

## ضوابط عقود المراجعة في المصارف الإسلامية

### القسم الثاني

## RULES OF MURABAHA CONTRACTS IN ISLAMIC BANKS

### Part (2)

Ahmad Abdulkadir Ibrahim<sup>1</sup>, Assoc.Prof. Dr Muhammad Abdurrahman Sadiqu

### الملخص

تحتل ضوابط عقود المراجعة مكانة سامية من بين سائر جزئيات عملية المراجعة بشكل عام وفي المصارف الإسلامية بشكل خاص، لذا فإن البحث يهدف إلى صياغة ضوابط عقود المراجعة في المصارف الإسلامية من خلال شروطها المذكورة في كتب الفقه. كما يهدف إلى بيان ثبوت الخيار للمشتري إذا ما تبين له الكذب أو الخيانة في بيع المراجعة، وأنه يجب تعري الثمن في العقد الأول مما يقابله من جنسه من أموال الربا، كما يجب انتقال ملكية السلعة إلى الطرف الثاني بمجرد إبرام العقد. علمًا بأن مسؤولية دفع الضرائب والرسوم للآلة المبيعة، والصيانة والمحافظة عليها؛ تتعين على الطرف الثاني من تاريخ استلامه لها. ثم يسعى البحث إلى تطبيق هذه الضوابط في المصارف الإسلامية، مع إخراج ما لم تتوفر فيه الشروط عن هذا المفهوم. ولقد استخدم الباحث المنهج الاستقرائي والتحليلي، من حيث ذكر الضابط مبدئيًا، ثم تعقيبه بذكر معناه إجمالاً، ومن ثم ذكر مضامينه مع الشرح والتحليل لكل جزء من مفرداته. توصلت الدراسة إلى أن هناك فرقاً بين الضابط الفقهي والقاعدة الفقهية، وأن المواعدة على بيع المراجعة للآلة الأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالبرح المذكور في الموعد السابق أمر جائز شرعاً، وأنه يجب على البائع بيان ما يتعلق بعين السلعة من العيب وما يطرأ لها بعد شرائها من النماء والزيادة قبل بيعها مراجعة، حيث يثبت الخيار للمشتري إذا حصلت خيانة في هذا البيع. كما كشفت الدراسة أنه بمجرد استلام العميل الأمر بالشراء للآلة المبيعة فإن عليه المحافظة على صيانة هذه الآلة ودفع الضرائب والرسوم عنها.

المفاتيح: المراجعة؛ الضوابط؛ العقود؛ المصارف الإسلامية؛ العميل؛ الثمن.

---

<sup>1</sup> Kulliyyah of Laws, International Islamic University Malaysia (IIUM),  
Email: aaibrahim1@gmail.com.

## ABSTRACT

Murabaha plays a magnificent role among all types of banking transactions, so the research aims to clarify the jurisprudential matters pertaining to banking Murabaha particularly the concept of Murabaha and its regulations. It also aims at formulating the rules of Murabaha contracts in Islamic banks through the conditions mentioned in the books of jurisprudence. It will further alert the trend that the ownership of the commodity must be transferred to the second party once the contract is concluded, bearing in mind that the responsibility of paying taxes and fees for the machine sold and its maintenance is responsible for the second once the transaction is concluded. Consequently, the research seeks to implement these rules in Islamic banks, taking out what the conditions did not meet in this concept. The researcher used the inductive and analytical method, in terms of mentioning the Murabaha rules, and then commenting on this by elaborating and analyzing each part of it. The study concluded that there is a difference between the juristic maxim and juristic rule, and that promise to purchase in the Murabaha sale after the purchased commodity is acquired, and then sold to those who ordered to buy it with the profit mentioned in the previous agreement is legally permissible, and that the seller must indicate what is related to the specific item of the defect and what may occur to it before selling it.

**Key words:** Murabaha; Rules; Contracts; Islamic banks; Customer; Price.

## بسم الله الرحمن الرحيم

### المقدمة

لقد ظلت المراجعة اليوم أحد قنوات التمويل في المصارف الإسلامية والتي تبرز فعاليتها في النشاط الاقتصادي الإسلامي البعيد عن الربا، ويجري بين الحين والآخر إلقاء الضوء عليها من منظور شرعي المقتن، لتجربتها من بعض الشوائب، وهذا فيما إذا روعي فيها النظام الشرعي بعيد كل البعد عن الهوى. وهذا الذي سوف تجده يتكرر في هذا البحث، وذلك لأن كثيرا من الذين يجرون عملية المراجعة اليوم يجانبون الصواب في تطبيقاتها، بيد أن الأصل يقتضي السير على الشرع طالما سميت المصارف بالمصارف الإسلامية.

كما حظيت عملية المراجعة في المصارف الإسلامية اليوم الحظ الأوفر من بين سائر المعاملات التي تجرى في المصارف ذاتها كالمضاربة وغيرها، وذلك لما لها من مميزات لا توجد عند غيرها، ناهيك عن كونها تسعى لتحقيق رغبة العملاء، من حيث تمكنهم للحصول على مراميتهم كامتلاك شيء ما، بحيث لا يستطيعون الحصول عليه لعدم توفر الطاقة المادية لديهم. هذا ولقد أتاحت المصارف الإسلامية اليوم فرصة الإسهام في مجال التمويل بالمراجعة، مما جعلهم يرحون بشكل كبير. هذا وغيره من الدوافع التي جعلت الباحث أن يقوم بهذا البحث لإيضاح الحقائق مع التنبيه إلى الضوابط الشرعية التي لا تصح المراجعة الشرعية إلا بها.

تعتبر ضوابط عقود المراجعة عمود فقري وركيزة أساسية لعملية المراجعة في المصارف الإسلامية، إلا أن معظم من تناول مسألة المراجعة المصرفية في هذا العصر الراهن يغفل عنها مع أهميتها البالغة. فلذا لاح للباحث أن يتناولها بالدراسة من حيث ذكر تفاصيل أجزائها. فإن الباحث قد سبر معظم الشروط التي تذكر في بطون الكتب المتخصصة بعملية المراجعة والكتب المصرفية العامة، فتنسى له من خلال ذلك صياغة ضوابط عقود المراجعة في المصارف الإسلامية، لتداخل بعضها في البعض. فإن الباحث عنون لكل مقطع من مقاطع البحث ضابطاً معيناً، وذلك باستخدام المنهج الاستقرائي والتحليلي، حيث يذكر الضابط مبدئياً، ثم يعقب بذكر معناه من حيث الإجمال، ومن ثم ذكر مضامينه مع الشرح والتحليل لكل جزء من مفرداته. علماً بأن الإسهاب في الشرح والتحليل لم يكن منهجاً ثابتاً في جميع الضوابط؛ وإنما كان ذلك مرتكزاً في أهم الضوابط التي لا تنفك عنها المراجعة بحال. فلا غرور إذاً حينما يُلاحظ البسط في تلك الضوابط. هذا ولقد تناول الباحث تسع ضوابط مهمة للمراجعة في هذا البحث كالتالي:

**الضابط الخامس:** إن للمشتري حق الخيار إذا ما تبين له الكذب أو الخيانة في بيع المراجعة.

**الضابط السادس:** وجوب تعري الثمن في العقد الأول مما يقابله من جنسه من أموال الربا.

**الضابط السابع:** يتم انتقال ملكية السلعة إلى الطرف الثاني بمجرد إبرام العقد.

**الضابط الثامن:** مسؤولية دفع الضرائب والرسوم للآلة المبيعة، والصيانة والحفاظة عليها؛ تتعين على الطرف الثاني

من تاريخ استلامه لها.

**الضابط التاسع:** عند نشوء خلاف أو نزاع بين الطرفين في هذا العقد؛ يجب حينئذ عرضه على هيئة التحكيم الشرعية.

### الضابط الخامس: إن للمشتري حق الخيار إذا ما تبين له الكذب أو الخيانة في بيع المراجعة

لقد عد العلماء المراجعة من بيوع الأمانة، التي هي: بيع التولية، والوضعية، والمراجعة التي نحن بصدد الكلام عنها. وكون هذه البيوع من بيوع الأمانة؛ لأن المشتري ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير استحلاف ولا بينة، فتجب صيانتها عن الخيانة والتهمة، لأن الحذر عن ذلك حتم. قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [الأنفال: 27].

وقال صلى الله عليه وسلم: «ليس منّا من عَشَّ» (الحاكم النيسابوري، 1398هـ / 1978م)، وقال صلى الله عليه وسلم: «...فمن اتقى المشبهات استبرأ لدينه وعرضه...» (البخاري، 1424هـ / 2003م؛ ومسلم، 1412هـ / 1991م).

والاحتراز عن الخيانة وعن شبهة الخيانة والتهمة إنما يحصل ببيان ما يجب بيانه، فلا بد إذاً من بيان ما يجب بيانه في ذلك. كما يجب الاحتراز عن كتمان أي عيب بالسلعة سواء كان العيب موجوداً في البيع الأول، أو حدث بعد شراء المشتري للسلعة قبل أن يبيعها مراجعة.

### • وجوب البيان وعدم الكتمان في بيع المراجعة

نظراً لكون المراجعة من بيوع الأمانة، فإن من حق البائع أن يخبر بأي شيء يتعلق بعين السلعة وثمنها قبل أن يبيعها مراجعة. قال السرخسي: "إذا اشترى شيئاً بنسيئة فليس له أن يبيعه مراجعة حتى يتبين أنه اشتراه بنسيئة، لأن بيع المراجعة بيع أمانة تنفي عنه كل تهمة وخناية، ويتحرز فيه من كل كذب، وفي معارض الكلام شبهة فلا يجوز استعمالها في بيع المراجعة... الخ" (السرخسي، 1421هـ / 2001م). وفي المنتقى: إذا اشترى عبداً وقبضه، ثم جاء أعمى أو أعمى لم يبيعه مراجعة، وكل ما ينقصه مما يحدث به من العيب عنده بقدر ما لا يتغابن الناس في مثله لم يبيعه مراجعة" (الباجي، 1420هـ / 1999م).

هذا في حالة ما يكون فيه التردد من المشتري الذي اشترى سلعة ووجد بها عيباً بين بيع السلعة مراجعة بهذا العيب أو عدم بيعها حتى يبين ذلك. وأما إذا رضي بالعيب فبعض العلماء لا يرون بذلك بأساً في أن يبيع السلعة مراجعة من غير بيان. قال ابن عابدين: "لو وجد بالمبيع عيباً فرضي به كان له أن يبيعه مراجعة على الثمن الذي اشتراه به، لأن من ثبت له الخيار فإسقاطه لا يمنع من البيع مراجعة، كما لو كان فيه خيار شرط أو رؤية" (ابن عابدين، 1421هـ / 2000م).

ويجب على البائع كذلك بيان ما يتعلق بعين السلعة من النماء والزيادة، والمراد بذلك هو ما يحدث في السلعة بعد شراء المشتري لها قبل أن يبيعها مراجعة. والنماء إما أن يكون متصلاً أو منفصلاً، فالنماء المتصل هو ما يتعلق بعين السلعة،

وأما النماء المنفصل هو ما يتعلق بثمن السلعة. ويطراً أيضاً على عين السلعة النقص نتيجة لحالة السوق أو صنع آدمي، وهذا كذلك مما ينبغي بيانه في بيع المراجعة، وإن كان بعض العلماء يؤكدون البيان في جانب الزيادة أكثر من جانب النقص. ومن أمثلة النماء المتصل: ما ذكره الإمام ابن سحنون - في الذي يشتري الجارية فتلد عنده فيبيعها مراجعة، ولا يبين أن للمبتاع الرد أو التماسك، وحجته أن أسواقها قد حالت عند البائع، ولم يبين - ومعنى ذلك: "أن يبيع المراجعة لا يجوز عند مالك وأصحابه فيما قد حالت أسواقه إلا بعد أن يبين ذلك" (الباجي، 1420 هـ / 1999 م). فعليه، إن النماء المتصل يتبع العين وليس للمشتري شيء، والقول الراجح أنه لا يتبع، ولكن إن لم يمكن فصله فحينئذ تقدر قيمته للمشتري، بأن يقوّم ما قد نما، وهذا بلا شك هو العدل، مما يقتضي إعطاء كل إنسان ما تعب عليه وعمل فيه" (العثيمين، 1422 / 1428 هـ).

وأما ما يتعلق بالبناء المنفصل مما يعتري الثمن بالنقص والزيادة في بيع المراجعة، فإن الخلاف فيه سائغ. ومثال ذلك: أن يشتري شخص سلعة بثمن معين، فلما أراد أن يبيعها مراجعة وجد أن قيمتها في السوق قد زادت أو نقصت عما اشتراها به، فهل يجب عليه أن يبين ذلك للمشتري؟  
اختلف العلماء في ذلك على أربعة أقوال:

**القول الأول:** لا يجب عليه البيان مطلقاً، سواء أزدت قيمة السلعة أم نقصت. وهو قول الحنفية (ابن نجيم، د.ت)، وظاهر مذهب المالكية (الباجي، 1420 هـ / 1999 م)، والصحيح من مذهب الحنابلة (ابن قدامة، 1408 هـ / 1988 م).  
واستدلوا بأن بائع السلعة مراجعة حين يخبر المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة هو صادق فيما يخبر به ولو بدون الإخبار عن زيادة قيمتها أو نقصانها في السوق، وبيع المراجعة قائم على أساس معرفة الثمن الذي اشترت به السلعة.  
**القول الثاني:** يجب البيان في النقص فقط دون الزيادة. وهو اختيار بعض الحنابلة (ابن قدامة، 1408 هـ / 1988 م).

واستدلوا بوجود البيان في النقص فقط دون الزيادة: بأن الزيادة خير للمشتري، وأما النقص فليس بخير، بل لو علم المشتري به لم يرض السلعة بذلك الثمن، فكتمانه يكون من قبيل التغيرير به. (المرداوي، 1418 هـ / 1997 م).  
**القول الثالث:** يجب البيان مطلقاً، سواء أزدت السلعة أم نقصت. وهو مروى عن مالك، واختاره ابن عبد البر النمري (الباجي، 1420 هـ / 1999 م).

واستدلوا بوجود البيان مطلقاً بقولهم: "إن الناس في الشيء الطري أرغب" (الباجي، 1420 هـ / 1999 م).  
**القول الرابع:** التفصيل: فإن طال لبث السلعة عند من أراد بيعها مراجعة وجب عليه البيان، وإن لم يطل اللبث: فإن نقصت فلا يبيع حتى يبين، وإن زادت فليس عليه أن يبين. وهذا قول ابن حبيب من المالكية (ابن عبد البر، د. ت).  
واستدلوا بما مفاده التفريق بين ما إن طال لبث السلعة عند صاحبها أو لم يطل، بالآتي:

أ- الدليل على وجوب البيان إن طال لبث السلعة عنده: هو أن أطول اللبث يدل على غلاء شرائها، وزهد الناس في عينها، وأن المبتاع قد غلط في قيمتها.

ب- والدليل على وجوب البيان أيضا إن نقصت قيمة السلعة وإن لم يطل البث: هو أن النقص لا يرضاه المشتري، ففي كتمانته تغير بالمشتري (الباجي، 1420هـ / 1999م).

## الترجيح

والذي يترجح من هذه الأقوال، هو القول الأول، وهو أنه لا يجب على بائع السلعة مراعاة بيان تغير قيمة السلعة في السوق عن القدر الذي اشتراها به، سواء أكان ذلك بزيادة أم نقصان؛ وذلك لأن هذا ليس مما يقوم عليه البيع في المراجعة، وإنما يقوم على ثمن شراء السلعة، وقد صدق البائع في إخباره به فحصل المطلوب (محمد أحمد سراج، 1410هـ / 1989م).

### • ثبوت الخيار للمشتري إذا خانه البائع في المراجعة

لقد أسلفنا القول بأن بيع المراجعة مبني على الأمانة يجب صيانته من الخيانة، وذلك لقيامه على الائتمان من دون طلب بيّنة ولا استحلاف. فإذا ظهرت الخيانة في المراجعة لا يخلو إما تظهر في صفة الثمن أو في قدره، فإن ظهرت في صفة الثمن بأن اشترى شيئا بنسيئة ثم باعه مراجعة على الثمن الأول ولم يبين أنه اشتراه بنسيئة، ثم علم المشتري؛ فله الخيار بالإجماع (الكاساني، 1420هـ / 2000م)، إن شاء أخذه وإن شاء رده، لأن المراجعة عقد مبني على الأمانة. فعليه يجب على البائع ألا يخون المشتري أو يكذب عليه، أو يكتم عليه ما حقه الاستظهار والبيان. فإذا خان البائع المشتري بأي وجه من الوجوه المذكورة؛ يتعين في حقه الخيار على التفصيل الآتي.

أولاً: إذا باع رجل المتاع للمشتري مراجعة فخانه فيه، فالمشتري بالخيار إذا اطلع عليه إن شاء أخذه بجميع الثمن، وإن شاء ترك، وإن استهلك المتاع أو بعضه فالثمن كله لازم له في قول أبي حنيفة ومحمد - رحمهما الله -، وقال أبو يوسف وابن أبي ليلى - رحمهما الله -: "يحط عنه الخيانة وحصتها من الربح على كل حال، ولا خيار له في ذلك، وإن خان في التولية، فعند أبي حنيفة وأبي يوسف - رحمهما الله - يحط عنه مقدار الخيانة، وعند محمد هو بالخيار، إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء ترك، فأبو يوسف يقول في المراجعة والتولية جميعاً: يحط عنه مقدار الخيانة وحصتها من الربح؛ لأن العقد الثاني في حق الثمن بُني على الأول، وقدر الخيانة لم يكن ثمناً في العقد الأول فلا يمكن إثباته في العقد الثاني كما في أمر الشفيع" (السرخسي، 1421هـ / 2001م).

ثانياً: إذا اشترى المشتري سلعة على ثمن ذكره البائع، ثم ظهر أن الثمن - أي رأس المال - كان أقل، وقد استهلك المشتري السلعة، فإن للعلماء في ذلك أقوالاً:

القول الأول: أن البيع صحيح، وتسقط الزيادة وحصتها من الربح، ولا خيار للبائع ولا المشتري. وهو قول أبي يوسف وابن أبي ليلى (السرخسي، 1421هـ / 2001م)، والصحيح عند الحنابلة (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م)، والأصح عند الشافعية (الشريبي، 1424هـ / 2003م).

وحجتهم في إمضاء البيع بعد الحط هي: أن المشتري إنما أربحه على ما ابتاع به السلعة لا غير ذلك، فلما ظهر خلاف ما قال وجب أن يرجع إلى الذي ظهر كما لو أخذ بكيل معلوم فخرج بغير ذلك الكيل أنه يلزمه توفية ذلك الكيل (ابن رشد، 1421هـ / 2001م) فالبيع صحيح، لأنه زيادة في الثمن فلم يمنع صحة العقد كالعيب (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

**القول الثاني:** أن المشتري مخير بين إمضاء البيع بما تم به من الزيادة وحصلتها من الربح، وبين فسخ البيع. وهو وجه للشافعية (الشافعي، 1425هـ - 2004م).

وحجتهم في ذلك: تشبيه الكذب في هذه المسألة بالعيب، أي أنه كما يوجب العيب الخيار كذلك يوجب الكذب الخيار (ابن رشد، 1421هـ / 2001م).

**القول الثالث:** أنه يفسخ البيع على القيمة إن كانت أقل من الثمن. وهو رواية عن محمد (فتح القدير، د. ت).

**القول الرابع:** أنه يلزم المبيع المشتري بجميع الثمن المسمى ولا خيار له. وهو قول أبي حنيفة والمشهور عن محمد (ابن عابدين، 1421هـ / 2000م).

**القول الخامس:** التفرقة بين الحالتين: فإن لم تزد قيمة السلعة على الكذب وربحه، فإنه يخير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه أو قيمة السلعة يوم قبضها، وإن زادت على الكذب وربحه، خير المشتري بين دفع الصحيح وربحه أو الكذب. وهذا هو الذي استصوبه الدردير من المالكية (الدردير، د. ت).

وحجتهم في ذلك هو:

- الدليل على جعل الخيار للمشتري: أنه هو المتضرر، وأن الغلط إنما هو من البائع.
- والدليل على تخيير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه أو قيمة السلعة يوم قبضها إن لم تزد قيمة السلعة على الكذب وربحه؛ هو أن الأصل في الكذب وربحه أنه لا اعتبار له لمخالفته لحقيقة الأمر، فبقي أمران مما يمكن أن يتحقق باختيار أحدهما رضا المشتري، وهما: قيمة السلعة يوم قبضها - كما هو في البيع الفاسد (الزرقاني، 1411هـ) - وثن السلعة الصحيح مع ربحها، وهذا هو الأصل في هذا المبيع الذي يبيع بالغلط.
- والدليل على تخيير المشتري بين دفع الصحيح وربحه أو الكذب وربحه إن زادت قيمة السلعة على الكذب وربحه: هو أن أنفع أمرين للمشتري فيما يختاره هنا، هما: الثمن الصحيح وربحه أو الثمن الكذب وربحه (محمد أحمد سراج، 1410هـ / 1989م).

## الترجيح

والذي يترجح من هذه الأقوال هو قول من جعل للمشتري الخيار، وهو كما سبق وجهه للشافعية وقول للمالكية، وينبغي كذلك أن يكون للبائع الخيار، فيما لو اختار المشتري الثمن الصحيح وربحه، فالمشتري مخير بين إمضاء البيع على ثمة الحالي الكذب وربحه، أو على ثمنه الصحيح وربحه، أو فسخ البيع.

و ذلك للأسباب الآتية:

**الأول:** أن القول بالخيار له نظائر في المعاملات، كخيار العيب وتلقي الركبان ونحوها.  
**الثاني:** أن الرضا الحقيقي للمشتري إنما يتم إذا أُطلق له الخيار، بين أن يمضي البيع على ثمنه الكذب وربحه الذي تم به، أو على ثمنه الصحيح وربحه الذي علمه بعد العقد، أو يفسخ البيع أصلاً.  
**الثالث:** لا يتم الرضا في حق البائع إلا إذا جُعل له الخيار في الموافقة على ما يختاره المشتري من الثمن الصحيح وربحه، والله تعالى أعلم (محمد أحمد سراج، 1410هـ / 1989م).  
**ثالثاً:** إذا وقع الغبن في بيع المراجعة هل يكون العقد لازماً للمتبايعين لا يجوز فسخه، أو أنه يثبت الخيار للمغبون بسبب غبنه؟

اختلف العلماء في هذه المسألة على خمسة أقوال:

**القول الأول:** أنه يثبت الخيار للمغبون بين الفسخ والإمضاء إذا غبن غبنا يخرج عن العادة والعرف فيما يربحه الناس على المماكسين. وهذا قول الحنابلة (المرداوي، 1418هـ / 1997م).  
واستدلوا في ذلك بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا أَكْلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء: 29].

وجه الدلالة من الآية: أن الآية نَهت عن أكل الأموال بالباطل، والأصل في النهي التحريم، والغبن المخالف للعادة من أكل أموال الناس بالباطل، فيكون حراماً، وإذا ثبتت الحرمة، كان البيع متوقفاً على رضا المغبون، فإن أجازه وإلا فسخ (محمد أحمد سراج، 1410هـ / 1989م).

**القول الثاني:** التفرقة بين أحوال المشتري - وهو للمالكية -، فالمشتري إما أن يكون شراؤه لنفسه أو يكون وكيلاً أو وصياً، فإن كان مشترياً لنفسه ففيه حالتان:

الحالة الأولى: أن يكون البيع وقع على وجه المكايسة، فالمعتمد عندهم عدم الرد بالغبن.

الحالة الثانية: أن يكون البيع وقع على وجه الاستسلام؛ بأن أخبر المشتري البائع بجمله بالقيمة أو استأمنه، بأن يقول للبائع: ما قيمتها لأشتري بها؟ فيرد بالغبن في هذه الحالة ولو كان بأقل من الثلث. (الطرابلسي، 1423هـ / 2003م).  
وإن كان وكيلاً أو وصياً: فيرد البيع بالغبن ولا يتقيد بالثلث، بل ما نقص عن القيمة نقصاً بيناً أو زاد عليها زيادة بينة فهو المعتبر في الرد بالغبن (الدسوقي، 1417هـ / 1996م).

واستدلوا في ذلك بما مفاده التفريق بين المشتري لنفسه والمشتري لوكيله أو وصيه بما يلي:

أ- استدلو على عدم الرد بالغبن إذا كان مشترياً لنفسه ووقع البيع على جهة المكايسة: بأن البيع وقع عن رضا المتبايعين ولا سبب للرد، وقد قال صلى الله عليه وسلم: ((لا يَبِعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ، دَعَا النَّاسَ يَرْزُقُ اللَّهُ بَعْضَهُمْ مِنْ بَعْضٍ)) (مسلم، 1412هـ / 1991م).

ب- استدلو على الرد بالغبن فيما إذا كان مشترياً لنفسه ووقع البيع على جهة الاستسلام: بأن الغبن هنا يُعَدُّ غشاً وخديعة، فيكون سبباً للرد (الدسوقي، 1417هـ / 1996م).

**القول الثالث:** التفرقة بين الحالتين، وهو لا ينحزم، ومفاده: أن المشتري إن اشترط السلامة ولم يعلم بالغبن، فهو بيع باطل مفسوخ، وإن لم يشترط السلامة ووقع الغبن عليه ولم يعلمه فهو بالخيار بين إنفاذ البيع أو رده، فإن فات المبيع رجع المغبون بقدر الغبن (ابن حزم الظاهري، د.ت).

واستدل على فسخ البيع الذي اشترط فيه المشتري السلامة ووقع الغبن فيه ولم يعلمه: بأنه بيع وقع على خلاف الذي عقد عليه، فلا يكون عن تراض، فيكون مال المغبون حراماً (ابن حزم الظاهري، د.ت).

**القول الرابع:** أنه يبطل البيع مع الغبن مطلقاً وإن علم المتبايعان به ورضياه جميعاً. وهذا قول الظاهرية سوى ابن حزم وأبي ثور (ابن حزم الظاهري، د.ت).

واستدلوا في ذلك بأن شراء الشيء بأكثر مما يساوي هو من إضاعة المال، وهو محرم، لأنه لا يجوز إخراج المال عن الملك إلا بعوض، إما من الله تعالى - وهو أفضل العوض - وإما بعوض من الدنيا كعمل في الإجارة أو عرض في التجارة، ونحو ذلك مما جاءت به النصوص (ابن حزم الظاهري، د.ت).

**القول الخامس:** أنه يلزمه البيع وليس له فسخه. وهذا قول الحنفية (ابن عابدين، 1421هـ / 2000م)، والشافعية (النووي، 1392هـ).

واستدلوا بالمعقول:

أولاً: القياس على بيع غير المسترسل بجامع أن البيع في كل منهما وقع عن تراض، وليس هناك دليل يثبت الخيار. ثانياً: القياس على الغبن اليسير بجامع أن البيع في كل منهما وقع عن تراض أيضاً، وليس هناك دليل يثبت الخيار (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

## الترجيح

يتبين من هذه الأقوال رجحان القول الأول الذي يثبت الخيار للمغبون بين الفسخ والإمضاء، وذلك إذا غبن غبناً يخرج عن العادة والعرف فيما يربحه الناس على المماكسين، وذلك لأمرين:

**الأمر الأول:** قول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا أَكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [النساء: 29]. والغبن الفاحش من أكل أموال الناس بالباطل، ليس من التراضي (محمد أحمد سراج، 1410هـ / 1989م).

**الأمر الثاني:** القياس على تلقي الركبان، حيث أثبت النبي صلى الله عليه وسلم لصاحب السلعة الخيار إذا نزل السوق وعلم بحقيقة الحال، فكذلك الحكم في غيره إذا تحقق الغبن الفاحش.

## • تطبيق الخيار عند حصول الخيانة أو الكذب في المصارف الإسلامية

تبين مما تقدم من أن بيع المراجعة مبني على الأمانة فيجب فيه بيان كل ما يتعلق بالسلعة من عيب أو تغيير، كما يجب بيان ما يتعلق بالثمن من الزيادة والنقص. وبينما ما يتعلق بالخيار إذا وقع في المراجعة الكذب أو الخيانة، أو الغبن، هذا من حيث

العموم، أعني في عموم إجراء عملية المراجعة من دون تخصيص بالزمان أو المكان. وهنا سنحاول تطبيق هذه المبادئ الشرعية في المصارف الإسلامية.

**أولاً:** إنها لمسؤولية عظيمة أنيطت بكواهل رجال المصارف الإسلامية أن يبينوا لعملائهم جميع ما للسلعة أو البضاعة وما عليها، من دون إخفاء عيب ما أو تدليس أو غش. وكذلك يجب عليهم أن يذكروا لعملائهم جميع ما يتعلق بالثمن الأصلي الذي تقوم عليه المراجعة. فبينوا أصل الثمن مع ما قام عليه إن وجد على التفصيل الذي سبق في بداية المبحث، كما يجب عليهم أن يذكروا لهم ما طرأ على هذا الثمن من الزيادة أو النقص مبدئياً قبل أن يبرم العقد، حتى لو حصل شيء بعد ذلك يطمئن المشتري على أنه لم يُخدَع ولم يُعَشَّ، لكون الأمور واضحة ومبينة. فإذا حاول رجال المصارف تطبيق هذه التعاليم الشرعية في البيان وعدم الكتمان، لا ريب أن النجاح يكون حليفهم، والقبول من الله تعالى ثم من الناس يصبح حبل وداهم. وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: «الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَّفِقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بَوْرَكَ لِمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكَتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا» (البخاري، 1424هـ / 2003م؛ ومسلم، 1412هـ / 1991م).

فعلى سبيل المثال: إذا تقدم عميلٌ ما إلى مصرف إسلامي طالباً شراء سيارةٍ أو عمارةٍ، ووصفها للمصرف وصفاً دقيقاً، وأجاب المصرف طلبه وقام بدوره للمبحث عن هذه العمارة أو السيارة، ووفق أن وجدها بتلك الصفات التي ذكرها العميل، إلا أن في العمارة - مثلاً - علةٌ خفيةٌ لا يطلع عليها إلا من سكنها مدة، لكن المصرف الذي اشترى العمارة يعلم بهذه العلة، ثم يخبر العميل على أنه اشترى العمارة طبقاً للمواصفات التي ذكرها له؛ فقبل أن يتم العقد يجب على المصرف أن يخبر العميل على أن بالعمارة عيباً خفياً في المكان الفلاني وفي المنطقة الفلانية ولا يغتر المصرف بما سيكسبه بالكتمان، أو يفكر فيما سينقص من ثمن العمارة نتيجة لهذا البيان.

وكذلك ما يتعلق بالثمن يجب عليه الإخبار بحقيقة الأمر في جميع ذلك. فلو اشترى المصرف سيارة بناء على طلب العميل الأمر بالشراء، وطلب منه أن يضيف إلى الثمن الأصلي هامش ربح كذا، وتم العقد بموجب ذلك؛ يتعين على المصرف - والحالة هذه - أن لا يكذب للعميل في الثمن الأصلي الذي اشترى هو به، فيقول مثلاً: اشترى السيارة بألف وخمسمائة، وهي في الحقيقة عنده بألف. أو يحاسب عليه الثمن الأصلي مع ما قامت عليه السيارة من دون أن يخبره، أو يكون ثمن السيارة قد ارتفع في السوق بعد شراء المصرف لها، لكن مع ذلك يبيعها بالسعر الحالي المرتفع غير الأصلي المعروف. كل ذلك من الأمور التي ينبغي أن يتجنبها رجال المصارف الإسلامية، لأنها تُغضبُ الربَّ وتقدح في سمعتها. فالبيان إذاً واجب، والكتمان محظور.

**ثانياً:** وأما ما يتعلق بالخيار عند حصول الخيانة أو الكذب في المصارف الإسلامية؛ فحدثنا هنا ينصب حول المصارف الإسلامية التي تحاول في إجراء تعاملاتها تطبيق أوامر الله واجتناب نواهيه، لا عن رجال المصارف الإسلامية الذين تترسوا بالإسلام في الظاهر لكن في باطن الأمور حيل وخبث عشواء، أبعد ما تكون عن هدي الشارع، فهم في منزلة بين المنزلتين، لا إلى البنوك التقليدية انتموا، ولا إلى المصارف الإسلامية انتهوا، فأصبحوا كالمُنبت؛ لا أرضاً قطع ولا ظهراً أبقى. وذلك لأن ما أسلفنا ذكره مما يتعلق بمسألة الخيار في بيع المراجعة إنما يطبقه من تبني قوانين الشرع في تعاملاته مع الزبائن.

وتطبيق ما أورد الباحث مسبقاً - في مسألة الخيار - في المصارف الإسلامية على سبيل المثال: أن يتقدم العميل إلى مصرف إسلامي يطلب شراء سيارة - مثلاً - يحدد صفاتها، ويوافق المصرف الإسلامي بطلبه ثم يشتريها له، ويتم العقد بموجب ذلك، ثم يتبين للعميل الأمر بالشراء على أنه خدع أو غبن من قبل المصرف، كأن يكون ثمن السيارة ثلاثين ألفاً ويبيع له المصرف السيارة بالسعر الباهض نحو من ثمانين ألفاً، فهذا عند العلماء - كما أسلفنا - غبنًا فاحشًا يستحق للمشتري رد السيارة إلى البنك متى ما ظهر له ذلك. وكذلك الأمر لو طلب المشتري من المصرف شراء أشعة طبية مثلاً، ولبي المصرف رغبته واشترى الأشعة بمواصفاتها المحددة، وإن بالأشعة عيباً خفياً يعلمه المصرف، وتم العقد بينه وبين العميل، ولم يخبر العميل بذلك العيب، إلا بعد فترة تبين له أن بالأشعة خللاً، فإن للعميل في ذلك خياراً بين إبقاء الآلة إن أحبها، أو يردها مع قيمة ما استهلكه منها، كما في مسألة الشاة المصرة. وطبق مسألة الخيار في جميع تعاملات المصارف الإسلامية وخاصة المراجعة.

### الضابط السادس: وجوب تعري الثمن في العقد الأول مما يقابله من جنسه من أموال الربا

إن بيان هذا الضابط يختص بخلو بيع المراجعة عن شائبة الربا، وهو أن لا يكون الثمن من الأموال التي يدخل فيها الربا إذا وقع فيها التفاضل، وعدم الزيادة في بيع المراجعة يخرج البيع عن مسمى المراجعة، لأن المراجعة يبيع بالثمن الأول وزيادة ربح، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً. وهذه الزيادة طبعاً هي المقصودة في بيع المراجعة، فإذا إما أن نبيع للمشتري مثلاً بمثل يدا بيد ولا يقع في ذلك ربا، ولكن لا يسمى ذلك مراجعة، وإما أن نبيع له ما يكون من الأصناف الربوية بالتفاضل فيكون ذلك مراجعة ولكنه ربا، لأن النبي صلى الله عليه وسلم قد نهى عن بيع ما يكون من الأصناف الربوية أو ما يدخل فيه الربا بجنسه إلا مثلاً بمثل يدا بيد، كما جاء في الحديث الذي رواه عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء يدا بيد فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد» (مسلم، 1412هـ / 1991م). فعليه إن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مراجعة. فالحل إذاً هو ترك بيع جميع الأموال الربوية في بيع المراجعة تفادياً عن الوقوع في الربا.

وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمراجعة، وهو المراد بقوله صلى الله عليه وسلم في الحديث «فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد». قال الإمام الكاساني: "وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمراجعة، حتى لو اشترى دينارا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المراجعة يبيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع دينارا بأحد عشر درهماً أو بعشرة دراهم وثوب كان جائزاً كذا هذا، ولو باع الدينار بربح ذهب بأن قال: بعثك هذا الدينار الذي اشتريته بربح قيراطين؛ لم يجز عند أبي يوسف، وعند محمد جاز. ولو باع ديناراً بعشرة دراهم وقيراطين، جاز ذلك" (الكاساني، 1420هـ / 2000م).

وفي التعاملات المصرفية كذلك يجب مراعاة ذلك بأن لا يبيع المصرف أى سلعة أو بضاعة بجنسها مراوحة بالتفاضل، كأن يريد أحد بيع أكياسا من القوت وامتنع المشترون عن بيعه حتى يكون من النوع الجديد، وهو لا يريد أن يخسره لكثرتة، فتقدم إلى مصرف أو مؤسسة يريد النقد حتى يشتري الجديد طمعا من أن يشتري منه الجديد والقديم، فوافق المصرف، وقام بشراء هذا القوت المحدد ووافق كذلك على مبادلة القديم بالجديد على سبيل المراجعة، كل ثلاثة أكياس بكيسين، فهذا لا يجوز إطلاقا لأنه ربا. وكذلك قس على جميع الأموال التي تكون من هذا القبيل.

### الضابط السابع: يتم انتقال ملكية السلعة إلى الطرف الثاني بمجرد إبرام العقد

إذا تم التعاقد بين العميل والمصرف على دفع الثمن مؤجلا مَقَسَّطًا؛ فللعامل أن يأخذ السلعة وينتفع بها، سواء أ كانت مركبًا أو عقارًا أو غير ذلك مما يمكن الانتفاء به بشكل مستمر أو ما يمكن استهلاكه في الحال. فالعامل في هذه الحالة لا يملك جميع مستندات العقد بشكل كلي حتى ينتهي من دفع الأقساط المتفق عليها بينه وبين المصرف. فإذا ما تم سداد الأقساط يقوم المصرف بتسليم أو تحويل جميع هذه المستندات باسم العميل الأمر بالشراء. كما يستلم العميل من المصرف المستندات الخاصة التي تدل على وساطة المصرف الإسلامي وكونه البائع الثاني. وهذا رأي بعض العلماء المعاصرين (البعلي، 1404هـ / 1983م).

وهناك رأى يقول بعدم جواز إمكانية التصرف في السلعة إلا بموافقة كتابية من الطرف الأول (المصرف)، وأى تصرف يصدر من الطرف الثاني بغير إذن الطرف الأول يُعد خيانة، يحق للطرف الأول أن يبطل البيع بسببها مع حفظ حقه في اتخاذ كافة الإجراءات المدنية والجنائية ضد المتصرف والمتصرف إليه (البعلي، 1404هـ / 1983م).

ويعمل الباحث إلى الرأي الأول الذي يُجيز استخدام السلعة والانتفاع بها بمجرد إبرام العقد وتسلم المشتري لها، وذلك لموافقته بالشرع حيث إن هذا يعد من بيوع الآجال، وليس هناك نص يقول بعدم جواز الانتفاع بالمبيع قبل سداد ثمنه، وإن الصحابة رضوان الله عليهم أجمعين وكذا التابعين وتابعيهم رحمهم الله قد تبايعوا بهذا النوع من بيوع الآجال وانتفعوا بالمبيع ولم يوجد فيهم من أنكر ذلك البتة. فكما سميت هذه المصارف بالمصارف الإسلامية يجب أن تسير على الجادة.

إن العلاقة بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي تتحول في النهاية إلى علاقة مدين بمقرض، ويصاحب هذه العلاقة احتمالية تأخر العميل عن أداء التزاماته نحو المصرف، ومن هنا فإن أبرز مخاطر الاستثمار التي تعترض طريق المراجعة التي تجريها المصارف الإسلامية هي المماطلة في السداد (حمزة عبد الكريم، 1428هـ / 2008م). فهنا ينبغي معرفة الإجراءات اللازمة التي يتبعها المصرف الإسلامي في حالة مماطلة العميل لدفع هذه الأقساط، وكذلك الشروط اللازمة على العميل للتعويض، إذا هو ما ظل عن سداد هذه الأقساط.

إذا اتفق العميل الأمر بالشراء مع المصرف على تعويضه مبلغا معيناً عن التأخير في السداد فهذا شرط باطل، لأنه صريح في ربا النسبية (ابن رشد، 1421هـ / 2001م). وقد وضع هذه القضية الإمام الخطابي حيث قال: "إذا التزم المدعى

عليه للمدعي أنه إن لم يوفه حقه في وقت كذا فله عليه كذا وكذا؛ لا يختلف في بطلانه لأنه صريح الربا، وسواء كان الشيء الملتزم من جنس الدين أو غيره، وسواء كان شيئاً معيناً أو منفعة، وقد رأيت مستنداً لهذه الصفة وحكم به بعض قضاة المالكية" (الخطابي، 1404هـ / 1984م).

وإذا اشترط المصرف على الأمر بالشراء في حالة امتناعه عن الوفاء بالدين في الوقت المحدد - وكان موسراً، ولحق بالمصرف الضرر بسبب الامتناع - أن يدفع تعويضاً عن الضرر الذي لحق بالمصرف يقدره أهل الخبرة، أو يتفق عليه فيما بعد، أو يقرره لقضاء. ولقد وقع الخلاف بين العلماء المعاصرين في جواز مثل هذا الشرط على النحو الآتي:

**الرأى الأول:** اشترط الأستاذ علاء الدين الزعتري أن يكون اختصاص التعويض موكلاً إلى قرار القاضي بعد الاطلاع على تقرير أهل الخبرة (الزعتري، د. ت).

**الرأى الثاني:** وأما الصديق الضرير فقد بين أنه لا يجوز أن يتفق البنك مع العميل المدين على أن يدفع له مبلغاً محدداً أو نسبة من الدين حالة تأخره عن الوفاء، ولكن يجوز أن يتفق البنك مع العميل المدين على أن يدفع له تعويضاً عن الضرر الذي يصيب البنك نتيجة تأخره عن الوفاء، شريطة أن يكون ضرر البنك مادياً وفعالاً، وأن يكون العميل موسراً مطلقاً، وأن يحسب على أساس الربح الفعلي الذي حققه البنك خلال فترة التأخر في الوفاء، وإذا لم يحقق خلالها ربحاً فلا يطالب بشيء (الضرير، د. ت).

**الرأى الثالث:** وأما محمد زكي عبد البر فاشترط لجواز التعويض أن يثبت الدائن حصول ضرر له نتيجة المطلب، ويرى عبد البر عدم جواز التعويض عن مطل المدين القادر على الوفاء لمجرد المطلب (حمزة عبد الكريم، 1428هـ / 2008م).

**الرأى الرابع:** ومن الهيئات الشرعية التي أجازت اشتراط التعويض؛ هيئة الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي لغرب السودان، وهيئة الرقابة الشرعية في المصرف الإسلامي مصر. وكذلك مجموعة دلة البركة قالوا: "يجوز للدائن أن يُلزم المدين الموسر المماطل بالتعويض إذا تأخر المدين عن الوفاء بالدين عند حلول الأجل" إلا أن مجموعة دلة البركة قيدت التعويض بمقدار ما فات على الدائن من ربح معتاد يمكن أن ينتجه مبلغ دينه لو استثمره بالطرق المشروعة خلال مدة التأخير (حمزة عبد الكريم، 1428هـ / 2008م).

هذا فيما إذا كان الأمر بالشراء موسراً ومماطل عن السداد. وأما إذا كان معسراً فهو خارج عن محل النزاع لقوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾ [البقرة: ٢٨٠]، والانتظار الوارد في الآية هو التأخير، والنص يُوجب إنظار وتأخير المعسر عن السداد إلى حين يسره. فعلى المصارف الإسلامية تفعيل مبدأ المسامحة وإسقاط الدين عن المعسر عملاً بقوله تعالى في الآية المتقدمة. فعلى أية حال يجب على العميل الموسر أن يحاول من سداد الأقساط في الوقت المحدد المتفق عليه، مالم يعوّفه عن ذلك عائق معتبر في الشرع، لأن النبي صلى الله عليه وسلم يقول: «مَطْلُ الْعَنِيِّ ظَلَمٌ فَإِذَا أَتَبَعَ أَحَدُكُمْ عَلَىٰ مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ» (البخاري، 1424هـ / 2003م؛ ومسلم، 1412هـ / 1991م).

## الترجيح:

والذي يترجح لدى الباحث هو القول الأول الذي يقول بأن اختصاص التعويض موكل إلى قرار القاضي بعد الاطلاع على تقرير أهل الخبرة. وذلك لأن المسلمين على شروطهم، فطالما اشترط المصرف على الأمر بالشراء في حالة امتناعه عن الوفاء بالدين في الوقت المحدد وكان موسراً، أن يدفع تعويضاً عن الضرر الذي لحق بالمصرف بسبب الامتناع؛ كان على العميل الإيفاء بذلك الشرط، ومع ذلك نفوض الأمر إلى القاضي حتى يستفسر من أهل الخبرة بالتعاملات المصرفية والسوق، كي يتأتى له تنفيذ الحكم على ضوء الشرع.

## الضابط الثامن: مسؤولية دفع الضرائب والرسوم والآلة المبيعة، والصيانة والحفاظة عليها تتعين على الطرف الثاني من تاريخ استلامه لها

الكلام في هذا الضابط ينحصر في بعض السلع فقط وليس جميع السلع التي يمكن بيعها وشراؤها، فإنه يختص بالآلات فحسب أو ما في حكمها مما يشترك معها في دفع الضرائب والرسوم أو غير ذلك. والمقصود بالضابط: أنه بمجرد استلام العميل الأمر بالشراء للآلة المبيعة فإن من واجباته ومسؤولياته تجاه هذه الآلة المحافظة على صيانتها ودفع الضرائب والرسوم عنها شهرياً كان أو سنوياً، وذلك لأن العبرة هنا بالانتفاع، فمادام أن العميل الأمر بالشراء هو المستفيد بالآلة فلا بد أن يقوم بذلك وإن لم يكن قد سدد الأقساط المستحقة للمصرف بشكل كلي.

وهذا هو ما عليه أكثر المصارف الإسلامية اليوم في خصوص عقد المراجعة للأمر بالشراء، كما أشار إلى ذلك الدكتور عبد الحميد البعلي بقوله: "صيانة الآلة موضوع التعاقد على نفقته الخاصة - أي نفقة العميل الأمر بالشراء - والمحافظة عليها، والعناية بها عناية الرجل الحريص، كما يلتزم بعدم تغيير طبيعة استعمالها مدة سريان هذا العقد، كما يقتضي ذلك الالتزام أيضاً ألا يتغير أو يحو معالم الآلة وأرقامها أو شعار البنك الموضوع عليها طوال المدة المشار إليها" (البعلي، 1404هـ / 1983م).

وفي جانب آخر، فإن المشتري هو الذي يقوم بتجديد الأوراق أو المستندات الخاصة بالآلة، وكما أن السيارة من السلع التي يقع بيع المراجعة عليها اليوم بشكل كبير؛ أراد الباحث التنبيه على أمر وهو أن جميع ما يتعلق بصيانة هذه السيارة أو دفع أي ضريبة فإن المشتري الأمر بالشراء هو الذي يدفع وإن لم يكن سدد الأقساط لأن العبرة - كما تقدم - بالاستفادة، فعليه أن يدفع ضريبة الطرق وتجديد جميع المستندات المتعلقة بالسيارة، ولا ينتظر المصرف حتى يقوم بذلك نيابة عنه بزعمه أن السيارة ليست باسمه بشكل كلي، لأنه لا زال يدفع الأقساط؛ بل يجب أن يقوم بجميع ذلك، وهو العمل في معظم مصارف الإسلامية اليوم (البعلي، 1404هـ / 1983م).

وكذلك الأمر فيما يتعلق بالتأمين على الآلة أو السيارة؛ فإن ذلك يكون على نفقة العميل الخاصة وليس المصرف. ونقصد بالتأمين هنا التأمين الشرعي، كالذي تجريه بعض المصارف الإسلامية والشركات وغيرها، ويسمونه بـ"التكافل".

**الضابط التاسع: عند نشوء خلاف أو نزاع بين الطرفين في هذا العقد؛ يجب حينئذ عرضه على هيئة التحكيم الشرعية** من المعلوم أن البائع مؤتمن في بيع المراجعة، فقد يشتري منه أحد السلعة مراجعة بسعر باهظ مجاوز لحد الربح المعقول شرعا، ويزعم في هذه الأثناء أن هذا هو ثمن السلعة في السوق أو أقل من ذلك، ثم يتبين للمشتري أن البائع قد كذب عليه وغبنه ببيعه إياه على هذا السعر الباهظ، فيرجع إليه وينكر ذلك. أو يطلع المشتري على عيب في السلعة بعد فراقه لمجلس العقد ثم يعود إلى البائع بالسعة ويأبى أن يأخذ السلعة، بحجة أن العيب قد وقع بعد ما أخذ المشتري السلعة فيتنازعا في ذلك. أو يدعي البائع زيادة على رأس المال لا يقر بها المشتري... وما أشبه ذلك مما قد يحصل في عقد المراجعة بين البائع والمشتري، فالمعقول في ذلك كله هو رد الأمر إلى حاكم شرعي لفصل النزاع بينهما حسب ما ظهر عليه الأمر.

فالدراسة في هذا المبحث تكون على أمرين: الأمر الأول: فصل النزاع بين البائع والمشتري في المنظور الشرعي العام، أعني فصل النزاع بين البائع والمشتري في جميع أنواع البيوع بما فيها المراجعة، كما أن فصل النزاع المَعَيَّن هنا سيشمل أصليين هامين في المراجعة اللذين هما: الثمن الأصلي، ونسبة الربح المتفق عليه. الأمر الثاني: فصل النزاع بين البائع والمشتري في المنظور الشرعي الخاص، عنيتُ بذلك ما يخص المصارف الإسلامية فحسب. فالدراسة إذاً تنصب حول فصل النزاع والخصومات في بيع المراجعة بين الطرفين وبالتحديد في المصارف الإسلامية.

### • فصل النزاع بين البائع والمشتري في المنظور الشرعي العام

#### - اختلاف البائع والمشتري في الثمن والسلعة قائمة

اختلف العلماء في هذه المسألة على خمسة أقوال:

**القول الأول:** القول قول البائع أو يتزادان. وهو قول الشعبي وأحمد وإسحاق (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

وبه أخذ الصنعاني والشوكاني إلا أنهما نصا على أن القول قول البائع مع يمينه (الصنعاني، 1379هـ / 1960م).

واستدلوا بما رواه محمد ابن الأشعث قال: "اشترى الأشعث رقيقا من رقيق الخمس من عبد الله بعشرين ألفا فأرسل عبد الله إليه في ثمنهم فقال إنما أخذتهم بعشرة آلاف فقال عبد الله فاخر رجلا يكون بيني وبينك قال الأشعث أنت بيني وبين نفسك"، قال عبد الله: فإني سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: «إذا اختلف البيعان وليس بينهما بينة فهو ما يقول رب السلعة أو يتتاركان» (أحمد بن حنبل، 1420هـ / 1999م). والدلالة من الحديث ظاهرة.

**القول الثاني:** أنهما يتحالفا ويتزادان. وهو قول الحنفية (السرخسي، 1421هـ / 2001م)، والمالكية (مالك بن

أنس، 1323هـ)، والشافعية (الشافعي، 1425هـ - 2004م)، والحنابلة في المشهور عنهم (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

واستدلوا بما رواه ابن عباس رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «لو يعطى الناس بدعواهم لادعى

ناسٌ دماء رجالٍ وأمواهم، ولكن اليمين على المدعى عليه» (البخاري، 1424هـ / 2003م ؛ ومسلم، 1412هـ / 1991م).

ووجه الدلالة من الحديث: أن النبي صلى الله عليه وسلم جعل اليمين على المدعى عليه، وإذا اختلف البائع والمشتري في ثمن السلعة فقال البائع مثلاً: بعثها بألفين، وقال المشتري: بل بعثها بألف، فإن المشتري - والحالة هذه - مدعى عليه ببيع بألفين، والبائع مدعى عليه ببيع بألف (الشيرازي، 1417هـ/ 1996م).

**القول الثالث:** القول قول المشتري مع يمينه. وهو قول داود وأبي ثور ورواية عن أحمد (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

واحتجوا بقولهم: إن البائع مقر للمشتري بالشراء، ولكنه يدعي عليه زيادة في الثمن، فكان القول قول المدعى عليه - الذي هو المشتري - مع يمينه (ابن قدامة، 1408هـ/ 1988م).

**القول الرابع:** التفرقة بين الأمرين: فإن كان الاختلاف قبل قبض السلعة، فإنهما يتحالفان ويتفاسخان، وإن كان بعد قبضها؛ فالقول قول المشتري. وهو رواية عن مالك وأحمد (المرداوي، 1418هـ/ 1997م).

وأدلة هذا القول: أنه إذا كان الاختلاف قبل قبض السلعة فإنهما يتحالفان ويتفاسخان، وإذا كان بعد القبض فالقول قول المشتري.

ودليل القول بالتحالف والتفاسخ إذا كان الاختلاف قبل قبض السلعة؛ هو ما تساوى دعوى البائع والمشتري، إذ أن كليهما مدع ومدعى عليه. وأما دليل القول بأن القول قول المشتري إذا كان الاختلاف بعد قبض السلعة: فهو أن القبض قد صار شاهداً للمشتري وشبهة لصدقه، واليمين إنما تجب على أقوى المتداعيين شبهة، وهذا هو أصل مالك - رحمه الله - في الأيمان (ابن رشد، 1421هـ/ 2001م).

**القول الخامس:** التفرقة بين الحالتين: فإن كانت السلعة في يد المشتري وقد ازدادت زيادة متصلة أو زيادة منفصلة متولدة من العين - كالجارية إذا ولدت - فالقول قول المشتري، وإن لم تزد تلك الزيادة، فإنهما يتحالفان ويترادان. وهو قول أبي حنيفة وأبي يوسف (السرخسي، 1421هـ/ 2001م).

ودليلهم على أن القول قول المشتري إذا كانت السلعة في يده وكانت الزيادة متصلة أو زيادة منفصلة متولدة من العين: هو أن هذه الزيادة تمنع الفسخ؛ لأن العقد لا يفسخ إلا فيما ورد عليه، والزيادة الحادثة بعد القبض لم يرد عليها العقد، وهذا كالموهوبة إذا زادت لا يملك الواهب الرجوع فيها، وإذا تعذر الفسخ امتنع التحالف (السرخسي، 1421هـ/ 2001م).

وأما دليلهم على عدم امتناع التحالف وفسخ العقد على العين إذا كانت الزيادة المنفصلة غير متولدة - كالكسب والغلة -، فهو القياس على الفسخ بالإقالة والرد بالعيب (السرخسي، 1421هـ/ 2001م).

## الترجيح

يتبين مما سبق رجحان القول الأول، وهو أن القول قول البائع أو يترادان البيع، فإذا حلف البائع على قوله ورضي به المشتري نَقَدَ البيع على ذلك، وإذا حلف البائع على قوله ولم يرض به المشتري؛ فإنه يحلف أيضاً ويفسخان البيع. وإذا اختار البائع الفسخ لم يكن هناك تحالف مطلقاً، وذلك للأسباب الآتية:

**الأمر الأول:** حديث ابن مسعود الذي هو نص في المسألة: «إذا اختلف البيعان وليس بينهما بيّنة فهو ما يقول رب السلعة أو يتتاركان»، فهذا نص في محل النزاع.

**الأمر الثاني:** أن القواعد الشرعية دلت على أن من كان القول قوله فعليه اليمين.

**الأمر الثالث:** أن تفسير قوله في حديث ابن مسعود: "فهو ما يقول رب السلعة" بأنه مع يمينه، وقوله: "أو يتتاركان" بأنه مع يمين المشتري (محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م).

### • فصل النزاع بين البائع والمشتري في المنظور الشرعي الخاص

من المعلوم أن النزاع قد يحصل بين الأمر بالشراء والمصرف لسبب ما، فإنه من الأهمية بمكان أن نتعرف على أسباب ودواعي وقوع النزاع في المصارف الإسلامية بخصوص عقد المراجعة، ومن المسؤولين عن فصل هذا النزاع؟ وأن تطبيق الشريعة في الفصل بين الخصوم في المصارف الإسلامية واجب طالما تتسم باسم الإسلام، وذلك كالآتي:

### • وقوع النزاع في المصارف الإسلامية وأسبابه

قد يتقدم العميل الأمر بالشراء إلى مصرف إسلامي لطلب شراء سلعة معينة، ويلبي المصرف بطلبه ويشترى له البضاعة ومن ثم يتم البيع بموجب ذلك ثم يطلع المشتري عن عيب في السلعة مثلاً ويعود إلى المصرف والمصرف ينكر وجود العيب مع السلعة إطلاقاً، فعندها يضطر المشتري إلى رفع القضية لمطالبة حقه. هذا ومن الأسباب الناجمة لوقوع النزاع في المصارف الإسلامية مايلي:

أ- **عدم الوضوح في التعامل:** ويكون من قبل البائع والمشتري، فمثال ذلك من قبل المشتري: عدم مواصفة السلعة من قبل المشتري بوصف دقيق حتى لا يترك المجال للمصرف في الاحتجاج عليه، كأن يقول المشتري للمصرف: اشتر لي سيارة صغيرة جميلة، فيشتري المصرف السيارة الصغيرة الجميلة في معياره، فيأبي العميل أن يأخذها - لأن المعايير تختلف باختلاف أذواق الناس وأنظارتهم - فيحصل النزاع بينه وبين المصرف. ومثاله من قبل البائع: ما يكون ناشئاً بسبب إغراء المصرف المشتري على إجراء العملية حسب تعاليم الشرع، ثم يكشف المشتري فيما بعد أن الأمر على العكس تماماً، بل بعضهم فضل البنوك التقليدية لما حصل له من ظلم في بعض المصارف الإسلامية.

ب- **نكول العميل عن الشراء:** إن الغالبية العظمى من المصارف الإسلامية اليوم يجرون عملية المراجعة على أساس الوعد بالشراء، وقد يكون المصرف قد تكابد المشاق للحصول على سلعة ما ليؤاقي بطلب عميله، ثم في الأخير بعد ما اشترى السلعة وأصبحت في حوزته ينكص العميل عن شراء السلعة، فعند ذلك يضطر المصرف أن يرفع أمر العميل إلى الجهة المسؤولة، لأن العميل قد وعد في البداية فكان من المتعين أن يفى بوعدده.

ج- **التساهل من قبل المشتري:** والتساهل من المشتري يكون في عدة أمور، مثل تساهله في دفع الأقساط المستحقة التي بموجبها تنتقل الملكية التامة للسلعة إليه، فإن للمصرف أن يرفع الأمر إلى الجهة المسؤولة إذا لم يوافي العميل بدفع هذه الأقساط حسب المتفق عليه مسبقاً. وكتساهله عن صيانة الآلة - كآلة الأشعة - حتى تخرب قبل أن يكمل دفع الأقساط، ويزعم حينئذ أنه لا يتم دفع الأقساط ما دام أنها خربت، وأن ضمانها مع المصرف، والمصرف يرفض من قبول ذلك البتة، فيحصل بينهما النزاع.

وهذه بعض الأسباب التي تسبب النزاع بين العميل والمصرف في عموم التعاملات المصرفية، وفي خصوص عملية المراجعة للأمر بالشراء ليس هنا محل بسطها.

#### • **المسؤولون عن فصل النزاع في المصارف الإسلامية**

أى نزاع ينشأ بين الطرفين بشأن تنفيذ هذا العقد أو تفسيره، تختص بنظره والفصل فيه هيئة تحكيم خاصة، تُشكّل من ثلاثة مُحكِّمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية، يتم اختيارهم على الوجه التالي:

يختار كل طرف مُحكِّمًا عنه خلال أسبوعين من تاريخ إبلاغه من الطرف الآخر بعرض النزاع. ويختار المحكمان مُحكِّمًا مرجحًا خلال أسبوعين من تاريخ اختيار آخرهما.

وفي حالة نكول العميل أى من الطرفين عن اختيار محكمة أو عدم اتفاق المحكِّمين على المحكِّم المرجح؛ يعرض الأمر على هيئة الرقابة الشرعية بالبنك (الطرف الأول) لتعيين المحكِّم أو الحكم المرجح نهائيًا خلال أسبوع من تاريخ عرض الأمر عليها.

ويتم الفصل في النزاع على أساس الشريعة الإسلامية، ويكون حكم المحكِّمين - سواء صدر بالإجماع أو بالأغلبية - ملزمًا للطرفين، وغير قابل للطعن فيه بالمعارضة أو بالاستئناف، ويُذيل الحكم بالصيغة التنفيذية، شأنه شأن الأحكام النهائية (البعلي، 1404هـ / 1983م).

#### • **وجوب تطبيق أحكام الشريعة في الفصل بين الخصوم**

يجب على المُحكِّمين في خصوص فصل النزاع القائم بين العميل والمصرف في عملية المراجعة وغيرها أن يحكموا بالشرع ويتركوا كل ما لا يمت إلى الدين بصلته مما تصير عليه البنوك التقليدية. يقول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ ۚ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ۚ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ [النساء: ٥٩]، وهذا يقتضي وجوب التحاكم إلى كتاب الله وسنة رسوله حينما يقع التنازع في كل أمر من الأمور الدينية بما فيها المعاملات المالية وغيرها.

فكلما يحصل من النزاع في المصارف الإسلامية لا يخلو أن يكون سببه: وجود عيب في السلعة الذي لا يقر به المصرف، أو عُبن المشتري عُبنًا فاحشًا، ورد السلعة بسببه فيرفض المصرف أن يأخذها. أو يدعي المصرف زيادة في الثمن لا

يقر بها العميل، أو يدعي المصرف الغلط بأنه نقص من رأس المال، أو يكون السبب هو نكول العميل عن البيع أو تقاعده عن إتمام دفع الأقساط... وغير ذلك.

كل هذه الأمور وغيرها لها نظائر في الشرع، لذلك أورد الباحث بعضها في مقدمة هذا الضابط، ليكون ذلك نموذجًا لمن أراد أن يطبق أحكام الشرع في تعاملات المصارف الإسلامية، خصوصًا في بيع المراجحة للأمر بالشراء. فيجب على أيٍّ محكّم شرعي أن يَنْبُذَ الأهواء وراء ظهره، ولا يعطي المدّعي بدعواه إلا بالاستحقاق. فإن القوانين والبنود الموضّعة في المصارف الإسلامية لا تساوي شيئًا بجانب أحكام الشرع.

## الخلاصة

على ضوء ما سبق في هذا البحث يمكن استنتاج النتائج الهامة كالآتي:

- ❖ يجب على البائع بيان ما يتعلق بعين السلعة من العيب وما يحدث في السلعة بعد شراء المشتري لها من النماء والزيادة قبل أن يبيعها مراجحة.
- ❖ إذا ظهرت الخيانة في المراجحة للمشتري فهو بالخيار، إن شاء أخذ المتاع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، وإن استهلك المتاع أو بعضه فالثمن كله لازم له.
- ❖ إذا اتفق العميل الأمر بالشراء مع المصرف على تعويضه مبلغًا معينًا عن التأخير في السداد فهذا شرط باطل، لأنه صريح في ربا النسيئة.
- ❖ أنه بمجرد استلام العميل الأمر بالشراء للآلة المباعة فإن من واجباته ومسؤولياته تجاه هذه الآلة المحافظة على صيانتها ودفع الضرائب والرسوم عنها شهريًا كان أو سنويًا.
- ❖ يجب فصل النزاع بين البائع والمشتري في بيع المراجحة؛ فإذا اختلف البيعان وليس بينهما بينة فالقول قول البائع أو يترادان.

## التوصيات

- يوصي الباحث كل من يكتب في مجال المراجحة المصرفية أن يعتمد على المصادر الفقهية الإسلامية الأساسية، ولا يأتي بأفكار جديدة التي تكون بعيدة عن تطبيقات الفقهاء القدامى للمراجحة.
- يجب أن يكون الهدف الأساسي للكتاب في المراجحة إبراز الحقائق ودحض الأباطيل لا سيما ما يفضي إلى الربا أو فساد البيع.

■ يوصي الباحث المصارف الإسلامية أن تهتم بتطبيق الضوابط الشرعية في عملية المراجعة، حيث يكون ذلك سبباً لتخلصها من التعامل بالربا بشكل كلي.

## المراجع

- ابن حزم الظاهري، أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد. (د.ت). **المخلى بالآثار**. تحقيق: أحمد محمد شاكر، بيروت، دار الفكر، د.ط.
- ابن رشد، محمد بن أحمد بن محمد بن رشد القرطبي. (1421هـ / 2001م). **بداية المجتهد ونهاية المقتصد**. تنقيح وتصحيح: خالد العطار، مطبعة دار الفكر، د.ط.
- ابن عابدين، الإمام محمد أمين. (د.ت). **رد المختار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار**. دراسة وتحقيق وتعليق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود والشيخ علي محمد معوض. بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى.
- ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي. (د.ت). **المغني**. تحقيق: الدكتور/ محمد شرف الدين خطاب، والدكتور السيد محمد السيد، الرياض، مكتبة الرياض الحديثة، د.ط.
- ابن ماجه، أبو عبدالله محمد بن يزيد القزويني. (د.ت). **سنن ابن ماجه مصطحباً بأحكام الألباني**. الرياض، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى.
- أبو عبد الله مالك بن أنس. (1323هـ). **المدونة الكبرى**، القاهرة، مؤسسة الحلبي للنشر والتوزيع، د.ط.
- الألباني، محمد ناصر الدين. (د.ت). **صحيح وضعيف سنن أبي داود**. الرياض، مكتبة المعارف، الطبعة الأولى.
- الباجي، القاضي أبو الوليد بن خلف بن سعد بن أيوب. (1420هـ / 1999م). **المنتقى شرح موطأ مالك**. تحقيق: عبد القادر أحمد عطا. بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى.
- البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل الجعفي. (1424هـ / 2003م). **صحيح البخاري**. ضبط النص: محمود محمد محمود حسن نصار، بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية.
- الحنفي، زين الدين ابن نجيم. (د.ت). **البحر الرائق شرح كنز الدقائق**. بيروت، دار المعرفة، د.ط.
- الخطابي، الإمام أبو عبد الله محمد بن محمد. (1404هـ). **تحرير الكلام في مسائل الالتزام**. تحقيق: عبد السلام محمد الشريف، لبنان، دار الغرب الإسلامي، الطبعة الأولى.
- د. حمزة عبد الكريم محمد حماد. (1428هـ / 2008م). **مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية**، (دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1).
- الزرقاني، محمد بن عبد الباقي بن يوسف. (1411هـ). **شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك**. بيروت، دار الكتب العلمية، د.ط.

الزعتري، علاء الدين. بحث بعنوان: **الشرط الجزائري في الديون**، (منشور في مجلة الاقتصاد الإسلامي، دبي، مجلد 24 عدد: 283).

السرخسي، أبوبكر محمد بن أحمد بن أبي سهل الحنفي. (1421هـ / 2001م). **المبسوط**. تحقيق: أبو عبدالله محمد حسن محمد حسن إسماعيل الشافعي. بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى.

الشافعي، الإمام أبو عبد الله محمد بن إدريس. (1425هـ - 2004م). **الأم**. تحقيق وتخرّيج الدكتور: رفعت فوزي عبد المطلب، دار الوفاء، الطبعة الثانية.

الشريبي، محمد الخطيب. (د.ت). **مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج**. بيروت، دار الفكر د.ط.

الشيرازي، أبو إسحاق. **المهذب في فقه الإمام الشافعي**، (1417هـ / 1996م). تحقيق وتعليق وشرح: الدكتور/ محمد الزحيلي، دمشق، دار القلم والدار الشامية، بيروت، الطبعة الأولى.

الضري، الصديق محمد الأمين. **الاتفاق على إلزام المدين الموسر بتعويض المماطلة**، بحث في مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلد 3 عدد: 1.

العثيمين، محمد بن صالح بن محمد. (1422 / 1428هـ). **الشرح الممتع على زاد المستقنع**. دار ابن الجوزي، الطبعة الأولى.

العسقلاني، أبو الفضل أحمد بن علي بن حجر الشافعي. (1379هـ). **فتح الباري شرح صحيح البخاري**. تحقيق: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي. بيروت، دار المعرفة، د.ط.

الكاساني، علاء الدين أبوبكر ابن مسعود الحنفي. (1420هـ / 2000م). **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع**. تحقيق: محمد خير طعمة حلبي، بيروت، مطبعة دار المعرفة، الطبعة الأولى.

الكمالي، الدكتور عبد الرؤوف بن محمد بن أحمد. (1422هـ / 2002م). **الزيادة وأثرها في المعاملات المالية**. إشراف الأستاذ الدكتور/ سليمان بن فهد العيسى، نشر مؤسسة غراس، الطبعة الأولى.

المرداوي، الإمام علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان بن أحمد السعدي الحنبلي. (1418هـ / 1997م). **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام أحمد بن حنبل**. تحقيق: أبي عبد الله محمد حسن إسماعيل الشافعي، بيروت، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى.

المغربي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي. (1423هـ / 2003م). **مواهب الجليل لشرح مختصر الخليل**. تحقيق: زكريا عميرات، طبعة دار عالم الكتب، د.ط.

المقدسي، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن قدامة. (1408هـ / 1988م). **الكافي في فقه الإمام المجل أحمد بن حنبل**. تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، الطبعة الخامسة.

النووي، أبو زكريا يحيى بن شرف بن مري. (1392هـ). **المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج**. بيروت، دار إحياء التراث العربي، الطبعة الثانية.

النيسابوري، أبو الحسين مسلم بن حجاج بن مسلم القشيري. (1412هـ / 1991م). صحيح مسلم. القاهرة، دار الحديث، الطبعة الأولى.

النيسابوري، الإمام الحافظ أبو عبد الله الحاكم. (1398هـ / 1978م). المستدرک علی الصحیحین. بیروت، دار الفکر، د.ط.