بدائع الصنائع، الكاساني (٥ / ١٣٥).
- (٨) ينظر: بداية المجتهد، ابن رشد، (٣ / ٢٢٩).
- (٩) ينظر: المهذب، الشيرازي، (٢ / ٥٧).
- (١٠) ينظر: المغني، ابن قدامة، (٤ / ١٣٦).
- (١١) سورة البقرة الآية (٢٧٥).
- (١٢) سورة البقرة الآية (١٩٨).
- (١٣) أخرجه مسلم في صحيحه، عن عبادة بن الصامت، كتاب المساقاة، باب : الصرف وبيع الذهب
بالورق نقداً برقم (٤١٤٧).
- (١٤) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء، حسام عفانة، (ص، ١٢).
- (١٥) ينظر: بدائع الصنائع، الكاساني (٥ / ٢٢٠).
- (١٦) ينظر: مواهب الجليل، الحطاب، (٤ / ٢٣٩).
- (١٧) ينظر: المهذب، الشيرازي (٢ / ٥٧).
- (١٨) ينظر: المغني، ابن قدامة، (٤ / ١٣٦).
- (١٩) ينظر: حاشية الدسوقي، (٣ / ١٥٩).
- (٢٠) ينظر: المغني، ابن قدامة، (٤ / ١٣٦).
- (٢١) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد ملحم (ص ٣٢)، المرابحة
للأمر بالشراء، د. الصديق الضرير، (ص ٩٩٣)، فقه النوازل (قضايا فقهية معاصرة)، د. بكر
أبو زيد (٢ / ٦٨).
- (٢٢) ينظر: بدائع الصنائع، الكاساني ، (٥ / ٢٢٣)، حاشية الدسوقي، (٣ / ١٦٠ ، ١٦١)، الحاوي،
الماوردي، (٥ / ٢٨٢، ٢٨٣)، المغني (٤ / ١٣٦، ١٣٧)، بيع المرابحة وتطبيقاته في
المصارف الإسلامية، د. أحمد ملحم، (ص ٣٥)، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء

- الفقه الإسلامي، د. عطية فياض، (ص ٣٠)، بيع المربحة للأمر بالشراء، د. إسماعيل الحسني، (ص ١١).
- (٢٣) ينظر: المغني، ابن قدامة، (٤/ ١٣٦).
- (٢٤) ينظر: تطوير الأعمال المصرفية، د. سامي حمود، (ص ٤٣٢).
- (٢٥) ينظر: بيع المربحة للأمر بالشراء، د. رفيق المصري، مجلة البحوث الإسلامية، العدد الخامس، (٢/ ١١٣٧).
- (٢٦) ينظر: بيع المربحة كما تجر به البنوك، د. عمر الأشقر، (ص ٦).
- (٢٧) ينظر: بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد ملحم، (ص ٧٥).
- (٢٨) ينظر: بيع المربحة للأمر بالشراء، حسام عفانة، (ص ٢٢)، الدليل الشرعي للمربحة، عز الدين محمد خوجة، (١٧-٣٦).
- (٢٩) ينظر: العقود المالية المركبة، عبد الله العمراني، (ص ٢٦٤)، بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد ملحم، (ص ٧٩).
- (٣٠) ينظر: بيع المواعدة، د. بكر أبو زيد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس (٢/ ٧٢٦)، بيع المربحة، د. رفيق المصري، مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس (٢/ ١١٤١).
- (٣١) ينظر: المبسوط (٤/ ٢٣٦)، حاشية ابن عابدين (٥/ ٨٤)، أسنى المطالب، الأنصاري (٢/ ٤٦٨)، الفروع (١١/ ٩٢).
- (٣٢) سورة: المائدة (الآية: ١).
- (٣٣) سورة: الإسراء (الآية: ٣٤).
- (٣٤) سورة: الصف (الآية: ٢-٣).
- (٣٥) صحيح البخاري، كتاب الإيمان، باب، علامة المنافق، برقم (٣٣)، وصحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب، بيان خصال المنافق، برقم (١٠٧).
- (٣٦) ينظر: أسنى المطالب، زكريا الأنصاري (٢/ ٤٨٦)، روضة الطالبين، النووي (٤/ ٤٥١)، الإنصاف، المرادوي (١١/ ١٥٢)، كشف القناع، البهوتي، (٨/ ٢٤٨).
- (٣٧) ينظر: المحلى، لابن حزم (٨/ ٢٨)، أحكام القرآن، لابن العربي (٤/ ١٧٧)، الفروق، للقرافي (٤/ ٢٠).
- (٣٨) سورة: الصف (الآية: ٢-٣).
- (٣٩) صحيح البخاري، كتاب الإيمان، باب، علامة المنافق، برقم (٣٣)، وصحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب، بيان خصال المنافق، برقم (١٠٧).
- (٤٠) المراسيل، لأبي داود، كتاب الأدب، باب، الملاحم، (ص ٣٥٢)، برقم (٥٢٣). قال الألباني: (ضعيف)، ينظر: ضعيف الجامع الصغير وزيادته (ص ٨٨٣)، برقم (٦١١٤).

- (٤١) ينظر : الفروق، للقرافي (٥٧/٤)، تفسير القرآن العظيم، ابن كثير، (١٠٦/٨).
- (٤٢) ينظر : الفروق، للقرافي (٥٩/٤)، المحلى، لابن حزم، (٢٩/٨).
- (٤٣) ينظر : الفروق، للقرافي (٤٨/٤)، البيان والتحصيل، ابن رشد، (٣١٨-٣١٧ / ١٥).
- (٤٤) ينظر : الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، (٧٩/١٨)، أحياء علوم الدين، (٢٢١/٤).
- (٤٥) ينظر : الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، (٧٩/١٨).
- (٤٦) ينظر : الذخيرة، (٢٩٩/٦)، شرح مختصر خليل، الخرشي، (٢٥/٤).
- (٤٧) ينظر : البهجة شرح التحفة، (٣٠٧/١) .
- (٤٨) ينظر : الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، (٧٩/١٨).
- (٤٩) أخرجه الإمام أحمد في مسنده، عن ابن عباس رضي الله عنهما، برقم (٢٨٥٦).
- (٥٠) ينظر: تطوير الأعمال المصرفية، سامي حمود (ص ٤٣٠).
- (٥١) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس، (١٠٥٩ / ٢).
- (٥٢) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس، (١٠٠٦ / ٢).
- (٥٣) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١١٥)، بيع المرابحة للأمر بالشراء، حسام عفانة، (ص ٢٨).
- (٥٤) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم (ص ١٤٤)، العقود المالية المركبة، د. عبد الله العمراني، (ص ٢٦٨).
- (٥٥) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٢٣-١٢٤).
- (٥٦) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٧٨-١٨٠).
- (٥٧) ينظر: الأم (٣٩/٣).
- (٥٨) ينظر: إعلام الموقعين، (٣٠-٢٩/٤).
- (٥٩) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١١٧، ١٣٩، ١٤٠)، العقود المركبة، د. عبد الله العمراني، (ص ٢٦٩)، المرابحة للأمر بالشراء، د. الصديق الضير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس، (٩٩٧ / ٢).
- (٦٠) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٢٣، ١٢٤).
- (٦١) ينظر: بيع المرابحة كما تجريه البنوك، الأشقر، (ص ٢٩)، قضايا اقتصادية معاصرة، محمد الأشقر و ماجد أبو رخية ومحمد شبير، (٨٩/١)، العقود المالية المركبة، د. عبد الله العمراني، (ص ٢٧٦).
- (٦٢) ينظر: بيع المرابحة ، د. أحمد ملحم، (ص ١٢٢).
- (٦٣) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس، بيع المرابحة للأمر بالشراء، رفيق المصري (٢ / ١١٤٧)، بيع المرابحة للأمر بالشراء، د. الصديق الضير، (٢ / ٩٩٢ و

- (١٠٠٠)، فقه النوازل (قضايا فقهية معاصرة)، د. بكر أبو زيد، (٨٣/٢)، قضايا اقتصادية معاصرة، محمد الأشقر و ماجد أبو رحية و محمد شبير و عمر الأشقر، (٨٩/١)، بيع المربحة، د. أحمد ملحم، (ص ١٢٧).
- (٦٤) أخرجه أبو داود في سننه، كتاب البيوع، باب، في الرجل يبيع ما ليس عنده، برقم (٣٥٠٣)، قال الألباني : صحيح، ينظر: إرواء الغليل (١٣٢/٥) .
- (٦٥) أخرجه أبو داود في سننه، كتاب البيوع، باب، في الرجل يبيع ما ليس عنده، برقم (٣٥٠٤)، وقد حسنه الألباني، ينظر: مشكاة المصابيح (٨٦٧/٢) .
- (٦٦) ينظر: تطوير الأعمال المصرفية، د. سامي حمود (ص ٤٣٣)، بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٤٧)، العقود المالية المركبة، د. عبد الله العمراني (ص ٢٧٦).
- (٦٧) ينظر: العقود المالية المركبة، د. عبد الله العمراني (ص ٢٧٧) .
- (٦٨) أخرجه أبو داود في سننه، كتاب البيوع، باب، في النهي عن العينة، برقم (٣٤٦٢)، وقد صححه الألباني، ينظر: سلسلة الأحاديث الصحيحة (٤٢/١) .
- (٦٩) ينظر: بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٤٨).
- (٧٠) ينظر: بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٤٨).
- (٧١) ينظر: العقود المالية المركبة، د. عبد الله العمراني، (ص ٢٧٩).
- (٧٢) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب، البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، برقم (٢١١٠)، ومسلم، كتاب البيوع، باب الصدق في البيع والبيان، برقم (١٥٣٢).
- (٧٣) ينظر: مجلة المجمع الفقهي العدد الخامس، بيع المربحة للأمر بالشراء، د. رفيق المصري (١١٥٠/٢)، بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٣٠، ١٣١)..
- (٧٤) ينظر: بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٥٢).
- (٧٥) ينظر: بيع المربحة، الأشقر، (ص ٧-٨)، بيع المربحة وتطبيقاتها، د. أحمد ملحم، (ص ١٣٤).
- (٧٦) ينظر: مجلة المجمع الفقهي، العدد الخامس، د. محمد رضا العاني، قواعد الوعد الملزمة (٥٥٤/٢).
- (٧٧) ينظر: المبسوط، للسرخسي (٤٢٣/٣٠).
- (٧٨) ينظر: القوانين الفقهية، ابن جوزي (ص ١٧١).
- (٧٩) ينظر: الأم، الشافعي (٣٩/٣).
- (٨٠) ينظر: إعلام الموقعين، ابن القيم (٢٩/٤).

قائمة المصادر والمراجع

- ١- أحكام القرآن. لأبي بكر محمد بن عبدالله، المعروف بابن العربي. راجعه وخرج أحاديثه: محمد عبدالقادر عطا. دار الفكر- بيروت. الطبعة الأولى.
- ٢- إحياء علوم الدين، لأبي حامد، محمد الغزالي، دار المعرفة، بيروت.
- ٣- إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل. محمد ناصر الدين الألباني. الطبعة الثانية، بيروت: المكتب الإسلامي، ١٤٠٥هـ.
- ٤- أسنى المطالب في شرح روض الطالب. لأبي يحيى زكريا بن محمد الأنصاري، دار الكتاب الإسلامي.
- ٥- إعلام الموقعين عن رب العالمين، محمد بن أبي بكر الدمشقي (ابن قيم الجوزية)، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، دار الجيل، بيروت، ١٣٩٣هـ.
- ٦- الأم، الإمام محمد بن إدريس الشافعي، دار المعرفة، بيروت، الطبعة الثانية، ١٣٩٣هـ.
- ٧- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرادوي الحنبلي. دار إحياء التراث العربي، لبنان.
- ٨- أنيس الفقهاء. قاسم القنوي. تحقيق: يحيى مراد. دار الكتب العلمية. بيروت، ١٤٢٤هـ.
- ٩- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. علاء الدين، أبو بكر بن مسعود الكاساني. الطبعة الثانية، بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٠٦هـ.
- ١٠- بداية المجتهد ونهاية المقتصد، للإمام محمد بن رشد القرطبي، دار المعرفة، بيروت، الطبعة السابعة، ١٤٠٥هـ.
- ١١- البهجة في شرح التحفة، علي بن عبد السلام التسولي، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، بيروت، ١٤١٨هـ.
- ١٢- بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد سالم ملحم، دار الثقافة، الأردن، عمان، الطبعة الأولى، ٢٠٠٥م.
- ١٣- بيع المواعدة، د. بكر أبو زيد، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.
- ١٤- بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، د. رفيق يونس المصري، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.
- ١٥- بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، حسام الدين موسى عفانة، الطبعة الأولى، شركة بيت المال الفلسطيني العربي، فلسطين، ١٩٩٦م.

- ١٦- بيع المrabحة كما تجريها البنوك، د. محمد بن سليمان الأشقر، الطبعة الثانية، دار النفائس، الأردن، ١٤١٥هـ .
- ١٧- بيع المrabحة للأمر بالشراء، د. إسماعيل بن مهدي الحسني ، بحث، جامعة أم القرى، ١٤٣٢هـ .
- ١٨- البيان والتحصيل، الإمام، محمد بن رشد القرطبي، دار الغرب الإسلامي، بيروت، الطبعة الثانية، ١٤٠٨هـ .
- ١٩- تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق، عثمان بن علي الزيلعي، دار الكتب الإسلامي، القاهرة، ١٤١٣هـ .
- ٢٠- التطبيقات المصرفية لبيع المrabحة في ضوء الفقه الإسلامي، د. عطية فياض، دار النشر للجامعات، مصر، القاهرة، الطبعة الأولى ، ١٤١٩هـ .
- ٢١- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، د.سامي حسن حمود، دار الاتحاد العربي للطباعة، الطبعة الأولى، ١٣٩٦هـ .
- ٢٢- التعريفات، علي الجرجاني، الطبعة الأولى، بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤٠٣هـ، تحقيق: مجموعة من العلماء.
- ٢٣- تفسير القرآن العظيم، لأبي الفداء، إسماعيل بن عمر بن كثير الدمشقي، طبعة دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤٠١هـ.
- ٢٤- تفسير القرطبي (الجامع لأحكام القرآن). لأبي عبدالله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي. دار الشعب. القاهرة- مصر.
- ٢٥- حاشية ابن عابدين المسمى رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين الحنفي، دار الفكر، بيروت، ١٤٢١هـ.
- ٢٦- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير. لمحمد عرفة الدسوقي المالكي. دار الفكر، بيروت .
- ٢٧- الحاوي الكبير. علي بن محمد الماوردي، الطبعة الأولى، بيروت: دار الكتب العلمية، ١٤١٤هـ .
- ٢٨- الدليل الشرعي للمrabحة، عز الدين محمد خوجة، مجموعة دلة البركة، قطاع الأموال، شركة البركة للاستثمار والتنمية، الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ .
- ٢٩- الذخيرة، القرافي، تحقيق : محمد حجي، دار الغرب، بيروت، ١٩٩٤م .
- ٣٠- روضة الطالبين وعمدة المفتين، أبو زكريا محيي الدين يحي بن شرف النووي، دار الكتب العلمية، بيروت .
- ٣١- سلسلة الأحاديث الصحيحة. محمد ناصر الدين الألباني، الطبعة الأولى، الرياض، مكتبة المعارف، ١٤٢٥هـ.

- ٣٢- سنن أبي داود، أبوداود سليمان بن الأشعث السجستاني. تحقيق: محمد محيي الدين عبدالحميد. المكتبة العصرية. بيروت.
- ٣٣- سنن الترمذي، لأبي عيسى محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، الطبعة الثانية، مصر، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٩٥هـ، تحقيق: أحمد شاکر ومحمد فؤاد عبدالباقي وإبراهيم عطوي.
- ٣٤- شرح الخرخشي على مختصر الخليل، محمد بن عبدالله الخرخشي، دار الفكر، بيروت .
- ٣٥- شرح حدود ابن عرفة، محمد بن قاسم الرصاع المالكي، الطبعة الأولى، دار الغرب الإسلامي، بيروت .
- ٣٦- الصحاح (تاج اللغة وصحاح العربية)، أبو نصر، إسماعيل بن حماد الجوهري، الطبعة الرابعة، بيروت: دار العلم للملايين، ١٤٠٧هـ، تحقيق: أحمد عطار.
- ٣٧- صحيح البخاري، الإمام محمد بن إسماعيل البخاري، الطبعة الأولى، دار طوق النجاة، ١٤٢٢هـ، تحقيق: محمد زهير الناصر.
- ٣٨- صحيح مسلم، الإمام مسلم بن الحجاج النيسابوري. بيروت: دار إحياء التراث العربي، تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي.
- ٣٩- العقود المالية المركبة، دراسة تطبيقية، د. عبد الله بن محمد العمراني، الطبعة الأولى، دار كنوز اشبيليا، الرياض، ١٤٢٧هـ.
- ٤٠- الفروع، محمد بن مفلح، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، بيروت، ١٤٢٤هـ .
- ٤١- الفروق، أبو العباس، أحمد بن إدريس القرافي، تحقيق: خليل منصور دار الكتب العلمية، بيروت ، لبنان، ١٤١٨هـ .
- ٤٢- فقه النوازل (قضايا فقهية معاصرة)، د. بكر بن عبد الله أبو زيد، الطبعة الأولى، مؤسسة الرسالة، دمشق، ١٤٣٠هـ .
- ٤٣- القاموس المحيط، مجد الدين الفيروزآبادي، الطبعة الثامنة، بيروت: مؤسسة الرسالة، ١٤٢٦هـ .
- ٤٤- قضايا اقتصادية معاصرة، د. محمد بن سليمان الأشقر، ود.محمد أو رحية، و د. محمد شبير، ود. عمر الأشقر، الطبعة الأولى، دار النفانس، الأردن، ١٤١٨هـ .
- ٤٥- قواعد الوعد الملزمة في الشريعة الإسلامية، د. محمد رضا عبد الجبار العاني، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ .
- ٤٦- القوانين الفقهية، أبو القاسم، محمد بن أحمد بن جزي، دار الفكر .
- ٤٧- كشاف القناع، منصورين يونس البهوتي، دار الفكر، بيروت، ١٤٠٢هـ .

- ٤٨- لسان العرب، محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين بن منظور الأنصاري، الطبعة الثالثة، بيروت: دار صادر، ١٤١٤هـ.
- ٤٩- المبسوط، محمد بن أحمد السرخسي، بيروت، دار المعرفة، ١٤١٤هـ.
- ٥٠- المجموع شرح المهذب، للإمام أبي زكريا محيي الدين بن شرف النووي. دار الفكر، بيروت.
- ٥١- المحلى بالآثار، لأبي محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الظاهري. دار الفكر. بيروت.
- ٥٢- المراسيل. لأبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني. تحقيق: شعيب الأرنؤوط. مؤسسة الرسالة. الطبعة الأولى. بيروت، ١٤٠٨هـ.
- ٥٣- المرابحة للأمر بالشراء، د. الصديق محمد الضير، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.
- ٥٤- المرابحة للأمر بالشراء، دراسة مقارنة، د. إبراهيم فاضل الدبو، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.
- ٥٥- المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي، د. علي أحمد السالوس، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ١٤٠٩هـ.
- ٥٦- مسند الإمام أحمد بن حنبل، الطبعة الأولى، بيروت: مؤسسة الرسالة، ١٤٢١هـ، تحقيق: شعيب الأرنؤوط.
- ٥٧- مشكاة المصابيح، محمد بن عبدالله التبريزي، الطبعة الثالثة، بيروت. المكتب الإسلامي، ١٩٨٥م، تحقيق: محمد ناصر الدين الألباني.
- ٥٨- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد الفيومي، بيروت: المكتبة العلمية.
- ٥٩- المغني في الفقه الحنبلي. أبو محمد موفق الدين ابن قدامة المقدسي، مكتبة القاهرة، مصر، ١٣٨٨هـ.
- ٦٠- المهذب في فقه الإمام الشافعي، أبو إسحاق الشيرازي، عالم الكتب العربية، بيروت.
- ٦١- مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، محمد بن محمد الطرابلسي الحطاب المالكي، الطبعة الثالثة، بيروت، دار الفكر، ١٤١٢هـ.