

المراجعة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية

د. سعد خليفة العبار
أستاذ الفقه الإسلامي
كلية القانون - جامعة بنغازي
الطبعة الأولى
2018م

عنوان الكتاب: المرابحة المصرفية وصلاحيتها
كبدل شرعي للفائدة الربوية
المؤلف: الدكتور سعد خليفة العبار
الطبعة الأولى: 2018م
الوكالة الليبية للترقيم الدولي الموحد للكتاب
دار الكتب الوطنية
بنغازي- ليبيا
ردمك ISBN 978-9959-1-1991-9

المراوحة المصرفية وصلاحيها كبديل شرعي للفائدة الربوية

د. سعد خليفة العبار
أستاذ الفقه الإسلامي
كلية القانون- جامعة بنغازي
الطبعة الأولى
2018م

إهداء

إلى روح أخي موسى
مع التضرع إلى المولى أن يجعلنا ممن يشفع لهم
يوم العرض العظيم

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تقديم

إن الحمد لله، نحمده ونستعين به ونستهديه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله، وبعد:

فإن تطور الحياة وتعقدها جعل المعاملات المصرفية مما لا يُستغنى عنه في حياتنا المعاصرة، وهذه المعاملات تهدف في غالبها إلى استثمار وتنمية الأموال، إن نظرنا لها من جانب المصرف، وإلى تحقيق المصالح الخاصة، وما تجلبه من خير ورفاهية وثناء وتسهيل للتعامل، إن نظرنا للأمر من جانب العملاء، ومع هذا فهذا النوع من المعاملات يختلف في المصارف الإسلامية عنه في المصارف الربوية⁽¹⁾، إذ بينما تدير المصارف التجارية جميع

¹ - يمكن إبراز أهم الفوارق بين تعاملات المصرفين عبر إجراء مقارنة بين قرض من مصرف ربوي تقليدي من أجل شراء سيارة وبين شراء ذات السيارة من مصرف إسلامي على أساس بيع المرابحة، إن توافرت شروط صحتها شرعا، حيث يظهر لنا أن المصرف التقليدي لم يبيع السيارة وإنما دفع مبلغا نقديا على جهة القرض نظير حصوله على الفائدة الربوية، أما المصرف الإسلامي فلم يقرض الزبون شيئا بل اشترى هو نفسه السيارة وتملكها وقبضها وتحمل المخاطر المحتملة من هلاكها أو تعيبها بعد الشراء وقبل بيعها للزبون، فالعلاقة بين المصرف التقليدي وعميله هي علاقة دائن بمدين، والعلاقة بين المصرف الإسلامي وعميله هي علاقة بائع بمشترى، فتخضع العلاقة الأولى لأحكام القرض الربوي، وتخضع الثانية لأحكام عقد البيع، كما أن المصرف التقليدي يتقاضى فائدة على مبلغ القرض الذي قدمه للزبون، أما المصرف الإسلامي فلا يتقاضاها، وإنما ينال ربحا مقابل بيع تلك السلعة، فالمصرف التقليدي دائن العميل، والذي استقاد من ذلك الدين في شراء السيارة، في حين أن المصرف الإسلامي هو من باع له تلك السيارة، كما أن الفائدة تزيد بقدر تأخر المتعامل

أنشطتها المالية علي أسس ربوية محرمة، تقيم المصارف الإسلامية -أو هكذا يُراد- تعاملاتها المالية على أسس شرعية إسلامية، بعيدا عن شوائب الربا بصورها وأنماطها كافة، والذي يعتبر السمة الغالبة على النظام الاقتصادي العالمي.

وبيع المرابحة من البيوع المعروفة منذ القدم في الفقه الإسلامي، وقد ذاع التعامل به وانتشر في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في زماننا، فمست الحاجة إلى بيان أحكام الشرع فيه، على نحو يبسر بسطها، ويعين على معرفتها وسلامة تطبيقها لكل من أراد التعامل بها، مصرفا كان أم فردا.

وتعد المرابحة المصرفية من أنجع وأهم الأساليب المصرفية في استثمار وتنمية الأموال، لما لها من مزايا لا تتوافر في غيرها، ولعل النجاح الذي حققته المصارف الإسلامية يعود في غالبه إلى التعامل بالمرابحة، وهو دليل على صلاحية تطبيق الشريعة الإسلامية في كل زمان ومكان، ودورها في تفادي الأزمات المالية، والتقليل من آثارها على مستوى الفرد والدولة.

فقد حققت تلك المصارف حاجات الناس في تعاملاتهم المالية، ونشّطت حركة الاستثمار، ودفعت بعجلة التنمية إلى الأمام، وأفادت

مع المصرف التقليدي في سداد دينه، أما الربح المتفق عليه عند التعاقد على بيع المرابحة، والذي يتقاضاه المصرف الإسلامي، فلا يزيد مهما تأخر العميل عن السداد.

مودعي الأموال في المصارف بغرض الاستثمار في تنمية مدخراتهم بطريقة مربحة ومشروعة، كما استفاد منها المشترون في تسديد أقساط ما ابتاعوه من سلع وخدمات على فترات زمنية ووفق أقساط مريحة، مما مكنهم من توجيه البقية من مدخراتهم نحو مشاريع صناعية وزراعية وتجارية أخرى.

ولكن الملاحظ أن البعض اشتط في الأمر، وتعدى حدود الشرعية، فاتخذ من التمسك بالمصطلحات الشرعية سبيلا لتجاوزات خطيرة عرفها الواقع العملي، فنقل بذلك التعاملات المصرفية من دائرة الحلال المباح إلى دائرة الحرام الممنوع، وإن ألبست في ظاهرها صورة الحلال المشروع، وقد اتجه العلماء حديثا لدراسة هذا الموضوع، في محاولة للإفادة من هذا البيع في ضبط الأعمال المصرفية، بحيث تحل هذه المرابحة المشروعة محل كثير من النظم الربوية المحرمة التي زحفت على الأمة أثناء غيبة وغيابها، وضعف قيادتها، وانحلال أمرها كله وترديه، ولنجد في هذا البديل الإسلامي ما يغني عن تلك النظم الخبيثة.

ونحن في هذا الكتاب سنحاول تجلية الأمر، من خلال الإفادة من هذه الصورة من صور البيع في الإسلام في بيان الصورة المشروعة للتعامل المصرفي، مع النحو نحو العرض المتكامل للموضوع بجمع شتاته والتأليف بين متفرقاته، لنجد في البدائل

الإسلامية ما يغني عن تلك النظم الآثمة، التي ظن من تولى زمام الأمور في الأمة أنه لا سبيل للرقى والتطور إلا التشبه بالغرب من خلالها، متخذين منه قدوة ومنارا للعلا، وهم بهذا أشبه بالوارث السفية الذي لا يقدر لما بين يديه قيمته الحقيقية.

وبناء عليه فسنقسم هذا الكتاب إلى فصول ثلاثة، نعرض في أولها للمرابحة بصورة عامة إجمالية، وفي ثانيها نعرض للمرابحة المصرفية، ونخصص الثالث لحكم المرابحة المصرفية شرعا، وهو تقسيم ليس مقصودا لذاته وإنما اقتضته حاجة دراسة المسألة، ساعين من خلاله إلى بيان أحكام المسائل وما أثير حولها من أقوال فقهية، مجتهدين في استقصاء ذلك مع الحرص على التهذيب والتحرير والاختصار وإعادة المسائل والأقوال إلى مصادرها ما أمكن، عبر طرح المسألة على نطاق البحث القائم على ترجيح ما عاضده الدليل، لاظهار مكنونها، سعيا للتمكن من إنزال الحكم الشرعي عليها، ومن ثم القول بجوازها أو عدمه، ونحن إذ نكتب هذا نسأل العلى القدير العون والرشد والسداد، والبركة في الوقت والمال والأهل والولد، والإخلاص في القول والعمل، وأن يهين لنا من أمرنا رشدا، إنه نعم المولى ونعم النصير.

الفصل الأول

المرابحة عمومًا

لبيان حقيقة المrabحة الأمر يستوجب تحديد مفهومها لغة واصطلاحًا، والعبارات التي يمكن أن تنعقد بها، وحكمها الشرعي، وشروط صحتها شرعًا.

المrabحة لغة:

المrabحة لغة مفاعلة من الربح، وهو النماء والفضل والزيادة الحاصلة في المبيعة، يقال: نقد السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهما، ويقال: اشتريته مرابحة، وربحته على سلعته مرابحة، أي أعطيته ربحًا، وأعطاه مالا مرابحة أي على أن الربح بينهما⁽¹⁾. ولا بد في المrabحة من تسمية الربح، والمفاعلة هنا ليست على بابها، لأن الذي يربح إنما هو البائع وليس المتعاقدين كليهما، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد، وقد تكون المrabحة بمعنى الإرباح، لأن أحد المتبايعين أربح الآخر⁽²⁾. قال الجوهري: الربح هو اسم ما ربحه، يقال: أربحه على سلعته إذا أعطاه ربحًا، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالا مرابحة أي على الربح بينهما، وبعث السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهما، وكذلك اشتريته

¹ - الراغب الأصفهاني: ص185، الفيروزآبادي: ج1، ص213، الفيومي: ج1، ص215.

² - ابن منظور: ج6، ص76.

مراوحة⁽¹⁾، وفي الحديث الشريف جاء أنه ﷺ نهى عن ربح ما لم يضمن⁽²⁾، وهو أن يبيعه سلعة قد اشتراها، ولم يكن قبضها بربح، فلا يصح هذا البيع، ولا يحل هذا الربح، لأن السلعة في ضمان البائع الأول، وليست من ضمان الثاني، فكان ربحها للأول وخسارتها عليه⁽³⁾، وبذات المعنى ورد لفظ ربح في حديث أبي طلحة الأنصاري ﷺ: "ذلك مال رابح"⁽⁴⁾، أي ذو ربح⁽⁵⁾.

قال الأزهري: العرب تقول: ربحت تجارتك إذا ربح صاحبها فيها، وبهذا المعنى جاء قوله تعالى: ﴿فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ﴾⁽⁶⁾، أي ما ربحوا في تجارتهم، لأن التجارة لا تربح إنما يُربح فيها ويُوضع فيها، فالعرب تقول: قد خسرت ببيعك، وربحت تجارتك، يريدون بذلك الاختصار وسعة الكلام، فجعلوا الفعل للتجارة، وهي لا تربح، وإنما يُربح فيها⁽⁷⁾، فأسند تعالى الربح في الآية الكريمة إلى التجارة على عادة العرب في قولهم: ربح ببيعك وخسرت صفقتك، والمعنى ربحت

¹ - المصدر السابق: الموضع نفسه.

² - سنن ابن ماجه: كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ما ليس عندك، حديث رقم 2188.

³ - ابن الأثير: ج 2، ص 182.

⁴ - صحيح مسلم: كتاب الزكاة، باب فضل النفقة والصدقة على الأقربين، حديث رقم 998.

⁵ - ابن الأثير: ج 2، ص 182.

⁶ - سورة البقرة: الآية 16.

⁷ - ابن منظور: ج 6، ص 76، الفيومي: ج 1، ص 215.

وخسرت في بيعك⁽¹⁾، فالله تعالى أضاف الربح إلى التجارة، لأن الربح يكون فيها⁽²⁾.

المرابحة اصطلاحاً:

أما في الاصطلاح الفقهي فالمرابحة هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم⁽³⁾، وهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء، وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه، ومن هذا ما قرره سلطان العلماء العلامة الكاساني الحنفي بأن المرابحة "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح"⁽⁴⁾، وكذلك ما جاء عن ابن قدامة الحنبلي من أن المرابحة هي: "البيع برأس المال وربح معلوم"⁽⁵⁾، أو أنها بعبارة النووي "عقد يُبنى الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"⁽⁶⁾، وبذات المعنى عرفها الشيرازي الشافعي بقوله: هي "أن يبين رأس المال وقدر الربح، بأن يقول ثمنها مئة، وقد بعته برأس مالها وربح درهم في كل عشرة"⁽⁷⁾، وعرفها الماوردي مبيناً صورتها بقوله: هي "أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن

¹ - القرطبي: ج 1، ص 204.

² - البغوي: معالم التنزيل، ج 1، ص 69.

³ - الكاساني: ج 6، ص 532، الكمال بن الهمام: ج 6، ص 456، الشيرازي: المهذب، ج 3، ص 133، ابن قدامة: المغني، ج 6، ص 266.

⁴ - الكاساني: ج 6، ص 532.

⁵ - ابن قدامة: المغني، ج 6، ص 266.

⁶ - النووي: روضة الطالبين، ج 3، ص 528.

⁷ - المهذب: ج 3، ص 133.

الشراء مئة درهم وأرباح في كل عشرة واحد⁽¹⁾، وعند المرغيناني الحنفي المرابحة هي "نقل ملكه بالعقد الأول بالثمن مع زيادة ربح"⁽²⁾، وفي ملتقى الأبحر هي "بيع ما شراه بما شراه وزيادة"⁽³⁾، وعند خليل شيخ المالكية في عصره هي "بيع ما اشترى وربح عليم"⁽⁴⁾، وقد أوضح هذا الزرقاني في شرحه لمختصر خليل هذا المعنى عندما قال: "هي أن يبيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه"⁽⁵⁾، وعند ابن رشد الحفيد، علامة المالكية في زمانه، هي "أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحًا ما للدينار أو للدرهم"⁽⁶⁾، وعرفها ابن عرفة الدسوقي المالكي بأنها "بيع مرتب ثمنه على ثمن يبيع تقدمه، غير لازم مساواته له"⁽⁷⁾، وأطنب ابن جزي المالكي في تعريفه فقال أن المرابحة هي "أن يعرّف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحًا، إما على الجملة، مثل أن يقول اشتريتها بعشرة

¹ - الحاوي الكبير: ج5، ص279.

² - الكمال بن الهمام: ج6، ص456.

³ - الحلبي: ج2، ص34.

⁴ - الدردير: ج2، ص72.

⁵ - شرح الزرقاني: ج3، ص173.

⁶ - ابن رشد الحفيد: بداية المجتهد، ج3، ص407.

⁷ - الدسوقي: ج3، ص159.

وتربحني دينارا أو دينارين، وإما على التفصيل، وهو أن يقول
تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك"⁽¹⁾.

والظاهر مما سبق كله أن بيع المرابحة يقوم على أساس
معرفة الثمن الأول وزيادة ربح معين⁽²⁾، وبهذا يمكن اجمال تعريفها
بأنها "بيع بمثل الثمن الأول وربح معلوم متفق عليه بين
العاقدين"⁽³⁾، والمرابحة بهذا هي إحدى صور البيع المطلق⁽⁴⁾، وهي
تتمثل في البيع بمثل رأس مال المبيع (الذي يشمل ثمن السلعة وما
تُكبد فيها من مصروفات)⁽⁵⁾، مع زيادة ربح معلوم، فهي بيع ما ملكه
بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم اتفقا

¹ - ابن جزى: ص443.

² - عفانة: ص13، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص68.

³ - ملحم: ص30.

⁴ - اصطلاح الفقهاء على تقسيم البيع إلى أربعة أصناف هي:

- بيع المقايضة، وهو بيع العين بالعين، كبيع الثوب بالقمح.

- البيع المطلق، وهو بيع العين بالدين، كبيع الثوب بالدرهم.

- الصرف، وهو بيع الدين بالدين، كبيع الدين بالدرهم.

- السلم، وهو بيع الدين بالعين، كبيع التفاح حالا بالدرهم مؤجلة.

الزحيلي: ج4، ص595-596، الكفوي: ص240، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص67.

⁵ - بتجاوز التفاصيل والاختلافات الفقهية التي انبنت عليها في شأن تحديد عناصر الثمن الذي قامت به السلعة
على البائع، أي رأس ماله فيها، يمكن تقرير أن الثمن لا يشمل ما دفعه البائع لمن اشتراها منه فقط بل كل ما
لزمه من نفقات، والمعيار في هذا عادة التجار وما جرى به عرفهم، فكل ما عدوه من قيمة المبيع أو ألحق بها
كأجرة النقل والفحص ونفقات التخزين والحراسة والصيانة والرعاية والتشغيل هو من الثمن. راجع تفصيلات
كثيرة في هذا عند البعلبي: ص41 وما بعدها، وعلى البائع بيان كل هذا بما ينتفي معه الغش والاحتيال
والتغريب، فكل ما كان كتمانته ينطوي على شيء من هذا أثم البائع بعدم إعلام المشتري به.

عليه في مجلس العقد⁽¹⁾، وهي بهذا إحدى صور بيوع الأمانة، لأن البيع ينعقد شرعا بالنظر إلى طريقة تحديده ثمنه بأسلوبين:

- **بيع المساومة:** وهو البيع الذي يتحدد ثمنه، ومن ثم ينعقد نتيجة للمساومة والمقدرة التفاوضية بين طرفيه، دون النظر أو الالتزام بتكلفة المبيع على البائع، أو حتى وجوب الإعلان عنها، فهو مبادلة المبيع بما يتراضى عليه العاقدان⁽²⁾.

- **بيع الأمانة:** وهو البيع الذي يأتى فيه المشتري البائع، ومن ثم يطلب منه إعلامه بتكلفة المبيع عليه، حتى يتمكن المشتري من أن يبني الثمن الذي يعرضه على البائع وفقا لتلك التكلفة، وما سميت ببيع أمانة إلا للإلتئمان بين الطرفين على صحة خبر رب السلعة بمقدار رأس المال⁽³⁾، فإذا اشترى المبيع بأقل من تكلفته سُمي البيع وضيعة أو حطيطة، بمعنى أن المشتري دفع في السلعة أقل من تكلفتها على البائع، وإذا اشترى السلعة بذات تكلفتها سُمي البيع تولية، وإذا اشترىها بأكثر من تكلفتها سُمي البيع مرابحة⁽⁴⁾.

1- المصدر السابق: ص25.

2- الزحيلي: ج4، ص596، الكفوي: ص240.

3- أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص67.

4- الروبي: ص9، الزحيلي: ج4، ص596، الكفوي: ص240، السالوس: الاقتصاد الإسلامي، ج2، ص734، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص67.

وصورة بيع المرابحة أن يقول البائع للمشتري: أنا اشتريت هذه السلعة بكذا، وبعتها بكذا على ثمنها، أو بزيادة نسبتها كذا من ثمنها، فيقول المشتري: وأنا قبلت، والمرابحة بهذا من بيوع الأمانة، لأن البائع مؤتمن على الإخبار بالثمن الذي اشترى به المبيع⁽¹⁾.

وإذا كانت المساومة هي الأصل في البيع عموماً فإن المرابحة هي الأصل في بيوع الأمانة، لأن المعاملات تقوم على السعي لتحقيق الربح، والمرابحة تحقق هذا الهدف، ولا يصار إلى البيع تولية أو وضعية إلا في حالات استثنائية، وذلك مثلاً عند كساد السلعة، أو عند الرغبة في تقديم خدمة أو سداد معروف للمشتري، وما شابه ذلك من الحالات.

أما في المجال المصرفي فالمرابحة قدّمت على أنها إحدى منتجات أعمال المصارف الإسلامية، وأنه تم اعتمادها كبديل عن نظام الفوائد الربوية، رغبة في النهوض بالمجتمع، وذلك بإقامة المشاريع الاستثمارية والتنموية، ولكن المرابحة حقيقية استلّمت من قبل ذوي الدخل المحدود كوسيلة مشروعة للاقتراض، فراراً من المعاملات الربوية، حيث نظر هؤلاء إلى المرابحة المصرفية على أنها البديل شرعي لنظام الفوائد الربوية.

¹ - شيبير: ص 309.

ومن المجمل التعريفات السابقة، القديم منها والحديث، نتبين أن الكل متفقون في تعريفاتهم للمرابحة على أمرين، أولهما وجوب بيان الثمن وما يدخل فيه وما يلحق به، وهذا ما عبر عنه بعضهم في تعريفه للمرابحة بقوله: "بما قامت عليه به" السلعة، وبعضهم بقوله: "رأس ماله"، وبعضهم بثمن السلعة "على الجملة أو التفصيل"، فليتحقق بيع المرابحة لأبد من بيان رأس المال واخبار المشتري مرابحة به، وثانيهما أن يكون البيع بزيادة ربح معلوم على الثمن، يتفق عليه الطرفان: البائع والمشتري مرابحة، كون المرابحة "بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم، اتفقا عليه في مجلس العقد"⁽¹⁾، وهذا يعني أن التعريفات وإن اختلفت في ألفاظها فقد اتفقت في تصويرها لحقيقة المرابحة، وأنها تقوم إن توافرت عناصر أربعة فيها، هي:

- دخول السلعة في ملك البائع، ليتسنى له بيعها للمشتري مرابحة، وهذا التملك ينبني عليه ضمان البائع لهلاك السلعة وتلفها، ومن باب أولى تعييبها، وينبني عليه أيضا وضوح حكم النماء في السلعة ولمن يعود له الحق في تملكه.
- بيان الثمن الذي قامت به السلعة على البائع مرابحة.
- زيادة ربح معلوم على هذا الثمن.

¹ - البعلبي: ص25.

- هذه الزيادة في الربح اتفق عليها العاقدان في مجلس العقد.
وبهذا فإغفال بيان أحد هذه العناصر أو كلها يترتب عليه لبس
وجهالة، تؤدي بعد العقد إلى نزاع بين طرفيه، وفساد في مفهوم
المرابحة وفوات المقصود منها وغايتها⁽¹⁾.

عبارات المrabحة:

لبيع المrabحة عبارات عدة، أكثرها دوراناً على الألسنة ثلاثة:
الأولى: أن يقول بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا.
الثانية: أن يقول بعت بما قام عليّ وربح كذا.
الثالثة: أن يقول بعتك برأس المال وربح كذا.

وقد اختلف أهل الفقه في حكم العبارة الثالثة، أتلقح بالأولى أم
بالثانية؟ والظاهر أن الأمر مرده إلى العرف، فإن كان العرف
الجاري يقضي أن تعبير رأس المال لا يقصد به إلا الدلالة على ثمن
الشراء مجرداً من أي نفقات أو مصروفات ألحقت بالصورة الأولى،
وإذا كان يقضي بأنه ثمن الشراء بالإضافة إلى سائر النفقات
والمصروفات التي يقصد بها الاسترباح ألحقت حينئذ بالصورة
الثانية.

وبهذا يظهر أن للربح في بيع المrabحة صور ثلاثة، هي:

¹ - المصدر السابق: ص 26.

- أن يكون نسبة معلومة من رأس المال، كالعشر وما شابه ذلك، كأن يقول له: بعتك برأس المال، أو بما كان عليّ، وريح درهم لكل عشرة.

- أن يكون الربح شيئاً معلوماً منفرداً من المال، كأن يقول له: بعتك برأس المال وعشرة دراهم.

- أن يكون الربح مبلغاً مقطوعاً بالإضافة إلى نسبة معلومة، وذلك بأن يضم إلى الثمن شيئاً ويبيعه مرابحة، كأن يقول له: اشتريت بمائة وبعتك بمائتين.

الحكم الشرعي للمرابحة:

يرى جمهور العلماء أن المرابحة صورة من صور البيع، والبيع جائز فكذلك المرابحة، وممن ورد عنهم القول بمشروعيتها الإمام الشافعي، ومحمد بن الحسن الشيباني من الأحناف، وجعفر الصادق من الشيعة الإمامية والعلامة خليل من المالكية، وورد القول بالجواز عن مالك في الموطأ، وغيرهم كثير.

فعند هؤلاء بيع المرابحة صحيح شرعاً، سواء كذب البائع أو صدق فيما ذكره من الثمن الذي اشترى به السلعة التي يريد بيعها مرابحة، فكذبه في ذلك حرام بلا شك، وإثمه عليه، لكن هذا الكذب لا يمنع من صحة بيع السلعة مرابحة، لقوله ﷺ فيما رواه عنه أبي ذر: "ثلاثة لا يكلمهم الله يوم القيامة، ولا ينظر إليهم، ولا يزكّيهم،

ولهم عذاب أليم، فقلت: من هم يا رسول الله، فقد خابوا وخسروا، قال: المسئِلُ إزاره، والمنان عطاءه، والمنقِق سلعته بالحلف الكاذب"⁽¹⁾.

قال ابن قدامة الفقيه الحنبلي عن شرعية التعامل بالمراوحة: "هذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة"⁽²⁾، وقال ابن رشد الحفيد الفقيه المالكي: "أجمع العلماء على إن البيع صنفان: مساومة ومراوحة"⁽³⁾، وقال الماوردي الفقيه الشافعي: "وأما بيع المراوحة... فهذا بيع جائز لا يكره"⁽⁴⁾، وقال العلامة الشافعي الخطيب الشربيني: "ويصح بيع المراوحة من غير كراهة، لعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾"⁽⁵⁾، وذلك بأن يشتريه بمائة مثلا، ثم يقول لغيره، وهما عالمان بذلك، بعتك بمائتين، أو بما اشتريت، أي بمثله أو بما قام عليّ أو نحو ذلك، وربح درهم لكل عشرة"⁽⁶⁾، وقال الشوكاني علامة الزيدية في زمانه في اليمن: "هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله: ﴿تِجَارَةٌ عَنِ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾"⁽⁷⁾، وبقوله:

¹ - سنن ابن ماجه: كتاب التجارات، باب كراهية الأيمان في الشراء والبيع، حديث رقم 2208.

² - ابن قدامة: المغني، ج 6، ص 266.

³ - بداية المجتهد: ج 3، ص 407.

⁴ - ج 5: ص 279.

⁵ - سورة البقرة: الآية 275.

⁶ - مغني المحتاج: ج 2، ص 102.

⁷ - سورة النساء: الآية 29.

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽¹⁾، وهذا يشمل كل بيع، كائنا ما كان، إذا لم يصحبه مانع شرعي، أو يُفقد فيه التراضي⁽²⁾، وأضاف ابن قدامة: "ورخص فيه كذلك سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي وابن المنذر"⁽³⁾، وقال النووي الشافعي: "ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه بمائة ثم يقول: بعتك بما اشتريت وربح درهم لكل عشرة"⁽⁴⁾، أما ابن حزم الظاهري فقد نُقل عنه القول بحرمتها، وبطلان العقد بها، وبهذا كان قد قال إسحاق بن راهويه⁽⁵⁾.

ويبدو أن الإمام الشافعي هو أول من صرح بمشروعية بيع المرابحة، وذلك عندما قال: "إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها بالخيار: إن شاء أحدث فيها بيعا، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعا، ووصفه له، أو متاعا، أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال:

1- سورة البقرة: الآية 275.

2- الشوكاني: السيل الجرار، ج3، ص136.

3- المغني: ج6، ص266.

4- الخطيب الشربيني: ج2، ص102.

5- المحلى: ج7، ص499.

ابتعه وأشتره منك بنقد أو دين (أي بثمن مؤجل) يجوز البيع الأول،
ويكونان (أي المتعاقدين) بالخيار في البيع الآخر، فإن جدده جاز،
وإن تبايعا على أن ألزما أنفسهما فهو مفسوخ من قبل شبيئين:
أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع.
الثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه
كذا⁽¹⁾.

والظاهر من هذا النص أن العميل هو من عرض على البائع
شراء السلعة، وأنه وعده بشرائها منه إن اشتراها، وأنه ضم ربحا
إلى رأس مالها، ولكن عرضه هذا على البائع لم يكن ملزما له
شرعا، لأنه ليس عقدا، بل هو مجرد وعد بالتعاقد، وبذا يظل هذا
الواعد بالخيار بين شراء السلعة وبين ترك ذلك في حال شراء البائع
لها من الغير.

ويظهر أيضا من عبارة الشافعي هذه أن صورة المعاملة هي
بيع بشرط الخيار، وأنه لا إلزام فيه، وهذا حكم يقره العقل، لتعارض
الإلزام مع عدم تملك البائع للسلعة، لأنها قبل تملكه لها تكون على
خطر الهلاك، والشافعي وإن سمى هذه المعاملة بيعا، لكنها في

¹ - الأم: ج 4، ص 75.

حقيقتها هي بيع معلق على شرط تملك البائع للسلعة، وعلى التزام المشتري الأمر بالشراء بشرائها بعد أن يملكها البائع⁽¹⁾.

وقد استدل الجمهور على جواز المراجعة بأدلة عدة منها ما يلي:

- عموم الأدلة القاضية بإباحة البيع، مثل قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽²⁾، وقوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾⁽³⁾، وقوله ﷺ لما سئل عن أطيب الكسب: "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"⁽⁴⁾، قال الشيرازي الشافعي: "من اشترى سلعة جاز له أن يبيعه برأس المال، وبأقل منه وبأكثر، لقوله ﷺ في حديث عبادة بن الصامت رضي الله عنه: "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر وبالتمر، والملح بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد"⁽⁵⁾، فالحديث يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من رأس مالها، وهذا هو بيع المراجعة.

- الإجماع، إذ نُقل تعامل الناس بها في مختلف الأمصار والأعصار من غير تكثير⁽⁶⁾، فيكون ذلك حجة، وقد حكاه ابن جرير

1- البعلي: ص96.

2- سورة البقرة: الآية 275.

3- سورة البقرة: الآية 198.

4- ابن أبي شيبة: كتاب البيوع والأفضية، باب ما ذكر في المقاواة، حديث رقم 3089.

5- صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، حديث رقم 1587.

6- أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص69.

الطبري والكاساني وابن رشد وابن هبيرة وابن قدامة وغيرهم⁽¹⁾، ومن هذا قول ابن قدامة: "المرابحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وربح عشرة، فهذا جائز بلا خلاف في صحته"⁽²⁾ وجاء في مغني المحتاج: "وصح بيع المرابحة من غير كراهة، لعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽³⁾-(4)، وقال صاحب الإفصاح: "أجمعوا على أن بيع المرابحة صحيح، واختلفوا في كراهيته، فكرهه أحمد ولم يكرهه الآخرون"⁽⁵⁾.

فالبيع هو الأصل في بيان أحكام المعاملات المالية، من غير تمييز بين عقد وعقد، فهي كلها صور تندرج أحكامها تحت أحكامه، لقوله تعالى: ﴿وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾⁽⁶⁾، وقوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾⁽⁷⁾، والمرابحة بهذا تكون ابتغاء للفضل مع البيع، فتشملها أحكام البيع، وتكون في الأصل مشروعة ككل بيع، لأن الله تعالى أمر بالوفاء بالعقود، وهذا عام يشمل كل عقد لم يرد بخصوصه منع، فدل على أن الأصل في العقود الإباحة.

¹ - بداية المجتهد: ج3، ص407، اختلاف الفقهاء، ص115، الإفصاح: ج1، ص350، بدائع الصنائع: ج5،

ص220، ابن قدامة: المغني، ج6، ص266.

² - المغني: ج6، ص266.

³ - سورة البقرة: الآية 275.

⁴ - ج2: ص102.

⁵ - ابن هبيرة: ج1، ص350.

⁶ - سورة الجمعة: الآية 10.

⁷ - سورة البقرة: 198.

قال الجصاص الحنفي: "واقضى -أيضا- الوفاء بجميع البياعات والإجازات والمناكحات وجميع ما يتناوله اسم العقود، فمتى اختلفنا في جواز العقد أو فساده، وفي صحة نذر ولزومه صح الاحتجاج بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾⁽¹⁾، لاقتضاء عمومه جواز جميعها من الكفالات والإجازات والبيوع وغيرها"⁽²⁾، وقال القرطبي في تفسيره لهذه الآية: "أمر الله سبحانه بالوفاء بالعقود، وهي كل ما عقده المرء على نفسه، من بيع وشراء وإجارة وكراء ومناكحة وطلاق ومزارعة ومصالحة وتمليك وتخيير وعتق وتدبير وغير ذلك من الأمور، ما كان ذلك غير خارج عن الشريعة، وكذلك ما عقده على نفسه الله من الطاعات، كالحج والصيام والاعتكاف والقيام والنذر وما أشبه ذلك من طاعات ملة الإسلام"⁽³⁾، وقال في المدونة الكبرى: "قلت لابن القاسم: للعشرة أحد عشرة، وللعشرة اثنا وعشرة، وما سُمي من هذا، وللعشرة خمسة عشر، وللعشرة تسعة عشر، وللدرهم درهم وأكثر من ذلك أو أقل جائز في قول مالك؟ قال: نعم"⁽⁴⁾.

1- سورة المائدة: الآية 1.

2- ج 2: ص 418.

3- ج 6: ص 6.

4- مالك بن أنس: ج 3، ص 239.

- المعقول، إذا الحاجة ماسة لهذا النوع من البيع، "لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح"⁽¹⁾، فوجب القول بجوازها، فالقول في المراجعة إذاً هو ذات القول في البيع، لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلاً عن استجماعها لشرائط الجواز وجريانها علي قواعد صحة العقود.

كما أنه لا فرق من حيث الثمن، والذي تعد الزيادة فيه شبهة للربا وبالتالي الحرمة، بين بيع المساومة وبيع المراجعة، إذ لا فرق بين قوله: بعتك هذا الثوب بمئة وعشرة في المساومة، وبين قوله في المراجعة: بعتك الثوب بمئة وربع كل عشرة درهم، فكلا الثمنين مئة وعشرة، وإن اختلفت العبارتان، فالفارق بين العبارتين كالفرق بين قوله: بعتك بتسعين وبين قوله: بمئة إلا عشرة، فكلا الثمنين تسعين، وإن اختلفت العبارتان⁽²⁾.

أما الحنابلة فقد فرقوا في حكم المراجعة بين صورتين:
الأولى: إذا كان الربح شيئاً معلوماً منفرداً عن رأس المال، كما لو قال له: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وربع عشرة، وهذه الصورة جائزة عندهم بلا خلاف.

¹ - المرغيناني: ج6، ص123.

² - الماوردي: ج5، ص279.

الثانية: إذا كان الربح جزء من رأس المال، كما لو قال له: بعتك على أن أربح في كل عشرة درهما، فقد ذهب كثير منهم إلى كراهة هذه الصورة، ووجه الكراهة عندهم ما روي عن ابن عمر وابن عباس وبعض السلف رضي الله عنهم من القول بكراهة ذلك، لأن فيه نوعا من الجهالة، ومع هذا هذه الكراهة لا أثر لها في عقد البيع وصحته⁽¹⁾، حيث جاء في المغني: "والمراوحة هو البيع برأس المال وربح معلوم، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعتك بها وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولم نعلم فيه عن أحد كراهة، وإن قال: بعتك برأس مالي فيه وهو عشرة على أن أربح في كل عشرة درهما فقد كرهه أحمد... لأن فيها نوعا من الجهالة، والتحرز عنها أولى، وهذه كراهة تنزيه، والبيع صحيح"⁽²⁾، وقال أيضا: "إن قال بعتك برأس مالي فيه ومائة، وأربح في كل عشرة درهما، فقد كرهه أحمد، وقد رويت كراهته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار، وقال إسحاق: لا يجوز، لأن الثمن مجهول حال العقد"⁽³⁾.

أما ابن حزم فقد رأى عدم حل المراوحة بصوره كافة، حيث قال: "لا يحل البيع أن تربحني للدينار درهما، ولا على أن أربح

¹ - المغني: ج6، ص266.

² - المصدر السابق: الموضع نفسه.

³ - المصدر السابق: الموضع نفسه.

معك فيه كذا وكذا درهما، فإن وقع فهو مفسوخ أبداً⁽¹⁾، ووجه ذلك عنده أن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله، وكل شرط - حسب نص الحديث الشريف- ليس في كتاب الله فهو باطل، وإن كان مائة شرط⁽²⁾، كما أن المراجعة بيع بثمن مجهول، وهو بيع فيه غرر، ومع هذا فابن حزم نفسه قال بجواز بيع المراجعة لمن كان في بلد لا ابتياع فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن شرائه للمبيع أو قيامه عليه، حيث قال: "من امتحن بالتجارة في بلد لا ابتياع فيه إلا هكذا، فليقل: قام عليّ وبحسب نفقته عليه، أو يقول: ابتعته- اشتريته بكذا، ولا يحسب في ذلك نفقته، ثم يقول: لكني لا أبيع على شرائي، تريد أخذه مني بيعا بكذا وكذا، وإلا فدع، فهذا بيع صحيح لا داخلة فيه"⁽³⁾.

والراجح هو القول بجواز بيع المراجعة في كل هذه الصور، لأن إباحة البيع هي الأصل، فلا يعدل عنها إلا بدليل راجح، وهذا ما لم يوجد، أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن بيع المراجعة فيمكن حمله على ما إذا لم يبين البائع الثمن، وأما الجهالة المدعاة

¹- المحلى: ج7، ص499.

²- ونص الحديث: "ما بال رجال يشترطون شروطا ليست في كتاب الله، ما كان من شرط ليس في كتاب الله فهو باطل، وإن كان مائة شرط، قضاء الله أحق وشرط الله أوثق". صحيح البخاري: كتاب البيوع، باب إذا اشترط شروطا في البيع لا تل، حديث رقم 2060.

³- المحلى: ج7، ص500.

تبريرا للقول بالحرمة عند ابن حزم، والقول بالكراهة عند بعض الحنابلة فهذه جهالة يسيرة، فلا تمنع صحة العقد، ويمكن دفعها بالحساب، ولذا لا يمكن القول بها، لأنها يمكن إزالتها باتباع قواعد علم المحاسبة⁽¹⁾.

فالأصل في العقود -كما هو معلوم- الإباحة، إلا ما جاء نص صريح الثبوت والدلالة يحرمه⁽²⁾، وهذا يرجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء، لعدم ثبوت ذلك النص المحرم، فحرية التعاقد مكفولة للجميع، ما لم تشتمل على محظور شرعي، والوفاء بالعقود واجب شرعا، لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾⁽³⁾، إذ أوجب سبحانه وتعالى الوفاء بالعقود من غير تعيين، ودون تمييز بين عقد وعقد.

وإذا كان ذلك فللناس أن يتبايعوا ويتاجروا كيف شاءوا، ما لم تحرم الشريعة التصرف بنص جزئي، ولذا لسنا بحاجة لدليل نصي خاص لإجازة المرابحة، لأنها جاءت على وفاق مع الأصل في التعامل، وهو أن المعاملات الأصل فيها الإباحة، والإباحة لا تحتاج

¹ - الماوردي: ج 5، ص 279، أبو زيد: فقه النوازل، ج 2، ص 68.

² - عفانة: ص 25.

³ - سورة المائدة: الآية 1.

إلى دليل، ولهذا لا يجوز حظرها والقول بمنعها شرعا إلا بدليل واضح قطعي الثبوت والدلالة⁽¹⁾.

قال الشافعي تفريعا على قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽²⁾: "أصل البيوع كلها مباح، إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر فيما تبايعا، إلا ما نهى عنه رسول الله ﷺ، وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله ﷺ محرم بإذنه، داخل في المعنى المنهي عنه، وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى"⁽³⁾.

وقال العلامة الأثري ابن تيمية في هذا أيضا: "العادات (أي المعاملات) الأصل فيها العفو، فلا حظر منها إلا ما حرم الله، وإلا دخلنا في معنى قوله تعالى: ﴿قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ اللَّهُ أَدْنَىٰ لَكُمْ أَمْ عَلَىٰ اللَّهِ تَفْتَرُونَ﴾⁽⁴⁾، ولذلك ذم الله المشركين الذين شرعوا من الدين ما لم يأذن به، وحرموا ما لم يحرمه"⁽⁵⁾، وقال أيضا: "الأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب

1- الختلان: ص111.

2- سورة البقرة: الآية 275.

3- الأم: ج4، ص6.

4- سورة يونس: الآية 59.

5- مجموع فتاوى ابن تيمية: ج29، ص17.

والسنة على تحريمه، كما لا يُشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها إلى الله إلا ما دل الكتاب والسنة على شرعه، إذ الدين ما شرعه الله، والحرام ما حرّمه الله، بخلاف الذين نهم الله، حيث حرّموا من دين الله ما لم يحرمه، وأشركوا له ما لم ينزل به سلطاناً، وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله"⁽¹⁾.

وبناء عليه فعند الخلاف في حكم معاملة مالية شرعا الذي يطالب بالدليل هو من يقول بحرمتها، أما من يقول بحلها فلا يطالب به، لأن أصل الإباحة يؤيده⁽²⁾، ولهذا نرى محقق الحنفية الكمال بن الهمام يعلق على استدلال صاحب الهداية بجواز صحة المرابحة بعموم النصوص فيقول: "ولا يخفى أنه لا يحتاج إلى دليل خاص لجوازها بعد الدليل المثبت لجواز البيع مطلقاً بما تراضيا عليه بعد أن لا يخل بما علم شرطاً للصحة بل دليل شرعية البيع مطلقاً بشروطه المعلومة هو دليل جوازها"⁽³⁾.

وهذه الأقوال، وإن ذكرها الفقهاء في معرض الاستدلال على مشروعية المرابحة البسيطة التي كانت معروفة عندهم، إلا أنه يمكن

¹ - المصدر السابق: ج28، ص385-386.

² - الختلان: ص13.

³ - شرح فتح القدير: ج6، ص498.

الاستدلال بها - كما سيأتي لاحقاً- على مشروعية المرابحة للأمر
بالشراء، لأن تلك أصل لهذه⁽¹⁾.

فالأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء
نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنع ويحرمه، وهذا بخلاف
العبادات الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع، لئلا يشرع
الناس في الدين ما لم يأذن به الله، فإذا كان الأساس الأول للدين ألا
يعبد إلا الله فالأساس الثاني ألا يعبد الله إلا بما شرع.

وبناء على هذا التمييز بين المعاملات والعبادات لا يطالب من
قال بإباحة العقد أو المعاملة بدليل على إباحتها، لأن قوله جاء موافقا
للأصل الذي توافقت عليه الأدلة، أما من قال بالحرمة لزمه الإتيان
بدليل نصي لا شبهة فيه، ولا بد أن يكون قطعي الدلالة على المراد،
وهذا ما لم يثبت في شأن المرابحة⁽²⁾.

وهذا هو الأصل، ويعاضد هذا الأصل أن الاتجاه التشريعي
في الكتاب الكريم والسنة الشريفة هو الميل إلى تقليل المحرمات
وتضييق دائرتها، تخفيفا وتيسيرا عن المكلفين، ولهذا كرهت كثرة
الأسئلة في زمن الوحي لما قد يؤدي إليه من كثرة التكاليفات، وهذا
الاتجاه يقرره استقراء النصوص الشرعية، والتي يمكن أن نخلص

¹ - ملحم: ص 154 - 155.

² - عفانة: ص 26.

منها إلى تقرير سعي الشارع الحكيم إلى حصر المحرمات في دائرة ضيقة، ليكون ما خارجها على الإباحة، ومنها قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَسْأَلُوا عَنَ أَشْيَاءَ إِن تُبَدَ لَكُمْ تَسْأَلُكُمْ وَإِن تَسْأَلُوا عَنْهَا حِينَ يُنَزَّلَ الْقُرْآنُ تُبَدَ لَكُمْ عَفَا اللَّهُ عَنْهَا وَاللَّهُ غَفُورٌ حَلِيمٌ﴾⁽¹⁾، وقوله ﷺ وقد سُئِلَ عن الحج أفي كل عام يا رسول الله، فقال: "لو قلت نعم لوجبت، ولما استطعتم، ذروني ما تركتكم، إنما أهلك من كان قبلكم بكثرة سؤالهم واختلافهم على أنبيائهم"⁽²⁾، وقوله ﷺ: "أعظم المسلمين في المسلمين جرماً من سأل عن أمرٍ لم يُحَرِّمَ على المسلمين فحُرِّمَ عليهم من أجل مسألتهم"⁽³⁾، ولهذا كان ﷺ ينهى أصحابه عن السؤال عمّا سكنت عنه النصوص، ويطلب إليهم الأخذ بالأصل، وهو الإباحة، ويؤكد هذا قوله ﷺ: "إن الله فرض فرائض فلا تضيعوها، وحرم حرّامات فلا تنتهكوها، وحدّ حدوداً فلا تعتدوها، وسكت عن أشياء من غير نسيان فلا تبحثوا عنها"⁽⁴⁾، وقوله ﷺ: "أعظم المسلمين على المسلمين جرماً من سأل عن شيء لم يحرم على المسلمين فحرم عليهم من أجل مسألتهم"⁽⁵⁾.

1- سورة المائدة: الآية 101.

2- سنن البيهقي: كتاب الحج، باب وجوب الحج مرة واحدة، حديث رقم 8403.

3- سنن أبي داود: كتاب السنة، باب لزوم السنة، حديث رقم 4610.

4- سنن الدارقطني: كتاب الرضاع، باب الرضاع، حديث رقم 4316.

5- صحيح مسلم: كتاب الفضائل، باب توفير النبي ﷺ، حديث رقم 2358.

فالشريعة لم تُثقل كواهل أتباعها بكثرة الأوامر والنواهي،
والمنتبع للأحكام الشرعية يلاحظ مظاهر هذا الأساس التشريعي،
فالعبادات المشروعة قليلة بالنسبة للشرائع الأخرى، فالصلوات خمسٌ
في اليوم والليلة، والصوم شهراً في العام، والحج مرةً في العمر،
والمحرمات قليلة بالنسبة لما هو مباح، ولهذا جاءت على سبيل
الحصر، كالمحرمات من النساء ومن الأطعمة، بينما الأصل أن
الأشياء مباحة دون حصر بطائفة معينة⁽¹⁾.

ولذا لا ينبغي مخالفة هذا المنهج القرآني النبوي بتوسيع دائرة
المحرمات، وتكثير الممنوعات، ما لم تثبت الحرمة بدليل قطعي
الدلالة، وهذا ما تعذر الإتيان به في شأن المراهبة، فكل ما طرح من
أدلة لتقرير حرمة المراهبة، بما فيها المراهبة المصرفية، يمكن
تأويله وصرفه عما خلص إليه من قال به من معنى⁽²⁾.

ويؤيد هذا الأصل عموم النصوص من كتاب الله وسنة رسول
الله ﷺ، الدالة على حل جميع أنواع البيع إلا ما استثناه الدليل
الخاص، قال العلامة ابن رشد الجد: "البيوع الجائزة هي التي لم
يحظرها الشرع، ولا ورد فيها نهي، لأن الله تعالى أباح البيع لعباده،
وأذن لهم فيه إذنا مطلقاً وإباحة عامة في غير ما آية من كتابه...

¹ - إبراهيم عبد الرحمن إبراهيم: ص20.

² - عفانة: ص26.

ولفظ البيع لفظ عام، واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومه إلا أن يأتي ما يخصه، فإن خص منه شيء بقي ما بعد المخصوص على عمومه أيضاً، فيندرج تحت قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽¹⁾ كل بيع إلا ما خص منه بالدليل، وقد خص بأدلة الشرع بيوع كثيرة، فبقي ما عداها على أصل الإباحة، ولذلك قلنا في البيوع أنها جائزة ما لم يحظرها الشرع، ولا ورد فيها نهي⁽²⁾.

ولهذا وردت النصوص بحرمة بيوع كان أهل الجاهلية يعتادونها، لما فيها من غرر أو ضرر أو تغيير أو غش أو خداع، ولكن النبي ﷺ لم ينص على البيوع الجائزة، اكتفاء منه بإندراجها تحت عموم النصوص⁽³⁾، ونظرا لجريان العرف بالتعامل بالمرابحة فإنها تكون جائزة شرعا، لأن القاعدة أن الثابت بالعرف كالثابت بالنص، وهذه القاعدة كافية لفتح باب التعاقد وإطلاق حركة الإبداع العقلي في تقديم صيغ عقود جديدة لمواجهة متطلبات الممارسات العملية، وهنا تقدم القواعد العرفية والعادات دورا هاما في تحديد الالتزامات التعاقدية قطعا للنزاعات بين المتعاقدين، لقوله تعالى: ﴿خُذِ الْعُقُوفَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ﴾⁽⁴⁾.

1- سورة البقرة: الآية 275.

2- المقدمات الممهدة: ج2، ص61-62.

3- عفانة: ص29.

4- سورة الأعراف: الآية 199.

يضاف لهذا أن المعاملات مبنية أحكامها شرعا على مراعاة العلل والمصالح، والشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم أو ضرر أو غرر، فهذا هو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها، أو خشي منه أن يؤدي الى نزاع وعداوة بين الناس، وهذا هو أساس تحريم الميسر والغرر، والمنع في هذه المعاملات ليس تعبدياً بل هو معلل ومفهوم، وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدمياً، وهذا هو الأصل في باب المعاملات بخلاف باب العبادات، الأصل فيه التعبد وامتنال المكلف لما هو مطلوب منه دون بحث عن العلة أو المصلحة، فالعلم بها وعدمه لا أثر له في بيان الحكم، ولا في الالتزام به.

وبناء على أن الأصل في المعاملات النظر الى المصلحة رأينا بعض فقهاء التابعين قد أجازوا التسعير مع ما ورد فيه من الحديث⁽¹⁾، إلتفاتاً إلى العلة والمقصد، ومثل ذلك إجازتهم عقد الاستصناع مع أنه بيع لمعدوم، نظراً لحاجة الناس إليه، وجريان

¹ - إذ ثبت أنه ﷺ امتنع عن التسعير، فقد روى أنس بن مالك ﷺ قال: "غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ، فقالوا: يا رسول الله قد غلا السعر فسعر لنا، فقال: إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، إنني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد يظلمني بمظلمة في دم ولا مال". سنن ابن ماجه: كتاب التجارات، باب من كره أن يسعر، حديث رقم 2200. فالثابت أن النبي ﷺ امتنع عن التسعير لما طلب منه بعض الصحابة ذلك، وقد فسر العلماء النص المانع للتسعير في ضوء المصلحة التي جاء لحمايتها، وهي مصلحة التجار الذين يبيعون وفق قانون العرض والطلب، فيكون في التسعير ظلم لهم، وقالوا إذا كان ارتفاع الأسعار بسبب الاحتكار من التجار جاز التسعير، بل ربما وجب، لأن التجار صاروا هم الظلمة.

العمل به، وقلة النزاع فيه، وهكذا الأمر هنا في المرابحة، فحاجة الناس لها، وجريان عرفهم بالتعامل بها، وعدم وجود نص صريح ينهى عنها ترجح القول بجوازها⁽¹⁾.

ومن كل ما سبق، وبحسب ما تم ترجيحه، يظهر لنا أن المرابحة على النحو السابق بيانه بيع صحيح عند غالب أهل العلم، جائز لاستجماعه شرائط الجواز⁽²⁾، لكنه خلاف الأولى عند المالكية، حيث جاء في حاشية البناني على شرح الزرقاني لمختصر خليل قوله: "والأحب خلافه، قال في التنبيهات: البيوع باعتبار صورها في العقل أربعة: بيع مساومة، وهو أحسنها، وبيع مزايده، وبيع مرابحة، وهو أضيقتها، وبيع استرسال واستئمان"⁽³⁾، وقال ابن رشد الجد: "البيع على المكايسة والمماكسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم"⁽⁴⁾، وجاء في حاشية الدسوقي: "قوله والأحب خلافه (أي بيع المرابحة) وأما هو فهو غير محبوب، لكثرة احتياج البائع فيه إلى البيان"⁽⁵⁾، وكرهه أحمد بن حنبل، وقد رويت كراهته عن ابن عمر وابن عباس والحسن ومسروق وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن

¹ - أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص96.

² - الكمال بن الهمام: ج6، ص498، ابن قدامة: المغني، ج6، ص266، ابن هبيرة: ج1، ص350.

³ - الزرقاني: ج3، ص172.

⁴ - المقدمات الممهيات: ج2، ص276.

⁵ - الدسوقي: ج3، ص160.

يسار⁽¹⁾، وقال إسحاق بن راهويه: "لا يجوز، لأن الثمن مجهول حال العقد، فلم يجز، كما لو باعه بما يخرج به في الحساب"⁽²⁾، وهذه الكراهة عن ابن عمر وابن عباس رضي الله عنهم لم يعلم لها مخالف من الصحابة، لأن في بيع المرابحة نوعاً من الجهالة، فكان التحرز عنه أولى، ولكن هذه الكراهة ليست إلا كراهة تنزيه، وبذا فالبيع صحيح، لأن الجهالة يمكن إزالتها بالحساب، فيزول الضرر.

ويبدو أن الصورة التي كرهها ابن حنبل من بيع المرابحة هي أن يكون الربح نسبة في المائة، كما لو قال: رأس مالي فيه مائة بعثك بها وربح درهم في كل عشرة، ووجه الكراهة أن الثمن قد لا يُعلم حال إبرام العقد، ولأنه من بيوع الأعاجم⁽³⁾. قال ابن حنبل: "المساومة عندي أسهل من بيع المرابحة، لأن بيع المرابحة يعتريه أمانة واسترسال من المشتري، ويُحتاج فيه إلى أن تبين الحال على وجهه، ولا يؤمن هوى النفس في نوع تأويل أو غلط، فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى"⁽⁴⁾.

ومن هذا يظهر لنا أن الخلاف السابق في حكم هذه المعاملة لا يرجع إلى بيع المرابحة في أصله، فالمرابحة عند الجميع بيع

1 - ابن هبيرة: ج1، ص350.

2 - الأسيوطي: ج5، ص72.

3 - ابن قدامة: الكافي، ج2، ص54.

4 - ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، ج4، ص108.

صحيح، وإنما في حكم بعض صورها، لما يصابها ويلحق بها من جهالة أو تغير، وبناء عليه لو قال له: رأس مالي فيه مائة بعتهك بها وريح عشرة، فهذا جائز، ولا خلاف فيه باتفاق، لأن الثمن معلوم وكذلك الربح، أما لو قال له: رأس مالي مائة بعتهك بها على أن أربح في كل عشرة درهما، أي أن الربح يكون نسبة في المائة، فهذه الحالة كرهها أحمد بن حنبل، مستندا إلى كراهة جملة من العلماء من الصحابة والتابعين رضوان الله عليهم لها، لجهالة الثمن حال العقد، كونه لا يُعلم إلا بعد الحساب، فكان ترك هذه المعاملة أولى، لأنه بيع يُحتاج فيه إلبين من البائع، وهوى النفس لا يؤمن معه الحيدة عن التصريح والغلط والتأويل، فكان تجنبه أولى وأسلم⁽¹⁾.

وهذه الحالة الأخيرة التي كرهها أحمد، رخص فيها سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي وابن المنذر، لأن رأس المال معلوم والربح أيضا، فأثبته هذا ما لو قال له: بعتهك برأس ماله وريح عشرة دراهم، وكان قد أخبره أن رأس ماله فيه مائة، كما أن الجهالة في الثمن إزالتها ميسورة بالحساب فلن تضر⁽²⁾، يضاف لهذا أنه لم يعهد في الشرع تحريم

¹ - البعلي: ص35.

² - ابن قدامة: المغني والشرح الكبير، ج4، ص102.

البيع لكونه من فعل الأعاجم، فلو صح هذا لكانت بيوع الجاهلية أولى بالتحريم.

أما إسحاق بن راهويه فقد منع هذه الصورة من المرابحة، محتجا بجهالة الثمن حال العقد، إلا أن قوله مردود بأن الجهالة المانعة من صحة العقد هي الجهالة الفاحشة، ومعيارها هو ما يؤدي منها إلى منازعة تفضي إلى الخلاف بين العاقدين، والجهالة في هذه الصورة من التعامل هي في مقدار الثمن فقط، وهي بهذا لا تمنع التسليم والتسلم، لأنها جهالة يسيرة تزول بالحساب طالما أن رأس المال في المعاملة معلوم، إذ يمكن تحديد جملة الثمن بإضافة الربح إلى رأس المال، وهو نسبة مئوية منه، وبهذا فهذا الثمن قابل للتعيين، بما تنتفي معه كل جهالة.

يضاف لهذا أن من كره هذه الصورة من المرابحة احتج بالجهالة في الثمن حال العقد، ولأن بيع المرابحة تعتريه أمانة واسترسال من المشتري، ويحتاج فيه إلى تبين الحال على وجه، ولا يؤمن هنا هوى النفس في التأويل أو الغلط في بيان الثمن، فكان بيانه موقوفا على خطر وغرر، وصار تجنبه أسلم وأولى، وقد سبق تقرير أن هذه الجهالة في الثمن يسيرة، وإزالتها بالحساب هينة، وهي بهذا لا تعد فاحشة، ولا يترتب عليها نزاع بين العاقدين.

أما هوى النفس الذي قد يعتري هذه الصورة من التعامل، ويدفعها إلى التأويل أو الغلط في الثمن فمرده أن بيع المرابحة في أصله يقوم على الأمانة، والاحتراز عن الخيانة وعن شبهها أولى، لأن المشتري انتمن البائع في اخباره عن الثمن الأول دون أن تقوم على ذلك الإخبار بينة من كتابة أو شهادة أو غيرها، ودون استحلاف، فوجب صيانتها عن الخيانة والتهمة، لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾⁽¹⁾، وقوله ﷺ: "من غشنا فليس منا"⁽²⁾، ولما ثبت عن النعمان بن بشير رضي الله عنه قال: "سمعت رسول الله ﷺ يقول: إن الحلال بين، وإن الحرام بين، وإن بين ذلك أموراً مشتبهاً، وربما قال بين ذلك أموراً مشتبهاً، قال: وسأضرب لكم في ذلك مثلاً، إن لله حمى، وإن حمى الله عز وجل ما حرم، وإنه من يرتع حول الحمى يوشك أن يخالط الحمى، وربما قال: إنه من يرعى حول الحمى يوشك أن يرتع فيه"⁽³⁾، ومرد هوى النفس أيضاً إلى كثرة احتياج الباعة في هذا البيع إلى ما يتعلق بالثمن، وما قامت به السلعة، وما يطرأ على ذلك من تغيير بفعل البائع أو لظروف السوق، وما قد يطرأ على السلعة ذاتها من تغيير، وهذا كله -لاشك- يفرض على البائع معرفة

¹ - سورة الأنفال: الآية 27.

² - صحيح مسلم: كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ من غشنا فليس منا، حديث رقم 101.

³ - سنن النسائي: كتاب البيوع، باب اجتناب الشبهات في الكسب، حديث رقم 4453.

كافية بأحوال السلع والسوق ومعرفة تامة للناس الذين يتعامل معهم⁽¹⁾.

شروط صحة المراجعة⁽²⁾:

لا يكفي لصحة عقد المراجعة أن يتم الإتفاق بين طرفيه على إبرامه، وإنما يجب فوق ذلك توافر شروط معينة فيه، ليكون عقدا منتجا لآثاره، ومسوغ هذا الوجوب أن العقود في الفقه الإسلامي لا تخضع لإرادة طرفيها وحدها، وإنما لابد من هيمنة الرقابة الشرعية عليها، لأن بعض التصرفات محظورة شرعا، لكونها من قبيل الإتفاق على مخالفة النصوص الشرعية، أو لأنها تخالف قواعد النظام العام والآداب، كضوابط السياسة الاستثمارية والتمويلية والائتمانية التي يصدرها المصرف المركزي، والتي تهدف في الأساس إلى تحقيق المصالح ودرء المفاسد.

والمراجعة ككل البيوع تحل بما تحل به البيوع، فحيث كان البيع حلالا فهي حلال، وحيث كان البيع حراما فهي حرام، ولهذا فإنه يشترط للمراجعة ما يشترط في البيع بصفة عامة من كون المبيع مالا، وهو ما فيه منفعة مباحة شرعا، ومن كونه مملوكا للبائع أو مأذونا له في بيعه، ومن كونه معلوما للعاقدين علما نافيا للجهالة

¹ - البعلي: ص37.

² - الكاساني: ج5، ص223، ابن قدامة: المغني، ج6، ص269 وما بعدها.

برؤية أو بوصف تحصل به معرفته، ومن كونه مقدورا على تسليمه، ومن كون الثمن معلوما، هذا بالإضافة إلى الرضا⁽¹⁾ وأهلية التعاقد، ولسنا هنا بصدد دراسة هذه الشروط العامة لصحة عقد البيع بصورة تفصيلية، إذ ليست هذه الدراسة المحل المناسب لذلك، وإنما

¹ - ولما كان الرضا أمرا باطنيا، يصعب الاستيثاق من وجوده، فقد درج الفقهاء على الاستدلال عليه بوجود صيغة العقد، ممثلة في إيجاب يصدر عن أحد العاقدين، يرتبط بقبول يصدر عن الآخر، وشطرا الصيغة هذان يعبر عنهما بالصيغة، وكلاهما يصح التعبير عنه بكل وسيلة مشروعة من لفظ أو فعل أو إشارة أو معاطاة، إلا أنه يجب الاحتراز هنا من التعاقد مرابحة بالمعاطاة، فهذا النمط من التعبير عن الإرادة، وإن جاز في كل العقود المالية، لكنه لا ينبغي التعاقد به في بيع المرابحة المصرفية، لأن العميل حينما يتقدم إلى المصرف، طالبا منه التمويل لشراء بضاعة أو سلعة ما، فإن المصرف بدلا من أن يقرضه بفائدة، يشتري تلك السلعة أو البضاعة لنفسه، ثم يبيعها إلى العميل بمرابحة شرعية مؤجلة، إلا أن ما درج عليه العمل في كثير من المصارف أنها لا تقوم بشراء البضائع أو السلع بنفسها، وإنما توكل العميل ليشتريها للمصرف، بصفته وكيل عنه، وبعد قبضه لها كوكيل للمصرف يبرم عقدا جديدا مع المصرف لشرائها منه مرابحة، وليصح ذلك شرعا لابد من أن يقوم العميل، بعد شراء البضائع للمصرف، باخطاره بإتمام مهمته كوكيل، ثم يتقدم إليه بإيجاب للشراء منه، ويقوم المصرف بعد ذلك بقبول التعاقد معه، أما إذا اختصرت خطوات التعاقد بالمرابحة المصرفية، وجرى التعامل بين المصرف والعميل على أساس التعاطي، دون أن يقع بينهما إيجاب وقبول جديدين بعد قبض العميل لمحل التعاقد كوكيل عن المصرف، واعتبار ذلك شراء من العميل للبضاعة أو السلعة على أساس التعاطي فذلك مما لا يجوز، لأن عقد المرابحة المصرفية إنما يلجأ إليه المصرف كبديل للإقراض بفائدة، ولذا لابد من تمييزه عن المعاملات الربوية، والفارق الجوهرى بينهما هو أن المعاملة الربوية يُتعامَل فيها بالسيولة النقدية، ويتقاضى المصرف عنها فائدة، دون التحمل بأي خطر، أما في المرابحة فمحل التعاقد يجب أن يكون مملوكا للمصرف، فالمصرف إنما يبيعه للعميل بعدما دخل في ملكه وضمانه، ولتحقق هذا الفارق بين المعاملتين الربوية والمصرفية واقعا لابد أن يمر على محل التعاقد زمن، ولو يسير، يكون فيه مملوكا للمصرف وفي ضمانه، بحيث إنه لو هلك أو تعيب في ذلك الزمن كانت تبعة ذلك على المصرف، وإلا كان ربح ما لم يضمن، ذلك التصرف المنهي عنه بنص الحديث الشريف، أما لو أجزنا التعاطي في هذه المرابحة، وقلنا بإبرام البيع فور استلام العميل لمحل العقد كوكيل عن المصرف لفات هذا الفارق الذي يميز المرابحة المصرفية عن المعاملة الربوية، ولم تكن العملية حقيقة إلا دفع مال للعميل، ومطالبته بأكثر منه، دون تحمل المصرف مسئولية الملكية وأخطارها. العثماني: ص 56-57.

المقصود بيان وجوب توافرها بالإضافة إلى الشروط الخاصة بالمرابحة، والتي تتمثل في:

1- أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمتعاقدين، وذلك لأن المرابحة بيع بالثمن الأول أو بما قامت به السلعة مع زيادة ربح مسمى، وقد نص على معنى هذا الشرط عامة الفقهاء⁽¹⁾، وهذا على خلاف البيع العادي، حيث لا يشترط فيه افصاح البائع عن الثمن الذي اشترى به السلعة، بل يتم الإتفاق على الثمن من خلال المفاوضة بين المتبايعين، ولذلك سمي بيع المساومة. ومع هذا فإن كذب البائع في الاخطار بالثمن لا يبطل العقد، وإنما يظل صحيحا، ويثبت للمشتري الخيار بين الإمضاء وعدمه، ووجه ذلك أن الثمن بهذا الكذب صار مجهولا، فثبت في العقد الخيار، للخلل في الرضا الحاصل من عدم توافر العلم النافي للجهالة بالثمن⁽²⁾، وعليه إن اطلع المشتري على خيانة في الثمن فهو بالخيار، إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء تركه، إلا أن يشاء البائع أن يحط عن المشتري الزيادة وما ينوبها من الربح، فيلزم المشتري عندئذ بالعقد⁽³⁾.

¹ - ابن قدامة: المغني، ج6، ص267، الخطيب الشريبي: ج2، ص103.

² - البعلي: ص60.

³ - ابن جزى: ص434، شرح الزرقاني: ج3، ص175، ابن قدامة: الكافي، ج2، ص55.

2- أن يكون الربح معلوماً، لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن من شروط صحة العقد، فجهالة الربح تعني جهالة الثمن أصلاً، لأنه جزء منه، والبيع لا يصح إن جهل ثمن السلعة فيه، فكذلك هنا، فإن انتفت الجهالة في الربح استوى أن يكون الربح على الجملة، كما لو قال له: اشتريتها بمائة وتربحني فيها عشرة، أو قال له: اشتريتها بمائة وتربحني في كل عشرة منها ديناراً⁽¹⁾.

3- أن يكون الوعد بالشراء غير ملزم، أما لو كانت المرابحة قائمة على وعد ملزم بالشراء فقد صار ظاهرها البيع وباطنها التمويل، وهي بهذا غير جائزة، لأنها صارت مجرد حيلة على الربا⁽²⁾.

4- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال، فإن كان مما لا مثل له فقد ذهب الفقهاء إلى عدم جواز بيعه ممن ليس ذلك العرض

¹ - ابن جزري: ص444، ابن قدامة: المغني، ج6، ص266.

² - المصري: المصارف الإسلامية، ص33.

الحيلة في اللغة هي الحذق وجودة النظر والقدرة على دقة التصرف، ابن منظور: ج4، ص275، وفي الاصطلاح يراد بها في العموم "سلوك طرق خفية، يتوصل بها المرء إلى حصول غرضه، بحيث لا يُتفطن له إلا بنوع من الذكاء والفتنة... سواء كان المقصود أمراً جائزاً أم محرماً"، ابن القيم: اعلام الموقعين، ج3، ص189 وما بعدها، أما بحسب معناها الخاص فيراد بها "أن يُظهر عقداً مباحاً، مخادعة وتوسلاً إلى فعل ما حرم الله واستباحة محظوراته أو إسقاط واجب أو دفع حق ونحو ذلك"، ابن قدامة: المغني، ج6، ص116، وبذا فالحيلة هي قصد سقوط الواجب أو جل الحرام بفعل لم يقصد به ما جعل ذلك الفعل له أو ما شرع، مجموع فتاوى ابن تيمية: ج6، ص17، الشاطبي: ج3، ص446، السرخسي: ج30، ص209-215، وهذا المعنى هو المراد بالحيلة عند الإطلاق، وهو الغالب في عرف الناس. ابن القيم: اعلام الموقعين، ج3، ص189.

في ملكه مرابحة، لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح، فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، وإما أن يقع على قيمته وعينه ليست في ملكه، وقيمه مجهولة تعرف بالظن، لاختلاف أهل التقويم فيها، وأما بيعه مرابحة ممن العرض في ملكه ويده فينظر أن جعل الربح شيئاً منفرداً عن رأس المال معلوماً، كالدراهم وثوب معين ونحو ذلك جاز، لأن الثمن الأول معلوم والربح كذلك معلوم، وإن جعل الربح من رأس الأجزاء فذلك لا يجوز، لأن القيمة مجهولة، لأن معرفتها هنا لا تكون إلا بالظن، أما المالكية فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون، فاتفقوا في حالة العرض المعين على جواز المرابحة، إذا كان ذلك العرض عند المشتري، وعلى المنع منها إذا لم يكن عنده، وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الأحناف⁽¹⁾.

أما إذا كان رأس المال عرضاً مضموناً، كما لو اشترى ثوباً بحيوان مضمون، فقد اختلفوا في جواز المرابحة حينئذ، حيث أجازها ابن القاسم وأشهب، وإن كان ظاهر كلام ابن القاسم في المدونة يجيز المرابحة إذا كان رأس المال عرضاً أو طعاماً، ويكون على المشتري مثل ذلك بصفته، بالإضافة إلى ما سميا من الربح، حيث جاء في المدونة: "قلت: أرايت من اشترى سلعة بعرض من

¹ - ابن جزى: ص434، المرغيناني: ج3، ص56.

العروض أبيع تلك السلعة مرابحة في قول مالك؟ قال: قال مالك: لا يبيعها مرابحة إلا أن يبين، قلت: فإن بين أيجوز؟ قال: نعم، ويكون على المشتري مثل تلك السلعة في صفتها، ويكون عليه ما سُمي من الربح"⁽¹⁾.

أما الشافعية فقد أجازوا المرابحة حتى ولو لم يكن رأس المال مثلياً، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض قيمته كذا، ولا يقتصر على ذكر القيمة⁽²⁾.

والذي يفهم من كلام الحنابلة أنهم يجيزون المرابحة إذا كان رأس المال عرضاً متقوماً، إذ نصوا على أن من اشترى شيئاً صفقة واحدة، وأراد أن يبيع أحدهما مرابحة فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، كالثياب ونحوها، لم يجز حتى يبين الثمن على وجهه، وعللوا ذلك بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن، واحتمال الخطأ في ذلك كبير، وبيع المرابحة أمانة، فلم يجز فيه هذا، وصار هكذا كالحرص بالظن، لا يجوز أن يباع به ما يجب التماثل فيه⁽³⁾.

والظاهر رجحان ما ذهب إليه الأحناف والحنابلة، لأن مبنى المرابحة على الأمانة واجتناب الربوية، فإذا تركنا للبائع أمر تقديم

¹ - مالك بن أنس: المدونة الكبرى، ج3، ص251.

² - الخطيب الشربيني: ج2، ص102.

³ - ابن قدامة: المغني، ج6، ص270.

العرض لتحديد الثمن الأول فتحنا بذلك باب التفريط والخيانة، أو الخطأ في أحسن الأحوال، وهذا كله يتنافى مع الصدق والأمانة اللذين يقوم عليها بيع المرابحة.

5- أن يكون العقد الأول خاليا من الربا، وهذا شرط بديهي، وينبغي أن يراعى في كل العقود، سواء كانت مرابحة أم لا، ولكنه خص بالذكر في بيع المرابحة لأنه من بيوع الأمانة، ويبنى على العقد الأول الذي سبقه، وعلى وجه الخصوص على الثمن في البيع الذي سبق المرابحة مباشرة.

فإذا كان الثمن الأول مقابلا بجنسه من الأموال الربوية فإنه يشترط في هذه الحالة أن يكون مثلا بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، ولكن بيع المرابحة -كما عرفنا- هو بيع مرتب على زيادة، وزيادة مع الثمن الأول مع اتحاد الجنس ربا، وليست ربحا، ولذلك لا تجوز⁽¹⁾، فالمرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة تتمثل في الربح، والزيادة في أموال الربا لا تكون ربحا بل هي ربا، أما إذا اختلفت الأجناس فقد قال ﷺ: "فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد"⁽²⁾، فتجوز المفاضلة حينئذ، ويحرم النساء، أي التأجيل، ومثال ذلك: لو اشترى ديناراً ذهباً بعشرة دراهم فضة، فباعه بربح درهم، ولكن لا تجوز

¹ - البعلي: ص 73.

² - صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، حديث رقم 1578.

المرابحة لو اشترى ديناراً بدينارين ذهب، فباعه بثلاثة دنانير ذهب، فالبيع غير جائز بنص الحديث، حتى ولو اختلف معيار الجودة، فكان أحد البدلين عيار 18 وعيار الآخر 24، لأن العبرة بإتحاد الجنس لا باختلاف الجودة.

وعموماً إن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه، مثلاً بمثل، لم يجز له أن يبيعه مرابحة، لأن المرابحة -كما أسلفنا- بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، وقد نص الكاساني على هذا الشرط⁽¹⁾، ولا شك أنه شرط معتبر عند جميع الفقهاء، لأن القول به ينبثق عن القول بحرمة الربا، وحرمة الربا مجمع عليها.

6- بيان العيب، فإذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع، وأراد أن يبيعه مرابحة، فإنه ينظر: إن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يكن له أن يبيعه مرابحة حتى يبينه، حيث جاء في المدونة الكبرى: "أرايت إن اشتريت جارية، فذهب ضرسها، فأردت أن أبيعها مرابحة؟ قال: لا، حتى تبين. قلت: وكذلك إذا أصابها عيب بعد ما اشترى لم يبع حتى يبين؟ قال: نعم، قال: وقال مالك: ولا يبيعه على غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده"⁽²⁾، أما إذا حدث العيب

¹ - ج5: ص222.

² - مالك بن أنس: المدونة الكبرى، ج3، ص239.

بآفة سماوية فقد ذهب الأحناف إلى جواز المراجعة حينئذ بغير بيان⁽¹⁾.

فجمهور الفقهاء ذهبوا إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المراجعة إلا بذلك، لأن البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة، لأن المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما لا يربحه فيه ما أربحه فيه، بل ربما كان لا يشتريه بالمرّة، ولأنه لو باعه مالكة بعد حدوث البيع في يده فكأنه احتبس عنده جزء منه، فلا يملك بيع الباقي بغير بيان، كما لو أحتبس بفعله أو بفعل أجنبي.

ولذلك يشترط في بيع المراجعة بيان العيب الذي حدث بالمبيع بعد شرائه، وهذا الشرط -في الحقيقة- أوجب وألزم في بيع المراجعة منه في بيع المساومة، لأن المشتري قد اتّمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة، فيجب صيانة هذه الثقة عن الخيانة، ولأن السكوت عن العيب الحادث، سواء بآفة سماوية أو بفعل البائع أو بفعل أجنبي عن العقد، لا يخلو من شبهة الخيانة، ولأن البائع بكتمانه العيب كأنما احتبس جزء من المبيع مما يقابله الثمن، ولا يجوز له ذلك من غير بيان العيب، ولأن المشتري لو علم بحدوث العيب عنده لما أعطاه كل الثمن الأول، وربما زائداً عليه، ولذا لا بد من البيان، لأن ما قد يغتفر من العيوب عند شخص قد لا يغتفر عند آخر، وما

¹ - الكمال بن الهمام: ج6، ص506.

يكون ثانويا عند هذا قد يكون أساسيا عند ذلك، ومن هنا وجب الإخبار بالحال، لأنه أبلغ في الصدق وأقرب الي الأمانة.

7- أن يكون العقد الأول صحيحا، لأن العقد الأول إذا كان باطلا فإنه لا يفيد ملكا، وبالتالي لا يتم بيع المرابحة على سلعة لم تتحقق ملكية البائع الأول لها، والعقد الباطل هو ما كان مختلا، والخلل فيه راجع إلى ركنه، كما لو كان المحل غير قابل لحكم العقد، كما في بيع ما ليس بمال، أو بيع غير المقدور على تسليمه، كالمثال المشهور عند الفقهاء في بيع الطير في الهواء والسماك في الماء والصيد في الصحراء، حيث جاء في بدائع الصنائع: "فإن كان (العقد) فاسدا لم يجز بيع المرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد وإن كان يفيد الملك في الجملة، لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن، لفساد التسمية"⁽¹⁾.

8- بيان الأجل الذي اشترى به إن تم العقد كذلك⁽²⁾، إذ يشترط في بيع المرابحة كذلك أن يبين البائع الذي اشترى السلعة بثمن مؤجل أن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالبا أعلى من الثمن الحال، لجريان عادة التجار

¹ - ج5: ص223.

² - الأجل ليس شرطا لا في بيع المرابحة العادية، ولا في بيع المرابحة المصرفية، ولكنه الدافع المحرك إن لم يكن لكل فهو لجل طالبي التعامل عن طريق المرابحة المصرفية، ومع هذا فالمرابحة صحيحة ولو لم يكن الثمن مؤجلا كله أو بعضه.

أنهم إذا باعوا نسيئة أضافوا إلى الثمن الذي تباع به السلعة حالة مقداراً من المال يتناسب مع زمن التأجيل، فكان العرف في المعاملات عندهم أن الأثمان المؤجلة أزيد من الأثمان الحالية، وبهذا وجب أن يكون المشتري على بينة من أمره، حتى يحتاط لنفسه بما يكون فيه الكفاية، بعد أن توفرت له معلومات تضمن تحديداً دقيقاً لمواصفات السلعة: وزناً أو عداً أو كيلاً، تحديداً نافياً للجهالة، يتمشى مع الأمانة المفترضة في هذا البيع.

ومما يجب بيانه أن من اشترى نسيئة لم يبعه مرابحة حتى يبين، لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير كأنه اشترى شيئاً ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل، لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب، فيجب التحرز عنها بالبيان⁽¹⁾.

والذي يترجح لنا هو ما ذهب إليه الجمهور من القول بصحة البيع وعدم فساده، استقراراً للمعاملات وتصحيحاً للعقود ما أمكن، فالبيع صحيح، ولكن لا بد للبائع الذي اشترى السلعة بثمن مؤجل أن يتبين أن الثمن الذي سماه يتصف بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحال، وبهذا يكون المشتري على بينة من أمره.

¹ - الكاساني: ج5، ص225.

كما ينبني على هذا أيضا أن البيع إذا كان بطريق المراجعة، وقد صرح فيه البائع بزيادة في الثمن لأجل الأجل، فإنه إذا قضى المديون قبل حلول الأجل، أو مات قبله، فإن البائع لا يأخذ من الثمن إلا بمقدار ما مضى من الأيام، ويحط عنه من دينه ما كان بإزاء المدة الباقية، بهذا قضى الحنفية، حيث جاء في الدر المختار: "قضى المديون الدين المؤجل قبل الحل، أو مات فحل بموته، فأخذ من تركته، لا يأخذ من المراجعة التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام"، وقد علق ابن عابدين على هذا بقوله: "قوله: "لا يأخذ من المراجعة" صورته: اشترى شيئا بعشرة نقدا، وباعه لآخر بعشرين إلى أجل، هو عشرة أشهر، فإذا قضاها بعد تماما خمسة أشهر، أو مات بعدها، يأخذ خمسة ويترك خمسة"⁽¹⁾.

وهذه الفتوى من متأخرى الحنفية تفرق بين بيوع المساومة وبيوع المراجعة التي يصرح فيها البائع بزيادة الثمن بسبب الأجل، لأنه لما كان أساس المراجعة يدور على بيان قدر من الربح، جاز أن يكون شيء من الربح بإزاء الأجل، فصار الأجل كأنه وصف في المبيع، ولما انتقص ذلك الوصف بأداء الدين قبل الحل أو بسبب حلوله بموت المديون انتقص الثمن بقدره⁽²⁾، وهذا المعنى أشار إليه

¹ - ابن عابدين: ج6، ص757.

² - العثماني: ج1، ص35.

ابن عابدين عند تعليه لهذا الحكم فقال: "الربح في مقابلة الأجل، لأن الأجل وإن لم يكن مالا، ولا يقابله شيء من الثمن، لكن اعتبروه مالا في المرابحة إذا ذكر الأجل بمقابل زيادة الثمن، فلو أخذ كل الثمن قبل الحلول كأنه أخذه بلا عوض"⁽¹⁾.

صور المرابحة:

يتخذ بيع المرابحة صورتين: المرابحة العادية، وهي التي تتكون من طرفين، هما البائع والمشتري، ويمتنع فيها البائع غالبا التجارة، فيشتري السلع دون الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يتفق عليه، والمرابحة المصرفية، وهي بيع مقترن بوعد بالشراء، وتتكون من ثلاثة أطراف: البائع والمشتري والمصرف باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، وهو لا يشتري السلعة إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء⁽²⁾، وصورتها أن يتقدم العميل إلى المصرف، طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل، بحيث يحدد أوصافها بصورة نافية للجهالة، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطا حسب امكانياته⁽³⁾، سواء كانت

¹ - ابن عابدين: ج6، ص757.

² - عفانة: ص19، ملحم: ص84، العمراني: ص265.

³ - حمود: تطوير الأعمال المصرفية، ص432، الأشقر: ص6، ملحم: ص79.

السلعة في الخارج ويستوردها المصرف، أم كانت موجودة في داخل البلاد⁽¹⁾، بحيث يأتي الراغب في الشراء إلى المصرف، ويعرض عليه رغبته في شراء سيارة أو عقار أو نحو ذلك، ويوقع على وعد بالشراء، ثم يقوم المصرف بشراء المطلوب لنفسه، فيشتريه باسمه لا باسم العميل، ويتملكه أولاً قبل نقل ملكيته للعميل⁽²⁾، ثم يقوم ببيعه للراغب على أساس المراجعة، وبقيمة التكلفة الكلية للبضاعة، مع إضافة نسبة من الأرباح إليها، وحتى يطمئن الطرفان على جدية الإقدام على التعاقد يشترطان دفع نسبة مقدمة من قيمة البضاعة، وأنه إذا امتنع أحدهما عن تنفيذ هذا الواعد يتحمل كل الأضرار التي تلحق الطرف الآخر⁽³⁾.

وتتحقق هذه الصورة من التعامل عندما يلجأ أحد العملاء إلى المصرف طالبا منه أن يشتري له سلعة موصوفة، فيعد المصرف العميل بشراء السلعة، ويعد العميل المصرف بشرائها منه إذا ما اشتراها المصرف، ثم إذا اشتراها المصرف دفع ثمنها نقداً، وباعها إلى العميل بثمن مقسط أعلى من ثمن الشراء⁽⁴⁾.

1- السالوس: الاقتصاد الإسلامي، ج1، ص734.

2- المصدر السابق: الموضوع نفسه.

3- القره داغي: ص101.

4- المصري: المصارف الإسلامية، ص32.

ومع أننا فضلنا أن نطلق عليها المرابحة المصرفية، كون هذه المعاملة لا تجريها إلا المصارف، فقد صارت شائعة التداول لدى المصارف الإسلامية، حتى إنها أصبحت أكثر أدوات الاستثمار لديها⁽¹⁾، فإن لها تسميات أخرى، حيث يطلق عليها أيضا "المرابحة المركبة"⁽²⁾، بناء على أنها عقد مركب، وتكون مقابلة للمرابحة البسيطة التي كانت معرفة عند المتقدمين من الفقهاء⁽³⁾، وبيع المرابحة للأمر بالشراء، أو المرابحة للأمر بالشراء⁽⁴⁾، وهو أول تسميات هذه المعاملة ظهورا⁽⁵⁾، ويفهم منها أنه بيع بالمرابحة لشخص أمر وطلب الشراء من المصرف، فهذا ما يفهم من لفظ (الأمر)، والذي يفيد الإلزام، وبهذا فالمراد هنا هو بيان أن المرابحة المصرفية ليست وعدا بل هي اتفاق ملزم لطرفيها⁽⁶⁾، كما أطلق عليها "بيع المرابحة للواعد بالشراء"، وهو اصطلاح كثير

¹ - وقد سبقنا إلى إطلاق هذه التسمية كثرة من العلماء، منهم العثماني: ص56، خوجة: ص41، رفيق المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص7، 15، حمود: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص1093.

² - ملحم: ص77، الحامد: ص89، الهيتي: ص514.

³ - العمراني: ص259، رقم 3 في الحاشية.

⁴ - حمود: تطوير الأعمال المصرفية، ص430، وكل الأبحاث المقدمة لمجمع الفقه الإسلامي، والتي نشرها في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلته، وقد كان عدد الأبحاث التي حملت هذا المصطلح في عنوانها تسعة.

⁵ - العمراني: ص260.

⁶ - المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص18.

التداول⁽¹⁾، حيث استعمل البعض كلمة الواعد بدل الأمر في تسمية المعاملة، ليدلل على أن للمعاملة مرحلتين: مرحلة الوعد ومرحلة البيع، سواء كان الوعد ملزماً أم لا، ليخلص من هذا إلى أن الأمر ليس اتفاقاً بل هو وعد بالبيع وبالشراء⁽²⁾، وسماها البعض "بيع المواعدة"⁽³⁾، ليخلص من هذا إلى أن هذه المعاملة في جميع صورها مبنية على الوعد، ملتزماً به كان أو غير ملتزم به⁽⁴⁾، لأن في التصرف وعداً من الطرفين: وعد من العميل بالشراء من المصرف، ووعد من المصرف بشراء السلعة وبيعها، والمواعدة في هذا البيع ملزمة أو غير ملزمة هي أساس الخلاف في حكمه الشرعي بين الحل والحرمة⁽⁵⁾، وكما لا تختلط هذه المعاملة المصرفية مع بيع المرابحة الذي قال به الفقهاء قديماً، باعتباره أحد بيوع الأمانة⁽⁶⁾، وأطلق عليها البعض اسم "المواعدة على المرابحة"⁽⁷⁾، لأنها مواعدة

¹ - الختلان: ص108، المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص18.

² - العمراني: ص260.

³ - أبو زيد: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص976، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص65.

⁴ - أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص65.

⁵ - المصدر السابق: ج2، ص81-82.

⁶ - العمراني: ص260.

⁷ - المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص7، ص15، ص19، خوجة: ص41، حمود: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص1093.

أولا ثم بيع بالمرابحة⁽¹⁾، ويمكن أيضا تسميتها بـ"بيع الأمانة للأمر
بالشراء مقابل ربح معلوم".

¹- العمراني: ص261.

الفصل الثاني

المرابحة المصرفية

قبل التطرق للحكم الشرعي للمرابحة المصرفية الأمر يوجب بيان حقيقتها، وكيفية إجرائها في التعامل من قبل المصارف، والمراحل التي تمر بها، وصورها ومجالات التمويل بها والثمار التي تعود على الفرد والاقتصاد في المجتمع من التعامل بها.

مفهوم المرابحة المصرفية:

كثرت لدى أهل الاختصاص تعريفات المرابحة المصرفية، أو ما اصطلح عليه عندهم ببيع المرابحة للأمر بالشراء، فتقاربت في معناها واختلفت في ألفاظها، فقد عرفه د. سامي حمود بقوله: هو "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة، بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته"⁽¹⁾، وعرفه في موضع آخر بأنه: "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 الإبتداء"⁽²⁾.

¹ - تطوير المعاملات المصرفية: ص432.

² - بيع المرابحة للأمر بالشراء: ص1092.

وعرفه د. رفيق يونس المصري بقوله: هو "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي، ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى"⁽¹⁾، وعرفه د. محمد سليمان الأشقر بقوله: هو أن "يتفق المصرف والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، عقارا أو غيره، ويلتزم العميل بأن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له بسعر عاجل أو بسعر آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً"⁽²⁾، وعرفه أحمد ملحم بقوله: هو "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف، مقدم من عميل إلى مصرف، يقابله قبول من المصرف، ووعده من الطرفين: الأول بالشراء، والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقاً"⁽³⁾، وعرفه عبد الله العمراني بأنه: "معاملة مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل (الأمر بالشراء)، ووعده من المصرف بالبيع بطريق المراجعة، أي بزيادة

1- بيع المراجعة للأمر بالشراء: ص1133، وانظر بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، ص113.

2- ص 6.

3- ص 79.

ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول، أو الثمن والتكلفة"⁽¹⁾، وعرفه عز الدين محمد الخوجة: بأنه معاملة "تتكون من ثلاثة أطراف: البائع والمشتري والمصرف باعتباره تاجرا ووسيطا بين البائع الأول والمشتري، والمصرف لا يشتري السلعة هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغبته، ووجود وعد مسبق بالشراء"⁽²⁾.

ويبدو أن أقدم هذه التسميات لهذا التصرف هو بيع المرابحة للأمر بالشراء، ويبدو أيضا أن أول من استعمل هذا المصطلح هو د. سامي حمود في رسالته للدكتوراه، والتي كانت عن "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية"، والمقدمة منه سنة 1976م لكلية الحقوق بجامعة القاهرة⁽³⁾، حيث أعلن ذلك هو نفسه بقوله: "وقد كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حاليا في التعامل المصرفي كشفا وفق الله إليه الباحث أثناء إعداده لرسالة الدكتوراه، في الفترة الواقعة بين سنتي 1973م-1976م، حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري رحمه الله، حيث كان أستاذ مادة

¹ - ص258.

² - ص41.

³ - عفانة: ص16.

الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة⁽¹⁾.

وقد شاع هذا الاصطلاح، وصار الأكثر استعمالاً لدى المصارف والشركات التي تتعامل به والباحثين في الفقه الإسلامي والمجامع العلمية، حتى صارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به المصارف الإسلامية، وكثر معها تداول هذا المصطلح حتى عند عوام الناس، ولم ينكر أحد من أهل العلم والاختصاص على د. حمود هذه الدعوى بنسبة نحت هذا المصطلح إليه رغم ذبوع استعماله، مما لا مبرر معه للتشكيك فيها.

وهذه التعريفات على كل حال تبدو متقاربة، ويكمل كل منها الآخر⁽²⁾، وإن كانت تنم عن نية مسبقة لتقرير حكم شرعي للمرابحة المصرفية، انطلاقاً من تعريفها، وأياً ما كان التعريف، فكل التعريفات تتفق في أنه يقصد بالمرابحة المصرفية توسط المصرف لشراء سلعة بناء على طلب عميله، ثم بيعها بالأجل بثمن يساوي التكلفة الكلية للشراء مع زيادة ربح معلوم.

وتتمثل المرابحة المصرفية في لجوء الزبون، شخصاً كان أم شركة، إلى المصرف ملتمساً منه شراء سلعة ما، يحدد له مواصفاتها

¹ - حمود: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص 1092.

² - العمراني: ص 258.

وئمنها ومصدرها، ثم يعده بشرائها منه مرابحة على تكلفتها، أي بزيادة ربح معلوم وثابت إلى رأس المال، يتفقان عليه، على أن يدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعا لامكانيات العميل وقدرته المالية⁽¹⁾. وتتم هذه العملية بمرحلتين: مرحلة وعد، وهي السابقة، ومرحلة عقد، وهي اللاحقة، وغالبا ما يشتري المصرف السلعة نقدا وبيعها بالأجل لزبونه طالب الشراء⁽²⁾، وبعبارة أخرى هذه الصورة من التعامل تتحقق بقول عميل المصرف للمصرف: "إذا اشتريتم لي هذه السلعة، بهذه المواصفات، أعدكم بأنني اشتريها منكم"، وهنا ليس هناك من عقد بين المصرف والعميل، كما هو ظاهر، وإنما هو مجرد وعد غير ملزم⁽³⁾.

وهناك صورة أخرى للمرابحة المصرفية، وفيها يقوم المصرف بدراسة السوق الاقتصادية، ليعرف ما تحتاجه من سلع، وما يروج فيه من بضائع، والتي قد تتوجه إليها رغبات المشتريين أكثر من غيرها بحسب نوعها أو مواصفاتها أو مصدر تصنيعها، فيشتري المصرف تلك السلع المرغوبة في السوق، ليقوم ببيعها تجارة في السوق، ولمن يرغب في شرائها منه، ولكن دون أن يكون بينهما سابق وعد بالشراء، فيبيعها مرابحة على رأس ماله منها.

¹ - شيبير: ص309.

² - العبادي: ص259-261، البعلي: ص78 في الحاشية.

³ - الختلان: ص109.

الصياغة المصرفية لعقد المرابحة:

الشائع في عقد المرابحة العادية أن تكون السلعة في ملك البائع، حاضرة كانت في مجلس العقد أم غائبة، فيبيعه برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر ليس على هذه الوجهة في المرابحة المصرفية، لأن المصرف لا يكسب السلع في مخازنه، كما يفعل التجار، ليقوم ببيعها بعد ذلك مرابحة أو مساومة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال أن يتلقى المصرف أمرا من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفاتها، واعداء إياه بشراء هذه السلعة منه، ثم يبيعها المصرف لهذا العميل برأس مالها وزيادة الربح المتفق عليها.

هذه هي الصورة العملية والمطبقة لهذه المعاملة، والتي يمكن أن تكون بديلا شرعيا للإقراض بفائدة، وتتكون هذه المعاملة من وعد بالشراء ومن بيع المرابحة، فالمصرف يتلقى أمرا من عميله بشراء سلعة معينة، مشفوعا بوعد منه بشراء هذه السلعة، فإذا استجاب المصرف لعميله، واشترى له ما يريد، تم إبرام عقد المرابحة بينهما، فيبيع له المصرف هذه السلعة بالربح المتفق عليه، بعد أن يتأكد العميل من مطابقتها وملاءمتها له وللمواصفات التي حددها للمصرف.

والمصرف في هذه المعاملة لم يبيع ما ليس عنده، لأن عقد البيع مرابحة لا يتم إلا بعد شرائه للسلعة ودخولها في ملكه، وما كان بينه وبين العميل قبل ذلك هو وعد بالشراء لا غير، وفرق بين الوعد بالعقد وبين العقد، وهو كالفرق بين الخطبة وعقد الزواج، فالوعد مجرد إبداء الرغبة في الشيء أما العقد فهو ارتباط ملزم⁽¹⁾.

والمصرف كذلك لم يبيع ما لم يضمن، لأن المصرف، وقد اشترى السلعة، أصبح مالكا لها، يتحمل بناء على ذلك تبعه الهلاك، فما يتلف من هذه السلعة قبل تسليمها للمشتري يتلف على المصرف، سواء كان تلفا جزئيا أم كليا، أما مدى التزام الأمر بالشراء في أن يبقى على وعده للمصرف بأن يشتري منه هذه السلعة، أي مدى لزوم الوفاء بالوعد، ومدى امكانية المطالبة القضائية به، فإن الأصل هو وجوب الوفاء بالوعد ديانة، ولكن لا يُقضى به إلا إذا أدخل المستفيد في ورطة أو التزام بناء على هذا الوعد، دفعا للضرر المترتب جراء إخلاف الوعد، أما فيما عدا ذلك فلا يُقضى به، لإجماع أهل العلم على أن الموعد لا يضرار بوعده مع الغرماء.

ومع هذا كله ينبغي أن تكون المرابحة حقيقية، فإن كانت صورية، أي لم تطبق وفق الخطوات المشار إليها آنفا، فإن المصرف يكون في هذه الحالة قد دفع للعميل نقودا إلى أجل بمقابل، وهذا في

¹ - الختلان: ص111.

حقيقته هو سعر الفائدة في النظام الربوى، ومن تم تكون العملية في حقيقتها قرضا جر منفعة، وهذا ربا دون أدنى شك.

هذا هو ما يفترض تطبيقه، ولكن الواقع التطبيقي لهذه المعاملة شهد تجاوزات عدة، منها أن المصرف لا يقوم بنفسه بالشراء، ولكنه يكتفي بأن يقدم العميل له فاتورة السلع المراد بيعها مرابحة، حيث يكون العميل قد قام بشراء هذه السلع باسمه من قبل، ووقعت فواتير الشراء باسمه كذلك، فيقتصر دور المصرف على تسديد قيمة الفاتورة مقابل الربح المتفق عليه، فيكون ممولا فعليا في صورة مشتر وبائع في الظاهر، لاسيما إذا علمنا أن ارتباط العميل بالمصرف منذ البداية ارتباط ملزم، لا يمكنه الفكك منه، فهو إلى العقد أقرب منه إلى الوعد، بل هو في الحقيقة عقد نافذ.

ولا شك أن هذه المعاملة تنطوى على مخالفات جسمية، يمكن أن تنسف شرعية التصرف من الأساس، وتنقله إلى دائرة العقود الربوية المحرمة، فالأمر لا يخرج عن أحد احتمالين: إما أن المصرف اشترى السلعة من العميل نقدا ثم باعها له مؤجلة بأكثر مما اشتراها به، وهذه هي صورة بيع العينة التي ذهب إلى القول بحرمتها جمهور العلماء، وإما أن المصرف أقرض عميله قيمة السلعة الحاضرة على أن يتقاضى ما دفعه في المستقبل بزيادة، وهذا هو عين الربا المجمع على تحريمه، فإن أضفنا إلى هذا صورية هذا

العقد، والذي لا يعدو أن يكون مجرد إجراء شكلي لتصحيح الوضع في الظاهر، وخاصة مع ما يروج له أهل الاقتصاد من أن عملية الاستثمار المباشر لا تناسب المصارف، والتي يجب أن يقتصر دورها على الوساطة في التبادل، ظهر لنا أن الصورة ازدادت إظلاماً وقرباً من البيوع المحرمة.

ولا يبدو لنا ظاهراً للعيان سبب الإقدام على هذه المخالفة، أهو التعجل والاندفاع والرغبة في إنجاح المصرف الإسلامي، من خلال تنفيذ أكبر قدر من العمليات الاستثمارية؟ أم هي العقلية المصرفية التي ألفت المعاملات الربوية، فلماً عهد إليها فجأة، ودون تمهيد أو إعداد كافيين، بتنفيذ الأساليب الشرعية لم تدرك عمق الفارق بين الصيغتين، فراحت تنظر إلى بعض الخطوات الشرعية الضرورية على أنها مجرد نوع من الروتين الإداري والتعقيد الذي لا داعي له؟ أم هي ضغوط المنافسة من جانب المصارف الربوية، والتي حدث ببعض العاملين في إدارة المصارف الإسلامية إلى الترخّص شيئاً ما، والتجاوز عن بعض الخطوات، رغبة في تقوية المركز التنافسي للمصرف الإسلامي، ظناً منهم أن نبل الهدف شافع لهذه الهنات.

أيا ما كان الباعث فإنه لا يبرر اقتحام باب المحرمات، وتعدي حدود الله، لأن النجاح الحقيقي للمصرف الإسلامي لا يكون إلا بالتزامه بأحكام الشريعة، وهذا هو الهدف الأسمى الذي تتصاغر

أمامه غيره من الأهداف والغايات، ليأتي بعد ذلك، وكأهداف عرضية وثنائية، تحقيق الأرباح والعوائد، مما يعده بعض الناس المقياس الوحيد للنجاح، إذ كيف يُقبل الترخّص في هذه الضوابط، وهي تؤدي إلى ارتكاب الربا، مع أنه أشد عند الله سبحانه وتعالى من ست وثلاثين زنية⁽¹⁾.

إن تحقيق النجاح ومنازلة أهل الربا يقتضيان عدم تناسي الرسالة الأهم التي من أجلها قامت المصارف الإسلامية، بل

¹ - حرمة الربا أظهر من أن يستدل عليها، فلا ينكر العلم بها إلا معاند أو جاحد، فهي في ثبوتها كثبوت أصول الفرائض، كوجوب الصلاة والصيام والزكاة والحج، ولذا فإن الإسهاب في تقرير ذلك يعد من نافلة القول، ومع هذا فإن التذكير ببعض أدلة التحريم يفيد هنا في التحذير من الاستهانة بحرمة الربا، ومنها، قوله تعالى: ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ﴾، سورة البقرة: الآية 276، وقوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبِنْعُ مِثْلُ الرِّبَا﴾، سورة البقرة: الآية 275، ومن السنة الشريفة قوله ﷺ: "ما أحد أكثر من الربا إلا كان عاقبة أمره إلى قلة"، سنن ابن ماجه: كتاب التجارات، باب التغليظ في الربا، حديث رقم 2279، وثبت أنه ﷺ: "لعن أكل الربا وموكله وكتابه وشاهديه، وقال هم سواء"، صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب لعن أكل الربا وموكله، حديث رقم 1598، وقد عده ﷺ من كبار الذنوب، بل من السبع الموبقات، لما قال لصحابته رضوان الله عليهم أجمعين وأمته من بعدهم: "اجتنبوا السبع الموبقات، قالوا: وما هن يا رسول الله؟"، فقال ﷺ: الشرك بالله والسحر وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق وأكل الربا وأكل مال اليتيم والتولي يوم الزحف وقذف المحصنات الغافلات المؤمنات"، المصدر السابق: كتاب الإيمان، باب بيان الكبائر وأكبرها، حديث رقم 129، وليبيان عظم ذنب من يتعامل بالربا عده ﷺ أشد من الزنى، عندما قال: "درهم ربا يأكله الرجل، وهو يعلم، أشد عند الله من ست وثلاثين زنية"، رواه ابن حنبل في مسنده عن عبدالله بن حنظلة ﷺ: حديث رقم 21450، ومن طرائف ما يروى في هذا الصدد أن رجلاً أتى مالك بن أنس، فقال: يا أبا عبدالله: رأيت رجلاً سكران يتعافر، يريد أن يأخذ القمر بيده، فقلت: امرأتى طالق إن كان يدخل جوف ابن آدم أشر من الخمر، فقال: ارجع حتى أتفكر في مسألتك، فاتاه من الغد فقال: امرأتك طالق، إني تصفحت الكتاب والسنة فلم أر شيئاً أشر من الربا؛ لأن الله آذن فيه بالحرب، أي في قوله تعالى: ﴿فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ﴾. القرطبي: ج3، ص364.

ويستوجب حشد عوامل النجاح من خلال إجراء دراسات معمقة للعمليات المصرفية والاختيار الجيد لموظفين وعمالء أكفاء مدركين أنهم في أحد مواقع الجهاد والدفاع عن الأمة ودينها، مما يتطلب منهم مزيدا من الصبر والبذل، أما لو خرجت المنافسة عن إطارها الشرعي، فكانت تحيلا إلى ما حرم الله تعالى، فهنا يتوجب اتخاذ موقف واضح يرفض هذه التجاوزات، ولو أدى الأمر إلى إغلاق المصرف ذاته، أو وقف هذه التعاملات في أي مرحلة كانت.

إن الانطلاق بكل هذا الوضوح لتطبيق ما يوجبه تعالى من أحكام يصبغ على أهله فضل الله تعالى، ويضفي عليهم المزيد من الرزق والتوفيق، ولن يعدموا أن تنزل عليهم البركات من السموات والأرض، مصداقا لقوله تعالى: ﴿وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ﴾⁽¹⁾، وقوله سبحانه وتعالى: ﴿وَلَوْ أَنَّهُمْ أَقَامُوا التَّوْرَةَ وَالْإِنْجِيلَ وَمَا أُنزِلَ إِلَيْهِمْ مِنْ رَبِّهِمْ لَأَكَلُوا مِنْ فَوْقِهِمْ وَمِن تَحْتِ أَرْجُلِهِمْ﴾⁽²⁾.

وبهذا نتبين أن المصرف لا يصير إسلاميا تماما بصبغه لبعض معاملاته باللون الإسلامي في الظاهر، وذلك بالكف ظاهريا

¹ - سورة الأعراف: الآية 96.

² - سورة المائدة: الآية 66.

عن المحرمات، بل لابد ليكون إسلامياً أن يكف عنها حقيقة، بحيث تكون عقود مضممة وفق أحكام الشريعة من حيث شروطها وأركانها وخياراتها وسائر أحكامها، فالمصرف الإسلامي ليس هو ذلك الذي ينتهي عن الربا وسائر المحرمات لمصلحة مادية آنية، بل هو ذاك المصرف الذي يقوم كل نظامه وتعاملاته على النمط الشرعي في التعامل المالي، وهو الذي يعمل بالأوامر الشرعية، وينتهي عما نهى عنه الشرع⁽¹⁾.

صور المرابحة المصرفية:

أظهر التطبيق العملي أن للمرابحة المصرفية صورتان، أولاهما عندما تكون المواعدة ملزمة بالاتفاق بين الطرفين، مع ذكر مقدار الربح، وهذه الصورة من التعامل تتوافر عندما يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة معينة بالوصف، ويتفقان على التزام المصرف بشراء السلعة، والتزام العميل بشرائها منه، ويلتزم عندئذ المصرف ببيعها للعميل بالثمن الذي اتفقا عليه مقدارا وأجلا وربحا⁽²⁾، وهذه الصورة هي الأكثر وقوعاً في التعامل المصرفي، والأكثر شهرة، وهي التي ينصرف إليها مصطلح المرابحة المركبة عند الإطلاق⁽³⁾، وثانيهما المواعدة غير الملزمة للطرفين، وتتحقق

¹ - المصري: المصارف الإسلامية، ص8.

² - ملحم: ص79، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص79.

³ - العمراني: 259.

عندما يرغب العميل في شراء سلعة بعينها، فيتقدم إلى المصرف، ويحصل بينهما تواعد -وليس اتفاقا ملزما- من العميل بالشراء، ومن المصرف بالبيع، وهذا الوعد بالتالي لا يعد اتفاقا، ويظل وعدا غير ملزم لأي من الطرفين⁽¹⁾.

وعموما التسمية لهذا التصرف اختيارها ليس بريئا من الغرض، فهي ليست وصفا له أو إبرازا لخصائصه كما ينبغي أن تكون التسمية، بل هي في الحقيقة مقدمة لاسقاط حكم شرعي عليه، بحسب اجتهاد من أطلقها، فمثلا بكر أبو زيد عندما يرى إطلاق اسم بيع المواعدة على هذا التصرف ينطلق من تصور أنه صورته جميعها مبنية على الوعد بالتعاقد، وهو بهذا يمهد لبيان الحكم الشرعي الذي ارتضاه له حسب اجتهاده فيما بعد، بمعنى أنه ينفي عنه صفة العقد، ويرى أنه مجرد وعد بالتعاقد، وهو بهذا غير ملزم، بل وغير مشروع، كونه بيعا لما لا يملك.

بل إن التعريف نفسه للمرابحة المصرفية قد يكون توطئة واضحة للحكم عليها شرعا، وهذا ما نطق به تعريف المنشاوي، عندما قرر توطئة للحكم بحرمتها، أن المرابحة المصرفية هي: "قيام المصرف بتنفيذ ما يطلبه الأمر بالشراء (العميل) لشراء بضاعة أو سلعة ما، على أساس التزام الأمر بالشراء (العميل) بشراء ما أمر به

¹ - ملحم: ص79، أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص79.

المصرف، بنسبة ربح معينة يتفقان عليها عند إبرام العقد بينهما⁽¹⁾، فجعل العميل الواعد للمصرف عاقدا، وجعل المصرف بائعا لما ليس في ملكه، فكانت المعاملة بهذه الصورة محرمة دون أدنى شك، ولكن ذلك لم يكن معبرا عن حقيقة تعامل المصرف بها، فهل ما صدر عنه وعن عميله وعد بالتعاقد أم عقد ملزم؟ إن الحكمة تقتضي تبين هذا قبل الحكم شرعا على التصرف، وليس تصوير المسألة بما يظهر عدم شرعيتها، وتقرير ذلك دون النظر لواقع الحال.

والحقيقة أن هذه كلها اصطلاحات حديثة، إلا أن الحقيقة أيضا أن حقيقة بيع المرابحة للأمر بالشراء كانت معروفة لدى المتقدمين من الفقهاء، وإن اختلفت تسميتها عن هذه⁽²⁾، فالمستحدث إذا ليس المعاملة ذاتها بل تسميتها، فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة، وذكره الإمام مالك في المدونة الكبرى، والشافعي في الأم⁽³⁾، وقد فضلنا من بين هذه التسميات وصفه بكونه مرابحة مصرفية، تميزا له عن المرابحة العادية، ولأن هذه التسمية تشمل صورته كافة، المشروع منها وغير المشروع، ولاقتصار

¹ - المنشاوي: ص 57.

² - أبو زيد: المرابحة للأمر بالشراء، ص 978، الضرير: ص 995

³ - راجع الشافعي: ج 4، ص 75، الشيباني: ص 133، مالك بن أنس: ج 3، ص 239، أبو زيد: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص 978، الضرير: ص 995، ملحم: ص 77، حمود: تطوير المعاملات المصرفية، ص 430، المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص 18-19، الحامد: ص 89، أبو زيد: فقه النوازل، ج 2، ص 65-72.

التعامل بها على المصارف، وكونها أقرب لبيان ماهيته، فهي تعني فقط أن هذا التصرف مرابحة تجريها المصارف، وهذا هو جوهر التصرف، أما حكمه الشرعي فلا يجوز أن يظهر من خلال تسميته، فالبيع مثلا هو بيع، سواء كان صحيحا أم فاسدا أم باطلا، فالتسمية لا ينبغي أن تنبئ عن الحكم الشرعي للتصرف.

ويستخدم أسلوب المرابحة المقترنة بالوعد في المصارف، والتي تقوم بشراء السلع وفق المواصفات التي يطلبها العميل، ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء، أي بثمانها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعا، إضافة إلى هامش ربح متفق عليه سلفا بين الطرفين، ويستند بيع المرابحة هذا إلى خطوات عملية من خلال تحديد المشري لحاجياته، وتوقع الوعد بالشراء، وعقد البيع الأول، وتسليم السلعة، وعقد بيع المرابحة.

تكييف المرابحة المصرفية:

الظاهر مما سبق أن المرابحة تكون بسيطة إذا انحصرت العلاقة فيها بين طرفين فقط، هما البائع والمشتري، وتكون مركبة إذا كانت بين أطراف ثلاثة، وهي الزبون والتاجر والمصرف، وعموما لا يبدو أن هناك اتفاقا على تكييف هذا الصنف من التعامل، إذ بعد الاتفاق على أن المرابحة المصرفية هي معاملة مركبة تعددت

وجهاً النظر في بيان عدد ووصف أجزاء هذا التركيب، ويمكن
حصر ما قيل في هذا الصدد في التالي:

- هذه المعاملة مركبة من شقين، وعد وعقد، وعد بالشراء
وعقد بيع بالمرابحة⁽¹⁾.

- المعاملة مركبة من شقين، وتحديدًا من وعدين، وعد
بالشراء من العميل الأمر بالشراء للمصرف، ووعد من المصرف له
بالبيع بطريق المرابحة⁽²⁾.

- هذه المعاملة مركبة من ثلاثة أطراف: بائع ومشتري
ومصرف وسيط بينهما، وهي تمر بمرحلتين: مرحلة مواعدة
ومرحلة تعاقد⁽³⁾.

- هذه المعاملة تمر بمرحلتين، وهي علاقة عقدية معلقة على
شرط، المرحلة الأولى فيها تتمثل في طلب الأمر بالشراء وقبول
المصرف لطلبه بعد دراسته له، وهذه مرحلة مواعدة، وبهذا فهي لا
تأخذ أحكام البيع، ولا تتحقق فيها آثاره، والثانية مرحلة تعاقد على
أساس المرابحة، وهذا العقد طرفاه البائع وهو المصرف، والأمر
بالشراء وهو المشتري، أما البائع الأول فليس طرفاً في هذا العقد،

¹ - حمود: 432، الأشقر: ص5.

² - السالوس: معاملات البنوك الحديثة، ص90.

³ - المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء، ص49، خوجة: ص41.

كما أن العميل الأمر بالشراء ليس طرفا في العلاقة العقدية بين البائع الأول والمصرف⁽¹⁾.

- هذه المعاملة عقدية ثلاثية الأطراف، لأنها مواءمة بالبيع بالمرابحة إلى أجل، فهي تتكون من الأمر بالشراء والمصرف والبائع الأول صاحب السلعة، وهي عقدية لأنها تتكون من عقدين، عقد البيع الأول بين المصرف والبائع، بقصد امتلاك المصرف السلعة التي طلبها منه الأمر بالشراء، والثاني عقد مرابحة بين المصرف والأمر بالشراء، يبرم بعد تملك المصرف للسلعة، وفي ذات الوقت هي مواءمة، لأن هذه المرابحة تقوم على تواعد بين الأمر بالشراء والمصرف، فالأمر بالشراء يعد المصرف بشراء السلعة بعد دخولها في ملك المصرف، والمصرف يعده بأنه سيشتريها ويبيعها له بعد أن يملكها، وأما لأنها بيع لأجل فلأن المرابحة المصرفية يكون الثمن الذي يدفعه العميل فيها للمصرف مؤجلا، لأنه لو كان يملك الثمن نقدا ما توجه إلى المصرف طالبا منه شراءها بسعر مؤجل أعلى من السعر النقدي⁽²⁾.

ويبدو أنه عند التحليل كل ما قيل في تكيف هذه المعاملة له جانب من الوجاهة من جانب، ولكنه أيضا يحتمل النقاش من جانب

¹ - البعلي: ص55، 72.

² - ملحم: ص83-84.

آخر، فهذه المعاملة المركبة لو نظرنا إليها من حيث أطرافها
فسنجدها ثلاثة:

- الأمر بالشراء، وهو في نفس الآن المشتري من المصرف.
- البائع الأول، وهو من باع السلعة للمصرف.
- المصرف، وهو مشتري السلعة من البائع الأول، وبائع ذات
السلعة للأمر بالشراء.

وفي نفس الوقت هذه المعاملة لو نظرنا إليها من حيث
الروابط العقدية، لتبين أنها تتركب من عقدين:

- عقد بيع أول من البائع المالك الأصلي للسلعة إلى
المصرف.

- عقد بيع ثان من المصرف بعد تملكه للسلعة إلى الأمر
بالشراء.

وفي نفس الوقت أيضا هذه المعاملة تحتوي على ثلاثة وعود:
- وعد من المصرف لطالب الشراء بشراء سلعة موافقة
للمواصفات التي حددها طالب الشراء.

- وعد من المصرف لطالب السلعة ببيعه تلك السلعة بعد أن
يشتريها.

- وعد من طالب الشراء بشراء السلعة من المصرف⁽¹⁾.

¹ - العمراني: ص 265.

كيفية اجراء المراهجة المصرفية:

يتم تنفيذ المراهجة عن طريق شراء المصرف لسلع أو آلات أو عقارات، يحددها الزبون بنموذج طلب الشراء، ويلتزم الزبون بشرائها بنموذج وعد بالشراء، ويدفع المصرف ثمن السلعة نقداً، ويكون مالكا لها، ثم يقوم المصرف ببيع تلك السلعة أو الآلة أو العقار للزبون بسعر عاجل، يسدده على دفعة واحدة، أو مؤجل يقوم العميل بتسديده على أقساط متفق على مواعيدها.

ويشترط في هذه المراهجة معرفة المشتري (عميل المصرف) رأس المال الذي اشترت بها السلعة وهامش الربح، وتملك المصرف للسلعة قبل بيعها للزبون حسب بنود نموذج عقد المراهجة، وتسمى هذه العملية بالمراهجة المركبة، لاشتمالها على مرحلتين، مرحلة وعد بالشراء، ومرحلة عقد، وسميت كذلك بالمراهجة للأمر بالشراء، لاشتمالها على طلب من الزبون لشراء السلعة، فهو بذلك يكون أمرا بالشراء.

وعموما المراهجة المصرفية هي عملية تتضمن جملة من الإجراءات، يمكن حصرها في الخطوات المتتالية الآتية⁽¹⁾:

¹ - عفانة: ص26، شبيب: ص309، خوجة: ص17-36، العمراني: ص261-262، المنشاوي: ص57 وما بعدها.

1- يقدم الزبون طلبا كتابيا إلى المصرف، يطلب منه فيه شراء سلعة ما، سيارة أو شقة سكنية أو أدوات مختبر طبي أو حرفة ما أو أي بضاعة أخرى، بمواصفات معينة، ويشفع طلبه بالمستندات المطلوبة من قبل المصرف، ويجب أن يوضح في الطلب بصورة نافية للجهالة نوع البضاعة المطلوبة وكميتها ومواصفاتها والموعد المقترح للحصول عليها وكل ما يلزم من معلومات تتعلق بالسلعة المطلوب من المصرف شراؤها.

2- يقوم المصرف بدراسة الطلب دراسة متأنية من المنظور المصرفي ومن منظور الضمانات والكفالة المالية، لتفادي بعض المخاطر المحتملة أو وضعها في الحساب عند تحديد الربح، ويتخذ قراره بالموافقة أو الرفض بناء على ذلك، وهذه الدراسة تهدف إلى توقي جملة من المخاطر المحتملة، والتي تتمثل على الأخص في صعوبة أو استحالة تسويق السلعة موضوع المراجعة في حال نكول العميل عن وعده بالشراء، مما يؤدي إلى تجميد أموال المصرف في سلع قد يتعذر تسويقها في وقت مناسب، وقد تتعرض للتلف أثناء ذلك، أو تنتهي مدة صلاحيتها، أو تحتاج لنفقات مرهقة أو مكلفة للمصرف لتخزينها، وكذلك تشمل الدراسة التي يجريها المصرف بيان مدى احتمال تعرض العميل لمخاطر قد ينجم عنها تأخره عن الوفاء بالأقساط المستحقة للمصرف أو عجزه عن ذلك كلية.

3- في حال الموافقة يوقع الزبون على نموذج الوعد بالشراء، كما يسدد ضمان الجدية حسب ما اتفق عليه، وذلك ليثبت من خلاله صدق طلبه، ولا يعد هامش الجدية هذا جزء من ثمن السلعة، لأن المصرف لم يملك السلعة بعد، فلا يملك لهذا بيعها، وفائدة ضمان الجدية تكمن في أن المصرف يحتجزه عنده، فإن نكل العميل عن وعده بالشراء، وترتب على المصرف من جراء ذلك خسارة، بعد أن اشترى السلعة، ثم باعها لغير الواعد، فإن الواعد بالشراء يتحمل الخسارة، في حال حدوثها، وتخصم من ثمن الجدية، فإن لم يخسر المصرف شيئاً رغم نكول العميل عن وعده بالشراء وجب عليه رد هامش الجدية كله إلى العميل.

هذا واقتضاء هامش الجدية ليس ملزماً، ولا واجباً في كل بيوع المرابحة، فالمصرف أحياناً قد لا يأخذه من الواعد بالشراء، ويفضل حماية نفسه بخيار الشرط، حيث يشترط عند شراء سلعة من المورد الخيار لمدة معينة متفق عليها، فإن نكل الواعد بالشراء عن وعده، ولم يشتر السلعة رد المصرف السلعة التي اشتراها، مستفيداً من خيار الشرط، دون أن يلحق به شراؤها خسارة.

4- يقوم المصرف بالاتصال بالمورد "المعرض أو المصنّع للسلعة أو شركة بيع السيارات مثلاً"، ويتخذ الإجراءات اللازمة لشراء السيارة أو السلعة، وتملكها تملكاً تاماً، ويتحقق له ذلك بحيازة

السلعة حيازة فعلية، أو بحيازة المستندات المجيزة للتصرف في السلعة تصرفاً ناقلاً للملكية، أي حيازة مستندية، وبقبض المصرف السلعة فإنها تدخل في ضمانه، فإن تعيبت أو تلفت أو هلكت كان هو المسئول عن تحمل تبعه العيب أو الهلاك.

5- ضماناً لحقوقه، وتوقياً لعدم لحوق ضرر به من جراء نكول الواعد بالشراء عن شراء السلعة، للمصرف اشتراط الخيار عند تعاقد مع مورد السلعة، وهذا الشرط حيلة مشروعة، وردت بتقريرها نصوص الفقهاء، ومنها ما جاء عن محمد بن الحسن الشيباني قال: "رجل أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر منه بألف ومائة، فخاف المأمور إن اشتراها أن يبدو للأمر في شرائها؟ قال: يشتري الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ثم يأتيه الأمر، فيقول له: قد أخذتها منك بألف ومائة، فيقول المأمور: هي لك بذلك"⁽¹⁾، فيكون ذلك للأمر لازماً، ويكون استيجاباً من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدئاً بعتك إياها بألف ومائة، لأن خياره يسقط بذلك، فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه، وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك.

¹ - الشيباني: ص133.

فلو كان من الممكن أن يكون الوعد بالبيع أو بالشراء ملزماً لما احتاج المأمور أن يشتري بالخيار لثلاثة أيام أو غيرها، فهذا النص يدل على أن (الأمر بالشراء) غير ملزم، فقد يأمره بالشراء ثم يبدو له ألا يشتري، فهو بالخيار: إن شاء اشترى، وإن شاء ترك⁽¹⁾.
ومنها قول الفقيه الأثري العلامة ابن القيم: "رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار - أو هذه السلعة - من فلان بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريد، 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، فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع، ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه"⁽²⁾.

¹ - المصري: بيع المراجعة، ص33.

² - ابن قيم الجوزية: إعلام الموقعين، ج4، ص24.

ويبدو لنا أن كلام ابن القيم على وجازته يحمل ثماراً ينبغي التنبيه لها، ومنها:

- صراحته ووضوحه الذي يزول معه التخوف من النفس، والذي بدا للبعض حول شرعية المراجعة المصرفية، ويعضد ذلك ما سبق ذكره من قول للشافعي في الأم في المسألة.

- في كلامه حديث عن حيلة مشروعة، يُتلافى بها عدول المشتري الأمر بالشراء بعد شراء البائع مراجعة للسلعة، مؤداها أن يتم الشراء على أساس الخيار مدة معينة حتى يتمكن البائع مراجعة من رد السلعة على من باعها له بالخيار.

- في كلامه حيلة أخرى مشروعة يُتلافى بها اشتراط الأمر بالشراء الخيار، مؤداها أن يشترط لنفسه خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها البائع مراجعة على البائع له، ليتسع للبائع مراجعة زمن لرد السلعة إن رُدت عليه.

وواضح من هذه العبارة أن ابن القيم يفتي بحيلة مشروعة، وذلك بأن يكون الشراء على شرط الخيار، وبذا فالبيع يكون معلقا على شرط يحقق مصلحة الطرفين، إن وجد لزم البيع، وإن لم يوجد لم يحصل المقصود بالعقد، واعتبر كأن لم يكن⁽¹⁾.

6- اشتراط الخيار ليس هو السبيل الشرعي الوحيد أمام المصرف لحماية نفسه مما قد يلحقه من ضرر جراء نكول الواعد بالشراء عن وعده بإتمام الصفقة، إذ بإمكانه تخفيض الثمن في حال السداد الحال، فيكون في هذا دافع للمشتري (الواعد) على السداد دون تأجيل، ويدفع بهذا المصرف عن نفسه الضرر بزيادة الثمن في حال تأجيل الوفاء بالثمن، كما يجوز للمصرف أخذ عربون من الواعد بالشراء، يعاد للواعد إن لم تتم الصفقة، ولا يعاد له في حال عدول من دفعه عن إتمامها، فيكون هذا في معنى التعويض عما لحق

- في كلامه حلول شرعية لكثير من المشاكل العملية التي قد تقع من قبل الأمر بالشراء، كما لو ظهر له أنه لا يريد السلعة وعدل عن طلب شرائها.

- بيع المرابحة من السعة بحيث يشمل المنقول والعقار، وهذا يظهر من قول ابن القيم: "كما لو قال له: اشتر هذه الدار أو هذه السلعة".

- لكن كلام ابن القيم لا يشمل صوراً أخرى من التعامل اتسعت لها أقوال غيره من العلماء، ومنها الحالة التي يطلب فيها الأمر بالشراء شراء سلعة غير موجودة فعلا، ولكن من الممكن أن تكون محققة الوجود قريبا، كذلك السلع التي يتم تصنيعها خصيصا بناء على طلب الأمر بالشراء.

- هذا الحديث من ابن القيم يكشف لنا مدى التطور الذي كانت عليه المعاملات المالية في عصره، ولو قرنا هذا القول بما قاله الشافعي لتبين لنا مدى تطور فقه المعاملات منذ العصور الفقهية الأولى. البعلي: ص86-

.88

¹ - المصدر السابق: ص98.

المصرف من ضرر نجم عن ترك التعاقد، بشرط ألا يستقطع المصرف من العربون المقدم له إلا بمقدار ما لحق به من ضرر فعلي من جراء نكول الواعد بالشراء عن إتمام الصفقة⁽¹⁾.

7- بعد قيام المصرف بالشراء والتملك والحيازة يبرم مع الزبون، عميل المصرف، عقد بيع السلعة.

8- يقوم الزبون بسداد بقية الثمن على أقساط متفق عليها، ويسلمه المصرف السلعة تسليماً فعلياً، ومع أن الثمن المؤجل أعلى غالباً من الثمن الحال، إلا أنه لا يجوز زيادة الثمن في حال تأخر الزبون عن سداد الأقساط في موعدها، كون ذلك يعد فائدة ربوية.

9- إذا رفض الزبون استلام السلعة بعد شراء المصرف لها فإنها تباع، وتخصم الخسارة -إن وجدت- من ضمان الجدية، وإذا لم توجد أي خسارة أعيد ضمان الجدية للزبون كاملاً.

وبهذا يتبين لنا أن المرابحة المصرفية تمر بمراحل أربعة هي: مرحلة الطلب والتملك والحيازة ثم البيع، حيث يقوم المصرف بالتعرف على السلعة نيابة عن الزبون الطالب لها، لتحديد ثمنها، والجهة التي ستوفرها، ودراسة مقدرة الزبون دراسة ائتمانية، لمعرفة مقدرته على السداد، لإتخاذ قرار تمويل الزبون المشتري لهذه السلعة، مع اشتراط الوعد بالشراء، يضاف لهذا دراسة هامش

¹ - بنك دبي الإسلامي: فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية، ص32-33، ص49-51.

الجديفة للزبون قبل مرحلة البيع، وإلا وضع على القائمة السوداء في المصرف، إن نكث بوعء الشراء، الذين يُفضل أو يحظر المصرف عدم التعامل معهم، أو التعامل معهم بقدر كبير من الاحتياط والحذر، مع خصم هامش الجديفة الذي قام الزبون بتسديده للمصرف قبل مرحلة البيع.

وفي المرحلة الأولى يتم توقيع نموذج الطلب أو اتفاقية التمويل، مع تقديم عرض أسعار بفاتورة مبدئية باسم المصرف للسلعة المطلوبة.

وفي المرحلة الثانية للمرابحة تتم دراسة مقءرة العمل انتمانيا، وشراء المصرف للسلعة من المورد، ويمكن في هذه المرحلة -مع اتخاذ الاحتياطات اللازمة- توكيل الزبون بتولي شراء السلعة، ليس كأصيل بل وكالة عن المصرف، بحيث يكون الزبون سفيرا ومعبرا عن إرادة المصرف وناقلا لها، لا مالكا ومشتريا للسلعة، وبهذا فالملكية تنتقل للمصرف لا إليه.

وفي المرحلة الثالثة يقوم المصرف بامتلاك السلعة بعد شرائه لها، ويتحقق ذلك بالحيافة، إما بالقبض الحقيقي لها، وذلك بنقل حيازتها إليه فعلا، أو بتخلية البائع بينه وبين السلعة، أو بالقبض الحكمي، أي استلام المستندات المثبتة لنقل الملكية⁽¹⁾.

¹ - شبير: ص309.

وفي المرحلة الأخيرة يحدد المصرف الثمن والتكاليف وهامش الربح، ثم يوقع عقد البيع على أساس التكلفة مع زيادة هامش الربح، ثم يستلم الزبون السلعة، ويثبت الثمن ديناً في ذمته، مع الإتفاق على الضمانات المناسبة للسداد.

أما من الناحية التعاقدية فالمرابحة المصرفية تمر بمراحل ثلاثة هي (1):

المرحلة الأولى: وهي مرحلة الوعد بالشراء، وهذه تجيز للمستفيد التقدم بوعده شراء سلعة معينة، ويلزم بشرائها مرابحة إن قام الطرف الآخر بشرائها بناء على هذا الوعد بالشراء، أو تضمين المواعيد شروطاً يتفق عليها الطرفان في حال الإخلال بالوعد

المرحلة الثانية: وهي إبرام عقد البيع الأول، ويشترط فيها أن يشتري المصرف السلعة المطلوبة قبل بيعها مرابحة للواعد بالشراء، أو توكيل المصرف الغير، بما في ذلك الواعد بالشراء، للقيام بتسلم السلعة المعنية نيابة عنه، إضافة إلى أن المصرف يتحمل بعد شرائه للسلعة، وقبل بيعها مرابحة إلى العميل، بتبعية الهلاك، وعليه ضمان ما بها من عيوب.

المرحلة الثالثة: وفيها يتم إبرام عقد بيع المرابحة في آخر مرحلة، ويراعى في إبرام العقد تكلفة الشراء الأول ومقدار الربح،

¹ - عفانة: ص19، حماد: ص81، شبير: ص309.

كما يجوز توثيق الوعد الناتج عن المرابحة بكفيل أو برهان، شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل.

أما من الناحية العملية فالمرابحة المصرفية تعتبر منظومة متكاملة من العلاقات المالية، وهي في حقيقتها معاملة واحدة، تمثل تلك المراحل التعاقدية أجزاء لها، فهي معاملة واحدة مترابطة الأجزاء، متوالية المراحل، يجري الاتفاق عليها وفق نسق وترتيب معين قبل إنشاء عقودها وإنفاذ وعودها، لغرض تمويلي محدد، بحيث إذا اختل شيء من نظامها، أو تعطل أحد أجزائها فالتعرض المقصود منها، ولحق العاقدين أو أحدهما نتيجة ذلك ضرر⁽¹⁾.

فالطلب الذي يتقدم به الشخص العميل مفصحا فيه عن رغبته في شراء سلعة معينة، وحدد فيه للمصرف مواصفاتها التي تحقق مقصوده منها، ليس في الحقيقة إلا تعهدا منه بالدخول في علاقة عقدية مع ذلك المصرف، وليس تعاقدًا معه، بحيث سيصبح طرفًا ذلك العقد هما الأمر بالشراء والمصرف.

وقبول المصرف لهذا الطلب الذي تقدم به الأمر بالشراء على أن يشتري ذلك الأمر السلعة إذا جاءت موافقة للمواصفات التي طلبها يعتبر الشق الآخر لعملية الارتباط والتعهد بين الطرفين، ولكن كلا من الطرفين علق وفاءه بتعهده والتزامه بما تعهد به على

¹ - حماد: ص 81.

حصول أمر جائز من الطرف الآخر، فالأمر بالشراء علق تعهده بالشراء على قيام المصرف بشراء تلك السلعة وأن تكون مطابقة للمواصفات، والمصرف علق قيامه بتملك السلعة على شراء الأمر بالشراء لها، وبهذا فالمسألة تنطوي على اتفاق بين طرفين، يتضمن تعهدا من كل منهما للآخر، وتعهدهما معلق على حصول أمر في المستقبل، هو بالنسبة للأمر بالشراء تملك المصرف للسلعة وأن تكون موافقة للمواصفات التي بينها له، وبالنسبة للمصرف شراء الأمر لتلك السلعة إن جاءت موافقة لطلبه⁽¹⁾.

¹ - البعلي: ص90. ولا خلاف قانونا كأصل في جواز التعهد بالتعاقد والوعد به، وكذلك تعليق التعاقد على شرط، وهذا أيضا ما تقره الأصول الشرعية، وبه تواترت أقوال الفقهاء، على خلاف فيما بينهم في تفاصيل كثيرة، فالمتفق عليه فقها أنه يجوز تعليق التعاقد على كل شرط يقتضيه العقد أو كان ملائما لمقتضى العقد أو جرى به العرف أو تعليقه على رضا شخص أجنبي عن العقد أو مشورته، وهذا ما قرره ابن تيمية بقوله: "يجوز تعليق العقود بالشروط إذا كان في ذلك منفعة للناس، ولم يكن متضمنا ما نهى عنه الله ورسوله ﷺ، وذكرنا عن أحمد نفسه جواز تعليق البيع بشرط، ولم أجد عنه ولا عن قدماء أصحابه نصا بخلاف ذلك"، قاعدة العقود: ص127، وأضاف رادا قول من قال بمنع التعليق لعلة الغرر، محتجا لذلك بنهي النبي ﷺ عن بيع الغرر، فقال: "إن هذا عُقد على صفة معينة، ولا يتناول غير تلك الصفة، فإن حصلت تلك الصفة حصل العقد، وإن لم تحصل لم يكن هناك عقد، فهذا ليس بتغرير، وإنما التغرير أن يعقد له عقدا، يأخذ فيه ماله، ويبقى العوض الذي يطلبه على مخاطرة، فإن لم يحصل كان قد أكل ماله بالباطل، فهذا هو الغرر الذي يدخل بيعه في معنى القمار والميسر الذي حرمه الله ورسوله ﷺ،... أما هذا فليس مما دخل في نهيه ﷺ، وليس من القمار، لأن العقد إن حصل أو لزم حصل المقصود بحصوله ولزومه، وإن لم يحصل أو لم يلزم لم يحصل المقصود بحصوله ولزومه، فعلى التقديرين لا يكون أحد المتعاقدين قد أكل مال الآخر بالباطل أصلا". المصدر السابق: ص227-228. وذات المعنى قرره ابن القيم بقوله: "تعليق القيود والفسوخ والتبرعات والالتزامات وغيرها أمر قد تدعو إليه الضرورة أو الحاجة أو المصلحة فلا يستغني عنه المكلف، وقد صح تعليق النظر بالشرط بالاجماع ونص الكتاب، وتعليق الضمان بالشرط بنص القرآن، وتعليق النكاح بالشرط في تزويج موسى بابنة صاحب مدين، وهو من أصح نكاح نكاح على وجه الأرض، ولم يأت في شريعتنا ما

وبهذا يتبين لنا أن المراجعة المصرفية تختلف عن المراجعة العادية في جملة من المسائل، يمكن توضحها في الجدول الآتي⁽¹⁾:

المراجعة المصرفية	المراجعة العادية
التمن يكون مؤجلاً في الغالب	التمن يكون نقدًا غالباً
الغالب أن ربحه يكون مقابل التأجيل	ربح البائع يكون مقابل الجهد والمخاطرة
تتكون من ثلاثة أطراف وعقدين وأربع مراحل	تتكون من طرفين وعقد بيع واحد ومرحلة واحدة
يشتريها أحياناً بغرض الحصول على النقد	المشتري يشتري السلعة بغرض التجارة أو الاستهلاك
دائماً الطلب يسبق العرض	غالباً العرض يسبق الطلب
السلعة ليست في ملكه عند وعده للزبون بشرائها لصالحه	السلعة تكون في ملك البائع عند إبرام العقد

ينسخه، بل أنت مقرر له"، اعلام الموقعين: ج3، 301، لأن تعليق العقود على شرط لا يتنافى مع مقتضى العقد، ولا يورث نزاعاً بين طرفيه.
¹ - ملحم: ص84، الحامد: ص90.

أهمية المراجعة المصرفية:

تمثل عقود المصارف الإسلامية أكثر عمليات التمويل تداولاً، وهي الأكثر قرباً من طرق التمويل المستعملة في المصارف التجارية، وفي ضوء هذا التطور والإقبال على التعامل بنظام المراجعة من قبل مختلف شرائح المجتمع الإسلامي اشتهر هذا النظام المصرفي بشكل عام، وزاد حجم تعاملاته، وقد ساعد على ذلك توفر المراجعة الإلكترونية التي تعمل وفق أحدث التقنيات الإلكترونية، حيث بات بإمكان المتعاملين مع المصارف تقديم طلباتهم لتمويل السلع والبضائع عبر المواقع الإلكترونية على مدار الساعة، وطوال أيام الأسبوع، وبذا يستطيع العميل الحصول على استجابة فورية على طلب التمويل الخاص به وهو في أي مكان، ومن دون زيارة المصرف.

وقد سهلت هذه الخدمة إجراءات الحصول على تمويل لشراء السيارات والعقارات والأجهزة الكهربائية والطبية وأدوات الحرف والصناعة والزراعة وغيرها، حيث وفرت الكثير من الوقت لدراسة الطلبات المقدمة إلى المصرف، وهذا ما دعا المصارف إلى السعي لتطوير هذه الخدمة عن طريق استخدام جميع قنوات الاتصال مع عملائه، بسبب الارتفاع الكبير في عدد المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تتعامل بنظام المراجعة.

وقد ساعد على ذلك ضخامة الأموال المستثمرة في هذا النظام، مما دعا إلى الحاجة إلى ضبط هذه التعاملات وفق نصوص الشرع وقواعده، لتجنيبها الكثير من النشاطات التي تمارسها المصارف التجارية، والتي قد لا تتفق مع الأحكام الشرعية، وكى لا يصبح نظام المرابحة مجرد حيلة لتجاوز أحكام الشرع وإلباس ما ليس شرعياً ثوباً شرعياً في ظاهره.

هذا والمرابحة المصرفية هي طريقة مطورة لعقد المرابحة العادية، الذي كان ولا يزال سائداً في التعامل بين الناس، وقد ورد ذكره في المدونات الفقهية، وتعامل به المسلمون قديماً وحديثاً، دون أي اعتراض من أهل الفقه والاجتهاد، باعتباره أحد بيوع الأمانة التي أقرتها نصوص الشرع، فالمرابحة التي كانت سائدة في العصور القديمة هي ما كان يتكون من طرفين: بائع ومشتري، وهي جائزة عندهم بإتفاق، حيث قال صاحب الهداية: "الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع، لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازها"⁽¹⁾.

ويبدو أن الدافع وراء العمل بالمرابحة المصرفية هو أن الراغب في شراء السلعة لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولا

¹ - المرغيناني: ج6، ص497.

يرغب في التعامل بالربا، لفتاعته بحرمة، والبائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، ولحاجته لاستثمار أمواله وتحقيق ربح من وراء ذلك يشتري المصرف السلعة بثمن نقدي، ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحال⁽¹⁾.

وقد أدى النجاح الذي حققته المصارف الإسلامية في ماليزيا ودول الخليج في مجال المراجعة إلى إعطاء الدليل على أهمية هذا النظام الإسلامي، ومدى الفائدة التي حققها لملايين المسلمين، من خلال أحكام ونظم لا تتعارض مع الأحكام الشرعية، وقد دفع حسن أداء المصارف الإسلامية وكفاءتها في مزاولة التمويل بالمراجعة، والحاجة إلى هذه الخدمة، وانتشارها في مختلف دول العالم الإسلامي والغربي، المصارف التجارية التي تقوم في تعاملاتها في الأساس على الربا إلى فتح نوافذ للعمل المصرفي الإسلامي في فروعها، لتغطي حاجة المسلمين فيها، وللتغلب على التحديات التي تواجهها هذه المصارف في ضوء التطور المصرفي الإلكتروني، والعولمة التي اجتاحت العالم.

وهذا كله راجع إلى ثبوت نجاح هذه العملية المصرفية، في صورتها الإسلامية، في تحقيق المرونة والسهولة في التعامل، مع

¹ - المصري: بيع المراجعة للأمر بالشراء، ص1133.

التقليل لأقصى قدر ممكن من المخاطرة، باعتبار هذه الصورة من المرابحة بديلاً شرعياً للتمويل المصرفي، يمنع من الوقوع في المحظورات الشرعية، ويحقق الأمانة والنزاهة والصدق في التعامل. ولا شك أن تطبيق نظام المرابحة المصرفي في حال اتباع الضوابط الشرعية يحقق عدة مزايا، منها:

- هذا الصنف من البيوع يتفق وطبيعة النشاط المصرفي، لأنه يجمع بين هدفين من أهداف المصرف الإسلامي في نفس الوقت، فهو يقدم يقدم خدمة لعملائه ويحقق بها في نفس الوقت ربحاً له، فالأشخاص -طبيعيين كانوا أم اعتباريين- يمكنهم الحصول على السلع التي يحتاجونها، ولو لم يتوافر لديهم الثمن المطلوب حال التعاقد، وفي نفس الآن يحقق المصرف ربحاً من جراء هذه العملية⁽¹⁾.

- تطبيق الشريعة الإسلامية في مجال يؤثر على حياة الناس وسلوكهم ونشاطاتهم، ويشيع فيه الخروج على أحكامها، نظراً لأن أكثر أعمال المصارف الحديثة تدور حول الاقتراض والاقتراض بفائدة ربوية.

- تيسير أسباب الربح الحلال في مجالات زُعم أن الفوائد الربوية هي عصب وجودها، بل هي علة نشأة المصارف، وذلك من

¹ - البعلبي: ص 77.

منطلق الإيمان المطلق بحرمة الفوائد المصرفية، لكونها من الربا المحرم شرعا، ولأنها تؤدي على المدى الطويل إلى انهيار النظام الاقتصادي في البلاد برمته.

- تساعد المراجعة المصرفية على إحكام الرقابة على الأسواق، إذ يتعين فيها بيان الثمن الذي قامت به السلعة والاتفاق على الربح، وهذا يجعل المنافسة الشريفة القائمة على الصدق والأمانة والنزاهة تسود الأسواق، وهي بهذا وسيلة ناجعة لبيت الثقة والطمأنينة في التعامل المالي، وهذا له أثره الحسن على رواج الأموال وتنميتها وسرعة تداولها، وفيه توجيه للموارد المالية توجيهها رشيدا وفق منهج لا يتعارض والأحكام الشرعية⁽¹⁾.

- إيجاد نظام اقتصادي يلتزم بقواعد الشريعة وأحكامها، وفق ما تقرر من اجتهادات فقهية، استلهمت ماضي الأمة، وسعت بالعودة إليه إلى بناء حاضرها، ومن غير شك الدخول للنظام المصرفي من خلال نافذة المراجعة سيؤدي إلى سريان الأحكام الشرعية، رويدا رويدا، وبصورة سهلة وسلسة، لا تخل به ولا تعرقل سيره، في مفاصل النظام المصرفي السائد برمته، فيتحول من نظام ربوي إلى نظام إسلامي.

¹ - المصدر السابق: ص 168.

- اعتماد النظام الإسلامي في المعاملات المصرفية لا بد أن ينعكس بصورة إيجابية على تعاملات الناس مع المصارف، ليس فقط فيما يخص المراجعة، بل في كل تعاملاتهم معها، وفيما بينهم خارجها، وسيحدث أثره الحسن رويدا رويدا على واقعهم المعيشي بكل جزئياته وتفصيله، مما يكون معه الالتزام بأحكام الشرع الحنيف في الأقوال والأعمال كافة أو كثير منها، حتى تلك التي لا علاقة لها بالمراجعة، فالإسلام نظام متكامل، إن طبق في ناحية سرى منها إلى غيرها، ومن ذاق طعم الربح الحلال يصعب عليه أن يغامر بماله في الحرام، فالمراجعة تحقق له الأجر والمنفعة المادية، فلماذا يتوجه إلى غيرها مع ما فيه من مخاطرة بالمال وتكبد للمعصية؟

- تيسير التعاملات المالية مع تحقيق ربح معقول للمصارف، مما ينشط القطاع المصرفي، ويشيع الثقة بين المتعاملين، لاسيما أن الناس في زماننا أحوج ما يكونون إلى التيسير عليهم ورفع المشقة عنهم، لكثرة ما ابتلوا به من مغريات تدعوهم إلى سلوك سبل المعاصي والآثام والانحراف بالمعاملات عن وجهها الشرعي الصحيح⁽¹⁾.

¹ - عفانة: ص33.

- تسهيل مصادر تمويل الإنتاج الزراعي والصناعي، وتشجيع الاستثمار في المجالات العقارية والطبية والحرفية من خلال ضوابط شرعية، وذلك عن طريق المصارف والمؤسسات المالية المختصة بالتنمية والائتمان الصناعي والعقاري والزراعي، حيث يتقدم الواعد بالشراء بطلبه إلى المصرف، ليشتري له سلعة، يسدد ثمنها على أقساط مريحة مؤجلة الوفاء، وهذا يحقق منفعة الطرفين، المصرف بما يجنيه من أرباح، والمشتري للسلعة بحصوله عليها، وسداد ثمنها على أقساط لا ترهقه، ولا تعرقل نشاطه الاقتصادي⁽¹⁾.

- إحكام الرقابة على المصارف التجارية، وذلك بالزامها بالتقيد بالنظام الإسلامي وإلا فقدت عملائها، وذلك من خلال هيئات الرقابة الشرعية، وعبر بث العلم بالأحكام الشرعية المتعلقة بتعاملاتها بين عملاء المصارف والعاملين فيها، وأيضاً عبر إبراز مزايا النظام المالي الإسلامي.

- عدم التعامل بالربا قرضاً أو اقتراضاً، وقطع سبل التعامل به وسد منافذه، لقطعية حرمة، ولكونه رأس كل أزمة مالية تعصف بالنظام الاقتصادي، ولثبوت أنه الحائل بين الأمة وتنمية اقتصادها وتطويره.

¹ - الكباشي: ص23.

- الحصول على خبرة الغير، وذلك عندما يرغب الواعد بالشراء في الحصول على سلعة بمواصفات يرغبها فيها، ولكنه لا يمكنه التثبت منها، أو لا يحسن ذلك، فيطلب ممن له خبرة، وهو هنا المصرف، معاونته في ذلك، مع تربيحه فيها مقابل خبرته⁽¹⁾، وهذا ما أشار إليه الموصلي عندما قال: "للناس حاجة إلى ذلك، (أي المربحة)، لأن فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء، فيستعين بمن يعرفها، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة"⁽²⁾.

- استثمار الأموال في إنشاء مشروعات يمولها المصرف أو يتعامل فيها مربحة مع عملائه، فتتحول مدخرات الأفراد والمؤسسات المودعة بالمصارف إلى مصدر تمويل لمشاريع تحقق أرباحاً، وفي هذا دافع لمحاربة الاكتناز المحرم، ولتكديس المال وحجره عن التداول، مع ما في ذلك من أضرار على حائزه وعلى المجتمع.

- دعم روح التعاون بين الأفراد في المجتمع الإسلامي، وبينهم وبين النظام المصرفي في المجتمع، وذلك من خلال تحريك المدخرات وتجميعها واستثمارها في مجالات الصناعة والزراعة

¹- المصدر السابق: ص24.

²- ج2: ص28.

والتجارة وغيرها من مجالات الإنتاج والاستثمار، مما يعين المجتمع على أداء فروض الكفاية الواجبة عليه شرعا نحو رعاياه.

مجالات التمويل عن طريق صيغة المرابحة المصرفية:

قطاعات عديدة يمكن أن تستفيد من بيع المرابحة المصرفية،

منها:

- قطاع الأفراد عن طريق شراء السيارات والأجهزة الكهربائية والأثاث المنزلي والعقارات وأجهزة المختبرات الطبية وسائر الأجهزة الطبية والآلات ذات المواصفات المعينة، سواء للاستعمال الشخصي أو للمتاجرة فيها.

- القطاع الحرفي عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للإنتاج، وخاصة للمشروعات الصغيرة.

- القطاع التجاري عن طريق شراء البضائع بأنواعها المختلفة، من ملابس وأغذية وأدوية ومستلزمات طبية وأدوات قرطاسية ومكتبية، سواء من الداخل أو من الخارج.

- القطاع الزراعي عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة والأسمدة والبذور المحسنة وآلات الري والحصاد.

- قطاع الإنشاءات عن طريق شراء المواد الخام ومعدات البناء ومستلزماته.

تطبيقات المراجعة المصرفية:

تتخذ المراجعة المصرفية صوراً عدة في التطبيق العملي، منها:

المراجعة الشخصية: حيث تحتاج شرائح كبيرة من موظفي القطاعين العام والخاص وخريجي الجامعات وأصحاب المهن الحرة للحصول على بعض السلع المعمرة لغرض الاستخدام الشخصي، كالأجهزة المنزلية والسيارات والأثاث والمعدات وأجهزة الحاسوب والطباعة وغيرها، ولما كانت دخولهم لا تكفي لشراء هذه السلع نقداً، فإن المصرف يوفر لهذه الشرائح تلك السلع، بوسائل دفع ميسرة، عن طريق بيع المراجعة.

ولكي تكون هذه العملية متفقة مع الأحكام الشرعية يتوجب أن تظهر معالم البيع فيها واضحة، من خلال التحقق من امتلاك المصرف للسلعة، ودخولها في ضمانه قبل بيعها للعميل، ولا يحق للمصرف شراء سلعة من أحد عملائه سبق أن باعها له من قبل، تحاشياً للولوج لباب الربا عبر بيع العينة.

ويمكن في المراجعة أن يتعامل المصرف مع الموردين للسلع على أساس الاستجرار، فيقع منه تفاهم مع مؤسسات تجارية بأنه سيشتري بضائع أو آلات أو معدات على أساس سعر السوق، أو بخصم معلوم على سعر السوق، وكلما تقدم إليه أحد عملائه يطلب منه الشراء مرابحة اشترى المصرف من تلك المؤسسة ما يطلبه

العميل، فيقع هذا الشراء على أساس الاستجرار، ثم يبيعه إلى العميل عن طريق المراجعة، وهذا التصرف يسمى بيع الاستجرار، وصورته أن يأخذ الرجل من المبتاع الحاجات المتعددة شيئاً فشيئاً دون أن يجري بينهما مساومة أو إيجاب وقبول في كل مرة، وهو صورة من التعامل جائزة في قول أغلب أهل العلم⁽¹⁾.

ويمكن لعملاء المصرف التعامل معه عن طريق بيع الاستجرار مراجعة، إلا إذا اشتمل العقد على تعاطي، إذ يجوز شرعاً للمصرف أن يتفق مع العميل على أعلى حد للتسهيلات التي يقدمها له عن طريق المراجعة في سنة واحدة، ولكن العميل لا يستفيد في واقع الأمر بكل هذه التسهيلات مرة واحدة، بل في مرات متعددة متتابعة، وصورة ذلك أن يتفق المصرف مع عميله أنه سيبيع له بضائع قيمتها مائة ألف دينار، ولكن العميل لا يشتريها كلها مرة واحدة، بل يشتري منها بضاعة قيمتها عشرة آلاف دينار في أول مرة، وكلما احتاج إلى مزيد من البضاعة يتقدم إلى المصرف، ويشتريها منه مراجعة، إلى أن يبلغ ما اشتراه من المصرف مائة ألف، وهو الحد الأعلى لاتفاقية التسهيلات، وهذه الصورة من التعامل جائزة شرعاً، لأنها تأخذ حكم بيع الاستجرار الجائز شرعاً،

¹ - ابن عابدين: ج4، ص516، الباجي: ج5، ص15.

ولأن الثمن معلوم عند كل أخذ⁽¹⁾، أما لو وقع التعبير عن الإرادة في صورة التعامل هذه بالتعاطي فلا وجه لمشروعيته، لعدم دخول البضاعة في ملك المصرف وضمانه⁽²⁾.

المرابحة التجارية: لأن المؤسسات والشركات التجارية والمقاولين يحتاجون لشراء متطلباتهم من البضائع والسلع ومواد البناء، ولأن مواردهم المالية قد لا تفي بشراء هذه المتطلبات من السلع والخدمات نقداً، فإنهم يلجأون إلى المصارف الإسلامية طالبين تمويل تلك البضائع والخدمات بشروط دفع مؤجلة.

وقد طورت المصرفية الإسلامية لهذا الغرض ما يعرف بالمرابحة التجارية، حيث يعتمد المصرف الإسلامي سقفاً ائتمانياً للتمويل، ويمنح العميل بموجبه حق الاستفادة من ذلك السقف في تمويل شراء ما يحتاجه بالمرابحة، فيقوم المصرف بشراء وتملك السلع والبضائع التي يحددها العميل في حدود السقف الائتماني الممنوح له، ويدفع المصرف ثمنها نقداً، ثم يبيعها للعميل بثمن مؤجل، يقوم العميل بسداده حسب شروط دفع مؤجلة متفق عليها مسبقاً.

¹ - العثماني: ص 69-70.

² - في شأن حكم المرابحة بالتعاطي راجع ما سبق ص 43 وما بعدها في الحاشية.

الاعتمادات المستندية⁽¹⁾ بالمرابحة: الكثير من الشركات

والمؤسسات التجارية ترغب في استيراد البضائع من السوق الدولية عن طريق المصارف الإسلامية، وعندئذ يتم اللجوء لهذه المصارف -تمويلا لعمليات الاستيراد- لفتح الاعتمادات المستندية لمصلحة الموردين لتلك السلع.

وقد طورت المصرفية الإسلامية في هذا المجال آلية متوافقة مع أحكام الشرع، يطلق عليها تمويل الاعتمادات المستندية بالمرابحة، حيث يقوم المصرف من خلال هذه الطريقة بفتح الاعتماد المستندي باسم المصرف ولصالحه، بغرض تحقق ملكيته للبضاعة، ثم يقوم المصرف -بعد وصول مستندات شحن البضاعة- ببيع البضاعة للعميل بثمن مؤجل، يدفع على أقساط يتفق عليها بين المصرف وعميله، وبحسب هذا الأسلوب في التعامل يحدد التاجر مطلوبه الاستيرادي والمصدر، ويطلب من المصرف استيراد

¹ - الاعتماد المستندي هو تعهد من المصرف بناء على طلب المتعامل معه لصالح الغير المصدر للسلعة، يلتزم المصرف بموجبه بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه من المستفيد وفقا للشروط التي تم الاتفاق عليها بين المتعامل مع المصرف والمصرف، وغالبا ما يكون الاعتماد مضمونا برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة، فهو إذا تعهد مكتوب، صادر عن مصرف نيابة عن أحد العملاء (المستورد)، يوجب دفع مبلغ معين، في وقت معين، لمستفيد معين (المورد)، بموجب مستندات مطلوبة من قبل المستورد، وتمثل هذه المستندات مواصفات البضاعة المستوردة وشروط الشحن وتعليمات الدفع التي حددها كل من المستورد والمصرف المصدر للاعتماد. عرفة: ص13، سراج: ص112.

البضاعة لنفسه باسمه هو، أي المصرف، ويتفق الطالب معه على أن يشتريها منه بعد وصولها بربح معين⁽¹⁾.

بل إن الدول ذاتها صارت تتعامل مع المصارف الخارجية بهذا الأسلوب من التعامل المصرفي عبر عمليات تمويل التجارة الخارجية بين الدولة أو إحدى مؤسساتها والمصرف، بإتباع أسلوب المرابحة، فصار يتوافر في المعاملة الأجل والتقسيم، ويكون ذلك بأن تطلب دولة ما، عن طريق أحد أجهزتها، من المصرف شراء سلعة معينة، فيقوم المصرف بشرائها بعد دراسة الطلب والموافقة عليه، ثم بيعها لها، ولتحقيق ذلك يقوم المصرف بإبرام اتفاقية ثلاثية الأطراف: المصرف والجهة المستفيدة في الدولة من السلعة والجهة الأخرى في الدولة، يعينها المصرف بموجب هذه الاتفاقية وكيلًا عنه في شراء السلعة المطلوبة ثم بيعها بعد أن يستلمها للجهة المستفيدة، بالثمن الذي حدده المصرف، أي ثمن الشراء الذي دفعه المصرف للمورد مع زيادة ربح قرره المصرف⁽²⁾.

وهذه الصورة من التعامل لا مانع منها شرعًا، لأن البيع وقع بعد أن تحقق القبض بواسطة الوكيل الذي جعله المصرف وكيلًا له في بلد الجهة المستفيدة، فكانت بهذا الاتفاقية وعدا بالبيع قبل انعقاده،

¹ - البعلي: ص 154 في الحاشية.

² - العثماني: ص 198.

وهو وعد لازم الوفاء، لأن خلاف ذلك يسبب ضررا للمورد، كونه سيوقع الموعد في ورطة إن لم يبرم العقد⁽¹⁾.

ومما يعزز القول بشرعية هذا الصنف من التعامل فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز، الصادرة عنه بتاريخ 16 جمادى الآخرة 1402 هـ الموافق 10 أبريل 1980م، إجابة عن سؤال وجه إليه، نصه: "إذا رغب عميل البنك الإسلامي شراء بضاعة ما، تكلفتها ألف ريال، وأراها البنك أو وصفها، ووعدته بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة سنة، بربح قدره مائة ريال، فتكون القيمة الكلية ألف ومائة ريال، وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها، بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور. فما رأيكم في هذه المعاملة؟ فأجاب الشيخ ابن باز: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة، إذا استقر المبيع في ملك البنك الإسلامي، وحازه إليه من ملك بائعها، لعموم الأدلة الشرعية"⁽²⁾.

المرابحة في السلع الدولية: لأن الاستثمار يمثل رافدا مهما للمصرفية الإسلامية، ولأن كثيرا من عملاء المصارف الإسلامية يحتاجون إلى آلية توفر لهم فرصة لاستثمار سيولتهم النقدية على المدى القصير، فقد طورت المصرفية الإسلامية ما يعرف بالمرابحة

¹ - المصدر السابق: ص 213.

² - بيوع الأمانة في ميزان الشريعة: ص 17-19.

في السلع الدولية، يقوم من خلالها المصرف الإسلامي بالوكالة عن عميله بشراء سلع من السوق الدولية نقداً، كالنحاس والحديد والألومنيوم والخشب وغيرها من السلع المتوفرة بالأسواق العالمية، ثم بيعها بعدئذ إلى أطراف أخرى في نفس السوق، ولكن بسعر أعلى، وبشروط دفع مؤجلة، وبهذا تتمكن المصارف الإسلامية من تلبية رغبة عملائها في استثمار مدخراتهم بطريقة مقبولة شرعاً وذات مخاطر متدنية، مع تحقيق أرباح معقولة على المدى القصير.

ولصحة المراجعة الدولية شرعاً يتوجب مراعاة ما يلي:

- التحقق من تملك المؤسسة للسلعة محل العقد قبل إبرام بيع

المراجعة، لتجنب الوقوع في بيع الإنسان ما لا يملك.

- التأكد من قبض المؤسسة للسلعة قبضاً حقيقياً كلما أمكن

ذلك، أو قبضها قبضاً حكماً عند الحاجة، بحيث تدخل في ضمان

المؤسسة، وتحمل بناء على ذلك تبعه الهلاك وضمان العيب.

- قيام المؤسسة بإجراءات التملك، ودفع الثمن مباشرة منها

إلى البائع الأصلي (المصدر)، ولا يجوز لها أن تلجأ إلى التوكيل،

وبخاصة توكيل العميل، إلا في الحالات التي يتعذر فيها قيام

المؤسسة بذاتها بالتملك دون توكيل⁽¹⁾.

1- توصية الندوة الفقهية الأولى للشركة الأولى للاستثمار في الكويت عام 1422هـ/2001م.

الفصل الثالث

الحكم الشرعي للمرابحة المصرفية

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافاً كبيراً، فمنهم من يرى جواز هذا العقد، ومنهم من يرى أنه عقد باطل، ويحرم لهذا التعامل به، ولكل من الفريقين وجهته، ولكن قبل كل شيء معرفة الحكم الشرعي للمرابحة المصرفية تقتضي مقارنتها بالمرابحة العادية لتلمس أوجه الإتفاق والاختلاف بينهما، ولتبيين مدى قبولها لحكم المرابحة العادية أم أنها لاختلافها عنها يختلف حكمها الشرعي، ثم عرض هذا النمط من المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية بغية اسقاط الحكم الشرعي عليه، وتقليب الأمر على وجوهه، وذلك بعرض ما قيل من اجتهادات في هذا الشأن، وحجج كل قول، وما أثير حولها من اعتراضات ومناقشات، لنصل إلى تقرير ضوابط تحكم الصياغة الشرعية لعقد المرابحة المصرفية، والتي تعصمه من الوقوع في مخالفة نصوص الشرع وقواعده، وتجعله بديلاً شرعياً للفوائد الربوية المحرمة، وتحول دون التباسه بما هو محظور شرعاً، وبالذات بيع العينة.

اختلاف مفهوم المرابحة المصرفية عن المرابحة العادية:

يختلف مفهوم المرابحة المصرفية عما شاع في الكتب الفقهية من مفهوم للمرابحة العادية، ولذا يفضل البعض تمييزاً بينهما إطلاقاً

اسم المرابحة للأمر بالشراء على المرابحة المصرفية، والتي تتحقق كما يلي: إذا أراد أحد شراء جهاز معين، لا يستطيع نقد ثمنه، فإنه يتقدم إلى المصرف طالبا منه شراء ذلك الجهاز بالوصف، على أساس الوعد منه بشراء ذلك الجهاز فعلا مرابحة، بالنسبة التي يتفقان عليها (2% أو 5% مثلا)، فيشتري المصرف تلك السلعة، ويأخذها العميل، والذي عليه أن يقوم بدفع الثمن مقسطا حسب امكانياته التي يساعده عليها دخله ومدخراته ونشاطه الاقتصادي.

وبهذا يظهر أن المرابحة المصرفية تختلف عن المرابحة العادية في أمور عدة، منها:

- المبيع في المرابحة المصرفية موصوف غير معين بالذات، أما في المرابحة العادية فإنه معين بذاته لا بوصفه.

- المبيع في المرابحة المصرفية غير مملوك للبائع (أي المصرف) عند التفاوض على إبرام العقد، في حين أن المبيع في المرابحة العادية، ليصح التعاقد عليه، يجب أن يكون في ملك البائع عند الإتفاق على البيع.

- الثمن في المرابحة العادية معلوم قبل التفرق من مجلس العقد، في حين أن الثمن في المرابحة العادية ليس معلوما عند الإتفاق على البيع، لأن الثمن الذي يلتزم به العميل هو الثمن الذي يشتري به المصرف في المستقبل.

- القصد في المرابحة المصرفية هو تمويل الشراء، حيث لا يستطيعه العميل، في حين أن القصد في المرابحة العادية هو البعد عن المساومة، فالأول بهذا من بيوع الآجال أما الثاني فمن بيوع الأمانات.

- البائع في المرابحة العادية دوره يختلف عن دور المصرف في المرابحة المصرفية، فهو بائع حقيقة في المرابحة العادية، لأن السلعة تكون في ملكه، حاضرة كانت أم غائبة، فيبيعها برأس المال الذي اشتراها به وزيادة معلومة، أما المصرف فإنه لا يكسب السلع في مخازنه، كما هي عادة التجار، ليبيعها بعد ذلك مساومة أو مرابحة، بل هو في الحقيقة مجرد وسيط في التبادل بين المشتري للسلعة، أي الواعد بالشراء سابقا، وبين بائعها الحقيقي، أي المورد للسلعة إلى المصرف، حيث إنه يتلقى وعدا من العميل بشراء سلعة معينة، فيقوم بشراء تلك السلعة، ثم يبيعها للعميل برأس مالها مضافا إليه الربح المتفق عليه.

ولا شك أن هذه الفروق تنفي، أو على الأقل تضعف، الصلة بين هاتين الصورتين من البيع، ويتضح ذلك ببيان ما يلي:
- المبيع المعين بالوصف هو المسلّم فيه، ولا يجوز بيعه في الفقه الا باستجماع شروط السلم، وأهمها إيفاء الثمن في مجلس العقد،

أو في أقرب وقت ممكن، تطبيقاً لقاعدة ما قارب الشيء يعطى حكمه⁽¹⁾.

- الثمن المجهول للمتبايعين في مجلس العقد يبطله.
- المبيع غير المملوك للبائع لا يجوز شرعاً بيعه، حتى ولو دخل في ملكه بعد ذلك.

وبهذا يظهر لنا أن المرابحة العادية والمرابحة المصرفية بتحديدتها على هذا النحو لا تتفقان إلا في أمر واحد، هو أسلوب تعيين الربح بنسبة من ثمن الشراء، أو بمقدار معلوم من المال، ولكن لا يبدو أن هذا يكفي لوحده لاشتراكهما في تسمية واحدة، وحتى لو اشتركتا في التسمية فلا ينهض هذا لوحده لاسقاط ذات حكم المرابحة العادية شرعاً على المرابحة المصرفية.

ويبدو أن قضية التسمية هي السبب فيما يبدو في الاضطراب الشائع في الحكم على هذا الصنف من التعامل، كما أن تسمية هذه المعاملة المصرفية ببيع المرابحة كان هو السبب في هذا القول العام الذي حظي به في محيط المصارف الإسلامية، مع أنه ينبغي الالتزام في تسمية المعاملات الحديثة بالوضوح، واجتناب التعارض أو التداخل أو الخلط مع المسميات الفقهية الأخرى.

¹ - الرشيد: ص303.

تطبيق بيع المرابحة في المصارف الإسلامية:

الحقيقة أن المصارف والشركات الإسلامية بدأت مسيرتها منذ عهد قريب في طريق عقباته كثيرة ومصاعبه ليست قليلة، وقد حاول العلماء المعاصرون إيجاد سبل لاستثمار الأموال بطرق مشروعة، تقوم على أساس من نظام المعاملات في الإسلام، ومن هذه الطرق ما اصطلح على تسميته (بيع المرابحة للأمر بالشراء)، حيث أخذوا في تأصيل هذا العقد وفق الأصول الشرعية، وما أن شرعت المصارف الإسلامية في تطبيق هذا البيع حتى ظهر للوجود نقاش علمي حول شرعية هذا النوع من المعاملات، وعقدت من أجل ذلك ندوات ومؤتمرات، وقدمت بحوث، وألفت كتب، كان فيها المؤلفون والباحثون من أهل الاختصاص بين مؤيد ومدافع عن هذا العقد، وبين معارض له باعتباره يتنافى مع أصول العقود الصحيحة، وإن كان الواقع يجعلنا نقر أن هذه الدراسات كانت لاحقة لظهور المرابحة المصرفية، وليس كما عهدنا من الفقهاء أهل الاجتهاد قديما من افتراضهم المسائل قبل وقوعها، ومما يؤكد هذا أن المصارف تعاملت بها ثم صارت تبحث عن حكمها الشرعي، ولم يوقفها عن التعامل بها فتوى البعض بحرمتها، مع مكانته العلمية لديها ولدى الأمة، بل استمرت المصارف الإسلامية في التعامل بهذا العقد، وفق شروط وضوابط محددة بناء على رأي العلماء الذين أجازوه.

وتعد المربحة المصرفية أهم صيغ التمويل والأكثر تطبيقاً في الصناعة المصرفية الإسلامية، حيث بدأ استعمالها مع بداية نشأة المصارف الإسلامية سنة 1975م، ويقوم المصرف من خلال هذه الصيغة بشراء ما يحتاج إليه العملاء من سلع استهلاكية وعقارات وأصول إنتاجية، وتعد المربحة أهم صور توظيف الأموال في المصارف الإسلامية، حيث فاقت نسبة المربحة المصرفية إلى مجموع التوظيفات المالية ما نسبته 90% في كثير من المصارف الإسلامية، بل إنها قاربت في أغلبها ما نسبته 95%⁽¹⁾.

وصورة هذه المعاملة أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً سلعة معينة، بالموصفات التي يحددها، على أساس الوعد بشراء تلك السلعة بالسعر الذي يُتفق عليه، ويدفع الثمن على أقساط دورية، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة، ومنها عرض أسعار للسلعة موضوع المربحة، ومصادر سداد العميل للأقساط الشهرية، مثل تحويل الراتب، ويقوم المصرف بعد ذلك بدراسة طلب العميل، واتخاذ الإجراءات اللازمة لشراء السلعة المتفق عليها، وتملكها، سواء عن طريق الحيازة العينية أو الحيازة المستندية، والتي تعني امتلاك المصرف للمستندات التي تمكنه من بيع السلعة للعميل، وبعد

¹ - المصري: المصارف الإسلامية، ص33.

ذلك يُخطر العميل بوصول السلعة، والذي عليه أن يتأكد من مطابقتها للمواصفات، ثم يوقع عقد البيع بالمرابحة.

الأقوال الفقهية في شأن حكم المرابحة المصرفية وأدلتها:

اعترض البعض على هذه المعاملة، وقال بحرمة ما سماه بيع المرابحة للأمر بالشراء، وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين، وممن قال بهذا د. محمد سليمان الأشقر في كتابه "بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية"، ود. بكر بن عبد الله أبو زيد في بحث له بعنوان "المرابحة للأمر بالشراء"، نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي، في المجلد الثاني من عددها الخامس⁽¹⁾، وفي الجزء الثاني من كتابه عن فقه النوازل، ود. رفيق يونس المصري في بحث له بعنوان "بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية"، نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي، في المجلد الثاني من عددها الخامس⁽²⁾، وقد كرر ذات الرأي في مقال له بعنوان "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية"، نشرته مجلة الأمة القطرية في عددها رقم 61، الصادر في سبتمبر 1985م، وكذلك في مقال له بعنوان "كشف الغطاء عن بيع المرابحة للأمر بالشراء"، نشرته مجلة المسلم المعاصر في عددها رقم 32،

¹ - ص 965.

² - ص 1127.

الصادر سنة 1402هـ، واعتبره في بحث له بعنوان "عرض تقريبي لمسألة الربا في الإسلام"، نشره ضمن كتابه "بحوث في فقه المعاملات المالية"، من أكثر الحيل لأكل ربا القرض التي تأتي من طريق البيع⁽¹⁾.

وممن قال بعدم شرعية المرابحة المصرفية أيضا د. حسن بن عبد الله الأمين في مقال له بعنوان "الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة"، نشرته مجلة المسلم المعاصر في عددها رقم 35 الصادر سنة 1403هـ، والشيخ محمد بن صالح العثيمين في كتابه عن "الربا: طريق التخلص منه في المصارف"⁽²⁾، والشيخ عبد الرحمن عبد الخالق في مقال له بعنوان "مشروعية المعاملات التي تقوم بها البنوك الإسلامية المعاصرة"، نشرته مجلة الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة في عددها رقم 59 الصادر سنة 1403هـ.

وحجة المعترضين على شرعية بيع المرابحة للأمر بالشراء، والقائلين ببطلانه وحرمة التعامل به أن المرابحة المصرفية تدخل في بيع ما لا يملك، أو بيع ما ليس عند البائع، وأن فيه بيعتين في بيعة⁽³⁾، وهو وعد بالتعاقد وليس عقدا، والأصل أن الوعد ليس

¹ - ص 112-113.

² - ص 28-29.

³ - تعددت أقوال العلماء في معنى بيعتين في بيعة المنهي عنه في الأحاديث النبوية إلى أقوال، هي:

الأول: أن يبيع مئنا بأحد ثمنين مختلفين، كأن يقول: بعثك هذه السلعة بعشرة نقداً وعشرين إلى أجل، على أن البيع قد لزم في أحدهما، فيتفرق العاقدان دون تعيين أحد الثمنين، وهذا التفسير هو أحد قولي الحنفية والمشهور عند المالكية وهو أحد قولي الشافعية وقول عند الحنابلة، وهو قول أكثر أهل العلم. وعلى هذا التفسير يكون محل المنع عند لزوم العقد بأحد الثمنين دون تعيين، أما إذا افترق المتبايعان على أحد الثمنين فهذا جائز، وعلّة المنع هنا هي جهالة الثمن والتعليق بالشرط المستقبل، ولكن لا يبدو هذا التفسير وجيهاً، لأن كون الثمن على تقدير النقد بعشرة وعلى تقدير النسبة بعشرين ليس ربا ولا في معنى الربا، كما أن هذا ليس بصفتين وإنما هو صفقة واحدة بأحد الثمنين. انظر الكاساني: ج5، ص158، الكمال بن الهمام: ج6، ص410، ابن الجلاب: ج2، ص166، البغدادي: ج2، ص1031، ابن جزري: ص434، ابن قدامة: المغني، ج6، ص333، ابن عبد البر: الكافي في فقه أهل المدينة، ج2، ص740، الشيرازي: المهذب، ج1، ص267، الخطيب الشربيني: ج2، ص42، الشوكاني: السيل الجرار، ج3، ص58، السرخسي: ج13، ص8، المصري: بحوث في فقه المعاملات المالية، ص46.

والثاني: اشتراط عقد في عقد، كأن يقول له: بعثك داري بكذا على أن تبيعني دارك بكذا، أو على أن توجرنني دارك بكذا، وهذا هو المشهور عند الحنفية والحنابلة وأحد قولي الشافعية، وبحسب هذا التفسير هذا العقد فيه بيعتان -علقت أحدهما بالأخرى- في عقد واحد، فكان تمام البيع الأول متوقفاً على تمام الثاني، وبذا فعلة المنع هي جهالة الثمن والتعليق بالشرط المستقبل، ولكن التحريم بهذا التفسير لا يسلم، لأن العوض في العقدين معلوم، وبذا لا يسلم دخول المعاملة في النهي عن بيعتين في بيعة. ينظر: السرخسي: ج13، ص16، الكمال بن الهمام: ج6، ص410، الشيرازي: المهذب، ج1، ص267، الخطيب الشربيني: ج2، ص31، ابن قدامة: المغني، ج6، ص333، البهوتي: ج3، ص193، النووي: المجموع، ج9، ص412، الخطابي: ج3، ص123، مالك بن أنس: المدونة الكبرى، ج3، ص126، ابن تيمية: قاعدة العقود، ص189.

والثالث: أن يقول رجل لآخر: اشتر لي هذه السلعة بنقد حتى اشتريها منك إلى أجل، وهذا التفسير قول عند المالكية، فهذه الصورة صفقة لأنها جمعت بيعتين أصلهما البيعة الأولى، وعلّة المنع هي دخولها في بيع ما ليس عندك، فقد انعقد بينهما أن المشتري للسلعة بالنقد إنما يشتري على أنه قد لزم الأمر بالشراء بأجل وأكثر من ذلك، فباعها له قبل أن يملكها، ولكن هذا المعنى لا يسلم، لأن كلا من الصورتين المحرمتين وردا في سياق واحد، أي في ذات الحديث الشريف، مما يدل على أن لكل منهما معنى يختص بها، يختلف عن الأخرى. الباجي: ج5، ص38، ابن عبد البر: الاستذكار، ج20، ص174.

والرابع: أن يسلفه ديناراً في صاع من حنطة إلى شهر، فلما حل الأجل وطالبه بالحنطة، قال: بعني الصاع الذي لك عليّ إلى شهرين بصاعين، وهذا تفسير لرواية "قله أوكسهما أو الربا"، وذلك لأن البيع الثاني دخل على البيع الأول، فصار بيعتين في بيعة، فيردان إلى أوكسهما، وهو البيع الأول، وعلّة المنع في هذه الصورة أنهما إن تبايعا المبيع الثاني قبل أن يتقابضا الأول دخلا في الربا. النووي: المجموع شرح المهذب، ج9، ص412، الخطابي: ج3، ص123.

ملزماً، فهذا التصرف منهي عنه شرعاً، لأنه يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك، وقد نهى النبي ﷺ عن بيع ما لم يقبض، وجاء النهي منه ﷺ صريحاً عن بيع الإنسان ما ليس عنه في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: "قلت يا رسول الله، يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، ابتاع له من السوق ثم أبيعته، قال ﷺ: لا تبع ما ليس عندك"⁽¹⁾.

وعلاقة هذا الحديث الشريف بتصرف المصرف واضحة جلية، فالمصرف يتفق مع العميل على نسبة الربح وموعد السداد ومقدار الدفعة الأولى من ثمن السلعة، فإن توافقا على ذلك وقع المصرف عقداً مع العميل، يلتزم فيه للعميل بأن يشتري له ما أمر

والخامس: أن يبيع السلعة بثمن مؤجل على أن يشتريها ممن باعها عليه بأقل حالا، وهذا هو بيع العينة، وبهذا التفسير قال ابن تيمية وابن القيم، يبدو أن هذه الصورة هي الموافقة للفظ البيعتين في بيعة، لوجود ذلك فعلاً، لأنه باع السلعة وابتاعها، أو باع الثمن وابتاعه، فجمع بهذا صفتي النقد والنسيئة في مبيع واحد، وهذه الصورة ما هي إلا حيلة لأخذ الربا، لأن حاصل البيعتين يعود إلى أن يعطيه دراهم ويأخذ منه أكثر منها، وسلعته عادت إليه، فلا يكون له إلا أوكس الصفتين، وهو النقد، فإن ازداد فقد أربى. مجموع فتاوى ابن تيمية: ج28، ص74، ابن القيم: تهذيب سنن أبي داود، ج5، ص106، 148، المصري: بحوث في فقه المعاملات، ص48، القره داغي: ص366.

يبدو أن التفسير الأخير هو الأرجح، فالحديث لا يحتمل غيره، وفيه وقوف بمعنى النص عند حدود ألفاظه، ولأنه لا يتعارض مع نصوص أخرى، قد تكون أصح منه، ويؤكد هذا حديث "نهى ﷺ عن بيعتين في بيعة وعن بيع وسلف"، مسند ابن حنبل: مسند المكثرين من الصحابة، مسند عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما، حديث رقم 5691، حيث جمع ﷺ البيع والسلف مع البيعتين في بيعة في النهي، لأن كلا الأمرين يؤول إلى الربا، فهما في الظاهر بيع وفي الحقيقة ربا.

¹ - سنن الترمذي: كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم 1232.

به، ويكون هذا العقد ملزماً لطرفيه، وهذا كله يحصل بين المصرف والعميل والسلعة لا تزال عند مالكة الأصلي، فيكون المصرف بهذا قد باع للعميل ما ليس عنده⁽¹⁾.

ويؤكد هذا أنه بالبحث تبين أن معنى ما ليس عندك تعددت فيه أقوال أهل العلم، وأظهرها أنه أريد به أن يبيع ما هو ليس مملوكاً له، ولا يقدر على تسليمه، ويربح فيه قبل أن يملكه ويضمنه ويقدر على تسليمه، فيلزم ذمته بشئ حال ويربح فيه، وهو ليس قادراً على إعطائه، وإذا ذهب يشتريه فقد يحصل له ذلك وقد لا يحصل، فهو بهذا نوع من الغرر والمخاطرة، ومما يبين أن هذا هو مراد النبي ﷺ أن السائل إنما سأله عن بيع شئ مطلق في الذمة، وإذا لم يجز بيع هذا فبيع المعين الذي لم يملكه أولى بالمنع، وإذا كان إنما سأله عن بيع شئ في الذمة فإنما سأله عن بيعه حالاً، لأنه قال: "أبيعه، ثم أذهب ابتاعه"، قال ابن حجر: "قال ابن المنذر: وبيع ما ليس عندك يحتمل معنيين، أحدهما أن يقول: أبيعك داراً معينة، وهي غائبة، فيشبهه بيع الغرر، لاحتمال أن تتلف أو لا يرضاهما، وثانيهما أن يقول: هذه الدار بكذا على أن اشتريها لك من صاحبها، أو على أن يسلمها لك صاحبها، وقصة حكيم رضي الله عنه موافقة للاحتمال الثاني"⁽²⁾.

¹ - المنشاوي: ص 61، الأشقر: ص 7-8.

² - ابن حجر: فتح الباري، ج 4، ص 410.

والظاهر أن هذا القول الأخير موافق تماما لما يقوم به المصرف، فهو يقول لعميله: هذه السلعة بكذا، على أن اشتريها لك من صاحبها، أو يسلمها لك صاحبها، فالمصرف اتفق مع العميل على نسبة الربح ومقدار ما يؤجل من قيمة السلعة وموعد سداد الأقساط، والسلعة ما زالت عند مالكها الأصلي، وبذا فالمصرف باع وتصرف وربح من ملك غيره، وهذا الصنيع لا يجوز شرعا، لمخالفته للحديث الشريف السابق ذكره، وهذا ما أفصحت عنه الفتوى الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت عام 1403هـ الموافق 1983م، بقولها: "المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور، في الموعد السابق، هو أمر جائز، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم".

يضاف لهذا أن الواقع يثبت أن المصرف يربح ما لم يضمن، فهو لا يقبض السلعة، ولكن المشتري هو من يقبضها من التاجر الأصلي، وهو من يتفقدتها ويشحنها إلى المحل الذي اتفق عليه مع المصرف لاستلامها فيه، وبناء عليه لو أصابت البضاعة آفة فأتلفتها أو عيبتها، أو كانت السلعة مغشوشة من مصدرها، فكل هذا يقع على عهدة المشتري ولا شئ من ذلك على المصرف، فالمتضرر من هذا

هو العميل، فهو من يخسر، بينما المصرف يربح ما لم يضمنه، وهذا مخالف للحديث الشريف الناهي عن ربح ما لم يضمن، والذي قال فيه ﷺ: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك"⁽¹⁾.

قال الخطابي بياناً لهذا: "أما ربح ما لم يضمن فهو أن يبيعه سلعة قد اشتراها، ولم يكن قبضها، فهي من ضمان البائع الأول، وليس من ضمانه، فهذا لا يجوز بيعه حتى يقبضه، فيكون من ضمانه"⁽²⁾، وقال البغوي: ربح ما لم يضمن "هو أن يبيع ما اشتراه قبل أن يقبضه، فلا يصح، لأنه لم يدخل بالقبض في ضمانه"⁽³⁾، فلو تلف المبيع قبل التمكن من قبضه انفسخ العقد، لحديث جابر بن عبد الله رضي الله عنهما، قال: قال ﷺ: "لو بعت من أخيك ثمرا، فأصابته جائحة، فلا يحل لك أن تأخذ منه شيئاً، بم تأخذ مال أخيك بغير حق"⁽⁴⁾.

وقد بين ﷺ علة التحريم بقوله: "بم تأخذ مال أخيك بغير حق"، وفي هذا دلالة على أنه أكل لمال الغير بالباطل، وأنه إن تلف المبيع قبل التمكن من قبضه كان من أخذ شيئاً من الثمن أخذه بغير

¹ - سنن الترمذي: كتاب البيوع، باب كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم 1234.

² - معالم السنن: ج3، ص141.

³ - البغوي: شرح السنة، ج8، ص144.

⁴ - صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب وضع الجوائح، حديث رقم 1554.

حق، ولكن هذا ما يقع في بيع المرابحة المصرفية⁽¹⁾، فالمصرف لم يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه تلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يمتلك ما هو مطلوب، ويعرضه على الأمر بالشراء ليرى ما إذا كان مطابقاً للمواصفات⁽²⁾.

كما أن هذه الصورة من التعامل المصرفي مبنية على القول بوجود الوفاء بالوعد، وهذا بخلاف قول الجمهور القائلين بأن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجباً، وهو قول الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية، ولذا لا يقضى به على الواعد، لكن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاتته الفضل وارتكب فعلاً مكروهاً كراهة تنزيهية، ولكنه لا يأنم⁽³⁾.

فالمصارف في الحقيقة- تلزم عملاءها بشراء السلع التي تؤمر من قبيلهم بشرائها، وفي حال عدم اتمام الوعد يتحمل الطرف الذي أخل بالوعد الضرر الفعلي الذي لحق بالطرف الآخر، وبناء عليه لو باع المصرف السلعة لغير الواعد بالشراء، وخسر فيها، ضمن العميل هذه الخسارة، لنكوله عن شرائها⁽⁴⁾.

1- المنشاوي: ص73.

2- البعلي: ص78.

3- العاني: ص761.

4- المنشاوي: ص88.

وفي هذا الالتزام ضرر كبير يقع على العميل، فربما حدثت ظروف منعتة من اتمام عملية الشراء، فيلجأ حينئذ المصرف إلى مقاضاته لإجباره على شراء ما أمر به. يقول د. محمد الأشقر عن هذا: "العمل على أساس الالتزام بالوعد السابق يربط الواعد ويوثقه ويعدمه الرضا حال عقد الشراء اللاحق من المصرف، فيكون العقد صورياً، ويخرج عن كونه تجارة عن تراض منكم إلى كونه قرضاً بفائدة، لأن الوعد الملزم يكون قد ربط ربطاً محكماً بين دفع المصرف الثمن عند شرائه للبضاعة وبين أخذ العميل لها بثمن آجل زائد، فتحققت صورة القرض، ولا ينفعهم أن يسموه وعداً ببيع المرابحة، لأنه قد علم أن شرط العقود الرضا التام حين التعاقد، وبذلك التراضي يحل لكل من الطرفين ما يأخذه من مال الآخر، ومع ذلك فلما كان في هذا التعامل الذي رجحنا جواز العمل على أساسه شبهة الاقراض بفائدة، فهو مكروه"⁽¹⁾، وأضاف د. الأشقر: "إذا تعامل الطرفان على أساس الوعد الملزم فهو ربا لا شك فيه، لأن الطرفان يكونان قد اتفقا على تقديم مبلغ معين من المصرف للعميل، على أن يرده أجلاً بأكثر منه، والسلعة التي بينهما لا أثر لها في اسقاط هذا الوصف"⁽²⁾.

¹ - ص 47-48.

² - ص 48.

فالإلزام بالوعد على الشراء قبل امتلاك البائع محل الشراء يدخل المعاملة في النهي عن بيع ما لا يملك، وبذا فالاتفاق على هذا يجعل العقد محرماً، لأن المصرف يكون قد باع للعميل ما لا يملك⁽¹⁾، فهذا البيع لا يجوز شرعاً، والعميل بناء على هذا لا ينبغي أن يتحمل شيئاً، لما ثبت أنه ﷺ في حديث زيد بن ثابت رضي الله عنه نهى أن تباع السلع حيث تتباع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم⁽²⁾، والمصرف هنا لم تدخل السلعة في ضمانه، لأنه باع ما ليس عنده⁽³⁾. وقد أوجب عن هذا بأن المصرف لا يعرض ببيع شيء، وإنما يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب منه، ويعرضه على المشتري الأمر، ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف⁽⁴⁾، وبهذا فالمعاملة لا تدخل في بيع ما ليس عند الإنسان، لأن البيع في المرابحة المصرفية مؤجل إلى ما بعد شراء المصرف للسلعة وتملكها، وما وقع هو مجرد مواعدة وليس بيعاً، فهو التزام من الطرفين بإتمام الصفقة بعد اكتمال مراحلها⁽⁵⁾.

1- أبو زيد: المرابحة للأمر بالشراء، ص984، الأشقر: ص7.

2- سنن أبي داود: كتاب الإجارة، باب بيع الطعام قبل أن يستوفى، حديث رقم 3499.

3- المنشاوي: ص89.

4- حمود: ص433.

5- فياض: ص86.

وهذا يُظهر الفارق بين البيع والربا، فالمرابي لا يخاطر بماله، ولا يضعه إلا حيث سيضمن ربحاً، فيظل هو دائماً في جانب الأمان، وغيره في جانب الخطر والضرر، بينما البائع يشتري السلعة بماله ويخاطر به، فربما يربح في تجارته، وربما تكسده سلعه ويخسر فيها، فالربح قد يأتي وقد لا يأتي⁽¹⁾، وهذا هو الفارق بين المشروعية وعدمها، أي بين الربا والبيع، والفارق بين التعاقد الحقيقي وبين الوعد الملزم بالبيع بينه حكيم بن حزام رضي الله عنه عندما قال: "قلت: يا رسول الله، يأتيني الرجل فيسألني البيع ليس عندي، ابتاعه له من السوق ثم أبيع منه، قال صلى الله عليه وسلم: لا تبع ما ليس عندك"⁽²⁾، فهذا النهي ينطبق تماماً على المعاملة الصادرة عن المصرف، فحكيم رضي الله عنه يريد أن يلزم المشتري بأن يبيع له السلعة التي ليست في ملكه، وقبل أن يفعل هذا ذهب صلى الله عليه وسلم ليحصلها، فنهاه صلى الله عليه وسلم عن أن يبيع أو يلزم المشتري شيئاً لا يملكه، وهذا تماماً ينطبق على ما تقوم به المصارف في المرابحة المصرفية⁽³⁾.

وهذه الصورة من التعامل تدخل أيضاً في باب التحايل على الاقتراض بربا، أو أنه من صور بيع التقسيط، والذي يكون فيه زيادة الثمن مقابل تأجيل الوفاء بالثمن، فيكون الأجل لأجل تأخير الوفاء،

¹ - المنشاوي: ص90.

² - سنن الترمذي: كتاب البيوع، باب كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم 1232.

³ - المنشاوي: ص90.

وهذا هو عين الدين⁽¹⁾، وأن المرابحة المصرفية ليست سوى صورة تطبيقية لبيع العينة المحرم شرعا⁽²⁾، كون المشتري يقصد فيه الحصول على النقد وليس السلعة، والعميل في المرابحة المصرفية وكذلك المصرف يقصدان ذلك، فقصد العميل من هذه العملية هو الحصول على النقود وكذلك المصرف فإن قصده الحصول على الربح، فليست بهذا هذه المعاملة من البيع والشراء في شيء فالمشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال، والمصرف لم يشتر هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعهها بأجل إلى المشتري، وليس له قصد في شرائها⁽³⁾.

¹ - وهذا ما أفصح عنه ابن عبد البر الفقيه المالكي بقوله: "معناه أنه تحيل في بيع درهم بدراهم أكثر منها إلى أجل، بينهما سلعة محللة... مثال ذلك أن يطلب رجل من آخر سلعة لبييعها منه نسيئة (أي إلى أجل) وهو يعلم أنها ليست عنده، ويقول له: اشترها من مالكها هذا بعشرة، وهي عليّ باثني عشر أو بخمسة عشر إلى أجل كذا، فهذا لا يجوز". الكافي في فقه أهل المدينة: ج2، ص672.

² - صورة العينة عقدان: عقد بثمن أجل وعقد بثمن حال، على سلعة واحدة، وكل من العقدان بانفراده جائز، ويتم اللجوء إليهما للتوصل إلى أخذ الربا، حيث يعود حاصلهما إلى أن يعطيه دراهم ويأخذ أكثر منها، فيترتب على الربط بين هذين العقدين -الجائزين في الأصل- بشرط أو تواطؤ، التوصل إلى أخذ الربا، فيكون العقد المركب في هذه الحالة محرما، العمراني: ص185، قال الشاطبي بيانا لهذا: "عاقده البيع أولا على سلعة بعشرة إلى أجل ظاهر الجواز من جهة ما يتسبب عن البيع من مصالح على الجملة، فإذا جعل مآل ذلك البيع مؤديا إلى بيع خمسة نقدا بعشرة إلى أجل، بأن يشتري البائع ساعته من مشتريها بخمسة نقدا، فقد صار مآل هذا العمل إلى أن باع صاحب السلعة من مشتريها منه خمسة نقدا بعشرة إلى أجل، والسلعة لغو لا معنى لها في هذا العمل، لأن المصالح التي لأجلها شرع البيع لم يوجد منها شيء"، الشاطبي: ج5، ص840.

³ - ملحم: ص 128.

فالعينة مشتقة من العين، والعين هو النقد الحاضر، وسميت بذلك لأن أحد المتبايعين يقصد بالبيع العين لا السلعة⁽¹⁾، والعمل ما لجأ للمصرف إلا من أجل النقد الحاضر لا السلعة، والمصرف لم يشتري السلعة إلا بقصد بيعها بأجل إلى المشتري، والحصول على الفارق بين الثمنين الحال والأجل، وليس له قصد في شرائها⁽²⁾. بل إن من تعامل بالمرابحة المصرفية متحिला على الربا حاله يكون أسوأ ممن تعامل بربا صريح، إما جهلا منه به، أو تجاهلا لحكم الشرع القاضي بحرمة، أو عنادا منه، أو مكابرة، ومع أن الاثنين مستحقان للعقاب، ولكن المحتال على الربا بالمرابحة المصرفية المتمثلة في تعاطيه بيع العينة أشر من غيره، كونه وقع في المفسدة التي وقع فيها من تعامل بربا صريح، وزاد عليها التحيل على الله تعالى، فكان مخادعا لله كما يخادع الصبيان، ولو أنه أتى الأمر على وجهه لكان أهون⁽³⁾.

¹ - وأصل العينة من العون، فقلبت الواو عينا، لأن البائع أعان المشتري على تحصيل مراده، وقيل بل من العين، وهو النقد، وقيل إنما اشتقت من حاجة الرجل إلى العين من الذهب والورق، فيشتري السلعة ويبيعهما بالعين التي احتاج إليها، وليست به إلى السلعة حاجة، وقيل بل سمي هذا البيع عينة لأن مشتري السلعة إلى أجل يأخذ بدلها عينا، أي نقدا حاضرا، وقيل لأن البائع الأول رجع إليه عين ماله. الفيومي: ص167، النسفي: طلبه الطلبة، ص112.

² - ملحم: ص128، عفانة: ص39-40، الأشقر: ص7-8.

³ - العثيمين: ص28.

فألربا الصرلح الذل تقوم المصارف التجارية بالتعامل به أهون من المرابحة المصرفية؁ لأن الربا الصرلح ىدخل فله المرء على أنه عاص لله؁ ولذا قد يحاول التوبة منه؁ أما هذا فىدخل فى المرابحة على أنها تصرف مباح مشروع؁ فىحتج لفعله بأقوال بعض العلماء بل وبنصوص شرعية يؤولها لتوافق هواه؁ وفعله هذا نظىر احتىال اليهود على محارم الله تعالى بأدنى الحىل؁ بل إن فعله أشد حرمة؁ فقد حرم الله على اليهود الشحوم فأذابوها وباعوها وأكلوا ثمنها؁ وهذا الصنىع هو ذاته الذى يقع فى المرابحة المصرفية؁ فما المصرف إلا وسىط ربوى؁ ىقرض المشتري بفائدة؁ متظاهرا بأنه ىشتري وىبىع؁ والحقيقة أنه ىقوم بإجراءات شكلىة لا معنى لها إلا التحاىل والالتفاف على الحكم الشرعى؁ مما لا ىمكن أن نسمىه مرابحة؁ لأنه بعىد كل البعد عن مفهومها الذى قال به الفقهاء قدىما⁽¹⁾؁ فما سىمى مرابحة مصرفية أشد حرمة من حيلة بنى إسرائيل هذه من وجوه ثلاثة؁ هى:

- حيلة بنى إسرائيل تشكل مخالفة لأمر شرعى بعدم الصىد ىوم السبت؁ ولىس فىها إلا عدوان على هذا الأمر الشرعى؁ لأن الصىد فى أصله مباح؁ كونه مالا عاما؁ فالسلك فى البحر لىس مملوكا لأحد؁ فى حىن أن المصارف حىلتها تشكل جريمة مركبة؁

¹ - المنشاوى: ص96.

فمن ناحية ما يراد الوصول إليه هو ربا، وهو بهذا حرام في أصله،
ووسيلة ذلك، والتي يراد بها الوصول إليه، هي أيضا محرمة، لأنها
تتمثل في أكل لأموال الناس بالباطل، وهذا في ذاته جريمة أخرى،
في حين أن الصيد الذي حرم على بني إسرائيل في أصله مباح.

- بنو إسرائيل عندما تحايّلوا لصيد السمك يوم السبت نسبوا
فعلهم لأنفسهم واجتهادهم، أما المصارف التي استحلّت التعامل
بالمرابحة المصرفية فقد نسبتها إلى الشرع عبر تحميله لبعض من
أهل العلم.

- بنو إسرائيل عندما نفذوا حيلتهم لم ينظر فعلهم على عموم
الناس، وإنما ظهر أنه حيلة منبوذة، ولهذا سارع الصالحون في
زمانهم إلى نصحهم وتحذيرهم من مغبة فعلهم، أما بيع المرابحة
المصرفية فهو حيلة انتشرت بين الناس فعمت بها البلوى⁽¹⁾.

إلا أن قول المانعين بأن هذه المعاملة تقع ضمن بيع ما لا
يملك أو بيع ما ليس عندك قول فيه نظر، فالمرابحة المصرفية لا
تدخل في بيع ما لا يملك، لأن النهي عن بيع شيء معين لا يملكه
البائع شرطه أن يكون على غرر من حصوله، أما في المرابحة
فالمصرف لم يبيع شيئا معينا بل أخذ من الراغب وعداء، ثم قام بشراء
ذلك الشيء فعلا، ثم باعه مع ربح معلوم، وبذا فهذا التصرف لا

¹ - عبد الخالق: ص 40-41.

يدخل في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه الذي ورد فيه النهي عن بيع ما لا يملك⁽¹⁾، لأن المصارف الإسلامية التي تتعامل ببيع المرابحة للأمر بالشراء لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الانسان، لأنها غالباً تعتمد نموذجين: أحدهما للمواعدة والآخر للمرابحة، فهي توقع مع العميل على نموذج المواعدة أولاً، وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة، ثم بيعها للعميل، ويوقع مع العميل النموذج الثاني، وهو عقد بيع المرابحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعدة⁽²⁾، والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعاً ولا شراءً، وإنما مجرد وعد لازم للطرفين.

فالحقيقة أن المصرف الإسلامي هنا لا يبيع ما لا يملكه من السلع، فهو لا يبيع السلعة إلا بعد تملكه لها⁽³⁾، بدليل تحمله بالالتزامات الناتجة عن عقد البيع، كضمان تبعة العيب وتبعة الهلاك، كما أن التعويل على عموم النصوص في حل كل صور البيع يبدو دليلاً يتعذر دحضه، لأن العام يشمل جميع أفرادها إلا ما استثني بنص يخصه، والمرابحة بصورها كافة لم يجر تخصيصها من الحل الثابت بالنص العام، كما أن القول بالتخصيص، كجعل المرابحة من بيوع العينة، هو اجتهاد استند فيه القائل به على سد

¹ - القره داغي: ص 102.

² - ملحم: ص 196.

³ - حمود: تطوير الأعمال المصرفية، ص 433، فياض: ص 86-87.

ذريعة الفساد، والاجتهاد في أصله ظني، وهو لا يقوى على تخصيص العام من النصوص⁽¹⁾.

فاستدلال المجيزين بعموم النصوص الدالة على حل جميع أنواع البيع، وأن بيع المرابحة للأمر بالشراء يدخل ضمن ذلك استدلال وجيه، ويمكن الاعتماد عليه في الحكم على المعاملة بالجواز، لأن العمومات المذكورة تفيد حل جميع أنواع البيوع، فهذه النصوص عامة، والعام يشمل حكمه جميع أفرادها إلا أن يخصص، فإن خصص بقي ما لم يدخله التخصيص على أصل الإباحة، وبيع المرابحة المصرفية لم يخصص بدليل، فيدخل إذا في هذا العموم، ويظل على أصل الإباحة.

ولهذا نرى أن من قال بالجواز لم يستدل على قوله بشرعية المرابحة المصرفية على دليل نصي بعينه، وإنما اعتمد في قوله على أن الأصل في المعاملات المالية الإباحة، إلا ما دل دليل على تحريمه، فهذا ما يدل عليه عمومات الأدلة من الكتاب الكريم والسنة المطهرة، وبذا فالمرابحة المصرفية جائزة بناء على هذا الأصل، وقد نوقش هذا بأن الدليل قد دل على تحريم هذا الصنف من التعامل، لاسيما حديث "لا تبع ما ليس عندك"، وحديث النهي عن بيعتين في

¹ - عفانة: ص44.

بيعة⁽¹⁾، ولكن هذين الدليلين سبق الرد على من احتج بهما، وبيان عدم انطباقهما على المسألة محل البحث.

يضاف لهذا -لتقرير شرعية المرابحة المصرفية- أنه طالما لم يرد نهي نصي صريح عنها فإن من حق علماء زماننا -كما هو حال علماء كل عصر- الاجتهاد فيما جد من مسائل في زمانهم، ولا يلزم أن يكون لكل قولٍ سلفٍ من العلماء، فلعلماء عصرنا -بل كل عصر- أن يأخذوا أو يدعوا من أقوال السابقين، ويجوز لهم مخالفة فتاويهم في بعض القضايا القديمة الجديدة، لأن المسألة في زمانهم كانت بغير حجمها في زماننا، وبأبعاد غير بعدها اليوم، وبصورة غير صورتها عندنا، وفي ظروف غير ظروفنا، وهذا يجعل فتاوى المعاصرين أقرب إلى تحقيق مقاصد الشارع ومصالح الخلق دون الخروج على محكمات النصوص وقواعد الأدلة⁽²⁾، وبهذا لا يفيد في رد هذه المسألة القول بأنها مستحدثة، فقد تردد ذكرها في المذاهب الفقهية جميعها، وإن كان ذلك بالصورة التي ناسبت عصرهم.

كما أن حاجة أهل زماننا للتيسير والرفق بهم، لما غلب على أكثرهم من رقة في الدين وضعف يقين، وما لابس عصرهم من كثرة مغريات ومعوقات عن الخير، فهذا كله يدعو أهل العلم بالفقه

¹ - العمراني: ص 267-268.

² - المصدر السابق: ص 274.

إلى التيسير عليهم في الفروع طالما أن ذلك لا يخالف الأصول، ولذا إن وجد في المسألة قولان: أحدهما بالإباحة والآخر بالحظر، وتكافؤ في قوة الدليل في نظر أهل العلم، فالأخذ بما فيه يسر أولى⁽¹⁾.
أما القول بحرمة بيع المرابحة المصرفية كون التأجيل فيه كان لأجل الأجل، وهذا ما يقع في الربا، فلا يبدو لنا ذلك قولاً ذا حجة، فهذا البيع الذي يكون فيه الأجل لأجل تأخير الوفاء بالثمن سمي بيع التقسيط، وجوازه ومن ثم جواز زيادة ثمن السلعة مقابل تأجيل سداده هو قول أكثر أهل العلم، وقد حكى ابن حجر الاجماع عليه⁽²⁾.

¹ - وإن كنا نلاحظ أن هذه الحجة لا تبدو متينة، فهي لا تلبث أن تسقط عند التحليل العلمي للأدلة، فالواجب شرعاً عند الاختلاف ليس دوماً الأخذ بالأيسر وإنما بما كان أرجح دليلاً، فالاختلاف بين العلماء لا يدل أبداً على جواز التخير بمحض الهوى، فلو صح هذا لكان للمرء أن يأخذ من أقوالهم ما يشاء، ويدع ما لا تهواه نفسه، وهذا ما لم يقل به أحد من أهل العلم، يضاف لهذا أن القول في المرابحة المصرفية بين الحظر والإباحة ليس فيه تكافؤ في الأدلة، حتى نقول بالأخذ بالأيسر، فهذا فيه اتهام للشارع بالتناقض في القول، فلا يوجد في الشرع ما يمكن تسميته أدلة متكافئة، لأن القول بذلك يؤول إلى تقرير تناقض الشرع ذاته، وهذا فيه ما فيه من اتهام بـل وصف للشارع جل وعلا بالقصور والخلط والعجز والعبث، تعالى المولى عن ذلك علواً كبيراً، وحتى لو قلنا بالعمل بالتيسير فالقول بجواز المرابحة المصرفية ينتهي إلى التشديد من بعض النواحي لا التيسير، ففي إجازتها تشديد على العميل، وتحريم للخلف بالوعد، وفيه إجازتها إلزام له بالوفاء بوعدته قضاءً، والأيسر له عدم الإلزام. العمراني: ص 275-276.

² - فتح الباري: ج 4، ص 302.

والقول بجوازه هو مذهب الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة⁽¹⁾، وقد استدلوا لذلك بعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽²⁾، وقوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾⁽³⁾، وقوله ﷺ: "وإذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم"⁽⁴⁾، وبما روي عن عمرو بن خريش الزبيدي عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما قال: قلت يا أبا محمد، إنا بأرض لسنا نجد بها الدينار والدرهم، وإنما أموالنا المواشي، فنحن نبتاعها بيننا، نبتاع البقرة بالثاة نظرة إلى أجل، والبعير بالبقرات، والفرس بالأباعر، كل ذلك إلى أجل، فهل علينا في ذلك بأس؟ فقال: على الخبير سقطت، أمرني رسول الله ﷺ أن أبعث جيشا على إبل عندي، فحملت الناس عليها حتى نفدت الإبل، وقد بقيت بقية من الناس، فقلت: يا رسول الله، الإبل قد نفدت، وقد بقيت بقية من الناس لا ظهر لهم، فقال: ابتع علينا إبلا بقلائص⁽⁵⁾ من إبل الصدقة إلى محلها حتى تُنفذ هذا البعث، قال: فكنت ابتاع البعير بالقلوصين والثلاث من إبل

¹ - وأنظر في الموضوع الختلان: ص105 وما بعدها، شبير: ص312 وما بعدها، الشاذلي: ص531، وأنظر على وجه الخصوص الكاساني: ج5، ص187، ابن تيمية: مجموع الفتاوى، ج29، ص499، ابن رشد: بداية المجتهد، ج2، ص، الخطيب الشربيني: ج2، ص102، الدسوقي: ج3، ص165، المرغيناني: ج3، ص58.

² - سورة البقرة: الآية 275.

³ - سورة البقرة: 198.

⁴ - صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، حديث رقم 1578.

⁵ - القلائص جمع قلوص وهي الناقة الشابة. ابن الأثير: ج4، ص101.

الصدقة إلى محلها حتى نَقَدَت ذلك البعث، فلما حلت الصدقة أداها رسول الله ﷺ⁽¹⁾.

كما استدلوا بأن الأصل أن التاجر حر في تحديد أسعار سلعه، فله البيع بالسعر الذي يرغبه ما لم يصل ذلك إلى حد الاستغلال والغبن والاحتكار⁽²⁾، واستدلوا أيضا بأن هذا العقد هو بيع آجل بعاجل، كونه يتضمن بيع سلعة مؤجلة بثمن معجل، وهو بهذا جائز، قياسا له على بيع السلم، لأن الغالب أن يكون السعر أقل من ثمن المثل لأجل التعجيل، فإذا جاز الحط من الثمن لأجل التعجيل جازت الزيادة فيه لأجل التأجيل⁽³⁾.

وقد ذهب بعض الشيعة الإمامية وابن سيرين وشريح القاضي والظاهرية إلى القول بعدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل⁽⁴⁾، مستدلين بما روي عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله: "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا"⁽⁵⁾، فظاهر الحديث

¹ - مسند ابن حنبل: مسند المكثرين من الصحابة، مسند عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما، حديث رقم 6986.

² - شبير: ص 113.

³ - المصدر السابق: الموضع نفسه.

⁴ - الزبيدي: ج 2، ص 378، ابن حزم: المحلى، ج 7، ص 359، الطوسي: ص 387، عبد الرزاق الصنعاني: ج 8، ص 137، وأنظر الختلان: ص 105 وما بعدها، شبير: ص 312 وما بعدها.

⁵ - سنن أبي داود: كتاب الإجارة، باب فيمن باع بيعتين في بيعة، حديث رقم 3461.

يدل على عدم جواز جعل سعرين للسلعة: سعر للنقد وسعر للنسيئة، وإذا جعل التاجر سعرين للسلعة فليبيع بأقلهما، وإلا كان بيعه ربا⁽¹⁾.
واستدلوا أيضا بما روي عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده رضي الله عنه قال: قال عليه السلام: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع"⁽²⁾، وصورة السلف والبيع في الحديث أن يبيع السلعة بأكثر من سعرها لأجل الأجل، وصورة الشرطين في البيع أن يقول: إن كان الثمن نقدا فبكذا، وإن كان مؤجلا فبكذا، فهذا لا يجوز، وحديث النهي عن بيعتين في بيعة يأخذ به الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة⁽³⁾، ويفسره جمهورهم بأن يقول له: أبيعك هذا نقدا بكذا ونسيئة بكذا، ويفترقان عليه، فقد روى مالك أنه بلغه أن رجلا قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد حتى ابتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك ابن عمر رضي الله عنهما فكرهه ونهى عنه⁽⁴⁾، لأن هذا التصرف اشتمل على إيجاب عقدين في سلعة واحدة، فقد باع له الشيء الواحد بيعتين: بيعة بأقل وبيعة بأكثر، دون تحديد لأحدهما، ولا اتفاق على أجل معلوم، ولا نقد ولا نسيئة، وهذا يترتب عليه غرر وجهالة، لأنه لم يجزم

¹ - شيبير: ص313.

² - سنن الترمذي: كتاب البيوع، باب كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم 1234.

³ - الكمال ابن الهمام: ج5، ص218، ابن قدامة: المغني، ج6، ص334، ابن رشد: بداية المجتهد، ج3، ص298.

⁴ - مالك بن أنس: الموطأ، كتاب البيوع، باب النهي عن بيعتين في بيعة.

ببيع واحد، ولأن الثمن مجهول، لتردده بين اثنين⁽¹⁾، كما استدلوا بأن هذا البيع يشمل على ربا، للزيادة في الثمن، لأنها جعلت مقابل التأجيل، وهي بهذا كالزيادة في الدين لأجل الأجل⁽²⁾.

والراجح ما ذهب إليه الجمهور من جواز بيع التقسيط، وبالتالي جواز بيع السلعة بأكثر من سعرها لأجل الأجل للأدلة السابقة⁽³⁾، ولأن حديث البيعتين برواية "أوكسهما" ضعيف⁽⁴⁾، وعلى فرض صحته فإنه يحمل على واقعة بعينها، ولا يعمل بظاهره⁽⁵⁾.

أما الواقعة التي يحمل عليها الحديث فهي أن رجلا أسلف آخر دينارا في قفيزين من بُر (قمح) إلى شهر، فلما حل الأجل طالبه بالبُر، فقال المدين: بعني القفيز الذي عليّ بقفيزين إلى شهر كذا، فهذا بيع ثانٍ دخل على البيع الأول، فصار بيعتين في بيعة، فيردان إلى أوكسهما، وهو الأقل، وإلا فالزيادة تكون ربا⁽⁶⁾.

ولذلك لا يصح الاعتماد على رواية "أوكسهما" في تلك المسألة، ويتوجب تقديم الرواية الثابتة الصحة عليها، وهي "نهى عن بيعتين في بيعة"، دون الزيادة المذكورة في الرواية الضعيفة،

¹ - البعلي: ص 80.

² - شبيب: ص 314.

³ - المصدر السابق: الموضع نفسه.

⁴ - ابن حجر: تقريب التهذيب، ص 499، أنظر العمراني: ص 75-76.

⁵ - الشوكاني: نيل الأوطار، ج 5، ص 172، الخطابي: ج 3، ص 123.

⁶ - الشوكاني: نيل الأوطار، ج 5، ص 172، الخطابي: ج 3، ص 122.

والرواية بهذا اللفظ لا تدل على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، لأن معنى الحديث أن يتعاقد الطرفان على شراء سلعة عرض لها سعران، دون أن يُحدّد السعر المراد البيع به إن تم التراضي على العقد، وهذا التصرف يؤدي إلى الجهالة والنزاع، أما لو انعقد البيع بأحد السعرين فهذا جائز، لعدم إفضائه إلى الجهالة أو التنازع⁽¹⁾.

كما أن حديث النهي عن بيع وسلف لا يدل على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، لأن المراد بالسلف في الحديث القرض، والصورة المنهي عنها في هذا الحديث هي أن يشترط أحد العاقدين على الآخر أن يسلفه دنائير أو دراهم لإتمام عقد البيع، وهذه غير الصورة التي عرضت في المسألة محل البحث⁽²⁾.
وأما النهي عن شرطين في البيع وبيعتين في بيعة فالعلماء اختلفوا في تفسيره على أقوال عدة، وأغلبهم فسره بأنه إذا ما عرض السلعة بسعرين، وانعقد العقد عليهما دون أن يتوافقا على أحدهما، فهذا البيع لا يصح، ولكن لا يصلح هذا الحديث حجة على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل⁽³⁾، والمرابحة المصرفية ليست هكذا، لأنه يشترط لصحتها أن يكون الثمن معلوما

¹ - الشوكاني: نيل الأوطار، ج5، ص172، الخطابي: ج3، ص123.

² - شيبير: ص315.

³ - الشاذلي: ص531.

والربح معلوما والسلعة محددة وموصوفة وصفا مستوعبا لمعانيها نافيا لجهالتها، وبهذا تخرج المرابحة المصرفية عن النهي الوارد في حديث بيعتين في بيعة على نحو ما فسره به جمهور العلماء⁽¹⁾.

وأما القول بأن هذا البيع يشبه الربا، بسبب وجود زيادة في الثمن لأجل الأجل فلا يبدو صحيحا، لأن الزيادة الربوية في الدين هي ما كانت بين متماثلين، أي دنانير بدنانير، أو دراهم بدراهم، مع الزيادة لأجل الأجل، فالزيادة في هذه الحالة ثابتة وحقيقية، أما الزيادة في ثمن السلعة فلا تعد ربوية، لأنها بين مختلفين، فالدنانير تقابل هنا بالسلعة وليس بالدنانير⁽²⁾.

ولكن ينبغي الاحتياط هنا لحالة ما إذا قال له: لا أبيعك هذه السلعة إلا بكذا، ولما حل موعد الوفاء بالثمن زاده في الثمن مقابل زيادة الأجل، فهذا من الربا، وهو ما كان يتعامل به أهل الجاهلية. ومما استدل به من قال بعدم شرعية عقد البيع بالمرابحة المصرفية أنه بيع محرم، أن هذه المعاملة تدخل ضمن عقدين في عقد (بيعتين في بيعة)، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة، فالمواعدة إذا لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن ثمة بيعتان في بيعة، لكنها إذا صارت ملزمة صارت عقداً بعد أن كانت وعداً، وكان هناك

¹ - البعلي: ص 80.

² - خان: ج 2، ص 106.

بيعتان في بيعة: البيعة الأولى بين المصرف وعميله المشتري والثانية بين المصرف والبائع⁽¹⁾.

وقد نوقش هذا بأن الراجح من تفسيرات بيعتين في بيعة أن يقول: أبيعكها بمائة إلى سنة على أن اشتريها منك بثمانين حالة، والمرابحة المصرفية بعيدة عن هذا المفهوم، لأنها مواعدة على بيع حقيقي لسلعة مطلوبة بالفعل، فلا وجه إذا لادخالها في بيعتين في بيعة، وإنما هي بيعة واحدة، كما أن تفسير الجمهور لبيعتين في بيعة هو أن يقول: أبيعك هذا نقدا بكذا ونسيئة بكذا، ويفترقان عليه، فإن هذا التصرف اشتمل على ايجاب عقدين في سلعة صفقة واحدة، لأنه باع الشيء بيعتين، بيعة بأقل وبيعة بأكثر، بدون تحديد لأحدهما، ولا اتفاق على أجل معلوم، ولا نقد ولا نسيئة، ولهذا كان النهي عن بيعتين في بيعة لما يترتب عليه من غرر وجهالة، لأنه لم يجزم بيعة واحدة، ولأن الثمن مجهول، كون أحد العوضين غير معين وغير معلوم، فالعقد صدر بالتردد بين شيئين، ولكن المرابحة المصرفية ليست كذلك، فشرط صحتها العلم بالثمن والربح، وأن تكون السلعة محددة الوصف⁽²⁾.

¹ - المصري: بيع المرابحة، 96-97، العمراني: ص281.

² - ملحم: 141، فياض: ص102.

وبرأي جمهور العلماء في هذه المسألة قال مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة التي عقدت في جدة في الفترة من 17 إلى 23 شعبان 1410هـ، الموافق 14-20 مارس 1990م، حيث جاء في قراره ما يلي:

"1- تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقدا وثنمه بالأقساط لمدة معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل، فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعا.

2- لا يجوز شرعا في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفوائد أم ربطت بالفائدة السائدة.

3- إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط على الموعد المحدد، فلا يجوز إلزامه بأي زيادة عن الدين، بشرط سابق أو بدون شرط، لأن ذلك محرم".

ومما استدل به من قال بالحرمة القول بأن المرابحة المصرفية ليست إلا حيلة للإقراض بربا، وهي بهذا محرمة مثله، سدا لذريعة هذا الفساد، لأنها وسيلة إليه، بعله أن القصد من هذه العملية هو الحصول على النقد حالا، مثلما كان يحصل عليه العميل من

المصرف الربوي، فصار يحصل عليه بإجراء المربحة المصرفية، لأن النظام المالي لم يعد يجيز الربا بعد أن كان يجيزه، أو أنه كان من أساسه يحظره، فكانت بهذا النتيجة واحدة، وهي الحصول على نقد حال ورده بأزيد منه مؤجلاً، فكانت الحرمة هي حكم التصرفين، لتمائلهما حقيقة، وإن اختلفا صورة وعنواناً، إذ ليس ثمة بيع وشراء في أي منهما، ولهذا لا ينبغي إخضاع أي منهما لأحكام البيوع الجائزة.

فالمشتري في المربحة المصرفية هو ذاته المدين في المعاملة الربوية، فهو ما لجأ إلى المصرف إلا لأجل الحصول على النقد ثم يرده بأزيد منه، والمصرف في المربحة المصرفية هو كالدائن في المعاملة الربوية لم يشتر السلعة إلا بقصد بيعها إلى المشتري بأجل، ليحصل على الفارق بين الثمن الحال والثمن المؤجل⁽¹⁾.

ولكن لا يبدو لنا هذا التصوير للمربحة المصرفية صحيحاً أو دقيقاً، ومن ثم لا يمكننا قبول ما بني عليه من حكم شرعي، كونه تصويراً يجافي الواقع⁽²⁾، فالمصرف ليس كالدائن المرابي، لأنه

¹ - ملحق: ص 48.

² - وممن قال بهذا التصوير العلامة ابن العثيمين: ص 28-29، عندما كان يتحدث عن المعاملات التي يُحتال بها على الربا، إذ لو كانت المربحة المصرفية تتم بالصورة التي حكاها فهي بلاشك محرمة، ولكنها لا تتم بتلك الصورة، مما يوجب تمحيص حكمها الشرعي، ولعل ما بينه الشيخ من تصويره للمربحة يبنى عن اختلاف المربحة المصرفية عن الحيلة على الربا، حيث قال ما نصه: "يأتي الرجل لشخص (ويمثله المصرف في المربحة المصرفية) فيقول له: إني أريد من الدراهم كذا وكذا، فهل يمكن أن تدينني إياها العشر

بخلاف المرابي اشترى السلعة حقيقة، مع أنه اشترىها لبيعها لغيره، وهو بهذا يتصرف كما يتصرف أي تاجر، وتصرفه بهذا صحيح شرعا، لأنه ليس من شرائط صحة البيع أن يقع الشراء بقصد الانتفاع أو الاقتناء أو الاستهلاك الشخصي، فمن اشترى شيئا قاصدا بيعه تصرفه لاشك في شرعيته.

كما أن المشتري الواعد للمصرف بشراء السلعة لم يقصد بتعامله مع المصرف الحصول على النقد حالا ورده بعد ذلك مؤجلا، بل إن مقصده الحصول على السلعة ذاتها، بدليل تملكه لها لسنين بعد إبرام عقد المرابحة المصرفية، وليس توسطها كحيلة على الاقتراض بربا، والحصول على النقد الحال⁽¹⁾.

يضاف لهذا أن سعي المصرف للربح عبر شراء السلع هو بغرض بيعها بعد أن علم أن هناك من يرغب في شرائها مؤجلة، فيشتريها حالة ويبيعها له مؤجلة، ويحقق عبر هذا التصرف ربحا،

أحد عشر أو أقل أو أكثر؟ حسب ما يتفقان عليه، فيقول: نعم، ثم يذهب الطرفان إلى رجل ثالث عنده سيارات أو بضائع مرصوفة أو غيرها، فيشتريها الدائن من صاحبها شراء سوريا، لا يهتم به ولا بسعره، ونقول أنه صوري لأن الدائن والمدين كلاهما لم يقصد السلعة بعينها، بل لو وجدا أي سلعة يحصل بها غرضهما لاتفقا عليها، ولذلك لا يحصل تقليب ولا تمحيص ولا مماكسة في الثمن، ولا نقل ملكية في السيارات ونحوها، ولا نقل للمبيع عن مكان البيع، فإذا اشترى المدين يربحه الذي اتفقا عليه، وباعه على الرجل الثالث صاحب الدكان أو المعرض بأقل مما اشترى به الدائن غالبا، فيحصل النقص على المدين من هذا وذاك". ولا شك أن هذه الصورة من التعامل محرمة، ولكنها ليست هي التي يتم بها التعامل في المرابحة المصرفية، وبذا لا يترتب عليها حكم التحريم الذي قيل به هنا، لاختلاف الصورة والمقصد في المعاملتين.

¹ - عفانة: ص44.

يتمثل في الفارق بين سعري البيع والشراء، وهذا هو ذات التصرف الذي يقوم به كل تاجر حريص، إذ أنه يبتاع ما يظهر له من قرائن الأحوال وما تكشف له عنه خبرته بالأسواق وبزبائنه أنها سلع رائجة مرغوبة من المشتريين، فيبيعها لمن يرغبها مؤجلة الثمن.

فهناك إذا في كل ما سبق من تصرفات بيع وشراء حقيقيين، وليساً صوريين، كي نقرر بعد تقرير صورية العقد أن هناك حيلة للاقتراض بربا، فلما لم توجد الصورية انتفت الحيلة، وبهذا ليس صحيحاً الإدعاء بأن المرابحة التي تجريها المصارف هي ذاتها القروض الربوية، وأنه لم يتغير من الأمر شيئاً إلا التسمية، فقد كان قرضاً ربوياً وصارت مرابحة مصرفية، وهما في الحقيقة التصرف ذاته.

ولكن الحقيقة أن الذي تغير صورة وحقيقة التصرف، وليس صورته ومسماه فقط، إلا أن هذا لا يعني انعدام وجود تشابه في الخصائص بين المرابحة المصرفية والربا، ولكن ذلك صورة فقط لا حقيقة، وهو كالتشابه بين الربا والبيع، والذي حاول من خلاله اليهود نفي الاختلاف بينهما، بأن أعلنوا تماثلهما، فلو كان البيع منبث الصلة بالربا لما كان لقولهم الذي حكاه عنهم القرآن الكريم ﴿إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ

الرِّبَا»⁽¹⁾ معنى، ولما كانت هناك حاجة للرد عليهم وتفنيد دعواهم ببيان الفارق بين الربا في الحقيقة، ومن ثم في الحكم الشرعي⁽²⁾. وعلى كل حال مجرد تغيير صورة التصرف قد يترتب عليها تغيير حكمه الشرعي، ولو ظلت نتيجة التصرف واحدة في الحالين في الظاهر⁽³⁾، ومثال هذا أنه لو تراضيا على أن يدفع له ألفا، ليأذن له بمعاشرة ابنته برضاها، لعدَّ ذلك فعلا منكرا، ولو تراضيا على أن يدفع له ألفا، ويزوجه ابنته، عدَّ ذلك فعلا مشروعاً، مع أن النتيجة هي ذاتها في التصرفين، فهو في الحالين دفع ألفا قاصداً من ذلك معاشرة تلك المرأة برضا وليها⁽⁴⁾.

ولكن تماثل النتيجة واختلاف الصورة أدى إلى اختلاف الحكم الشرعي، فالأول زنى والثاني زواج، وكذلك الأمر في بيع المرابحة والربا، ففي كلا التصرفين يدفع مالا نقداً ليعاد إليه مؤجلاً بأزيد منه، فهذه هي النتيجة في الظاهر، ولكن الصورة في التصرفين مختلفة في أحدهما عن الآخر، ففي المرابحة المصرفية يُحمَّل المصرف بالتزامات لا يتحملها الدائن المرابي، وأهمها ضمان هلاك السلعة أو تعييبها، دون زيادة الثمن في حال عدم الوفاء به في أجله، وهذا كله

1- سورة البقرة: الآية 275.

2- عفانة: ص44.

3- الختلان: ص112.

4- عفانة: ص49.

يقع نقيضه في حال التعامل الربوي، فمن تأخر في الوفاء بالثمن المؤجل في المراجعة المصرفية لعذر لا تفرض عليه أي زيادة، كما يفعل المصرف الربوي مع مدينه، بل يجب شرعا إمهاله لحين الميسرة، لقوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾⁽¹⁾، وإن تأخر لغير عذر صار ظالما مماطلا مستحقا للعقوبة، لحديث "مطل الغني ظلم"⁽²⁾، وحديث "لي الواجد يحل عرضه وعقوبته"⁽³⁾. فإن الحق بتأخره ضررا بالمصرف حُقَّ له مطالبته بجبر هذا الضرر، فيكون التعويض بقدر الضرر، لا بقدر التأخر عن الأجل، في حين أن المصرف الربوي يتقاضى فائدة، أيا كان حال مدينه، معسرا أم موسرا، وأيا كان سبب تأخره عن الوفاء بالدين، لعذر أم لغير عذر، وله تقاضيهما سواء حل به ضرر من جراء التأخر في السداد أم لا.

وبذا يظهر لنا خطأ من توهم أن التماثل في نتيجة التصرفين يلزم عنه إتحاد حكمهما الشرعي، ولو تغيرت صورة المعاملة، ولعل حديث أبي سعيد الخدري وأبي هريرة رضي الله عنهما في بيع التمر بمثله يؤكد ما نقوله، فقد روي أن رسول الله ﷺ استعمل رجلا على

¹ - سورة البقرة: الآية 280.

² - صحيح مسلم: كتاب المساقاة، باب تحريم مطل الغني، حديث رقم 1564.

³ - سنن أبي داود: كتاب الأفضية، باب الحبس في الدين، حديث رقم 3628.

خيبر، فجاء بتمر جنيب⁽¹⁾، فقال ﷺ: أكلُ تمر خيبر هكذا؟ قال الرجل: لا والله يا رسول الله، إنا لناخذ الصاع من هذا بصاعين، والصاعين بالثلاثة، فقال ﷺ: فلا تفعل، بع الجمع بالدراهم، ثم ابتع بالدراهم جنيباً⁽²⁾.

ففي هذا الحديث الشريف بين النبي ﷺ للرجل أن من كان عنده تمر رديء، وأراد الحصول على تمر جيد، عليه بيع الرديء بنقد وشراء الجيد بذلك الثمن، ومع أن نتيجة البيعين هي ذاتها، وهي الحصول على التمر الجيد بدل الرديء، ولكن الصورة فيهما مختلفة، ففي البيع الأول باع الرجل الشيء بجنسه متفاضلاً، وهذا التصرف داخل في الربا المنهي عنه، نظراً لما ينجم عنه من غبن، وفي البيع الثاني باع الشيء بقيمته نقداً، واشترى غيره بثمنه، فكان تصرفه أقرب للعدل في تقدير ثمن السلعة، وبهذا جاز، وظهر من هذا أن تغيير صورة التصرف قد يترتب عليها تغيير حكمه الشرعي، وإن لم تتغير نتيجة التصرف، والشاهد من هذا كله أن تغيير الصورة قد يؤدي إلى تغيير الحكم، وإن لم تتغير النتيجة، وهذا المعنى هو ما وقع فعلاً في المراجعة المصرفية⁽³⁾.

1- الجنيب نوع جيد من التمر. ابن الأثير: ج1، ص305.

2- صحيح البخاري: كتاب البيوع، باب إذا أراد بيع تمر بتمر خير منه، حديث رقم 2089.

3- العمراني: ص280.

وعموماً حتى لو قلنا بتعارض أدلة المجيزين والمانعين للمرابحة المصرفية لدرجة يتعذر معها الجمع أو الترجيح بينها، وهذا ما لا يتصور وقوعه في الشرع، فإن الواجب الأخذ بالأيسر منها، فهو المنهج الذي سارت عليه الشريعة عند بيانها للأحكام التكليفية، وفيه امتثال للمنهج النبوي الذي قرره ﷺ بقوله: "يسروا ولا تعسروا"⁽¹⁾، ولذا كلما وجد في المسألة قولان، أحدهما أحوط والآخر أيسر، كان الأولى إثارة الفتوى بالأيسر، وسند هذا أنه ﷺ ما خيّر بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يثما⁽²⁾، والمرابحة المصرفية تعارضت في حكمها أقوال العلماء، وليس الأدلة، فكان الأولى الفتوى بجوازها، تيسيراً على الناس⁽³⁾.

وبهذا يبدو أن الراجح هو الاتجاه الأول، القاضي بأن المرابحة المصرفية عقد صحيح، إذا روعيت ضوابطه الشرعية، لأنه يتفق مع القواعد العامة للنظام التعاقدية في الفقه الإسلامي، وبه أخذت الجامعات والمؤتمرات العلمية، حيث قرر العلماء المشاركون في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي في دبي سنة 1399هـ- 1979م، ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت سنة 1403هـ- 1983م إجازة البيع بالمرابحة للأمر بالشراء، إذا تملك

¹ - صحيح البخاري: كتاب الأدب، باب قول النبي ﷺ يسروا ولا تعسروا، حديث رقم 5774.

² - سنن أبي داود: كتاب الأدب، باب التجاوز في الأمر، حديث رقم 4785.

³ - عفانة: ص 44-45.

المصرف السلعة بالفعل، وبينوا أن ما يجري بين المصرف وطالب الشراء قبل ذلك إنما هو وعد بالتعاقد ليس ببيعاً.

حيث قرر المجتمعون في مؤتمر دبي ما نصه: "هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط، ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وهو ملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً، إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه"⁽¹⁾.

وجاء في فتوى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، والذي عقد في الكويت سنة 1403هـ- 1983م، ما نصه: "يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعبء خفي، وأما بالنسبة للوعد، وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار

¹ - بنك دبي الإسلامي: فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية، ص 19-20..

المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً⁽¹⁾.

فما صدر من الأمر بالشراء يعتبر وعداً، ورغم اختلاف علماء الأمة في حكم هذا الوعد، فهو ملزم أم لا؟ فإن الأخذ برأي ابن شبرمة هنا له وجاهته، وخلاصته أن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً ملزم قضاء وديانة، لأن هذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية، والأخذ بهذا الرأي فيه تيسير على الناس، وضبط للمعاملات المالية، وهذا الرأي هو ما أفتى به الإمام مالك إذا ترتب على الوعد التزام لولا الوعد ما نشأ هذا الالتزام، حيث يكون الوعد هنا ملزماً للواعد.

إذ لا خلاف بين الفقهاء في وجوب الوفاء بالوعد ديانة، فقد أثنى تعالى على نبيه إسماعيل عليه السلام أنه كان صادق الوعد، فقال سبحانه وتعالى: ﴿وَأَذْكُرُ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا﴾⁽²⁾، وهذا بدليل المخالفة يفيد أن اخلاف الوعد مذموم، وإنما اختلف العلماء في وجوبه قضاءً، ولهم في ذلك مذاهب ثلاثة.

¹ - المصدر السابق: ص 32-33.

² - سورة مريم: الآية 54.

الأول: أن كل وعد ملزم، ويجبر الواعد على تنفيذه قضاءً، وهذا مذهب ابن شبرمة، وبه قال إسحاق بن راهويه والحسن البصري، وهو قول ضعيف جدا عند المالكية، وقول للحنابلة، وبه قال عمر بن عبد العزيز⁽¹⁾.

وقد استدل هؤلاء بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (2) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾⁽²⁾، ويقوله تعالى في ذم بعض المنافقين: ﴿فَأَعْقَبَهُمْ نِفَاقًا فِي قُلُوبِهِمْ إِلَى يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ﴾⁽³⁾، حيث تفيد هذه الآية الكريمة أن نفاقهم سببه إخلافهم وعدهم مع الله، وهذا يماثل إخلاف الوعد مع الناس، إذ لا فارق بينهما في أصل الحرمة، فنكث الوعد أو العهد محرم، سواء كان مع الله أم مع الناس، وإخلاف الوعد كذب، وهو بهذا محرم، لأن من أخلف وعده قال ما لم يفعل⁽⁴⁾، كما استدل من قال بهذا القول بقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾⁽⁵⁾، ويقوله جل وعلا: ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾⁽⁶⁾، ويقوله ﷺ: "آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا

1- الخطاب: ص154، ابن حزم: المحلى، ج6، ص278، البهوتي: ج3، ص316، القرافي: ج4، ص25.

2- سورة الصف: الآيات 2-3.

3- سورة التوبة: الآية 77.

4- القرافي: ج4، ص20.

5- سورة المائدة: الآية 1.

6- سورة الإسراء: الآية 34.

وعد أخلف، وإذا أؤتمن خان⁽¹⁾، وقوله ﷺ: "لا إيمان لمن لا أمانة له، ولا دين لمن لا عهد له"⁽²⁾.

والثاني: أن الواعد لا يلزم بوعده، ولا يقضى به عليه، ولا يجبر على ذلك، ولكن يستحب له الوفاء به، فالوعد ملزم ديانة ولكنه غير ملزم قضاء، فالوعد تبرع والتبرعات غير لازمة، كما في عقد الهبة، والوفاء بالوعد لأنه غير واجب شرعا لا يطال الواعد إثم إذا وعد وهو يريد الوفاء ثم عرض له ما منعه من الوفاء، أما لو وعد وهو عازم على عدم الوفاء فهذه أمانة النفاق، لحديث "آية المنافق ثلاث"، وهذا قول جمهور الفقهاء من شافعية وحنابلة وأحناف، وبه قال الظاهرية، وهو قول عند المالكية، ولكنه ضعيف جدا عندهم⁽³⁾.

وقد استدل الجمهور لرأيهم بأن الواعد محسن بما وعد من خير، فلا يجبر على المضي فيه، وما استدل به من قال بلزوم الوعد من أحاديث صحاح إنما يلزم ذلك ديانة لا قضاء، وهي ليست على ظاهرها، لأن من وعد بما لا يحل، أو عاهد على معصية، لا يحل له الوفاء بشئ من ذلك، فهو كمن وعد بزنا أو برشوة، فصح أنه ليس كل من وعد فأخلف، أو عاهد فغدر، فعله مذموم، بل قد يكون

¹ - صحيح البخاري: كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، حديث رقم 33.

² - الهيثمي: كتاب الإيمان، باب لا إيمان لمن لا أمانة له، حديث رقم 341.

³ - الحطاب: ص 154، ابن حزم: المحلى، ج 6، ص 278، البيهوتي: ج 3، ص 316.

ممدوحا مطيعا به، وبذا لا يلزم الوفاء بالوعد إلا لمن وعد بواجب،
كمن وعد بالوفاء بدين(1).

كما استدلل الجمهور بجملته من الآثار، منها أن رجلا قال للنبي
ﷺ: "أكذب على امرأتي يا رسول الله؟ قال: لا خير في الكذب، فقال
الرجل: أعدّها وأقول لها؟ قال ﷺ: لا جناح عليك"(2)، فالنبي ﷺ منعه
من الكذب، ونفى الجناح على الوعد، مما يدل على أن اخلاف الوعد
ليس كذبا، لأنه ﷺ جعله قسيم الكذب، وسؤال الرجل وجواب النبي
ﷺ يدلان على أن اخلاف الوعد لا حرج فيه، فلو كان مندرجا تحت
مسمى الكذب ما كان بالرجل حاجة للسؤال عن حكمه، ولما بين ﷺ
حكمه(3).

والثالث: توسط من قال به، فلم يقل بلزوم الوعد والقضاء به
مطلقا، ولم يقل بعدم لزومه والقضاء به، بل قرر أن الوعد يلزم
ويقضى به إذا كان على سبب، وإن لم يُدخَل في شيء، وقال بعضهم
بالزام الوعد قضاء إذا كان متعلقا بسبب ودخل الموعد فيه، ويتحقق
ذلك إذا أدخل الواعد الموعد في ورطة، كما لو قال له تزوج، فقال:
ليس عندي ما أصدق به الزوجة، فرد عليه: تزوج وأنا أدفع عنك
المهر، فتزوج على هذا الأساس، فقد وجب على الواعد دفع مبلغ

1- ابن حزم: المحلى، ج6، ص278.

2- مالك بن أنس: الموطأ، كتاب الجامع، باب ما يكره من الكلام والغيبة، حديث رقم 1859.

3- القرافي: ج4، ص22.

المهر، لأنه أدخل الموعد له في ورطة، ونظير هذا ما لو قال له: اهدم دارك وأنا أعطيك ما تعيد به بناءها، ففعل، فقد وجب عليه أن يدفع للموعد له ما يكفيه لإعادة بناء الدار، وهذا القول أشهر أقوال المالكية، وقد استدلوا له بعموم رفع الضرر في حديث لا ضرر ولا ضرار⁽¹⁾⁻⁽²⁾، وبما جاء في المدونة الكبرى: أنه "لو أن رجلاً اشترى عبداً من رجل على أن يعينه فلان بألف درهم، فقال له فلان: أنا أعينك بألف درهم، فاشترى العبد، إن ذلك لازم لفلان"⁽³⁾.

والقول الأخير هو الراجح عند المعاصرين من العلماء، لإتفاقه مع نصوص الكتاب والسنة الشريفة التي تأمر بالوفاء بالعهد والوعد، وتحذر من الإخلاف فيه، والقول بهذا المذهب ينتفي به الضرر والتغريب عن الموعد، وهما من أصول المعاملات الواجب مراعاتها⁽⁴⁾، وهو ما رجحه من قال بشرعية المرابحة المصرفية.

وبهذا القول أخذ مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت في الفترة من 1-6 جمادى الأولى 1409هـ، الموافق 10-15 ديسمبر 1988م، حيث جاء في قراره ما نصه:

1- الخطاب: ص155، القرافي: ج4، ص25، ابن عابدين: ج5، ص277.

2- حديث لا ضرر ولا ضرار رواه مالك بن أنس في الموطأ: كتاب الأفضية، باب القضاء في المرفق، حديث رقم 1461.

3- ج3: ص270.

4- الخفيف: ص581.

"الوعد (وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الإنفراد) يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم أيضاً قضاء إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الالتزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر".

وقرر المجمع في ذات الدورة في قراره رقم 3/2: "إن 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 وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه"⁽¹⁾.

وقرر المؤتمر في ذات قراره أيضاً 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".

¹ - مجلة مجمع الفقه الإسلامي: العدد الخامس، المجلد الثاني، ص 1599-1600.

وإجازة للمرابحة للأمر بالشراء قال بها جمهور الفقهاء المعاصرين، مع كون الوعد بالتعاقد فيها ملزماً للطرفين، وممن قال بشرعية هذا التصرف د. سامي حمود في كتابة تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشرعية الإسلامية⁽¹⁾، ود. إبراهيم فاضل الدبو في بحثه عن "المرابحة للأمر بالشراء دراسة مقارنة"، المنشور في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلة مجمع الفقه الإسلامي⁽²⁾، ود. عبد الستار أبو غدة في بحثه عن "أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامي"، المنشور بمجلة مجمع الفقه الإسلامي، في المجلد الثاني من عددها الخامس، ود. محمد عمر شابرا في كتابه "نحو نظام نقدي عادل"، والشيخ محمد عبده عمر في بحثه بعنوان "المرابحة في الاصطلاح الشرعي"، المنشور في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ود. علي السالوس في بحث له بعنوان "المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي"، منشور في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلة مجمع الفقه الإسلامي⁽³⁾، ود. الصديق محمد الأمين الضرير في بحث له بعنوان "المرابحة للأمر بالشراء"، منشور في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلة

¹ - ص 430.

² - العدد الخامس: المجلد الثاني، ص 1003.

³ - العدد الخامس: المجلد الثاني، ص 1059.

مجمع الفقه الإسلامي⁽¹⁾، ود. سعد بن تركي الخثلان في كتابه فقه المعاملات المالية المعاصرة⁽²⁾، ود. محمد عثمان شبير في كتابه المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي⁽³⁾، والشيخ عبد الحميد السائح في الجزء الأول من كتابه الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، والشيخ محمد علي التسخيري في بحث له بعنوان "نظرة إلى عقد المرابحة للأمر بالشراء"، منشور في المجلد الثاني من العدد الخامس من مجلة مجمع الفقه الإسلامي⁽⁴⁾، ود. عبد الحميد البعلي في كتابه عن فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر⁽⁵⁾، وأحمد سالم ملحم في كتابه عن بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية⁽⁶⁾.

وقد أكد هذه الإجازة مجمع الفقه الإسلامي الدولي في قراره رقم (40-41) عام 1409 هـ / 1988 م، والذي جاء نصه كما يلي:
أولاً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائر، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم،

¹ - العدد الخامس: المجلد الثاني، ص 991.

² - ص 111.

³ - ص 309.

⁴ - العدد الخامس: المجلد الثاني، ص 1181

⁵ - ص 78.

⁶ - ص 202.

وتبعة الرد بالبيع الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم،
وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد -وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الإنفراد- يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: 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 مالكاً للمبيع، حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ المرء عن بيع الإنسان ما ليس عنده"⁽¹⁾.

وجاء في توصية الندوة الفقهية الأولى للاستثمار في الكويت عام 1422هـ/ 2001م أن "عقد المرابحة من بيوع الأمانة، وهو مؤصل في الفقه الإسلامي، ولا حرج في تطبيقه إذا تمت مراعاة شروطه الشرعية، والضوابط التي وصفت من قبل المجامع الفقهية والهيئات الشرعية، لإبراز دور المؤسسة المالية الإسلامية في هذه

¹ - مجلة مجمع الفقه الإسلامي: العدد الخامس، المجلد الثاني، ص 754 ، ص965.

العملية، وإبعاد الصورية في التطبيق، التي يترتب عليها الوقوع في الشبهات بسبب الإخلال بتلك الضوابط الشرعية عند التطبيق".
وقد أكد العلماء المجتمعون في الندوة الاقتصادية الإسلامية التي عقدت بالمدينة المنورة في الفترة من 17-20 رمضان 1403 هـ الموافق 27-30 يونيو 1983م على توصيات المؤتمرات العلمية السابقة وقراراتها بشأن شرعية بيع المرابحة المصرفية، وردوا على جملة من الشبهات أثارها البعض حول المرابحة المصرفية، وقد حصروها في الآتي:

- هذا العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع.

- تأجيل البديلين.

- العقد بيع دراهم بدراهم والمبيع مرجأ، أو أنه نوع من

التورق.

- المالكية منعوا الالتزام بالوعد في البيع.

- هذا العقد يتضمن تليفقا غير جائز.

وقد رد العلماء المجتمعون في الندوة على هذه الشبهات،

فأكدوا على أن:

"1- هذا العقد لا ينطوي على بيع ما ليس عند البائع، لأن عقد

البيع الذي يتم مع المشتري الأمر إنما يتم بعد التملك الفعلي، فضلاً

عن أن شبهة النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده ليست محل اتفاق.

2- شبهة تأجيل البدلين ليست واردة، لأن تملك السلعة يتم مقابل الثمن الحالي أو المؤجل.

3- التبادل في القرض على أساس التعامل الربوي يقع بين الشيء ومثله، كأن يعطي المرابي للمدين مئة لأجل، ثم يستردها عند الاستحقاق بمئة وعشرة، أما في البيع في المرابحة لأجل فإن التبادل يقع على أشياء مختلفة، هي السلعة المباعة بالثمن من العفو، فكيف يعقل أن يقاس التعامل بالمرابحة على التعامل بالربا، خصوصاً وأنه بالرغم من تحديد الربح في المرابحة إلا أن هذا التحديد فيه إما تفويت الربح للمأمور بالشراء مضاربة بسعر السوق عند ارتفاع السعر، أو تحقق الخسارة للأمر عند حدوث العكس، وهذا التأثير ناتج عن العرض والطلب على البضاعة، لا على العرض والطلب على النقود.

4- المنع عند الملكية مشروط بشرطين، لا يتحققان في هذه الحالة، وهما:

أ- يكون المطلوب منه السلعة من أهل العينة.

ب- يكون طالب السلعة قد طلبها لينتفع بثمنها لا بعينها.

5- ليس في عقد المراهجة للأمر بالشراء تليفق مطلقاً، لأن موضوع الالتزام بالعقد موضوع مستقل، غير خاص ببيع المراهجة، وهو يشمل كل العقود والمعاملات الأخرى"⁽¹⁾.

ومع هذا كله فقد انفرد عبد الله محمد العمراني بقول استحدثه ولم يسبق إليه، جمع فيه بين قول من قال بالحرمة وقول من قال بالإباحة، فقال بحرمة المراهجة المصرفية إذا كان فيها بيع الشخص ما لا يملك وجهالة في الثمن، وقال بإباحتها إذا كان الوعد غير ملزم أو أجريت هذه المعاملة بالخيار وسلّمت من الاعتراضات السابقة التي أدت لحرمتها⁽²⁾، وهذا في الحقيقة ليس بياناً لحكم المراهجة المصرفية الشرعي وإنما تقرير لصورتين منها، فالأولى المحرمة ليست محرمة لأنها مراهجة وإنما لأنها بيع ما لا يملكه الشخص أو لجهالة الثمن الفاحشة، وبذا لو انتفى عنها هذا الخلل صارت جائزة، والثانية مباحة لإنتفاء علة الخلل فيها، والتي لا ترجع لذات المراهجة بل لأمر خارج عنها.

الأمر الواجب مراعاتها لتحقيق شرعية المراهجة المصرفية:

حتى ولو قلنا بجواز التعامل ببيع المراهجة المصرفية، فإن هذا حكم عام، لا يعني إباحة كل ما يقع منها في الواقع العملي،

¹ - عفانة: ص 54-57.

² - ص 284.

فالقول بالإباحة ليس صكا لشرعنة كل عقود المرابحة التي تجريها المصارف، إذ لن تنعم المرابحة المصرفية بشرعيتها إلا إذا روعيت فيها جملة من الشروط والضوابط، فإن اختل أحدها صارت مجرد تحيل إلى ما حرم الله تعالى، وهذه الأمور هي:

- وجوب تملك المصرف للسلعة قبل بيعها للواعد بالشراء⁽¹⁾، وتحمل تبعه الهلاك هو الحد الأدنى لتحقيق متطلب القبض الشرعي للسلعة.
- تحمل المصرف تبعه الهلاك إلى أن يتعاقد على بيعها للواعد بالشراء، أما قبل ذلك فتبعه الهلاك تقع على المصرف، لأنه ليس هناك عقد بين عميل المصرف والمصرف، وإنما مجرد وعد بالتعاقد⁽²⁾.

- تحمل المصرف الرد بالعيب أو مخالفة أوصاف السلعة إن خالفت الاتفاق، لأنه هو المالك للسلعة حقيقةً.

- وجوب معرفة المشتري سعر التكلفة أو رأس مال السلعة قبل إبرام عقد المرابحة.

- تعيين طريقة سداد الثمن، بأن يكون حالا أو مؤجلا، وتحديد الأقساط ومواعيدها بما لا يدع مجالا لجهالة تؤدي مستقبلا إلى منازعة بين المصرف والعميل.

¹ - الختلان: ص 111.

² - المصدر السابق: الموضع نفسه.

- ايضاح خطوات البيع بالمرابحة خطوة خطوة للمشتري بصورة
نافية للجهالة.

- بيان أن للأمر بالشراء الحق في شراء السلعة أو عدم شرائها، وفي
حال عدوله عن الشراء تظل السلعة في ملك المصرف، والذي له
الحق في عرضها للبيع لأي شخص آخر يرغب بالشراء، وبالتالي قد
يحقق ربحاً من جراء ذلك، وقد تلحقه خسارة.

- إذا نكل العميل بوعده بالشراء فللمصرف الحق في بيع السلعة التي
اشتراها بناء على طلبه إلى طرف ثالث، وله تحميل ذلك العميل
الخسارة الفعلية - إن وجدت- الناشئة عن الفرق بين التكلفة الكلية
لشراء السلعة وسعر بيعها للمشتري الجديد.

- وجوب أن يكون الثمن الأصلي للسلعة موضوع العقد معلوماً
لطرفي العقد "المشتري والمصرف"، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول
مع زيادة ربح، وهي من بيوع الأمانة، والعلم بالثمن الأول شرط
لصحة بيع الأمانة.

- أن يكون الربح معلوماً لطرفي العقد، ويتم تحديد الربح إما بنسبة
مئوية من تكلفة السلعة محل العقد أو كمبلغ مقطوع، ويجب أن يتفق
على ذلك بين المصرف والعميل قبل الشراء.

- أن يكون الثمن الأصلي من ذوات المثل، أي يكون سلعة أو خدمة، ولا يكون من النقدين أو ما في حكمها، لأن ذلك يؤول إلى صبغه بالتعامل الربوي.
- أن تكون السلعة موصوفة، ويمكن معاينتها سواء بذاتها أو عن طريق العينة أو ما يحل محل ذلك.
- أن تكون خطوات المرابحة فعلية وليست صورية.
- للمصرف الحق قبل شرائه للسلعة أن يتخذ من الإجراءات ما يؤكد له الثقة في وفاء العميل بوعده، بما في ذلك مطالبته بضمانات للوفاء أو بكفالة أو برهان.
- لا يجوز للمصرف استلام الثمن أو جزء منه قبل امتلاكه وقبضه السلعة المراد بيعها قبضا حقيقيا أو حكما.
- يجوز دفع دين المرابحة دفعة واحدة، ويجوز دفعه منجما على أقساط.
- لا يجوز زيادة دين المرابحة بعد ثبوته في ذمة العميل، تحت أي مسمى كان، كما لو سمي ظاهريا رسوما أو مبالغ تحصيل لغرض إتمام إجراءات ما، والحقيقة خلاف ذلك، لأن هذه الزيادة إن وقعت لا تعدو أن تكون فائدة ربوية، والعبارة في هذا بحقيقة التصرف لا باسمه ووصفه.

- لا يجوز تواطؤ المصرف مع مورّد على بيع سلعة له سبق أن اشتراها المصرف منه، كما لا يجوز شراء سلعة من عميل سبق للمصرف أن باعها له، لأن هذا يعتبر بيع عينة.

المرابحة المصرفية وبيع العينة:

انتقد بعض الباحثين المعاصرين المرابحة المصرفية، وعدّها من صور بيع العينة الذي ذهب إلى حرمة جمهور العلماء⁽¹⁾، والمتمثلة في بيعه سلعة بثمن مؤجل على أن يشتريها منه بثمن معجل أقل منه⁽²⁾، كما لو باعه سلعة بمائة دينار سبق له أن اشتراها منه بتسعين، وهذا التصرف في الظاهر بيعان، وفي الحقيقة هو مجرد حيلة على القرض الربوي، لأن السلعة لغو، ولا معنى لها في هذا التصرف، لأن الأغراض والمصالح التي شرع البيع لأجل تحقيقها لم يوجد ولم يقصد منها شيء في هذه المعاملة⁽³⁾.

وبهذا فالمرابحة المصرفية تعد من تطبيقات بيع العينة، حسب قول البعض وفهمهم لها، والتي معناها "تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل، بينهما سلعة محللة، ومثال ذلك أن يطلب رجل من آخر سلعة، ليبيعهها منه نسيئة، وهو يعلم أنها ليست عنده، ويقول

¹ - أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص94، العثيمين: ص28، الأشقر: ص8.

² - حماد: ص64.

³ - المصدر السابق: نفس الموضوع.

له: اشترها من مالها هذا بعشرة حائلة، وهي علي باثني عشر أو بخمسة عشر إلى أجل كذا، فهذا لا يجوز"(1).

ودليل التحريم قوله ﷺ: "إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذلا لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم"(2)، وقد عد ابن تيمية العينة محرمة، كونها حيلة على الربا، حيث قال: "ومن ذرائع ذلك، أي من الحيل في الربا، مسألة العينة، وهو أن يبيعه سلعة إلى أجل ثم يبتاعها منه بثمن حال أقل منه، فهذا مع التواطؤ يبطل البيعين، لأنها حيلة"(3)، لأن العينة حرمت في الحقيقة- ليس لكونها حيلة على الربا، بل هي في الحقيقة الربا بعينه، فهي في حقيقتها بيع دراهم حالة بدراهم مؤجلة، وإدخال السلعة بينهما ليس إلا حيلة على الربا(4).

وقال ابن القيم: "التجارة في كلام الله ورسوله ﷺ ولغة العرب وعرف الناس إنما تنصرف إلى البياعات المقصودة التي يقصد فيها الثمن والمثمن، وأما ما توطأ فيه على الربا المحض، ثم أظهرها بيعا غير مقصود لهما البتة، يتوسلان به إلى أن يعطيه مئة حالة بمئة

1- ابن قدامة: الكافي، ج2، ص16.

2- سنن أبي داود: كتاب الإجارة، باب النهي عن العينة، حديث رقم 3462.

3- مجموع فتاوي ابن تيمية: ج29، ص30.

4- الختلان: ص117.

وعشرين مؤجلة فهذا ليس من التجارة المأذون بها، بل من الربا المنهي عنه"⁽¹⁾.

وقال ابن القيم أيضا: "الشارع لم يشرع القرض إلا لمن قصد أن يسترجع مثل قرضه، ولم يشرعه لمن قصد أن يأخذ أكثر منه، لا بحيلة ولا بغيرها، وكذلك إنما شرع البيع لمن له غرض في تملك الثمن وتمليك السلعة، ولم يشرعه قط لمن قصد به ربا الفضل أو النساء، ولا غرض له في الثمن ولا في السلعة، وإنما غرضهما الربا"⁽²⁾.

وقد أعان من قال باعتبار المرابحة المصرفية من بيوع العينة على قول ما قال ما شهدته التطبيق العلمي للمرابحة المصرفية من انحرافات وتجاوزات، جعلت المعاملة المصرفية مجرد ستار للربا، بل إنها لم تعد تختلف عن القرض الربوي في شيء⁽³⁾، إذ أصبحت تتمثل في عدم قيام المصرف بشراء السلعة فعليا، مكتفيا بأن يتقدم إليه العميل بفاتورة شرائه لهذه السلعة، فيقوم المصرف بدفع قيمتها، ثم يقسِّط هذه القيمة، مضافا إليها الربح المتفق عليه، على أقساط مؤجلة، يسددها العميل في المستقبل، فهذه المعاملة من باب الحيلة

¹ - ابن قيم الجوزية: إغاثة اللهفان، ج2، ص105.

² - اعلام الموقعين: ج3، ص187.

³ - السالوس: الاقتصاد الإسلامي، ج1، ص735.

على الإقراض بفائدة، لأن حقيقة العقد بيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل، وبينهما سلعة محللة⁽¹⁾.

هذا والصورة الشائعة لبيع العينة أن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها ممن باعه له بأقل منه نقداً، فيؤول الأمر في النهاية إلى سلف وزيادة، لأن السلعة رجعت إليه، وبقي أنه دفع الثمن الحال مقابل ما استلفه، فكان التأجيل في مقابل الزيادة في الدين، فالمشتري لا غرض له في التجارة، ولا في البيع، ولكنه يحتاج إلى النقود، فهو -مثلاً- يحصل على عشرة دنانير ليقى مدينا بثلاثة عشر ديناراً، ودون الخوض في تفاصيل الأحكام الشرعية لبيع العينة الأمر يتطلب هنا الإشارة إلى جملة من الحقائق، منها:

- العينة بيع يُتحيل به على سلف وزيادة، فالبيع ليس مقصوداً البتة، ولكن المقصود هو السلف، إذ لما قصرت المروءات دون القرض الحسن توجه بعض الناس إلى هذه الحيلة، وصولاً إلى ما حرم الله بعقود ظاهرها الحل.

- جوهر هذا التحيل بيع السلعة بثمن مؤجل، ثم شراؤها بعد ذلك من نفس المشتري بأقل منه نقداً، فيحصل للبائع قرض بربا، وللمشتري سلف زيادة أو عكس ذلك.

¹ - أبو زيد: فقه النوازل، ج2، ص94، الأشقر: ص8.

- هذا التحيل قد يحصل بصورة مباشرة بين البائع والمشتري، أو بين المقرض والمقترض، وقد يتحيلان على ذلك بإدخال ثالث. وصورة العينة التي أنكرها جمهور العلماء هي بيع سلعة بثمن مؤجل، ثم شراؤها من ذات المشتري بثمن حال أقل منه، وحقيقتها توجه إرادة الطرفين إلى التحيل بذلك على دفع العين في أكثر منها، ذلك أن السلعة ترجع إلى بائعها مرة أخرى، ولا يبقى إلا سلف وزيادة، أي اقراض القيمة الحالة في مقابل القيمة المؤجلة، فالسلعة ليست إلا وسيطا صوريا، غير مقصود من الطرفين، وإنما القصد الحقيقي هو الإقراض الربوي⁽¹⁾، فهو بيع صورة ولفظا، وربما نية وقصدا، ولا أدل على أن السلعة غير مقصودة بالشراء من أن المشتري يبادر إلى التخلص منها فوراً، بإعادة بيعها إلى البائع، وأن البائع يقبل أن تعود إليه فوراً.

فبيع العينة يتوافر كلما تم بيع السلعة بثمن مؤجل، ثم شراء ذات السلعة من المشتري عينه بثمن أقل، فيكون الفارق بين الثمنين ربا، ولكن هذا المعنى لا وجود له في المرابحة المصرفية، إن توافرت شروطها التي سبق بيانها، أما ما يحدث في التطبيق العملي

¹ - هناك قرائن ثلاثة يؤكد اجتماعها صورية البيع، وأنه بيع عينة، وهي:

- أن يكون الثمن الأول مؤجلا.

- أن يكون الثمن الثاني حالا وأقل من الأول.

- أن السلعة يشتريها بائعها الأول. البعلبي: ص108.

من اكتفاء المصرف بتقديم العميل فاتورة شرائه للسلعة، دون قيام المصرف بشراء تلك السلعة حقيقة، ودون تحمله بتبعية هلاكها ولا ما يلحقها من عيوب، كونها لم تدخل في ضمانه، وكيف تدخل فيه وهو لم يقم أصلاً بشرائها، وعوضاً عن هذا يقوم المصرف بدفع قيمة الفاتورة حالاً، ثم يقسط هذه القيمة، مضافاً إليها الربح المتفق عليه، على أقساط مؤجلة، يسددها العميل في المستقبل، فهذا ولو لم يكن بيع عينة فهو من الربا الصريح، وفيه بيع المصرف ما لم يملكه أصلاً.

وبهذا يظهر لنا تمييز المربحة المصرفية عن بيع العينة، لأن المربحة هي بيع برأس المال وزيادة ربح معلوم، وكشأن البيوع كلها يجوز في الثمن فيها أن يكون حالاً، كما يجوز أن يكون مؤجلاً، والمربحة، سواء كانت عادية أم مصرفية، لم تخرج عن أن تكون صورة من صور البيوع، ولم تتميز عنها إلا بمعلومية الربح لكلا الطرفين، ولذلك لم يستدل العلماء على مشروعيتها بأدلة خاصة، بل كان عمدتهم في ذلك النصوص القاضية بحل البيع بصفة عامة.

ولكن المربحة المصرفية تميزت بأمر خاص، لم يكن معهوداً في المربحة العادية، وهو أن المصرف يتلقى أمراً بشراء السلعة من العميل، فيقوم بشرائها لحسابه الخاص، ثم يعيد بيعها للعميل بذات الثمن وزيادة ربح، فهناك إذاً وعد من العميل للمصرف بشراء السلعة في الوقت الذي لم تكن فيه هذه السلعة موجودة لدى

المصرف، كما أن العميل لا يعتمد إلى ذلك إلا مضطرا غالبا، لأنه لا يملك ثمن شراء هذه السلعة في الحال.

وبهذا فالمعنى الأساسي للتعاقد هو حاجة أحد المتعاقدين للسلعة، وليس التذرع بصورية العقد توصلا إلى الربا، وهو المعنى الذي من أجله حُرِّم بيع العينة، فالأمر بالشراء في بيع المرابحة المصرفية يقصد الحصول على المبيع لذاته، فهو يريده إما لينتفع به، أو ليتاجر فيه، وكلا الأمرين مباحين، وبذا لا وجه لقياس بيع المرابحة المصرفية على بيع العينة، فحكما مختلف من حيث الجواز وعدمه، لاختلاف حقيقة كل منهما عن الآخر، لأن المرابحة المصرفية بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستهلاك أو الاتجار، أما العينة فبيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة وليس تملك السلعة⁽¹⁾.

فالعينة التي ورد النهي عنها شرعا هي أن يبيع شيئا لغيره بثمان معين إلى أجل، ويسلمه له، ثم يشتريه منه قبل قبض الثمن بثمان أقل من الثمن الحال، يدفعه نقدا، فتكون النتيجة أنه سلمه مبلغا حالا ليستلمه منه أزيد منه عند حلول الأجل، أما صورة المعاملة التي سميت "بيع المرابحة"، والتي تجريها المصارف، والتي أفتت فيها هيئات الرقابة الشرعية بالجواز، فليست من هذه الصورة

¹ - ملحق: ص142، فياض: ص97.

الممنوعة في شيء، ولا تتطابق مع بيع العينة، لأن العميل الذي يأتي إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة معينة يريد تلك السلعة فعلا، بدليل تحديده لمواصفاتها، وربما حتى مصدر صنعها أو جهة بيعها وموعد تسلمها، فهو إذا يطلب شراء السلعة يقينا، والمصرف يشتريها فعلا، بدليل أنه يساوم عليها، ويسعى لشرائها بأقل ما يمكن من ثمن، وبالتأكيد بأقل مما رضي به العميل من ثمن، ثم يبيعهها المصرف للعميل، وهو هنا يفعل مثل ما يفعل أي تاجر، يشتري السلع ليبيعهها للغير، وهو غالبا يسعى إلى أن يشتري فقط السلع التي يرغبها زبائنه، وربما بناء على طلب بعضهم⁽¹⁾.

فالواضح أن العميل الذي يجيء الى المصرف طالبا شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل، فالسلعة مطلوب شراؤها له بيقين، والمصرف يشتريها بالفعل، ويساوم عليها قبل شرائها، وقد يشتريها بثمن أقل مما طلبه العميل ورضي به، كما يحدث هذا بالفعل، ثم يبيعهها للعميل الذي طلب الشراء ووعده به، كما يفعل أي تاجر، فالتاجر يشتري لبيعه لغيره، وقد يشتري سلعا معينة بناء على طلب بعض عملائه، وبذا فالادعاء بأن هذا النوع من البيع هو من العينة، والتي لا يقصد فيها بيع ولا شراء، ادعاء لا دليل عليه من الواقع، لأن ما ادعي أنه مرابحة مصرفية وبيع عينة في نفس الآن،

¹ - عفانة: 45-46.

هو في الحقيقة لا علاقة له بالمرابحة المصرفية، كونه مجرد بيع عينة صرف.

كما أن قول المانعين بأن بيع المرابحة للأمر بالشراء من بيوع العينة المحرمة لا يعتبر تخصيصاً لعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽¹⁾، لأن جعل المرابحة من بيوع العينة اجتهاد من قائله، اعتمد فيه على سد ذريعة الفساد، وهذا الاجتهاد ظني، والآية القرآنية قطعية، والظني لا يخصص القطعي، كما أن الاجتهاد لا يعد من مخصصات العام.

وبهذا نتبين أنه لا علاقة بين بيع العينة وبين المرابحة المصرفية، إن توافرت في المرابحة المصرفية شروط شرعيتها، وإن المعاملة التي يدعى أنها مرابحة مصرفية لن تختلط ببيعة العينة أو تكونه إلا إذا لم تكن في حقيقتها مرابحة مصرفية، أو أنها كانت غير مستوفية الضوابط الشرعية الواجب توافرها فيها، لأن شراء السلعة من قبل المصرف وبيعها للعميل مقصود، ولكنه ليس مقصوداً لا من البائع ولا من المشتري في بيع العينة، بل إن السلعة مجرد وسيط للتحايل على حرمة الربا، فالفرق إذاً واضح بين العينة والتحايل على الربا وبين المرابحة المصرفية، فالمرابحة بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلع للاستعمال أو الاتجار، أما العينة فهي بيع

¹ - سورة البقرة: الآية 275.

صوري، مقصود فيه القرض حقيقة، ولما كان التحايل للاقتراض بالربا محرم شرعا فإن البيع الخالي من الحيلة جائز شرعا⁽¹⁾. وحتى يظهر لنا التمييز بين العينة المحرمة التي قد تأخذها صورة المرابحة المصرفية، وتلك التي قد تأخذ شكلها، وتكون مباحة، ننقل هنا تفصيل العلامة الباجي أحد كبار علماء المالكية لمسألة التمييز بين نوعي العينة المحرمة والمباحة على طوله عند تعرضه لمسألة "لا تبع ما ليس عندك"، حيث قال: "روى عيسى في المدينة سألت ابن القاسم عن العينة المكروهة والعينة الجائزة، فقال: العينة المكروهة أن يأتي الرجل لبيئاع منه طعاما أو حيوانا أو عروضاً أو متاعاً إلى أجل، فيقول: ليس عندي، ولكن أربحني كذا وكذا، وأشتريه لك، فإذا اتفقا على الربح اشتري ذلك، فهذه العينة المكروهة، لأنه أعطاه ذهباً بأكثر منها إلى أجل... ولو قال له: ما عندي، ثم ذهب فاشتري مثل ذلك، ثم لقيه بعد ذلك، فقال: عندي ما تحب، فتعال أبيعك، قال مالك: إن لم يكن إلا هذا فلا بأس به، إن لم يكن مواعدة أو عادة يعرض له بها... قال مالك: ولو سأله أن يشتري متاعاً، يبتاعه منه إلى أجل، ولم يترأضاً على ربح، فلقبه بعد ذلك، فبأبعه على ربح رضياه، لم يكن في أصل كلامهما، لكان مكروهاً،

¹ - ملحم: ص142، فياض: ص97.

قال: ولا أفسخ بيع هذا، ولا الذي يقول: إرجع إليّ، ففي ذلك ثلاث مسائل:

الأولى: إذا قال له: تعال اشتريه لك وتربحني كذا، ويتفقان على ذلك، فهذا لا يجوز، وإن وقع رُد.

الثانية: أن لا يتفقان على ربح، إلا أنه يقول له: ارجع إليّ، أو يقول له: سأفعل، ولا يوافق على ربح مقدر، فهذا مكروه، لما فيه من مضارعة الحرام ومشابته، وخوف المواعدة أو العادة منه، فهذا يُكره ابتداءً، وإن وقع لم يفسخ، لأنه إنما اشترى في الظاهر لنفسه، لأنه لم يوافق قبل ذلك، ولم يعقد معه عقدا يلزمه أحدهما لَمَّا لم يقررا ربحا.

الثالثة: لا يراجعه بشئ يطعمه، ولا يتعلق به، ثم يشتري لنفسه، فهذا مباح، وهو بمنزلة من يشتري سلعة عرف نفاقها ورجا حرص الناس على شرائها.

وقد قال ابن القاسم: إن العينة الجائزة أن يشتري الرجل المتاع والحيوان والدواب والعروض، ويعدها لمن يشتريها منه، ولا يواعده في ذلك أحدا بعينه، وإنما يعدها لكل من جاء يطلب الابتياح منه بنقد أو إلى أجل، فهذه عينة جائزة، لا كراهية فيها⁽¹⁾.

¹ - ج 4، ص 288.

ويتضح لنا من هذا الكلام للباقي- بالإضافة إلى التمييز بين نوعي العينة- جملة من الثمار، منها:

- المرابحة جائزة في كل السلع من طعام وحيوان وعروض ومتاع وغيرها.

- بيع المرابحة يجوز نقداً أو إلى أجل.

- لا بد أن يكون بيع المرابحة داخلاً في طبيعة عمل البائع وديدنا له، بحيث إنه يكون من عادته أن يُعد السلع لمن يشتريها وعرف رواجها بين الناس وسعيهم لشرائها.

- إن اتفق الطرفان في بيع المرابحة على شراء السلعة وعلى الربح فالعقد جائز، ويتوجب فسخه، لمخالفته لحديث "لا تبع ما ليس عندك"، فإن لم يتفقا على ربح إلا أنه اشترى السلعة بعد طلبها فهذا عند مالك مكروه ابتداءً، لخوف المواعدة، لكنه لو وقع لم يفسخ، لأنه اشترى في الظاهر لنفسه.

- الاتفاق المسبق بين الطرفين على إلزام أحدهما بالشراء فقط مع عدم الاتفاق على ربح مسبقاً مكروه ابتداءً⁽¹⁾.

وها هي عبارة ابن جزري العلامة المالكي في التمييز بين أقسام العينة وحكم كل نوع منها، لتزيد الأمر بيانا، ونص العبارة هو: "العينة ثلاثة أقسام، الأول: أن يقول رجل لآخر: اشتر لي سلعة

¹ - البعلبي: ص 103-104.

بكذا وأربحك فيها كذا، مثل أن يقول: اشتريها بعشرة، وأعطيك خمسة عشر إلى أجل، فإن هذا يؤول إلى الربا...فكأن هذا الرجل أعطى لأحد عشرة دنانير وأخذ منه خمسة عشر ديناراً إلى أجل، والسلعة واسطة ملغاة، والثاني: لو قال له: اشتر لي سلعة وأنا أربحك فيها، ولم يسم الثمن، فهذا مكروه وليس بحرام، والثالث: أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها، ثم يشتريها الآخر من غير أمره، ويقول: قد اشتريت السلعة التي طلبت مني، فاشتريها مني إن شئت، فيجوز أن يبيعها منه نقداً أو نسيئةً بمثل ما اشتراها به أو أقل أو أكثر⁽¹⁾، وواضح أن المراجعة المصرفية أقرب إلى النوع الثالث، بل إنها هي تنطبق عليه.

¹ - ابن جزري: ص 436.

الخاتمة

لقد تبين لنا من هذه الدراسة أن المرابحة من أنواع البيوع في الفقه الإسلامي، يسعى المتعاملون بها من خلالها لتحقيق الربح، وهي تعتمد على الأمانة بين المتعاملين بها، وتتمثل في بيع ما ملكه بالعقد الأول بما قام عليه من ثمن مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بين الطرفين، والمرابحة بيع صحيح شرعا، ولكنه خلاف الأولى عند بعض العلماء، ومكروه في بعض صورته عند بعضهم، وهو في أصله مشروع بالكتاب والسنة، إن توافرت شروطه، فكان الثمن معلوما من العاقدين وكذلك الربح، سواء كان الربح منفصلا أو نسبة من رأس مال السلعة، وانتفى عنه كل غرر وغش وتغريب، تمثل في اغفال ذكر ما له أثر في الرضا بالمرابحة وثمان السلعة وربحها.

وبحسب ما تبين لنا ينحصر جوهر المشكلة في المرابحة المصرفية في التوفيق، وفق صيغة شرعية، بين إبرام عقد يحقق رغبات المشتري بعيدا عن الربا وشبهاته وبين تأمين موقف المصرف في حالة نكول المشتري عن الشراء، والحل المقترح هنا يكون في مقابلة الخيار بالخيار، أي مقابلة الخيار الذي يكون للمشتري في مواجهة المصرف بخيار مقابل يكون للمصرف في مواجهة البائع.

وبيان ذلك أن يتقدم المشتري الأمر إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة ما بمواصفات محددة، واعداء إياه بشرائها منه بعد تملكه لها، وهذا وعد غير ملزم، يكون معه الأمر بالخيار بين التعاقد وعدمه، وعندئذ يدرس المصرف هذا الطلب، ويرتبط بعد ذلك بعقد شراء غير بات، وذلك عندما يشترط لنفسه فيه الخيار لمدة معينة، يراها كافية للاتصال بالأمر والتفاهم معه.

ولما كان تقرير الخيار للمشتري لا يمنع من انتقال الملك إليه فإن المصرف، باعتباره مالكا للسلعة، يستطيع أن يرتبط مع العميل بعقد بيع بات، ويكون بذلك قد أسقط خياره في مواجهة صاحب السلعة الأصلي، فان نكل العميل استطاع المصرف أن يستعمل حقه في الخيار، وأن يعيد السلعة إلى بائعها دون غرم يلحقه، أما ما كان من مصروفات التفاوض والاتصال وترتيب التعاقد وتسجيل العقد فهو من المخاطر المحتملة التي لا تخلو الصفقات من مثلها، ولا تعود على المصرف بضرر ذي بال.

وبهذا فإن المصرف لم يبيع السلعة للعميل إلا بعد تملكه لها، ولا ضرر عليه في حالة نكول العميل عن الشراء، لأنه قد احتفظ لنفسه بحق فسخ عقد شرائه للسلعة خلال مدة معينة، وبهذا نكون قد تجاوزنا كل الاعتراضات الشرعية والاقتصادية التي قد ترد على هذا النوع من المعاملات.

فعلى المستوى الفقهي لم يرتبط المصرف مع الأمر بالشراء في البداية إلا بوعده غير ملزم، يكون فيه بالخيار، وبهذا نكون قد خرجنا من شبهة بيع الإنسان ما لا يملكه، وفي النهاية يكون المصرف قد باع ما ملكه بالفعل، وعلى المستوى الاقتصادي لا ضرر يلحق المصرف في حال نكول العميل عن الشراء، لأن شراءه السلعة محل المربحة كان بالخيار، فإن وقى المشتري بوعده فيها ونعمت، وإن نكل رد المصرف السلعة لمن اشتراها منه، ولم يلحقه ضرر من جراء ذلك.

هذه هي الصورة التي نراها تحقق المصلحة دون أن تتعارض مع الأحكام والنصوص الشرعية، وفي الختام نرى أنه لزاما علينا أن نسجل جملة من التوصيات، تبدت لنا من خلال دراستنا لهذا الموضوع، وذلك كما يلي:

- المربحة المصرفية مشروعة إن روعيت فيها المتطلبات الشرعية، وذلك باتباع جملة من الخطوات المحددة، تتلخص في قيام العميل بالطلب إلى المصرف بشراء سلعة ما، واعداء إياه بشرائها بعد ذلك، فيقوم المصرف بشراء تلك السلعة، وبعد قبضه لها يبيعهها لذلك العميل إن رضي باتمام عقد البيع بثمن السلعة وزيادة ربح يدفعه المشتري على أقساط.

- المعالجة الإسلامية للأعمال المصرفية تقتضي دراسة هذه الأعمال دراسة مستفيضة، تكون غايتها إحقاق الحق وتقرير الأحكام في ضوء النصوص والقواعد الشرعية، وليس توزيع صكوك الشرعية على أكبر قدر ممكن من تلك المعاملات، وتلمس المخارج ولو بالتحويل على النصوص.

- السعي لتحقيق أكبر قدر من الأرباح في المصارف الإسلامية لا ينبغي أن يدفع القائمين عليها إلى التعدي على حدود الله تعالى، لأن رسالة المصرف الإسلامي قبل كل شيء هي العودة بالاقتصاد إلى حظيرة الكتاب والسنة، وليس الكسب من أي مصدر دون النظر لشرعيته.

- لا بد من إعادة النظر في نظام المصارف الربوية، لأنها تزعم تقديم مكاسب لمن يتعامل معها، مع أنها تدفع به إلى هاوية الإثم والخطيئة، وتدفع بالاقتصاد في الدولة إلى الأزمات والانهيار، لأنه بدون ذلك قد يندفع البعض إلى تبني هذه الأفكار الربوية، ويحاول تطويع الأحكام الشرعية لإقرارها، فنكون بذلك قد حدنا عن منهجنا، وتمادينا في طريق الضلال، وألبسنا الباطل صورة الحق، وزيناه لمن جهل حقيقته.

- المنع من التحيل ودفع الشبهات الموقعة في الحرام ودفع فساد المعاملات غير المشروعة لا يتأتى بمنع المعاملة في ذاتها،

وفي كل صورها، أي منع كل مرابحة مصرفية، وإنما تحقيق مقاصد الشارع في الأموال يقتضي عدم إغفال النظر للأهداف الاقتصادية والاجتماعية للمعاملات المالية، إذ لا ينبغي أن تقف - وهي في الأصل لا تقف- نصوص الشرع حجر عثرة أمام تطور المجتمع اقتصاديا وتنمية موارده وموارد أفراده، وهذا يتطلب تقرير جواز المرابحة المصرفية إن توافرت شرائطها الشرعية، والعمل في نفس الوقت على تنقية التعامل بها من الصور المحرمة، والتحذير من التطبيقات المخالفة لشروطها الشرعية، كي يزول بهذا ما قد يثور في الذهن من تعارض بين الأدلة الشرعية وذلك الاختلاف الظاهري بين الأقوال الفقهية، بين ما يقرر منها جواز هذه المعاملة وبين ما يقرر منها حرمتها.

- لابد من توعية العاملين بالمصارف الإسلامية بحقيقة دورهم، وذلك بالاهتمام بمن يناط بهم تطبيق بيع المرابحة، وتأهيل وتطعيم القيادات والعاملين فيها بالخبرات الوظيفية الواعية لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي، وتوفير البرامج التدريبية المناسبة، وكذلك بيان، وبصورة واضحة وجلية، الخطوات اللازمة لصحة المرابحة شرعا، والغاية من كل منها، كي لا يشعر هؤلاء العاملون أنهم فقط أمام سلسلة من الاجراءات الروتينية العادية التي لا مبرر لها إلا البيروقراطية والتعقيدات الإدارية الشكلية، ما قد يحمل

بعضهم على غض الطرف عن بعضها، أو تجاوزها، أو الإلتفاف عليها بحجة تسريع الاجراءات، وعدم المماثلة، وخدمة الزبائن، وجلبهم للمصرف، وترغيبهم هم وغيرهم في التعامل معه.

فالعالم في الحقيقة- بأحكام المرابحة المصرفية ليس من باب الترف الفكري، والذي يستوي فيه العلم بحكم المسألة وجهله، إذ أصبحت المؤسسات المالية التي تتعامل بالمرابحة المصرفية وإداراتها والعاملون فيها تنفيذاً لهذه العقود من واجباتها العلم بحكم ما يقومون به من معاملات، فهذا واجب لم يعد يقبل شرعاً منهم التوصل من السؤال عنه أو الإدعاء بالجهل به، بعد أن صارت معاملاتهم تدخل في نطاق المرابحة المصرفية، فحالهم كحال المزكي من حيث العلم بأحكام الزكاة، فالعلم بأحكامها الشرعية ليس في أصله واجبا على المكلف، ما لم يملك نصاباً، فإن ملكه وجب عليه سؤال أهل الذكر عن أحكام هذا الواجب الشرعي، لأن ادعائه عدم العلم لا يعني إلا سعيه لاسقاط ما وجب عليه شرعاً.

بهذا نكون قد فرغنا من بحث هذا الموضوع، مع رجاء أن تكون قد أوفيناها حقه من الدراسة، وأن يغفر لنا القارئ الكريم ما قد يلحظه من نقص أو خلل أو تقصير، فما الكمال إلا للمولى وحده، نسأله تعالى العون والسداد، والثبات على طريق الحق والهداية، وأن يجعل آخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

المصادر

- إبراهيم (إبراهيم عبد الرحمن): المدخل لدراسة الفقه الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1990م.
- ابن أبي شيبة (عبد الله بن محمد): المصنف، دار الفكر، 1994م.
- ابن الأثير (أبو السعادات المبارك بن محمد): النهاية في غريب الحديث والأثر، تحقيق: طاهر أحمد الزاوي ومحمود محمد الطناحي، المكتبة العلمية، بيروت.
- ابن تيمية (أحمد بن عبد الحلیم): مجموع فتاوى ابن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن محمد بن قاسم وابنه محمد، الرئاسة العامة لشئون المسجد الحرام والمسجد النبوي.
- ابن تيمية (أحمد بن عبد الحلیم): قاعدة العقود، تحقيق: محمد حامد الفقي، مكتبة السنة المحمدية، توزيع مكتبة ابن تيمية، القاهرة.
- ابن جزى (محمد بن أحمد الغرناطي): القوانين الفقهية في تلخيص مذهب المالكية والتنبية على مذهب الشافعية والحنفية والحنبلية، تحقيق: ماجد الحموي، ط1، 2013م، دار ابن حزم، بيروت.
- ابن الجلاب (عبيد الله بن الحسين بن الحسن): التفریع، دراسة وتحقيق: حسين بن سالم الدهماني، ط1، 1408هـ، دار الغرب الإسلامي، بيروت.

- ابن حجر (أحمد بن علي العسقلاني): فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار الريان للتراث، 1407هـ- 1986م.
- ابن حجر (أحمد العسقلاني): تقريب التهذيب، ط2، دار الرشيد، سوريا، 1988م.
- ابن حزم (علي بن أحمد): المحلى بالآثار، تحقيق: عبد الغفار سليمان البنداري، ط1، 2003م، دار الكتب العلمية، بيروت.
- ابن حزم (علي بن أحمد بن سعيد): المحلى بالآثار، تحقيق: عبد الغفار سليمان البنداري، ط1، 1425هـ- 2003م، دار الكتب العلمية، بيروت.
- ابن حنبل (أحمد بن محمد): المسند، دار صادر، بيروت.
- ابن رشد الجد (محمد بن أحمد القرطبي): المقدمات الممهدة، تحقيق: سعيد أحمد عراب، ط1، 1988م، دار الغرب الإسلامي، بيروت.
- ابن رشد الحفيد (محمد بن أحمد): بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق: محمد صبحي حلاق، ط1، 1415هـ، مكتبة ابن تيمية، القاهرة.
- ابن عابدين (محمد أمين بن عمر): رد المحتار على الدر المختار، دار الكتب العلمية، بيروت، 1412هـ- 1992م.

- ابن عبد البر (يوسف بن عبد الله): الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، تحقيق وتعليق: محمد أحمد احيدر الموريتاني، ط1، 1398هـ-1978م، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض.
- ابن عبد البر (يوسف بن عبد الله): الاستذكار الجامع لمذاهب فقهاء الأمصار وعلماء الأقطار لما تضمنه الموطأ من معاني الرأي والآثار وشرح ذلك كله بالإيجاز والاختصار، وثق أصوله ورقمه وفهرسه: عبد المعطي أمين قلعي، ط1، 1414هـ، مؤسسة الرسالة، بيروت.
- ابن قدامة (عبد الله بن أحمد بن محمد): المغني، تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي وعبد الفتاح محمد الحلوة، ط3، 1997م، دار عالم الكتب، الرياض.
- ابن قدامة المقدسي (عبد الله): الكافي في فقه الإمام المجلد أحمد بن حنبل، تحقيق وتعليق: محمد فارس ومسعد عبد الحميد السعدني، ط1، 1414هـ-1994م، دار الكتب العلمية، بيروت.
- ابن قدامة (عبد الله بن أحمد): المغني وإليه الشرح الكبير لمحمد بن أحمد بن قدامة المقدسي، دار الكتاب العربي.
- ابن قيم الجوزية (محمد بن أبي بكر بن أيوب): اعلام الموقعين عن رب العالمين، رتبته وضبطه وخرج آياته: محمد عبد السلام إبراهيم، ط1، دار الكتب العلمية، 1411هـ-1991م، بيروت.

- ابن قيم الجوزية (محمد بن أبي بكر بن أيوب): تهذيب سنن أبي داود، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار المعرفة، بيروت.
- ابن قيم الجوزية (محمد بن أبي بكر بن أيوب): إغاثة اللفان من مصائد الشيطان، مطبعة السنة المحمدية، مصر، 1358هـ.
- ابن ماجه (محمد بن يزيد القزويني): سنن ابن ماجه، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، المكتبة العلمية، بيروت.
- ابن منظور (محمد بن مكرم): لسان العرب، دار صادر، بيروت، 2003م.
- ابن هبيرة (يحيى بن محمد): الإفصاح عم معاني الصحاح، المؤسسة السعدية، الرياض.
- الأسيوطي (محمد بن أحمد المنهاجي): جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، ط1، 1955م.
- الأشقر (محمد بن سليمان): بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط2، 1415هـ- 1995م، دار النفائس، الأردن.
- أبو داود (سليمان بن الأشعث السجستاني): سنن أبي داود، المكتبة العصرية.
- أبو زيد (بكر بن عبد الله): بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المجلد الخامس، المجلد الثاني.

- أبو زيد (بكر بن عبد الله): فقه النوازل، قضايا فقهية معاصرة، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1430هـ.
- الباجي (سليمان بن خلف): المنتقى شرح موطأ إمام دار الهجرة مالك بن أنس، ط1، 1332هـ، مطبعة السعادة، مصر.- البيهقي (أحمد بن الحسين بن علي): السنن الكبرى، دار المعرفة، بيروت.
- البخاري (محمد بن إسماعيل): صحيح البخاري، ضبط وترقيم وتخريج: مصطفى ديب البغا، دار ابن كثير، دمشق- بيروت، دار اليمامة، 1414هـ-1993م.
- البعلي (عبد الحميد محمود): فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة.
- البغدادي (عبد الوهاب): المعونة على مذهب عالم المدينة الإمام مالك بن أنس، دراسة وتحقيق: حميش عبد الحق، مكتبة نزار مصطفى الباز، مكة المكرمة.
- البغوي (الحسين بن مسعود): تفسير البغوي (معالم التنزيل)، حققه وخرج أحاديثه: محمد عبد النمر وآخرون، دار طيبة للنشر والتوزيع، الرياض.
- البغوي (الحسين بن مسعود): شرح السنة، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وزهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت، 1403هـ-1983م.

- بنك دبي الإسلامي: فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية.
- البهوتي (منصور بن يونس بن إدريس): كشف القناع عن متن الإقناع، عالم الكتب، بيروت، 1403هـ-1983م.
- بيوع الأمانة في ميزان الشريعة: بيت التمويل الكويتي، مطبعة السلام، الكويت.
- الترمذي (محمد بن عيسى بن سورة): سنن الترمذي، تحقيق: أحمد محمد شاكر، دار الكتب العلمية، بيروت.
- توصية الندوة الفقهية الأولى للشركة الأولى للاستثمار في الكويت عام 1422هـ/2001م.
- الجصاص (أبوبكر الرازي): أحكام القرآن، ط1، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت.
- الحامد (عبد الرحمن بن حامد): تجربة البنوك السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، ط1، 1424هـ، دار بلنسية، الرياض.
- الخطاب (محمد محمد): تحرير الكلام في مسائل الالتزام، تحقيق: عبد السلام محمد الشريف، دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1984م.
- الحلبي (إبراهيم بن محمد): ملتقى الأبحر، تحقيق: وهبي سليمان الألباني، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1409هـ-1989م.
- حماد (نزيه): في فقه المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة، قراءة جديدة، ط1، دار القلم، دمشق، 2007م.

- حمود (سامي حسن): تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، 1402هـ، مطبعة الشرق، عمان.
- حمود (سامي حسن): بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، المجلد الثاني.
- خان (صديق حسن): الروضة الندية، دار التراث، القاهرة.
- الخثلان (سعد بن تركي): فقه المعاملات المالية المعاصرة، ط2، دار الصمعي للنشر والتوزيع، الرياض، 2012م.
- الخطابي (حمد بن محمد): معالم السنن شرح سنن أبي داود، ط1، 1352هـ- 1933م، المطبعة العلمية، حلب.
- الخطيب الشربيني (محمد): مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، على متن منهاج الطالبين: يحيى بن شرف النووي، تحقيق: محمد خليل عيتاني، دار المعرفة، بيروت.
- الخفيف (علي): تأثير الموت في حقوق الإنسان والتزاماته، بحث منشور بمجلة القانون والاقتصاد المصرية، السنة الحادية عشرة، 1940م.
- الخوجة (عز الدين محمد): الدليل الشرعي للمرابحة، ط1، 1419هـ، شركة البركة للاستثمار والتنمية، ص41.

- الدارقطني (علي بن عمر): سنن الدارقطني، تحقيق وتعليق: عادل أحمد عبد الموجود وعلي محمد معوض، دار المؤيد، الرياض، 1422هـ- 2001م.

- الدردير (أحمد بن محمد العدوي): شرح الدردير، دار الفكر، بيروت.

- الدسوقي (محمد عرفة): حاشية الدسوقي على الشرح الكبير لأبي البركات أحمد الدردير، دار إحياء الكتب العربية، مصر.

- الراغب الأصفهاني (الحسين بن محمد): المفردات في غريب القرآن، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، 1961م.

- الرشيد (أحمد بن عبد الرحمن): قاعدة ما قارب الشيء يعطى حكمه، حقيقتها وتطبيقاتها، مجلة العلوم الشرعية، العدد الحادي والثلاثون، ربيع الآخر، 1435هـ.

- الروبي (ربيع بن محمود): بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء والدور التنموي للمصارف الإسلامية، ط1، 1411هـ، معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي التابع لجامعة أم القرى، مكة المكرمة.

- الزبيدي (أحمد بن يحيى بن المرتضي): البحر الزخار الجامع لمذاهب علماء الأمصار، ط2، مؤسسة الرسالة، 1975م.

- الزحيلي (وهبه): الفقه الإسلامي وأدلته، ط2، دار الفكر، دمشق، 1405هـ-1985م.
- الزرقاني (محمد): شرح الزرقاني على مختصر خليل، دار الفكر، بيروت.
- الزرقاني (محمد): حاشية الزرقاني على مختصر خليل، وبهامشها حاشية البناني، دار الفكر، بيروت.
- السالوس (علي أحمد): معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام، ط1، 1403هـ، دار الحرمين، الدوحة.
- السالوس (علي أحمد): الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، دار الثقافة، الدوحة، مؤسسة الريان للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، طبعة 1998م.
- سراج (محمد أحمد): النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1410هـ.
- السرخسي (محمد بن أحمد): المبسوط، ط1، 1414هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.
- الشاذلي (حسن علي): نظرية الشرط في الفقه الإسلامي، دار الإتحاد العربي، القاهرة.
- الشاطبي (إبراهيم بن موسى): الموافقات في أصول الشريعة، ط1، 1425هـ-2004م، دار الكتب العلمية، بيروت.

- الشافعي (محمد بن إدريس): الأم، تحقيق: رفعت فوزي عبد
المطلب، ط1، 2001م، دار الوفاء، مصر.
- الشوكاني (محمد بن علي): السيل الجرار المتدفق علي حدائق
الأزهار، تحقيق: محمود إبراهيم زايد، ط1، دار الكتب العلمية،
بيروت.
- الشوكاني (محمد بن علي): نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار من
حديث سيد الأخيار، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي،
مصر.
- الشيباني (محمد بن الحسن): المخارج في الحيل، مكتبة الثقافة
الدينية، 1999م، القاهرة.
- الشيرازي (إبراهيم بن علي): المهذب في فقه الإمام الشافعي،
تحقيق: محمد الزحيلي، ط1، 1996م، دار القلم- دمشق، الدار
الشامية- بيروت.
- الصنعاني (عبد الرزاق بن همام): المصنف، المجلس العلمي،
باكستان.
- الضرير (الصديق محمد الأمين): المرابحة للأمر بالشراء، مجلة
مجمع الفقه الإسلامي، المجلد الخامس، المجلد الثاني.
- الطبري (محمد بن جرير): اختلاف الفقهاء، دار الكتب العلمية،
بيروت، 1420هـ- 1999م.

- الطوسي (محمد بن الحسن) النهاية في مجرد الفقه والفتاوى، ط1، دار الكتاب العربي، 1970م، القاهرة.
- العاني (محمد رضا): قواعد الوعد الملزمة في الشريعة والقانون، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، المجلد الثاني.
- العبادي (عبد الله بن عبد الرحيم): موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، المكتبة العصرية، بيروت.
- عبد الخالق (عبد الرحمن): القول الفصل في بيع الأجل، الكويت.
- العثماني (محمد تقي): بحوث في قضايا فقهية معاصرة، طبعة 2013م، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، قطر.
- العثيمين (محمد بن صالح): الربا طريق التخلص منه في المصارف، الإصدار رقم 123 من سلسلة مؤلفات الشيخ، إصدار مؤسسة الشيخ محمد بن صالح العثيمين الخيرية، ط1، 1429هـ، الرياض.
- عرفشة (غازي حسن): مفهوم الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير، ط1، 1404هـ، دار عكاظ للنشر والتوزيع، جدة.
- عفانة (حسام الدين موسى): بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، 1996هـ، شركة بيت المال الفلسطيني العربي، فلسطين.

- العمراني (عبد الله محمد): العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية، ط1، 1427هـ، دار كنوز إشبيلية، الرياض.
- فياض (عطية): التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي، ط1، 1419هـ، دار النشر للجامعات، مصر.
- الفيروزآبادي (محمد بن يعقوب): القاموس المحيط، دار الجيل.
- الفيومي (أحمد بن محمد بن علي): المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية، بيروت.
- القرافي (أحمد بن إدريس): الفروق، المسمى بأنوار البروق في أنواع الفروق، وزارة الأوقاف السعودية، 1431هـ - 2010م.
- القرطبي (محمد بن أحمد): الجامع لأحكام القرآن، دار الفكر للطباعة والنشر.
- القره داغي (علي محيي الدين): بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة، ط1، 2001م، دار البشائر الإسلامية، بيروت.
- الكاساني (أبو بكر بن مسعود): بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق: علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت.
- الكباشي (المكاشفي طه): بيع المرابحة والتقسيط ودورهما في المعاملات المصرفية في الفقه الإسلامي، بحث مقدم للدورة الثامنة عشرة للمجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث، والتي عنوانها المعاملات

المالية للمسلمين في أوروبا، والمنعقدة بدبلن بإيرلندا في شهر يوليو
2008م.

- الكفوي (أيوب بن موسى الحسيني): الكليات، ط2، مؤسسة
الرسالة، بيروت، 1413هـ- 1993م.

- الكمال بن الهمام (محمد بن عبد الواحد السيواسي): شرح فتح
القدير، تعليق: عبد الرزاق غالب المهدي، ط1، 2003م، دار الكتب
العلمية، بيروت.

- مالك بن أنس (الأصمعي): الموطأ، دار إحياء الكتب العربية،
1414هـ- 1994م.

- مالك بن أنس (الأصمعي): المدونة الكبرى، رواية عبد السلام بن
سعيد التنوخي الملقب بسحنون عن عبد الرحمن بن القاسم العتقي عن
الإمام مالك بن أنس، ط1، 1995م، دار الكتب العلمية، بيروت.

- الماوردي (محمد بن علي): الحاوي الكبير، تحقيق: علي معوض
وعادل عبد الموجود، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1414هـ-
1994م.

- مسلم النيسابوري (مسلم بن الحجاج القشيري): صحيح مسلم، دار
إحياء الكتب العربية، مصر.

- المصري (رفيق يونس): المصارف الإسلامية، دراسة شرعية،
ط2، دار المكتبي، دمشق، 2009م.

- المصري (رفيق يونس): بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المجلد الخامس، المجلد الثاني.
- المصري (رفيق يونس): بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد الخامس.
- المصري (رفيق يونس): بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، ط1، 1416هـ، مؤسسة الرسالة، بيروت.
- المصري (رفيق يونس): بحوث في فقه المعاملات المالية، ط2، 2009م، دار المكتبي، دمشق.
- ملحم (أحمد سالم): بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط2، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، 1410هـ-1989م.
- المنشاوي (محمد بن أحمد): الكواشف الجلية عن بعض معاملات البنوك الإسلامية والأدلة على أنها ربوية، ط1، 2011م، الأردن.
- الموصلی (عبد الله بن محمود بن مودود): الاختيار لتعليل المختار، تحقيق: محمود أبو دقيقة، دار الكتب العلمية، بيروت.
- النسفي (نجم الدين بن حفص): طلبه الطلبة في الاصطلاحات الفقهية، ط1، دار القلم، بيروت، 1406هـ.
- النووي (يحيى بن شرف): المجموع شرح المهذب، مكتبة الإرشاد، جدة.

- النووي (يحيى بن شرف): روضة الطالبين وعمدة المفتين، ط3، 1991م، المكتب الإسلامي، بيروت.
- الهيتي (عبد الرزاق رحيم): المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، ط1، 1989م، دار أسامة، عمان.
- الهيثمي (علي بن أبي بكر): مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، مكتبة القدسي، 1414هـ - 1994م.

الفهرس

الموضوع.....	الصفحة
إهداء.....	6
تقديم	8
الفصل الأول- المرابحة عموما.....	12
المرابحة لغة.....	12
المرابحة اصطلاحا.....	14
عبارات المرابحة.....	20
الحكم الشرعي للمرابحة.....	21
شروط صحة المرابحة.....	44
صور المرابحة.....	56
الفصل الثاني- المرابحة المصرفية.....	61
مفهوم المرابحة المصرفية.....	61
صور المرابحة المصرفية.....	72
تكييف المرابحة المصرفية.....	75
كيفية إجراء المرابحة المصرفية.....	79
أهمية المرابحة المصرفية.....	91
مجالات التمويل عن طريق صيغة المرابحة المصرفية.....	99
تطبيقات المرابحة المصرفية.....	100

107.....	الفصل الثالث- الحكم الشرعي للمرابحة المصرفية
107.....	اختلاف مفهوم المرابحة المصرفية عن المرابحة العادية
111.....	تطبيق بيع المرابحة في المصارف الإسلامية
113.....	الأقوال الفقهية في شأن حكم المرابحة المصرفية وأدلتها
159...	الأمر الواجب مراعاتها لتحقيق شرعية المرابحة المصرفية
163.....	المرابحة المصرفية وبيع العينة
176.....	الخاتمة
182.....	المصادر