

تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة دراسة مقارنة

رسالة قدمت لاستيفاء بعض الشروط للحصول على شهادة بكالوريوس

قسم مقارنة المذاهب بكلية الشريعة

المعهد العالي للدراسات الإسلامية واللغة العربية

بقلم

محمد ردفان حرفات

رقم الطالب: ١٧١٠١١٠٠٢ / ٨٥٨١٠٤١٧٠٠٢

كلية الشريعة بالمعهد العالي للدراسة الإسلامية واللغة العربية

مكسر

١٤٤٣ هـ / ٢٠٢١ م

بيان أصالة البحث

بكل وعي، فأنا الطالب الموضح بيانه كما يلي:

الاسم : محمد ردفان حرفات

المولود : مارس، ١٠ يونيو ١٩٩٧

رقم الطالب : ٨٥٨١٠٤١٧٠٠٢ / ١٧١٠١١٠٠٢

القسم : مقارنة المذاهب

مقرر بأن هذا البحث كُتِبَته بنفسِي، وإن ظهر فيما بعد أنه مزور، أو مقلد، أو عمل غيري - بعضه أو كله - فالبحث والدرجة العلمية التي تنال به ملغى تلقائياً.

مكسر، ٢٣ أغسطس ٢٠٢١

الطالب، محمد ردفان حرفات



رقم الطالب، ٨٥٨١٠٤١٧٠٠٢ / ١٧١٠١١٠٠٢

تصديق البحث

هذا البحث بعنوان، ((تحديد الريح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة دراسة مقارنة)) كتبه: محمد ردفان حرفات، رقم الطالب: ١٧١٠١١٠٠٢ / ٨٥٨١٠٤١٧٠٠٢، الطالب في قسم مقارنة المذاهب في كلية الشريعة بالمعهد العالي للدراسات الإسلامية واللغة العربية بمكسر، قد تم إجراء الإختبار عليه في مجلس المناقشة المقام في يوم الإثنين، تاريخ ١٤ محرم ١٤٤٣ هـ، الموافق تاريخ ٢٣ أغسطس ٢٠٢١ م، وقرر بقبوله للحصول على الدرجة العلمية بكالوريوس في العلوم الشرعية.

مكسر، ١٤ محرم ١٤٤٣ هـ
٢٣ أغسطس ٢٠٢١ م

لجنة المناقشة

رئيس	: سيف الله بن أنصار	(.....)
سكرتير	: إرشاد رافع	(.....)
المناقش I	: محمد يصران أنصار	(.....)
المناقش II	: عصري محمد صالح	(.....)
المشرف I	: أحمد حنفي دائن ينتا	(.....)
المشرف II	: سراج الدين قاسم	(.....)

رئيس المعهد العالي للدراسات الإسلامية واللغة العربية،

محمد حنفي دائن ينتا

رقم التوظيف: ٠٥١٠١٩٧٥٠٩١٩٩٩٤٥٠



كلمة شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، الذي من علينا نعمة الإيمان والإسلام، الذي أكمل لنا الدين وجعله شريعة صالحة لكل زمان ومكان، تحقق مصالح الناس وتدفع ما يضرهم. والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين بشيرا ونذيرا، وعلى آله وأصحابه ومن اهتدى بهداه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد.

- فأقدم في هذا المكان عظيم شكري للأستاذ أحمد حنفي داعين يونتكم مشرفي الأول، وللأستاذ سراج الدين قاسم كمشرفي الثاني، على مساهمتهم وإشرافهم في كتابة هذه الرسالة، لتخرج في صورتها الأفضل، فجزاهما الله خيرا.

- ثم أقدم في هذا المقام جزيل تقديري وشكري لوالدي، أبي هابدين، وأمي فاطماتي حفظهما الله، على مساندتهما وتشجيعهما وتربيتهما ودعاءهما بالنجاح وعلى كل اهتمامهما، أمد الله عمرهما في خير.

- وكما أتقدم بالشكر الجزيل لأساتذتي الفضلاء من المدرسين والإداريين والموظفين بالجامعة على ما بذلوا من جهد في التعليم والخدمة والمساعدة والتيسير لإنجاز هذا العمل.

- وإلى إخواني الطلبة الأحباء الذين شاركوا وساعدوا في إنجاز هذا العمل، جزاكم الله خيرا.

وأسأل الله تبارك وتعالى قبول هذا العمل، وأن ينفع به المسلمون والمسلمات، وأن يجعل من هذا العمل بداية توفيق بين المسلمين.

فهرس البحث

.....	صفحة العنوان
أ.....	صفحة أصالة البحث
ب.....	صفحة تصديق البحث
ج.....	كلمة شكر وتقدير
د.....	فهرس البحث
و.....	ملخص البحث
	الباب الأول: المقدمة
١.....	أ. خلفية البحث
٤.....	ب. صياغة البحث
٤.....	ج. مفهوم العنوان
٦.....	د. الدراسات السابقة
٨.....	هـ. منهج البحث
٨.....	و. أهداف البحث
	الباب الثاني
٩.....	أ. ترجمة مختصر عن مذهب الشافعية
١٢.....	ب. ترجمة مختصر عن مذهب الحنابلة

الباب الثالث

أ. تعريف البيع ومشروعية وأركانه وتقسيمه ١٥

ب. تعريف البيع المراجحة وشروطه وحكمه ٢٣

ج. بيع المراجحة عند الشافعية والحنابلة ٢٦

د. صور بيع المراجحة عند الشافعية والحنابلة ٣٠

الباب الرابع

أ. تحديد الربح في بيع المراجحة عند الشافعية ٣٤

ب. تحديد الربح في بيع المراجحة عند الشافعية ٣٦

ج. المقارنة بين الشافعية والحنابلة ٣٧

الباب الخامس: الخاتمة

أ. أهم نتائج البحث ٣٩

قائمة المراجع ٤١

ملخص البحث

الاسم : محمد ردفان حرفات
رقم التسجيل : ١٧١٠١١٢٢٤/٨٥٨١٤١٦٢٢٤ :
موضوع البحث : تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة دراسة مقارنة

ومن أهم المعاملات في علم الفقه التي اهتم العلماء ببيانها وتفسيرها هي البيوع؛ لحاجة الناس إليها، وكثرة الأخطاء الواقعة فيها. ولليوع أنواع كثيرة منها بيع المراجعة. والمنهج العلمي الذي سيسير عليه الباحث في إعداد هذا البحث لتحصيل الحاصل من تلك المسائل المذكورة كالتالي: والمنهج الوصفي، والمنهج الاستقرائي، والمنهج التخليلي، والمنهج المقارنة.

فأهم النتائج المثمرة من هذا البحث: أولاً، أن بيع المراجعة مشروعة في الإسلام وهو بيع يمثل الثمن الأول أو بيع برأس المال وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين، فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مراجعة على أن الشراء مائة درهم وأربح في كل عشرة واحد. ثانياً، أن مذهبين الشافعية والحنابلة ليس لهما حد معين في تحديد الربح وكذلك في الإسلام أصلاً ليس هناك تحديد معيناً في التجارة.

الباب الأول

المقدمة

أ. خلفية البحث

إن الحمد لله نحمده ونستعينه، ونستغفره ونستهديه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا، ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن نبينا محمدا عبده ورسوله، صلى الله عليه، وعلى آله وأصحابه وأتباعه بإحسان إلى يوم الدين وسلم تسليما كثيرا. أما بعد:

فإن الإسلام دين كامل شامل وجاء بما يحتاج إليه البشر في دينهم ودنياهم، وهذا الدين يتكون من ثلاثة أمور الإعتقاد، والشرعية، والأخلاق. والشرعية كانت لتنظيم السلوك الظاهر من الإنسان في علاقاته مع نفسه، ومع الآخرين، وهو يتعلق بالسلوكيات، ولكنه ليس مهيمنا على كل السلوكيات، بل هو قاصر على عدد منها، إما بالنص عليها في القرآن والسنة، وإما بالقياس على ما جاء في القرآن والسنة.

إن معرفة الفقه الإسلامي وأدلة الأحكام من الأمور المهمة التي ينبغي لأهل العلم العناية بها، وإيضاحها للناس.^١ والفقه في الدين من أشرف العلوم وأفضلها، فشرف العلم من شرف المعلوم، به يعرف الإنسان خالقه، وتوضح له أمور دينه التي تضمن له سعادة الدارين. نشأ الفقه في الدين منذ بداية الدعوة الإسلامية، وكان الصحابة يتعلمون الأحكام الشرعية ويتفقهون في دين الله خلال العصر النبوي الذي اختص بنزول الوحي فيه، حتى اكتمل الدين.

^١ سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي (ط ١؛ الرياض - المملكة العربية السعودية: دار القبلتين، ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م) ج ١، ص ٧.

ومن أهم المعاملات في علم الفقه التي اهتم العلماء ببيانها هو البيع؛ لحاجة الناس إليها، ولكثرة الأخطاء الواقعة فيها، ولبيع شروط لا يصح إلا إذا توافرت جميعها فيه. يشترط للبيع سبعة شروط لا بد منها^٢:

- ١- التراضي
 - ٢- أن يكون العاقد جازئ التصرف، سواء كان هو البائع أو المشتري
 - ٣- كون المبيع مالا، وهو ما فيه منفعة مباحة
 - ٤- كون المبيع مملوكا للبائع
 - ٥- القدرة على التسليم
 - ٦- أن يكون معلوما لهم برؤية أو صفة تكفي للسلم
 - ٧- كون الثمن معلوما
- وأجمع العلماء على أن البيع صنفان: مساومة، ومراوحة. وأن المراوحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم^٣. وتعريفها عند الحنفية: نقل ما ملكه بالعقد الأول وبالثمن الأول مع زيادة ربح^٤.
- واختلف العلماء في بعض المسائل الموجودة في باب بيع المراوحة منها تحديد الربح فيه. ومن المعلوم في الشريعة الإسلامية أنه لا يوجد في القرآن الكريم، ولا في السنة الشريفة ما يجعل للربح حدا معينا أو نسبة معلومة في أي معاملة من المعاملات التي أباحتها،

^٢ عبد الله بن عبد الرحمن بن عبد الله بن جبرين، شرح أخصر المختصرات، ج ٢٥، ص ٧.

^٣ أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد (القاهرة: دار الحديث، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م) ج ٣، ص ٢٢٩.

^٤ علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، متن بداية المبتدي في فقه الإمام أبي حنيفة (القاهرة: مكتبة ومطبعة محمد علي صبح) ١، ص ١٣٧.

وجعلتها طريقا مشروعاً للكسب. كما علم أيضا أن الشريعة لا تمنع الارتباط بأي نشاط تجاري أو استثماري يسعى إلى تحقيق الربح كهدف.

ولما كان بيع المراجعة في حاجة إلى زيادة التوضيح لعدم تصور الناس عن هذا البيع وخاصة في مسألة تحديد الربح وكذلك اختلاف بعض التجار في تحديد مقدار الربح فلذلك يرى الباحث أهمية بحث هذا الموضوع وبيان تلك المسألة في هذا البحث، ثم لما كان بعض سكان إندونيسيا يتمذهبون على مذهب الشافعية وبعض طلبة العلم الذين رجعوا من شرق الأوسط يدرسونهم بمذهب الحنابلة.

ب. صياغة البحث

بناء على ما وصفته في الخلفية السابقة فإن الكلام مركز في القضايا التالية:

١. ما هو بيع المراجعة ومشروعاته وصوره عند الفقهاء؟
٢. كيف يتم تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة؟

ج. مفهوم العنوان

١. تحديد: مصدر من حدد.^٥ حدد: الحد: بفتح الحاء مص حد، ج حدود: المنع، والفصل بين شيئين.^٦ الحد: الفصل بين الشيئين لئلا يختلط أحدهما بالآخر أو لئلا يتعدى أحدهما على الآخر، وجمعه حدود.^٧
٢. الربح: بكسر الراء ج أرباح مص ربح، ما يكسب ويربح. والربح ما يحصل زيادة عن كلفة الإنتاج أو رأس المال.^٨
٣. بيع: لغة مصدر باع، وهو: مبادلة مال بمال، أو بعبارة أخرى في بعض الكتب: مقابلة شيء بشيء، أو دفع عوض وأخذ ما عوض عنه.^٩ وفي اصطلاح الفقهاء: عقد يرد على مبادلة مال بمال تمليكا على التأييد. وذلك يعني: أنه لا بد في تبادل الأموال على سبيل التملك من العقد، وكذلك لا يكون البيع والشراء إلا بما يعتبر مالا في عرف الشرع، وأيضا لا بد في البيع من الملك والمليك، وأن لا يكون ذلك محذوا بوقت.^{١٠}

^٥ د أحمد مختار عبد الحميد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة (ط ١؛ عالم الكتب، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م) ج ١، ص ٤٥٦.

^٦ محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنبي، معجم لغة الفقهاء (ط ٢؛ دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م) ج ١، ص ١٧٦.

^٧ محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفي الإفريقي، لسان العرب (ط ٣؛ بيروت: دار صادر، ١٤١٤ هـ) ج ٣، ص ١٤٠.

^٨ محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنبي، معجم لغة الفقهاء، ج ١، ص ٢١٩.

^٩ مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية (ط ٢؛ الكويت: دارالسلاسل، ١٤٠٤ - ١٤٢٧ هـ) ج ٩، ص ٥.

^{١٠} الدكتور مصطفى الحن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشربجي، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي (ط ٤؛ دمشق: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م) ج ٦، ص ٩.

٤. مربحة: بيع المربحة هو البيع برأس المال مع زيادة معلومة ويقال أعطاه مالا مربحة على الربح بينهما.^{١١} والمربحة في الاصطلاح الشرعي: هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا كأن يقول البائع أنا اشتريت هذه السلعة بمائة دينار أو هي علينا بمائة دينار وأبيعك إياها بمائة وعشرة. وهناك عدة تعاريف عند الفقهاء وكلها تدور حول هذا المعنى وكلها تعني الزيادة على رأس المال.^{١٢}
- عرفها الشيخ أبو اسحاق الشيرازي الشافعي بقوله (أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مائة وقد بعته برأس مالها وربح درهم في كل عشرة).^{١٣}
- وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله (البيع برأس المال وربح معلوم).^{١٤}

د. الدراسات السابقة

لقد اعترف الباحث أن هذا البحث ليس هو الوحيد تحت هذا العنوان ولا شك فيه أن هذا البحث قد سبقه عدد من دراسات التي تتعلق ببيع المربحة، وقد وجد الباحث عددا من الكتابات وبعض البحوث التي تتعلق حولة هذا البحث فهي كالتالي:

^{١١} مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار)، المعجم الوسيط، (دار الدعوة)، ج ١، ص ٣٢٢.

^{١٢} تصدر عن منظمة المؤتمر الاسلامي بجدة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ج ٥، ص ٨٨٢.

^{١٣} أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي (دار الكتب العلمية) ج ٢، ص ٥٧.

^{١٤} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المغني لابن قدامة (مكتبة القاهرة، ١٣٨٨هـ - ١٩٦٨م)، ج ٤، ص ١٣٦.

١. كتاب المذهب في فقه الإمام الشافعي لأبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، هو كتاب في الفقه ومن أهم شروحه المجموع شرح المذهب للنووي و ذكر كذلك أصول مذهب الشافعي رحمه الله بأدلتها وما تفرع على أصوله من المسائل المشككة، توفي المؤلف في بغداد سنة ٤٧٦ هـ. وفي هذا الكتاب يذكر باب بيع المراجعة.
٢. كتاب المغني لابن قدامة، هو كتاب من مستودعات الفقه الحنبلي، ويمكن اعتباره من أكبر كتب الفقه في الإسلام، وهو موسوعة فقهية كبرى وضخمة في المذهب الحنبلي والفقه المقارن وهو شرح للمختصر الموجز الجامع مختصر الخرق الحنبلي والشرح مرتب على أبواب الفقه ومسائله ويبدأ المغني بشرح كل مسألة وتبيينها وما دلت عليه بمنطوقها ومفهومها ومضمونها ثم يتبع ذلك ما يشبهها من المسائل والأحكام مع التوسع في الأدلة والتقليل ويذكر مذاهب الفقهاء وغيرهم ويبين مواطن الإجماع ويناقش الأدلة بدون تعصب ويرجح ما قوي دليله في نظره مع الاحترام الكامل للفقهاء، والمتوفي سنة ٦٢٠ هـ. وفي هذا الكتاب ذكر مسألة بيع المراجعة.
٣. كتاب بيع المراجعة للأمر بالشراء، لحسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي هذا الكتاب دراسة تطبيقية لبيع المراجعة للأمر بالشراء المتعارف عليه في البنوك الإسلامية على ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي وهي أول شركة في فلسطين تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وقد درس المؤلف أقوال العلماء المعاصرين في بيع المراجعة وأدلتهم وأجاب على شبهات المانعين له ووضح أسس تطبيقه في شركة بيت المال الفلسطيني العربي. في هذا الكتاب ذكر الفصل بيع المراجعة للأمر بالشراء وحكمه.

٤. ضوابط الربح في الشريعة الإسلامية لدكتور أحمد ذياب شويده، ذكر هنا مفهوم وحكم الربح وأيضاً ذكر ضوابط الربح في الشريعة الإسلامية، وأما مدار البحث الباحث هذا ففي تحديد الربح في بيع المراجعة.

٥. مقالة رؤية شرعية حول المراجعة وصياغتها المصرفية لمفيض الرحمن، يركز في هذه المقالة حول المراجعة كصور الربح في بيع المراجعة، وصياغة المراجعة، وأما مدار بحث الباحث هذا ففي تحديد الربح في بيع المراجعة.

هـ. منهج البحث

هذا البحث يكون بمنهج مكتبي يعتمد على مقالات و البيانات والآراء حول البيع خاصة في بيع المراجعة. يسلك الباحث في هذا البحث المنهج الوصفي في التعريف ببيع المراجعة، بالإضافة إلى :

(١) المنهج استقرائي بأن نطلع على المؤلفات والدراسات المتعلقة بفقهاء البيوع في مسألة بيع المراجعة.

(٢) المنهج التحليلي على مقالات العلماء في مذهب الشافعية والحنابلة في بيع المراجعة

(٣) منهج المقارنة بين الشافعية والحنابلة عند مسألة تحديد الربح في بيع المراجعة.

و. أهداف البحث

والأهداف التي يقصد إليه هذا البحث كما يلي:

- (١) أن يفهم القارئ ما هو بيع المراجعة ومشروعاته وما صورته عند الفقهاء.
- (٢) أن يعرف القارئ قدر الربح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة.



الباب الثاني

أ. ترجمة مختصرة عن الإمام الشافعي ومذهبه

الإمام الشافعي هو أحد أئمة المذاهب المتبعة في العالم الإسلامي، واسمه هو: "محمد بن إدريس بن العباس بن عثمان بن شافع بن السائب بن عبيد بن يزيد بن هاشم بن المطلب بن عبد مناف بن قصي بن كلاب بن مرة بن كعب بن لؤي بن غالب"، ونسبه يلتقي مع نسب الرسول الكريم في جده عبد مناف، كما أن الشافعي يكنى بأبي عبد الله، ولد الشافعي في مدينة غزة سنة ١٥٠ للهجرة وتوفي ٢٠٤ في مصر وقد كان دخل إليها سنة ٢٠١ للهجرة وبقي فيها حتى مات، أما نشأته فقد كانت في مكة المكرمة والمدينة المنورة وهذا السبب الذي جعل العلماء يقولون أن الشافعي قد حاز شرف المولد والمنشأ حيث ولد في أرض مقدسة ونشأ بمثلها، والشافعي هو أحد النوابع الذين ظهر عليهم الذكاء وحدة البصيرة منذ الصغر ومناقبه كثيرة يصعب حصرها وهو أول من صنف في أصول الفقه وأحكام القرآن.^{١٥}

تنقسم المرحلة الأولى من مراحل تطور مذهب الإمام الشافعي وهي مرحلة البناء والتأسيس إلى قسمين، وقد اصطلح على إطلاق المذهب القديم على القسم الأول من هذه المرحلة أما القسم الثاني فيعرف بالمذهب الجديد، يُمثل المذهب القديم فترة بقاء الإمام الشافعي في مكة والمدينة والعراق حيث اجتمع بمجموعة كبيرة من العلماء العظام فقد أخذ عن إمام مكة ومفتيها في ذلك الوقت وهو مسلم بن خالد الزنجي، وعن الإمام سفيان بن عيينة، ثم سافر إلى المدينة حيث التقى بأكابر علمائها كالإمام مالك صاحب المذهب

^{١٥} أحمد فريد، من أعلام السلف، ج ٢، ص ٢.

وقدر الله له أن يلتقي بمحمد بن الحسن الشيباني وارث علم المذهب الحنفي، وقد لازم الشافعي هؤلاء العلماء ونهل من علمهم ثم عاد إلى مكة وأصبح فيها شيخا لا يجارى، حيث جمع بين المدارس الفقهية التي سبقته.

سافر الإمام الشافعي من مكة إلى بغداد وقد اجتمع إليه طلاب العلم لينهلوا من علمه الوفير وقد سميت اجتهاداته في تلك الفترة بالمذهب القديم، أما المذهب الجديد فيعني الاجتهادات والأقوال الفقهية التي صدرت عن الإمام الشافعي بعد سفره إلى مصر حيث التقى بتلاميذه الليث بن سعد واطلع على فقهه من خلالهم كما اطلع على فقه الإمام الأوزاعي واجتمع بعلماء مصر وأعيانها وألف فيها كتباً جديدة واصطلح على تسمية الاجتهادات الواردة في تلك الكتب بالمذهب الجديد للإمام الشافعي.^{١٦}

قام الإمام الشافعي بنشر مذهبه في مرحلة التبليغ والتعريف بالمذهب حيث وضع الشافعي أصول الاستدلال والاستنباط في المذهب بيده، حيث كتب رسالته الأولى والثانية، وكتب كتبه الأخرى التي تعد بمثابة أمثلة عملية لأصول فقه مذهب الإمام الشافعي، كما بذل في أواخر حياته جهداً كبيراً حتى نقل علمه إلى طلابه في مصر، فقد كان يقضي ليله ونهاره في البحث والكتابة والتعليم، ويسر الله عز وجل للإمام الشافعي مجموعة من التلاميذ وطلاب العلم الذين حملوا علمه وعملوا على تبليغه للناس فكان لهم دوراً كبيراً في نشر المذهب وحفظه حتى أصبح مذهباً متبعاً بين المسلمين.^{١٧}

^{١٦} سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي (ط ١؛ الرياض -

المملكة العربية السعودية: دار القبلتين، ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م)، ج ١، ص ١١.

^{١٧} سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي، ج ١، ص ١٢.

كما أن مرحلة التخصص والانتشار وهي المرحلة الثالثة من مراحل نشأة المذهب الشافعي وتطوره تنقسم إلى ثلاث مراتب، المرتبة الأولى وهي التي نشط فيها أصحاب أصحاب الإمام الشافعي في نشر مذهبه، وقد كان لهؤلاء الأثر الأكبر في نشر تعاليم المذهب ورفع لواءه في الأمصار والمجتمعات الإسلامية، أما المرتبة الثانية فهي مرتبة التخصص والبناء، وتعد بمثابة العمود الفقري للمذهب، حيث بدأت تتضح معالم المذهب في هذه المرتبة وظهر فيها مجموعة من المختصين في فقه الإمام الشافعي الذين دافعوا عنه وكتبوا كتابات متميزة في المذهب، كما تم تعيين مجموعة من الشافعية في القضاء في البقاع المختلفة؛ ما ساهم في زيادة رقعة انتشار مذهب الإمام الشافعي، أما المرتبة الثالثة فهي امتداد للمرتبة التي سبقتها فقد ظهر مذهب الإمام الشافعي على بقية المذاهب وكثرت مصنفاته ووصل إلى جميع البلاد الإسلامية تقريباً باستثناء شمال إفريقيا والأندلس.^{١٨}

وقبل الحديث عن المراحل الأخيرة من مراحل تطور المذهب الشافعي وهي مرحلة الاستقرار يجب معرفة أنه قد تقرر في المرحلة الثالثة من مراحل تطور مذهب الإمام الشافعي أن قول الشيخين هو المعتمد في المذهب وهما النووي والرافعي فإن تعارض قولهما في مسألة فالمرجح هو قول النووي، حيث إن الفضل في تحرير المذهب وتنقيحه يعود لهذين الإمامين الجليلين،^{١٩} وقد ظلت آراء الشيخين وكتبهما محور اعتماد من جاء بعدهما من علماء الشافعية في تحديد رأي "المذهب" حتى ابتدأت مرحلة الاستقرار التي نبغ فيها طائفة من العلماء الذين اعتبروا من محققي مذهب الإمام الشافعي، ومنهم الشيخ زكريا الأنصاري والخطيب الشربيني والشهاب الرملي والجمال الرملي وابن حجر الهيتمي وغيرهم، وقد تقرر

^{١٨} سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي، ج ١، ص ١٧.

^{١٩} سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي، ج ١، ص ٤١.

في هذه المرحلة أن من كان أهلاً للترجيح فالمعتمد لديه هو ما قرره النووي والرافعي وعند الاختلاف يقدم قول النووي، أما من لا يملك القدرة على الترجيح فهو بالخيار ما بين أن يأخذ بترجيح ابن حجر الهيتمي أو الجمال الرملي.^{٢٠}

ب. ترجمة مختصر عن الإمام أحمد بن حنبل ومذهب الحنابلة

ينسب المذهب الحنبلي إلى الإمام أحمد بن حنبل الشيباني رضي الله عنه المولود ببغداد سنة ١٦٤ هـ، والمتوفى بها سنة ٢٤١ هـ. وقيل: ولد بمرو، وحمل إلى بغداد رضيعاً. ومذهبه رابع المذاهب السنية المعمول بها عند جمهور المسلمين. وكان من خواص أصحاب الإمام الشافعي إلى مصر. ويضم جملة الأحكام الفقهية التي ذهب إليها الإمام أحمد، والأحكام التي خرجها أصحابه وتلاميذه على قواعده وأصوله، وهو رابع المذاهب الفقهية السنية المشهورة، وآخرها من حيث الترتيب الزمني، وهو من مذاهب مدرسة الحديث التي تضم المذهب المالكي والشافعي أيضاً، وقد بدأ ظهوره في بغداد، ثم انتشر في بلاد الشام وفي بلاد المشرق الإسلامي.^{٢١}

كانت نشأة المذهب الحنبلي في أواخر القرن الثاني وأوائل القرن الثالث الهجري، في عاصمة الخلافة الإسلامية وحاضرة العلم والثقافة بغداد، وكان انطلاق المذهب من مجلس الإمام أحمد بن حنبل الذي كان يجلس فيه للفتوى والتعليم، حيث كان يؤمه طلبة

^{٢٠} سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي، ج ١، ص ٤٢.

^{٢١} أحمد بن إسماعيل بن محمد تيمور، نظرة تاريخية في حدوث المذاهب الفقهية الأربعة (ط ١؛ بيروت: دار القادري للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١١ هـ - ١٩٩٠ م) ج ١، ص ٨١.

العلم من مختلف البلدان والأمصار، ثم يرحلون إلى بلدانهم حاملين معهم علم الإمام ومنهجه في الفقه والحديث.^{٢٢}

وقد كان لتلاميذ أحمد دور كبير في تدوين المذهب ونشره، فقد كان يجتمع في مجلس الإمام أحمد أحيانا ما يزيد على خمسة آلاف طالب علم، أقل من خمسمائة يكتبون العلم والباقي يتعلمون منه حسن الأدب وحسن السمات، وقد كان بعض طلاب أحمد يحملون عنه الحديث والرواية والأسانيد، وهؤلاء لم يكن لهم دور كبير في نشر المذهب، ولكن الذين كانوا يحملون عنه الفقه مع الحديث هم من نشر المذهب، وقد أحصى بعض العلماء الطبقة الأولى من الذين رووا عنه وتفقهوا عليه فبلغوا خمسمائة وثمانية وسبعين.^{٢٣} وقد اعتنى أبناء الإمام أحمد وأحفاده بجمع علمه وترتيبه وتدقيقه ونقله، إلى أن برز من بعدهم في بغداد الفقيه البارز ذائع الصيت أحمد بن محمد الخلال، فألف كتابه "الجامع لعلوم الإمام أحمد" فلفت بهذا الكتاب أنظار أهل العلم وطلبته، ومن هنا بدأ ظهور الانتساب إلى المذهب، وتبلورت أصوله وخطوطه العريضة ومصطلحاته الدقيقة، وتتابع الجهود بعد ذلك بالعناية بالمذهب تحقيقًا وتحريرًا ودراسة وتدريسًا.^{٢٤}

وكما هو الحال في باقي المذاهب الفقهية الأربعة، فإن الأعمال الأساسية في تحرير وتوثيق المذهب الحنبلي أصبحت منجزة ومستكملة في حدود نهاية القرن الرابع الهجري، ولذلك لم يبق لمن جاء بعد ذلك من العلماء إلا الترتيب الفني والجمع بين الكتب

^{٢٢} عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الرحمن التركي، المذهب الحنبلي دراسة في تاريخه وسماته (ط ١)؛ مؤسسة الرسالة ناشرون، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م)، ج ١، ص ١٦١.

^{٢٣} عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الرحمن التركي، المذهب الحنبلي دراسة في تاريخه وسماته، ج ١، ص ١٦٤.

^{٢٤} بكر بن عبد الله أبو زيد بن محمد بن عبد الله بن بكر بن عثمان بن يحيى بن غيهب بن محمد، المدخل المفصل لمذهب الإمام أحمد وتخرجات الأصحاب (ط ١)؛ جدة: دار العاصمة - مطبوعات مجمع الفقه الإسلامي، ١٤١٧ هـ)، ج ١، ص ١٣٤.

والمصنفات، والموازنة بين الروايات والحكاية للخلاف، وما يشبه ذلك من الأعمال، ثم اقتصر دور العلماء بعد ذلك على وضع المختصرات والحواشي الشروح^{٢٥}.



^{٢٥} عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الرحمن التركي، المذهب الحنبلي دراسة في تاريخه وسماته، ج ١، ص ٢٢٩.

الباب الثالث

أ. تعريف البيع ومشروعية وأركانه وشروطه وتقسيمه

١. تعريف البيع اللغة والصطلحا

الإسلام ما جاء لتنظيم كيفية تعامل العبد مع ربه خاصة، بل ينظم الإسلام العلاقات الإنسانية مع البشر الآخرين. ومن القواعد الإسلامية التي تنظم الإنسان مع البشر مفهوم البيع والشراء. البيع معاملة من المعاملات التي بين الله حكمها، وفصل في كتابه وعلى لسان نبيه صلى الله عليه وسلم جملة من قواعدها، فهي معاملة مهمة، وقل أن يمر على الإنسان يوم إلا وهو بائع أو مشتر، أو جامع بين البيع والشراء، ولهذا يعتبر البيع مما تعم به البلوى، وعلى ذلك فيلزم المسلم أن يعرف ما أحل الله له من البيوع فيتعامل بها، وما حرمه الله عليه منها فيجتنبها^{٢٦}.

البيع في اللغة إعطاء شيء في مقابلة شيء^{٢٧}. وفي الاصطلاح: مبادلة المال بالمال، تمليكاً، وتملكاً. واشتقاقه: من الباع؛ لأن كل واحد من المتعاقدين يمد باعه للأخذ والإعطاء. ويحتمل أن كل واحد منهما كان يبيع صاحبه، أي يصفحه عند البيع؛ ولذلك سمي البيع صفقة. وقال بعض أصحاب ابن قدامة: هو الإيجاب والقبول، إذا تضمن عينين للتمليك. وهو حد قاصر؛ لخروج بيع المعاطاة منه، ودخول عقود سوى البيع فيه^{٢٨}.

^{٢٦} محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستقنع، ج ١، ص ١٤١، ص ١.

^{٢٧} أبو بكر بن محمد بن عبد المؤمن بن حرير بن معلى الحسيني الحصري، تقي الدين الشافعي، كفاية الأخيار في حل غاية الاختصار (ط ١؛ دمشق: دار الخير، ١٩٩٤) ج ١، ص ٢٣٢.

^{٢٨} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، : المغني لابن قدامة، ج ٣، ص ٤٨٠.

٢. مشروعية البيع

إن الناس في حاجة إلى كثير من السلع، ولا يستطيع كل منهم أن ينتج جميع ما يحتاج إليه منها، فكان لا بد من أن يبادل بعضهم بعضا بهذه السلع، وهذا التبادل لا يحصل إذا لم يكن هناك تراض عليه، وهذا التراضي هو عقد البيع. وكذلك ربما ملك بعضهم النقد ولم يملك سلعا، وعكس ذلك يقع، فيحتاج ذو النقد إلى السلع، وذو السلع إلى النقد، وكل ذلك لا يحصل غالبا إلا بالبيع. وأيضا من شأن الإنسان أن يسعى إلى الربح، والبيع والشراء هو الطريق السليم لتحصيل ذلك، والله تعالى أعلم.^{٢٩}

أن البيع جائز ومشروع، وأن الله عز وجل أذن بالبيع، والأصل في جوازه: الكتاب، والسنة، والإجماع. أما الكتاب فأقوى الأدلة على ذلك قوله سبحانه وتعالى: فقوله تعالى: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} ^{٣٠}. وقوله تعالى: {وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ} ^{٣١}. وقوله تعالى: {لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} ^{٣٢}. وقوله تعالى: {إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ} ^{٣٣}. والمدائنة لا تكون إلا في بيع. وقوله تعالى: {لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ} ^{٣٤}. قال ابن عباس، وابن الزبير - رضي

^{٢٩} الدكتور مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشربجي، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي (ط

٤؛ دمشق: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م) ج ٦، ص ١١.

^{٣٠} سورة البقرة، الآية ٢٧٥.

^{٣١} سورة البقرة، الآية ٢٨٢.

^{٣٢} سورة النساء، الآية ٢٩.

^{٣٣} سورة البقرة، الآية ٢٨٢.

^{٣٤} سورة البقرة، الآية ١٩٨.

الله عنهما - وأرضاهما: (نزلت هذه الآية في التجارة في مواسم الحج)^{٣٥}. الأصل أن كل بيع جائز، حتى يدل الدليل على حرمة وعدم جوازه^{٣٦}.

وأما السنة: فروي: «عن شقيق، عن قيس بن أبي غرزة، قال: كنا نسمى في عهد رسول الله ﷺ السماسرة، فمر بنا رسول الله ﷺ، فسمانا باسم هو أحسن منه، فقال: «يا معشر التجار إن البيع يحضره الحلف واللغو، فشوبوه بالصدقة»^{٣٧}. وروي عن عباية بن رفاعه بن رافع بن خديج، عن جده رافع بن خديج، قال: قيل: يا رسول الله، أي الكسب أطيب؟ قال: «عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور» [شرح محمد فؤاد عبد الباقي] [ش - (كنا) أي معشر التجار. (السماسرة) جمع سمسار. وهو القيم بأمر البيع والحفاظ له. (فشوبوه) أمر من الشرب. بمعنى الخاط].^{٣٨} وروي عن قيس بن أبي غرزة، قال: خرج علينا رسول الله ﷺ ونحن نسمى السماسرة، فقال: «يا معشر التجار، إن الشيطان، والإثم يحضران البيع، فشوبوا بيعكم بالصدقة»^{٣٩}.

وأما الإجماع فقد أجمع العلماء على أن البيع جائز ومشروع، وأنه مما أذن الله به ووسع به على عباده^{٤٠}.

^{٣٥} أبو الحسين يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني اليمني الشافعي، البيان في مذهب الإمام الشافعي، ج ٥، ص ٧.

^{٣٦} محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستقنع، ج ١٤١، ص ٤.

^{٣٧} ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد، سنن ابن ماجه (دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي) ج ٢، ص ٧٢٦.

^{٣٨} أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني، مسند الإمام أحمد (ط ١؛ مؤسسة الرسالة، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م) ج ٢٨، ص ٥٠٢.

^{٣٩} محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى، سنن الترمذي (ط ٢؛ مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥ م) ج ٣، ص ٥٠٦.

^{٤٠} محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستقنع، ج ١٤١، ص ٤.

٣. أركان البيع

أن البيع عقد، وكل عقد لا بد فيه من أركان حتى يوجد، ولا بد لهذه الأركان من شروط حتى يصح العقد، وبالتالي تترتب عليه آثاره، وهي ما قرره شرع الله تعالى له من أحكام، أركان البيع ثلاثة^{٤١}:

- الركن الأول: العاقدان

هما البائع والمشتري اللذان يقوم العقد بتوافق إرادتهما، ويشترط في كل منهما:

أ. أن يكون رشيدا، أي بالغاً عاقلاً يحسن التصرف في المال. فلا يصح بيع ولا شراء الصبي والمجنون لأنه غير مكلف، وكذلك المحجور عليه.

ب. أن يكون مختاراً مريداً للتعاقد: أي أن يبيع أو يشتري وهو قاصد لما يقوم به من تصرف بملء حريته ورغبته، راضياً بالتعامل الذي ينشئه. ودليل ذلك قوله تعالى: {إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ}^{٤٢}.

ت. تعدد طرفي العقد: أي أن يوجد عاقدان بأن يكون البائع غير المشتري وذلك لأن مصالح كل منهما تتعارض مع مصالح الآخر، فالبائع يرغب بثمان أكبر وشروط أقل، والمشتري يرغب بشروط في المبيع أفضل وبثمان أقل، وهكذا. كما أن للبيع أحكاماً تتعلق بقبض المبيع وأحكاماً تتعلق بقبض الثمن، وكل منها تترتب عليه مسؤوليات قد تعارض الأخرى، فلا يمكن أن يكون الجميع من مسؤولية شخص واحد.

ج. البصر: فلا يصح بيع الأعمى ولا شراؤه، لأن في ذلك جهالة فاحشة، فيوكل من يشتري له أو يبيع.

^{٤١} الدكتور مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشرجي، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي

(ط ٤؛ دمشق: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م)، ج ٦، ص ١١.

^{٤٢} سورة النساء، الآية ٢٩.

– الركن الثاني: الصيغة

وهي اللفظ الذي يصدر من المتعاقدين، معبرا عن رغبتهما في التعاقد ورضاها به وقصدهما إليه. فقد علمنا أن الرضا شرط لصحة عقد البيع، وأن الرضا أمر خفي أقيم مقامه ما هو مظنة له، وهو التصرف الذي يعتبر به العاقدان عن رضاها بالبيع، وهذا التصرف هو الصيغة، وتشمل الإيجاب من البائع، كقوله: بعثك هذا الثوب بكذا، والقبول من المشتري، كقوله: قبلته، أو اشتريته، وما إلى ذلك. والصيغة قد تكون صريحة وقد تكون كناية:

فالصريحة: كل لفظ تكون دلالاته ظاهرة على البيع والشراء، كقوله: بعثك وملكتك، وقول المشتري: اشتريت وملكت، ويكفي في القبول أن يقول: قبلت. والكناية: هي اللفظ الذي يحتمل البيع كما يحتمل غيره، كقول البائع: جعلته لك بكذا، أو: خذه بكذا، أو تسلمه بكذا، وقول المشتري: أخذته أو تسلمته. ويشترط في صيغة العقد ما يلي:

- أ. أن لا يطول الفصل بين الإيجاب والقبول بما يشعر عرفا بالإعراض عن القبول.
- ب. أن يكون القبول موافقا للإيجاب ومطابقا له في كل جوانبه.
- ج. عدم التعليق على شرط أو التقييد بوقت، بأن تكون الصيغة تدل على التنجيز في العقد والتأيد في التمليك.

– الركن الثالث: المعقود عليه

وهو ما يسمى محل العقد، وهو في عقد البيع: المبيع والثمن، ويشترط في كل منهما

شروط، وإليك بيانها:

أ. أن يكون المبيع موجودا عند العقد: فلا يجوز بيع ما هو معدوم، كبيع ما ستنثره أشجاره، وما ستحمل به أغنامه. وكذلك ما كان في حكم المعدوم، كبيع ما تحمله الأغنام ونحوها، أو ما في الضرع من اللبن ونحوه.

ب. أن يكون مالا متقوما شرعا: وذلك شرط في المبيع والثلث، ويخرج بذلك جميع الأعيان النجسة والمحرمة شرعا، فلا يصح كون المبيع أو الثمن خمرًا أو ميتةً أو دما أو زبلا أو كلبا.

ج. أن يكون منتفعا به شرعا وعرفا: أي أن تكون له منفعة مقصودة عرفا ومباحة شرعا، فلا يصح بيع الحشرات أو الحيوانات المؤذية التي لا يمكن الانتفاع بها أو لا تقصد منفعتها عادة، وكذلك آلات اللهو التي يمتنع الانتفاع بها شرعا، لأن بدل البدل مقابل مالا نفع به إضاعة للمال.

د. أن يكون مقدورا على تسليمه حسا وشرعا: فإن كان العاقد عاجزا عن تسليم المبيع أو الثمن - عن كان معينا - وقت لعقد فلا ينعقد البيع، لأن العاقد الآخر ليس على يقين في هذه الحالة أنه سيحصل على عوض عما يبدله، وبالتالي يكون في بدله له إضاعة للمال، وهو منهي عنه كما علمت. وعليه: فلا يصح بيع سيارة ضائعة، أو طائر في الهواء أو سمك في الماء، ونحو ذلك لعدم القدرة على تسليمها حسا.

هـ. أن يكون للعاقد سلطان عليه بولاية أو ملك: فيصح بيع المالك لمال نفسه وشراؤه به، لأن الشرع جعل له سلطانا على ماله

و. أن يكون معلوما للعاقدين: فلا يصح البيع إذا كان في المبيع أو الثمن جهالة لدى العاقدين أو أحدهما، تقضي في الغالي إلى النزاع والخصومة، لأن في ذلك غررا.

٤. تقسيم البيع

للبيع تقسيمات عديدة باعتبارات مختلفة، أهمها تقسيمه باعتبار (المبيع) وباعتبار (الثمن) من حيث طريقة تحديده، ومن حيث كيفية أدائه. وباعتبار الحكم الشرعي التكليفي أو الوضعي (الأثر).^{٤٣}

أولاً - ينقسم البيع باعتبار موضوع المبادلة فيه إلى أربعة أنواع^{٤٤}:

البيع المطلق: وهو مبادلة العين بالدين وهو أشهر الأنواع، ويتيح للإنسان المبادلة بنقوده على كل ما يحتاج إليه من الأعيان، وإليه ينصرف البيع عند الإطلاق فلا يحتاج كغيره إلى تقييد.

بيع السلم: وهو مبادلة الدين بالعين، أو بيع شيء مؤجل بثمن معجل.

بيع الصرف: وهو مبادلة الأثمان.

بيع المقايضة: وهو مبادلة العين بالعين.

ثانياً - ينقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن إلى أربعة أنواع هي^{٤٥}:

بيع المساومة: وهو البيع الذي لا يظهر فيه البائع رأس ماله.

بيع المزايمة: بأن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها، فتباع لمن يدفع الثمن الأكثر.

^{٤٣} مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية (ط ٢؛ الكويت: دارالسلاسل، ط ١؛ مصر: مطابع دار

الصفوة، ط ٢؛ طبع الوزارة، ١٤٠٤ - ١٤٢٧ هـ) ج ٩، ص ٨.

^{٤٤} مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٩، ص ٨.

^{٤٥} مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٩، ص ٩.

بيوع الأمانة: وهي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال، أو أزيد، أو أنقص.

وسميت بيوع الأمانة؛ لأنه يؤتمن فيها البائع في إخباره برأس المال، وهي ثلاثة أنواع^{٤٦}:

أ. بيع المراجعة، وهو البيع الذي يحدد فيه الثمن بزيادة على رأس المال.

ب. بيع التولية، وهو البيع الذي يحدد فيه رأس المال نفسه ثمنا بلا ربح ولا خسارة.

ج. بيع الوضعية، أو الحطيطة، أو النقيصة: وهو بيع يحدد فيه الثمن بنقص عن رأس المال، أي بخسارة.

ثالثا - ينقسم البيع باعتبار كيفية الثمن^{٤٧}:

أ. منجز الثمن، وهو ما لا يشترط فيه تأجيل الثمن، ويسمى بيع النقد، أو البيع بالثمن الحال.

ب. مؤجل الثمن، وهو ما يشترط فيه تأجيل الثمن، وسيأتي تفصيل الكلام عن هذا النوع في مباحث الثمن.

ج. مؤجل المثلث، وهو بيع السلم، وقد سبقت الإشارة إليه.

د. مؤجل العوضين، وهو بيع الدين بالدين وهو ممنوع في الجملة.

ب. تعريف بيع المراجعة وشروطه وحكمه

١. تعريف بيع المراجعة

أ. كلمة المراجعة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجرة، وربح في تجارته يربح

ربحا وربحا ورباحا أي استشف. وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه؛ والعرب تقول: ربحت

^{٤٦} مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٩، ص ٩.

^{٤٧} مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٩، ص ٩.

تجارته إذا ربح صاحبها فيها. وتجارة رابحة: يربح فيها. وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً، وبعث الشيء مربحة ويقال: بعته السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مربحة.^{٤٨}

ب. وأما في اصطلاح المراجعة فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة. وخلاصة القول في تعريف بيع المراجعة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المراجعة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً. وبناء عليه يكون تعريف بيع المراجعة هو: بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.^{٤٩}

٢. شروط بيع المراجعة

أن بيع المراجعة لها شروط لا بد أن تتوفر فيها، شروط بيع المراجعة أربعة: الشرط الأول: أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً، لم يجز بيع المراجعة؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح.^{٥٠} الشرط الثاني: أن يكون رأس المال والربح معلوماً؛ لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيع، وكذا العلم بالربح؛ لأنه بعض الثمن.^{٥١}

^{٤٨} محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي، لسان العرب (ط ٣؛ بيروت: دار صادر، ١٤١٤ هـ) ج ٢، ص ٤٤٢.

^{٤٩} حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المراجعة للأمر بالشراء (ط ١؛ طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ١٩٩٦ م) ج ١، ص ١٤.

^{٥٠} أبو عمر ديبان بن محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (ط ٢؛ الرياض - المملكة العربية السعودية: مكتبة الملك فهد الوطنية، ١٤٣٢ هـ) ج ٣، ص ٣١٧.

^{٥١} علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع

الشرط الثالث: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة، وما منعت الزيادة فيه من أموال الربا يكون أخذها أخذاً للربا وليست ربحاً.

الشرط الرابع: أن يكون الثمن مثلياً، كالنقود، والمكيل، والموزون، سواء جعل الربح من جنس الثمن، أو من خلاف جنسه^{٥٢}.

٣. حكم بيع المراجعة

إن بيع المراجعة كغيره من سائر البيوع التي تباع الناس بها منذ الرعيل الأول. ويرى جمهور الفقهاء أن بيع المراجعة من البيوع الجائزة شرعاً ولا كراهة فيه. ولقد دل الكتاب، السنة، والإجماع على مشروعية بيع المراجعة. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا}^{٥٣} ولأن الثمن في بيع المراجعة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بمئة وعشرة وبين قوله بعثك بمئة وريح كل عشرة واحد وأن كلا الثمنين مئة وعشرة وأن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بتسعين وبين قوله بمئة الا عشرة في أن كلا الثمنين تسعون وأن اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكر من جهالة الثمن لأن مبلغه وأن كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد وذلك

، (ط ٢؛ دار الكتب العلمية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م)، ج ٥، ص ٢٢٠.

^{٥٢} أبو عمر ديان بن محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ج ٣، ص ٣١٩.

^{٥٣} سورة البقرة، الآية ٢٧٥.

لا يمنع من صحة العقد. كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع وان كان مبلغ الثمن مجهولا وقت العقد لانهما عقداه بما يصير الثمن به معلوما بعد العقد^{٥٤}.

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله: {تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ} ^{٥٥}، وبقوله: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} ^{٥٦}، وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذ لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي^{٥٧}.

ويدل على جواز بيع المراجعة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال: «سئل رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أي الكسب أفضل؟ قال: "عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور" ^{٥٨}.

ويدل على ذلك أيضا ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري أن الرسول عليه الصلاة والسلام قال (... إنما البيع عن تراض)^{٥٩}.

فهذه العمومات من كتاب الله وسنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المراجعة كما أن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمراجعة قال المرغيناني (والحاجة ماسة إلى

^{٥٤} أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية)، ج ٥، ص ٢٧٩.

^{٥٥} سورة النساء، الآية ٢٩.

^{٥٦} سورة البقرة، الآية ٢٧٥.

^{٥٧} محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، (ط ١؛ دار ابن حزم)، ج ١، ص ٥٤٥.

^{٥٨} أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني، مسند الإمام أحمد (ط ١؛ مؤسسة الرسالة، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م) ج ٢٨، ص ٥٠٢.

^{٥٩} محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن معبد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البستي، الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، (ط ١؛ بيروت: مؤسسة الرسالة، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م)، ج ١١، ص ٣٤١.

هذا النوع من البيع لان الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى ان يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح ...^{٦٠}.

ج. بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة

أن معرفة بيع المراجعة قد أخذت في هذا الباب من هذا البحث، وأما بنسبة تعريفها عند مذهب الشافعية و مذهب الحنابلة، وكان الباحث سيين معرفة بيع المراجعة عند المذهبين.

١. تعريف بيع المراجعة عند الشافعية

عرف الشيخ أبو اسحاق الشيرازي الشافعي في كتابه المذهب في فقه الإمام الشافعي بقوله (أن يبين رأس المال وقدر الربح).^{٦١}
قال عبد الكريم بن محمد الرافعي القزويني في كتابه فتح العزيز بشرح الوجيز (أن بيع المراجعة هو عقد بنى الثمن فيه على ثمن المبيع الاول مع زيادة)^{٦٢}.

عرف النووي بيع المراجعة بقوله (وهو أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعته برأس مالها وربح درهم في كل عشرة)^{٦٣}. وقال في كتابه روضة الطالبين وعمدة المفتين (أن بيع المراجعة وهو عقد يبنى الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة، بأن

^{٦٠} علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، الهداية في شرح بداية المبتدي، (بيروت - لبنان: دار احياء التراث العربي)، ج ٣، ص ٥٦.

^{٦١} أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المذهب في فقه الإمام الشافعي، ج ٢، ص ٥٧.

^{٦٢} عبد الكريم بن محمد الرافعي القزويني، فتح العزيز بشرح الوجيز (دار الفكر) ج ٩، ص ٥.

^{٦٣} أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المذهب، (دار الفكر)، ج ١٣، ص ٣.

يشترى شيئاً بمائة، ثم يقول لغيره: بعتك هذا بما اشتريته وبيع ده يازده، أو بربح درهم لكل عشرة، أو في كل عشرة، ويجوز أن يضم إلى رأس المال شيئاً ثم يبيعه مربحة).^{٦٤}

عرف الشيخ زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي بيع المراجعة بقوله (وهي مفاعلة من الربح وهو الزائد على رأس المال).^{٦٥}

قال البغوي الشافعي في كتابه التهذيب في فقه الإمام الشافعي (أن بيع المراجعة وهو: عقد ينبي فيه ثمن البيع الثاني على ثمن البيع الأول على جهة الأمانة مع زيادة تنضم إليه).^{٦٦}

قال الرافعي (بيع المراجعة جائز من غير كراهة، وهو عقد ينبي الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة مثل أن يشتري شيئاً بمائة).^{٦٧}

قال يوسف الفيروزآبادي الشيرازي (يجوز أن يبيع ما اشتراه برأس المال وبأقل منه، ويجوز أن يبيعه مربحة إذا بين رأس المال ومقدار الربح).^{٦٨}

^{٦٤} أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، (ط ٣؛ بيروت - دمشق - عمان: المكتب الإسلامي، ١٤١٢هـ / ١٩٩١م)، ج ٣، ص ٥٢٨.

^{٦٥} زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي، أسنى المطالب في شرح روض الطالب (دار الكتاب الإسلامي) ج ٢، ص ٩٢.

^{٦٦} محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي، التهذيب في فقه الإمام الشافعي، (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م)، ج ٣، ص ٤٨٠.

^{٦٧} عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرافعي القزويني، العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م) ج ٤، ص ٣١٩.

^{٦٨} أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروزآبادي الشيرازي، التنبيه في الفقه الشافعي (ط ١؛ بيروت: عالم الكتب، ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م) ج ١، ص ٩٥.

من عدة تعريفات السابقة المتعلقة ببيع المراجعة يمكن الاستنتاج أن بيع المراجعة عند مذهب الشافعية هو البيع ببيان البائع رأس المال للمشتري أو الثمن معلوم مع زيادة ربح معلوم.

٢. تعريف بيع المراجعة عند الحنابلة

عرف الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بيع المراجعة بقوله (هو البيع برأس المال وبيع معلوم، ويشترط علمهما برأس المال).^{٦٩} وقال أيضا في كتابه الكافي في فقه الإمام أحمد (بيع المراجعة: أن يخبر برأس ماله ثم يبيع به ويربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وبيع عشرة، فهذا جائز غير مكروه، لأن الثمن معلوم).^{٧٠}

عرف عبد بهاء الدين المقدسي بيع المراجعة بقوله (والمراجعة أن يخبر برأس المال ثم يبيعه بربح معلوم).^{٧١}

قال الشيخ الشنقيطي في شرحه (فبيع المراجعة: اصطلاح العلماء رحمهم الله على أن بيع المراجعة أن تشتري الشيء ويأتي من يرغب فيه ويقول لك: كم رأس ماله؟ تقول: رأس مالي مائة، يقول: أو أربحك العشر، أو الربع، أو النصف، أو المثل، فلو اشتريته بعشرة، وقال لك: أربحك المثل، فمعناه أنه سيشتريه بعشرين، ولذلك يسمونه بيع المراجعة).^{٧٢}

عرف الكلوزاني بيع المراجعة (بيع المراجعة إذا بين رأس المال ومقدار الربح).

^{٦٩} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المغني لابن قدامة، ج ٤، ص ١٣٦.

^{٧٠} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م) ج ٢، ص ٥٤.

^{٧١} عبد الرحمن بن إبراهيم بن أحمد، أبو محمد بهاء الدين المقدسي، العدة شرح العمدة (القاهرة: دار الحديث، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م) ج ١، ص ٢٥٧.

^{٧٢} محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستقنع، ج ١٥٦، ص ١١.

عرف الشيخ محمد بن صالح بن محمد العثيمين بيع المراجعة بقوله (بيع المراجعة أن يخبر برأس ماله ثم يبيع به وبربح).^{٧٣}

من عدة تعريفات العلماء مذهب الحنبلي المتعلقة ببيع المراجعة يمكن الاستنتاج أن بيع المراجعة هو البيع بإخبار رأس المال وإخبار مقدار الربح. من تعريفات المذكورة يعرف بأن تعريف بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة متساوياً، وهو البيع ببيان رأس المال وبيان مقدار الربح المعلوم.

د. صور بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة

بعد معرفة بيع المراجعة فيما يلي تبين صورته لزيادة فهم وتوضيح عند المذهبين.

١. صور بيع المراجعة عند الشافعية

صورة المراجعة أن يقول لمن يخاطبه: اشتريت هذا بكذا، وقد بعته إياه بربح الواحد على كل عشرة، أو على العشرة نصف درهم، على ما يقع الاتفاق عليه.^{٧٤} قال الماوردي (وأما بيع المراجعة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مراجعة على أن الشراء مائة درهم وأربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره).^{٧٥}

فنقول: اشتريت هذا بكذا، وبعته بكذا، أو على العشرة درهماً أو درهمين. ولو ضم إلى رأس ماله زيادة، ثم ضم إليه ربحاً، يجوز؛ مثل: أن يقول: اشتريت بمائة، وبعته بمائتين وربح كذا. ولو لم يسم الثمن الأول. فقال بعته بمائتين وربح كذا؛

^{٧٣} محمد بن صالح بن محمد العثيمين، تعليقات ابن عثيمين على الكافي لابن قدامة، ج ٤، ص ٣٦١.

^{٧٤} عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، أبو المعالي، ركن الدين، الملقب بإمام الحرمين، نهاية المطلب في دراية المذهب (ط ١؛ دار المنهاج، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م) ج ٥، ص ٢٨٩.

^{٧٥} أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م) ج ٥، ص ٢٧٩.

فإن كان ثمن المبيع الأول معلوما عندهما، جاز. وإن لم يعلم أحدهما، لم يجز؛ كما في غير المراجعة. كذلك لو اشترى بكف من دراهم؛ لا يعرف وزنها، لا يصح بيعه مراجعة ما لم يعرفها.^{٧٦}

وصورته: أن يخبر برأس ماله في السلعة ثم يبيعه بزيادة شيء معلوم في كل درهم أو في كل عشرة فيكون رأس المال معلوما لهما والزيادة [١٨٥ / ب] معلومة لهما على كل درهم أو كل عشرة.^{٧٧}

ثم يقول لغيره: بعت هذا بما اشتريته وربح دة يُزَدُّه أو بربح درهم لكل عشرة، أو في كل عشرة ويجوز أن يضم إلى رأس المال شيئاً ثم يبيعه مراجعة، مثل أن يقول: اشتريته بمائة، وقد بعتك بمائتين وربح دة يُزَدُّه وكأنه قال: بعت بمائتين وعشرين.^{٧٨}

ومن هذا يُعرف أن صورة بيع المراجعة عند الشافعية هي أن يخبر البائع برأس ماله في السلعة كأن يقول اشتريته بمائة وقد بعتك بها وزيادة الربح درهم في كل عشرة أي الثمن معلوم والربح معلوم.

٢. صور بيع المراجعة عند الحنابلة

صورة بيع المراجعة أن يقول: رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعتك بها، وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة. وإن قال: بعتك برأس مالي

^{٧٦} محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي، التهذيب في فقه الإمام الشافعي (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م) ج ٣، ص ٤٨٢.

^{٧٧} الروياني، أبو المحاسن عبد الواحد بن إسماعيل، بحر المذهب (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ٢٠٠٩ م) ج ٤، ص ٥٦٦.

^{٧٨} عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرافعي القزويني، العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م) ج ٤، ص ٣١٩.

فيه وهو مائة، وأربح في كل عشرة درهما، أو قال: دَهْ يُزْدَدُهْ أو دَهْ دَوَّازْدَهْ.^{٧٩} فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وربح عشرة، فهذا جائز غير مكروه، لأن الثمن معلوم. وإن قال: بعته بها وربح درهم في كل عشرة، أو قال دَهْ يُزْدَدُهْ، أو دَهْ دَوَّازْدَهْ، فهو صحيح أيضاً جائز غير مكروه لأن الثمن معلوم.^{٨٠}

وهي إلى الآن لا زالت موجودة، حتى إن كبار السن يتبايعون بها، وإذا جئت إلى رجل كبير السن تقول له: بكم هذه الشاة؟ يقول: رأس مالي ألف، أي: كم تربحني، فهذا معنى قوله: رأس مالي، فتقول له: أربحك العشر معناها أنك ستشتريها بكم؟ بألف ومائة؛ لأن عشر الألف مائة، فهذا يسمى بيع المراجعة.^{٨١}

بيع المراجعة له صورتان الصورة أن يقول اشتريته بمائة وبعته بمائة وعشرة أو بمائة وربح عشرة هذا لا إشكال فيه أنه جائز لأن الثمن معلوم والربح معلوم أو يقول اشتريته بمائة وبعته بمائة هذا أيضاً جائز أما قول دَهْ يُزْدَدُهْ وما أشبهها فهذه كرهها الإمام أحمد لأنه تشبه الربا ومنه قول إخواننا هنا بعته بإياه العشرة إحدى عشر أو العشرة أثني عشر أو الشعرة خمسة عشر هذا أيضاً مكروه لأنه يشبه بيع الدراهم بالدراهم مع الزيادة ولهذا كرهه ابن عباس وابن عمر رضي الله عنهما وهذه في الصورة الثانية أن يقول بعته العشرة بأحد عشر أو خمسة عشرة وما أشبهها بل قل بعته بعشرة.^{٨٢}

^{٧٩} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المغني لابن قدامة (مكتبة القاهرة، ١٣٨٨هـ - ١٩٦٨م) ج ٤، ص ١٣٦.

^{٨٠} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م) ج ٢، ص ٥٤.

^{٨١} محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستقنع، ج ١٤٨، ص ١٢.

^{٨٢} محمد بن صالح بن محمد العثيمين، تعليقات ابن عثيمين على الكافي لابن قدامة، ج ٤، ص ٣٦٢.

من الصور السابقة تبينت أن صورة بيع المراجعة عند الحنابلة هي أن يبين البائع برأس ماله وربح معلوم، فيقول: اشتريته بمائة وبعته بمائة وربح درهم في كل عشرة أي الثمن معلوم والربح معلوم.

أن صور بيع المراجعة بين الشافعية والحنابلة لا تتخالف بل إنما صورهما فيه تتساوى.



الباب الرابع

أ. تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية

قال الماوردي (وأربح في كل عشرة واحد).^{٨٣}

قال الشيرازي (وربح درهم في كل عشرة).^{٨٤}

قال أبو الحسين يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني اليمني الشافعي (وربح درهم في كل عشرة، أو لكل عشرة، وبه قال عامة أهل العلم. وقال الشيخ أبو إسحاق: وكان ابن مسعود لا يرى بأساً بـ (دَهْ يُزْدَهْ) ، و (دَهْ دَوَازْدَهْ) . ومعنى هذا: أنه كان لا يرى بأساً أن يبيع ما اشتراه بعشرة، بإحدى عشرة وبأثني عشرة؛ لأن (دَهْ) . في لغة الفرس: عشرة، و (يُزْدَهْ) : إحدى عشر، و (دَوَازْدَهْ) : اثنا عشر. وروي عن ابن عباس، وابن عمر: أنهما قالوا: يكره هذا البيع).^{٨٥} (وربح درهم لكل عشرة، أو في كل عشرة، أو ربح ده يازده.. فإن الربح عشرة).^{٨٦}

قال عبد الكريم بن محمد الرافعي القزويني (مثل أن يشتري شيئاً بمائة ثم يقول لغيره بعت هذا بما اشتريته وربح ده بازده أو بربح درهم لكل عشرة أو في كل عشرة ويجوز أن

^{٨٣} أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م) ج ٥، ص ٢٧٩.

^{٨٤} أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي (دار الكتب العلمية) ج ٢، ص ٥٧.

^{٨٥} أبو الحسين يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني اليمني الشافعي، البيان في مذهب الإمام الشافعي (ط ١؛ جدة: دار المنهاج، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م) ج ٥، ص ٣٣٢.

^{٨٦} أبو الحسين يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني اليمني الشافعي، البيان في مذهب الإمام الشافعي، ج ٥، ص ٣٣٩.

يضم إلى رأس المال شيئاً ثم يبيعه مراجعة مثل أن يقول اشتريته بمائة وقد بعته بمائتين وربح ده بازده وكأنه قال بعت بمائتين وعشرين).^{٨٧}

قال البغوي الشافعي (اشترت هذا بكذا، وبعته بما اشترت وربح كذا، أو على العشرة درهماً أو درهمن. ولو ضم إلى رأس ماله زيادة، ثم ضم إليه ربحاً، يجوز؛ مثل: أن يقول: اشترت بمائة، وبعته بمائتين وربح كذا).^{٨٨}

قال أبي بكر الأسدي الشافعي ابن قاضي شعبة (ويصح بيع المراجعة؛ بأن يشتريه بمئة ثم يقول: "بعته بما اشترت) أي: بمثله (وربح درهم لكل عشرة) وكذا ربح درهم في كل عشرة (أو ربح دة يازده) قياساً على بيع القطيع كل شاة بدرهم، ولأن الثمن معلوم فجاز البيع؛ كما لو قال: (بعته بمئة وعشرة). (وده) بالفارسية: عشرة و (يازده): أحد عشر، ومعناه: كل عشرة ربحها درهم، ولا خفاء أن هذا فيما إذا عرفه كل منهما.^{٨٩}

وربح درهم لكل عشرة أو ربح الإل عودان. (وربح درهم لكل عشرة) أو في أو على كل عشرة (أو ربح ده يازده).^{٩٠}

^{٨٧} عبد الكريم بن محمد الرافعي القزويني، فتح العزيز بشرح الوجيز (دار الفكر) ج ٩، ص ٥.

^{٨٨} محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي، التهذيب في فقه الإمام الشافعي (ط ١؛ دار الكتب العلمية: ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م) ج ٣، ص ٤٨١.

^{٨٩} بدر الدين أبو الفضل محمد بن أبي بكر الأسدي الشافعي ابن قاضي شعبة، بداية المحتاج في شرح المنهاج (ط ١؛ جدة - المملكة العربية السعودية: دار المنهاج للنشر والتوزيع، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م) ج ٢، ص ٧٨.

^{٩٠} شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م) ج ٢، ص ٤٧٦.

ب. تحديد الربح في بيع المراجعة عند الحنابلة

قال ابن قدامة المقدسي (بعته بها وبيع عشرة...بعته بها وبيع درهم في كل عشرة، أو قال ده يازده، أو ده دواز ده...)^{٩١} (وربح معلوم... وبيع عشرة... وأربح في كل عشرة درهما، أو قال: ده يازده. أو ده داوذه)^{٩٢}. وأربح عشرة، أو: على أن أربح في كل عشرة درهما، وما يزداد في الثمن أو ينقص منه في مدة الخيار، يلحق برأس المال، وأرش العيب من الثمن^{٩٣}.

قال أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي الدمشقي الصالحي الحنبلي (بعته بها وبيع عشرة، أو على أن أربح في كل عشرة درهما)^{٩٤}.
و في المراجعة وهي بيعه بثمنه، وبيع معلوم (فيقول مثلاً: رأس مالي فيه مائة، بعته بها، وبيع عشرة، صح، لأن الثمن والربح معلومان) وإن قال: على أن أربح في كل عشرة درهما، كره (واحتج أحمد بكراهة ابن عمر وابن عباس، وقال: كأنه دراهم بدراهم وقال

^{٩١} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م) ج ٢، ص ٥٤.
^{٩٢} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المغني لابن قدامة (مكتبة القاهرة، ١٣٨٨ هـ - ١٩٦٨ م) ج ٤، ص ١٣٦.

^{٩٣} أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، كتاب الهادي أو «عمدة الحازم في الزوائد على مختصر أبي القاسم» (ط ١؛ قطر: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، ١٤٢٨ هـ - ٢٠٠٧ م) ج ١، ص ٢٧١.

^{٩٤} علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي الدمشقي الصالحي الحنبلي، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف (ط ٢؛ دار إحياء التراث العربي) ج ٤، ص ٤٣٨.

الوزير: اتفقوا على أن ربح المراجعة صحيح، وهو أن يقول: أبيعك والربح في كل عشرة درهم، وكرهه أحمد، لشبهه ببيع العشر بأحد عشر، لا أنه منه حقيقة وإلا لحرم^{٩٥}.

ج. المقارنة بين الشافعية والحنابلة

وبعد الاطلاع على اقتباسات علماء من الشافعية والحنابلة لا فرق بينهما في تحديد الربح في البيع والشراء. ليست الأرباح في التجارة محدودة، لا في كتاب الله ولا في سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم ولا في إجماع أهل العلم. لعموم قوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) وعموم قوله تعالى: (إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ) فمتى رضي المشتري بالثمن واشترى به فهو جائز ولو كان ربح البائع فيه كثيرا. بل تتبع أحوال العرض والطلب، كثرة وقلة، لكن يستحسن للمسلم تاجرا أو غيره أن يكون سهلا، سمحا، ومراعا للعدل، والإحسان، ورحمته بالخلق في بيعه وشرائه، وألا ينتهز فرصة غفلة صاحبه، فيغبنه في البيع أو الشراء، بل يراعي حقوق الأخوة الإسلامية.^{٩٦}

وقال الشيخ عبد العزيز بن عبد الله بن باز (الربح ليس بمحدد، ولم يرد في الشرع ما يقتضي التحديد، لكن يستحب للمؤمن أن يرفق بإخوانه، وأن يرضى بالفائدة القليلة؛ رحمة لإخوانه وتعاوننا معهم على الخير؛ لأن «المسلم أخو المسلم»^{٩٧}، و«من كان في حاجة

^{٩٥} عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي، حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع (ط ١؛ ١٣٩٧ هـ) ج ٤، ص ٤٥٨.

^{٩٦} اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، فتاوى اللجنة الدائمة - المجموعة الأولى (الرياض: رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء - الإدارة العامة للطبع) ج ١٣، ص ٩١.

^{٩٧} أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني، مختصر صحيح الإمام البخاري (ط ١؛ الرياض: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠٢ م) ج ٢، ص ١٤٤.

أخيه؛ كان الله في حاجته»^{٩٨}، ولقوله ﷺ: «من يسر على معسر، يسر الله عليه في الدنيا والآخرة»^{٩٩}. ولقوله ﷺ: «يسروا ولا تعسروا»^{١٠٠} فإذا سامح إخوانه ورضي بالقليل من الفائدة، فهذا خير، ولكن ليس هناك حد محدود، لا الثلث ولا الربع ولا النصف، فلو اشترى سلعةً بأربعين وتغيرت الأحوال جاز أن يبيعها بمائة، ما فيه حد محدود، على حسب تغير الأسواق.^{١٠١}



^{٩٨} أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، سنن أبي داود (ط) ١؛ دار الرسالة العالمية، ١٤٣٠ هـ - ٢٠٠٩ م) ج ٧، ص ٢٥٥.

^{٩٩} ابن ماجه أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد، سنن ابن ماجه (دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي) ج ٢، ص ٨٠٨.

^{١٠٠} أبو بكر بن أبي شيبة، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان بن خواستي العبسي، الأدب لابن أبي شيبة (ط

١؛ لبنان: دار البشائر الإسلامية، هـ - ١٩٩٩ م) ج ١، ص ٢٢٨.

^{١٠١} binbaz.org.sa، حد الربح في التجارة ، <https://binbaz.org.sa/fatwas/>، (٨٣٨٨/، ٠٨).

أغسطس ٢٠٢٢).

الباب الخامس

الخاتمة

أ. أهم نتائج البحث

بعد ذكر الباحث البيانات السابقة حول مسألة تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية والحنابلة دراسة مقارنة و في هذه الخاتمة سيذكر الباحث الباب أهم نتائج البحث يفهم القارئ فهما عميقا لهذا البحث.

١. كلمة المراجعة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجرة، و ربح في تجارته يربح ربحا وربحا ورباحا أي استشف. وأما في اصطلاح المراجعة فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة. قال الامام المرغيناني الحنفي (المراجعة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح)، وعرفها الشيخ خليل المالكي بقوله (المراجعة وهي بيع ما اشترى بثمنه و ربح علم)، وعرفها الشيخ أبو اسحق الشيرازي الشافعي بقوله (ان يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعته برأس مالها و ربح درهم في كل عشرة)، وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله (البيع برأس المال و ربح معلوم). وخلاصة القول في تعريف بيع المراجعة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المراجعة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما وأن يكون الربح معلوما أيضا. وبناء عليه يكون تعريف بيع المراجعة هو: بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.

فصورة بيع المراجعة عند الشافعية بأن يخبر البائع المشتري برأى ماله في السلعة ثم يبيعه بزيادة شيء معلوم في كل درهم أو في كل عشرة فيكون رأى المال معلوما لهما والزيادة معلومة لهما على كل درهم أو كل عشرة.

وعند الحنابلة بيع المراجعة له صورتان الصورة أن يقول اشتريته بمائة وبيعتكه بمائة وعشرة أو بمائة وربح عشرة هذا لا إشكال فيه أنه جائز لأن الثمن معلوم والربح معلوم أو يقول اشتريته بمائة وبعته بعشرة بالمائة هذا أيضا جائز أما قول ده يازده أو ده درازده وما أشبهها فهذه كرهها الإمام أحمد لأنه تشبه الربا ومنه قول إخواننا هنا بعتك إياه العشرة إحدى عشر أو العشرة اثني عشر أو الشعرة خمسة عشر هذا أيضا مكروه لأنه يشبه بيع الدراهم بالدراهم مع الزيادة ولهذا كرهه ابن عباس وابن عمر رضي الله عنهما وهذه في الصورة الثانية أن يقول بعتكه العشرة بأحد عشر أو خمسة عشرة وما أشبهها بل قل بعتكها بعشرة.

٢. أن تحديد الربح في بيع المراجعة عند الشافعية و الحنابلة ليس فيهما حد معين، وفي الشريعة الإسلام ليس هناك حد معين أصلا بنسبة الربح في التجارة.

والله أعلم

وصل اللهم وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين

قائمة المراجع

القرآن الكريم

- ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد، سنن ابن ماجه (دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي)
- أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد الشيباني، مسند الإمام أحمد (ط ١؛ مؤسسة الرسالة، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠١ م)
- أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد (القاهرة: دار الحديث، ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م)
- أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي (دار الكتب العلمية)
- أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، المغني لابن قدامة (مكتبة القاهرة، ١٣٨٨ هـ - ١٩٦٨ م)
- أبو بكر بن محمد بن عبد المؤمن بن حريز بن معلى الحسيني الحصري، تقي الدين الشافعي، كفاية الأخيار في حل غاية الاختصار (ط ١؛ دمشق: دار الخير، ١٩٩٤)
- أبو الحسين يحيى بن أبي الخير بن سالم العمراني اليمني الشافعي، البيان في مذهب الإمام الشافعي (ط ١؛ جدة: دار المنهاج، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م)
- أبو عمر دبيان بن محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (ط ٢؛ الرياض - المملكة العربية السعودية: مكتبة الملك فهد الوطنية، ١٤٣٢ هـ)

أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية) أبو عبد الرحمن محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح بن نجاتي بن آدم، الأشقودري الألباني، مختصر صحيح الإمام البخاري (ط ١؛ الرياض: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، ١٤٢٢ هـ - ٢٠٠٢ م)

أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، سنن أبي داود (ط ١؛ دار الرسالة العالمية، ١٤٣٠ هـ - ٢٠٠٩ م) أبو بكر بن أبي شيبة، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان بن خواستي العبسي، الأدب لابن أبي شيبة (ط ١؛ لبنان: دار البشائر الإسلامية، ١٩٩٩ م)

أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، كتاب الهادي (ط ١؛ قطر: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، ١٤٢٨ هـ - ٢٠٠٧ م)

أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين (ط ٣؛ بيروت - دمشق - عمان: المكتب الإسلامي، ١٤١٢ هـ / ١٩٩١ م)

أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروزآبادي الشيرازي، التنبيه في الفقه الشافعي (ط ١؛ بيروت: عالم الكتب، ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م)

أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٤ م)

أحمد فريد، من أعلام السلف

البلقيني الشافعي، سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان، التدريب في الفقه الشافعي (ط ١؛ الرياض - المملكة العربية السعودية: دار القبلتين، ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م)

بكر بن عبد الله أبو زيد بن محمد بن عبد الله بن بكر بن عثمان بن يحيى بن غيهب بن محمد، المدخل المفصل لمذهب الإمام أحمد وتخریجات الأصحاب (ط ١؛ جدة: دار العاصمة - مطبوعات مجمع الفقه الإسلامي، ١٤١٧ هـ)

بدر الدين أبو الفضل محمد بن أبي بكر الأسدي الشافعي ابن قاضي شهبة، بداية المحتاج في شرح المنهاج (ط ١؛ جدة - المملكة العربية السعودية: دار المنهاج للنشر والتوزيع، ١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م)

تصدر عن منظمة المؤتمر الاسلامي بجدة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي
حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المراجعة للأمر بالشراء (ط ١؛ طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ١٩٩٦ م)

د. أحمد مختار عبد الحميد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة (ط ١؛ عالم الكتب، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م)

د. مصطفى الخن، الدكتور مصطفى البغا، علي الشربجي، الفقه المنهجي على مذهب الإمام الشافعي (ط ٤؛ دمشق: دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤١٣ هـ - ١٩٩٢ م)

الرواياني، أبو المحاسن عبد الواحد بن إسماعيل، بحر المذهب (ط ١؛ دار الكتب العلمية،

(٢٠٠٩ م)

زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى السنيكي، أسنى المطالب في شرح
روض الطالب (دار الكتاب الإسلامي)

سراج الدين أبي حفص عمر بن رسلان البلقيني الشافعي، التدريب في الفقه الشافعي (ط
١؛ الرياض - المملكة العربية السعودية: دار القبلتين، ١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م)

شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ
المنهاج (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م)

عبد الله بن عبد الرحمن بن عبد الله بن جبرين، شرح أخصر المختصرات
علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، متن بداية
المبتدي في فقه الإمام أبي حنيفة (القاهرة: مكتبة ومطبعة محمد علي صبح)

عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الرحمن التركي، المذهب الحنبلي دراسة في تاريخه وسماته
(ط ١؛ مؤسسة الرسالة ناشرون، ١٤٢٣ هـ - ٢٠٠٢ م)

عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الرحمن التركي، المذهب الحنبلي دراسة في تاريخه وسماته
علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، بدائع الصنائع في ترتيب
الشرائع (ط ٢؛ دار الكتب العلمية، ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م)

علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، الهداية في
شرح بداية المبتدي (بيروت - لبنان: دار احياء التراث العربي)

عبد الكريم بن محمد الرافعي القزويني، فتح العزيز بشرح الوجيز (دار الفكر)

عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم، أبو القاسم الرافعي القزويني، العزيز شرح الوجيز
المعروف بالشرح الكبير (ط ١؛ بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٧ م)

عبد الرحمن بن إبراهيم بن أحمد، أبو محمد بهاء الدين المقدسي، العدة شرح العمدة (القاهرة:
دار الحديث، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م)

عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، أبو المعالي، ركن الدين، الملقب بإمام
الحرمين، نهاية المطلب في دراية المذهب (ط ١؛ دار المنهاج، ١٤٢٨ هـ - ٢٠٠٧ م)

علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرادوي الدمشقي الصالح الحنبلي، الإنصاف
في معرفة الراجح من الخلاف (ط ٢؛ دار إحياء التراث العربي)

عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي الحنبلي النجدي، حاشية الروض المربع شرح زاد
المستفنع (ط ١؛ ١٣٩٧ هـ)

اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، فتاوى اللجنة الدائمة - المجموعة الأولى (الرياض:
رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء - الإدارة العامة للطبع)

محمد بن محمد المختار الشنقيطي، شرح زاد المستفنع

محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنيبي، معجم لغة الفقهاء (ط ٢؛ دار النفائس للطباعة
والنشر والتوزيع، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م)

محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل، جمال الدين ابن منطور الأنصاري الرويفعي الإفريقي،
لسان العرب (ط ٣؛ بيروت: دار صادر، ١٤١٤ هـ)

مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية (ط ٢؛ الكويت: دارالسلاسل، ١٤٠٤ -
١٤٢٧ هـ)

مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد
النجار)، المعجم الوسيط، (دار الدعوة)

محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى، سنن الترمذي
(ط ٢؛ مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ١٣٩٥ هـ - ١٩٧٥ م)

مجموعة من المؤلفين، الموسوعة الفقهية الكويتية (ط ٢؛ الكويت: دارالسلاسل، ط ١؛
مصر: مطابع دار الصفوة، ط ٢؛ طبع الوزارة، ١٤٠٤ - ١٤٢٧ هـ)

محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني، السيل الجرار المتدفق على حدائق
الأزهار، (ط ١؛ دار ابن حزم)

محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن معبد، التميمي، أبو حاتم، الدارمي، البستي،
الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان (ط ١؛ بيروت: مؤسسة الرسالة، ١٤٠٨ هـ -
١٩٨٨ م)

محيي السنة، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي، التهذيب
في فقه الإمام الشافعي (ط ١؛ دار الكتب العلمية، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م)

محمد بن صالح بن محمد العثيمين، تعليقات ابن عثيمين على الكافي لابن قدامة

binbaz.org.sa، حد الریح فی التجارة ،
<https://binbaz.org.sa/fatwas/>، /٨٣٨٨٨، (٠٨ أغسطس ٢٠٢٢).



ترجمة الباحث

■ بيانات شخصية

الاسم : محمد ردفان حرفات
 الجنسية : رجل
 تاريخ ومكان الميلاد : مارس، ٦ سفر ١٤١٨ هـ / ١٠ يونيو ١٩٩٧ م
 الحالة الاجتماعية : غير متزوج
 اسم الوالد : هابردين
 اسم الوالدة : فاقماوتي
 رقم الجوال : ٠٨٥١٤٥٨٣٣٠٠٩
 البريد الإلكتروني : mohammadradifanh@gmail.com
 العنوان : بيتميدانغي، بوني

■ الخبرات التربوية

١. المدرسة الابتدائية : ١٨٣ بيتميدانغي
٢. المدرسة المتوسطة : المدرسة المتوسطة الحكومية ١ ليبورن
٣. المدرسة الثانوية : المدرسة الثانوية الحكومية ١ ليبورن
٤. الجامعة : المعهد العالي للدراسات الإسلامية و اللغة العربية