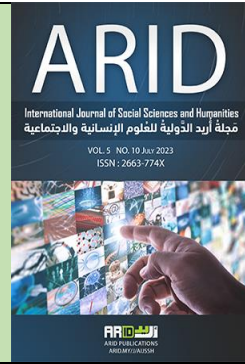




ARID Journals

ARID International Journal of Social Sciences and Humanities (AIJSSH)

Journal home page: <http://arid.my/j/aijssh>



مجلة أريد الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية

العدد العاشر، المجلد الخامس، تموز 2023 م

"Murabaha" as one of the modern banking operations (comparative study)

Assistant professor. Dr. Hassan Mohammed Smiyan

Iraqi University - College of Law and Political Science – Baghdad- Iraq

المرابحة كأحدى العمليات المصرفية المستحدثة (دراسة مقارنة)

الأستاذ المساعد الدكتور حسن محمد سميان

الجامعة العراقية - كلية القانون والعلوم السياسية - بغداد-العراق

alsmyane@gmail.com

arid.my/0001-4018

<https://doi.org/10.36772/arid.aijssh.2023.5107>

ARTICLE INFO

Article history:

Received 09/10/2022

Received in revised form 12/12/2022

Accepted 13/01/2022

Available online 15/7/2023

<https://doi.org/10.36772/arid.ajssh.2023.5107>

ABSTRACT

Murabaha sale is one of the suitable methods for Islamic banks to finance various economic activities, and it's a widely used methods, it represents between 70% to 90% from total internally and externally Islamic banks operations.

The importance of the research seems to be both theoretical and practical, Murabaha sale is an important bank system because it meets the requirements for Muslims community in dealing with legitimate sale that is free from suspicions against usurious dealings in non-Islamic banks.

When approving the work in Islamic banking in Iraq there were no rules states on Murabaha sales system, even the article (530) of the Iraqi civil law that states the sales of trust including Murabaha sale did not state its detailed provisions and did not state the pillars and their implications.

Murabaha sale is a legal system that draws the general frame and specify the rules to be observed in daily dealings in the Islamic banks, as the rest of sales licensed by Islamic law for benefits in exchange for its prohibition to the other sales which is clearly corrupting by dealing with it.

The comparative method was adopted by comparing between the Islamic sects together and with the laws in force to reach a compatible result that is compatible with the legal legislation and does not contradict the opinions of the fuqaha .

Keywords: Murabaha, Islamic banking, buy order, Murabaha sale

المخلص

بيع المرابحة هي إحدى الصور المناسبة لطبيعة عمل المصارف الإسلامية في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتطبق فيها على نطاق واسع، وهي تمثل 70% - 90% من مجمل عمليات المصارف الإسلامية داخلياً وخارجياً. تبدو أهمية البحث من الناحيتين النظرية والعملية، فبيع المرابحة هو نظام مصرفي مهم حيث إنه يلبي حاجة المجتمع المسلم في التعامل بالبيع المشروع الذي يخلو من الشبهات مقابل التعاملات الربوية في المصارف غير الإسلامية. عند اعتماد العمل بالصيرفة الإسلامية في العراق لم تكن هناك قوانين تنص على نظام البيع بالمرابحة وحتى المادة (530) من القانون المدني العراقي التي نصت على بيوع الأمانة ومنها بيع المرابحة لم تبين أحكامها التفصيلية ولم تنص على الأركان والآثار المترتبة عليها.

بيع المرابحة يعد نظاماً قانونياً يرسم الإطار العام ويحدد القواعد الواجب مراعاتها بالتعامل اليومي في المصارف الإسلامية، كباقي البيوع التي إجازتها الشريعة الإسلامية للمصلحة مقابل تحريمه لباقي البيوع التي فيها مفسدة واضحة بالتعامل بها. اعتمد المنهج المقارن من خلال المقارنة بين المذاهب الإسلامية مع بعضها ومع القوانين النافذة للتوصل إلى صيغة تتوافق مع التشريع القانوني ولا تتعارض مع آراء الفقهاء المعتمدة.

الكلمات المفتاحية: المرابحة، المصرفية الإسلامية، الأمر بالشراء، بيع المرابحة.

مقدمة

اتجهت البنوك الإسلامية بنشاط ملحوظ لاستخدام البيوع في عمليات التمويل التي تقدمها، ولتجاوز الصعوبات التي واجهتها في أنواع التمويل الأخرى كالمضاربة والمشاركة، ومن البيوع التي استخدمتها هذه البنوك ووجدت بها وسيلة ملائمة لأغراض التمويل الإسلامي، بيع المرابحة وبيع الأجل.

ومن خلال المقارنات مع أساليب التمويل الأخرى تبين لنا أن المرابحة قد احتلت الحجم الأكبر بين أساليب التمويل المستخدمة، لسهولة التعامل بها ووضوح تطبيقاتها.

وبيع المرابحة: أحد بيوع الأمانة، ومثله بيع التولية وبيع الوضعية، ولأهميته ارتئينا أن نقوم بهذه الدراسة، وبيوع الأمانة يجوز عقدها بالدفع العاجل أو السداد الأجل.

وبيع الأجل: هو البيع الذي يتفق فيه العاقدان على تأجيل دفع الثمن إلى موعد محدد في المستقبل، وقد يكون الدفع جملة واحدة، أو على أقساط، ولا بد فيه من معلومية الأجل، ولا مانع من اشتغال الثمن على زيادة ضمنية عن ثمن البيع الحال ولكن لا يزيد مقدار الثمن المؤجل إذا لم يدفع في مواعده.

والبيع المؤجل الثمن أو البيع بالنسيئة هو بيع انتماني لأن سداد الثمن فيه يتم بتاريخ لاحق على إبرام العقد وتسليم المبيع للمشتري، بخلاف البيع العادي، وسواءً دفع الثمن مرة واحدة أو على أقساط في آجال محددة وبوجود دفعة أولى أو بدونها، ففي كل الحالات يستفيد المشتري من الأجل الممنوح له من البائع.

ويخضع بيع الأجل للشروط العامة في العقود، وتلك الخاصة بعقد البيع، وأخرى متعلقة به وهي:

أ - تحديد الثمن الذي قد يكون هو نفسه المطلوب في البيع الناجز، وقد يكون بزيادة عليه.

ب - الاتفاق على مبدأ التأجيل وتاريخ السداد وكيفية.

ج - إذا وقع الاختيار على السداد بالأقساط وليس دفعة واحدة، وهي الحالة الغالبة عملياً، فيجب تحديد مقدار كل قسط وتاريخ استحقاقه.

د - وهناك من يضيف شرط تسليم المبيع للمشتري لأن استحقاق الثمن يبدأ من وقت التسليم. ويدخل في إطار هذا البيع:

1 - بيع السلم: أو البيع المعجل الثمن المؤجل التسليم، وهو بيع من نوع خاص.

2 - البيع بالتقسيط: وهو أحد أشكال القروض الاستهلاكية التي تقدمها البنوك والشركات المتخصصة للأفراد من أجل شراء السلع المعمرة.^[1]

وبالرغم من الاختلاف على مشروعيته، فإن الفقه المتعلق بمعاملات البنوك الإسلامية حسم فيه واعتبره جائزاً وبإمكان البنوك استخدامه

دون حرج.^[2]

ظهرت الحاجة لإيجاد نظام مصرفي يعمل وفق أسس إسلامية تنبذ أسلوب التعامل بالفوائد وكان هذا النظام يتمثل بالنظام المصرفي الإسلامي الذي ظهر على شكل مصارف إسلامية، وبيع المرابحة هي إحدى الصور المناسبة لطبيعة عمل المصارف الإسلامية في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتطبق فيها على نطاق واسع، ولأن المرابحة تحتل حصة الأسد في نشاطات المصارف الإسلامية إذ هي تمثل ما بين 70% إلى 90% من مجمل عمليات المصارف الإسلامية داخلياً وخارجياً تيسيراً منها على المتعاملين بالمجال التجاري الإسلامي.

أهمية البحث:

تبدو أهمية البحث من الناحيتين النظرية والعملية، فبيع المرابحة هو نظام مصرفي مهم حيث إنه يلبي حاجة المجتمع المسلم في التعامل بالبيع المشروع الذي يخلو من الشبهات مقابل التعاملات الربوية في المصارف غير الإسلامية.

مشكلة البحث:

عند اعتماد العمل بالصيرفة الإسلامية في العراق لم تكن هناك قوانين تنص على نظام البيع بالمرابحة وحتى المادة (530) من القانون المدني العراقي التي نصت على بيوع الأمانة ومنها بيع المرابحة لم تبين أحكامها، ولم تنص على الأركان والجزاء المترتب عليها ولا الآثار المترتبة عليها.

فرضية البحث:

بيع المرابحة للأمر بالشراء يعد نظاماً قانونياً يرسم الإطار العام ويحدد القواعد الواجب مراعاتها بالتعامل اليومي في المصارف الإسلامية، كباقي البيوع التي أجازتها الشريعة الإسلامية للمصلحة المتوخاة مقابل تحريمه لباقي البيوع التي فيها مفسدة واضحة بالتعامل بها، ومن مقاصد الشرع الإسلامي حفظ الأموال، والتي نهى عن التعدي عليها كما نهى عن أكل أموال الناس بالباطل.

منهجية البحث:

اعتمد المنهج المقارن من خلال المقارنة بين المذاهب الإسلامية مع بعضها ومع القوانين النافذة للتوصل إلى صيغة تتوافق مع التشريع القانوني ولا تتعارض مع آراء الفقهاء المعتمدة، واعتمد البحث كذلك على المنهج التحليلي في المواضيع التي تفضي إلى ذلك.

هيكلية البحث:

اتخذ البحث الشكل الآتي:

بعد المقدمة:

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة والفاظه.

المبحث الثاني: حكم المرابحة وشروطها.

المبحث الثالث: الإجراءات المتبعة في المصارف الإسلامية وآثارها.

ثم الخاتمة والتوصيات.

المبحث الأول

مفهوم بيع المرابحة وألفاظه

بيع المرابحة هو أحد البيوع التي مارسها الإنسان طيلة قرون عديدة، وقد تميز بيع المرابحة بأنه من بيوع الأمانة التي يركن فيها المشتري إلى صدق البائع وأمانته في بيان الثمن الأول الذي اشترى به المبيع [3].

وقد تم ممارسة بيع المرابحة بشكل واسع وواكب هذه الممارسة نشأة المصارف الإسلامية التي قامت أساساً لمحاربة فكرة الربا والتعامل بالأموال الربوية والبحث عن وسائل للاستثمار تنمي بها عملياتها ومردوداتها على أن تكون هذه الوسائل مشروعة وبعيدة عن الشبهة، وقد وجدت المصارف الإسلامية في بيع المرابحة خير وسيلة للاستثمار فتبنت هذا البيع وطورته بالشكل الذي يلائم العمل المصرفي الإسلامي وبما يحقق الربح الحلال وتوفير متطلبات العملاء.

وبناءً على ما تقدم سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، الأول نتناول فيه بيان مفهوم بيع المرابحة، والثاني نخصصه لبيان الألفاظ التي تطلق على بيع المرابحة.

المطلب الأول:

مفهوم بيع المرابحة:

إن الإنسان قد مارس بيع المرابحة قروناً عديدة، وهو البيع الشائع في المجتمع الإسلامي ولا بد لنا ونحن نتعرض لبيان مفهومه أن نلقي الضوء على تعريفه اللغوي والاصطلاحي.

تعريف بيع المرابحة:

أولاً: تعريف بيع المرابحة لغة:

يعرف بيع المرابحة لغة بأنه: ربح: قَالَ اللَّيْثُ رِبْحٌ فَلَانٌ وَأَرْبَحْتُهُ، وَهَذَا بَيْعٌ مُرَبِّحٌ إِذَا كَانَ يُرْبِحُ فِيهِ وَالْعَرَبُ تَقُولُ رِبْحَتْ تِجَارَتُهُ إِذَا ربحَ صَاحِبُهَا فِيهَا. قَالَ اللَّهُ: {فَمَا رِبْحَتْ تِجَارَتُهُمْ} (البقرة: 16). وَيُقَالُ أُعْطِيْتُهُ الْمَالَ مُرَابِحَةً عَلَى أَنَّ الرِّبْحَ بَيْنِي وَبَيْنَهُ، هَذَا قَوْلُ اللَّيْثِ. وَقَالَ غَيْرُهُ: بَعْتُهُ السَّلْعَةَ مُرَابِحَةً عَلَى كُلِّ عَشْرَةِ دَرَاهِمٍ دَرَاهِمٌ، وَكَذَلِكَ اشْتَرَيْتُهُ مُرَابِحَةً، وَلَا بَدَّ مِنْ تَسْمِيَةِ الرِّبْحِ. [4]

ثانياً: تعريف المرابحة اصطلاحاً: فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها: -

- قال الإمام المرغيناني (المرابحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح) [5]

- وعرفها صاحب ملتقى الأبحر الحنفي بقوله (المرابحة بيع ما شراه بما شراه وزيادة) [6]

- وعرفها الشيخ خليل المالكي بقوله (المرابحة وهي بيع ما اشترى بثمنه وربح علم) [7]

- وعرفها ابن رشد المالكي بقوله (هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم) [8]

- وعرفها ابن جزي المالكي بقوله (فأما المراجعة فهو أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وإما على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك). [9]

وعرفها الشيخ الماوردي الشافعي بقوله (وأما بيع المراجعة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مراجعة على أن الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد) [10]

- وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله (البيع برأس المال وبيع معلوم). [11]

- وعرفها صاحب حدائق الأزهار الزيدي بقوله (نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة). [12]

وخلاصة القول في تعريف بيع المراجعة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المراجعة من بيوع الأمانة، فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً. وبناء عليه يكون تعريف بيع المراجعة هو: - بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين. [13]

المطلب الثاني

الألفاظ التي تطلق على بيع المراجعة:

هناك عدة ألفاظ ومصطلحات وألقاب تطلق على بيع المراجعة، من أهمها:

1- بيع المراجعة للأمر بالشراء: وهو أول التسميات ظهوراً لهذا المصطلح، ويفهم من هذا الاسم أن هناك بيعاً بالمراجعة لشخص أمر وطلب الشراء، كما أنه يفهم من لفظ الأمر الإلزام والالتزام بالبيع والشراء، فإذا أطلق هذا المصطلح حسب ما يظهر من عنوانه فالمراد به عقد المراجعة المستحدث في المصارف الإسلامية.

2- المراجعة المركبة: والمراد بالعقد المركب، الذي يشتمل على عقدين أو أكثر على سبيل الجمع أو التقابل، حيث تعتبر جميع الحقوق والالتزامات المترتبة عليها جملة واحدة لا تقبل التفريق والتجزئة بمثابة آثار العقد الواحد.

3- المراجعة للواعد بالشراء: يعبر بعض الباحثين بلفظ الواعد بدل الأمر ليدل الاسم على مرحلتها هذه المعاملة: مرحلة الوعد ومرحلة البيع سواء كان الوعد ملزماً أو غير ملزم.

4- بيع المواعدة: وذلك لأن هذه المعاملة في جميع صورها مبنية على الوعد، ملتزماً به كان أو غير ملتزم به، ولئلا تختلط على الأذهان مع بيع المراجعة المحرر عند متقدمي الفقهاء في بيوع الأمان.

5- المراجعة المصرفية: أو المراجعة في المصارف الإسلامية أو المراجعة كما تجربها المصارف الإسلامية وتمثل أهم الأدوات الاستثمارية لديها.

6- المواعدة على المراجعة: اقترح بعض الباحثين تسميتها: "المواعدة على المراجعة" لأنها مواعدة أولاً ثم بيع بالمراجعة والأكثر شيوعاً واستعمالاً في هذه المصطلحات: "بيع المراجعة للأمر بالشراء"

المبحث الثاني

حكم المرابحة وشروطها

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

قال الماوردي (وأما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره.. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) ولأن الثمن في بيع المرابحة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بمئة وعشرة وبين قوله بعتك بمئة وربح كل عشرة واحد، وأن كلا الثمنين مئة وعشرة وأن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بتسعين وبين قوله بمئة إلا عشرة في أن كلا الثمنين تسعون وأن اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكر من جهالة الثمن لأن مبلغه وإن 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 وإن كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لأنهما عقدها بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد (...). [14]

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله (تجارة عن تراض) وبقوله (أحل الله البيع وحرم الربا) وهذا يشمل كل بيع كان ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي). [15]

ويدل على ذلك أيضاً ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري أن الرسول عليه الصلاة والسلام قال (... إنما البيع عن تراض). [16] فهذه العمومات من كتاب الله وسنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المرابحة كما إن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة قال المرغيناني (والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح ...). [17]

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 الفريق الذي أجازها لأننا نعتبره هو القول الراجح .

المطلب الأول

القائلون بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء

مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين قال بهذا الرأي جماعة من فقهاء العصر منهم:

1 - د. سامي حمود في كتابه تطویر الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية. [18]

2 - د. يوسف القرضاوي في كتابه بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية. [19]

- 3 - د. علي أحمد السالوس في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي. [20]
- 4 - د. الصديق محمد الأمين الضريير في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء. [21]
- 5 - د. إبراهيم فاضل الدبو في بحثه بعنوان المراجعة للأمر بالشراء دراسة مقارنة. [22]
- 6 - الشيخ محمد علي التسخيري في بحثه بعنوان نظرة إلى عقد المراجعة للأمر بالشراء. [23]
- 7 - الشيخ محمد عبده عمر في بحثه بعنوان المراجعة في الاصطلاح الشرعي. [24]
- 8 - د. عبد الستار أبو غدة في بحثه بعنوان أسلوب المراجعة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية. [25]
- 9 - د. محمد بدوي في مقال له في مجلة المسلم المعاصر. [26]
- 10 - الشيخ عبد الحميد السائح في كتابه الفتاوى. [27]
- 11 - د. محمد عمر شابرا في كتابه (نحو نظام نقدي عادل). [28]
- وغير هؤلاء كثير.

وقد احتج 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 يكفينا النص الصحيح الصريح. وهذا بخلاف العبادات التي تقرر: أن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع لئلا يشرع الناس 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" (29).

" ومما ينبغي تأكيده هنا: إن 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: {يا أيها الذين آمنوا لا تسألوا عن أشياء إن تبدلكم تسؤكم وإن تسألوا عنها حين ينزل القرآن تبد لكم عفا الله عنها والله غفور حلیم} (المائدة: 101).

وقوله عليه الصلاة والسلام: {ذرني ما تركتكم فإنما هلك من كان قبلكم بكثرة أسئلتهم 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 الممنوعات. [30]

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 275) 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. وأنقل هنا كلمة قوية لابن حزم في "محلاه" برغم تضييقه في "العقود والشروط" قال في المسألة 1501: (والتواعد في بيع الذهب بالذهب أو بالفضة: وفي بيع الفضة بالفضة وفي سائر الأصناف الأربعة بعضها ببعض جائز تباعاً بعد ذلك أو لم يتباعاً لأن التواعد ليس بيعاً وكذلك المساومة أيضاً جائزة تباعاً أو لم يتباعاً لأنه لم يأت نهي عن شيء من ذلك وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه قال تعالى: (وقد فصل لكم ما حرم عليكم) (الأنعام 119) فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن إذ 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.

فعند 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 الإسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام صار من ألفاظ العموم.. واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومه إلا أن يأتي ما يخصه فإن خص منه شيء بقي ما بعد المخصوص على عمومه 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 إلى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى 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 إلى دليل خاص لجوازها بعد الدليل المثبت لجواز البيع مطلقاً بما تراضيا عليه بعد ألا يخل بما علم شرطاً للصحة بل دليل شرعية البيع مطلقاً بشروطه المعلومة هو دليل جوازها ...".

وقال الإمام الشافعي في كتابه "الأم" تفريعاً على قول الله (وأحل الله البيع):

فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر (أي التصرف) فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله - صلى الله عليه وسلم - منها. وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه يداخل في المعنى المنهي عنه. وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحتها في كتاب الله تعالى".

وهذا أظهر الأقوال وأصحها في معنى الآية كما ذكر النووي فلفظ البيع في الآية لفظ عموم يتناول كل بيع ويقتضي إباحتها جميعاً 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 إباحتها جميع البيوع إلا ما خص منها وبين صلى الله عليه وسلم المخصوص.

وعند الحنابلة نجد شيخ الإسلام 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 إلى 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 سلطاناً وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله".^[31]

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

1 - 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 إلى أن اطمأنت النفس بوجود هذا النوع من أنواع التعاقد المذكوراً نصاً على وجه التقريب في كتاب الأم للإمام الشافعي حيث يقول رحمه الله في ذلك: "وإذا أرى الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً إن 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 ...

"[32]."

2 - 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 استجاباً من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدئاً بعثك إياها 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".^[33]

3- 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 يريدتها ولا يتمكن من الرد فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار 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".^[34]

الرابع: 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} النساء (28).. وقوله تعالى: {يريد الله أن يخفف عنكم} البقرة (185).. وقوله تعالى: {وما جعل عليكم في الدين من حرج} الحج (78).. 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 الناس في عصرنا أحوج ما يكونون إلى 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 يبسروا عليهم في مسائل الفروع على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول.^[35]

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

ولكن المعنى المقصود بالتيسير هو أن نراعي مصالح الناس وحاجاتهم التي جاء شرع الله لتحقيقها على أكمل وجه.^[36]

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

وقد اختلفوا في تكييفه أهو موعدة أم معاقدة؟ وقد اعتبره فريق منهم موعدة. 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 دفعاً 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 أتلّف 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.

والمراوحة تشبه عقد الاستصناع بأنها تقوم على البيع والموعدة والمبيع موصوف وليس موجوداً ويقابل الصانع في عقد الاستصناع المصرف في عقد المراوحة حيث إن كلاً منهما (الصانع والمصرف) مطالب بتلبية طلب المشتري بشيء موصوف غير موجود بناء على موعدة بينهما.

وإذا كان عقد الاستصناع قد أجز استحساناً ولم يعط كل من المشتري والصانع الخيار بل أُلزما بما تواعدا عليه على رأي أبي يوسف. فمن الممكن أن تأخذ المراوحة الحكم نفسه). [37]

السادس: قالوا يجوز أن يكون الوعد لازماً للمتعاقدين في بيع المراوحة 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). [38]، 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) المائدة آية (1).

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. [39]

المطلب الثاني

شروط بيع المراوحة:

نجد أن بيع المراوحة للأمر بالشراء أو المراوحة المصرفية كما يسميها البعض هي عملية مصرفية جديدة أفرزتها التطورات في النظام المصرفي التي أبرزها ظهور المصارف الإسلامية.

ولغرض التعرف على المراوحة المصرفية فإننا سنتناول في هذا المطلب شروط المراوحة المصرفية.

اشترط الفقهاء عدد من الشروط الخاصة التي يجب توافرها في بيع المراوحة، وهي:

أولاً: أن يمتلك المصرف السلعة المشتراة ويحوزها بالفعل قبل أن يبيعيها.

ويقوم المصرف الإسلامي بذلك أما من خلال قيامه بشراء السلعة بالاعتماد على ما يملك من خبرة في أمور التجارة والتي يراعي فيها نوعية السلعة وسعرها في السوق ومصدرها وغير ذلك من الأمور أو يقوم بشراء السلعة بناء على أوامر تصدر له من العميل الأمر بالشراء والذي يحدد له مواصفات السلعة التي يريدتها ومصدرها وسعرها وما إلى ذلك.

ثانياً: أن يكون ثمن السلعة معلوماً للعميل الأمر بالشراء بشكل واضح ودقيق عند التعاقد:

ومعنى ذلك أن ثمن السلعة يجب أن يكون معلوماً للعميل لأن العلم بالثمن هو شرط في صحة البيوع ويشمل هذا الشرط المرابحة لأنها تعتمد على الثمن الأول (سعر الشراء) أساساً فإذا لم يعلم المشتري به لا ينعقد العقد.

ثالثاً: أن يكون الربح المضاف على الثمن الأول معلوماً للطرفين (المصرف والعميل):

لما كان الواجب في عقد البيع الاتفاق على الثمن ولأن الثمن في بيع المرابحة المصرفية يتكون من الثمن الأول والتكلفة مضافاً إليه الربح فلا بد أن يكون الربح معلوماً لأنه جزء من الثمن ومعرفة الثمن شرط في صحة البيوع جميعها.

فإن كان مقدار الربح مجهولاً كما لو لم يبين المصرف الإسلامي مقدار ما يطلبه من ربح من العميل فإنه في هذه الحالة لا ينعقد العقد.

رابعاً: أن يكون العقد الأول صحيحاً:

يشترط لصحة بيع المرابحة أن يكون العقد الأول صحيحاً بأن يكون غير باطل لأي سبب من الأسباب كأن يكون البائع ليس أهلاً للبيع كالمجنون والصغير غير المميز أو غير ذلك فإن كان العقد الأول ليس صحيحاً فإن هذا يؤدي إلى ألا يكون في إمكان المشتري التصرف بما اشتراه فلو اشترى المصرف الإسلامي بضائعاً أو سلعاً معينة من شخص غير المالك كأن يكون (غاصباً) وفي حكمه السارق فيكون قد اشتراه من غير مالكة وبالتالي لا يستطيع المصرف الإسلامي التصرف فيها وبيعها فإذا ما باعها مرابحة فيكون قد باع ما لا يملك.

خامساً: أن يبين المصرف الإسلامي للعميل عيوب المبيع:

يجب على المصرف الإسلامي أن يبين للعميل كل عيب حدث بالمبيع وهو عنده، سواء حدث هذا العيب بأفة سماوية أو بفعل البائع أو بفعل أجنبي وذلك لأن السكوت عن العيب الحادث لا يخلو عن شبهة الخيانة ولأن المصرف الإسلامي بكتمانه العيب كأنما احتبس جزءاً من المبيع ولا يجوز له ذلك من غير بيان ولأن العميل الأمر بالشراء لو علم بحدوث العيب عنده لما أعطاه كل الثمن الذي طلبه.

سادساً: أن يبين المصرف الإسلامي للعميل إذا كان قد اشترى المبيع بثمن مؤجل:

ينبغي على المصرف الإسلامي إذا كان قد اشترى البضاعة من البائع الذي باعها له بثمن مؤجل أن يبين ذلك للعميل وذلك لأن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحال وبهذا يكون العميل على بينة من أمره فيحتاج لنفسه ما فيه الكفاية ويستطيع أن يصل إلى قرار يكون هو المسؤول عنه بعد أن توافرت له المعلومات التي تتمشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع.

المبحث الثالث

الإجراءات المتبعة في المصارف الإسلامية وأثارها

المطلب الأول

التطبيق العملي لبيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية

- الصيغة المصرفية لعقد بيع المرابحة للأمر بالشراء.

صور بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تتعامل به المصارف الإسلامية هي:

الصورة الأولى: أساسها التواعد غير الملزم بين الطرفين مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح، وصورتها أن يرغب العميل شراء سلعة بعينها فيذهب إلى المصرف ويقول اشترى هذه البضاعة لأنفسكم ولي رغبة بشرائها بثمن مؤجل أو معجل بربح وسأربحكم فيها.

الصورة الثانية: وأساسها التواعد غير الملزم بين الطرفين، مع ذكر مقدار ما سيبدله من ربح. وصورتها أن يرغب العميل شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها، فيذهب إلى المصرف ويقول اشترى هذه السلعة لأنفسكم ولي رغبة في شرائها بثمن مؤجل أو معجل وسأربحكم زيادة على رأس المال: ألف ريال مثلا.

الصورة الثالثة: وأساسها المواعدة الملزمة بالاتفاق بين الطرفين مع ذكر مقدار الربح، وصورتها أن يرغب العميل شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها، المنضبطة عينها بالوصف فيذهب إلى المصرف ويتفقان على أن يقوم المصرف ملتزما بشراء البضاعة من عقار أو آلات أو نحو ذلك، ويلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك ويلتزم المصرف ببيعها للعميل بثمن اتفقا عليه مقدارا أو أجلا أو ربحا. وصور المرابحة التي تروج اليوم في المصارف الإسلامية إنما تجور بشروطها إذا توفر فيها عنصران:

1- أن يوضح البنك في استثماراته الخاصة صفات البضائع التي يقوم البنك ببيعها من نوعها وجنسها وما إلى ذلك من الصفات التي لا بد من ذكرها لكيلا يبقى في العقد الإبهام والجهالة التي تؤدي إلى النزاع بين المتعاقدين، إضافة إلى ذكر مقدار النفع الحاصل للبنك على هذا العقد وتحديد مدة الأداء ومقدار الأقساط.

2- لا يصح عقد يختلف فيه مبلغ الثمن معجلا ومؤجلا وعلى قلة مدة العقد وكثرتها بل الواجب على البنك أن يقدم نموذجا من البضائع ثم يحدد أداء الثمن في مدة معينة في أقساط معينة مع إيضاح ربح البنك.

ويؤكد هذا ما جاء في فتوى هيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي ونصها: "من المقرر فقها في بيع المرابحة أن يكون الثمن الأصلي للسلعة معلوما لمن يشتري بطريق المرابحة وأن تكون جميع التكاليف التي تحملها المشتري الأصلي في الحصول على السلعة معلومة لمن يشتري بطريق المرابحة ولذلك يعبر الفقهاء عن بيع المرابحة بأنه بيع السلعة بما قامت به مع زيادة ربح يتفق عليه وبذلك فإنه لا بد من توضيح كل ذلك بجميع أوراق المرابحة المودعة بملف كل عقد من عقودها".

وهذه الإجراءات يجب أن تمر عبر مراحل وخطوات منظمة هي:

المرحلة الأولى: وفيها يطلب الأمر بالشراء من المأمور (المصرف) أن يشتري سلعة مسماة أو موصوفة: "يكلف العميل البنك في بيع المرابحة بالقيام بشراء سلعة يحدد مواصفاتها على أن يشتريها العميل بعد ذلك بنفس ثمن الشراء الأول مضافا إليه نسبة من الربح متفق عليها".

المرحلة الثانية: وتسمى مرحلة الوعد بالشراء، حيث يعد الأمر بالشراء أنه متى اشترى المأمور السلعة فإنه (أي الأمر) سيقوم بشرائها منه وسيربحة فيها. والوعد هو الذي يصدر من الأمر بالشراء أولا، ويكون ملزما للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقا على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بتعويض عن الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

المرحلة الثالثة: إذا قبل المأمور طلب الأمر بالشراء فعليه أولا أن يقوم بشراء السلعة المطلوبة شراء صحيحا تؤول بموجبه ملكية السلعة إليه، ولا تتم هذه المرحلة إلا بعد أن يتم تنظيم عقد بين البنك وبين الراغب في الشراء.

وقد قيد الفقهاء هذا الدور الأساسي للمصرف في عملية المرابحة وبضوابط هي:

أ- ضرورة التزام المصارف في تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء بالضوابط التي تظهر دور المصرف في العملية وتستبعد إلقاء جميع أعبائها على الأمر بالشراء ومن هذه الضوابط.

1- تولي المصرف شراء السلع بنفسه أو بوكيل عنه غير الأمر بالشراء.

2- دفع ثمن الشراء منه مباشرة إلى البائع دون توسط الأمر بالشراء.

3- تسلم المصرف السلعة بحيث تدخل في ضمانه.

4- إرفاق المستندات المثبتة لعملية شراء المصرف السلعة وتسلمه إياها.

ب- لمراعاة هذه الضوابط وأمثالها لا بد من الاهتمام بمن يناط بهم تطبيق بيع المرابحة وغيره، لذا تؤكد لجنة مجمع الفقه الإسلامي بجدة على ضرورة اهتمام البنوك الإسلامية بتأهيل القيادات والعاملين فيها بالخبرات الوظيفية الواعية لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي وتوفير البرامج التدريبية المناسبة بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب وسائر الجهات المعنية بالتدريب المصرفي الإسلامي.

المرحلة الرابعة: بعد أن يمتلك المصرف السلعة يجب أن يعرضها مجددا على الأمر بالشراء وفقا لشروط الاتفاق الأول.

المرحلة الخامسة: بعد عرض السلعة على الأمر يكون له الخيار في أن يعقد عليها البيع حسب الاتفاق الأول أو أن يعدل عن شرائها عند من لم يقل بالإلزام في الموعدة.

وذهب بعض الفقهاء المعاصرين إلى إلزام الأمر بالشراء بوعده قضاء ولا تتاح له فرصة الخيار، وهذا ما تؤكدته فتوى بيت التمويل الكويتي ونصها: "إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً ونظراً لأن الأئمة اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملزم أم لا فإننا نميل 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 هذا الشرط".

المرحلة السادسة: إذا اختار الأمر إمضاء البيع، فعندئذ ينعقد البيع على سلعة مملوكة للمأمور يقوم بتسديد قيمتها في موعد مؤجل. ويجوز للطرفين (العميل والمصرف) تعديل جميع شروط التعامل المطبقة، كتغيير النسب في العقود مثلاً على أن يتساوى الطرفان في العلم بذلك حسماً للنزاع.

المطلب الثاني

الآثار المترتبة على بيع المرابحة:

متى انعقد عقد المرابحة صحيحاً، ترتبت عليه آثاره كما هو الحال في العقود، وسيتم بحث آثاره مفصلاً من خلال الفرعين الآتيين:

الفرع الأول

في الفقه الإسلامي:

يترتب على المرابحة نوعان من الآثار، الأول آثار عامة، تتولد على طرفيه باعتباره عقد بيع، فتنقل ملكية المبيع للمشتري، وينتقل الحق بالثمن للبائع، وكل ذلك قواعد عامة تطبق في عقد البيع بشكل عام، والمهم هنا البحث عن الآثار الخاصة بعقد المرابحة التي تكلم عنها الفقه الإسلامي، لأنه مؤسس على الأمانة التي يودعها المشتري بالبائع فيخونها بالكذب أو الغش أو إخفاء بعض الأمور الخاصة بالمبيع، عليه سنتبين الآثار من خلال النقطتين الآتيتين:

أولاً: خلو العقد من الخيانة والتهمة:

لكي يكون عقد المرابحة صحيحاً يجب على البائع إبلاغ المشتري بالأمور الآتية:

أ- العيب:

إذا عيَّب المبيع سواء بعيب قديم أم حادث وأراد البائع بيعه مرابحة فهل يلتزم باخبار المشتري به؟ لقد توزع الفقه الإسلامي على الآراء الآتية:

1- الحنفية: فرقوا العيب بأفة سماوية من العيب بفعل البائع أو بفعل الغير: فقالوا: إذا تعيب بأفة سماوية فللبائع بيعه مرابحة ولا يخبر المشتري بذلك، لأن الفائت وصف ولا يقابله جزء من الثمن، ولكن إذا عيَّب بفعل البائع أو الغير، فلا يجوز بيعه مرابحة إلا بعد الأخبار عنه ولو عيَّب قبل القبض، يظل العقد صحيحاً على مشيئة المشتري وخياره بين الأخذ بجميع الثمن أو تركه.^[40]

2- الشافعية والحنابلة والجعفرية:

قالوا: يجب على البائع بيان العيب للمشتري مهما كان نوعه لأن المشتري اعتمد على أمانته في أخباره، ولأن العيب نقص القيمة، فلو باع دون الأخبار، فالبيع صحيح والخيار للمشتري بين أخذه وتركه. [41]

3- المالكية:

قالوا يجب بيان العيب الذي يكرهه المشتري، فإذا لم يخبره وكان المبيع قائماً (موجوداً) فللمشتري الخيار بين رده وأخذه بثمنه، أما إذا كان المبيع فائتاً فيلزم المشتري أقل الثمن في العقد أو ما نقده البائع. [42]

ب - **الزيادة على المبيع:** إذا تولد عن المبيع زيادة مثل الولد أو الثمر أو الصوف أو اللين وغيرها مما تزيد الثمن فهل تباع مرابحة بعد إبلاغ المشتري بها أم لا؟ ذكر البعض من المالكية أن الزيادة المتولدة عن المبيع تمنع من بيعه مرابحة حتى يبين ذلك المشتري، فإذا باع مرابحة دون أن يبين الزيادة كذباً وغشاً للمشتري، فله الحق رده إذا كان قائماً عنده أو أخذه بثمنه، أما إذا كان فائتاً (بالبيع أو الهلاك وغيرهما)، فللمشتري الخيار بين المطالبة بالارش مع الربح وبين الرضا، ذلك مع المطالبة بالتعويض عن الكذب أو الغش. [43]

ج - الأجل:

من يشتري مالاً مؤجلاً، لا يجوز له أن يبيعه مرابحة حتى يخبر المشتري بذلك، لأن الأجل يقابل جزءاً من الثمن ولهذا ذهب معظم الحنفية والشافعية والحنابلة والمالكية والجعفرية إلى أن بيع النسئة مرابحة يكون صحيحاً ولكن يثبت الخيار للمشتري بين الرد أو إمساك المبيع. [44]

ثانياً: كذب البائع في قدر الثمن:

إذا باع شخص مالاً مرابحة بثمن أكثر مما اشتراه، وثبت كذبه بالثمن بدليل من أدلة الإثبات فما أثر الكذب على عقد المرابحة بالنسبة للمشتري؟ للإجابة عن هذا السؤال لوحظ توزع الفقه الإسلامي على الآتية:

1- الحنفية: اختلفوا في بيان أثر الكذب على العقد، فقال أبو حنيفة إذا ثبتت خيانة البائع للمشتري بالبينة أو إقرار البائع أو تقوله عن اليمين يخبر المشتري بين أخذ المبيع بثمنه المسمى بالعقد أو تركه ان أمكن الترك (إن كان المبيع قائماً عنده) فإن فات لأي سبب يسقط الخيار ويلتزم المشتري بثمنه المسمى، وعند أبي يوسف يحط الثمن بقدر الخيانة (حصة الخيانة من الربح)، وقال محمد يخير المشتري بين أخذه بثمنه كله أو تركه. [45]

2- الشافعية والحنابلة: قالوا إذا ثبت كذب البائع بثمن المال الذي باعه مرابحة بحجة أو إقرار بسيط، فيسقط القدر الزائد وربحه لكذبه ولا خيار للثنتين (فلا خيار للبائع لخيانته، ولا خيار للمشتري لأنه طالما رضي بالأكثر فهو راضٍ بالأقل من باب أولى. [46]

3 - المالكية: إذا ثبت كذب البائع سواء كان متعمداً أو مخطئاً، يحط القدر الزائد من الثمن وربحه فيصبح البيع بعد الحط ملزماً للمشتري، أما إذا لم يقبل البائع حط هذا القدر فلا يلزم المشتري بالبيع وله الخيار بين رده أو أخذه بثمنه المسمى. [47]

4 - الجعفرية: قالوا: إذا ثبت كذب البائع، يظل العقد صحيحاً، ويثبت الخيار للمشتري بين فسخ البيع أو إمضائه بالثمن المذكور في العقد. [48]

الفرع الثاني

القانون:

نظم القانون المدني العراقي بعضاً من آثار عقد المراجعة في المادة (3/530) منه جاء فيها (ويلزم في هذا البيوع أن يكون الثمن الأول معلوماً تحرزاً عن الخيانة والتهمة) أما القانون المدني الأردني فنظم آثار عقد المراجعة في المادة (2،3/480) منه فجاء فيها (2- إذا ظهر أن البائع قد زاد في بيان مقدار رأس المال فللمشتري حط الزيادة، 3- وإذا لم يكن معروفاً عند التعاقد، فللمشتري فسخ العقد عن معرفته، وكذا الحكم لو كتم البائع أمراً ذا تأثير في المبيع ساوى رأس المال ويسقط خياره إذا هلك المبيع أو استهلك أو خرج من ملكه بعد تسلمه). مما تقدم يمكن تسجيل الملاحظات الآتية:

أولاً: بالنسبة للقانون المدني العراقي:

1- ذكر عبارة (تحرزاً عن الخيانة والتهمة) ولم يحدد المقصود بها هل كذب البائع في مقدار الثمن أم ثبوت الخيانة أو شبهة الخيانة أو التهمة كما ذكر الفقه الإسلامي أنواعها وهي (العيب، الزيادة، الأجل).

2- لم يذكر الحكم المترتب على قوله (تحرزاً عن الخيانة والتهمة).

ثانياً: بالنسبة للقانون المدني الأردني:

1- نظم آثار المراجعة ولكن ضمن فقرتين، فصلت بينهما فقرة خاصة بترتيب حكم عدم العلم بأحد أركان العقد، وذكر ثلاثة آثار مرتباً حكماً خاصاً لكل أثر.

2- وفق بين آراء الفقه الإسلامي لاستخلاص الحكم الخاص بكذب البائع في مقدار الثمن بالزيادة وهو حق حط الزيادة إذا أراد ذلك لأن النص هنا مكمل للإرادة، ولم يذكر أثر رفض البائع الحظ.

3- وفق بين آراء الفقه الإسلامي لاستخلاص الحكم الخاص بثبوت الخيانة أو شبهة الخيانة أو التهمة، كما ذكر المشرع مثلاً عليها هو كتمان البائع أمراً له تأثير في المبيع أو رأس المال فقرر له فسخ العقد إذا كان المبيع قائماً، فإن كان فائتاً يسقط خياره ويلزمه البيع دون أن يحدد بأي ثمن (المسمى أو ما نقده للبائع)

4 - ويمكن القول إن عبارة (بعد تسلمه) الواردة في نص المادة (3 /480) لا حاجة لها، فالاستهلاك لا يتصور إلا بعد تسلم المبيع، وإذا كان الهلاك قبل تسلمه فسيؤدي إلى انفساخ العقد بقوة القانون، وخروج المبيع من ملك المشتري بالبيع أيضاً فمثلاً يمكن أن يحصل قبل تسلمه له وهذا ما يمنعه من طلب الفسخ، ولهذا ينبغي قصر تفسير المقصود بعبارة (بعد تسلمه) على حالتي الهلاك والاستهلاك فقط. [49]

وبناء على ما ذكر أعلاه، يفضل النص على آثار عقد المراجعة في فقرة ضمن المادة (530) مدني عراقي مع ذكر الحكم المترتب عليها بهذا الرجوع إلي آراء الفقه الإسلامي، فتكون كالآتي: - إذا ثبتت الخيانة أو التهمة، فللمشتري الخيار بين أخذه بثمنه المسمى أو رده، هذا

إذا كان المبيع قائماً، فإن كان فائتاً لأي سبب (الهلاك، التصرف) يسقط خياره ويلزمه الثمن المسمى بالعقد، وإذا ثبت كذب البائع في مقدار الثمن، وتطبيقاً لرأي المالكية، يحط الزائد من الثمن ويلتزم المشتري بباقي الثمن، فإذا لم يقبل البائع، فالمشتري الخيار بين أخذه أو رده، فهذا الرأي رأي منطبق مع الواقع ويتلاءم مع رغبة الطرفين.

الخاتمة والتوصيات:

من خلال دراستنا لموضوع البحث فقد خلصنا إلى عدد من النتائج والتوصيات نوجزها فيما يلي:

أولاً: النتائج:

- 1- بيع المرابحة هو أحد بيوع الأمانة التي نظمها القانون المدني العراقي بين مواده، فقد ورد تنظيمها في المواد (١٢١، ٥٣٠) إذ يركن فيها المشتري إلى صدق البائع وأمانته في بيان الثمن الأول الذي اشترى به المبيع، ثم تم نقل هذا البيع إلى مجال المصارف الإسلامية التي قامت أصلاً لمحاربة فكرة الربا والتعامل بالأموال الربوية، فطورت هذا البيع بشكل يتلاءم مع عملها وينسجم مع ما تميز به من انتمان وسرعة وأصبح يعرف ببيع المرابحة للأمر بالشراء أو المرابحة.
 - 2 - أن تكيف بيع المرابحة للأمر بالشراء إلى كونه عملية مصرفية وذلك لأنه يحمل المصرف الإسلامي مخاطر الدخول في هذه العملية والتي تتمثل باحتمال تعرضه لخسارة قيمة البضاعة عند هلاكها أو تراجع العميل عن شرائها، فضلاً عن إمكانية حصول المصرف الإسلامي على فوائد متعددة أولها وأهمها هو نسبة الربح التي تتقاضاها المصارف الإسلامية عند نجاح العملية.
 - 3- إن وعد العميل بالشراء من المصرف يلزمه بإكمال عملية الشراء، وفي حال عدم التزام العميل بالشراء فللمصرف الحق بإلزامه قضائياً ومطالبته بتعويض ما أصابه من أضرار.
 - 4- بيع المرابحة في الفقه الإسلامي هو نوع من البيوع التي شرع الإسلام في التعامل بها لتوفير الربح الحلال وتسخير المال في خدمة الأمة من خلال أوجه نشاط شرعية بعيداً عن مستنقع الربا.
 - 3- الشريعة الإسلامية صالحة لكل زمان ومكان، وهذا يتضح جلياً من خلال مسايرة بيع المرابحة لضرورات العصر، والتي تتمثل في المصارف الإسلامية. فقد تكيفت هذه المعاملة وبحسب ما أقره الفقهاء مع كل التطورات الحاصلة سواء في مجال الاتصال أو الاستيراد أو غير ذلك. حتى لا يبقى لمشكك حجة في فعالية هذا البيع ونتائجه.
 - 5- إن الفقه عموماً يحرص على الفضائل والأخلاق، فقد حرم الربا بقصد بث روح التعاون والتعاطف بين الناس وحماية المحتاجين من جشع أصحاب المال. ومنع من التغرير والغش في العقود وأكل المال بالباطل.
- وأفسد العقود بسبب الجهالة ونحوها من عيوب الرضا من أجل إشاعة المحبة وتوفير الثقة ومنع المنازعة بين الناس والسمو عن أدران المادة واحترام الآخرين. وأمر بتنفيذ العقود قصد الوفاء بالعهد.

وبيع المرابحة نموذج من المعاملات المالية في الفقه الإسلامي، مبناه على الأمانة والخلق في التعامل. إذ أن أساس هذا البيع وشرطه المهم هو بيان كل ما يتعلق بالمبيع ورأس المال بأمانة مطلقة. كما أن المصرف في المرابحة للأمر بالشراء، يقوم بشراء السلعة وتحمل التبعات الناتجة عن ذلك، بناء على وعد بالشراء من الأمر، أي قبل العقد على المبيع. مما يظهر جليا أن الجانب الخلفي في حياة المسلم لا ينفك صلة عن كل جوانب حياته الأخرى، كل هذا في إحكام بديع بين رعاية مصالح العباد في المعاش والمعاد. فالشريعة الإسلامية كلها عدل ورحمة وحكمة. وكل مسألة خرجت من العدل إلى الجور وعن الرحمة إلى ضدها وعن المصلحة إلى المفسدة وعن الحكمة إلى العبث فليست من الشريعة.

ثانياً: التوصيات:

- 1- إعادة النظر في كافة النظم المالية والاقتصادية والمصرفية بحيث تستوعب عملية التحول وإنشاء المصارف والفروع الإسلامية في جميع البلدان الإسلامية.
- 2- تأسيس إدارة مركزية لدى البنك المركزي للرقابة والإشراف على عمليات التحول بالإضافة إلى الإشراف على إنشاء فروع ونوافذ إسلامية للمصارف الإسلامية.
- 3- تأهيل العناصر الوطنية العاملة في مختلف المصارف للعمل المصرفي الإسلامي وتسويق خدماته ومنتجاته.
- 4- إنشاء أقسام ومراكز خاصة بتدريس الاقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية في معظم الجامعات.
- 5- لإنجاح تجارب المصارف للعمل بالصيغ الشرعية في التمويل المصرفي وجود هيئات رقابة شرعية في كل مصرف.
- 6- جعل الصيغ الشرعية في التمويل المصرفي لتكون البديل الشافي لتجنب ويلات الربا ومضاره.
- 7- بيع المرابحة وإن كان لا شيء فيه من الناحية الشرعية، إلا أن الاقتصار عليه دون سائر أنواع المعاملات الأخرى لا يحقق نمواً اقتصادياً، لأن دائرة نفعه ضيقة جداً لا تشمل إلا البائع والمشتري والوسيط بينهما فنوصي بالتوسع في باقي البدائل الشرعية في التعاملات المصرفية.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

المصادر والمراجع

- [1] عائشة المالقي، البنوك الإسلامية (التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق)، المركز الثقافي العربي، ط1 ، سنة 2000، ص 427-428 .
- [2] الفتاوى الشرعية، ج2، البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الصادرة عن ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي المنعقدة في المدينة المنورة بتاريخ 17-20 رمضان 1403 هجري ، والتي شارك فيها من الباحثين، عبد الحميد السايح، صديق الضرير، زكريا البري، حسن الأمين، عبد الله علوان والمقرر سامي حمود، ص 28-29 .
- [3] د. حسن علي الذنون، شرح القانون المدني العراقي، العقود المسماة، عقد البيع، شركة الرابطة للطبع والنشر المحدودة، بغداد، من دون سنة طبع، ص117.
- [4] تهذيب اللغة لمحمد بن أحمد بن الأزهر الهروي، أبو منصور (ت 370هـ) تحقيق محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي – بيروت ط1، 2001م، (5/21) .
- [5] الهداية شرح البداية، علي بن أبي بكر المرغياني، المكتبة الإسلامية، بيروت ، 6 / 122.
- [6] مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، عبد الرحمن الكليوبلي، ط1، دار الكتب العلمية، لبنان، 1998 ، 2 / 34.
- [7] الشرح الكبير للدردير وهو شرح مختصر خليل. مطبوع مع حاشية الدسوقي. المطبعة الأزهرية مصر 2 / 72
- [8] بداية المجتهد ونهاية المقتصد، لمحمد بن أحمد بن رشد القرطبي، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع. الرباط. طبعة خاصة بالمكتب الثقافي السعودي ، 2 / 178.
- [9] القوانين الفقهية ، أبو القاسم، محمد بن أحمد بن محمد بن عبد الله، ابن جزي الكلبي الغرناطي (المتوفى: 741هـ) ، ص 174.
- [10] الحاوي الكبير لأبي الحسن الماوردي ، تحقيق علي معوض وعادل عبد الموجود، الطبعة الأولى 1414-1994. دار الكتب العلمية بيروت، 5 / 279.
- [11] المغني عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، الطبعة الأولى دار الفكر بيروت 1405 ، 4 / 136.
- [12] السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار. لمحمد بن علي الشوكاني، ط1 ، دار الكتب العلمية، 3 / 136.
- [13] بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، احمد سالم ملحم، الطبعة الاولى 1410-1989. نشر مكتبة الرسالة الحديثة – عمان، ص 30 .
- [14] الحاوي الكبير لأبي الحسن الماوردي ، 5 / 279.
- [15] السيل الجرار 3 / 136
- [16] رواه ابن ماجة وابن حبان والبيهقي وقال الشيخ الألباني صحيح انظر الارواء 5 / 125 ، وقال الشيخ الأرنؤوط اسناده قوي. صحيح ابن حبان 11 / 341.
- [17] الهداية 6 / 123.
- [18] تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية سامي حمود. عمان. مطبعة الشرق. الطبعة الثانية 1982 م ، ص 430.
- [19] نشرته مكتبة وهبة في طبعته الثانية سنة 1407 هـ - 1987م.

- [20] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1059. 8 - مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1211.
- [21] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 991. 9 - نقلاً عن بيع المراجعة أحمد ملحم ص 117
- [22] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1003.
- [23] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1181.
- [24] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1191.
- [25] مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 1211.
- [26] نقلاً عن بيع المراجعة احمد ملحم ص 117.
- [27] الفتاوى الشرعية ج 1 ص 30.
- [28] نحو نظام نقدي عادل - دراسة للنقود والمصارف والسياسة النقدية في ضوء الإسلام، د. محمد عمر شابر، دار البشير للنشر والتوزيع، عمان / الاردن، ط 2، 1990، ص 288 .
- [29] بيع المراجعة د. القرضاوي ص 13.
- [30] المصدر نفسه ص 14 - 15
- [31] بيع المراجعة ، المصدر السابق ص 15 - 18
- [32] تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، ص 433.
- [33] المراجعة للأمر بالشراء د. بكر أبو زيد. مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 978 - 979
- [34] أعلام الموقعين عن رب العالمين. لأبي عبد الله محمد المعروف بابن القيم، مراجعة طه عبد الرؤوف سعد، طبع دار الجيل، بيروت (1973)، 4 / 29
- [35] بيع المراجعة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، حسام الدين بن موسى بن عفانة، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، الطبعة: الأولى، 1996 م (ص37)
- [36] بيع المراجعة د. القرضاوي ص 18
- [37] المراجعة أحمد ملحم ص 124 - 125.
- [38] المحلى بالآثار: أبو محمد علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الأندلسي القرطبي الظاهري (المتوفى: 456هـ)، دار الفكر - بيروت ، 278 / 6 المسألة 1126.
- [39] الوفاء بالوعد د. إبراهيم الدبو مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج 2 ص 796 .
- [40] انظر: تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، فخر الدين عثمان الزيلعي، ط1، دار الكتب العلمية لبنان 2000، المجلد (4) ، ص 432 . وايضاً مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، عبد الرحمن الكليبولي، ط1، دار الكتب العلمية، لبنان، 1998، المجلد (3)، ص 106.
- [41] انظر: حاشية البحيرمي على شرح منهج الطلاب، زكريا الأنصاري، ط1، دار الكتب العلمية لبنان 2000، المجلد (2)، ص 377. وايضاً نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج في الفقه على مذهب الإمام الشافعي، شمس الدين الرملي، دار الكتب العلمية، ط3، لبنان

- 2003، المجلد (4)، ص116. وايضاً الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الامام احمد بن حنبل، علاء الدين المرادوي المصري، ط1، دار الكتب العلمية، لبنان 1997 ج4، ص431. وايضاً المغني ويليه الشرح الكبير، موفق الدين بن قدامى وشمس الدين بن قدامه المقدسي، ط جديدة، دار الكتب العربي، لبنان 1972، ج4، ص107. وايضاً منهاج الصالحين في العبادات والمعاملات، ابو القاسم الخوني، النجف، ج2، ص58.
- [42] انظر: حاشية الد سوقي على الشرح الكبير، أبو البركات العدوي، ط2، دار الكتب العلمية لبنان 2003، المجلد (4)، ص266. وايضاً حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، محمد عبد الله الخرشي، ط1، دار الكتب العلمية بنان، لبنان 1997، ص11-12. وايضاً بداية المجتهد ونهاية المقتصد، محمد بن رشد القرطبي، ط1، دار التراث العربي، لبنان، 1996، ج2، ص209-210.
- [43] انظر: حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، مرجع سابق، ص14. وايضاً حاشية الد سوقي على الشرح الكبير، مرجع سابق، ص268.
- [44] انظر: تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، مرجع سابق، ص433. وايضاً مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، مرجع سابق، ص112. وايضاً حاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب، مرجع سابق، ص377. وايضاً الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الامام احمد بن حنبل، مرجع سابق، ص428. وايضاً حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، مرجع سابق، ص12. وايضاً حاشية الد سوقي على الشرح الكبير، مرجع سابق، ص266. وايضاً منهاج الصالحين في العبادات والمعاملات، مرجع سابق، ص58.
- [45] انظر: مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، مرجع سابق، ص109، وايضاً تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، مرجع سابق، ص427.
- [46] انظر: حاشية البجيرمي على شرح منهج الطلاب، مرجع سابق، ص377-378. وايضاً نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج في الفقه على مذهب الإمام الشافعي، مرجع سابق، ص116. وايضاً الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الامام احمد بن حنبل، مرجع سابق، ص428. وايضاً رأي لابن حنبل في تخير المشتري بين أخذ المبيع بثمنه وربحه أو تركه. موفق الدين بن قدامى وشمس الدين بن قدامى، مرجع سابق، ص103.
- [47] انظر: حاشية الد سوقي على الشرح الكبير، مرجع سابق، ص272. وايضاً حاشية الخرشي على مختصر سيدي خليل، مرجع سابق، ص10.
- [48] انظر: منهاج الصالحين في العبادات والمعاملات، مرجع سابق، ص58.
- [49] العقود المسماة في البيع والايجار، علي هادي العبيدي، ط2، المركز القومي للنشر، الأردن 1999، ص66، 76، وعقد البيع، عبد العزيز عامر، دار النهضة، مصر 1967، ص63، والفقه الشرعي الميسر في ضوء الكتاب والسنة / المعاملات، محمد علي الصابوني، المكتبة العصرية، ط1، 2002، ص101.