

المراجعة للأمر بالشراء

دراسة فقهية-

**Issues that Ibn Hazm Al-Andalusi opposed
Imam Malik on the conditions of marriage
from the local book
Jurisprudential study**

إعرارو

د/ مها بنت سليمان الشامخ

**الأستاذ المساعد بقسم الفقه بكلية الشريعة في جامعة الإمام
محمد بن سعود الإسلامية**

المرابحة للأمر بالشراء دراسة فقهية-

مها بنت سليمان الشامخ

قسم الفقه - كلية الشريعة - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية -

المملكة العربية السعودية

البريد الإلكتروني: m.a.h.a.33@hotmail.com

المُلخَص :

المرابحة للأمر بالشراء -دراسة فقهية-، بحثٌ يتناول دراسة فقهية لأنواع المرابحة للأمر بالشراء، مع دراسة الدوافع والآثار لهذه المعاملة، ويندرج تحت المنهج الوصفي التحليلي.

والبحث يتكون من ثلاثة مباحث: المبحث الأول: في المرابحة البسيطة، والمبحث الثاني: في بيع المرابحة للأمر بالشراء، والمبحث الثالث: في صور المرابحة المركبة والدوافع والآثار لبيع المرابحة المركبة.

وهذا البحث يهدف إلى دراسة معاملة المرابحة للأمر بالشراء البسيطة والمركبة دراسة فقهية معاصرة، بمعرفة تعريفه وصورته وحكمه وبيان القول الراجح فيه، وتكييف المرابحة للأمر بالشراء تكييفاً فقهياً، وبيان الدوافع والآثار لبيع المرابحة للأمر بالشراء.

ومن النتائج التي ظهرت للباحث في هذا البحث: استحوذ المرابحة المركبة كأسلوب تمويلي على ٧٠% من إجمالي حجم التمويل والائتمان في المصارف الإسلامية وذلك بسبب توافقها مع طبيعة أعمال المصارف وسهولة تطبيقها، ومصطلح المرابحة للأمر بالشراء مصطلح حديث من جهة اللفظ وأما معناه فهو متعامل به منذ القدم، وبيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يعتمد فيها المشتري على أمانة البائع، والمرابحة البسيطة تكون بين طرفين هما البائع والمشتري، وقد اجمع العلماء على جوازها، وأما المرابحة المركبة فتكون بين ثلاثة أطراف هم الأمر بالشراء، والمأمور، والبائع الأول للسلعة، وتعددت صور المرابحة المركبة، ويمكن حصرها في ثلاث صور ذكرتها في البحث.

أسأل الله عز وجل الإخلاص والقبول، وأن ينفع به أهل العلم وطلابه، والحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

الكلمات المفتاحية: المرابحة ، الأمر ، الشراء ، البيع ، التمويل.

**Murabaha for the purchase orderer,
a jurisprudential study -**

Maha bint Suleiman Al-Shamekh

**Department of Jurisprudence - College of Sharia - Imam
Muhammad bin Saud Islamic University - Kingdom of
Saudi Arabia**

Email: m.a.h.a.33@hotmail.com

Abstract :

Murabaha to the purchase orderer - a jurisprudential study -, a research that deals with a jurisprudential study of the types of Murabaha to the purchase orderer, with a study of the motives and effects of this transaction, and falls under the descriptive analytical approach.

The research consists of three sections: the first section: on simple Murabahah, the second section: on the Murabahah sale to the person ordering the purchase, and the third section: on the forms of complex Murabahah and the motives and effects of the complex Murabahah sale.

Among the results that appeared to the researcher in this research: Compound Murabaha as a financing method acquired 70% of the total volume of financing and credit in Islamic banks because of its compatibility with the nature of banking business and the ease of its application. The term "Murabaha" for the one who orders the purchase is a modern term in terms of pronunciation, but its meaning has been dealt with since ancient times. "Murabaha" sales are among the trust sales in which the buyer relies on the seller's honesty, and simple "Murabaha" It is between two parties, the seller and the buyer, and scholars have unanimously agreed that it is permissible. As for the complex murabaha, it is between three parties: the person who ordered the purchase, the commander, and the first seller of the commodity. There are many forms of complex murabaha, and it can be limited to three forms that I mentioned in the research.

Keywords: Murabaha , ordering , buying , selling , financing.

المقدمة

الحمد رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين
نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. أما بعد..

فإنّ من دواعي سرور الباحث أن يعيش واقعه، ويتعرف على أحكام
مستجدات عصره؛ فيرفع الجهل عن نفسه وعن أهل بيته ومجتمعه.

لقد بدأت المصارف الإسلامية خطواتها الأولى في العمل المصرفي
منذ أكثر من ربع قرن من الزمن لتخليص المعاملات المصرفية من الربا
والمخالفات الشرعية، والتركيز استثماراتها في الدول الإسلامية وما يخدم
مصالحها، فظهرت أساليب تمويل إسلامية كالمضاربة والمشاركة والتأجير،
وبيع المرابحة للأمر بالشراء وغيرها.

وبعد فترة وجيزة سيطر أسلوب المرابحة للأمر بالشراء على استخدام
هذه المصارف حتى وصلت في المتوسط إلى (٧٠%) من إجمالي التمويل
في المصارف الإسلامية، ولقد اهتم الباحثون في تحليل ودراسة هذا النوع
من الاستثمار و صنفوا فيه مصنفاً عدة، البعض أفردها ك. د. رفيق
المصري في بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية و د.
سامي حسن حمود في بيع المرابحة للأمر بالشراء و د. عبد الستار أبو غدة
في أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية والتطبيقية في المصارف الإسلامية،
وعبد الرحمن بن حامد الحامد في تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع
المرابحة للأمر بالشراء. و د. عطية فياض في التطبيقات المصرفية لبيع
المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي وغيرها كثير.

وبعض الباحثين ضمن بيع المرابحة مصنفة المشتمل على أنواع
الاستثمار في البنوك الإسلامية، ومثل هذه المصنفاً كثيرة أكتفي منها
بذكر كتابي الخدمات المصرفية لـ د. علاء الدين الزعتري، والخدمات
الاستثمارية لـ أ. د. يوسف الشبيلي.

أهمية الموضوع:

تظهر أهمية بحث الموضوع في النقاط التالية:

أولاً: أهمية بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية واعتمادهم عليها بنسبة كبيرة كأسلوب من أساليب الاستثمار في العقود التمويلية.

ثانياً: زيادة الطلب على التمويل الشخصي بأسلوب المربحة في المصارف السعودية.

ثالثاً: وجود أخطاء شرعية في نهج المصارف وتطبيقاتها لهذا النوع من البيع.

رابعاً: أهمية التطبيق الشرعي السليم لبيع المربحة في المصارف الإسلامية.

أهداف البحث:

- 1- دراسة معاملة المربحة للأمر بالشراء البسيطة والمركبة دراسة فقهية معاصرة، بمعرفة تعريفه وصورته وحكمه وبيان القول الراجح فيه.
- 2- تكييف المربحة للأمر بالشراء تكييفاً فقهياً دقيقاً.
- 3- بيان الدوافع والآثار لبيع المربحة للأمر بالشراء على المصارف من جهة الودائع، ومن جهة التمويل، ومن جهة الديون المدومة.

الدراسات السابقة:

من خلال البحث وقفت على ما يلي:

- 1- تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء: دراسة تحليلية تقويمية. لعبد الرحمن بن حامد بن علي الحامد، اشراف محمد بن سعدو الجرف، رسالة (ماجستير)-جامعة ام القرى، ١٤٢٣هـ.

- ٢- بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية. إعداد صالح بن علي بن محمد السعوي، إشراف محمد بن يحيى النجيمي، رسالة (ماجستير). الجامعة الإسلامية، ١٤٣٢هـ.
- ٣- ضوابط الحيل وتطبيقاتها على صيغ التمويل: عقد المربحة للأمر بالشراء والإيجار المنتهي بالتمليك لدى بنك البركة / إعداد نزليوي خير الدين، إشراف بن مولود وثيق، رسالة (ماجستير) - جامعة الجزائر، ١٤٣٢ هـ.
- ٤- دور المربحة للأمر بالشراء في النمو التجاري دراسة تطبيقية على مصرف الانماء السعودي للفترة (١٤٢٧-١٤٣٧هـ)، لعيسى مقبل محسن العروي، إشراف موسي محمد الطيب عقم، رسالة (ماجستير) - الجامعة الإسلامية، ١٤٣٩ هـ.
- ٥- نظرة شمولية لطبيعة بيع المربحة للأمر بالشراء، لعبد السلام داود العبادي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي. ع ٥، ج ٢ (١٤٠٩)، (١٩٨٨)، ص ١١١٥-١١٢٥.
- ٦- المربحة للأمر بالشراء (بيع المواعدة): (المربحة في المصارف الإسلامية) وحديث (لا تتبع ما ليس عندك)، اعداد: د. بكر بن عبدالله ابوزيد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي. ع ٥، ج ٢ (١٤٠٩)، (١٩٨٨)، ص ٩٦٥-٩٨٩.
- ٧- المربحة للأمر بالشراء: دراسة مقارنة، اعداد ابراهيم فاضل الدبوع، مجلة مجمع الفقه الإسلامي. ع ٥، ج ٢ (١٤٠٩)، (١٩٨٨)، ص ١٠٥٥-١٠٥٨.
- ٨- المربحة للأمر بالشراء: نظرات في التطبيق العلمي، اعداد: علي أحمد السالوس، مجلة مجمع الفقه الإسلامي. ع ٥، ج ٢ (١٤٠٩)، (١٩٨٨)، ص ١٠٥٩-١٠٨٧.

الفرق بين الدراسات السابقة وبين هذه الدراسة، ما يلي:

- ١- أنّ هذه الدراسات تناولت واقع البنوك المعاصرة، مع دراسة الواقع من حيث الشروط والأحكام، ثم بيان حكمها في الشريعة الإسلامية، وقد استفدت من بعض هذه الدراسات في دراسة بعض المسائل.
- أما هذه الدراسة فلم أتناول مصرفاً محدداً، بل الدراسة تمت على موضوع المرابحة من حيث التعريف وأصول المعاملة، والصور التي يمكن أن يتعامل بها المستفيدون، ثم بيان حكم كل صورة، مع ذكر الخلاف والأدلة.
- ٢- تناولت هذه الدراسة المخارج التي ذكرها الفقهاء لإباحة المعاملة، وتحقيق العائد على المصرف والعميل.
- ٣- تناولت الدراسة آثار بيع المرابحة على المصارف من جهة الودائع، ومن جهة التمويل، ومن جهة الديون المعدومة.

خطة البحث

- اشتمل البحث في هذا الموضوع على تمهيد وثلاثة مباحث وخاتمة وفهارس.
- فأما التمهيد: فقد اشتمل على مكانة بيع المرابحة من البيوع.
- وأما المبحث الأول: فهو في المرابحة البسيطة.
- واشتمل على ثلاثة مطالب:
- المطلب الأول: تعريفها لغة واصطلاحاً.
- المطلب الثاني: حكمها.
- المطلب الثالث: شروط صحتها.
- وأما المبحث الثاني: فهو في بيع المرابحة للأمر بالشراء.
- واشتمل المبحث على تمهيد ومطلبين:
- المطلب الأول: تعريفه وبيان صورته.
- المطلب الثاني: الفرق بين المرابحة البسيطة والمركبة.

وأما المبحث الثالث: فهو في صور المربحة المركبة والدوافع والآثار لبيع المربحة المركبة.

واشتمل على مطلبين:

المطلب الأول: صور بيع المربحة للأمر بالشراء وحكم كل صورة.

المطلب الثاني: الدوافع والآثار لبيع المربحة المركبة.

وأما الخاتمة فقد اشتملت على أهم النتائج والتوصيات.

الفهارس وتشتمل على:

- فهرس المصادر والمراجع.

وبعد.. فإني لا أدعي أنني قد استكملت جوانب البحث، ولكن حسبي
أنني قد بذلت فيه قصارى جهدي، فما كان فيه من صواب فهو من توفيق
الله وحده، وما كان فيه من خطأ فهو من نفسي والشيطان، وأستغفر الله
منه. وفي الختام أشكر الله سبحانه وتعالى وأحمده على ما تفضل به عليّ
من التوفيق والتسديد، وأسأله العون والمزيد إنه ولي ذلك والقادر عليه.
اللهم وفقنا لما تحب وترضى، ويسر لنا العلم النافع والعمل الصالح
وتقبل منا إنك أنت السميع العليم، وتب علينا إنك أنت التواب الرحيم،
وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف
الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

التمهيد

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين
نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

ينعقد البيع بالنظر إلى طريقة تحديد ثمنه بأسلوبين:

الأول: بيع المساومة: وهو بيع السلعة بثمن متفق عليه دون النظر إلى
ثمنها الأول الذي اشتراها به البائع. الثاني: بيع الأمانة: وهو بيع يأتى فيه
المشتري البائع في إخباره بتكلفة المبيع عليه، ومن ثمّ يتفقان على الثمن
الجديد للسلعة. ولذلك سُمي ببيع الأمانة، فالأصل أن المشتري ائتمن البائع
في حديثه عن الثمن الأول من غير بيان الدليل، ولذلك يلزم البائع الصدق
فيما أخبر به قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَكُونُوا
أُمَّتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾. (الأنفال: ٢٧).

وبيوع الأمانة ثلاثة:

الأول: المربحة وهي: بيع الشيء بسعر التكلفة مع زيادة ربح معلوم.
الثاني: التولية وهي: بيع الشيء بسعر التكلفة من غير زيادة
ولا نقصان.

الثالث: الوضعية وهي: بيع الشيء بأقل من سعر التكلفة^(١).
فالمربحة هي أحد أنواع بيوع الأمانة، وهي من العقود التي تعامل
الناس بها منذ القدم وحتى يومنا هذا؛ وذلك لمساس الحاجة إليها، فقد كانت

(١) ينظر: بيع المربحة وتطبيقاتها لأحمد سالم ملحم ص ٢٠، وبيع المربحة للأمر
بالشراء لـ د. حسام عفانة ص ١٨، والمعاملات المالية المعاصرة لـ أ. د محمد روس
ص ٨٩، والتطبيقات المصرفية لبيع المربحة لـ د. عطية فياض ص ٢٧، ودراسة
شرعية لأهم العقود لـ د. محمد مصطفى الشنقيطي ٣٧١/١، والخدمات الاستثمارية
لـ د. يوسف الشبيلي ٣٨٠/٢.

المعاملة بها ثنائية قائمة على البائع والمشتري وهي ما تسمى بالمرابحة البسيطة، ثم تطور هذا العقد حتى أصبح ثلاثي الأطراف وأطلق عليه: "المرابحة المركبة" أو "المرابحة للأمر بالشراء" وهو عنوان بحثنا، وهو ما يجري التعامل به في المصارف الإسلامية كوجه من أوجه الاستثمار المشروع.

وفيما يلي سوف نتناول بإذن الله هذين النوعين بالإيضاح والبيان مع شيء من الإيجاز والاختصار سائلين المولى عز وجل أن يهدينا سبيل الرشاد وأن يلهمنا ويوفقنا للقول والصواب والله المستعان.

المبحث الأول: بيع المربحة البسيطة

ويشتمل هذا المبحث على ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: تعريفه لغة واصطلاحاً.

المطلب الثاني: حكمه.

المطلب الثالث: شروط صحته.

المطلب الأول: تعريف المربحة البسيطة

أولاً: التعريف اللغوي:

الرَّيْحُ والرَّيْحُ والرَّيْحُ: النماء في التجر. وأربحته على سلعته أي: أعطيته ربحاً^(١).

وجاء في معجم مقاييس اللغة: الرء والباء والحاء أصل واحد يدل على شف في مبايعة (والشف بالكسر وقد يفتح الفضل والريح والزيادة)^(٢).

ثانياً: التعريف الاصطلاحي:

عرفت المربحة بتعريفات عدة وكان أدقها وأحسنها تصويراً في نظري التعريف الآتي:

المربحة: هي بيع ما اشترى بثمنه مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما اتفقا عليه^(٣).

فالمربحة تقوم على أساس معرفة الثمن الأول وهو رأس المال أو سعر تكلفة المبيع، وتقوم أيضاً على معرفة الربح الزائد على رأس المال والمتفق عليه بين الطرفين.

فالبائع يخبر المشتري بالسعر الذي اشتراها به، ويزيد عليه ربحاً معلوماً محدداً يتفق عليه مع المشتري.

وسميت بالبسيطة؛ لأنها لا تخرج عن طرفين هما: البائع والمشتري والله أعلم.

(١) ينظر: لسان العرب لابن منظور ٤٤٢/٢، ومعجم مقاييس اللغة لابن فارس ص ٤٣٦، ومختار الصحاح للرازي ص ٩٧، والمصباح المنير للفيومي ص ١١٣ (ربح)، والمعجم الوسيط لمجموعة من العلماء ص ٣٢٢.

(٢) مقاييس اللغة ص ٤٣٦.

(٣) ينظر: أسهل المدارك شرح إرشاد السالك لأبي بكر الكشناوي ٢/٢٨٢. ويمكن الرجوع للتعريف الأخرى في المراجع الآتية: فتح القدير لابن الهمام ١٢٢/٦، وحاشية رد المحتار لابن عابدين ١٣٢/٥، وطلبية الطلبة للنسفي ص ٢٠٤، وحاشية الدسوقي على الشرح الكبير ١٥٩/٣، وبداية المجتهد لابن رشد ٢١٣/٢، ومغني المحتاج للشرييني ٧٦/٢، والمغني لابن قدامة ٢٦٦/٦.

المطلب الثاني: حكم بيع المرابحة البسيطة

أجمع الفقهاء رحمهم الله تعالى على جواز بيع المرابحة^(١)، قال ابن قدامة رحمه الله في المغني: (معنى بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وريح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال، فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليّ بمائة بعتك بها، وريح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة)^(٢).

واستدلوا بأدلة من الكتاب والسنة والإجماع والمعقول منها ما يلي:

الدليل الأول:

قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة: ٢٧٥). وقوله تعالى: ﴿وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾ (الجمعة: ١٠).

ووجه الدلالة من الآيتين:

عموم هذين الدليلين وما شابههما من أدلة الكتاب الدالة على مشروعية البيع، فلفظ البيع عام يقتضي إباحة جميع البيوع إلا ما خصه الدليل، والمرابحة أحد أنواع البيوع ولم يرد من النصوص ما يقتضي حرمتها، فتبقى على الأصل وهو الحل والإباحة^(٣).

(١) نقل الإجماع الكاساني في بدائع الصنائع ٢٧٣/٧، وابن رشد في بداية المجتهد ٢٥٦/٢، والطبري في اختلاف العلماء مخطوط نقله الحامد في كتابه بيع المرابحة ص ١٤، ونقل الإجماع كذلك ابن هبيرة في الإفصاح ٣٥٠/١.

(٢) المغني ٢٦٦/٦.

(٣) ينظر: فتح القدير لابن الهمام ٢٥٢/٥، والمقدمات والممهديات لابن رشد ص ٥٣٩ - ٥٤٠، وأحكام القرآن للشافعي ١٣٥/١ جمعه الإمام البيهقي صاحب السنن، والمجموع للنووي ١٤٦/٩، وإعلام الموقعين لابن القيم ٣٤٤/١، والقواعد والضوابط الفقهية عند ابن تيمية، جمع ودراسة عبد السلام الحصين ١٥٤/١، وبيع المرابحة عند ابن تيمية، جمع ودراسة عبد السلام الحصين ١٥٤/١، وبيع المرابحة لأحمد سالم ص ٣١، والخدمات المصرفية د. زعتري ص ٩٢.

قال الشافعي رحمه الله في كتابه الأم^(١): (فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم منها، وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه داخل في المعنى المنهي عنه، وما فارق ذلك أعناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى).

الدليل الثاني:

حديث رافع بن خديج رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل عن أفضل الكسب فقال: "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"^(٢).

وجه الدلالة:

دل الحديث ونظائره من الأدلة الدالة على مشروعية البيع، وكما تقدم فإن الأصل في المعاملات والعقود الحل والإباحة إلا ما دل الدليل على تخصيصه، ولم يرد في المراجعة ما يدل على تحريمها فتبقى على الأصل والله أعلم^(٣).

الدليل الثالث:

الإجماع؛ فإن الناس قد توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير تكبير، وذلك إجماع على جوازها^(٤).

(١) الأم ٢/٣.

(٢) الحديث أخرجه الإمام أحمد في المسند ٤٦٦/٣، والحاكم في المستدرک ١٢/٢، والحديث روي مرسلًا وموصولًا ورجح أبو حاتم في (علل الحديث) الإرسال. ينظر: العلل لابن أبي حاتم رقم (١١٦٨)، وتلخيص الحبير لابن حجر ٩٤٣/٣ (١١٢٢).

(٣) ينظر: بيع الرابحة لأحمد سالم ص ٣٢، والخدمات المصرفية د. زعتري ص ٩٢.

(٤) ينظر: رد المحتار لابن عابدين ١٥٣/٤، وحاشية الدسوقي على الشرح الكبير ١٥٩/٣، ومعنى المحتاج للشرييني ٧٧/٢، واختلاف الفقهاء ٥١/١ والمغني لابن قدامة ٢٦٦/٦.

الدليل الرابع:

المعقول؛ فإن المربحة جائزة؛ لاستجماعها شرائط الجواز، ولأن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيوع، وقد تقرر عند أهل العلم رحمهم الله أن الشريعة مبناها على تحصيل المصالح وتكميلها، وتعطيل المفاسد وتقليلها بحسب الإمكان^(١).

قال شيخ الإسلام رحمه الله: (وقد بينا في غير موضع أن الأصل في العقود الإباحة فلا يحرم منها إلا ما حرمه الله ورسوله، ولم يحرم الله عقداً فيه مصلحة للمسلمين بلا مفسدة تقاوم ذلك)^(٢).

ولا شك أن البناء على هذا الأصل العظيم يفتح للناس آفاقاً واسعة في الحياة الاقتصادية، ولا يقتصر أثره على زمان دون زمان والله الحمد والمنة.

(١) ينظر: القواعد والضوابط الفقهية للمعاملات المالية عند ابن تيمية ١/١٣٩.

(٢) ينظر: كتاب العقود لشيخ الإسلام ص ٤٤٠.

المطلب الثالث: شروط صحة بيع المربحة^(١)

يشترط لصحة بيع المربحة ما يلي:

أولاً: شروط صحة البيع المعروفة عند الفقهاء رحمهم الله أذكرها على سبيل الإجمال:

- أ- التراضي بين الطرفين.
- ب- كون العاقد جازئ التصرف.
- ج- أن يكون المبيع مالاً مباحاً.
- د- أن يكون العاقد مالكاً للمبيع ملكية تامة أو مأذوناً له في التصرف فيه.
- هـ- أن يكون المبيع مقدوراً على تسليمه.
- و- أن يكون المبيع معلوماً للمتعاقدين.
- ز- أن يكون الثمن معلوماً قدره وصفته للطرفين.

ثانياً: الشروط الخاصة ببيع المربحة:

اشترط أهل العلم رحمهم الله لصحة المربحة الشروط الآتية:

أولاً: أن يكون الثمن الأول (وهو سعر تكلفة المبيع) معلوماً للمشتري الثاني؛ لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوماً فالبيع فاسد^(٢).

(١) ينظر: بدائع الصنائع للكاساني ٥/ ٢٢٠، ونهاية المحتاج للرملي ٤/ ١٠٨، والمغني لابن قدامة ٦/٢٦٦، والتطبيقات المصرفية لبيع المربحة لـ د. عطية فياض ص ٣٠ - ٦٣، ١٢٥، وموقف الشريعة من المصارف الإسلامية لـ د. عبد الله العبادي ص ٢٥٧، والمصارف الإسلامية لـ د. عبد الرزاق رحيم ص ٥١٢، وبيع المربحة لأحمد سالم ص ٣٦ - ٣٩.

(٢) اتفق الفقهاء رحمهم الله على تحميل بضاعة المربحة إضافة إلى الثمن الأصلي للمبيع التكاليف الآتية:

ثانياً: أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.

ثالثاً: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز أن يبيعه مربحة؛ لأن المربحة بيع الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون رباً لا ربحاً.

١- التكاليف الصناعية المباشرة، وقد عبر عنها الفقهاء بالتالي تزيد في عين المبيع ومن أمثلتها قديماً: الصبغ والقتل والطرز، وحديثاً: الغزل والنسج والصبغة وصناعة الملابس من القماش وغير ذلك.

٢- التكاليف التسويقية المباشرة: ومن أمثلتها حمل الطعام، وحمل المتاع سوق الغنم وهي ما يعبر عنها حديثاً بتكاليف الشحن والنقل، ويضاف إلى ذلك تكاليف التعبئة والتغليف وأجرة السمسار.

٣- التكاليف الإدارية المباشرة وهي: التكاليف التي لا غنى عنها للحصول على السلعة أو لتعبئتها للاستخدام أو للانتفاع بها وذلك كالمصروفات والرسوم كرسوم تسجيل العقارات والسيارات ومصاريف البرقيات والاتصالات الخاصة بعمليات المربحة. واشترط الحنابلة رحمهم الله بيان الثمن الأصلي وما أضيف إليه ولا يجوز أن يقول قامت عليّ بكذا.

قال البهوتي رحمه الله في شرح منتهى الإرادات: ١٨٣/٢: (فإن اشترى ثوباً بعشرة وقصره المشتري أو نحوه بأن صبغه بعشرة بنفسه أو غيره، أخبر به على وجهه فقط بأن يقول: اشتريته بعشرة وقصرته أو صبغته بعشرة ومثله أي مثل أجرة مكانه وكيله ووزنه وعده وذعره وحمله وخطاطته وعلف الدابة أو نحوه فيخبر بذلك على وجهه).

ينظر: بدائع الصنائع للكاساني ٢٢٣/٥، وحاشية الدسوقي ١٦٠/٢، ومنح الجليل على مختصر خليل ٧١٢/٢، والمغني لابن قدامة ٢٦٨/٦ - ٢٦٩ والتطبيقات المصرفية لبيع المربحة لـ د. عطية فياض ص ٣٦ - ٤١.

رابعاً أن يكون رأس المال من المتليات، فإن كان قيمياً كالعروض لم يجز بيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. خامساً: أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز البيع؛ لأن المرابحة مترتبة على عقد سابق عليها، فإذا لم يكن العقد الأول صحيحاً لم تترتب عليه آثاره الشرعية ومنها: التصرف فيما ملك بهذا العقد بالبيع أو غيره.

المبحث الثاني بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المركبة)

وفيه تمهيد ومطلبان:

المطلب الأول: تعريفه وبيان صورته.

المطلب الثاني: الفرق بين المرابحة البسيطة والمرابحة المركبة.

تمهيد^(١)

بيع المرابحة للأمر بالشراء اصطلاح عليه حديثاً باعتباره من صيغ التعامل المصرفي في مجال الاستثمار اللاربوي الذي كان قاصراً على المضاربة والمشاركة باعتبارهما البديل الإسلامي للتمويل والاستثمار المصرفي، ثم ظهر مصطلح بيع المرابحة للأمر بالشراء أول مرة في أطروحة الدكتور / سامي حسن حمود عام ١٩٦٧م لنيل درجة الدكتوراه، بعنوان: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية^(٢).

وكان هذا الاقتراح منه نتيجة لتأمله لكلام الشافعي رحمه الله في كتابه الأم حيث قال^(٣): (وإذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه

(١) ينظر: التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة د. عطية فياض ص ٦٥ - ٦٦، وبيع المرابحة لأحمد سالم ملحم ص ٧٥.

(٢) لا شك أن هذا الاصطلاح حديث، ولكن حقيقة المعاملة كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين، فقد ذكرها محمد بن الحسن صاحب أبي حنيفة في كتابه المخارج من الحيل ص ١٢٧، والإمام الشافعي في الأم ٣/٣٩، وابن القيم في إعلام الموقعين ٢٩/٤.

ينظر: المرابحة للأمر بالشراء د. بكر أبو زيد ص ٩٧٨، مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢، وبيع المرابحة د. عفانة ص ٢٨.

(٣) ينظر: الأم للشافعي ٣/٣٩.

وأرباحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أرباحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أرباحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتاعه وأشتريه منك بنقد أو بدين، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنهما تبايعا قبل أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أرباحك فيه كذا).

يقول الباحث د/ سامي حسن حمود: (وجدت أن هذا الباب يسد حاجة الناس بصورة أوسع مما يسدها باب المضاربة الشرعية لو كان هو المنفذ الوحيد للتمويل في نطاق عمل البنك الإسلامي، فقد كانت المضاربة التي هي صورة من صور المشاركة بين رأس المال وعمل الإنسان هي المخرج الوحيد الذي كان يطرحه المفكرون الإسلاميون في العقد السادس والسابع من هذا القرن لحل مشكلة الاستثمار والتمويل الإسلامي، ولكن لم يقل لنا هؤلاء المفكرون كيف يمكن أن يمول البنك الإسلامي بالمضاربة شخصاً يريد شراء سيارة لاستعماله الشخصي مثلاً، أو أثاثاً لمسكنه، حيث لا يوجد ربح ولا تجارة.. إن قاعدة الإسلام مبنية على رفع الحرج على الناس وأن عدل الشريعة مبني على التيسير في دين الله، وأنه لا يمكن النظر في إلزام الناس بقبول ما لا يريدون قبوله، طالما أن في الشرع متسعاً للاختيار، ولكن الضيق يأتي من نقصان العلم والمعرفة بالأحكام)^(١).

(١) هذا القول نقله عن الباحث د. عطية فياض في كتابه التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة ص ٦٦.

وينظر بيع المرابحة للأمر بالشراء د. سامي حمود ص ١٠٩٢ منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع/٥٤ ج/٢.

ومنذ ذلك الحين أصبحت هذه الصيغة تحتل مكان الصدارة بين غيرها من صيغ البدائل الإسلامية للاستثمار في مجال التطبيق العلمي فهي أكثر أساليب الاستثمار استعمالاً، وقد تلتفتها المصارف الإسلامية أو أغلبها بالقبول وحاولت تطبيقها، كل بحسب قناعته وفهمه.

وحتى نتعرف على حكم الشرع في نظر الفقهاء في هذه المعاملة التي هي عنوان بحثنا لا بد لنا أولاً من تعريفها وتصويرها تصويراً دقيقاً، وهل هذه المعاملة تشبه المرابحة البسيطة في الصورة فنجري عليها ما تقدم أم أن هناك تبايناً واضحاً بينهما؟

ثم هل المرابحة المركبة هي صورة واحدة أم تعددت صورها فنحتاج حينئذ إلى التعرّيج على كل صورة بالإيضاح وبيان حكم الشرع فيها؟

والجواب يأتي مضمناً في هذا المبحث والذي يليه بإذن الله.

ففي هذا المبحث نتعرف بإذن الله على ما يلي:

أولاً: تعريف المرابحة المركبة وبيان صورتها.

ثانياً: الفرق بينها وبين المرابحة البسيطة.

ثم نتعرض بإذن الله في المبحث الثالث على الصور التي تتم من

خلالها عقد المرابحة للأمر بالشراء. والله ولي التوفيق.

المبحث الثاني: فهو في بيع المرابحة للأمر بالشراء

واشتمل المبحث على تمهيد ومطلبين:

المطلب الأول: تعريفه وبيان صورته.

المطلب الثاني: الفرق بين المرابحة البسيطة والمركبة.

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المركبة)

عرفت المرابحة المركبة بعدة تعاريف من الباحثين المعاصرين^(١)، ولكنّ الملاحظ أن غالبية هذه التعريفات غير جامعة لصور المرابحة المركبة؛ فقد تركزت على صورة الوعد الملزم بالشراء كما سيأتي بيانه ولم تستغرق جميع صور المرابحة المركبة.

وفي نظري أنّ أجود هذه التعريفات هو التعريف القائل بأن بيع المرابحة للأمر بالشراء: "أن يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة، يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به العميل بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما"^(٢)، وقد اخترنا هذا التعريف لأنه جامع لجميع صور المرابحة المركبة، مع التركيز على الصورة الأساسية للمرابحة المركبة.

ألفاظ المعاملة^(٣):

يطلق على هذه المعاملة عدة مسميات منها:

١- المرابحة للأمر بالشراء.

٢- المرابحة المركبة.

(١) ينظر: جميع المرابحة للأمر بالشراء د. سامي حمود ص ١٠٩٢، مجلة المجمع عدد ٥، ج ٢، وبيع المرابحة للأمر بالشراء د. رفيق المصري ص ١١٣٣ مجلة المجمع عدد ٥، ج ٢، وبيع المرابحة د. عفانة ص ٢٨، وبيع المرابحة لأحمد ملحم ص ٧٧، والتطبيقات المصرفية د. عطية فياض ص ٦٥.

(٢) ينظر: معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام د. علي السالوس ص ٩.

(٣) ينظر: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ص ٤٧٦، والمصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق ص ٥١٤، والدليل الشرعي للمرابحة ص ١٠، والخدمات الاستثمارية د. الشبيلي ٣٨٢/٢.

٣- المربحة للواعد بالشراء، وهذه التسمية هي أدل الأسماء على حقيقتها.
صورة المعاملة:

تتضح صورة المعاملة من خلال المثال الآتي:

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 بالولايات المتحدة وليس معي إلا جزءاً يسيراً من الثمن، فهل يستطيع المصرف أن يشتري لي هذه الأجهزة على أن أدفع له الثمن الذي اشتراها به وربحاً معلوماً ن قدره بيننا.

قال مسؤول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالموصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها على أن تربحه فيها مقداراً معيناً، وتدفع في الأجل المحدد، ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل.

هذه هي الصورة الأساسية للمربحة المركبة، ثم تختلف صور المربحة المركبة بحسب ما يحدث بعد ذلك فقد يكتب العميل مع المصرف عقد بيع مقدماً قبل شراء المصرف للأجهزة.

وقد يدفع العميل عربوناً مقدماً قبل شراء المصرف للأجهزة.

وقد يتفقا على الخيار لكل من المصرف والعميل، فالمصرف بالخيار

بعد شرائه للأجهزة، إما أن يبيعه للمشتري أو لغيره أو يحتفظ بها.

والعميل أيضاً بالخيار بين أن يشتري الأجهزة بعد تملك المصرف لها

أو يصرف النظر عن ذلك.

وقد يتجاوز الاتفاق حتى يصل إلى الوعد الملزم لكل من المصرف

والعميل بعد تملك المصرف للأجهزة، وذلك بأن يتعهد المصرف ببيع

الأجهزة للعميل المذكور بعد حيازته للسلعة، ويتعهد العميل بشراء الأجهزة بعد تملك المصرف لها وقبضها وهذا النوع الأخير هو الذي وقع فيه الخلاف بين العلماء والباحثين المعاصرين.

الخلاصة:

يتلخص القول في المرابحة المركبة بأمرين^(١):

الأمر الأول: أنها ثلاثية الأطراف.

فالأول: الأمر بالشراء (وهو العميل).

الثاني: المصرف الإسلامي.

الثالث: البائع الذي اشترى منه المصرف السلعة.

وهذا هو الفرق بين المرابحة المركبة والبسيطة التي تقدم الحديث عنها في بداية هذا البحث، إذ هي ثنائية الأطراف تدور حول البائع والمشتري فقط.

الأمر الثاني: أن المرابحة المركبة تتكون من مرحلتين:

المرحلة الأولى: مرحلة الطلب.

وهذه المرحلة يتم فيها طلب شراء مقدم من العميل إلى المصرف يحدد فيه السلعة المطلوبة مع مواصفاتها ويقابله قبول من المصرف، كما يحدث اتفاق بين العميل والمصرف على الثمن والربح.

المرحلة الثانية: مرحلة البيع.

وهذه المرحلة تتم بعد شراء المصرف السلعة نقداً ثم بيعها للأمر بالشراء نقداً أو لأجل.

(١) ينظر: بيع المرابحة د. عفانة ص ٣٠ - ٣١، وبيع المرابحة د. أحمد سالم ص ٧٩، والتطبيقات المصرفية لبيع المرابحة د. عطية فياض ص ٦٦ وما بعدها أو المصارف الإسلامية د. عبد الرزاق رحيم ص ٥١٥.

المطلب الثاني: الفرق بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة^(١)

تقدم معنا بيان كل من المراجعة البسيطة والمركبة، وظهر لنا من خلال التصوير لكل منهما أن هناك فروق بينهما، وهذا يعني أنه لا يمكننا إجراء أحكام المراجعة البسيطة على المركبة لوجود الفوارق الرئيسة التي تمنع ذلك، لذا وجب علينا إعادة النظر في المراجعة المركبة من جديد للوصول إلى الحكم الشرعي وهذا يأتي في المبحث الثالث بإذن الله تعالى.

وفيما يلي نستعرض بعض الفروق التي استخلصها الباحثون عند عقد المقارنة بين المراجعة البسيطة والمركبة:

أولاً: أن السلعة في المراجعة البسيطة تكون موجودة عند البائع قبل طلب الأمر، بخلاف المراجعة المركبة تكون السلعة موصوفة.

ثانياً: المراجعة البسيطة قد تكون حالة أو مؤجلة، أما المراجعة المركبة فهي مؤجلة، يكون الثمن فيها دفعة واحدة أو مقسطاً.

ثالثاً: في المراجعة البسيطة تنحصر العلاقة بين طرفين، أما المراجعة المركبة فهي بين ثلاثة أطراف.

رابعاً: البائع في المراجعة البسيطة يتخذ الملك طريقاً للريح، وأما في المراجعة المركبة، فإن وجود المشتري المريح مسبقاً هو الطريق للامتلاك، فلولا وجود الأمر بالشراء لم يكن للمصرف قصد في الشراء.

(١) ينظر: بيع المراجعة لأحمد ملحم ص ٨٦ - ٨٨، والخدمات الاستثمارية لـ د.

يوسف الشبيلي ٣٨٤/٢.

المبحث الثالث: صور بيع المربحة للأمر بالشراء وحكم كل صورة والدوافع والآثار لهذا البيع

ويتضمن هذا المبحث مطلبان:

المطلب الأول: صورة بيع المربحة للأمر بالشراء وحكم كل صورة.

المطلب الثاني: الدوافع والآثار لبيع المربحة للأمر بالشراء.

المطلب الأول: صور بيع المرابحة للأمر بالشراء وحكم كل صورة^(١)

تقدم في المبحث الثاني بيان الصورة الأولية للمرابحة المركبة والتي هي أصل للصور المندرجة تحت عقد المرابحة، وقلنا بأن الاختلاف بين الصور يأتي بعد تقدم العميل للمصرف بطلب الشراء ثم يتم دراسة المصرف لهذا الطلب، وبعد قبوله أي (المصرف) لطلب المشتري بشراء السلعة له يتم الاتفاق بين المصرف والعميل، وعلى ضوء هذا الاتفاق يمكن تحديد الحكم الشرعي.

وعلى هذا فإنّ الشرعي لعقد المرابحة المركبة يختلف باختلاف الصورة التي حدثت لعقد المرابحة المركبة يختلف باختلاف الصورة التي حدثت بين العميل والمصرف، وسوف نستعرض بمشيئة الله أهم الصور المندرجة تحت عقد المرابحة وبيان الحكم الشرعي لها من خلال عرض أقوال الفقهاء والباحثين والله الموفق.

الصورة الأولى: كتابة عقد بيع بين العميل والمصرف قبل امتلاك

المصرف للسلعة بالشراء^(٢).

التوضيح: بعد موافقة المصرف على شراء السلعة للأمر بالشراء يقوم بتوقيع عقد بيع مع العميل ببيع معلوم في الحال وذلك قبل أن يقوم بشراء السلعة.

(١) ينظر: دراسة شرعية د. محمد مصطفى (١/٣٧١ - ٣٧٢)، والتطبيقات المصرفية

د. عطية فياض ص ٦٦، والخدمات المصرفية د. الزعتري ص ٩٤، والمعاملات المالية أ. د محمد رواس ص ٩٣.

(٢) ينظر: المعاملات المالية المعاصرة لـ أ. د محمد رواس ص ٩٤، والمصارف

الإسلامية د. عبد الرزاق ص ٥١٨.

حكم هذه المسألة:

لا تجوز باتفاق الفقهاء والبيع فيها باطل؛ لأن البائع (المصرف) قد باع ما لا يملك، وقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام رضي الله عنه "لا تبع ما ليس عندك"^(١).

الصورة الثانية: الاتفاق بعد طلب الشراء على الخيار لكل من العميل والمصرف في الإمضاء وعدمه بعد تنفيذ المصرف عملية الشراء.

وهذه الصورة تحمل الاتفاق المبدئي من الطرفين على أن يكون لكل منهما الخيار: فالمشتري له الخيار في أن يشتري السلعة التي اشتراها له المصرف ويربحة فيها، أو لا يشتريها منه.

وبالمقابل فإنَّ المصرف إذا تملك السلعة فله الخيار أيضاً في إمضاء بيعه لمن أمره بالشراء أو إعراضه عن البيع له بإبقائها عنده أو بيعها لشخص آخر.

حكم هذه المسألة:

اختلف الفقهاء رحمهم الله تعالى في حكم هذه الصورة على قولين:
القول الأول: الجواز، وهو قول الجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة^(٢).

واختار هذا القول عامة العلماء المعاصرين وفي مقدمتهم سماحة الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله تعالى وبه صدرت قرارات عدد من المجمع والمؤتمرات والهيئات الشرعية، مثل: مؤتمر المصرف الإسلامي

(١) الحديث أخرجه الإمام أحمد في مسنده ٤٠٢/٣، وأبو داود في سننه (٣٥٠٣)، والترمذي في سننه (١٢٣٢) وقال: حديث حسن، والنسائي في سننه (٤٦١٣)، وابن حبان في صحيحه (٢٢٨/٧).

(٢) ينظر: المبسوط للرخسي ٢٣٧، ٢٣٨، والأم للشافعي ٣/٣٩، وإعلام الموقعين لابن القيم ٢٩/٤.

الأول المنعقد بدبي، والمؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت، ومجمع الفقه الإسلامي التابع للمنظمة، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء وجميع هيئات البنوك الإسلامية^(١).

القول الثاني: إذا حدد طالب الشراء مقدار الربح فالمعاملة محرمة، وإذا أطلق وقال: اشتر سلعة كذا وأنا أربحك فيها ولم يبين مقدار ما سيربحه فالمعاملة جائزة مع الكراهة.

وهذا القول هو مذهب المالكية رحمهم الله تعالى^(٢).

أدلة القول الأول:

استدل أصحاب القول الأول بأدلة منها ما يلي:

الدليل الأول: قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ (البقرة: ٢٧٥).

وجه الدلالة من الآية:

دللت الآية على أن الأصل في المعاملات الحل إلا ما دل الدليل على تحريمه، ولا دليل على تحريم هذه المعاملة، فتبقى على الأصل^(٣).
الدليل الثاني: الحاجة الماسة لمثل هذه المعاملات ويمكن تلخيص حاجة الناس إلى هذه المعاملة في النقاط الآتية^(٤):

(١) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي ١٥٩٩/٢/٥، وبيع المرابحة للأشقر ص ٦٦، ٥٢، ١٣، وفتاوى اللجنة الدائمة ١٦٦/١٣، والدليل الشرعي للمرابحة ص ٤٠ ونيل المآب ٦٣/٣.

(٢) ينظر: التاج والإكليل للعبدي ٤/٤٠٥، والشرح الكبير للدريز ٣/٨٩، والمقدمات والممهّدات لابن رشد ٢/٥٥/٥٦، وينبغي الإشارة إلى أن تحديد مقدار الربح بين طالب الشراء والمأمور هو المتبع في المصارف الإسلامية.

(٣) ينظر: الخدمات الاستثمارية لـ د. يوسف الشبلي ٢/٣٩٦.

(٤) ينظر: دراسة شرعية د. محمد مصطفى ١/٣٧١ - ٣٧٢، والتطبيقات المصرفية د. عطية فياض ص ٦٦، والخدمات المصرفية د. زعتري ص ٩٤، والمعاملات المالية أ. د محمد رواس ص ٩٣.

أولاً: حاجة المجتمع إلى البدائل عن البنوك المقرضة بفوائد ربوية.
 ثانياً: حاجة الأفراد إلى التملك للبناء أو السكنى أو وسائل النقل مع
 عدم توفر الثمن نقداً وقلّة المقرضين لمثل هذه المبالغ الباهضة.
 ثالثاً: حاجة عديم الخبرة إلى الخبير في الأعمال التسويقية.
 رابعاً: وجود بعض المعوقات التي تمنع الأمر بالشراء من التعاقد
 مباشرة مع البائع الأول، فيحتاج إلى الوسيط الذي يشتري له السلعة، وينجو
 به من الأضرار التي قد تنجم من جرّاء التعامل المباشر مع البائع الأول.
 والشريعة جاءت بكل ما يحتاج إليه الناس من مصالحهم الدنيوية
 والأخروية.

وقد تقدم كلام شيخ الإسلام رحمه الله في العقود الذي قال فيه:
 (لم يحرم الله عقداً فيه مصلحة للمسلمين بلا مفسدة تقاوم ذلك)^(١).
أدلة القول الثاني:

استدل أصحاب القول الثاني بأنّ هذه المعاملة حيلة لأكل الربا
 واستحلال الحرام، وقد جاء الشرع بإبطال الحيل، فالقصد منها حقيقة هو
 الربا والحصول على النقود التي يتحصل عليها العميل من البنك الربوي،
 فالنتيجة واحدة وإن تغيرت الصورة، فإنها ليست من البيع والشراء في شيء؛
 لأنّ المشتري ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال، والمصرف لم يشتر
 هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعهها بأجل إلى المشتري، وليس له قصد في
 شرائها، فهي من العينة، ولذا ذكرها المالكية من صور العينة المحرمة^(٢).

(١) ينظر: كتاب العقود لشيخ الإسلام ص ٤٤٠.

(٢) ينظر: حاشية الدسوقي ٨٩/٣، والخدمات الاستثمارية للشبيلي ٣٩٤/٢.

والعينة هي: أن يبيع سلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها بثمن حال أقل من المؤجل.

وسميت بذلك لأن البائع رجعت عليه عين بضاعته، أو أن قصد المشتري العين
 (أي الذهب والفضة) لأنهما يسميان عيناً. ينظر: من فقه المعاملات للشيخ

د. صالح الفوزان ص ١١٧.

نوقش هذا الاستدلال من أوجه^(١):

الوجه الأول:

أن ما ذكر ليس بصحيح؛ فإن الأمور يشتري السلعة حقيقة، ولكنه لا يشتري لنفسه، بل يشتري لبيع لغيره، كما يفعل أي تاجر، وليس من ضرورة الشراء الحلال أن يشتري المرء لانتفاع أو قنية أو استهلاك.

الوجه الثاني:

إن هذه المعاملة تفارق العينة، فإن المشتري في العينة وغيرها من الحيل الربوية يقصد المال لا غير، أما في هذه المعاملة فإنه يقصد السلعة حقيقة لا صورة ولا حيلة.

الوجه الثالث:

كون المالكية يدرجون هذه المعاملة في صورة العينة غير مسلم، فقد خالفهم غيرهم من الأئمة كما تقدم، واجتهادهم في هذا الباب في المنع من صور كثيرة من المعاملات سداً للذريعة لا يسلم لهم إلا فيما قام عليه دليل ثابت.

والذي يظهر والله أعلم أنهم يخصون المنع من هذه الصورة بأهل العينة، (أي الذين يتعاملون بالعينة).

وسبب اختصاص أهل العينة بذلك أنهم -كما يقول صاحب المقدمات^(٢)-: "يُتهمون فيما لا يتهم فيه أهل الصحة لعملهم بالمكروه، واستباحتهم له".

فهذا يدل على أن للعينة أناساً عرفوا بها، وأتقنوا فنونها فيتحايلون على الربا باسم البيع.

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية للشبيلي ٣٩٥/٢.

(٢) ينظر: المقدمات الممهدة لابن رشد ٤٢/٢.

الوجه الرابع:

إن هذه الصورة من صور بيع المrabحة للأمر بالشراء تختلف عن القروض الربوية معني؛ وذلك أنّ الصورة هنا ليست قرضاً، بل غاية ما فيها أن المصرف تلقى أمراً بالشراء من العميل، وبعد تملكات للسلعة يتم العقد إذا رغب الطرفان في ذلك.

الترجيح:

يظهر والله أعلم أنّ القول الأول هو القول الراجح لما يلي:

- ١- قوة أدلة الفريق الأول وسلامتها من المناقشة وضعف دليل المخالفين ومناقشته.
 - ٢- خلو المعاملة من الموانع الشرعية، فالمصرف لم يبيع إلا بعد أن أصبح مالكا للسلعة وهو متحمل لتبعة الهلاك، فلو هلكت أو تعيبت فإنها تهلك وتتعيب على ملك البنك^(١).
 - ٣- الصورة المفترضة أنّ العميل غير ملزم بإتمام الوعد بالعقد أو بالتعويض عن الضرر لو هلكت السلعة، فالبنك يخاطر بشراء السلعة لنفسه وهو على غير يقين من شراء العميل لها بريح، فلو عدل أحدهما عن رغبته فلا إلزام، ولا يترتب عليه أي أثر، فهذه الدرجة من المخاطرة هي التي جعلتها في حيز الجواز^(٢).
- الصورة الثالثة: أن يتواعد العميل والمصرف وعداً ملزماً على إنفاذ ما تواعد عليه بعد امتلاك المصرف للسلعة.**

وبيان هذه الصورة: أنّ العميل عندما يتقدم للمصرف بطلب شراء سلعة يرغب في شرائها، ويحدد له المواصفات بالدقة يقوم القسم المختص

(١) ينظر: موقف الشريعة من المصارف الإسلامية لـ د. العبادي ص ٢٥٩.

(٢) ينظر: بيع المrabحة للأشقر ص ٤٧، والخدمات الاستثمارية للشبيلي ٣٩٧/٢.

لدى المصرف بدراسة الطلب المقدم من راغب الشراء، وفي حالة موافقة المصرف على شراء السلعة يتفق مع العميل على الثمن الذي سيدفعه المصرف في شراء البضاعة مضافاً إليه ما يتحمله المصرف من مصروفات، وكذا الأرباح، ثم يتم إثبات هذا الاتفاق كتابة فيما يسمى بـ(عقد الوعد بالشراء) ويتضمن عقد الوعد بالشراء إثبات المتعامل رغبته في أن يشتري له المصرف سلعة، يحدد في هذا العقد جميع أوصافها وثمنها الأصلي الذي اشترت به مضافاً إليه كل ما تكلفه المصرف من مصروفات، وكذا ربحه، كما يحدد بعقد الموعد مقدار العربون المقرر دفعه ونظام السداد ومدته، وبعد توقيع عقد الوعد بالشراء يقوم المصرف بشراء السلعة طبقاً للمواصفات المطلوبة، ويتفق مع طالب الشراء على طريقة تسليمها له.

يقوم المصرف باستلام البضاعة أو العين المشتراة لتصبح في حوزته وملكاً له.

إذا تراجع العميل عن الشراء -بعد قيام المصرف بشراء السلعة- وكان تراجعته دون مبرر شرعي أو قانوني، فإن من حق المصرف أن يخصم من العربون مقدار ما يلحقه من أضرار فعليته، إن وجدت. وأما إذا التزم العميل بالشراء فإن المصرف يقوم بتوقيع عقد بيع معه، وما دفعه العميل من عربون مقدماً يصبح جزءاً من الثمن^(١).

حكم هذه المسألة:

اختلف أهل العلم رحمهم الله في عقد المرابحة للأمر بالشراء على أساس الوعد الملزم لأي من الطرفين على قولين:

(١) ينظر: الخدمات المصرفية د. علاء الدين زعتري ص ١١٠ - ١١١، والخدمات

الاستثمارية د. يوسف الشبيلي ٣٩٨/٢.

القول الأول: عدم الجواز، وهو قول الجمهور من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة^(١)، واختار هذا القول جمع من العلماء المعاصرين، منهم سماحة الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله^(٢)، وعدد من الهيئات الشرعية^(٣).

القول الثاني: الجواز، واختار هذا القول جمع من العلماء المعاصرين^(٤)، وبه صدر قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي، وقرار مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بالكويت^(٥)، وبعض الهيئات الشرعية للبنوك الإسلامية^(٦).

(١) ينظر: المبسوط للسرخسي ٢٣٧/١٣، والمنتقى للباقي ٢٣٥/٥، والأم للشافعي ٣٩/٣، وإعلام الموقعين لابن القيم ٢٩/٤، وتجربة البنوك لعبد الرحمن بن حامد ص ٦٦.

(٢) ينظر: بيع المربحة للأشقر ص ٥٥، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٤٠٣/٢. وممن أخذ بهذا القول: الشيخ عبد الله بن بسام ينظر نيل المآرب ٦٣/٣ ود. بكر أبو زيد ينظر فقه النوازل ٦٨/٢، ود. الأشقر ينظر بيع المربحة ص ١١.

(٣) مثل اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء والهيئة الشرعية لشركة الراجحي. ينظر: فتاوى اللجنة ٢٣٧/١٣، وقرارات الهيئة ٣١٦.

(٤) منهم د. سامي حمود في: تطبيقات "بيوع المربحة" ضمن ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ص ٤٢٥.

(٥) ينظر: ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ص ٢٢.

(٦) مثل الهيئة الشرعية لبيت التمويل الكويتي، والهيئة الشرعية للبنك الإسلامي الأردني. ينظر: دليل المربحة الشرعية ص ١١٥، وندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ص ٢٨، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٣٩٧/٢.

أدلة القول الأول:

استدل أصحاب القول الأول بما يلي:

الدليل الأول:

إن الاتفاق على الإلزام بالمواعدة يؤدي إلى بيع المصرف ما لا يملك، لأننا نعتبر أنّ هذا الاتفاق ما دام أنه ملزم فهو بيع، ولكن هذا البيع لم تكتمل فيه الشروط إذ هو بيع الإنسان ما لا يملك وهو بيع منهي عنه للأحاديث الصحيحة الواردة في هذا الباب ومنها حديث عبد الله بن عمرو رضي الله عنهما قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن ولا بيع ما ليس عندك"^(١)(٢).

المناقشة:

نوقش الدليل السابق بأن الاتفاق الأول هو في الحقيقة وعد ملزم وليس بيعاً، وثمة فروق بينهما تمنع من إلحاق أحدهما بالآخر فمن ذلك:

- ١- إن السلعة بعد الوعد وقبل تسليمها للواعد ملك للمصرف وضمانها عليه.
- ٢- للمصرف -إذا امتنع الواعد عن شراء السلعة- أن يبيعها وبطالب الواعد بالتعويض، ولو كان الاتفاق الأول بيعاً لما كان له ذلك.
- ٣- في المواعدة لا يكتفي الطرفان بالوعد لانتقال الملكية، بل لابد أن ينشأ عقد بيع من جديد بعد شراء البنك السلعة وتقديمها للواعد.

(١) الحديث أخرجه الإمام أحمد في مسند ١٧٤/٢، والترمذي في سننه (١٢٣٤)، وأبو داود في سننه (٣٥٠٤) وهو حديث صحيح صححه الترمذي وقال به أحمد وإسحاق. ينظر: تلخيص الحبير لابن حجر ٩٥٩/٣، والجامع لأحاديث البيوع سامي الخليل تعليق الشيخ العلامة عبد العزيز بن باز رحمه الله ص ٥٤.

(٢) ينظر: بيع المرابحة د. الأشقر ص ٧ - ٨، وبيع المرابحة د. عفانة ص ٥٧.

٤- أن العقد يترتب عليه استحقاق ثمن المبيع، والوعد لا يزيد على المطالبة بالتعويض عن الضرر إن وقع^(١).

الجواب:

أجيب بأن ما ذكر من الفرق غير مؤثر؛ لأن المؤدى في النتيجة واحد، وهو أن كلاً من الطرفين ملزم بإنشاء البيع على الصورة التي تضمنها الاتفاق الأول^(٢).

الدليل الثاني:

أنّ الإلزام بالوعد يتضمن غرراً؛ لأن ثمن السلعة غير معلوم وقت الإلزام، فكيف يتم التراضي على مجهول^(٣).

الدليل الثالث:

إنّ من شروط صحة البيع التراضي بين المتعاقدين، والإلزام بالوعد في المrabحة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعاً، فيكون العقد اللاحق فاسداً؛ لأنه اختل شرط من شروطه وهو الرضا، وهذا كخطبة النكاح فلو جعل الوعد فيها ملزماً لكان النكاح اللاحق واقعاً بغير رضى فيكون فاسداً^(٤).

(١) ينظر: بيع المrabحة للضرير ص ١٠٠٠، والدليل الشرعي للمrabحة ص ٤٨، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٤٠٣/٢.

(٢) ينظر: بيع المrabحة للضرير ص ١٠٠٠، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٤٠٤/٢.

(٣) ينظر: بيع المrabحة للمصري ص ١١٥٠، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٤٠٤/٢.

(٤) ينظر: بيع المrabحة للمصري ص ١١٥٠، وبيع المrabحة للأشقر ص ٤٨، ومجلة المجمع ٩٥٧/٢/٥، والخدمات الاستثمارية لـ د. الشبيلي ٤٠٤/٢ - ٤٠٥.

الدليل الرابع:

إن الشارع قد أعطى المتعاقدين خيار المجلس في البيع اللاحق^(١)، ولا يستطيع أحد أن يتذرع بعدم الخيار، مدعياً بأن المواعدة بينهما ملزمة، فالقول بالإلزام يتضمن إسقاط حق فرضه الله لهما^(٢).

الدليل الخامس:

أن الإلزام بالواعد يجعل المعاملة من باب "بيعتين في بيعة"^(٣) المنهي عنها.

ووجه ذلك: أن البنك لا يشتري السلعة إلا بشرط أن يشتريها العميل منه، فالبيعة الثانية مشروطة في البيعة الأولى، وقد فسّر العلماء "بيعتين في بيعة" باشتراط عقد في عقد^(٤).

المناقشة:

نوقش بعد التسليم بهذا التفسير، فقد فسرها ابن تيمية وابن القيم ببيع العينة، وهو غير متصور مع الإلزام^(٥).

(١) المقصود به عقد البيع القائم بين العميل والمصرف بعد امتلاكه للسلعة.

(٢) ينظر: الخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٠٥/٢.

(٣) الدليل على النهي حديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا" أخرجه الترمذي في سننه وصححه (١٢٣١)، وأبو داود في سننه (٣٤٦١) ينظر: الجامع لأحاديث البيوع لسامي الخليل ص ٢٥.

(٤) ينظر: المنتقى للباي ٣٩٤/٦، وبيع المرابحة للضرير ص ٩٩٧، والخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٠٥/٢.

(٥) ينظر: إعلام الموقعين لابن القيم ١٦٢/٣.

الجواب على المناقشة:

نوقش بأن العلماء اختلفوا في تفسير الحديث على أقوال^(١):

القول الأول:

اشتراط عقد في عقد وهو تفسير الحنفية والإمام الشافعي والإمام أحمد في أحد التفسيرين المرويين عنهما رحمهم الله تعالى^(٢).

القول الثاني:

إنّ المراد قلب الدين في صورة بيع الدين المؤجل على المدين إلى أجل آخر بزيادة عليه^(٣).

القول الثالث:

إن المراد أن يقول له: أبيعك هذه السلعة بدينار أو هذه الأخرى بدينارين^(٤).

القول الرابع:

إنّ المراد أن يبيع السلعة بسعرين من غير بت في أحدهما^(٥).

القول الخامس:

إن المراد من الحديث بيع العينة وهو اختيار شيخ الإسلام وابن القيم رحمهما الله تعالى^(٦).

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية د. الشبلي ٤٤١/٢.

(٢) ينظر: فتح القدير لابن الهمام ٨٠/٦، والأم للشافعي ٧٨/٣، والمغني لابن قدامة ٣٣٢/٦.

(٣) ينظر: معالم السنن للخطابي ٩٨/٥.

(٤) ينظر: المنتقى للباي ٣٩٠/٦، وبداية المجتهد لابن رشد ١٨٢/٢.

(٥) ينظر: معالم السنن ٩٨/٥.

(٦) ينظر: إعلام الموقعين لابن القيم ١٦٢/٣.

وهذه التفسيرات الخمس يحتملها الحديث الوارد في النهي عن بيعتين في بيعة، وعليه فيحمل الحديث على جميع هذه الصور؛ لأنه يصدق على كل منها وجود بيعة متضمنة لبيعتين، فتكون مشمولة بلفظ الحديث، ولا يوجد دليل واضح على تعيين المراد بواحد مما ذكر من الأقوال لا من كلام الشارع، ولا من لغة العرب ولا من عرف الاستعمال^(١) والله أعلم.

أدلة القول الثاني:

الدليل الأول:

قال تعالى: ﴿ وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا ﴾ (النحل: ٩١).

وقال تعالى: ﴿ بَلَى مَنْ أَوْفَى بِعَهْدِهِ، وَاتَّقَى فَإِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ ﴾ (آل عمران: ٧٦)، وقال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ * كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ (الصف: ٢، ٣).

وجه الدلالة من الآيات:

الآيات فيها دلالة ظاهرة على وجوب الوفاء بالوعد، حيث أمرت به وزكت الموفين بالعهود وحذرت من نقض العهود وإخلاف الوعود، وعلى هذا فإنه يلزم الوفاء بالوعد والقضاء به^(٢).

وقولنا بجواز المرابحة المركبة القائمة على أساس الوعد الملزم لكلا الطرفين يتوافق مع هذا القول القائل بلزوم الوفاء بالوعد مطلقاً: ديانةً وقضاءً^(٣) والله أعلم.

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية لـ د. الشيلي ٤٤٥/٢.

(٢) ينظر: التطبيقات المصرفية د. عطية فياض ص ٧٥ - ٧٦.

(٣) ينظر: الخدمات الاستثمارية د. الشيلي ٣٩٨/٢.

المناقشة:

نوقش الاستدلال بالدليل السابق من وجهين:

الوجه الأول:

الاستدلال في محل النزاع، فنحن لا نسلم لكم أنه يلزم الوفاء بالوعد قضاء^(١).

الوجه الثاني:

أن المقصود بالوعد لدى الفقهاء المتقدمين والذي وقع فيه الخلاف بينهم هو الوعد بالمعروف، أما الوعد في المعاوضة فلم يقل أي منهم بلزوم الوفاء لأنه يصير حينئذ عقداً، فالاستدلال بكلامهم على هذه المسألة استدلال في غير محله، ويمكن إثبات ما ذكرناه بعدة أمور منها^(٢):
أولاً: أن الوعد الملزم الذي يجب الوفاء به ديانة وقضاءً أو ديانةً فقط هو الوعد الذي لا يترتب على الإلزام به محذور^(٣).

(١) اختلف الفقهاء رحمهم الله في الإلزام بالوفاء بالوعد، وهو مبني على الأمر بالوفاء بالوعد هل هو على الوجوب فيلزم به الواعد ديانة وقضاء أم على الندب والاستحباب فيكره له الإخلاف لكن لا يقضى عليه به. والمسألة فيها ثلاثة أقوال:
الأول: وجوب الوفاء بالوعد والقضاء به وهو قول عند المالكية.
الثاني: يستحب الوفاء بالوعد ويكره الإخلاف ولا يقضى به، وهو قول الحنفية والشافعية وقول عند المالكية.

الثالث: التفصيل، فإن ارتبط الوعد بسبب ودخل الموعد بسبب الوعد في شيء فإنه يقضى به وهذا هو المشهور عند المالكية والله أعلم.

ينظر: التطبيقات المصرفية د. عطية فياض ص ٧٣ - ٧٤.

(٢) ينظر: الخدمات الاستثمارية د. الشبيلي ٣٩٩/٢ - ٤٠٠.

(٣) ينظر: المراجعة لأمر بالشراء بحث د الضرير مجلة المجمع ص ١٠٠١.

قال النووي رحمه الله: "أجمعوا على أنّ من وعد إنساناً شيئاً ليس بمنهي عنه فينبغي أن يفي بوعدده، وهل ذلك واجب أو مستحب، فيه خلاف..."^(١).

وفي مسألتنا هذه يترتب على الإلزام بالوعد محذور، وهو بيع الإنسان ما لا يملك.

ثانياً: أنه جاء تعريف الوعد مصرحاً به في كتب المالكية أنه في المعروف لا في المعاوضات فقالوا في تعريف الوعد: بأنه (إخبار عن إنشاء المخبر معروفاً في المستقبل)^(٢).

وقد تظافت نصوص الفقهاء على أن المواعدة في المعاوضة غير مرادة لهم، وأنه لا يصح الإلزام بها، فمن ذلك نص الشافعي رحمه الله في صورة المواعدة بالمرايحة حيث يقول: (وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر فهو مفسوخ من قبل شيئين أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع...)^(٣).

وقد ذكر محمد بن الحسن وابن القيم رحمهما الحيلة للمأمور بأن يشترط الخيار، ولو كان الوعد لازماً عندهما لما احتاجا إلى هذه الحيلة^(٤).

(١) لم يورد النووي هذا القول في شرحه لمسلم وإنما أورده عنه المباركفوري في تحفة الأحوذى على شرح الترمذي ٣٨٣/٧.

(٢) ينظر: تحرير الكلام في مسائل الالتزام ص ١٥٣.

(٣) الأم ٣٩/٣.

(٤) قال محمد بن الحسن رحمه الله في كتابه المخارج من الحيل ص ١٢٧: (قلت: رأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها، ويجيء الأمر ويبداً فيقول: قد

الدليل الثاني:

قال النبي صلى الله عليه وسلم: "لا ضرر ولا ضرار"^(١).

وجه الدلالة من الحديث:

أنّ قولنا بالإلزام بالمواعدة فيه منع من الإضرار بالطرفين، وبترك الإلزام إضرار بأحدهما غالباً، فقد تقع المواعدة على سلعة نادرة في السوق وقل من يطلبها، فإذا نكل الواعد عن شرائها بعد أن يحضرها المصرف فقد لا يتمكن المصرف من تصريفها، والأمر كذلك بالنسبة للأمر فقد يتسبب تخلف المصرف عن الالتزام له في الإخلال بتعهدات كان قد أوجبها لغيره، ولا سبيل لرفع هذا الضرر إلا بالقول بالإلزام بالوعد^(٢).

=

أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم، فيقول المأمور: وهي لك بذلك، فيكون ذلك للأمر لازماً، ويكون استيجاباً من المأمور للمشتري، وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك). وقال ابن القيم رحمه الله في إعلام الموقعين ٢٩/٤: (رجل قال لغيره: هذه الدار، أو هذه السلعة من فلان بكذا، وأنا أربحك فيها كذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريدتها ولا يتمكن من الرد، فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار).

(١) الحديث أخرجه الإمام أحمد في مسنده ٣٢٧/٥، وابن ماجه في سننه ٧٨٤/٢ (٢٣٤) والدارقطني في سننه ٢٢٧/٤ (٨٣) من حديث أبي سعيد الخدري رضي الله عنه.

(٢) ينظر: بيع المراوحة، د. سامي حمود ص ١١٠٧، والخدمات الاستثمارية د. الشبيلي ٤٠٢/٢.

المناقشة:

نوقش الاستدلال بالدليل السابق من وجهين:

الوجه الأول:

أن هذا هو سبيل التجارة المشروعة بأن يتحمل التاجر قدراً من المخاطرة، وهو هو الفارق بين الربح المشروع والربح الربوي.

الوجه الثاني:

أن هناك طريقاً آخر لدفع الضرر، ذكره محمد بن الحسن وابن القيم رحمهما الله وهو اشتراط المأمور الخيار عند شرائه السلعة فإن قبلها الأمر وتم البيع وإلا ردها المأمور بشرط الخيار، وبذلك لم يبق الإلزام بالوعد هو الطريق الوحيد لدفع الضرر^(١) فإنه من يتق الله يجعل له مخرجاً.

الدليل الثالث:

إنّ الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل^(٢).

المناقشة:

نوقش الاستدلال بالدليل السابق: بأن المصلحة التي في الإلزام ملغاة؛ لأنها تتضمن محظوراً شرعياً، فهي كالمصلحة التي تعود على العاقدين في بيع الإنسان ما ليس عنده، ومع ذلك لم يعتبرها الشارع^(٣).

(١) ينظر: الخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٠٢/٢.

(٢) ينظر: بيع المرابحة للضربير ١٠٠١، والخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٠٢/٢.

(٣) ينظر: بيع المرابحة للضربير ص ١٠٠٢، والخدمات الاستثمارية د. الشيبلي

الراجح:

يظهر والله أعلم أن القول الأول القائل بعدم جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا كان الوعد ملزماً بين الطرفين هو القول الراجح للاعتبارات الآتية:

- ١- قوة أدلتهم وجوابهم عما نوقشوا به.
- ٢- ضعف أدلة المخالفين ومناقشتها.
- ٣- المحاذير الشرعية المترتبة على القول بالجواز وقد سبق الإشارة إليها.
- ٤- أن المتأمل لواقع المصارف الإسلامية يجد أنها لا تقدم على المرابحة لمن أمرها بالشراء إلا بعد تعيين لجنة متخصصة تقوم بدراسة الأمر دراسة دقيقة، فإذا قدرت اللجنة أنه لا ضرر على البنك، حتى لو لم يف العميل بما وعد استجاب المصرف لطلب العميل، وإلا اعتذر عن قبول هذا الطلب.

وبهذا يتقرر لدينا أن الضرر منتف عن البنك، فقولنا بجواز البيع بهذه الصورة لا مسوّغ له، وخاصة إذا كان يترتب عليه ما تقدم من المحاذير والله أعلم.

ثمرة الخلاف في المسألة:

من ثمرات الخلاف في المسألة حكم أخذ المصرف ضماناً يضمن حقه فيما لو نكل العميل عن شراء البضاعة بعد استجابة المصرف لطلبه ونجم عن ذلك أضراراً لحقت بالمصرف فإن المصرف حينئذ يستقطع من هذا الضمان بقدر ما لحقه من ضرر، وأما إذا تم البيع بين العميل والمصرف فإن هذا الضمان يصبح جزءاً من الثمن.

وقد اصطلح على تسمية هذا الضمان بـ "العربون"^(١) وقد اختلفت أنظار الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية في حكم أخذ العربون من الواعد، ولهم في ذلك اتجاهان:

(١) تسمية هذا الضمان بالعربون فيه نظر، إذ هو يختلف عن العربون الذي اختلف

الاتجاه الأول: يرى عدم جواز أخذ العربون من الواعد، ويمثل هذا

الاتجاه شركة الراجحي، وعمامة البنوك الإسلامية في السودان.

الاتجاه الثاني: يرى جواز أخذ العربون من الواعد، ويمثل هذا الاتجاه

الهيئات الشرعية لكل من بيت التمويل الكويتي، ومصرف قطر الإسلامي وبه صدر قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت.

ومأخذ هذين الاتجاهين هو الخلاف في حكم الإلزام بالوعد، فمن رأى

عدم جواز الإلزام بالوعد يرى تحريم أخذ هذا العربون من العميل، ومن رأى جواز الإلزام بالوعد يرى جواز أخذ العربون^(١) والله أعلم.

=

الفقهاء في حكمه فالعربون في الاصطلاح الفقهي يتمثل في أن يشتري السلعة، ويدفع إلى البائع جزءاً من ثمنها على أنه إن أخذ السلعة احتسب المدفوع من قيمة السلعة، وإن لم يأخذها فالمدفوع للبائع.

ووجه الاختلاف فيما يظهر والله أعلم أن العربون عند الفقهاء لا يدفع إلا بعد الاتفاق على البيع (عقد البيع) بغرض تحديد مدة خيار للمشتري إن أمضى البيع خلالها صار العربون جزءاً من الثمن، وإن لم يمض البيع صار مقابل انتظار البائع وحبس السلعة لحساب المشتري.

وأما هنا فالمدفوع يتم في مرحلة المواعدة قبل عقد البيع، ومن شروطه أنه لا يحق للبنك أن يستقطع منه إلا بمقدار الضرب الفعلي الناجم عن نكول العميل عن الشراء. والخلاصة أنه لا يستأنس بقول المجيزين للعربون في هذه المسألة لاختلاف الصورة وإن اتفقا في الاسم والله أعلم.

ينظر: الخدمات المصرفية د. الزعتري ص ١٠٣، والخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٤٨/٢، وتجربة البنوك لعبد الرحمن الحامد ص ١١٢.

(١) ينظر: الدليل الشرعي للمرابحة ص ١١٧، وقرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي ٣٠٢/١، وفتاوى ندوات البركة ص ١٦٢، وندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ص ٣٢، وبيع المرء للأشقر ص ٤٩، والخدمات الاستثمارية د. الشيبلي ٤٨/٢.

المطلب الثاني: الدوافع والآثار لبيع المربحة الأمر بالشراء^(١)

أولاً: الدوافع لبيع المربحة للأمر بالشراء:

أ- دوافع المصارف التجارية.

استحوذت المربحة كأسلوب تمويلي على %٧٠ من إجمالي حجم التمويل والائتمان في المصارف الإسلامية، وذلك بسبب توافقها مع طبيعة أعمال المصارف وسهولة تطبيقها.

وقد حذت المصارف التجارية التقليدية حذو المصارف الإسلامية في التمويل بالمربحة عن طريق فتح فروع إسلامية خاصة بأسلوب التمويل والاستثمار الإسلامية.

وتتمثل دوافع المصارف الإسلامية والتقليدية للتمويل ببيع المربحة فيما يلي:
١- اتجهت المصارف التقليدية إلى التمويل بهذه الصيغة تحقيقاً لرغبة العملاء في التعامل معهم وفق الصيغ الإسلامية، ولم تكن هذه المصارف (التقليدية) لتقوم بمثل هذا العمل قبل انتشار المصارف الإسلامية ونجاح صيغة التمويل ببيع المربحة.

٢- جذب رؤوس الأموال الإسلامية لتوظيفها وفق الصيغ والمنتجات الإسلامية باعتبار أن المصارف الإسلامية أصبحت منافس قوي للمصارف التقليدية.

٣- منافسة المصارف الإسلامية للمصارف التقليدية من خلال ازدياد الطلب على هذا النوع من الاستثمار وذلك أن الغالبية من أفراد المجتمع السعودي من ذوي الدخل المتوسطة وفوق المتوسطة لا

(١) ينظر: تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء لـ عبد الرحمن الحامد ص ١٣٥ - ٢٢٨، والشامل في معاملات وعمليات المصارف لمحمود إرشيد ص ٨٤، والخدمات المصرفية د. زعتري ص ٩٤.

يتعاملون بالفائدة، ولهذا يلجأ الكثير منهم لاستثمار مدخراتهم إلى الأصول المقاومة للتضخم كالعقارات والذهب، وهذا السبب جعل المصارف الإسلامية تقدم المنتجات الإسلامية عبر الفروع والنوافذ في مصارفها بما يحقق الطلب المتزايد على تلك المنتجات وبذلك حصلت المصارف التجارية السعودية على عملاء جدد وحافظت على عملائها السابقين.

٤- تحقيق التوازن بين السيولة والأمان وبين الربحية؛ وتعني سيولة البنك قدرته على تغطية السحوبات على الودائع ودفع الاستحقاقات أو المطالبات عند استحقاقها.

فالبنك يشترط على طالب التمويل بالمرابحة الشخصية أن يكون المتمول موظفا ليتم تسديد الدين على أقساط شهرية مرتبطة في حجمها وموعد سدادها بمبلغ المرتب الشهري للموظف وبهذا يتحقق للمصرف عدد من الميزات الداعمة للسيولة وهي:

١- السيولة المتحققة للمصرف عن طريق سداد الأقساط الشهرية، تتم بطريقة منظمة في مواعيد محددة.

٢- إن المبالغ التي يتم تسديدها في كل شهر قد تم احتساب الأرباح عليها على أساس كامل المدة -الأجل- على إجمالي مبلغ الدين وبالتالي فإن حصول المصرف على تلك الأقساط في مواعيد السداد يعني تحقيق سيولة عالية مع الأرباح.

ب- دوافع الطلب على بيع المرابحة للأمر بالشراء:

١- الدافع الديني: فالمسلم يسعى لإطابة مطعمه ومشربه بتطبيق الأسس والقواعد الشرعية في معاملاته بدافع التقوى والخوف من الله عز وجل طمعاً في الأجر والمثوبة وخوفاً من العقوبة في الدنيا والآخرة وطلباً للبركة وهذا يدعو إلى أن يسعى إلى الاستثمارات المشروعة، والابتعاد

عن المشاريع التي فيها إخلال بالقواعد الشرعية لتضمنها شبهة الحرام من ربا أو غرر أو غش.

٢- الرغبة في الاستثمار المشروع المناسب للدخل الشهري.

٣- إشباع رغبات العملاء في التملك لأنواع العقارات والسيارات بأسلوب يتناسب مع أوضاعهم المادية.

ثانياً: آثار بيع المرابحة للأمر بالشراء على المصارف وعلى الإنفاق

الاستهلاكي:

أ- الآثار على المصارف:

يظهر أثر المرابحة على المصارف من خلال النقاط التالية:

١- هيكل الودائع.

٢- التمويل.

٣- الديون المعدومة.

أولاً: الآثار على هيكل الودائع:

تتكون الودائع في المصارف السعودية من:

١- الودائع تحت الطلب - الودائع الجارية -.

٢- الودائع الزمنية والادخارية.

٣- الودائع الأخرى شبه النقدية.

والمصرف يشترط على العميل عند طلبه للتمويل بالمرابحة تحويل مرتبه الشهري على حساب العميل في المصرف مباشرة من جهة عمله وبهذا يستمر إيداع مرتب العميل في حسابه بالمصرف الدائن بشكل إلزامي على العميل وعلى جهة عمله، ويقوم المصرف باستقطاع القسط الشهري من مرتب العميل، وتكون بقية المرتب على شكل ودیعة جارية في الغالب مما يؤدي إلى زيادة الودائع الجارية لدى المصرف الدائن، إذاً كلما ازداد التمويل بالمرابحة ازداد حجم الودائع الجارية في المصرف.

ثانياً: الآثار على التمويل:

تعد المصارف التجارية من أهم المؤسسات المالية وبخاصة في الدول النامية فهي تقبل الودائع وتمنح القروض قصيرة الأجل.

ويتصف التمويل بالمربحة في المصارف السعودية بالصفات التالية:

- ١- أنه ينحو نحو الاستخدام المباشر للسلع.
- ٢- إذا كان هدف طالب التمويل استخدام السلعة بالاستهلاك الغير مباشر أو استخدامها في نشاط إنتاجي، أو بيعها للحصول على النقود، في هذه الحالة يتم إيداع ثمن السلعة في المصرف، وهذا يتيح عملية اشتقاق الودائع مما يزيد من قدرة المصارف على منح التمويل.
- ٣- يرتبط التمويل بالمربحة بالضمان العيني الذي يشترطه المصرف وهو تحويل المرتب الشهري على حساب العميل في المصرف واستمرار تحويل الضمان حتى نهاية أجل السداد، وهذا يمثل دعماً للودائع الأصلية في المصرف مما يعزز قدرات المصرف على منح التمويل.
- ٤- التمويل بالمربحة بديل مناسب عن التمويل بالقرض الربوي.

ثالثاً: الآثار على مخصصات الديون المشكوك في تحصيلها:

تقوم المصارف بتخصيص مبلغ في نهاية كل عام لمقابلة ما تتوقع فقده من قيمة أصولها وتسمى الاحتياطات لمقابلة مخاطر التسليف حيث يحتمل أن يترتب على توظيف الأموال في مجال عمليات الاقراض والتسليف احتمال فقدان أو عدم تحصيل جزء من هذه السلفيات.

وتعتمد المصارف في بيع المربحة على تحويل المرتب الشهري كضمان (رهن المرتب) عن طريق الاتفاق بين الإدارة التي تقوم بصرف رواتب الموظفين في الجهة التابع لها العميل في وظيفته مع المصرف ثم يقوم المصرف باستقطاع القسط الشهري من المرتب قبل تمكن العميل من التصرف في مرتبه.

ولكن في حالات قليلة ونادرة يتوقف نزول المرتب الشهري على حساب العميل في المصرف منها انتقال العميل إلى إدارة أخرى، أو استقالته أو فصله أو تقاعده.

وهذه المخاطر التي يتعرض لها المصرف يستطيع تفاديها عن طريق توثيق الدين بالضمانات وبالتالي يكون أثر التمويل بالمربحة على مخصص الديون المشكوك في تحصيلها أثراً إيجابياً وذلك بانخفاض تلك المخصصات لمقابلة مخاطر التعثر في سداد دين المربحة.

ب- الآثار على الإنفاق الاستهلاكي:

أولاً: لا يخلو التمويل بالمربحة من الهدفين الآتيين:

١- إما شراء السلع المعمرة لاستخدامها الخاص.

٢- شراء السلع بهدف بيعها والحصول على النقد لإنفاقه، في:

أ- بناء المنزل الخاص (إنفاق استثماري).

ب- شراء سلع استهلاكية بهدف استهلاكها لعدم توفر التمويل بأنواع كثيرة من السلع.

ج- شراء العقارات بهدف الحصول على الربح عند بيعها بعد فترة من الزمن.

د- مصروفات الزواج وتأثيث المنزل (إنفاق استهلاكي).

ثانياً: إن التمويل بالمربحة يعطي فرصة لذوي الدخل المحدودة من الموظفين في اقتناء السلع المعمرة كالسيارات وبعض أجهزة الأثاث المنزلي والتي لا يستطيع الموظف شراءها بمواردها المتمثلة في مرتبه، فيلجأ إلى التمويل بالمربحة لشراء حاجاته.

الخاتمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد..

فإني أشكر العلي القدير أن من علىّ بإتمام هذا العمل، الذي أسأل الله عز وجل أن أكون قد وفقت في جودة التصنيف وحسن العرض اللذان هما الأصل في البحوث العلمية التي يُرجى فيها نشر العلم.

وبعد الجولات المتواصلة في رياض العلم أخلص إلى النتائج التالية:

أولاً: إن المصارف الإسلامية متعددة الأغراض والوظائف، فهي تقوم بما تقوم به البنوك التجارية من أعمال مصرفية بالإضافة إلى أعمال الاستثمار التي تقوم بها المؤسسات الاستثمارية، ومن أوجه الاستثمار التي تقوم بها المصارف المرابحة للأمر بالشراء - وهو موضوع بحثنا - والإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المنتهية بالتملك والمضاربة المشتركة.

ثانياً: استحوذت المرابحة المركبة كأسلوب تمويلي على ٧٠% من إجمالي حجم التمويل والائتمان في المصارف الإسلامية وذلك بسبب توافقها مع طبيعة أعمال المصارف وسهولة تطبيقها.

ثالثاً: إن مصطلح المرابحة للأمر بالشراء مصطلح حديث من جهة اللفظ وأما معناه فهو متعامل به منذ القدم.

رابعاً: إن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يعتمد فيها المشتري على أمانة البائع.

خامساً: المرابحة البسيطة تكون بين طرفين هما البائع والمشتري، وقد اجمع العلماء على جوازها.

سادساً: المرابحة المركبة تكون بين ثلاثة أطراف هم الأمر بالشراء، والمأمور، والبائع الأول للسلعة.

سابعاً: تعددت صور المرابحة المركبة، ويمكن حصرها في ثلاث

صور:

الصورة الأولى: تتم عن طريق إبرام عقد بيع بين الأمر والمأمور وقبل امتلاك المأمور للسلعة، وهذه الصورة لا خلاف في تحريمها بين أهل العلم رحمهم الله.

الصورة الثانية: تتم عن طريق الاتفاق على الخيار، فإذا تملك المأمور للسلعة فهو بالخيار بين بيعها أو إبقائها، والأمر بالخيار بين شرائها أو إلغاء الأمر، وهذه الصورة اختلف الفقهاء فيها ولكن الجمهور على الجواز وهو القول الذي رجحناه من خلال البحث، إذ الصورة قد خلت من المحاذير الشرعية إلى جانب خدمتها لمصالح المسلمين، وسد حاجاتهم فالقول به يتناسب مع مقاصد الشريعة السمحة.

الصورة الثالثة: أن يتم الاتفاق على الإلزام لكل من الطرفين، فالأمر ملزم بالشراء، والمأمور ملزم بالبيع بعد تملكه للسلعة، وهذه الصورة هي التي وقع الخلاف فيها بين الهيئات الشرعية المعاصرة وتباينت آراؤهم فمن مجيز لها، ومن مانع، والقول الذي رجحناه في هذا البحث هو القول بالمنع لاشتماله على المحاذير الشرعية التي جاءت الشريعة السمحة بالتحذير منها.

ثامناً: من خلال الاستقراء والتتبع من أحد الباحثين وجد أنّ عدم الإلزام بالوعد هو الأفضل من الناحية الاقتصادية وذلك من خلال النقاط التالية^(١):

الأولى: أن القول بعدم الإلزام يزيد من دور المصرف كوسيط تجاري؛ حيث إن المصرف يتحمل مخاطر نكول العميل مما يحتم عليه البحث عن

(١) ينظر: تجربة البنوك لعبد الرحمن الحامد ص ٢٥٢ - ٢٥٤.

السلعة عند أكثر من مصدر للحصول على أفضل المواصفات بأقل الأسعار ليقفل من المخاطر المترتبة على نكول العميل.

الثانية: يترتب على عدم الإلزام بالوعد عقد اتفاقيات طويلة الأمد مع التجار يتم تجديدها سنوياً يحصل من خلالها المصرف على سعر أقل (سعر الجملة) ويحصل على الحسم التجاري والحسم النقدي، وهذا يعني انخفاض قيمة السلع التي يتم التمويل بها مما يؤدي إلى انخفاض أعباء التمويل على المستفيد منه.

الثالثة: إن تحمل المصرف لمخاطر نكول العميل عن الشراء، ومخاطر تملك السلعة يجعله يحجم عن التمويل بالسلع التي لا يستطيع تصريفها إلا بعد فترة زمنية قد تطول وبخسارة مالية كبيرة، كلوازم إعداد العيادات الطبية والآلات والمعدات اللازمة لتشغيل الورش والمصانع، فيركز اهتمامه بالسلع المعمرة والتي يغلب على الغرض من التمويل بها الطابع الاستهلاكي، وهذه النتيجة تحتم على العميل والمصرف البحث عن أسلوب تمويلي آخر للسلع غير الاستهلاكية يعتبر أكثر كفاءة وأقل مخاطرة كالتمويل بالمشاركة ونحوها.

التوصيات:

من أهم التوصايا التي أرجو أن تكون محطاً للاعتناء بها ما يلي:
أولاً: إيجاد هيئات شرعية خاصة بكل مصرف، يعرض عليها ما استجد من معاملات ومشكلات، حيث إن الغالبية العظمى من تلك المصارف خلوها من الهيئات التي تنظم أعمال المصرف وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

ثانياً: إيجاد هيئة شرعية كبرى تشرف على أعمال الهيئات الخاصة بكل مصرف وتنظم القرارات الصادرة عنها.

ثالثاً: إيجاد هيئات رقابة تشرف على تطبيق الأنظمة الشرعية التي تحكم بيع المربحة من خلال إجراءات المصرف.

رابعاً: إيجاد دورات شرعية لتدريب الموظفين الذين يمارسون البيع على العملاء أو المشرفين في عملية بيع المربحة، وإيصالهم إلى الفهم الشرعي لهذا النوع من التمويل؛ حيث إن انخفاض مستوى التدريب يؤدي إلى المخالفات الشرعية التي يقع فيها الموظفون أثناء إجراء عملية المربحة. وفي الختام فإنني أحمد الله سبحانه حمداً يليق بجلال وجهه وعظيم سلطانه على آلائه العظمى ونعمه الكبرى، وأسأله سبحانه أن ينفع بهذا العلم أهله، وأن يغفر لنا ولهم الزلل إنه الجواد الكريم والبر الرحيم والحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

فهرس المصادر والمراجع

- ١- أحكام القرآن محمد بن إدريس الشافعي، دار الكتب العلمية، جمعه الإمام البيهقي صاحب السنن.
- 1- a7kam al8ran m7md bn edrys alshaf3y,dar alktb al3lmya, gm3h al emam albyh8y sa7b alsnn.
- ٢- اختلاف الفقهاء لابن جرير الطبري، ط٢، بيروت.
- 2- a5tlaf alf8ha2 labn gryr al6bry, 6, 2byrot.
- ٣- أسهل المدارك شرح إرشاد السالك، لأبي بكر الكشناوي.
- 3- ash1 almdark shr7 ershad alsalk ,laby bkr alkshnaoy.
- ٤- إعلام الموقعين عن رب العالمين لابن القيم مكتبة الرياض الحديثة.
- 4- e3lam almo83yn 3n rb al3almyn labn al8ym mktba alryad al7dytha.
- ٥- الإفصاح عن معاني الصحاح للوزير ابن هبيرة، توزيع مكتبة الحرمين بالرياض.
- 5- al efsa7 3n m3any als7a7 llozyr abn hbyra,tozy3 mktba al7rmyn balryad.
- ٦- الأم للشافعي، دار المعرفة.
- 6- alam llshaf3y ,dar alm3rfa.
- ٧- بداية المجتهد لابن رشد القرطبي، دار الكتب الإسلامية، ط٢، ١٤٠٣هـ.
- 7- bdaya almgthd labn rshd al8r6by,dar alktb al eslamya, 6, 2 1403h.
- ٨- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع للكاساني، دار الكتب العلمية، ط١، ١٤١٨هـ.
- 8- bda23 alsna23 fy trtyb alshra23 llkasany ,dar alktb al3lmya , 6 11418 .h.
- ٩- بيع المراجعة د. سامي حمود بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع٥ ، ج٢.

- 9- by3 almrab7a d. samy 7mod b7th mnshor bmglamgm3 alf8h al eslamy ,35 , g 2.
- ١٠- بيع المربحة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، د. محمد الأشقر دار النفائس، ط٢، ١٥٤١هـ.
- 10- by3 almrab7a kma tgryh albnok al eslamya ,d. m7md alash8& dar alnfa2s ,61415 ,2h.
- ١١- بيع المربحة للأمر بالشراء د. رفيق المصري، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع٥، م٢.
- 11- by3 almrab7a llamr balshra2 d. rfy8 almsry ,mglamgm3 alf8h al eslamy ,3 , 5m 2.
- ١٢- بيع المربحة للأمر بالشراء مكتبة دنديس د. حسام الدين عفانة.
- 12- by3 almrab7a llamr balshra2 mktba dndys d. 7sam aldyn 3fana.
- ١٣- بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية لأحمد سالم ملحم، مكتبة الرسالة عمّان، ط١، ١٠٤١هـ.
- 13- by3 almrab7awt6by8atha fy almsarf al eslamya la7md salm ml7m ,mktba alrsala 3m'an ,6 1410 ,1h.
- ١٤- التاج والإكليل لمختصر خليل للعبدي، دار الكتب العلمية.
- 14- altagwal eklyl lm5tsr 5lyl ll3bdry ,dar alktb al3lmya.
- ١٥- تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء لعبد الرحمن الحامد، دار بلنسية، ط١، ١٤٢٤هـ.
- 15- tgrba albnok altgarya als3odya fy by3 almrab7a llamr balshra2 l3bd alr7mn al7amd ,dar blnsya ,61424 ,1h.
- ١٦- تحريم الكلام في مسائل الإلتزام، لمحمد الخطّاب، دار الغرب الإسلامي ١٤٠٤هـ.
- 16- t7rym alklam fy msa2l al eltzam ,lm7md al76ab ,dar alghrb al eslamy 1404h.
- ١٧- تحفة الأحوذى بشرح الترمذى للمباكفوري، مكتبة ابن تيمية.
- 17- t7fa ala7ozy bshr7 altrmzy llmbakfory ,mktba abn tymya.

١٨- التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي،
د. عطية فياض، دار النشر للجامعات مصر.

18- alt6by8at almsrfya lby3 almrab7a fy do2 alf8h al eslamy, d.
36ya fyad ,dar alnshr llgam3at msr.

١٩- تطبيقات بيوع المرابحة للأمر بالشراء د. سامي حمود، ندوة خطة
الاستثمار في البنوك الإسلامية.

19- t6by8at byo3 almrab7a llamr balshra2 d. samy 7mod ,ndoa
56a alastthmar fy albnok al eslamya.

٢٠- تلخيص الحبير لابن حجر، مكتبة نزار الباز، ط ١، ١٤١٧هـ.

20- tl5ys al7byr labn 7gr .mktba nzar albaz ,61417, 1h..

٢١- الجامع لأحاديث البيوع، أئمة سامي الخليل، شرح تعليق الشيخ ابن
باز رحمه الله وابن الجوزي، ط ١، ١٤٢٢هـ.

21- algam3 la7adyth albyo3 ,a2ma samy al5lyl ,shr7 t3ly8 alshy5
abn baz r7mh allhwabn algozy ,61422, 1h..

٢٢- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدسوقي، دار إحياء الكتب
العربية.

22- 7ashya aldso8y 3la alshr7 alkbyr lldso8y ,dar e7ya2 alktb
al3rbya.

٢٣- الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي،
د. يوسف الشبيلي، الرياض، دار ابن الجوزي، ط ١، ١٤٢٥هـ.

23- al5dmat alastthmarya fy almsarfwa7kamha fy alf8h al eslamy ,
d. yosf alshbyly ,alryad ,dar abn algozy ,6 1425, 1h.

٢٤- الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الإسلامية منها، د. علاء الدين
زعتري دار الكلم الطيب دمشق، ط ١، ١٤٢٢هـ.

24- al5dmat almsrfyawmo8f alshry3a al eslamya mnha ,d. 3la2
aldyn z3try dar alkIm al6yb dmsh8 ,6 1422, 1h..

٢٥- دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة، د. محمد مصطفى
الشنقيطي، مكتبة العلوم والحكم، ط ٢، ١٤٢٢هـ.

- 25- drasa shr3ya lahm al38od almalya almst7dtha,d. m7md ms6fy alshn8y6y ,mktba al3lomwal7km ,61422 , 2h..
- ٢٦- الدليل الشرعي للمراوحة عز الدين، خوجه نشر مجموعة دلة البركة، ط١، ١٤١٩هـ.
- 26- aldlyl alshr3y lImrab7a 3z aldyn,5ogh nshr mgmo3a dla albrka ,611419 .h..
- ٢٧- رد المحتار على المختار شرح تنوير الأبصار لابن عابدين، دار الكتب العلمية، ط ١ ، ١٤١٥هـ.
- 27- rd alm7tar 3la alm5tar shr7 tnoyr alabsar labn 3abdyn ,dar alktb al3lmya ,6 1415 , 1h..
- ٢٨- سنن أبي داود لأبي داود السجستاني، دار الحديث، ط ١ ، ١٣٩٣هـ .
- 28- snn aby daod laby daod alsgstany ,dar al7dyth ,61393 , 1h. .
- ٢٩- سنن الترمذي للترمذي المسمى الجامع الصحيح، المكتبة الإسلامية.
- 29- snn altrmzy lltrmzy almsmy algam3 als7y7 ,almktba al eslamya.
- ٣٠- سنن النسائي، مكتبة المطبوعات الإسلامية، ط ٢ ، ١٤٠٩هـ .
- 30- snn alnsa2y ,mktba alm6bo3at al eslamya ,61409 , 2h. .
- ٣١- الشامل في معاملات وعمليات المصارف لمحمود إرشيد، دار النفائس الأردن، ط١، ١٤٢١هـ.
- 31- alshaml fy m3amlatw3mlyat almsarf lm7mod ershyd ,dar alnfa2s alardn ,61421 ,1h..
- ٣٢- الشرح الكبير للدردير تحقيق محمد عليس بيروت، دار الفكر.
- 32- alshr7 alkbyr lldrdyr t78y8 m7md 3lys byrot ,dar alfkr.
- ٣٣- شرح منتهى الإرادات للبهوتي، دار الفكر.
- 33- shr7 mnthy al eradat llbhoty ,dar alfkr.
- ٣٤- طلبية الطلبة في الاصطلاحات الفقهية للنسفي، تعليق، محمد حسن، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٤١٨هـ.

- 34- 6lba al6lba fy alas6la7at alf8hya llnsfy ,t3ly8 ,m7md 7sn ,dar alktb al3lmya ,byrot**1418** .h..
- ٣٥- فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع أحمد الدرويش، طبع ونشر رئاسة وإدارة البحوث العلمية والإفتاء، ١٤١٩هـ.
- 35- ftaoy allgna alda2ma llb7oth al3lmyawal efta2 ,gm3 a7md aldroysh ,6b3wnshr r2asaw edara alb7oth al3lmyawal efta2 ، **1419h.**
- ٣٦- فتاوى ندوات البركة، جمع وتنسيق د. عبد الستار أبو غدة وعز الدين خوجه، نشر مجموعة دالة البركة، طه، ١٤١٧هـ.
- 36- ftaoy ndoat albrka ,gm3wtnsy8 d. 3bd alstar abo ghaw3z aldyn 5ogh ,nshr mgmo3a dala albrka ,6h**1417** .h..
- ٣٧- فتح القدير لابن الهمام، مصور على الطبعة الأولى، عام ١٣١٦هـ، بيروت، دار صادر.
- 37- ft7 al8dyr labn alhmam ,msor 3la al6b3a alaoly ,3am **1316h** ، dar sadr.
- ٣٨- فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر ، د. علي السالوس، مؤسسة الريان، ط١، ١٤٢٣هـ.
- 38- f8h alby3walastytha8walt6by8 alm3asr ,d. 3ly alsalos ,m2ssa alryan ,6**1423** ,1h..
- ٣٩- فقه النوازل د. بكر أبو زيد.
- 39- f8h alnoazl d. bkr abo zyd.
- ٤٠- قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، شركة الراجحي المصرفية، ط١، ١٤١٩هـ.
- 40- 8rarat alhy2a alshr3ya lshrka alrag7y almsrfya llastthmar ، shrka alrag7y almsrfya ,6**1419** .h..
- ٤١- القواعد النورانية الفقهية لشيخ الإسلام ابن تيمية ت/ محمد الفقي، دار المعرفة ، ١٣٩٩هـ، بيروت.

- 41- al8oa3d alnoranya alf8hya lshy5 al eslam abn tymya t/ m7md alf8y, dar alm3rfa **1399** .h, b.yrot.
- ٤٢- القواعد والضوابط الفقهية عند ابن تيمية جمع ودراسة عبد السلام الحصين دار التأصيل، ط ١، ١٤٢٢هـ.
- 42- al8oa3dwaldoab6 alf8hya 3nd abn tymya gm3wdrasa 3bd alslam al7syn dar altasyl, 6 **1422** .1h.
- ٤٣- كتاب العقود لشيخ الإسلام ابن تيمية تحقيق مصطفى العدوي. مكتبة المورد، ط ٢، ١٤٢٣هـ.
- 43- ktab al38od lshy5 al eslam abn tymya t78y8 ms6fy al3doy. mktba almord, 6**1423** .2h.
- ٤٤- لسان العرب لابن منظور، دار صادر، بيروت، ط ١، ١٤١٢هـ.
- 44- lsan al3rb labn mnzor, dar sadr, b.yrot, 6**1412** .h.
- ٤٥- المبسوط للرخسي دار المعرفة، بيروت ١٤٠٦هـ.
- 45- almbso6 llsr5sy dar alm3rfa, byrot **1406**h.
- ٤٦- المجموع شرح المذهب، للنووي، دار الفكر.
- 46- almgmo3 shr7 almhzb, llnooy, dar alfkr.
- ٤٧- مختار الصحاح للرازي، مكتبة لبنان ١٩٨٦م.
- 47- m5tar als7a7 llrazy, mktba lbnan **1986**m.
- ٤٨- المراجعة للأمر بالشراء د بكر أبو زيد مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد ٥، ج ٢.
- 48- almrb7a llamr balshra2 d bkr abo zyd mgla mgm3 alf8h al eslamy, 3dd, 5g2.
- ٤٩- المراجعة للأمر بالشراء د. الصديق الضير في مجلة الفقه الإسلامي، ٥٤، ج ٢.
- 49- almrb7a llamr balshra2 d. alsdy8 aldryr fy mgla alf8h al eslamy 35, g 2.
- ٥٠- المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق د. عبد الرزاق الهيتي، دار أسامة، ط ١، ١٩٩٨م.

- 50- almsarf al eslmya byn alnzryawalt6by8 d. 3bd alrza8 alhyty , dar asama, 61998, 1m.
٥١- المصباح المنير للفيومي المكتبة العصرية، بيروت، ط٢، ١٤١٨هـ.
- 51- almsba7 almnyr llfyomy almkta al3srya ,byrot, 61418, 2h..
٥٢- معالم السنن للخطابي، ط ١ ، المطبعة العلمية، حلب، ط١، ١٣٥هـ.
- 52- m3alm alsnn ll56aby ,6 1 , alm6b3a al3lmya ,7lb ,6135, 1h..
٥٣- المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، أ. د محمد رواس قلعه جي، دار النفائس، ط١، ١٤٢٠هـ.
- 53- alm3amlat almalya alm3asra fy do2 alf8hwalshry3a ,a. d m7md roas 8l3h gy ,dar alnfa2s ,61420, 1h..
٥٤- المعجم الوسيط لمجموعة من العلماء، دار الدعوة، تركيا.
- 54- alm3gm alosy6 lmgmo3a mn al3lma2 ,dar ald3oa ,trkya.
٥٥- مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج للشربيني، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٥هـ .
- 55- mgghny alm7tag ely m3rfa m3any alfaz almnhag llshrbyny , dar alktb al3lmya ,6 1415, 1h. .
٥٦- المغني لابن قدامة ت/ د. عبد الله التركي د. وعبد الفتاح الحلو دار هجر، ط٢، ١٤١٢هـ.
- 56- almghny labn 8dama t/ d. 3bd allh altrky d.w3bd alfta7 al7lo dar hgr ,61412, 2h..
٥٧- مقاييس اللغة لابن فارس، دار الفكر، ط٢، ١٤١٨هـ. معجم
- 57- m8ayys allgha labn ,fars ,dar alfkr ,61418, 2h.. m3gm
٥٨- المقدمات والممهديات لبيان ما تضمنته رسوم المدونة من الأحكام الشرعية والتحصيلات المحكمات لأمّهات مسائلها المشكلات لابن رشد القرطبي، الغرب، ط ١، ١٤٠٨هـ.
- 58- alm8dmatwalmhdat lbyan ma tdmnth rsom almdona mn ala7kam alshr3yatwalt7sylat alm7kmat lamhat msa2lha almshklat labn rshd al8r6by ,alghrb ,6 1408, 1h..

- ٥٩- المنتقى شرح موطأ مالك، سليمان الباجي، ط١، مطبعة السعادة.
59- almnt8y shr7 mo6a malk, slyman albagy, 6, 1m6b3a als3ada.
- ٦٠- منح الجليل على مختصر خليل لأبي عبد الله محمد بن أحمد بن عباس طبعة مصورة على طبعة المطبعة الكبرى ١٢٩٤هـ، بيروت، دار صادر.
- 60- mn7 alglyl 3la m5tsr 5lyl laby 3bd allh m7md bn a7md bn 3bas 6b3a msora 3la 6b3a alm6b3a alkbyr 1294h. b.grot, dar sadr.
- ٦١- موطأ الإمام مالك، بيروت، دار إحياء العلوم ١٩٨٨م.
61- mo6a al emam malk, byrot, dar e7ya2 al3lom 1988m.
- ٦٢- موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، د. عبد الله العبادي، المكتبة العصرية، بيروت.
62- mo8f alshry3a mn almsarf al eslamya alm3asra, d. 3bd allh al3bady, almkta al3srya, byrot.
- ٦٣- ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية.
63- ndoa 56a alastthmar fy albnok al eslamya.
- ٦٤- نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج للرملي، دار الكتب العلمية ١٤١٤هـ.
64- nhaya alm7tag ely shr7 almnhag llrmlly, dar alktb al3lmya 1414h.
- ٦٥- نيل المآرب في تهذيب شرح عمدة الطالب، تهذيب الشيخ عبد الله البسام مكتبة النهضة، مكة المكرمة.
65- nyl almarb fy thzyb shr7 3mda al6alb, thzyb alshy5 3bd allh albsam mktba alnhda, mka almkrra.

