



جامعة محمد بوضياف - المسيلة
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم العلوم الإسلامية

عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة

مذكرة تخرج ماستر أكاديمي في العلوم الإسلامية

تخصص: شريعة وقانون

إشراف الأستاذ الدكتور

- بلاعدة العمري

إعداد الطالبين:

1- بشيري عبد الباسط

2- بن هبري بوعلام

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
	محمد بوضياف _ المسيلة	رئيسا
د. بلاعدة العمري	محمد بوضياف _ المسيلة	مشرفا ومقررا
	محمد بوضياف _ المسيلة	ممتحنا

السنة الجامعية 2019م - 2020م / 1440هـ - 1441هـ

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: الشريعة

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28 جويلية 2018 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات
العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز البحث

أنا الممض ي أدناه،

السيد: بشيري عبد الباسط

الصفة: طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 201989138

والصادرة بتاريخ: 30 أكتوبر 2017

عن بلدية: أولاد دراج بالمسيلة.

المسجل بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: الشريعة

والمكلف بإنجاز أعمال مذكرة ماستر: عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة
الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: الأحد 23 أوت 2020

إمضاء المعني



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: الشريعة

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28 جويلية 2018 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز البحث

أنا الممض ي أدناه،
السيد: بن هبري بوعلام

الصفة: طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 115772232

والصادرة بتاريخ: 26 سبتمبر 2019

عن بلدية: المنصورة ببرج بو عريريج.

المسجل بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: العلوم الإسلامية

والمكلف بإنجاز أعمال مذكرة ماستر: عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: الأحد 23 أوت 2020

إمضاء المعنى

نظروا على
السيد: بن هبري بوعلام
المسجل في
بمسلة 24 أوت 2020

عن رئيس المجلس الشعبي البلدي
وبتفويض منه الموظف المكلف
عسري هويس



115772232
2019
29.08.2020

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
مَنْ حَمَلَ حَبْلًا مِنْ حَبْلِ الْجَنَّةِ
وَأَقْبَلَ بِهِ وَجْهَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ
وَجَدَ فِيهِ حَبْلًا مِنْ حَبْلِ الْجَنَّةِ
وَأَقْبَلَ بِهِ وَجْهَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ
وَجَدَ فِيهِ حَبْلًا مِنْ حَبْلِ الْجَنَّةِ

إهداء

إلى والدي الكريمين.

إلى زوجة أبي أطال الله في عمرها.

إلى أختي وأخوي.

إلى زوجتي التي كانت نعم السند في مشواري الدراسي

إلى أولادي: صليحة، ريمة، نوح وأمير.

إلى أساتذتي ومشايخي في قسم العلوم الإسلامية.

إلى جميع أصدقائي في الدراسة وزملائي في المهنة.

أهدي هذا العمل.

بن هبيري بوعلام

إهداء

إلى أُمِّي لا يكفي في الثناء عليها نطق لساني ولا خط بياني.

إلى أبي الغالي، ثم أختي وإخواني.

إلى زوجتي مرساة سفينة أسرتنا وعائلتنا.

إلى أبنائي: تمام عبد المنعم، إيمان وتيم عبد الحي.

إلى من كانوا لي الرائدین في ميدان العلم والطلب من السنة الأولى ابتدائي

إلى المرحلة المتوسطة والثانوية حتى الجامعة

إلى أهلي في أولاد دراج

أهدي هذا البحث

بشيري عبد الباسط

شكر وتقدير

من الدستور الإلهي: {وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ} [سورة إبراهيم: 07].

من مشكاة النبوة: "لا يَشْكُرُ اللهُ مَنْ لا يَشْكُرُ النَّاسَ" (رواه أحمد وأبو داود والبخاري في الأدب المفرد وابن حبان والطيالسي بسند صحيح).

خالص الشكر والامتنان نتوجه به إلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في خروج هذا العمل إلى واقع الطرح والمناقشة، ونخص بالذكر:

الأستاذ الدكتور: العمري بلاعة، لتفضله بقبول الإشراف على هذا البحث، ومتابعة القائمين عليه حتى تم إخراج هذا الشكل.

اللجنة الموقرة من الأساتذة الذين قاموا باقتراح العدد الكبير من عناوين المذكرات على طلبة الماستر بقسم العلوم الإسلامية، تيسيرا على الطلبة، وتوجيها للعقل الأكاديمي بالكلية.

قائمة المختصرات:

صفحة مختصرات البحث	
د ط	دون طبعة
د ت ن	دون تاريخ نشر
د م ن	دون مكان نشر
ع	العدد
ج	الجزء
ط	الطبعة
ص	الصفحة
م م ف إ	مجلة مجمع الفقه الإسلامي

المقدمة

المقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين أما بعد:

فإن خير الكلام كلام الله، وخير الهدي هدي محمد صلى الله عليه وسلم، وشر الأمور محدثاتها وكل محدثة بدعة وكل بدعة ضلالة وكل ضلالة في النار.

فقد جاءت الشريعة الإسلامية صالحة لكل زمان ومكان، كيف لا وهي تنزيل من حكيم حميد، جاءت لتخرج الناس من ظلمات الجهل إلى نور العلم، فجاءت بأحكام عامة وثابتة لا تتغير بتغير الزمان والمكان والإنسان، وأحكام مرنة تتغير بتغير الزمان والمكان وتراعي أحوال الخلق وتغيرهم وعرفهم، فمهما تبدلت الأحوال وتعقدت الحياة فالشريعة الإسلامية تستجيب لهذا التغير وتسايه لمرونة أحكامها وقواعدها وهذا في باب المعاملات التي تنظم حياة الأفراد وتعاملاتهم وعقودهم وتصرفاتهم.

وفي خضم هذا العصر الذي نعيشه وتعقد سبل المعيشة والحياة، وتطور وسائل المعاملات فظهر ما لم يكن أسلافنا يتعايشون به، فكان لزاماً على الفقهاء ومن يحمل علم الشريعة النظر والاجتهاد في هذه المستجدات من حيث حكم الشرع فيها، أو من خلال إيجاد بدائل عنها تعفي المسلم مشاق الحياة، وتواكب تطور العصر.

ومن هذه التطورات الحاصلة، ظهور البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا المحرم في جميع الأديان والذي أثقل كاهل المدينين في مقابل الربح الذي يحصل عليه المرابون، فاجتهد المسلمون في إيجاد بدائل عن التعامل بالربا، فوجدوا في الفقه الإسلامي ما يشفي الظماً ويهدي الحيران، فاتجهوا إلى المصارف الإسلامية التي تتعامل وفق الشريعة الإسلامية ومبادئها، فكان من الحلول التي قدموها المشاركة والمضاربة والمرابحة والسلم وغير ذلك.

وكان للمرابحة الحصة الأكبر من نشاطات المصارف الإسلامية لسهولة ووضوحها، رغم أن هذا البيع كان معروفا في تراثنا الفقهي ضمن بيوع الأمانة، ومبثوثة أحكامه في كتب الفقهاء.

لكن لم يكن لبيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية أن يسلم من الانتقادات والشبهات الموجهة له، وعقدت الكثير من المؤتمرات والندوات والملتقيات، وسال الكثير من حبر العلماء المعاصرين بين مجيز مؤيد ومانع معارض، ووسط بين الطرفين لبعض صور هذا البيع وما زال إلى الآن هذا الاختلاف.

وهذا ما سنتناوله في بحثنا "عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة" من خلال التطرق أولا إلى عقد المرابحة الذي تناوله سادتنا الفقهاء قديما عند حديثهم عن بيوع الأمانة، من خلال التعريف والأنواع والحكم ومشروعيته وشروط صحته، ثم نبين أحكام الغلط والخيانة.

ثم نتطرق إلى تطبيق هذا البيع في المصارف الإسلامية اليوم من خلال بيع المرابحة للأمر بالشراء ببيان تعريفه وصوره وحكمه، ثم شروط صحته والإجراءات والخطوات التي يمر بها هذا البيع في المصارف الإسلامية.

ونسأل الله أن يوفقنا إلى سواء السبيل إنه القادر على ذلك وبه المستعان وعليه التكلان.

2 - أهمية موضوع البحث

أ - يكتسي عقد المرابحة في المصارف الإسلامية أهمية بالغة إذ أن أكثر صيغ التمويل هي في المصارف الإسلامية، وتغطي نسبة كبيرة من نشاطها، كما أنها تساهم بشكل كبير في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وتوفير حاجات الأفراد والمؤسسات، لذا كان لزاما الاهتمام بهذا الموضوع من الناحية الفقهية وإحاطته بالضوابط الشرعية حتى تكون جائزة، ووفقا لأحكام الشريعة الإسلامية ودفعاً للشبهات والشكوك التي أثارت حولها.

ب - بيع المرابحة للأمر بالشراء ومنذ ظهوره في المصارف الإسلامية وهو محل نزاع بين المعاصرين حول جوازه أو بطلانه، وعقد لذلك الكثير من الملتقيات والندوات والمؤتمرات، وألفت

الكثير من الكتب والمجلات، وأثيرت حوله الشبهات والاعتراضات، ومازال محل أخذ ورد إلى الآن، لذا كان لزاما دفع هذه الشبهات ووضع قواعد للتطبيق السليم حتى تكون محل قبول لدى العامة.

3 - أسباب اختيار الموضوع

لقد كان لاختيار هذا الموضوع عدة أسباب ودوافع منها:

1 - دوافع شخصية وميول ورغبة في الإحاطة بالمعاملات المالية المعاصرة التي أضحت عصب الاقتصاد الحديث ومنها المربحة المصرفية التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية اليوم في أكثر نشاطها وتمويلها، ومعرفة مدى مشروعية معاملاتها.

2 - اتجاه الدول الإسلامية إلى الصيرفة الإسلامية التي تعتمد على المربحة بشكل كبير والتي جاءت كبديل عن التمويل الربوي الذي تقوم به البنوك التقليدية؛ واتجاه الأفراد والمؤسسات إلى هذه المصارف ورغبة في إثراء هذا الموضوع.

4 - أهداف موضوع البحث

يكمن الهدف الرئيسي من هذا البحث هو الإحاطة بموضوع المربحة من الجانب النظري وإزالة اللبس والشبهات عن هذا البيع.

5 - إشكالية موضوع البحث

الإشكال المثار في هذا البحث هو:

1 - ما حقيقة عقد المربحة في الفقه الإسلامي؟ وما هي شروطه وأحكامه؟

2 - فيم يتجلى تطبيق عقد المربحة في عصرنا الحاضر؟

6 . الدراسات السابقة

لم نجد من الدراسات الأكاديمية سواء رسائل الماجستير أو الدكتوراه من تطرق إلى هذا الموضوع بالتحديد، وأكثر ما استفدناه من البحوث هو ما قدمته مجلة مجمع الفقه الإسلامي المنعقدة بالكويت في دورتها الخامسة 1409 هـ - 1988 م، وهي تسعة بحوث قدمت إلى الدورة، كما أن ما كتبه المعاصرون في هذا الموضوع لطالب العلم من كتب ومقالات وبحوث كاف وشاف لمن أراد التوسع والاستفادة سواء من الجانب النظري أو من الجانب التطبيقي.

أما البحوث الأكاديمية في هذا الموضوع فكانت قليلة جدا وتلتقي مع بحثنا في بعض النقاط لذا لم تكن الاستفادة منها كبيرة إلا في الجانب المنهجي وبقدر يسير.

ومن هذه البحوث:

1 - "عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وإشكالاته في البنوك الإسلامية"، وهي رسالة

ماجستير تخصص أصول الفقه من إعداد الطالب بن تاسة محمد قدمت إلى قسم الشريعة والقانون كلية العلوم الإسلامية جامعة الجزائر 1 السنة الجامعية 2011م - 2012م تحت إشراف أ. د: محمد دباغ.

وهي رسالة جيدة تستحق التقدير، والإشكالية التي أثارها الباحث في رسالته هي:

ما حقيقة عقد بيع المرابحة؟ وما هي شروطه وأحكامه؟

ما صورة التطبيق المعاصر لهذا العقد؟

ما هي الإشكالات التي تواجه هذا العقد في البنوك الإسلامية المعاصرة؟

واتبع الباحث المنهج الوصفي والتاريخي في البنوك الإسلامية من حيث الخصائص،

التطور.

وكان أكثر اعتماده على المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن في عقد المراجعة من خلال أحكامها وشروطها والإشكالات التي تعترض سبيلها المستوى النظري والعملي في البنوك الإسلامية. وأهم النتائج التي توصل إليها الباحث هي:

صيغة المراجعة للأمر بالشراء إذا خلت من القول بالإلزام لا تكاد تثير إشكالا جوهريا حول مشروعيتها بين الفقهاء المعاصرين.

المراجعة الملزمة هي من بيع الإنسان ما ليس عنده.

وتتاول الباحث رسالته في مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة، الفصل الأول تتاول فيه الباحث عقد المراجعة في الفقه الإسلامي والتطبيق البنكي. والفصل الثاني إشكالات العقد والوعد، والفصل الثالث إشكالات الشروط والممارسة في عقد المراجعة.

وتتقاطع دراستنا مع هذه الرسالة في فصلها الأول والذي تناولناه في فصلين، فكان الفصل الأول بيع المراجعة في الفقه الإسلامي، والفصل الثاني كان حول التطبيق المعاصر لبيع المراجعة فكان تحت عنوان: بيع المراجعة للأمر بالشراء، باعتبار أن هذه التسمية الأكثر شهرة وانتشارا بين الفقهاء المعاصرين والذين يشتغلون في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.

أما الإشكالات التي تطرق إليها الباحث في الفصلين الثاني والثالث فليست موضوع بحثنا فلم نتطرق إليها لا من قريب ولا من بعيد.

2 - "عقد المراجعة" وهي مذكرة لنيل شهادة الماستر كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة قاصدي مرباح، ورقلة السنة الجامعية 2016 - 2017 من إعداد الطالبة: عبيدي سعد هندا تحت إشراف: عياض محمد عماد الدين.

والإشكالية كانت: فيما تتمثل الطبيعة القانونية لعقد المراجعة؟

فواضح من الإشكالية أن الطالبة تناولت عقد المرابحة من الجانب القانوني والفقهى، وكانت دراستها للجانب القانوني أكبر من الجانب الفقهي.

والفصل الأول كان في تكوين عقد المرابحة، والفصل الثاني في آثار عقد المرابحة.

والنتائج والتوصيات التي توصلت إليها مع ما يتقاطع مع بحثنا، نذكر بعض التوصيات

وهي:

وضع وتعديل نصوص القانون بحيث تشمل نصوص خاصة بالتعامل بصيغة المرابحة في

البنوك ووجود تنظيمات وشروط تحكمها.

وجوب الاجتهاد القضائي بخصوص موضوع عقد المرابحة لمزيد من التفصيل والضبط لهذا

العقد في الجزائر لتجنب الوقوع في المحذور.

7 . منهج البحث

المنهج الذي اتبعناه في هذا البحث هو المنهج الوصفي في عرض أقوال للفقهاء في المسائل

المتعلقة بعقد المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية اليوم.

8 - الصعوبات والعوائق

لا يخفى على كل باحث ما يلقاه من صعوبات وعوائق أثناء إعداد بحثه ولعل أهم ما عانىنا

في مذكرتنا هذه ما يلي:

أ: صعوبة الحصول على بعض المراجع رغم أهميتها في هذا الموضوع وذلك لندرتها في

المكتبات وحتى على صيغة pdf، مما استوجب الاستغناء عنها والاعتماد على المصادر الأخرى.

ب: عدم القدرة على التواصل الشخصي مع المشرف أو الزميل أو حتى الأساتذة الذين لهم

إسهام وتوجيه في هذا الموضوع أثناء إعداد المذكرة وذلك بسبب الجائحة التي تمر بها البلاد وبقيّة

دول العالم من فيروس كورونا والذي كان له الأثر السيئ في التحصيل العلمي.

9 . طريقة البحث

- 1 - عرض أقوال الفقهاء في المسألة مع إيراد الدليل، واختيار الأقوى دليلاً في المسألة إن كان فيها خلاف، مع ذكر سبب الترجيح.
- 2 . عزو أقوال الفقهاء إلى مصادرها المعتمدة لدى المذاهب الفقهية، والاكتفاء بمرجع واحد مع ذكر آراء المذهب الظاهري.
- 3 . عزو الآيات بذكر أرقامها وأسماء السور التي وردت عن رواية حفص عن عاصم.
- 4 . عزو الأحاديث النبوية إلى الصحيحين أو إلى أحدهما، وإن لم يوجد فإلى أحد كتب السنن مع ذكر درجة الحديث من الصحة والحسن، وعدم اللجوء إلى الأحاديث الضعيفة.
- 5 . عدم ترجمة الأعلام الوارد ذكرهم في البحث.
- 6 . عرض ملاحق خاصة ببنك السلام الجزائري فرع المسيلة.
- 7 - وضع خلاصة لكل فصل.
- 8 . وضع الفهارس التالية:
 - . فهرس لسور وآيات القرآن الكريم.
 - . فهرس للأحاديث النبوية.
 - . فهرس للمصادر والمراجع.
 - . فهرس لموضوعات البحث.

خطة البحث

يشتمل هذا البحث على مقدمة وفصلين وخاتمة وملاحق وفهارس، حيث يكون شكل المذكرة على النحو التالي:

المقدمة.

الفصل الأول: بيع المرابحة.

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة.

المبحث الثاني: مشروعية المرابحة وشروطها.

المبحث الثالث: أحكام بيع المرابحة.

الفصل الثاني: بيع المرابحة للأمر بالشراء.

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء.

المبحث الثاني: حكم المرابحة للأمر بالشراء والشبهات التي أثرت حولها.

المبحث الثالث: شروط المرابحة للأمر بالشراء، ضوابطها، ومراحلها العملية في المصرف

الإسلامية.

الخاتمة

الفصل الأول:

بيع المرابحة

ويحتوي على ثلاثة مباحث:

المبحث الأول:

مفهوم عقد المرابحة

المبحث الثاني:

مشروعية بيع المرابحة وشروط صحتها

المبحث الثالث:

أحكام بيع المرابحة

تمهيد:

يعتبر البيع من أهم الأفعال التي يقوم بها الإنسان في حياته اليومية لتلبية متطلباته وحاجاته التي لا غنى له عنها، وقد اهتمت الشريعة الإسلامية ببيان أحكام هذا العقد بما أنه الأكثر شيوعاً في حياة الإنسان، كما وضعت قواعد وضوابط لصحة هذه البيوع.

وقد أولى الفقهاء عناية هامة بأحكام البيوع في كتبهم الفقهية في قسم المعاملات وبينوا كل شاردة وواردة فيه، لأن ذلك يتعلق بصحة وفساد تصرفاتهم في الدنيا والآخرة، لذا يطلب من المكلف قبل الإقدام على الفعل معرفة حكمه الشرعي، وما يصح به وما لا يصح.

ومن هذه البيوع نجد بيع المرابحة، وهو من بيوع الأمانة التي يأتى فيها المشتري البائع في إخباره بالسلعة والتمن دون بينة ولا استحلاف، وسوف نحاول في هذا الفصل إلى بيان ماهية بيع المرابحة من خلال مفهومها، وصورها، ومشروعيتها، وحكمها.

كما نتطرق إلى بيان أحكام عقد المرابحة باعتباره نوعاً من أنواع بيوع الأمانة من خلال التطرق إلى رأس المال وما يجب بيانه، وحكم الخيانة والغلط في حالة ظهورهما في هذا البيع.

المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة

عقد المرابحة من بيوع الأمانة التي يأتى فيها المشتري البائع في إخباره بالسلعة والتمن لذا كانت لها أحكام خاصة تختلف في بعض جزئياتها عن باقي البيوع، هذا ما نتطرق إليه في هذا المبحث من خلال بيان تعريف عقد المرابحة وأنواعها وصورها وحكمها.

المطلب الأول: تعريف عقد المرابحة وأقسامه

عقد المرابحة مركب إضافي من كلمتين: عقد، والمرابحة، ولتعريفه نقوم بتعريف كل كلمة على حدة، لغة واصطلاحاً وقانوناً إن وجد، ثم نقوم أيضاً بتعريف البيع لغة واصطلاحاً باعتبار عقد المرابحة أحد أنواع بيوع الأمانة المعروفة في الفقه الإسلامي، وذلك وفق ثلاثة فروع.

الفرع الأول: تعريف العقد وأقسامه

أولاً. **العقد لغة:** والعقد في اللغة مصدر عقد يعقد عقداً، ويجمع على عقود.

ويرد في اللغة على معان كثيرة منها: الربط، والتوثيق، والالتزام، والإبرام، والتوثيق، والعهد، وترجع هذه المعاني إلى الربط والشد.

وضده الحل¹.

ولفظ العقد يفيد المعنى الحسي، يقال: عقدت الحبل، كما يفيد المعنى اللغوي كعقد النكاح. إذ هو ربط بين إيجاب وقبول بين طرفين.

¹ - ابن منظور: أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم (ت: 711هـ)، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط1، 1410هـ، ج10، ص222- 223.

قال الإمام القرطبي في تفسيره: قوله تعالى: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ" {المائدة . 01}،
العقود: الربوط، وواحدتها عقد، يقال: عقدت العهد والحبل، وعقدت العسل، ويستعمل في المعاني
والأجسام...¹.

ثانيا - العقد اصطلاحا:

استعمل الفقهاء كلمة العقد في اصطلاحهم بما يوافق معناها اللغوي، بل هو تقييد للمعنى
اللغوي وحصر له، وتخصيص لما فيه من العموم.

عرفت مجلة الأحكام العدلية العقد بأنه: "ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع يثبت أثره
في محله"².

وهذا التعريف يذكره أكثر الفقهاء في كتبهم الفقهية عند حديثهم عن العقد ونظرية العقد.
فالإيجاب ما صدر أولا من كلام أحد المتعاقدين، سواء كان البائع أو المشتري، ومعنى
الإيجاب الإثبات، والقبول ما صدر ثانيا من كلام الآخر، ومعناه الرغبة والرضا بما قاله
الآخر.

والمتتبع لكتب الفقهاء يجد أن للعقد معنيين أو إطلاقان، عام وخاص.

المعنى العام: كل تصرف شرعي سواء كان ينعقد بكلام طرف واحد أم لا ينعقد إلا بكلام طرفين.

المعنى الخاص: هو ربط بين كلامين ينشأ عنه حكم شرعي بالتزام لأحد الطرفين أو كليهما.

1 - 1 - القرطبي: أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري (ت:671هـ)، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت،
1405هـ - 1985م، ج6، ص132.

2 - مجلة الأحكام العدلية، عناية: بسام عبد الوهاب الجابي. قبرص: الجفان والجابي، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1424هـ -
2004م، ص14.

والمشهور في كتب الفقه عند إطلاق كلمة العقد يراد بها المعنى الخاص دون المعنى العام الذي يراد به ما يرادف التصرف الشرعي¹.

ثالثا - العقد عند القانونيين:

عرفه المشرع الجزائري بقوله: العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما².

عرفه السنهوري بأنه: توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني، من إنشاء التزام، أو على نقله³. فإشياء التزام كالبيع والإجارة، ونقله كالحوالة، وتعديله كتأجيل الدائن الدين من المدين، وإنهاؤه كالإبراء من الدين وفسخ الإجارة قبل الموعد المحدد لها.

المقارنة بين التعريفين:

يقول بدران أبو العينين بدران: "وإذا أردنا المقارنة بين تعريف الفقهاء الشرعيين والقانون: نجد أن العقد في نظر الفقهاء ليس هو اتفاق الإرادتين نفسه، بل الارتباط الذي يعتبره الشارع حاصلًا بهذا الاتفاق بين الإرادتين، دون أن تتحقق الشروط المطلوبة شرعا للانعقاد فلا يعتبر عقدا ولا يحصل انعقاد رغم اتفاق الإرادتين فالتعريف القانوني يشمل العقد الباطل الذي يعتبره الشارع لغوا من الكلام لا ارتباط فيه ولا ينتج نتيجة، وبهذا يكون التعريف القانوني غير مانع، أما التعريف الفقهي فأدق وأحكم"⁴.

رابعا - أقسام العقد: يقسم الفقهاء العقد إلى أصناف متعددة، وذلك لاعتبارات مختلفة، أهمها:

1 - محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، د. ط، 1976م، ص 199 - 201.
2 - القانون 58/75 المتضمن القانون المدني المؤرخ في 20 رمضان 1375 هـ الموافق لـ 26 سبتمبر 1975م المعدل والمتمم بالقانون 10-05 المؤرخ في 20 جوان 2005م، المادة 54، ص 21.
3 - عبد الرزاق السنهوري، الوجيز في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، القاهرة، د ط، 1966 م، ج 1، ص 26.
4 - بدران أبو العينين بدران، تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، دار النهضة العربية، بيروت، د ط، د ت ن، ص 364.

أولاً: بالنظر إلى التسمية¹.

تصنف إلى صنفين هما:

1 - العقود المسماة: وهي التي أقر التشريع اسماً لها، يدل على موضوعها، ووضع لها أحكاماً خاصة بها تترتب على انعقادها، كالبيع والهبة والإجارة وغير ذلك.

2 - العقود غير المسماة: وهي التي لم يصطلح على اسم خاص لموضوعها، ولم يرتب التشريع أحكاماً خاصاً بها، وهي كثيرة كعقد الإيجار، وبيع الوفاء.

ثانياً: بالنظر إلى المشروعية.

تصنف إلى صنفين هما:

1 - العقود المشروعة: وهي ما أجازها الشارع وأذن بها، كالبيع والرهن والهبة.

2 - العقود غير المشروعة: وهي التي منعها الشارع ونهى عنها، كبيع الغرر ونكاح التحليل ونكاح المتعة والشغار، وغير ذلك.

ثالثاً: بالنظر إلى تبادل الحقوق.

تصنف إلى صنفين²:

1 - عقود المعاوضات: وهي عبارة عن ضرب من التمليكات تقوم على أساس إنشاء حقوق والتزامات متقابلة بين العاقدين³، فكل طرف يعطي شيئاً مقابل شيء يأخذه كعوض عنه كالبيع والإجارة والنكاح والمساقاة والقراض.

1 - انظر: الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، دار القلم، دمشق، ط1، 1418هـ - 1998م، ج1، ص631 - 647.

2 - هذا تقسيم الجمهور، ويزيد الحنفية قسماً ثالثاً وهو: عقود تحوي معنى التبرع ابتداءً، والمعاوضة انتهاءً كالقراض، انظر: الزرقا، المرجع السابق، ج1، ص640.

3 - نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية، دار القلم، دمشق، ط1، 1429هـ - 2008م، ص624.

2 - عقود التبرعات: وهي التي تقوم على أساس المنحة أو المعونة من أحد الطرفين للآخر. كالهبة والإعارة والوصية.

رابعاً: بالنظر إلى الصحة.

تصنف إلى صنفين هما¹:

1- عقود صحيحة: العقد الصحيح ما توافرت في الأركان والشروط، ولم يتصل به من الأوصاف ما يخرج من المشروعية، ويصح أن يكون سبباً لأن يترتب حكم الشارع الذي جعل له، ويقول الحنفية في تعريفه: ما شرع بأصله وصفه²، كبيع المال المتقوم بثمن معلوم نقداً أو نسيئة إلى أجل معلوم، والنكاح بأركانه. وينقسم إلى قسمين: العقد النافذ والعقد غير النافذ وهو الموقوف.

2 - عقود غير صحيحة: العقد غير الصحيح عند جمهور الفقهاء غير الحنفية: ما كان الخلل في صيغته أو ركنه أو محله أو في العاقد، أو في وصف اتصل به يخرج عن مشروعيته، أي ما كان الخلل في أصله ووصفه³.

كبيع المعدوم، وبيع الحصة، ونكاح الشغار، وغير ذلك من العقود المنهي عنها في الإسلام.

خامساً: بالنظر إلى الضمان.

تصنف إلى ثلاثة أصناف وهي:

1 - أخذنا بتقسيم الجمهور للعقود إلى صحيحة وفاسدة، فالباطل نفسه الفاسد عند الجمهور، أما الحنفية فيفرقون بينهما، فالباطل ما كان في أصله دون وصفه أما الفاسد فمرتبة وسط بين الصحيح والباطل والذي يمكن تصحيحه، وهو ما كان في وصفه دون أصله.

2 - بدران أبو العينين بدران، المرجع السابق، ص 481.

3 - بدران أبو العينين بدران، المرجع نفسه، ص 481.

1 - عقود ضمان: وهي العقود التي يعتبر المال المنتقل بناء على تنفيذها من يد إلى يد مضمونا على الطرف القابض له، فمهما يصيبه من تلف فما دونه، ولو بأفة سماوية يكون على حسابه ومسؤوليته¹. ومن هذه العقود: البيع، القرض، المخارطة ...

2 - عقود أمانة: وهي العقود التي يكون المال المقبوض في تنفيذها أمانة في يد قابضها لحساب صاحبه، فلا يكون مسؤولا عما يصيبه من تلف فما دونه إلا إذا قصر أو تعدى في حفظه فعندئذ يضمن². ومن هذه العقود: الإعارة، الوديعة، الوكالة ...

3 - عقود مزدوجة الأثر: فتنشئ الضمان من وجه، والأمانة من وجه آخر. ومن هذه العقود: الإجارة، والرهن.

وهناك تقسيمات أخرى للعقد وهي ليست موضوع بحثنا.

الفرع الثاني: تعريف البيع وأقسامه.

أولا . تعريف البيع.

1 - لغة: البيع مصدر باع الشيء إذا أعطاه الإنسان لغيره بثمن، فهو نقل الملكية بعوض، أو هو مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد، يطلق على البيع ويراد به إعطاء السلعة وأخذ الثمن، ويطلق على الشراء، بمعنى أخذ السلعة وإعطاء الثمن³.

قال ابن فارس: الباء والياء والعين أصل واحد، وهو بيع الشيء، وربما سمي الشري بيعا والمعنى واحد. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا يبيع بعضكم على بيع أخيه"⁴.

1 - الزرقاء، المرجع السابق، ج1، ص641.

2 - الزرقاء، المرجع نفسه، ج1، ص641.

3 - ابن منظور، لسان العرب، ج2، ص194 - 195.

4 - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب لا يبيع أحد على بيع أخيه، ولا يسوم على سومه حتى يأذن أو يترك، رقم الحديث 2139، صحيح البخاري، ص254، مسلم في صحيحه، كتاب النكاح، باب لا يبيع أحد على بيع أخيه حتى يأذن أو يترك، رقم الحديث 1412، صحيح مسلم، ص347.

قالوا معناه لا يشتري على شري أخيه¹.

قال الله تعالى: ﴿وَشَرُّهُ بِثَمَنِ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ (يوسف . 20)، أي باعوه.

وقال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ﴾ (البقرة . 207)، أي يبيع نفسه لله تعالى طلباً لمرضاته، لا يريد بعمله إلا وجه الله.

2 . اصطلاحاً:

تعددت تعريفات البيع في الفقه الإسلامي نذكر منها:

عند الحنفية: البيع: "مبادلة المال بالمال بالتراضي"².

عند المالكية: هناك إطلاقان للبيع عند المالكية، المعنى العام والمعنى الخاص.

المعنى العام للبيع: "عقد معاوضة على غير منافع، ولا متعة لذة".

المعنى الخاص للبيع: "عقد معاوضة على غير منافع، ولا متعة لذة، ذي مكايسة، أحد

عوضيه غير ذهب ولا فضة، معين غير العين فيه"³.

شرح التعريف:

عقد معاوضة: لأن كل من البائع والمشتري يعطي شيئاً مقابل عوض يأخذه.

على غير منافع: أخرج به الإجارة والكراء، لأنه معاوضة على المنافع.

¹ - ابن فارس: أبو الحسين أحمد بن فارس (ت:395هـ)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الجيل، بيروت، ط1، 1420هـ - 1999م، ج1، ص 327.

² - ابن الهمام: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي (ت:861هـ)، شرح فتح القدير، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1424هـ - 2003م، 229/6.

³ - الرصاع: أبو عبد الله محمد الأنصاري (ت:894هـ)، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق محمد أبو الأجنان، والطاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1993م، ص326.

ولا متعة لذة: أخرج به النكاح، لأنه عقد معاوضة على متعة لذة.

ذو مكايسة: أخرج به هبة الثواب.

أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة: أخرج به المراطلة والصرف.

معين غير العين فيه: أخرج به السلم، لأن غير العين فيه في الذمة¹.

عند الشافعية: البيع: "مقابلة مال بمال أو نحوه"².

عند الحنابلة: البيع: "مبادلة المال بالمال، تمليكا، وتملكا" البائع يدفع السلعة ويأخذ الثمن،

والمشتري يدفع الثمن ويأخذ السلعة، فكل من البائع والمشتري يدفع ويأخذ.

ثانيا: أركان البيع

البيع كغيره من العقود يتكون من ثلاثة أركان بالجملة وستة بالتفصيل وهي:

1 - العاقدان: وهما البائع والمشتري.

2 - الصيغة: وهي الإيجاب والقبول.

3 - المحل: وهي الثمن والمثمن.

ثالثا: أقسام البيع.

ينقسم البيع إلى عدة أقسام، وذلك لاعتبارات مختلفة.

1- باعتبار البديل: ينقسم إلى أربعة أقسام وهي:

أ. بيع المقايضة: وهو بيع العين بالعين، كبيع سلعة بسلعة، نحو بيع الثوب بالحنطة.

¹ - الرصاع، المرجع السابق، ص326.

² - النووي: محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف (ت: 676هـ)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، المكتب الإسلامي، ط3، 1412هـ

- 1991م، ج3، ص3.

- ب. **بيع الصرف**: وهو بيع الدين بالدين، كبيع الذهب بالذهب، أو الفضة بالفضة.
- ج. **بيع السلم**: ويسمى السلف، هو بيع الدين بالعين، أو بيع شيء معجل بثمن مؤجل.
- د. **البيع المطلق**: وهو بيع العين بالدين، كبيع السيارة بالدنانير، وهو الشائع.
- 2 - **باعتبار الثمن**: ينقسم إلى أربعة أقسام، بيع مزايده، بيع مساومه، بيع أمانة، بيع استئمان واسترسال.

بيع المزايده: وهو أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فتباع لمن يدفع أكثر¹.

بيع المساومه: وهو أن يتفاوض المشتري مع البائع في الثمن حتى يتفقان عليه من غير تعريف بكم اشتراها²، ويسمى بيع المكايسة وهو الشائع الآن.

بيع استئمان واسترسال: وهو أن يقول الرجل للبائع بع مني بسعر السوق أو بما تباع من الناس³

بيع الأمانة: وهو الذي يحدد فيه الثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص، وإنما سمي أمانة لأن البائع مؤتمن فيه في إخباره برأس المال، وبيع الأمانة عند الفقهاء على ثلاثة أنواع: مرابحة وتولية ووضيعة⁴.

بيع المرابحة: وهو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم.

بيع التولية: وهو بيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان.

بيع الوضيعة: وهو البيع بمثل الثمن الأول مع نقصان مبلغ معلوم.

1 - نزيه حماد، المرجع السابق، ص412.

2 - نزيه حماد، المرجع نفسه، ص443.

3 - ابن جزى: أبو القاسم محمد بن أحمد (ت:771هـ)، القوانين الفقهية، تحقيق محمد أحمد القيانى، وسيد الصباغى، دار الأندلس الجديدة، مصر، ط1، 1429هـ - 2008م، ص288.

4 - نزيه حماد، المرجع نفسه، ص414.

3 - باعتبار وجود الخيار:

ينقسم إلى قسمين هما:

بيع البت: وهو البيع الذي لا يوضع فيه أي تحفظ من أحد الجانبين، فيكون العقد باتا ناجزا، ويسمى بيع التجيز¹.

بيع الخيار: وهو البيع الذي ينضم إلى العقد فيه اشتراط التخيير لأحد المتعاقدين، أو لكليهما، وسواء كان الخيار منصبا على نفس العقد، وهو المسمى بخيار الشرط، أو كان منصبا على المعقود عليه كخيار التعيين أو خيار الرؤية².

4 - باعتبار تأجيل الثمن:

ينقسم إلى قسمين هما:

بيع الأجل: هو البيع الذي يحدد فيه تاريخ تسليم الثمن³، أي لا يكون فيه دفع الثمن في مجلس العقد، ويسمى بيع مؤجل الثمن.

بيع المناجزة: وهو البيع الذي يتفق المتعاقدان على جعل العوضين غير مؤجلين⁴، أي يكون دفع الثمن في مجلس العقد، وهو الأصل في البيوع، ويسمى بيع معجل الثمن أو بيع النقد.

الفرع الثالث: تعريف المرابحة وأنواعها.

أولا - المرابحة لغة: المرابحة من مادة (ر ب ح)، والمرابحة من الربح وهي مصدر (رابح) من باب المفاعلة بمعنى النماء والزيادة.

1 - المجاجي، محمد سكال، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي المالكي، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1422هـ - 2001م، ص55.

2 - المرجع نفسه، ص55.

3 - المرجع نفسه، ص53.

4 - المرجع نفسه، ص5.

يقال: رابحته على سلعته: أعطيته ربحاً، ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذا اشتريته مرابحة. وأعطاه المال مرابحة: أي على الربح بينهما¹.

قال ابن فارس: "(ربح) الرء والباء والحاء أصل واحد، يدل على شف في مبايعة، من ذلك ربح فان في بيعه يربح، إذا استشف، وتجارة رابحة: يربح فيها. يقال: ربح وربح، كما يقال: مثل ومثل"².

هذا وإن كانت المرابحة من الربح بمعنى النماء والزيادة في التجارة وأنها مصدر من باب المفاعلة إلا أنه لا يشترط فيها تحقق الزيادة للجانبين، بمعنى إعطاء كل واحد من المتعاقدين صاحبه ربحاً إلا تحت معنى قولهم أعطاه مالا مرابحة: أي على الربح بينهما.

ثانياً - المرابحة اصطلاحاً: تعددت تعريفات الفقهاء للمرابحة، واستخدموا لفظ المرابحة بما يناسب التعريف اللغوي. أي بمعنى الفضل والزيادة. ومن هذه التعريفات نذكر:

تعريف الحنفية: المرابحة: "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"³.

تعريف المالكية: المرابحة هي "أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم"⁴.

تعريف الشافعية: المرابحة هي "أن يبين رأس المال، وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعْتُها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة"⁵.

1 - ابن منظور، لسان العرب، ج6، ص 76-77.

2 - ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، ج2، ص474.

3 - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص173.

4 - ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي (ت: 595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق عبد العزيز الجندي، دار الحديث القاهرة، ط، 1425هـ - 2004م، ج3، ص229.

5 - الشيرازي: أبو إسحاق إبراهيم بن علي (ت: 476هـ)، المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم، دمشق، دار الشامية، بيروت، ط1، 1417هـ - 1996م، ج3، ص133.

تعريف الحنابلة: المرابحة: "هي البيع برأس المال وربح معلوم"¹.

من خلال هذه التعريفات نلاحظ أنها متفقة على أن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم. فالثمن الأول هو السعر الذي اشترى به البائع السلعة، والربح هو ما اتفق عليه البائع والمشتري، وهو ما اتفقت عليه تعريفات الفقهاء.

ثالثا - المرابحة قانونا: لم نجد تعريفا للمرابحة في القانون الجزائري، إلا أن هناك بعض القوانين العربية التي عرفت عقد المرابحة في قوانينها المدنية، ومنها:

1: في القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951: المرابحة بيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم².

2: في قانون المعاملات السوداني 1984: المرابحة بيع يزداد فيه قدر معلوم من الربح إلى الثمن الأصلي³.

ويلاحظ أن التعريفين القانونيين متوافقان مع تعريفات الفقهاء، فهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم يتفقان عليه.

رابعاً: أنواع المرابحة.

ينقسم بيع المرابحة إلى نوعين هما⁴:

1: المرابحة العادية.

1 - ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

2 - القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951، الصادر بتاريخ 08 / 09 / 1951، الكتاب الثاني، الباب الأول الفصل الأول، المادة 530 / 02، ص 63.

3 - قانون المعاملات المدنية السوداني 1984 م، الصادر بتاريخ 14 / 02 / 1984 م، الباب الرابع، الفصل الثاني، المادة 186 / 02، ص 39.

4 - عز الدين خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، مجموعة دله البركة، ط1، 1419 هـ - 1998 م، ص 41.

وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلعة دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بالثمن وريح يتفق عليه مع المشتري، وتسمى كذلك المرابحة الفقهية، والمرابحة البسيطة.

2: بيع المرابحة المصرفية:

وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والبنك باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول والمشتري، والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء، وتسمى أيضا المرابحة المركبة، وبيع المرابحة للأمر بالشراء.

هذا وتنقسم المرابحة المصرفية إلى قسمين¹:

1 - المرابحة الداخلية: وصورتها أن يتقدم الأمر بالشراء بطلب إلى المصرف، يرغب من خلاله، في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة من السوق المحلي، بمواصفات محددة، ويتعهد في المقابل للمصرف بشراء هذه السلعة منه بعد ملك المصرف لها فيوافق المصرف على طلبه، ويتفق الطرفان (المصرف والأمر بالشراء) على الثمن والربح، وكيفية الدفع، وغير ذلك من الشروط الخاصة بالمصرف مسبقا، ويوقعان تعهدا خطيا بذلك.

2 - المرابحة الخارجية: وصورتها أن يتقدم الأمر بالشراء بطلب إلى المصرف، يرغب من خلاله، في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة من خارج البلاد، بمواصفات محددة، ويتعهد في المقابل للمصرف بشراء هذه السلعة منه بعد ملك المصرف لها فيوافق المصرف على طلبه، ويتفق الطرفان (المصرف والأمر بالشراء) على الثمن والربح، وكيفية الدفع، وغير ذلك من الشروط الخاصة بالمصرف مسبقا، ويوقعان تعهدا خطيا بذلك.

¹ - انظر: ملحم، أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ص 85.

المطلب الثاني: حكم المربحة وصورها.

الفرع الأول: حكم المربحة

بيع المربحة من البيوع الجائزة شرعا رخص في جوازه جماهير العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب الأربعة، وأنه سبب صحيح للتملك، ونقل بعضهم الإجماع على جوازه. وقال بعض الفقهاء بکراهة بعض صورته، أو أنه خلاف الأولى. وتفصيل ذلك كالآتي:

الحنفية: ذهب فقهاء الحنفية إلى جواز بيع المربحة مطلقا ولا كراهة فيه، لعموم أدلة جواز وإباحة البيوع وهذا من صورته، فهو جائز، وللحاجة الداعية إليه.

يقول ابن الهمام: المربحة نقل ما ملك بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح، والتولية نقل ما ملك بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح، والبيعان جائزان، لاستجماع شرائط الجواز، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع¹.

المالكية: قالوا بجواز المربحة إلا أنهم قالوا بخلاف الأولى. يقول ابن رشد في المقدمات بعد أن ذكر أنواع البيوع: "... إلا أن البيع على المكايسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم والقيام بالغبن في البيع والشراء إذا كان على الاسترسال والاستمانه واجب بإجماع المسلمين"².

وقد جاء في الشرح الكبير وحاشية الدسوقي عليه: "وجاز البيع حال كونه مربحة والأحب خلافه"، فالمراد بالجواز خلاف الأولى، ومراده بخلاف بيع المربحة بيع المساومة³. وعلل الدسوقي كونه خلاف الأولى بقوله: "وأما بيع المربحة فهو غير محبوب لكثرة احتياج البائع إلى البيان"⁴.

¹ - ابن الهمام، شرح فتح القدير، ج6، ص 456 - 458.

² - ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي (ت: 520هـ)، المقدمات الممهديات، تحقيق سعيد أحمد أعراب، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1408هـ - 1988م، ج2، ص 139.

³ - الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة (ت: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، د ط، د ت ن، ج3، ص 159.

⁴ - الدسوقي، المرجع نفسه، ج3، ص 159.

فبيع المساومة أحب وأفضل من بيع المراجعة عند علماء المالكية.

الشافعية: قالوا بجواز المراجعة مطلقا ولا كراهة فيها.

يقول أبو إسحاق الشيرازي: "ويجوز أن يبيعهها مرابحة، وهو أن يبين رأس المال، وقدر الربح" ¹.

يقول النووي: "بيع المراجعة جائز من غير كراهة" ².

الحنابلة: قالوا بجواز المراجعة أيضا.

يقول ابن قدامة: "معنى بيع المراجعة، هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال، فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليّ بمائة بعثك بها، وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة" ³.

ويقول ابن قدامة أيضا: وإن قال: بعثك برأس مالي فيه وهو مائة، وأربح في كل عشرة درهما. فقد كرهه أحمد، وقد رويت الكراهة عن ابن عمر، وابن عباس، ومسروق، والحسن، وعكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار، وقال إسحاق: لا يجوز، لأن الثمن مجهول حال العقد، فلم يجز، كما لو باعه بما يخرج به الحساب...، ووجه الكراهة أن ابن عمر وابن عباس كرهاه، ولم نعلم لهما من الصحابة مخالفا، ولأن فيه نوعا من الجهالة، والتحرز عنه أولى. وهذه كراهة تنزيه، والبيع صحيح، لما ذكرنا، والجهالة يمكن إزالتها بالحساب، فلم تضر ⁴.

الظاهرية: ذهب ابن حزم إلى القول بحرمتها وبطلان العقد بها، ووجه ذلك: بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله. وبأنه بيع بثمن مجهول. إلا أنه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتياع

¹ - الشيرازي، المهذب، ج3، ص133.

² - النووي، روضة الطالبين، ج3، ص528.

³ - ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

⁴ - ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

فيه إلا هكذا على أن يبين ثمن شرائه أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيع على شرائي تريد أخذه مني بيعا بكذا وكذا وإلا فدع¹.

المساومة أفضل من المرابحة:

يفضل كثير من الفقهاء المساومة على المرابحة. لأن مبنى المرابحة على الصدق والأمانة، فهي بيع يعتريه أمانة واسترسال، ويحتاج فيه إلى تعيين الحال تعيينا دقيقا، ولا يؤمن من هوى النفس في نوع من التأويل أو التدليس، فكان تجنب ذلك أولى². كما أن بيع المساومة أبعد من الغلط والخيانة على بيع المرابحة، وأبعد من الجهالات والخلاف بين العلماء على بيع المرابحة.

الفرع الثاني: صور المرابحة.

لبيع المرابحة عبارات، أكثرها دورانا على الألسنة ثلاث وهي³:

أولا: من حيث طريقة الإخبار عن الثمن.

1: أن يقول البائع للمشتري: بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا.

2: أن يقول البائع للمشتري: بعت بما قام علي، وربح كذا.

3: أن يقول البائع للمشتري: بعت برأس المال وربح كذا.

ويخبر في كل عبارة من العبارات السابقة عن المبلغ الذي اشترى به، أو قام عليه، أو رأس ماله. ويترتب على هذه العبارات أحكام مختلفة، فإذا قال البائع: بما اشتريت. لم يدخل إلا الثمن. وإن

¹ - ابن حزم: أبو محمد علي بن أحمد (ت: 456هـ)، المحلى، تحقيق أحمد محمد شاكر، دار التراث، القاهرة، د ط، د ت ن، ج 9، ص 14.

² - ابن قدامة، الشرح الكبير على متن المقنع، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي، وعبد الفتاح محمد العربي، دار الكتاب العربي، 1415هـ - 1995م، ج 2، ص 397.

³ - عبد العظيم أبو زيد، بيع المرابحة للأمر بالشراء، دار المريخ للنشر، القاهرة، د ط، 1402 هـ - 1982م، ص 13 - 14.

قال: بما قام علي: يدخل الثمن والنفقة. واختلف الفقهاء في حكم العبارة الثالثة. هل تلحق بالأولى أم بالثانية؟

ثانيا: من حيث النص على الربح.

إما أن يقول البائع: بعتك هذا الشيء برأس مالي. أو بما قام علي وربح كذا. ألف دينار مثلا. أو أن يقول: بعتك هذا الشيء برأس مالي، أو بما قام علي على أن أربح فيه عشرة بالمائة مثلا، أو بكل مائة دينار عشرة دنانير مثل.

وهذه العبارة الثانية هي التي وقع الخلاف فيها بين الفقهاء المتقدمين من حيث القول بالجواز أو الكراهة، بناء على الجهل بمقدار الثمن حال العقد، فذهب الجمهور إلى جوازها، ورويت الكراهة عن الإمام أحمد، وهو ما ذهب إليه ابن عمر وابن عباس، والحسن ومسروق وعطاء بن يسار.

المبحث الثاني: مشروعية المرابحة وشروطها.

نتناول في هذا المبحث الأدلة التي استدلت بها الفقهاء على جواز بيع المرابحة وكذا الشروط التي اشترطوها لصحة المرابحة وذلك من خلال مطلبين.

المطلب الأول: مشروعية المرابحة.

اتفق الفقهاء على جواز بيع المرابحة ومشروعيتها في الجملة، وقد استدلوا بأدلة من القرآن والسنة والإجماع والمعقول.

من القرآن الكريم:

قال الله تعالى: {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} (البقرة: 275).

ووجه الدلالة في الآية أن الله تعالى أحل البيع، ولفظ البيع عام يتناول كل بيع، فهو جائز بجواز أصله، مشروع بمشروعيته، إلا ما استثناه الدليل.

يقول الإمام القرطبي: "هذا من عموم القرآن، والألف واللام للجنس لا للعهد، إذ لم يتقدم بيع مذكور يرجع إليه. فالعموم يدل على إباحة البيوع في الجملة ولتفصيل ما لم يخصه دليل¹.

قال تعالى: {لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ} (البقرة: 197)، ووجه الدلالة من الآية أن ابتغاء الفضل ورد في القرآن الكريم بمعنى التجارة، قال تعالى {فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ} (الجمعة: 10).

¹ - القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، ج3، ص356 - 357.

والدليل على صحة هذا ما روي عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال: كانت عكاظ ومجنة وذو المجاز أسواقا في الجاهلية، فتأثموا أن يتجروا فيها فنزلت "ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم" في مواسم الحج¹.

قال الكاساني: "والمرابحة ابتغاء للفضل من البيع نسا"².

من السنة النبوية:

ما رواه عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "الذهب بالذهب والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد"³.

ومحل الشاهد في هذا الحديث قوله صلى الله عليه وسلم: "فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد". فهو يفيد جواز أن يبيع السلعة بثمنها الذي اشتراها به، أو بأقل منه، أو بأكثر منه، والمرابحة هي من النوع الأخير.

ما رواه رافع بن خديج قال: "سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن أي الكسب أفضل قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"⁴.

¹ - أخرجه البخاري (ت: 256هـ) في صحيحه، كتاب الحج، باب التجارة أيام المواسم والبيع في أسواق الجاهلية، رقم الحديث: 1770، صحيح البخاري، ص 211.

² - الكاساني: علاء الدين أبي بكر بن مسعود (ت: 587هـ) بدائع الصنائع، تحقيق علي محمد معوض، وعادل احمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1423هـ - 2003م، ج7، ص 172.

³ - أخرجه مسلم (ت: 262هـ) في صحيحه، كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، رقم الحديث: 1587، صحيح مسلم، ص 405.

⁴ - أخرجه الطبراني (ت: 360هـ) في المعجم الكبير، أبو القاسم سليمان بن أحمد، تحقيق حمدي عبد المجيد السلفي مكتبة العلوم والحكم، الموصل، ط2، 1404هـ - 1983م، باب الرءاء، من اسمه رافع، رقم الحديث: 4411، المعجم الكبير ج 4، ص 276-277. وصححه الألباني.

ووجه الدلالة من الحديث أنه اعتبر عمل الرجل بيده والبيع من أفضل أنواع الكسب، والمرابحة شكل من أشكال البيع، فالمرابحة من أفضل أنواع الكسب.

من الإجماع:

ما رواه الطبري بقوله: وأجمعوا أن بيع المرابحة جائز¹.

كما نقل القول بالإجماع على جواز بيع المرابحة عن بعض العلماء كالكاساني²، وابن قدامة³، وغيرهم.

كما أن الناس تعاملوا بها منذ صدر الإسلام إلى يومنا هذا من دون نكير منهم فكان إجماعاً منهم على جواز المرابحة.

من المعقول: إن الحاجة ماسة إلى بيع المرابحة خصوصاً أن في الناس قليل الخبرة في التجارة، فيحتاج إلى من هو أكبر خبرة منه، وتطيب نفسه أن يدفع الزيادة، حين يطمئن إلى إدارة البائع، ويثق في أمانته⁴.

المطلب الثاني: شروط المرابحة

المرابحة بيع كالبيوع تحل بما تحل به البيوع، فحيث يكون البيع حلالاً فهي حلال، وحيث كان البيع حراماً فهي حراماً، ولكن يلزم لصحة المرابحة بالإضافة إلى الشروط العامة في العقود (كالأهلية والمحل والصيغة) بعض الشروط الأخرى⁵، ومنها:

¹ - الطبري: أبو جعفر محمد بن جرير (ت: 310هـ)، اختلاف الفقهاء، دار الكتب العلمية، بيروت، د ط، 1420هـ - 1999م، ص75.

² - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، 173.

³ - ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

⁴ - ابن الهمام، شرح فتح القدير، ج6، ص458.

⁵ - جعفر بن عبد الرحمان قصاص، بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة فقهية، شوال 1432هـ، ص7.

1: أن يكون رأس المال معلوما

يشترط أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن العلم بالثمن شرط في صحة هذه البيوع، لأن المرابحة تعتمد على أساس الثمن الأول أي رأس المال، فإذا لم يعلم الثمن الأول فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، فلو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد¹. وهذا الشرط محل اتفاق جميع الفقهاء².

2: أن يكون الربح معلوما

وذلك لأن الربح هو بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع، كما سبق بيانه، والربح إما أن يكون مسمى على جملة الثمن، أو مسمى بالنسبة لأجزاء من الثمن، مثل أن يربحه للعشرة دنانير ديناراً، فإذا جهل الربح لم يصح البيع.

3: أن يكون رأس المال من المثليات³: كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة، وهذا شرط في المرابحة، سواء تم البيع مع البائع الأول أو مع غيره، فإذا كان رأس المال قيمياً⁴ كالعروض كأن يشتري سيارة ودفع ثمنها لها مائة شاة، ثم أراد أن يبيعهها مرابحة فقد اختلف الفقهاء في هذه المسألة:

فذهب الحنفية إلى عدم جواز ذلك مرابحة، لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح فالبيع إما أن يقع على عين المبيع وهو ليس في ملكه، وإما على قيمته فمجهولة لا تعرف إلا بالظن والحرز لاختلاف أهل التقويم فيها⁵.

1 - وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، دار الفكر، دمشق، ط3، 1433هـ - 2012م، ج4، ص493.

2 - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص172، الخطاب: أبو عبد الله محمد بن محمد (ت:954هـ)، مواهب الجليل، ج5، ص312، الشيرازي، المهذب، ج3، ص133، ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

3 - المثليات: هو ما تماثلت أحاده أو أجزاؤه، بحيث يمكن أن يقوم بعضها مقام بعض دون فرق يعتد به، وهو في العادة إما مكيل أو موزون أو مذ روع أو معدود.

4 - القيمي: هو ما اختلفت أحاده، وتفاوتت أفرادها، بحيث لا يقوم بعضه مقام بعض بلا فرق، مثل: الدور والحيوانات وغير ذلك.

5 - ابن الهمام، شرح فتح القدير، ج6، ص459.

أما المالكية فاختلف فقهاؤهم في هذه المسألة على رأيين:

الرأي الأول: وهو رأي ابن القاسم، أن من اشترى سلعة بعرض من العروض لا يبيعها حتى يبين. فإن بين جاز، وكان على المشتري مثل ذلك العرض في صفته، ويكون الربح على ما سميا.

الرأي الثاني: وهو رأي أشهب، أنه لا يجوز البيع مرابحة على مثل تلك السلعة في غير سلم مضمون، فأشبهه بيع ما ليس في ملك المشتري أحد منهما، فكأن البائع اشترى من المشتري بسلعته ما ليس عند المشتري فيصبح كأنه باع ما ليس عنده، وذلك غير جائز¹.

أما الشافعية فأجازوا بيع المرابحة حتى ولو لم يكن رأس المال مثليا، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض من قيمته كذا، ولا يقتصر على ذكر القيمة، وأوجبوا أن يقول في عبد هو أجره أو عوض خلع أو نكاح أو صالح به عن دم أو يذكر أجره المثل في الإجارة ومهره في الخلع والنكاح والدية في الصلح، ولا يقول اشتريت ولا رأس المال كذا لأنه كذب².

أما الحنابلة فذهبوا إلى جواز ذلك بشرط أن يبين أنه اشترى بعرض متقوم، وعللوا ذلك بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المرابحة أمانة فلم يجز فيه هذا³.

4: أن يكون العقد خاليا من الربا

فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل، لم يجز له أن يبيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في الأموال الربوية تكون ربا، لا ربحا⁴، وينبغي أن يراعى هذا الشرط في جميع العقود ولكن خص في بيع المرابحة لأنه من بيوع الأمانة.

1 - الخطاب، مواهب الجليل، ج5، ص313.

2 - الشيرازي، المهذب، ج3، ص134.

3 - ابن قدامة، المغني، ج6، ص270.

4 - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص177.

وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة لقوله صلى الله عليه وسلم: "فإذا اختلفت الأجناس بيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد".

5: أن يكون العقد الأول صحيحا

لأن العقد الأول إذا كان باطلا 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 المقدر على تسليمه¹.

ويقصد بالعقد الأول ذلك العقد الذي بموجبه تملك البائع السلعة محل البيع، فلو شاب ذلك العقد أي بطلان أو فساد، فإن ذلك العقد الأول لا يمكن البائع ما لا يملك.

6: بيان العيب

وهو شرط واضح في جميع أنواع البيوع، ولا يختص ببيع دون بيع، فإذا وجد أو ظهر عيب في المبيع وجب بيانه، ولا يجوز كتمانها، والفقهاء متفقون أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة.

عن عقبة بن عامر رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: "المسلم أخ المسلم، ولا يحل لمسلم باع من أخيه بيعا فيه عيب إلا بينه له"².

وفي حالة حدوث عيب بالمبيع وأراد أن يبيعه مرابحة فقد اختلف الفقهاء في ذلك:

ذهب الأحناف إلى أنه إن كان حدوث العيب بأفة سماوية فله أن يبيع السلعة مرابحة من دون بيان للعيب، لأن الجزء المعيب لا يقابله شيء من الثمن، فكأنه دفع الثمن مقابل المبيع على حالته التي آل إليها، فكان بيان العيب والسكوت عنه على حد سواء.

¹ - الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، المؤتمر العالمي الثاني للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، ص22.

² - أخرجه ابن ماجة (ت: 275هـ) في سننه، محمد بن يزيد، دار ابن الجوزي، القاهرة، ط1، 1432هـ - 2011م، كتاب التجارات، باب من باع عيبا فليبينه، رقم الحديث: 2246، سنن ابن ماجة، ص232. وصححه الألباني.

أما إن حدثت بفعل البائع أو بفعل أجنبي فليس له أن يبيعهها مرابحة¹.

وقال زفر وجمهور الفقهاء: فإن حدث بالمبيع عيب فليس له أن يبيعهها مرابحة حتى يبين، سواء حدث بفعل البائع أو بفعل أجنبي أو بأفة سماوية منعا من شبهة الخيانة، لأن غرض الناس يختلف بذلك العيب، ولأن العيب الحادث ينقص به المبيع².

7 - بيان الأجل

يشترط لصحة 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 وبهذا يكون المشتري على بينة من أمره، فيحتاط لنفسه بما يكون فيه الكفاية بعد أن توافرت له المعلومات التي تتمشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع³.

وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء⁴.

1 - الكاساني، المرجع السابق، ج7، ص180.

2 - الخطاب، مواهب الجليل، النووي، روضة الطالبين، ج3، ص533، ابن قدامة، المغني، ج6، ص269.

3 - أحمد العلي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، ط2، 1438هـ - 2016م، ص56.

4 - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص181، الخطاب، مواهب الجليل، ج5، ص313، النووي، روضة الطالبين، ج3، ص534، ابن قدامة، المغني، ج6، ص271.

المبحث الثالث: أحكام بيع المرابحة

نتناول في هذا المبحث حكم رأس المال وما يجب بيانه من طرف البائع في السلعة المراد بيعها مرابحة.

كما نستعرض أحكام الغلط والخيانة في حال ظهورهما في السلعة. لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يأتى فيها المشتري البائع، فيجب أن تصان هذه الأمانة من كل شبهة. وسوف نقسم هذا المبحث إلى مطلبين.

المطلب الأول: رأس المال وما يجب بيانه.

كما سبق بيانه فإن من شروط صحة المرابحة أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمشتري، لأن العلم بالثمن شرط لصحة كل البيوع.

الفرع الأول: رأس المال وما يلحق به وما لا يلحق.

بيع المرابحة لا بد أن يبين البائع فيه تكلفة السلعة مفصلة، رأس مالها وما أنفق عليها إلى زمن البيع، ثم إنه إن أراد أن يحسب ربحا على جميع ما أنفقه على السلعة فلا بد أن يبين ذلك للمشتري تفصيلا.

أولاً: تعريف رأس المال

لغة: رأس المال في اللغة هو أصل المال بلا ربح ولا زيادة، يقال: أقرضني عشرة برؤوسها أي قرضا لا ربح فيه إلا برأس المال، ويسمى أيضا: صلب المال.

قال تعالى: {وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ} (البقرة . 279).

اصطلاحاً: يرد هذا المصطلح على أسنة الفقهاء في أبواب السلم والمضاربة وشركة الأموال والربا، والقرض، وفي بيوع الأمانة يعني رأس المال الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع¹.

ورأس المال كما عرفه الكاساني بأنه: ما لزم المشتري بالعقد لا ما نقده بعد العقد².

بمعنى الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع السلعة. أي ما أنفقه على السلعة بعد شرائها لا يدخل في مسمى رأس المال في إطلاق الفقهاء.

يقول وهبة الزحيلي رحمه الله: "رأس المال: هو ما لزم المشتري الأول بالعقد، أي ما ملك المبيع به ووجب بالعقد، لا ما نقده بعد العقد بدلا عن المسمى في العقد، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول والثمن الأول: هو ما وجب بالبيع، فأما ما نقده بعد البيع، فذلك وجب بعقد آخر: وهو الاستبدال. فيكون الواجب على المشتري الثاني هو المتفق عليه بالعقد، لا المدفوع بعدئذ بموجب اتفاق آخر"³.

ثانياً: ما يلحق برأس المال.

اتفق الفقهاء على أن رأس المال هو الثمن الذي اشترى به البائع السلعة، أي ما دفع نقداً بموجب العقد، واختلفوا فيما يلحق برأس المال في بيع المرابحة وما لا يلحق به، وتفصيل ذلك كالآتي:

الحنفية:

الأصل عندهم أنه يجوز أن يضيف إلى رأس المال ما جرى العرف بإلحاقه برأس المال في عادة التجار، وكل ما يزيد في المبيع أو قيمته يلتحق به، وذلك كأجر القصار والطرار والصبغ والفتل وأجرة حمل الطعام، وعلف الدواب، ونفقة الرقيق من طعامهم وكسوتهم، وما لا بد منه بالمعروف،

1 - نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية، ص 218 - 219.

2 - الكاساني، بدائع الصنائع، ج 7، ص 177.

3 - وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، ج 4، ص 495.

وغير ذلك، ويباع مرابحة على الكل اعتباراً للعرف، لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمون وعادتهم حجة مطلقة¹.

واشترطوا عند البيع أن يقول: قام عليّ بكذا، ولا يقول: اشتريت بكذا، لأن الأول صدق والثاني كذب.

المالكية:

ما يحسب في أصل الثمن عند المالكية على ثلاثة أضرب²:

1 - ما يحسب في أصل الثمن ويربح له، أي يضرب له صاحب السلعة قسطاً من الربح وهو ما لزم السلعة، أي ما غرمه فيها، وكان لأثره عين قائمة، كالخياطة، والصبغة، والقصارة، والفتل وغير ذلك.

2 - ما يحسب في أصل الثمن ولا يربح له، وهو ما ليس لأثره عين قائمة، ككراء نقل المتاع، والتخزين، وغير ذلك.

3 - ما يحسب في أصل الثمن ولا يربح له، وهو ما كان من عمل البائع نفسه، أو عمل له مجاناً، وما جرت العادة أن يتولاه بنفسه.

الشافعية:

البائع لا يخبر إلا بالثمن الذي لزم به البيع، وعلى ذلك فالزيادة والحط في الثمن بعد لزوم العقد لم تلحق به، وإن كان في مدة الخيار لحق بالعقد، وجعل الثمن ما تقرر بعد الحط والزيادة.

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص179.

² - ابن رشد، بداية المجتهد، ج3، ص 230 - 229.

ويضم إلى رأس المال ما له عين قائمة، كالطرز، والقصر، والخياطة، ولا يضم ما عمل بيده، وإن كان المبيع عبدا فجنى، ففداه كأرش الجناية، لم يصف ما فداه به إلى الثمن، وإن جنى عليه فأخذ الأرش فالراجح أنه يحط من الثمن.

وإن حدثت من العين فوائد في ملكه كالولد، واللبن، والثمرة، لم يحط ذلك من الثمن، لأن العقد لم يتناوله.

وإن أخذ ثمرة كانت موجودة عند العقد، أو لبنا كان موجودا حال العقد، حط من الثمن. لأن العقد تناوله¹.

الحنابلة:

الأصل عندهم أنه لا يجوز للبائع أن يضيف شيئا إلى الثمن الأول، إلا إذا عمل في عين السلعة مثل الخياطة، والصبغ، وغير ذلك، ويجب عليه بيان ذلك بالاسم، أما غير ذلك مثل نقل السلعة والمؤن، وعمله في المبيع بنفسه أو من طرف غيره بدون أجر، فإنه لا يخبر به ولا يحسب له ربحا².

أما إن تغيرت السلعة فذلك على ضربين:

أحدهما: أن تتغير بزيادة، وهي على نوعين، أحدهما أن تزيد لنمائها، كالسمن، وتعلم صنعة؛ أو يحصل منه نماء منفصل، كالولد، والثمرة، والكسب؛ فهذا إن أراد أن يبيعه مرابحة أخبر.

ثانيهما: أن تتغير بنقص، كنقصه بمرض، أو جناية عليه، أو تلف بعضه، أو بولادة، أو بعيب، أو بأخذ بالثمن من غير زيادة، وإن أخذ النماء المنفصل، أخبر برأس المال، ولم يلزمه تبين

¹ - الشيرازي، المهذب، ج3، ص134 - 136.

² - ابن قدامه، المغني، ج6، ص272.

الحال المشتري بعضه، كالصوف، واللبن الموجود ونحوه، فإنه يخبر بالحال على وجهه، لا نعلم فيه خلافا¹.

الفرع الثاني: ما يجب بيانه في بيع المرابحة.

الأصل في بيع المرابحة أنه بيع أمانة، لأن المشتري قد ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف، فتجب صيانتته عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن. قال تعالى: **{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ }** (الأنفال . 27).

وقال عليه الصلاة والسلام: "من غشنا فليس منا"².

والاحتراز عن الخيانة والتهمة إنما يكون ببيان ما يجب بيانه مما قد يؤثر في لإرادة المشتري ورغبته في الشراء.

أولاً: العيب الحادث

إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع، فأراد أن يبيعهها مرابحة فلا يخلو من حالتين:

الحالة الأولى: إذا كان العيب حدث بفعل البائع أو بفعل أجنبي فلا يبيعه مرابحة حتى يبينه بالإجماع.

الحالة الثانية: إذا حدث العيب بآفة سماوية، أي لا دخل فيها للبائع.

ذهب الحنفية إلى جواز البيع مرابحة من غير بيان، لأن الفأنت جزء لا يقابله ثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة، بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي لأنه صار مقصودا

¹ - ابن قدامة، المرجع نفسه، ج6، ص 267 - 269.

² - أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي "من غشنا فليس منا"، رقم الحديث: 102، صحيح مسلم، ص35.

بالفعل وصار مقابله بالثمن، فقد حبس المشتري جزءا من الثمن، فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان¹.

وذهب زفر والجمهور إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المرابحة إلا بذلك، وذلك لأن البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة، لأن المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما كان لا يربحه فيه².

ثانيا: الزيادة الحادثة

إذا حدث في المبيع زيادة، كالولد، والثمرة، والصوف، واللبن، ونحوه، فقد اختلف الفقهاء في ذلك:

فذهب الحنفية والمالكية إلى ضرورة البيان، لأن الزيادة المتولدة من المبيع جزء منه، فكأنه قد حبس بعض المبيع وباع المبيع، وذلك لا يجوز من غير بيان.

أما لو استغل المنفعة فله أن يبيعه مرابحة من غير بيان، لأن الزيادة التي ليست بمتولدة من المبيع لا تكون مبيعة بالإجماع، مثل لو استغل الأرض أو الولد³.

وذهب الشافعية والحنابلة إلى عدم وجوب البيان، لأنه صادق فيما أخبر به من غير تغيير بالمشتري فجاز كما لو لم يزد، ولأن الولد والثمرة نماء منفصل فلم يمنع من بيع المرابحة كالغلة⁴.

ثالثا: الأجل

ومما يجب بيانه أيضا في المرابحة: الأجل، فمن اشترى شيئا لم يبعه مرابحة حتى يبين الأجل، لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير كأنه

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص180.

² - ابن رشد، المقدمات، ج2، ص128، النووي، روضة الطالبين، ج3، ص533، ابن قدامة، المغني، ج6، ص269.

³ - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص181. الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج3، ص166.

⁴ - النووي، روضة الطالبين، ج3، ص534. ابن قدامة، المغني، ج6، ص268 - 269.

اشترى شيئين ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل، لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب، فيجب التحرز عنها بالبيان.

وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء.

فإذا باع ولم يبين الأجل فالبيع فاسد **عند المالكية** حيث يوجبون رده إن كان المبيع قائماً، ويقضون بالقيمة عند الفوات¹.

أما عند الجمهور فالبيع صحيح والمشتري بالخيار بين الإمساك والرد، لأنه دلس عليه بما يأخذ جزءاً من الثمن، فنبت له الخيار، كما لو باعه شيئاً وبه عيب، ولم يعلمه بعيبه².

رابعاً: حوالة السوق

مما يجب بيانه أيضاً في بيع المرابحة عند كثير من الفقهاء: حوالة السوق وتغير ثمن السلعة، فمن اشترى سلعة وحالت الأسواق وأراد أن يبيعه مرابحة لم يجز له ذلك إلا بعد البيان عند المالكية³ وهو أحد الوجهين عند الحنابلة⁴ إذا كان التغير بالرخص.

المطلب الثاني: حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة

إذا ظهرت ثمة خيانة أو غلط في صفة رأس المال أو مقداره، أو باختلال شرط من شروط صحة المرابحة فقد اعتبر جمهور الفقهاء ذلك عيباً لا يؤثر على صحة بيع المرابحة، بل يعالج العيب بإزالته أو بإعطاء الطرف المتضرر الخيار.

الفرع الأول: حكم الخيانة

إذا ظهرت الخيانة في المرابحة فلا يخلو الحال من أحد أمرين:

1 - الخطاب، المرجع السابق، ج5، ص318.

2 - ابن الهمام، شرح فتح القدير، ج6، ص268، الشيرازي، المهذب، ج3، ص136، ابن قدامة، المغني، ج6، ص273.

3 - الدسوقي، المرجع السابق، ج3، ص167.

4 - ابن قدامة، المغني، ج6، ص268.

إما في صفة الثمن، وإما في قدر الثمن.

أولاً: إذا ظهرت الخيانة في صفة الثمن كما لو اشترى شيئاً نسيئاً ثم باعه مرابحة من غير بيان وما شابه ذلك، فقد ثبت للمشتري الخيار بين الإمساك والرد إجماعاً.

واعتبر المالكية الخيانة في صفة الثمن من قبيل الغش؛ لأن المرابحة عقد بني على الأمانة فكانت صيانتها عن الخيانة مشروطة دلالة ففواتها يؤكد الخيانة كفوات السلامة عن العيب.

ثانياً: وإذا ظهرت الخيانة في قدر الثمن، كما لو قال إنه اشترى بمائة ثم ظهر أنه اشترى بتسعين فاختلف الفقهاء إلى قولين في هذه المسألة¹:

الأولى: ثبوت الخيار للمشتري.

الثانية: كيفية إنصاف المشتري.

القول الأول: ثبوت الخيار وعدمه

ذهب أبو حنيفة ومحمد وبعض الشافعية، وهو المنصوص عن أحمد إلى القول بثبوت الخيار للمشتري بين الإمساك والرد في حالة ظهور الخيانة. ووجه ما ذهب إليه هؤلاء هو أن المشتري لا يأمن الخيانة في هذا الثمن أيضاً، ولأنه كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه، لكونه حالفاً أو وكيلاً أو غير ذلك، فهو لم يرض بلزوم العقد بالقدر المسمى من الثمن.

فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار لفوات السلامة عن الخيانة، كما يثبت له الخيار بفوات السلامة عن العيب إذا وجد المبيع فيه عيب.

وذهب أبو يوسف، وهو الصحيح من مذهب الشافعية إلى القول بعدم ثبوت الخيار للمشتري، وإنما ترفع عنه الخيانة فقط.

¹ - مفيض عبد الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتا تونغ، المجلد الرابع، ديسمبر 2007م، ص178.

ووجه ذلك: أن المشتري قد رضيه بالزيادة، فإذا حصل له بأقل من ذلك فقد زاده خيرا، فلم يكن له خيار، كما لو اشتراه على أنه معيب، فبان صحيحا، أو أمي فبان صانعا أو كاتباً، أو وكل في شراء معين بمائة فاشتراه بتسعين، وأما البائع فلا خيار له، لأنه باعه برأس ماله وحصته من الربح، وقد حصل له ذلك¹.

وذهب المالكية إلى عدم الخيار إذا حط البائع عن المشتري ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد².

القول الثاني: إنصاف المشتري

ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة وأبو يوسف من الحنفية إلى أنه يجب على البائع أن يحط عن المشتري قدر الخيانة وربحها حتى يعود الأمر إلى الاتفاق الأول تنفيذاً منه لما رضيه والتزم به من البداية³.

وذهب أبو حنيفة ومحمد إلى أن للمشتري الخيار: إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، ولا يلزم البائع أن يحط الثمن عن المشتري لأنهما باشرا عقدا باختيارهما بثمن سميّاه. فينقذ بجميع ذلك الثمن، كما لو باعاه مساومة، وهذا لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما، ولا يتم رضا البائع إذا لم له جميع الثمن المسمى⁴.

الفرع الثاني: حكم الغلط في المرابحة

الغلط المقصود في هذه الحالة هو الغلط الذي يعيب الإرادة، فالإرادة المعيبة هي إرادة موجودة فعلا ولكنها لم تصدر عن بينة واختيار، وهي تختلف عن الإرادة غير الموجودة فالأخيرة لا يترتب عليها أي أثر، والغلط عيب من عيوب الإرادة.

1- الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص185، الشيرازي، ج3، ص138.

2 - ابن رشد، المقدمات الممهدة، ج2، ص129.

3 - النووي، روضة الطالبين، ج3، ص535، ابن قدامة، المغني، ج6، ص266 - 267.

4 - ابن الهمام، شرح فتح القدير، ج6، ص462.

وعيوب الإرادة التي نظمها الفقه الإسلامي والقانون الجزائري هي أربعة:

الغلط والتدليس والإكراه والاستغلال.

والغلط هو حالة تقوم بالنفس توهم غير الواقع¹.

وقد يستخدم الفقهاء الغلط والخطأ بمعنى واحد.

فإذا غلط البائع في بيع المرابحة بأن أنقص مما اشتراه، كما لو قال: رأس مالي فيه مائة، ثم رجع فقال: غلظت رأس مالي فيه مائة وعشرون.

ففي هذه الحالة وقع الخلاف بين الفقهاء.

مذهب المالكية: قرر المالكية أنه إذا صدقه المشتري أو أتى بما يثبت قوله فإن المشتري يخير في حال قيام المبيع بين رده إلى البائع أو دفع الصحيح مع ربحه، وفي حال فواته بين دفع الصحيح مع ربحه أو قيمته يوم بيعه ما لم تنقص عن الغلط وربحه².

مذهب الشافعية: ذهب الشافعية إلى التفريق بين ما إذا صدق البائع المشتري في دعواه، حيث اختلفوا في صحة البيع في هذه الحالة، والأصح عندهم صحته.

وبين ما إذا كذبه المشتري حيث يردون قوله وبينته إذا لم يبين لغلطه وجها محتملا، أما إذا بين لغلطه وجها محتملا فإنهم يسمعون ببينته على خلاف عندهم في ذلك ويقررون حقه في تحليف المشتري دون نزاع³.

مذهب الحنابلة: ذهب الحنابلة إلى أنه لا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة تشهد أن رأس ماله عليه ما قاله ثانيا وروي عن أحمد القول بأنه إذا كان البائع صدوقا قبل قوله، وإن لم يكن صدوقا جاز البيع، كما روي عنه أيضا القول بعدم قبول قول البائع وإن قام ببينة حتى يصدق المشتري، لأنه

1 - عبد الرزاق السنهوري، الوجيز في شرح القانون المدني، ج1، ص110.

2 - الخطاب، مواهب الجليل، ج5، ص315 - 316.

3 - النووي، روضة الطالبين، ج3، ص537.

أقر بالثمن وتعلق به حق الغير فلا يقبل رجوعه ولا بينته لإقراره بكذبه فإن لم تكن له بينة فادعى أن المشتري يعلم غلظه فأنكر المشتري فالقول قوله، وإن طلب يمينه لزم المشتري اليمين¹.

مسألة: هذا واختلف الفقهاء فيمن اشترى السلعة ممن لا تقبل شهادتهم له كابنه وأبيه وأمه، ثم أراد أن يبيعه مرابحة؛ هل يجب عليه بيان ذلك أم لا؟

ذهب الحنفية والحنابلة إلى وجوب بيان ذلك، لأن تهمة المسامحة في شرائه من هؤلاء فكانت التهمة وهي الشراء بزيادة الثمن قائمة فلا بد من بيان، لكونه يحابيه، ويسمح لهم.

وقال الشافعي وأبو يوسف ومحمد: يجوز من غير بيان، لأنه اشتراه بعقد صحيح وأخبره بثمنه فأشبهه ما لو اشتراه من أجنبي.

وقد أوجب بعض الشافعية وجوب البيان من ابنه الطفل دفعا للتهمة².

أما الإمام مالك فقد فرق بين ما فيه محاباة فلم يجز بيعه مرابحة إلا ببيان، وما كان بيعا صحيحا فقد جعله بمنزلة الشراء من أجنبي فلم يوجب البيان³.

¹ - ابن قدامة، الكافي في فقه الإمام أحمد، تحقيق محمد فارس، ومسعد عبد الحميد السعدني، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1414 هـ - 1994 م، ج2، ص57.

² - الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص183. ابن قدامة، المغني، ج6، ص271.

³ - مالك بن أنس (ت: 179 هـ)، المدونة الكبرى، طبعة الأوقاف السعودية، مطبعة السعادة، ج4، ص240.

ملخص الفصل الأول

من خلال ما سبق نخلص إلى أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة وهو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم، وهو بيع جائز مشروع عند جمهور الفقهاء، ودل على جوازه نصوص القرآن والسنة النبوية والإجماع لحاجة الناس إليه ولإستجماعه شرائط الجواز، وذهب المالكية إلى أنه خلاف الأولى.

ويشترط لصحة هذا البيع ما يشترط لكافة البيوع ويختص ببعض الشروط لكونه من بيوع الأمانة فيجب أن تصان هذه الأمانة من الغلط والخيانة.

ويجب على البائع بيان العيب والأجل وحوالة السوق والزيادة الحادثة.

الفصل الثاني:

التطبيقات المعاصرة لعقد المرابحة

بيع المرابحة للأمر بالشراء أنموذجا

ويحتوي ثلاثة مباحث:

المبحث الأول:

مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء

المبحث الثاني:

حكم المرابحة للأمر بالشراء والشبهات التي أثيرت حولها

المبحث الثالث:

شروط صحة المرابحة للأمر بالشراء، ضوابطها

وخطواتها العملية في المصارف الإسلامية

تمهيد:

ظهرت المصارف الإسلامية في الدول العربية والإسلامية كبديل عن البنوك الربوية التي ورثتها عن الاستعمار الغربي الذي حل بديار الإسلام لقرون من الزمن، والتي تتعامل بالربا في أغلب نشاطاتها وتمويلها، واتخذت هذه المصارف الإسلامية عدة صيغ للتمويل والاستثمار بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، ومنها المشاركة والمضاربة والسلم وبيع المراجعة.

وأكثر تمويلها كان بيع المراجعة لسهولة ووضوحه، فهو يغطي نسبة كبيرة من نشاطات المصارف الإسلامية.

وبما أن بيع المراجعة للأمر بالشراء حديث النشأة في المصارف فقد أثرت حوله الكثير من الشبهات والاعتراضات سواء من الناحية النظرية أو من الناحية التطبيقية، بين مجيز ومانع.

هذا ما سوف نتعرض له في هذا الفصل الثاني من البحث، من خلال التطرق إلى حقيقة هذا البيع وبيان شروطه وحكمه وخطواته العملية في المصارف الإسلامية.

المبحث الأول: مفهوم بيع المراجعة للأمر بالشراء

قبل 1976م لم يكن بيع المراجعة للأمر بالشراء معروفا بهذا الاسم، وأول من أطلق هذا الاسم: سامي حسن محمود في رسالته للدكتوراه: "تطوير الأعمال المصرفية بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية" المقدمة إلى جامعة القاهرة، كلية الحقوق، ونوقشت رسالته بتاريخ 30 جوان 1976م، وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى المصارف الإسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وقد عقدت بعد ذلك العديد من المؤتمرات والملتقيات حول مشروعية هذه المراجعة.

فما حقيقة هذه المراجعة؟ وما هي صورها؟ وما التكييف الفقهي لها؟

هذا ما سنتناوله في هذا المبحث وذلك من خلال مطلبين.

المطلب الأول: تعريف المراجعة للأمر بالشراء، وتسمياتها، والفرق بينها وبين المراجعة البسيطة.

المطلب الثاني: صور المراجعة للأمر بالشراء وتكييفها الفقهي.

المطلب الأول: تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء، وتسمياتها، والفرق بينها

وبين بيع المراجعة.

يختلف بيع المراجعة للأمر بالشراء الذي تطبقه المصارف الإسلامية عن المراجعة التي كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين سواء من حيث التسمية، أو من حيث الأحكام وغير ذلك وهذا ما سوف نتطرق إليه.

الفرع الأول: تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء

تعددت تعريفات المعاصرين لبيع المراجعة للأمر بالشراء وكلها تعريفات متقاربة نذكر منها:

- 1 - "طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (أو المصرف) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو على أقساط، تبعا لإمكانياته وقدراته المالية " ¹.
- 2 - "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك - كليا أو جزئيا - وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء " ².
- 3 - "أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، عقارا أو غيره كاستيراد بضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعهها له، وذلك بسعر عاجل أو سعر آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا" ³.

1 - شبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن ط 2، 2007 م، ص 309.

2- الأشقر، محمد سليمان، بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته البنوك الإسلامية، دار النفائس، عمان، ط 2، 1415 هـ - 1995 م، ص 6.

3 - محمود، سامي حسن، بيع المراجعة للأمر بالشراء، م م ف إ، 1409 هـ - 1988 م، ع 5، ج 2، ص 1092.

4 - "أن يتقدم الراغب في شراء السلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي، ويبيعها إلى عميله بثمن نقدي مؤجل أعلى"¹.

من خلال هذه التعريفات نستخلص أن المراجعة للأمر بالشراء تتكون من العناصر الآتية:

1 - العميل وهو الأمر بالشراء.

2 - المصرف وهو المأمور بالشراء.

3 - البائع وهو صاحب السلعة أو البضاعة.

من خلال التعريفات السابقة نستخلص أن عملية بيع المراجعة للأمر بالشراء تتم في المصارف الإسلامية وفق ما يلي:

1- يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يبين فيه رغبته في شراء سلعة أو بضاعة معينة.

2 - عند قبول المصرف لطلب العميل يتم عقد وعد بالشراء.

3- يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع.

4 - بعد شراء المصرف للسلعة وقبضها يقوم ببيعها للعميل بعقد بيع مراجعة حسب ما تم

الاتفاق عليه مسبقا.

4 - المصري، رفيق يونس، بيع المراجعة للأمر بالشراء، م م ف إ، 1409 هـ - 1988 م، العدد الخامس، ج 2، ص 1133 .

الفرع الثاني: تسمياتها¹

يأخذ بيع المراجعة للأمر بالشراء عدة تسميات وصور نظرا لكونه من العقود المستحدثة في المصارف الإسلامية، ولجأت إليها المصارف الإسلامية كبديل عن التمويل الربوي في البنوك التقليدية.

أطلق الفقهاء المعاصرون عدة تسميات لهذا البيع وإن كانت تصب في منحى واحد، وبعضهم يتحفظ على بعض التسميات والسبب الغالب في ذلك هو الإلزام بالوعد. ومن بين هذه التسميات:

1 . المراجعة المصرفية²: تطلق هذه التسمية للتمييز بين المراجعة التي كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين والتي تكون بين البائع والمشتري؛ وبين المراجعة التي تقوم بها المصارف الإسلامية اليوم. كما يسميها البعض "بيع المراجعة كما تجريه المصارف الإسلامية" أو "بيع المراجعة كما تجريه البنوك الإسلامية".

2 . المراجعة المركبة³: للتمييز بينها وبين المراجعة البسيطة، فالمراجعة البسيطة تكون بين البائع مالك السلعة وبين المشتري، أما المراجعة المركبة فتكون بين العميل (المشتري)، وبين المصرف والبائع. فالمراجعة البسيطة تتكون من طرفين، والمراجعة المركبة تتكون من ثلاثة أطراف.

3 - بيع المواعدة⁴: لأن هذا النوع من البيع مبني على المواعدة بين العميل (المشتري) وبين المصرف، فالعميل يعد المصرف بشراء سلعة بأوصاف معينة، والمصرف يعد العميل بشراء تلك السلعة وبيعها للعميل بعد تملكها حسب الثمن المتفق عليه ابتداء.

¹ - بن تاسة محمد، عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وإشكالاته في البنوك الإسلامية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية العلوم الإسلامية، ص 63.

² - المصري، رفيق يونس، بحوث في فقه المعاملات المالية، دار المكتبي، دمشق، ط2، 1430 هـ - 2009 م، ص 112.

³ - العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، دار كنوز إشبيليا، الرياض، ط 2، 1431 هـ - 2010 م، ص 257.

⁴ - بكر أبو زيد، فقه النوازل، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط1، 1416 هـ - 1996 م، ج2، ص 65.

4 . المrabحة للواعد بالشراء¹: يستعمل بعض المعاصرين لفظ "الواعد" بدل "الأمر" لما في لفظ "الأمر" من صفة الإلزام، والواعد الملزم سبب اختلاف المعاصرين حول المrabحة والمصرفية في صورتها الملزمة للطرفين.

5 . المواعدة على المrabحة²: ففي هذا البيع تكون أولاً مواعدة بين الطرفين، العميل (الأمر بالشراء) وبين المصرف (المأمور بالشراء) ثم مrabحة ثانياً، لهذا حذب بعض المعاصرين تسميتها بالمواعدة على المrabحة.

6 . بيع الأمانة للأمر بالشراء³: لأن البائع مؤتمن على شراء السلعة للأمر بالشراء مقابل ربح معلوم، فهو أقرب من الأمانة إلى المrabحة، وهذا للخروج من الخلاف الفقهي حول جواز الإلزام في المrabحة من عدمه.

هذه أغلب التسميات التي أطلقت على هذا البيع، وأشهرها بيع المrabحة للأمر بالشراء وأول من أطلق هذه التسمية الدكتور سامي حسن محمود في رسالته "تطوير المصارف الإسلامية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية" لنيل شهادة الدكتوراه في كلية الحقوق بجامعة الأزهر الشريف بين 1973-1976.

الفرع الثالث: الفرق بين بيع المrabحة وبيع المrabحة للأمر بالشراء⁴.

توجد عدة فروق بين بيع المrabحة التي يمارسها التجار وبين بيع المrabحة التي تجربها المصارف الإسلامية، ومن أهم هذه الفروق:

¹ - الروبي، ربيع محمود، بيع المrabحة للواعد الملزم بالشراء، سلسلة بحوث الدراسات الإسلامية 12 جامعة أم القرى، 1411 هـ - 1991 م.

² - المصري، رفيق يونس، بيع المrabحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، م م ف إ، ع5، ج2، ص1137.
³ - عمر، محمد عبده، بيع المrabحة في الاصطلاح الشرعي وآراء الفقهاء المتقدمين فيه، م م ف إ، ع5، ج2، ص1199. عزالدين خوجة، الدليل الشرعي للمrabحة، ص42.

⁴ - انظر: المصري، رفيق يونس، بيع المrabحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1409 هـ - 1988 م، ع5، ج2، ص1138 - 1140.

- 1 - بيع المراجعة كان معروفا عند الفقهاء المتقدمين كنوع من أنواع بيوع الأمانة، ومبثوثة في كتب الفقه، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فظهر حديثا مع ظهور المصارف الإسلامية وانتشارها كبديل عن البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا.
- 2 - بيع المراجعة الغالب في النقد يكون حالا، وقد يكون مؤجلا، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فالغالب في النقد يكون مقسطا على أثمان أو مؤجلا.
- 3 - بيع المراجعة يكون فيها طرفان فقط بائع ومشتري، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فيكون ثلاثة أطراف، عميل (مشتري) ومصرف وبائع.
- 4 - بيع المراجعة يكون العقد فيه بسيطا بين البائع مالك السلعة والمشتري، أما في بيع المراجعة للأمر بالشراء فيكون العقد مركبا من وعدين وبيعتين.
- 5 - بيع المراجعة جائزة في الجملة عند الجمهور الفقهاء، أما بيع المراجعة لأمر بالشراء فالخلاف عريض بين المعاصرين حول صورة المواعدة الملزمة للطرفين.
- 6 - بيع المراجعة تكون السلعة في يد البائع، أما في بيع المراجعة للأمر بالشراء فلا تكون السلعة في ملك المصرف، وإنما تكون في يد البائع وهو الطرف الثالث للعقد والتي يشتريها منه المصرف لإعادة بيعها للعميل (المشتري).
- 7 - بيع المراجعة قد تكون السلعة قابلة للنماء والزيادة، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فالسلعة لا تكون قابلة للنماء والزيادة.
- 8 - بيع المراجعة قد يكون البائع اشترى السلعة لنفسه أو لبيعها، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فالمصرف لا يشتري السلعة إلا لبيعها للعميل (المشتري).
- 9 - ربح البائع في مقابل الجهد والمخاطرة في المراجعة البسيطة، أما المراجعة المركبة فربحه مقابل التأجيل.

المطلب الثاني: صور المراجعة للأمر بالشراء وتكييفها الفقهي

الفرع الأول: صور المراجعة للأمر بالشراء

تأخذ المراجعة للأمر بالشراء صورتين اثنتين¹، وأساس التفريق بين هاتين الصورتين هو الإلزام في الوعد للعميل والمصرف أو تركهما على الخيار، مع ذكر مقدار الربح من عدمه.

الصورة الأولى: المراجعة للأمر بالشراء على أساس الإلزام وذلك بأن يقصد العميل إلى المصرف ويطلب منه شراء سلعة معينة بالوصف، ويلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف بثمن مؤجل أو مقسط في الغالب، وفي المقابل يلتزم المصرف بشراء وبيعها السلعة المطلوبة للعميل حسب ما تم الاتفاق عليه مسبقا.

وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويرا مبسطا بصورة واقعية عملية فقال: ذهب زيد من الناس إلى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة. وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألبس البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدي في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشغلي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟

قال مسؤل المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالمواسفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربحه فيها مقدارا معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو

¹ - العمراني، العقود المالية المركبة، ص 258.

عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها.

قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعا.

قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك إلى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعه إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين ائتمنوا إدارة المصرف على حسن تشهيرها لأموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعد لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهدا بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقدارا أو نسبة كما أنني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاء بيينا.

قال المسئول: المصرف أيضا ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكول منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعده منك بشراء المطلوب، ووعده من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقدا آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق¹.

وتأخذ أغلب المصارف الإسلامية بهذه، ومن هذه المصارف نجد:

- مصرف قطر الإسلامي.

- بنك دبي الإسلامي.

- مصرف فيصل الإسلامي المصري.

- مصرف السلام بالجزائر

- بنك البركة الجزائري.

الصورة الثانية: المرابحة للأمر بالشراء على أساس عدم الإلزام.

وتأخذ الصورة حالتين على أساس ذكر مقدار الربح من عدمه

الحالة الأولى: عدم ذكر مسبق مقدار الربح.

وصورتها: أن يرغب العميل شراء السلعة معينة بأوصاف محددة، فيذهب إلى المصرف

ويقول: اشتروا هذه السلعة لأنفسكم ولي رغبة في شرائها منكم بثمن مؤجل أو معجل بربح، أو سأربحكم فيها مبلغا من المال.

الحالة الثانية: ذكر مسبق لمقدار الربح.

¹ - يوسف القرضاوي، بيع المرابحة كما تجرّه المصارف الإسلامية، ص 27 - 29.

وصورتها: أن يرغب العميل في شراء سلعة معينة بأوصاف محددة، فيذهب إلى المصرف ويقول: اشترؤوا هذه السلعة لأنفسكم ولي رغبة في شرائها منكم بثمن مؤجل أو معجل بربح وسأربحكم زيادة على رأس المال مبلغ كذا وكذا.

وها ته الصورة التي تأخذ عدم الإلزام بين العميل والمصرف تأخذ بها قليل من المصارف الإسلامية منها:

- بنك فيصل الإسلامي السوداني.

- المصرف الإسلامي للاستثمار والتنمية.

ويأخذ بيت التمويل الكويتي الإلزام في المراجعة الخارجية وعدم الإلزام في المراجعة الداخلية¹.

وهناك صورة ثالثة لكن لا وجود لها وهي من اقتراحات واجتهادات بعض المعاصرين وهي إلزام المصرف دون العميل، أي يترك العميل على الخيار بعد شراء المصرف للسلعة أما المصرف فعند إبرام الوعد مع العميل فإنه يلزم بشراء السلعة أو البضاعة.

وهذه الصورة غير موجودة وغير صالحة للتطبيق المصرفي ولا غيره، وقد تم توجيه انتقادات لها، إذ ليس من العدل إلزام المصرف وترك العميل على الخيار، فالمصرف لا يشتري السلعة إلا لإعادة بيعها، وعند نكول العميل فإن المصرف سيتكبد خسارة فادحة إذا لم يجد من يشتري السلعة وهذا مما لا يخفى.

الفرع الثاني: التكيف الفقهي لبيع المراجعة للأمر بالشراء

اتفق المعاصرون على أن المراجعة المصرفية معاملة مركبة، واختلفت عبارتهم حول مكونات هذه المعاملة²، ويمكن حصر أقوال الفقهاء فيما يلي:

¹ - عبد الستار أبو غدة، أسلوب المراجعة والجوانب الشرعية، م م ف إ، ع 5، ج 2، ص 1226.

² - العمراني، المرجع السابق، ص 263.

1 - أنها معاملة مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء ووعد من المصرف بالبيع بطريق المراجعة¹.

2 - أن هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجعة².

3 - أنها معاملة تتكون من ثلاثة أطراف: بائع، ومشتري، ومصرف وسيط، وتم بمرحلتين: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاقدة³.

4 - أن هذه المعاملة المركبة تتكون من:

أ - أن هذه المعاملة فيها ثلاثة أطراف:

- أمر بالشراء، ومشتري من المصرف.

- بائع السلعة للمصرف.

- مصرف مشتري للسلعة، وبائع لها للأمر بالشراء.

ب - هذه المعاملة فيها عقدان: عقد من البائع للمصرف، عقد من المصرف للأمر بالشراء.

ج - هذه المعاملة فيها ثلاثة وعود:

وعد من المصرف بشراء السلعة، وعد ملزم من المصرف ببيع السلعة للأمر، وعد ملزم من الأمر بشراء السلعة من المصرف⁴.

والذي يلاحظ أن اختلاف المعاصرين في تكييف هذا العقد هو أن منهم من فصل فيه، ومنهم من أجمل في تكييف هذا العقد من خلال مراحلته وخطواته وتحديد عناصره، فالكل متفقون

¹- يوسف القرضاوي، مرجع السابق، ص 29.

²- محمود، سامي حسن، المرجع السابق، ص 432.

³- المصري، رفيق يونس، بيع المراجعة للأمر بالشراء، ص 49.

⁴- العمراني، المرجع السابق، ص 265.

على أن جوهر هذا العقد هو الوعد الملزم من العميل، والبيع مرابحة بين المصرف والعميل، والذي يترجح من هذه التكييفات الفقهية هو ما ذهب إليه العمراني.

فالعلمية تتكون من ثلاثة أطراف: العميل، المصرف والبائع، ولا يستقيم القول بأنها ثنائية الأطراف.

وفيها عقدان: عقد بيع بين البائع والمصرف، وعقد بيع آخر بين المصرف والعميل.

وفيها ثلاثة وعود:

وعد من المصرف بشراء السلعة.

وعد ملزم من المصرف ببيع السلعة للأمر.

وعد ملزم من الأمر بشراء السلعة من المصرف.

المبحث الثاني: حكمها، والشبهات التي أثرت حولها.

تأخذ المراجعة المصرفية صورتين كما سبق بيانه، صورة ملزمة للطرفين، وصورة غير ملزمة ولكل صورة حكمها عند المعاصرين وهذا ما سنبينه في هذا المبحث من خلال مطلبين.

المطلب الأول: حكم المراجعة للأمر بالشراء.

كما سبق بيانه فإن بيع المراجعة للأمر بالشراء تأخذ صورتين، صورة ملزمة للطرفين وصورة غير ملزمة، ولكل منهما حكم، وهذا ما سنبينه في هذا المطلب.

الفرع الأول: حكم الصورة الأولى

وتأخذ هذه الصورة حالتين على أساس ذكر مقدار الربح.

الحالة الأولى: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح، فالظاهر في هذه الحالة الجواز عند جمهور الفقهاء¹، وقال المالكية بالكراهة².

الحالة الثانية: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح.

اختلف الفقهاء في هذه المسألة إلى قولين:

القول الأول: الجواز. وإلى هذا ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة³.

¹ - الشيباني: محمد بن الحسن (ت:189هـ)، المخارج في الحيل، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، ط 1419هـ - 1999م، ص 133، الشافعي: محمد بن إدريس (ت:204هـ)، الأم، تحقيق رفعت فوزي عبد المطلب، دار الوفاء، المنصورة، مصر، ط 1، 1422هـ - 2001م، ج 3، ص 33، ابن القيم الجوزية (ت:751هـ) إعلام الموقعين، دار الإمام مالك، باب الوادي، ط1، 1435هـ - 2014م، ج 4، ص 29.

² - ابن رشد، المقدمات الممهدة، ج2، ص55.

³ - الشيباني، المرجع السابق، ص 133، الشافعي، المرجع السابق، ج 3، ص 33، ابن القيم، المرجع السابق، ج 4، ص 29.

القول الثاني: المنع. وإلى هذا ذهب المالكية¹. جريا على أصل التوسع في أخذ بمذهب سد الذرائع. فعدوها من العينة المحظورة لما فيها من تهمة "سلف جر نفعاً"، فكأنه سلفه ثمن السلعة ليأخذ عنها بعد الأجل أكثر منه.

ولعل الراجح ما ذهب إليه أصحاب القول الأول، لأن الممنوع هو ما كان فيه قرص بزيادة وظهر في صورة بيع، أما أسلوب المrabحة فهو بيع خالص يقصد فيه المشتري تملك السلعة، ومجرد وجود التهمة يفضي إلى حظر كثير من البيوع².

وهاتان الصورتان تكاد تكون محل إجماع بين المعاصرين³.

الفرع الثاني: حكم الصورة الثانية.

اختلف المعاصرون في بيع المrabحة للأمر بالشراء في صورته الملزمة للطرفين، وسبب اختلافهم في ذلك هو اختلافهم في الوفاء بالوعد، هل هو مستحب أم واجب؟ وإن كان واجبا هل هو واجب ديانة أم قضاء؟ واختلفوا في ذلك إلى ثلاثة أقوال.

القول الأول: غير ملزم مطلقا، وهو قول الجمهور من الحنفية والشافعية⁴ والحنابلة⁵ والظاهرية⁶ وهو قول عند المالكية⁷، فهو مستحب مندوب إليه وليس واجبا فلا يقضى به على الواعد، لكن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاته الفضل وارتاب المكروه كراهة تنزيهية شديدة ولكن لا يأنم⁸.

1 - ابن جزى، القوانين الفقهية، ص 282، ابن رشد، المقدمات المهمات، ج 2، ص 56.

2 - عبد الستار أبو غدة، المرجع السابق، ع 5، ج 2، ص 1228، ملحم، أحمد سالم، بيع المrabحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ص 15.

3 - عمر، محمد عبده، بيع المrabحة في الاصطلاح الشرعي، مجلة م م ف إ، ع 5، ج 2، ص 1199.

4 - النووي، الأذكار، ص 401.

5 - المرادوي، علاء الدين أبو الحسين علي بن سليمان (ت: 855 هـ)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، عناية: رائد صبري بن أبي علفة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط 1، 1419 هـ، ج 2، ص 1855.

6 - ابن حزم، المحلى، ج 8، ص 28.

7 - عليش، محمد أحمد، فتح العلي المالك، دار الفكر، دمشق، د ط، د ت ن، ج 1، ص 256.

8 - النووي، الأذكار، دار العالمية للنشر والتجليد، القاهرة، ط 1، 1436 هـ - 2015 م، ص 350.

القول الثاني: وجوب الوفاء بالوعد مطلقاً.

ويجب الوفاء به ديانة وقضاء، وهو قول ابن شبرمة¹ وإسحاق بن راهويه والحسن وابن الأشوع وسمرة بن جندب² وعمر بن عبد العزيز، وهو قول ضعيف عند المالكية³.

القول الثالث: التفصيل في وجوب الوفاء بالوعد.

فيجب الوفاء به إذا ارتبط الوعد بسبب، ودخل الموعد نتيجة للوعد في شيء، وهو قول أكثر المالكية⁴.

وتبعاً لذلك اختلف المعاصرون في بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية في صورته الملزمة للطرفين إلى قولين.

القول الأول: الإباحة والصحة.

وبه قال يوسف القرضاوي، وسامي حسن محمود، وأحمد سالم ملحم، وعبد الله بن منيع، وإبراهيم الدبو، وإسماعيل شلبي وغيرهم، وبهذا القول جاءت توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي 1399 هـ - 1979 م، وتوصية مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت 1403 هـ، وفتوى ندوة بنك البركة الاقتصادي الإسلامي المنعقد بالمدينة المنورة 1403 هـ.

أدلتهم: استدل هذا الفريق بجملة من الأدلة منها:

1 - الأصل في المعاملات الحل والإباحة إلا ما دل الدليل على تحريمه، فالمرابحة المركبة

جائزة بناء على هذا الأصل⁵.

¹ - ابن حزم، المحلى، ج8، ص28.

² - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الشهادات، باب من أمر بإنجاز الوعد، صحيح البخاري، ص320.

³ - عليش، نفس المرجع، ج1، ص256.

⁴ - عليش، نفس المرجع، ج1، ص255.

⁵ - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص13.

ونوقش: بأن هذا الأصل مسلم، لكن دل الدليل على تحريم هذه الصورة، من ذلك حديث النهي عن بيع ما لا يملك¹، والنهي عن بيعتين في بيعة²، والمراجعة المركبة بصورتها هذه داخلة فيهما³.

2 - القياس على بيع السلم، فالسلم جائز، والبائع فيه يعد ببيع السلعة وهو لا يملكها، فكذا المراجعة⁴.

ونوقش: بأنه فاسد، لوجود الفرق، فالسلم فيه طرفان، والثمن فيه معجل، والبائع هو المنتج، والمشتري أمر بالبيع يقول "بعني"، والمراجعة فيها ثلاثة أطراف، والثمن مؤجل والبائع غير منتج للسلعة، والمشتري أمر بالشراء يقول: "اشتر لي"⁵.

3 - القياس على عقد الاستصناع، والمراجعة تشبهه من حيث إنه يقوم على البيع، والمواعدة، ومبيع موصوف ليس موجودا، ويقابل المصرف فيها الصانع حيث إن كلا منهما مطالب من المشتري بشيء موصوف غير موجود بناء على مواعدة بينهما⁶.

ونوقش: بأن القياس غير صحيح لوجود الفرق، فالمراجعة فيها ثلاثة أطراف العميل والمصرف ومصدر السلعة، والسلعة المطلوبة للعميل موجودة في ملك المصدر ستشترى، والاستصناع فيه طرفان، والسلعة المطلوبة للمشتري غير موجودة ستصنع⁷.

¹ - أخرجه الترمذي في جامعه، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم 1232، الجامع الصحيح، ج3، ص525، وقال: حديث حسن.

² - أخرجه الترمذي (ت: 279هـ) في جامعه، كتاب البيوع، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة، رقم الحديث 1231، الجامع الصحيح، ج3، ص524، وقال حديث حسن صحيح.

³ - العمراني، المرجع السابق، ص268.

⁴ - ملحم، أحمد سالم، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ص126.

⁵ - ملحم، أحمد سالم، نفس المرجع، ص178.

⁶ - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص106.

⁷ - ملحم، أحمد سالم، نفس المرجع، ص178.

4 - المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، فالشرع لم يمنع من البيوع إلا ما اشتمل على ظلم كالربا والغش، أو أفضى إلى نزاع وعداوة كالغرر والميسر، فالمنع ليس تعبدًا، بل معلول مفهوم، وإذا أدركت العلة فالحكم يدور معها وجودًا وعدمًا¹.

5 - أن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل².

ونوقش: بأن الإلزام غير مقبول، بعد ما ثبت أن فيه محظورا شرعيا، فالمصلحة التي فيه تكون غير معتبرة شرعا، هذا لو سلمنا بأن في الإلزام مصلحة الطرفين واستقرار المعاملات. وأما تضرر المصرف برفض الأمر شراء السلعة بعد تملكها، فيمكن دفعه بأمر³:

أ - أن يشترط المصرف لنفسه خيار الشرط عند شراء السلعة المطلوبة، ثم يعرضها على الأمر في مدة الخيار، فإن قبلها تم البيع ولزمته، وإن رفضها كان له الخيار في ردها إلى من اشتراها منه.

ب - أن يأخذ العربون أخذا بقول الإمام أحمد بجوازه.

ج - تخفيض الثمن بالسداد المبكر.

6 - أن الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل به⁴.

ونوقش: بأن هذا غير وارد في مسألتنا هذه، لأن الوعد الذي وقع الخلاف فيه بين المالكية وغيرهم، هو الوعد من جانب واحد، ومسألتنا هذه ليست من هذا القبيل، لأن الوعد فيها من أحد

¹ - ملحم، أحمد سالم، المرجع السابق، ص 123.

² - توصية مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت 1403هـ - 1983م.

³ - عبد الستار أبو غدة، أسلوب المراجعة، م م ف إ، ع 5، ج 2، ص 64

⁴ - توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بديي 1399هـ - 1979م، المرجع السابق: ج 1، ص 285.

الطرفين يقابله وعد من الطرف الآخر، فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد وينبغي أن تطبق عليه أحكام العقد.

والمالكية إنما قالوا بلزوم الوفاء بالوعد قضاء في عقود التبرعات دون المعاوضات، لأن الإلزام به يؤدي إلى الغرر، والغرر يغتفر منه في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات.

وبناء على هذا لا يصح القول بالإلزام بالوعد في هذه المعاملة اعتماداً على رأي المالكية أو غيرهم ويؤيد هذا أن الإمام مالكا وفقهاء المالكية من بعده نصوا على منع هذه المعاملة إذا وقعت على الإلزام¹.

7 حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير والرفق، رعاية لظروفهم، وما غلب على أكثرهم من رقة الدين، وضعف اليقين².

ونوقش: بأن الواجب عند وجود الاختلاف الأخذ بما هو أرجح دليلاً، وليس الاختلاف دليلاً على الجواز، إضافة إلى أن القولين غير متكافئين في الأدلة، حتى يقال إنه يؤخذ بالأيسر.

ثم إن القائلين بالجواز لم يلتزموا بما دعوا الآخرين إليه من التيسير، بل اختاروا التشديد على العمل في تحريم الخلف بالوعد على التيسير بإباحته، واختاروا التشديد في الإلزام بالوعد على التيسير بالجواز³.

8 . إن من حق علماء العصر الاجتهاد في النوازل، وهذه المسألة منها، ولا يلزم أن يكون لكل قول سلف من العلماء⁴.

1 - الصديق الضير، بيع المراجعة، م م ف إ، ع5، ج2، ص743، أحمد ملحم، بيع المراجعة، ص138.

2 - نقلاً عن: يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص22، ملحم، سالم أحمد، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ص124.

3 - الأشقر، محمد سليمان، المرجع السابق، ص29.

4 - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص19-22.

ونوقش: بأننا لا نمنع الاجتهاد بضوابطه في النوازل، وهذا اجتهاد في مقابل نص فلا يقبل، وهذه المعاملة ليست مستحدثة، بل نصت عليها المذاهب الأربعة، فلم تجزها¹.

9. نصوص الفقهاء، وفتاوى العلماء، ومن أشهرها:

أ - نص الإمام الشافعي في الأم² في جواز معاملة مشابهة للمراجعة المركبة.

ب - فتوى للشيخ عبد العزيز بن باز بالجواز³.

ونوقش:

أ - بأن نص الإمام الشافعي يدل على الجواز في حالة الوعد غير الملزم، بينما إذا كانت المعاملة ملزمة للطرفين، فهي محرمة، كما جاءت في نهاية النص المنقول عنه.

ب - بأن السؤال الوارد إليه هو عن حالة الوعد غير الملزم، فأجاب بالجواز، كما أن للشيخ فتوى تدل تحريم المراجعة المركبة في حالة الوعد الملزم⁴.

القول الثاني: التحريم والبطلان.

وذهب إلى هذا القول ابن باز، وبكر أبو زيد، ومحمد سليمان الأشقر، ورفيق يونس المصري، والصدیق الضرير، وعبد الستار أبو غدة وغيرهم، وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة في دورته الخامسة 1309 هـ - 1988 م.

أدلتهم:

استدل هذا الفريق لرأيه بجملة من الأدلة منها:

1 - بكر أبو زيد، فقه النوازل، ج2، ص83.

2 - الشافعي، الأم، ج3، ص33.

3 - نقلاً عن: يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص10.

4 - الأشقر، محمد سليمان، المرجع السابق، ص54 - 55.

1 - إن الإلزام بالوعد على الشراء قبل امتلاك البائع السلعة يدخل في بيع ما لا يملك¹ المنهي عنه شرعا، وهذا الاتفاق عقد في الحقيقة، وإذا جرى فالعقد باطل محرم، لأن المصرف باع للعميل حينئذ ما لا يملك.

ونوقش: أن المصرف بعد تلقيه أمرا بالشراء لا يبيع حتى يملك المطلوب، ويعرضه على المشتري الأمر، فلا يسلم أن المواعدة على المراجعة بيع ما ليس عند الإنسان، فالبيع فيها مؤجل إلى ما بعد شراء المصرف السلعة وتملكه لها².

2 - إن هذا الصورة داخلة في أحاديث النهي عن بيع ما اشتراه ما لم يقبضه³، وهو مجمع عليه في الطعام ومختلف فيما دونه من المكيل والموزون والعقار وغيره، وهو مذهب محمد بن الحسن، وهو رواية عن أحمد.

واختار ابن القيم: أنها تدخل في النهي، لأن علة النهي عدم تمام الاستيلاء والاستقرار في ملك المشتري، وعدم انقطاع البائع عنه فكيف يجوز للمصرف بيع ما لا يملكه أصلا ويصافق ويربح فيه؟ فالمنع في حقه من باب أولى⁴.

3 - أنها داخلة في أحاديث النهي عن بيعتين في بيعة، ووجه دخولها أن المواعدة إذا كانت ملزمة للطرفين، صارت عقدا بعد أن كانت وعدا، وكانت هناك بيعتان في بيعة، فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف والبائع⁵.

1 - سبق تخريجه.

2 - سامي حسن محمود، المرجع السابق، ص 433.

3 - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب الكيل عن البائع والمعطي، رقم الحديث: 2126، صحيح البخاري، ص 252، ومسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض، رقم الحديث: 1525، ص 387.

4 - بكر أبو زيد، المرجع السابق، ج 2، ص 93.

5 - الصديق الضير، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة م م ف إ، ع5، ج2، ص997.

ونوقش: بأن الراجح في تفسير بيعتين في بيعة: العينة، وهي أن يقول: أبيعها بمائة مؤجلة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، وعليه فلا تكون صورة المسألة داخلة في النهي، لأنها مواعدة على بيع حقيقة لسلعة مطلوبة بالفعل، وهي بيعة واحدة¹.

4 - إن هذه المعاملة من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، فحقيقة العقد بيع نقدا بنقد أكثر منه إلى أجل بينهما سلعة محللة².

ونوقش: بأن هناك فرقا بين العينة والتحايل على الربا، وبين المrabحة، أما المrabحة فبيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستهلاك أو الاتجار خال من الحيلة، وأما العينة فهي بيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة، وقصد العميل هو السلعة وليس النقد، وقصد المصرف هو البيع، وليس الإقراض بفائدة، وعلى فرض أن قصد العميل هو النقد، فإن هذه المعاملة داخلة في مسألة التورق، وهي جائزة عند الجمهور³.

5 - إن هذه المعاملة تدخل ضمن بيع الكالئ بالكالئ، أي: بيع الدين بالدين، وقد ورد النهي عنه شرعا، عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الكالئ بالكالئ⁴، فهي تفضي إلى بيع مؤجل البديلين، فلا المصرف يسلم السلعة في الحال، ولا العميل يسلم الثمن، وهذا ابتداء الدين بالدين⁵.

ونوقش: بأن هذه المعاملة ليست كذلك، فإن ما يحصل أولا بين المصرف والعميل يكون وعدا لا بيعا، وإنما يحصل البيع عند تملك المصرف السلعة المأمور بشرائها⁶.

1 - عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المrabحة، ص 102.

2 - بكر أبو زيد، بيع المواعدة، ج2، ص94، محمد سليمان الأشقر، بيع المrabحة كما تجرته البنوك الإسلامية، ص8.

3 - عطية فياض، المرجع السابق، ص97.

4 - أخرجه الدارقطني (ت: 385هـ) في سننه، أبو الحسن علي بن عمر، كتاب البيوع، رقم الحديث: 3027، سنن الدارقطني، ج 2، ص676. وضعفه الألباني.

5 - المصري، رفيق يونس، بيع المrabحة، ص96 - 97.

6 - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص11.

6 - إن هذا المعاملة على فرض أنها مبنية على وجوب الوفاء بالوعد فإننا نأخذ بقول الجمهور القائلين بعدم لزومه، فلذا لا يقاضى به الواعد، لكن يفوته الفضل¹.

7 - إنها تصادم وتعارض نسا وهو قوله صلى الله عليه وسلم: "المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا"² فالحديث يعطي المتبايعين الخيار ما داما في مجلس العقد، وهذا لا يتأتى مع القول بالإلزام بالوعد³.

ونوقش: بأن هذا الحديث وإن كان متققا على صحته، فليس متققا على معناه، بل فيه خلاف، فالحنفية والمالكية لا يقرون خيار المجلس، ويفسرون التفرق بأنه بالأقوال لا بالأبدان، ثم إن المتواعدين لهما حق الخيار في المجلس، فإذا رجع أحدهما فيه لم تتم المعاملة، فلا تعارض⁴.

8 - إن هذا العقد من باب البيع المعلق، فهو باطل، فهو يقول للمصرف: إذا اشتريت السلعة اشتريتها منكم، وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي⁵.

ونوقش: أن هذا الأسلوب ليس هو المتبع في المصارف الإسلامية، ولا عبرة بما شذ، كما أن هذه الصورة المنتقدة فيها شراء معلق والبيع والشراء لا يقبل التعليق ولا يقع، خلافا للبيع المضاف إلى زمن مستقبل حيث تلغى الإضافة ويقع البيع⁶.

9 - نصوص الفقهاء وفتاوى العلماء في هذه الصورة منها:

- نص الإمام محمد بن الحسن الشيباني في كتابه: "الحيل"⁷.

¹ - م م ف إ، ع5، ج2، ص761.

² - أخرجه البخاري في صحيحه، صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب إذا بين البيعان، ولم يكتما، ونصحا، رقم الحديث2079، صحيح البخاري، ص247، مسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب الصدق في البيع والبيان، رقم الحديث1532، صحيح مسلم، ص389.

³ - ملحم، أحمد سالم، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ص130.

⁴ - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص18.

⁵ - الأشقر، محمد سليمان، المرجع السابق، ص7 - 8.

⁶ - نقلا عن: جعفر قصاص، بيع المراجعة للأمر بالشراء دراسة فقهية، شوال1432هـ، ص19.

⁷ - الشيباني، المرجع السابق، ص133.

- نص الإمام ابن القيم في كتابه: "إعلام الموقعين عن رب العالمين"¹.

هذه أهم الأدلة التي استدل بها كل فريق لرأيه في هذه المسألة المستجدة، وقد رد كل فريق على أدلة الآخر وناقشها بما يراه مناسباً لقوله وموافقاً لأدلته.

فالفريق المجيز بنى رأيه وقوله على المصلحة ومقاصد الشريعة الإسلامية، والفريق المانع بنى رأيه وقوله على أقوال الفقهاء المتقدمين.

الترجيح: بعد هذا العرض لأدلة كل فريق ومناقشته لأدلة الفريق المخالف نميل إلى القول الأول الذي يرى بجواز إلزام الطرفين في بيع المراجعة للأمر بالشراء المطبق في أغلب المصارف الإسلامية وذلك لقوة أدلتهم، وسلامة استدلالهم، وتنزيلهم للأدلة أحسن تنزيل، ومراعاتهم للواقع والمصلحة ومقاصد الشريعة الإسلامية، ووجه ذلك أن مسألة الإلزام من عدمه والذي كان سبباً لاختلاف المعاصرين هو من المسائل الاجتهادية التي لم يرد فيها نص قطعي الثبوت والدلالة يحسم المسألة لأحد الفريقين، فاستدل كل فريق لرأيه بما يراه مناسباً، فملنا إلى الفريق الذي استدل بالمصلحة ومقاصد الشريعة الإسلامية في التيسير على المكلفين بما لا يتعارض مع النص الشرعي.

فالقول بإلزام الطرفين فيه مراعاة لمصلحة العميل والمصرف، وهو الأحفظ لمصلحة التعامل، وما استمسك به الفريق الثاني من أقوال الفقهاء المتقدمين في المسألة غير سليم لأن ما يصلح في عصر ومصر لا يصلح في عصر ومصر آخر، وربما لو أن الفقهاء المتقدمين لو عاشوا في عصرنا ورأوا ما رأوا لغيروا اجتهادهم كما قال يوسف القرضاوي.

المطلب الثاني: الشبهات التي أثيرت حول بيع المراجعة للأمر بالشراء

أثيرت الكثير من الشبهات والاعتراضات حول بيع المراجعة للأمر بالشراء الذي تجرته المصارف الإسلامية، وبعض هذه الشبهات أثيرت في حالة المراجعة الملزمة، أو المراجعة بصفة عامة حول ذلك الكثير من الحبر، وسوف نتعرض إلى أهم هذه الشبهات:

¹ ابن القيم، إعلام الموقعين عن رب العالمين، ج 4، ص 24-25.

1 - أنها بيعتان في بيعة

2 - أنها من بيع العينة.

3 - أنها بيع ما لا يملك.

4 - أنها حيلة إلى الربا.

5 - أنه لم يقل أحد من الفقهاء بحلها.

وسوف نتناول كل شبهة من الشبهات في فرع.

الفرع الأول: بيعتان في بيعة

ذهب الذين أبطلوا هذا البيع إلى أنه بيعتان في بيعة وهو منهي عنه شرعا، فالبيعة الأولى بين المصرف ومالك السلعة، والبيعة الثانية ما بين المصرف والأمر بالشراء. وزعم بعضهم أن الوعد الملزم بالشراء الذي يتعهد بموجبه الأمر بالشراء بشراء السلعة هو بيع ثالث¹.

واستدل هؤلاء بما رواه أبو هريرة قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة". ووجه الاستدلال أن النهي يفيد التحريم، فبيع المراجعة للأمر بالشراء حرام، لأنها بيعتان في بيعة أو ثلاث بيعات في بيعة.

الرد على الشبهة: لقد رُد على هذه الشبهة بما يلي:

1 - تفسير بيعتين في بيعة بمعنى أبيعك هذا الثوب نقدا بعشرة، ونسيئة بعشرين، ولا يفارقه على أحد البيعين، فإذا فارقه على أحدهما، فلا بأس إذا كان العقد على أحد منهما. وهناك تفسير آخر هو: أن يقول: أبيعك داري هذه بكذا، على أن تبيعني فرسك بكذا، فإذا وجبت لي فرسك وجبت لك داري، والتفسيران قال بهما الشافعي، والعقد فاسد عند أكثر أهل العلم،

¹ - عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص93.

لأنه لم يحدد الثمن، والعلة في تحريم ذلك عدم استقرار الثمن في صورة بيع الشيء الواحد بثمنين، والعقد فاسد أيضا على التفسير الثاني، لأنه بيع وشرط ويؤدي إلى جهالة الثمن¹.

2 - علل الفقهاء النهي عن بيعتين في بيعة بعدة علل منها:

أ - الجهالة في الثمن، لأن البائع والمشتري يفترقان على غير ثمن معين، وذهب إلى هذا القول الحنفية والشافعية والحنابلة.

ب - الربا عند من يمنع بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل الأجل، وذهب إلى هذا القول ابن مسعود، والمالكية، والشافعية، والحنابلة.

ج - العينة، وهي من حيل الربا، وقال بهذا الإمام مالك.

د - الغرر، لأنه لا يدري ما عقد عليه بيعه، وقال بهذا الإمام مالك، وابن القاسم، وغيرهم. والتعليل بالغرر الذي سببه الجهالة في الثمن قال به أكثر أهل العلم، وعلى رأسهم المذاهب الفقهية الأربعة².

3 - إن بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية يمر بثلاث مراحل:

مرحلة المواعدة بين الأمر بالشراء والمصرف، وهي ليست بيعا.

مرحلة شراء المصرف السلعة من البائع بثمن محدد، وهي عقد مستقل، لا علاقة له بالعقود الأخرى.

مرحلة بيع المصرف السلعة للعميل بثمن معلوم، وهو عقد مستقل أيضا.

فهذه العقود الثلاثة عقود منفصل بعضها عن بعض ومستقل³.

الفرع الثاني: بيع العينة

ذهب بعض الفقهاء إلى القول بأن بيع المراجعة للأمر بالشراء هو إحدى صور بيع العينة، وبيع العينة محرم في الشريعة، واستدلوا على ذلك بما رواه أبو داود في سننه عن ابن عمر رضي الله

¹ - الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار، اعتنى به أبو عبد الله محمود بن الجميل، دار الإمام مالك، الجزائر، ط2، 1423هـ، ج5، ص167 - 168.

² - عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص95.

³ - عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص95.

عنهما قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: "إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقرو رضيتم بالزرع وتركتم الجهاد في سبيل الله سلط الله عليكم ذلا لا ينزعه عنكم حتى ترجعوا إلى دينكم"¹، ووجه الاستدلال في هذا الحديث هو: حمل هذا الاشتغال بالزرع في زمن يتعين فيه الجهاد فأصابهم الذل، وسبب هذا الذل أنهم لما تركوا الجهاد في سبيل الله الذي به عز الإسلام، عاملهم الله بنقيضه. وقوله: "حتى ترجعوا إلى دينكم" فيه زجر بليغ، لأنه أنزل الوقوع في هذه الأمور - ومنها التبايع بالعينة - منزلة الخروج من الدين وهذا يدل على التحريم².

فقد ذكر ابن رشد الجد من المالكية في المقدمات هذه الصورة ضمن بيوع العينة وعدوها من الصور الممنوعة، وهي أن يقول: اشتر لي سلعة كذا وكذا بعشرة نقدا، وأنا أبتاعها منك باثني عشر إلى أجل.

قال ابن رشد: فذلك حرام لا يحل ولا يجوز، لأنه أجل ازداد في سلفه³.

يقول العزيزي عن هذه الصورة وغيرها من الصور عند الإمام مالك: هي صور طبق الأصل لبيع المراجعة للأمر بالشراء، وقد ظهرت في عصر رسول الله صلى الله عليه وسلم، وسأل عنها حكيم بن حزام رسول الله فنهى عنها، وسئل عنها عبد الله بن عمر رضي الله عنهما راوي حديث النهي عن بيع العينة فنهى عنها، كما نهى عنها الإمام مالك⁴.

الرد على هذه الشبهة:

نوقشت هذه الشبهة بما يلي:

¹ - أخرجه أبو داود (ت 275هـ) في سننه، أبو داود سليمان بن الأشعث، كتاب البيوع، باب في النهي عن العينة، رقم الحديث 3462، سنن أبي داود، مراجعة صالح آل الشيخ، دار السلام، الرياض، ط1، 1420هـ - 1999م، ص501. وصححه الألباني.

² - الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار، اعتنى به أبو عبد الله محمود بن الجميل، دار الإمام مالك، الجزائر، ط2، 1423هـ، ج5، ص167 - 168.

³ - ابن رشد الجد، المقدمات الممهدة، ج 2، ص56 - 57.

⁴ - نقلا عن: عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص94.

1 - معنى بيع العينة كما فسرها جمهور الفقهاء أن يبيع المرء شيئاً من غيره بثمن مؤجل، ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه بأعنه قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك القدر¹، فبيع العينة يقصد من ورائه الدراهم وليس البيع، فالعينة بيع يتحايل على سلف بزيادة للمشتري، وقرض برها للبائع، أما بيع المرابحة كما تجريره المصارف الإسلامية فيختلف تماماً عن ذلك، فالبيع مقصود بذاته، فالعميل يطلب السلعة من وراء ذلك لأنه لا يملك المال لشرائها من البائع، فيلجأ إلى المصرف، والمصرف يطلب من وراء البيع الحصول على الربح، وكلا الأمرين مما أحل الله. فليس هناك تحايل على الربا، بل بيع وشراء.

2 - هناك فروق بين بيع العينة وبيع المرابحة للأمر بالشراء منها²:

بيع المرابحة للأمر بالشراء	بيع العينة
1 - السلعة لم تكن ملكاً للمصرف	1 - السلعة ملك للبائع
2 - يبيع المشتري السلعة بأكثر مما اشتراها به عادة	2 - يبيع المشتري السلعة للبائع بأقل مما اشتراها به ليحصل على النقود
3 - لا يقوم المصرف بشراء السلعة ثانية من المشتري	3 - يقوم البائع بشراء السلعة ثانية من المشتري نقداً
4 - لا ترجع السلعة للمصرف	4 - ترجع السلعة للبائع
5 - يحصل المشتري على سلعة	5 - يحصل المشتري على نقود
6 - القصد هو البيع الخالص	6 - القصد هو التحايل على الربا
7 - المقصد هو الحصول على السلعة	7 - المقصد هو الحصول على القرض

¹ - نزيه حماد، معجم المصطلحات، ص 338.

² - عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص 97 - 98.

الفرع الثالث: بيع ما لا يملك

من الاعتراضات والشبهات التي أثرت أيضا حول بيع المراجعة للأمر بالشراء أنها بيع ما لا يملك المنهي عنه شرعا، فالمصرف يبيع السلعة للمشتري قبل أن يملكها لعدة اعتبارات:

1- اعتبار أن الوعد الذي تم بين المصرف والعميل بيعا.

2 - اعتبار أن هناك اتفاقا بين العميل والمصرف على أن يقوم المصرف بشراء السلعة، فإذا اشتراها فإن العميل يشتريها من المصرف بسعر متفق عليه وربح معلوم لأجل معلوم. وقالوا بأن الوعد على الاعتبار الثاني عقد أيضا، وبالتالي فالمصرف باع السلعة قبل أن يملكها، وهذا باطل وحرام¹.

واستدلوا بحديث حكيم بن حزام قال: أتيت رسول الله قلت: يأتيني الرجل يسألني البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق، ثم أبيعته؟ قال: لا تبع ما ليس عندك².

الرد على هذه الشبهة: لقد رد على هذه الشبهة من عدة وجوه:

1 - عبارة "لا تبع ما ليس عندك" تحتمل عدة معان:

لا تبع ما ليس في حفظك: لأن عند ظرف مكان تعني الحضرة، والحضرة تدل على الحفظ.

لا تبع ما ليس مملوكا لك: ظرف المكان "عندك" يشير إلى الملك، وهذا محل اتفاق الفقهاء جميعا، والمراد بما ليس مملوك العين دون الدين كما في السلم فإن مداره على الصفة.

قال الإمام الخطابي في "معالم السنن": في قوله "لا تبع ما ليس عندك" يريد به بيع العين دون بيع الصفة، ألا ترى أنه أجاز بيع الآجال، وهو بيع ما ليس عند البائع في الحال، وإنما نهى عن بيع ما ليس عند البائع من قبل الغرور، وذلك مثل أن يبيع عبده الأبق أو جملة الشارد³.

1 - الأشقر، محمد سليمان وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 1428هـ - 1998م، ج1، ص72.

2 - سبق تخريجه.

3 - الخطابي (ت388 هـ)، أبو سليمان أحمد بن محمد، معالم السنن، تحقيق محمد محمد تامر، مطبعة المدني، القاهرة، ط1، 1428هـ - 1932م، ج5، ص143.

ونقل ابن القيم عن شيخه ابن تيمية أقوالا حول معنى "لا تبع ما ليس عندك"، أظهرها وأصحها أن هذه العبارة يراد بها بيع ما في الذمة مما ليس مملوكا له، ولا يقدر على تسليمه، ويربح فيه قبل أن يملكه ويضمنه، ولم يرد النهي عن السلم الحال ولا المؤجل مطلقا¹.

وبمقارنة ما سبق بما عليه المصارف الإسلامية، فإن المنهي عنه هو أن يبيع الرجل شيئا لا يملكه بيعا تاما، وليس وعدا بالبيع أو بالشراء، ثم يذهب ويشتريه من السوق ويسلمه للمشتري، أما في المصارف الإسلامية فإن العميل يعد المصرف بالشراء، والمصرف يعد المشتري بالبيع بعد تملك السلعة بعد شرائها من البائع ثم يبيعها بيعا تاما حقيقيا للأمر بالشراء، فليس المواعدة بين المشتري والمصرف ببيع، ولا يكون عقدا بحال²، ويتحمل المصرف هلاك السلعة قبل التسليم وتبعية الرد بالعيب الخفي وغير ذلك من موجبات الرد.

الفرع الرابع: حيلة إلى الربا.

الزيادة في ثمن السلعة في هذا البيع قائمة على أساس سعر الفائدة الربوية التي تتعامل بها البنوك التجارية التقليدية، وهو أخذ الأبدال عن الآجال. فالبنوك التجارية تجري اقتضاء عائد التمويل في صورة فائدة محددة مسبقا، بصرف النظر عن نتيجة النشاط، وهذا البيع لا يختلف عن ذلك، إذ أن عائد التمويل بالنسبة للبنك الإسلامي يتمثل في صورة هامش مرابحة محدد مسبقا، حسب المدة الزمنية التي يتم بها سداد الدين، إلا أن البنك الإسلامي يسمى هذا العائد ربحا، والبنوك التجارية تسميه فائدة، وهو في كلتا الحالتين ربا محرما³.

الرد على هذه الشبهة: نوقشت هذه الشبهة بما يلي:

1 - نقلا عن: عبد المجيد عبد الله دية، المرجع السابق، ص100.

2 - عبد المجيد عبد الله دية، المرجع نفسه، ص100.

3 - العزيمي، محمد رامز، بعض المخالفات الشرعية في استثمارات البنك الإسلامي الأردني والحلول الشرعية لهذه المعاملات، مكتبة دار عمار، الأردن، ط1، 1420هـ، ص16.

1 - إن المصرف يشتري السلعة حقيقة، ولكنه يشتري ليبيعتها لغيره، كما يفعل أي تاجر، فالعميل الذي طلب من المصرف الإسلامي أن يشتري له السلعة يريد شراءها حقيقة لا صورة ولا حيلة إلى الربا، والعميل الذي يلجأ إلى المصرف ليشتري له السلعة المقصود له أمر منطقي، ثم يبيعتها لهم بربح مقبول، فالمهم أن هناك قصداً إلى بيع وشراء حقيقيين لا صوريين¹.

2 - قياس الزيادة في ثمن السلعة في بيع الأجل على الزيادة في الدين نظير التأجيل قياس مع الفارق، فهذه الشبهة هي ذاتها التي وقع فيها العرب في الجاهلية، حيث قال الله عنهم: "ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا" [سورة البقرة: الآية 275]، فأحل الله البيع سواء كان النقد أو لأجل، والزيادة في مقابل الأجل أجازها جمهور الفقهاء، فهو بيع سلعة بثمن إلى أجل، والصنفان مختلفان فجاز التفاضل والتأخير لقوله عليه الصلاة والسلام: "فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم" أما الزيادة في الثمن مقابل التأجيل فهو بيع نقد بنقد لأجل مع زيادة، وإذا اتفق الصنفان وهما نقدان وثمان فلا يجوز التفاضل ولا النساء، لأن التفاضل عند اتحاد الجنس ربا².

الترجيح:

من خلال هذا العرض للشبهات والردود يتبين بطلان الشبهات التي أثيرت حول بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي تجرته المصارف الإسلامية والذي لا حرج في التعامل بها شرط التقيد بالشروط والضوابط التي وضعها الفقهاء. فالمصرف يتلقى طلباً من العميل لشراء سلعة ذات أوصاف معينة، ثم يقوم المصرف بشرائها من البائع وتملكها حقيقة أو حكماً ثم يقوم بإبرام عقد البيع مرابحة مع العميل الأمر بالشراء، فالمصرف يقصد الربح من البيع، والعميل يقصد السلعة، فلا تحايل على الربا، والمصرف لا يبيع حتى يملك، فهو لا يبيع ما لا يملك، وعقد البيع بين العميل والمصرف عقد مستقل عن عقد البيع بين المصرف والبائع، فليس إذن بيعتان في بيعة المنهي عنه شرعاً.

1 - يوسف القرضاوي، المرجع السابق، ص 32 - 33.

2 - انظر: عبد المجيد عبد الله دية، المرجع نفسه، ص 103.

المبحث الثالث: شروط المراجعة للأمر بالشراء،

وضوابطها، ومراحلها العملية في المصارف الإسلامية.

بيع المراجعة للأمر بالشراء كغيره من البيوع يشترط لصحته ما يشترط لكافة البيوع من شروط عامة، وهذا ليس موضوع بحثنا، وإنما له شروط خاصة به لطبيعته، وهذا موضوع بحثنا، كما أن هذا البيع يمر بخطوات ومراحل حتى يصل إلى آخر خطوة لينتج آثاره.

المطلب الأول: شروط المراجعة للأمر بالشراء¹

بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية كغيره من البيوع يشترط لصحته يشترط لكافة البيوع من شروط، إلا أنه فوق هذا يختص بشروط خاصة به نظرا لطبيعة وخصوصية هذا العقد ومن هذه الشروط:

1 - أن يكون رأس المال معلوما (العلم بالثمن الأول والعلم الربح)

ويقصد بذلك أن يكون رأس المال والذي يمثل قيمة السلعة محل العقد معلوما لطرفي العقد المصرف المأمور بالشراء والعميل الأمر بالشراء، حيث أن بيع المراجعة بيع بالثمن الأول، أو بالتكلفة الكلية للسلعة مع زيادة ربح متفق عليه².

وفي المراجعة المصرفية يمكن إزالة هذه الإشكالات وذلك عن طريق الفواتير فيتم فيها تحديد تكلفة البضاعة أو السلعة ونسبة الربح وحتى آجال سداد الأقساط بما لا يجعل مجالاً للشك والريبة عكس المراجعة البسيطة التي يأتى فيها المشتري البائع على ثمن السلعة.

¹ - انظر: بكر ربحان، بيع المراجعة للأمر بالشراء، سلسلة صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، منشورات مصرف الجمهورية، ليبيا، ص 16 - 18.

² - أكرم علي محمد يوسف، تطور صيغة المراجعة، مجلة جامعة شندي، العدد الثامن، يناير 2010م، ص 133.

2 - أن يكون العقد الأول صحيحا:

ويقصد بالعقد الأول ذلك العقد الذي بموجبه تملك المصرف السلعة أو البضاعة محل التعاقد مع العميل، فلو شاب العقد أي بطلان أو فساد فإن ذلك العقد الأول لا يمكن للمصرف بيع ما لا يملك، ويجب أن يكون العقد حقيقيا لا صوريا¹.

4 - أن يكون العقد الأول خاليا من الربا:

وهو من الأمور المعلومة في الدين الإسلامي بالضرورة، ذلك أن الإسلام حرم الربا أيما تحريم، ولقد بذل الفقهاء وسعهم عند وضع شروط وضوابط كل عقود المعاملات المالية في الفقه الإسلامي للتأكد من خلو هذه المعاملات من الربا أو أكل أموال الناس بالباطل².

وبيع المرابحة المصرفية هو بيع مرتب على الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم يتفقان عليه، والزيادة على الثمن الأول مع اتحاد الجنس ربا، لا ربحا.

5 - تملك المصرف للسلعة:

يجب مراعاة المحظورات الشرعية التي تؤدي إلى فساد عقد المرابحة، إذ يجب على المصرف عند القيام بالعمليات المصرفية التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية واتباع فتاوى الرقابة الشرعية والالتزام بها. ومن أهم ذلك يجب على المصرف قبل بيع السلعة للعميل أن يملكها تملكا حقيقيا أو حكما تدخل في حكمه ولأنه إذا باع قبل تسلم السلعة من البائع يكون قد باع ما لا يملك وهو بيع منهي عنه شرعا.

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 2، 3 ما يلي³: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض شرعا هو بيع جائز شرعا طالما كانت

1 - أكرم علي محمد يوسف، المرجع السابق، ص 135.

2 - أكرم علي محمد يوسف، المرجع السابق، ص 137.

3 - م م ف إ، ع 5، ج 2، ص 1599.

تقع على المأمور مسئولية التلف قبل التسليم وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتقت موانعه.

ويتفرع على هذا الشرط ما يلي:

1- تحمل تبعة الهلاك قبل التسليم: فإذا هلك المبيع قبل بيعه للعميل لأي سبب من الأسباب هلك على حساب المصرف ولا يجوز الاشتراط على هلاكه على حساب العميل لأنه شرط باطل.

2 - تحمل تبعة الرد لعيب خفي: إذا ظهر العيب في السلعة بعد بيعها للعميل فيتحمل المصرف تبعة ذلك بردها من طرف العميل ويقوم المصرف بعد ذلك بمطالبة المصدر أو شركة التأمين بالتعويض الكلي أو الجزئي.

3 - تحمل تبعة اختلال المواصفات: كما سبق بيانه فإن بيع المراجعة للأمر بالشراء يقوم العميل فيه (الأمر بالشراء) بطلب إلى المصرف (المأمور بالشراء) لشراء سلعة معينة ذات أوصاف محددة، فإذا اختلفت هذه المواصفات فللعامل الحق في إرجاع السلعة إلى المصرف، لأن هذه المواصفات من الشروط المسبقة والمسلمون عند شروطهم.

5 - بيان الأجل: إذا اشترى المصرف السلعة من التاجر أو البائع أو غيره بثمن مؤجل وجب بيان ذلك للعميل لأن للأجل حصة في الثمن، وهو عادة يكون أعلى من الثمن الأصلي للسلعة إذا دفع الثمن حالاً؛ وهذا الشرط نفسه مع المراجعة البسيطة.

6 - بيان العيب: إذا حدث أو ظهر عيب بالسلعة وهي في يد المصرف وجب عليه بيان ذلك للعميل، ولا يجوز كتمان ذلك العيب وللعميل فسخ العقد بعد اكتشاف العيب أو المطالبة بسلعة أخرى بنفس المواصفات المتفق عليها في بداية العقد.

فقد تناول الفقهاء المعاصرون هذا الشرط إذ جاء فيه: "ويقصد بذلك أن يقوم المصرف المأمور بالشراء ببيان أية عيوب تكون قد حدثت في السلعة بعد شرائها من مصدرها للعميل إلا أنه

أوجب وألزم في بيع المرابحة، لأن العميل هذا قد ائتمن المصرف في ثمن السلعة ومواصفاتها، فيجب الحفاظ على هذه الأمانة من الخيانة، ولأن إخلال المصرف بهذا الشرط يكون قد أوقع نفسه في مخالفات شرعية يجب أن يكون بمنأى منها¹.

وهذان الشرطان الأخيران متفق عليهما عند جميع الفقهاء المعاصرين.

المطلب الثاني: ضوابط المرابحة للأمر بالشراء

لكي يكون بيع المرابحة للأمر بالشراء موافقا لأحكام الشريعة الإسلامية يجب توفر مجموعة من الضوابط وهي:

الضابط الأول: ألا يبيع البنك إلا إذا قبضها ودخلت في ضمانه قبل أن يبيع للعميل². وذلك مما جاء في قرارات مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت 1409 هـ - 1988م وفيه ما يلي: "إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت فيه شروط البيع وانتقت موانعه".

الضابط الثاني: ألا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلا للزيادة في حال العجز عن السداد فهو وإن لم يكن من الربا الصريح ففيه شبهة الربا، فالأصل أنه لا يجوز شرعا فرض غرامات التأخير على المدين المماطل سواء كان موسرا أو معسرا، لأن ذلك من الربا المحرم شرعا، فإذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط ولا يجوز للبنك أن يلزم

¹ - نقلا عن: أكرم علي محمد يوسف، المرجع السابق، ص141.

² - الأشقر، محمد سليمان وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، ص105.

العميل بأداء أي زيادة لصالحه على مبلغ الدين المستقر في الذمة¹. وهذا ما أقرته فتاوى وقرارات وتوصيات الندوات والمجامع والملتقيات الفقهية نذكر منها:

جاء في قرار مجلس المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي، بمكة المكرمة ما يلي:

"نظر المجمع الفقهي في موضوع السؤال التالي: إذا تأخر المدين عن سداد الدين في المدة المحددة، هل للبنك الحق في أن يفرض غرامة مالية جزائية بنسبة معينة بسبب التأخر عن السداد في الموعد المحدد بينهما؟

الجواب: وبعد البحث والدراسة، قرر المجمع الفقهي بالإجماع ما يلي:

إن الدائن إذا شرط على المدين أو فرض عليه أن يدفع له مبلغاً من المال غرامة مالية جزائية محددة أو بنسبة معينة، إذا تأخر عن السداد في الموعد المحدد بينهما، فهو شرط أو فرض باطل، ولا يجب الوفاء به، ولا يحل أكان الشارط المصرف، أم غيره، لأن هذا بعينه ربا جاهلية الذي نزل القرآن بتحريمه".

الضابط الثالث: ألا يكون بيع المرابحة نزيعة إلى الربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة وبيع التورق².

الضابط الرابع: أن توصف السلعة للمشتري وصفا تزول معه الجهالة، فإذا تم العقد وأراد المصرف تسليم البضاعة للأمر بالشراء مرابحة، فإن لم تكن السلعة على الوصف الذي اتفق الطرفان عليه في العقد، فللمشتري فسخ العقد³.

¹ - عفانة، حسام الدين، بيع المرابحة المركبة كما تجر به المصارف الإسلامية في فلسطين، الاقتصاد الإسلامي وأعمال البنوك، جامعة الخليل، 1430 هـ - 2009 م، ص 19.

² - شبير، المرجع نفسه، ص 319.

³ - منى إبراهيم التويجري، التمويل بالمرابحة في البنك الإسلامي، جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن، المملكة العربية السعودية، ص 2561.

المطلب الثالث: مراحل المراجعة للأمر بالشراء¹.

كان الشائع في الماضي أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة، أو غائبة فيبيعهها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن المصرف لا يكس السلعة في مخازنه، كما يفعل التجار، ليقوم بعد ذلك ببيعها مربحة، وإنما هو وسيط في التبادل، والمصرف يتلقى أمرا من العميل بشراء السلعة بمواصفاتها، واعدة بشراء هذه السلعة، ثم يقوم بعد ذلك بشراء هذه السلعة، وبيعها للعميل برأس المال وزيادة الربح المتفق عليه، وهذه هي الصورة العملية المطبقة لعملية المراجعة في المصارف الإسلامية².

وتتم المراجعة المصرفية عمليا من خلال ثلاث مراحل أساسية، وكل مرحلة تتم فيها مجموعة من الإجراءات والخطوات وتفصيلها كالآتي:

الفرع الأول: مرحلة المواعدة بين العميل والمصرف.

هذه أول مراحل إجراء المراجعة المصرفية بين العميل والمصرف ويتم فيها ما يلي:

أولا - طلب الشراء أو أمر بالشراء³: في هذه الخطوة يتقدم العميل (الأمر بالشراء) إلى المصرف (المأمور بالشراء) ويبيد رغبته في شراء سلعة معينة ذات أوصاف محددة، ويقوم بتحرير هذا الطلب بنفسه، وغالبا يكون هذا الطلب شكليا معدا مسبقا من طرف المصرف يسمى: طلب الشراء أو طلب الشراء مربحة أو رغبة في الشراء؛ ويشمل هذا الطلب على مجموعة من البيانات:

بيانات مشتركة لدى جميع البنوك هي: مواصفات السلعة المطلوب شراؤها، مصدرها وثمنها الأصلي، إضافة إلى بعض المستندات للعميل⁴.

¹ - انظر: عمر، محمد عبد الحليم، التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي، م م ف إ، ع5، ج 2، ص1305.

² - د. الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المراجعة ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، ص34.

³ - راجع الملحق رقم: 07 إذ يتضمن خطاب إيجاب من العميل، والملحق رقم: 08 ويتضمن خطاب قبول من المصرف.

⁴ - ملحق، أحمد سالم، المرجع السابق، ص232.

وهناك بعض البيانات التي تنفرد بها بعض البنوك هي: نسبة الربح، مصدر البضاعة، شروط ومكان التسليم، حيث خصص البنك بندا في المادة الأولى في العقد على أن هامش الربح المضاف فوق تكلفة ثمن السلعة يبدأ في كل عملية ب: 7%، 8%، 9%، 10%، وهو هامش متفق عليه مع مواعيد التسديد.

ثانيا - دراسة الطلب: بعد تقديم العميل لطلب الشراء والوعد بالشراء يقوم البنك بالاستعلام عن العميل وتختلف الدراسة من عميل لآخر حسب حجم التمويل وأهمية وطبيعة السلعة والهدف من كل هذا هو تحديد جدواه والمخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها¹.

تقوم الدراسة بالتركيز على البيانات التالية: سلامة البيانات المقدمة من طرف العميل؛ التأكد من أن العملية تتفق مع الشريعة الإسلامية والقواعد القانونية؛ دراسة السلعة من حيث ثمنها وتكلفة نقلها إذا كان المورد خارجي؛ دراسة الضمانات المقدمة من العميل ودراسة مقدار الضمان تحديد أجال الأقساط وتسديدها؛ تحديد أن عملية التمويل تدخل ضمن نشاطات العميل وأن العملية لا تكون مجرد ستار للحصول على المال².

ثالثا - عقد الوعد³: إن الخطوة التالية لدراسة العملية وقبول البنك القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل، والذي يتفق بموجبه الطرفان -البنك والعميل- على تنفيذ العملية.

والبيانات التي تذكر بعقد الوعد كالتالي:

1 - بيانات مشتركة لدى جميع البنوك، وهي:

المقدمة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد، وموضوع العقد وهو البيع مرابحة.

¹ - حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية، دار المسيرة، عمان، ط1، 2013م، ص29.

² - حسين عبد العزيز يحيى، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال، رسالة دكتوراه، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمعرفية، كلية العلوم المعرفية، 2009م، ص 30.

³ - راجع الملحق رقم: 01.

الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها وغير ذلك من البيانات التي وردت به.

نسبة الربح المتفق عليه.

كيفية سداد ثمن البيع.

2 - بيانات تختلف من بنك إلى آخر، وهي:

إقرار الطرف الثاني (العميل) بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار البنك له بأن البضاعة جاهزة، فقد ورد هذا الإقرار في أغلب النماذج.

إقرار الطرف الثاني بأهليته للتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للبنك.

النص على قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد البيع كتأمين لضمان جديته.

النص على أن الشاحن يعتبر وكيلًا عن البنك، وفي نماذج أخرى وكيلًا عن الطرفين¹.

الفرع الثاني: مرحلة شراء السلعة²

بعد مرحلة المواعدة وإبرام عقد الوعد ينتقل المصرف إلى مرحلة أخرى وهي مرحلة شراء السلعة من المورد حيث يقوم المصرف بالاتصال به والتعاقد معه لشراء السلعة مع معالجة المخاطر التي قد تتعرض لها السلعة خلال هذه المرحلة.

ويتم في هذه المرحلة ما يلي:

أولاً - الاتصال بالبائع والتعاقد معه: يبدأ البنك بالاتصال بالمورد والبدء بإجراءات شراء البضاعة من المورد على التعاقد معه لشراء السلعة محل طلب العميل بالأمر بالشراء، في حين أن بعض البنوك يقوم العميل بتوجيه البنك للشراء من تاجر معين عن طريق إحضار فاتورة عرض من

¹ - عمر، محمد عبد الحليم، التفاصيل العملية لعقد المrabحة في النظام المصرفي الإسلامي، م م ف إ، ع5، ج2، ص1308 - 1309.

² - انظر الملحق رقم: 4

التاجر للبنك وذلك لتسهيل اتصال البنك بالتاجر، ويقوم البنك بإبرام عقد البيع معه بحيث تنتقل ملكية السلعة من البائع للبنك¹.

ويتضمن عقد البيع بين البنك والمورد بعض المعلومات:

1- الثمن الأصلي.

2 - التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة.

3 - مكان وتاريخ التسليم.

4 - مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين على السلعة.

ثانياً - استلام السلعة²: لإتمام تحقق شرط ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يستلم البنك السلعة المشتراة، وهذا أمر طبيعي في عمليات الشراء العادية، ولكن بما أن البنك يشتري السلعة ليبيعها مرابحة فإنه تثار تساؤلات حول من يقوم بعملية الاستلام.

أ - من يقوم باستلام السلعة في الشراء الأول.

اختلفت البنوك في ذلك كالاتي:

بعض البنوك يقوم العميل باستلام البضاعة من المورد والبعض الآخر يقوم مندوب البنك باستلام البضاعة والبعض الآخر يقوم كل من مندوب المصرف والعميل باستلام البضاعة مشاركة.

ب - نقل السلعة من مخازن المورد إلى مخازن البنك قبل بيعها مرابحة.

من الأمور المهمة لتحقيق الملكية قبضها حتى تتحقق حيازة السلعة، وما يحدث في البنوك الإسلامية هو الآتي:

¹ - حسين محمد سمحان، المرجع السابق، ص 30.

² - راجع الملحق رقم: 02.

1 - بالنسبة للمشتريات الخارجية: فإن شرط قبض البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة يتحقق لأن الشاحن يكون وكيلا عن البنك.

2 - بالنسبة للعقارات فإن شرط القبض يتحقق أيضا لأنه يحدث بالتخلية أي تمكين البنك من العقار.

3 - بالنسبة للمشتريات المحلية (المنقولات) فإن السلعة تظل في مخازن المورد حتى يبيعها مرابحة نظرا لعدم وجود مخازن كافية لدى البنوك¹.

الفرع الثالث: البيع مرابحة²

تناول في هذا الفرع المرحلة النهائية من بيع المراجعة بين المصرف والعميل ويتم فيها ما يلي: بعد إتمام الإجراءات المذكورة سابقا يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة من طرف العميل حتى يتمكن من بيعها مرابحة للعميل، ولا يجوز للمصرف إبرام عقد البيع حتى يتم قبض السلعة وتملكها تملكا حقيقيا أو حكما، ويقوم المصرف بما يلي:

أولا - إبرام عقد المراجعة³: بعد إتمام قبض السلعة من المصرف وحيازته للسلعة المطلوبة من العميل يتم تسليمها للعميل حسب ما تم الاتفاق عليه، حيث أن العقد المبرم بين المصرف والمورد عقد مستقل عن العقد المبرم بين المصرف والعميل، ويتضمن عقد المراجعة البيانات الآتية:

اسم العقد، التاريخ، مكان العقد، بيانات أطراف العقد، موضوع العقد، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن، تحديد الربح، طريقة الدفع، موعد استحقاق القسط الأول⁴.

بعض المواد الخاصة بضمان حقوق أطراف العقد وبعض الموثائق الخاصة بها:

¹ - محمد عبد الحليم عمر، م م ف إ، ع5، ج2، ص1116 - 1117.

² - راجع الملحق رقم: 6

³ - راجع الملحق رقم: 03

⁴ - محمد عبد الحليم عمر، م م ف إ، ع5، ج2، ص1320.

إمضاء عقد التأمين - إمضاء أمر بالشراء - التزام العميل بتحويل حساباته وكافة إيراداته لحساب البنك - التزام العميل بإجراء رهن حيازي مشمول بالصيغة التنفيذية - توقيع العميل على إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها - إقرار العميل بأهليته¹.

ثانيا - تسليم السلعة للعميل²: تسلم السلعة للعميل من خلال ذهاب الموظف معه إلى مكان وجود السلعة، وتسلمها بعد فحصها والتوقيع على نموذج إقرار باستلام السلعة الموصوفة بطلب الشراء، وإقرار العميل بأن السلعة مطابقة للمواصفات وخلوها من العيوب الظاهرة؛ وبذلك تبرأ ذمة المصرف تجاه العميل. وهذه آخر خطوة يقوم بها الطرفان في المرابحة المصرفية وتبدأ بعدها التزامات العميل تجاه المصرف.

جدول يوضح مراحل وخطوات المرابحة المصرفية

المنفذ	العملية	التسلسل
العميل	طلب الشراء	1
المصرف	دراسة الطلب	2
المصرف والعميل	إبرام الوعد وسداد مبلغ الضمان	3
المصرف والمورد	شراء البضاعة وتملكها وحيازتها	4
المصرف والعميل	إبرام عقد بيع المرابحة	5
المصرف والعميل	تسليم البضاعة للعميل	6
العميل	سداد الأقساط	7

¹ - صادق راشد شمري، أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار اليازوري العلمية، الأردن، ط1، 2011م، ص224.

² - راجع الملحق رقم: 05

خلاصة الفصل الثاني

بيع المراجعة للأمر بالشراء والذي أصبح من أكثر العمليات المصرفية هو قيام العميل بطلب الشراء من المصرف لسلعة ذات أوصاف محددة على أن يقوم المصرف بشرائها وبيعها للعميل مرابحة بعد الاتفاق على الربح وسداد الأقساط، ويتكون من ثلاثة أطراف وهو جائز شرعا طالما يمتلك المصرف السلعة، ويمر هذا البيع على ثلاث مراحل:

مرحلة المواعدة، ومرحلة شراء السلعة وتملكها، ومرحلة البيع مرابحة.

وتأخذ المراجعة المصرفية صورتين، صورة غير ملزمة للطرفين اتفق المعاصرون على جوازها، وصورة ملزمة للطرفين اختلف المعاصرون في ذلك اختلافا شديدا إلى فريقين: فريق قال بالجواز والصحة، وفريق قال بالبطلان والتحريم، وسبب اختلافهم هو لزوم الوعد من عدمه، وتبعاً لذلك أثرت العديد من الشبهات والاعتراضات على بيع المراجعة للأمر بالشراء، إلا أنها شبهات تم الرد عليها ودحضها مما لا يجعل شكا في جواز ومشروعية بيع المراجعة للأمر بالشراء بشرط التقيد بالشروط والضوابط التي وضعها الفقهاء وكان التطبيق سليما وصحيحا في المصارف الإسلامية، بغية الوصول إلى الأهداف المرجوة.

الخاتمة

تم بعون الله وفضله هذا البحث والذي تناولنا فيه عقد المrabحة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة، وتوصلنا فيه إلى النتائج والتوصيات الآتية:

أولاً - النتائج:

- 1 - اهتمام الفقهاء بالعقود بجميع أشكالها من خلال بيان تقسيماتها وأركانها وشروطها وأحكامها.
- 2 - عقد المrabحة من العقود الجائزة التي عرفها المسلمون وتبايعوا بها من غير نكير فكان كالإجماع منهم على جوازها.
- 3 - يشترط لصحة المrabحة ما يشترط لكافة البيوع ويختص ببعض الشروط لكونه من بيوع الأمانة.
- 4 - عقد المrabحة هو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم، هذا ما اتفقت عليه تعريفات الفقهاء وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عن ذلك.
- 5 - عقد المrabحة من عقود الأمانة التي يأتى فيها المشتري البائع في إخباره عن الثمن والسلعة فيجب أن تصان هذه الأمانة من التهمة والخيانة.
- 6 - إذا ظهرت الخيانة في صفة الثمن ثبت للمشتري الخيار بين الإمساك والرد إجماعاً، وإذا ظهرت في قدر الثمن لم يثبت له الخيار وإنما يحط عنه قدر الخيانة.
- 7 - إذا ظهر الغلط في بيع المrabحة فإن المشتري بالخيار في حال قيام المبيع بين الرد أو دفع الصحيح مع الربح، وفي حال فوات المبيع يخير بين دفع الصحيح مع الربح أو قيمته يوم بيعه.

8 - بيع المرابحة للأمر بالشراء من البيوع الجائزة إذا استوفى شروطه وأركانه المقررة وشرعا، ودخلت السلعة في ملك وحياسة المصرف.

9 - بيع المرابحة للأمر بالشراء يأخذ صورتين على أساس الإلزام في الوعد، فعلى أساس الخيار فالفقهاء متفقون على جوازه، وعلى أساس الإلزام فالمعاصرون مختلفون في ذلك بين مجيز ومانع.

10 - بيع المرابحة للأمر بالشراء فيه ثلاثة أطراف: العميل والمصرف والبائع، ويتم في ثلاث مراحل: مرحلة المواعدة، ومرحلة شراء السلعة، ومرحلة البيع مرابحة، وفي كل خطوة تتم مجموعة من الإجراءات والخطوات.

11 - يجوز الإلزام في بيع المرابحة للأمر بالشراء، فهو أحفظ لاستقرار المعاملات ومصحة الطرفين.

12 - أن اختلاف الفقهاء قديما وحديثا ليس عن هوى أو تشبه، وإنما لأسباب أوجده وحكم اقتضته.

13 - أن الفقه الإسلامي فقه حي مرن يراعي تطور الأعصار والأمصار، وأن الشريعة الإسلامية صالحة لكل زمان ومكان.

14 - أهمية مقاصد الشريعة الإسلامية في الاجتهاد الفقهي والترجيح عند التعارض، وأنه لا غنى للمجتهد والفقهاء عن هذا العلم.

15 - الوفاء بالوعد من مسائل التي اختلف فيها الفقهاء قديما وحديثا، ويجوز الإلزام به إذا ارتبط الوعد بسبب ودخل الموعد بسبب الوعد في شيء

16 - عقد المرابحة التي تناولها الفقهاء المتقدمون تختلف عن عقد المرابحة التي تطبقها المصارف الإسلامية.

17 - كل ما أثير من شبهات واعتراضات حول المربحة المصرفية فليس في محله وهو مردود بالأدلة والحجج الواضحة التي تبين جواز هذا البيع.

18 - لبيع المربحة أهمية كبرى في المصارف الإسلامية ومن أكثر صيغ تمويلها ونشاطاتها، وتلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية والاجتماعية للأفراد والمؤسسات لما توفره من حاجاتهم وتلبي من رغباتهم من سلع وبضائع.

ثانيا - التوصيات:

1 - على المتصدّين للاجتهاد أن يراعوا مقاصد الشريعة الإسلامية في اجتهادهم، ومراعاة الواقع والمصلحة بضوابطها في مسائل الإفتاء، فما صلح في بيئة لا يصلح في بيئة أخرى، وما صلح في زمان لا يصلح في زمان آخر.

2 - أن مسألة الإلزام في الوعد من عدمه في المصارف الإسلامية يترك إلى هيئة الرقابة الشرعية لما تراه الأصلح لها، ولا ينكر على المخالف ما دامت المسألة اجتهادية.

3 - ضرورة تكوين الأعوان الإداريين في المصارف الإسلامية ليكونوا على بصيرة من الأحكام الشرعية لتكون المربحة المصرفية موافقة لأحكام الشريعة الإسلامي.

4 - التقليل من الاعتماد على بيع المربحة في المصارف الإسلامية واللجوء إلى الصيغ التمويلية الأخرى من المشاركة والمضاربة والسلم والإجازات وغيرها وإنشاء المشاريع الاقتصادية والتجارية والزراعية لتنمية الاقتصاد ودفع عجلة التنمية.

5 - زيادة التأليف في هذا المجال من الجانبين النظري والتطبيقي دفعا للشبهات والاعتراضات التي تحوم حول بيع المربحة، ولتنمية دور المصارف الإسلامية في الحياة الاقتصادية.

6 - سن قوانين وتنظيمات تضبط المعاملات المصرفية في الجزائر وتحسم النزاع في المسألة مع مراعاة أحكام الشريعة الإسلامية خاصة مع وجود بعض المحاذير الشرعية في التعاملات

التي تقوم بها المصارف الإسلامية في الجزائر لتصبح موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية وتخلو من شبهة الربا.

نسأل الله العظيم رب العرش العظيم أن يغفر لنا زللنا وخطأنا وأن يهدينا سواء السبيل إنه ولي ذلك والقادر عليه والحمد لله رب العالمين.

الملاحق

وعد بالبراءة (صيغة المراجعة)

وعد بالبراءة رقم :/.....

نحن السيد/الشركة _____ والكائن مقره(ها) الاجتماعي بـ _____ والمثلة من قبل مسيرها القانوني. (الواعد).

ج - نرخص للمصرف أن يخصم هذه المبالغ، مما يكون لنا من حسابات مفتوحة باسمنا سواء كانت بالدينار أو العملة الأجنبية، ونفوضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم.

الضمانات:

نلتزم بتقديم ضمانات كافية للمصرف تضمن له استيفاء حقوقه في حال تخلفنا عن سداد الأقساط في مواعيدها وهذه الضمانات هي:

أ-

ب-

المصاريف والالتزامات:

نتحمل كافة المصروفات المترتبة على انتقال ملكية البضاعة من المصرف إلينا بالإضافة إلى مصروفات التسليم وغيرها من مصاريف يتحملها المصرف في سبيل ذلك.

نلتزم بإخطار المصرف فوراً في حالة تركنا عملنا، وفي حالة حصولنا على عمل لدى جهة أخرى فنلتزم بتحويل الراتب للمصرف تحويلاً غير قابل للإلغاء.

أحكام عامة:

أ - نتعهد بإشعار المصرف خطياً بدون أي تأخير عن كل تغيير يطرأ على عنواننا ووضعنا القانوني أو المالي أو الإداري.

ب- كل ما لم ينص عليه صراحة في هذا الوعد يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي لمصرف السلام - الجزائر.

حضره المدير العام لمصرف السلام - الجزائر؛

نرجو منكم التكرم بالموافقة على طلبنا منكم شراء السلعة الآتية: (المبينة أوصافها في الفاتورة المرفقة بالطلب) ثم بيعها لنا عن طريق صيغة المراجعة.

إن قيام المصرف بتنفيذ هذه الرغبة يتوقف على وعد منا بشراء البضاعة بعد تملك المصرف لها وقبضها قبضاً ناقلاً للضمان بالشروط المحددة أدناه.

إننا نقر بأن هذا الوعد غير ملزم للمصرف وله كامل الحق في رفض عروض الأسعار المقدمة إليه واعتبار طلب الشراء مرفوضاً تلقائياً.

الثمن الأساسي للبضاعة وثنم بيعها مراجعة:

الثمن الأساسي للبضاعة: دج

المصاريف الفعلية: دج

ربح المصرف: ... % مبلغ قدره: دج

هامش ضمان الجديدة:

نودع نحن الواعد (المتعامل) في حسابنا لدى المصرف، مبلغاً وقدره دج (بالحروف والأرقام) كهامش ضمان للجديدة. ويعتبر هذا المبلغ أمانة للحفاظ لدى المصرف، وفي حال تخلفنا عن وعدنا نلتزم بما يأتي:

أ - في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، قبل تملك المصرف السلعة المطلوبة، لكن بعد إنفاقه مصروفات إدارية مختلفة من أجل تملكها؛ أن نعوض المصرف عن الأضرار الفعلية التي لحقت به نتيجة التكاليف التي تكبدها، ويكون للمصرف الحق في خصم هذا التعويض من هامش ضمان الجديدة الذي دفعناه عند تقديم طلب الشراء.

ب - في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، بعد تملك المصرف السلعة المطلوبة، وقبضها قبضاً ناقلاً للضمان أن نعوض المصرف بدفع الفارق بين ما يحصل عليه المصرف من خلال بيعه السلعة، وما تكلفه في شرائه لها، فإن كان هامش ضمان الجديدة المدفوع من قبلنا كافياً لذلك، استوفى المصرف حقه منه، وإن كان لا يكفي، ألتزم بتسديد الفارق.

وبناء على ما تقدّم جرى توقيع هذا الوعد بتاريخ: / / م

التوقيع:



فرع ---

الجزائر في: ---/---/---

الرقم: م س / ف / ---/---/---

محضر معاينة تسليم واستلام

أنا مندوب متعدد المهام بفرع --- أشهد أنه بتاريخ ---/---/--- م، تم
التنقل إلى الشركة / المؤسسة / السيد ----- الكائن مقرها/محلها/عنوانه -----
وتمّ من خلاله معاينة السلع محل الفاتورة الأولية المرفقة التي تحمل رقم -----، المؤرخة في ---
/---/---، بمبلغ --- دج.
وقد سلّمنا لها/له شيكا بنكيا مؤرخ في ----- ويحمل رقم ----- بقيمة الفاتورة الأولية،
واستلمنا بموجبه الفاتورة النهائية للبضاعة التي اشتراها المصرف، والتي تحمل رقم -----، والمؤرخة في ---، كما
قمنا باستلام السلعة وفق سند التسليم المرفق والذي يحمل رقم -----، والمؤرخ في -----.
وطلبنا من البائع أن يحفظ السلعة المحددة في الفاتورة في مخازنه وأن يسلمها بعد ذلك لمن يعيّنه المصرف.

توقيع البائع

توقيع مندوب المصرف

فرع ---

الجزائر في: -//--

الرقم: م / س / ف / ---/-----/---

محضر تسليم واستلام

أنا مندوب متعدد المهام لدى فرع --- أشهد أنه بتاريخ --- م، تم التنقل إلى
الشركة / المؤسسة / السيد ----- الكائن مقرها -----

و سلمنا لها/له شيكا بنكيا مؤرخا في ----- ويحمل رقم ----- بقيمة الفاتورة الأولية
المرفقة التي تحمل رقم -----، بمبلغ -----. واستلمنا بموجبه الفاتورة النهائية للبضاعة
التي اشتراها المصرف، والتي تحمل رقم -----، والمؤرخة في ----- كما اتفقنا معها/معه حول كيفية تاريخ
ومكان التسليم .

توقيع البائع

توقيع مندوب المصرف

بين:

مصرف السلام_الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج، والكائن مقره الاجتماعي بـ 233 شارع أحمد واكد دالي إبراهيم الجزائر، والممثل من قبل السيد مدير فرع:

من جهة و يشار إليها فيما يلي "بالمصرف / الطرف الأول"

والسيد/الشركة والكائن مقره(ها) الاجتماعي بـ

والممثلة من قبل مسيرها القانوني.

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالمتعامل / الطرف الثاني"

تمهيد:

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين المصرف والمتعامل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

وبالإشارة إلى اتفاقية التمويل الموقعة بين الطرفين والتي تعد جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

وبالإشارة إلى طلب الشراء مع الوعد الموقع قبل هذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه .

حيث إن المتعامل قد قدم طلبا للمصرف من أجل شراء البضاعة والخدمات المرتبطة بها الموضح نوعها ومقدارها ومواصفاتها ومكان وجودها في طلب الشراء مع الوعد، ووعد بشرائها منه بما قامت به على الطرف الأول، من ثمن شرائها ومصاريف تملكها وقبضها، بالإضافة إلى هامش الربح الموعود به والمحدد في الوعد الذي قدمه المتعامل للمصرف.

بما أن الطرفين يتمتعان بكامل الأهلية الشرعية والقانونية للتعاقد فقد اتفقا على ما يأتي:

المادة الأولى: الموضوع

في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة الثالثة أدناه، والشروط المحددة في هذا العقد، فقد باع المصرف إلى المتعامل البضاعة المبين نوعها ومقدارها وأوصافها ومكان وجودها في طلب الشراء مع الفاتورة المرفقين بهذا العقد، باعتبارها جزء منه.

المادة الثانية: ثمن البيع وطريقة الدفع

1 - يتكون ثمن البيع من تكلفة شراء البضاعة بما في ذلك جميع المصروفات الفعلية ومقدارها ... (بالأحرف والأرقام)، وهامش الربح الموعود به ومقداره (بالأحرف والأرقام).

يعتبر ما دفعه المتعامل عند طلب الشراء مع الوعد كهامش ضمان جدية المقدر بـ دج (بالأحرف والأرقام) جزء مدفوعا من الثمن.

2 - وبناء عليه يكون ما تبقى من الثمن..... دج. (بالأحرف والأرقام) ويلتزم المتعامل بدفعه على أقساط أو دفعة واحدة كما هو مبين في جدول السداد المتفق عليه معه، والذي يعد جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

وبناء على ما تقدم جرى توقيع هذا العقد بتاريخ: ___/___/___ م

الطرف الثاني / المتعامل

قرأته ووافقت عليه (بخط اليد)

الطرف الأول / المصرف

فرع ---

الجزائر في: ---/---/---

الرقم: م س / ف ---/---/---

أمر بالتسليم

بناءً على الفاتورة رقم ---/---/--- المؤرخ في ---/---/--- - الصادرة عنكم -----،
وبمقتضى المحضر المحرر بتاريخ ---/---/--- المتعلق بالعملية التجارية المنفذة بيننا، فإننا نطلب منكم تسليم السلعة التي
اشتريناها منكم إلى المتعامل مع مصرفنا السيد / الشركة / المؤسسة ----- الممثلة من قبل
(الممثل القانوني)

عقد توكيل في الهراء (صيغة الراهنة للواعد بالهراء)

عقد رقم :/.....

أبرم هذا العقد بين كل من:

مصرف السلام_الجزائر، شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج، الكائن مقره الاجتماعي ب 233 شارع أحمد واكد دالي إبراهيم الجزائر، والمقيد بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 07 ب 0976530.

الممثل من طرف السيد

مدير فرع

من جهة و يشار إليها فيما يلي بـ: "المصرف/الطرف الأول/الموكل"

و:

والسيد/الشركة

والكائن مقره(ها) الاجتماعي ب

والمثلة من قبل مسيرها القانوني.

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالمتعامل / الطرف الثاني/ الوكيل"

تمهيد:

حيث إن الطرف الأول يرغب في توكيل الطرف الثاني في شراء البضاعة التي طلبها ووعد بشرائها بطريقة المراجحة بالتكلفة مضافا إليها هامش ربح مقداره(.....)، وحيث إن الطرف الأول يرغب في شراء هذه البضاعة وتملكها وقبضها عن طريق الوكيل، ثم بيعها بالتكلفة زائد هامش الربح المشار إليه عن طريق المراجحة، وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية.

فقد اتفق الطرفان على ما يلي:

البند الأول:

يوكل الطرف الأول الطرف الثاني في شراء البضاعة الموصوفة في الملحق رقم (1) شريطة أن يعد بشرائها بالتكلفة بالإضافة إلى هامش ربح مقداره(.....) على أن يدفع الثمن جملة واحدة، أو على أقساط حسب الجدول المحدد في الملحق رقم (2).

البند الثاني:

مدة هذا العقد سنوات من تاريخه تتجدد تلقائيا لمدة أخرى ماثلة باتفاق الطرفين.

البند الثالث:

يلتزم الوكيل بعد شراء البضاعة وقبضها بأن يقدم إيجاباً للموكل بشراء البضاعة منه بالتكلفة مضافا إليها هامش ربح قدره(.....) وإلا جاز للطرف الأول بيع هذه البضاعة في السوق ومطالبته بالفرق بين ثمن بيعها وتكلفة شرائها.

البند الرابع:

يعد الوكيل الطرف الثاني الموكل بشراء ما يشتريه بالوكالة لصالح الطرف الأول، وذلك بالشروط التالية:

1-4 أن يتم البيع بما قامت به البضاعة على الموكل (تكلفة شراء البضاعة) بالإضافة إلى نسبة ربح مقدارها(.....).

2-4 أن يتم البيع عن طريق إيجاب يرسله للموكل بعد شراء البضاعة وقبضها

وقبول من الطرف الأول.

3-4 أن يلتزم بدفع الثمن على النحو التالي:

دفعه واحدة.....، أو على أقساط.....

4-4 يرسل الطرف الثاني (الوكيل) للطرف الأول (الموكل) الملحق رقم (1) يحدد

فيه كمية ومواصفات البضاعة التي اشتراها لصالح الطرف الأول (الموكل) ويعرض عليه فيه شراء هذه الكمية لنفسه بثمن محدد شاملا تكلفة البضاعة والربح الموعود به، مع تحديد أجل دفع الثمن وأنه يبرئ البائع من العيوب، ويقوم الطرف الأول (الموكل) عند تلقي هذا الإيجاب بإرسال الملحق رقم (2) على الطرف الثاني يعلمه فيه بقبول إيجابه، وبصير الطرف الثاني مالكا وقابضا للبضاعة اعتبارا من تاريخ وصول هذا القبول.

5-4 يقر الطرف الثاني بأنه عاين البضاعة التي اشتراها لنفسه وقبلها على حالتها الراهنة وأنه يبرئ الطرف الأول مما قد يظهر فيها من العيوب الظاهرة والخفية.

6-4 تنتقل جميع حقوق الطرف الأول بصفته بائعا لدي المورد الأصلي للطرف الثاني بصفته مشتريا وبحق له المطالبة بما وذلك لضمان العيوب والاستحقاق والتعرض.

البند الخامس:

يتقيد الطرف الثاني (الوكيل) في تنفيذه لالتزاماته وذلك بموجب هذا العقد بأحكام الوكالة الشرعية وشروط وأحكام هذا العقد ويلتزم بدفع الثمن، فإذا أخل بتلك الالتزامات وجب عليه تعويض الطرف الأول عن الأضرار الفعلية التي لحقت من جراء هذا الإخلال.

يلتزم الوكيل بأن يقدم للموكل بناء على طلبه، البيانات والمستندات التي تتعلق بالعمليات التي يقوم بها تنفيذها لهذا العقد، كما يلتزم بتمكينه من الاطلاع على هذه البيانات والمستندات، وذلك للتأكد من التزام الطرف الثاني في قيامه بأعمال الوكالة بأحكام الشريعة الإسلامية وبنود هذا العقد.

البند السادس:

بدون الإخلال بأحكام البند الثالث أعلاه، يقدم الوكيل الضمانات التالية:

الملحق رقم 06

يقر الوكيل بتفهمه لبنود وأحكام وشروط هذا العقد وأنه لم يتعرض في ذلك لأي نوع

----- 1

من التدليس أو الغلط أو أي عيب آخر يشوب الإرادة

----- 2

البند الحادي عشر:

يقر الوكيل بأنه يملك السلطة الكاملة والصلاحيحة اللازمة لإبرام هذا العقد وتنفيذ الالتزامات الواردة فيه بما لا يتعارض مع أي قانون أو عقد قائم أو وعد أو التزام للوكيل.

البند الثاني عشر:

حرر هذا العقد في ثلاث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم الطرف الثاني نسخة منها في حين استلم الطرف الأول نسختين منها. ويصرح المتعامل أنه قرأ هذا العقد وملاحقه قبل التوقيع عليه وأنه فهمه واستوعبه استيعابا تاما وأنه وافق على كل محتوياته، ويلتزم بما ورد فيه التزاما كاملا لا رجوع عنه وغير قابل للنقض.

البند السابع:

يلتزم الوكيل بأن يمسك حسابا مستقلا ويحتفظ بالمستندات التي تثبت عملية الشراء والقبض.

البند الثامن:

ينتهي العقد بشراء الوكيل بضاعة الوكالة لنفسه.

البند التاسع:

يخضع هذا العقد ويفسر وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية ومالا يتعارض معها من القوانين السارية في دولة الجزائر والأعراف السائدة وأي خلاف أو مطالبة أو ادعاء ينشأ بين الطرفين حول تفسير أو تطبيق أحكام هذا العقد فيحال إلى المحكمة المختصة.

البند العاشر:

وبناء على ما تقدم جرى توقيع هذا العقد بتاريخ:...../...../.....م

الطرف الثاني / المتعامل

الطرف الأول / المصرف

الاسم واللقب بخط اليد متبوعا بعبارة "قرأته ووافقت عليه"

A L S A L A M B A N K

المجزائر Algeria



AL SALAM BANK
السلام بنك
Algeria الجزائر

الملحق رقم (07)

خطاب إجابه

ملحق عقد وكالة

التاريخ: --/--/.....

السيد مدير فرع مصرف السلام الجزائر؛

وفقا لعقد الوكالة المبرم بيننا بتاريخ --/--/..... م فقد اشترينا وتسلمنا بصفتنا وكيلكم البضاعة الواردة بياناتها

تفصيلا كالاتي (أو المحددة بياناتها تفصيلا ضمن الفاتورة المرفقة رقم...):

1- كمية البضاعة:

2- مواصفات البضاعة:

3- اسم المورد:

4- سعر التكلفة:

نعرض عليكم شراء البضاعة الموصوفة أعلاه لأنفسنا وفقا للشروط التالية:

1- ثمن الشراء بمبلغ وقدره ----- دج شاملا سعر التكلفة وأجر الوكالة.

2- ندفع لكم ثمن الشراء المحدد أعلاه فقط بتاريخ --/--/---- م بموجب ---- (قسط/أقساط).

إن هذا الخطاب يعتبر إجابا وفقا للبند (4) من عقد الوكالة.

عن :

الاسم:-----

الصفة:-----

التوقيع:-----



AL SALAM BANK
السلام بنك
Algeria الجزائر

الملحق رقم (08)

خطاب قبول

ملحق عقد وكالة

التاريخ: ---/---/.....

السيد/الشركة _____ والكائن مقره (ها) الاجتماعي بـ _____

وفقا لعقد الوكالة المبرم بيننا بتاريخ ---/---/..... م فإننا نوافق على عرضكم الوارد في الخطاب المؤرخ
---/---/--- م لشراء ----- (البضاعة) الواردة بياناتها تفصيلا كالاتي
(أو المحددة بياناتها تفصيلا ضمن الفاتورة المرفقة رقم...):

1- كمية البضاعة:

2- مواصفات البضاعة:

3- اسم المورد:

4- سعر التكلفة:

على أن يكون ثمن الشراء مبلغا قدره----- دج شاملا سعر التكلفة وأجر الوكالة ومقداره
(.....) وعلى أن تدفعوا لنا هذا الثمن بتاريخ ---/---/..... م بموجب -- (قسط/أقساط).

إن هذا الخطاب يعتبر قبولا للعرض المذكور أعلاه وفقا للبند (4) من عقد الوكالة.

عن مصرف السلام الجزائر

مدير فرع-----

التوقيع:-----

فهرس الآيات والسور القرآنية:

الصفحة	رقم الآية	الآية	السورة
25	197	لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ	البقرة
15	207	وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ	البقرة
25	275	وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا	البقرة
32	279	وَإِن تَبُتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ	البقرة
11	01	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ	المائدة
36	27	يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَحُونُوا أَمْوَالَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ	الأنفال
15	20	وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ	يوسف
25	10	فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ	الجمعة

فهرس الأحاديث النبوية

رقم الصفحة	الحديث
69	إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر
26	الذهب بالذهب والفضة بالفضة...
26	سئل رسول الله أي العمل أفضل؟ قال: ...
26	كانت عكاظ ومجنة وذو المجاز أسواقا ...
60	لا تبع ما ليس عندك
14	لا يبيع بعضكم على بيع بعض
69	المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا
30	المسلم أخو المسلم، ولا يحل لمسلم باع
64	من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه
36	من غشنا فليس منا
60	نهى عن بيعتين في بيعة
65	نهى عن بيع الكالئ بالكالئ

المصادر والمراجع

أولاً: الكتب

- 1 - القرآن الكريم برواية حفص عن عاصم
- 2 - الأشقر، محمد سليمان، بيع المراجعة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، دار النفائس، عمان، ط2، 1415هـ - 1985م.
- 3 - البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، تقديم أحمد محمد شاكر، دار ألفا للنشر والتوزيع، مصر، ط2، 1432هـ - 2011م.
- 4 - بدران أبو العينين بدران، تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، دار النهضة العربية، بيروت.
- 5 - بكر أبو زيد، فقه النوازل، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط1، 1416هـ - 1996م.
- 6 - الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى بن سورة، الجامع الصحيح، تحقيق الشيخ أحمد محمد شاكر، دار ابن الجوزي، القاهرة، ط1، 1432هـ - 2011م.
- 7 - ابن جزّي، أبو القاسم محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، تحقيق محمد أحمد القيانّي وسيد الصباغي، دار الأندلس الجديدة، مصر، ط1، 1429هـ - 2008م.
- 8 - الخطاب، أبو عبد الله محمد بن محمد، مواهب الجليل شرح مختصر خليل، تحقيق زكريا عميرات، دار عالم الكتب، 1423هـ - 2003م.
- 9 - ابن حزم، أبو محمد علي بن أحمد، المحلى، تحقيق أحمد محمد شاكر، دار التراث، القاهرة.

- 10- الخطابي، أبو سليمان أحمد بن محمد، معالم السنن، المطبعة العلمية، حلب، ط1، 1351هـ - 1932م.
- 11 - الدارقطني، أبو الحسن علي بن عمر، سنن الدارقطني، تحقيق عادل أحمد عبد الموجود، وعلي محمد عوض، دار المعرفة، بيروت، ط1، 1422هـ - 2001م.
- 12 - الدسوقي، محمد عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، تحقيق محمد عيش، دار إحياء الكتب العربية.
- 13 - ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق عبد العزيز الجندي، دار الحديث، القاهرة، د. ط، 1425هـ - 2004م.
- 14 - ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد، المقدمات الممهدات، تحقيق سعيد أحمد أعراب، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1408هـ - 1988م.
- 15 - الرصاع، أبو عبد الله محمد الأنصاري، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق محمد أبو الأجفان، والظاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1993م.
- 16 - الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، دار القلم، دمشق، ط1، 1418هـ - 1998م.
- 17 - السنهوري، عبد الرزاق، الوجيز في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، القاهرة، 1966م.
- 18 - الشافعي، محمد بن إدريس، الأم، تحقيق رفعت فوزي عبد المطلب، دار الوفاء، المنصورة، مصر، 1422هـ - 2001م.
- 19 - شبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط6، 1427هـ - 2007م.

- 20 - الشيباني، محمد بن الحسن، المخارج في الحيل، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، د. ط، 1419هـ - 1999م.
- 21 - الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم بن علي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم، دمشق، دار الشامية، بيروت، ط1، 1417هـ - 1996م.
- 22 - الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار، اعتنى به أبو عبد الله محمود بن الجميل، دار الإمام مالك، الجزائر، ط1، 1426هـ - 2005م.
- 23 - الطبراني، أبو القاسم سليمان بن أحمد، المعجم الكبير، تحقيق حمدي عبد المجيد السلفي، مكتبة العلوم والحكم، الموصل، ط2، 1404هـ - 1983م.
- 24 - صادق راشد شمري، أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار اليازوري العلمية، الأردن، ط1، 2011م.
- 25 - الطبري، أبو جعفر محمد بن جرير، اختلاف الفقهاء، دار الكتب العلمية، بيروت، 1420هـ - 1999م.
- 26 - عبد العظيم أبو زيد، بيع المرابحة للأمر بالشراء، دار المريخ للنشر، القاهرة، 1402هـ - 1982م.
- 27 - عز الدين خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، مجموعة دله البركة، ط1، 1419هـ - 1998م.
- 28 - العزيزي، محمد رامز، بعض المخالفات الشرعية في استثمارات البنك الإسلامي الأردني والحلول الشرعية لهذه المعاملات، مكتبة دار عمار، الأردن، ط1، 1420هـ.
- 29 - عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة، دار النشر للجامعات، مصر، ط1، 1420هـ - 1999م.

- 30 - عفانة، حسام الدين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، ط1، 1996م، شركة بيت المال الفلسطيني العربي.
- 31 - العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، دار كنوز اشبيليا، الرياض، ط2، 1431هـ - 2010م.
- 32 - عليش، محمد أحمد، فتح العلي المالك، دار الفكر، دمشق.
- 33 - ابن فارس، أبو الحسين أحمد بن فارس، معجم مقاييس اللغة، تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، دمشق، ط1، 1399هـ - 1979م.
- 34 - القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1405هـ - 1985م.
- 35 - ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد، الشرح الكبير على متن المقنع، تحقيق عبد ابن عبد المحسن التركي، وعبد الفتاح محمد العربي، دار الكتاب العربي 1415هـ - 1995م.
- 36 - ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد، الكافي في فقه الإمام أحمد، تحقيق محمد فارس، ومسعد عبد الحميد السعدني، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1414هـ - 1994م.
- 37 - ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد، المغني شرح مختصر الخرقي، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي، وعبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، ط3، 1417هـ - 1997م.
- 38 - ابن القيم الجوزية، إعلام الموقعين عن رب العالمين، دار الإمام مالك، باب الوادي، ط1، 1435هـ - 2014م.

- 39 - الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق علي محمد عوض، وعادل أحمد عبد الموجود، ط2، 1423هـ - 2003م.
- 40 - ابن ماجة، أبو عبد الله محمد بن يزيد، سنن ابن ماجة، دار ابن الجوزي، القاهرة، ط1، 1432هـ - 2011م.
- 41 - مالك بن أنس، المدونة الكبرى، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1415هـ - 1995م.
- 42 - المجاجي، محمد سكمال، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1422هـ - 2001م.
- 43 - مجلة الأحكام العدلية، عناية: بسام عبد الوهاب الجابي. قبرص: الجفان والجابي، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1424هـ - 2004م.
- 44 - مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، 1409هـ - 1988م.
- 45 - محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، 1976م.
- 46 - محمود، سامي حسن، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مطبعة الشرق، عمان ط2، 1402هـ - 1982م.
- 47 - المرداوي، أبو الحسن علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، عناية: رائد صبري بن أبي علقة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط1، 1419هـ.
- 48 - مسلم، أبو الحسين مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، دار ابن الهيثم، مصر، د. ط، 1422هـ - 2001م.

- 49 - المصري، رفيق يونس، بحوث في فقه المعاملات المالية، دار المكتبي، دمشق، ط2، 1430هـ - 2009م.
- 50 - ملحم، أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2005م.
- 51 - ابن منظور، جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط1، 1410هـ.
- 52 - النسائي، أبو عبد الرحمن أحمد بن علي، سنن النسائي، دار ابن الجوزي، القاهرة، ط1، 1432هـ-2011م.
- 53 - نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، دار القلم، دمشق، دار الشامية، بيروت، ط1، 1429هـ - 2008م.
- 54 - النووي، محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف الدين، الأذكار، دار العالمية للنشر والتجليد، ط1، 1436هـ - 2015م.
- 55 - النووي، محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف الدين، روضة الطالبين وعمدة المفتين، المكتب الإسلامي ط3، 1412هـ - 1991م.
- 56 - ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي، شرح فتح القدير، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1424هـ - 2003م.
- 57 - وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، دار الفكر، دمشق، ط3، 1433هـ - 2012م.
- 58 - يوسف القرضاوي، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، دار القلم، الكويت، ط3، 1407هـ - 1986م.

ثانياً: المقالات

- 1 - أكرم علي محمد يوسف، تطور صيغة المرابحة، مجلة جامعة شندي، العدد الثامن، يناير 2010م.
- 2 - بكر ربحان، بيع المرابحة للأمر بالشراء، سلسلة صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، منشورات مصرف الجمهورية، ليبيا.
- 3 - جعفر بن عبد الرحمان قصاص، بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة فقهية، شوال 1432هـ.
- 4 - ربيع محمود الروبي، بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء، سلسلة بحوث الدراسات الإسلامية 12، جامعة أم القرى، 1411هـ - 1991م.
- 5 - عبد المجيد عبد الله دية، شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء، المجلد التاسع، العدد الثاني، 2009.
- 6 - مفيض عبد الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتا تونغ، المجلد الرابع، ديسمبر 2007م.
- 7 - منى إبراهيم التويجري، التمويل بالمرابحة في البنك الإسلامي، جامعة الأميرة نورة عبد الرحمن، المملكة العربية السعودية.
- 8 - الواصل عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، المؤتمر العالمي الثاني للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى.

ثالثاً: البحوث الأكاديمية

- 1 - بن تاسة محمد، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وإشكالاته في البنوك الإسلامية، رسالة ماجستير، تخصص أصول الفقه، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الجزائر1، 2011 - 2012م.
- 2 - حسين عبد العزيز يحيى، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال، رسالة دكتوراه، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمعرفية، كلية العلوم المعرفية، 2009م.
- 3 - حنان بنت محمد حسين جستنيه، أقسام العقد في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير، كلية الشريعة والعلوم الإسلامية، جامعة أم القرى، السعودية، 1418هـ - 1998م.

القوانين:

- 1 - القانون رقم: (07 - 05) المؤرخ في 25 ربيع الثاني 1428هـ الموافق لـ 13 ماي 2007م، يعدل ويتمم الأمر (75 - 58) المؤرخ في 20 رمضان 1395هـ الموافق لـ 26 سبتمبر 1975م المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية عدد 31.

القوانين الأجنبية:

- 2 - القانون المدني العراقي رقم 40 لسنة 1951م الصادر بتاريخ 08 سبتمبر 1951م.
- 3 - قانون المعاملات المدنية السوداني 1984م الصادر بتاريخ 14 فيفري 1984م

فهرس الموضوعات	
الصفحة	العنوان
أ	مقدمة
09	الفصل الأول: بيع المرابحة
10	تمهيد
11	المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة
11	المطلب الأول: تعريف عقد المرابحة
11	الفرع الأول: تعريف العقد وأقسامه
16	الفرع الثاني: تعريف البيع وأقسامه
20	الفرع الثالث: تعريف المرابحة وأنواعها
24	المطلب الثاني: حكم المرابحة وصورها
24	الفرع الأول: حكم المرابحة
26	الفرع الثاني: صور المرابحة
28	المبحث الثاني: مشروعية المرابحة وشروطها
28	المطلب الأول: مشروعية المرابحة
30	المطلب الثاني: شروط المرابحة
35	المبحث الثالث: أحكام بيع المرابحة
35	المطلب الأول: رأس المال وما يجب بيانه
35	الفرع الأول: رأس المال وما يلحق به
35	أولاً: تعريف رأس المال
36	ثانياً: ما يلحق برأس المال
39	الفرع الثاني: ما يجب بيانه في بيع المرابحة
41	المطلب الثاني: حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة
41	الفرع الأول: حكم الخيانة في بيع المرابحة

فهرس الموضوعات

43	الفرع الثاني: حكم الغلط في بيع المرابحة
46	ملخص الفصل الأول
47	الفصل الثاني: التطبيقات المعاصرة لعقد المرابحة، بيع المرابحة للأمر بالشراء أنموذجا
48	تمهيد
49	المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء
50	المطلب الأول: تعريف المرابحة للأمر بالشراء، تسمياتها، والفرق بينها وبين بيع المرابحة
50	الفرع الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء
52	الفرع الثاني: تسمياتها
53	الفرع الثالث: الفرق بينها وبين بيع المرابحة
55	المطلب الثاني: صورها وتكييفها الفقهي
55	الفرع الأول: صور المرابحة للأمر بالشراء
58	الفرع الثاني: التكييف الفقهي للمرابحة للأمر بالشراء
61	المبحث الثاني: حكمها والشبهات التي أثرت حولها
61	المطلب الأول: حكم المرابحة للأمر بالشراء
61	الفرع الأول: حكم الصورة الأولى
62	الفرع الثاني: حكم الصورة الثانية
71	المطلب الثاني: الشبهات التي أثرت حولها
73	الفرع الأول: بيعتان في بيعة
73	الفرع الثاني: بيع العينة
76	الفرع الثالث: بيع ما لا يملك
77	الفرع الرابع: حيلة إلى الربا
79	المبحث الثالث: شروط المرابحة للأمر بالشراء، ضوابطها ومراحلها العملية

فهرس الموضوعات

79	المطلب الأول: شروط المرابحة للأمر بالشراء
82	المطلب الثاني: ضوابطها المرابحة للأمر بالشراء
84	المطلب الثالث: المراحل العملية في المصارف الإسلامية
84	الفرع الأول: مرحلة المواعدة
86	الفرع الثاني: مرحلة شراء السلعة
88	الفرع الثالث: مرحلة البيع مرابحة
90	ملخص الفصل الثاني
91	الخاتمة
	الملاحق
	فهرس سور وآيات القرآن الكريم
	فهرس الأحاديث النبوية
	قائمة المصادر والمراجع
	فهرس الموضوعات
	ملخص البحث

ملخص البحث

عقد المراجعة من العقود المعروفة في الفقه الإسلامي قديماً وحديثاً، وقد تناولها الفقهاء في بيوع الأمانة قديماً، وظهر بصورة حديثة في المصارف الإسلامية وهو بيع المراجعة للأمر بالشراء؛ وقد تناولنا هذه المذكرة تحت عنوان: "عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة" في مقدمة وفصلين وخاتمة.

المقدمة تطرقنا إلى أهمية الموضوع وأسباب اختياره والصعوبات والأهداف والإشكالية وخطة البحث.

في الفصل الأول تناولنا بيع المراجعة التي تطرق الفقهاء إليها قديماً، وبينوا أحكامها وشروطها، فتناولنا مفهوم بيع المراجعة وحكمها وصورها، وأدلة مشروعيتها ثم شروط صحتها، كما بينا أحكام بيع المراجعة من خلال ظهور الغلط والخيانة فيها باعتبارها نوعاً من بيوع الأمانة التي يجب أن تصان من الغلط والخيانة.

وفي الفصل الثاني تناولنا بالدراسة التطبيق الحديث لبيع المراجعة في المصارف الإسلامية والمعروف ببيع المراجعة للأمر بالشراء، فتطرقنا إلى مفهومها من خلال تعريفها وبيان تسمياتها والفرق بينها وبين بيع المراجعة المعروفة قديماً؛ ثم بينا صورها وتكييفها الفقهي، ثم تناولنا أهم شيء في بيع المراجعة وهو حكمها الذي اختلف المعاصرون فيه اختلافاً شديداً في صورة الوعد الملزم للطرفين بين مجيز ومانع مما أثار الكثير من الشبهات والردود حول ذلك، ثم رجحنا ما رأينا أقوى دليلاً؛ وفي ختام الفصل تطرقنا إلى شروط وضوابط بيع المراجعة للأمر بالشراء لتكون موافقة لأحكام الشرع، ومراحلها العملية في المصارف الإسلامية.

وفي الخاتمة ذكرنا أهم النتائج والتوصيات التي وصلنا إليها من خلال دراستنا للموضوع؛ والله الموفق والهادي إلى سواء السبيل.

Research Summary

The Murabaha contract is one of the contracts known in Islamic jurisprudence, in the past and present, and it was dealt with by the jurists in the old sale of trust. and it appeared in a modern way in Islamic banks, which is the sale of murabaha to the one who ordered the purchase. We have dealt with this memoir under the title: “**The Murabaha Contract in Islamic Jurisprudence and its Contemporary Applications**” in an introduction, two chapters and a conclusion.

Introduction We dealt with the importance of the topic, the reasons for choosing it, difficulties, objectives, problematic, and research plan.

In the **first chapter**, we dealt with the murabaha sale that the jurists dealt with in the past, and explained its provisions and conditions. We dealt with the concept of murabaha sales, its ruling and its images, the evidence of its legitimacy and the conditions for its validity. We have also explained the rulings on murabahah sales through the emergence of error and betrayal in it, as it is a kind of trust sale that must be protected from error and betrayal.

In the **second chapter**, we examined the modern application of the murabaha sale in Islamic banks, which is known as the sale of murabaha to the one who ordered the purchase, so we dealt with its concept through its definition and clarification of its names and the difference between it and the sale of murabaha known in the past; Then we showed its pictures and jurisprudential adaptation, then we dealt with the most important thing in the sale of murabaha, which is its ruling in which the contemporaries differed greatly in the form of a promise binding the two parties between permissible and impediment, which raised many suspicions and responses about that, Then we weighed what we saw as the strongest evidence, and at the conclusion of the chapter we discussed the conditions and controls for the sale of murabaha to the one who ordered the purchase to be in accordance with the provisions of the Sharia, and its practical stages in Islamic banks.

In conclusion, we mentioned the most important findings and recommendations that we reached through our study of the topic. God is the Grantor and the Guide to the Straight Path.