

بيع المرابحة للأمر بالشراء  
في المصارف الإسلامية

جميع الحقوق محفوظة  
الطبعة الأولى  
١٤١٦ هـ - ١٩٩٦ م

  
مؤسسة الرسالة - بيروت - شارع شوريا - بناية صبيحي وصالحية  
للطباعة والنشر والتوزيع هاتف ٦٠٣٢٤٣ - ٨١٥١١٢ - ص.ب. ٧٤٦٠ - بيروت - بيوشوان

# بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية

الدكتور  
رفيق يونس المصري

مؤسسة الرسالة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

«يجب على الناس إحياء سنن رسول الله ﷺ، والاقتفاء لأمره، والاهتداء بهديه، في تسهيل ما سهَّل، وتغليظ ما غلَّظ، وعلى الله التوفيق والقبول».

أبو عبيد - الأموال ٥٩٤

قد يرى الرجلُ الرأيَ «ثم يتبين له الرشد في غيره، فيرجع إليه، وهذا من أخلاق العلماء قديماً وحديثاً».

أبو عبيد - الأموال ٣٥٩

ورقة مقدمة لمجمع الفقه الإسلامي  
المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي  
في دورته الخامسة بالكويت ١٤٠٩هـ = ١٩٨٨م  
ومنشورة في مجلة المجمع العدد ٥ الجزء ٢

## مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيد المرسلين وبعد، ففي هذه الورقة سأبحث باختصار في بيع المرابحة كما ورد في الفقه القديم، ثم بتفصيل أكبر في بيع المرابحة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية الحديثة.

ولقد سبق لي أن طرقت هذا الموضوع في مناسبات مختلفة، منها مقالي بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ، ثم مقالي بمجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ.

ورأيت أن من المتعين عليّ أن أطرق الموضوع مرة أخرى، بالنظر لما استجدّ من وقائع، ومعلومات، ومراجع...

وألفت النظر منذ البداية إلى أنني استخدمت أحياناً عبارة «المرابحة المصرفية» للدلالة على بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، وذلك على سبيل الاختصار. وربما استخدمت أحياناً أخرى عبارة «المرابحة الملزمة» وأريد بها المرابحة إذا كانت المواعدة فيها ملزمة.

والله أسأل أن يحميننا من الغرور والغُلّ والحسد والكيد والتعقر والإعجاب بالرأي والاستخفاف بأهل العلم والتملق لأهل الباطل، وأن يعلمنا ما ينفعنا، وينفعنا بما علمنا، ويمكننا من الحق قولاً وعملاً، بلا

خوف من عقاب، ولا طمع في ثواب، إلا عقاب الله تعالى وثوابه . وقد  
نُهينا عن أن نكون كلابسِ ثوبَي زورٍ في بيعٍ فبيعَ ما ليسَ عندنا، أو في  
علمٍ فنظهرَ ما لا نملك، أو في خلقٍ فنبدى بلساننا ومظاهرنا ما لا يوافق  
قلوبنا، فمن تخلَّق للناس بما ليس من شأنه شأنه الله تعالى، كما قال عمر  
ابن الخطاب رضي الله عنه .

## بيع المرابحة

البيع في الفقه الإسلامي بيعان : مساومة وأمانة . فأما المساومة فيتفق فيها المتبايعان على ثمن البيع ، بغض النظر عن الثمن الأول الذي بذله البائع لشراء السلعة أو إنتاجها . وأما الأمانة فهي ثلاثة أنواع :

\* مُرَابِحَةٌ (= مُشَافَةٌ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم .  
والمشافة من الشَّف وهو الزيادة ، الربح .

\* وَضِيعَةٌ (= مُحَاطَةٌ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع وضع (= حط) مبلغ معلوم .

\* تَوَلِيَةٌ وهي البيع بمثل الثمن الأول بلا ربح ولا خسارة .

وفي البناية شرح الهداية ٤٨٨/٦ قوله : «قد صح أن النبي ﷺ لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين . فقال له النبي ﷺ : ولّني أحدهما . فقال : هو لك بغير شيء . فقال ﷺ : أما بغيرِ ثمنٍ فلا» . ثم ذكر صاحب البناية أن هذا الحديث غريب ، وأنه ورد في البخاري ومسنده أحمد ، وفي طبقات ابن سعد ، ولكن بدون ذكر لفظ التولية .

هذا إذا تعلق البيع بالسلعة كلها ، فإذا تعلق بجزء منها فهو «الإشراك» ، أي البيع توليَّةً بنسبة الجزء إلى الكل . فيصير المشتري شريكاً ملكاً للبائع ، كل بحسب حصته من السلعة .

على أن الإشراف في نظري، لا ينحصر في التولية، بل يمكن أن يكون في المرابحة، فيبيعه مثلاً نصف السلعة بنصف الثمن الأول وريح معلوم، أو يكون في الوضعية، فيبيعه نصف السلعة بنصف الثمن الأول مع وضع مبلغ معلوم.

\* \* \*

وجمهور الفقهاء على جواز المرابحة، ولكن روي عن بعض العلماء أنها باطلة (المحلى لابن حزم ٩/٦٢٥-٦٢٦). وروي عن ابن عباس أنه نهى عنها، وفي بعض الكتب أنه كره بيع المشاففة (مصنف ابن أبي شيبة ٧/٤٨ و ٨/٤٢). كما روي هذا النهي عن عكرمة وإسحاق، والكراهة عن الحسن ومسروق، والجواز عن ابن مسعود وابن المسيب وشريح وابن سيرين (مغني المحتاج ٢/٧٧). وروي عن آخرين أن المساومة أفضل من المرابحة (المغني ٤/١٠٨، والخرشي على خليل ٥/١٧٢).

وإني أميل إلى جوازها إذا كان الثمن الأول معلوماً، والربح معلوماً، ولم تكن هناك خيانة أو شبهة خيانة في بيان الثمن الأول. وهذا الربح يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته.

ولعل سبب كراهتها لدى ابن عباس أن البائع مرابحةً يبيع السلعة بزيادة ربح مضمون، فيصير هذا الربح أشبه بالربا، لأنه دفع الثمن الأول مثلاً ١٠٠، وقبض الثمن الثاني ١٢٠، والسلعة دخلت ثم خرجت. قد يؤيد هذا أن المشاففة من الشف وهو الزيادة كما بينا سابقاً. وفي أحاديث الربا ورد قوله ﷺ: « لا تبيعوا الذهب بالذهب، إلا مثلاً بمثل، ولا تشفوا

بعضها على بعض...» (البخاري في البيوع، ومسلم في المساقاة وغيرهما).

ولكن هذا التأويل غير صحيح، لأن الذي اشترى السلعة لم يكن يعلم أنه سيبيعها مرابحة، فربما باعها تولىً أو مُحاطَّةً أو مساومةً... إلخ. وربما تكون الصورة التي نهى عنها ابن عباس أو كرهها هي أن يشتري له سلعة بالنقد ويبيعها إليه بالأجل، ويكون توسطه بشراء السلعة لا معنى له إلا أنه أقرضه المال بربا. وقد ورد في بعض الكتب أن المرابحة رباً (مصنف ابن أبي شيبة ٤٣٦/٦، والمحلّى ١٤/٩)، أو «المرابحة بيع الأعاجم» (ده دوازده) (مصنف ابن أبي شيبة ٤٣٤/٦ و ٢٥٣/٧).

أما تفضيل المساومة على المرابحة لدى بعض الفقهاء، فسببه أن البائع مرابحةً يأتّمه المشتري على الثمن الأول، وقد لا يخلو تحديد الثمن الأول من غلط أو تأويل أو هوى. فقد يضيف البائع إلى الثمن الأول ما ليس منه، كأن يشتري السلعة بأكثر من ثمنها، أو لا يبين الأجل ولا مقداره إذا اشتراها بثمن مؤجل، وللأجل حصة من الثمن، أو يُدخّل أجره نقل أو إصلاح لنفسه أو لغيره، والحال أن هذا الغير متطوع لم يقبض منه شيئاً، أو يحتسب مصاريف إصلاحها أو مداواتها (إذا كان المبيع حيواناً مثلاً)، أو يكتّم أنه مضى زمن على شرائها وانتفاعه بها (إذا كان المبيع مسكناً مثلاً أو آلة).

لكن لا بأس بإضافة مصاريف الخياطة والصبغة والتطريز والقصر، مصاريف النقل والتخزين، وسائر ما يزيد في قيمة المبيع، وجرى العرف

بإضافته إلى الثمن . فإذا اشتبه بالمصروف : هل تجب إضافته أم لا؟ بين ذلك . . . إلخ ما هو معروف في مظانّه من كتب الفقه القديم على المذاهب المختلفة .

وتفصيل هذه المصاريف قليل الأهمية في بيع المرابحة المطبق في المصارف الإسلامية، لأن المصاريف كلها تدخل في الثمن الأول لدى هذه المصارف، ولا يقوم المصرف بإدخال أي إضافة على السلعة من تصنيع أو خياطة أو صبغ . . . إلخ . لكن قد يكون من المهم معرفة ما إذا كان على المصرف تفصيلها، أو يكفي بإجمالها دون تفصيل . وأميل إلى تفصيلها ولا سيما إذا طلبه المشتري، فهو أدعى للثقة وأنفى للتهمة وأبرأ للذمة .

وعندي أن بيان البائع للثمن الأول يمكن أن يكون مؤيداً بالفواتير والوثائق، وهذا أبعد عن الغلط وسوء الظن، ما لم تكن هذه الوثائق مزورة أو محورة .

ويصح أن يكون الربح في صورة مبلغ مقطوع، أو في صورة نسبة من الثمن الأول، مئوية أو غيرها<sup>(١)</sup>، لأن المآل واحد . وما دام هذا البيع من بيوع الأمانة، فعلى البائع أن يكون أهلاً لتحمل هذه الأمانة، ومحترزاً من الخيانة أو شبهتها . قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴾ [الأنفال : ٢٧] . وقد نص بعض الفقهاء على أن السلعة إذا كان ثمنها في السوق أرخص، لسبب أو آخر كحوالة

---

(١) وفي هذه الحالة (النسبة) يجب أن يكون الطرفان عالمين بالحساب، حتى يتحقق العلم والرضا .

الأسواق (= تغير الأسعار)، وجب على البائع إخبار المشتري به منعاً للتغريب وإخفاء المعلومات عن المشتري. وربما لم يوجبوا على المشتري إخبار البائع بثمن السوق إذا كان أعلى، لافتراض أن البائع يعلم ثمن سلعته في السوق، وهو راضٍ بثمن العقد.

والدافع إلى هذا النوع من البيوع هو أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها، يخشى الغبن في المساومة، أو ليس لديه الوقت الكافي للتحري والتجول على الباعة والمماكسة. هذا إذا كانت المرابحة حَالَّةً، أما إذا كانت مؤجلة، فيستفيد المشتري أيضاً من الأجل، ولكن هذا الأجل ليس للمرابحة علامة مميزة لها عن المساومة، فيبيع المساومة يمكن أيضاً أن يكون مؤجلاً.

ومن أراد مرجعاً حديثاً في موضوع المرابحة أمكنه الرجوع إلى كتاب الدكتور عبد الحميد البعلي «فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر»، أو كتاب الدكتور أحمد علي عبدالله «المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية» (رسالة دكتوراه).

### بيع المرابحة للأمر بالشراء كما في المصارف الإسلامية

تلك هي بإيجاز المرابحة في الفقه المأثور. أما المرابحة المطبقة اليوم في المصارف الإسلامية، والمسماة بـ «بيع المرابحة للأمر بالشراء» أو لـ «الواعد بالشراء»، فهي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشترىها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى.

ويتم ذلك على مرحلتين: مرحلة المواعدة على المرابحة، ثم مرحلة إبرام المرابحة. وهذه المواعدة ملزمة للطرفين (المصرف، والعميل) في بعض المصارف الإسلامية، وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى. فإذا اشترى المصرف السلعة كان العميل بالخيار إن شاء اشترى وإن شاء ترك. ويفهم من هذا أن المصرف لا يلتزم بشراء السلعة، ولكنه إذا اشترها التزم ببيعها إلى العميل إذا اختار العميل شراءها. ولكن المصرف يحرص على شراء السلعة حفاظاً على سمعته.

ويبدو أن بعض المصارف الإسلامية تفضل أن تكون السلعة، موضوع المرابحة، من السلع المعمّرة، كي لا تنتقل ملكيتها إلى العميل إلا بعد سداد الأقساط جميعاً، وهذا على الطريقة المعروفة في القوانين الوضعية بـ (الإجارة الساترة للبيع) أو (الآيلة للبيع)، والتي سميت في المصارف الإسلامية بـ (الإيجار المنتهي بالتملك) (السنهوري في الوسيط ٤/١٧٠، والقرنشاوي ص ٤). وفي بعض المصارف جرى التعبير عن هذا بأن البضاعة ومستنداتها ترهن رهناً تأمينياً لصالح المصرف إلى حين استيفائه كامل الثمن، ويكون للمصرف حق امتياز البائع، وله أن يطلب فوقها رهونات أو ضمانات إضافية (أحمد علي عبدالله ص ٢٦٨). كما تفضل هذه المصارف أحياناً التعامل بالسلع المستوردة، لأنها سلع منمّطة، ومواصفاتها محددة، ودرجة المخاطرة فيها درجة منخفضة، ونسبة تحكّم المصرف في تدفقها أعلى، وتصريفها أسهل إذا ما قورنت بالسلع المحلية (القرنشاوي: ص: ٤).

على أن المرابحة المصرفية يمكن تطبيقها في شراء الأموال المثلية، أو الأموال القيمية، كما في شراء المنقولات والعقارات.

## أهمية بيع المرابحة في المصارف الإسلامية

تطبق المرابحة في المصارف الإسلامية في عمليات الشراء الداخلية (مرابحات داخلية) وفي عمليات الاستيراد من الخارج (مرابحات خارجية). وهذه المرابحات آخذة في التوسع والامتداد إذا ما قورنت بالمشاركات والمضاربات (= عمليات القراض).

وإليك مثلاً عن أهمية عمليات المرابحة بالنسبة لمجموع عمليات التمويل:

المصرف	النسبة	السنة	المصدر
البنك الإسلامي الأردني	٪٨٠	١٩٨٦م	موسى شحادة ص ١٣
البنك الإسلامي في بنغلادش	٪٦٥	١٩٨٤م	أوصاف أحمد ص ٨
مؤسسة فيصل المالية في تركيا	٪٩٤	١٩٨٦م	شوقي شحادة ص ٨
البنك الإسلامي لغرب السودان	٪٥٤	١٩٨٤م	أوصاف أحمد ص ٨
بنك التضامن الإسلامي في السودان	٪٦١	١٩٨٤م	نفسه
بنك قطر الإسلامي	٪٩٨	١٩٨٤م	نفسه

وفي هذا البنك الأخير، بلغت عقود المرابحة ٦٦٥ عقداً من أصل ٦٦٧ عقداً، والفرق عقدان فقط هما من عقود المشاركة.

ويذكر الأستاذ موسى شحادة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني أن سبب «توجيه أغلب استثمارات إلى المرابحة، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات، لسرعة تسيلها، ووضوح التدفق النقدي، ووضوح العائد» (موسى شحادة ص ٢٢). ويقصد بسرعة التسيل سرعة

التنضيض بلغة الفقه الإسلامي، أي تحويل الديون إلى نقود، ويقصد بوضوح التدفق النقدي إمكان جَدْوَلَة الثمن المؤجل في المرابحة على أقساط معلومة وبآجال معلومة، كما يقصد بوضوح العائد إمكان حصول المصرف على عائد معلوم المقدار، في صورة نسبة من الثمن الأول، أي نسبة من رأس المال، رأس مال العملية، أي بدون مخاطرة كما هو الحال في المضاربة أو الشركة.

ويقول الدكتور شوقي إسماعيل شحاته إنه «بظهور البنوك الإسلامية، تعاضم دور بيع المرابحة للأمر بالشراء، وخصوصاً بثمان مؤجل، بضوابطه الشرعية. وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علماً وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الإيرادية التي تجريها البنوك الإسلامية بعيداً عن القروض ونظام الفائدة الربوية» (شحاته ص ٩).

ويقصد الدكتور شحاته بملاءمة المرابحة لطبيعة العمليات التمويلية ملاءمتها لطبيعة العمل المصرفي التقليدي القائم على أساس العمل المضمون واجتناب المخاطرة. كما يقصد بملاءمة المرابحة للعمليات الإيرادية بعيداً عن القروض والفائدة الربوية أن المصارف من طريق المرابحة استطاعت أن تحقق لنفسها إيرادات شبيهة بالفائدة من حيث الضمان، ولكنها مشروعة في نظره.

غير أن الدكتور شحاته لم يبين لنا كيف تأكدت أهمية المرابحة وجدواها الاقتصادية. لكن هناك بحثاً أخرى تكفلت بخلاف رأيه، كبحث الدكتور حاتم القرناوي بعنوان «الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة».

يقول الدكتور القرنشاوي إن «التطبيق السليم لعمليات المراقبة يتطلب، خلافاً لما قد يسود لدى بعض العاملين بالبنوك الإسلامية، درجة عالية من المعرفة بظروف السوق، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه، وجهازاً فنياً قادراً على تحليل المناخ العام للسوق، واتجاهات السياسة الاقتصادية في الأجل القصير والطويل، وشبكة مصادر المعلومات لتأمين ما يكفي من بيانات عن المصادر البديلة للسلع ومواصفاتها وأسعارها، فضلاً عن الاستعلامات المطلوبة عن العملاء طالبي التمويل. وتوافر ذلك يعني إمكانية قيام البنك بدوره المفترض كتاجر، وليس كعمول فحسب» (القرنشاوي ص ٧).

وواضح أن الدكتور شحاتة يصدر عن رؤية غير الرؤية التي يصدر عنها الدكتور القرنشاوي. فالدكتور شحاتة يصدر عن سهولة التطبيق وإمكان القيام بالعمل المصرفي الإسلامي غير بعيد عن العمل المصرفي غير الإسلامي، بل وفق فلسفته في السيولة والربحية والضمانة، حتى إن الفرق بين العاملين لا يعدو أن يكون خلافاً في الشكل والصورة فحسب.

أما الدكتور القرنشاوي فقد أراد للمصرف الإسلامي أن يقوم بدور أصيل و متميز في الاتجاهين الشرعي والتنموي معاً، فالعملية تتلاشى منها المآخذ الشرعية كلما كانت أكثر جدية، بحيث يكون المصرف مؤهلاً فعلاً للقيام بعمليات البيع الحقيقية، على أنه تاجر سلع، لا على أنه ممول فحسب. ومن جهة أخرى فإن اتجاه المصارف في عملياتها إلى المراقبة، وإلى المراقبة على السلع المعمرة المستوردة، قد أدى إلى إهمال عمليات الاستثمار الإنتاجي الطويل الأجل، وإلى «ترسيخ قيمة الربح

السريع، وتجنب المخاطرة، وهو ما قد يتعارض مع قيم إسلامية أخرى»  
(القرنشاوي ص ٢ و ٨).

## مناقشة بيع المرابحة للأمر بالشراء

### من حيث صحة التسمية

هذه التسمية هي من تركيب الدكتور سامي حمود (انظر رسالته تطوير الأعمال المصرفية، ط ٢، ص ٤٣٠). ولا يفهم من رسالته أنه قد اختار قطعاً إلزام الطرفين بمواعدهما، وإن كان في ثنايا كلامه ما قد يدل على ميله للإلزام، الذي توضح واستقرّ فيما كتبه بعد ذلك، لا سيما من حيث استخدامه لفظ «الأمر» بالشراء، بدل «الواعد» بالشراء.

فإذا كان المذهب بعدم الإلزام، فالتسمية تبدو غير موفقة، لأن لفظ «الأمر» يفيد أن العميل ملتزم بأمره، والمصرف ملتزم بتنفيذ أمر العميل (انظر مقالتي في مجلة المسلم المعاصر ص ١٨٤)، فكأنه وكيل مأجور. ولا يحسن أن يكون المصرف أجيراً، لأنه يصير أجيراً ومقرضاً معاً، إذ يقرض العميل ثمنَ الشراء ويتقاضى منه أجراً على وكالته، فتجتمع في العملية شبهة البيع مقروناً بالسلف، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيعٍ وسلفٍ.

ولهذا السبب عدل بعض العلماء عن لفظ «الأمر بالشراء» إلى لفظ «الواعد بالشراء»، وبهذا يعبرُ الاسم عن مرحلتي العملية: مرحلة الوعد، ومرحلة البيع، وذلك بغض النظر بعد ذلك عن المذهب المختار في الوعد، هل هو الإلزام أو عدم الإلزام؟

ويمكن تسمية العملية أيضاً «مواعدة على المرابحة»، فهي مواعدة أولاً ثم مرابحة، فإن كانت المواعدة غير ملزمة فكل منهما بالخيار. . . الخ.

### مزايا المرابحة المصرفية

المرابحة المصرفية في نظر أنصارها مواتية للعمل المصرفي، لا سيما بالمقارنة مع المشاركة والمضاربة (= القراض)، فالمصرف يدفع فيها رأس مال معيناً، ويتقاضى عليه ربحاً معلوماً، ويستطيع دعم تمويله بضمان، ويمكنه أن يتخفف قدر الإمكان من أعباء قبض السلعة، فلا يحفظ من القبض إلا على الحد الأدنى الذي يُبقي على المصرف وساطته المالية وتجارته المالية غير السلعية، فإذا مؤل عملية ما عرف مسبقاً أقساط السداد، وتاريخ سداد كل قسط، وأرباحه من العملية.

وهناك عمليات لا يستطيع المصرف تمويلها عن طريق الشركة أو المضاربة، مثل تمويل شراء الفرد سيارة لاستعماله الشخصي، أو أثاثاً لمسكنه، حيث لا تجارة ولا ربح يمكن الاشتراك فيه، ومثل شراء الحكومة أنابيب لنقل المياه، حيث لا يمكن مشاركة القطاع الخاص للقطاع العام في ملكية الأصل أو إدارته وإيراداته، ومثل حال التجار الذين لا يريدون شركاء، بل يؤثرون الدائنين على الشركاء من أجل الحصول على المال (حمود: تطبيقات ص ٨).

ولكن أنصار المرابحة في هذه العمليات التمويلية انطلقوا من أن كل عملية مصرفية تقوم بها المصارف الربوية، يجب أن تقوم بها المصارف

الإسلامية، فلم يبينوا ولم يناقشوا مدى أهمية تمويل شراء سيارات للاستعمال الشخصي عن طريق القرض، كما أنهم لم يُعملوا أذهانهم لاستكشاف أساليب أصيلة، أو أساليب ملائمة لهذه العمليات أكثر من الديون، مثل فرض ضرائب، أو دَين عام بدون فائدة على الأغنياء أو على المصارف، أو الاعتماد على التمويل الذاتي من طريق الادخار والاحتياطي. فالدين هَمٌّ بالليل دُلُّ بالنهار، ألا ترى إلى هذه البلدان «النامية» المثقلة بالديون، المرهقة بها، حتى لو أعفيت من فوائدها؟!

### التفريق بين المرابحة القديمة والمرابحة المصرفية الحديثة

١- السلعة في المرابحة القديمة تكون موجودة حاضرة لدى البائع مرابحاً، وغير موجودة ولا حاضرة لديه في المرابحة المصرفية.

٢- المرابحة القديمة تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد، أما المرابحة المصرفية ففيها مرحلتان: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاقدة.

٣- المواعدة في المرابحة المصرفية قد تكون ملزمة، مع أن الثمن لا يزال مجهولاً، إذ لم يشتَرِ المصرف السلعة بعد، ولم يعرف كلفتها (= ثمنها الأول). أما الثمن في المرابحة القديمة فمعلوم في المجلس.

٤- في المرابحة القديمة يكون البائع مرابحاً قد اشترى السلعة لنفسه بلا ريب، سواء للانتفاع بها، أو للتجار بها، وقد يمضي وقت بين شرائها وإعادة بيعها. أما في المرابحة المصرفية فلا يشتري المصرف السلعة إلا بناء على طلب العميل ووعده بشراء السلعة، فهو يشتريها لا لكي ينتفع

بها، بل ليعيد بيعها بمجرد حصوله عليها.

٥- المرابحة القديمة قد تكون مرابحة حائلة أو مؤجلة. أما المرابحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة، فالمصرف يشتري السلعة بثمان نقدي، ليعيد بيعها بثمان مؤجل.

٦- المرابحة القديمة إذا كانت حالة فربح البائع فيها كله ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته، أما المرابحة المصرفية المؤجلة فربح المصرف فيها كله ربح ناشئ عن التأجيل، أي ربح في مقابل الأجل. ولو أراد المصرف الحصول أيضاً على ربح نقدي لارتفعت كلفة التمويل، بما قد يؤدي إلى إحجام العميل عن التعامل معه. وغالباً ما لا يعترف العميل للمصرف إلا بدوره التمويلي في العملية. أما الدور التجاري فهو ما ينهض به العميل، وتدخل المصرف في هذا الدور ليس إلا من باب تحلّة العمل.

٧- المرابحة القديمة فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول أو لا يدخل، من مصاريف وأجور وسواها. أما المرابحة المصرفية فالأمر فيها ههنا سهل، إذ كل التكاليف تدخل في الثمن الأول، وما قد يقال بعدم إدخاله في الثمن، كمصاريف التأمين مثلاً، يمكن إدخاله في الربح.

٨- في المرابحة القديمة قد يكون البائع مرابحةً أدخل على السلعة قيمة مضافة من إصلاح أو تصنيع أو مداواة أو خياطة أو صباغة. أما في المرابحة المصرفية فالمصرف لا يدخل على السلعة أي إضافة، فهو تاجر

يشترى السلعة ليعيد بيعها فوراً كما هي .

٩- في المربحة القديمة قد تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء، كأن تكون حيواناً يسمن ويكبر ويلد، أو شجراً يُثمر. أما المربحة المصرفية فتجري على سلع غير قابلة للنماء، لأن المصرف لا يتحمل مثل هذه المسؤوليات في التكاثر والعلف والنماء .

ولذلك كان جديراً بمن بحث المربحة المصرفية أن لا يعرض للمربحة القديمة إلا في حدود صلتها بالمربحة المصرفية، فتفصيل ما يضاف وما لا يضاف إلى الثمن الأول، والتعرض للسلع الحيوانية أو النباتية القابلة للنماء . . . كل هذا وأمثاله لا قيمة له في المربحة المصرفية الحديثة، ولا حاجة للإطالة به . أما ما أشار إليه المالكية من وجوب تفصيل عناصر الثمن الأول أو الاكتفاء بالإجمال فمناقشته مهمة ومفيدة، والله أعلم .

### زيادة الثمن المؤجل على المعجل في المربحة

إذا اشترى البائعُ مربحةً السلعةً بثمن معجل، وكانت المربحة معجلة، أي بثمن معجل، فهذا لا مشكلة . لكن قد يحدث أحياناً أن يكون البائعُ مربحةً قد اشترى السلعة بثمن مؤجل، فإن باعها مربحةً للأجل نفسه (ثلاثة أشهر مثلاً) إذا كان الأجل الأول ثلاثة أشهر) فلا مشكلة أيضاً . أما إذا اشترى بثمن مؤجل ثم باعها بثمن مؤجل إلى أجل أقل، فلا بد للبائعِ مربحةً من بيان هذا للمشتري، لأن للزمن حصّة من الثمن عند جمهور الفقهاء، والأثمان تختلف باختلاف الأزمان (= الأجال). قارنْ

البعلي ص ٦٩-٧٠ و ١٩٣-١٩٤، وأحمد علي عبدالله ص ٧٢-٧٤ و ٨٥-٩٢ و ١٢٦-١٢٨.

وزيادة الثمن للأجل جائزة، وليست رباً محرماً كما وهم بعض الناس، وقد دافعت عن ذلك نقلاً وعقلاً في غير هذا الموضوع (انظر مقالتي بمجلة الأمة: القول الفصل في بيع الأجل ص ٥٤: وكتايب: الربا والحسم الزماني ص ٣٣، وكتايب: بيع التقسيط ص ٣٩).

ولكن زيادة الثمن للأجل قد تصير حراماً إذا أتخذت ذريعة للربا الحرام. فالبايع قد يبيع بثمن مؤجل مقداره مائة، ثم يخضم هذا الثمن (الممثل بورقة تجارية: سُفْتَجَة أو سند إذني) لدى مصرف، فيحصل مثلاً على تسعين في الحال. فالبيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل جائز، ولكن قيام البائع بخضم الثمن المؤجل لدى المصرف حرام، لأن من شأنه أن المصرف يقرض البائع تسعين حاله في مقابل مائة مؤجلة، وهذا ربا قرضٍ أو ربا نسيئةٍ محرم.

وقد تصير الزيادة في الثمن المؤجل على المعجل موضوعاً لبعض الحيل الربوية، فيبيعه بثمن مؤجل ويشترى منه ما باعه بثمن معجل، أو يبيعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم، ويشترى منه ما باعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم أدنى من الأجل الأول، فهذا ينقل البيوع من بيوع أجل جائزة إلى بيوع آجال غير جائزة (بيوع عينه). فلا بد إذن من التفريق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال، وهذه العبارة الأخيرة استخدمها بعض الفقهاء (المالكية وغيرهم) للتعبير عن الحيل الربوية.

ومن هذا الباب حديث عائشة مع زيد بن أرقم، إذ بيع العبد بثمان نقدي مقداره ٦٠٠ دينار، ومؤجل مقداره ٨٠٠ دينار (الأم ٦٨/٣، والمحلى ٦٠/٩، وبداية المجتهد ١٣٩/٢). والخلاف بين العلماء في هذا الحديث ليس خلافاً في زيادة الثمن المؤجل على المعجل، بل هو خلاف فيما وراء ذلك، حول بيع العبد بـ ٨٠٠ دينار مؤجلة وإعادة شرائه بـ ٦٠٠ دينار معجلة.

وقد ميزت فيما كتبت سابقاً بين جواز البيع بثمان مؤجل أعلى من المعجل، وبين عدم جواز اتخاذ هذا الجواز سبيلاً إلى العينة أو يوع الأجال، فحسبه بعض الإخوة من باب التناقض (أبو غدة ص ٢١).

### اختلاف صور المرابحة المصرفية

#### من مصرف إسلامي إلى آخر

لا يمكن القول إن المصارف الإسلامية تستوي جميعاً في موقفها من بيع المرابحة، بحيث تتفق على صورة أو صور موحدة منه. فهناك مصارف تطبق الإلزام بالمواعدة على كل من المصرف والعميل، فيلتزم المصرف بشراء السلعة وبيعها إلى العميل، كما يلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف. وثمة مصارف أخرى تطبق الإلزام بالوعد على المصرف فقط، دون العميل، فإذا اشترى المصرف السلعة التزم ببيعها إلى العميل إذا رغب العميل في ذلك. وربما لا توجد مصارف تطبق عدم الإلزام، أي الخيار، بالنسبة لكل من المصرف والعميل، إلا أنه يمكن القول بأن المصارف التي تلتزم نفسها دون العميل ليست بعيدة عن الخيار للطرفين، لأن المصرف غير ملزم بشراء السلعة، إنما يلزم فقط ببيعها إذا اشتراها.

وهناك مصارف تطبق الإلزام في المراجحات الخارجية، والخيار في المراجحات الداخلية (أبو غدة ص ٦ و ١٤).

وهناك مصارف تحدد الثمن الأول والربح منذ المواعدة (حمود: تطبيقات ص ١٤). ومصارف تحدد الربح عند المواعدة، ولكنها لا تحدد الثمن الأول إلا بعد شراء السلعة.

وهناك مصارف تشتري السلعة لنفسها أولاً، وربما تودعها في مخازن لها، قبل بيعها، وهناك مصارف أخرى لا تشتري السلعة إلا بناء على طلب العميل، ولحسابه.

وربما أخذت المراجعة، في بعض الأحيان، صورة «اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم»، فإذا اتجه العميل إلى المورد أرسله المورد إلى البنك لكي يصدر له أمر توريد، ويوكله في عملية المراجعة (محمد عبدالحليم عمر ص ١٥).

وقد تكون المراجعة بأن يمنح المصرف النقود للأمر بالشراء، ليشتري السلعة بنفسه، ثم يبيعها لنفسه (حمود: تطبيقات ص ١٥).

وربما جرت المراجعة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمن نقدي، ثم يبيعها إليه بثمن مؤجل أعلى. وقد لا يكون مهماً حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد، بل قد لا يكون مهماً أن يكون وجودها حقيقياً أو موهوماً، لأنها دخلت في المجلس لتخرج في المجلس نفسه (محمد فهيم خان ص ٣).

لقد أغرق بعض الفقهاء في الحيل، وزادها بعض «المنفذين»

إغراقاً، وجعلوا العملية أشبه باللعب منها بالجد. وربما لهذا السبب يعتبر البنك المركزي المصري عملية المرابحة عملية قرضٍ (شليبي ص ٢٧).

## هل المرابحة المصرفية عملية مستحدثة؟

زعم بعض الكتابين أن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب، وإما لأنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم. وسنبين في هذه الدراسة أن شراء شيء بضمن نقدي وبيعه بضمن مؤجل ليس أمراً جديداً على الفقه الإسلامي، كما سنبين أن المواعدة في هذه العملية إذا كانت ملزمة لم يُجزها أي مذهب من المذاهب الفقهية الأربعة. وهذا دليل على أن العملية ليست مستحدثة.

ويبدو أيضاً أن العثمانيين قد لجأوا أيضاً إلى المرابحة وأصدروا قانوناً سمي «قانون المرابحة العثماني في المسائل المدنية» (ذكره السنهوري في مصادر الحق ٣/٢٤٨، وانظر أيضاً نظام المرابحة في الجزء الثاني من مجموعة القوانين ليوسف صادر، ص ٢٦٢-٢٦٣. وننقل نصه لعدم تيسر الرجوع إليه):

### نظام المرابحة

المادة ١- اعتباراً من تاريخ نشر هذا النظام تعين تسعة في المائة فائدة سنوية حداً أعظم لكل أنواع المداينات العادية والتجارية<sup>(١)</sup>.

(١) يتبين من مراجعة قرارات المورatorium (= تأجيل الديون) المنشورة في الصفحة ٤٠٢ من المجلة القضائية السنة الثانية أنه أجاز أن يحسب للديون غير المنصوص =

المادة ٢- إن مقاولات الفائدة التي عقدت على حساب ١٢ في المائة قبل تاريخ نشر هذا النظام هي مرعية ومعتبرة إلى يوم إعلان هذا النظام .

المادة ٣- إذا تبين وقوع مقاوله على فائدة زائدة عن حددها النظامي ، إما صراحة في السند بين الدائن والمدين ، أو بثبوت ضمها إلى رأس المال ، فيصير تنزيل مقدار الفائدة السنوية إلى تسعة في المائة .

المادة ٤- فائدة الديون مهما مرَّ عليها من السنين ، فلا يجب أن تتجاوز مقدار رأس المال ، وجميع الحكام ممنوعون من الحكم بالفائدة التي تتجاوز رأس المال .

المادة ٥- إن إجراء الفائدة المركبة في الاقتراضات غير جائز إلا :

أولاً: إذا لم يصير تسليم دفعات من طرف المدين في ظرف ثلاث سنوات على حساب المبلغ المستقرض .

ثانياً: إذا حصل اتفاق بين الدائن والمدين على ضم فائدة الثلاث السنوات التي صار إجراء تمشية حساب الفائض بها إلى أصل المال ، فيمكن حينئذ تمشية فائدة مركبة لأجل ثلاث سنين فقط . وإن معاملات الفائض المركب الناشئ عن الحساب الجاري بين التجار توفيقاً لأحكام قانون التجارة هي مستثناة .

المادة ٦- إنه ما دامت معاملة الإقراض والاستقراض جارية بين الدائن

= عن مقدار فائدتها ٤ في المئة عن الأموال المودعة في البنوك (كذا) و ٧ في المئة لسائر الديون ، وذلك من تاريخ ٢١ تموز سنة ١٣٣٠هـ (= ٣ آب سنة ١٩١٤م) لتاريخ ٢٦ شباط سنة ١٩٢١م ، وفقاً لقرار تسديد الديون المؤجلة رقم ٦٥٥ .

والمدين، فسواء أريد نقل (لعله خطأ صوابه: قفل) الحساب أو تجديد سند الدين، فإن دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي هي مسموعة، أما إذا صار أداء الدين وصار قطع المعاملات بين الدائن والمدين، فإن دعوى استرداد الفائض الفاحش تكون غير مسموعة.

المادة ٧- إن نظام المرابحة المؤرخ في ١٦ أيلول سنة ١٢٨٠هـ (لعل صواب هذه السنة ١٨٨٠م) هو مفسوخ اعتباراً من تاريخ نشر هذا النظام.

المادة ٨- إن نظارة العدلية مكلفة بتنفيذ أحكام هذا النظام.

في ٩ رجب سنة ١٣٠٤هـ

وفي ٢٢ مارس سنة ١٣٠٣م (لعل الصواب ١٨٨٦م).

ومن هذا النظام نستنتج ما يلي:

١- إنه في أيام العثمانيين قد صدر نظام مرابحة مؤرخ في ١٦ أيلول (سبتمبر) ١٨٨٠م، نسخه هذا النظام الجديد المؤرخ في ٢٢ آذار (مارس) ١٨٨٦م.

٢- الفائدة، والفائض (انظر المادة ٥ و ٦)، والمرابحة في لغة هذا النظام أو القانون هي بمعنى واحد.

٣- المقصود بالمرابحة هو الزيادة في المداينة في مقابل الزمن.

٤- وقد تدخل القانون العثماني لوضع حد أعلى (سقف) لهذه المرابحة لا يجوز تجاوزه، كان ١٢٪ قبل صدور هذا النظام، وصار في ظله ٩٪، وهذا المعدل لا يزال يعتبر في بعض القوانين العربية أعلى معدل فائدة مسموح به

قانوناً، وهو معدل فوائد التأخير في السداد الذي يكون أعلى من معدل الفوائد التعويضية .

٥- لا يجوز أن تتجاوز الفوائد مقدار أصل المال مهما كان أجل الدين .  
ومن شأن هذا بالطبع أن لا يتم الإقراض إلا لأجال قصيرة .

٦- حدد القانون الحالات التي يجوز فيها اللجوء إلى الفائدة المركبة (= الفاضس المركب) .

وهذا الحالات هي :

١- إذا تأخر المدين في دفع أحد الأقساط لمدة بلغت ثلاثة سنوات ، أو لم يسدد أي قسط خلال هذه المدة، لا نتيجة تأخير، بل نتيجة اتفاق .

٢- وافق الطرفان (الدائن والمدين) على سريان هذه الفائدة المركبة لمدة لا تتجاوز ثلاث سنوات . ويلحظ أن القانون استخدم لفظ «التمشية» بمعنى اللفظ المستخدم اليوم وهو «سريان» أو «تحقيق سريان» .

٣- الحسابات الجارية بين التجار .

٧- لا تسمع دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي إذا تم سداد الدين ، وصفي الحساب بين الطرفين ، ولم يبق منه شيء .

\* \* \*

هذا ويلاحظ أن مجلة الأحكام العدلية ، وهي القانون المدني العثماني ، قد سكتت عن أي نص فيها يحرم الربا . وسادت أيام العثمانيين حيل فقهيّة كثيرة للتغلب على حرمة الربا ، من هذه الحيل ما أطلق عليه بيع المعاملة ، وهو

أن يبيعه المقرض شيئاً بأكثر من ثمنه، أو يبيعه المقرض شيئاً بأقل من ثمنه، تمكيناً للمقرض من وصوله إلى منفعة القرض (انظر حاشية ابن عابدين، فصل في القرض، مطلب كل قرض جر نفعاً حرام، ج ٥ ص ١٦٦، وانظر التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري، لصالح أحمد العلي<sup>(١)</sup>، بيروت، دار الطليعة، ط ٢، ١٩٦٩م ص ٢٩٠).

ويبدو أن ابن عابدين قد استخدم أيضاً المرابحة بمعنى الربح لأجل الأجل. قال: «إذا قضى المديون الدين قبل الحلول، أو مات (فَحَلَّ بموته) فأخَذَ من تركته، فجواب المتأخرين أنه لا يأخذ من المرابحة (أي من الربح المقابل للأجل) التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام» (الحاشية ١٦٠/٥ والعقود الدرية ١/٢٧٨).

وأوضح هذا الشيباني النحلاوي فقال: «صورته: اشترى شيئاً بعشرة نقداً، وباعه لأخر بعشرين إلى أجل هو عشرة أشهر، فإذا قضاها بعد تمام خمسة أشهر، أو مات بعدها، يأخذ خمسة ويترك خمسة» (الدرر المباحة ٧٩، وحاشية ابن عابدين ٧٥٧/٦).

فكيف يقال بعد هذا إن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة؟

---

(١) قال: «لا ريب أن الوظيفة الأساسية للبنوك هي خلق الاعتماد، وإقراض النقود. ولما كان الربا محرماً في الإسلام فقد اضطر الأتقياء إلى مزج أعمال البنوك بالتجارة، فبيعوا المدينين بسعر أعلى من سعر السوق، على أن يكون الدفع مؤجلاً، والفرق بين سعر السوق وسعر البيع هو في الحقيقة الفائدة على ثمن البضاعة، عن المدة التي يؤجل فيها الدفع عن ثمن الشراء. ويدعى هذا العينة أو التورق».

بل لقد روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣، في باب النهي عن بيعتين في بيعة، أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: اَبْتَعْ لي هذا البعيرَ بنقْدٍ، حتى اَبْتاعَه منك إلى أجل، فسُئِلَ عن ذلك عبدُ الله بن عُمر، فكرهه ونهى عنه.

وهذا مطابق تماماً للمرابحة المصرفية، إذ كان الوعد فيها ملزماً، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة.

## المرابحة المصرفية الملزمة غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة

قررنا آنفاً أن المرابحة المصرفية الملزمة ليست مستحدثة، وهاك آراء الفقهاء من المذاهب الأربعة التي أجمعت على عدم جوازها.

١- من الفقه المالكي: روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣، باب النهي عن بيعتين في بيعة: أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: اَبْتَعْ لي هذا البعير بنقْدٍ، حتى اَبْتاعه منك إلى أجل، فسُئِلَ عن ذلك عبدُ الله بن عمر، فكرهه ونهى عنه.

وقال ابن جُزَي في القوانين الفقهية ص ٢٨٤: «إن العينة ثلاثة أقسام: الأول: أن يقول رجل لآخر: اشتر لي سلعة بعشرة، وأعطيك خمسة عشر إلى أجل، فهذا (رباً) حرام. والثاني: أن يقول له: اشتر لي سلعة، وأنا أربحك فيها، ولم يُسمَّ الثمن، فهذا مكروه. والثالث: أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها، ثم يشتريها الآخر من غير أمره، ويقول: قد اشتريت السلعة التي طلبت مني، فاشترها مني إن شئت، فهذا جائز». وانظر ابن رشد في المقدمات ص ٥٣٨، والباقي في المنتقى ٥/٣٩،

والشرح الكبير للدردير ٨٩/٣، والكافي لابن عبد البر ٥٧٢/٢.

٢- من الفقه الشافعي: قال الإمام الشافعي في الأم ٣٣/٣، كتاب البيوع، باب في بيع العروض: «إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها، بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه. وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء: يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتاعه (كذا أي ابتعه) وأشترته منك بنقد أو دين: يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جددها جاز. وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنه تبايعاه، قبل أن يملكه (كذا صحيح مثل: قبل أن يملكه، خلافاً لما ظنه بعض الكتاب) البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه» وانظر مقالي في المسلم المعاصر، ص ١٧٩-١٨٩.

٣- من الفقه الحنفي: في كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن ص ٧٩ و ١٢٧ رواية السرخسي: 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 ( . . . ) وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردّها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك. وانظر بيع

المرابحة للأشقر ص ٤٦ .

فلو كان من الممكن أن يكون الوعد بالبيع أو بالشراء مُلزماً لما احتاج المأمور أن يشتري بالخيار لثلاثة أيام أو غيرها . وفي النص ما يدل على أن « الأمر بالشراء » غير ملزم بالشراء ، فقد يأمره بالشراء ، ثم يبدوله ألا يشتري ، ألا يرغب في الشراء ، فهو بالخيار : إن شاء اشترى وإن شاء ترك .

٤- من الفقه الحنبلي : في إعلام الموقعين ٢٩/٤ لابن القيم نص مثل هذا النص الذي تقدم في الفقه الحنفي . فلو كان الوعد ملزماً لما اشترى المأمور بالخيار ، ولما رجع الأمر عن رغبته .

وتجدر الإشارة إلى أن كلاً من نص الإمام ابن القيم ونص الإمام محمد لم يردّ فيهما ما يدل على أن المرابحة حائلة أو مؤجلة ، لكن المهم فيهما أن الإلزام في المرابحة لا يجوز .

### الوعد في المرابحة هل هو ملزم أم غير ملزم؟

ذكرنا أن المرابحة المصرفية تجري في المصارف الإسلامية ، أو في فتاوى المفتين لها ، على مرحلتين : مرحلة المواعدة ، ثم مرحلة المعاقدة . فإذا اشترى المصرف السلعة ، عرضها على العميل ، فكان هذا العميل بالخيار ، على رأي من خيّر ولم يلزمه بوعده ، أو كان ملزماً بالشراء وإبرام عقد البيع ، على رأي من ألزمه ولم يترك له الخيار .

ومن المصارف الإسلامية التي أخذت بإلزام المصرف دون العميل المصارف السودانية التالية :

- بنك فيصل الإسلامي .

- بنك التضامن الإسلامي .

- بنك البركة .

- البنك الإسلامي لغرب السودان (أحمد علي عبدالله ص ٢٥٣) .

ولا ريب أن ذلك بتأثير الاتجاه السوداني الذي يتزعمه الدكتور الصديق الضيرير .

والحقيقة أن الإلزام بالمواعدة ولو ملنا إليه، وأخذنا به على العموم، إلا أننا نجد أن الأخذ به في المراجعة يؤدي إلى محظورات شرعية، وهو ما بينته في مواضع متعددة، وبينه كذلك كل من الدكتور الصديق الضيرير، والدكتور أحمد علي عبدالله، والدكتور محمد سليمان الأشقر، والدكتور عبدالله العبادي، والدكتور حسن عبدالله الأمين .

فهناك حالات لا يكون فيها الوعد ملزماً، بل يجب فيها إخلافه، فلو وعد أحدهم، بل نَدَّر أو حَلَف، أن لا يفعل خيراً، أو أن يفعل معصية أو حراماً، ألا ترى أن عليه أن يُخْلِفَ وعده، ويفعل الخير، ويمتنع عن المعصية والحرام، ويكفر عن يمينه إذا حلف؟ (انظر مقالي في الأمة، ص ٢٧) .

إذن لا يمكن القول بالإلزام بالوعد مطلقاً، فبالإضافة إلى ما ذكر، فإن المتبايعين في مجلس العقد أعطى لهما الشارع خيار المجلس (العبادي ص ٥٩)، ولا يستطيع أحد أن يتذرع بعدم الخيار مدعياً بأن الالتزام قد قام بينهما، أو أن المواعدة بينهما ملزمة .

والإلزام للطرفين، عند من ذهب إليه، يدخله أن إلزام العميل لا

يتقابل ولا يتناظر تماماً مع إلزام المصرف، ذلك بأن المصرف لا يلتزم حيال العميل إلا بعد شراء السلعة. فإذا رأى أن الشراء في مصلحته اشترى، وإلا فلا، وهذا من شأنه أن يؤدي في الواقع إلى إلزام العميل حقيقة والمصرف ظاهراً.

ومما يُشكّل أيضاً أن إلزام العميل بالشراء، لا يمكن شرعاً إذا لم يكن الثمن معلوماً في وقت الإلزام، فمعلومية الثمن مطلوبة في كل بيع شرعي، لأجل تحقيق التراضي، فكيف يتم التراضي على مجهول؟ وكذلك المواعدة إذا كانت ملزمة للعميل، فكيف يلتزم، والثمن الأول للمرابحة لم يعلم بعد؟ إن الذي دعا إلى العلم بالثمن في البيع هو نفسه الذي يدعو إلى العلم بالثمن في المواعدة الملزمة بالبيع، ألا وهو التراضي على المعلوم، فالتراضي على مجهول غير متصور. إن الإلزام بالوعد في المرابحة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعاً في البيوع والتجارات (مقالي في الأمة ص ٢٦، وأحمد علي عبدالله ص ٢١٥)، ولا سيما على رأي من رأى أن للمصرف أن يشتري السلعة للعميل بدون تحديد الثمن في وقت المواعدة، بل بالاعتصار على تحديد نسبة الربح إلى التكلفة، فهذا رصاً بالمجهول، والرضا بالمجهول لا يصح في البيع (قواعد الأحكام للعز بن عبدالسلام ١٧٦/٢، والطرق الحكمية لابن القيم ص ٢٦٤ حيث ذكر أن البيع «يعتبر فيه الرضا، والرضا يتبع العلم»).

ومن اضطر إلى إخلاف وعده، دون أن يكون في نيته الكذب أو الإخلاف وقتَ المواعدة، فليس بمنافق ولا آثم. قال تعالى: ﴿فَأَعْقِبْهُمْ نِفَاقاً فِي قُلُوبِهِمْ إِلَى يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ، بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ، وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ. أَلَمْ يَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ سُرَّهُمْ وَنَجْوَاهُمْ، وَأَنَّ اللَّهَ عَلَّامُ الْغُيُوبِ﴾

[التوبة : ٧٧-٨٠].

وفي بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز للفيروزآبادي ٢٣٧/٥ «العِدَّةُ دَيْنٌ» رواه الطبراني في الأوسط عن علي وابن مسعود (الفتح الكبير)، و «العِدَّةُ عَطِيَّةٌ» رواه أبو نعيم في الحلية عن ابن مسعود (الفتح الكبير). فلا يقال إذن إن العدة دين بإطلاق، ولا عطية بإطلاق.

إن الله سبحانه وتعالى لا يخلف وعده، لأنه عالم وقادر، بخلاف البشر، فإنهم يَعِدُّونَ أحياناً ولا يَعْقِدُونَ، لاحتمال الإخلاف نتيجة نقص علمهم وقدرتهم. فليس من المناسب أن نجعل الوعد ملزماً كالعقد، ولا أن نجعل العقد كالوعد غير ملزم، فلكل منهما دور ووظيفة لا يجب التعدي عليهما.

وقد بحث فقهاؤنا السابقون المواعدة في المعاضات، بمناسبة الصرف (المواعدة في الصرف)، فمنهم من أجاز المواعدة، ومنهم من لم يُجِزْها، ولكن أحداً منهم لم يجعلها ملزمة، لأن الإلزام بها يؤدي إلى الربا، وإلى الصرف المؤجل (الأم ٢٧/٣، والمحلى ٥١٣/٨، ومقدمات ابن رشد ١٨١/٢، والقوانين الفقهية لابن جزي ص ٢٧٦، والخرشي على خليل ٣٨/٥).

هذا وقد توسع بعض العلماء المعاصرين في الوعد الملزم، فأخذوا به في المرابحة، وفي المصارفة (محمد خاطر ص ٢٢٥ و ٢٢٨ و ٢٣٠، وفتاوى بيت التمويل الكويتي، ط ١، ص ٨٩-٩٠)، وفي الإجارة التمويلية (leasing) (قرارات مجمع الفقه الإسلامي بجدة، صحيفة الشرق

الأوسط ليوم السبت ٢٥/١٠/١٩٨٦م، ص ١٠)، وفي التأمين (الزرقاء: نظام التأمين ص ٥٨ و ١٣١)، وفي سندات المقارضة (سامي حمود: تصوير حقيقة سندات المقارضة ص ٧ من المذكرة)، فاحتاج الأمر إلى دراسة منفردة لمسألة الوعد الملزم وتطبيقاتها المعاصرة، لتأصيل هذه المسألة ودراستها قبل الأخذ بها مفتاحاً سحرياً في كل مناسبة ومناسبة.

### المالكية برغم قولهم بالوعد الملزم لم يصححوا الإلزام بالوعد في المراجعة

استند العلماء في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي على مذهب المالكية في الوعد فقالوا: «إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي».

على أن صور بيع المراجعة ليست جديدة على المذهب المالكي، ولم يرتضوا الإلزام فيها، برغم مذهبهم بالوعد الملزم قضاءً، في بعض الحالات. فقد نقل عن الإمام مالك أنه كره أن تكون بين الطرفين مواعدة أو عادة، بأن يقول له: ارجع إليّ (المتقى للباجي ٤/٢٨٨. وانظر مصنف ابن أبي شيبة ٦/٤٣٤ و ٤٣٦ و ٤٨/٧ و ٢٥٣، ومصنف عبدالرزاق ٨/٢٣٢-٢٣٣، وسنن البيهقي ٥/٣٣٠، المحلّي ٩/١٤).

وروي عن الحسن أنه كان يكره أن يأتيك الرجل يساومك بشيء ليس عندك، فتقول: ارجع إليّ غداً، وأنت تنوي أن تبتاعه له. وعن طاووس: لا تؤامرّه ولا تؤاعده. قل: ليس عندي (مصنف عبدالرزاق ٨/٤٢).

فلا يجوز إذن تجزئة العملية إلى جزأين: وعد، وبيع، ثم الاستعانة

بإلزامية الوعد بما يؤدي إلى الغرر في البيع أو الربا أو ربح مالم يضمن أو بيع ما ليس عنده أو أي محظور شرعي آخر.

وقد دافع بعضهم عن أن الإلزام بالوعد في البيع وسائر المعاوزات أولى منه في التبرعات (القرضاوي في كتابه ص ١٠٢ - ١٠٣)، فقلب بذلك القاعدة الفقهية المعروفة، وهي أن الغرر يُغتفر منه في التبرعات مالا يغتفر في المعاوزات (الصديق الضير ص ٥٢١).

### مناقشة الرأي القائل بالخيار للعميل والإلزام للمصرف

الدكتور الصديق الضير شارك في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي عام ١٣٩٩هـ، وفي المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت عام ١٤٠٣هـ. وكان من المعارضين لإلزام الطرفين (المصرف، والعميل) بمواعدهما، ومن المنافحين عن إلزام المصرف دون العميل.

وقد أشرف الدكتور الصديق على رسالة دكتوراه، توصل فيها صاحبها، وهو الدكتور أحمد علي عبدالله، إلى ما وصل إليه أستاذه المشرف.

ومن ناحية اعتراض الدكتور الصديق، والدكتور أحمد علي عبدالله، على الإلزام للعميل، يمكن اعتبارهما متفقين مع من يعترض على الإلزام للطرفين، فالحجج تكاد تكون واحدة (لكنها صلحت عندهما لتخيير العميل فقط، لا للطرفين معاً). ولا خلاف لي معهما في هذا الباب. وأشير هنا إلى أن الحكم الصحيح على مثل هذه المراجعة إنما يتوقف بشكل خاص على مدى التمكن من فهم الربا والغرر في الإسلام، والدكتور الصديق هو

ممن كانت له عناية خاصة بدراسة الغرر، فقد كان موضوع رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ = ١٩٦٧م.

غير أنني لم أفهم كيف ارتضى أستاذنا الصديق إلزام المصرف دون العميل؟ قد يمكن القول بأن المصرف عنده مخير أيضاً، لأن إلزامه لا يبدأ حيال العميل إلا بعد شراء السلعة. فإذا أراد ألا يلتزم أمكنه اختيار عدم شراء السلعة. وهذا ما يقرب رأيه من رأي أنصار الخيار للطرفين، وهو الرأي الصحيح المريح عندي.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن إلزام المصرف، حتى عند أنصار إلزام الطرفين، لا يبدأ إلا بعد شراء المصرف للسلعة. ولهذا جعلوها في المرحلة الأولى مواعدة، فالمصرف لا يلتزم بوعده إلا إذا اشترى السلعة، والعميل يلتزم بوعده إذا اشترى المصرف السلعة.

ولكنني أرى أن الحكم الشرعي يجب أن يدور ههنا بين تخيير الطرفين معاً أو إلزامهما معاً، حتى يكونا على قدم المساواة، أي مستويين في الغنم والغرم، فكما تعرض للعميل أسباب تدفعه لعدم إمضاء وعده، فكذلك تعرض للمصرف مثل هذه الأسباب، كتغير سعر السلعة بين تاريخ المواعدة وتاريخ المعاقدة، أو انحراف المصاريف الواقعة عن المتوقعة، مثل مصاريف الشحن والتأمين والجمرك وأسعار صرف العملات. ولذلك لا أرى من الناحية الشرعية إلا وجوب اعتبار الطرفين في حالة خيار لا لزوم. فكيف نلزم المصرف بعد الشراء، ولا نلزم العميل لا قبل الشراء ولا بعده؟

وقد لاحظت أن الدكتور الصديق قد اعتمد على نص كتاب الأم

لشافعي في استمداد الخيار للعميل والإلزام للمصرف . مع أن التأمل في نص الأم يُفضي إلى خيار الطرفين لا إلى خيار أحدهما دون الآخر (راجع ما كتبه في مجلة المسلم المعاصر، ص ١٨٤ و ١٨٨ ، وأبو غدة ص ١٤).

قال في الأم ٣/٣٣: «ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدده جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ» .

### الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة

قد يتساءل: لماذا لجأ بعض الفقهاء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مرحلتين: مرحلة مواعدة، ومرحلة معاقدة؟ فما دامت المواعدة، عند بعضهم، مُلزمة، فلماذا لم تنعقد العملية بيعاً منذ البداية؟ فأى فرق بين البيع والوعد بالبيع إذا كان الوعد مُلزماً؟

الجواب: إن المصرف لا يملك السلعة عند المواعدة، وقد لا يستطيع شراءها لسبب أو لآخر، كارتفاع ثمنها أو غير ذلك. لذلك لجؤوا إلى المواعدة، وهي حتى لو كانت ملزمة، إلا أنه يجب الانتباه إلى معنى الإلزام عندهم، حتى يلحظ الفرق بين البيع والوعد الملزم بالبيع.

فالمواعدة من جانب المصرف لا تصير ملزمة إلا بعد شرائه السلعة، والمصرف ليس ملزماً بشراء السلعة، ولكنه إذا اشتراها صار ملزماً ببيعها إلى العميل، سواء كان المذهب إلزام المصرف وحده دون العميل، أو كان المذهب إلزام الطرفين.

كما لجؤوا إلى المواعدة (المُلزمة) بدل البيع، لأن هناك نصوصاً تمنع

من بيع مالا يملك، فاختاروا لفظ «المواعدة» بدل البيع حتى لا يتطابق بيع المربحة المصرفية مع بيع مالا يملك، ومع محرمات أخرى (كربح مالا يضمن وخلافه)، فجعلوها مواعدة أولاً على سبيل الهرب المؤقت من لفظ البيع، ثم مُلزمة ثانياً على سبيل الرجوع إلى حقيقة البيع.

### تناقض بعض الكتاب في أمر المربحة

على الكاتب أن يتدبر ما يكتب، والتدبر معناه أن يرُدّ الآخر على الأول، والأول على الآخر، أي بأن يذكر في موضع ما قاله في الموضع الآخر، فلا يكون هناك تناقض يترك بلا إزالة.

ففي معرض الدفاع عن المربحة المصرفية قد يقال لك: إن المصرف يتحمل تبعه الرد بعيب خفي. وفي معرض التطبيق أو الرغبة في التحصن من المخاطر قد يقال لك: إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب!

وفي معرض التهجم على بعض الكتاب، يقول أحدهم في موضع: إن المشتري مربحة لا تكون لديه الخبرة في الشراء، ولا القدرة التنظيمية لإتمام عملية الشراء (محمد عبد الحلیم عمر ص ٥)، ثم يقول في موضع آخر، بعد خمس صفحات فقط: «قيام العميل بتحديد السلعة ومصدرها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي، لأنه الذي يحتاج السلعة، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها، ويعرف مصادرها، ولديه خبرة بها» (محمد عبد الحلیم عمر ص: ١٠).

وقد رأيت من رجاحة عقل الكاتب في تصميم استمارة المربحة

الملحقة بورقته، ما يجعلني أشك في جدية تهجمه المنوه به آنفاً. فللكتاب لغات، وعلى القارئ أن يعرف اللغة المختارة للكاتب في التعبير عن موضوع ما، لكي يفهم مقاصده.

### كواشف المرابحة (= رائز المرابحة)

بالاعتماد على بحوث العلماء والخلاف الجاري بينهم، قام الدكتور عبد الحميد البعلي في كتابه فقه المرابحة (ص ١٨٤-٢٠٠) بتصميم استمارة استقصاء، لاستبيان مدى جدية بيع المرابحة المطبق في مختلف المصارف الإسلامية: هل هو بيع حقيقي أم هو بيع صوري، هل هو أقرب إلى البيع أم هو أقرب إلى القرض بزيادة؟

ثم طور الدكتور محمد عبدالحليم عمر هذه الاستمارة في ورقته «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي».

ويمكن الوقوف على مدى جدية المرابحة من خلال الكواشف (= الروائز) التالية:

- \* هل المواعدة غير ملزمة للمصرف والعميل، أم ملزمة لهما؟
- \* وإذا كانت المواعدة ملزمة، فهل ثمن البيع معلوم أم مجهول في مجلس المواعدة؟
- \* هل المصرف يقبض السلعة من بائعها، أم يقبضها العميل نفسه من البائع مباشرة، بتوكيل أو سواه من الأساليب؟
- \* هل قائمة حساب (= فاتورة) البيع وسائر الوثائق، كوثيقة الشحن

والتأمين، تصدر باسم المصرف أم باسم العميل؟

\* إذا كانت السلعة عقاراً أو سيارة، فهل تسجل ملكيتها باسم المصرف أولاً، ثم باسم العميل ثانياً، أم تسجل باسم العميل مرة واحدة، لكي لا يدفع إلا رسم تسجيل واحد؟ (حمود: تطبيقات ص ١٦، ومحمد عبدالحليم عمر ص ١٦، وشحادة ص ٦ و ١٦ و ٢٢).

\* هل المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي، أم يشترط على العميل براءته من كل عيب؟ (محمد فهيم خان ص ٢٣، ومحمد عبدالحليم عمر ص ١٩).

\* إذا ظهر عيب في السلعة، أو سلمها البائع (أو المصدّر) ناقصة، أو مختلفة المواصفات، أو امتنع عن تسليمها، فهل يرجع العميل إلى المصرف أم إلى بائع السلعة؟ (البعلي ص ١٨١، وأحمد علي عبدالله ص ٢٦٦).

\* هل هناك فعلاً سلعة حقيقية، أم أن السلعة وهمية والمراد فقط هو القرض بمنفعة؟ (محمد فهيم خان ص ٣).

\* هل المصرف هو الذي يشتري السلعة فعلاً، بحيث يكون خبيراً بالسلعة وأسواقها، ويتصل بالباعة والموردين؟ أم أن هذا العمل يقع على عاتق العميل، فهو الذي يحدد السلعة وبائعها؟ (قارن زاد المعاد لابن القيم ٨١٦/٥، والبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣).

\* هل المصرف يشتري السلعة لنفسه أم للعميل؟

\* هل المصرف يشتري السلعة بنفسه أم يوكل العميل بالشراء؟

\* هل المصرف يملك الأجهزة الفنية والإدارية الخبيرة بتجارة السلع، أم أن أجهزته لا تتعدى الأجهزة المعتادة في المصارف الأخرى التي تقوم عملياتها على التمويل والائتمان والمتاجرة بالنقود والديون؟ (القرنشاوي ص ٧).

\* هل المصرف يشتري السلعة من البائع بدون كفالة عميله أم بكفالة عميله؟ (أبو غدة ص ٢٤).

\* \* \*

إذا كان الجواب بالثاني لا بالأول كانت العملية أقرب إلى المراباة منها إلى المرابحة، أو أقرب إلى الحرام منها إلى الحلال. وكلما كثرت الأجوبة بالثاني كانت العملية أقرب إلى الصور والحيل والشكليات الورقية، والعكس بالعكس.

### حدُّ التباسِ المرابحةِ بالمراباة

في ضوء ما ذكرناه في «كواشف المرابحة» كلما كان الجواب بالأول لا بالثاني كان الفرق أوضح بين المرابحة والمراباة، وكلما تزايدت الأجوبة بالثاني غمض الفرق بينهما وتضاءل إلى حدٍّ قد يصل إلى التلاشي الكامل.

وربما وصل الأمر إلى ما هو أسوأ من الربا، وذلك في حالات الربا الحرام عن طريق الحيل، فالحيلة لا تُحلُّ الربا بل تزيد حرمته، ففي

الحيلة معنى الاستهزاء والسخرية، نعوذ بالله .

ولعل هذا الاتجاه الشكلي في الفتوى أو في التطبيق هو الذي كان وراء توجه المصارف الأجنبية إلى المرابحة واستساغتها لها، فهي تضيف على المشتري نسبة إلى الثمن النقدي، لا تختلف كثيراً في المحصلة عن خصم نسبة من الثمن المؤجل على البائع .

يقول الدكتور سامي حمود: «تنبهت البنوك الأجنبية إلى صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء، وأحدثت صوراً من التعامل الذي تتوسط فيه لشراء سلع أو معادن، بالنقد، من طرف، لبيعها إلى طرف آخر بالأجل، بفارق ربح يتوازي مع أسعار الفائدة الراضجة. وقد اجتذبت هذه الطريقة مئات الملايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين، بسبب توافر الموارد، وانتظام الأسواق» (حمود: تطبيقات ص ١١).

ويقول إريك ترول شولتز: «كما يظهر في التقرير السنوي لسنة ١٩٨٥م، فإن التجربة العملية للمصرف الإسلامي الدولي الدانماركي، في ضوء أهدافه المزدوجة، قد أثبتت أن أي مصرف دانماركي يمكنه أن يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية تماماً» (شولتز ص ٣).

وذكر الدكتور منذر قحف «أن عدداً من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن ١٠/٣١-١١/١٩٨٥م لم يروا فيه (أي في بيع المرابحة) اختلافاً عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل» (قحف ص ٨).

لا ريب أن التحول من الاقتصاد الربوي إلى الاقتصاد الإسلامي

أصعب مما يتصوره هؤلاء الغربيون، وهؤلاء الذين يعتقدون أن الأمر لا يحتاج لأكثر من محاولات إضفاء الشرعية على قوانين الغرب وأعرافه وتقاليده، على علمٍ بهذه القوانين والأعراف والتقاليد أو على غير علمٍ بها.

### المرابحة الملزمة وسدُّ الذرائع

ظن بعض العلماء أن المrabحة الملزمة حرام فقط عند من يقول بسد الذرائع (القرضاوي في كتابه ص ٥٥).

والحق أن الإمام الشافعي قد صرح في الأم بحرمة الإلزام فيها، مع أنه لا يقول بسد الذرائع في العينة أو بيوع الأجال، كما تقول المالكية (راجع كتب أصول الفقه، سد الذرائع، وما كتبه الأستاذ محمد أبو زهرة في كتابه عن الإمام مالك ص ٣٦٩).

قال الإمام الشافعي في الأم ٣/٣٣: «وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين، أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه». والمخاطرة هي الغرر، فقد يتمكن من شرائه بالثمن المحدد أو لا يتمكن.

وهكذا ترى أن المrabحة بوعده ملزم لم تجزُ لا عند الشافعية الذين يضيِّقون من مبدأ سد الذرائع، ولا عند المالكية الذين يتوسعون في سد الذرائع (راجع نصوص المذاهب في موضع آخر من هذه الدراسة).

## المراوحة الملزمة والحيل

يتوسع بعض المذاهب، أو بعض الفقهاء، في الأخذ بالحيل الفقهية في المعاملات المالية وغيرها، حتى تشعر أنك أحياناً أمام جملة من الألاعيب والأبواب والمخارج المضحكة والمبكية في آن معاً.

ومن أحسن من تصدى لهذه الحيل شيخ الإسلام ابن تيمية في «كتاب إقامة الدليل على إبطال التحليل» المطبوع مع الفتاوى الكبرى، طبعة دار المعرفة، ج ٣، ص ٩٧-٤٠٥، وغير المطبوع مع الطبعة السعودية للفتاوى، وكذلك تلميذه ابن القيم في كتابه «إعلام الموقعين» فإني أرتضي مذهبهما في محاربة الحيل، حفاظاً على جمال الشريعة وكمالها، وحفاظاً على جدية المسلمين وأصالتهم، ودفعاً لهم إلى الابتكار والبعد عن التقليد والتلفيق والدوران في آفاق محدودة.

وقد استشهد بعض أنصار الإلزام بالوعد في المراوحة بحديث التمر «بِعِ الْجَمْعَ بِالدَّرَاهِمِ، ثُمَّ ابْتِغَ بِالدَّرَاهِمِ جَنِيْبًا» (متفق عليه)، ورأوا أن الفرق بين (التمر بالتمر) و (التمر بالنقد، ثم النقد بالتمر) مجرد فرق في الصورة (القراضاوي في كتابه ص ٤٤-٤٥).

وهذا غير مسلّم، لأن الذي باع الجمع بالدراهم، هو بعد ذلك قد يشتري الجنيب من هذا البائع نفسه أو من غيره. ولو كان ملزماً بالشراء من البائع نفسه لأمكنهم القول إنه مجرد فرق في الصورة، ولكن هيهات!

للسريعة مقاصد، وللعقود مقاصد، لا بد من الحفاظ عليها. ومقصد

العميل من اللجوء إلى المصرف هو الحصول على المال . نَعَمْ له غرض بالسلعة المطلوبة، ولكن غرضه يتحقق باللجوء إلى بائعها مباشرة، ولولا حاجته للمال لما لجأ إلى المصرف . والمصرف إذا كان مصرفاً فعلاً فلا غرض له من التعامل بالسلع ، بقبضها حقيقة لإعادة بيعها في زمان آخر أو مكان، كتجار السلع .

### المرابحة المملزمة والتلفيق

اعتمد أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة على التلفيق بين المذاهب، فأخذوا من الإمام الشافعي مباحته، وتركوا له خياره، وأخذوا من المالكية وعدهم وتركوا لهم مباحتهم، فقد رأى المالكية إمكان الإلزام القضائي بالوعد في بعض الحالات، فطبقه أنصار الإلزام على هذه الحالة، فخرجوا بنص فقهي لم يقل به فقيه .

وهذا التلفيق لم يكن من النوع الجائز، لما دخله من اعتراضات شرعية . وإذا شاع التلفيق في عصرٍ ومصرٍ، فلا بد من وضع ضوابط له وحدود، وإلا لأمكن بالتدريج، لا سمح الله، استباحة كثير من المكروهات أو المحرمات .

ومعلوم في الشرع أنه قد يجمع بين أمرين، كل منهما جائز على انفراد، ولكن جمعهما حرام . فالسلف (= القرض) منفرداً جائز، والبيع كذلك جائز، ولكن لم يَجْز الجمع بينهما، كما في السنة النبوية، لإفضاء هذا الجمع إلى محذور، وهو أخذ منفعة (= فائدة) السلف من ربح البيع (انظر كتابي: ربا القروض ص ٢٢) .

ولم يعترف بعضهم بالتقليد والتلفيق بين المذاهب في هذه المسألة، مع أن ذلك واضح في فتاوى المفتين في المصارف والمؤتمرات وبحوث الباحثين، وقد كان حاضراً هذه الفتاوى والمؤتمرات، وكان من الواضح أن نص الإمام الشافعي قد حذفت من آخره القطعة التي فيها الحرمة الصريحة للإلزام، لتستبدل بها قطعة أخرى من المذهب المالكي فيها الإلزام في موضوع آخر. ولكن الكاتب ذكر أنه يجتهد ولا يقلد، وإن وافق مذهباً في جزء وغيره في جزء آخر (القرضاوي في مقاله ص ١٢). ولا شك أن الاجتهاد في شيء سبق الاجتهاد فيه، إذا وصل صاحبه إلى رأي مخالف، فعليه أن يرد على الاجتهادات كلها، ولا يصح تجاوزها وغض النظر عنها.

### المرابحة الملزمة وخضم الأوراق التجارية

المرابحة المصرفية اقترحت في الأصل بديلاً لعملية خصم الأوراق التجارية (= الخصم المصرفي) (حمود: تطوير، ط ٢، ص ٤٣٠-٤٣١، والموسوعة العلمية والعملية ٤٩٨/٥-٥٠٠ و ٥٠٦ و ١/٢٨-٢٩). ولكنها بالإلزام لا تختلف عن الخصم إلا في أن المال فيها يمنحه المصرف الوسيط إلى الشاري، وفي الخصم إلى البائع. ففي كل منهما ثلاثة أطراف: بائع حقيقي، ومشتري حقيقي، ومصرف وسيط. وقد ذكر أصحاب المرابحة أن هذا الخط التمويلي أو الائتماني يبدأ من المستهلك لا من التاجر، مع ما في هذا من أن العميل قد يكون أيضاً تاجراً لا مستهلكاً، وهو الغالب.

وإذا صح أنها تمويل استهلاكي ثلاثي الأطراف، فهي تشبه في الغرب نظام التمويل المعروف بـ «بطاقة الائتمان» credit card, carte de crédit

وتفصيل هذا في غير هذا الموضوع .

وقد حاول بعضهم أن يجيب عن هذا بأن الخصم المصرفي مبادلة نقد بنقد والمرابحة سلعة بنقد (حسن الأمين ص ٨٩، وأبو غدة ص ٢٠) . ولكن الناقد قد غفل عن أن تشبيه المرابحة بالخصم يختص بالمرابحة ذات الوعد الملزم، وهي التي تؤول إلى نقد بنقد أكثر منه، والسلعة لغو.

### آراء منقحة

الدكتور عبدالستار أبو غدة عضو هيئة الرقابة الشرعية في بيت التمويل الكويتي، والمراقب الشرعي للبنك الإسلامي في الدانمارك، قد انتقد في ورقته «أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية» الذين انتقدوا المرابحة المصرفية الملزمة (أي ذات المواعدة الملزمة). ومع ذلك فقد توصل، بعد صمت طويل، إلى أن «الحقيقة أن زوال الشبهة تماماً هو في القول بعدم لزوم الوعد رغم ما يحف بذلك من المخاطر التي لا تخلو عنها طبيعة التجارة، وأسلوب المرابحة أسلوب تجاري، وليس أسلوباً مصرفياً للتمويل دون مخاطر» (أبو غدة ص ١٤). فيستفاد من كلامه:

- ١- أن رأيه بعدم لزوم الوعد.
- ٢- وأن ذلك فيه مخاطر، ولكن هذا من شأن التجارة، والمرابحة منها.
- ٣- المرابحة الجائزة ليست أسلوباً مصرفياً للتمويل على المضمون، بل هي أسلوب تجاري من شأنه أن يعرض الأخذ به للمخاطرة.

لكن لفظ «تماماً» قد يفهم منه أن لزوم الوعد فيه شبهة، ولا بأس عنده بالعمل به مع بعض الشبهة، وأن عدم اللزوم يصفي العملية من كل شبهة.

والأستاذ مصطفى الزرقاء كان من بين العلماء الذين اشتركوا في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي انعقد في دبي في الفترة ٢٣-٢٥ جمادى الآخرة ١٣٩٩هـ (= ٢٠ - ٢٢ مايو ١٩٧٩م)، ووافق على الإلزام في المرابحة. وأكد موافقته هذه في ورقته عن «المصارف» (ص ١٢-١٣) (وانظر أيضاً كتاب قراءات في الاقتصاد الإسلامي ص ٣٣٦ حيث أعيد فيه طبع الورقة نفسها، وانظر الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص (٧١).

غير أنه كتب مؤخراً في مجلة المجتمع الكويتية (العدد ٨٤٣ لعام ١٤٠٨هـ = ١٩٨٧م) أن «الأمر الذي يمكن أن يلام عليه القائمون على هذه المؤسسات الإسلامية الهامة هو أخذهم بطريق جانبي في إدارة الأعمال الاستثمارية وتركهم للطريق الرئيسي والطبيعي. وأعني بذلك أنه عندما تأسست «بيوت الاستثمار» كان أمامها طريقان: أن تنزل إلى السوق وتنفذ مشاريعها الاستثمارية بصورة مباشرة، فتدير أعمالها بنفسها، أو بالمشاركة في مؤسسات تجارية عاملة في مجالات التجارة والصناعة، وهو الطريق الرئيس المطلوب منها، والطريق الجانبي هو «المرابحة» (. . .) لقد بدأت «بيوت الاستثمار» بالطريق الأول الطبيعي، وهو الاستثمار المباشر، لكنها ما لبثت أن انحرفت عنه إلى طريق المرابحة، والسبب في ذلك أن القائمين على بعض تلك البيوت الاستثمارية لا يريدون تحمل مسؤوليات العمل الاستثماري في السوق. فالمرابحة طريقة مريحة

للبنك، وتتم في المكاتب، وعلى المناضد المريحة، وبدون مشقة، فالعميل يحدد المصدر وجهة الشراء، ووظيفة البنك الشراء وممارسة الأعمال الورقية المكتبية (. . .) ما تفعله بعض بيوت الاستثمار أنها تختصر العقدين في عقد واحد، بل ويطلبون من العميل التوقيع على وثيقة تلزمه بتحمل جميع المسؤوليات والمصاريف، بل وحتى التأمين على البضاعة. فهذا الاختصار الذي أرادوا به الراحة وعدم تحمل المشقة أوقعهم في ملاحظات شرعية وانتقاد من العملاء الذين شكك بعضهم بالفرق بين هذا الأسلوب في المرابحة وبين ما تفعله البنوك الربوية العادية» (ص ٢٧).

وتعليقاً على كلام الأستاذ الزرقاء نقول:

- ١- إن بعض الفقهاء أيضاً مسؤولون، لأن القائمين على أمر المصارف إذا رأوا أن ما يفتي به هؤلاء الفقهاء هو مجرد حيل، فإنهم يرون من الجدية أن ينفذوا الأمر بلا حيلة ولا تطويل ولا كلفة.
- ٢- اعتبر الأستاذ الزرقاء أن المرابحة طريق ثانوي (جانبي) ولو جازت.
- ٣- اعتبر التوسع فيها انحرافاً عن الجادة.
- ٤- رأى أن المرابحة أعمال مكتبية ورقية مريحة.
- ٥- ذكر أن العميل هو الذي يحدد جهة الشراء (المورد).
- ٦- يُختصر أحياناً الطريق، فيُجعل عقدان في عقد.
- ٧- قد يوقع العميل وثيقة تلزمه بتحمل كل المسؤوليات.
- ٨- ربما يعتبر هذا الكلام تنقيحاً لرأيه السابق. فقد كان من

الضروري أن يبين المفتي درجة ثقته بفتواه، وشروط تطبيقها، ومكانة العملية في سلّم المصالح (المربحة بالنسبة للقراض أو الشركة).

وأخيراً يبدو أن الدكتور علي أحمد السالوس كان تحفظ على الإلزام مع المتحفظين في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي، ولكنه اليوم عضو هيئة الرقابة الشرعية في مصرف قطر الإسلامي التي أفتت بجواز الإلزام، ولا أدري إن كان رجح عن رأيه.

### المصرف الإسلامي هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والديون أم هو تاجر سلع؟

عن قصد أو غير قصد، لم يتعرض المفتون وكثير من الدارسين لهوية المصرف الإسلامي، هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والقروض، ويتجنب المتاجرة بالسلع كالבضائع والعقارات وغيرها، أم هو تاجر سلع يتجنب المتاجرة بالنقود والقروض. فالمصارف (الربوية) كما بين الدكتور جمال الدين عطية تحلُّ الربا لنفسها وتُحرِّم البيع (مجلة الأمة، العدد ٥٦ لعام ١٤٠٥هـ، ص ٤٦)، أما المصارف الإسلامية فهي تحرم الربا على نفسها وتحل البيع، كقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [سورة البقرة: ٢٧٥].

وتنص النظم المصرفية على أن المصارف لا يجوز لها شراء العقارات بقصد بيعها، وإذا آل إليها عقار، فعليها التصرف به خلال مدة قصيرة، ستين أو ثلاث على الأكثر. كما تحظر على المصارف العمل بتجارة الجملة أو التجزئة، أو بالاستيراد أو التصدير (انظر على سبيل المثال المادة ١٠ من نظام مراقبة البنوك في المملكة العربية السعودية).

والظاهر أن المصارف الإسلامية تتأرجح بين البيع وسواه، فتودُّ البيع ولكن من دون تحمل أعبائه، وتحاول اجتناب الربا، ولكن دون الدخول في عمق البيع. وترى في كتابة البعض تأرجحاً مماثلاً بين اعتبار المصرف الإسلامي بائع سلع، أو وسيطاً مالياً أو بيت تمويل (القرضاوي في كتابه ص ١١٠).

ولا شك أن إطلاق لفظ المصرف أو بيت التمويل على أي منشأة إنما يفيد معنى معروفاً هو الاقتراض والإقراض والمتاجرة بالقروض والنقود، عن طريق عمليات الائتمان والمصارفة.

فكلما جنح المصرف الإسلامي نحو حقيقة البيع كان أقرب إلى تاجر السلع، ولا معنى لإطلاق لفظ المصرف عليه، وكلما جنح نحو صورة البيع كان أقرب إلى تاجر القروض والنقود، أي إلى المصرف معنيّاً ولفظاً.

ولو تفكر العلماء في هذا لسهلت عليهم الفتوى فيما بعد، ولصدروا في كل جزئية عن هذه الكلية، عن هذه الهوية، ولما كان لكل فتوى هوية (قحف ص ٦).

## خاتمة

١- بيع المرابحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء، ولا نأخذ فيه بقول من قال إنه رباً، أو إنه بيع أعاجم، أو إن المساومة أفضل منه، فلكلِّ دور. وريح البائع فيه يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته. والحكمة من هذا البيع هي أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأمانها، وله ثقة بخبرة البائع مرابحةً وأمانته، ويفضل أن يشتري بناءً على أمانة البائع، لا بناءً على مساومته ومماكسته.

٢- بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية يقوم على شراء المصرف سلعةً بطلب عميله، بضمن معجل، ومن ثمَّ بيعها إليه بضمن مؤجل، وذلك بناءً على مواعدة بينهما، ملزمة في بعض المصارف، وغير ملزمة في مصارف أخرى. وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للمصرف إلا إذا اشترى المصرف السلعة.

٣- يحتل بيع المرابحة للأمر بالشراء، في المصارف الإسلامية، مكانة مهمة إذا ما قورن بعمليات المشاركة والقراض، حتى إن بعض المصارف تكاد تقصر عملياتها التمويلية عليه. وذلك لأن مال المصرف فيه يكون مضموناً بأصله وريحه معاً، في صورة تدفقات نقدية معلومة المبالغ والآجال مسبقاً.

٤- عبارة «بيع المرابحة للأمر بالشراء» أفضل منها عبارة «بيع المرابحة

للواعد بالشراء»، لأن لفظ «الأمر» يفيد أن المصرف مأمور، أي كأنه وكيل مأجور، أو يفيد على الأقل أن الطرفين (المصرف والعميل) ملزمان، في حين أن بعض المصارف لا تلزم العميل.

وقد يمكن تسمية العملية أيضاً «مواعدة على المربحة»، سواء كانت المواعدة ملزمة بعد ذلك أو غير ملزمة.

٥- لا يحسن أن يكون المصرف وكيلاً للأمر بأجر، خشية اجتماع الإجارة والقرض، لأن المصرف يقبض أجرة الوكالة مع كونه مقرضاً، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلف، والإجارة ضرب من البيع (بيع المنافع). وذلك لما في هذا من فتح الذريعة لأخذ منفعة السلف من ربح البيع.

٦- لبيع المربحة للأمر بالشراء، في نظر أنصاره، مزايا. فبالإضافة إلى ما ذكر من مزايا الضمان للأصل والعائد، والمعلومية المسبقة للتدفقات النقدية لأقساط استرداد التمويل، هناك أيضاً بعض العمليات التي لا يمكن تمويلها بطريق القراض أو المضاربة، حيث لا يكون ثمة ربح يتم الاشتراك فيه، أو حيث لا تمكن الشركة، مثل عمليات القطاع العام، أو حيث لا تراد الشركة.

٧- هناك فروق بين المربحة بمفهومها الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم، والمربحة بمفهومها المصرفي الإسلامي الحديث، وقد بينا هذه الفروق في فصل خاص.

٨- المربحة في المصارف الإسلامية غالباً ما تكون مربحة مؤجلة،

لا حالة. ومن الجائز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن الحال. وقد برهنت على صحة هذا الرأي وقوّته في مقالي «الحسم الزمني في الإسلام» عام ١٤٠٥هـ، ثم زدته تفصيلاً وتوثيقاً في مقالي «القول الفصل في بيع الأجل» عام ١٤٠٦هـ، لمواجهة من قال إن زيادة الثمن الأجل على العاجل رباً محرماً، ثم بسطته في كتابي «الربا والحسم الزمني» عام ١٤٠٦هـ، ولدي الآن صيغة منقحة ومزيدة بالمعلومات والمراجع، أرجو نشرها قريباً<sup>(١)</sup>.

فلا شك عندي نقلاً ولا عقلاً في جواز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل، وهذا مهم لطمأنة إدارة المصارف الإسلامية وعملائها والمتعاملين معها من مودعين ومساهمين.

٩- ولكن جواز الفرق بين الثمن المؤجل والمعجل لا يجوز الاستناد إليه لتميرير بعض الحيل الربوية، مثل بيع العينة، أو ما يماثله من حيل تستند إلى الحلال وصولاً إلى الحرام.

والعينة هي أن يبيعه شيئاً بثمن مؤجل، ثم يشتريه منه بثمن معجل. وهي عند الفقهاء جميعاً حرام ديانة إذا كانت نية المتعاملين الحيلة الربوية، وحرام قضاء عند الفقهاء الذين سدوا الذرائع. وسد الذرائع ثابت بحديث رسول الله ﷺ، فقد منع بيع الذهب بالذهب بفضلٍ ونساء كي يسد الطريق على المقرضين بالربا أن يلجؤوا إلى مثل هذا البيع. كما منع بيع الذهب بالفضة نساء، كي يسد الذريعة إلى عقد القرض بالذهب يُردّ

---

(١) تم نشرها بعنوان: بيع التسيط.

بالفضة ، أو بالعكس ، لا سيما وأن منفعة الذهب والفضة واحدة ، فكلاهما نقد . كما ثبت سد الذرائع بحديث النهي عن بيع وسلف ، كي لا يتوصل إلى منفعة السلف من ربح البيع . وهناك نصوص شرعية أخرى ، لكننا اخترنا ما هو مفيد في هذا السياق .

ومن المحتمل جداً أن يلجأ المرابون إلى البيع لتحقيق أغراضهم ، فقد حرم الله الربا وأحل البيع . وقد يصبح جواز الفرق بين الثمنين المؤجل والمعجل مرتعاً لأهل العينة للوصول إلى مآربهم الربوية .

ولهذا يجب التنبه إلى الفرق بين بيوع الأجل وبيوع الأجال ، فبيوع الأجل جائزة ، ولو بثمن مختلف باختلاف الأجل ، أما بيوع الأجال فهي بيوع مختلفة الأجال تتقابل وتتعاكس لتصبح السلعة فيها لغواً ، وليخلص أصحابها إلى مقصودهم وهو القرض بزيادة .

لقد توسعت في هذا دفعاً لما رأيت من التباس في أذهان البعض .

١٠- المرابحة في المصارف الإسلامية تختلف صورها من مصرف إلى آخر ، باختلاف إدارته وهيئة الرقابة الشرعية فيه . فهي بيع جاد في بعض المصارف ، وصوري في مصارف أخرى ، وبينهما درجات .

١١- المرابحة المصرفية ليست عملية مستحدثة كما ذكر البعض . وقد سبق لي أن أشرت إلى هذا في مقالي حول الموضوع بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ ، ثم في مجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ ، كما أشار إلى هذا عدد من الباحثين ، منهم الدكتور أحمد علي عبدالله في رسالته للدكتوراه عن «المرابحة» عام ١٤٠٧هـ .

وقد ضربت، في هذه الورقة، عدداً من الأمثلة على قدم هذه العملية، من التاريخ القديم والحديث، مثل نظام المراجعة المطبق في العهد العثماني، والمراجعة في كتب متأخري الحنفية، كابن عابدين في حاشيته وعقوده الدرّية، والشيباني النحلاوي في درره المباحة.

١٢- المراجعة المصرفية إذا كانت المواعدة فيها ملزمة فهي غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة، ولا نعلم لها مخالفاً. وقد ذكرنا نصوصاً في الموضوع من كل مذهب من المذاهب المذكورة.

١٣- بينا عدداً من الأدلة على عدم جواز الإلزام بالمواعدة في المراجعة، لما في هذا الإلزام من محظورات شرعية وعقلية تترتب عليه.

١٤- توسع بعض العلماء المعاصرين في الأخذ بالمواعدة أولاً، ثم في الإلزام بها ثانياً، حتى صارت حلاً سحرياً لعدد من المشكلات والقضايا القانونية المعاصرة، كالتأمين والإجارة التمويلية والمصارفة وسندات المقارضة والمراجعة... إلخ. فوجب أفراد دراسات مستقلة لهذه المواعدة وتطبيقاتها الحديثة، فما هو موجود منها حتى الآن لا يشفي غليل الباحث.

١٥- استند بعض العلماء المعاصرين إلى مذهب المالكية في الوعد متى يكون مُلزمًا قضاءً، وذلك لتجويض المواعدة في المراجعة، هذا والمالكية أنفسهم قد بحثوا هذه المراجعة ولم يجيزوا فيها الإلزام. فلا يصح طرد قاعدة الإلزام في الوعد حتى لو سلمنا بمذهب الإلزام به في الجملة.

١٦- زعم بعض الباحثين المعاصرين أن الإلزام بالوعد في المعاوضات أولى من الإلزام به في التبرعات، فكان في هذا خروج على أحكام الغرر وقواعده، منها قاعدة الغرر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يُغتفر منه في المعاوضات .

١٧- الأستاذ الدكتور الصديق الضرير، والدكتور أحمد علي عبدالله، يريان جواز إلزام المصرف بوعده، إذا اشترى السلعة، دون العميل . وقد بينت أوجه مخالفتي لهذا الرأي، في موضعها من هذه الورقة، ورأيت أن أستاذنا الكريم الدكتور الصديق قد بنى رأيه على نص كتاب الأم للشافعي، فأخذ منه جواز الإلزام للمصرف والخيار للعميل، وإني اختلف معه في هذا النص الذي فهمت منه ضرورة الخيار لكل منهما .

١٨- بينت الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة إذا كان ملزماً، أي بينت لماذا لجأ بعض العلماء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مواعدة ثم مرابحة .

١٩- بينت أيضاً تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة . فهنا يقولون لك: «إن المصرف يتحمل تبعه الرد بعيب خفي»، وهناك يقولون لك: «إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب»!

وفي موضع يقولون: «إن العميل ليست لديه الخبرة في الشراء، ولا القدرة التنظيمية والإدارية عليه». وفي موضع آخر: «إن العميل هو الذي يحدد السلعة وبائعها وثمرتها، لأنه أكثر خبرة وقدرة»!

٢٠- وضعت بالاستناد إلى دراساتي ودراسات الباحثين السابقة راثراً

(= كاشفاً) للمرابحة على صورة أسئلة لاختبار مدى جدية المرابحة أو صُوريتها.

ومن فوائد هذا الرائز أنه يجمع الفتاوى المشتتة في مشهد شامل، للوقوف على اتجاهها الكلي، وتجميع جزئياتها، واستخراج كوامنها.

٢١- ذكرت أمثلة وشواهد على الحالات التي لا يُكاد يرى فيها الفرق بين المرابحة والمراعاة.

٢٢- أوضحت، خلافاً للبعض، أن المواعدة الملزمة في المرابحة لا تجوز لا عند الفقهاء المتوسعين في الذرائع، ولا عند غيرهم.

٢٣- تغلب الحيل على بعض صور المرابحة، والحيل من الأمور الفقهية الدقيقة، وهي أوضح ما تكون دراسة لدى شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم.

وقد استدل بعضهم بحديث التمر، ولم يرَ فرقاً بين (التمر بالتمر) و (التمر بالنقد، ثم النقد بالتمر) إلا في الصورة. وقد دفعت هذا التوهم بأن من يشتري التمر بالنقد ليس ملزماً بعد ذلك بالشراء من البائع نفسه، ولو كان ملزماً أو مقيداً بذلك لأمكن الاستدلال للحيلة بهذا الحديث.

٢٤- يجب ألا يغيب عن البال في كل فتوى وبحث مقاصد الشريعة ومقاصد العقود، ولا يجوز بحال تفرغ الشريعة من جوهرها، ولا العقود من مقاصدها، ولا المعاملات من روحها.

٢٥- ليس التلفيق جائزاً في كل حال. وقبل استمراء التلفيق، يحسن

وضع ضوابط وقواعد لهذا التلفيق . ومن البديهي أن العلماء الجديرين بوضع هذه الضوابط والقواعد ليسوا علماء التلفيق أنفسهم ، بل هم علماء الاجتهاد والابتكار والأفق العلمي الواسع .

ولا يجوز التلفيق أولاً ، ثم الادعاء لتصحيحه بأن هذا الرأي مبني على اجتهاد مطلق!

٢٦- المواعدة الملزمة في المرابحة تجعل العملية غير مختلفة عن عملية خصم الأوراق التجارية لدى المصارف . فالمرابحة مبلغ يزيد المصرف على الشاري ، والخصم مبلغ يقتطعه المصرف من البائع ، الأول رباً والثاني حطيطة .

٢٧- ربما تكشف لبعض علماء العصر ما في الإلزام بالمواعدة من آثار سلبية ، فجعلتهم يُبدون وساوسهم وشكوكهم ، فسجلوا تراجعاً ولو جزئياً عن آرائهم .

٢٨- من المهم جداً لاستقامة الفتوى والبحث أن تحدد أولاً هوية المصرف الإسلامي : هل هو تاجر سلع أم هو تاجر نقود وديون (= وسيط مالي)؟

يبدو أن وضع المصرف في نظر الكثير من المفتين والباحثين : بين بين ، فلا هو وسيط مالي تماماً فلا يختلف إذن عن غيره ، ولا هو تاجر سلع تماماً فتنفي عنه صفة المصرف بالمرّة : عيني بيع السلع ، ولا أقدر عليه ، إقدام على البيع شرعاً ، وإحجام عنه تطبيقاً . . . هذا هو سرُّ التراجع!

(قارنْ زاد المعاد لابن القيم ٨١٦/٥، وفقه المراهجة للبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣).

٢٩- والخلاصة أنني من الناحية الشرعية مع العلماء الذين قالوا بالخيار لكل من المصرف والعميل، وهم الشيخ عبدالعزيز بن باز، والدكتور محمد سليمان الأشقر، ومن لحق بهذا الرأي مؤخراً، تماماً أو على تردد، ومن هو على هذا الرأي، ولكنه لم ينشره، أو لم يجد مناسبة لنشره.

٣٠- إن خدمة الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية لا تكون إلا من طريق الأصالة والابتكار وكدّ الذهن، ولا تكون إلا من طريق الحلال المؤيد بكل أداة قوية من أدوات الاستدلال.

لقد توسعت في الخاتمة، عسى لضيق الأوقات أن لا يقرأ بعضهم من هذه الورقة غيرها.

هذا ما بلغ العلم القاصر، وفوق كل ذي علم عليم، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

## قرار المجمع

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي، المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١ إلى ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ = ١٠ إلى ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م. بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي (الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما. قرر:

أولاً: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على الأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي، ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه.

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

ثالثاً: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة

بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما<sup>(١)</sup>، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصي المؤتمر:

في ضوء ما لاحظته من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للأمر بالشراء.

يوصي بما يلي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للأمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للأمر بالشراء. والله أعلم.

---

(١) إنني أرى الخيار للمتواعدين كليهما، ولا أراه جائزاً لأحدهما فقط، فهذا عندي من التحكم، وقد دافعت عن ذلك في هذه الورقة - المؤلف.



## المراجع

- ابن أبي شيبة: المصنف في الأحاديث والآثار، الدار السلفية، بومباي (الهند)، ط ١، ١٤٠٠هـ = ١٩٨٠م.
- ابن تيمية: الفتاوى الكبرى، دار المعرفة، بيروت، د. ت.
- ابن جزي: القوانين الفقهية، عالم الفكر، القاهرة، ط ١، ١٩٧٥م.
- ابن حجر: فتح الباري شرح صحيح البخاري، طبعة رئاسة إدارات البحوث، الرياض، د. ت.
- ابن حزم: المحلى، دار الآفاق الجديدة، بيروت، د. ت.
- ابن رشد (الحفيد) بداية المجتهد ونهاية المقتصد، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، د. ت.
- ابن رشد (الجد): المقدمات، دار صادر، بيروت، د. ت.
- ابن عابدين: حاشية رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر، بيروت، ١٣٩٩هـ = ١٩٧٩م.
- ابن عابدين: العقود الدرّية، دار المعرفة، بيروت، ط ٢، د. ت.
- ابن عبد السلام: قواعد الأحكام في مصالح الأنعام، تعليق طه عبدالرؤوف سعد، دار الجيل، بيروت، ط ٢، ١٤٠٠هـ = ١٩٨٠م.

- ابن قدامة: المُغني مع الشرح الكبير، دار الكتاب العربي، بيروت،  
١٣٩٢هـ = ١٩٧٢م.

- ابن القيم: إعلام الموقعين، تحقيق محمد محيي الدين عبدالحميد،  
المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ط١، ١٣٧٤هـ =  
١٩٥٥م.

- ابن القيم: زاد المَعاد في هَدْيِ خَيْر العباد، تحقيق شعيب الأرنؤوط  
وعبد القادر الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط٣،  
١٤٠٢هـ = ١٩٨٢م.

- ابن القيم: الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، تحقيق محمد حامد  
الفاقي، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت.

- الباجي: المنتقى شرح موطأ الإمام مالك، دار الكتاب العربي، بيروت،  
د.ت.

- البيهقي: السنن الكبرى، دار الفكر، بيروت، د.ت.

- أبو عبيد: الأموال، تحقيق محمد حامد الفاقي، المكتبة التجارية  
الكبرى، القاهرة، ١٣٥٣هـ.

- الخرخشي: الخرخشي على مختصر خليل، دار صادر، بيروت، د.ت.

- الدسوقي: حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، بيروت،  
د.ت.

- الشافعي: الأم، طبعة دار الشعب، القاهرة، د.ت.

- الشيباني التحلاوي: الدرر المباحة في الحظر والإباحة، بتعليق محمد  
سعيد البرهاني، مسجد التوبة، دمشق، ط٣، ١٤٠٧هـ =

١٩٨٧م.

- الشربيني: مُغني المحتاج، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٣٧٤هـ = ١٩٥٥م.
- عبدالرزاق: المصنف، تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي، المكتب الإسلامي، بيروت، ط٢، ١٤٠٣هـ = ١٩٨٣م.
- العيني: البناية في شرح الهداية، دار الفكر، بيروت، ط١، ١٤٠١هـ = ١٩٨١م.
- الفيروزآبادي: بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز، المكتبة العلمية، بيروت، د. ت.
- مالك: الموطأ، تعليق محمد فؤاد عبدالباقي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة، د. ت.

### مراجع أخرى

- أبو زهرة: الشافعي، دار الفكر العربي، القاهرة، د. ت.
- أبو زهرة: مالك، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٨م.
- خاطر (محمد): جهاد في رفع بلوى الربا، بدون ناشر، وبدون تاريخ.
- الزرقاء (مصطفى): المصارف، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، ١٤٠٤هـ. ومنشور أيضاً في كتاب «قراءات في الاقتصاد الإسلامي» مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، ط١، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.
- الزرقاء (مصطفى): نظام التأمين، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط١، ١٤٠٤هـ.

- السنهوري (عبدالرزاق): مصادر الحق في الفقه الإسلامي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت.
- السنهوري (عبدالرزاق): الوسيط في شرح القانون المدني، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د. ت.
- صادر (يوسف): مجموعة القوانين، بيروت، ١٩٢٩ م.
- الضرير (الصديق محمد الأمين): الغرر أثره في العقود، بدون ناشر، القاهرة، ط ١، ١٣٨٦ هـ = ١٩٦٧ م.
- العلي (صالح أحمد): التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري، دار الطليعة، بيروت، ط ٢، ١٩٦٩ م.
- المصري (رفيق يونس): الحسم الزمني في الإسلام، مجلة المال والاقتصاد، بنك فيصل الإسلامي السوداني، الخرطوم، العدد ٢، لعام ١٤٠٥ هـ = ١٩٨٥ م.
- المصري (رفيق يونس): الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، دار حافظ، جدة، ط ١، ١٤٠٦ هـ = ١٩٨٦ م.
- المصري (رفيق يونس): ربا القروض وأدلة تحريمه، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، ١٤٠٨ هـ.
- المصري (رفيق يونس): القول الفصل في بيع الأجل، مجلة الأمة القطرية، العدد ٦٦ لعام ١٤٠٦ هـ = ١٩٨٦ م.

- مؤسسة النقد العربي السعودي: نظام مراقبة البنوك، صدر بموجب  
المرسوم الملكي رقم م/٥ وتاريخ ٢٢/٢/١٣٦٨هـ،  
الرياض.

- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك  
الإسلامية، ج ٥ الشرعي، القاهرة، ط ١، ١٤٠٢هـ =  
١٩٨٢م.

### مراجع في بيع المرابحة للأمر بالشراء (قائمة مرتبة زمنياً)

- سامي حسن حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة  
الإسلامية، القاهرة، ط ١، ١٣٩٦هـ.

- رفيق يونس المصري: كشفُ العِطاء عن بيع المرابحة للأمر بالشراء،  
في مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢، لعام ١٤٠٢هـ.

- حسن عبدالله الأمين: الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، ورقة  
مقدمة إلى المؤتمر الثاني للاقتصاد الإسلامي، المنعقد في  
إسلام آباد ١٩-٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م، ومنشورة في مجلة  
المسلم المعاصر، العدد ٣٥، لعام ١٤٠٣هـ.

- محمد سليمان الأشقر: بيع المرابحة كما تجرّه البنوك الإسلامية، ورقة  
مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في  
الكويت (بيت التمويل الكويتي) ٦-٨ جمادى الآخرة  
١٤٠٣هـ = ٢١-٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م، ومنشورة لدى  
مكتبة الفلاح، الكويت، ط ١، ١٤٠٤هـ = ١٩٨٤م.

- عبدالرحمن عبدالخالق: شرعية المعاملات التي تقوم بها البنوك الإسلامية المعاصرة، مجلة الجامعة الإسلامية، المدينة المنورة، العدد ٥٩، لعام ١٤٠٣هـ.

- سامي حسن حمود: رد على نقد حول بيع المربحة للأمر بالشراء، في مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٦ لعام ١٤٠٣هـ.

- عبدالحميد البعلي: فقه المربحة، نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، د. ت. ثم نُشر موسعاً بعنوان «فقه المربحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر» نشر السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة، د. ت.

- بدر عبدالله المطوع: المربحة في البنوك الإسلامية ومناقشة وضعها على ضوء الأدلة، دون ناشر ولا تاريخ.

- يوسف القرضاوي: بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّبه المصارف الإسلامية، دار القلم، الكويت، ١٤٠٤هـ.

- عبدالله العبادي: المربحة والفوارق الأساسية بينها وبين السُّلم، مجلة منار الإسلام، العدد ٦ لعام ١٤٠٥هـ.

- رفيق يونس المصري: بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّبه المصارف الإسلامية، في مجلة الأمة القطرية، العدد ٦١ لعام ١٤٠٦هـ، وصحيفة «المسلمون» العدد ٣٧ لعام ١٤٠٦هـ.

- يوسف القرضاوي: بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّبه المصارف

الإسلامية، في مجلة الأمة القطرية، العدد ٦٤ لعام ١٤٠٦هـ، وصحيفة «المسلمون» العدد ٥٤ لعام ١٤٠٦هـ.

- محمد الشحات الجندى: عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٠٦هـ.

- أحمد علي عبدالله: المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية (رسالة دكتوراه بإشراف الدكتور الصديق محمد الأمين الضري، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، ط١، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م).

- أوراق ندوة استراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية، بالتعاون بين المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (البنك الإسلامي للتنمية)، المنعقدة خلال المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي في الفترة ٢٢-٢٥ شوال ١٤٠٧هـ = ١٨-٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧م، في عمان (المملكة الأردنية الهاشمية):

\* حاتم القرنشاوي: الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة.

\* محمد فهيم خان: تطبيق عقد المرابحة في البنوك التجارية في باكستان.

\* موسى شحادة: تجربة البنك الإسلامي الأردني.

- \* إيريك ترول شولتز: تجربة البنك الإسلامي في الدانمارك .
- \* شوقي إسماعيل شحاته : تجربة بنوك فيصل الإسلامية : عقد المراجعة .
- \* محمد عبدالحليم عمر: التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي (مع استمارة استقصاء) .
- \* اسماعيل عبدالرحيم شلبي : الجوانب القانونية لتطبيق عقد المراجعة .
- \* أوصاف أحمد: الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي .
- \* سامي حسن حمود: تطبيقات بيوع المراجعة للأمر بالشراء .
- \* عبدالستار أبو غدة: أسلوب المراجعة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية .
- \* منذر قحف : تعليق على الورقة السابقة .

## كتابات للمؤلف

- مصرف التنمية الإسلامي، محاولة جديدة في بيان حقيقة الربا والفائدة والبنك، مؤسسة الرسالة بيروت، دار البشير عمّان، ط ٣، ١٤٠٧هـ = ١٩٨٧م.
- ربا القروض وأدلة تحريمه، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ومؤسسة الرسالة بيروت، دار البشير، عمّان، ١٤٠٩هـ = ١٩٨٨م.
- الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، دار حافظ، جدّة، ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م.
- الإسلام والنقود، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبدالعزيز، جدّة، ط ٢، ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م.
- أصول الاقتصاد الإسلامي، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ط ٢، ١٤١٣هـ = ١٩٩٣م.
- بيع التقييط تحليل فقهي واقتصادي، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م.
- الجامع في أصول الربا، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ١٤١٢هـ = ١٩٩١م.

- الميسر والقمار، المسابقات والجوائز، دار القلم دمشق، الدار الشامية بيروت، دار البشير جدّة، ١٤١٣هـ = ١٩٩٣م.
- وكتب أخرى وترجمات ومقالات وأوراق مقدمة إلى المجمع والمؤتمرات والندوات.

## الفهرس

٧	.....	مقدمة
٩	.....	بيع المرابحة في الفقه الإسلامي القديم
١٣	.....	بيع المرابحة للأمر بالشراء كما في المصارف الإسلامية
١٥	.....	أهمية بيع المرابحة في المصارف الإسلامية
١٨	.....	مناقشة بيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث صحة التسمية
١٩	.....	مزايا المرابحة المصرفية
٢٠	.....	التفريق بين المرابحة القديمة والمرابحة المصرفية الحديثة
٢٢	.....	زيادة الثمن المؤجل على المعجل في المرابحة
٢٤	.....	اختلاف صور المرابحة المصرفية من مصرف إسلامي إلى آخر
٢٦	.....	هل المرابحة المصرفية عملية مستحدثة؟
		المرابحة المصرفية الملزمة غير جائزة بإجماع المذاهب
٣١	.....	الأربعة
٣٣	.....	الوعد في المرابحة هل هو ملزم أم غير ملزم؟
		المالكية برغم قولهم بالوعد الملزم لم يصححوا الإلزام بالوعد
٣٧	.....	في المرابحة
٣٨	.....	مناقشة الرأي القائل بالخيار للعميل والإلزام للمصرف
٤٠	.....	الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة
٤١	.....	تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة

٤٢	كواشف المربحة (= رائر المربحة)
٤٤	حد التباس المربحة بالمرباة
٤٦	المربحة الملزمة وسد الذرائع
٤٧	المربحة الملزمة والحيل
٤٨	المربحة الملزمة والتلفيق
٤٩	المربحة الملزمة وخصم الأوراق التجارية
٥٠	آراء منقحة
	المصرف الإسلامي هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والديون أم هو
٥٣	تاجر سلع؟
٥٥	الخاتمة
٦٤	قرار المجمع
٦٧	المراجع
٦٩	مراجع أخرى
٧١	مراجع في بيع المربحة للأمر بالشراء
٧٥	كتابات للمؤلف
٧٧	الفهرس