



## بيع المرابحة للأمر بالشراء

عبد المجيد محمود شوايش

قسم الدراسات الإسلامية، كلية الآداب، جامعة سبها، ليبيا

### الكلمات المفتاحية:

البيع  
معاملات  
مرابحة  
وعد  
عميل  
مأمور

### الملخص

تهدف يعد البيع من المعاملات المالية المهمة التي لا غنى للمسلم عنها؛ فهو من الممارسات اليومية التي يؤديها الإنسان، وبيع المرابحة للأمر بالشراء واحد من تلك الممارسات، وقد انتشر وكثر التعامل به في الآونة الأخيرة بديلاً عن القرض الربوي، ومن هنا جاءت أهمية هذا البحث حيث سيجاول الباحث - بإذن الله- عرض الأحكام الصحيحة لهذا النوع من البيوع وتصحيح المفاهيم المغلوطة حوله وإبراز الفرق بينه وبين بيع المرابحة المطلق. إن الباحث يهدف من خلال هذا البحث إلى تعريف المتعاملين بهذا البيع بالقواعد والشروط التي بتحقيقها يصح هذا البيع ويصير مما يؤجر عليه المسلم، وضمان عدم استغلال الأغنياء للفقراء والمحتاجين؛ ولذا فإن إشكالية البحث تتمثل في إيجاد المخرج الشرعي الميسر ليكون هذا البيع موافقاً لما جاءت به الشريعة ويتحقق به رضاً للطرفين، ولكي يستطيع الباحث الوصول لذلك فإنه سيستخدم - بإذن الله تعالى- المنهج الاستقرائي والترجيحي للوصول إلى أحكام توسع دائرة الحلال بما يرضي الله ورسوله؛ ومن أهم نتائج هذا البحث أن لبيع المرابحة للأمر بالشراء رأيين متكافئين في الأدلة يجوز لكل مسلم الأخذ بأحدهما حسب حاله وظرفه ودرجة إيمانه.

## Selling Murabaha To Order To Buy

Abd-Elmajid Mahmoud Shawesh

Department of Islamic Studies, Faculty of Arts, University of Sabha, Libya

### Keywords:

Sale  
Murabaha  
Judgments  
Capital  
Warran  
Commanded.

### ABSTRACT

Selling is considered as one of the important financial transactions that are indispensable for a Muslim. It is one of the daily practices that a person carries out. Selling of Murabaha (making profit) to order buying is of these practices. Such types of selling have recently spread as alternative to an interest-based loan. Therefore, this research has a great importance. The researcher works to present the accurate judgments for this type of sale, and correct the misconceptions about it. The researcher also highlights the difference between it and the sale of absolute Murabaha. This research aims to acquaint traders in this sale with the rules and the conditions that verify the validity of this sale. It becomes something that a Muslim will be rewarded for, and also ensuring that rich people will not abuse poor people who are in need. Therefore, the research problem lies in finding a legitimate reason in order for such type of selling would be accepted by Shareha (Islamic law) providing that the two parties are content. In order for the researcher to be able to reach to such results, he will use the inductive and prognostic approach to reach the judgments that expand the circle of the lawful to the acceptance of Allah and His Messenger. One of the most important results of this research is that the Murabaha sale to the person ordering the purchase has two equal opinions, and are permissible for every Muslim to adopt one of them according to his condition, circumstance and degree of faith.

### المقدمة

يؤجر عليها الإنسان؛ وبيع المرابحة للأمر بالشراء واحد من تلك الممارسات، وقد انتشر وكثر التعامل به في الآونة الأخيرة بديلاً عن القرض الربوي، ومن هنا جاءت أهمية هذا البحث حيث سيجاول الباحث - بإذن الله- عرض الأحكام

يعد البيع من المعاملات المالية المهمة التي لا غنى للمسلم عنها؛ فهو من الممارسات اليومية التي يؤديها الإنسان؛ ولذا من الواجب أن تكون هذه الممارسة طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية لكي تدخل ضمن العبادات التي

\*Corresponding author:

E-mail addresses: [Abd.Shawesh@sebhau.edu.ly](mailto:Abd.Shawesh@sebhau.edu.ly)

Article History : Received 11 December 2021 - Received in revised form 23 March 2022 - Accepted 22 May 2022

تعالى- المنهج الاستقرائي والترجيحي للوصول إلى أحكام توسع دائرة الحلال بما يرضي الله ورسوله.

الكلمات المفتاحية: بيع - مرابحة - أحكام - رأس المال - أمر - مأمور

وقد اشتمل هذا البحث على مقدمة وثلاثة مباحث وخاتمة، على النحو الآتي:

المقدمة.

المبحث الأول: البيع وأهميته للمسلم.

المبحث الثاني: المرابحة المطلقة وأحكامها

المبحث الثالث: بيع المرابحة للأمر بالشراء وأحكامه.

الخاتمة.

• وعند السادة الشافعية: بعته إذا أزلت الملك فيه بالمعاوضة، واشتريته إذا تملكه بها.<sup>3</sup>

• وعند السادة الحنابلة: مبادلة المال بالمال، تملكاً، وتملكاً. واشتقاقه: من الباع؛ لأن كل واحد من المتبايعين يمد باعه للأخذ والإعطاء.<sup>4</sup>

وفي المفردات في غريب القرآن، البيع إعطاء المثلث وأخذ الثمن، والشراء إعطاء الثمن وأخذ المثلث، ويقال للبيع الشراء، وللشراء البيع، وعلى ذلك قوله عز وجل: ﴿وَشَرُّهُ بِثَمْنٍ بَخْسٍ﴾<sup>5</sup>، وأبعت الشيء عرضته للبيع.<sup>6</sup>

وبعد استعراض كل هذه التعريفات فإن الباحث يميل إلى تعريف السادة المالكية لأنه الأدق والأرجح.

والبيع مشروع بالقرآن، والسنة، والإجماع، قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>7</sup>، وقال تعالى: ﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾<sup>8</sup>، وقال عز وجل: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾<sup>9</sup>.

وفي الحديث: سئل - صلى الله عليه وسلم - أي الكسب أطيب؟ فقال: (عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور).<sup>1</sup> وقال - صلى الله عليه وسلم - (إنما البيع عن تراضي).<sup>2</sup> وقال - صلى الله عليه وسلم - (التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصدوقين والشهداء).<sup>3</sup>

وحكمة مشروعية البيع تتمثل في مراعاة حاجة الناس إليه وأهميته في حياتهم؛ فكل إنسان محتاج إلى ما في أيدي غيره ليكمل حاجاته، وهو ما لا يتحقق غالباً إلاً بوعوض، وهذا شرع البيع لتبادل حاجات الناس بطريق شرعي فيه تراضي والتزام بحدود الشرع.<sup>4</sup>

والبيع تعتره الأحكام الشرعية؛ فقد يكون واجباً كبيع الطعام أو الدواء لإنقاذ حياة الناس، وقد يكون مندوباً كما لو أقسم إنسان على آخر طالباً منه أن يبيع سلعة لا ضرر عليه في بيعها؛ لأن إمرار المقيس من حقوق المسلم على المسلم، وقد يكون البيع مكروهاً كبيع السبّاع للتسليّة، وقد يكون حراماً كالبيع وقت نداء الجمعة، والبيع المشتمل على الربا أو الغرر، ولكي يكون البيع صحيحاً شرعاً لا بد من توافر ثلاثة أركان فيه. هي:

- الصيغة التي يتعقد بها.
- العاقد وهو البائع والمشتري.
- المعقود عليه وهو الثمن والمثلث.

الصحيحة لهذا النوع من البيوع وتصحيح المفاهيم المغلوطة حوله وإبراز الفرق بينه وبين بيع المرابحة المطلق.

إن الباحث يهدف من خلال هذا البحث إلى تعريف المتعاملين بهذا البيع بالقواعد والشروط التي بتحقيقها يصح هذا البيع، ويصير مما يؤجر عليه المسلم، لأنه يحقق رضا الله ويبعد عن وعيده الشديد لأكل الربا، إن المولى- عز وجل- فعندما شدّد الوعيد لأكل الربا إنما أراد تحقيق التوازن المادي بين الناس وضمان عدم استغلال الأغنياء للفقراء والمحتاجين؛ ولذا فإن إشكالية البحث تتمثل في إيجاد المخرج الشرعي الميسر ليكون هذا البيع موافقاً لما جاءت به الشريعة ويتحقق به رضاً للطرفين، وينقذ فيه أمر الله الصريح بتحريم الربا، ولكي يستطيع الباحث الوصول لذلك فإنه سيستخدم -بإذن الله

### المبحث الأول: البيع وأهميته للمسلم.

#### تعريف البيع لغةً.

• باعه. يبيعه من يبعاً ومبيعاً: أعطاه المثلث وأخذ الثمن وبالعكس من الأضداد؛ فهو باع جمع باعه، وذلك مبيع. وقد تزداد من على المفعول الأول نحو: بعث منه كتاباً؛ أي بعته.<sup>1</sup>

• البيع: هو إعطاء الشيء للشاري في مقابل ثمن، فهو ضد الشراء، وقد يكون البيع بمعنى الاتباع أي الشراء، والجمع ببيع.

• والبيع في مقابل نقدي يقال له: بيع بائ، وبيع عين بعين؛ أي سلعة بسلعة يقال له: بيع مقايضة، وبيع الشيء بثمن مقدّم يقال له: بيع السلم، وبيع الأثمان ببعضها يقال له: بيع الصرف، وبيع الشيء بنقص من الثمن يقال له: بيع الوضعية، وبيع الشيء بزيادة في الثمن يقال له: بيع مرابحة.<sup>2</sup>

• البيع. مصدر: باع، وجمعه بيوع: أخذ الشيء ودفع ثمنه. والبيع استبدال الشيء بالشيء. أو بالقيمة.<sup>3</sup>

• باع يبيعه يبيعاً ومبيعاً، وهو شاذ والقياس مباعاً، إذا باعه وإذا اشتراه، ضد الباع: من حروف الأضداد في كلام العرب. يقال: باع فلان، إذا اشترى، وباع من غيره. وأنشد قول طرفة: ويأتيك بالأخبار من لم تبع له ... بتاتاً ولم تضرب له وقت مؤعد.<sup>4</sup> ومنه قول الفرزدق:

إن الشباب لرايح من باعه ... والشيب ليس لبائعيه تجار.<sup>5</sup>

وفي الحديث: "لا يخطب الرجل على خطبة أخيه، ولا يبيع على بيع أخيه."<sup>6</sup>

وهو بيع ومبيوع. وكل من البائع والمشتري بائع، جمع: باعة.<sup>7</sup>

#### تعريف البيع شرعاً:

• البيع عند السادة الحنفية: مبادلة المال بالمال؛ فالمبادلة المذكورة ركن البيع، وهو الفعل المتعلق بالبدلين من المتخاطبين البائع والمشتري أو من يقوم مقامها، الدال على الرضى بتبادل الملك فيهما. المبيع والثمن.<sup>1</sup>

• عند السادة المالكية: معاوضة على غير منافع ولا متعة لذة، فتخرج الإجارة، والكراء، والنكاح، وتدخل هبة الثواب والصرف والمراطة والسلم وهو تعريف للبيع الأعم، والغالب عرفاً أخص منه بزيادة: ذو مكايسة أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة فتخرج الأربعة.<sup>2</sup>

وهو بهذا يوجه الأمة إلى ضرورة تعلّم فقه المعاملات وتدريبه والاهتمام به لكي يبعد الناس عن الحرام الذي بانتشاره تنزع البركة من الرزق، فلا يُغني كثيره ولا قليله، وهو ما لا يريده الشرع، فوضّع الحدود والضوابط للبيع وحث على الالتزام بها بقوة وعناية.

#### المبحث الثاني: المراجعة المطلقة وأحكامها.

نظراً للخلط الذي يقع من بعض الناس بين بيع المراجعة، وبيع المراجعة للأمر بالشراء، فإن الباحث سيتناول في هذا المبحث- بإذن الله تعالى- تعريف بيع المراجعة وبيان صورته وأحكامه، وأنه يختلف عن بيع المراجعة للأمر بالشراء.

المراجعة لغة: مفاعلة من الريح، وهو النماء في التجرة يقال: نقد السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم درهم، وكذا اشتريته مراجعة<sup>1</sup>.

المراجعة شرعاً: بيع ما اشترى بثمنه وبيع علم؛ فخرج جميع أنواع البيع من صرف ومبادلة ومراطة، وسلم وشركة وكذا الإجارة والمساقاة<sup>2</sup>.

وقيل بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح<sup>3</sup>.

وقيل: بيع برأس المال وبيع معلوم، ويشترطه علم البائع والمشتري برأس المال<sup>4</sup> ويُعدُّ هذا البيع من بيوع الأمانة؛ لأن البائع مؤتمن فيه على الثمن الذي اشترى به؛ فيجب عليه الصدق وبيان ما يكرهه المشتري في ذات المبيع أو صفته؛ ولذا يشترط لصحة هذا البيع شرطين:

- معرفة رأس المال والربح المطلوب.
  - أن يكون العقد الأول صحيحاً.
- حكم بيع المراجعة:

الجواز بمعنى خلاف الأولى؛ فالمساومة أحب إلى أهل العلم؛ لأنه يتوقف على أمور كثيرة قل أن يأتي بها البائع على وجهها<sup>5</sup>.

- فإذا قال البائع: رأس مالي فيه، أو هو على مائة بعثك بها، وبيع عشرة، أو قال: بعثك برأس مالي فيه وهو مائة، واربح في كل عشرة درهماً، وهو بهذه الصورة جائز لا خلاف في صحته.

وقال ابن حزم: حرام وعقدها باطل؛ ووجه البطلان أن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله، وبيع بثمن مجهول؛ غير أنه أجاز ذلك إذا كان لا يباع في البلد إلا مراجعة<sup>1</sup>

- فإذا قال: بعثك بما اشترت وبيع عشرة، فهو مكروه عند ابن عمر وابن عباس، كراهية تنزيه لجهالة الثمن حال العقد، لكن العقد صحيح لإمكان إزالة تلك الجهالة بالحساب<sup>2</sup>.

والقاعدة في صحة هذا البيع: إذا عرف رأس المال والربح سواء جملة أو بنسبة معلومة صح البيع.

أحكام متعلقة بهذا النوع من البيع:

إذا تغيرت السلعة قبل البيع مراجعة فهي على حالين<sup>3</sup>:

والشرع عندما أباح البيع هدف من وراء ذلك تحقيق الرفاهية والسعادة بين المسلمين، وإشاعة روح التعاون والتكافل في المجتمع الإسلامي؛ لأنَّ حياة الناس لا تستقيم إلا بالأخذ والعطاء، وهو ما لا يتحقق إلا بطريق البيع؛ لأنَّه الطريق الشرعي لتوفير حاجات الفرد الضرورية، ودعامة أساسية من الدعائم التي تؤسس عليها الحياة الاقتصادية في المجتمع، وإذا كان البيع هو الطريق الشرعي، فهذا يعني ضرورة مراعاة أحكام الشرع فيه؛ فالقاعدة الشرعية تنص: "أنَّه على المسلم أن لا يقدم على عمل حتى يعلم حكم الله فيه".

والبيع من الأعمال التي لا غني للمسلم عنها؛ لذا وجب عليه أن يوجه هذا العمل ليكون عبادة ترضي الله وتحقق هدف الشريعة، والمسلم يحتاج إلى ما في أيدي الغير ليكمل ما ينقصه، ويوفر حاجات بعيداً عن أخذ ملك الغير إلا بحق، والحق هنا هو البيع، فمن خلاله يصل المؤمن إلى مبتغاه من حاجات تقيم حياته، وتعينه على عبادة ربه، ولكي يصبح البيع عبادة لا بد من مراعاة حدود الشرع فيه والالتزام بها فلا غش ولا تدليس، ولا تغرير بالغير لأكل أمواله بالباطل<sup>1</sup>.

إنَّ أهمية البيع في عبادة المسلم تتمثل في كون البيع من المعاملات المهمة التي لا يمكن للمسلم الاستغناء عنها؛ حيث أباحه المولى - عز وجل - لعباده حتى يُسهّل عليهم سبل الحياة في ظلِّ الطاعة والالتزام بالحدود الشرعية؛ فإذا لم يبح البيع ولم توضع له حدود شرعية لسادت المجتمع معاملات فاسدة تقوم على الطمع والجشع، تقطع روابط المجتمع، وتزعزع أركانه وتجعل الحياة الاقتصادية طريقاً إلى الكسب غير المشروع.

إن البيع طريق لاختبار دين المرء المسلم وقوة إيمانه؛ فالمال شقيق الروح، وفيه إغراء وإغواء شديدين؛ لذا على المسلم أن يتسلح بإيمان قوي وضمير حيّ يستطيع بهما إنصاف الآخرين في معاملاته المالية، وترك ما ليس من حقه؛ فالصديق تعاشره سنين طويلة وتظن أنَّه مخلص، حتى إذا ما تعاملت معه مالياً ترى منه العجب، فلا إنصاف ولا تسامح ولا لين، بل مراوغة وتعدياً ومماطلة، ولا يسلم من ذلك إلا مؤمن منصف يراعي حدود الله في كل معاملاته، حريصٌ على معرفة حكم الله في كل ما يقدم عليه من عمل أو قول، فلا يظلم أحداً ولا يأخذ شيء من غيره إلا بالطرق المشروعة للكسب التي من بينها البيع فالإسلام أقرَّ نوعين من أصول المكاسب.

- كسب بغير عوض يتمثل في: الميراث، الغنيمة، العطايا؛ وتشمل (الهبية، الوصية، الصدقة، الزكاة). وما لم يملكه أحد، ومنه الصيد، وإحياء الموات.

- كسب بعوض يتمثل في: عوض عن مالٍ كالبيع، عوض عن عقد كالإجارة، عوض عن متعة كالصداق، عوض عن جنابة كالدييات<sup>1</sup>.

وهكذا يتضح أن البيع من أكثر وجوه الكسب انتشاراً في المجتمعات، وأطيبها وأكثرها بركة؛ لذا كانت معرفة أحكامه ضرورية لاجتناب ما حرم الله، وكلَّ مسلم مطالب بمعرفة أحكام المعاملات التي يحتاجها معرفة دقيقة، وإلا أناب عنه من يعلم أحكام تلك المعاملات لكي يتجنب الوقوع فيما نهي المولى- عز وجل- وسيدنا الرسول- صلى الله عليه وسلم- عنه من بعض أنواع البيوع، ولنا في سيرة صحابة سيدنا رسول الله - صلى الله عليه وسلم - القدوة الحسنة؛ فقد قال سيدنا عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - (لا يبيع في سوقنا إلا من قد تفقه في الدين)<sup>2</sup>.

الأول: أن تتغير بزيادة وهي نوعان:

الشافعي- رحمه الله- وبهذا فإن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو جزء من بيع المرابحة المطلق، والخلط بينهما لا يجوز؛ لأن لكل منهما أحكاماً مختلفة.

تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء:

جاء في قانون المصرف الإسلامي الأردني أنه<sup>1</sup>: قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول (المصرف) ما يطلبه الثاني (المتعاقد) بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً، وذلك مقابل التزام المتعاقد بشراء ما أمر به، وحسب الريح المتفق عليه عند الإبتداء.

وعرفه أحمد سالم<sup>2</sup>: طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى شخص آخر أو مصرف، يقابله قبول من الشخص أو المصرف، ووعد من الطرفين، الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وريح يتفق عليه مسبقاً.

وأساس هذا البيع ما نقل عن الإمام الشافعي - رحمه الله- إذا رأى الرجل السلعة فقال: اشتري هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل؛ فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء ترك...، فالبيع الأول جائز، ويكون المشتري فيما وعد بالخيار<sup>3</sup>.

والمعنى باختصار جواز البيع بشرط أن يكون بعد تملك المصرف أو الشخص السلعة، ويكون للمشتري الخيار بعد الوعد أن يتم الصفقة أو يترك، وهذا يعني أن بيع المرابحة للأمر بالشراء يمرّ بمرحلتين:

الأولى: وعد: وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفرد

الثانية: مواعدة: وهي التي تصدر من الطرفين بشرط الخيار فإن لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز على رأي البعض.

وقد نوقش هذا البيع في كثير من المؤتمرات الاقتصادية الإسلامية والمجامع الفقهية، واختلف العلماء حوله بين مانع ومجيز.

فالإمام الشافعي أجازته عندما وضع قاعدته بشرط الخيار للأمر في المرحلة الثانية.

ومنعه السادة المالكية عندما عدّوه من بيوع العينة نظراً لتوسعهم فيها سداً للذرائع، وعلى افتراض إلزام الأمر بإتمام الصفقة بعد تملك المأمور للسلعة<sup>1</sup>.

وهذا الرأي من السادة المالكية معارض باجتهاد آخر هو رأي السادة الشافعية؛ وللمسلم الأخذ بأحد الاجتهادين حسب الضرورة والمصلحة.

وللتوضيح أكثر يورد الباحث فيما يلي تفاصيل الإلزام من عدمه وآراء الفقهاء فيه؛ حيث انقسم الفقهاء حول الحكم في هذا البيع إلى قسمين:

الأول: إذا كان الوعد من الأمر غير ملزم قولين:

القول الأول: البيع صحيح، وهو مذهب الحنفية<sup>2</sup> والشافعية<sup>3</sup>، وجمهور من المعاصرين<sup>4</sup>، ودليلهم: أن الأصل أن البائع إنما يشتري لنفسه وهو يعلم أن المشتري (الأمر) قد يتراجع عن وعده، كما أنه على المشتري ضمان السلعة إذا هلك، وهذه الدرجة من المخاطرة تجعل المعاملة مباحة.

القول الثاني: البيع حرام وهو مذهب المالكية<sup>5</sup>، وابن عثيمين<sup>6</sup> ودليلهم: أنها حيلة لأكل الربا، فحقيقتها عبارة عن قرض بزيادة، والبيع عبارة عن حيلة للتوصل لها، كما أنهم عدّوه هذا البيع من بيوع العينة.

1- زيادة بنماء: متصل كالسمن أو منفصل كالولد، والثمرة، والكسب، فهنا ليس عليه إلا الإخبار بالثمن من غير زيادة حتى لو أخذ الزيادة المنفصلة، ولم يلزمه بيان الحال.

2- زيادة بعمل: نحو تقصير أو خياطة أو تجميل، فهنا إذا أراد البيع أخبر بالحال على وجهه سواء عمله بنفسه أو استأجر غيره.

الثاني: أن تتغير بنقص.

كالنقص بسبب المرض أو جناية أو تلف بعضه، أو عيب، أو يأخذ المشتري بعضه، كالصوف واللبن الموجود؛ فإنه يخبر بالحال على وجهه؛ وإن أخذ إرش العيب أو الجناية أخبر بذلك.

والقاعدة هنا: أن كل ما يطرأ على الثمن أو المثل من تغيرات قبل البيع مرابحة، وتؤثر فيها فعلى البائع بيانه للمشتري؛ لأن أساس بيع المرابحة أمانة البائع وصدقه.

-إذا اشترى شئتين صفقة واحدة، أو اشترى شخصان شيئاً واحداً فالعمل كالتالي<sup>4</sup>:

-إذا كان المبيع من المتقومات التي لا ينقسم الثمن عليها بالأجزاء كالملابس، والحيوانات، والأشجار المثمرة أو السيارات؛ فهذا لا يجوز بيع بعضه مرابحة حتى يخبر بالحال على وجهه، أو يبيعه مساومة.

-إذا كان البيع من المتماثلات التي ينقسم الثمن عليها أجزاء، كالمكبات المتساوية، جاز بيعه مرابحة بقسطه من الثمن.

-إذا اشترى شئتين بثمن مؤجل لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين ذلك، حتى لو كان اشتراه من أبيه، أو، ابنه أو ممن لا تقبل شهادته له.

-في البيع مرابحة لابد من بيان زمن مكث السلعة عند البائع؛ لأن له حصة من الثمن، كذا بيان كون السلعة وطنية أم مستوردة، إذا كانت الرغبة في الوطنية أكثر، كذا بيان مدى استخدام المحسنات والمبيدات والفيتامينات؛ لأن الرغبة عند البعض في الخالية من كل ذلك أكثر، وكذا بيان الاصلاحات والتغيرات التي أجريت على السلعة مثل السيارة.

-والقاعدة هنا: أن كل ما يلزم البائع الإخبار به في المرابحة لا يفسد البيع بعدم الإخبار به، فقط يثبت للمشتري حق الخيار بين الإتمام أو الترك.

المبحث الثالث: بيع المرابحة للأمر بالشراء وأحكامه.

نظراً لأهمية بيع المرابحة للأمر بالشراء، وانتشاره بين الناس بكثرة، ولجوء المصارف إلى هذا النوع من البيوع كبديل للقرض الربوي، وهروباً من المشاركة والمضاربة؛ فإن الباحث سيتناول هذا البيع بالدراسة المختصرة في هذا المبحث لبيان أحكامه بما يحقق إبعاد الناس عن التحايل على الربا، أو الوقوع فيه غفلة أو تغافلاً، كذا إبعادهم عن الوقوع في اشراك المصارف الربوية التي غالباً ما ترفع شعار الشريعة دون أن تلتزم به عند التطبيق، أو تتجاوز بعض الخطوات المهمة التي بدونها يصبح البيع ربوياً.

وما يجب الانتباه إليه هو ضرورة التفريق بين بيع المرابحة المطلق، وبيع المرابحة للأمر بالشراء المستحدث في هذا الزمن، رغم وجود قاعدته عند الإمام

- وللرد: أن البائع إنما يشتري لنفسه حقيقة، ويملك حقيقة، ويقبض حقيقة، ثم يبيع للأمر، كما أنه يتعرض لدرجة من المخاطرة بضمان السلعة إذا هلك، كذا ليس في شراء البائع السلعة لغيره ما يقدح في صحة البيع؛ لأن كل التجار إنما يشترون لغيرهم.
- كذلك فإن صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء لا تدخل في بيوع العينة، لأن المشتري في بيوع العينة إنما يتعامل مع أشخاص نصبوا أنفسهم لهذا النوع من البيع، كذا المشتري في بيوع العينة إنما يريد التوصل من خلال البيع إلى النقد بخلاف المشتري في بيع المرابحة للأمر بالشراء؛ فهو يرد السلعة حقيقة ويبين مواصفاتها، ويقوم المصرف بالشراء على أساس هذه المواصفات.
- وحتى إذا كان مقصود المشتري النقد، واشترى السلعة إلى أجل ليبيعه ويأخذ ثمنها (وهو ما يسمى بالتورق عند الحنابلة)؛ فهو على المعتمد غير مكروه عند الحنابلة.
- الثاني: إذا كان الوعد غير ملزم ثلاثة أقوال:
- القول الأول: البيع حرام وهو قول جمع من المعاصرين<sup>1</sup>، وقد استدلوا بأدلة يوردها الباحث مع الرد عليها:
- 1- عن عبد الله بن عمرو بن العاص أنه قال: ( نهى - صلى الله عليه وسلم - عن بيع وسلف وعن بيع ما ليس عندك، وعن ربح ما لم يضمن)<sup>2</sup>.
- ووجه الاستدلال أن الإلزام بالوعد يُعدُّ في حقيقته بيعاً رغم تسميته وعداً، والمصرف في ذلك يُعدُّ بائعاً لما ليس عنده، وداخلياً في ربح ما لم يضمن.
- ويرد على ذلك بأن الوعد لا يُعدُّ عقداً، لأن العقد مع الأمر يتم بعد تملك المصرف للسلعة.
- 2- وعن عبد الله بن عمر عن أبي هريرة قال: ( نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن بيعتين في بيعة)<sup>3</sup>.
- فالوعد بيعة، والعقد الثاني بيعة أخرى، وهذا لا يجوز.
- ويرد على ذلك: إذا جُعِلَ الإلزام بالوعد بيعاً فهي بيعة واحدة تأخر فيها تسليم المبيع، وإذا كان الإلزام بالوعد ليس بيعاً، فالبيعة واحدة تتم عند تسليم المبيع.
- 3- هذا البيع طريق للتورق.
- ويرد على ذلك: أن البيع حقيقي والمقصود من البيع تملك السلعة أو الاتجار، وهذا بعيد عن التحايل على الربا.
- 4- في هذا البيع اسقاط لحق الخيار وهو غير جائز.
- ويرد على ذلك: أن حق الخيار إنما فرضه الشارع للعاقدة للتروي والتمهل والنظر؛ فإذا رضي بإسقاطه فله ذلك ولا مانع شرعياً من ذلك<sup>1</sup>.
- القول الثاني: البيع صحيح، وهو أيضاً لجمع من المعاصرين<sup>2</sup>.
- ومن أدلتهم:
- 1- الأصل في المعاملات الحل، وبيع المرابحة للأمر بالشراء يتفق مع قول العلماء الذين يرون الإلزام بالوعد مطلقاً، أو على رأي السادة المالكية الذين يرون الإلزام بالوعد إذا دخل الموعد بسببه في شيء؛ فالمأمور اشترى السلعة ودخل في المخاطرة لأجل الواعد.
- 2- النصوص عند السادة المالكية في الإلزام بالوعد إنما جاءت في إيجاب الوفاء بالوعد في مسائل التبرعات؛ لأنها تملك بالقول عند الإمام مالك - رضي الله عنه - وهذا من أسرار المذهب المالكي في مسألة الوعد.
- 3- في ترك الإلزام بالوعد ضرر قد يلحق الطرفين أو أحدهما، والشريعة إنما جاءت لرفع الضرر عن الجميع، وهذا يتضح في الأشياء الدقيقة أو الحساسة أو المهمة.
- القول الثالث: البيع صحيح إذا كان الإلزام لأحدهما وهو كذلك لبعض المعاصرين<sup>3</sup>.
- ودليلهم: أن الإلزام للطرفين يصيره عقداً فيدخل في بيع ما ليس عندك المنهي عنه شرعاً.
- وجوه الخلاف بين العلماء حول هذا البيع هو في الإلزام من عدمه، فمن يرى عدم إلزام العميل بالشراء يجعل التهمة بالتحايل على الربا ضعيفة جداً أو معدومة؛ لأن العميل ينشئ عقداً بالشراء بالثمن الأجل مختاراً فيه قد ينشئه مع المصرف الذي أمره بالشراء، وقد ينشئه مع غيره، فلو أنشأه مع غيره لا يُخْتَلَفُ في جوازه، فكان إنشأؤه مع نفس المصرف جائز ولا ينبغي الاختلاف حوله.
- أما على رأي القائلين بالإلزام بالوعد فالتهمة في التحايل على الربا قوية؛ ولذا منعوا التعامل على هذه الصورة، ولذا فلو كان البيع على الخيار وليس فيه إلزام بعد إحضار السلعة فليس لمنعه وجه؛ لأن الخيار عندهم بعد حضور السلعة يعطي للمعاملة حكم العقد الجديد.
- وخلاصة القول الذي يميل إليه الباحث: أن بيع المرابحة للأمر بالشراء يكون جائز إذا توافرت فيه الشروط الآتية:
- 1- أن تدخل السلعة المطلوبة في ملكية المصرف أو الشخص المأمور بالشراء وضماتها قبل انعقاد العقد الثاني.
- 2- أن يتحمل المصرف أو من في حكمه مخاطر الصفقة والسلعة إلى أن تنتقل ملكيتها إلى العميل.
- 3- أن يوقع المصرف عقدين منفصلين أحدهما مع المورد (صاحب السلعة)، والآخر مع الأمر بالشراء (العميل).
- 4- أن يتحمل المصرف المسؤولية حتى يتم تسليم البضاعة بالفعل للأمر بالشراء (العميل).
- 5- إعطاء الخيار للأمر عند المواعدة حتى تبعد شبهة الربا، وبالمقابل للمأمور أن يشتري بالخيار أيضاً، وذلك مراعاة لحق الطرفين، مع الأخذ في الاعتبار قيام الإلزام في بعض الصفقات الكبيرة أو الحساسة التي يمكن أن تعرض المأمور للخسارة المحققة إذا ما تراجع الأمر بالشراء عن البيع<sup>6</sup>.



- البيع من الأعمال التي لا غنى للمسلم عنها؛ ولذا يجب على كل مسلم تعلم قدرًا من أحكامه حتى لا يقع في الحرام.
- على جميع المنشغلين بالتجارة وضع قول سيدنا عمر - رضي الله عنه - ( لا يبيع في سوقنا إلا من تفقه في ديننا) نصب أعينهم، فبه تسلم معاملاتهم.
- فرق كبير بين بيع المرابحة المطلق، وبيع المرابحة للأمر بالشراء فلكل أحكامه.
- بيع المرابحة للأمر بالشراء: طلب شخص يسمى عميلاً من مصرف أو آخر يسمى مأموراً بأن يشتري له سلعة، ويعدده بأنه إذا قام بشراءها سيشتريها منه ويربحة فيها مقداراً محدداً.
- في بيع المرابحة للأمر بالشراء رأيين شبه متكافئين في قوة الأدلة، مما يجعل الأخذ بأيسرهما يختلف من مسلم لآخر، وهو مقصد الشريعة.
- على المصارف أو الأشخاص الذين يتعاملون بهذا البيع عدم الاكتفاء بالشعارات، وإنما يجب التطبيق الدقيق للخطوات الشرعية الصحيحة، كذا عليهم توسيع دائرة المشاركة والمضاربة كبديل لهذا البيع، حتى لا يتهمون بإبعاد أنفسهم عن المشاركة في المخاطرة.
- على الأفراد الذين يلجئون إلى هذا البيع أن لا يتخذوا منه وسيلة للتحايل على الربا، أو يتوسعوا فيه لتوفير كماليات لا ضرورة منها.<sup>vii</sup>

## هوامش البحث:

- 1 - أقرب الموارد في فصح العربية، سعيد الخوري الشرتوني، ط2، 1992 ف، بيروت: مكتبة لبنان، ، 1: 70.
- 2 - الهادي إلى لغة العرب، حسن سعيد الكرمي، ط1، 1991 ف، بيروت: دار لبنان، ، 1: 229.
- 3 - معجم نور الدين الوسيط، عصام نور الدين، ط1، 2005 ف، بيروت: دار الكتب العلمية، ، ص319.
- 4 - موسوعة الشعر العربي، مؤسسة محمد بن راشد، ط1، 2009 ف، الإمارات: مؤسسة محمد بن راشد، 1: 220.
- 5 - موسوعة الشعر العربي، مؤسسة محمد بن راشد، ط1، 2009 ف، الإمارات: مؤسسة محمد بن راشد، 1: 120.
- 6 - موسوعة الشعر العربي، مؤسسة محمد بن راشد، ط1، 2009 ف، الإمارات: مؤسسة محمد بن راشد، 1: 120.
- 7 - النفيس، خليفة محمد التليسي، 2003 ف، طرابلس، ليبيا: الهيئة القومية للبحث العلمي، 1: 238.
- 1 - الفقه الحنفي في توبه الجديد، عبد الحميد محمود طهماز، ط1، 2001 ف، دمشق: دار القلم، 4: 11.
- 2 - حاشية الدسوقي، محمد بن عرفة الدسوقي، ط1، 1996 ف، بيروت: دار الكتب العلمية، 4: 3.
- 3 - المجموع، محي الدين أبي زكريا بن شرف النووي، ط1، 2002 ف، بيروت: دار الكتب العلمية، 10: 221.
- 4 - المغنى، ابن قدامة المقدسي، ط5، 2005 ف، الرياض: دار عالم الكتب، 6: 5.
- 5 - سورة يوسف، 12: 20.
- 6 - المفردات في غريب القرآن، الراغب الأصفهاني، ت: محمد سيد كيلاني، لبنان، بيروت، دار المعرفة، ص67.
- 7 - سورة البقرة، 2: 275.
- 8 - سورة البقرة، 2: 282.
- 9 - سورة النساء، 4: 29.
- 1 - {صحيح} السنن الكبرى، أبو بكر بن الحسين البيهقي، لبنان، بيروت: دار الفكر، البيوع، إباحة التجارة، ، 5: 263.
- 2 - {صحيح} سنن ابن ماجة، محمد بن يزيد القزويني، ت: محمد فؤاد عبد الباقي، لبنان، بيروت: دار الكتب العلمية، التجارات، الخيار، 2: 737.
- 3 - {صحيح} سنن ابن ماجة، محمد بن يزيد القزويني، ت: محمد فؤاد عبد الباقي، لبنان، بيروت: دار الكتب العلمية، التجارات، الخيار، 2: 737.
- 4 - المعاملات أحكام وأدلة، الصادق عبد الرحمن الغرياني، ط: 2، 1423 م، ليبيا، سها: مطابع الجماهيرية، ص146.
- 1 - مواهب الجليل، محمد بن محمد بن عبد الرحمن الخطاب، ليبيا، طرابلس: مكتبة النجاح، 4: 221.
- 1 - مواهب الجليل، 4: 222؛ المجتمع الإسلامي وفلسفته الاقتصادية، محمد الصادق عفيفي، 1980 ف، السعودية، الرياض: مؤسسة الحضارة، 2: 56.
- 2 - {إسناده صحيح} سنن الترمذي، مصدر سابق، البيوع، 2: 21.
- 1 - لسان العرب، ابن منظور، 1999 م، بيروت: دار إحياء التراث العربي، 2: 442.
- 2 - الكواكب الدرية، محمد جمعه عبدالله، القاهرة: المكتبة الأزهرية للتراث، 3: 76.
- 3 - بدائع الصنائع، الكاساني، ط1، 1327 هـ، القاهرة: شركة المطبوعات المصرية.
- 4 - فقه البيع والاستيثاق، على أحمد السالوس، ط1، 2004 م، قطر: مؤسسة الريان، ص55.
- 5 - الكواكب الدرية، مصدر سابق، 3: 76.
- 1 - المحلى، ابن حزم، ت. أحمد محمد شاكر، القاهرة: دار التراث، 8: 234.
- 2 - فقه البيع والاستيثاق، مصدر سابق، ص55.
- 3 - المصدر نفسه، ص57.
- 4 - المصدر نفسه، ص59.
- 1 - صور التحايل على الربا، أحمد سعيد حوى، بيروت: دار ابن حزم، ص210.

- بيع المراجعة، أحمد سالم عبدالله، عمان: مكتبة الرسالة الجديدة.
  - حاشية الدسوقي، محمد بن عرفة الدسوقي، بيروت: دار الكتب العلمية.
  - سنن ابن ماجه، محمد بن يزيد القزويني، بيروت: دار الكتب العلمية.
  - سنن الترمذي، محمد بن عيسى الترمذي، القاهرة: دار الفكر.
  - السنن الكبرى، أبو بكر الحسين البهقي، بيروت: دار الفكر.
  - سنن النسائي، أبي عبدالرحمن النسائي، بيروت: دار الفكر.
  - صور التحايل على الربا، أحمد سعيد حوى، بيروت: دار ابن حزم.
  - فتاوى وتحقيقات، الصادق الغرياني، مصراته: دار مكتبة الشعب.
  - فقه البيع والاستيثاق، على أحمد السالوس، قطر: مؤسسة الريان.
  - الفقه الحنفي في توبه الجديد، عبدالحميد محمود طهماز، دمشق: دار القلم.
  - الكواكب الدرية، محمد عبدالله جمعه، القاهرة: المكتبة الأزهرية.
  - لسان العرب، ابن منظور، بيروت، دار إحياء التراث العربي.
  - المبسوط، السرخسي، بيروت: دار المعرفة.
  - المجمع الإسلامي وفلسفته الاقتصادية، محمد الصادق عفيفي، الرياض: مؤسسة الحضارة.
  - مجموع فتاوى ابن باز، عبدالعزيز بن باز، الرياض: دار القاسم للنشر، 19:68؛ بيع المراجعة للأمر بالشراء، محمد سليمان الأشقر، ط1، 1404هـ، الكويت: مكتبة الفلاح، 1:75؛ بيع المراجعة للأمر بالشراء، رفيق يونس المصري، سوريا: مؤسسة الرسالة، ص 832.
  - {صحيح} سنن النسائي، أبي عبدالرحمن النسائي، بيروت: دار الفكر، البيوع، ما ليس عندك، 7:288.
  - {صحيح} الموطأ، مالك بن أنس، ط1، 1990، المغرب: دار الآفاق، البيوع، النبي عن بيعتين، 3:193.
  - بيع المراجعة للأمر بالشراء، الأشقر، مصدر سابق، 1:72.
  - بيع المراجعة للأمر بالشراء، يوسف القرضاوي، 1995م، القاهرة: مكتبة وهبة، ص 30؛ بيع المراجعة للأمر بالشراء، سامي حمود، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد5، ص 807؛ قرار المؤتمر الإسلامي الثاني، الكويت، لسنة 1403هـ.
  - بيع المراجعة، الصديق الضير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد5، ص 740؛ قرار مجمع الفقه الإسلامي، رقم 40-41، مجلة المجمع العدد5.
- قائمة المصادر والمراجع:**
- أقرب المواد في فصيح العربية، سعيد الجوري الشرتوي، بيروت: مكتبة لبنان.
  - الأم، محمد إدريس الشافعي، بيروت: دار المعرفة.
  - بدائع الصنائع، الكاساني، القاهرة: شركة المطبوعات المصرية.
  - بيع المراجعة للأمر بالشراء، رفيق يونس المصري، سوريا: مؤسسة الرسالة.
  - بيع المراجعة للأمر بالشراء، محمد سليمان الأشقر، الكويت: مكتبة الفلاح.
  - بيع المراجعة للأمر بالشراء، يوسف القرضاوي، القاهرة: مكتبة وهبة.