

## إشكالية الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء وحلونها في كتب الفقهاء The obligation of promising in Murabaha lilaamir bi-shiraa and its solutions according to jurists books.



محفوظ البنا عبد اللاوي \*

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان (الجزائر)

mahfoudeibana.abdellaoui@univ-tlemcen.dz

لخضر بوغفور

جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان (الجزائر)

lakhdar1973@hotmail.com

تاريخ الاستلام: 2024/02/10 تاريخ القبول 2024/06/07 تاريخ النشر 2024/06/22



**ملخص:** إنّ صور المعاملات الماليّة ووقائعها في الحياة هي الأوسع انتشاراً بين المسلمين من لدن عصر المتقدّمين، وهي في عصرنا هذا أكثر انتشاراً وأشدّ اتساعاً؛ وإنّ من أكثر المعاملات المالية شيوعاً مما تقوم به معظم البنوك الإسلامية ما اشتهر بـ"بيع المراجعة للآمر بالشراء"، إذ عليه تركز غالب معاملاتها، ومنه تجني معظم عوائدها المادية، وقد صاحب الكلام عن هذه المعاملة جملة من الإشكالات منها إشكالية الإلزام بالوعد فيه، وفي هذا المقال محاولة بيان حقيقة هذه الإشكالية، وعرض نماذج من حلونها في كتب الفقهاء.

**الكلمات المفتاحية:** المعاملات المالية، بيع المراجعة للآمر بالشراء؛ الإلزام بالوعد؛ إشكالية؛ حلول.

**Abstract:** The financial transactions with their varied aspects are, by all means, broadly adapted and mostly depended upon, particularly nowadays. One of the largely operated among them is certainly the "Murabaha lilaamir bi-shiraa" which most islamic banks tend to make use of substantially, as for their obtained profit. Multiple dilemmas arise

\* المؤلف المراسل

around; as a means to overcome "the obligation of promising" problem, this article is intended to preview this specific issue and shed light to the available solutions according to jurists books.

**Keywords:** Murabaha lilaamr bi-shiraa, the obligation of promising, issue, solutions.

## 1. مقدمة:

الحمد لله رب العالمين، وأفضل صلاة وسلام على سيد ولد آدم أجمعين، وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين، ومن سار على نهجهم واقتفى أثرهم إلى يوم الدين؛ أمّا بعد: فإنّ المعاملات الماليّة من أكثر أبواب الفقه الإسلامي وروادًا للنوازل، وما ذاك إلّا لما تمتاز به المعاملات الماليّة في منظورها الإسلامي من مرونة وثبات وشمولية؛ لذا كانت صور المعاملات الماليّة ووقائعها في الحياة هي الأوسع انتشارًا بين المسلمين، ومن تلكم الصور التي ارتبطت بالقضايا المعاصرة ما اشتهر بـ"بيع المراجعة للآمر بالشراء" الذي تقوم به معظم البنوك الإسلامية، وترتكز عليه غالب معاملاتهما، ومنه تجني معظم عوائدها المادية، وقد صاحب الكلام عن هذه المعاملة جملة من الإشكالات من أهمها إشكالية الإلزام بالوعد، والتي أحاول تسليط الضوء على بيان حقيقتها ونماذج من حلولها في كتب الفقهاء من خلال هذه المقال الموسوم بـ: إشكالية الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء حلونها في كتب الفقهاء.

## إشكالية البحث:

بناءً على ما تقدّم ذكره جاءت إشكالية البحث على النحو التالي: ما هي حقيقة إشكالية الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء؟ وما هي حلولها في كتب الفقهاء؟

## منهج البحث:

اعتمدتُ المنهج الوصفيّ التحليليّ في عرض موضوع البحث وتناول مسائله وتقديم مادّته العلميّة؛ حيثُ قمتُ باستقراء الموادّ العلميّة التي تحلّ إشكاليّة الموضوع وجمعها من

مظاهرها والمقارنة بينها؛ ومن ثمَّ عرضها عرضاً مرتَّباً ترتيباً منهجياً لتحقيق الصُّورة المتكاملة للبحث.

### خطة البحث:

أما عن خطة البحث فقد جاءت على النحو التالي:

المطلب الأول: حقيقة بيع المراجعة للآمر بالشراء

الفرع الأول: تعريف بيع المراجعة في اللُّغة

الفرع الثاني: تعريف بيع المراجعة في الاصطلاح

الفرع الثالث: الفرق بين المراجعة الفقهيَّة القديمة والمراجعة المصرفيَّة المعاصرة

المطلب الثاني: إشكالية الإلزام بالوعد

الفرع الأول: تعريف الوعد والإلزام في اللغة والاصطلاح

الفرع الثاني: مدى ارتباط الإلزام بالوعد ببيع المراجعة للآمر بالشراء

الفرع الثالث: آراء الفقهاء في الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء

المطلب الثالث: حلول الإشكالية في كتب الفقهاء

الفرع الأول: المسلك الأول: منع أصل الوعد

الفرع الثاني: المسلك الثاني: الوعد من غير إلزام

الفرع الثالث: المسلك الثالث: استعمال خيار الشرط

خاتمة: تضمنت أهم النتائج والتوصيات المستخلصة.

## 2. حقيقة بيع المراجعة للآمر بالشراء:

### 1.2 تعريف بيع المراجعة في اللُّغة:

المراجعة: مُفَاعَلَةٌ من راح وأربح: الرِّبْحُ والرِّبْحُ والرِّبَاخُ: التَّمَاءُ فِي التَّجْرِ. وَهُوَ اسْمٌ مَا رَجَحَهُ. وَيُقَالُ رَجَحَ فِي بَحَارَتِهِ يَرْجِحُ رَجْحًا وَرَبَاخًا أَي: اسْتَشَفَّ -المشاقَّة من الشفّ: وهو الرِّيح والزيادة-؛ وَالْعَرَبُ تَقُولُ لِلرَّجُلِ إِذَا دَخَلَ فِي التَّجَارَةِ: بِالرِّبَاخِ وَالسَّمَاخِ؛ وَتَقُولُ:

رَبِحَتْ تِجَارَتُهُ إِذَا رَبِحَ صَاحِبُهَا فِيهَا. وَتِجَارَةٌ رَابِحَةٌ: يُرْبِحُ فِيهَا. وَأُرْبِحْتَهُ عَلَى سِلْعَتِهِ أَيَّ أَعْطَيْتَهُ رِبْحًا. وَبِعْتُ الشَّيْءَ مُرَابِحَةً وَأَعْطَاهُ مَالًا مُرَابِحَةً أَيَّ عَلَى الرِّبْحِ بَيْنَهُمَا<sup>(1)</sup>.

## 2.2 تعريف بيع المراجعة في الاصطلاح:

أ- في اصطلاح المتقدمين: عُرِّفَتِ المراجعة في كلام المتقدمين بعدّة تعاريف مرجعها إلى

الزيادة على رأس المال؛ وفيما يلي سرد لبعضها من كلام الفقهاء:

- عند الحنفية: "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"<sup>(2)</sup>.

- عند المالكية: "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما"<sup>(3)</sup>.

- عند الشافعية: "عقد يُبْنَى الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة"<sup>(4)</sup>.

- عند الحنابلة: "البيع برأس المال وربح معلوم"<sup>(5)</sup>.

- تسمياته: يطلق الفقهاء على بيع المراجعة أسماء أخرى منها:

«بيع المشافقة»<sup>(6)</sup>، أو «بيع السلم الحال»<sup>(7)</sup>، أو «بيع الأمانة»<sup>(8)</sup>.

- صورته: أن يُعلم البائع المشتري بتكلفة السلعة (رأس المال) ثم يُعلمه بمقدار الربح،

سواء كان ذلك على جهة التفصيل مثل أن يقول: تُرْبِحُنِي دَرَهْمًا لِكُلِّ دِينَارٍ، أو على

الجملة مثل أن يقول: اشتريتُ هذه السلعة بعشرة و تُرْبِحُنِي فِيهَا دِينَارًا، أو غير ذلك مما

يجري مجرى هاته الصورة<sup>(9)</sup>.

ولا شك أن هذا مرده إلى العرف فليس هناك صيغة مُلتزِمة في ذلك.

- نشأته: يمكن أن نرجع نشأة هاته المعاملة إلى أصل أنواع البيوع؛ إذ يستقرئ بعض

أهل العلم أنواع البيوع فيجعلها أربعة: بيع المساومة، وبيع المزايدة، وبيع الأمانة، وبيع

المراجعة.

وبعضهم يعدُّ بيع المراجعة من بيع الأمانة، فتكون أقسام هذا الأخير ثلاثة:

- بيع التولية: وهو البيع برأس المال سواء بلا زيادة ولا نقصان فيه.

- بيع المراجعة: وهو - كما تقدّم - البيع بأكثر من ثمن رأس المال.

- بيع الوضيعة (الحطيطة أو النقيصة): وهو البيع بأقل من ثمن رأس المال. فهو ضد المراجعة.

وسمّيت هذه البيوع الثلاثة ببيوع أمان؛ لما يحصل من ائتمان بين البائع والمشتري على صحّة وصدق إخبار البائع بمقدار رأس المال.

وما زال بيع المراجعة مسطوراً ومذكوراً في كتب الفقهاء من شتى المذاهب تحت هذا اللقب والصورة في: أبواب البيوع، ويوردون فيه صوراً وفروعاً وتفصيل كثيرة. وقد توارث الناس في معاملاتهم العمل به من لدن عصر المتقدمين إلى يوم الناس هذا<sup>(10)</sup>.

- مشروعيته: قال الكساني رحمه الله -عند الكلام على شروط صحة البيع-: "أن يكون الثمن الأول معلوماً في بيع المراجعة والتولية والإشراك والوضيعة، والأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير فصل بين بيع وبيع،.. وكذا الناس توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير تكبير وذلك إجماع على جوازها"<sup>(11)</sup>.

ويقول عبد الستار أبو غدة رحمه الله في بيان ذلك: "وهذا البيع -يعني بيع المراجعة- بهذه الصورة الساذجة لم يخل منه كتابٌ من كتب الفقه على شتى المذاهب، ولم يناع أحدٌ في مشروعيته؛ لأنه بهذه الكيفية الخاصة لتحديد الثمن لم يخرج عن مطلق البيع الذي جاء النص بإباحته في قوله تعالى: {يَمْ بِي □ □ □} [سورة البقرة: 275]."<sup>(12)</sup>.

ب- في اصطلاح المعاصرين: طلب شراءٍ مقدّمٍ من عميلٍ إلى مصرفٍ للحصول على سلعة موصوفة، يُقابله قبولٌ من المصرف ووعده من الطرفين -ملزم لأحدهما أو لكليهما-: العميل بالشراء والمصرف بالبيع، بثمنٍ وربحٍ يُتفقُ عليهما بعد حصول الطلب على أن يُقدّم ذلك مؤجلاً في الغالب<sup>(13)</sup>.

- تسمياته: تطلق البنوك والمصارف والباحثون في ميدان المعاملات المالية على المراجعة أيضاً:

«بيع المراجعة للآمر بالشراء» ويعدُّ أشهرها، أو «بيع المراجعة للواعد بالشراء»، أو «مواعدة على المراجعة»، أو «بيع المواعدة»، أو «المراجعة البنكية أو المصرفية»، أو «المراجعة الملزمة»، أو «المراجعة المركبة»، أو «بيع المواصفة».

- صورته: تتمثل صورة بيع المراجعة التي يقدمها المعاصرون هي أن يتقدم الراغب - اعتبارياً كان أو حقيقياً - في الحصول على سلعة ما إلى البنك؛ لعدم تمكنه من شرائها نقداً، ولأنَّ البائع لا يبيعها له إلى أجلٍ لسبب من الأسباب؛ فيبتاعها البنك نقداً معجلاً ويبيعها لعميله إلى أجلٍ مع زيادة معلومة على ثمن الشراء<sup>(14)</sup>، وتتمُّ العملية على مرحلتين: الأولى المواعدة على بيع المراجعة، ثمَّ بعد ذلك إجراء بيع المراجعة، وهذه المواعدة بينهما مُلزِمةٌ للبنك والعميل على حدِّ سواء في جُلِّ البنوك الإسلاميَّة، وقد تكون غير مُلزِمةٍ لأحدهما في البعض الآخر على حسب ما يعتمده البنك<sup>(15)</sup>.

فمثلاً إذا أراد رجل شراء سيارة لا يقدر على دفع ثمنها حالا؛ فإنه يتقدم إلى البنك طالباً منه شراء السيارة المطلوبة مع وعدٍ منه بشرائها منه مراجعةً بالنسبة التي يتفقان عليها (3% أو 6% من ثمن السيارة مثلاً)؛ فيشتريها البنك ابتداءً ثمَّ يُسلمها للعميل على ما تقدّم من اتفاق بينهما، ويدفع العميل الثمنَ مقسّطاً حسب إمكانيَّاته والاتفاق المسبق.

- نشأته: يُعدُّ مجموعةً من الباحثين أنَّ سامي حسن حمود أوَّل من أطلق لقب «بيع المراجعة للآمر بالشراء» على صورة هاته المعاملة؛ حيث يقول سامي حسن حمود في بيان ذلك: "وقد كان بيع المراجعة للآمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصرفي كشفًا وفق الله إليه الباحث أثناء إعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين 1973-1976م<sup>(16)</sup> حيث تمَّ التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمَّد فرج السنهوري رحمه الله حيث كان أستاذ مادة الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة"<sup>(17)</sup>.

وبعد سنتين من ذلك وعند صدور القانون الخاص المؤقت رقم: (13) لسنة 1978م - 1398هـ القاضي بإنشاء البنك الإسلامي الأردني (وهو القانون الذي قام سامي حسن حمود بتقديم صياغته الأولى حيث كان مقرّر اللجنة التحضيرية) أقرّت لجنة الفتوى الأردنية بوزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية الأردنية التعريف المقترح لبيع المراجعة للآمر بالشراء.

وبعد ذلك انتشرت صورة بيع المراجعة للآمر بالشراء وتبنتها سائر المصارف الإسلامية داخل الأقطار الإسلامية وخارجها، واعتمدت عليها حتى أصبحت هذه الصيغة تُمثّل غالبية تعاملات المصارف الإسلامية على اختلاف صورها وممارساتها<sup>(18)</sup>.

فيربط هؤلاء الباحثون نشأة المعاملة بظهور هذا الاصطلاح الحادث. والحقيقة أنّها كانت موجودةً قبل ظهور هذا الاصطلاح بكثير؛ فقد كانت صورتها معلومةً عند الفقهاء المتقدمين حيث تناولوها في كتبهم - وإن لم يطلقوا عليها هذا الاصطلاح المتأخر<sup>(19)</sup>؛ ومن ذلك قول الشافعي رحمه الله عليه: "وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: «اشترِ هذه وأُرْبِحْك فيها كذا» فاشترها الرجل؛ فالشراء جائز، والذي قال: «أُرْبِحْك فيها» بالخيار: إن شاء أهدت فيها بيعاً وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: «اشتر لي متاعاً..» ووَصَفَه له، أو «متاعاً أيّ متاعٍ شئت، وأنا أُرْبِحْك فيه»؛ فكلُّ هذا سواء، يجوز البيع الأول ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: «أُتباعه وأشتره منك بنقدٍ أو دينٍ»، يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدّاه جاز وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخٌ من قبل شيعين: أحدهما: أنّه تبايعاه قبل أن يملكه البائع، والثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أُرْبِحْك فيه كذا"<sup>(20)</sup>.

بل يمكن القول أنّ أصل تسميتها مراجعة أقدم ممّا ذكره فقد ذكر عبد الرزّاق السنهوري رحمه الله أنّ العثمانيين قد عرفوا المراجعة هذه، كما أصدروا أيضًا قانونًا سميّ بـ"قانون المراجعة العثماني في المسائل المدنيّة"<sup>(21)</sup>.

## 3.2 الفرق بين المراجعة الفقهيّة القديمة والمراجعة المصرفيّة المعاصرة:

من خلال ما تقدم ذكره من عرضٍ موجزٍ للمعاملتين تظهر لنا جملةٌ من الفروق بين المراجعة الفقهيّة القديمة والمراجعة المصرفيّة المعاصرة من الحيثيّات والجوانب التالية<sup>(22)</sup>:

### 1- من جهة العقد: ويظهر ذلك من ناحيتين:

أ- المراجعة الفقهيّة القديمة تنعقد مرّةً واحدةً في مجلس العقد بين البائع والمشتري، أمّا المراجعة المصرفيّة المعاصرة فتتمُّ صورتها على مرحلتين: مرحلة مواعدةٍ بينهما ثمّ مرحلة تعاقد.

ب- المراجعة الفقهيّة القديمة ثنائيّة الأطراف: (بائع ومُشترٍ)، بينما نجد المراجعة المصرفيّة المعاصرة ثلاثيّة الأطراف: (الآمر بالشراء وهو العميل، والمصرف، والبائع المالك للسلعة).

### 2- من جهة السلعة: ويظهر ذلك من عدّة نواحٍ:

أ- السلعة في المراجعة الفقهيّة القديمة موجودةٌ وحاضرةٌ يملكها بائعها، بينما تكون في المراجعة المصرفيّة المعاصرة غائبةً ولا يملكها المصرف.

ب- السلعة في المراجعة الفقهيّة القديمة يملكها البائع لنفسه أولاً للانتفاع أو للمتاجرة بها، بينما في المراجعة المصرفيّة المعاصرة لا يشتريها المصرفُ إلّا ليبيعها للعميل الذي وعده بشرائها.

ج- السلعة في المراجعة الفقهيّة القديمة تكون فيما يقبل التّماء والزيادة وغيرها، بينما في المراجعة المصرفيّة المعاصرة لا تكون إلّا فيما لا يقبل التّماء والزيادة؛ لأنّ المصرف لا يتحمل المسؤوليات المترتبة عن ذلك.

3- **مِنْ جِهَةِ الثَّمَنِ:** فالثمن في المراجحة الفقهية القديمة معلومٌ سواءً من جهة رأس المال أو الربح المضاف إليه، أمّا الثمن في المراجحة المصرفية المعاصرة فيكون حالّ المواعدة غير معلوم إذ لم يشترِ البنك السلعة، ولم يعرف كلفتها بعد<sup>(23)</sup>، كما قد يحصل تغيير في الثمن بعد حصول البنك على السلعة.

4- **مِنْ جِهَةِ الرِّبْح:** فالربح في المراجحة الفقهية القديمة يكون نظيرَ الجهد والمخاطر وغير ذلك مما يعتري الدُّخول في التجارة، وفي المراجحة المصرفية المعاصرة إنما يكون نظير التأجيل إذ دور البنك في العملية تمويليٌّ فقط.

5- **مِنْ جِهَةِ الْحُكْم:** فالمراجحة الفقهية القديمة مجمع على حكمها فهي جائزة بلا خلاف بين أهل العلم، أمّا المراجحة المصرفية المعاصرة فقد وقع الخلاف بين الفقهاء المعاصرين في حكمها.

ويمكننا بالنظر إلى تفاصيل المعاملتين في كتب الفقهاء، وما يذكرونه من شروط وصور لها أن نصل ونخلص لفروق أخرى بينهما، لا سيما وقد طرأت على بيع المراجحة المصرفية مستجدات كثيرة<sup>(24)</sup>.

### 3. إشكالية الإلزام بالوعد:

مما سبق بيانه من حقيقة بيع المراجحة للآمر بالشراء يتبين لنا أن قضية إلزامية الوعد فيها تمثل عنصرا جوهريا وفارقا في المعاملة، وفيما يلي عرض لإشكالية الإلزام بالوعد:

#### 1.3 تعريف الوعد والإلزام في اللغة والاصطلاح:

##### أ- في اللغة:

- **الوعد:** وَعَدْتُهُ أَعِدُّهُ وَعَدًّا. وَالْوَأْوُ وَالْعَيْنُ وَالِدَّالُّ: كَلِمَةٌ صَحِيحَةٌ تَدُلُّ عَلَى تَرْجِيحِ بَقَوْلٍ. وَيَكُونُ ذَلِكَ بِحَيْرٍ أَوْ شَرٍّ<sup>(25)</sup>. وَمَنْ نَمَّ اسْتَعْنَا عَنْ ذِكْرِ لَفْظِ الْحَيْرِ وَالشَّرِّ فَقَالُوا فِي الْحَيْرِ وَعَدَّهُ وَعَدًّا وَعِدَّةً، وَفِي الشَّرِّ وَعَدَّهُ وَعِيدًا، وَأَوْعَدَهُ إِبْعَادًا<sup>(26)</sup>، وَقَالُوا أَوْعَدَهُ حَيْرًا

وَشَرًّا بِالْأَلْفِ أَيْضًا؛ وَالْخُلْفُ فِي الْوَعِيدِ عِنْدَ الْعَرَبِ كَرْمٌ، وَفِي الْوَعْدِ كَذِبٌ؛ وَمِنْهُ قَوْلُ الشَّاعِرِ:

وَأَيُّ وَإِنْ أَوْعَدْتُهُ أَوْ وَعَدْتُهُ لَمْخْلِفٌ إِبْعَادِي وَمُنْجِرٌ مَوْعِدِي (27)

ويقال: تَوَاعَدَ الْقَوْمُ، أَي وَعَدَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا، وَمِنْهُ الْمَوَاعِدَةُ (28).

- **الإلزام:** من لَزِمَ الشَّيْءَ يَلْزِمُهُ لَزْمًا وَلِزْمًا، وَلَا زِمَةً مُلَازِمَةً وَلِزَامًا، وَالتَّزَمَهُ وَالتَّزَمَهُ إِيَّاهُ فَالتَّزَمَهُ (29). وَاللَّامُ وَالرَّايِ وَالْمِيمُ أَصْلٌ وَاحِدٌ صَحِيحٌ، يَدُلُّ عَلَى مُصَاحَبَةِ الشَّيْءِ بِالشَّيْءِ دَائِمًا. يُقَالُ: لَزِمَهُ الشَّيْءُ يَلْزِمُهُ لَا يَفَارِقُهُ (30).

وَالْفَرْقُ بَيْنَ الْإِلْزَامِ وَالْإِجْبَابِ: أَنَّ الْإِلْزَامَ يَكُونُ فِي الْحَقِّ وَالْبَاطِلِ فَيُقَالُ أَلْزَمْتَهُ الْحَقَّ وَأَلْزَمْتَهُ الْبَاطِلَ؛ أَمَّا الْإِجْبَابُ فَلَا يَسْتَعْمَلُ إِلَّا فِي الْحَقِّ؛ فَإِنْ اسْتَعْمَلَ فِي غَيْرِهِ فَمِنْ قَبِيلِ الْمَجَازِ، وَالْمُرَادُ بِهِ حَقِيقَةُ الْإِلْزَامِ (31).

#### ب- في الاصطلاح:

- **الوعد:** يلاحظ من كلام العلماء في هذا أنَّ معنى الوعد في الاصطلاح لا يخرج عن معناه في اللغة إلا أنهم خصوه بالخير والمعروف دون غيره، ومن عباراتهم في ذلك قولهم: الإخبار بإيصال الخير في المستقبل (32)، وقولهم: إخبارٌ بمنافعٍ لاحقةٍ بالمخبرٍ من جهة المخبر في المستقبل (33).

- **الإلزام:** يُقْصَدُ بِلُزُومِ الْعَقْدِ عَدَمُ جَوَازِ فَسْخِهِ مِنْ قِبَلِ أَحَدِ الْعَاقِدَيْنِ إِلَّا بِرِضَا الْعَاقِدِ الْآخَرِ (34).

أما عن الإلزام بالوعد في كلام الفقهاء فيقول الخطاب المالكي رحمه الله: "مدلول الالتزام لغة: إلزام الشخص نفسه ما لم يكن لازماً له وهو بهذا المعنى شامل للبيع، والإجارة، والنكاح، والطلاق، وسائر العقود وأما في عرف الفقهاء فهو: إلزام الشخص نفسه شيئاً من المعروف مطلقاً أو معلقاً على شيء بمعنى العطية، وقد يطلق في العرف على ما هو

أخص من ذلك وهو التزام المعروف بلفظ الالتزام، وهو الغالب في عرف الناس اليوم"<sup>(35)</sup>.

ويمكن تعريفه في اصطلاح المعاصرين بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه أحد الطرفين أو كل منهما نحو الآخر بأن يعقد العقد الموعود به متى أظهر له الموعود له رغبته خلال المدة المتفق عليها"<sup>(36)</sup>.

### 2.3 مدى ارتباط الإلزام بالوعد ببيع المراجعة للآمر بالشراء:

إن الناظر في كلام الفقهاء المعاصرين الباحثين لمسألة بيع المراجعة للآمر بالشراء يجد أنه لا يكاد يخلو بحث من تناول قضية إلزامية الوعد، وهذا مما يبين مدى الارتباط بينهما، بل أصبح لزاماً على من أراد أن يكتب عن بيع المراجعة أن يبحث مسألة الوعد لا سيما ما تعلّق بالإلزام به، إذ أنّ معظم المصارف الإسلامية إنما تُجري مباحاتها على إلزامية الوعد<sup>(37)</sup>. ويُرجع كثير من الباحثين سبب الخلاف في حكم بيع المراجعة للآمر بالشراء إلى حكم الإلزام بالوعد لذا يرى بكر أبو زيد رحمه الله أنّ تسميته "بيع مواعدة" أولى لكونها سبب الخلاف فيه حيث يقول في هذا: "والمواعدة في هذا البيع ملزمة أو غير ملزمة هي أساس الاختلاف فيه جلاً وحرمة فصارت تسميته (بيع مواعدة) أولى، والأسماء قوالب للمعاني"<sup>(38)</sup>.

ومما يظهر -أيضاً- مدى هذا الارتباط ما قام به مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة، الجمعة في 1-6 جمادى الأولى 1409 هـ الموافق لـ 10-15 ديسمبر 1988م بالكويت، حيث أفرد مسألة الوفاء بالوعد بالبحث ومن ثم بحث مسألة بيع المراجعة للآمر بالشراء، وقد أشاد الباحثون المشاركون في الدورة وغيرهم بالجمع بينهما في دورة واحدة لما لهما من الارتباط.

### 3.3 آراء الفقهاء في الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء:

جرت العادة لدى غالب الدارسين لمسألة إلزامية الوعد بحث حكم الوفاء بالوعد الفقهاء المتقدمين رحمهم الله بذكر ما اتفقوا وما اختلفوا فيه من ذلك، وحاصل ذلك أنّ الوعد إما أن يكون بشيء محرم أو بشيء واجب أو بشيء مباح أو مندوب؛ فأما الأول فالاتفاق على عدم جواز الوفاء به، كما حصل الاتفاق على وجوب الوفاء في الثاني، ووقع الخلاف في الصورة الثالثة على عدة مذاهب مع اتفاقهم أنّه ينبغي الوفاء به ديانة؛ لأنّ الوفاء بذلك من خصال الإيمان، ومكارم الأخلاق<sup>(39)</sup>.

وحاصل مذاهب الفقهاء في ذلك يمكن أن نجمله فيما يلي<sup>(40)</sup>:

– **القول الأول:** عدم الإلزام بالوفاء بالوعد مطلقاً؛ وبه قال جمهور الفقهاء، وقد حكي فيه الإجماع.

– **القول الثاني:** الإلزام بالوفاء به مطلقاً؛ وقال به بعض الفقهاء منهم ابن شبرمة وعمر بن عبد العزيز رحمهما الله<sup>(41)</sup>.

– **القول الثالث:** التفصيل في ذلك: فإن أدخل الواعد الموعد بوعد في سبب (ورطة) لزمه الوفاء به وإلا فلا يلزمه، كأن يعد الرجل الرجل أن يقرضه ثمن دار فاشترها الموعد بناءً على ذلك، أو وعده أن يعطيه مقدار المهر عند الزواج فتزوج اعتماداً على الوعد؛ وهو رواية عن مالك رحمه الله<sup>(42)</sup>.

وقد أخذ القائلون بجواز الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء من المعاصرين بالرواية الأخيرة عن المالكية، حيث جاء في توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول سنة 1399هـ – 1979م بدبي ما يلي: "يرى المؤتمر أنّ هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوّه عنها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع، بعد الشراء طبقاً لذلك الشرط.

إنَّ مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه<sup>(43)</sup>.

إلَّا أنَّه يشكل على تخريج جواز الوعد الملزم في بيع المراجعة على ما سبق ذكره من كلام الفقهاء أنَّ كلام المتقدمين رحمهم الله إنما ورد في التبرعات لا المعاوضات كما تقدّم من كلام الخطاب رحمه الله<sup>(44)</sup>، وقد نبّه على هذا كثير من المعاصرين؛ يقول الصديق الضير رحمه الله: "الوعد الذي وقع الاختلاف فيه بين المالكية وغيرهم، فقال المالكية بالإلزام به ديانة وقضاء، وقال غيرهم بالإلزام به ديانة لا قضاء، هو الوعد بالمعروف من جانب واحد،.. ومسألتنا هذه ليست من هذا القبيل؛ لأن الوعد فيها من أحد الطرفين يقابله وعد من الطرف الآخر، فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد، وينبغي أن تطبق عليه أحكام العقد<sup>(45)</sup>"<sup>(46)</sup>.

ثمَّ يُواصل رحمه الله في بيان بطلان تخريج جواز هذه الصورة على كلام الفقهاء المتقدمين في الإلزام بالوعد قائلاً: "إنَّ الوعد الملزم الذي يجب الوفاء به ديانة وقضاء، أو ديانة فقط، هو الوعد الذي لا يترتب على الإلزام به محذور، والإلزام بالوعد في مسألتنا هذه يترتب عليه محذور، هو بيع الإنسان ما لا يملك<sup>(47)</sup>.

وبناءً على هذا فلا يصح القول بالإلزام بالوعد في هذه المعاملة اعتماداً على رأي المالكية أو غيرهم، ويؤيد هذا أنَّ الإمام مالكا وفقهاء المالكية من بعده نصُّوا على منع هذه المعاملة إذا وقعت على الإلزام<sup>(48)</sup>"<sup>(49)</sup>.

بل قد جاء عن المالكية رحمهم الله في كلامهم عن العينة المنع من المواعدة مجردة - من غير إلزام - في نحو صورة المراجعة المعاصرة<sup>(50)</sup>.

كما قد بحث الفقهاء رحمهم الله المواعدة في المعاوضات، في باب الصرف عند تناولهم مسألة المواعدة على الصرف، فمنهم من لم يجز المواعدة فيه مطلقاً، ومنهم من أجازها، ولكن لم يجعلوها ملزمة؛ لأنَّ الإلزام بها يؤدي إلى الوقوع في الربا(51)(52).

ومما يؤيد أن لا إلزام بالوعد في المعاوضات ما جاء عن الفقهاء رحمهم الله - من المالكية وغيرهم - عند تناولهم مسألة البيع بلفظ المضارع إذ نصوا على أنه مجرد وعد لا ينعقد به البيع - ما لم يكن هناك ما يدلُّ على إرادة الحال لا المستقبل - إذ حقيقة الوعد إخبار عن مستقبل - كما تقدّم -؛ فإذا كان الأمر كذلك في عدم انعقاد البيع بلفظ المضارع - المفيد للمستقبل - وعدم ترتيب آثار البيع عليه ومن أخصها الإلزام، وإن توفرت باقي شروط عقد البيع وأركانه؛ فعدم الإلزام بالوعد بطريق الأولى إذ لا يكون إلا مستقبلاً، فضلاً عن عدم تملك البائع للسلعة حال حصول الوعد؛ فكان بهذا أقلَّ قوة من عقد البيع بلفظ المضارع(53).

وقد علَّل الفقهاء رحمهم الله المنع من الإلزام بالوعد في المعاوضات بعدة تعليقات منها(54):

- أنَّ الإلزام يجعل العقد بيعاً، وبه يكون البائع قد باع السلعة قبل أن يملكها.
- أنَّ الإلزام بالوعد يدخل هذه المعاملة في صورة "بيعتين في بيعة" المحرمة.
- أنَّ في هذه المعاملة سلفاً وزيادة.
- أنَّ الإلزام يصيِّر هذه المعاملة من صور "بيع العينة" المنهي عنه.

ومما سبق عرضه وبيانه تتبين لنا حقيقة إشكالية الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء إذ في تخريج مسألتنا هذه على كلام الفقهاء المتقدمين في مسألة الإلزام بالوعد في التبرعات عدة إشكالات علمية.

#### 4. حلول الإشكالية في كتب الفقهاء:

وبعد الاطلاع على حقيقة بيع المراجعة للآمر بالشراء والإشارة إلى أنّ صورتها كانت معلومةً عند الفقهاء المتقدمين حيث تناولوها في كتبهم - وإن لم يطلقوا عليها هذا الاصطلاح المتأخر-، والوقوف على إشكالية الإلزام بالوعد فيه، أحاول عرض نماذج من حلول هاته الإشكالية من خلال كلام الفقهاء فيها، والمراد ما ذكره الفقهاء رحمهم الله في كتبهم عند بحثهم المسألة لا ما استحدثه المعاصرون من مخارج وحلول، وإن كان بعضها مستمداً من كلام الفقهاء لكن في مسائل آخر<sup>(55)</sup>؛ إذ الغرض عرض كلام الفقهاء المتقدمين رحمهم الله باعتبارها معاملة معروفة عندهم - لا كما يظن كثير من الباحثين-، وليس المراد إهمال والإعراض عن كلام المعاصرين:

##### 1.4 المسلك الأول: منع أصل الوعد:

ويستشف هذا المسلك من كلام المالكية عن العينة حيث منعوا أصل المواعدة في هذه الصورة، ومن ذلك ما جاء عن مالك وابن القاسم رحمهما الله: "سَأَلْتُ ابْنَ الْقَاسِمِ عَنِ الْعَيْنَةِ الْمَكْرُوهَةِ وَالْعَيْنَةِ الْجَائِزَةِ؛ فَقَالَ ابْنُ الْقَاسِمِ: الْعَيْنَةُ الْمَكْرُوهَةُ أَنْ يَأْتِيَ الرَّجُلَ لِيَتَّبَعَ مِنْهُ طَعَامًا أَوْ حَيَوَانًا أَوْ عُرُوضًا أَوْ مَتَاعًا إِلَى أَجَلٍ، فَيَقُولُ: لَيْسَ عِنْدِي، وَلَكِنْ أَرْجِي كَذَا وَكَذَا وَأَشْتَرِيهِ لَكَ؛ فَإِذَا اتَّفَقَا عَلَى الرَّبْحِ اشْتَرَى ذَلِكَ فَهَذِهِ الْعَيْنَةُ الْمَكْرُوهَةُ؛ لِأَنَّهُ أَعْطَاهُ ذَهَبًا بِأَكْثَرِ مِنْهَا إِلَى أَجَلٍ. قَالَ ابْنُ الْقَاسِمِ: لَوْ قَالَ لَهُ: مَا عِنْدِي تَمَّ ذَهَبٌ فَاشْتَرَى مِثْلَ ذَلِكَ الْمُتَّبَعِ ثُمَّ لَقِيَهُ بَعْدَ ذَلِكَ، فَقَالَ: عِنْدِي مَا تُحِبُّ فَتَعَالَ أَيْعُكَ، قَالَ مَالِكٌ: إِنْ لَمْ يَكُنْ إِلَّا هَذَا فَلَا بَأْسَ بِهِ إِنْ لَمْ يَكُنْ مُوَاعِدَةً أَوْ عَادَةً يُعْرِضُ لَهُ بِهَا وَلَا أُحِبُّ أَنْ يَقُولَ لَهُ ارْجِعْ إِلَيَّ"<sup>(56)</sup>.

ووجه ذلك أن يقوم البنك بشراء البضاعة لنفسه حقيقة، من غير أن يكون بينه وبين المشتري مواعدة، ولا عادة<sup>(57)</sup>، ثم يقول للعميل تلك السلعة عندي؛ فهو كمن يشتري سلعة علم رواجها ونفاقها في السوق، ورجا إقبال الناس وحرصهم عليها<sup>(58)</sup>؛ فعلى

المصرف أن يعرف السلع الرائجة، ومن سبل ذلك طلبيات العملاء والعمل على توفيرها، ومعرفة حاجيات السوق.

#### 2.4 المسلك الثاني: الوعد من غير إلزام:

قد تقدم كلام الشافعي رحمه الله في هذا حيث صرح بجواز البيع إن كانت الوعد فيه بالخيار من غير إلزام، قال رحمه الله: "وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل؛ فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها بالخيار: إن شاء أخذت 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 بنقدٍ أو دينٍ، يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداً جاز وإن تبايعاً به على أن ألتزماً أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ" (59).

ووجه ذلك أن التجارة مبنية على المخاطرة -احتمال الربح والخسارة-، وما قد يحدث من خسائر لأحد الطرفين جراء نكول الطرف الآخر لعدم الإلزام؛ فإن ذلك من طبيعة التجارة، وعلى المصرف أن يتبع سبيلاً لمعرفة جدية العميل من غير الإلزام، كما عليه دراسة حلول تصريف السلعة حال النكول، والتقليل من الأخطار تجنباً للخسارة وطلباً للربح، يقول عبد الستار أبو غدة رحمه الله تقريراً بهذا: "الحقيقة أن زوال الشبهة تماماً هو في القول بعدم لزوم الوعد، رغم ما يحفُّ بذلك من المخاطر التي لا تخلو عنها طبيعة التجارة؛ وأسلوب المراجعة، أسلوب تجاري، وليس أسلوباً مصرفياً للتمويل دون مخاطر" (60).

والملاحظ أن عدول أحد الطرفين عن إجراء عقد البيع الذي قد يتسبب في ضرر مادي لأحد الطرفين، لا يجعل الطرف الآخر -الناكل- بعيداً عن الضرر إذ قد يتسبب له في ضرر معنوي يتمثل في لصوق تهمة إخلاف الوعد في معاملاته القادمة.

### 3.4 المسلك الثالث: استعمال خيار الشرط:

ذكر ذلك محمد بن الحسن رحمه الله في كتابه "الحيل" عند ذكر صورة المسألة حيث أورد حيلةً ومخرجًا للبائع في حالة عدم التزام الأمر بالشراء بسلعة التي طلبها منه أو اشتراها منه بالخيار، من غير إلزام لأحدهما بالوعد؛ قال رحمه الله: "رجلٌ أمر رجلاً أن يشتري دارًا بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر منه بألفٍ ومائة، فخاف المأمور إن اشتراها أن يبدو للآمر [في] شرائها؟ قال: يشتري الدار على أنه بالخيار ثلاثة أيام فيها ويقبضها، ثم يأتيه الأمر فيقول له: قد أخذتها منك بألفٍ ومائة، فيقول المأمور: هي لك بذلك.. وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار فيندفع الضرر عنه بذلك" (61).

ويذكر ابن القيم رحمه الله نحو ذلك فيقول: "رجلٌ قال لغيره: اشترِ هذه الدار -أو هذه السلعة من فلان- بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدتها 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 تمكن من ردها على البائع بالخيار" (62)، ثم أضاف رحمه الله مخرجًا إن كان الأمر يريد شراءها بالخيار فقال: "فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار فالحيلة أن يشترط له خيارًا أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع؛ ليتسع له زمن الرد إن زدت عليه" (63).

ووجه ذلك أن يشتري البنك السلعة التي تقدم العميل بطلب الحصول عليها مع اشتراط البنك حق الفسخ (الخيار) مدة معلومة يغلب على ظنه كفايتها لإتمام العقد، وتنفيذ العميل وعده بالشراء وتحقق البيع، فإن نكل العميل عن وعده تمكن البنك من ردها بالخيار (64).

والحل والمخرج في هذا المسلك أظهر من المسلكين السابقين؛ لأنَّ فيه الخروج من إشكالية الإلزام بالوعد مع إرشاد المأمور بالشراء إلى كيفية دفع ضرر نكول الأمر عن شراء السلعة.

ولا شك أنَّ هذه الحلول المذكورة في كتب الفقهاء تحتاج إلى تصافر جهود العاملين في هذا الميدان من أجل تحطّي العقبات والصعوبات التي تحول دون تجسيدها على أرض الواقع.

## 5. خاتمة:

وفي خاتمة هذا المقال المقتضب أنوه إلى أهم النتائج والتوصيات المستخلصة من البحث:

### أ- أهم النتائج:

- حقيقة بيع المراجعة للآمر بالشراء مختلفة عن المراجعة التي يذكرها الفقهاء من عدة وجوه.
- صورة بيع المراجعة للآمر بالشراء موجودة في كتب الفقهاء، والمنقول عنهم فيها التحريم.
- خلاف الفقهاء المتقدمين في مسألة الإلزام بالوعد وارد في التبرعات لا المعاوضات، والمفهوم من كلامهم تحريم الإلزام فيها؛ وهذا ما يمثل حقيقة إشكالية الإلزام بالوعد.
- تنوع مسالك الفقهاء في حل إشكالية الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للآمر بالشراء.

### ب- أهم التوصيات:

- التحقق والاستقصاء قبل الحكم على المعاملة بأنها مستحدثة.
  - البحث في التراث الفقهي واستثماره في النوازل والقضايا المعاصرة.
  - توليد الحلول الشرعية الحقيقية وعدم الركون إلى الراحة والدعة وتبرير الواقع.
  - العمل على تجسيد الحلول والبدائل الفقهية على أرض الواقع.
  - تنظيم الملتقيات والندوات المشتركة من أجل تجلية هذه المواضيع.
- هذا؛ والله تعالى أعلى وأعلم، وهو وحده الموفق للحقِّ والصواب، وصَلَّى اللهُ وسلَّم وبارك وأنعم على نبيِّنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

## الهوامش:

- (1) انظر: ابن منظور، لسان العرب، (2/442-443).
- (2) المرغيناني، بداية المبتدي، (ص 137).
- (3) الدردير، الشرح الكبير، (3/159).
- (4) النووي، روضة الطالبين، (3/528).
- (5) ابن قدامة، المغني، (4/136).
- (6) والمشافئة من الشفء: وهو الريح والزيادة. انظر: ابن منظور، لسان العرب، (9/181).
- (7) انظر: ابن القيم، زاد المعاد، (5/720).
- (8) ولعل ذلك لاعتباره أحد أنواع بيع الأمان الثلاثة.
- (9) انظر: ابن جزى، القوانين الفقهية، (ص 443).
- (10) انظر: بكر أبو زيد، بيع المواعدة، (2/67-69).
- (11) الكاساني، بدائع الصنائع، (5/220).
- (12) عبد الستار أبو غدة، أسلوب المراجعة، (2/1215).
- (13) انظر هذا التعريف وتعريفات أخرى: حسام الدين عفانة، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (ص 21-22).
- (14) ويجدر التنبيه إلى أنَّ حصول عملية الشراء والبيع حقيقة من المصرف والبنك متنازع فيها. انظر المرجع السابق.
- (15) رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، (2/1133).
- (16) وقد كانت هذه الرسالة تحت عنوان: "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"، وتم مناقشتها في 1976/06/30م؛ حيث كانت لجنة المناقشة فيها مؤلفة من الأساتذة: د. علي جمال الدين عوض (المشرف من الناحية القانونية)، زكريا البري (المشرف من الناحية الشرعية)، عبد الله المشد (عضو اللجنة المناقشة).
- (17) سامي حمود، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (2/1092).
- (18) انظر: سامي حمود، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (2/1092)؛ عبد السلام العبادي، نظرة شمولية لطبيعة بيع المراجعة للأمر بالشراء، (2/1117).
- (19) وفي هذا يقول بكر أبو زيد رحمه الله: "وهل جماعة من الباحثين في أبحاثهم فحسبوا من نوازل العصر وقضاياها، فصار الوقوع في أنواع من الغلط والوهم". بيع المواعدة، (2/83).
- (20) الشافعي، الأم، (4/75). وورد نحوه عن فقهاء الحنفية والحنابلة، وذكرها المالكية في كتبهم على أنها صورة من صور العينة. انظر: ابن رشد الجد، البيان والتحصيل، (7/88-89). / محمد بن الحسن، المخارج في الحيل، (ص 133). / ابن القيم، إعلام الموقعين، (5/430). بل يذكر بعض الباحثين أنَّ هذه الصورة كانت موجودة في زمن الصحابة والتابعين ويذكرون طرفاً من الآثار الواردة في ذلك. انظر: أيمن علي عبد الرؤوف صالح، تحقيق أقوال الفقهاء في بيع المراجعة للأمر بالشراء، (ص 9).

- (21) انظر: رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، (1143/2).
- (22) انظر: المرجع نفسه، (1138/2-1340)؛ إدارة الموقع، جواب الإدارة الفصيح، (ص29).
- (23) قد تحصل هاته الجهالة عند بنوكٍ دون أخرى؛ وفي سلع دون أخرى. انظر: المرجعين السابقين.
- (24) انظر بعض تلکم المستجدات: عبد الله العمراني، المستجدات في أحكام الوعد وتطبيقاته في بيع المراجعة للأمر بالشراء، (ص70-122).
- (25) ابن فارس، مقاييس اللغة، (6/125).
- (26) ولما كَانَ الشَّانُ فِي الوُعدِ تَقْلِيلُ الكَلَامِ هَرَباً مِنْ شَأْنِيَّةِ الامْتِنَانِ نَاسِبِهِ تَقْلِيلُ حُرُوفِ فِعْلِهِ، بِخِلَافِ الإِيعَادِ فَإِنَّ مَقَامَ التَّهْيِيبِ يَمْتَنِي مَزِيدَ التَّشْدِيدِ والتَّأَكِيدِ الأَكِيدِ فِينَاسِبِهِ تَكْثِيرُ حُرُوفِ الوُعيدِ. الكفوي، الكليات، (ص939).
- (27) انظر: الفيومي، المصباح المنير، (2/664).
- (28) انظر: الجوهري، الصحاح، (2/552).
- (29) ابن منظور، لسان العرب، (12/541).
- (30) ابن فارس، مقاييس اللغة، (5/245).
- (31) العسكري، الفروق، (ص225).
- (32) الكرمانى، الكواكب الدراري، (1/147).
- (33) ابن عقيل، الواضح، (1/107)؛ وانظر: ابن عرفة، المختصر الفقهي، (9/42).
- (34) مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، (35/238).
- (35) الخطاب، تحرير الكلام في مسائل الإلتزام، (ص68).
- (36) محمد عزمي البكري، موسوعة الفقه والقضاء والتشريع، (2/93).
- (37) انظر: القرضاوي، الوفاء بالوعد، (5/616).
- (38) بكر أبو زيد، بيع المواعدة، (2/82).
- (39) انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، (44/74-78)، البحوث المقدمة في مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة في موضوعي الوفاء بالوعد، والمراجعة للأمر بالشراء.
- (40) أوصلها بعض الباحثين إلى سبعة أقوال لكنّها لا تخرج عما سيذكر.
- (41) وفي نسبة هذا القول إليهما -وهو الإطلاق حتى يشمل المعاوضات- نظر يستوجب مزيد بحث وتحقيق.
- (42) انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، (44/74-78)، البحوث المقدمة في مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة في موضوعي الوفاء بالوعد، والمراجعة للأمر بالشراء.
- (43) مجموعة من المؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، (3/263).
- (44) حيث جاء كلامهم عن الإلزام بالوعد في القرض والكفالة والضمان والهبة. انظر: محمد جوني حاج موسى، الإلزام، (ص133-145).

- (45) وذلك أنَّ الإلزام بالوعد يجعل الوعد عقداً؛ لأنَّ من أبرز خصائص العقد: الإلزام. انظر: الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، (339/12).
- (46) انظر: محمد الصديق الضير، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (743/5).
- (47) فقد نصَّ المالكية على أنَّ المواطأة قبل الشراء تدخل في بيع الإنسان ما لا يملك الذي ورد النهي عنه. انظر: القرابي، الذخيرة، (17/5).
- (48) يرى جماعة من المعاصرين (منهم رفيق يونس المصري ومحمد الأشقر ونزيه حماد) أنَّ المراجعة المصرفية بصيغة المواعدة الملزمة محرمة بإجماع المذاهب الأربعة -ولا يُعلم لهم مخالف- . انظر: رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (866/5).
- (49) انظر: محمد الصديق الضير، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (743/5).
- (50) سيأتي ذكر ذلك قريباً.
- (51) رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (851/5) .
- (52) وقد تفتنَّ بعض القائلين بجواز الإلزام بالوعد إلى هذا الملحظ فقروا أنَّ القول بإلزامية الوعد في عقود المعاوضات أولى منه في عقود التبرعات [انظر: سامي حمود، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (816/5)]، فكان هذا خروجاً عن أحكام الغرر وقواعده، ومن ذلك قاعدة "يعتفر من الغرر في التبرعات ما لا يعتفر في المعاوضات". رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (866/5).
- (53) انظر: شيت محمد الثاني، الوفاء بالوعد، (693/5).
- (54) انظر: انظر: الصديق الضير، بيع المراجعة للأمر بالشراء، (740/5).
- (55) كأخذ العربون من الواعد، والضمان على الوعد، والشرط الجزائي...؛ ومن الملاحظ أنَّ الحلول والمخارج التي ذكروها متنازع فيها تحتاج مزيد تدقيق وبحث كمسألتنا هذه.
- (56) الباجي، المنتقى، (288/4).
- (57) ومن غير ذكر وتحديد لمقدار الربح عند المالكية.
- (58) انظر: الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، (344-343/12).
- (59) الشافعي، الأم، (75/4).
- (60) عبد الستار أبو غدة، أسلوب المراجعة، (903/5) .
- (61) انظر: محمد بن الحسن، المخارج في الخيل، (ص 133).
- (62) ابن القيم، إعلام الموقعين، (430/5).
- (63) المصدر نفسه.
- (64) وقد عمل على تحقيق هذا بيت التمويل الكويتي. انظر: عبد الستار أبو غدة، أسلوب المراجعة، (909/5) .