مجلة الدراسات الإسلامية، المجلد 25، العدد (2)، ص ص 201 -227، الرياض (2013م/ 1434هـ)

ضمان الجدية في المرابحة المصرفية

خالد بن زيد الجبلي *

جامعة حائل

(قدم للنشر في 29/ 12/ 1433هـ؛ وقبل للنشر في 10/ 02/ 1434هـ)

المستخلص: يعنى هذا البحث بدراسة إحدى الضمانات التي تعمد إليها بعض المصارف في حفظ حقها عند التعامل مع عملائها، وهو طلب مبلغ من المال يأخذه المصرف من العميل في مرحلة المواعدة على عقد المرابحة المصرفية، عُرف هذا المبلغ بضمان الجدية؛ لأنه يدل على جدية العميل في رغبته في الشراء من المصرف، إذا قام المصرف بتملك السلعة، ويصادر على العميل إذا نكل عن وعده، جبراً للضرر الناتج عن عدم الوفاء للمصرف الذي تملّك السلعة بناءً على طلب العميل. ويهدف البحث إلى معرفة حقيقة هذا الأسلوب من الضمانات، ودراسة أحكامه، مع بيان موقف المعاصرين منه. وقد سلكت فيه المنهج الاستقرائي والاستنباطي. وخلصت في هذا البحث إلى عدة نتائج منها: أن جواز طلب المصرف ضمان الجدية من العميل مبني على قضية الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية، فمن يرى الإلزام به يرى حق المصرف في طلبه، ومن لا يرى الإلزام بالوعد لا يرى حق المصرف في طلبه. ومنها: أنه لا يجوز الإلزام بالوعد، وعليه فليس من حق المصرف طلب ضمان الجدية من العميل الواعد. ومن أهم توصيات البحث: الاستغناء عن ضمان الجدية بالضمانات الفقهية التي لا شبهة فيها، مما تحفظ به المصارف حقها عند التعامل مع عملائها.

الكلمات المفتاحية: ضمان، عربون، مصارف، مرابحة، معاملات، نوازل.

Seriousness Guarantee for Banking Murābahah

Khalid Zaid Al-Jabaly *
University of Hail
(Received 14/11/2012; accepted for publication 23/12/2012.)

Abstract: This is a study of a type of guarantee adopted by some banks to protect their rights in certain transactions; a sum of money is required to be deposited by the customer in the bank, covering the murābahah contract period. The sum is defined as a seriousness guarantee, indicating the customer's serious promise to purchase from the bank once it possesses the commodity in question. If the customer breaks his promise, the deposited sum will be confiscated as a compensation for the possible loss suffered by the bank due to possessing the commodity at the customer's request. This research aims at defining the nature of the guarantee, studying related rulings and identifying the contemporaries' positions in that regard. The deductive and inductive methods have been used in the research. Some conclusions have been reached. The bank's demand for a seriousness guarantee is related to obligatory commitment to banking murābahah. On the one hand, those concerned with obligatory commitment advocate the bank's right to demand the seriousness guarantee. On the other hand, those not concerned with obligatory commitment do not recognize such a right. Also, commitment must not be obligatory. Therefore, the bank has no right to demand such a guarantee from the customer. The most important recommendation is that banks abandon the seriousness guarantee in favor of well established jurisprudence guarantees, thus avoiding any suspicious transactions.

Key words: guarantee, deposit, banks, murābahah, transactions, crises.

(*) أستاذ مشارك، قسم الثقافة الإسلامية،
كلية التربية، جامعة حائل
حائل، المملكة العربية السعودية، ص.ب (5450) الرمز (881422)

(*) Associate Professor, Dept. of Islamic Culture,
College of Education, University of Hail
Hail, KSA, p.o box:5450, Postal Code:881422

البريد الإلكتروني: *e-mail: khalidzd6@hotmail.com*

مقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسوله الأمين، وعلى آله وصحبه أجمعين.

أما بعد:

فإن المرابحة المصرفية في عصرنا الحاضر تعدّ من أهم أساليب توظيف الأموال في المصارف الإسلامية؛ إذ تصل نسبتها في كثير من المصارف إلى ما يزيد على 80٪ من إجمالي توظيف الموارد[1]، ولذا فقد انتشر التعامل بهذه المعاملة في المصارف التقليدية والإسلامية.

وإن من الضمانات الحادثة التي تعمد إليها بعض المصارف؛ لحفظ حقها عند التعامل مع عملائها، طلب مبلغ من المال يأخذه المصرف من العميل في مرحلة المواعدة على عقد المرابحة المصرفية.

عُرف هذا المبلغ بضمان الجدية؛ لأنه يدل على جدية العميل في رغبته في الشراء من المصرف إذا قام المصرف بتملك السلعة، ويصادر على العميل إذا نكل عن وعده؛ جبراً للضرر الناتج عن عدم الوفاء للمصرف الذي تملّك السلعة، بناءً على طلب العميل.

مشكلة البحث:

تكمن مشكلة البحث في محاولة التعرف على أحد أهم الضمانات الحادثة التي تعمد إليها بعض المصارف في حفظ حقها عند التعامل مع عملائها، في عقد المرابحة المصرفية في مرحلة المواعدة، فما حقيقة هذا الضمان؟ وما حكم التعامل به؟

أهداف البحث:

يرمي هذا البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، هي:

1 – التعرف على أحد الضمانات المصرفية المعاصرة.

2 – بيان حكم المرابحة المصرفية.

3 – بيان مفهوم ضمان الجدية في المرابحة المصرفية، والغرض منه، وتكييفه.

4 – بيان الحكم الشرعي لطلب ضمان الجدية من العميل الواعد بالشراء في عقد المرابحة المصرفية، ومعرفة مأخذ القول فيه.

5 – معرفة الفرق بين بيع العربون، وضمان الجدية.

6 – بيان اتجاهات الهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية، في اتخاذ ضمان الجدية أداة لضمان الاستثمار.

الدراسات السابقة:

لم أقف على بحث مستقل لهذا الموضوع، يبيّن حقيقته، ويبيّن حكمه، ويجمع ما قيل فيه، لكن من البحوث التي تناولت طرفًا منه:

1 – بحث «بيع العربون، وبعض التطبيقات المعاصرة» من إعداد الدكتور علي بن محمد بن حسن

(1) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (2/ 385).

الزيلعي[2].

تطرق في مبحثه الثاني لطائفة من التطبيقات المعاصرة لبيع العربون، ومنها هامش الجدية، وأشار إلى جواز أن يدفع الواعد شيئاً من المال للموعود له بالشراء، من أجل الوفاء بالوعد، ولكن لا يسمى هذا المال عربوناً.

ويلاحظ أن البحث المذكور لم يبين حقيقة هذا الضمان، ولا موقف المعاصرين منه، ولا الفرق بينه وبين بيع العربون.

2 – رسالة «ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي، وتطبيقاتها المعاصرة» من إعداد الدكتور عمر مصطفى إسماعيل.

تطرق في فصله الثاني لتطبيقات ضمانات الاستثمار، وذكر في المطلب السابع منه العربون وهامش الجدية، وذكر صورته، وجزم بجوازه في كلام مختصر، دون بيان موقف المعاصرين منه، وأدلتهم، ولا مأخذ قوله.

منهجي في البحث:

اتبعت في بحثي المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن، مستفيدا من المنهج الاستنباطي، حيث قمت باستقراء وتتبع ما يتعلق بالموضوع من مسائل من مصادرها الأصلية، وتحليل المسائل المتعلقة بموضوع البحث، مع استنباط الحكم الشرعي لكل مسألة.

إجراءات الدراسة:

1 – عرضت الخلاف باختصار يناسب حجم البحث، استعرضت فيه أهمّ الأقوال والأدلة.

2 – رتبت الأقوال مقدمًا القول المرجوح، ومؤخرًا القول الراجح، ورتبت المذاهب داخل القول حسب الترتيب الزمني.

3 – اعتمدت في نسبة أقوال المذاهب على أمّات كتب المذهب.

4 – رتبت المسائل بتقديم الأقوال، ثم الأدلة، متبعا الأدلة بما ورد عليها من مناقشة.

5 – رجحت ما ظهر لي رجحانه، بناء على قوة الأدلة، وبما يتمشى مع قواعد الشريعة.

6 – عزوت الآيات القرآنية إلى مواضعها من المصحف.

7 – قمت بتخريج الأحاديث بالطريقة الآتية:

أ/ إن كان الحديث في الصحيحين أو أحدهما، اكتفيت بالعزو إليه.

ب/ إن كان الحديث في الكتب الستة فإني أذكر اسم الكتاب، والباب، ورقم الحديث، وإن كان في غيرها، فإني أكتفي بذكر رقم الجزء والصفحة.

ج/ أنقل الحكم على الحديث من كلام المحدثين – بحسب ما تيسر لي–.

(2) منشور في مجلة البحوث الفقهية المعاصرة في العدد (83).

خطة البحث:

رتبتها في أربعة مباحث، وخاتمة، على النحو الآتي:

- **المبحث الأول**: المرابحة المصرفية، وفيه مطلبان:
  - المطلب الأول: تعريفها.
  - المطلب الثاني: حكمها.
- **المبحث الثاني**: مفهوم ضمان الجدية في المرابحة المصرفية، والغرض منه، وتكييفه، وفيه ثلاثة مطالب:
  - المطلب الأول: مفهوم ضمان الجدية.
  - المطلب الثاني: الغرض منه.
  - المطلب الثالث: تكييفه.
- **المبحث الثالث**: حكم ضمان الجدية، وفيه ثلاثة مطالب:
  - المطلب الأول: حكم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية.
  - المطلب الثاني: حكم ضمان الجدية.
- **المبحث الرابع**: الفرق بين بيع العربون، وضمان الجدية، وفيه مطلبان:
  - المطلب الأول: بيع العربون.
  - المطلب الثاني: الفرق بين العربون، وضمان الجدية.
- **الخاتمة**: وفيها أهم النتائج، والتوصيات.

***

المبحث الأول

المرابحة المصرفية

المطلب الأول: تعريف المرابحة المصرفية:

عرفت المرابحة المصرفية بتعريفات كثيرة، وهي تعريفات متقاربة، أختار منها التعريف الآتي:

«أن يتفق المصرف والعميل على أن يقوم المصرف بشراء البضاعة المعينة، ويلتزم العميل أن يشتريها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً»[3].

وهذا التعريف يوضح حقيقة المعاملة، ويبين العوامل المؤثرة في حكمها الفقهي.

ويطلق على هذه المعاملة عدة أسماء وألقاب منها:

1 – بيع المرابحة للآمر بالشراء[4].

2 – بيع المرابحة للواعد بالشراء[5].

3 – المرابحة المركبة[6].

---

(3) ينظر: بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، لمحمد الأشقر، ضمن كتاب بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة (1/ 72).

(4) ينظر: بيع المرابحة للآمر بالشراء، ليوسف القرضاوي ص (28).

(5) ينظر: بيع المرابحة للواعد بالشراء، لتوفيق المصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1133).

(6) ينظر: العقود المالية المركبة ص (257).

4- بيع المواعدة[7].

5- المواعدة على المرابحة[8].

6- المرابحة المصرفية[9].

واخترت تسميتها بالمرابحة المصرفية؛ لأنها أصبحت شائعة لدى المصارف الإسلامية.

وهذه المعاملة تمر بمرحلتين:

الأولى: مرحلة المواعدة.

الثانية: مرحلة البيع[10].

المطلب الثاني: حكم المرابحة المصرفية:

وذلك من حيث الأصل - بغض النظر عن الإلزام بالوعد -.

وقبل بيان حكمها، أبين صورتها:

صورتها: أن يرغب العميل في شراء سلعة معينة، فيذهب إلى المصرف، ويقول: اشتروا هذه السلعة لأنفسكم، ولي رغبة بشرائها بثمن مؤجل، أو معجل، وسأربحكم زيادة عن رأس المال ألف ريال مثلاً[11].

فما حكم طلب الآمر من المأمور شراء سلعة ليست عنده، مع وعد من الآمر غير ملزم بشرائها من المأمور، بثمن مؤجل وربح محدد؟

اختلف الفقهاء فيها على قولين:

القول الأول: تحريم هذه المعاملة.

وإليه ذهب المالكية[12]، واختاره الشيخ محمد العثيمين[13].

القول الثاني: جواز هذه المعاملة.

وإليه ذهب الحنفية[14]، والإمام الشافعي[15]، وابن القيم[16]، واختاره الشيخ عبد العزيز بن باز[17].

الأدلة:

أولاً: استدل أصحاب القول الأول:

بأن هذه المعاملة فيها تحايل على الربا، فالمصرف يشتري السلعة ليبيعها بأكثر إلى العميل، وليس له قصد في شرائها ابتداءً، ولولا طلب العميل ما اشتراها، فحقيقة المعاملة أنه أقرض ثمن السلعة بزيادة[18].

---

(7) ينظر: فقه النوازل، لبكر أبو زيد (2/ 65).

(8) ينظر: بيع المرابحة للمصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1137).

(9) ينظر: المرجع السابق (5/ 2/ 1129)، وبيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة ص (96).

(10) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 71)، والخدمات الاستثمارية في المصارف (2/ 383).

(11) فقه النوازل (2/ 79).

(12) ينظر: الشرح الكبير (3/ 89)، والتاج والإكليل (6/ 295)، وشرح الخرشي (5/ 107).

(13) ينظر: الشرح الممتع (8/ 211).

(14) ينظر: المخارج من الحيل ص (133)، والمبسوط (30/ 423).

(15) ينظر: الأم (3/ 39).

(16) ينظر: إعلام الموقعين (4/ 29).

(17) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 107-108)، ومجموع فتاوى الشيخ ابن باز (19/ 106-108).

(18) ينظر: الشرح الممتع (8/ 211).

ونوقش من وجهين:

أ/ بالمنع من أن حقيقة المعاملة إقراض ثمن السلعة بزيادة؛ لأن السلعة تدخل في ملك المأمور وضمانه قبل بيعها من الآمر، والربح في المرابحة ناتج عن مال وعمل، بخلاف القرض.

ب/ أن المصرف (المأمور) قصد شراء السلعة، وليس من ضرورة الشراء الحلال أن يشتري السلعة للاستهلاك[19].

ثانياً: استدل أصحاب القول الثاني بما يلي:

1 – أن الأصل في المعاملات الحل والصحة، إلا ما دل الدليل على منعه، ولا دليل يمنع من هذه المعاملة.

2 – أن الآمر غير ملزم بإتمام وعده بالعقد، أو بالتعويض عن الضرر لو هلكت السلعة، فالمأمور يخاطر بشراء السلعة لنفسه، على غير يقين من شراء الآمر لها[20].

3 – أن المأمور يتملك السلعة حقيقة قبل تسليمها للآمر، فالشراء فيها حقيقي، ولهذا لو هلكت أو تعيبت، فإنها تهلك، وتتعيب على المأمور[21].

الترجيح: الراجح – والله أعلم– هو القول الثاني، لقوة أدلتهم، ولمناقشة أدلة القول الأول.

***

المبحث الثاني

مفهوم ضمان الجدية في المرابحة المصرفية، والغرض منه، وتكييفه

المطلب الأول: مفهوم ضمان الجدية.

الضمان في اللغة: مصدر ضمنت الشيء أضمنه ضماناً، ذكر أهل اللغة له عدة معان، لعل أنسبها لموضوع بحثنا معنى «الالتزام»، تقول: ضمنت المال، أي: التزمته[22].

والجديّة مأخوذة من الجدّ، والجدّ مصدر جدّ في الأمر يَجِدّ ويَجُدّ، وهو نقيض الهزل[23].

أما مفهوم ضمان الجدية عند الفقهاء المعاصرين فقد وقفت له على تعريفين متقاربين، أذكرهما هنا، ثم أبيّن التعريف الذي أختاره:

1 – «مبلغ يؤخذ من العميل الواعد بالشراء؛ لتوثيق وعده، إذا كان الوعد ملزماً للعميل»[24] ويؤخذ عليه أنه لم يبيّن الغرض الأساسي من الضمان، وهو تغطية ضرر نكول العميل الواعد.

2 – «المبلغ المقدم تأكيداً للوعد الملزم لتغطية

(19) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (30)، والخدمات الاستثمارية (2/ 396).

(20) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 103)، وفقه النوازل (2/ 90).

(21) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 103)، والخدمات الاستثمارية (2/ 397).

(22) ينظر: لسان العرب (13/ 257)، والمصباح المنير ص (364)، مادة (ضمن).

(23) ينظر: لسان العرب (3/ 112)، ومختار الصحاح ص (54)، مادة (جدد).

(24) ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي ص (190).

ضرر النكول عنه»[25].

ويؤخذ عليه أنه لم يصرح بطرفي العقد، ولم يبيّن في أيّ مرحلة يؤخذ من بيع المرابحة.

ويمكنني أن أعرفه بأنه عبارة عن:

«مبلغ مالي يأخذه المصرف (الموعود) من العميل (الواعد)، في مرحلة المواعدة من بيع المرابحة المصرفية، تأكيداً للوعد الملزم، لتوثيق وعده، ولتغطية ضرر نكوله».

بيان التعريف:

أ/ «مبلغ مالي يأخذه المصرف (الموعود) من العميل (الواعد)» فيه بيان طرفي العقد، وهما المصرف، والعميل.

ب/ «في مرحلة المواعدة من بيع المرابحة المصرفية» فيه بيان المرحلة التي يطلب فيها، وهي مرحلة المواعدة في بيع المرابحة، قبل أن يتم عقد البيع.

ج/ «تأكيداً للوعد الملزم، لتوثيق وعده، ولتغطية ضرر نكوله» فيه بيان الغرض منه.

والمرابحة المصرفية تقوم على مرحلتين هما:

مرحلة المواعدة، ومرحلة البيع.

ففي مرحلة المواعدة قبل أن يقوم المصرف بعملية الشراء للعميل الواعد - يطلب منه دفع مبلغ مالي، يعرف بضمان الجدية؛ من أجل أن يثق بجدية العميل، ويقدم على شراء السلعة المتفق عليها.

ويطلق عليه: ضمان الجدية[26]، وهامش الجدية[27]، والعربون[28]، والتأمين النقدي[29].

المطلب الثاني: الغرض من ضمان الجدية

إن الغرض من ضمان الجدية هو إظهار جدية العميل الصادقة، والاستدلال على رغبته في الشراء من المصرف حال تملّك المصرف للسلعة التي طلبها منه، والمصرف بحاجة إلى التأكد من قدرة العميل المالية، فإن الرجوع على العميل الواعد ربما احتاج إلى التقاضي في المحاكم، مع ما يكتنف ذلك من تكاليف وطول مدة.

لذلك كان الأخذ بضمان الجدية يقلل من مخاطر التقاضي لدى المحاكم[30].

فهو - إذاً - من قبيل الاستيثاق من أن العميل جاد في طلبه السلعة، فيطمئن المصرف إلى إمكان

(25) ضمن قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (143) (16/ 1).

(26) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة ص (228).

(27) ينظر: ضمانات الاستثمار ص (190)، والمعايير الشرعية ص (94)، وقرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن زكاة الحسابات المقيدة رقم (143) (16/ 1).

(28) أطلقه عليه مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، وهيئة الفتوى في بيت التمويل الكويتي، وهيئة الفتوى في مصرف قطر الإسلامي.
ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (119-120)، والفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص (31-32).

(29) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (120).

(30) ينظر: بحوث ندوة البركة الحادية والثلاثين ص (220).

تعويضه عن الضرر اللاحق في حال نكول العميل عن وعده.

فالعميل، إن عدل عن شراء السلعة، جبر الضرر الفعلي الذي يلحق المصرف من هذا المبلغ.

ويتحدد هذا الضرر بالفرق بين تكلفة السلعة على المصرف وثمن بيعها لغير العميل الواعد، فلا يحتاج المصرف إلى المطالبة بدفع تعويض الضرر، وإنما يقتطع ذلك من ضمان الجدية[31].

المطلب الثالث: تكييف ضمان الجدية.

اختلفت اتجاهات المعاصرين – من القائلين بجواز أخذ ضمان الجدية من الواعد بالشراء – في تكييف ضمان الجدية على اتجاهين اثنين:

الاتجاه الأول: يكيّفه على أنه وديعة[32].

جاء في المعايير الشرعية: «وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية، إما أن يكون أمانة للحفظ لدى المؤسسة، فلا يجوز لها التصرف فيه، أو أن يكون أمانة للاستثمار، بأن يأذن العميل للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة»[33].

فهو – إذاً – لا يعد جزءًا من الثمن.

ويناقش: بأن الضمان إنما يكون في مقابل التزام، وليس على العميل أيّ التزام تجاه المصرف قبل توقيع عقد المرابحة.

الاتجاه الثاني: يكيّفه على أنه عربون[34].

جاء في توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت سنة 1403هـ: «يرى المؤتمر أن أخذ العربون في عمليات المرابحة وغيرها جائز، بشرط ألا يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول»[35].

ويناقش: بالفرق بين العربون وضمان الجدية، وسوف يأتي بيانه في مطلب مستقل. ومن أعظم الفروق بينهما أن العربون لا يكون إلا بعد عقد، أما ضمان الجدية فهو في مرحلة المواعدة قبل العقد.

ويحتمل تكييفه كذلك احتمالين:

الأول: أن يكيف على أنه رهن، يوثق به المصرف حقه الذي سوف ينشأ من جراء التعامل مع عملائه[36].

إلا أن تكييفه على أنه رهن يشكل عليه أمران:

1 – أن من الفقهاء من منع أخذ الرهن قبل ثبوت الدين.

---

(31) ينظر: المعايير الشرعية ص (94)، والدليل الشرعية للمرابحة ص (117)، وفتاوى الهيئة الشرعية للبركة ص (142).

(32) ينظر: المعايير الشرعية ص (94)، وفتاوى الهيئة الشرعية للبركة ص (142)، والدليل الشرعي للمرابحة ص (117).

(33) المعايير الشرعية ص (94).

(34) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (119–120)، والفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص (31–32).

(35) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (120)، وبيع المرابحة للأشقر (1/ 118–119).

(36) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (131).

وهو مذهب الشافعية[37]، والمشهور من مذهب الحنابلة[38].

واستدلوا على ذلك بأدلة من أهمها:

أ/ أن الرهن وثيقة بحق، فلا يجوز تقدمها عليه، كالشهادة[39].

ونوقش: بأن الشهادة لا يمكن التوثق بها قبل ثبوت الحق، بخلاف الرهن، فإنه مستدام[40].

ب/ «أن الارتهان احتباس بالحق ووثيقة به، فلم يجز تقدم الاحتباس على غير حق يقع به الاحتباس»[41].

ونوقش: بأن الراهن إذا رضي بحبسه قبل الحق فله ذلك؛ لأنه ملكه، وقد رضي بحبسه [42].

وذهب الحنفية[43]، والمالكية[44]، إلى جواز الرهن قبل ثبوت الدين.

واستدلوا على ذلك بأدلة من أهمها:

أ/ قول الله – تعالى –: ﴿فَرِهَٰنٌ مَّقْبُوضَةٌ﴾ (البقرة: 283).

وجه الدلالة: أن الله – تعالى – لم يشترط تقدم الحق، فدل على استواء حكمه قبل وبعد[45].

ونوقش: بأن الدين المذكور في أول الآية شرط في صحة الرهن، كالقبض المذكور[46].

وأجيب: بأن غاية ما تفيده الآية مشروعية الرهن عند المداينة، وليس فيها دلالة على المنع من صحة الرهن قبل الدين[47].

ب/ أن الرهن وثيقة بالدين، فجاز عقدها قبل وجوبه، كما يصح الضمان قبل وجوب الدين[48].

الترجيح: الراجح – والله اعلم – هو القول الثاني؛ لأن الأصل في العقود الصحة.

2 – أن أحقية المصرف في استعمال الرهن في المرابحة لا تكون إلا بعد توقيع عقد المرابحة من الطرفين، أي: بعد أن يتملك المصرف البضاعة المطلوبة ويتسلمها، ثم يبيعها للعميل؛ لأن الرهن لا يكون إلا بعد عقد يثبت بموجبه دين في ذمة الراهن للمرتهن[49].

الثاني: يكيّف على أنه شرط جزائي، يخضع للاتفاق بين المتواعدين.

(37) ينظر: الحاوي (6/ 21)، ومغني المحتاج (3/ 55).

(38) ينظر: المغني (4/ 246)، وكشاف القناع (3/ 321).

(39) ينظر: المغني (4/ 246).

(40) ينظر: الخدمات الاستثمارية (2/ 450).

(41) الحاوي (6/ 21).

(42) الخدمات الاستثمارية في المصارف (2/ 450).

(43) ينظر: بدائع الصنائع (6/ 144)، والبحر الرائق (8/ 278).

(44) ينظر: شرح الخرشي (5/ 249)، والشرح الكبير (3/ 245).

(45) ينظر: الحاوي (6/ 20).

(46) ينظر: المرجع السابق (6/ 20).

(47) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (2/ 451).

(48) ينظر: المغني (4/ 246).

(49) ينظر: قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي (1/ 307).

إلا أنه يشكل عليه أمران:

1 – أن الشرط الجزائي لا يكون إلا بين متعاقدين؛ لأنه تعويض اتفق المتعاقدان على تقديره، لجبر الضرر الذي ينشأ عن الإخلال بالعقد[50]، وضمان الجدية إنما يكون في مرحلة ما قبل العقد.

2 – أن للقضاء حق التدخل في تغيير مقدار الشرط الجزائي زيادة أو نقصًا، فإذا كان الضرر أقل من المعيّن فللقاضي حق تخفيضه، وإن كان أكثر من ذلك فله حق زيادته[51]. وهذا لا يتأتّى في ضمان الجدية؛ إذ هو شيء جرى اتفاق المتواعدين على تعيينه، واستحقاقه على الواعد إذا عدل عن وعده.

***

المبحث الثالث

حكم ضمان الجدية

اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم طلب المصرف من العميل الواعد بالشراء ضمان الجدية، وقبل معرفة الأقوال في المسألة، أبيّن أن سبب الخلاف يرجع إلى قضية الإلزام بالوعد، فمن يرى جواز الإلزام بالوعد في مرحلة المواعدة أجاز طلب ضمان الجدية، ومن لا يرى جواز الإلزام بالوعد منع طلب ضمان الجدية.

(50) ينظر: الشرط الجزائي ص (72).

(51) ينظر: المرجع السابق ص (159).

فلا يوجد ضمان الجدية إلا حيث يوجد الإلزام، فهو تأكيد لهذا الإلزام، ومن نكل دفع ثمن نكوله[52].

فما حكم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية؟

المطلب الأول: حكم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية

قبل الكلام على حكم الإلزام، لا بد أن أبيّن المراد بالإلزام في المرابحة المصرفية.

المراد بالإلزام هو:

1 – إلزام المأمور (المصرف) ببيع السلعة إذا اشتراها إلى الآمر (العميل) بالسعر المتفق عليه، وليس له أن يبيعها لغير الآمر، ولو وجد عرضاً أفضل.

2 – إلزام الآمر (العميل) بشراء السلعة إذا اشتراها المأمور (المصرف)، فإن لم يفعل غرم قيمة النفقات التي تحملها المصرف، وتشمل:

نفقات الشراء والنقل، وفرق السعر فيما لو باعها المصرف بأقل من قيمة شرائها[53].

وبعد ما عرفنا المراد بالإلزام، أبيّن حكم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية [54].

(52) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 735)، والخدمات الاستثمارية (2/ 448)، والمعايير الشرعية ص (106).

(53) ينظر: بيع المرابحة للمصرفي في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1153)، والخدمات الاستثمارية (2/ 398).

(54) تنقسم المصارف الإسلامية التي تأخذ بالإلزام بالوعد إلى قسمين:

القسم الأول: مصارف ترتب على هذا الوعد لزوم البيع،=

صورة المسألة: أن يرغب العميل في شراء سلعة معينة، فيذهب إلى المصرف، ويتفقان على أن يقوم المصرف ملتزماً بشراء السلعة، ويلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف ببيعها للعميل بثمن قد اتفقا عليه[55].

حكمها: إن الفقهاء القائلين بجواز أصل المرابحة المصرفية، اختلفوا في حكم الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية على ثلاثة أقوال.

القول الأول: جواز المرابحة المصرفية على أساس الوعد الملزم لكلا الطرفين.

وإليه ذهب الشيخ مصطفى الزرقاء[56]، والدكتور يوسف القرضاوي[57].

وبه صدر قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي، وقرار مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بالكويت[58].

القول الثاني: جواز المرابحة المصرفية على أساس الوعد الملزم لأحد الطرفين، فإن كان الإلزام لكلا الطرفين فلا يصح.

وإليه ذهب الدكتور الصديق الضرير[59]، وبعض الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية[60]، وبه صدر قرار

=حتى وإن امتنع العميل - بعد تملك المصرف للسلعة - عن إنشائه.

فالمصرف يبيع السلعة عند امتناع العميل باعتبارها ملكاً للعميل، ثم يستوفي من ثمنها القيمة المتفق عليها بينه وبين العميل، فما زاد رده للعميل، وما نقص رجع به عليه، فربح السلعة في هذه الحال للعميل، وخسارتها عليه باعتبار أنه مالك لها.

فتبين أن مقصود الإلزام هنا هو نقل ملكية السلعة للعميل بمجرد المواعدة.

فصارت حقيقة الوعد على هذا النحو عقداً، وقع على سلعة غير مملوكة للمصرف.

ينظر: بيع المرابحة للدكتور علي السالوس في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1080)، والربا (2/ 1119).

القسم الثاني: مصارف ترتب على هذا الوعد إلزام العميل بالسلعة، من خلال عقد بيع ينشأ بعد امتلاك المصرف لها، فإن امتنع العميل عن تنفيذ وعده - شراء السلعة - فإن المصرف يبيع السلعة باعتباره مالكاً لها، فإن ربح فالربح له، وإن لم يربح ولم يخسر فلا يعود على العميل بشيء، وإن خسر المصرف ألزم العميل بالتعويض عن الضرر الحاصل عن نكوله.

فتبين أن مقصود الإلزام هنا هو التعويض عن الضرر الحاصل عن نكول العميل إتمام وعده.

ينظر: بيع المرابحة، للسالوس في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1080)، ومناقشة الدكتور سامي حمود في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1559)، الربا (2/ 1120).

(55) ينظر: فقه النوازل (2/ 80).

(56) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (1/ 149).

(57) ينظر: بيع المرابحة له ص (28-29).

(58) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (12-13)، والدليل الشرعي للمرابحة ص (113-116).

(59) ينظر: بيع المرابحة له في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 998).

(60) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (114).

مجمع الفقه الإسلامي[61]، وأخذت به هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية[62].

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي:

«الوعد: وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الإنفراد يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء، إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد.

ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

... المواعدة: وهي التي تصدر من الطرفين، تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه»[63].

وقد أخذت أغلب المصارف الإسلامية بإلزام الواعد بالشراء؛ لأن حاجة المصارف أن تلزم الواعد، لا أن تلزم نفسها.

وهذا ما أقرته الهيئة الشرعية للبركة[64].

وذهبت بعض المصارف الإسلامية، كأغلب المصارف الإسلامية السودانية، إلى إلزام المصرف لا الواعد بالشراء؛ لأن إعطاء الخيار للعميل أبعد عن الشبهة[65].

القول الثالث: تحريم المرابحة على أساس الوعد الملزم.

وإليه ذهب الحنفية، والإمام الشافعي، وابن القيم[66]، واختاره جمع من المعاصرين، منهم الشيخ عبد العزيز بن باز[67]، والدكتور محمد الأشقر[68]، والدكتور بكر أبو زيد[69]، وبه صدرت فتوى اللجنة الدائمة للإفتاء بالمملكة العربية السعودية[70]، وأخذت به بعض الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية[71].

1- قال محمد بن الحسن: «قلت: أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر

(61) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1599).

(62) ينظر: المعايير الشرعية ص (109).

(63) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1599).

(64) ينظر: فتاوى الهيئة الشرعية للبركة ص (92).

(65) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (114)، ومجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1149، 1153).

(66) كما سيأتي النقل عنهم هنا.

(67) ينظر: مجموع فتاويه (19/ 106- 108).

(68) ينظر: بيع المرابحة له (1/ 103).

(69) ينظر: فقه النوازل (2/ 97).

(70) ينظر: فتاوى اللجنة الدائمة (13/ 237).

(71) ينظر: قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي (1/ 316)، وقرار الهيئة الشرعية لبنك البلاد رقم (15) لسنة 1426هـ.

فلا يأخذها، تبقى في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟

قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ويجيء الآمر، ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم، فيقول المأمور: هي لك بذلك.

فيكون ذلك للآمر لازماً، ويكون استيجاباً من المأمور للمشتري.

أي، ولا يقل المأمور مبتدئاً: بعتك إياها بألف ومائة؛ لأن خياره يسقط بذلك، فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه، وإن لم يرغب الآمر في شرائها تمكّن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك»[72].

فلو كان يرى الإلزام بالوعد لما كان بحاجة إلى اشتراط الخيار[73].

2- قال الشافعي: «وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة، فقال: اشترِ 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 نفسه بالخيار.

وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتعه وأشتريه منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز.

وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين:

أحدهما: أنه تبايعا قبل أن يملكه البائع.

والثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا»[74].

فالشافعي يرى تحريم المرابحة الملزمة.

3- قال ابن القيم: «رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار، أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا.

فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدها، ولا يتمكن من الرد.

فالحيلة: أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للآمر: قد اشتريتها بما ذكرت. فإن أخذها منه، وإلا تمكّن من ردها على البائع بالخيار.

فإن لم يشترها الآمر إلا بالخيار، فالحيلة: أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع؛ ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه»[75].

فلو كان يرى الإلزام بالوعد لما كان بحاجة إلى اشتراط الخيار.

(72) المخارج من الحيل ص (113)، وينظر: المبسوط (30/ 423).

(73) ينظر: بيع المرابحة للأشقر (1/ 103).

(74) الأم (3/ 39).

(75) إعلام الموقعين (4/ 29).

الأدلة:

أولاً: استدل أصحاب القول الأول بما يلي:

1 – أن الوعد من الطرفين ملزم قضاءً، استناداً على قول من يرى وجوب الوفاء بالوعد مطلقاً[76].

أو على رأي المالكية الذين يرون لزوم الوفاء بالوعد، والقضاء به إذا كان على سبب، ودخل الموعود بسببه في شيء[77].

فما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاءً[78].

ونوقش من وجهين:

أ/ عدم التسليم بلزوم الوفاء بالوعد قضاءً، سواء كان الوعد على سبب أو على غير سبب[79].

ب/ أن المقصود بالوعد لدى الفقهاء – الذي وقع فيه الخلاف بينهم – هو الوعد بالمعروف (بالتبرعات).

أما الوعد في المعاوضات فلم يقل أحد من العلماء بلزوم الوفاء به، إذ إن ذلك يحيله عقداً[80].

ويدل على ذلك أمور:

أ/ أن الوعد الملزم الذي يجب الوفاء به هو الوعد الذي لا يترتب على الإلزام به محظور، والإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية يترتب عليه محظور، وهو بيع الإنسان ما ليس عنده[81].

ب/ أن نصوص الفقهاء متضافرة على أن المواعدة في المعاوضة غير مرادة لهم، وأنه لا يعم الإلزام بها، كما تقدم النقل عن محمد بن الحسن، والشافعي، وابن القيم.

ج/ أن المالكية الذين قالوا بالإلزام به إذا كان على سبب، ودخل الموعود بسببه في كلفة، منعوا من الإلزام به إذا كان في المعاوضات، ويدل على ذلك:

1/ ما ذكره مالك في الموطأ «أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد حتى ابتاعه منك إلى أجل.فسئل عن ذلك ابن عمر، فكرهه، ونهى عنه».

قال في المنتقى: «أدخله في باب بيعتين في بيعة، ولا يمتنع أن يوصف بذلك من جهة أنه انعقد بينهما أن المبتاع للبعير بالنقد إنما يشتريه على أنه قد لزم مبتاعه بأجل بأكثر من ذلك الثمن.

فصار قد انعقد بينهما عقد بيع تضمن بيعتين: أحداهما: الأولى، وهي بالنقد، والثانية: المؤجلة، وفيها

(76) مثل: ابن شبرمة، وابن العربي، وشيخ الإسلام ابن تيمية. ينظر: المحلى (8/ 28)، وأحكام القرآن (4/ 1800)، والأخبار العلمية من الاختيارات الفقهية ص (479).

(77) ينظر: التمهيد (3/ 208)، والفروق (4/ 25). وفتح العلي المالك (1/ 254).

(78) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (12).

(79) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 97).

(80) ينظر: المرجع السابق (1/ 88)، والخدمات الاستثمارية (2/ 399).

(81) ينظر: بيع المرابحة للدكتور الصديق الضرير في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1001).

مع ذلك بيع ما ليس عنده»[82].

فهذه صورة بيع المرابحة المصرفية.

2/ أن المالكية يعرفون الوعد بأنه: إخبار عن إنشاء المخبر معروفاً في المستقبل[83].

فالوعد في المعروف لا في المعاوضات.

وفي قواعد الونشريسي: «ومن ثم منع مالك المواعدة في العدة، وعلى بيع الطعام قبل قبضه، ووقت نداء الجمعة، وعلى ما ليس عندك»[84].

فهذا صريح في المنع من المواعدة على بيع الإنسان ما ليس عنده؛ لأنا لو ألزمنا كلاً من الطرفين بالوفاء بوعده كان بيعاً، وليس مواعدة[85].

2 – أن القول بلزوم الوعد فيه دفع للضرر عن الآمر والمأمور، وفيه مصلحة لهما، فالمأمور (المصرف) سيتضرر حين يشتري السلعة، ثم يتراجع الآمر عن وعده بشرائها، فقد لا يتمكن من بيعها.

وكذلك الآمر يتضرر من عدم لزوم الوعد، فقد يتسبب تخلف المصرف عن الالتزام له في الإخلال بتعهدات كان قد أوجبها لغيره[86].

ونوقش من ثلاثة أوجه:

أ/ أن وجود قدر من المخاطرة هو سبيل التجارة المشروعة، فلا تخلو التجارة المشروعة من مخاطرة[87].

ب/ أن الضرر المتمثل في رجوع الآمر أو المأمور يمكن تجاوزه باشتراط الخيار، وذلك بأن يشترط المأمور إذا أراد شراء السلعة الخيار من البائع لها، فإن اشتراها الآمر، وإلا ردها المأمور إلى بائعها الأول[88].

وهذا ما أرشد إليه الإمامان: محمد بن الحسن، وابن القيم فيما تقدم النقل عنهما.

ج/ أنه لو سلم بأن المصلحة في الإلزام، فإن الإلزام في المرابحة لا يصح؛ لأنه تقدم بيان المحاذير الشرعية في هذا الإلزام، فالمصلحة هنا مصلحة ملغاة[89].

3 – أننا في هذا العصر أحوج ما نكون إلى التيسير على الناس ورعاية ظروفهم، فإذا وجد في المسألة قولان: قول بالإباحة، وآخر بالحظر، وهما متكافئان من حيث قوة الدليل، فالأخذ بما فيه تيسير أفضل[90].

---

(82) المنتقى شرح الموطأ (5/ 38).

(83) فتح العلي المالك (1/ 254).

(84) إيضاح المسالك ص (114–115).

(85) ينظر: بيع المرابحة للضرير، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1001)، والعقود المالية المركبة ص (271).

(86) ينظر: بيع المرابحة، لسامي حمود، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي= =(5/ 2/ 1106).

(87) ينظر: الخدمات الاستثمارية (2/ 402)، والربا في المعاملات المصرفية المعاصرة (2/ 1104).

(88) ينظر: بيع المرابحة، للضرير، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1002).

(89) ينظر: المرجع السابق.

(90) ينظر: العقود المالية المركبة ص (323).

ونوقش من وجهين:

أ/ أن الواجب عند الاختلاف هو الأخذ بما هو أرجح دليلاً، وليس الاختلاف دليلاً على الجواز، وإلا لنقضت قاعدة التكليف.

إضافة إلى أن القولين غير متكافئين في الأدلة حتى يقال: إنه يؤخذ بالأيسر[91].

ب/ أن القائلين بالإلزام لم يلتزموا بالأخذ بالتيسير، بل اختاروا التشديد على الآمر (العميل) في الإلزام بالوعد قضاءً على التيسير بالجواز[92].

ثانياً: استدل أصحاب القول الثاني بما يلي:

1 – أن الوعد الملزم من أحد الطرفين لا يترتب عليه المحاذير التي أوجبت منع المرابحة الملزمة من الطرفين، ومن ثم كان القول بجوازه[93].

ونوقش: بأن الأدلة التي تمنع من إلزام الطرفين تمنع من إلزام أحدهما[94].

2 – الاستئناس بما ذكره الشافعي في كلامه المتقدم نقله، حيث يقول:

«والذي قال: أربحك فيها. بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه»[95].

فجعل الخيار لأحدهما، وهو الآمر دون المأمور[96].

ونوقش: بأن الذي يفهم من كلامه هو أنه لا يجوز الإلزام، ولو كان من طرف واحد، فهو يقول في نفس السياق: «ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز». ولم يقل: جدده[97].

ثالثاً: استدل أصحاب القول الثالث بما يلي:

1 – أن الوعد الملزم في المرابحة المصرفية يشبه العقد، ويؤدي إلى بيع المأمور (المصرف) ما لا يملك.

وكونه يسمى وعداً مع وجود معنى العقد فيه لا يغير من الحقيقة، ما دام أن الطرفين ملزمان به[98].

والعبرة في العقود للمعاني، لا للألفاظ والمباني[99].

وبنحو هذا علل الشافعي منعه للمرابحة الملزمة حيث قال: «وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين:

---

(91) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 89)، والعقود المالية المركبة ص (323).

(92) ينظر: العقود المالية المركبة ص (323).

(93) ينظر: بيع المرابحة، للمصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1129).

(94) ينظر: المرجع السابق.

(95) الأم (3/ 39).

(96) ينظر: بيع المرابحة للمصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1154).

(97) ينظر: المرجع السابق (5/ 2/ 1154، 1551).

(98) ينظر: فقه النوازل (2/ 90)، والمرابحة، للضرير، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 997).

(99) ينظر: الأشباه والنظائر ص (166)، وشرح القواعد الفقهية ص (55).

أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع...»[100].

ونوقش من وجهين:

أ/ أن الاتفاق الأول وعد، وليس بيعًا، وفرق بين البيع والوعد، فالطرفان لا يكتفيان بالمواعدة لانتقال الملكية، بل لابد أن يُنْشِئَا عقد بيع من جديد بعد شراء المأمور(المصرف) للسلعة، وتقديمها للآمر[101].

وأجيب بأنه، وإن كان هناك فرق بين البيع ومجرد الوعد، إلا أن المحصلة واحدة بأنّ كلا الطرفين ملزم بإنشاء البيع على الصورة التي تضمنها الاتفاق الأول، والإلزام من أبرز خصائص العقد[102].

ب/ حمل النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده على الأعيان، لا على بيع الموصوف في الذمة[103].

وأجيب بأن عقد المرابحة يقع كثيراً على الأعيان، والذين يجيزون المرابحة مع الإلزام لم يفرقوا فيها بين الموصوفات والأعيان[104].

2- أن الوعد الملزم في المرابحة المصرفية يفضي إلى بيع مؤجل البدلين، فلا المأمور (المصرف) يسلم السلعة في الحال، ولا الآمر (العميل) يسلم الثمن، وهذا ابتداء الدين بالدين، الذي أجمع العلماء على تحريمه[105].

3- أن الإلزام بالوعد في المرابحة يتنافى مع شرط صحة البيع، وهو الرضا؛ لأن العقد اللاحق يقع ملزماً، فلا يمكنهما الامتناع عنه[106].

4- أن الإلزام بالوعد في المرابحة يجعل العقد حيلة على الإقراض بفائدة، فحقيقة العقد أنه بيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل، بينهما سلعة محللة[107].

ونوقش: بأن بيع المرابحة بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة، أما بيع الحيلة فهو بيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة[108].

وأجيب: بأن هذا مسلّم في صورة المرابحة مع الوعد غير الملزم، أما مع الوعد الملزم فهو حيلة على الربا[109].

5- أن الإلزام بالوعد في المرابحة يتضمن غرراً من وجهين:

---

(100) الأم (3/ 39).

(101) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (60).

(102) ينظر: المرابحة، للضرير، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1000).

(103) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (56).

(104) ينظر: الخدمات المصرفية (2/ 404).

(105) وعن النهي عن بيع الدين بالدين، قال الإمام أحمد: «إنما هو إجماع». المغني (4/ 186).

ينظر: بيع المرابحة، للمصري، مقال ملحق ببيع المرابحة، للقرضاوي ص (95).

(106) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 104)، وبيع المرابحة، للمصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1150).

(107) ينظر: فقه النوازل (2/ 94)، وبيع المرابحة، للأشقر (1/ 73).

(108) ينظر: بيع المرابحة، للقرضاوي ص (48).

(109) ينظر: العقود المالية المركبة ص (279).

أ/ أنهما لا يعلمان ثمن السلعة وقت الإلزام.

ب/ أن المأمور (المصرف) يعد الآمر (العميل) ببيع السلعة، وهو على خطر من تمكنه الحصول عليها، وذلك إذا كانت المرابحة على الأعيان، فكيف يلتزم ببيع عين لا يملكها؟[110].

وبنحو هذا علل الشافعي في منعه للمرابحة الملزمة بقوله:

«وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين.. والثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا»[111].

الترجيح: الراجح - والله أعلم- هو القول الثالث؛ لقوة ما استدلوا به، ولمناقشة أدلة الأقوال الأخرى، ولأن المرابحة الملزمة لم يقل أحد بجوازها من الفقهاء المتقدمين فيما تبيّن لي.

المطلب الثاني: حكم ضمان الجدية.

وبعد أن درسنا مسألة الإلزام بالوعد بقي أن نبيّن خلاف المعاصرين في حكم ضمان الجدية.

اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم طلب المصرف من العميل ضمان الجدية على قولين:

القول الأول: جواز طلب ضمان الجدية.

وبه أخذت الهيئات الشرعية لكلّ من:

بيت التمويل الكويتي[112]، ومصرف قطر الإسلامي[113]، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية[114]، والهيئة الشرعية للبركة[115].

وقد صدرت به توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت سنة 1403هـ[116].

وهو ما يُفهم من قرار مجمع الفقه الإسلامي في المرابحة للآمر بالشراء حيث جاء فيه:

«ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً، بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر»[117].

واختاره الشيخ عبد الله بن منيع[118].

القول الثاني: عدم جواز طلب ضمان الجدية

وبه أخذت الهيئة الشرعية لشركة الراجحي[119]،

(110) ينظر: بيع المرابحة، للمصري، مقال ملحق ببيع المرابحة، للقرضاوي ص (96)، وبيع المرابحة، للضرير، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 998).

(111) الأم (3/ 39).

(112) ينظر: الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص (31-32).

(113) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص (119).

(114) ينظر: المعايير الشرعية ص (94).

(115) ينظر: فتاوى الهيئة الشرعية للبركة ص (142).

(116) ينظر: الدليل الشرعية للمرابحة ص (120)، وبيع المرابحة، للأشقر (1/ 118).

(117) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (5/ 2/ 1599).

(118) ينظر: المرجع السابق (8/ 1/ 687).

(119) ينظر: قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية (3/ 157).

والهيئة الشرعية لبنك البلاد[120]، والهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية في السودان[121].

واختاره الدكتور محمد الأشقر[122]، والدكتور بكر أبو زيد[123].

الأدلة:

- بنى أصحاب القول الأول جواز طلب ضمان الجدية على جواز الإلزام بالوعد في مرحلة المواعدة.

- وبنى أصحاب القول الثاني عدم جواز طلب ضمان الجدية على عدم جواز الإلزام بالوعد.

فلا يوجد ضمان الجدية إلا حيث يوجد الإلزام، فهو تأكيد لهذا الإلزام.

وتقدم ترجيح عدم جواز الإلزام بالوعد.

الترجيح: بعد أن تقرر أن الأخذ بالوعد الملزم في المرابحة المصرفية أمر لا يجوز.

فإن طلب ضمان الجدية وإلزام العميل الواعد بأي تعويض عن نكوله أمر لا يجوز كذلك، وذلك للأسباب الآتية:

أولاً: أن إلزام العميل بأي تعويض عن نكوله يتناقض مع حق الخيار، فهو يتضمن إسقاط حق الخيار في العقد اللاحق[124].

فاشتراط ضمان الجدية سينفي الخيار الحقيقي للعميل، وقد يحمله على وعده السابق.

فأخذه ليس له مقابل؛ إذ العاقدان كلّ منهما بالخيار.

وضرر المصرف لا يزال بضرر العميل، فالضرر لا يزال بمثله[125].

ثانياً: أن مخاطرة نكول العميل الواعد تعتبر كأي مخاطرة يتحملها التاجر، فمن طبيعة التجارة التعرض للربح والخسارة.

وفي ذلك يقول الدكتور محمد الأشقر:

«إن هذا لا يعرض البنك للخطر، بل يضيق دائرة تحركه نسبياً في مجال العمل بالمرابحة، فلا يتعامل إلا بالعمليات التي يطمئن فيها إلى العميل، والعمليات التي للبضائع فيها سوق رائجة، والعمليات التي تتم في برهة قريبة بعد الوعد، كشراء العقار في الداخل، وتبقى سائر

(120) ينظر: قرار الهيئة الشرعية لبنك البلاد رقم (15) لعام 1426هـ.

(121) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 129).

(122) ينظر: المرجع السابق (1/ 105).

(123) ينظر: فقه النوازل (2/ 97).

(124) ينظر: بيع المرابحة، للمصري، ملحق ببيع المرابحة، للقرضاوي ص (98).

(125) ومعنى القاعدة: «أن الضرر لا ينحّى، ويبعد بما هو أشدّ منه في الضرر؛ لأن هذا لا فائدة من ورائه؛ إذ الضرر باق حينئذ، لكنه ضرر في موضع آخر، أو من نوع آخر». المفصل في القواعد الفقهية ص (363).

وينظر في القاعدة: الأشباه والنظائر، للسيوطي ص (86)، والأشباه والنظائر، لابن نجيم ص (87).

العمليات التي فيها خطورة، فتحال على الأنواع الأخرى للتعامل، كالمشاركة والمضاربة»[126].

ثالثاً: إن أساس جواز المرابحة المصرفية هو تعرض المصرف للربح والخسارة، فإذا كان يقطع بالربح، ولا يتعرض لأي مخاطر أصبحت هذه المعاملة تمويلاً ربوياً.

فأصبح الأمر كما لو أقرض المصرف العميل مالاً يشتري به السلعة، على أن يقوم العميل بتسديد المبلغ وزيادة[127].

رابعاً: في حال نكول العميل وبيع المصرف السلعة على عميل آخر، فإنه إذا ربح فيها كان الربح له، وفي المقابل، فإنه إذا باعها بخسارة فعليه أن يحتمل ذلك[128].

وذلك لقول النبي ﷺ (الخراج بالضمان)[129]، وإعمالاً للقاعدة الفقهية: الغرم بالغنم[130].

خامساً: أن التاجر – المشتري – لو اشترط – عند شراء السلعة – ألا خسارة عليه؛ فإنه شرط باطل؛ لأنه ينافي مقتضى العقد[131][132].

فكذلك المصرف لا يحلّ له أن يشترط التعويض عن الخسارة فيما لو حصلت.

إن المصارف الإسلامية التي لا تأخذ بإلزام

---

(126) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1 / 106).

(127) ينظر: المرجع السابق (1/ 104)، وفقه النوازل (2/ 94).

(128) ينظر: بيع المرابحة، للأشقر (1/ 105).

(129) أخرجه الخمسة من حديث عائشة رضي الله عنها وصححه الترمذي، والحاكم، ووافقه الذهبي، وحسنه الألباني.
المسند (6/ 49)، وسنن أبي داود: في البيوع، باب فيمن اشترى عبدا واستعمله...، برقم (3510)، وسنن النسائي: في البيوع، باب الخراج بالضمان، برقم (4502)، وسنن الترمذي: في البيوع، باب ما جاء فيمن يشتري العبد ويستغله...، برقم (1285)، وسنن ابن ماجه: في التجارات، باب الخراج بالضمان، برقم (2243). =

=والمستدرك (2/ 18)، وإرواء الغليل (5/ 158).
وقد أخذ منه أهل العلم قاعدة فقهية، ومعناه «أن من كان عليه ضمان شيء لو تلف، فإن له أن ينتفع به في مقابلة الضمان، فاستحقاق الخراج سبب تحمل تبعة الهلاك». المفصل في القواعد الفقهية ص (555).
وينظر في القاعدة: الأشباه والنظائر، للسيوطي ص (135)، والأشباه والنظائر، لابن نجيم ص (151).

(130) هذه القاعدة مستفادة من مفهوم الحديث السابق، وتعبر عن عكس ما أفادته القاعدة السابقة.
ومعنى القاعدة: «أن ما يصيب الإنسان من ضرر، وما يلزمه من تبعات، هي في مقابل ما يستفيده، ويحصل عليه من منافع لم يكن يملكها من قبل». المفصل في القواعد الفقهية ص (562)، وينظر: شرح القواعد الفقهية ص (437).

(131) الشرط المنافي لمقتضى العقد: هو كل شرط يتعارض وطبيعة العقد، ولا يتم معه المقصود منه؛ فإن العقد يقتضي تصرف كل من البائع والمشتري بما آل إليه. ينظر: الشرط المنافي لمقتضى العقد ص (3248).

(132) ينظر: الحاوي (5/ 312)، والمجموع (9/ 368)، والشرح الكبير، لابن قدامة (4/ 54)، وكشاف القناع (3/ 193).

الوعد تتحمل تبعة نكول العميل الواعد بعد شرائها للسلعة.

وغالباً ما يبيع المصرف السلعة لحسابه في السوق، ويتحمل الخسارة لو حصلت.

والمصرف الإسلامي مادام يمارس دوراً إيجابياً فينبغي أن يتحمل ما قد يقع من خسائر؛ إذ هذا شأن التجارة[133].

وبإمكان المصرف الإسلامي أن يتجنب خطر الخسارة المحتملة من نكول العميل عن الوفاء بوعده بشراء السلعة بشرط الخيار حتى يتمكن من ردها في حال نكول العميل.

وهذا الأسلوب قد دلّ عليه كلام الإمامين: محمد ابن الحسن، وابن القيم، لما جعلاه من الحيل المشروعة عن نكول الواعد[134].

ويدخل في ضمان الجدية ما إذا طلب العميل شراء سلعة معينة كعقار مثلاً، فاحتاج المصرف إلى تثمين هذا العقار من أهل الخبرة، وكلفة ذلك مبلغاً معيناً.

فإنه لا يجوز له أن يطالب العميل الواعد بدفع هذا المبلغ مقدماً (ضمان الجدية) مع الوعد[135].

***

(133) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة (ص/ 227).

(134) تقدم النقل عنهما.

(135) ينظر: الخدمات الاستثمارية (2/ 449).

المبحث الرابع

الفرق بين بيع العربون وضمان الجدية

لقد طُرح بيع العربون في المصارف الإسلامية؛ ليكون بديلًا عن ضمان الجدية، فيكون للمصرف حق في أخذ هذا العربون حال نكول العميل.

فهل يصح أن يكون العربون بديلًا؟

قبل بيان الفرق بين العربون، وضمان الجدية، لا بد من معرفة أحكام العربون، وذلك في المطلب الآتي.

المطلب الأول: بيع العربون[136].

(136) وقد اختلف الفقهاء في حكم بيع العربون على قولين:

القول الأول: أن بيع العربون لا يصح.

وإليه ذهب الجمهور من الحنفية، والمالكية، الشافعية، وهو قول عند الحنابلة.

ينظر: التتف في الفتاوى (2/ 473)، وعمدة القاري (12/ 262)، والشرح الكبير، للدردير (3/ 63)، وشرح الخرشي (5/ 78)، والمجموع (9/ 335)، ومغني المحتاج (2/ 39)، والمغني (4/ 312).

القول الثاني: أن بيع العربون صحيح.

وهو الصحيح من المذهب عند الحنابلة.

ينظر: المغني (4/ 312)، وكشاف القناع (3/ 195)، ومطالب أولي النهى (4/ 80).

والذي يترجح لي - والله أعلم - هو جواز بيع العربون مع تحديد مدة له، بعداً عن الغرر، ولئلا يتضرر البائع بالانتظار إلى غير أمد.

وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي حيث جاء فيه: «يجوز=

وفيه فرعان:

الفرع الأول: تعريفه.

أولاً: العربون في اللغة: ما عُقد به المبايعة من الثمن، وسمي بذلك؛ لأن فيه إعراباً لعقد البيع، أي: إصلاحاً، وإزالة فساد؛ لئلا يملكه غيره باشترائه[137].

ثانياً: العربون في الاصطلاح: قد عرّف العربون عند الفقهاء بتعريفات متقاربة، لعل أدلها على المقصود ما عرفه به مجمع الفقه الإسلامي الدولي بأنه:

«بيع السلعة مع دفع المشتري مبلغًا من المال إلى البائع، على أنه إن أخذ السلعة احتسب المبلغ من الثمن، وإن تركها فالمبلغ للبائع»[138].

وذلك أن يدفع المشتري للبائع بعد العقد جزءاً من الثمن، على أنه إن أخذ السلعة كان ما دفعه جزءاً من الثمن، وإن عدل عن الشراء كان ما دفعه للبائع[139].

الفرع الثاني: الغرض منه:

1 – إعطاء المشتري حق النكول عن إتمام شراء السلعة.

2 – جبر الضرر الحاصل على البائع جراء نكول المشتري[140].

فالعربون مبلغ مالي مدفوع جزءًا من الثمن، بعد عقد البيع، يعطي الخيار للمشتري الذي دفعه، دون البائع، فالعقد لازم من جهته.

المطلب الثاني: الفرق بين بيع العربون، وضمان الجدية.

إن الغرض من العربون وضمان الجدية هو أنهما دافعان للوفاء بالالتزام.

ولكن تبيّن لي فروق بينهما، استخلصتها بعد التأمل والمقارنة، أبيّنها في الآتي:

1 – أن العربون يكون من المشتري، أما ضمان الجدية فيكون من الواعد الراغب بالشراء.

2 – أن بيع العربون يكون مع مالك السلعة، أما ضمان الجدية فهو مع المصرف (الموعود) قبل ملكه للسلعة.

3 – العربون لا يكون إلا بعد العقد، أما ضمان الجدية فهو قبل العقد، وبعد وعد العميل الراغب بالشراء.

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي عن العربون: «ولا يجري في المرابحة للآمر بالشراء في مرحلة المواعدة،

=بيع العربون إذا قيدت فترة الانتظار بزمن محدد، ويحتسب العربون جزءاً من الثمن إذا تم الشراء، ويكون من حق البائع إذا عدل المشتري عن الشراء».

مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 793).

(137) ينظر: القاموس المحيط ص (146)، مادة (العرب)، والنهاية في غريب الحديث (3/ 202).

(138) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 793).

(139) ينظر: المغني (4/ 213)، حاشية الروض المربع (4/ 407).

(140) ينظر: بيع العربون، للمصري، في مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 715).

ولكن يجري في مرحلة البيع التالية للمواعدة»[141].

4- العربون مقابل حق العدول عن العقد، فلا يشترط لاستحقاقه لحوق ضرر بالبائع جراء رد البيع من قبل المشتري، بل يستحق بمجرد الردّ، ولو لم يلحقه ضرر، فلا أثر للضرر في استحقاق العربون.

أما ضمان الجدية فهو تقدير للتعويض عن الضرر، فيشترط لاستحقاقه لحوق الضرر بالملتزَم له (المصرف)، نتيجة عدم تنفيذ الوعد.

5- أن العربون يؤخذ كله، فلا أثر للضرر في زيادته أو نقصانه، أما ضمان الجدية فلا يؤخذ منه إلا بمقدار الضرر الفعلي.

جاء في قرار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:

«لا يجوز للمؤسسة حجز مبلغ ضمان الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمن بيعها لغير الآمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة»[142].

6- أن العربون في حال إمضاء العقد يكون جزءاً من الثمن، أما ضمان الجدية فلا يكون مستحَقاً في حال الوفاء بالوعد، بل هو أمانة يرد إلى صاحبه في حال إمضاء العقد.

جاء في قرار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:

«إذا تم تنفيذ العميل لوعده، وإبرامه لعقد المرابحة للآمر بالشراء، فيجب على المؤسسة إعادة ضمان الجدية للعميل، ولا يحق لها استخدامه إلا في حالة النكول»[143].

***

الخاتمة

بعد هذه الدراسة خلصت إلى النتائج الآتية:

1 - أن ضمان الجدية هو المبلغ الذي يأخذه المصرف من العميل الواعد بالشراء في مرحلة المواعدة من بيع المرابحة المصرفية.

2 - أن الغرض منه هو إظهار جدية العميل، وجبر الضرر الناتج من عدم الوفاء.

3 - أن جواز طلب المصرف ضمان الجدية من العميل مبني على قضية الإلزام بالوعد في المرابحة المصرفية، فمن يرى الإلزام به يرى حق المصرف في طلبه، ومن لا يرى الإلزام بالوعد لا يرى حق المصرف في طلبه.

(141) مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 793)، وينظر: المعايير الشرعية ص (94).

(142) المعايير الشرعية ص (94)، وينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي (8/ 1/ 793).

(143) المعايير الشرعية ص (94).

4 – الراجح أنه لا يجوز الإلزام بالوعد، وعليه فليس من حق المصرف طلب ضمان الجدية من العميل الواعد.

5 – بيّنت الدراسة أن هناك فروقاً كثيرة بين بيع العربون وضمان الجدية.

التوصيات:

1 – إيجاد هيئة شرعية، وهيئة اقتصادية، تكون مسؤوليتها حماية الأفراد من استغلال المصارف، والمحافظة على حقوقهم في حدود الشريعة الإسلامية، وتبصير الأمة بالمباح والمحرم من المعاملات.

2 – أهمية العمل على تطوير الصيغ الاستثمارية، على أن تكون أنشطتها في جميع مراحلها تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

3 – الاستغناء عن ضمان الجدية بالضمانات الفقهية التي لا شبهة فيها، مما تحفظ به المصارف حقها عند التعامل مع عملائها.

***

المصادر والمراجع

إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل. الألباني، محمد ناصر الدين. ط2، بيروت: المكتب الإسلامي، 1405هـ.

الأشباه والنظائر. ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم. ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ.

الأشباه والنظائر. السيوطي، عبد الرحمن بن أبي بكر. ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، 1411هـ.

إعلام الموقعين عن رب العالمين. ابن القيم، محمد بن أبي بكر، تحقيق: طه عبد الرءوف سعد. ط1، بيروت: دار الجيل، د.ت.

أحكام القرآن. ابن العربي، محمد بن عبد الله. تحقيق: علي البجاوي. ط1، بيروت: دار المعرفة، د.ت.

الأم. الشافعي، محمد بن إدريس. د.ط، بيروت: دار المعرفة، 1410هـ.

الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. المرداوي، علي بن سليمان. ط2، بيروت: دار التراث العربي، د.ت.

إيضاح المسالك إلى قواعد الإمام مالك. الونشريسي، أحمد بن يحيى. تحقيق: الصادق الغرياني. ط1، بيروت: دار ابن حزم، 1427هـ.

البحر الرائق شرح كنز الدقائق. ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم. ط2، دار الكتاب الإسلامي، (د.ت).

بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة. لمجموعة مؤلفين. ط1، عمّان: دار النفائس، 1418هـ.

بحوث ندوة البركة الحادية والثلاثين. ط1، جدة: مجموعة البركة المصرفية، 1431هـ.

بدائع الصنائع وترتيب الشرائع. الكاساني، أبو بكر بن مسعود. ط2، بيروت: دار الكتب العلمية، 1406هـ.

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية. القرضاوي، يوسف بن عبد الله. ط1، بيروت: مؤسسة الرسالة، 1418هـ.

بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة. أبو زيد، عبد العظيم. ط1، دمشق: دار الفكر، 1425هـ.

التاج والإكليل لمختصر خليل. المواق. محمد بن يوسف. ط1، بيروت: دار الفكر، 1416هـ.

التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد. ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، تحقيق: مصطفى العلوي وزميله. د.ط، مؤسسة قرطبة، 1387هـ.

التلخيص الحبير. ابن حجر، أحمد بن علي. ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ.

الجامع لأحكام القرآن. القرطبي، محمد بن أحمد. تحقيق: هشام سمير البخاري. ط1، الرياض: دار عالم الكتب، د.ت.

حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع. العاصمي، عبد الرحمن ابن قاسم. د.ط، د.م: د.ن، د.ت.

الحاوي. الماوردي، علي بن محمد. تحقيق: علي معوض وزميله. ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ.

الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي. الشبيلي، يوسف بن عبد الله. ط1، الدمام: دار ابن الجوزي، 1425هـ.

الدليل الشرعي للمرابحة. إعداد عز الدين خوجة. ط1، نشر مجموعة دلة البركة، 1419هـ.

الربا في المعاملات المصرفية المعاصرة. السعيدي، عبد الله بن محمد. ط1، الرياض: دار طيبة، 1421هـ.

شرح الخرشي على مختصر خليل. الخرشي، محمد بن عبد الله. د.ط، بيروت: دار الفكر، د.ت.

سنن أبي داود. أبو داود، سليمان بن الأشعث. تحقيق: محمد محيي الدين عبد الحميد. د.ط، بيروت: دار الكتاب العربي، د.ت.

سنن ابن ماجه. ابن ماجه، محمد بن يزيد القزويني. تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي. د.ط، بيروت: دار الفكر، د.ت.

سنن الترمذي. الترمذي، محمد بن عيسى. تحقيق: أحمد شاكر، وآخرون، د.ط، بيروت: دار إحياء التراث العربي، د.ت.

سنن النسائي. النسائي، أحمد بن شعيب. (مع شرح السيوطي، وحاشية السندي). ط2، بيروت، دار المعرفة: 1406هـ.

الشرح الكبير على المقنع. ابن قدامة، عبد الرحمن بن محمد. د.ط، (د.م): دار الكتاب العربي، (د.ت).

الشرح الكبير على خليل. الدردير، أبو البركات. د.ط، د.م: إحياء الكتب العربية، عيسى الحلبي، د.ت.

الشرح الممتع على زاد المستقنع. العثيمين، الشيخ محمد بن صالح. ط1، الدمام: دار ابن الجوزي، 1426هـ.

صحيح البخاري. البخاري، محمد بن إسماعيل. تحقيق: د. مصطفى ديب البغا. ط1، بيروت: دار ابن كثير، 1406هـ.

ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي. إسماعيل، عمر. ط1، الأردن: دار النفائس، 1430هـ.

شرح القواعد الفقهية. الزرقا، أحمد بن محمد. صححه وعلق عليه: مصطفى أحمد الزرقا. ط2، دمشق: دار القلم، 1409هـ.

الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة. اليمني، محمد بن عبدالعزيز. ط1، الرياض: دار كنوز إشبيليا، 1427هـ.

الشرط المنافي لمقتضى العقد وأثره في المعاملات المالية. الجبلي، خالد بن زيد. مجلة كلية الشريعة، جامعة طنطا، العدد (23)، ج 4، 1429هـ، ص 3237 – 3291.

العقود المالية المركبة. العمراني، عبد الله بن محمد. ط1، الرياض: دار كنوز إشبيليا، 1427هـ.

عمدة القاري شرح صحيح البخاري. العيني، محمود بن أحمد. د.ط، بيروت: دار التراث العربي، د.ت.

غاية المنتهى في الجمع بين الإقناع والمنتهى. الكرمي، مرعي بن يوسف. د.ط، الرياض: المؤسسة السعيدية، د.ت.

الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، لبيت التمويل الكويتي.

د.ط، الكويت: بيت التمويل الكويتي، 1403هـ.

فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية. جمع: الدكتور أحمد الدويش. ط1، الرياض: الرئاسة العامة للبحوث العلمية، 1422هـ.

فتاوى الهيئة الشرعية للبركة. جمع: الدكتور عبد الستار أبو غدة، وعز الدين خوجة. ط1، جدة: مجموعة دلة البركة، 1418هـ.

فتح الباري شرح صحيح البخاري. ابن حجر، أحمد بن علي. د.ط، بيروت: دار المعرفة، 1379هـ.

فتح العلي المالك في الفتوى على مذهب الإمام مالك. عليش، محمد ابن أحمد. د.ط، بيروت: دار المعرفة، د.ت.

الفروع. ابن مفلح، شمس الدين محمد بن مفلح. تحقيق: د.عبد الله التركي. ط1، بيروت: مؤسسة الرسالة، 1424هـ.

فقه النوازل. أبو زيد، بكر بن عبد الله. ط1، بيروت: مؤسسة الرسالة، 1423هـ.

القاموس المحيط. الفيروزآبادي، محمد بن يعقوب. ط8، بيروت: مؤسسة الرسالة، 1426هـ.

قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد.

قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي. ط1، الرياض: شركة الراجحي، 1419هـ.

كشاف القناع عن متن الإقناع. البهوتي، منصور بن يونس. تحقيق: هلال مصيلحي، د.ط، بيروت: دار الفكر، د.ت.

لسان العرب. ابن منظور، محمد بن مكرم. ط3، بيروت: دار صادر، 1414هـ.

المبسوط. السرخسي، محمد بن أحمد. د.ط، بيروت: دار المعرفة، 1414هـ.

مجلة المجمع الفقهي الإسلامي. مجموعة من العلماء. د.ط، مكة المكرمة: المجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي، 1407هـ.

المجموع شرح المهذب. النووي، يحيى بن شرف. د.ط، بيروت: دار الفكر، د.ت.

مجموع فتاوى الشيخ ابن باز. جمع: الدكتور محمد الشويعر. ط1، الرياض: رئاسة إدارة البحوث العلمية، 1427هـ.

المحلى. ابن حزم، علي بن أحمد. د.ط، بيروت: دار الفكر، د.ت.

المخارج من الحيل. الشيباني، محمد بن الحسن. د.ط، القاهرة: مكتبة الثقافة الدينية، 1419هـ.

مختار الصحاح. الرازي، محمد بن أبي بكر. تحقيق: يوسف الشيخ. ط1، بيروت: المكتبة العصرية، 1420هـ.

المستدرك على الصحيحين. الحاكم، محمد بن عبد الله. تحقيق: مصطفى عطا. ط1، بيروت: دار الكتب العلمية، 1411هـ.

مسند الإمام أحمد. ابن حنبل، الإمام أحمد بن محمد. د.ط، القاهرة: قرطبة، د.ت.

المصباح المنير في غريب الشرح الكبير. الفيومي، أحمد بن محمد. د.ط، بيروت: المكتبة العلمية، د.ت.

مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى. الرحيباني، مصطفى بن سعد. ط2، دمشق: المكتب الإسلامي، 1415هـ.

المعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية. د.ط، البحرين: هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. ط1، 1431هـ.

المغني في فقه الإمام أحمد. ابن قدامة، عبد الله بن أحمد. د.ط، بيروت: دار الفكر، 1388هـ.

المفصل في القواعد الفقهية. الباحسين، يعقوب بن عبد الوهاب. ط1، الرياض: دار التدمرية، 1431هـ.

المنتقى شرح الموطأ. الباجي، سليمان بن خلف. د.ط، بيروت: دار الكتاب العربي، 1333هـ.

موطأ الإمام مالك. رواية يحيى الليثي. تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي. د.ط، مصر: دار إحياء التراث العربي، 1406هـ.

النتف في الفتاوى. السغدي، علي بن الحسين. تحقيق: الدكتور صلاح الدين الناهي. ط1، بيروت: دار الفرقان، مؤسسة الرسالة، 1404هـ.

النهاية في غريب الحديث والأثر. ابن الأثير، المبارك بن محمد. تحقيق: طاهر الزاوي وزميله. (د.ط)، بيروت: المكتبة العلمية، 1399هـ.

نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار. الشوكاني، محمد بن علي. تحقيق: عصام الدين الصبابطي، ط1، مصر: دار الحديث، 1413هـ.

Al-Jabaly, Khalid Zaid. (2008). Contrary condition to the contract requirement and its effect in the financial transactions. (in Arabic). *Sharia College Journal, Tanta University*, 4(23), 3237-3291.

***