

بيع المرابحة للأمر بالشراء

(حقيقته وحكمه)

دكتورة/ زينب بنت حمد الطيار

عضو هيئة التدريس بقسم الفقه

كلية الشريعة بالرياض

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

المقدمة

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 محمداً عبده ورسوله صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً، أما بعد:

فقد بعث الله -تعالى- رسله لتهدى البشرية، وترسم لها الطريق الواضح الذي لا نجاة ولا عز إلا بسلوكه.

ولا شك أن البشر بحاجة ماسة للرسالات السماوية لقلّة علمهم بكثير من المغيبات، والشريعة الإسلامية وأحكامها وقواعدها الأصولية تستطيع في يسر وقوة أن تشيد للبشر بنياناً متكاملًا يعصمهم من كل فتنة.

والإسلام دين عبادة وعمل، وهو منهج كامل نظم للمسلمين شؤون دينهم كما نظم لهم شؤون دنياهم ومعاشهم، ومن ذلك المال والمعاملات التي تعتبر محور الجانب المعيشي في حياة الإنسان لهذا اعتنى الإسلام بهذا الجانب عناية فائقة ورسم الخطوط العريضة لنظام إسلامي متكامل في شؤون المال والمعاملات، وهذا النظام قادر على مسايرة التطور الحضاري بمعطيّاته الجديدة، حيث ظهرت المصارف الإسلامية حديثاً لتخليص المعاملات المصرفية من الربا والمخالفات الشرعية، ولتزاوّل نشاطها المصرفي والاقتصادي عن طريق أساليب تمويلية إسلامية ومن تلك الأساليب (بيع المرابحة للأمر بالشراء)، ومثل هذه المعاملات لا يستغنى مسلم عن معرفة أحكامها في

إطار المنهج الذي اعتمده الشريعة الإسلامية لاستثمار الأموال واكتساب الملكيات وتحقيق الأرباح؛ لأنها تغلغت في أوجه النشاط الاقتصادي المعاصر.

أهمية الموضوع:

١- حاجة الناس إلى معرفة حكم التعامل بها بعد انتشارها في معظم المصارف الإسلامية في العالم وذلك بإعادة عرض جزئياتها واستمرارية محاكمتها في ضوء الضوابط الشرعية.

٢- اشتماله على مسألة متجددة جديدة بإعادة النظر فيها وفحصها بعد تطبيقها في العديد من المصارف الإسلامية مدة من الزمن.

أهداف الموضوع:

- ١- بيان حقيقة عقد المرابحة للأمر بالشراء.
- ٢- بيان الضوابط اللازمة لاستمرار سلامة وكفاءة عقد المرابحة.
- ٣- إثراء المكتبة الفقهية بكتابة بحث يخدم مثل هذا الموضوع.

منهج البحث:

المنهج الذي سأتبعه في البحث -إن شاء الله- ما يأتي:
أولاً: أصور المسألة المراد بحثها تصويراً دقيقاً قبل بيان حكمها ليتضح المقصود من دراستها.

ثانياً: إذا كانت المسألة من مواضع الاتفاق فأذكر حكمها بدليلها مع توثيق الاتفاق من مظانه المعتمدة.

ثالثاً: إذا كانت المسألة من مسائل الخلاف فأتبع ما يأتي:

- ١- تحرير محل الخلاف إذا كانت بعض صور المسألة محل خلاف وبعضها محل اتفاق.
- ٢- أذكر الأقوال في المسألة وأبين من قال بها من العلماء، ويكون عرض الخلاف حسب الاتجاهات الفقهية.
- ٣- الاقتصار على المذاهب الفقهية المعتمدة مع العناية بذكر ما تيسر الوقوف عليه من أقوال السلف الصالح.
- ٤- توثيق الأقوال من كتب أهل المذهب نفسه.

- ٥- استقصاء أدلة الأقوال، مع بيان وجه الدلالة، وذكر ما يرد عليها من مناقشات، وما يجاب به عنها إن وجدت.
- ٦- الترجيح مع بيان سببه، وذكر ثمرة الخلاف إن وجدت.
- رابعاً: الاعتماد على أمهات المصادر والمراجع الأصلية في التخريج والتحرر والتوثيق والجمع.
- خامساً: التركيز على موضوع البحث وتجنب الاستطراد.
- سادساً: العناية بضرب الأمثلة خاصة الواقعية -إن وجدت-.
- سابعاً: تجنب ذكر الأقوال الشاذة.
- ثامناً: ترقيم الآيات وبيان سورها.
- تاسعاً: تخريج الأحاديث وبيان ما ذكره أهل الشأن في درجتها إن لم تكن في الصحيحين أو أحدهما، فإن كانت كذلك فأكتفي حينئذ بذلك في تخريجها.
- عاشراً: تخريج الآثار من مصادرها الأصلية والحكم عليها.
- الحادي عشر: التعريف بالمصطلحات وشرح الغريب.
- الثاني عشر: العناية بقواعد اللغة العربية والإملاء وعلامات الترقيم.
- الثالث عشر: تكون الخاتمة عبارة عن ملخص للرسالة يعطي فكرة واضحة عما تضمنه البحث مع إبراز أهم النتائج.

تقسيمات البحث:

- انتظم البحث في مقدمة، وتمهيد، وخمسة مباحث، وخاتمة.
- المقدمة:** وفيها أهمية الموضوع وأهداف الموضوع ومنهجه وتقسيماته.
- التمهيد:** وفيه بيان أقسام البيع.
- المبحث الأول: حقيقة المرابحة، ونشأة التعامل بها عند الفقهاء، وفيه مطلبان:**
- المطلب الأول: حقيقة المرابحة، وفيه فرعان:
- الفرع الأول: حقيقة المرابحة غير المركبة.
- الفرع الثاني: حقيقة المرابحة المركبة.
- المطلب الثاني: نشأة التعامل بها عند الفقهاء.
- المبحث الثاني: صور المرابحة المركبة، وتوصيفها شرعاً، وأهميتها، وفيه مطلبان:**
- المطلب الأول: صورة المرابحة المركبة، وتوصيفها.

المطلب الثاني: أهمية المراجعة المركبة.

المبحث الثالث: مقارنة بين المراجعة غير المركبة، والمركبة، وفيه مطلبان:

المطلب الأول: وجوه الاتفاق بين المراجعة غير المركبة والمراجعة المركبة.

المطلب الثاني: وجوه الاختلاف بين المراجعة غير المركبة والمراجعة المركبة.

المبحث الرابع: حكم المراجعة للآمر بالشراء.

المبحث الخامس: ضوابط التعامل بالمراجعة للآمر بالشراء.

الخاتمة: وفيها لخصت أهم نتائج البحث.

فهرس المصادر والمراجع.

أسأل الله تعالى التوفيق والسداد في القول والعمل والحمد لله رب العالمين.

التمهيد

وفيه بيان أقسام البيع:

للبيع تقسيمات عديدة باعتبارات مختلفة، والذي يهمنا هنا تقسيمه باعتبار طريقة تحديد الثمن، ويمكن تقسيمه إلى ثلاثة أقسام:

١- بيع المساومة:

وهو البيع الذي لا يظهر فيه البائع رأس ماله، ويقال للماكسة، أو المكايسة، قال ابن رشد في المقدمات: "البيع على المكايسة، والمماكسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم"^(١).

٢- بيع الزيادة:

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

٣- بيع الأمانة:

وهو الذي يحدد فيه الثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص، وهو على ثلاثة أنواع:

أ- بيع التولية: وهو البيع بمثل الثمن الأول بلا ربح ولا خسارة.

ب- بيع المرابحة: وهو البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم.

ج- بيع الوضعية^(٢): وهو البع بمثل الثمن الأول مع خسارة معلومة^(٣).

(١) مقدمات ابن رشد (٦٠٢/٢).

(٢) وتسمى الحطيطة، أو النقيصة، أو المواضعة، أو المحاطة، أو المخاسرة. ينظر: فتح القدير لابن الهمام (٤٦٢/٦)، الموسوعة الفقهية (٣١٨/٣٦).

(٣) ينظر: بدائع الصنائع (٢٢٠/٥)، مقدمات ابن رشد (٦٠١/٢)، القوانين الفقهية (١٧٤)، شرح الزرقاني (١٧٢/٥)، حاشية الدسوقي (١٥٩/٣)، مواهب الجليل (٤٣٢/٦)، بلغة السالك (١٣٣/٣)، روضة الطالبين (٥٢٧/٣)، مغني المحتاج (٧٦/٢، ٧٧)، المغني (٢٦٦/٦).

إلا أن المالكية قسموها باعتبار صورها في العقل أربعة: مساومة، مزيدة، مرابحة، استرسال، ينظر مراجعهم السابقة للاستزادة.

المبحث الأول: حقيقة المراجعة، ونشأة التعامل بها عند الفقهاء

المطلب الأول: حقيقة المراجعة

وفيه فرعان:

الفرع الأول: حقيقة المراجعة غير المركبة، وفيه ثلاث مسائل:

المسألة الأولى: تعريف المراجعة لغة:

المراجعة لغة: مأخوذة من كلمة ربح بكسر الراء، والربح بفتحها والربح بمعنى النماء في التجار. وريح في تجارته يربح ربحاً وربحاً ورباحاً، أي استشف، وأرباحه على سلعته أي أعطاه ربحاً.

والمراجعة مفاعلة، والمفاعلة لا تكون غالباً إلا من طرفين مع أن الربح في هذه المعاملة شخص واحد، وهو البائع ولكن هذا محمول على الغالب، أو أن المراجعة تقتضي فعلاً من الجانبين؛ لأن إبرام العقد متوقف على رضاها فكان كل عاقد فاعلاً للربح وإن اختلف به أحدهما^(١).

المسألة الثانية: تعريف المراجعة اصطلاحاً:

المراجعة اصطلاحاً: لقد تعددت ألفاظ وعبارات الفقهاء في تعريف المراجعة إلا

أن مضمونها واحد وكلها تدور حول حقيقة واحدة فعند:

١- الحنفية: يبيع ما ملكه بما قام عليه ويفضل معلوم^(٢).

٢- المالكية: ربح مسمى على جملة الثمن^(٣).

٣- الشافعية: مفاعلة من الربح، وهو الزيادة على رأس المال^(٤).

٤- الحنابلة: البيع برأس المال وبيع معلوم^(٥).

إن حاصل التعريفات المتقدمة أنها تعود إلى معنى واحد وهو بيع ما ملكه الإنسان برأس ماله مع ربح محدود، فهذا النوع من البيوع يعتمد على معرفة رأس

(١) ينظر: لسان العرب (١٥٥٣/٢)، مادة (ربح)، تاج العروس (٣٧٩/٦) مادة (ربح)، مختار الصحاح: (٢٠١) مادة (ربح)، الصحاح للجوهري (٣٦٣/١) مادة (ربح)، شرح حدود ابن عرفة للربح (٣٨٤/٢)، المراجعة للأمر بالشراء للديو، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، الشرح الممتع على زاد المستقنع (٤٤٤/٩).

(٢) حاشية رد المختار على الدر المختار (١٣٢/٥)، وينظر: المبسوط (٨٣/١٣).

(٣) مقدمات ابن رشد (٥٩١/٢)، وينظر: القوانين الفقهية (١٧٤)، شرح الزرقاني (١٧٢/٥)، حاشية الدسوقي (١٥٩/٣)، مواهب الجليل (٤٣٢/٦)، بلغة السالك (١٣٤/٣).

(٤) مغنى المحتاج (٧٦/٢).

(٥) المغني (٢٦٦/٦).

المال والربح، ولا فرق بين أن يكون الربح حصة نسبية معينة من ثمنه الأصلي، أو مبلغاً مقطوعاً، أو عيناً معينة في حوزة المشتري^(١).

ولعل التعريف المختار هو تعريف الحنفية لكي يدخل فيه جميع ما يملكه الإنسان بهبة أو إرث أو وصية ونحو ذلك^(٢)، ولكي يشمل الثمن الحقيقي والتكلفة كنفله من مكانه إلى مكان آخر وحفظه ونحوه.

المسألة الثالثة: العلاقة بين المعنى اللغوي والاصطلاحي:

استعمال الفقهاء لهذا المصطلح لا يخرج عن المعنى اللغوي فعلاقة المعنى الاصطلاحي بالمعنى اللغوي علاقة وثيقة حيث إن المرابحة في اللغة: تطلق على الربح والنماء فكذلك في الاصطلاح هي بيع ماله وربح معلوم.

الفرع الثاني: حقيقة المرابحة المركبة:

بالنسبة للتعريف اللغوي، لم يتطرق علماء اللغة للمرابحة المركبة وإنما عرفوا المرابحة غير المركبة وقد سبق توضيح ذلك.

أما في اصطلاح الفقهاء، فقد كان مصطلحهم لمفهوم المرابحة كان منصباً على المرابحة غير المركبة، أما المرابحة المركبة ذات الأطراف الثلاثة فقد كانت معروفة عندهم وعلى نطاق ضيق، وقد اصطلح على تسميتها في الفقه الإسلامي بـ (بيع المرابحة للأمر بالشراء)^(٣).

(١) ينظر: دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة (٣٧٣/١)، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي (١٧).

(٢) اعتمدت في ترجيحي لتعريف الحنفية على مسألة: العقود التي تترتب عليها المرابحة، فهل كل عقد يفيد الملك

سواء أكان عقد معاوضة كالبيع أو عقد تبرع كالهبة ونحوها تصح فيه المرابحة؟ المسألة فيها خلاف على قولين:

القول الأول: جواز المرابحة على كل عقد يفيد الملك سواء أكان عقد معاوضة كالبيع أو عقد تبرع كالهبة والوصية وفي هذه الحالة للواهب ونحوه أن يبيع على القيمة إذ لا ثمن لها... وهذا مذهب الحنفية والشافعية.

القول الثاني: لا تجوز المرابحة إلا فيما له ثمن أما ما ليس له ثمن فلا يباع مرابحة بل مساومة وإليه ذهب المالكية، أما الحنابلة فلم يصرحوا بذلك لكن يظهر - والله تعالى أعلم بالصواب - أنهم يتفقون مع المذهب الثاني.

ولعل ما ذهب إليه الحنفية والشافعية هو الأولى بالقبول حيث إنه يعمل على توسيع دائرة المرابحة لتتربط على ما ملك بعقد بيع أو هبة أو وصية أو ما ملك بالقيمة كالمغصوب، كما أنه يسهل تقويم السلع المملوكة بهذه العقود بواسطة أهل الخبرة أو سعر متلها في السوق كما أنه لا يوجد نص يمنع من ترتب عقد المرابحة على غير عقد البيع.

ينظر: شرح فتح القدير (٤٥٧/٦)، حاشية الدسوقي (١٦٨/٣)، روضة الطالبين (٥٣٨/٣)، المغني (٢٦٦/٦).

(٣) قيل أن أول من استحدث هذا الاسم د. سامي حسن حمود في كتابه: "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" بناءً على ما ذكر في كتاب الأم للإمام الشافعي فهو أول من وصف بيع المرابحة للأمر بالشراء ولكنه لم يسمها بهذا الاسم المعاصر الذي استحدثته د. سامي والذي أدخلها في المصارف كأسلوب تمويلي إسلامي، لكن الحقيقة كما أن الشافعي هو أول من وصفها فهو أول من سماها بهذه التسمية وهذا واضح في كلامه الذي ورد في كتاب الأم، ولقد وردت مناقشة من حيث صحة تسمية هذه المعاملة بهذا الاسم ومن المعلوم أن د. سامي ممن اختار إلزام الطرفين بمواعتتهما لاسيما أنه استخدم لفظ (الأمر بالشراء) بدل (الواعد بالشراء)، =

وقد أورد الباحثون المعاصرون تعريفات عدة تبعاً لتعدد الأفهام منها ما يلي:
 ١- قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك -كلياً أو جزئياً- وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عند الابتداء^(١).

٢- طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقبله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالمبيع بثمن وربح يتفق عليهما مسبقاً^(٢).

٣- أن يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما^(٣).
 ولعل التعريف الأخير هو التعريف المختار لدخول جميع صور المراجعة المركبة فهو تعريف جامع بخلاف التعاريف الأخرى فهي غير جامعة لبعض صور المراجعة المركبة حيث اقتصر على صورة الوعد الملزم للطرفين أو لطرف واحد.

المطلب الثاني: نشأة التعامل بها عند الفقهاء

هذه المعاملة ليست مستحدثة بل هي معروفة عند الفقهاء المتقدمين في مباحث عدة، منهم محمد بن الحسن الشيباني، ومالك، والشافعي، وابن القيم.

فقد روى الإمام أبو بكر السرخسي (من الحنفية) في كتابه المبسوط عن محمد بن الحسن الشيباني قال: "قلت: أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر منه بألف ومئة فخاف المأمور إن اشتراها أن لا يرغب الأمر في شرائها، قال: يشتري الدار على أنه بالخيار ثلاثة أيام فيها ويقبضها ثم

=يقول د. رفيق المصري: "إذا كان المذهب بعدم الإلزام فالتمسية تبدو غير موفقة؛ لأن لفظ الأمر يفيد أن العميل ملتزم بأمره، والمصرف ملتزم بتنفيذ أمر العميل، فكأنه وكيل مأجور ولا يحسن أن يكون المصرف أجيراً؛ لأنه يصير أجيراً ومقرضاً معاً إذ يقترض العميل ثمن الشراء ويتقاضى منه أجراً على وكالته فتجتمع في العملية شبهة البيع مقروناً بالسلف، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلف، ولهذا عدل بعض العلماء عن لفظ "الأمر بالشراء" إلى لفظ "الواعد بالشراء" وبهذا يعبر الاسم عن مرحلتين العملية: مرحلة الوعد، ومرحلة البيع، وذلك بغض النظر بعد ذلك عن المذهب المختار في الوعد، هل هو الإلزام أو عدم الإلزام؟".
 ينظر: بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور رفيق المصري "بصرف"، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث: ملحم (٧٥)، بيع المراجعة للأمر بالشراء للدكتور عفانة (٢٧).

(١) بيع المراجعة للأمر بالشراء للدكتور سامي حمود، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).

(٢) بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، لأحمد ملحم (٧٩).

(٣) المراجعة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي للدكتور/ علي السالوس، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).

يأتيه الأمر فيقول له: قد أخذتها منك بألف ومئة فيقول المأمور: هي لك بذلك ولا بد له أن يقبضها^(١).

وفي الموطأ للإمام مالك: "أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبدالله بن عمر فكرهه، ونهى عنه"^(٢). وقالوا أيضاً: من البيع المكروه أن يقول: أعندك كذا وكذا تبعه مني بدين؟ فيقول: لا، فيقول: ابتع ذلك، وأنا أبتاعه منك بدين، وأربحك فيه، فيشتري ذلك ثم يبيعه منه على ما تواعدا عليه"^(٣).

وقال الإمام الشافعي -رحمه الله- في كتاب الأم: "وإذا أرى الرجل الرجس لسلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه. وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار.

وسواءً في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتاعه، وأشترته منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر (الثاني) فإن جداده جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شئئين: أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع.

الثاني: "أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا"^(٤).

وقال ابن القيم -رحمه الله- في أعلام الموقعين: "المثال الحادي بعد المئة: رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار -أو هذه السلعة من فلان- بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا" فخاف إن اشترها أن يبدو للأمر فلا يريد لها ولا يتمكن من الرد، فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار

(١) (٢٣٧/٣٠).

(٢) (٤٠/٢)، وينظر: مصنف عبدالرزاق (٤٢/٨).

(٣) مواهب الجليل (٢٩٥/٦)، وينظر: شرح الزرقاني (١٠٨/٥)، حاشية الدسوقي (٨٩/٣)، القوانين الفقهية لابن جزي (١٧١)، الكافي لابن عبد البر (٣٢٥)، بلغة السالك (٧٦/٣)، مقدمات ابن رشد (٥٣٨/٢)، مصنف عبدالرزاق (٤٢/٨)، وقد أورد فقهاء المالكية صوراً متعددة لهذه المعاملة تحت عنوان بيع العينة وبخاصة شرح متن خليل عند قوله: "جاز لمطلوب منه سلعة أن يشتريها ليبيعه بنماء ولو بموجب بعضه" ينظر لهذه المسألة المراجع السابقة للاستزادة.

(٤) (٤٨/٣).

فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه^(١).

هذه النصوص الفقهية التي أوردت لعدد من أئمة الفقه تبين لنا بوضوح أن بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي تمارسه المصارف الإسلامية ليس أمراً جديداً كما يتوهمه البعض.

وما تزال المصارف الإسلامية في وقتنا الحاضر تتبنى هذه المعاملة للتعامل بها مع العميل مستبعدة معاملة البنوك التجارية الربوية (القرض بفائدة)^(٢).
وأيضاً تبين لنا من هذه النصوص أن السلعة التي يطلب الأمر شراؤها قد تكون معينة، وقد تكون موصوفة، كما تبين لنا أن الأمر بالشراء قد يشتري السلعة بثمن حال وقد يشتريها إلى أجل، وفي كلا الحالين يكون الشراء بربح محدد.

(١) (٢٩/٤).

(٢) ينظر: فقه النوازل (٨٩)، المرابحة للأمر بالشراء للدكتور الصديق الضير، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).

المبحث الثاني: صور المرابحة المركبة، وتوصيفها، وأهميتها

المطلب الأول: صور المرابحة المركبة، وتوصيفها

تتضح صورة المعاملة بما يأتي^(١):

١- أن يتقدم العميل (شخص أو شركة) إلى المصرف -في الغالب يكون مصرفاً-^(٢) طالباً منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها؛ لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، أو لأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري ونحو ذلك، فيقدم العميل للمصرف على أساس الوعد اللازم بشراء تلك السلعة من المصرف، بحيث يبين فيه نوع السلعة، أو الأثاث، أو العقار، وغير ذلك التي يرغب شراءها مبيناً جميع أوصافها ببيان الجنس، والنوع، والصفة، والمقدار تفصيلاً، فيوافق المصرف على طلبه، ويلتزم ببيع السلعة له، ويتفق الطرفان على الثمن، سواء الثمن الذي يدفعه المصرف في شراء البضاعة من الغير فلا بد من علم العميل بالثمن الحقيقي الذي اشترت به السلعة، أو الثمن الذي سيدفعه العميل مقابل شراء السلعة من المصرف، وكذلك لا بد من الاتفاق على الربح وطريقة الدفع وفق النظام الذي يعمل به المصرف، وتبعاً لإمكانات العميل، وقدرته المالية.

٢- نفس الصورة السابقة لكن قد يكون الإلزام بالوعد لأحد الطرفين (المصرف أو العميل).

٣- أن لا يحصل تعاقد سابق بين العميل والمصرف على إتمام عملية الشراء بل يحصل مجرد وعد من العميل بالشراء ووعد من المصرف بالبيع، وهذا الوعد غير مُلزم لأي من الطرفين بل هو مجرد رغبة من كل منهما.

(١) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور سامي حمود، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، المرابحة للأمر بالشراء للدكتور الصديق محمد الضرير، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي للدكتور علي أحمد السالوس، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور/ رفيق المصري، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة في الاصطلاح الشرعي للشيخ محمد عبده عمر، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث: أحمد ملحم ص (٧٩).

(٢) مثل الهيئة العامة للولاية على أموال القصر ومن في حكمهم فيمكن أن تستثمر أموالها بما يأتي:

١- تتمثل بصفة المشتري وذلك عند عدم توفر السيولة لديها لشراء سلعة أو عقار مثلاً.

٢- تتمثل بصفة المصرف فتقوم هي بالمرابحة لجهة مضمونة.

٣- تتمثل بصفة المشارك بأن تتفق مع مصرف أو مستثمر أو شركة على أن تدير لها أموالها عن طريق المرابحة.

والصورة الأولى هي الأكثر شيوعاً واستخداماً في المصارف الإسلامية كطريق للتمويل والاستثمار؛ لأنها تضمن للمصرف تسويق السلعة، وتحقيق الربح، وتجنبه الوقوع في تبعات النكول عن الشراء بينما الصورة الثالثة - القائمة على عدم الإلزام - فإنها اعتمدت من بعض المصارف الإسلامية تجنباً للوقوع في المآخذ التي تؤخذ على الصورة الأولى^(١).

والملاحظ على هذه العملية أنها تمر بمرحلتين:

- ١- مرحلة المواعدة.. وهي وعد من العميل بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع، وتبدأ من تقديم العميل طلبه لشراء السلعة المعينة أو الموصوفة، وقد يكون هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم، وهو أساس الاختلاف بين الفقهاء.
- ٢- مرحلة المعاقدة: وهي المرحلة التي يتم فيها إبرام العقد، وتبدأ هذه المرحلة من تاريخ شراء المصرف البضاعة واستلامها من قبله.. ويمكن أن تقسم هذه المرحلة إلى قسمين:

القسم الأول: عقد شراء بين المصرف والبائع الذي ستشتري منه السلعة.
القسم الثاني: عقد شراء بين العميل والمصرف - بعد تملكه السلعة - بمرابحة^(٢).

المطلب الثاني: أهمية بيع المرابحة للأمر بالشراء

تتمثل أهمية بيع المرابحة للأمر بالشراء بما يأتي^(٣):

- ١- أنه يغطي جانباً من جوانب الحاجة التي لا يمكن تحقيقها عن طريق صيغ التمويل والاستثمار الحلال، كالمضاربة والمشاركة.
- ٢- يعتبر البديل الشرعي للتمويل الربوي (الفوائد) بالنسبة للبنوك الإسلامية، وذلك ضمن إطار الالتزام بالضوابط الشرعية.
- ٣- قلة المخاطرة في عمليات المرابحة للأمر بالشراء بالنسبة للعميل، وكذلك المصرف، فأما العميل فالناس يتفاوتون في ذكائهم وخبراتهم ومن ذلك أن

(١) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث: أحمد ملحم ص (٨٠).

(٢) ينظر: دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة للدكتور الشنقيطي (١/٣٨٢)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث: أحمد ملحم (٨٣)، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق (٥١٧).

(٣) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور/ سامي حمود، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء (٦٥)، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (٨٤)، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها (٩٤)، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور/ رفيق المصري، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).

المشتري -العميل- قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها وعنده مال لا يحسن التصرف فيه، وله ثقة بخبرة البائع (المصرف ونحوه) مرابحة وأمانة، ويفضل أن يشتري بناءً على أمانة البائع، وحسن تصرفه لا بناءً على مساومته، ومما كسبته، وقلّة خبرته.

أما بالنسبة للمصرف إنما لا يتم التمويل إلا بعد أخذ الضمان لسداد الأقساط ونحوها.

٤- لا يبذل في عمليات المراجعة للأمر بالشراء مجهوداً، ودراسة، ومتابعة، وتحملاً للمسؤولية.

٥- أن عمليات المراجعة للأمر بالشراء سهلة التنفيذ وقصيرة المدة مما يترتب عليه سرعة دوران رأس المال وتحقيق ربح سريع.

٦- يفضل كثير من المتعاملين مع المصارف الإسلامية لهذا النوع من التعامل، بسبب عدم رغبتهم في تدخل المصرف بإدارة أنشطتهم والاطلاع على أسرار عملهم والتي يفرضها أسلوب التمويل بالمشاركة.

**المبحث الثالث: مقارنة بين المرابحة غير المركبة والمرابحة المركبة
المطلب الأول: وجوه الاتفاق بين المرابحة غير المركبة والمرابحة المركبة**
تتفق المرابحة غير المركبة مع المرابحة المركبة في التالي^(١):

- ١- أن العقد في المرابحة غير المركبة والمرابحة المركبة قائم على الرضى غاية المشتري فيه الحصول على سلعة هو بحاجة إليها.
- ٢- في كل منهما يكون الثمن والربح معلومين للبائع والمشتري.
- ٣- العقد الذي تنتقل فيه ملكية المبيع إلى المشتري في كل منهما عقد مرابحة.
- ٤- ينطبق على المرابحة المركبة ما ينطبق على المرابحة غير المركبة من أحكام وشروط، فشروط المرابحة غير المركبة تدخل ضمن شروط المرابحة المركبة، وكذلك ما يجب بيانه وما لا يجب من ملابسات وما يلحق برأس المال والحسم الذي يحصل عليه المصرف من التاجر وطريقة السداد.

المطلب الثاني: وجوه الاختلاف بين المرابحة غير المركبة والمرابحة المركبة
تختلف المرابحة غير المركبة عن المرابحة المركبة بما يلي^(٢):

- ١- المرابحة غير المركبة تنحصر العلاقة فيها بين طرفين اثنين هما: البائع والمشتري.
- أما المرابحة المركبة فالعلاقة فيها تتكون من أطراف ثلاثة هم: البائع، والمشتري (العميل)، والمصرف -ومن في حكمه- الوسيط بينهما.
- ٢- السلعة في المرابحة غير المركبة موجودة لدى البائع قبل طلب الأمر بخلاف المرابحة المركبة (المصرفية) فالسلعة غير موجودة لدى المصرف بل تكون موصوفة.
- ٣- المرابحة غير المركبة تتعد مرة واحدة في مجلس العقد أما المرابحة المركبة (المصرفية) ففيها مرحلتان: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاودة.

(١) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث أحمد ملحم (٨٦)، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء للحامد (٨٩).

(٢) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث: أحمد ملحم (٨٧)، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور رفيق المصري، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء لعبدالرحمن الحامد (٩٠)، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق للبهتي (٥١٥)، الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي (٣٨٤/٢).

- ٤- المرابحة غير المركبة قد تكون مرابحة حالة أو مؤجلة أما المرابحة المركبة (المصرفية)، فالغالب أنها مؤجلة أي يدفع الثمن دفعة واحدة أو مقسطاً.
- ٥- البائع في المرابحة غير المركبة يتخذ الملك طريقاً للربح وأما في المرابحة المركبة (المصرفية)، فإن وجود المشتري المربح مسبقاً هو الطريق إلى الامتلاك، فلولا وجود الأمر بالشراء لم يكن للمصرف قصد في الشراء.

المبحث الرابع: حكم المرابحة للآمر بالشراء

لا خلاف بين الفقهاء في جواز المرابحة غير المركبة^(١)، وقد حكى ابن هبيرة وغيره الإجماع عليه^(٢)، لما يأتي:

١- قوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٣).

وجه الاستدلال: أن المرابحة غير المركبة بيع فتدخل في عموم البيع المباح الوارد في الآية^(٤).

٢- أن الأصل في المعاملات الحل حتى يقوم دليل على المنع^(٥)، ولم يرد دليل على تحريم هذه المعاملة.

قال الكاساني: "وكذا الناس توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير تكثير وذلك إجماع على جوازها"^(٦).

والخلاف الحاصل فيها إنما في الكراهة تنزيهاً، وهذا مروى عن ابن عمر، وابن عباس رضي الله عنهما، والحسن، وعطاء وغيرهم^(٧).

والعلة في ذلك: الجهالة في الربح فالمشتري يحتاج إلى جمع الحساب ليعلم مقدار الربح^(٨).

وأجيب عن ذلك: بأن الجهالة مرتفعة لأنها تعلم بالحساب فلم تضر^(٩).

أما المرابحة المركبة فحكمها يختلف بحسب اختلاف الصور التي تحدث بين العميل والمصرف، ويمكن توضيح ذلك من خلال العناصر التالية:

١- المواعدة التي تحصل بين العميل والمصرف.

٢- عقد البيع بين المصرف والبائع -مالك السلعة-.

٣- عقد البيع -مرابحة- بين المصرف والمشتري -العميل-.

(١) ينظر: بدائع الصنائع (٢٢٠/٥)، المدونة الكبرى (٢٢٦/٤)، بلغة السالك (١٣٣/٣)، الأم (٤٨/٣)، روضة الطالبين (٥٢٨/٣)، مغني المحتاج (٧٧/٢)، المغني (٢٦٦/٦).

(٢) الإفصاح (٣٥٠/٢).

(٣) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).

(٤) ينظر: الجامع لأحكام القرآن (٢٣١/٣)، الاختيار لتعليل المختار (٢٩/٢).

(٥) ينظر: أعلام الموقعين (٣٤٤/١).

(٦) بدائع الصنائع (٢٢٠/٥).

(٧) ينظر: مغني المحتاج (٧٧/٢)، المغني (٢٦٦/٦).

(٨) ينظر: المغني (٢٦٦/٦).

(٩) ينظر: المغني (٢٦٦/٦)، فقه النوازل (٦٨/٢).

العنصر الأول: المواعدة التي تحصل بين العميل والمصرف، ويمكن تقسيمه إلى ثلاثة أقسام:

- ١- تتبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين.
- ٢- تتبني على التواعد الملزم بين الطرفين، وقبل حوزة المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه.

٣- تتبني على التواعد الملزم لأحد الطرفين دون الآخر (العميل أو المصرف).

القسم الأول: التواعد غير الملزم بين الطرفين، وهذا القسم فيه صورتان:

الصورة الأولى: وعد غير ملزم بين الطرفين وليس فيه تواعد واتفاق على الربح.

الصورة الثانية: وعد غير ملزم بين الطرفين وفيه تواعد واتفاق على الربح.

الصورة الأولى: إذا كان الوعد غير ملزم وليس فيه تواعد واتفاق على الربح.

فحكمها الجواز باتفاق الفقهاء^(١)، فالمصرف والعميل كل واحد منهما مخير في الدخول في عقد المرابحة، أو العدول عنه بحسب رغبته وإرادته، وقد تكلم عن هذه المسألة بعض العلماء المعاصرين، وأفتوا بجوازها^(٢)، لما يأتي:

ليس في هذه الصورة التزام بإتمام الوعد بالعقد، أو بالتعويض عن الضرر لو هلكت السلعة فلا ضمان على العميل، فالبئذ يخاطر بشراء السلعة لنفسه وهو على غير يقين من شراء العميل لها بربح، فلو عدل أحدهما عن رغبته فلا إلزام ولا يترتب عليه أي أثر فهذه الدرجة من المخاطرة هي التي جعلتها في حيز الجواز^(٣).

الصورة الثانية: إذا كان الوعد غير ملزم وفيه تواعد واتفاق على الربح.

فحكمها فيه خلاف بين الفقهاء على قولين:

القول الأول: أنها جائزة.

وإليه ذهب الحنفية^(٤)، والشافعية^(٥)، وابن القيم من الحنابلة^(٦).

(١) ينظر: المبسوط (٢٣٧/٣٠)، الموطأ للإمام مالك (٤٠/٢)، القوانين الفقهية لابن جزي (١٧١)، بلغة السالك (٧٦/٣)، الأم (٤٨/٣)، أعلام الموقعين (٢٩/٤)، أورد المالكية بيع المرابحة للأمر بالشراء في بيوع العينة وقسموها إلى ثلاثة أقسام: قسم جائز وهي الصورة التي نحن بصددنا بأن يطلب المشتري السلعة من البائع من غير مواعدة ولا مراوضة على الربح ونحوه، وكذلك لو طلب منه السلعة وأماً لتربيحه من غير تسمية لقره فهذه جائزة مع الكراهة والقسم الثالث هي المحرم وسيأتي... ينظر: مقدمات ابن رشد (٥٣٧/٢)، القوانين الفقهية (١٧١)، مواهب الجليل (٢٩٥/٦)، حاشية النسوقي (٨٩/٣)، شرح الزرقاني (١٠٨/٥).

(٢) كالشيخ بكر أبو زيد رحمه الله، ود. رفيق يونس المصري.

(٣) فقه النوازل (٩٠/٢).

(٤) ينظر: المبسوط (٢٣٧/٣٠).

(٥) ينظر: الأم (٤٨/٣).

(٦) ينظر: أعلام الموقعين (٢٩/٤).

وقال به كثير من العلماء المعاصرين^(١)، وقد أفتت به اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء^(٢).

القول الثاني: أنها محرمة.

وبه قال المالكية^(٣).

الأدلة:

أدلة القول الأول:

١- قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٤).

وجه الدلالة: لفظ البيع في الآية لفظ عموم يتناول كل بيع ويقتضي إباحة جميعها إلا ما خصه الدليل بنص محكم لا شبهة فيه^(٥)، وهذا البيع لم يقم دليل على تحريمه.

٢- أن الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء نص صريح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه^(٦)، وهذا البيع لم يرد دليل على تحريمه.

أدلة القول الثاني:

أن هذه المعاملة ليست بيعاً ولا شراءً وإنما هي حيلة لأخذ الربا والحصول على المال فالعميل لم يلجأ إلى المصرف إلا من أجل المال والمصرف لم يشتتر هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعهما بأجل إلى المشتري فهذه من بيوع العينة^(٧).

وأجيب عنه بما يلي:

١- أن القول بأن المقصود هنا بعقد المرابحة للأمر بالشراء هو التمول أي بمعنى الحصول على المال عن طريق البيع فليس له اعتبار، فالعين مرادة حقيقة في هذا العقد والعقد حقيقي لا صوري، فالمصرف يشتري لكنه يشتري ليبيع لغيره

(١) كالشيخ ابن باز والشيخ بكر أبو زيد رحمهما الله، وكذلك قال به كثير من الباحثين المعاصرين منهم: د. علي السالوس، د. رفيق المصري، د. عبدالسلام العبادي.

(٢) ينظر: فتاوى اللجنة الدائمة (١٦٦/١٣).

(٣) ينظر: مقدمات ابن رشد (٥٣٧/٢)، حاشية الدسوقي (٨٩/٣)، شرح الزرقاني (١٠٨/٥)، مواهب الجليل (٢٩٤/٦)، بلغات السالك (٧٦/٣)، القوانين الفقهية (١٧١).

(٤) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).

(٥) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (٦١).

(٦) ينظر: أعلام الموقعين (٣٤٤/١).

(٧) ينظر: الكافي لابن عبد البر (٣٢٥)، القوانين الفقهية (١٧١)، بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور عفانة (٥٨).

كالتاجر، وكذلك العميل يقصد الانتفاع بالعين ولا يريد لها للتوصل إلى دراهم يحتاجها^(١).

٢- لا يسلم دخول هذه الصورة في بيوع العينة، والمالكية إنما أدخلوها فيها بسبب توسعهم في الأخذ بسد الذرائع^(٢)، والأخذ بالذرائع لا تصح المبالغة فيه خشية الوقوع في الظلم، والمطلوب فيما يُسد من الذرائع هو ما يوصل إلى الحرام قطعاً أما بيع المرابحة في صورتها السابقة لا يقطع بتوصيله إلى الحرام^(٣).

الترجيح:

الراجح والله -تعالى- أعلم القول الأول، وهو القول بالجواز، لما يأتي:

١- قوة الاستدلال ووجاهته.

٢- عدم وجود مانع شرعي يمنع الأخذ بهذا القول^(٤).

القسم الثاني: التواعد الملزم بين الطرفين، وقبل حوزة المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه.

تحرير محل النزاع:

لا خلاف بين الفقهاء المتقدمين منهم^(٥)، والمعاصرين في أنه يشترط لصحة بيه المرابحة للأمر بالشراء أن يتم عقد البيع بعد أن يتملك المأمور السلعة^(٦)، والأصل في ذلك حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني المبيع لما ليس عندي فأبيعه منه ثم أبتاعه من السوق فقال ﷺ: «لا تبع ما ليس عندك»^(٧)، فهذا الحديث يدل على عدم جواز بيع الإنسان ما ليس عنده^(٨).

(١) ينظر: فقه النوازل (٩٦/٢).

(٢) سد الذرائع معناه: منع كل طريق أو وسيلة قد تؤدي عن قصد أو غير قصد إلى المحاذير الشرعية. ينظر: إحكام الفصول في أحكام الأصول للبلجي (٦٩٠).

(٣) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (١٦١).

(٤) ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (١٦١).

(٥) ينظر: الميسوط (٢٣٧/٣٠)، مقدمات ابن رشد (٥٣٧/٢)، القوانين الفقهية (١٧١)، الأم (٤٨/٣)، أعلام الموقعين (٢٩/٤).

(٦) ينظر: فقه النوازل (٩٧/٢)، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية لمحمد إرشيد (٧٩)، تجربة البنوك التجارية... لعبدالرحمن الحامد (٨٢).

(٧) أخرجه أبو داود، ينظر: سنن أبي داود، كتاب: البيوع والإجازات، باب: في الرجل يبيع ما ليس عنده برقم (٣٥٠٣) (٣٠٢/٣)، والترمذي، ينظر: سنن الترمذي، كتاب: البيوع، باب: كراهية بيع ما ليس عندك برقم (١٢٣٢)، وحسنه (٢٢٨/٤)، وينظر: نيل

الأوطار (٢٥٢/٥) للاستزادة، وهذا الحديث صححه الألباني في الإرواء (١٣٢/٥).

(٨) ينظر: نيل الأوطار (٢٥٢/٥).

لكن لو حصل بين العميل والمصرف تواعد ملزم أي -العميل ملزم بشراء ما يشتريه المصرف الإسلامي بناءً على أمره بالشراء والمصرف ملزم بالبيع للعميل دون غيره- وهذا التواعد قبل حوزة المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه فهل تصح هذه المعاملة؟^(١).

اختلف في حكم الإلزام بالمواعدة في بيع المرابحة للأمر بالشراء على قولين:
القول الأول: أن بيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الإلزام بالوعد حرام وباطل.
 وإليه ذهب محمد بن الحسن الشيباني من الحنفية^(٢)، ومالك^(٣)، والشافعي^(٤)،
 وظاهر كلام ابن القيم^(٥)، وبه قال بعض العلماء المتأخرين كالشيخ ابن باز^(٦)، والدكتور
 بكر أبو زيد^(٧)، والدكتور رفيق المصري^(٨)، والدكتور علي السالوس^(٩)، والدكتور
 عبدالستار أبو غدة^(١٠).

(١) هل الحكم في هذه المعاملة يبني على مسألة: الوعد ومدى إلزام الواعد بما وعد؟ أولاً لا بد من توضيح مسألة الوعد ثم بعد ذلك التحقيق في هذه المسألة.

اتفق الفقهاء على أن الوفاء بالوعد من صفات المؤمنين وأن الخلف به من صفات المنافقين، لكن اختلفوا في حكم الوفاء بالوعد: فذهب الجمهور من الحنفية، ورواية عن مالك، والشافعية، والحنابلة إلى أن الوفاء بالوعد مستحب والخلف فيه مكروه، فإذا لم ينوي الإخلاف وقت المواعدة فليس بمنافق ولا أثم لأنه وعد بمعروف محض، وأيضاً قياساً على الهبة، ومنهم من قال: الوفاء بالوعد واجب مطلقاً وهو قول عمر بن عبدالعزيز وغيره، ومنهم من قال بالتفصيل: فإذا أدخل الواعد بوعدة الموعود في ورطة لزم الوفاء به وإلا فلا يلزم الوفاء به وهو رواية عن الإمام مالك بدليل قوله ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار» عن ابن عباس رضي الله عنهما.

ومنهم من ادعى الإجماع على القول بأن الوفاء بالوعد مستحب لكن الحافظ ابن حجر تعقب الإجماع في ذلك فقال: "ونقل الإجماع في ذلك مردود، فإن الخلاف مشهور، لكن القائل به قليل، وقال ابن عبدالبر وابن العربي: أجل من قال به عمر بن عبدالعزيز" أ.هـ.
 وبعد عرض مسألة الوعد وتبعية الأمانة التي يسوقها العلماء فيها يتضح أن لزوم الوفاء بالوعد من عدمه إنما هو فيما سبيله الإرفاق المعروف لا الكسب التجاري إذن فيتحتر من هذا الخلاف عقود المعاوضات فلا تدخل تحت هذا الخلاف ولا ينسحب خلافهم على هذه المعاملة بل تنزل هذه المعاملة على حد حديث حكيم بن حزام ﷺ: "لا تبع ما ليس عندك"، ثم إن الفقهاء يذكرون هذه المعاملة في بيوع المعاوضات المحرمة ولم يذكروها في مسائل الوعد والله تعالى أعلم.

ينظر: فتح الباري (٢٩٠/٥)، بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور/ سامي حمود (CD) العدد، (٢)، بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور عفانة (٦١)، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة للدكتور فياض (٧٣)، فقه النوازل (٧٢/٢)، المعاملات المالية المعاصرة للدكتور قلعة جي (٩٥).

(١) ينظر: المبسوط (٢٣٧/٣٠).

(٢) ينظر: مقدمات ابن رشد (٥٣٧/٢)، حاشية الدسوقي (٨٩/٣)، شرح الزرقاني (١٠٨/٥)، مواهب الجليل (٢٩٤/٦).

(٣) ينظر: الأم (٤٨/٣).

(٤) ينظر: أعلام الموقعين (٢٩/٤).

(٥) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (٤٠٣/٢).

(٦) ينظر: فقه النوازل (٨٣/٢).

(٧) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية (CD) العدد (٢).

(٨) ينظر: المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي (CD) العدد (٢).

(٩) ينظر: تجربة البنوك التجارية (٧٨).

القول الثاني: أن بيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الإلزام بالوعد جائز وصحيح. قال به بعض المعاصرين كالدكتور سامي حمود^(١)، والدكتور أحمد علي عبدالله^(٢)، وفضيلة الشيخ عبدالله بن منيع^(٣)، والدكتور إبراهيم الدبو^(٤).

الأدلة:

أدلة القول الأول:

١- عن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني المبيع لما ليس عندي فأبيعه منه ثم أبتاعه من السوق فقال صلى الله عليه وسلم «لا تبع ما ليس عندك»^(٥).

وجه الدلالة من الحديث:

هذا الحديث يدل على النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده، فتدخل هذه الصورة في عموم هذا الحديث؛ لأن الوعد الملزم بمنزلة عقد البيع فيكون المصرف باع ما ليس عنده، فالسلعة حقيقة مقدره التملك للمصرف بثمن مريح قبل أن يملك المصرف السلعة ملكاً حقيقياً وتستقر في ملكه فملك المصرف لها تقديري لا حقيقي^(٦).

وذكر ابن قدامة في المغني أن العلة هي الغرر، ولأنه غير مقدور على تسليمه^(٧).

نوقش: أن الاتفاق الأول وعد ملزم وليس بيعاً وثمة فروق بينهما منها^(٨):

- ١- إذا امتنع الواعد عن شراء السلعة، فلمصرف الحق أن يبيعهما ويطلب الواعد بالتعويض ولو كان الاتفاق الأول بيعاً لما كان له ذلك.
- ٢- في المواعدة لا يكتفي الطرفان بالوعد لانتقال الملكية بل لابد أن ينشأ عقد بيع من جديد بعد شراء البنك للسلعة وتقديمها للواعد.

(١) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، تجربة البنوك التجارية للحامد (٧٨).

(٢) ينظر: تجربة البنوك التجارية للحامد (٧٨).

(٣) ينظر: المرجع السابق.

(٤) ينظر: المرابحة للأمر بالشراء، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، تجربة البنوك التجارية للحامد (٧٨).

(٥) سبق تخريجه ص (٢٦).

(٦) ينظر: فقه النوازل (٩٠/٢)، المرابحة للأمر بالشراء للضريير، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).

(٧) ينظر: المغني (٢٩٦/٦).

(٨) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور سامي حمود (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للمحم

(١٤١)، الخدمات الاستثمارية في المصارف (٤٠٣/٢).

- وأجيب عن المناقشة: بأن هذه الفروق غير مؤثرة لأن المؤدى في النتيجة واحد وهو أن كلاً من الطرفين ملزم بإنشاء البيع على الصورة التي تضمنها الاتفاق الأول^(١).
- ٢- أن القول بالإلزام بالوعد يجعل هذه المعاملة تدخل تحت النهي عن بيعتين في بيعة، فعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: «نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة»^(٢).
- وجه الاستدلال: أن هذه المعاملة تتكون من بيعتين كلاهما مبنية على الأخرى.
- يقول الدكتور رفيق المصري: «المواعدة إن لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن ثمة بيعتان في بيعة لكنها إذا صارت ملزمة صارت عقداً بعد أن كانت وعداً وكان هناك بيعتان في بيعة، فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف والبائع -مالك السلعة»^(٣).
- ٣- أن القول بالإلزام بالوعد في هذه المعاملة فيه مصادمة ومعارضة لنص صريح واضح وهو قوله صلى الله عليه وسلم: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا»^(٤).
- وجه الدلالة: الحديث الشريف يعطي المتبايعين الخيار ما دام في مجلس العقد ولا يتأتى ذلك مع القول بالإلزام بالوعد فلا يثبت للعميل ولا للمصرف الخيار في البيع اللاحق ما دام التزما به بالبيع مسبقاً^(٥).
- ٤- أن الإلزام بالوعد يؤدي إلى أن إلزام العميل لا يتقابل ولا يتناظر تماماً من إلزام المصرف فالإلزام العميل حقيقة وأما المصرف فظاهراً وذلك لأن المصرف لا يلتزم حيال العميل إلا بعد شراء السلعة فإذا رأى أن الشراء في مصلحته اشترى وإلا فلا^(٦).
- ٥- أن القول بالإلزام بإتمام العقد في المرابحة المركبة يتنافى مع الرضى المطلوب شرعاً في البيوع والتجارات^(٧).

(١) ينظر: المرابحة للأمر بالشراء للضربير، (CD) العدد (٢)، الخدمات الاستثمارية في المصارف (٤٠٤/٢).

(٢) أخرجه الترمذي، ينظر: سنن الترمذي، كتاب البيوع، باب: ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة (١٢٣١) (٢٢٦/٤)، وقال الألباني: إنه حديث حسن، ينظر إرواء الغليل (١٤٩/٥).

(٣) بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية (CD) العدد (٢).

(٤) أخرجه البخاري، ينظر: صحيح البخاري، كتاب: البيوع، باب: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا (٢١١٠)، (٦٢٨/٢)، وأخرجه مسلم، ينظر: صحيح مسلم، كتاب: البيوع، باب: ثبوت خيار المجلس للمتبايعين (١٥٣١) (١١٦٣/٣)، والحديث من رواية: حكيم بن حزام رضي الله عنه.

(٥) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور/ رفيق المصري (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث ملحم (١٣٠).

(٦) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية (CD)، العدد (٢).

(٧) ينظر: المرجع السابق.

٦- أن القول بالإلزام بالوعد في المرابحة المركبة يؤدي إلى الغرر فثمن السلعة غير معلوم وقت الإلزام لأن المصرف لم يشتري السلعة بعد^(١).

أدلة القول الثاني:

استدل القائلون بجواز هذه المعاملة بما يلي:

١- قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾^(٢).

وجه الدلالة: الآية تفيد حل جميع أنواع البيع ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله -تعالى- ورسوله ﷺ بنص محكم لا شبهة فيه، وبيع المرابحة للأمر بالشراء بهذه الصورة أحد أنواع البيع يدخل في هذا العموم، وبما أنه لم يخصص بالتحريم فيبقى على الأصل وهو الحل والإباحة^(٣).

نوقش: أن الإباحة ليست على إطلاقها فإن ثمة شروطاً لابد من توافرها ليكون البيع حلالاً، وهناك موانع تمنع صحة البيع لابد من الابتعاد عنها^(٤).

٢- القياس على بيع السلم بجامع أن كلاً منهما فيه بيع لسلعة لا يملكها البائع عند التعاقد^(٥).

نوقش: أنه قياس مع الفارق، ففرق بين السلم وبيع المرابحة المركبة، فالسلم فيه طرفان والبائع هو المنتج للسلعة، والتمن معجل، بخلاف المرابحة المركبة ففيها ثلاثة أطراف، والمصرف ليس منتجاً للسلعة، والتمن فيها مؤجل -في الغالب-^(٦).

٣- إن المصارف الإسلامية حديثة العهد والمرابحة المركبة هي عماد القوة فيها، فالمضاربة لا تلبي حاجات الناس، وبالتالي يؤدي ذلك إلى الحرج فيجب مؤازرتها وعض الطرف عن زلاتها^(٧).

نوقش: لا يسلم بذلك والكلام غير مقبول، والمسلم يلزمه أن يظهر الإسلام الحقيقي ولا يكفي أن يرفع شعاراً بأنه مسلم ثم يمارس ما شاء ولا شك أن تحليل الحرام كتحريم الحلال^(٨).

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (٢/٤٠٤).

(٢) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).

(٣) ينظر: بيع المرابحة لأحمد الملحم (١١٨).

(٤) بيع المرابحة لأحمد ملحم (١٤٠).

(٥) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء للمصري (CD)، العدد (٢)، بيع المرابحة لأحمد ملحم (١٢٦).

(٦) ينظر: المراجع السابقة.

(٧) ينظر: بيع المرابحة للأمر بالشراء للكتور سامي حمود (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة لأحمد ملحم (١٢٦).

(٨) ينظر: بيع المرابحة لأحمد ملحم (١٤١).

٤- أن هذا القول يتوافق مع القول بلزوم الوفاء بالوعد سواء على رأي من يرى لزوم الوفاء مطلقاً أو على رأي من يلزمون بالوفاء بالوعد -قضاء- إذا كان على سبب، ودخل الموعد بسببه في شيء -وهو رأي عند المالكية- وعليه فإن الأدلة في لزوم الوفاء بالوعد تصح دليلاً لهذا القول^(١).

وأجيب عنه من وجهين:

١- أن قول المالكية بلزوم الوفاء بالوعد قضاءً إنما يتعلق بالوعد فيما سبيله الإرفاق المعروف والإحسان أي عقود التبرعات، والمرابحة المركبة ليست من هذا القبيل، بل هي من جملة عقود المعاوضات التي يراد بها تحصيل منفعة للواعد والموعد وليس المراد بها الإرفاق والمعروف من الواعد للموعد، فالمرابحة فيها وعد من أحد الطرفين يقابله وعد من الطرف الآخر فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد فينبغي أن تطبق عليه أحكام العقد^(٢).

٢- أن القائلين بلزوم الوفاء بالوعد قضاءً فيما سبيله الإرفاق بالموعد ومعاونة له -وهم بعض المالكية- لا يرون أصلاً جواز هذه الصورة من المرابحة بل يعدونها من بيوع العينة^(٣).

٥- أنه إذا جاز الإلزام بالوعد بالمعروف والقضاء به فلا ينزل به في المعاوضات أولى لأن الوعد في المعاوضات يترتب عليه التزامات وتصرفات مالية ونحوها، ويترتب على جواز الإخلاف فيها إضراراً بمصالح الناس بخلاف الوعد بالمعروف فأصله تبرع محض ولا ضرر في إخلاف الوعد فيها^(٤).

نوقش: بأن الإلزام بالوعد في المصارف المالية يترتب عليه محذور شرعي وهو "بيع الإنسان ما ليس عنده" بخلاف الإلزام به في التبرعات فالغرر يغتفر منه في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات، ثم إن هذا القياس لا يصح لأنه قياس على مسألة خلافية وهي مسألة: حكم الوفاء بالوعد خاصة إذا كان على سبب ودخل الموعد بسببه في شيء^(٥).

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (٣٩٨/٢).

(٢) ينظر: فقه النوازل (٧٢/٢)، بيع المرابحة لأحمد ملحم (١٣٨)، الخدمات الاستثمارية في المصارف (٣٩٩/٢)، المرابحة للأمر بالشراء للدكتور/ الضريير (CD) العدد (٢).

(٣) ينظر: المرابحة للأمر بالشراء للدكتور/ الضريير (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور/ المصري (CD) العدد (٢).

(٤) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (٤٠١/٢).

(٥) ينظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف (٤٠١/٢).

٦- أن الأخذ بالإلزام بالوعد هو الأحفظ لمصلحة التعامل، واستقرار وضبط المعاملات وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وعدم الإضرار بهما، قال ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»^(١) فهو دليل أساسي من الأدلة العامة على تحريم المضار^(٢).
أجيب عنه من ثلاثة أوجه^(٣):

- ١- لو سلمنا أن في الإلزام مصلحة للطرفين، واستقرار المعاملات فالمصلحة هنا غير معتبرة بعد ما ثبت أن في الإلزام محظوراً شرعياً، فالمصلحة فيها كالمصلحة التي عود على الطرفين في بيع الإنسان ما ليس عنده.
- ٢- أن هذا هو سبيل التجارة المشروعة أن يتحمل التاجر قدرًا من المخاطرة وهذا هو الفارق بين الربح المشروع والربح الربوي.
- ٣- أن هذا الطريق المحرم لا يتعين لرفع الضرر فهناك طرقٌ أخرى لذلك، فقد أرشدنا الإمام محمد بن الحسن إلى أن المخرج الذي يجعل المصرف في مأمن من الضرر هو أن يشترط لنفسه خيار الشرط عندما يشتري السلعة المطلوبة ثم يعرضها على الأمر (العميل) في مدة الخيار فإن قبلها وإلا تمكن من إعادتها عند نكول الآخر.

الترجيح:

- الراجح - والله أعلم بالصواب - القول الأول، وهو القول بعدم جواز الإلزام بالمواعدة في بيع المربحة المركبة، لما يأتي:
- ١- قوة أدلة هذا القول ووجاهته.
 - ٢- مناقشة أدلة القول المخالف.
 - ٣- إن هذه المعاملة لم يقل بطلها أحد من فقهاء الأمة بل وجد من قال بحرمتها، وأكثر ما قاله العلماء بشأن هذه المعاملة هو: جواز بيع المربحة للأمر بالشراء على أساس عدم الإلزام بالوعد.
 - ٤- نصوص الفقهاء وفتاواهم صريحة في أن القول بالإلزام بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء غير جائز، بدليل أنهم ذكروا مخرجاً شرعياً للمتعاقدين للخروج من هذا الحرج.

(١) أخرجه الإمام أحمد، ينظر: مسند الإمام أحمد (٥٥/٥) (٢٨٦٥)، وابن ماجه، ينظر سنن ابن ماجه، كتاب: الأحكام، باب: من بنى في حقه ما يضر بجاره (٢٣٤٠) (٧٨٤/٢) عن عبادة بن الصامت، وإسناده حسن.

(٢) ينظر: المربحة للأمر بالشراء للضرير (CD) العدد (٢)، جمهرة القواعد الفقهية للندوي (١٣٩/١).

(٣) ينظر: بيع المربحة للأمر بالشراء للدكتور: المصري (CD) العدد (٢)، الخدمات الاستثمارية في المصرف (٤٠٢/٢).

حيث بين ابن القيم أن المعاملة لكي تكون سليمة لا بد لها من حيلة مشروعة^(١). وكذلك ذكرها الشافعي ومحمد بن الحسن في نصوصهم وقد سبق ذكرها^(٢). وهذه الحيلة هي اشتراط الخيار لكلا المتعاقدين. يقول الدكتور/ رفيق المصري: "قلو كانت المرابحة الملزمة جائزة عند الحنفية لما احتاجوا إلى مثل هذه الحيلة المشروعة"^(٣).

حيث نص قرار مجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي على أن: "المواعدة: -وهي التي تصدر من الطرفين- تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة [لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده]"^(٤).

القسم الثالث: التواعد الملزم لأحد الطرفين دون الآخر (العميل، أو المصرف):

قد يكون المصرف هو الملزم بالوعد دون العميل وهذا هو الغالب وفي هذه الحالة ليس للمصرف أن يبيع السلعة التي اشتراها بناءً على أمر بالشراء من العميل إلا ذلك العميل. أما العميل فإنه مخير في إتمام عقد المرابحة مع المصرف أو العدول عنها. وإذا كان العميل هو الملزم بالوعد فليس له أن يرفض شراء السلعة التي قام المصرف بشرائها بناءً على أمره بالشراء وإذا نكل عن وعده فإنه يلزم بذلك أمام القاضي ويجبر على الشراء كما هو الحال في كل عقد بيع صحيح ينكل عنه ويرفضه. أما المصرف فيكون في هذه الحالة مخيراً بالبيع للعميل الذي طلب منه شراء السلعة أو لغيره.

وهذه الصورة لم يتعرض لها الفقهاء وقد أخذت بها بعض المصارف الإسلامية جمعاً بين قول من يرى الإلزام بالوعد، وقول من يرى عدم الإلزام بالوعد قضاءً إعمالاً للقولين، لكن بعض العلماء يرى أن هذه الصورة من صور التعامل بالمرابحة ممنوعة وغير جائزة لأنها تحكم بلا دليل^(٥).

(١) ينظر: أعلام الموقعين (٢٩/٤).

(٢) ينظر: المبسوط (٢٣٧/٣٠)، الأم (٤٨/٣).

(٣) بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية (CD) العدد (٢).

(٤) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس (٥٩٩/٢)، ضمن دورة مؤتمره الخامس والتي انعقدت في الكويت من ١٤٠٩/٥/٦-١٠ الموافق ١٠-١٥/١٢/١٩٨٨م.

(٥) ينظر: المرابحة للأمر بالشراء للضرير، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور المصري، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث/ أحمد ملحم (١١٢).

العنصر الثاني: عقد البيع بين المصرف والبائع -مالك السلعة-:

البيع هنا جائز باتفاق الفقهاء^(١)، والأصل فيه:

قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٢).

وجه الدلالة: هذه الآية فيها دلالة على إباحة البيع، فيدخل فيه كل بيع إلا ما خصص منه بالدليل^(٣).

العنصر الثالث: عقد البيع -مربحة- بين المصرف والمشتري -العميل-:

والمراد بهذا العنصر: هو المربحة مع الزيادة في سعر السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل -غالبًا-.

فالمسألة فيها خلاف^(٤)، والراجح -والله أعلم بالصواب- ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من الحنفية^(٥)، والمالكية^(٦)، والشافعية^(٧)، والحنابلة^(٨) وهو جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل. لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾^(٩).

ولفظ البيع عام، فيندرج تحت لفظ الآية كل بيع إلا ما خصص منه بالدليل^(١٠)، ويبقى ما عداه على أصل الإباحة، فبيع السلعة بأكثر من ثمنها نسيئة مباح، بناءً على هذا الأصل^(١١).

(١) ينظر: بدائع الصنائع (٢٣٣/٥)، الكافي لابن عبد البر (٣٠٢)، الأم الشافعي (٣/٣)، المغني (٥/٦).

(٢) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).

(٣) ينظر: الجامع لأحكام القرآن (٢٣١/٣).

(٤) لم أتعرض هنا للخلاف؛ لأن الراجح في المسألة هو قول الجمهور والمخالف لهم قليل ثم إن هذه المسألة ليس لها علاقة بموضوع البحث فاختصرتها وأشرت فقط لوجود الخلاف فيها.

(٥) ينظر: حاشية ابن عابدين (١٤١/٥).

(٦) ينظر: حاشية الدسوقي (١٦٥/٣).

(٧) ينظر: مغني المحتاج (٧٩/٢).

(٨) ينظر: المغني (٢٦١/٦).

(٩) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).

(١٠) ينظر: الجامع لأحكام القرآن (٢٣١/٣).

(١١) ينظر: الخدمات المصرفية للزعتري (١٠١).

المبحث الخامس: ضوابط التعامل بالمراوحة للأمر بالشراء

الضوابط التي تجعل هذه المعاملة جائزة شرعاً كالتالي^(١):

- ١- أن يكون عقد البيع الأول صحيحاً.
- ٢- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل فإن لم يمتلكها المصرف بحيث كان العقد صورياً فالبيع هنا باطل^(٢).
- ٤- وهذا مخالف لقرار مجمع الفقه الإسلامي الذي ينص على دخول السلعة في ملك المصرف وذلك من خلال عمليات التسليم والتسلم التي تقوم بها قبل إعادة بيع هذه السلعة.
- ٣- ألا يقع في العقد وعدٌ ملزم لأي من الطرفين لأن المواعيد الملزمة في بيع المراوحة تشبه البيع نفسه حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالِكاً للمبيع.
- ٤- أن يكون ثمن السلعة معلوماً للعميل عند بيعها عليه معجلاً كان الثمن أو مؤجلاً دفعة واحدة أو مقسطاً.
- ٥- ألا يكون بيع المراوحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك كما في العينة^(٣)، وبيع التورق^(٤)، والتحليل^(٥).
- ٦- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه، أو بغير جنسه -مع اتحاد العلة- من أموال الربا؛ لأنه إذا اتفق الجنس يشترط فيه التساوي والتقابض، وإذا اختلف الجنس واتحدت العلة فيشترط فيه التقابض.

(١) ينظر: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية لمحمد إرشيد (٧٩)، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي للدكتور محمد شبير (٣١٨)، تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المراوحة للأمر بالشراء لعبدالرحمن الحامد (٨٢)، فقه النوازل (٩٧/٢).

(٢) تركز بعض المصارف الإسلامية على أن تكون العقود حقيقية وليست وهمية أو صورية، وبعضها تكفي بنقل السلعة أو البضاعة على الورق ولا ينفقون بقرار مجمع الفقه الإسلامي.

(٣) بيع العينة: أن يبيع التاجر شيئاً بثمن مؤجل ويسلمه إلى المشتري ثم يشتريه البائع قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك النقد، فيكون دخول السلعة بينهما شيء غير مراد لأنها تعود إلى صاحبها مباشرة وسميت عينة لحصول النقد لطالب العين أو لأنه يعود إلى البائع عين ماله أي السلعة التي باعها وهي من الحيل الربوية وفي بيع العينة لا يدخل بين البائع والآخر طرف ثالث، ينظر: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (٨٠).

(٤) بيع التورق: أن يشتري الشخص سلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها نقداً إلى غير البائع بأقل مما اشتراها به ليحصل بذلك على النقد، فإن باعها إلى البائع نفسه فهي عينة، وإن باعها إلى آخر فهو التورق. ينظر: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (٨٠).

(٥) التحليل: أن يبيع الثالث السلعة إلى نفس البائع الأول فهو المحلل، فكل هذه البيوع ظاهرها البيع وباطنها الربا.

ينظر: الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (٨٠).

٧- خلوها من الالتزام بضمان هلاك السلعة أو تضررها من أحد الطرفين -العميل أو المصرف- بل هي على الأصل من ضمان المصرف -المأمور- .
وهذا نص قرار مجمع الفقه الإسلامي الذي أجاز هذه الصيغة بضوابط محددة: "أن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي، ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه"^(١).

(١) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس (٥٩٩/٢)، ضمن دورة مؤتمره الخامس والتي انعقدت في الكويت من ١-٦/٥/١٤٠٩هـ -١٠-١٢/١٢/١٩٨٨م.

الخاتمة

أحمد الله -تعالى- الذي وفقني لإتمام هذا البحث، كما أحمده، وهو أهل الحمد وحده أن وفقني للخروج منه بمكاسب عظيمة لا تقدر بثمن.

وفيما يلي أعرض أبرز النتائج التي توصلت إليها من خلال هذا البحث:

- ١- بيع المرابحة يعتمد على معرفة رأس المال والربح.
- ٢- المرابحة غير المركبة جائزة باتفاق الفقهاء، وربح البائع فيها يكون مقابل خبرته وجهده ووقته.
- ٣- المرابحة المركبة ليست مستحثة، بل هي معروفة لدى الفقهاء المتقدمين وصفاً واسماً.
- ٤- لبيع المرابحة للأمر بالشراء أهمية تتمثل في عدة أشياء من أهمها: أنه يعتبر البديل الشرعي للتمويل الربوي بالنسبة للبنوك الإسلامية وذلك إذا أجريت على الوجه الشرعي.
- ٥- هناك فروق بين المرابحة بمفهومها الفقهي المتقدم، والمرابحة بمفهومها المصرفي الإسلامي الحديث وقد سبق بيان هذه الفروق.
- ٦- حكم المرابحة المركبة يختلف بحسب اختلاف الصور التي تحدث بين العميل والمصرف.
- ٧- هناك ضوابط لا بد من توفرها لكي تجعل هذه المعاملة جائزة شرعاً وقد سبق بيانها.
- ٨- المرابحة في المصارف الإسلامية تختلف صورها من مصرف إلى آخر باختلاف إدارته وهيئة الرقابة الشرعية فيه.

والحمد لله أولاً وآخراً.

فهرس المصادر والمراجع

- ١- إحكام الفصول في أحكام الأصول لأبي الوليد الباجي. حققه وقدم له ووضع فهرسه عبدالمجيد تركي - دار الغرب الإسلامي - الطبعة الأولى ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م - بيروت - لبنان.
- ٢- الاختيار لتعليل المختار. تأليف: عبدالله بن محمود بن مودود الموصلي الحنفي وعليه تعليقات لفصيلة الشيخ محمود أبودقيقة - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان.
- ٣- إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل لمحمد ناصر الدين الألباني بإشراف محمد زهير الشاويش - المكتب الإسلامي - الطبعة الثانية ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.
- ٤- أعلام الموقعين عن رب العالمين لابن قيم الجوزية، راجعه، وقدم له، وعلق عليه: عبدالرؤوف سعد - دار الجيل - بيروت - لبنان.
- ٥- الأم للإمام أبي عبدالله محمد بن إدريس الشافعي - خرج أحاديثه وعلق عليه محمود مطرجي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان. الطبعة الأولى ١٤١٣هـ - ١٩٩٣م.
- ٦- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع للإمام علاء الدين، أبي بكر بن مسعود الكاساني الحنفي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان. الطبعة الثانية ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
- ٧- بلغة السالك لأقرب المسالك على الشرح الصغير لأحمد الدردير، تأليف الشيخ: أحمد الصاوي، ضبطه وصححه محمد بن عبدالسلام شاهين - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، الطبعة الأولى ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- ٨- بيع المراجعة في الاصطلاح الشرعي وآراء الفقهاء المتقدمين فيه للشيخ محمد عبده عمر ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلام (CD) العدد (٢).
- ٩- بيع المراجعة للأمر بالشراء للدكتور سامي حسن حمود ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلام (CD) العدد (٢).
- ١٠- بيع المراجعة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي للدكتور حسام الدين عفانة - مكتبة دنديس.
- ١١- بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية للدكتور رفيق يونس المصري (CD) العدد (٢).
- ١٢- بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية للباحث أحمد بن سالم ملحم - مكتبة الرسالة الحديثة - الطبعة الأولى ١٤١٠هـ - ١٩٨٩م.

- ١٣- تاج العروس من جوهر القاموس لـ محمد مرتضى الحسيني الزبيدي. تحقيق د. حسين نصار - مطبعة حكومة الكويت ١٣٦٩هـ-١٩٦٩م.
- ١٤- تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء لعبدالرحمن بن حامد الحامد - دار بلنسية للنشر والتوزيع - الطبعة الأولى ١٤٢٤هـ-٢٠٠٣م.
- ١٥- التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور عطية فياض - دار النشر للجامعات - مصر.
- ١٦- الجامع لأحكام القرآن للإمام أبو عبدالله محمد بن أحمد القرطبي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان ١٤١٣هـ-١٩٩٣م.
- ١٧- جمهرة القواعد الفقهية في المعاملات المالية للدكتور علي أحمد الندوي - الطبعة الأولى ١٤٢١هـ-٢٠٠٠م، حقوق الطبع محفوظة لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار.
- ١٨- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للعلامة شمس الدين الشيخ محمد عرفة الدسوقي - دار الفكر - للطباعة والنشر والتوزيع.
- ١٩- حاشية رد المحتار على الدر المختار لمحمد أمين الشهير بابن عابدين المكتبة التجارية - مصطفى أحمد الباز، مكة المكرمة.
- ٢٠- الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامية، للدكتور يوسف بن عبدالله الشبيلي - دار ابن الجوزي - الطبعة الأولى، ١٤٢٥هـ-٢٠٠٥م.
- ٢١- الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها للدكتور علاء الدين عتري - دار الكلم الطيب - دمشق - بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٢هـ-٢٠٠٢م.
- ٢٢- دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة للدكتور محمد مصطفى الشنقيطي - مكتبة العلوم والحكم - الطبعة الثانية ١٤٢٢هـ-٢٠٠١م.
- ٢٣- روضة الطالبين وعمدة المفتين للإمام النووي إشراف: زهير الشاويش - المكتب الإسلامي - الطبعة الثالثة ١٤١٢هـ-١٩٩١م.
- ٢٤- سنن الحافظ أبي عبدالله محمد بن يزيد القزويني ابن ماجه حقق نصوصه ورقم كتبه... محمد فؤاد عبدالباقي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان.
- ٢٥- سنن الترمذي لأبي عيسى محمد بن عيسى الترمذي، أعد التعليق وأشرف على الطبع عزت عبيد الدعاس - المكتبة الإسلامية - استانبول - تركيا.

- ٢٦- الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، تأليف محمود عبد الكريم إرشيد - دار النفائس - الأردن - الطبعة الأولى ١٤٢١هـ-٢٠٠١م.
- ٢٧- شرح حدود ابن عرفة الموسوم الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية لأبي عبدالله محمد الأنصاري الرصاع، تحقيق: محمد أبو الأجدان - الطاهر المعموري - دار الغرب الإسلامي - بيروت - لبنان، الطبعة الأولى ١٩٩٣م.
- ٢٨- شرح الزرقاني على مختصر خليل لمؤلفه عبد الباقي الزرقاني وبهامشه حاشية الشيخ محمد البناني - دار الفكر - بيروت.
- ٢٩- شرح فتح القدير للإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام الحنفي، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان - الطبعة الأولى ١٤١٥هـ-١٩٩٥م.
- ٣٠- الشرح الممتع على زاد المستقنع لفضيلة الشيخ العلامة محمد بن صالح العثيمين - رحمه الله-، دار ابن الجوزي - للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى ذو القعدة ١٤٢٥هـ.
- ٣١- الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية تأليف: إسماعيل بن حماد الجوهري، تحقيق أحمد عبدالغفور عطار، دار العلم للملايين؛ بيروت - لبنان - الطبعة الثانية ١٣٩٩هـ-١٩٧٩م.
- ٣٢- صحيح البخاري للإمام الحافظ أبي عبدالله محمد البخاري - المكتبة العصرية - صيدا - بيروت، طبعة جديدة منقحة ومفهرسة ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
- ٣٣- صحيح مسلم للإمام أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري. حقق نصوصه: محمد بن فؤاد عبد الباقي - دار الحديث - القاهرة، الطبعة الأولى ١٤١٢هـ-١٩٩١م.
- ٣٤- فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء جمع وتحقيق: أحمد بن عبدالرزاق الدويش - طبع ونشر: مؤسسة الأميرة العنود آل سعود الخيرية، الطبعة الرابعة ١٤٢٣هـ-٢٠٠٢م.
- ٣٥- فتح الباري شرح صحيح البخاري للإمام الحافظ شهاب الدين ابن حجر العسقلاني - دار المعرفة - للطباعة والنشر - بيروت - لبنان.
- ٣٦- فتح القدير للإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد المعروف بابن الهمام الحنفي - عليه... الشيخ عبدالرزاق المهدي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان - الطبعة الأولى ١٤١٥هـ-١٩٩٥م.

- ٣٧- فقه المعاملات الحديثة للدكتور عبد الوهاب أبو سليمان - دار ابن الجوزي - الطبعة الأولى ١٤٢٦ هـ.
- ٣٨- فقه النوازل قضايا فقهية معاصرة لبكر بن عبدالله أبو زيد - مؤسسة الرسالة - الطبعة الأولى ١٤١٦ هـ - ١٩٩٦ م.
- ٣٩- القوانين الفقهية لابن جزي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان.
- ٤٠- الكافي في فقه أهل المدينة المالكي للعلامة ابن عبدالبر القرطبي - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان.
- ٤١- لسان العرب: لابن منظور تولى تحقيق لسان العرب نخبة من العاملين بدار المعارف هم الأساتذة: عبدالله الكبير - محمد حسب الله - هاشم الشاذلي.
- ٤٢- المبسوط لشمس الدين السرخسي - دار المعرفة - بيروت - لبنان ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م.
- ٤٣- مجموع فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيمية جمع وترتيب عبدالرحمن بن محمد بن قاسم، الطبعة الأولى ١٣٩٨ هـ.
- ٤٤- مختار الصحاح للشيخ الإمام محمد بن أبي بكر الرازي - مكتبة لبنان - بيروت ١٩٨٩ م.
- ٤٥- المدونة الكبرى للإمام مالك بن أنس - دار صادر.
- ٤٦- المراجعة للأمر بالشراء للدكتور الصديق محمد الأمين الضرير، ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (CD) العدد (٢).
- ٤٧- المراجعة للأمر بالشراء دراسة مقارنة للدكتور إبراهيم فاضل الدبوي، (CD) العدد (٢).
- ٤٨- المراجعة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي، للدكتور علي أحمد السالوس (CD) العدد (٢).
- ٤٩- مسند الإمام أحمد بن حنبل أشرف على تحقيقه الشيخ شعيب الأرنؤوط - مؤسسة الرسالة.
- ٥٠- المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق للدكتور/ عبدالرزاق الهيتي - دار أسامة - الأردن - عمان، الطبعة الأولى ١٩٩٨ م.
- ٥١- المصنف للحافظ أبي بكر بن الهمام، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي - المكتب الإسلامي، الطبعة الثانية ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م.

- ٥٢- المغني لابن قدامة، تحقيق الدكتور عبدالله التركي، والدكتور عبدالفتاح الحلو - هجر - الطبعة الثانية ١٤١٢هـ-١٩٩٢م.
- ٥٣- مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج للشربيني - شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر.
- ٥٤- مقدمات ابن رشد - دار صادر - بيروت.
- ٥٥- المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه الإسلامي للدكتور محمد رواس قلعة جي - دار النفائس، الطبعة الأولى: ١٤٢٠هـ-١٩٩٩م.
- ٥٦- المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي للدكتور محمد عثمان شبير - دار النفائس - الطبعة السادسة: ١٤٢٧هـ-٢٠٠٧م.
- ٥٧- مواهب الجليل لشرح مختصر خليل لأبي عبدالله محمد المغربي المعروف بالخطاب، ضبطه وخرج آياته وأحاديثه الشيخ زكريا عميرات - دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان.
- ٥٨- الموسوعة الفقهية، إصدار وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - الكويت، الطبعة الأولى: ١٤١٧هـ-١٩٩٦م.
- ٥٩- الموطأ للإمام مالك بن أنس - دار الريان للتراث - القاهرة، الطبعة الأولى: ١٤٠٨هـ-١٩٨٨م.
- ٦٠- نظرة شمولية لطبيعة بيع المراجعة للأمر بالشراء، للدكتور عبدالسلام العبادي (CD) العدد (٢).
- ٦١- نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار شرح منتقى الأخبار للشيخ محمد بن علي بن محمد الشوكاني - دار الجيل - بيروت - لبنان.

