

بيع المرابحة للأمر بالشراء

دراسة تطبيقية في ضوء تجربة
شركة بيت المال الفلسطيني العربي

تأليف

د . حسام الدين موسى عفانة

دكتورة في أصول الفقه الإسلامي

كلية الدعوة وأصول الدين / جامعة القدس

رئيس هيئة الرقابة الشرعية

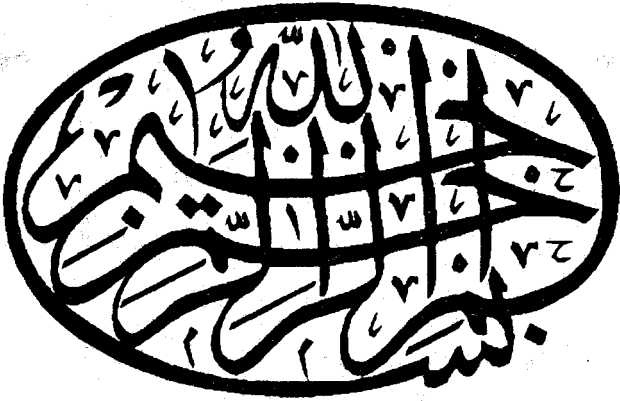
لشركة بيت المال الفلسطيني العربي

طبع هذا الكتاب على نفقة شركة بيت

المال الفلسطيني العربي

حقوق الطبع محفوظة للمؤلف

الطبعة الأولى ١٩٩٦م



سورة البقرة (مسنده)

الآيات (٢٧٥-٢٧٩)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ
هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ * يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا
وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ
أَثِيمٍ * إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا
الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ
عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ * يَا أَيُّهَا الَّذِينَ
آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا
إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ * فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا
بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ
رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ *

صدق الله العظيم

تقديم

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد.

يعتبر تأسيس شركة بيت المال الفلسطيني العربي عملاً رائداً قام به مجموعة من رجال الاعمال لدعم عجلة الاقتصاد الفلسطيني وذلك للإستثمار وفق أحكام الشريعة الاسلامية السمحة من أجل النهوض بالاقتصاد مع المحافظة على الأسس الاجتماعية والدينية وبشكل خاص الابتعاد عن الربا. إن الهدف الرئيس لشركة بيت المال الفلسطيني العربي هو الاستثمار بطريق الحلال وفق الأسس والمبادئ التي أقرتها الشريعة الاسلامية ولترسيخ التصور الاقتصادي الإسلامي وللتخلص من الربا الذي يعتبر السمة الغالبة على النظام الاقتصادي العالمي.

ونحن في شركة بيت المال الفلسطيني العربي قررنا أن نكون المبادرين في التخلص من الربا و التعامل بالعقود الصحيحة وفق الشروط والضوابط التي وضعها الفقهاء والعلماء. ومن هذه العقود بيع المرابحة للأمر بالشراء الذي أقرته مجامع علمية متخصصة وأصبح من أهم وسائل الاستثمار في المصارف والشركات الاسلامية.

ومن أجل توضيح هذا العقد بصورة جلية ولدفع الشبهات التي أثيرت عليه قام د. حسام الدين عفانة رئيس هيئة الرقابة الشرعية لشركة بيت المال الفلسطيني العربي بإعداد هذه الدراسة واستعرض فيها آراء العلماء في هذا العقد والأسس التي إعتد عليها وبين كيفية تعامل الشركة بهذا العقد بجلاء ووضوح.

وإن نشر هذه الدراسة يعد إسهاماً من شركة بيت المال لنشر الدراسات والبحوث التي تدعم مسيرة الإقتصاد الإسلامي.

ونسأل الله العظيم أن يوفقنا لخدمة هذا الشعب وأن نكون دائماً المبادرين في دفع عجلة الإقتصاد الفلسطيني إلى الأمام والله ولي التوفيق.

د. محمد مرهور

مدير عام شركة بيت المال الفلسطيني العربي

المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا
وسينات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ومن يضلله الله فلا هادي له وأشهد أن لا
إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمدا عبده ورسوله.

﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله حق تقاته ولا تموتن إلا وأنتم مسلمون ﴾

﴿ يا أيها الناس اتقوا ربكم الذي خلقكم من نفس واحدة وخلق منها زوجها
وبث منهما رجالاً كثيراً ونساءً واتقوا الله الذي تساءلون به والأرحام إن الله كان عليكم
رقيباً ﴾

﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وقولوا قولا سليماً يصلح لكم
أعمالكم ويغفر لكم ذنوبكم ومن يطع الله ورسوله فقد فاز فوزاً عظيماً .

وبعد..... يقول الله تعالى في محكم كتابه: ﴿ يا أيها الذين
آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين فإن لم تفعلوا فأنزوا
بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا
تظلمون ﴾. وثبت عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال: ﴿ لعن
الله آكل الربا ومؤكله وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء ﴾ رواه مسلم.

ومما لا شك فيه أن الربا هو السمة الغالبة على النظام
الاقتصادي العالمي ومما يؤسف له أن الأمة الإسلامية قد غرقت
في بحور الربا وإن من قوارب النجاة من هذه البحور المصارف
والشركات الإسلامية التي تعتبر من مظاهر الصحة الإسلامية
المباركة والتي قدمت الإسلام ليحل المشكلات التي تواجه العالم
الإسلامي ومنها المشكلة الاقتصادية وعلى وجه الخصوص
مشكلة الربا فالواجب على الأمة أن تطوع الحياة للإسلام وتجعله
المصدر الأول والأخير لحل كافة المعضلات.

وقد بدأت المصارف والشركات الاسلامية مسيرتها منذ عهد قريب في طريق عقباته كثيرة ومصاعبه ليست قليلة وقد حاول العلماء المعاصرون ايجاد سبل لاستثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على أساس صحيح من نظام المعاملات في الاسلام. ومن هذه الطرق ما اصطلح على تسميته (بيع المرابحة للأمر بالشراء) وأخذوا في تأصيل هذا العقد وفق الأصول الشرعية وما أن بدأت المصارف الاسلامية بتطبيق هذا البيع حتى نشأ نقاش علمي عميق في مدى شرعية هذا النوع من المعاملات وعقدت الندوات والمؤتمرات وقدمت البحوث وألفت الكتب مما أثرى المكتبة الاسلامية في هذا الباب الذي كانت تفتقر إليه. وقد كان المؤلفون والباحثون بين مؤيد ومدافع عن هذا العقد وبين معارض له باعتباره يتنافى مع أصول العقود الصحيحة وقد أخذت معظم المصارف الاسلامية وكذلك الشركات الاسلامية بهذا العقد وتعاملت به وفق شروط وضوابط محددة بناء على رأي العلماء الذين أجازوه وكان من ضمن هذه الشركات التي أخذت به وتعاملت به (شركة بيت المال الفلسطيني العربي) وهي أول شركة تنشأ في فلسطين تتعامل وفق أحكام الشريعة الاسلامية وقد رغبت في المساهمة في دراسة بيع المرابحة للأمر بالشراء من الناحيتين النظرية والعملية التطبيقية فكانت هذه الدراسة المشتملة على الجانب النظري من حيث التعريف ببيع المرابحة وحكمه عند الفقهاء المتقدمين ثم التعريف ببيع المرابحة للأمر بالشراء واختلاف الفقهاء المعاصرين فيه وبيان أدلتهم مع بيان القول الراجح في المسألة.

وأما الجانب العملي فتحدثت فيه عن نشأة شركة بيت المال وأهدافها ونشاطاتها الاستثمارية وكيفية تعاملها ببيع المرابحة للأمر بالشراء والخطوات المتبعة في ذلك وتعرضت للشبهات التي أثيرت حول تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء وأجبت عليها. وبما أن تجربة شركة بيت المال جديدة والأحوال في بلادنا صعبة من نواح كثيرة فهي تحتاج إلى التسديد والتوجيه باستمرار وهذا الواجب ملقى على عاتق هيئة الرقابة الشرعية للشركة التي تبذل جهوداً طيبة في هذا المجال وتلقى توجيهاتها من قبل العاملين في الشركة والقائمين عليها أذناً صاغية وتنفيذاً حسناً وكل ذلك خدمة للمسلمين الذين يبحثون عن الربح الحلال وتأكيداً لاثبات منهج الإسلام ومقدرته الفائقة على وضع الحلول لكل المشكلات التي تواجه الناس في ظل الاحتكام لشرع الله.

وأخيراً فإنني قد استفدت كثيراً من جهود من سبقني في الكتابة في هذا الموضوع فجزاهم الله خيراً كما وأشكر الأخوة القائمين على شركة بيت المال لما قدموه من مساعدة من أجل إتمام هذه الدراسة ونشرها فجزاهم الله خيراً الجزاء.

هذا وإن ما قدمته في هذه الدراسة هو جهد البشر الذي يسري عليه الخطأ والنقصان وهما أمران من طبيعة الإنسان ورحم الله إمرءاً أهدى إلي أخطائي.

وصلى الله وسلم وبارك على محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

كتبه د. مسام الدين عفانة

أبوديس - القدس

مسام يوم الخميس الحادي عشر من شهر رجب 1417

وفق الماده والمشرين من شهر تشرين الثاني 1996

تمهيد ويشمل:

أولاً: تعريف البيع لغة واصطلاحاً.

ثانياً: تعريف بيع المراجعة

وبيان حكمه.

نعرف البيع في اللغة والاصطلاح ثم نعرف بيع المرابحة المعروف عند الفقهاء المتقدمين ونبين حكمه:

أولاً: - تعريف البيع:

أ- البيع لغة هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة وهو من أسماء الاضداد أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء كما في قوله تعالى ﴿وشروه بثمن بخس﴾ (١) أي باعوه (٢).

ب- وفي اصطلاح الفقهاء عرفوه بتعريفات كثيرة منها مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تملكاً وتملكاً أو هو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص (٣) وقيل غير ذلك.

وينقسم البيع إلى أربعة أقسام:-

- الأول: بيع المقايضة: وهو بيع العين بالعين كبيع الثوب بالحنطة.
- الثاني: البيع المطلق: وهو بيع العين بالدين كبيع الثوب بالدنانير.
- الثالث: الصرف: وهو بيع الدين بالدين كبيع الدنانير بالدراهم.
- الرابع: السلم: وهو بيع الدين بالعين كبيع الزيتون بالدراهم.

١- سورة يوسف الآية ٢٠.

٢- إنظر المصباح المنير ص ٦١ مادة بيع، لسان العرب ١/٥٥٦ مادة بيع، الصحاح ١١٨٩/٣ مادة بيع.

٣- أنيس الفقهاء ص ٢٠١ التعريفات ص ٢٧، الفقه الإسلامي وأدلته ٤/٣٤٤ الموسوعة الفقهية ٥/٩.

ويقسم البيع المطلق بالنظر الى الثمن الى أربعة أقسام هي:-

- ١- بيع المربحة وهو مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معين.
- ٢- بيع التوليه وهو المبادلة بمثل الثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان.
- ٣- بيع الوضيعة وهو المبادلة بمثل الثمن الأول مع نقصان شيء منه.
- ٤- بيع المساومة وهو مبادلة المبيع بما يتراضى العاقدان (١).

ثانياً: تعريف بيع المربحة:-

أ- كلمة المربحة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجر وربح في تجارته يربح ربحاً وتربحاً أي إستشف... وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه والعرب تقول: - ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها. وتجارة رابحة: يربح فيها.. وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً... وبعث الشيء مربحة ويقال بعته السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مربحة (٢).

١- انظر الفقه الإسلامي وأدلته ٤/٥٩٥-٥٩٦ الكليات ص ٢٤٠.

٢- لسان العرب ٥/١٠٣ مادة ربح

ب- وأما المراجعة اصطلاحاً فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:-

- قال الامام المرغيناني الحنفي (المراجعة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح) (١)
- وعرفها صاحب ملتقى الأبحر الحنفي بقوله (المراجعة بيع ما شراه بما شراه وزيادة) (٢).

- وعرفها صاحب تنوير الأبصار الحنفي بقوله (بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل) (٣).
- وعرفها الشيخ خليل المالكي بقوله (المراجعة وهي بيع ما اشترى بثمنه وربح علم) (٤).

- وعرفها ابن رشد المالكي بقوله (هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم) (٥).

- وعرفها ابن جزى المالكي بقوله (فأما المراجعة فهو أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشترأها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل ان يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وإما على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك) (٦).

- وعرفها الشيخ أبو اسحق الشيرازي الشافعي بقوله (ان يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعتهها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة) (٧).

١- الهداية ١٢٢/٦ . ٢- ملتقى الأبحر ٣٤/٢ . ٣- رد المحتار ١٣٢/٥ .

٤- شرح الدردير ٧٢/٢ . ٥- بداية المجتهد ١٧٨/٢ .

٦- القوانين الفقهية ص ١٧٤ . ٧- المهذب مع المجموع ٣/١٣ .

- وعرفها الشيخ الماوردي الشافعي بقوله (واما بيع
المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن
الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد)(١).

- وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله
(البيع برأس المال وربح معلوم)(٢).

- وعرفها صاحب حدائق الأزهار الزيدي بقوله (نقل
المبيع بالثمن الأول وزيادة)(٣).

وخلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على
أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المرابحة
من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون
الربح معلوماً أيضاً. وبناء عليه يكون تعريف بيع المرابحة هو: -
بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين
المتعاقدين.(٤).

١- الحاوي الكبير ٢٧٩/٥.

٢- المغني ١٣٦/٤.

٣- حدائق الأزهار مع شرحه السيل الجرار ١٣٦/٣.

٤- بيع المرابحة أحمد ملحم ص ٣٠.

ج- حكم المراجعة:

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المراجعة من البيوع الجائزة شرعاً ولا كراهة فيه.

قال الماوردي (وأما بيع المراجعة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء منة درهم وأربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره... والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: (واحل الله البيع وحرم الربا) ولأن الثمن في بيع المراجعة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بمئة وعشرة وبين قوله بعثك بمئة وربح كل عشرة واحد وان كلا الثمنين مئة وعشرة وأن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعثك هذا الثوب بتسعين وبين قوله بمئة الا عشرة في أن كلا الثمنين تسعون وأن اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكر من جهالة الثمن لأن مبلغه وان كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد وذلك لا يمنع من صحة العقد. كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع وان كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لانهما عقدها بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد...)(١).

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله (تجارة عن تراض) وبقوله (احل الله البيع وحرم الربا) وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي)(٢).

١- الحاوي الكبير ٢٧٩/٥.

٢- السبل الجرار ١٣٦/٣.

ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم أي الكسب أفضل؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور(١).

ويدل على ذلك أيضاً ما ورد في الحديث عن ابي سعيد الخدري ان الرسول عليه الصلاة والسلام قال (... انما البيع عن تراض)(٢).

فهذه العمومات من كتاب الله و سنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المرابحة كما ان الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة قال المرغيناني (والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لان الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج الى ان يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح...)(٣).

١- رواه الطبراني في الأوسط والكبير ورجاله ثقات قاله الهيثمي. مجمع الزوائد ٤/٦١.

وقال الحافظ ابن حجر ورجاله لا بأس بهم التلخيص الحبير ٣/٣.

٢- رواه ابن ماجة وابن حبان والبيهقي وقال الشيخ الألباني صحيح إنظر الارواء

٥/١٢٥، وقال الشيخ الأرنؤوط اسناده قوي. صحيح ابن حبان ١١/٣٤١.

٣- الهداية ٦/١٢٣.

الفصل الأول:

بيع المرابحة للأمر بالشراء وحكمه

وفيه مبحثان:

المبحث الأول:

تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء وصوره

المبحث الثاني:

خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة

للأمر بالشراء وأدلتهم وبيان الراجح.

المبحث الأول:

تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء وصوره.

أولاً: نشأة إصطلاح بيع المرابحة للأمر بالشراء:

بيع المرابحة للأمر بالشراء اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة وأول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية) المقدمة الى جامعة القاهرة - كلية الحقوق وقد نوقشت رسالته في ١٩٧٦/٦/٣٠.

ويقول د. سامي حمود عن ذلك (وقد كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصرفي كسناً وفق الله اليه الباحث أثناء اعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين ١٩٧٣ - ١٩٧٦ حيث تم التوصل الى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الاستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري رحمه الله تعالى حيث كان استاذ مادة الفقه الاسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة) (١).

وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى البنوك الاسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الاسلامية وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الاسلامية.

١- بيع المرابحة للأمر بالشراء د. سامي حمود ص ١٠٩٢ مجلة مجمع الفقه الاسلامي

والحقيقة ان هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للأمر
بالشراء) إصطلاح حديث ولا شك ولكن حقيقته كانت معروفة
عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن
الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الامام مالك في الموطأ
والامام الشافعي في الام كما سيأتي ذلك عنهم (١).

ثانياً: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء.

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:-

١- عرفه د. سامي حمود بقوله (أن يتقدم العميل الى
المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده
العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة
بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب
امكانياته) (٢).

٢- وجاء تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء في قانون
البنك الاسلامي الأردني بما يلي: (قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد
معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه
البنك - كلياً أو جزئياً - وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما
أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الإبتداء) (٣).

١- المرابحة للأمر بالشراء د. بكر ابو زيد ص ١٧٨ مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥
ج ٢. المرابحة للأمر بالشراء د. الصديق الضرير ص ١٩٥ مجلة مجمع الفقه الإسلامي
عدد ٥ ج ٢.

٢- تطوير الأعمال المصرفية ص ٤٣٢ بتصريف يسير.

٣- بيع المرابحة للأمر بالشراء د. سامي حمود ص ١٠٩٢ مجلة مجمع الفقه الإسلامي
عدد ٥ ج ٢، بيع المرابحة أحمد ملحم ص ٧٧.

٣- وعرفه د. يونس المصري بقوله (أن يتقدم الراغب في شراء سلعة الى 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 فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى) (١).

٤- وعرفه د. محمد سليمان الأشقر بقوله (يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة.. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر أجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً) (٢).

٥- وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل الى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالمبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقاً) (٣).

١- بيع المراجعة للأمر بالشراء د. رفيق المصري ص ١١٣٣ مجلة مجمع الفقه

الاسلامي عدد ٥ ج ٢.

٢- بيع المراجعة كما تجر به البنوك الاسلامية د. الأشقر ص ٦.

٣- بيع المراجعة أحمد ملحم ص ٧٩.

وغير ذلك من التعريفات الكثيرة وكلها تدور على الأسس
التالية:-

أولاً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي أنه
يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين.

الأول: الأمر بالشراء.

الثاني: المصرف الإسلامي.

الثالث: البائع.

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المرابحة للأمر بالشراء عن
المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين حيث إن المرابحة
المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف.
ثانياً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء يتم باتمام الخطوات
التالية:-

أ- طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء
سلعة موصوفة.

ب- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.

ج- وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من
المصرف بعد تملك المصرف لها.

د- وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل
وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم كما سيأتي بيانه.

هـ- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.

و- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع
زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

ثالثاً: إن بيع المراهجة للأمر بالشراء عند إجماله النظر فيه يتكون مما يلي:-

١- وعد بالشراء من العميل للمصرف ووعد بالبيع من المصرف للعميل وتسمى هذه العملية مواعدة وتوقع المصارف الإسلامية مع عملائها على ما يسمى وعد بالشراء.

٢- يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع.

٣- عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل. رابعاً: صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المراهجة للأمر بالشراء.

بعد البحث والتقصي وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المراهجة للأمر بالشراء:

الصورة الأولى وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين المصارف الإسلامية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويراً مبسطاً بصورة واقعية عملية فقال (ذهب زيد من الناس الى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة. وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجا إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له

الثلث بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشفائي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟ قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالموصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربح فيها مقداراً معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعاً. قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك الى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد المصرف من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعها إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين إبتعنوا إدارة المصرف على حسن تئميرها لأموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعد لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهداً بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثلث المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقداراً أو نسبة كما أنني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع

المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاءً بيناً؟
قال المسئول: المصرف أيضاً ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكون منه.
قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعده منك بشراء المطلوب، ووعده من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقداً آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق(١).
وهذه الصورة تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلاف بين العلماء في مدى إلزامية الوعد.

قال د. يوسف القرضاوي معلقاً على الصورة السابقة:
(وهذه الصورة إذا حللناها إلى عناصرها الأولية نجدها مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه: الأمر بالشراء. ووعده من المصرف بالبيع بطريق المراجعة (أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة). وهذا هو المقصود بكلمة المراجعة هنا.

وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الإلتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه كما تتضمن الصورة: أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل(٢).

١- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ٢٤-٢٥.
٢- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ٢٥-٢٦.

الصورة الثانية: وهي شبيهة بالصورة الأولى: إلا أنها تقوم على أساس عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل او المصرف (١).

الصورة الثالثة: وهي مثل الصورتين السابقتين إلا أنها تقوم على أساس الإلزام بالوعد لأحد الفريقين العمل أو المصرف (٢).

١- بيع المراجعة للأمر بالشراء د. رفيق المصري ص ١١٤١ مجلة مجمع الفقه

الإسلامي عدد ٥ ج ٢.

٢- بيع المراجعة أحمد ملحم ص ١١٢-١١٣.

المبحث الثاني:

خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة للأمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافاً كبيراً فمنهم من يرى جواز هذا العقد ومنهم من يرى أن هذا العقد باطل ويحرم التعامل به ولكل من الفريقين وجهته وسنستعرض أدلة الفريقين باختصار ونصل إلى القول الراجح إن شاء الله بعد دراسة أدلة الفريقين والردود عليها:

المطلب الأول:

القائلون بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين قال بهذا الرأي جماعة من فقهاء العصر منهم:

- ١- د. سامي حمود في كتابه تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية (١).
- ٢- د. يوسف القرضاوي في كتابه بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية (٢).
- ٣- د. علي أحمد السالوس في بحثه بعنوان المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي (٣).
- ٤- د. الصديق محمد الأمين الضرير في بحثه بعنوان المرابحة للأمر بالشراء (٤).

١- ص ٤٣٠.
٢- نشرته مكتبة وهبة في طبعته الثانية سنة ١٤٠٧هـ - ١٩٨٧م.
٣- مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١٠٥٩. ٨- مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١٢١١.
٤- مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ٩٩١. ٩- نقلاً عن بيع المرابحة أحمد ملحم ص ١١٧.

- ٥- د. ابراهيم فاضل الدبو في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء دراسة مقارنة (١).
- ٦- الشيخ محمد علي التسخيري في بحثه بعنوان نظرة الى عقد المراجعة للأمر بالشراء (٢).
- ٧- الشيخ محمد عبده عمر في بحثه بعنوان المراجعة في الاصطلاح الشرعي (٣).
- ٨- د. عبد الستار أبو غدة في بحثه بعنوان اسلوب المراجعة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الاسلامية (٤).
- ٩- د. محمد بدوي في مقال له في مجلة المسلم المعاصر (٥).
- ١٠- الشيخ عبد الحميد السائح في كتابه الفتاوى (٦).
- ١١- د. محمد عمر شابرا في كتابه (نحو نظام نقدي عادل) (٧).
وغير هؤلاء كثير.

وقد اهتم هذا الفريق من أهل العلم بأدلة كثيرة أذكر أهمها:

الأول: الأصل في المعاملات الإباحة:

" إن الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده ولا أقول هنا ما قاله البعض من ضرورة نص قطعي الثبوت قطعي الدلالة ففي الأحكام الفرعية العملية يكفيها النص الصحيح الصريح.

١- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١٠٠٣.

٢- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١١٨١.

٣- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١١٩١.

٤- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١٢١١.

٥- نقلا عن بيع المراجعة احمد ملحم ص ١١٧.

٦- الفتاوى الشرعية ج ١ ص ٣٠.

وهذا بخلاف العبادات التي تقرر: أن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع لئلا يشرع للناس في الدين ما لم يأذن به الله. فإذا كان الأساس الأول للدين ألا يعبد إلا الله فإن الأساس الثاني ألا يعبد الله إلا بما شرع. وهذه التفرقة أساسية ومهمة فلا يجوز أن يقال لعالم: أين الدليل على إباحة هذا العقد أو هذه المعاملة؟ إذ الدليل ليس على المبيح لأنه جاء على الأصل وإنما الدليل على المحرم والدليل المحرم يجب أن يكون نصاً لا شبهة فيه كما هو اتجاه السلف الذين نقل عنهم شيخ الإسلام ابن تيمية أنهم ما كانوا يطلقون الحرام إلا على ما علم تحريمه جزماً^(١).

"ومما ينبغي تأكيده هنا: أن الاتجاه التشريعي في القرآن والسنة هو الميل إلى تقليل المحرمات وتضييق دائرتها تخفيفاً على المكلفين ولهذا كرهت كثرة الأسئلة في زمن الوحي لما قد يؤدي إليه من كثرة التكاليفات وهو ما يشير إليه قوله تعالى: ﴿بها لبها الذين آمنوا لا تسألوا عن أشياء إن تبدلكن تسؤكنم وإن تسألوا عنها حين ينزل القرآن تبدلكن عفا الله عنها والله غفور حلِيم﴾ (المائدة: ١٠١).

وقوله عليه الصلاة والسلام: ﴿نروني ما تركتكم فإنما هلك من كان قبلكم بكثرة استئلتهم واختلافهم على أنبيائهم﴾ وقوله: ﴿إن أعظم المسلمين على المسلمين جرماً من سأل عن شيء لم يحرم على المسلمين فحرم من أجل مسألته﴾. فلا ينبغي أن نخالف هذا الاتجاه القرآني والنبوي بتكثير المحرمات وتوسيع دائرة المنوعات^(٢).

١- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ١٣.

٢- المصدر السابق ص ١٤-١٥.

الثاني: عموم النصوص من كتاب الله وسنة رسول الله صلى الله عليه وسلم الدالة على حل جميع أنواع البيع إلا ما استثناه الدليل الخاص.

قال د. يوسف القرضاوي: (إن البيع خاصة جاء في حله نص صريح من كتاب الله تعالى يرد به على اليهود الذين زعموا أن الربا كالبيع أو البيع كالربا لا فرق بينهما. ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا). (البقرة ٢٧٥) فهذه الجملة القرآنية (وأحل الله البيع) تفيد حل كل أنواع البيع سواء كان عيناً بعين (المقايضة) أم ثمناً بثمن (الصرف) أو ثمناً بعين (السلم) أو عيناً بثمن (هو البيع المطلق). وسواء كان حالاً أم مؤجلاً نافذاً أو موقوفاً. وسواء كان بيعاً بطريق المساومة أم بطريق الأمانة وهو يشمل: المرابحة (وهو البيع بزيادة على الثمن الأول) والتولية (وهو البيع بالثمن الأول) والوضيعة (وهو البيع بأنقص من الثمن الأول)، أو بطريق المزايدة.

فهذه كلها وغيرها حلال لأنها من البيع الذي أحله الله تعالى: ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه.

ونقل هنا كلمة قوية لأبن حزم في "محلاه" برغم تضييقه في "العقود والشروط" قال في المسألة ١٥٠١: (والتواعد في بيع الذهب بالذهب أو بالفضة: وفي بيع الفضة بالفضة وفي سائر الأصناف الأربعة بعضها ببعض جائز تباعياً بعد ذلك أو لم يتباعياً لأن التواعد ليس بيعاً وكذلك المساومة أيضاً جائزة تباعياً أو لم يتباعياً لأنه لم يأت نهى عن شيء من ذلك وكل ما حرم

علينا فقد فصل باسمه قال تعالى: (وقد فصل لكم ما حرم عليكم)
(الأنعام ١١٩) فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص
القرآن اذ ليس في الدين إلا فرض أو حرام أو حلال فالفرض
مأمور به في القرآن والسنة والحرام مفصل باسمه في القرآن
والسنة وما عدا هذين فليس فرضاً ولا حراماً فهو بالضرورة
حلال إذ ليس هنالك قسم رابع.

وهذا الذي قاله ابن حزم - في حل ما لم يفصل لنا
تحريمه من البيوع - مقرر في جميع المذاهب.

**ف عند المالكية نجد العلامة ابن رشد الجد في كتابه "المقدمات"
يقول:**

"البيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع ولا ورد فيها
نهي لأن الله تعالى أباح البيع لعباده وأذن لهم فيه في غير ما آية
من كتابه. من ذلك قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا)...
ولفظ البيع عام لأن الاسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام
صار من ألفاظ العموم.. واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومته
إلا أن يأتي ما يخصه فإن خص منه شيء بقي ما بعد
المخصوص على عمومته أيضاً. فيندرج تحت قوله تعالى: (وأحل
الله البيع) كل بيع إلا ما خص منه بالدليل... فبقي ما عداها
على أصل الإباحة".

وعند الحنفية - نجد صاحب الهداية يقول في باب
المرابحة والتولية: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول من
غير زيادة ربح. قال: والبيعان جائزان لاستجماع شرائط الجواز
والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي
في التجارة يحتاج الى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه

بمثل ما اشترى وبزيادة ربح فوجب القول بجوازهما ولهذا كان مبناهما على الأمانة.. إلخ.

وهنا يعلق محقق الحنفية الكمال بن الهمام على استدلال صاحب الهداية فيقول: ولا يخفى أنه لا يحتاج الى دليل خاص لجوازها بعد الدليل المثبت لجواز البيع مطلقاً بما تراضيا عليه بعد أن لا يخل بما علم شرطاً للصحة بل دليل شرعية البيع مطلقاً بشروطه المعلومة هو دليل جوازها...".

وقال الإمام الشافعي في كتابه "الأم" تفريعا على قول الله (واحل الله البيع):

فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر (أي التصرف) فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله منها. وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه يداخل في المعنى المنهي عنه. وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى". وهذا أظهر الأقوال وأصحها في معنى الآية كما ذكر النووي فلفظ البيع في الآية لفظ عموم يتناول كل بيع ويقتضي إباحة جميعها إلا ما خصه الدليل واستدل لذلك صاحب الحاوي (الماوردي) بأن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيوع كانوا يعتادونها ولم يبين الجائز فدل على أن الآية الكريمة تناولت إباحة جميع البيوع إلا ما خص منها وبين صلى الله عليه وسلم المخصوص.

وعند الحنابلة نجد شيخ الاسلام ابن تيمية يؤكد: "أن عامة ما نهى عنه الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق

العدل والنهي عن الظلم دقه وجله مثل أكل المال بالباطل وجنسه من الربا والميسر . .

ثم يقول: والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه كما لا يشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها الى الله ما دل الكتاب والسنة على شرعه، إذ الدين ما شرعه الله والحرام ما حرمه الله بخلاف الذين ذمهم الله حيث حرموا من دين الله ما لم يحرمه الله وأشركوا به ما لم ينزل به سلطانا وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله" (١).

الثالث: النصوص الواردة عن بعض الفقهاء في إجازة هذا العقد وأهم هذه النصوص ما يلي:

١- إن أهم نص اعتمد عليه هؤلاء العلماء هو ما قاله الإمام الشافعي في الأم حيث إن د. سامي حمود أشار إلى نص الإمام الشافعي لهذه المسألة فقال: (وقد كانت هذه الصورة من صور الوساطة التي يستطيع المصرف اللاربوي أن يقوم فيها بأعمال الائتمان التجاري بكل أنواعه منافساً - بكل قوة- سائر البنوك الربوية محل تفكير مشوب بالتخوف الى ان اطمأنت النفس بوجود هذا النوع من أنواع التعاقد المذكور انصا على وجه التقريب في كتاب الأم للإمام الشافعي حيث يقول رحمه الله في ذلك: "وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها

١- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ١٥-١٨.

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 فيما أعطى من نفسه
بالخيار وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال أبتاعه واشتره
منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع
الخيار فإن حدداه جاز..."(١).

٢- جاء في كتاب الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني قال:
"قلت: رأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم
وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم فأراد
المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا
يأخذها فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري
المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها ويجيء
الأمر ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم
فيقول المأمور: هي لك بذلك فيكون ذلك للأمر لازماً ويكون
استيجاباً من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدئاً بعتك
اياها بألف ومائة لأن خياره يسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت
إلى بائعه وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من
ردها بشرط الخيار فيدفع عنه الضرر بذلك"(٢).

١- تطوير الاعمال المصرفية ص ٤٢٣.

٢- المراجعة للأمر بالشراء د. بكر أبو زيد. مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢

ص ٩٧٨-٩٧٩.

٣- قال العلامة ابن القيم: "رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار - أو هذه السلعة من فلان - بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريد لها ولا يتمكن من الرد فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه" (١).

الرابع: المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح:

إن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها. أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس وهو أساس تحريم الميسر والغرر.

فالمنع في هذه الأمور ليس تعبيراً بل هو معلل ومفهوم وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدماً.

وهذا هو الأصل في باب المعاملات بخلاف باب العبادات فالأصل فيه التعبد وامتنال المكلف لما هو مطلوب منه دون بحث عن العلة أو المصلحة.

وبناء على أن الأصل في المعاملات النظر إلى المصلحة رأينا بعض فقهاء التابعين قد أجازوا التسعير مع ما ورد فيه من الحديث إلتفاتاً إلى العلة والمقصد.

ومثل ذلك إجازتهم عقد الاستصناع مع أنه يبيع معدوم نظراً لحاجة الناس إليه وجريان العمل به وقلة النزاع فيه. (١)

الخامس: إن القول بجواز هذه المعاملة فيه تيسير على الناس ومن المعلوم أن الشريعة الإسلامية قد جاءت برفع الحرج عن الناس والتيسير عليهم وقد تضافرت النصوص الشرعية على ذلك فمنها قوله تعالى: ﴿يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر﴾ (٢). وقوله تعالى: ﴿يريد الله أن يخفف عنكم﴾ (٣) وقوله تعالى: ﴿وما جعل عليكم في الدين من حرج﴾ (٤).

وقول النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ وأبي موسى الأشعري حين بعثهما إلى اليمن: "يسرا ولا تعسرا وبشرا ولا تنفرا" رواه البخاري وغيره.

وقوله عليه الصلاة والسلام: إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين" رواه البخاري وغيره.

وإن جمهور اناس في عصرنا أحوج ما يكونون الى التيسير والرفق رعاية لظروفهم وما غلب على أكثرهم من رقة الدين وضعف اليقين وما ابتلوا به من كثرة المغريات بالإثم والمعوقات عن الخير. ولهذا كان على أهل الفقه والدعوة أن ييسروا عليهم في مسائل الفروع على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول.

١- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ١٨.

٢- سورة النساء الآية ٢٨.

٣- سورة البقرة الآية ١٨٥.

٤- سورة الحج الآية ٧٨.

وليس معنى هذا التيسير أن نلوي أعناق النصوص المحكمة أو نجترى على القواعد الثابتة.

ولكن المعنى المقصود بالتيسير هو أن نراعي مصالح الناس وحاجاتهم التي جاء شرع الله لتحقيقها على أكمل وجه (١).

السادس: قاسوا بيع المرابحة للأمر بالشراء على عقد الاستصناع عند الحنفية فقد أتفق أئمة الحنفية على جواز عقد الاستصناع واعتباره بيعاً صحيحاً برغم أنه بيع لمعدوم وقت العقد ولكنهم أجازوه استحساناً لتعامل الناس به.

وقد اختلفوا في تكيفه أهو مواعدة أم معاودة؟ وقد اعتبره فريق منهم مواعدة. وإذا تم صنع الشيء المطلوب فالمستصنع (بكسر النون) بالخيار إذا رآه إن شاء أخذه وإن شاء تركه لأنه اشترى ما لم يره.

ولا خيار للصانع لأنه بائع باع ما لم يره ومن هو كذلك فلا خيار له وهو الأصح بناء على جعله بيعاً لا عدة.

وفي رواية عن أبي حنيفة - رضي الله عنه - أن له الخيار أيضاً دفعا للضرر عنه لأنه لا يمكن تسليم المعقود عليه إلا بضرر. وعن أبي يوسف أنه لا خيار لهما أما الصانع فلما تقدم، وأما المشتري فلأن الصانع أتلف ماله "بتحويله من مادة خام إلى مصنوعات" ليصل إلى بدله فلو ثبت الخيار تضرر الصانع لأن غيره لا يشتريه بمثله.

وأخذت مجلة الأحكام العدلية بقول أبي يوسف.

١- بيع المرابحة د . القرضاوي ص ١٨.

والمرابحة تشبه عقد الاستصناع بأنها تقوم على البيع والمواعدة والمبيع موصوف وليس موجوداً ويقابل الصانع في عقد الاستصناع المصرف في عقد المرابحة حيث أن كلا منهما (الصانع والمصرف) مطالب بتلبية طلب المشتري بشيء موصوف غير موجود بناء على مواعدة بينهما.

وإذا كان عقد الاستصناع قد أجز استحساناً ولم يعط كل من المشتري والصانع الخيار بل ألزما بما تواعدا عليه على رأي أبي يوسف، فمن الممكن أن تأخذ المرابحة الحكم نفسه (١).

السابع: قالوا يجوز أن يكون الوعد لازماً للمتعاقدين في بيع المرابحة للأمر بالشراء لأن الوفاء بالوعد واجب ديانة ويجوز الإلزام به قضاءً وهذا قول جماعة من أهل العلم منهم ابن شبرمة حيث قال: (الوعد كله لازم ويقضى به على الواعد ويجبر) (٢) وهو مذهب كثير من السلف منهم الحسن البصري والخليفة عمر بن عبد العزيز واسحق بن راهويه وغيرهم.

وقد استدلوا على قولهم بأدلة كثيرة منها:

أ- قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود) (٣).

وجه الاستدلال من الآية: أن العقود تعني المربوط وأحدها عقد يقال: عقدت العهد والحبل والعقد هو كل ما عقده المرء على نفسه من بيع وشراء وإجارة وكراء ومناكحة وكل ما كان غير خارج عن الشريعة وكذا ما عقد الإنسان على نفسه لله من الطاعات (٤).

١- المرابحة أحمد ملحم ص ١٢٤-١٢٥.

٢- المحلى ٢٧٨/٦ المسألة ١١٢٦.

٣- سورة المائدة الآية ١.

٤- الوفاء بالوعد د. إبراهيم اللبب مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ٧٩٦.

ب- واستدلوا بقوله تعالى : ﴿يا ايها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون كبر مقتا عند الله ان تقولوا ما لا تفعلون﴾ (١).

فالوعد إذا أخلف قول نكل الواعد عن فعله فيلزم أن يكون كذباً محرماً وأن يحرم إخلاف الوعد مطلقاً (٢).

ج- وقالوا: إن الله قد ذم بعض المنافقين بقوله: ﴿فاعقبهم نفاقاً إلی يوم يلقونه بما أخلفوا الله ما وعودوه وبما كانوا يكنبون﴾ (٣).

والآية تفيد أن نفاقهم بسبب إخلافهم وعدهم مع الله ومثل ذلك إخلاف الوعد مع الناس إذا لا فرق في اصل الحرمة بين الأمرين كما أن نكث العهد محرم سواء كان مع الله أم مع الناس (٤).

د- ما ورد في الحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا أؤتمن خان» (٥).

وفي رواية أخرى: «من علامات المنافق ثلاث...» (٦).
وفي رواية أخرى: «آية المنافق ثلاث.. وإن صام وصلى وزعم أنه مسلم» (٧).

١- سورة الصف آية ٣.

٢- الفروق ٢٠/٤.

٣- سورة التوبة الآية ٧٧.

٤- الوفاء بالوعد د. القرضاوي مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ٨٤٥.

٥- رواه البخاري ومسلم انظر صحيح البخاري مع الفتح ٩٧/١.

٦- رواه مسلم انظر صحيح مسلم بشرح النووي ٢٣٦/١.

٧- رواه مسلم انظر صحيح مسلم بشرح النووي ٢٣٧/١.

وورد في حديث آخر قول النبي صلى الله عليه وسلم:
«أربع من كن فيه كان منافقاً خالصاً ومن كانت فيه خصلة منهن كانت فيه
خصلة من النفاق حتى يدعها: إذا أؤتمن خان وإذا حدث كذب وإذا عاهد
غدر وإذا خاصم فجر» (١).

وجه الاستدلال بهذه الأحاديث أن النبي صلى الله عليه وسلم
وسلم قد عد إخلاف الوعد من خصال المنافقين والنفاق مذموم
شريعاً وقد أعد الله للمنافقين الدرك الأسفل من النار حيث قال:
«إن المنافقين في الدرك الأسفل من النار» (٢). وعلى هذا يكون إخلاف
الوعد محرماً والوفاء به واجب.

هـ- ما ورد في الحديث عن عائشة " أن النبي ﷺ كان
يستعيز في صلاته كثيراً من المأثم (الإثم) والمغرم (الدين) فقيل
له: يا رسول الله ما أكثر ما تستعيز من المغرم؟ فقال: إن الرجل
إذا غرم (إستدان) حدث فكذب ووعد فأخلف" (٣).
ومعنى هذا أن الاستدانة تجره الى المعصية بالكذب في
الحديث والخلف في الوعد (٤).

و- ما ورد في الحديث عن عبد الله بن عامر قال:
دعنتي أُمي يوماً ورسول الله صلى الله عليه وسلم قاعد في بيتها
فقال: تعال أعطك فقال لها رسول الله ﷺ: ما أردت أن تعطيه؟
فقال: أعطيه تمراً فقال لها رسول الله ﷺ: أما إنك لو لم تعطيه
شيئاً كتبت عليك كذبة" (٥) وغير ذلك من الأدلة التي تدل على
وجوب الوفاء بالوعد.

١- رواه البخاري ومسلم انظر صحيح البخاري مع الفتح ٩٨/١ صحيح مسلم بشرح
النووي ٢٣٥/١.

٢- سورة النساء الآية ١٤٥.

٣- رواه البخاري انظر صحيح البخاري مع الفتح ٤٥٨/٥.

٤- بيع المراجعة د. القرضاوي ص ٦٧.

٥- رواه ابو داود انظر عون المعبود ٢٢٨/١٣ وقال الشيخ الألباني: حسن انظر صحيح

سنن أبي داود ٩٤٣/٣. وانظر السلسلة الصحيحة ٣٨٤/٢.

ثانياً: القائلون بتحريم بيع المرابحة للأمر بالشراء وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين وقال بهذا كل من:

١- د. محمد سليمان الأشقر في كتابه (بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية) (١).

٢- د. بكر بن عبد الله أبو زيد في بحثه بعنوان (المرابحة للأمر بالشراء ببيع المواعدة) (٢).

٣- د. رفيق المصري في بحثه (بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية) (٣).

وفي مقال له بمجلة الأمة القطرية بعنوان (بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية) (٤).

وفي مقال له بمجلة المسلم المعاصر بعنوان (كشف الغطاء عن بيع المرابحة للأمر بالشراء) (٥).

٤- د. حسن عبد الله الأمين في مقال له بمجلة المسلم المعاصر بعنوان (الاستثمار اللاربيوي في نطاق عقد

المرابحة) (٦).

٥- الشيخ عبد الرحمن عبد الخالق في مقال له بمجلة الجامعة الإسلامية بعنوان شرعية المعاملات التي تقوم بها

البنوك الإسلامية المعاصرة (٧).

١- نشرت الطبعة الثانية منه دار النفائس - عمان الأردن سنة ١٤١٥-١٩٩٥.

٢- نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ٩٦٥.

٣- نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١١٢٧.

٤- مجلة الأمة القطرية العدد ٦١ في المحرم سنة ١٤٠٦ ليلول ١٩٨٥ نقلا عن كتاب القرضاوي بيع المرابحة ص ٩٠.

٥- مجلة المسلم المعاصر عدد ٢٢/١٤٠٢ نقلا عن المرابحة أحمد ملحم ص ١٢٧.

٦- مجلة المسلم المعاصر عدد ٣٥/١٤٠٣ نقلا عن المرابحة أحمد ملحم ص ١٢٧.

٧- مجلة الجامعة الإسلامية المدينة المنورة عدد ٥٩ لعام ١٤٠٣ نقلا عن مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ١١١٧.

وقد احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة كثيرة على بطلان هذا البيع وحرمة أذكار أهمها:
الأول: أنه منهي عنه شرعاً لأنه يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك:

قال د. محمد الأشقر: (فإذا جرى الاتفاق على هذا - بيع المرابحة للأمر بالشراء - فهو عقد باطل وحرام لأسباب: إن البنك باع للعميل ما لم يملك "وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما لم يقبض" وقد اشار الى هذه العلة في بطلان هذا النوع من البيع الإمام الشافعي في كتابه الأم.. وأشار له ابن عبد البر من المالكية... وصاحب المغني من الحنابلة...)(١).

الثاني: إن هذا العقد باطل لأنه من باب البيع المعلق (أنه باع بيعاً مطلقاً أي لأنه قال للبنك إن اشتريتموها اشتريتها منكم وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي.. وابن رشد من المالكية.. حيث قال: "لأنه كان على مواطأة يبيعها قبل وجوبها للمأمور)(٢).

الثالث: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء من باب الحيلة على الإقراض بالربا وقد اشار الى هذه العلة المالكية كقول ابن عبد البر في الكافي: (معناه أنه تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل بينهما سلعة محللة مثال ذلك: أن يطلب رجل من آخر سلعة يبيعها منه بنسيئة وهو يعلم انها ليست عنده ويقول له:

١- بيع المرابحة د. محمد الأشقر ص ٧-٨.

٢- المصدر السابق ص ٨.

أشترها من مالها بعشرة وهي علي بائتي عشر إلى أجل كذا.
فهذا لا يجوز لما ذكرنا".

واصل تعليل الفساد بهذا منقول عن ابن عباس رضي
الله عنهما كما رواه البخاري: "أنه يكون قد باع دراهم بدراهم
والطعام مرجأ" (١).

الرابع: إن هذه المعاملة تدخل في باب بيع العينة المنهي
عنه وبيع العينة هو الذي يكون قصد المشتري فيه الحصول على
العين أي النقد وليس الحصول على السلعة. وقد نهى النبي صلى
الله عليه وسلم عن ذلك بقوله "إذا تباعتم بالعينة وأخذتم أذناب
البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا
ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم" (٢).

ووجه الاستدلال بهذا الحديث أن قصد العميل من العملية
هو الحصول على النقود وكذلك المصرف فإن قصده الحصول
على الربح فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء فإن
المشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال.
والمصرف لم يشتر هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعها بأجل إلى
المشتري وليس له قصد في شرائها" (٣).

١- المصدر السابق ص ٨.

٢- رواه أبو داود والبيهقي وأحمد وغيرهم انظر عون المعبود ٢٤٠/٩ سنن البيهقي
٣١٦/٥، الفتح الرباني ٢٥/١٤-٢٦، ٤٤/١٥ وقال الحافظ ابن حجر: صححه ابن القطان
بعد أن أخرجه من الزهد لأحمد.. التلخيص الحبير ١٩/٣ وقال الشيخ الألباني: (وهو
حديث صحيح لمجموع طرقه.. السلسلة الصحيحة ١٥/١).

٣- بيع المراجعة أحمد ملحم ص ١٢٨.

الخامس: إن هذه المعاملة تدخل ضمن بيع الكاليء بالكاليء أي الدين بالدين وورد النهي عنه شرعاً لما روي في الحديث عن ابن عمر أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الكاليء بالكاليء" (١).

قال د. رفيق المصري: (بيع المرابحة مع الملامم (٢) يفضي إلى بيع مؤجل البدلين.. فلا المصرف يسلم السلعة في الحال ولا العميل يسلم الثمن وهذا ابتداءً الدين بالدين أو الكاليء بالكاليء الذي أجمع الفقهاء على النهي عنه مع ضعف الحديث الوارد فيه) (٣).

السادس: إن هذه المعاملة تدخل ضمن عقدين في عقد (بيعتين في بيعة) فقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة (٤).. فالمواعدة إذا لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن ثمة بيعتان في بيعة لكنها إذا صارت ملزمة صارت عقداً بعد أن كانت وعداً وكان هناك بيعتان في بيعة. فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله المشتري والثانية بين المصرف والباع (٥).

السابع: قالوا: إن هذه المعاملة لم يقل بإباحتها فقهاء الأمة بل وجد من قال بحرمتها (٦).

-
- ١- رواه الدارقطني والحاكم وفيه ضعف قال الحافظ ابن حجر: وصححه الحاكم على شرط مسلم فوهم.. (التلخيص الحبير ٢٦/٣).
 - ٢- لعل صحة العبارة (مع الوعد الملامم).
 - ٣- بيع المرابحة د. رفيق المصري مجلة الأمة العدد ٦١ نقلاً عن بيع المرابحة للقرضاوي ص ٩٦.
 - ٤- رواه النسائي والترمذي والبيهقي وغيرهم انظر صحيح سنن النسائي ٩٥٨/٣ صحيح سنن الترمذي ٨/٢ سنن البيهقي ٣٤٣/٥ وقال الشيخ الألباني إنه حديث حسن ارواه الخليل ١٤٩/٥-١٥٠.
 - ٥- بيع المرابحة د. رفيق المصري مجلة الأمة العدد ٦١ ص ٩٦-٩٧.
 - ٦- بيع المرابحة للقرضاوي ص ٣٢.

الثامن: قالوا: إن هذه المعاملة مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد ونحن نأخذ بقول الجمهور القائلين بأن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجباً وهو قول الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية لذا لا يقضى به على الواعد لكن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاتته الفضل وارتكب المكروه كراهة تنزيهية ولكن لا يأنم (١).

وقد احتج الجمهور على قولهم بما يأتي:

أ- ما رواه مالك في الموطأ أنه قال رجل لرسول الله صلى الله عليه وسلم: أكذب امرأتي؟ فقال صلى الله عليه وسلم لاخير في الكذب: فقال: يا رسول الله أفأعدها وأقول لها؟ قال عليه الصلاة والسلام: لا جناح عليك (٢).

ب- عن زيد بن أرقم أن النبي قال: "إذا وعد أحدكم أخاه وفي نيته أن يفى له فلم يف فلا إثم عليه" (٣).

ج- ويمكن الاستدلال لرأي الجمهور بأن الوعد تبرع محض من الواعد ولا دليل على وجوب التبرع على أحد (٤).

د- قالوا إن الالتزام بالوعد مطلقاً يدخل فيه الإلزام بالوعد المحرم وهو أمر غير جائز شرعاً (٥).

هذه أهم الأدلة التي ساقها هؤلاء العلماء على قولهم ببطلان بيع المراجعة للآمر بالشراء.

١- قواعد الوعد الملزمة د. العاني ص ٧٦١ مجلة المجمع الفقهي عدد ٥ ج ٢.
٢- الموطأ برواية محمد ص ٣١٨ وضعفه الحافظ العراقي في تخريجه للإحياء ١٣٥/٣.
٣- رواه أبو داود والترمذي عن المعبود ٢٣١/١٤ قال المنذري وأخرجه الترمذي وقال غريب وليس اسناده بالقوي وقال الشيخ الألباني: اسناده ضعيف مشكاة المصابيح ١٣٦٨/٣.

٤- قواعد الوعد الملزمة د. العاني مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢ ص ٧٦٤.
٥- بيع المراجعة أحمد ملحم ص ١٦٣.

ثالثاً: مناقشة أدلة الفريقين:

وقد نوقشت أدلة الفريقين بمناقشات كثيرة أذكر أهمها:

١- إن قول المجيزين بأن الأصل في المعاملات الإباحة مسلم ولكن لا بد من التحري والتدقيق حتى نعرف هل هذه المعاملة حلال أم حرام؟

إن تحري الحلال مطلوب لطلبه وتحري الحرام مطلوب أيضاً لاجتنابه ومن فضل الإسلام علينا أنه علمنا أن نفكر في كل شيء هل هو حلال أم حرام؟ فلا نقول هو حلال حتى نتأكد ولا حرام حتى نتيقن.. إذ لا نحكم على الشيء قبل التمكن من معرفته(١).

إن اعتراض المانعين على دليل المجيزين بأن الأصل في المعاملات الإباحة لا يضعف الاستدلال بهذا الأصل الذي حرره العلماء المحققون ولا شك أنه لا بد من دراسة كل مسألة دراسة مستفيضة قبل إصدار حكم عليها هل هي باقية على البراءة الأصلية أم أن هنالك أدلة تنقلها عن ذلك وتخرجها من دائرة الإباحة الى دائرة التحريم.

٢- لا ريب أن استدلال المجيزين بعموم النصوص الدالة على حل جميع أنواع البيع وأن يبيع المرابحة للأمر بالشراء يدخل ضمن ذلك استدلال وجيه ويمكن الإعتماد عليه في الحكم على المعاملة بالجواز لما يلي:

أ- إن العمومات المذكورة تفيد حل جميع أنواع البيوع لأن هذه النصوص عامة والعام يشمل حكمه جميع أفرادها إلا أن

١- بيع المرابحة د. رفيق المصري مجلة الأمة القطرية عدد ٦١ نقلا عن بيع المرابحة للقرضاوي ص ١٠١.

يخصص فإن خصص بقي ما لم يدخله التخصيص على أصل الإباحة. وبيع المرابحة للأمر بالشراء يدخل في هذا العموم. ب- إن قول المانعين بأن بيع المرابحة للأمر بالشراء من بيوع العينة المحرمة لا يعتبر تخصيصاً لعموم قوله تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) لأن جعل المرابحة من بيوع العينة اجتهاد من قائله اعتمد فيه على سد ذريعة الفساد وهذا الاجتهاد ظني والآية القرآنية قطعية والظني لا يخصص القطعي كما أن الاجتهاد لا يعد من مخصصات العام.

ويؤيد ذلك ما قاله ابن حزم (وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه قال تعالى {وقد فصل لكم ما حرم عليكم} فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن) ويؤيده أيضاً ما قاله ابن الهمام (ولا يخفى أنه لا يحتاج الى دليل خاص لجوازها - المرابحة - بعد الدليل المثبت لجواز البيع قطعاً).

وما قاله الامام الشافعي : فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر - التصرف - فيما تبايعاه إلا ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى) فهذه الأقوال وإن ذكرها الفقهاء في معرض الاستدلال على مشروعية المرابحة البسيطة التي كانت معروفة عندهم إلا أنه يمكن الاستدلال بها على مشروعية المرابحة للأمر بالشراء لأن تلك أصل لهذه(١).

١- بيع المرابحة أحمد ملحم ص ١٥٤-١٥٥ بتصريف.

٣- إن اعتراض المانعين باحتجاج المجيزين لاجازة بيع المرابحة للأمر بالشراء أن فيه تيسيراً على الناس بقولهم: إن التيسير يحسنه كل أحد وكذلك التشديد يحسنه كل أحد فلا غرض للباحث الأمين في أحد منهما فالتيسير يلغي الشريعة فلا تبقى منها إلا الرأية أو الشعار والتشديد يمنع تطبيقها إنما الفقه الرصين في الضبط والدقة وفي إصدار الحكم باليقين أو بالترجيح أو بالشك تحليلاً أو تحريماً حسب قوة الأدلة وضعفها وحسب نعومة الفقيه أو إغضائه والباحث الدقيق ليست عنده عدة جاهزة للتيسير إذا أراد وعدة أخرى للتعسير كما أنه لا يرضى بأي رأي يعثر عليه لفقيه قد يكون معناه مراداً لصاحبه أو متوهماً لقارنه نعم لا بأس أن تختار رأي فقيه ما ولو كان رأيه مخالفاً لرأي الجمهور لكن لا لمجرد الرغبة في التيسير أو التعسير ولا بد من مواجهة أدلة الجمهور ومن أن تظهر قدرتك على الدفاع عن الرأي الذي اخترت فهذا يباعدا عن مخاطر التفيق المطلق بلا قيود(١).

إن كلام المانعين غير مسلم لأن التيسير موافق لاتجاه الشريعة وخصوصاً في المعاملات التي قرر المحققون من العلماء أن الأصل فيها الأذن إلا ما جاء نص صريح بمنعه فيوقف عنده فمن يسر فهو في خط الشريعة واتجاه سيرها وهو ممثّل للتوجيه النبوي الكريم "يسروا ولا تعسروا" وأنه إذا وجد رأيان في المسألة الواحدة أحدهما أحوط والآخر أيسر فإننا نوثر

١- بيع المرابحة د. رفيع المصري مجلة الامة القطرية عدد ٦١ نقلاً عن بيع المرابحة

أن نفتي الناس بالأيسر ودليل ذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً (١).

وبيع المرابحة للأمر بالشراء عند القائلين بجوازه يعتمد على إجتهدات لأهل العلم وأدلتهم وجبهة وقوية ويترتب على القول بالجواز مصلحة ظاهرة وهذا من التيسير المشروع الذي تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم.

٤- إن قول المانعين بأن هذه المعاملة داخلية في بيع العينة غير مسلم لأن العينة التي ورد النهي عنها هي: أن يبيع شيئاً إلى غيره بثمن معين (مئة وعشرين ديناراً مثلاً). إلى أجل (سنة مثلاً) ويسلمه إلى المشتري ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر (مئة مثلاً) يدفعه نقداً فالنتيجة أنه سلمه مئة ليتسلمها عند الأجل مئة وعشرين (٢) "ومن المؤكد أن صورة المعاملة التي سميت "بيع المرابحة" والتي تجريها المصارف الإسلامية والتي أفتت فيها هيئات الرقابة الشرعية بالجواز - ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء. إذ من الواضح أن العميل الذي يجيء إلى المصرف طالباً شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل، كالطبيب الذي يريد أجهزة لمستشفاه، أو صاحب المصنع الذي يريد ماكينات لمصنعه وغير هذا وذلك حتى إنهم ليحددون مواصفات السلعة (بالكتالوج) ويحددون مصادر صنعها أو بيعها.. فالسلعة مطلوب شراؤها لهم بيقين. والمصرف يشتريها بالفعل، ويساوم عليها، وقد يشتريها بثمن أقل

١- بيع المرابحة للقرضاي ص ١١٥/١١٦.

٢- بيع المرابحة للقرضاي ص ٤٥.

مما طلبه العميل ورضي به، كما حدث هذا بالفعل، ثم يبيعهها للعميل الذي طلب الشراء وواعد به، كما يفعل أي تاجر، فإن التاجر يشتري ليبيع لغيره، وقد يشتري سلعاً معينة بناء على طلب بعض عملائه.

وإذن يكون إدعاء أن هذا النوع من البيع هو من العينة التي شرحها ابن القيم رحمه الله والتي لا يقصد فيها بيع ولا شراء، إدعاء مرفوضاً ولا دليل عليه من الواقع (١).

٥- إن قول المانعين بأن هذه المعاملة تقع ضمن بيع ما لا يملك أو يبيع ما ليس عندك قول فيه نظر، لأن المصارف الإسلامية التي تتعامل ببيع المرابحة للأمر بالشراء لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الإنسان لأنها غالباً تعتمد نموذجين أحدهما للمواعدة والآخر للمرابحة فهي توقع مع العميل على نموذج المواعدة أولاً وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة ثم يبيعها للعميل ويوقع مع العميل النموذج الثاني وهو عقد بيع المرابحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعدة (٢) والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعاً ولا شراء وإنما مجرد وعد لازم للطرفين.

٦- إن الإدعاء بأن بيع المرابحة للأمر بالشراء ما هو إلا حيلة للإقراض بالربا وقولهم إن القصد من العميلة كلها هو الربا والحصول على النقود، التي كان يحصل عليها العميل من البنك الربوي فالنتيجة واحدة وإن تغيرت الصورة والعنوان. فإنها ليست من البيع والشراء في شيء.

١- بيع المرابحة للقرضاري ص ٤٦-٤٧.

٢- بيع المرابحة أحمد ملحم ص ١٩٦.

فإن المشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال، والمصرف لم يشتري هذه السلعة الا بقصد أن يبيعها بأجل الى المشتري، وليس له قصد في شرائها.

ونقول: إن هذا الكلام ليس صحيحا في تصوير الواقع. فالمصرف يشتري حقيقة ولكنه يشتري لبيع لغيره، كما يفعل أي تاجر وليس من ضرورة الشراء الحلال أن يشتري المرء للإنتفاع أو القنية أو الاستهلاك الشخصي، والعميل الذي طلب من المصرف الاسلامي ان يشتري له السلعة يريد شراءها حقيقة لا صورة ولا حيلة، كالطبيب الذي ذكرنا أنه يريد شراء أجهزة، ولجوء مثله إلى المصرف الاسلامي ليشتري له السلعة المقصودة له أمر منطقي، لأن مهمة المصرف أن يقدم الخدمة والمساعدة للمتعاملين معه. ومن ذلك أن يشتري لهم السلعة بما يملك من ماله وبيعها لهم بربح مقبول، نقداً أو لأجل، وأخذ الربح المعتاد على السلعة لا يجعلها حراماً، وبيعها إلى المشتري بأجل لا يجعلها أيضا حراماً. المهم أن هنا قصداً إلى بيع وشراء حقيقيين، لا صوريين، وليس المقصود الاحتيال لأخذ النقود بالربا.

والقول بأن هذه العملية هي نفس ما يجري في البنوك الربوية وإنما تغيرت الصورة فقط، قول غير صحيح، فالواقع أن الصورة والحقيقة تغيرتا كليهما فقد تحولت من استقراض بالربا الى بيع وشراء وما أبعد الفرق بين الاثنين! وقد حاول اليهود قديما أن يستغلوا المشابهة بين البيع والربا ليصلوا منها الى إباحة الربا فرد الله تعالى عليهم رداً حاسماً بقوله ﴿ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا﴾.

على أن تغيير الصورة أحياناً يكون مهماً جداً، وإن كانت نتيجة الأمرين واحدة في الظاهر فلو قال رجل لآخر أمام ملاً من الناس خذ هذا المبلغ واسمح لي أن آخذ ابنتك لأزني بها، فقبل، وقبلت البنت لكان كل منهما مرتكباً منكراً من أشنع المنكرات. ولو أنه قال له: زوجنيها وخذ هذا المبلغ مهراً لها، فقبل وقبلت لكان كل من الثلاثة محسناً والنتيجة في الظاهر واحدة ولكن يترتب على مجرد كلمة "زواج" من الحقوق والمسئوليات شيء كثير.

وكذلك كلمة "البيع" إذا دخلت بين المتعاملين، فإنه يترتب عليها بأن يكون هلاك البيع إذا هلك على ضمان البائع، حتى يقبضه المشتري، وإن يتحمل تبعه الرد بالعيب إذا ظهر فيه عيب وكذلك إذا كان غائباً واشتراه على الصفة فجاء على غير المواصفات المطلوبة.

كما أنه إذا تأخر في توفية الثمن في الأجل المحدد لعذر مقبول، لم تفرض عليه أية زيادة كما يفعل البنك الربوي، بل يمهل حتى يوسر، كما قال تعالى ﴿وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة﴾. وإن تأخر لغير عذر، فهو حينئذ ظالم يستحق العقوبة كما في حديث "مطل الغني ظلم" وحديث "لي الواجد يحل عرضه وعقوبته"، فمن حق المصرف الإسلامي أن يطالبه بالتعويض عن الضرر الفعلي قل أو كثر عملاً بالقاعدة الشرعية التي عبر عنها حديث "لا ضرر ولا ضرار" وأخذ منها الفقهاء: أن الضرر يزال.

وهذا يخالف ما تفعله البنوك الربوية، لأنها تأخذ المبلغ المقترض والفائدة الربوية المقررة على كل حال: من المعسر

والموسر، سواء حدث ضرر أم لم يحدث. سواء كان الضرر قليلاً أم كثيراً، بل تأخذه سواء تسلم السلعة المقرض لها المال أم لم يتسلمها، سلمت أو هلكت، فالبنك الربوي لا علاقة له بالسلعة بحال.

فكيف يقال: إن ما يجري في المصارف الإسلامية هو عين ما يجري في البنوك الربوية؟ الحق أن تغيير صورة المعاملة غير من طبيعتها، وإن توهم من توهم أن النتيجة في كلتا الحالين واحدة. ومن المفيد هنا أن أذكر في تغيير الشكل والصورة حديث أبي سعيد وأبي هريرة المشهور في بيع التمر بمثله، وهو لا يخفى على المعترضين.

عن أبي سعيد وأبي هريرة "إن رسول الله صلى الله عليه وسلم، استعمل رجلاً على خيبر فجاءه بتمر جنيب فقال: أكلُ تمر خيبر هكذا: قال: لا والله يا رسول الله إنا لناخذ الصاع من هذا بصاعين، والصاعين بالثلاث، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: فلا تفعل . بع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنيباً" رواه البخاري ومسلم.

فبين لهم النبي صلى الله عليه وسلم أن من كان عنده تمر رديء وأراد تحصيل الجيد من التمر فعليه أن يبيع رديئه بنقد ثم يشتري به الجيد.

والنتيجة من البيع الأول والثاني واحدة، وهي الحصول على التمر الجيد بدل الرديء ولكن الصورتين مختلفتان. ففي الأولى باع الشيء بجنسه متفاضلاً، وهذا منهج عنه لما قد يحدث فيه من غبن. وفي الثانية بيع للشيء بقيمته نقداً، ثم يشتري به، وهذا أقرب إلى العدل في تقدير السلعة وثمانها. ولهذا أجازت

الصورة الثانية ومنعت الأولى والشاهد أن تغيير الصورة قد يؤدي الى تغيير الحكم، وإن لم تتغير النتيجة (١).

٧- وأما قول المانعين بأن الإلزام بالوعد غير صحيح شرعاً بل الوفاء بالوعد مستحب وبناء على ذلك لا يصح بيع المرابحة للأمر بالشراء مع لزوم الوعد للعميل وللمصرف.

فالجواب على ذلك بأن المسألة وهي الوفاء بالوعد من المسائل الخلافية التي تعددت فيها أنظار الفقهاء والمسألة اجتهادية وقد أخذ المجيزون بالقول بوجوب الوفاء بالوعد وهو قول صحيح وله أدلته وحججه المعتمدة ولا غبار في ذلك وهذا القول تشهد له ظواهر النصوص الشرعية من كتاب الله وسنة رسوله عليه الصلاة والسلام وبه قال طائفة من الصحابة والتابعين.

وقد ترجم الامام البخاري في صحيحه (باب من أمر بإنجاز الوعد). وذكر فيه أن الحسن البصري أمر بذلك وقضى سعيد بن الاشوع به وكان قاضياً للكوفة أبان أمارة خالد القسري على العراق. ونقله عن الصحابي سمرة بن جندب وذكر الامام البخاري أربعة أحاديث في الباب. ونقل الحافظ في الفتح عن ابن عبد البر وابن العربي ان عمر بن عبد العزيز كان يرى لزوم الوعد (٢).

١- بيع المرابحة د. القرضاوي ص ٢٧-٣١.

٢- انظر صحيح البخاري مع الفتح ٦/٢١٧-٢١٨.

رابعاً: بيان القول الراجح:

بعد إجمالة النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة والردود عليها (١) يظهر لي رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد لكل من المصرف والعميل وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية.

خامساً: الفتاوى الصادرة بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء:

ناقش العلماء المعاصرون بيع المرابحة للآمر بالشراء مناقشة مستفيضة في عدد من المؤتمرات والندوات العلمية وخرجوا بتوصيات وأصدروا فتاوى في المسألة أذكر أهمها:

١- الفتوى الصادرة عن المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي المنعقد في دبي في المدة من ٢٣-٢٥ جمادى الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢ مايو ١٩٧٩م وحضره تسعة وخمسون عالماً ذوي اختصاصات متعددة فمنهم الفقهاء ومنهم الإقتصاديون ومنهم رجال القانون وعرضت عليهم الحالة التالية:

يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها ويحدد مع المصرف الثمن الذي يشتريها به المصرف وكذلك الثمن الذي يشتريها به المتعامل مع البنك بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما.

١- ما ذكرته وما لم أنكره مما بطلت عليه في المصادر والمراجع التي تحدثت عن بيع المرابحة.

التوصية:

يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط. إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقاً لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا إقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه" (١)

٢- الفتوى الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت في المدة ما بين ٦-٨ جمادى الآخرة عام ١٤٠٣هـ الموافق ٢١-٢٣ آذار ١٩٨٣م. وقد اختار المؤتمر من بين العلماء الذين حضروا عشرة من العلماء للإفتاء فيما يتعلق بالموضوعات المعروضة على المؤتمر وأصدر عدة توصيات منها:

الوعد بالشراء جائز شرعاً:

يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراً وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أم جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات

١- فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية ص ١٩-٢٠، بنك دبي الإسلامي.

وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.

العربون في عمليات المراجعة:

يرى المؤتمر أن أخذ العربون في عمليات المراجعة وغيرها جائز بشرط أن لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول (١).

٣- صدر عن الندوة الإقتصادية الإسلامية في المدينة المنورة توصيات ورد للشبهات حول بيع المراجعة وتأكيداً لما جاء في الفتوى السابقة. فقد عقدت الندوة في الفترة من ١٧-٢٠ رمضان ١٤٠٣ الموافق ٢٧-٣٠ حزيران ١٩٨٣م وحضرها عدد من الفقهاء المعاصرين وصدر عن الندوة مجموعة من الفتاوى منها ما يتعلق ببيع المراجعة للأمر بالشراء ونصها:

شبهات حول المراجعة والرد عليها:

السؤال الثامن: أورد بعض الناس شبهات على جواز بيع المراجعة بالأجل بأنه ينطوي على شبهة ربوية كما أورد شبهات على جواز المراجعة للأمر بالشراء وهذه الشبهات هي:

أولاً: أن هذا العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع.

ثانياً: تأجيل البدلين.

١- فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية ص ٣٢-٣٣.

ثالثاً: أنه بيع دراهم بدراهم والمبيع مرجأ أو أنه نوع من التورق.

رابعاً: أن المالكية منعتوا الإلزام بالوعد في البيع.

خامساً: أن هذا العقد يتضمن تليفاً غير جائز.

فما هو الجواب عن ذلك:

الفتوى: بيع المراجعة المعروف في الفقه الإسلامي

جائز باتفاق سواء كان بالنقد أو بالأجل وأن هذه الشبهة الربوية المثارة على بيع المراجعة ليست واردة لا في هذا البيع ولا في البيع المؤجل.

وأما صورة المراجعة للأمر بالشراء فإن اللجنة تؤكد ما

ورد في المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت مع ما تضمن من تحفظات بالنسبة للإلزام.

ونصها كما يلي:

(يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المراجعة للأمر

بالشراء بعد تملك السلعة المشتراه وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي. مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد في ما يستوجب الرد بعيب خفي.

وأما بالنسبة لوعد وكونه ملزماً للأمر أو للمصرف أو

كليهما فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه".

وأما الشبهات المثارة على بيع المراهجة للأمر بالشراء فإن الرد عليها كما يلي:

١- أن هذا العقد لا ينطوي على بيع ما ليس عند البائع لأن عقد البيع الذي يتم مع المشتري الأمر انما يتم بعد التملك الفعلي فضلا عن شبهة أن النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده ليست محل اتفاق.

٢- أن شبهة تأجيل البدلين ليست واردة لأن تمليك السلعة يتم مقابل الثمن الحالي أو المؤجل.

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

٤- إن المنع عند المالكية مشروط بشرطين لا يتحققان في هذه الحالة وهذان الشرطان هما:

أ- يكون المطلوب منه السلعة من أهل العينة.

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

٥- ليس في عقد المراجعة للأمر بالشراء تليفيق مطلقاً لأن موضوع الالتزام العقد موضوع مستقل غير خاص ببيع المراجعة وهو يشمل كل العقود والمعاملات الأخرى. بيع العينة هو البيع الذي يتحايل فيه على الوصول إلى الربا دون قصد حقيقة التبادل.

كفيل على مشتري المراجعة بالأجل:

السؤال التاسع: هل يجوز أن يؤخذ كفيل على المشتري في بيع المراجعة بالأجل؟
الفتوى: يجوز أخذ كفيل في ذلك شأنه شأن أي بيع بالأجل (١).

٤- الفتوى الصادرة عن الشيخ بدر المتولي عبد الباسط المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي وقد كانت جواباً على السؤال التالي:

نرجو افتاعنا في مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقداً بناء على رغبة ووعده من شخص ما بأنه مستعد - إذا ما ملكنا السلعة وقبضناها - أن يشتريها منا بالأجل وبأسعار أعلى من أسعارها النقدية.

ومثال ذلك: أن يرغب أحد الأشخاص في شراء سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها نقداً فنعتقد بأنه إذا اشتريناها وقبضناها سوف يشتريها منا بالأجل مقابل ربح معين مشار إليه في وعده السابق.

١- المصدر السابق ص ٤٩-٥١.

الجواب:

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله والصلاة على رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه.. أما بعد:

فإن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً ونظراً لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملزم أم لا فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة رضي الله عنه الذي يقول إن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً يكون وعداً ملزماً قضاءً وديانةً وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به يضبط المعاملات لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط (١).

٥- الفتوى الصادرة عن الشيخ عبد العزيز بن باز الرئيس العام لأدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية حيث وجه إليه السؤال التالي بتاريخ ١٦ جمادى الآخر ١٤٠٢ هـ الموافق ١٠ نيسان سنة ١٩٨٢.

السؤال:

إذا رغب عميل البنك الإسلامي شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودي وأراها البنك الإسلامي أو وصفها له ووعدته بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة سنة بربح قدره مائة ريال سعودي لتكون القيمة الكلية ألف ومائة ريال سعودي وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب.. فما رأيكم في هذه المعاملة. وجزاكم الله خيراً..

وأجاب الشيخ عبد العزيز بن باز بما يلي:

الجواب: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة إذا استقر المبيع في ملك البنك الإسلامي وحازه إليه من ملك بائعه لعموم الأدلة الشرعية. وفق الله الجميع لما يرضيه (١)

٦- قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١ الى ٦ جمادي الأولى ١٤٠٩ الموافق ١٥-١٠ كانون الأول ١٩٨٨م ونصه:

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي: (الوفاء بالوعد والمراحة للأمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما قرر:

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

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

١- المراحة د. القرضاوي ص ١١-١٢، بيع المراحة د. الأشقر ص ٥٢.

ثالثاً: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز
في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو احدهما فإذا
لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع
المرابحة تشبه البيع نفسه. حيث يشترط عندئذ ان يكون البائع
مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله
عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصي المؤتمر: في ضوء ما لاحظته من أن أكثر
المصارف الإسلامية أتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن
طريق المرابحة للأمر بالشراء.

ويوصي بما يلي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في
شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولا سيما انشاء 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 (١).

١- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ جزء ٢ ص ١٥٩٩-١٦٠٠.

الفصل الثاني:

بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تتعامل به

شركة بيت المال الفلسطيني العربي.

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول:

نشأة شركة بيت المال وأهدافها ونشاطاتها

المبحث الثاني:

التطبيق العملي لبيع المراجعة للأمر بالشراء

كما تجريه شركة بيت المال.

المبحث الثالث:

شبهات حول التطبيق العملي لبيع المراجعة

للأمر بالشراء.

المبحث الأول : نشأة الشركة وأهدافها ونشاطاتها:

١- التعريف بالشركة:

تأسست شركة بيت المال الفلسطيني العربي في مطلع سنة ١٩٩٤م وسجلت لدى مراقب الشركات في فلسطين بتاريخ ٢٢ شباط ١٩٩٤م كشركة مساهمة عامة تحت رقم (٥٦٢٦٠٠٤٨٦). حصلت الشركة على إذن الشروع بأعمالها ابتداء من ٩ كانون الثاني ١٩٩٥م وبدأت بمباشرة نشاطها في الأول من نيسان ١٩٩٥م.

يتركز نشاط الشركة في القيام بجميع أوجه الإستثمار والتمويل في جميع القطاعات الإقتصادية وتشجيع توظيف الأموال لحساب الشركة ولحساب الغير وذلك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية السمحة كما تقوم الشركة بأعمال تبديل العملات المختلفة. يتألف رأسمال الشركة من ١٠,٠٠٠,٠٠٠ سهم، القيمة الاسمية للسهم هي دينار أردني واحد وبلغت قيمة الأقساط المطالب بتسديدها حتى تاريخ الميزانية العمومية ٧٥٪ من القيمة الإسمية للسهم(١) ..

١- التقرير السنوي الأول للشركة لسنة ١٤١٦/١٩٩٥، ص ٢١.

وقد وضع المؤسسون أهداف تأسيس الشركة بما يلي:
(يعاني الإقتصاد الفلسطيني من مشاكل عديدة أدت إلى
عدم توازنه، بل وتخلفه.. فهو يفتقر إلى البنية التحتية الملائمة
وإلى رؤوس الأموال اللازمة لنموه وتطوره.

وهناك ضرورة ملحة لتنمية هذا الإقتصاد وتطويره بكافة
قطاعاته في المرحلة المقبلة... وهذا يتطلب استثمارا في مجالات
عديدة. ومن هنا جاءت فكرة انشاء شركة بيت المال الفلسطيني
العربي " لتعمل بشكل فعال على اقامة مشروعات استثمارية
صناعية و انتاجية وخدماتية مختلفة او لتشارك في هذه
المشروعات مع حرصها على توفير الخدمات الاجتماعية والتي
تسهم في توثيق عرى الاخوة بين أفراد المجتمع وتنمي علاقات
التواصل الحميمة فيما بينهم لما فيه مصلحة البلاد وخير أبنائها.

ولذلك كله فقد وضعت الشركة نصب عينها ان تحقق
مجالات استثمارها ربحاً حلالاً للمستثمرين بالاستناد الى احكام
شريعتنا الإسلامية السمحة الغراء وهكذا فإن أهداف شركتنا
يمكن أن تتحدد على النحو التالي:

أولاً: الإسهام في بناء اقتصاد فلسطيني يستند على النظام
الاقتصادي الاسلامي القائم على أساس المشاركة في الربح
والخسارة كأساس للتعامل المالي في الشركة.

ثانياً: استثمار الأموال في القطاعات الإقتصادية
الصناعية والتجارية والخدماتية المختلفة مع ابقاء الباب مفتوحاً
أمام الشركة لإقامة مشاريعها الخاصة بها والمشاركة مع

مستثمرين آخرين بنسب متفاوتة وذلك في كل موقع من مواقع فلسطين.

ثالثاً: تشجيع أصحاب الأموال المكنوزة على استثمارها في مشاريع حيوية ذات نفع لهم وللمجتمع.

رابعاً: وعملاً بقوله تعالى ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسِ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ نضع هدفاً آخر لا بد منه لنعمل به لأول مرة في هذا البلد المبارك تطبيقاً لمبدأ إسلامي وترجمة له على أرض الواقع ألا وهو العمل لنيل الأجر والثواب ومرضاة الله سبحانه وتعالى ومنعاً للوقوع في المعصية واكتساب الإثم ويتحقق ذلك من خلال هذه الشركة التي ستعمل من لحظة تأسيسها وفق هذا المبدأ الرباني العظيم حيث ستقوم بإخضاع عملياتها الاقتصادية لجهاز رقابة شرعي معين لهذه الغاية.

والشركة في سعيها لتحقيق هذه الأهداف ستلجأ بإذن الله إلى وسائل ومعايير ومواصفات دقيقة محسوبة تكفل تطبيق فكرة الاستثمار على أساس من أحكام الشرع كما تكفل توفير أساس النجاح فضلاً عن استقطاب كوادر بشرية تتسم بالتخصص والمقدرة والكفاءة والعمل المخلص لتحقيق المنفعة والفائدة لجميع الأطراف من مساهمين ومستثمرين من منطلق النظام الاقتصادي الشامل.

إن إقامة هذا المشروع وإدارته بشكل جيد يأخذ بالاعتبار رسم سياسة واضحة ودراسات كاملة مفصلة لكل مشروع منبثق عنه بحيث لا يتم الاستثمار فيه الا بعد ثبات جدواه اقتصادياً واجتماعياً وضمن مساهمته في التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة وقدرته على تحقيق عائد مجز للمساهمين فيه وكونه لبنة قوية من لبنات اقتصادنا الفلسطيني.

وبعد ما تبين من الأهداف السابقة فإن وجود السوق الواسعة لهذا المشروع تشير الى دلالة أكيدة على جدوى الاستثمار فيه وإن شركة كهذه ستكون رائدة في هذا البلد المبارك بعونه سبحانه (١).

٢- النشاط الإستثماري للشركة:

من ينابيع فقه المعاملات في الإسلام ومن جهود أهل العلم من الفقهاء وتجارب المؤسسات الاستثمارية التي تتوخى الحلال في معاملاتها ستعمل شركة بيت المال العربي على تطبيق أشكال مختلفة من طرق الإستثمار التي تتوافق مع الشريعة الاسلامية ونذكر أهمها:
أولاً: بيع المرابحة:

وهو بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح فلو اشترى شخص بضاعة بمائة دينار وجاء آخر يطلب شرائها عالماً بمواصفاتها وظروف شرائها الأول فإن المشتري الأول يستطيع بيعه إياها بزيادة على ثمن الشراء وفي مجال الشركة

١- النشرة التعريفية لشركة بيت المال، بدون أرقام للصفحات.

الاستثمارية تستطيع أن توفر حاجة العملاء من السلع والأجهزة والمعدات قبل أن يتوفر الثمن لديه حيث يستطيع هذا العميل أن يتقدم للشركة طالباً منها سلعة معينة مبيّنة وصفها وكمياتها. فتقوم الشركة بشرائها له على أساس الوعد من قبل العميل بشرائها بسعر تكلفتها مع زيادة ربح يتفق عليه للشركة كما يتفقان على طريقة سداد الثمن حيث يمكن أن يكون دفعة واحدة أو على أقساط على اعتبار أن الشركة تقوم بشراء البضاعة أو استيرادها على حسابها الخاص وتتملكها تملكاً كاملاً ويتم فتح الاعتماد السنوي إذا كانت مستوردة باسمها ثم تقوم بنقل ملكيتها بالبيع للعميل بعد حصولها على البضاعة.

ثانياً: بيع المساومة:

ويتمثل في طلب العميل من الشركة أن تشتري له سلعة معينة. تشتريها الشركة من طرف ثالث بسعر يتم تحديده من خلال التفاوض والمساومة بين الشركة كمشتري والبائع ولا دخل للعميل في تحديد الثمن. ويستطيع العميل شراء البضاعة بعد أن تنتهي الصفقة بين الشركة والبائع وتملك الشركة البضاعة فإذا قبل العميل البضاعة يقوم بتسديد قيمتها للشركة بالأقساط على النحو الذي يتم الاتفاق عليه ويمكن تطبيق هذا البيع على السلع المحلية أو المستوردة على حد سواء.

ثالثاً: بيع السلم أو (بيع السلف).

وهو بيع غائب تدعو إليه حاجة كل من البائع والمشتري فهو شراء سلعة مؤجلة بثمن مدفوع حالاً. فتستطيع الشركة شراء بضاعة مؤجلة لموسمها وتدفع ثمنها حالاً إذا ضمنت

وجود عملاء لهذه البضاعة في وقت استلامها ويمكن لها أن تبيع البضاعة الآجلة في الوقت الحاضر (بيع سلم) أي بنفس الطريقة التي اشترتها فيها (١) أو أن تنتظر بيعها لحين استلامها. وتبيع تبعاً لذلك بسعر السوق في ذلك الوقت نقداً أو بالتقسيط وتقوم الشركة بعمل ذلك عندما تتبأ بزيادة ثمن البضاعة في فترة استلامها ولكن هناك شروط لبيع السلم وهي:

أ- شروط متعلقة برأس مال السلم وهي:

١- أن يكون رأس المال معلوم المقدار.

٢- أن يكون رأس المال معلوم الجنس.

٣- أن يسلم رأس المال في المجلس.

ب- أما الشروط المتعلقة بالبضاعة فهي:

١- أن تكون في الذمة.

٢- أن تكون صفاتها معروفة تماماً.

٣- أن تكون معلومة المقدار بالكيل والوزن.

٤- أن يكون الأجل معلوماً.

٥- بيان محل التسليم في العقد.

٦- أن تكون البضاعة ممكنة الوجود عند الأجل حتى

يكون هناك إمكانية لتسليمها.

١- القول بجواز بيع المسلم فيه قبل قبضه هو قول المالكية وابن تيمية وابن القيم ومنع

ذلك جمهور الفقهاء. والشركة حتى تاريخه لم تتعامل بحقوق السلم.

رابعاً: التمويل بالمضاربة:

ستعمل شركة بيت المال العربي بتنفيذ عقود المضاربة المعروفة في الاسلام حيث ستعمل على تغطية احتياجات تمويلية مختلفة في مجال استيراد بضاعة أو تمويل مناقصات أو مشاريع صغيرة خاصة من التي تدر الربح السريع. والمضاربة : هي عقد على الشركة في الربح بين رب المال (الشركة الاستثمارية) التي تقدم المال وبين المضارب (العميل) الذي يقدم عمله ويد المضارب على المال يد أمانة ، وتصرفه في المال تصرف الوكيل فإن تحقق ربح فالعميل شريك في الربح مع الشركة حسب شروط العقد وإن لم يتحقق الربح فلا شيء للعميل (المضارب) وذلك أن الخسارة يتحملها رب المال ما لم يثبت تقصير المضارب في أداء واجبه ويمكن للشركة تطبيق نظام المضاربة في معاملاتها بالشكل التالي:

١- تقوم الإدارة المختصة بدراسة العملية المعروضة عليها من ناحية جداولها الإقتصادية، ودراسة العميل من حيث كفاءته وخبرته وسمعته المهنية وتعد تقريراً شاملاً بذلك لعرضه على الإدارة العليا لإقراره.

٢- إذا ثبت جدوى العملية واطمأنت إدارة الشركة الى كفاءة العميل، تناقش معه الشروط والتفاصيل التي يتم مراعاتها عند صياغة عقد المضاربة.

٣- يتم اخطار الادارة المعنية في الشركة بشأن العملية.

٤- ويتم متابعة العملية ميدانياً ومحاسبياً حتى موعد تصفيته وإجراء التوزيع بالنسبة للأرباح وفقاً للعقد المبرم بين الطرفين.

خامساً: التمويل بالمشاركة:

حيث يعتبر العمل في هذه الصيغة من ميزات شركة بيت المال الفلسطيني العربي، فهو نظام مستحدث على أساس تقديم الشركة للعميل التمويل الذي يطلبه بقصد إنشاء مشروع أو شراء بضاعة دون أن تتقاضى الشركة فائدة ثابتة، وإنما تشارك في النتائج المحتملة للمشروع (ربحاً أو خسارة) في حدود قواعد توزيعية يتفق عليها مسبقاً. وبذلك تعتبر الشركة شريكاً حقيقياً في العمليات ونتائجها، ويحق لها التدخل الإداري بالقدر الذي يضمن لها الاطمئنان إلى حسن سير العملية والتزام العميل الشريك بالشروط المتفق عليها في العقد. وتتم المحاسبة في عمليات التمويل بالمشاركة على أساس نسبة ما قدمه كل شريك في رأس المال. وعند قيام أحد الشريكين بإدارة الشركة سواء شركة بيت المال الفلسطيني العربي أو العميل يخصص له نسبة يتفق عليها من صافي الربح، تخصص قبل توزيع حصة رأس المال وهناك المشاركة المتناقصة وهي التي تنتهي بتمليك المشروع بالكامل للعميل بعد دفع حصة الشركة من رأس المال تدريجياً من حصته في الربح.

سادساً: الرهن:

وهو جعل عين لها قيمة مالية وثيقة بدين بحيث يمكن أخذ الدين أو جزء منه من تلك العين وحتى تضمن الشركة حقوقها يمكنها أن تقوم بطلب رهن على ديونها المقدمة في المضاربة أو المشاركة مع الغير وقد يكون هذا الرهن عقاراً أو غير ذلك. وهذا جائز من الناحية الشرعية بحيث إن لم يستطع العميل الوفاء بالتزاماته تستطيع الشركة بيع المرهون سواء أكان عقاراً أو غيره لإستيفاء دينها منه(١).

١- النشرة التمريرية لشركة بيت المال الفلسطيني العربي بدون أرقام للصفحات.

٣- تعامل الشركة وفق أحكام الشريعة الإسلامية:

تهدف شركة بيت المال الفلسطيني العربي المساهمة العامة إلى استثمار أموالها في قطاعات الإقتصاد الفلسطيني المختلفة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء. وتستلهم الشركة في تعاملها مع الجمهور معايير معينة تستند إلى مبادئ ديننا الحنيف وأحكام المعاملات فيه والتي تستمد الشركة منها قوتها وثباتها. كما تركز في توجهاتها على أسس من الصدق والإخلاص في النوايا تكفل لها تحمل مسؤوليات جمة تجاه المجتمع الفلسطيني بشكل خاص والعالم الإسلامي بشكل عام (١).

٤- هيئة الرقابة الشرعية للشركة.

وحتى تستطيع الشركة تحقيق غاياتها ستسعى بشكل دؤوب لتوفير الطاقات البشرية القادرة على تحقيق أهدافها، ومن أجل ضمان التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع عملياتها الاستثمارية والمساعدة على تطوير أساليب استثمارية حديثة متنوعة وإيجاد قنوات مثمرة ذات عائد مجز للمساهمين يتسم بالشرعية والأمان. ستقوم الشركة بعرض كافة أعمالها على جهاز الرقابة الشرعي المعين لهذه الغاية.

وقد صدر عن هيئة الرقابة الشرعية التقرير التالي قبل أن تبدأ الشركة بالعمل:

١- المصدر السابق.

بسم الله الرحمن الرحيم

تقرير هيئة الرقابة الشرعية:

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وآله وصحبه ومن اتبع هداه وبعد:

اجتمعت هيئة الرقابة الشرعية لشركة بيت المال العربي الفلسطيني المساهمة العامة يوم الأحد الموافق ١٥/٦/١٤١٤هـ. وفق ٢٨-١١-١٩٩٣، ودرست ما قدمه المؤسسون للشركة من كلمة المؤسسين المتضمنة لأهداف الشركة ووسائلها ووجدت أنها تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية. كما درست مقدمة النظام والمتضمن التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية في التعامل المالي والاقتصادي، وإطلعت أيضاً على النظام المتعلق بصندوق الزكاة ورأت أن ذلك كله يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وبناء على ذلك ترى أن أهداف الشركة ووسائلها المتعلقة تتبع من النظام الاقتصادي الإسلامي. وتطلب هيئة الرقابة الشرعية من إدارة الشركة عرض أصول المعاملات على الهيئة قبل تنفيذها لدراستها ومقارنتها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ونسأل الله عز وجل أن يوفق الهيئة الإدارية للسير على درب الإسلام، وتجنب كل ما فيه مخالفة شرعه.

والله الموفق

الدكتور حسام الدين عفانة نائب عميد كلية الدعوة وأصول الدين/جامعة القدس

الدكتور حلمي عبد الهادي/ كلية الشريعة/ جامعة النجاح الوطنية

الدكتور عبد المنعم أبو قهاوق/ جامعة النجاح الوطنية/رئيس كلية العلوم

الإسلامية/باقة الغربية

وتأكيداً على ضرورة موافقة سائر أعمال الشركة لأحكام
الشريعة الإسلامية الغراء فقد حرص مجلس الإدارة على
الاستعانة بأراء هيئة الرقابة الشرعية في مراقبة ومتابعة أعمال
الشركة من الناحية الشرعية.

وتتلخص مهمة الهيئة في بيان الحكم الشرعي في
الأعمال التي تزاولها الشركة أو تلك التي تنوي استحداثها. وقد
أصدرت الهيئة عدداً من الفتاوى والتوصيات في الموضوعات
والتساؤلات التي عرضتها عليها الشركة يجري العمل على
تتقيحها من قبل رئيس هيئة الرقابة ليصار إلى طباعتها في
كتيبات للاستفادة منها مستقبلاً(١)، كما اشتركت الهيئة مع
المسؤولين في وضع نماذج العقود التي تستخدمها الشركة في
معاملاتها للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية. وتتابع
الهيئة كافة أعمال التمويل والاستثمار التي تقوم بها الشركة، كما
تتابع الخطوات التطبيقية والإجراءات العملية المتبعة في تنفيذ
أعمال التمويل والاستثمار وتصدر توصياتها بخصوصها هذا
وتعد الهيئة تقريراً سنوياً لعرضه على الجمعية العمومية يتضمن
رأيها وملاحظاتها وتوصياتها، كما ترفع التقارير إلى الإدارة
حسب الحاجة(٢).

١- صدرت المجموعة الأولى من فتاوى هيئة الرقابة الشرعية في نهاية سنة ١٩٩٥م.

٢- التقرير السنوي الأول للشركة لسنة ١٤١٦/١٩٩٥ ص ١٢-١٣.

وبعد مضي السنة الأولى من عمر الشركة أصدرت هيئة الرقابة
الشرعية التقرير التالي:-
تقرير هيئة الرقابة الشرعية:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا
محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد:

فإن هيئة الرقابة الشرعية لشركة بيت المال الفلسطيني
العربي تتقدم الى الهيئة العامة للمساهمين بالتقرير التالي:-

أولاً: أصدرت الهيئة عدداً من الفتاوى الشرعية في
الموضوعات التي أحيلت إليها من المسؤولين في الشركة.
ثانياً: أجابت الهيئة على كثير من الاستفسارات
والاستشارات التي عرضها المسؤولون في الشركة.

ثالثاً: راجعت الهيئة جميع معاملات بيع المرابحة للأمر
الشراء ومشاريع الشركة وأعمال الصرافة التي نفذتها الشركة
حتى ١٩٩٥/١٢/٣١ م.

رابعاً: راجعت الهيئة عدداً من العقود التي عرضت
عليها وأجرت عليها التعديلات اللازمة كي تصح شرعاً.

خامساً: اشرفت الهيئة على حساب زكاة أموال الشركة
وأوجه صرفها حسب المصارف الشرعية وفي الختام فإن الهيئة
وعلى ضوء ما تقدم ترى أن أعمال الشركة تسير وفق أحكام
الشريعة الإسلامية.

د. حسام الدين موسى عفانة.

رئيس هيئة الرقابة الشرعية.

٥- صندوق الزكاة

تعتبر شركة بيت المال الفلسطيني العربي أول شركة مساهمة في فلسطين ينص نظامها الأساسي على إنشاء صندوق للزكاة فقد جاء في الفصل السادس من النظام الأساسي تحت عنوان صندوق الزكاة:

المادة ٦٣

تحتفظ الشركة بحسابات خاصة مستقلة لصندوق الزكاة.

المادة ٦٤.

تقوم الشركة بإدارة صندوق للزكاة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية تتكون إيراداته من مخصصات الزكاة المقتطعة سنوياً من أموال الزكاة وما يرد إلى هذا الصندوق من أموال الزكاة الأخرى سواء من مساهمي الشركة أو من غيرهم بينما تتكون مصروفات هذا الصندوق من أوجه الصرف المختلفة المنصوص عليها في القرآن الكريم وبعد الاستئناس برأي جهاز الرقابة الشرعي.

وقد قامت الشركة فعلاً بإخراج الزكاة عن السنة الأولى من نشأتها والمنتهية في ١٢/٣١/١٩٩٥م. وتم توزيع الزكاة حسب مصارفها الشرعية بإشراف هيئة الرقابة الشرعية.

وفيما يلي نص المذكرة المقدمة من إدارة الشركة والمتضمنة السؤال المتعلق بإخراج زكاة الشركة وجواب هيئة الرقابة الشرعية عنه:-

عملاً بأحكام المادتين ٦٣، ٦٤ من الفصل السادس من النظام الداخلي لشركة بيت المال الفلسطيني العربي اللتين نصتا على :-

المادة ٦٣:

تحتفظ الشركة بحسابات خاصة مستقلة لصندوق الزكاة.

المادة ٦٤:

تقوم الشركة بإدارة صندوق الزكاة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية تتكون إيراداته من مخصصات صندوق الزكاة المقتطع سنوياً من أموال الزكاة، وما يرد إلى هذا الصندوق من أموال الزكاة الأخرى سواء من مساهمي الشركة أو من غيرهم بينما تتكون مصروفات هذا الصندوق من أوجه الصرف المختلفة المنصوص عليها في القرآن الكريم وبعد الاستئناس برأي جهاز الرقابة الشرعي.

وفي ضوء ما سبق فإن على عاتق الشركة مسؤولية قياس وحساب وتوزيع فريضة الزكاة وفقاً لما ورد في النظام الأساسي لانشائها، ونظراً لاختلاف طريقة حساب زكاة الأموال في المصارف والشركات الإسلامية ومعالجتها على أساس تكلفته على النشاط أو توزيعاً للربح، وتقديرها بمبلغ ثابت أو اتباع القواعد الشرعية والأسس المحاسبية واعداد حسابات ختامية وتقرير مالي مستقل للزكاة في إطار نظام محاسبي لذلك. ومنعاً

للوقوع في أي حرج شرعي، لا سمح الله" أو شبهات مالية أو محاسبية فإن الأمر يقتضي تسوية هذه الملاحظات في الشركة عند اعداد نظام صندوق الزكاة وعليه فإننا نقترح ما يلي:-
أولاً: وضع القواعد التي تحكم زكاة المال في الشركة والتي منها:

أ- ضم الأموال الخاضعة للزكاة الى بعضها البعض ثم يطرح الإلتزامات.

ب- تقويم الأصول والخصوم على أساس القيمة الإستبدالية الخارجية.

ج- اعتبار الحول أساساً لحساب الزكاة وترصيد ميعاد حسابها بحيث تكون مع بداية ونهاية السنة المالية للشركة.

د- الفصل بين أموال المساهمين وأموال صناديق الاستثمار إن وجدت عند حساب الزكاة.

ثانياً: اختيار أفضل طرق حساب الزكاة والتمثلة في :
الطريقة الأولى: حقوق الملكية: وتحسب زكاة المال طبقاً لهذه الطريقة على النحو التالي:

- ١- تحديد رأس المال المدفوع فعلاً.
- ٢- تحديد الأرباح المرحلة من سنوات سابقة.
- ٣- تحديد الاحتياطات وما في حكمها.
- ٤- تحديد نصيب المساهمين من أرباح العام الحالي.
- ٥- تضاف البنود السابقة الى بعضها البعض ويمثل الناتج الوعاء الإجمالي للأموال الخاضعة للزكاة.
- ٦- يطرح من الوعاء الاجمالي ما يلي:

- أ- صافي قيمة الأصول الثابتة لأنها معفاة من الزكاة.
- ب- الخسائر الفعلية المرحلة من سنوات سابقة وكذلك خسائر العام الحالي إن وجدت "لا سمح الله"
- ج- الأموال المستثمرة من جهات أخرى وخضعت للزكاة في تلك الجهات وذلك تجنباً لازدواج الزكاة.
- ٧- يمثل الصافي الناتج من طرح البنود الواردة في بند (٦) من البنود المجموعة في بند (٥) الوعاء الخاضع للزكاة.
- ٨- تحسب مقدار الزكاة على أساس ٢,٥٪ ليكون الناتج هو إجمالي مقدار الزكاة على أموال المساهمين فتقسم على عدد الأسهم بحيث يكون الناتج هو نصيب السهم من مقدار الزكاة.
- ٩- يحسب نصيب كل مساهم من الزكاة عن طريق حاصل ضرب عدد ما يمتلك من أسهم في نصيب السهم من الزكاة.

١٠- يحول مقدار الزكاة الى صندوق الزكاة تمهيداً لإتفاقها في مصارفها الشرعية.

الطريقة الثانية: صافي رأس المال العامل: وتحسب زكاة المال طبقاً لهذه الطريقة على النحو التالي:

- ١- تحديد الأصول المتداولة العاملة في الشركة وتتضمن الأموال النقدية بالخزينة ولدى البنوك الأخرى وكذلك الإستثمارات والأموال التي لا تدخل ضمن الأصول المتداولة، أي بنود لا يرجى تحصيلها وتقوم على أساس القيمة الجارية لها. كما يدخل في ضمن ذلك أي أصول خضعت للزكاة من قبل الغير تجنباً للازدواج.

٢- يخضع من الأصول المتداولة الخصوم المتداولة، وتتضمن فيما تتضمن أموال صناديق الاستثمار إن وجدت والتزامات الشركة تجاه الغير ولا تتضمن الالتزامات طويلة الأجل لأكثر من سنة بل يؤخذ في الحسبان القسط الحالي منها. وبذلك يكون الناتج هو صافي رأس المال العامل.

٣- يضاف الى صافي رأس المال العامل نصيب المساهمين من الأرباح، وهذا طبقاً للرأي الذي لا يشترط حولان الحول على النماء ويرى ضمه الى أصل المال، ويكون الناتج بعد ذلك هو وعاء زكاة المال على المساهمين.

٤- حساب مقدار زكاة المال على أساس ٢,٥٪ يكون الناتج هو إجمالي مقدار الزكاة على أموال المساهمين.

٥- يستخرج نصيب السهم الواحد من الزكاة عن طريق قسمة مقدار الزكاة على عدد الأسهم.

٦- يحسب نصيب كل مساهم من الزكاة عن طريق حاصل ضرب عدد ما يمتلك من أسهم في نصيب السنة من الزكاة.

٧- يحول مقدار الزكاة المستحقة على المساهمين إلى صندوق الزكاة تمهيداً لإنفاقها في مصارفها الشرعية. أسس توزيع حصيلة زكاة المال:

توزيع حصيلة زكاة المال المجمعة في صندوق الزكاة حسب ما قرره الله عز وجل في الآية الكريمة ﴿بِئْسَ الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْفَارِسِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ، وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ﴾.

ولما كان النظام الداخلي قد اثار الى الاستئناس برأي جهاز الرقابة الشرعي، وحيث إن الشركة في صدد وضع الميزانية السنوية للشركة كما هي في ١٢/٣١/١٩٩٥. لذا نرجو التفضل ببيان الرأي الشرعي فيما ورد بهذه المذكرة والتوصية بما ترونه مناسباً.

الجواب:

جواباً على خطابكم رقم ٩٦-١ بتاريخ ١٣-١-٩٦ والمتعلق بحساب زكاة الشركة وكيفية توزيعها فإن هيئة الرقابة الشرعية ترى ما يلي:

أولاً: بناء على المادتين ٦٣ و٦٤ في الفصل السادس من النظام الداخلي لشركة بيت المال الفلسطيني العربي فإن الشركة تقوم بإخراج الزكاة وتوزيعها.

ثانياً: بناء على ما قرره مجمع الفقه الإسلامي فإن الشركة المساهمة تركي الأسهم كما يركي الشخص الطبيعي أمواله بمعنى أن تعتبر جميع أموال المساهمين بمثابة أموال شخص واحد وتفرض عليها الزكاة بهذا الاعتبار من حيث نوع المال الذي تجب فيه الزكاة ومن حيث النصاب ومن حيث المقدار الذي يخرج.

ثالثاً: تتمثل زكاة الشركة حسب ما يلي:

أ- الاقتطاع السنوي في نهاية كل سنة مالية من أموال الزكاة في الشركة ويشمل ما يلي حسب ما افاده القسم المالي في الشركة:

١-أ) رأس المال المدفوع فعلاً من قبل المساهمين حتى ١٩٩٥/١٢/٣١ والذي يمثل الوعاء الإجمالي للأموال الخاصة بالزكاة.

ب) صافي ارباح المساهمين من أرباح العام الحالي. على أن يطرح من الوعاء ما يلي:

- مصاريف التأسيس وتجهيز مقري الشركة في رام الله وغزة.

- المصاريف الإدارية والعمومية بالشركة.

- حصة أهل الكتاب من رأس المال والأرباح

للمساهمين في الشركة.

٢- أن يتم تحديد مقدار الزكاة عند بيع أية اراضي أو عقارات أو شقق عند حدوث واقعة البيع ولو تم الدفع بالتقسيط، على أن تضم مقادير هذه الزكاة للصندوق المخصص للزكاة فوراً.

يمثل الصافي الناتج من طرح البندين ٢،١ الوعاء الخاضع للزكاة. وبناء على ما سبق فإن مبلغ الوعاء الخاضع للزكاة هو:

- رأس المال المدفوع فعلاً (مخصوصاً منه حصص أهل الكتاب):

$$٦,٤٨١,٠٠٠ = (٧٠,٠٠٠) - ٦,٥٥١,٠٠٠$$

- صافي أرباح العام المالي ١٩٩٥:٥٧,٥٠٠ -

$$٦,٥٣٧,٨٠٠ : (٧٠٠) = ٥٦,٨٠٠$$

يطرح منه قيمة الأصول الثابتة: الموجودات الثابتة ٧٥,٠٠٠

الأراضي	٢,٧٠٣,٠٠٠
م التأسيس وتجهيز المقر	١٢٤,٠٠٠
المصاريف الإدارية العمومية	١٦١,٠٠٠
	<hr/>
	٣,٠٦٣,٠٠٠

صافي الوعاء الخاضع للزكاة ٣,٤٧٤,٨٠٠

٣- إجمالي مقدار الزكاة على أساس ٢,٥% = ٨٦,٨٧٠,٠٠٠

٤- نصيب السهم من مقدار الزكاة ٠,٠٠٩

ب- الإقتطاع الدوري لبيع الأراضي أو العقارات عند البيع.

وهذا لا تجب فيه الزكاة لأنه لم يتم عقد أي صفقة بيع

حتى نهاية العام ١٩٩٥م.

رابعاً: توزع الزكاة حسب المصارف المقررة شرعاً في قوله

تعالى ﴿إنما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي

الرباب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل فريضة من الله والله عليم

حكيم﴾. (١).

١- الفتاوى الشرعية نشرة اعلامية رقم (١) صادرة عن هيئة الرقابة الشرعية لشركة بيت المال ص ١٦-١٢

المبحث الثاني: التطبيق العملي لبيع المراجعة كما تجريه الشركة.

يتم بيع المراجعة في الشركة حسب الخطوات التالي:

أولاً: يقدم الأمر بالشراء طلب شراء السلعة على اساس المراجعة للشركة وفق النموذج التالي:

طلب شراء بضاعة

السيد/ مدير بيت المال الفلسطيني العربي

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته وبعد

مقدمة لكم هوية رقم.....

جهة العمل وموقعه..... الوظيفة/المهنة.....الدخل الشهري.....

مقيم.....

باقي تفاصيل العنوان.....

مقدمة لكم السادة/..... الجنسية.....

ممتلة/ممتلاً بالسيد/..... بصفته.....

المقر الرئيسي..... نوع النشاط.....

رقم رخصة البلدية..... جهة وتاريخ اصدارها.....تاريخ انتهائها.....

رقم السجل التجاري..... جهة وتاريخ اصداره..... تاريخ انتهائه.....

رقم الهاتف.....رقم الصندوق البريد.....المصارف التي تتعامل معها.....

الموضوع: مع إقرارنا بصحة هذه البيانات وتحملنا نتائج عدم صحتها نرجو التكرم بالموافقة على شراء البضاعة المبينة ادناه لصالحنا وفقاً لنظام المراجعة المتبع لديكم والتفضل بمراعاة الآتي:

نوع البضاعة:..... كميتها/عددتها/مقدارها.....

مواصفاتها.....

جهة الشراء المفضلة.....

القيمة..... دينار فقط.....

الدفعة الاولى النسبة (%)..... دينار فقط.....

كيفية سداد الباقي/.....

بيانات اخرى/.....

علماً بأنه لم يسبق لنا التعامل مع الشركة/قد سبق لنا التعامل معكم بتاريخ / / ١٩
وكان نوع المعاملة السابقة (.....)

وكذا فيها: كفيلا/مشتريا، وانها قد انتهت بالمداد/لم تنته بعد بسبب

.....

ونتعهد من الان بتقديم الضمانات التالية:.....

.....

ورفق هذا الطلب صورا من المستندات المؤيدة لما ورد به وبيانها

..... كالتالي:.....

.....

والله ولي التوفيق،،،

مقدم الطلب

..... السيد/السادة.....

..... ممثلا/ممثلة بالسيد.....

..... توقيعه.....

ثانياً: تطلب الشركة عرض سعر من البائع.
ثالثاً: تدرس الشركة عرض السعر وتطلب الشراء فإذا تمت الموافقة على الإستمرار في المعاملة تتم بقية الخطوات التالية.
رابعاً: يوقع المشتري على وعد الشراء ويلتزم بموجبه بشراء السلعة من الشركة بعد ان تكون الشركة قد تملكها وفق النموذج التالي:

(وأوفوا بالعمد إن العمد كان مسؤولاً)

"وعد بالشراء"

انه في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م.
قد تم الاتفاق بين كل من:

(١) شركة بيت المال الفلسطيني العربي طرف أول
(٢) طرف ثاني

المقدمة

حيث أن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتم له من المصدر.

فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها ايفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقاً للشروط التالية:

١- يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية وأنه قد أطلع على القانون والنظام الأساسي لشركة بيت المال الفلسطيني العربي (الطرف الاول) ويلتزم في تعامله معها وفقاً لهذا النظام.

٢- وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفاً وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد اعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وصلت الى ميناء ووردت مستنداتها.

٣- شروط ومكان التسليم:

٤- يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية للبضاعة بالاضافة الى ربح الطرف الأول بنسبة / من التكلفة الكلية.

٥- وافق الطرف الثاني على دفع نسبة / من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كعربون لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (٥) على النحو التالي:

٦- اذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات ومستندات غير صحيحة فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك.

٧- أي نزاع ينشأ عند تنفيذ هذا الوعد يكون من اختصاص محاكم مدينة رام الله.

٨- حرر هذا الوعد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

الطرف الثاني

الطرف الأول

خامساً: تقوم الشركة بشراء السلعة المطلوبة وتوقع عقد شراء بينها وبين البائع وتحوز السلعة الى ملكيتها.
سادساً: تباع الشركة السلعة للأمر بالشراء وبعد استلامه للسلعة وتأكده من مطابقتها للمواصفات المطلوبة يتم توقيع عقد بيع المرابحة وفق النموذج التالي:

(المسلمون عند شروطهم)

(يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود)

"حديث شرف"

"قرآن كريم"

عقد بيع مرابحة

بين: شركة بيت المال الفلسطيني العربي المساهمة العامة المحدودة والمسمى فيما بعد بالفريق الأول.
وبين الأمر بالشراء : السيد/ السادة

(١)

(٢)

والمسمى / المسمون فيما بعد بالفريق الثاني:

وبين الكفيل: السيد/ السادة (١)

(٢)

(٣)

والمسمى/ المسمون فيما بعد بالفريق الثالث.

تم الاتفاق بين الفريق الأول وبين الفريق الثاني على ما يلي:

١- باع الفريق الأول للفريق الثاني القابل لذلك البضاعة المبيّن أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم () وتاريخ ()

والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الفريق الثاني جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

٢- كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي لشركة بيت المال وما لا يتعارض معها من القوانين والأعراف التجارية النافذة.

٣- هذا البيع نظير ثمن إجمالي:

شاملاً التكلفة الكلية والأرباح والضريبة قدره.....دينار
(فقط.....)

دفع منه الطرف الثاني عربوناً قدره.....دينار
(فقط.....)

ومن ثم يكون إجمالي القيمة المتبقية هو.....دينار
(فقط.....)

٤- يتعهد الفريق الثاني بدفع الثمن الإجمالي للبضاعة، بالطريقة المبينة أدناه:

الفريق الثاني
(الآمر بالشراء)

الفريق الثالث
(الكفيل)

رقم الدفعة	رقم الكمبيالة	مبلغ الدفعة/دينار اردني	تاريخ الاستحقاق
١			
٢			
٣			
٤			
٥			
٦			
٧			
٨			
٩			
١٠			
١١			
١٢			
١٣			
١٤			
١٥			
١٦			
١٧			
١٨			
١٩			
٢٠			
٢١			
٢٢			
٢٣			
٢٤			

ويقدم الفريق الثاني للفريق الأول نظير تأجيل باقي ثمن البيع
الضمان التالي:

.....
.....

٥- في حالة تنفيذ عملية المراجعة عن طريق فتح اعتماد مستندي، فإن الفريق الثاني يقر بأنه ملزم بقبول المستندات الواردة وفقاً للمواصفات التي طلب على أساسها فتح الاعتماد ذي العلاقة، وفي حالة امتناعه عن استلام المستندات الخاصة بالاعتماد بعد اشعاره بوصول المستندات من قبل الفريق الأول، وبالطرق المتعارف عليها تجارياً، فإنه يحق للفريق الأول أن يتسلم البضاعة ويبيعها أو يتصرف فيها بالطريقة التي يراها مناسبة.

٦- يكفل الفريق الثالث الفريق الثاني كفالة مطلقة، وعلى وجه التضامن والتكافل، في كل ما يتعلق بهذا العقد. والالتزامات المترتبة على الفريق الثاني بموجبه.

الفريق الثاني

(الأمر بالشراء).

الفريق الثالث

(الكفيل)

٧- يقر الفريق الثالث بأن كفالته هذه تعتبر كفالة اضافية أي انه يضيف ذمته الى ذمة الفريق الثاني بالتكافل والتضامن بالنسبة لجميع التزامات الفريق الثاني بموجب عقد المراجعة هذا، ولا يمكن ان تؤثر او تتأثر بأية تأمينات أو كفالات اخرى، تكون في حيازة الفريق الأول حالياً، أو التي قد يحصل عليها الفريق الأول من الفريق الثاني، أو بالنيابة عنه في المستقبل، ويعتبر الفريق الثالث نفسه ملزماً بهذه الكفالة بإعتبارها تأميناً مستمراً على الرغم من اية مبالغ دفعت او تدفع للفريق الأول، وعلى الرغم من أي تسديد للاعتمادات، او الحساب، او وفاة احد الموقعين، أو

حدوث حالة عسر أو خسران للحقوق المدنية، أو عدم اقتدار على ادارة الشؤون الداخلية لأي واحد أو أكثر من الموقعين أو لأي سبب آخر مهما كان نوعه وذلك حتى تنفيذ التزامات الفريق الثاني بموجب هذا العقد تنفيذا كاملا نهائيا وبراء ذمته تجاه الفريق الاول من أي حق للفريق الاول في عقد المراجعة هذا.

٨- من المنفق عليه صراحة، ان كفالة الفريق الثالث تبقى سارية المفعول، وملزمة له، في حالة منح الفريق الاول للفريق الثاني، أي تسامح أو امهال، بتسديد التزاماته، أو في حالة تجديد الحساب بدون ان يقترن التمديد أو التجديد بموافقة الفريق الثالث اذ ان هذه الكفالة هي كفالة مستمرة بحيث تشمل هذا الحساب الجديد ولا تنتهي مسؤولية الفريق الثالث، الا اذا سدد الفريق الثاني جميع التزاماته تجاه الفريق الأول نهائيا.

٩- ١) يقر الفريقان الثاني والثالث ان القيود في دفاتر الشركة وحساباتها، تعتبر صحيحة وتعتبر بينة قاطعة لاثبات المبالغ المستحقة.

ب) على الفريق الثاني ان يدقق كل نسخة من الاشعارات او الكتب التي تسلم او ترسل لهم من الشركة وعليهم ان يقدموا مطالعاتهم (ان وجدت) عليها خطيا الى الشركة خلال خمسة عشر يوما من تاريخ تسليمها او ارسالها من قبل الشركة كما هو الحال وان التفاصيل الواردة في الاشعارات او الكتب المشار اليها اعلاه والتي لا تتسلم الشركة مطالعات الزبائن الخطية عليها خلال المدة المذكورة اعلاه تعتبر صحيحة ومصادق عليها من قبل الزبائن.

١٠- في حالة توقيع هذا العقد من قبل أكثر من شخص واحد، بصفة فريق ثان أو فريق ثالث، يكون جميع الموقعين مسؤولين، بالتضامن والتكافل، منفردين ومجتمعين وبصفاتهم الشخصية، تجاه الفريق الأول عن تسديد المبالغ المطلوبة له بموجب هذا العقد.

١١- يوافق الفريق الثالث على الا يتقيد الفريق الاول بأي نص قانوني أو أي تشريع قد يوجب على الفريق الاول الادعاء ضد الفريق الثاني قبل الفريق الثالث، ويصرح الفريق الثالث بأنه يتنازل مقدماً، عن وجوب تقديم ادعاء ضد الفريق الثاني على الادعاء ضده.

١٢- اذا كان الفريق الثاني شركة أو شخصاً اعتبارياً، فإن كفالة الفريق الثالث تبقى نافذة المفعول، باعتبارها كفالة دائمة مستمرة، بغض النظر عن أي تغيير أو تعديل في عقد الشركة أو الشخص الاعتباري نظامها أو اسمها أو اعضائها أو افرادها.

الفريق الثالث	الفريق الثاني
(الكفيل)	(الآمر بالشراء).

١٣- مع مراعاة ما جاء في البند رقم (١٣) ادناه فإن كل طلب أو اخطار أو اشعار، يرغب الفريق الاول في تبليغه الى الفريق الثاني أو الثالث، أو كليهما معاً، بشأن أي أمر يتعلق بهذا العقد يعتبر أنه قد بلغ إلى الفريق الثاني أو الثالث أو كليهما معاً. اذا أرسل بالبريد العادي، أو سلم باليد الى العنوان الذي اختاره الفريق الثاني أو الثالث، حسبما ذكر في البند رقم (١٥-أ) ادناه،

او الى آخر عنوان معروف لدى الفريق الاول، وكذلك كل طلب او اخطار او اشعار يرسله الفريق الاول الى الفريق الثاني او الثالث، او الى أي فرد من الأفراد الذين يكونون الفريق الثاني او الثالث، وفي حالة تعدد الافراد في كل فريق، يعتبر انه ارسل لجميعهم، ولكل واحد منهم.

١٤- يعنى الفريق الثالث الفريق الاول من ان يوجه اليه أي بلاغ او اشعار او خطاب، ينشأ عن هذا العقد ما عدا الاشعار الذي بموجبه يطلب اليه ان يقوم بما تعهد به، بموجب هذا العقد.

١٥- يصرح الفريقان الثاني والثالث بغية تنفيذ ما الزما نفسيهما به بموجب هذا العقد.

أ- ان الفريق الثاني يختار عنوانه للتبليغ ومحل اقامته في: () .

وان الفريق الثالث يختار عنوانه للتبليغ ومحل اقامته في: () .

وان تبليغهما على هذين العنوانين يعتبر تبليغا صحيحا، وانهما يخضعان للقوانين والانظمة السائدة، لاجل تسديد كل التزام يكونان ملتزمين به للفريق الاول، لأي سبب كان ويسقطان حقوقهما مقدما في اثاره أي دفع يتعلق بعدم الصلاحية، بالاستناد الى كون محل اقامتهما، او مسكنهما، في مكان آخر.

ب- انهما يوافقان مقدما، رغم كل ما جاء في الفقرة السابقة، على أية محكمة تكون ذات صلاحية يختارها الفريق الاول، للفصل في أي نزاع او ادعاء ينشأ عن هذا العقد، ويسقطان حقوقهما مقدما بالاعتراض على صلاحية المحكمة ذات الاختصاص، التي يختارها الفريق الاول.

ج- انهما يوافقان على ان يكون للفريق الاول، الحق في ان ينفذ
ضدهما، مجتمعين ومنفردين، كل حكم او قرار يصدر لمصلحته،
اما على جميع ممتلكاتهما او ممتلكات أي واحد منهما المنقولة
وغير المنقولة معا، واما على كل من هذه الممتلكات المذكورة
على حدة، وفقا لاختياره المطلق، دون ان يتبع في ذلك أي
ترتيب بينهما، حتى ولو كان القانون ينص على مثل هذا الترتيب
اذ انهما يسقطان حقوقهما مقدما، في اثاره أي اعتراض كان بهذا
الخصوص.

١٦- اذا تم الاتفاق على هذا العقد، من اجل تمويل اعمال او
تعهدات او التزامات، يقوم بها الفريق الثاني لمصلحة الدوائر
الرسمية او الافراد ، فإن الفريق الثاني يتعهد بتحويل كافة حقوقه
في هذه الالتزامات الى الفريق الأول، والتنازل عنها له ضمانا
لهذا العقد، ويتعهد بالتوقيع على كافة المعاملات الرسمية
والقانونية، التي يطلب الفريق الاول منه توقيعها، وفقا للشروط
الخاصة التي يضعها الفريق الاول لهذه الغاية، وتعتبر هذه
المستندات جزءا من هذا العقد متمما له، ولا يحق للفريق الثاني
ان يتصرف فيها، أو بأي جزء منها بدون موافقة الفريق الاول
الخطية، وقبل تسديد قيمة التزاماته نهائيا.

١٧- يصرح الفرقاء الثلاثة انهم بعد دراسة بنود هذا العقد
وتدقيق جميع شروطه، فإنهم يقرون ان هذا العقد لا تتعارض
شروطه مع احكام الشريعة الاسلامية.

١٨- حرر هذا العقد على نسختين اصليتين موقعتين من قبل
الفرقاء الثلاثة، بارادة حرة خالية من العيوب الشرعية والقانونية

اليوم ، الموافق / / م. ويسقط الفريق الثاني حقه في الادعاء بكذب الاقرار و/ أو أي دفع شكلي و/أو موضوعي، ضد ما جاء في هذا العقد.

الفريق الثالث الفريق الثاني الفريق الأول
(الكفيل) (الأمر بالشراء) شركة بيت المال الفلسطيني العربي.
سابقاً: تبيع الشركة السلعة الى الأمر بالشراء إلى أجل ١٢ شهراً
أو ٢٤ شهراً ويتم التوقيع على الكمبيالات المستحقة الدفع في
مواعيد محددة يتم الاتفاق عليها بين الشركة والأمر بالشراء.
ثامناً: نص نموذج عقد بيع المرابحة في الشركة على ان الأمر
بالشراء يقدم ضمانات للشركة متفق عليها بين الفريقين.
تاسعاً: تطلب الشركة ايضاً من الأمر بالشراء كفلاء ثلاثة أو
اثنان من الاشخاص المعروفين بالصدق والأمانة ولديهم المقدرة
المالية كالتجار مثلاً ويوقع الكفلاء النموذج التالي للكفالة:
قال تعالى:

يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود"

صدق الله العظيم

(سورة المائدة/ الآية رقم ١)

القسم الأول - الشروط العام للتعامل
القسم الثاني - الكفالة المطلقة
الى السادة
شركة بيت المال الفلسطيني العربي
فرع ()

الرقم المتسلسل:
اسم العميل: ()

()
القسم الأول
الشروط العامة للتعامل

لما كانت شركة بيت المال الفلسطيني العربي المساهمة المحدودة تعمل بصفقتها شركة متخصصة في التعامل دون ربا، فان الموقعين أدناه يشهدون الله على صدق نواياهم للتعامل مع هذه الشركة المتخصصة على اساس التعامل الشرعي الحلال، وحسب الوسائل الشرعية المطبقة في تعاملها مع الغير.

وبناء على هذا التوجه الخالص للتعامل الشرعي الحلال، وتثبيتا لما تم وما سيتم بيننا من معاملات، فاننا نقر لكم بما يلي:

١- ايفاء بالغايات المصودة في هذه الشروط، وبالإضافة إلى ما ورد في المقدمة أعلاه يكون للكلمات والمصطلحات الآتية المعاني المبينة أدناه، إلا إذا دلت القرينة على خلاف ذلك:-

أ- تشمل كلمة (الشركة) مركز شركة بيت المال الفلسطيني العربي المساهمة المحدودة، أو أي فرع من فروعها، أو كليهما معا.

ب- تعني عبارة (التمويل بالمضاربة) تقديم الشركة النقد اللازم - كليا أو جزئيا - لتمويل عملية محددة يقوم فيها شخص آخر أو اشخاص أو شركة أو أي جسم معنوي آخر، وذلك على أساس المشاركة - ربحا أو خسارة - حسب الآراء الفقهية المعتمدة.

ت- تعني عبارة (المشاركة المتناقصة) دخول الشركة بصفقتها شريك ممول - كليا أو جزئيا- في مشروع ذي دخل متوقع، وذلك على اساس الاتفاق مع الشريك الآخر بحصول الشركة على حصة نسبية من صافي الدخل المتحقق فعلاً، مع حقه في الاحتفاظ بالجزء المتبقي- أو أي قدر منه يتفق عليه -

ليكون ذلك الجزء مخصصا لتسديد أصل ما قدمته الشركة من تمويل.

ث- تعني عبارة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) قيام الشركة بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي تدفعه الشركة - كليا أو جزئيا- وذلك في مقابل التزام الأمر بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.

ج- تشمل كلمة (المصاريف) جميع النفقات التي تتكبدها الشركة في كل ما يتعلق بتنفيذ أية معاملة من المعاملات الواردة في البند (1) من هذه الشروط، وجميع الرسوم على اختلاف أنواعها، وفرق العملة، وعمولة العملاء، وأتعاب المحاماة، والمحكمين والخبراء، وما يتبعها من مصاريف سفر وإقامة، وترجمة أوراق، ونسخها، وطبعتها، وتصويرها.

٢- تعتبر مقدمة هذه الشروط جزءاً متما لها.

٣- تشمل أحكام هذه الشروط جميع أشكال التعامل القائمة مع الشركة سواء فيما سبق إجراؤه من معاملات أو ما سيتم إجراؤه مع الشركة في أي مجال من مجالات التعامل الواردة في البند (1) من هذه الشروط. ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر - جميع أشكال التعامل في التمويل بالمضاربة، والمشاركة المتناقصة، وبيع المرابحة للأمر بالشراء.

٤- إننا نتعامل مع الشركة من منطلق التعامل الحلال، وبالنوايا الحسنة التي نشهد الله على صدقنا في العمل على أساسها، وإننا نتحمل جميع ما يترتب علينا من مسئولية ناشئة عن أي تعد أو

تقصير أو إساءة للامانة، أو مخالفة للشروط المتفق عليها مع الشركة (صراحة أو ضمنا) حيث يحق للشركة ان تعود علينا، مجتمعين ومنفردين، بكل ما يترتب لها نتيجة قيام أي سبب موجب للضمان شرعا.

٥- من المتفق عليه بيننا، أنه يحق للشركة وقف العمل بأية معاملة من المعاملات الواردة في البند (١) من هذه الشروط، اذا تبين لها - حسب رأيها المطلق - عدم جدوى الاستمرار في التمويل و/ أو اذا حصلت أية مخالفة لأي شرط من شروط التعامل و/ أو إذا حصل أي تخلف عن القيام بأي التزام من الالتزامات المترتبة علينا و/ أو إذا تبين للشركة أن اية معاملة من المعاملات المشار إليها أعلاه إستغلت و/ أو بارادتها المنفردة دون أن تكون الشركة ملزمة ببيان الاسباب، وذلك دون الحاجة الى ضرورة /ابلاغنا أي اخطار أو تنبيه أو إشعار أو إنذار عدلي أو مراجعة قضائية أو أي إجراء قانوني أو قضائي آخر مهما كان نوعه.

٦- نوافق على عدم إعتبار الشركة وفروعها مسئولين أو ملزمين عن أي عطل وضرر قد يصيبنا في حالة تعطيل الشركة أو توقفها عن العمل سواء أكان ذلك بقرار من سلطة عامة أو بسبب الحرب أو الحوادث العامة، أو لأية أسباب أخرى سواء كانت تشكل قوة قاهرة و/أو ظروفًا طارئة أو لأية اسباب اخرى.

٧- نصرح بأن الشركة وفروعها غير مسئولين عن أي تلف أو ضياع قد يحدث نتيجة تأخير أو ضياع البرقيات أو التلكس أو الرسائل المرسلة بواسطة الفاكس أو التحارير أو غيرها من

المستندات، أو بسبب خطأ في نقلها، أو تفسيرها، أو ترجمتها، أو بسبب تعليمات شركات التأمين أو الشحن، أو بسبب أي بند من البنود، أو الشروط، أو التحفظات الوارد ذكرها طباعة أو كتابة في أي مستند من المستندات. كما أن الشركة وفروعها غير مسئولين عما قد يحدث من خطأ أو حذف أو سهو مهما كان نوعه، مما له علاقة بأية معاملة.

٨- نصح بأن الشركة وفروعها غير مسئولين عن ضياع أي مستند أو اية أوراق أو عن أي أمر يتعلق بإكتمال أية مستندات أو أوراق، وصحتها، وحقيقتها، وتأثيرها القانوني، وتزويرها، وتحريفها، وتظهيرها وسريان مفعولها أو عدمه وكذلك لا تكون الشركة وفروعها مسئولين عن أوصاف البضائع المبينة في المستندات، وكميتها، ووزنها، وقيمتها، وحالتها، وتعبئتها، وتسلمها، ومخالفتها لشروط التعامل مع الشركة، وعن حسن نية المصدر أو أي شخص كانتا من كان، وتصرفاتهم، وعن إقتدارهم أو إقتدار ناقلي البضائع ومؤمنها على الدفع أو عدمه والاختفاء الصادرة من قبلهم أو من قبل شاحني البضائع أو ناقليها سواء تم ذلك عن تعمد أو نتيجة خطأ تقصيري.

كما أننا نتعهد ونقبل ان لا نشير أي إدعاء ضد الشركة وفروعها فيما يتعلق بأي خطأ أو مخالفة أو نقص أو ما شابه ذلك مما ذكر أعلاه، سواء كان ذلك من المستندات أو في البضائع أو في أية معاملة أخرى، والذي من شأنه أن يؤدي الى تأجيل أو رفض إعادة الدفع للشركة أو التوقف عنه، أو أن يؤدي الى تعديل إرتباطنا مع الشركة بأي شكل إما قبل الدفع أو بعده.

٩- نفوض بأن تدفع الشركة إذا رغبت (دون أن تكون ملزمة بذلك) أي مبلغ تراه الشركة ضروريا لتنفيذ أي التزام مترتب بذمتنا، ونتعهد بأن نسدد للشركة عند الطلب قيمة جميع هذه المبالغ التي تكون قد صرفتها لهذه الغاية.

١٠- في حالة أن يطرأ أي تغيير بسبب حدوث حرب أو حوادث طارئة أو حتى في الاحوال العادية أو لأي سبب آخر مهما كان نوعه فاننا نتعهد بأن ندفع للشركة عند طلبها أو عند تقديمها المستندات لنا جميع المصاريف التي دفعتها الشركة ونسقط كل حق لنا في أي اعتراض أو إدعاء مهما كان نوعه.

١١- نتعهد بوفاء جميع الالتزامات المترتبة بذمتنا تجاه الشركة عند الاستحقاق او عند طلب الشركة لأي سبب كان وذلك دون أن تكون الشركة ملزمة ببيان الاسباب الداعية لذلك، وإذا استحق أي التزام ولم يدفع لأي سبب كان، تصبح جميع التزاماتنا تجاه الشركة مستحقة دفعة واحدة ولو لم يحل أجل استحقاقها.

١٢- نتعهد بأن ندفع نقدا عند أول طلب من الشركة مبلغا موازيا لمطلوبها بموجب أي بند من بنود هذه الشروط.

١٣- يشترط في حالة حلول أجل الالتزامات المترتبة في ذمتنا الى الشركة، وامتناعنا عن الوفاء، يحق للشركة ان تطالبنا بما لحقها من ضرر ناشيء، و/أو متعلق بواقعه امتناعنا عن الوفاء، في مدة المماطلة، وفي حالة عدم اتفاقنا على تقدير الضرر، تحال مطالبة الشركة الى المحاكم النظامية لتقرير قيمة الضرر.

توقيع الكفيل:

توقيع العميل:

١٤- نصرح بغية تنفيذ ما تعهدنا به بموجب هذه الشروط بما يلي:

أ- اننا نوافق مقدما على أية محكمة تكون ذات صلاحية تختارها الشركة للفصل في أي نزاع او ادعاء ناشيء و/ أو متعلق بهذه الشروط، ونسقط حقنا مقدما في الاعتراض على صلاحية المحكمة ذات الاختصاص التي تختارها الشركة.

ب- إننا نوافق على ان يكون للشركة الحق في أن تتخذ ضدنا، مجتمعين ومنفردين، كل حكم أو قرار يصدر لمصلحة الشركة، أما على جميع ممتلكاتنا او ممتلكات أي واحد منا المنقولة وغير المنقولة معا، وإما على كل من هذه الممتلكات المذكورة على حدة، وفقا لاختيار الشركة المطلق، دون أن يتبع في ذلك أي ترتيب، حتى ولو أن القانون ينص على مثل هذا الترتيب ، إذ اننا نسقط حقنا مقدما في إثارة أي إعتراض بهذا الخصوص.

القسم الثاني الكفالة المطلقة

نصرح بموجب هذه الكفالة - وبدون تحفظ - بما يلي:
١- تكون كفالتنا للمكفول الموقع أدناه عامة مطلقة، وعلى وجه التكافل والتضامن، في كل ما يتعلق بالتزامات المكفول تجاه الشركة.

٢- نقر أن كفالتنا هذه تعتبر كفالة قائمة بذاتها، ولا يمكن أن تؤثر في أو تتأثر بأية تأمينات أو كفالات اخرى قائمة تجاه الشركة حاليا او مما يمكنه أن يحصل عليها مستقبلا.

٣- نقر أن كفالتنا هذه تبقى سارية المفعول، وملزمة لنا، في حالة منح الشركة للمكفول أي تسامح أو إمهال في تسديد قيمة أي إلتزام أو في حالة تجديد أو تمديد الكفالة.

٤- نقر بأن دفاتر الشركة وحساباتها، تعتبر بينة قاطعة لاثبات المبالغ المستحقة، أو التي تستحق على المكفول تجاه الشركة بموجب أي إلتزام مع ما يلحقها من عمولات ومصاريف وغيره، ونصرح بأن قيود الشركة وحساباتها هي نهائية وصحيحة، ولا يحق لنا الاعتراض عليها.

كما أننا نتنازل مقدما عن أي حق قانوني، يجيز لنا طلب تدقيق حسابات الشركة وقيودها، من قبل أي محكمة، أو إبراز دفاترها، أو قيودها فيها.

وتعتمد الكشوفات المنسوخة عن تلك الدفاتر والحسابات، والتي يصادق المفوضون بالتوقيع عن الشركة على مطابقتها للاصل.

٥- نوافق على الا تنفيذ الشركة باي نص قانوني قد يوجب على الشركة الادعاء ضد المكفول قبلنا.

ونصرح بأننا نتنازل مقدما عن حق تقديم الادعاء ضد المكفول قبل الادعاء ضدنا، وأن مطالبة الشركة للمكفول أو لنا، لا تسقط حق الشركة في مطالبة الآخر.

٦- إذا كان المكفول "شركة" فان كفالتنا هذه تبقى نافذة المفعول ككفالة دائمة مستمرة، بغض النظر عن أي تغيير أو تعديل في عقد الشركة أو نظامها أو اسمها أو اعضائها أو أفرادها أو تصنيفيتها اختياريًا أو قضائيا.

٧- تبقى هذه الكفالة قائمة ومستمرة حتى الوفاء التام
بكل الالتزامات المترتبة في ذمة المكفول وبإبراء الشركة
المكفول خطياً من أي التزام مترتب في ذمته.
اليوم الموافق / / م .

اسم الكفيل:

توقيع الكفيل:

اسم العميل:

توقيع العميل:

أهمية بيع المراجعة للأمر بالشراء لدى الشركة:

يعتبر بيع المراجعة للأمر بالشراء من أهم مجالات الاستثمار التي تمارسها الشركة وقد بلغت حصة بيع المراجعة للأمر بالشراء ٨٩,٦٪ من إجمالي التمويل في الإستثمارات شملت تغطية العديد من الأنشطة الإقتصادية والتي يمكن توضيحها فيما يلي:

التزاماً بمبدأ الشركة بالعمل بالأسلوب الحلال فقد قامت بتوظيف أموالها وتشغيلها وفقاً لهذا الأسلوب سواء عن طريق التمويل بالمضاربة أو المشاركة بنوعها الدائمة والمتناقصة أو بيع المراجعة للأمر بالشراء وقد خصصت الشركة ما نسبته ٤٠٪ من أموالها لتمويل عمليات المراجعة والمشاركة حيث بلغ حجم التمويل خلال السنة (١٩٩٥) مبلغ ١,٧٤١,٠٣٥ ديناراً وفيما يلي مزيداً من التوضيح لهذا التمويل:

التمويل بالمراجعة ١,٥٦٠,٥٨٨

التمويل بالمشاركة الدائمة ٦٠,٠٧١

التمويل بالمشاركة المتناقصة ١٢٠,٣٧٦

وقد بلغت المربحات ما نسبته ٨٩,٦٪ من اجمالي التمويل في الإستثمارات شملت تغطية العديد من الأنشطة الاقتصادية والتي يمكن توضيحها فيما يلي:

البيان	الاجمالي	الضفة	غزة
التجارة	٣٧٢.٦١٧ دينار	٣٤٠.٩٠٤ دينار	٣٤٧١٣ دينار
السيارات والمعدات	٥٦٢.٣٠٦ دينار	٥٤٩.٨٠٥ دينار	١٣.٥٠١ دينار
المباني والمقارنات	٦٢٤.٦٦٥ دينار	٤٠٠.١٨٥ دينار	٢٢٤.٤٨٠ دينار
الإجمالي	١.٥٦٠.٥٨٨ دينار	١.٣٩٠.٨٩٤ دينار	٣٦٩.٦٩٤ دينار

وقد بلغت أرباح عمليات المراجعة خلال عام ١٩٩٥ مبلغ ٢٠٦,٨٥٤ ديناراً وقد اعتبرت الأرباح كاملة في حساب السنة المالية ١٩٩٥ باعتبار أن عمليات الشراء والبيع تمت في نفس العام ولأن الشركة لا تتقاضى زيادة في الأرباح عند التأخير في السداد(١).

١- التقرير السنوي الأول لشركة بيت المال ١٤١٦ هـ ١٩٩٥ ص ١١.

المبحث الثالث

شبهات حول تطبيق المراجعة

الشبهة الأولى: حساب الربح بالنسبة المئوية:

ظن كثير من الناس أن حساب الربح بالنسبة المئوية من باب الربا ويعود هذا الظن لتعامل الناس مع البنوك الربوية التي تحسب فوائدها بالنسبة المئوية كأن يقترض شخص من البنك الربوي الف دينار لمدة سنة فيقال له إن عليك فائدة بنسبة ١٥٪ مثلاً.

وفي الحقيقة والواقع ان حساب المصارف الإسلامية والشركات الإسلامية ومنها شركة بيت المال لأرباحها بالنسبة المئوية ليس له علاقة بالربا ولا بمعدلات الفائدة (الربا) التي تتعامل بها البنوك الربوية وتوضيح ذلك أن الفقهاء ذكروا من صور المراجعة الصورتين التاليتين:

الصورة الأولى: أن يقول البائع لمن يرغب في الشراء رأس مالي في هذه السلعة مئة بعتك بها وربح عشرة.
قال ابن قدامة: (فهذا جائز لاختلاف في صحته ولا نعلم فيه عند أحد كراهة) (١).

ونلاحظ أن البائع في هذه الصورة قد جعل نسبة ربحه ١٠٪ جملة واحدة.

الصورة الثانية: أن يقول البائع بعتك برأس مالي وهو مئة واربح في كل عشرة درهماً.

قال ابن قدامة عن هذه الصورة: (فقد كرهه أحمد وقد رويت كراهته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء.

وقال اسحق: لا يجوز لأن الثمن مجهول حال العقد فلم يجز كما لو باعه بما يخرج به في الحساب.

ورخص فيه سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي وابن المنذر.

ولأن رأس المال معلوم فأشبهه ما لو قال: وربح عشرة دراهم..(١).

ثم بين ابن قدامة ان البيع صحيح وكراهة بعض الصحابة له كراهة تنزيه لأنه كان من بيوع العجم.

إن هذا البيع صحيح ولا شيء فيه لأن الثمن معلوم والربح معلوم وحسابه بالنسبة المنوية مجرد عملية حسابية لا شيء فيها والتجار يحسبون أرباحهم بالنسبة المنوية.

وهذه النسبة لا علاقة لها بالفائدة الربوية التي تتقاضاها البنوك وهناك فرق واضح بينهما وان اتفقتا في الصورة وبيان ذلك:

تاجر اشترى ثلاثة آلاف دينار فباعها بألف ومئة دينار فهذا التاجر زاد على رأس ماله نسبة مئوية هي ١٠٪.

وهذه الزيادة تسمى عند الفقهاء ربحاً وهو شيء حلال بينما البنك الربوي يقرض شخصاً ألف دينار ويفرض عليه فائدة

١٠٪ فهذه نسبة مئوية وقد زاد البنك رأس ماله ١٠٪ وهذه المسمأة فائدة وهي محرمة شرعاً.

فهاتان الحالتان وإن اتفقتا في الصورة ولكنهما مختلفتان في الحكم . فالأولى ربح حلال والثانية ربا حرام. فالتاجر زاد ماله بطريق حلال. والبنك الربوي زاد ماله بطريق حرام.

ومن جانب آخر فهناك فرق بين ما يتبعه المصرف الاسلامي وما يطبقه البنك الربوي فيما يتعلق بالاعتماد على النسبة المئوية أما البنك الاسلامي فإنه يتفق ابتداءً مع المشتري على نسبة الربح بناء على مدة الأجل الذي يسدد فيه الثمن فإذا تم الاتفاق على نسبة معينة فإنه لا يجوز للمصرف الاسلامي ان يزيد عليها شيئاً حتى لو أعسر المشتري لأنه قد حصل اتفاق بينهما على الثمن والربح فلا تغيير عليهما بعد هذا الاتفاق.

أما البنك الربوي فإنه يحدد أرباحه بالنسبة المئوية بناء على مدة الأجل الذي يسدد فيه القرض ولكن هذه النسبة ليست ثابتة كما في المصرف الاسلامي وذلك لأن العميل إن تأخر عن دفع المطلوب في الزمن المحدد للدفع فإن البنك يتقاضى زيادة في مقدار الفائدة كلما تأخر العميل عن الدفع(١).

وبهذا يظهر لنا: (أن اعتماد النسبة لا شيء فيه شرعاً وليس فيه حرام على المتعامل فيه ولا علاقة له بالفائدة التي تتعاطاها البنوك الربوية)(٢).

١- بيع المراجعة . احمد ملحم ص ١٧٧.

٢- احكام العقود والبيوع في الفقه الاسلامي. الشيخ عبد الحميد السائح ص ٢١.

الشبهة الثانية: زيادة الثمن مقابل الأجل:

من المعلوم أن بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تتعامل به المصارف الإسلامية والشركات الإسلامية يتضمن البيع الى أجل أو بيع التقييط وكذلك الحال بالنسبة لشركة بيت المال الفلسطيني العربي حيث إن الشركة تشتري السلعة التي يحددها الأمر بالشراء ثم تبيعها له على أقساط مؤجلة وقد ظن كثير من الناس أن وجود فرق في السعر بين البيع بثمن حال والبيع الى أجل بسعر أعلى من الأول يعتبر من باب الربا المحرم.

ولدفع هذه الشبهة لا بد من تفصيل القول في حكم زيادة الثمن مقابل الأجل وقد تعارف الناس على تسمية البيع الذي يشمل زيادة الثمن مقابل الأجل ببيع التقييط.

وصورته أن يتفق البائع والمشتري على بيع سلعة ما بثمن معلوم يفرق على أقساط معلومة ومن المعروف أن ثمن السلعة إذا بيعت بالتقييط يكون أعلى من ثمنها إذا بيعت حالاً. وقد اختلف الفقهاء في حكم زيادة الثمن نظير الأجل على

قولين:

القول الأول: تجوز الزيادة في الثمن نظير الأجل وهذا مذهب جمهور الفقهاء بما فيهم فقهاء المذاهب الأربعة ونقل عن جماعة كبيرة من السلف وبه قال كثير من العلماء المعاصرين (١).

١- انظر تبين الحقائق ٨٧/٤ تكملة المجموع ٦/١٣ شرح الخرشي ٤٤/٦ المغني ١٧٧/٤ نيل الأوطار ١٧٢/٥ مجموعة دروس وفتاوى الحرم المكي ١٩٤/٣ مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٦ ج ١ ص ١٩٥ فما بعدها.

قال ابن قدامة: (وقد روي عن طاووس والحكم وحماد أنهم قالوا: لا بأس أن يقول: أبيعك بالنقد كذا وبالنسيئة كذا فيذهب إلى أحدهما.

وهذا محمول على أنه جرى بينهما بعد ما يجري في العقد فكان المشتري قال: أنا آخذه بالنسيئة كذا فقال: خذه. أو رضيت ونحو ذلك. فيكن عقداً كافياً(١).

وقال شيخ الإسلام ابن تيمية في جوابه على سؤال حول البيع إلى أجل (..... وإذا باعه إياه بالقيمة إلى ذلك الأجل فإن الأجل يأخذ قسطاً من الثمن)(٢).

وقال الإمام الترمذي صاحب السنن: (إذا قال البائع: أبيعك هذا الثوب بنقد عشرة وبنسيئة بعشرين فإذا فارقه على أحدهما فلا بأس إذا كانت العقدة على واحد منهما)(٣).

وقد احتج الجمهور على قولهم بجواز زيادة الثمن مقابل الأجل بأدلة كثيرة منها:

١- قوله تعالى: (واحل الله البيع وحرم الربا) (٤) وهذه الآية الكريمة عامة تشمل بعمومها البيع بثمنين أحدهما مؤجل أعلى من الآخر.

١- المظني ١٧٧/٤.

٢- مجموع فتاوى ابن تيمية ٤٩٩/٢٩.

٣- صحيح سنن الترمذي ٩/٢.

٤- سورة البقرة الآية ٢٧٥.

٢- وقوله تعالى: (إلا ان تكون تجارة عن تراض منكم) (١)
قالوا إن من أعمال التجارة البيع بالنسيئة ولا بد من أن تكون له
ثمرة وتلك الثمرة داخلة في باب التجارة وليست داخلة في باب
الربا والرضا ثابت لأن البيع المؤجل طريق من طرق ترويح
التجارة(٢).

٣- وقوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين ال أجل
مسمى فاكتبوه) (٣) فالتقسيط في الثمن لا حرج فيه إذا كانت
الأقساط معروفة والأجال معلومة للآية(٤).

٤- واحتجوا بما ورد في الحديث عن عائشة رضي الله
عنها قالت: جاءت بريرة فقالت: أني كاتبته أهلي على تسع أواق
في كل عام أوقية فأعينني...)(٥).

قال الشيخ ابن باز معلقاً على هذا الحديث: (ولقصة
بريرة الثابتة في الصحيحين فإنها اشترت نفسها من سادتها بتسع
أواق في كل عام أوقية وهذا هو بيع التقسيط ولم ينكر ذلك النبي
صلى الله عليه وسلم بل أقره ولم ينه عنه ولا فرق في ذلك بين
كون الثمن مماثلاً لما تباع به السلعة نقداً أو زائداً على ذلك
بسبب الأجل (٦).

-
- ١- سورة النساء الآية ٢٩.
 - ٢- بيع التقسيط د. ابراهيم النبو مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٢٢٩.
 - ٣- سورة البقرة. الآية ٢٨٢.
 - ٤- فتاوى اسلامية ٢/٢٣٩.
 - ٥- رواه البخاري ومسلم إنظر صحيح البخاري مع الفتح ١١٦/٦ صحيح مسلم بشرح
النووي ٤/١١٢.
 - ٦- فتاوى اسلامية ٢/٢٣٩.

٥- واحتجوا بما روي في الحديث عن عبد الله بن عمرو ان رسول الله صلى الله عليه وسلم أمره أن يجهز جيشاً فنفذت الإبل فأمره أن يأخذ في قلاص الصدقة فكان يأخذ البعير بالبعيرين إلى إيل الصدقة(١)، فهذا الحديث واضح الدلالة على جواز أخذ زيادة على الثمن نظير الأجل.

٦- واستدل الجمهور بالمعقول فقالوا: إن الأصل في الأشياء والعقود والشروط الإباحة متى ما تمت برضا المتعاقدين الجائزي التصرف فيما تبايعا، إلا ما ورد عن الشرع ما يبطله، ولما لم يرد دليل قطعي على تحريم البيع بالتقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة، ومن ادعى الحظر فعليه الدليل، بل قد ورد العكس من ذلك فقد نص الشارع على الوفاء بالعهود والشروط والمواثيق، وإذا كان جنس الوفاء ورعاية العهد مأموراً به علم ان الأصل صحة العقود والشروط، إذ لا معنى للصحيح إلا ما ترتب عليه أثره وحصل به مقصوده، ومقصود العقد هو الوفاء به، فإذا كان الشارع قد أمر بمقصود العقود، دل على أن الأصل فيها الصحة والإباحة(٢).

١- رواه ابو داود وأحمد والبيهقي، انظر عون المعبود ١٤٧/٩-١٤٨، الفتح الرباني ٨٠/١٥-٨١، سنن البيهقي ٢٨٧/٥-٢٨٨ وقال البيهقي: وله شاهد صحيح وقال الساعاتي: وقوى الحافظ إسناده إنظر المصدرين الأخيرين.

٢- بيع التقسيط د. ابراهيم الدبو مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٢٣٠.

القول الثاني: لا تجوز الزيادة في الثمن نظير الأجل

والزيادة تعتبر من باب الربا المحرم وبهذا قال زين العابدين بن علي بن الحسين والناصر والمنصور من الهاديوية والإمام يحيى (١). وبه قال ابو بكر الجصاص الحنفي (٢) وهو قول جماعة من العلماء المعاصرين (٣). وقد احتج هذا الفريق بأدلة منها:

١- قوله تعالى (واحل الله البيع وحرم الربا) (٤) فالآية أفادت تحريم البيوع التي يؤخذ فيها زيادة مقابل الأجل لدخولها في عموم كلمة الربا وهي تنفيذ الإباحة في قوله تعالى (إلا ان تكون تجارة عن تراض منكم) (٥) فإن كل العقود الربوية مقيدة لهذه الإباحة.

٢- واحتجوا بما ورد في الحديث عن أبي هريرة أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا (٦) وفي رواية أخرى (نهى النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة) (٧). ووجه الاستسهاد بالحديث بأن يقول بعثك بألف نقداً أو الفين إلى سنة فخذ أيهما شئت أنت وشئت أنا (٨).

١- نيل الأوطار ١٧٢/٥.

٢- أحكام القرآن للجصاص ١٨٦/٢-١٨٧.

٣- بيع المراجعة لأحمد ملحم ص ١٧٢، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا، د. نظام الدين عبد الحميد مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٣٦٧.

٤- سورة البقرة الآية ٢٧٥.

٥- سورة النساء الآية ٢٩.

٦- رواه أبو داود. انظر عون المعبود ٢٣٨/٩ وهو حديث حسن كما قال الشيخ الاباني إرواء الغليل ١٥٠/٥.

٧- رواه الترمذي والنسائي وأحمد. انظر، صحيح سنن الترمذي ٨/٢، صحيح سنن النسائي ٩٥٨/٣ وقال الاباني: إسناده حسن. إرواء الغليل ١٤٩/٥، الفتح الرباني ٤٥/١٥.

٨- نيل الأوطار ١٧٢/٥.

٣- قالوا لا فرق بين أخذ الزيادة لأجل الأجل في البيع أو القرض لأن كلاهما زيادة مقابل الأجل والزيادة في القرض ربا وكذلك في البيع (١).

وقد أجاب الجمهور عن أدلة الماتنين بمايلي:

١- إن احتجاجهم بالآية الأولى (وحرّم الربا) غير مسلم لأن الزيادة لا يكاد يخلو منها كل بيع، فالآية على هذا تصبح مجملة في تعيين الأنواع المحظورة، وقد بينتها السنة في الأشياء الستة المنصوصة أو فيها وما ساواها في العلة، والمسألة محل النزاع خارجة عن كل منهما.

إن الزيادة المعتبرة ما كانت فرع الاشتراك في المزيد كالصاع بالصاعين، ولا يتحقق في مختلف الجنس والتقدير.

وأيضاً ليس للسعر استقرار كالتقدير بالكيل والوزن لما فيه من التفاوت بحسب الغلاء والرخص والرغبة وعدمها وداعي الحاجة وعدمه، فعلى هذا لا يصلح أصلاً ومناطقاً يرجع إليه في تعليق الحكم به.

إن الزيادة المحظورة في مقابلة المدة إنما منعها الشارع إذا كانت ابتداءً كما كان عليه أمر الجاهلية في قولهم: (إما أن تقضي وإما أن تربي). وأما إذا كانت تابعة للعقد كما في مسألتنا هذه فهو من البيوع المباحة ولوزاد على سعر يومه (٢).

٢- وأما الجواب عن احتجاجهم بالآية الثانية (إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) فيقال: - أن الرضا في البيع مدار

١- المعاملات المصرفية والربوية ص ١٢٥.

٢- بيع التسيط د. إبراهيم الدبر مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٢٣٢.

البحث أمر لا ينكر (وهو باعث عليه وبمثله لا يصير البائع مكرها والإلزام مثله في كل بيع وشراء)، إذ لا بد من حامل له كحاجة المشتري الى المبيع والبائع الى الثمن.

والفرق بين الباعث والمكره، أن الأول أمر متعلق بما يوجبه العقد من آثاره، والثاني أمر متعلق بالعقد فقط، إذ الإكراه إنما يتحقق على العقد والإكراه معارض للباعث، فمتى غلبه صار مغيراً للإختيار فيكون البيع لا عن تراض فلا حكم له (١).

٣- وأما الجواب عن استدلالهم بحديث (نهى عن بيعتين في بيعة) فيقال: إن معنى الحديث محمول على بيوع العينة لا على بيع الأجل وذلك منعاً للتضارب بين السنن والآثار، وبيع العينة حيلة ربوية تعتمد على جواز الفرق بين الثمن المعجل والمؤجل ظاهرها البيع وباطنها القرض الربوي والسلعة تدخل ثم تخرج وليست مرادة والدليل على أن المقصود بالحديث بيع العينة هو أن البائع إذا قال إن كان لسنة فبكذا (١١٠) مثلاً وإن كان نقداً فبكذا (١٠٠) مثلاً فهذا ليس من باب بيعتين في بيعة إنما هو إيجاب ثمين من أجل أن تتعقد بعد ذلك بيعة واحدة على أحد الثمينين: المؤجل أو المعجل (٢).

٤- ويجاب عن قولهم بأن اخذ الزيادة لأجل الأجل رباكالزيادة في القرض فيقال إن التبادل في القرض يقع بين الشيء ومثله مئة دينار بمئة ديناراً مثلاً أما في البيع بالثمن المؤجل فإن التبادل يقع على أشياء مختلفة هي السلعة المبيعة بالثمن من النقود.

١- بيع التسيط د. ابراهيم الدبو مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٢٣٣.

٢- بيع التسيط د. رفيع المصري مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ص ٣٣١-٣٣٢.

كما أن الربح في القرض بالربا مضمون للمرابي على أي حال أما في البيع فلا لأن الأسعار قابلة للتغير فقد ترتفع فيكون المشتري هو الرابح وقد تنخفض فيربح البائع فعادت قضية البيع بالثمن المؤجل الى قاعدة الغنم بالغرم.

كما أن الزيادة على الثمن العاجل في البيع الأجل لا تجوز إلا بهذا المقدار فقط ولا يجوز للبائع أن يزيد عليه شيئاً حتى لو تأخر في السداد لكونه معسراً وأي زيادة تعتبر من الربا المحرم. وأما الزيادة في الربا فإن المرابي يزيد كلما تأخر المدين في السداد (١).

وبعد هذا العرض الموجز أرى رجحان مذهب الجمهور في جواز الزيادة نظير الأجل وقد أقر مجمع الفقه الاسلامي صحة هذه الزيادة وأصدر قراره رقم ٦/٢/٥٣ ونصه:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجده في المملكة العربية السعودية من ١٧ إلى ٢٣ شعبان ١٤١٠ الموافق ١٤-٢٠ آذار (مارس) ١٩٩٠ م.

بعد اطلاعه على البحوث الواردة الى المجمع بخصوص موضوع: "البيع بالتقسيط" واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، قرر:

١- تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال. كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثنمه بالأقساط لمدد معلومة. ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع

١- المعاملات المصرفية والربوية ص ١٢٥-١٢٦.

مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على
ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً.

٢- لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التتصيص في العقد
على فوائد التسيط مفصولة عن الثمن الحال بحيث ترتبط بالأجل
سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة ام ربطها بالفائدة السائدة.

٣- إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن
الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط
سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم.

٤- يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حلَّ
من الأقساط ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة
التأخر عن الأداء.

٥- يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط
قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد
رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

٦- لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع
ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده
لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة (١).

١- مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٦ ج ١ ص ٤٤٧-٤٤٨.

الشبهة الثالثة: ارتفاع نسبة الأرباح التي تتقاضاها الشركة وأن هذه النسبة أكثر من نسبة الربا في البنوك الربوية.

سمعت كثيراً من الناس يقولون هذه المقولة: إذا كانت البنوك الربوية تأخذ نسبة من الفائدة أقل من نسبة أرباح بيت المال فالأفضل لنا أن نتعامل مع البنوك الربوية لأن ذلك أنفع لنا.

والجواب عن ذلك من وجوه:

الوجه الأول: يجب على المسلم أن يفرق بين الحلال والحرام ولا يقبل من المسلم أن يقول: ما دام الحرام أقل تكلفة من الحلال فالأنفع لي والأصلح لي أن آخذ الحرام لأنه قليل التكلفة وأعرض عن الحلال لأن تكلفته أعلى. فلو طبقنا هذا الكلام على الزواج والزنا لوجدنا أن الإنسان لو اراد الزنا فقد لا يكلفه الزنا ١٪ من تكلفة الزواج وقد لا يكلفه شيئاً فهل يصح وهل يقبل من الشاب المسلم أن يقول: ما دامت تكلفة الزواج مرتفعة وغالية فإنا أذننا لأن تكلفة الزنا أقل. وهذا الكلام لا يصدر من مسلم.

وحالة أخرى وهي شراء البضاعة المسروقة فمن المعلوم أن اللصوص يعرضون البضائع المسروقة بأسعار زهيدة قد تساوي ٢٠٪ من السعر الأصلي للبضاعة أو أقل. فهل يقبل من المسلم أن يقول: ما دامت البضائع المسروقة أرخص فإنا أشتريها لأن مصلحتي تتحقق بذلك. ومن المعلوم أنه يحرم على المسلم شراء البضائع المسروقة والمغصوبة.

الوجه الثاني: إن الشريعة الإسلامية لم تحدد حداً معيناً لربح التاجر في تجارته وإن المتتبع لآيات القرآن الكريم ولأحاديث الرسول صلى الله عليه وسلم لا يجد أنها حددت مقدار أرباحهم بل جعلت ذلك حسب ظروف التجارة والسماحة والتميسر وعدم الاستغلال.

وقد ورد في الحديث الذي رواه الإمام البخاري بإسناده عن شبيب بن غرقدة قال: (سمعت الحى يحدثون عن عروة أن النبي صلى الله عليه وسلم أعطاه ديناراً يشتري له به شاه فاشترى له به شاتين فباع إحداهما بدينار وجاءه بدينار وشاه فدعا له بالبركة في بيعه وكان لو اشترى التراب لربح فيه) (١) وقد ورد هذا الحديث برواية أخرى عند الإمام أحمد في المسند عن عروة بن الجعد البارقي رضي الله عنه قال: (عرض للنبي صلى الله عليه وسلم جلب فأعطاني ديناراً وقال: أي عروة أنت الجلب فاشتر لنا شاه، فأتيت الجلب فساومت صاحبه فاشترت منه شاتين بدينار فجئت أسوقهما فلقيني رجل فساومني فأبيعه شاه بدينار فجئت بالدينار وجئت بالشاه فقلت: يا رسول الله هذا دينارك وهذه شاتكم قال: وصنعت كيف؟ قال: فحدثته الحديث فقال: اللهم بارك له في صفقة يمينه" فلقد رأيتني أصف بكناسة الكوفة أي سوقها فأربح أربعين ألفاً قبل أن أصل إلى أهلي وكان يشتري الجوارى ويبيع" (٢).

١- صحيح البخاري مع فتح الباري ٤٤٥/٧ وقول الرلوي في الحديث: سمعت الحى: أي قبيلته كما قال الحافظ ابن حجر في فتح الباري ٤٤٥/٧.

٢- الفتح الرباني ٢٠/١٥.

ويؤخذ من هذا الحديث أن الرسول صلى الله عليه وسلم قد أقر عروة على بيعه الشاه بدنيار مع أنه اشتراها بنصف دينار فقد ربح فيها ما نسبته ١٠٠٪.

فهذا يدل على جواز أن يربح التاجر هذه النسبة بشرط أن لا يكون في البيع غش أو خداع أو احتكار أو غبن فاحش. فالتاجر المسلم الملتزم بدينه لا يتعامل بالطرق غير المشروعة فإن تعامل بها فإنه يكون قد وقع في الحرام. وقد ناقش مجلس مجمع الفقه الإسلامي مسألة تحديد أرباح التجار وقرر مايلي:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ هـ - ١٠-١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨ م.

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوع (تحديد أرباح التجار) واستماعه للمناقشات التي دارت حوله قرر:

أولاً: الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية ترك الناس أحراراً في بيعهم وشرائهم وتصرفهم في ممتلكاتهم وأموالهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية الغراء وضوابطها عملاً بمطلق قول الله تعالى: ﴿بها أيها الذين آمنوا لا تاكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾.

ثانياً: ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيد بها التجار في معاملاتهم بل ذلك متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع مع مراعاة ما تقضي به الآداب الشرعية من الرفق والقناعة والسماحة والتيسير.

ثالثاً: تضافرت نصوص الشريعة الإسلامية على وجوب سلامة التعامل من أسباب الحرام وملابساته كالغش والخديعة والتدليس والإستغلال وتزييف حقيقة الربح والاحتكار الذي يعود بالضرر على العامة والخاصة.

رابعاً: لا يتدخل ولي الأمر بالتسعير إلا حيث يجد خللاً واضحاً في السوق والأسعار ناشئاً من عوامل مصطنعة فإن لولي الأمر حينئذ التدخل بالوسائل العادلة الممكنة التي تقضي على تلك العوامل وأسباب الخلل والغلاء والغبن الفاحش (١).

الوجه الثالث: إن نسبة الربح الحلال الذي تتقاضاه شركة بيت المال الفلسطيني ليست أكثر من نسبة الفائدة (الربا الحرام) الذي تتقاضاه البنوك الربوية وهناك أوجه كثيرة مختلفة بين الجهتين وهذا يتضح فيما يلي:-

١- إن البنوك الربوية تختلف فيما بينها في كيفية احتساب الفوائد على القروض التي تمنحها أو حسابات الأجل من بنك لآخر من حيث مقدار نسبة الفائدة ومقدار عمولات المصاريف الإدارية والمصاريف البريدية أو البرقية التي تؤخذ من العملاء.

كما وأن نسبة الفائدة تختلف من عميل لآخر في أغلب الأحيان حسب حجم تعامل العميل مع البنك أو حسب العلاقات الشخصية أو غير ذلك.

١- مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٥ ج ٤ ص ٢٩١٩-٢٩٢٠.

أما في شركة بيت المال فيتم إحتساب الربح بطريقة تقوم على أساس المساواة في التعامل مع الزبائن لتحقيق العدالة وإستقرار المعاملات ودون تأثير لقيمة المعاملة مع مراعاة الدور الإجتماعي الذي تقوم به الشركة.

٢- إن البنوك الربوية لا تأخذ بعين الإعتبار الاحوال المالية الصعبة التي يمر بها العميل أثناء فترة تسديد القرض حيث تقوم البنوك الربوية تلقائياً بإحتساب فائدة على أي تأخير في السداد. وهذا يخالف ما عليه شركة بيت المال التي لا تفرض أية زيادة أو غرامات بسبب التأخير في تسديد الأقساط في مواعيدها بإعتبار أن ما تقوم به الشركة هو صفقة تجارية متفق عليها مسبقاً وهذا مطابق لأحكام الشريعة الإسلامية التي لا تقر تلك الزيادة .

٣- تعتبر شركة بيت المال عند تقدير نسبة الربح الثمن الأصلي للبضاعة والمصاريف الفعلية التي تتكبدها الشركة تماماً كما يحسب أي تاجر نسبة ربحه فيدخل في ذلك ثمن البضاعة وأجور النقل والتخزين ونحوها من المصاريف الفعلية.

٤- تقوم البنوك الربوية بخصم مقدار الفائدة والمصاريف الإدارية من أول دفعة مستحقة للعميل عند الإقتراض وهذا الأمر يعني زيادة معدل الفائدة عند الأخذ بالحسبان إحتساب تشغيل هذه الأموال طوال فترة تسديد القرض.

٥- تعتبر البنوك الربوية من المؤسسات المالية التي لا تفرض عليها ضريبة مضافة (١٧٪) وفق القوانين السائدة. بينما

تعامل شركة بيت المال كشركة تجارية فتفرض عليها ضريبة مضافة (١٧%) بالاضافة إلى ضريبة الدخل.

٦- عند المقارنة بين نسبة الربح لدى شركة بيت المال ونسبة الفائدة لدى البنوك وبعد دراسة القضية دراسة موضوعية متأنية يظهر أن نسبة الربح لدى شركة بيت المال لا تصل إلى نصف نسبة الفائدة لدى البنوك الربوية.

٧- وأخيراً فإنني أوصي شركة بيت المال بأن تكون أرباحها معتدلة وتأخذ بعين الاعتبار الاحوال الاقتصادية الصعبة التي يمر بها الإقتصاد المحلي من ركود وبطالة وحصار وغلاء.

الخاتمة

١- بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تتعامل به المصارف والشركات الإسلامية ومنها شركة بيت المال الفلسطيني بيع صحيح مشروع على الراجح من أقوال أهل العلم. ولا يعتبر هذا البيع تحايلاً على الربا ولا بيعتين في بيعة.

٢- إن اتباع الخطوات الصحيحة لبيع المراجعة للأمر بالشراء يعصم من الوقوع في الزلل والخطأ ويبعد المتعاملين عن الشبهات.

٣- المطلوب من المصارف والشركات الإسلامية توسيع دائرة نشاطها واستعمال أساليب الاستثمار الجائزة شرعاً كالمضاربة والسلم والاستصناع والمشاركة بالإضافة لبيع المراجعة للأمر بالشراء.

٤- المطلوب من القائمين على شركة بيت المال وموظفيها أن يفكروا بعقلية التاجر المسلم ولا يفكروا بعقلية الممول فحسب فينظروا الى قيمة الربح السريع وتجنب المخاطر لأن التجارة فيها نوع من المخاطرة.

٥- لا بد لشركة بيت المال الفلسطيني أن تستمر في توعية موظفيها وتنمية معلوماتهم حول أساليب الاستثمار الشرعية.

٦- عند تقدير ارباح الشركة في أي عقد من العقود لا بد أن يتلاءم الربح مع درجة المخاطرة مع مراعاة أحوال الناس بحيث لا يكون هناك إجحاف لا في حق الزبائن ولا في حق الشركة.

٧- ما دام ان الشركة قد اعتمدت النظام الاسلامي في معاملاتها فلا بد أن ينعكس ذلك بصورة ايجابية على تعاملها مع الناس

وعلى واقعها بكل جزئياته حتى يكون الالتزام بأحكام الشرع الحنيف في الأقوال والأعمال.

٨- إن تجربة شركة بيت المال تجربة جديدة في فلسطين المحتلة التي تعاني ظروفاً صعبة من جميع النواحي فلا بد من العمل على تشجيع هذه التجربة ودعمها وتسديدها في خطواتها لتبرهن على صحة التوجه وصحة المنهج الذي التزمت به ولتبعدها الناس على التعامل بالحرام.

ولا بد من التأكيد على أن الوقوع في الخطأ لا يعني خطأ المنهج وإنما الخطأ في التطبيق والتماس العذر مطلوب مع حسن الظن والتوجيه نحو الصواب.

والله الهادي إلى سواء السبيل.

المراجع مرتبة حسب حروف المعجم

"القرآن الكريم"

- ١- أحكام العقود والبيوع في الفقه الاسلامي. عبد الحميد السائح، من مطبوعات البنك الاسلامي الاردني مطبعة الشرق- عمان.
- ٢- أحكام القرآن. لابي بكر أحمد بن علي الرازي الجصاص. تحقيق محمد الصادق قحماوي، الطبعة الثانية دار المصحف - القاهرة.
- ٣- إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل. لمحمد ناصر الدين الألباني، الطبعة الأولى ، المكتب الاسلامي بيروت.
- ٤- أسلوب المراجعة والجوانب الشرعية. د. عبد الستار أبو غدة، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ٥- أعلام الموقعين عن رب العالمين. لأبي عبد الله محمد المعروف بابن القيم، مراجعة طه عبد الرؤوف سعد، طبع دار الجيل، بيروت ١٩٧٣.
- ٦- أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء للشيخ قاسم القونوي، تحقيق د. احمد الكبيسي، الطبعة الثانية، نشر دار الوفاء للنشر والتوزيع ، جدة-السعودية.
- ٧- بداية المجتهد ونهاية المقتصد. لأبي الوليد محمد بن احمد المعروف بابن رشد الحفيد، طبعة دار الفكر ومكتبة الخانجي.
- ٨- بيع التسيط. د. ابراهيم الدبو، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد ٦ ج ١.

- ٩- بيع التسييط. د. رفيق المصري، بحث منشور بمجلة مجمع
 الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١.
- ١٠- بيع المراهبة في الاصطلاح الشرعي، محمد عبده عمر،
 بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ١١- بيع المراهبة كما تجريه البنوك الاسلامية. د. محمد
 الاشقر، الطبعة الثانية ١٤١٥-١٩٩٥ نشر دار النفائس-عمان.
- ١٢- بيع المراهبة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف
 الاسلامية. د. يوسف القرضاوي، الطبعة الثانية ١٤٠٧-١٩٨٧،
 نشر مكتبة وهبة القاهرة.
- ١٣- بيع المراهبة للأمر بالشراء في المصارف الاسلامية. د.
 رفيق يونس المصري، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي
 عدد ٥ ج ٢.
- ١٤- بيع المراهبة للأمر بالشراء، د. سامي حسن حمود، بحث
 منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ١٥- بيع المراهبة وتطبيقاتها في المصارف الاسلامية. احمد
 سالم ملحم، الطبعة الاولى ١٤١٠-١٩٨٩. نشر مكتبة الرسالة
 الحديثة - عمان.
- ١٦- تبين الحقائق شرح كنز الدقائق. لفخر الدين عثمان
 الزيلعي، الطبعة الثانية، دار الفكر بيروت.
- ١٧- تخريج إحياء علوم الدين (المغني عن حمل الاسفار في
 الاسفار في تخريج ما في الإحياء من الاخبار) لزين الدين
 العراقي، مطبوع بهـامش الاحياء،
 دار إحياء الكتب العربية-القاهرة.

- ١٨- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية.
د. سامي حسن حمود، الطبعة الثانية ١٤٠٢-١٩٨٢ مطبعة الشرق- عمان.
- ١٩- التعريفات. لأبي الحسن علي بن محمد الجرجاني، طبعة الدار التونسية للنشر ١٩٧١.
- ٢٠- التقرير السنوي الأول لشركة بيت المال لسنة ١٤١٦-١٩٩٥.
- ٢١- تكملة المجموع. لمحمد نجيب المطيعي ، طبعة دار الفكر- بيروت.
- ٢٢- تلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير. للحافظ أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، طبعة عبد الله هاشم المدني ١٣٨٤-١٩٦٤.
- ٢٣- الحاوي الكبير لأبي الحسن الماوردي . تحقيق علي معوض وعادل عبد الموجود، الطبعة الأولى ١٤١٤-١٩٩٤. دار الكتب العلمية بيروت.
- ٢٤- حكم زيادة السعر في بيع النسيئة شرعاً. د. نظام الدين عبد الحميد، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٦ ج ١.
- ٢٥- دروس وفتاوي في الحرم المكي. لمحمد بن صالح العثيمين، الطبعة الثانية ١٤١١-١٩٩٠، مكتبة أولي النهى، الرياض، دار خضر بيروت.
- ٢٦- رد المحتار على الدر المختار (حاشية ابن عابدين). لمحمد أمين الشهير بابن عابدين ، الطبعة الثانية ١٣٨٦-١٩٦٦، مكتبة ومطبعة مصطفى الحلبي-القاهرة.

- ٢٧- سلسلة الأحاديث الصحيحة، لمحمد ناصر الدين الألباني،
الطبعة الثانية ١٣٩٩-١٩٧٩، المكتب الاسلامي بيروت.
- ٢٨- السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار. لمحمد بن
علي الشوكاني، الطبعة الاولى، دار الكتب العلمية.
- ٢٩- سنن البيهقي. لأبي بكر احمد بن الحسين البيهقي، طبعة
دار الفكر بيروت.
- ٣٠- شرح الخرشي على مختصر سيدي خليل. لمحمد الخرشي
المالكي، طبعة دار صادر بيروت.
- ٣١- شرح الدردير. لأحمد بن محمد الدردير العدوي المالكي،
طبعة دار الفكر، بيروت.
- ٣٢- شرح النووي على مسلم. لأبي زكريا يحيى بن شرف
النووي، طبعة دار الخير بيروت.
الطبعة الأولى ١٤١٤-١٩٩٤.
- ٣٣- الصحاح. لاسماعيل بن حماد الجوهري، تحقيق أحمد عبد
الغفور عطار، الطبعة الثانية ١٣٩٩-١٩٧٩
دار العلم للملايين بيروت.
- ٣٤- صحيح ابن حبان (الاحسان) تحقيق شعيب الارناؤوط،
الطبعة الأولى ١٤٠٨-١٩٨٨، مؤسسة الرسالة بيروت.
- ٣٥- صحيح البخاري مع شرحه فتح الباري. مطبعة مصطفى
البابي الحلبي ١٣٧٨-١٩٥١ القاهرة.
- ٣٦- صحيح سنن أبي داود. لمحمد ناصر الدين الالباني، الطبعة
الاولى ١٤٠٩-١٩٨٩، المكتب الاسلامي بيروت.

- ٣٧- صحيح سنن الترمذي. لمحمد ناصر الدين الالباني،
الطبعة الاولى ١٤٠٩-١٩٨٩، المكتب الاسلامي بيروت.
- ٣٨- صحيح سنن النسائي، لمحمد ناصر الدين الالباني،
الطبعة الاولى ١٤٠٩-١٩٨٩، المكتب الاسلامي بيروت.
- ٣٩- صحيح مسلم بهامش شرح النووي. طبعة دار الخير،
الطبعة الاولى ١٤١٤-١٩٩٤.
- ٤٠- عون المعبود شرح سنن أبي داود لأبي الطيب شمس الحق
العظيم ابادي، الطبعة الاولى ١٤١٠-١٩٩٠.
دار الكتب العلمية- بيروت.
- ٤١- فتاوى اسلامية الشيخ عبد العزيز بن باز وآخرون،
الطبعة الاولى ١٤٠٨-١٩٨٨، دار القلم بيروت.
- ٤٢- فتاوى شرعية في الاعمال المصرفية. صادرة عن بيت
التمويل الكويتي، الطبعة الثانية ١٤٠٦-١٩٨٦. من مطبوعات
بنك دبي الاسلامي.
- ٤٣- الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية صادرة عن بيت
التمويل الكويتي الطبعة الثانية ١٤٠٦-١٩٨٦.
- ٤٤- الفتاوى الشرعية. نشرة صادرة عن شركة بيت المال
إعداد هيئة الرقابة الشرعية ١٤١٦-١٩٩٦.
- ٤٥- الفتاوى الشرعية. نشرة اعلامية صادرة عن البنك
الاسلامي الاردني ١٤١٤-١٩٩٤.
- ٤٦- فتح الباري شرح صحيح البخاري للحافظ ابن حجر
العسقلاني، مطبعة مصطفى البابي الحلبي. القاهرة
سنة ١٣٧٨-١٩٥٩.

- ٤٧- الفتح الرباني لترتيب مسند الامام احمد بن حنبل الشيباني.
للشيخ احمد عبد الرحمن البنا دار إحياء التراث العربي بيروت.
- ٤٨- الفروق. لشهاب الدين القرافي، دار المعرفة - بيروت.
- ٤٩- الفقه الاسلامي وأدلته. د. وهبه الزحيلي،
الطبعة الثانية ١٤٠٥-١٩٨٥، دار الفكر - دمشق.
- ٥٠- القوانين الفقهية، لابن جزي، دار القلم - بيروت.
- ٥١- قواعد الوعد الملزمة في الشريعة والقانون. د. محمد رضا
العاني، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ٥١- الكليات. لأبي البقاء ايوب بن موسى الحسيني الكفوي،
الطبعة الثانية ١٤١٣-١٩٩٣ مؤسسة الرسالة بيروت.
- ٥٢- لسان العرب. لأبن منظور، دار إحياء التراث- بيروت،
الطبعة الأولى ١٤٠٨-١٩٨٨.
- ٥٣- مجمع الزوائد ومنبع الفوائد. لعلي بن ابي بكر الهيثمي،
الطبعة الثالثة ١٤٠٢-١٩٨٢. دار الكتاب العربي- بيروت.
- ٥٤- مجلة مجمع الفقه الاسلامي من منشورات منظمة المؤتمر
الاسلامي جدة.
- ٥٥- المجموع شرح المذهب. لأبي زكريا النووي،
طبعة دار الفكر - بيروت.
- ٥٦- مجموع الفتاوى. شيخ الاسلام ابن تيمية، جمع وترتيب
عبد الرحمن العاصمي الحنبلي الطبعة الأولى ١٣٩٨.
- ٥٧- المحلى بالآثار. لأبي محمد علي بن حزم الأندلسي،
تحقيق د. عبد الغفار البنداري، دار الفكر - بيروت.

- ٥٨- المراجعة للأمر بالشراء. د. ابراهيم الدبو، بحث منشور
بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ٥٩- المراجعة للأمر بالشراء. د. بكر أبو زيد، بحث منشور
بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدده ٥ ج ٢.
- ٦٠- المراجعة للأمر بالشراء. د. الصديق محمد الأمين الضرير
بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدده ٥ ج ٢.
- ٦١- المراجعة للأمر بالشراء. د. علي السالوس، بحث منشور
بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.
- ٦٢- مشكاة المصابيح. لمحمد بن عبد الله الخطيب التبريزي،
تحقيق محمد ناصر الدين الالباني ، المكتب الاسلامي -
بيروت- الطبعة الثالثة ١٤٠٥-١٩٨٥.
- ٦٣- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي. لأحمد
بن محمد الفيومي، المكتبة العلمية - بيروت.
- ٦٤- المعاملات المصرفية والربوية وعلاجها في الاسلام. د.
نور الدين عتر، الطبعة الرابعة ١٤٠٦-١٩٨٦
مؤسسة الرسالة بيروت.
- ٦٥- المغني. لأبن قدامة المقدسي، نشر مكتبة القاهرة سنة
١٣٨٨-١٩٦٨.
- ٦٦- ملئقى الأبحر. لابراهيم بن محمد الحلبي، تحقيق وهبي
سليمان الالباني، الطبعة الأولى ١٤٠٩-١٩٨٩
مؤسسة الرسالة - بيروت.
- ٦٧- المهذب لأبي اسحاق الشيرازي، دار الفكر (مع المجموع).

٦٨- الموسوعة الفقهية. تصدرها وزارة الاوقاف والشؤون
الاسلامية الكويتية، الطبعة الثانية ١٤١٢-١٩٩٢
طباعة ذات السلاسل - الكويت.

٦٩- الموطأ برواية محمد بن الحسن الشيباني.
تحقيق عبد الوهاب عبد اللطيف، الطبعة الثانية - المكتبة
العلمية.

٧٠- نحو نظام نقدي عادل. د. محمد عمر شابرا،
الطبعة الثانية ١٤١١-١٩٩٠، إصدار المعهد العالمي للفكر
الاسلامي، دار البشير - عمان.

٧١- نشرة تعريفية. صادرة عن شركة بيت المال الفلسطيني
العربي بدون تاريخ.

٧٢- نظرة الى عقد المرابحة. محمد علي التسخيري بحث
منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدده ج ٢.

٧٣- نيل الأوطار شرح منتقى الاخبار. محمد بن علي
الشوكاني، مطبعة مصطفى البابي الحلبي - القاهرة.

٧٤- الهداية شرح بداية المبتدي. برهان الدين المرغيناني،
دار التراث العربي - بيروت.

٧٥- الوفاء بالوعد. د. ابراهيم الديوب، بحث منشور بمجلة مجمع
الفقه الاسلامي عدده ج ٢.

٧٦- الوفاء بالوعد. د. يوسف القرضاوي. بحث منشور بمجلة
الفقه الاسلامي عدده ج ٢.

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
٥	تقديم
٦	المقدمة
٩	تمهيد
١١	تعريف البيع
١٢	تعريف بيع المربحة
١٥	حكم المربحة
١٧	الفصل الاول بيع المربحة للأمر بالشراء
١٩	البحث الاول: تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء وصوره
١٩	نشأة إصطلاح بيع المربحة
٢٠	تعريف المربحة عند العلماء المعاصرين
٢٢	الاسس التي تقوم عليها المربحة
٢٣	صور تعامل المصارف الاسلامية مع بيع المربحة
٢٧	البحث الثاني: خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المربحة
٢٧	القائلون بالجواز
٢٨	ادلة القائلين بالجواز

٢٨	الدليل الأول
٣٠	الدليل الثاني
٣٣	الدليل الثالث
٣٥	الدليل الرابع
٣٦	الدليل الخامس
٣٧	الدليل السادس
٣٨	الدليل السابع
٣٨	الأدلة على الإلزام بالوعد
٤١	القائلون بالتحريم
٤٢	أدلتهم
٤٥	الأدلة على عدم الإلزام بالوعد
٤٦	مناقشة أدلة الفريقين
٥٥	بيان القول الراجح
٥٥	الفتاوى الصادرة بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء
٥٥	فتوى المؤتمر الأول للمصرف الاسلامي
٥٦	فتوى المؤتمر الثاني للمصرف الاسلامي
٥٧	فتوى الندوة الاقتصادية الاسلامية
٦٠	فتوى مستشار بيت التمويل الكويتي

٦١	فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز
٦٢	فتوى مجمع الفقه الاسلامي
٦٥	الفصل الثاني: بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تتعامل به شركة بيت المال الفلسطيني العربي
٦٧	المبحث الأول: نشأة الشركة وأهدافها
٦٧	التعريف بالشركة
٦٨	أهداف الشركة
٧٠	النشاط الاستثماري للشركة
٧٥	تعامل الشركة وفق احكام الشريعة الإسلامية
٧٥	هيئة الرقابة الشرعية للشركة
٧٩	صندوق الزكاة في الشركة
٨٧	المبحث الثاني: التطبيق العملي لبيع المراجعة كما تجريه شركة بيت المال
٨٧	طلب الشراء
٨٩	وعد بالشراء
٩١	عقد بيع المراجعة
٩٩	الكفالة
١٠٨	أهمية بيع المراجعة لدى الشركة

١١٠	المبحث الثالث: شبهات حول تطبيق المراجعة
١١٠	الشبهة الأولى: حساب الربح بالنسبة المنوية
١١٣	الشبهة الثانية: زيادة الثمن مقابل الأجل
١١٣	إختلاف الفقهاء في زيادة الثمن مقابل الأجل
١١٣	القول الأول: جواز الزيادة
١١٤	الأدلة على الجواز
١١٧	القول الثاني: لا تجوز الزيادة
١١٧	الأدلة على عدم الجواز
١١٨	الرد على أدلة المانعين
١٢٠	القول الرابع جواز الزيادة مقابل الأجل
١٢٢	الشبهة الثالثة: لارتفاع نسبة الأرباح التي تتقاضاها الشركة
١٢٢	الجواب من وجوه
١٢٢	الوجه الأول
١٢٣	الوجه الثاني
١٢٥	الوجه الثالث
١٢٨	الخاتمة
١٣٠	قائمة المصادر
١٣٨	فهرس الموضوعات

طبع في

مطبعة النور الحديثة

العيصرية / طريق الاسكان / تليفون : 749045