



IRAQI  
Academic Scientific Journals



العراقية  
المجلات الأكاديمية العلمية

ISSN:2073-1159 (Print) E-ISSN: 2663-8800 (Online)

**ISLAMIC SCIENCES JOURNAL**

Journal Homepage: <http://jis.tu.edu.iq>

ISJ

## Mechanisms of Cash Dealing in Order to Purchase in Islamic Banks

Dr. Muhammad  
Youssef Muhammad ♦

*The Third Karkh  
Directorate of Education,  
Ministry of Education,  
Baghdad, Iraq.*

### KEY WORDS:

*Murabaha, its legality, its conditions, its statement, the criticisms, the excesses of the application.*

### ARTICLE HISTORY:

Received: 30 / 8 / 2021

Accepted: 8 / 8 / 2021

Available online: 15 / 11 / 2021

### ABSTRACT

Man's issues and goals in his daily dealings over the years do not cease to improve and develop his living condition. The banking transactions are an important part of his modern life, and all these transactions aim at investing and developing money, but this is a type of transaction that differs in Islamic banks from that in other banks, and the goal of Islamic banks is to escape in their dealings from the impurities of usury in all its forms and types. Murabaha is considered one of the most successful, most important and fastest spread in terms of dealing with Islamic banks in order to develop funds. This is because of its advantages that are not available in others.

However, serious abuses have been observed in their practical application, which transfers them from permissible to dangerously forbidden, and such abuses must be stopped and avoided. In this research, some images of these abuses were collected, showing how they can be disposed of, while addressing the most important aspects of the Murabaha order to buy in a manner that applies to its adaptation jurisprudence and achieve the required development.

ISLAMIC SCIENCES JOURNAL (ISJ) ISLAMIC SCIENCES JOURNAL (ISJ)

## آليات التعامل النقدي للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية

م.د. محمد يوسف محمد

مديرية التربية الكرخ الثالثة , وزارة التربية, بغداد, العراق.

### الخلاصة:

إن الإنسان لا تتقطع مسائله وغايته في تعاملاته اليومية عبر السنين في تحسين حالته المعيشية وتطويرها، وكانت المعاملات المصرفية جزءاً مهماً في حياته العصرية، وإن جميع تلك المعاملات إنما يهدف بها إلى استثمار وتنمية الأموال، لكن هذا نوع من المعاملات يختلف في المصارف الإسلامية عنه في المصارف الربوية، وغاية المصارف الإسلامية أن تفر في تعاملها عن شوائب الربا بكافة صوره وأشكاله. وتعد المرابحة من انجح وأهم واسرع انتشار من جهة المعاملة مع المصارف الإسلامية من اجل تنمية الأموال؛ وذلك لما لها من مزايا مالا يتوفر في غيرها. إلا أنه قد لوحظ تجاوزات خطيرة في تطبيقها العملي مما ينقلها من المباح إلى خطيرة الحرام، ومثل هذه التجاوزات يجب الكف عنها والاجتناب منها وفي هذا البحث جمعت بعض صور تلك التجاوزات مبينا كيف يمكن التخلص عنها مع تناول أهم جوانب المرابحة للأمر بالشراء على وجه ينطبق مع تكيفها الفقهي وتحقيق التنمية المطلوبة.

---

الكلمات الدالة: المرابحة, مشروعيتها, شروطها, بيانها, الانتقادات, تجاوزات التطبيق.

## المقدمة

الحمد لله الذي جعل من كل شيء تشتهيهِ الأنفس حلالاً وحراماً فأحل الحلال وحرم الحرام ، وجعل تحريمه لزاماً فقال تعالى: ﴿ وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِيَتَفَتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ ﴾ (١) وصل اللهم على عبدك ورسولك محمد الذي اخرجت به عبادك المؤمنين من الظلمات الى النور وأمرتهم بالاعتصام على الحلال وبينت لهم ما فيه من الأجور والكف عن الحرام وبينت لهم ما فيه من العقاب ، وعلى اله واصحابه الذين هم القدوة في جميع الأمور. أما بعد:

فقد اتجهت المصادر الإسلامية الى الإفادة من هذه الصورة من صور البيع في الإسلام وقد أخذت ترتب أعمالها المصرفية وتكون المرابحة العنصر الذي يكون بديلاً من الأعمال الربوية المحرمة في البنوك التقليدية التي زحفت على مصادر التمويل في قطاعات كثيرة في المجتمع الإسلامي في غيبة وعيها وضعف قيادتها وسكرة أبنائها وانحلال أمرها كله.

وقد أخترت موضوع حقيقة بيع المرابحة للأمر بالشراء وما فيها للأبين موقف العلماء والشريعة منه ومن صيغها المصرفية في الوقت الحاضر.

وقد جعلت الموضوع يتركز على مبحثين وفي كل مبحث عدة مطالب ، ثم خاتمه بينت أهم النتائج ثم قائمه بأهم

المصادر أولها ما يأتي:

المبحث الأول: حقيقة المرابحة للأمر بالشراء

المطلب الأول: بيان حقيقة المرابحة وصورها ومشروعيتها

المطلب الثاني: شروطها وما يتعلق برأس مالها

المطلب الثالث: ما يجب بيانه في المرابحة

المبحث الثاني: الهيكل النظرية للمرابحة للأمر بالشراء

المطلب الأول: الهيكل النظري لهذه العملية

المطلب الثاني: أهم الانتقادات في صياغتها المصرفية

المطلب الثالث: تجاوزات التطبيق العملي والرجوع الى الصواب

(١)[النحل ١١٦].

**تمهيد: حقيقة بيع المرابحة للأمر بالشراء وما فيها**

قد أصبحت المعاملات المصرفية مما لا تستغني عنها الحياة العصرية، وأن أغلب تلك المعاملات إنما يهدف إلى استثمار وتنمية الأموال ، لكن هذا النوع من المعاملات يختلف في المصارف الإسلامية عنه في المصارف الربوية .فحينما تدير هذه المصارف جميع أنشطتها التنموية على أسس ربوية محرمة، تقيم المصارف الإسلامية جميع وظائفها المالية على أسس التعامل الشرعية، بعيدا عن شوائب الربا بكافة صورها وأشكالها . وتعد المرابحة من أنجع وأهم الأساليب التي تتخذ منها المصارف الإسلامية طريقها نحو استثمار وتنمية الأموال ؛ وذلك لما لها من المزايا ما لا يتوافر في غيرها . غير أنه قد لوحظ تجاوزات خطيرة في تطبيقها العملي . مما ينقلها من دائرة الحلال إلى دائرة الحرام . ومثل هذه التجاوزات يجب الاجتناب عنها . وفي هذه المقالة حاولت جمع صور تلك التجاوزات مبينا أيف يمكن التخلص عنها مع تناول أهم جوانب المرابحة الشرعية على وجه يتفق مع الروح الشرعية الإسلامية وتحقيق التنمية المنشودة.

**حقيقة المرابحة للأمر بالشراء ولبيان حقيقة المرابحة للأمر بالشراء يتطلب بيان صورها الشرعية وشروطها وما يتعلق بها من الفاض واحكام ولتقديم ذلك شرعت في :**

**المبحث الأول: حقيقة المرابحة للأمر بالشراء****المطلب الأول: بيان حقيقة المرابحة وصورها ومشروعيتها**

**المرابحة لغة :** المرابحة لغة :مفاعلة من الربح، وهو النماء <sup>(١)</sup> في التجر .يقال: نقد السلعة مرابحة على آل عشرة دراهم درهم، وأذلك: اشتريته مرابحة، ولا بد من تسمية الربح، والمفاعلة هنا ليست على بابها؛ لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد ، آسافر، وعافاه الله. أو أن مرابحة بمعنى إرباح؛ لأن أحد المتابعين أربح الآخر .

**المرابحة اصطلاحا:** أما المرابحة في اصطلاح الفقهاء :فهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم . فهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء، وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه. ففي بدائع الصنائع " :بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح <sup>(٢)</sup> . وفي . المغني": هو البيع برأس المال وبيع معلوم <sup>(٣)</sup> وفي روضة الطالبين :أنه " عقد يبني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة <sup>(٤)</sup> ." وعرفها ابن عرفة من المالكية بقوله: "بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم

(١) لسان العرب ٤٤٢١٢ جمال الدين محمد ابن منظور-بيروت دار صادر

(٢) بدائع الصنائع ١٣١٦٣/٧ ابو بكر بن مسعود الكاساني دار الكتب العلميه - ١٩٨٦م

(٣) المغني ٢٥٩/٤ لأبن قدامه عبدالله بن احمد ، بيروت ، دار كتاب العربي للنشر

(٤) روضة الطالبين ٥٢٦/٢ التوري ابو زكريا يحيى بن شرف ، المكتب الإسلامي للطباعة والنشر

مساواته له <sup>(١)</sup>. "فخرج بالأول :المساومة والمزايدة والاستئمان، وخرج بالثاني :الإقالة والتولية والشفعة، والرد بالعيب على القول بأنه بيع.

وعند الامامية : هو البيع مع الاخبار برأس المال مع الزيادة عليه <sup>(٢)</sup>

### صور المرابحة

لبيع المرابحة عبارات <sup>(٣)</sup> أثمرها دوراننا على الألسنة ثلاث :الأولى :أن يقول:بعته بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح إذا .الثانية :أن يقول :بعته بما قام علي ، وربح إذا .الثالثة:أن يقول :بعته برأس المال وربح إذا.

**صور الربح في بيع المرابحة :** للربح في بيع المرابحة عدة صور، منها:

- أن يكون نسبة معلومة من رأس المال العشر، أو ما شابه ذلك.أن يقول له : بعته برأس المال أو بما قام علي وربح درهم لكل عشرة أو ربح ( ده يا زده)<sup>(٤)</sup>.
- أن يكون شيئاً معلوماً مفرداً عن رأس المال، أن يقول له :بعته برأس المال أو بما قام علي وربح مائة مثلاً.
- أن يكون مبلغاً مقطوعاً بالإضافة إلى نسبة معلومة، وذلك بأن يضم إلى الثمن شيئاً ويبيعه مرابحة، أن يقول له :اشتريت بمائة، وبعته بمائتين وربح درهم لكل عشرة أو بربحا (ده يازده).

- ان يكون هذا المتاع بكذا او ابيعك اياه بكذا بما اراد <sup>(٥)</sup>.

### ٣- مشروعية المرابحة<sup>(٦)</sup>:

يرى الجمهور من العلماء : أن المرابحة صورة من صور البيع، والبيع جائز. في الجملة، فكذلك المرابحة ، وقد نقل عن ابن حزم القول بحرمتها وبطلان العقد بها. وقد استدلل جمهور العلماء على جوازها بما يأتي:

(١) بلغة السالك لأقرب السائل ٢٧٧/٢ الصاوي احمد بن محمد ، مطبعة الحلبي

(٢) وسائل الشيعة للحر العاملي : ٦٠/١٨

(٣) روضة الطالبين ٤٢٦/٢

(٤) ده-يازده: تعبير فارسي لا تكاد تخلو منه كتب الفقهاء في باب المرابحة ومعناه: كل عشرة ربحها درهم ،

معني المحتاج ٧٧/٢ الخطيب محمد بن احمد الشيريني ، بيروت دار احياء التراث الإسلامي

(٥) بدائل الصانع-للکسائي ١٩٢/٢،معني المحتاج للخطيب ٧٧/٢ المدونه الكبرى للامام المالكي برواية كنون

بن سعد التتوخي عن عبد الرحمن بن قاسم ، بيروت دار صادر بدون تاريخ - وسائل الشيعة للحر العاملي

٦٠/١٨

(٦) مختلف الشيعة: ١٥٧/٥ .

- عموم الأدلة تقضي بإباحة البيع ، مثل قوله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾<sup>(١)</sup>.

- الإجماع :حيث قد نقل تعامل الناس بها في مختلف الأعصار والأمصار بغير نكير، ومثل ذلك حجة. يقول ابن قدامة في المغني<sup>(٢)</sup> " : والمراوحة أن يبيعه بربح، فيقول : رأس مالي فيه مائة بعته بها وربح عشرة .فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحدا آرهه".

- المعقول :فالحاجة ماسة على هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذآي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازها. فالقول في المراوحة هو القول في البيع؛ لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلا عن استجماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة. البيع من العلم بالثمن، وغير ذلك<sup>(٣)</sup> إبطال ابن حزم للمراوحة :وقد أطلق ابن حزم القول بعدم حل المراوحة .ووجه ذلك : بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله .وبأنه بيع بثمن مجهول، إلا أنه قال بجوازه لمن آن في بلد لا ابتياح فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن شرائه أو قيامه عليه، ويقول :لا أبيع على شرائي تريد أخذه مني بيعا بكذا و آذا وإلا فذع<sup>(٤)</sup>.

الراجح : والذي نميل إليه هو القول بالجواز في آل هذه الصور؛ لأنه الأصل، فلا يعدل عنه إلا لدليل راجح، ولم يوجد .أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن ذلك: فيمكن حمله على ما إذا لم يبين الثمن .وأما الجهالة المدعاة لتبرير القول بالحرمة عند ابن حزم، والقول بالكراهة عند الحنابلة :فهذه يمكن إزالتها بالحساب.فلا يقبل الدفع بالجهالة هنا في علم المحاسبة بحيث يمكن إزالة هذه الجهالة بسرعة ألمح البصر .

**المطلب الثاني : شروط المراوحة الخاصة وما يتعلق برأس مالها:**

**الشروط الخاصة بالمراوحة :**

لكي تقع المراوحة صحيحة لا بد لها من توافر الشروط الآتية:

**الأول :** أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمشتري الثاني؛ لأن المراوحة أن يبيعه بذلك مع زيادة ربح، و قد على معني هذا الشرط عامة الفقهاء .<sup>(٥)</sup>

**الثاني :** أن يكون الربح معلوما؛ لأنه بعض الثمن ، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات.

(١) [البقرة: ٢٧٥].

(٢) مختلف الشيعة، العلامة الحلي ابي منصور الحسن بن الحسين الاسدي العلامة الحلي، مؤسسة النشر الإسلامي، (١٤١٣هـ) ١٥٦١٥.

(٣) المغني لابن قدامة: ١٠٢/٤.

(٤) المحلى بالاثار :٦٢٥/٩ لأبن حزم علي ابن احمد ، المكتبة التجارية ، بيروت ، د

(٥) بدائع الصنائع : الكاساني، ٣١٩٣/٧، روضة الطالبين لنووي : ٥٢٩/٣.

**الثالث :** أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال<sup>(١)</sup> ، فإن آن ممالا مثل له من العروض في ملكه، فقد ذهب الحنفية إلى عدم جواز بيعه مرابحة، ممن ليس ذلك العرض في ملكه؛ لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول. فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، وأما أن يقع على قيمة وعينه ليس في ملكه، وقيمه مجهولة تعرف بالحرز والظن لاختلاف أهل التقويم فيها. وأما بيعه مرابحة ممن العرض في ملكه ويده فينظر :إن جعل الربح شيئاً مفرداً عن رأس المال معلوماً الدراهم، وثوب معين ونحو ذلك جاز ، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم .وإن جعل الربح جزءاً من رأس الأجزاء، وإنما يعرف ذلك بالتقويم، والقيمة مجهولة؛ لأن معرفتها بالحرز والظن.

أما المالكية : فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون، فاتقوا في حالة العرض المعين على جواز المرابحة إذا ان ذلك العرض عند المشتري، وعلى المنع منها إذا لم يكن عنده .وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الحنفية السابق.

أما إذا كان رأس المال عرضاً مضموناً، أما لو اشترى ثوباً بحيوان مضمون فقد اختلفوا في جواز المرابحة حينئذ<sup>(٢)</sup>.

أما الشافعية : فقد أجازوا المرابحة حتى ولو لم يكن رأس المال مثلياً، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض قيمته كذا<sup>(٣)</sup>، ولا يقتصر على ذكر القيمة. والذي يفهم من آلام الحنابلة :أنهم لا يجيزون المرابحة إذا كان رأس المال عرضاً منقوماً، فقد نصوا على أن من اشترى شيئاً صفقة واحدة وأراد أن يبيع أحدهما مرابحة، فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، كالثياب ونحوها لم يجز حتى يبين الحال على وجهه. وعللوا ذلك :بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن، واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المرابحة أمانة، فلم يجز فيه هذا، وصار هذا كالخرص الحاصل بالظن لا يجوز أن يباع به ما يجب التماثل فيه.

**والذي يتبين لي :** هو رجحان ما ذهب إليه الحنفية والحنابلة .وذلك لأن مبنى المرابحة على الأمانة واجتناب الريبة، فإذا تركنا للبائع أمر تقويم العرض لتحديد الثمن الأول، فهذا يفتح باباً واسعاً إلى التفريط والخيانة أو الخطأ على أحسن الأحوال، وذلك يتنافى مع الفكرة الأساسية في هذه البيوع، وهي الصدق والأمانة.

**الرابع :** أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا .فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول

(١) بدائع الصنائع : للكاساني ، ٧ / ٣١٩٥، ٣١٩٦ ، وسائل الشيعة : ١٣٩/١٢

(٢) المدونة الكبرى للبخاري ، ابو عبد الله محمد بن عبد الله ، دار صادر بيروت : ٤/٢٤٠

(٣) روضة الطالبين النووي : ٥٢٩/٣٠

وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا، وأما عند اختلاف الجنس فلا باس بالمرابحة، حتى لو اشترى دينارا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع بأحد عشر درهما أو بعشرة دراهم وثوب كان جائزا. وقد نص الكاساني<sup>(١)</sup> في البدائع على هذا الشرط، ولاشك أن هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء؛ لأن القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع.

**الخامس:** أن يكون العقد الأول صحيحا؛ فإن كان فاسدا لم يجز بيع المرابحة. وذلك لأن البيوع<sup>(٢)</sup> الفاسدة إذا وقعت، ولم تفت بإحداث عقد فيها أو نماء أو نقصان أو حوالة سوق فقد اتفق الفقهاء على أن حكمها الرد، أي يرد البائع الثمن والمشتري المثلون.

أما إذا قبضت وتصرفت فيها بعق أو هبة أو بيع أو رهن أو غير ذلك من سائر التصرفات، فقد اختلف الفقهاء:

فمنهم من ذهب إلى: أن ذلك كله لا يعتبر قوتا يوجب القيمة، كالشافعي. ومنهم من ذهب إلى أنه يعتبر قوتا يوجب القيمة، أمالك وأبي حنيفة.

وعلى كلا الحالتين لا تجوز المرابحة؛ لأنه أن كان الواجب الرد فلا كلام. وإن كان الواجب القيمة فلا يصح المرابحة أيضا؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، وهذا البيع الفاسد وإن أفاد الملك على هذا الرأي لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية. وهذه القيمة مجهولة.

#### رأس المال وما يلحق به في المرابحة :

لقد سبق أن ذكرنا في الشروط الخاصة بالمرابحة: أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمشتري؛ لأن العلم بالثمن شرط في صحة البياعات آلهما. فإذا قال البائع: بعته بما اشتريت به وبيع كذا، فلا يجوز له حينئذ أن يضيف إلى ثمن الشراء شيئا بالمرة، وإلا آن آذبا وخيانة. أما إذا قال له: قامت علي بكذا، فله حينئذ أن يضيف إلى رأس المال آل نفقة تزيد في المبيع أو في قيمته، وسائر المؤن المرادة للاسترباح، وذلك كأجرة القصار والطراز والكيال والدلال وقيمة الصبغ وأجرة الحمل وما شابه ذلك، حيث قد جرى العرف بإلحاق هذه الأشياء برأس المال في عادة التجار. يقول الكاساني<sup>(٣)</sup> : " لا بأس أن يلحق برأس المال أجرة القصار والصباغ والغسال والخياط والسمنار وسائق الغنم والكراء ونفقة الرقيق من طعامهم وآسوتهم وما لا بد منه بالمعروف وعلف الدواب . وبيع مرابحة وتولية على الكل اعتبارا للعرف؛ لأن العادة فيما بين

(١) بدائع الصنائع للكاساني : ٣١٩٥، ٣١٩٦/٧

(٢) بداية المجتهد : ١٩٣/٢

(٣) بدائع الصنائع للكاساني ٨٠/٢

التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمون وعاداتهم حجة مطلقة (١) "

وعلى هذا: فإذا بين البائع الأمر على وجهه ، وذكر تفاصيله ومفرداته-وهذا هو الأرضى لله والأقرب للتقوى-فلا أشكال حيث يكون الأمر حينئذ مرده الى التراضي والاتفاق .وإذا أجمل بأن قال :قام علي بكذا ، فليعلم أنه ليس له أن يضيف إلى رأس المال إلا ما يقتضي العرف بإضافته بمثل هذا التعبير، فإن أضاف شيئاً لا يقضي العرف بإضافته، فقد خان، وغني عن الذكر أنه إذا حدث نزاع في مثل هذا الموقف فالعرف محكم بلا نزاع.

### المطلب الثالث : ما يجب بيانه في المربحة

الأصل في بيع المربحة أنه بيع أمانة، لأن المشتري قد ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف، فتجب صيانتها عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة؛ لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن.

قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَنَتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعَاْمُونَ ﴾ (٢)

وقال عليه الصلاة والسلام " : من غش فليس منا(٣)

والاحتراز عن الخيانة والتهمة إنما يكون ببيان ما يجب بيانه مما قد يؤثر في إرادة المشتري ورغبته في الشراء ، وسوف نتناول ذلك ببيان مناسب فيما يأتي - إن شاء الله- .

### أ- العيب الحادث:

إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع، فأراد أن يبيعهها مربحة ، فإنه ينظر: فإن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يكن له أن يبيعهها مربحة حتى يبين بالإجماع (٤).

(١) المراد بالعرف هو العرف الصحيح وهو ما تعرفه الناس دون ان يحرم حلال او يحرم حراما كتعارفهم تقديم عربون في عقد الاستصناع وتعارفهم ان الزوجه لا تنتقل الى بيت زوجها الا بعد قبض جزء من المهر وان المهر قسمان: مقدم ومؤخر وهو حجة عند الفقهاء واعتبره- كخاصة الحنفية والمالكية - دليلا شرعيا واصلا من الاصول الاستنباط ومنزلا منزلة الشرط وقالوا: العاده محكمه ، والثابت بالعرف ثابت بدليل شرعي ، وقال السرخسي في المبسوط في تنزيل العرف منزله الشرط في العقود: الثابت بالعرف كالثابت في النص.. وقال الفقهاء ايضا : كل ماورد به الشرع مطلقا ولا ضابط له فيه ولا في اللغة ، يرجع فيه الى العرف (يراجع في هذا: اصول الفقه الإسلامي، د.وهبه الزحيلي، دار الفكر-الطبعة الاولى ١٩٨٦م، ٢/٨٣١).

(٢)[الانفال : ٢٧].

(٣) صحيح مسلم ، دار احياء الكتب العربية بمصر، ١٣٧٤هـ رقم الحديث: ١٠٢/١ ٣٨٥.

(٤) بدائع الصنائع للكسائي: ٣٢٠٠/٧ ، مغني المحتاج لأبن قدامه المقدسي: ٧٩/٢

جاء في المدونة: " قلت :أرأيت :إن اشتريت جارية، فذهب ضرسها، فأردت أن أبيعها مرابحة؟ قال :لا حتى تبين .قلت :وكذلك إذا أصابها عيب بعد ما اشترى لم يبع حتى يبين؟ قال :نعم . قال :وقال مالك :ولا يبيعها على غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده<sup>(١)</sup> .

وأما إذا كان العيب قد حدث بأفة سماوية:

فقد ذهب الحنفية<sup>(٢)</sup> إلى جواز المرابحة حينئذ بغير بيان؛ لأن الفأنت جزء لا يقابله ثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة، بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي؛ لأن الفأنت صار مقصودا بالفعل وصار مقابله الثمن، فقد حبس المشتري جزءا يقابله الثمن، فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان.

وذهب الجمهور إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المرابحة إلا بذلك، وذلك لأن البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة؛ لأن المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما كان لا يربحه فيه، بل ربما كان لا يشتريه بالمرّة .ولأنه لو باعه بعد حدوث العيب في يده فكأنه احتبس عنده جزءا منه، فلا يملك بيع الباقي بغير بيان، أما لو حدث العيب بفعله أو بفعل أجنبي<sup>(٣)</sup>

**والذي يتبين لنا رجحان ما ذهب إليه الجمهور من ضرورة البيان وعدم جواز المرابحة إلا بذلك؛** تحرزا عن الخيانة وشبهتها ما أمكن .وتفريق الحنفية بين العيب الذي حدث بأفة سماوية وبين العيب الذي حدث بخيانة البائع أو أجنبي تفريق لا محل له؛ لأن المشتري يهمله أن عيبا قد أصاب السلعة، فالسلعة التي يشتريها الآن ليست هي التي اشتراها البائع أول مرة، ولا يهمله سبب العيب سماويا كان أو غيره .فقول البائع :اشتريت هذه السلعة بكذا أو قامت على بكذا فيه كذب وخيانة؛ لأنها لم تبق عنده على حالتها الأولى، بل قد أصابها من العيب ما أصابها، ومن هنا كانت ضرورة البيان.

#### ب - الزيادة الحادثة

أما إذا حدث في المبيع زيادة: كالولد، والثمرة، والصوف، واللبن ونحوه، فقد اختلف الفقهاء: فذهب الحنفية والمالكية<sup>(٤)</sup> إلى ضرورة البيان؛ لأن الزيادة المتولدة من المبيع جزء منه، فكأنه قد حبس بعض المبيع وباع الباقي، وذلك لا يجوز من غير بيان .وذهب الشافعية والحنابلة والأمامية<sup>(٥)</sup> إلى عدم وجوب البيان؛ لأنه صادق فيما أخبر به من غير تغرير بالمشتري، فجاز أما لو لم يزد . ولأن الولد والثمرة نماء منفصل، فلم يمنع من بيع المرابحة كالغله. إلا أن الشافعية أوجبوا إذا

(١) المدونه الكبرى ، للأمام مالك: ٢٢٧/٤ ، ٢٢٨ ،

(٢) المدونه الكبرى ، للأمام مالك: ٢٢٧/٤ ، ٢٢٨ ،

(٣) روضة الطالبين للنووي: ٥٣١/٣ ، مختلف الشيعة: ١٦٦/٥

(٤) بدائع الصنائع للكسائي: ٣٢٠٠/٧ ، المدونه الكبرى للأمام مالك: ٢٢٨١٤ .

(٥) روضة الطالبين للنووي: ٥٣٢١٣ ، الشرح الكبير لأبن قدامه: ١٠٤١٤ ، مختلف الشيعة : ٢٦٦١٥ .

كانت حاملا يوم الشراء، أو كان في ضرعها لبن، أو على ظهرها صوف، أو على النخلة طلع فاستوفاهما أن يحط بقسطها من الثمن . وهذا في الحمل بناء على أنه يأخذ قسطا من الثمن.والذي يترجح لنا هو وجوب البيان لصون هذه البيوع عن شبهة الخيانة ما أمكن.

### ج - الأجل:

ومما يجب بيانه أيضا في المرابحة:الأجل .فمن اشترى شيئا لم يبعه مرابحة حتى يبين الأجل؛ لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير أنه اشترى شيئين ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل.

لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب ، فيجب التحرز عنها بالبيان، وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء<sup>(١)</sup> إلا أن الزرأشي قد قيد الوجوب بكون الأجل خارجا عن العادة .فإذا باع ولم يبين الأجل، فالبيع فاسد عند المالكية حيث يوجبون رده إن كان قائما، ويقضون بالقيمة إن كان قد فات، أما عند الجمهور:

فالبيع صحيح، والمشتري بالخيار بين الإمساك أو الرد.

والذي يترجح لنا هو ما ذهب إليه الجمهور من القول بصحة البيع وعدم فساده؛ استقرارا للمعاملات وتصحيحا للعقود ما أمكن.

### د - حوالة الأسواق أي تغير سعر السلعة:

ومما يجب بيانه في المرابحة عند كثير من الفقهاء :حوالة الأسواق وتغير ثمن السلعة.فمن اشترى سلعة ، وحالت الأسواق، وأراد أن يبيعها مرابحة لم يجز له ذلك إلا بعد البيان عند المالكية<sup>(٢)</sup> ، وهو أحد الوجهين في مذهب الحنابلة<sup>(٣)</sup> إذا كان التغير بالرخص.

والذي يترجح لي :أن التغير إذا كان بالرخص فيجب على البائع أن يبين ذلك للمشتري حتى يكون على بصيرة من أمره، فإن شاء قبل وإن شاء أبى، حتى لا يكون في الأمر شبهة تغير .أما إن كان التغير بالغلاء :فإن كان قد تقادم مكث السلعة عنده وكانت مما يتأثر بطول المكث، فقد وجب عليه البيان لهذا المعنى؛ لأن الغلاء في ذاته زيادة محمودة بالنسبة للمشتري .والأصل في وجوب البيان أنه بالنسبة لما يكره من الصفات .لكننا هنا أمام معنى آخر، وهو تأثر السلعة بطول المكث وضعف الرغبة فيها بناء على ذلك .فوجب البيان لأجل هذا المعنى ، لا لأجل الغلاء<sup>(٤)</sup>

(١) مغني المحتاج للخطيب: ٧٩١٢ ، بدائع الصنائع : ٢٢٠٢١٢ ، المدونه للأمام مالك: ٢٢٤١٤ ، الشرح الكبير لأن قدامه: ١٠٦١٤ .

(٢) المدونه الكبرى للأمام مالك: ٢٢٩١٤ .

(٣) الشرح الكبير لأبن قامه: ١٠٥١٤-١٠٦ .

(٤) شرح الخرشي على مختصر خليل، ابو عبدالله محمد الخرشي ، المطبعة الكبرى الأميرية - مصر:١٧٦١٥:١٣١٧هـ.

### أحكام الخيانة والغلط في المرابحة:

إذا ظهرت الخيانة أو الغلط في المرابحة يستتبع آثارا معينة، سواء منه ما تعلق بثبوت الخيار للمشتري وعدم ثبوته، أو ما تعلق بإنصافه وكيفية رفع الغين عنه .وسوف نتناول هذه الآثار بالدراسة في الفرعين :الأول :أحكام الخيانة. والثاني : أحكام الغلط.

#### الفرع الأول أحكام الخيانة :

إذا ظهرت الخيانة في المرابحة فلا يخلو الحال من أحد الأمرين :إما أن تكون قد ظهرت في صفة الثمن .وإما أن تكون قد ظهرت في قدره .فإن كانت قد ظهرت في صفة الثمن، أما لو اشترى شيئا نسيئة، ثم باعه مرابحة بغير بيان ، وما شابه ذلك ، فقد ثبت للمشتري الخيار بين الإمساك والرد إجماعا <sup>(١)</sup> ؛ لأن المرابحة عقد بني على الأمانة، فكانت صيانته عن الخيانة مشروطة دلالة، ففواتها يوجب الخيار، كفوات السلامة عن العيب .أما إذا ظهرت في قدر الثمن، أما لو قال :إنه بمائة ثم بان أنه بتسعين فهنا وقع خلاف بين الفقهاء في مسألتين:

**الأولى:** ثبوت الخيار وعدمه.

**الثانية:**كيفية أنصاف المشتري.

#### المسألة الأولى: ثبوت الخيار وعدمه

ذهب فريق من الفقهاء إلى القول :بثبوت الخيار للمشتري بين الإمساك والرد في حالة ظهور الخيانة، وإلى هذا ذهب أبو حنيفة <sup>(٢)</sup> ومحمد و بعض الشافعية<sup>(٣)</sup> ، وهو المنصوص عن أحمد<sup>(٤)</sup> . ووجه ما ذهب إليه هؤلاء :أن المشتري لا يأمن الخيانة <sup>(٥)</sup> في هذا الثمن أيضا .ولأنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه؛ لكونه حالفا أو آيلا أو غير ذلك .فهو لم يرض <sup>(٦)</sup> بلزوم العقد بالقدر المسمى من الثمن، فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار لفوات السلامة عن الخيانة، أما يثبت الخيار بفوات السلامة عن العيب إذا وجد المبيع معيبا.

وذهب الفريق الآخر إلى القول بعدم ثبوت الخيار للمشتري .وإنما ترفع عنه الخيانة فقط .وإلى هذا ذهب أبو يوسف من الحنفية، وهو ظاهر آلام الخرقى من الحنابلة<sup>(٧)</sup> .

(١) بدائع الصنائع للكسائي: ٣٢٠٦١٧ ، المفتي لأبن قدامه: ٢٦٤١٤ ، ٢٦٣ .

(٢) بدائع الصنائع للكسائي: ٣٢٠٦١٧ ، المفتي لأبن قدامه: ٢٦٤١٤ ، ٢٦٣ .

(٣) مفتي المحتاج للخطيب: ٧٩١٢

(٤) المفتي لأبن قدامه: ٢٦٥١٤ .

(٥) المرجع السابق

(٦) بدائع الصنائع للكسائي: ٣٢٠٦١٧ .

(٧) المفتي لأن قدامه: ٢٦٠١٤

والصحيح في المذهب الشافعية<sup>(١)</sup> . ووجههم :أن المشتري قد رضيه<sup>(٢)</sup> بالزيادة ، فإذا حصل له بأقل من ذلك فقد زاده خيرا ، فلم يكن له خيار، كما لو اشتراه على أنه معيب، فبان صحيحا، أو أمي فبان صانعا، أو كتبا، أو وكل في شراء معين بمائة فاشتره بتسعين .وأما البائع فلا خيار له؛ لأنه باعه برأس ماله وحصته من الربح، وقد حصل له ذلك. هذا، وقد ذهب المالكية إلى قريب من هذا الرأي؛ حيث قالوا بعدم الخيار إذا حط البائع عن المشتري ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد .جاء في الخرشي على الخليل : "فإن حط البائع ما كذب به عليه وربحه، فإنه يلزمه البيع، وإن لم يحط عنه، فإن المشتري يخير بين أن يرد السلعة، ويأخذ ثمنه، أو يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به<sup>(٣)</sup> . ولكن الذي يترجح لنا : هو القول بلزوم البيع بالنسبة إذا ما رفع عنه ضرر الخيانة وحط عنه قدرها وربحه استقرارا للمعاملات، وإمضاء للعقود ما أمكن، أما القول: بأنه ما يؤمنه عدم الخيانة في هذا الثمن أيضا، وإنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه، فجوابه :أن ذلك من الندرة في الواقع بحيث لا تبني على أساسه أحكام.

**المسألة الثانية : كيف ننصف المشتري:** لقد اختلف الفقهاء في الإجابة على هذا السؤال :فذهب الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة<sup>(٤)</sup> وأبي يوسف من الحنفية إلى :أنه يجب على البائع أن يحط عن المشتري قدر الخيانة وربحها حتى يعود الأمر إلى الاتفاق الأول، تنفيذًا منه لما رضيه والتزم به من البداية .إلا أن المالكية فيما يظهر لا يرون أن هذا الأمر ملزم للبائع بدلالة ما يرون من أنه في حالة امتناع البائع عن ذلك، فإن المشتري بالخيار بين أن يرد السلعة ويأخذ ثمنه وبين أن يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به، أما نقلنا ذلك عن الخرقي سابقا. وذهب أبو حنيفة ومحمد<sup>(٥)</sup> إلى أن المشتري بالخيار :إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، ولا يلزم البائع أن يحط الثمن عن المشتري؛ لأنهما باشرا عقدا باختيارهما بثمان سمياه، فينعد بجميع ذلك الثمن، أما لو باعاه مساومة، وهذا لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما، ولا يتم رضا البائع إذا لم يجب له جميع الثمن المسمى.

**والذي أراه هو رجحان ما ذهب إليه الجمهور من أن على البائع أن يحط من الثمن قدر الخيانة وربحها؛ ولا أرى أن يترك ذلك لاختياره إذا رغب المشتري في التمسك بالصفقة، بل يجبر على ذلك قضاء، وهذا ليس إنشاء عقد جديد، أما يقول الحنفية حتى يحتاج الأمر إلى تراض آخر .بل**

(١) مفتي المحتاج للخطيب: ٧٩١٣.

(٢) المرجع السابق.

(٣) شرح الخرشي: ١٧٩١٥.

(٤) الخرشي على الخليل: ١٧٩١٥، مفتي المحتاج للخطيب: ٧٩١٢ والمفتي لأبن قدامه: ٨٦١١٣.

(٥) المبسوط للسرخسي شمس الدين محمد بن أحمد، دار المعرفة ، بيروت ط٢: ٨٣١١٣.

هو تنفيذ للعقد السابق الذي تم التراضي عليه فيما بينهما، ولزم بالتفرق عن المجلس، فلا فكاك للبائع منه، وهو مجبر على تنفيذه ديانة وقضاء - والله اعلم. -

### الفرع الثاني: أحكام الغلط

إذا غلط البائع في بيع المرابحة بأن أخبر بأنقص مما اشتراه، أما لو قال: رأس مالي فيه مائة، ثم رجع يقول: غلطت، رأس مالي فيه مائة وعشرون. ففي هذا وقع خلاف بين الفقهاء: فذهب الحنابلة<sup>(١)</sup> إلى: أنه لا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة يشهد أن رأس ماله عليه ما قاله ثانياً، وروي عن أحمد القول: بأنه إذا كان البائع صدوقاً قبل قوله، وإن لم يكن صدوقاً جاز البيع، كما روي عنه أيضاً: القول بعدم قبول قول البائع وإن أقام به بينة حتى يصدقه المشتري؛ لأنه أقر بالثمن وتعلق به حق الغير، فلا يقبل رجوعه ولا بينته لإقراره بكذبها. فإن لم تكن له بينة أو قيل بعدم قبولها، فادعى أن المشتري يعلم غلظه فأنكر المشتري فالقول قوله، وإن طلب يمينه لزمته المشتري اليمين على الصحيح خلافاً للقاضي.

وفرق الشافعية<sup>(٢)</sup> بين ما إذا صدق البائع المشتري في دعواه حيث اختلفوا في صحة البيع في هذه الحالة، والأصح عندهم صحته، وبين ما إذا كذبه المشتري حيث يردون قوله وبينته إذا لم يبين لغلظه وجهاً محتملاً، ولكنهم يعطونه حق تحليف المشتري أنه لا يعرف ذلك في الأخص عندهم؛ لأنه قد يقر عند عرض اليمين عليه، أما إذا بين للغلظة وجهاً محتملاً فإنهم يسمعون بينته على خلاف عندهم في ذلك ويقررون حقه في تحليف المشتري بلا نزاع.

### المبحث الثاني: الهيكلة النظرية للمراجعة بالأمر للشراء

نريد أن نتعرف في هذه الدراسة على كيفية الإفادة من هذا العقد في مجال الاستثمارات المصرفية؛ وأن يدخل المصرف في أعمال المرابحة معهم للتسهيلات<sup>(٣)</sup>، ليكون بديلاً إسلامياً يستوعب طائفة من الأعمال المصرفية، ويقف جنباً بجوار المضاربة والمشاركة في تمكين المصرف الإسلامي من استبدال العقود الشرعية بالعقود الربوية، وأداء هذه الرسالة المقدسة على أمل وجه.

إن وسائل التملك مشروعته ويقر حرية التصرف متماشياً مع روح الشريعة<sup>(٤)</sup> ولقد كان الشائع في هذا العقد فيما مضى: أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة كانت أو غائبة، فيبيعها برأس

(١) المفتي لأبن قدامه: ٢٦٤١٤، ٢٦٥.

(٢) فتى المحتاج للخطيب: ٧٩١٢، ٨٠.

(٣) م.م. كامل عبد القادر حسين، بيع الاسترجار وتطبيقاته في المعاملات المالية المعاصرة، مجلة كلية العلوم الإسلامية، جامعة تكريت، العدد: ٣٢ لسنة ٧، ص ٣٣١

(٤) د. الاء عبد الرحمن نعمان، حكم التسعير في الفقه الإسلامي، مجلة كلية العلوم الإسلامية، جامعة تكريت، العدد: ٣٢ لسنة ٧، ص ٣٣١

المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر في مجال المصارف يختلف؛ فالمصرف لا يكسب السلع في مخازنه أما يفعل التجار ليقوم ببيعها بعد ذلك مرابحة أو مساومة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال: أن يتلقى المصرف أمرا من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفات محددة، واعداد بشرائها بطريق المرابحة، فيقوم المصرف بناء على ذلك بشراء هذه السلعة، ثم يبيعها لهذا العميل برأس مالها وزيادة الربح المتفق عليه.

هذه هي الصورة المقترحة لهذه المعاملة، إلا أن هذه المعاملة قد تعرضت لبعض الانتقادات النظرية، وشابتها بعض الانحرافات التطبيقية، ونريد أن نبين في هذه الدراسة الهيكل النظري لهذه المعاملة، ثم الصورة التطبيقية لها، لنعرف في خلال ذلك على بعض الانحرافات التي شهدتها تطبيق هذه المعاملة، مما يستوجب التنبيه والاهتمام، وذلك في النقاط الآتية:

### المطلب الأول: الهيكل النظري لهذه العملية:

تتكون هذه المعاملة من وعد بالشراء، وبيع بالمرابحة<sup>(1)</sup>. فالمصرف يتلقى من عميله أمرا بشراء صفقة معينة، مشفوعا بوعده منه بشراء هذه الصفقة. فإذا ما استجاب المصرف لطلب العميل، واشترى له ما يريد، ثم إبرام عقد المرابحة بينهما، فيبيع له المصرف هذه السلعة بالربح المتفق عليه بينهما بعد أن يتأكد العميل من ملاءمتها له، ومطابقتها للمواصفات التي حددها للمصرف من قبل. فالمصرف في هذه المعاملة لم يبيع ما ليس عنده؛ لأن عقد البيع لا يتم إلا بعد شرائه للسلعة ودخولها في ملكه، وما كان بينه وبين العميل قبل ذلك، فهو وعد بالشراء لا غير، وفرق بين الوعد وبين العقد، كالفرق بين الخطبة وعقد النكاح. والمصرف كذلك لم يربح ما لم يضمن؛ لأن المصرف وقد اشترى السلعة، فأصبح مالكا، يتحمل تبعه الهلاك، فما تلف من هذه السلعة قبل تسليمها للمشتري فإنه يتلف على المصرف.

تبقى بعد ذلك مسألة مدى التزام الأمر بالشراء في أن تبقى على وعده للمصرف بأن يشتري منه هذه الصفقة، ويتفرع القول في هذه المسألة على القول في مدى لزوم الوفاء بالوعد، ومدى إمكان المطالبة القضائية به. والأصل هو: وجوب الوفاء بالوعد ديانة، ولكن لا يقضى به، إلا إذا أدخل المستفيد في ورطة أو التزام بناء على هذا الوعد، حيث يقضى به في هذه الحالة دفعا للضرر المترتب. أما فيما عدا ذلك، فلا يقضى به، لإجماع أهل العلم على: أن الموعد لا يضارب بوعده مع الغرماء.

تلك هي الملامح النظرية العامة لهذه المعاملة، أما يقترح أن تطبق في المصارف الإسلامية، لتكون بديلا شرعيا عن كثير من الأعمال الربوية.

(1) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، والاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية - سنة ١٣٩٧ هـ الجزء

**المطلب الثاني: أهم الانتقادات في صياغتها المصرفية :**

ان العقل السليم لم يعارض يوماً النص الصحيح<sup>(١)</sup>، ولقد انتقد بعض الباحثين هذه المعاملة وعدها صورة من صور بيع العينة الذي ذهب إلى حرمة كثير من الفقهاء، وأعانه على ذلك بعض انحرافات التطبيق التي شهدتها هذه المعاملة، حيث قد وقعت في أثناء التطبيق بعض التجاوزات التي كانت تنبئ إليها دائماً هيئة الرقابة الشرعية المشرفة على شرعية المعاملات داخل المصارف، وتتمثل هذه التجاوزات في عدم قيام البنك بالشراء الفعلي للسلعة محل المرابحة، وإنما يكتفي بأن يتقدم إليه العميل فاتورة شرائه لهذه السلعة، فيقوم البنك بدفع قيمتها، ثم يقسط هذه القيمة مضافاً إليها الربح المتفق عليه، على أقساط يسددها العميل في المستقبل.

ونريد أن نتعرف أولاً على معنى العينة ونحقق القول فيها، ثم نرى بعد ذلك ما إذا كان النقد يرجع إلى الهيكل النظري لهذه المعاملة، أما عرضناه سابقاً ثم إلى انحرافات الممارسة وتجاوزات التطبيق.

**أولاً- تحقيق القول في مسألة العينة.:**

**العينة لغة :** السلف، واعتان الرجل: إذا اشترى الشيء بنسيئة<sup>(٢)</sup> واختلف في اشتقاقها: فقيل: اشتقاقها من العين<sup>(٣)</sup>، وهو النقد الحاضر؛ لأن المشتري بالعينة إنما يلجأ لذلك البيع بعين حاضرة تصل إليه معجلة، فهو يحصل بها على ما يريده من النقد الحاضر. وقيل: هي من العون<sup>(٤)</sup>، سميت بذلك لإعانة أهلها للمضطر على تحصيل مطلوبة على وجه التحيل بدفع قليل في كثير، أو لاستعانة البائع بالمشتري في تحصيل مقصده من دفع قليل ليأخذ عنه كثيراً.

**وأما تعريفها شرعاً :** فالذي يظهر من مختلف الصور التي مثل بها الفقهاء لهذه المعاملة أنها: البيع المتحيل به على دفع عين في أثر منها. وقد ذكر ذلك التعريف ابن عرفة من فقهاء المالكية<sup>(٥)</sup>.

**صور العينة: الصور الشائعة عن هذه المعاملة هي:**

أن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها بأقل منه نقداً، فيئول الأمر في النهاية إلى سلف بزيادة؛ لأن السلعة قد رجعت إليه، وبقي أنه دفع الثمن الحال في الثمن المؤجل<sup>(٦)</sup> ثم أن هذا قد يكون

(١) صبحي طه ياسين، أهمية العقل واثره في تلقى الصحابة للسنة،، مجلة كلية العلوم الإسلامية، جامعة تكريت، العدد: ٣٢ لسنة ٧، ص ٢٧٠.

(٢) لسان العرب لأبن منظور ١١٣ ٣٠٥، الصحاح للجوهري: ٢١٧٢.

(٣) حاشية ابن عابدين: ٣٢٥١٤.

(٤) شرح الكبير، للدردير: ٨٨١٣.

(٥) الشرح الصغير ٤٥١٢.

(٦) المغني لأبن قدامة: ٥٤١٤، ٢٧٣١٥.

مباشرة وقد يتحيل عليه، ومن صورة هذه الحيل ما ذكره ابن عابدين بقوله " :وقال بعضهم : هي أن يدخلها بينهما ثالثاً، فيبيع المقرض ثوبه من المستقرض اثني عشر درهما ويسلمه إليه، ثم يبيعه المقرض من الثالث بعشرة ويسلمه إليه، ثم يبيعه الثالث من صاحبه ، وهو المقرض بعشرة، ويسلمه إليه، ويأخذ العشرة ويدفعها للمستقرض، فيحصل للمستقرض عشرة . ولصاحب الثوب عليه اثنا عشر درهما<sup>(١)</sup>

وصورها بعض العلماء بقول<sup>(٢)</sup> أن يأتي الرجل المحتاج إلى آخر ويستقرضه عشرة دراهم ، ولا يرغب المقرض في الإقراض طمعا في فضل لا يناله بالقرض، فيقول :لا أقرضك ، ولكن أبيعك هذا الثوب إن شئت باثني عشر درهما، وقيمته في السوق عشرة ليبيعه في السوق بعشرة، فيرضى به المقرض، فيبيعه كذلك .وهذه في الحقيقة مسألة التورق، وقد نوزع في كراهتها؛ لأن المشتري لا غرض له في التجارة، ولا في البيع، ولكن يحتاج إلى دراهم ، فهو يحصل على عشرة ليبقى مدينا باثني عشر، وممن نص على كراهة هذه الصورة المالكية<sup>(٣)</sup> أما المالكية فقد قسموا العينة إلى ثلاثة أقسام :جائز، ومكروه ، وممنوع.

**فالجائز** : هو بيع من طلبت منه سلعة وليست عنده لطالبها بعد شرائها .ويلاحظ على هذه الصورة أنها لم تشر إلى ربح مشروط من قبل البائع بالتصريح ولا بالإيماء، وهذا هو مناط الجواز في هذه الصورة.

**أما المكروه** : فهو قول من طلب منه سلف بزيادة خذ مني بمائة ما قيمته ثمانين ليكون حلالاً، أو أن يأمر المحتاج رب المال أن يشتري له سلعة ويومئ لتربيحه ، وهل المراد بالإيماء في مبدأ الربح أم في قدره؟ خلاف.

**وأما الممنوع /المحرم** : فهو قوله :اشترها بعشرة نقداً، وأخذها منك باثني عشر إلى أجل .وفرق المالكية في هذه الصورة بين ما إذا قال له :اشترها لي وبين ما لم يصرح بذلك، فإن صرح الأمر بأنها له لزمته السلعة بالعشرة، وهل للمأمور جعل مثله أو الأقل منه ومن الربح؟ خلاف.

أما إذا لم يصرح بأنها له : فقيل : يفسخ البيع الثاني، وترد السلعة إن كانت قائمة، وقيمتها إن فانت .وقيل : يمضي البيع الثاني باثني عشر ولا يفسخ ؛ لأن ضمانها من المأمور، ولو شاء الأمر عدم الشراء كان له ذلك لأنها لم تلزمه. ويلاحظ على هذه الصور الثلاث :أن الأولى لم تترض للربح ، ولم تشر إليه من قريب أو من بعيد، فلذلك قالوا :بجوازها، أما الثانية :ففيها

(١) الحاشية لابن عابدين: ٣٧٥١٥.

(٢) المرجع السابق.

(٣) الشرح الصغير للدريير: ٨٩١٣.

الإشارة إلى الربح، تلميحا وإيماء ، فقالوا :بكراتها .أما الثالثة :ففيها التصريح بالربح وبيان مقداره ولذلك قطعوا فيها بالحرمة.

وبعد هذه الجولة مع آثار العلماء في هذا الباب يتبين لنا ما يأتي:

1- إن العينة بيع يتحيل به على سلف بزيادة ، فالبيع ليس مقصودا البتة، وإنما المقصود هو الدراهم .فلما قصرت المروءات دون القرض الحسن، توجه الناس إلى هذا التحيل، وصولا إلى ما حرم الله، بعقود ظاهرها الحل، وحققتها الحرمة.

2- إن جوهر هذا التحيل :بيع السلعة بثمن مؤجل، ثم شرائها بعد ذلك بأقل منه نقدا، فيحصل للبائع قرض بربا، وللمشتري سلف بزيادة أو عكس ذلك، وهو شراء السلعة بثمن حال وبيعها بأكثر منه إلى أجل، فيتحقق نفس النتيجة.

3- إن هذا التحيل قد يتم بصورة مباشرة بين البائع وبين المشتري، او بين المقرض وبين المستقرض، وقد يتحيلان على ذلك بإدخال ثالث.

4- أن الفرق بين العينة والتورق : أن العينة برجع فيها المبيع إلى البائع مرة أخرى ، أما التورق فلا يعود فيه المبيع إلى البائع بحال، بل يبيعه المشتري في مكان آخر، فالعينة لا تسمى عينة إلا إذا رجعت العين إلى بائعها.

#### ثانيا: مقارنة بين حقيقة المرابحة وحقيقة العينة

إن صورة العينة التي أنكرها جمهور الفقهاء هي بيع سلعة بثمن مؤجل ثم شرائها بعد ذلك بأقل منه نقدا.

وحيقتها توجه إرادة الطرفين إلى التحيل بذلك على دفع العين في أثر منها، ذلك أن السلعة ترجع إلى بائعها مرة أخرى، ولا يبقى إلا سلف بزيادة :أي إقراض القيمة الحالية في مقابلة القيمة المؤجلة.

فالسلة ليست إلا وسيطا صوريا غير مقصود من الطرفين، وإنما القصد الحقيقي هو الإقراض الربوي الذي يحاول أن يوارى سواته خلف هذه الأقنعة الرائفة.

ولا أدل على أن السلعة غير مقصودة بالشراء من قبل المشتري من أنه يتخلص منها فورا بإعادته بيعها إلى البائع ليصل إلى مقصوده الأساسي، وهو المال المقترض أما لا أدل على أن السلعة غير مقصودة بالبيع من قبل بائعها من أنه يقبل ان تعود إليه بعد ذلك فورا، ليتحقق غرضه الأساسي من هذه العمليات، وهو الإقراض بفائدة.

فحيثما تحقق هذا القصد الخبيث فقد تحقق التحريم لا محالة، وإن كان المالكية قد أطلقوا التحريم ولو لم يقصدوا إلى ذلك سدا للذرائع .هذه هي العينة المحرمة، فهل كانت المرابحة كذلك لتلحق بها وينسحب عليها حكمها؟

ولا شك أن الإجابة تتجلي بتجلية حقيقة المرابحة وعقد المقارنة بينهما.

إن حقيقة المرابحة - كما هو معلوم - بيع رأس المال وزيادة ربح معلوم .وكشأن البيوع كلها، يجوز في الثمن أن يكون حالاً، وأن يكون مؤجلاً، بحسب ما يتفق عليه بين طرفي العقد، فلم تخرج المرابحة إذن عن أن تكون صورة من صور البيوع العامة، لم تتميز إلا بمعلومية رأس المال والربح لكلا الطرفين، ولذلك لم يستدل الفقهاء على مشروعيتها بنصوص خاصة، وإنما كان عمدتهم في ذلك النصوص التي تقضي بحل البيع بصفة عامة.

بيد أن المرابحة المصرفية قد تميزت بأمر خاص، لم يكن معهوداً في المرابحات العادية، وهو أن المصرف يتلقى أمراً بشراء السلعة من العميل، فيقوم بشرائها لحسابه الخاص، ثم يعيد بيعها إلى العميل بعد إضافة نسبة الربح المقررة.

ومعنى هذا : أنه يحدث اتفاق أو وعد من العميل للمصرف بشراء السلعة في الوقت الذي لم تكن فيه هذه السلعة موجودة لدى المصرف .إضافة إلى أن العميل لا يعتمد إلى ذلك إلا مضطراً؛ لأنه لا يجد ثمن شراء هذه السلعة . فها هنا تبدو شبه التورق أو العينة، كما صورها فقهاء المالكية.

**والخلاصة:** أن المعنى الأساسي الذي من أجله حرمت العينة وكره التورق من كرهه من الفقهاء هو التذرع بعقود صورية ، لا حاجة لأحد من المتعاقدين بها، ولا أرب لهم فيها، ولا غاية لهم من ورائها، إلا التوصل إلى ما حرم الله ورسوله من الربا، فالسلع المبيعة، والعقود المبرمة، والمحاولات المتعددة، ما هي إلا حيل كاذبة وتسلل رخيص من وراء النصوص المحكمة يريدون بها أن يحلوا ما حرم الله .وهيهات!

أما الأمر في بيع المرابحة :فهو ليس من هذا القبيل .لأن المبيع فيها مقصود لذاته، وحاجة الأمر متعلقة بعينه، فهو يريده، إما لينتفع به، وإما ليتاجر فيه، وآلا الأمرين مما أحل الله ، فلا وجه لقياسه على بيوع العينة بحال من الأحوال، لاختلاف المقاصد فيهما، وتباينها مباينة آلية.

### المطلب الثالث: تجاوزات تطبيق العمل والرجوع الى الصواب

تتلخص مشكلة هذا العقد في محاولة التوفيق بين تقرير الخيار للمشتري خروجاً من شبهة بيع المصرف لما لا يملك، وبين تأمين موقف المصرف في حالة نكول المشتري عن الشراء .ويبدأ الحل في تقديري من مقابلة الخيار بالخيار، أي مقابلة الخيار الذي يكون للمشتري في مواجهة المصرف بخيار مقابل يكون للمصرف في مواجهة البائع الذي يبيع له السلعة موضوع المرابحة.

وبيان ذلك : أن يتقدم المشتري الأمر إلى المصرف أمراً له بشراء سلعة ما بمواصفات محددة، واعد له بشرائها منه بعد تملكه لها وهو وعد غير ملزم يكون الأمر معه بالخيار فيبدأ المصرف بعد دراسة طلبه في الاتصال بالشركات العالمية لترتيب هذه الصفقة، ثم يرتبط معها من خلال مندوبية في هذه البلاد بعقد غير بات، أي يشترط لنفسه فيه الخيار لمدة معينة يراها كافية

للاتصال بالأمر والتفاهم معه، ولما كان تقرير الخيار للمشتري لا يمنع من انتقال الملك إليه وفقاً لما عليه جمهور الفقهاء، فإن المصرف باعتباره مالكا يستطيع أن يرتبط مع عملية الأمر بعقد

بات في هذه الفترة، وذلك حقه، ويكون بذلك قد أسقط خياره، فإن نكل العميل استطاع المصرف أن يستعمل حقه في الخيار وأن يعيد السلعة إلى بائعها بدون مغارم، أما ما كان من مصروفات الاتصال وترتيب الصفقة، فهو قدر من المخاطرة محتمل لا تخلو من مثله التجارات، ولا يعود على المصرف بضرر ذي بال. فهو بهذه الصورة لم يبيع لا بعد تملكه للصفقة فعلا؛ لأن المشتري قبل ذلك بالخيار. ولا ضرر عليه في حالة نكول العميل عن الشراء؛ لأنه قد احتفظ بحق الفسخ خلال مدة معينة.

أما أن تقرير الخيار للمشتري لا يمنع من انتقال الملك إليه، فهو مذهب الجمهور<sup>(١)</sup> وبهذا التوجيه نكون قد تجاوزنا جميع الاعتراضات الشرعية والاقتصادية التي ترد على هذه المعاملة بحيث لا يبق فيها مقالة لأحد.

**فعلى المستوى الفقهي:** لم يرتبط المصرف مع عملية الأمر في البداية إلا بوعد غير ملزم يكون فيه بالخيار، وبهذا نكون قد خرجنا من شبهة بيع الإنسان لما لا يملك. وأما في النهاية فقد باع ملكه بالفعل؛ لأن المبيع يكون في ملك المشتري في مدة الخيار.

**وعلى المستوى الاقتصادي:** لا ضرر يلحق البنك من نكول العميل؛ لأن شراءه للسلعة موضوع المرابحة كان بالخيار، فإن وفي المشتري بوعد فيها ونعمت، وإلا رد المصرف السلعة إلى البائع، ولم يلحقه في ذلك ضرر. وبهذا تسلم هذه المعاملة من آل اعتراض.

#### أولا: تجاوزات التطبيق

إن الواقع التطبيقي لهذه المعاملة قد شهد كثيرا من التجاوزات في ترتيب هذا العقد. فالبنك لا يقوم بنفسه بالشراء<sup>(٢)</sup>، وإنما يكتفي بأن يقدم إليه العميل فاتورة السلع المراد بيعها مرابحة، ويكون العميل قد قام بشراء هذه السلع باسمه من قبل، ووقعت الف واتير باسمه كذلك، فيقتصر دور البنك على تسديد قيمة الفاتورة مقابل الربح المتفق عليه، فيكون ممولا فعليا في صورة مشتر وبائع في الظاهر، لا سيما إذا علمنا أن ارتباط العميل بالمصرف من البداية ارتباط ملزم، لا يملك منه فكاكا، فهو إلى العقد أقرب منه إلى الوعد. ولا شك أن هذا الترتيب يحتوي على كثير من المخالفات الخطيرة التي يكون أن تنسف شرعية هذه المعاملة من الأساس، وتنقلها إلى دائرة العقود الربوية المحرمة. لا أعرف ما هو السر وراء هذه المخالفات؟ أهو التعجل والاندفاع، والرغبة في إنجاح المصرف الإسلامي من خلال تنفيذ أكبر قدر من العمليات الاستثمارية، أم هي

(١) الهداية شرح بداية المبتدئ: ٣٠٦١٦، مفتي المحتاج للخطيب ٤٨١٢، الشرح الكبير لأبن قدامه: ٧٠١٤ شرح منتهى الأرادات للبهوتي: ١٧١٢.

(٢) اقتصاديات النقود والبنوك-رؤيه شرعيه-محمد عبدالعزيز توني الطبعة الثانيه مكتبة الشقري الرياض-٢٠١٧م -ص: ١٤٧.

العقلية الربوية التي ألفت المعاملات الربوية زمانا طويلا، أم هي ضغوط المنافسة من جانب البنوك الربوية؟ وسواء كان هذا السبب أم ذلك، فإن شيئا من ذلك لا يبرر اقتحام الحرمات وتعدّي حدود الله. فالنجاح الحقيقي للمصرف الإسلامي إنما يكون بمدى انضباطه بأحكام الإسلام أولا وقبل آل شيء، فهذه هي رسالته المقدسة، وتلك هي الأمانة الغالية التي أنيط به حملها، وأداؤها لجميع من في الأرض، وأمام هذا الهدف الأكبر تتصاغر جميع الأهداف، وتتضاءل سائر الغايات، ثم يأتي بعد ذلك الأرباح والعوائد وغير ذلك مما يعتبره الناس، مقياسا للنجاح.

### ثانيا: الرجوع الى الصواب

وإن الخطوات التي يجب أن تسلك في ترتيب هذه المعاملة لكي تصبح عقدا شرعيا منزها عن الربا والريبة ما يأتي: ١- أن يتقدم العميل إلى المصرف أمرا له بشراء سلعة يكون في حاجة إليها، واعداد بشراء هذه السلعة عندما تصبح في حوزة المصرف.

2- أن يكتفي فقط بالالتزام الأدبي في هذا الوعد، ولا يفرض على العميل ما يلزمه بشراء هذه السلعة وتنفيذ وعده، وإنما يستعاض عن ذلك بالتحقيق من حسن سمعة العميل ومدى احترامه لوعده، وتقديره لأمانة الكلمة.

3- أن يقوم المصرف من خلال مندوبية وبدون تدخل العميل بشراء هذه السلعة طبقا للمواصفات التي حددها العميل من قبل، مشترطا لنفسه الخيار مدة من الزمن يراها كافية للتفاهم مع عملية الأمر، على أن يتم ذلك كله. على مسؤولية المصرف بصورة كاملة<sup>(١)</sup>

4- إذا تم ذلك أخطر المصرف عملية ليقوم بمعاينة السلعة، والتحقق من ملاءمتها له، فإن رأى ملاءمتها له كان لا يزال عند وعده بالشراء تم إبرام العقد بينه وبين المصرف، فيتحول بذلك عقد المصرف مع البائع إلى عقد بات، وإن نكل عن الشراء أعادها المصرف إلى البائع بمقتضى الخيار الذي اشترطه لنفسه من البداية.

5- أن يتبع في إبرام العقد وتنفيذه الأحكام الشرعية المقررة في باب المرابحة بصفة خاصة وفي باب البيع بصفة عامة.

**الخاتمة:** وفي الخاتمة نسجل أهم ما وصلت إليه من خلال الجولات العلمية التي عشتها في إعداد هذه المقالة من النتائج والتوصيات، وهي تتلخص في النقاط الآتية: ١- إن المرابحة المصرفية تختلف في جوهرها عن مسألة العينة التي ذهب إلى حرمتها جمهور الفقهاء، ولكن بشرط أن تتم وفقا للخطوات المحددة، موجزا: أن يقوم المصرف بشراء السلعة المقصودة، فإذا تم له قبضها، قام ببيعها بعد ذلك لعملية الأمر بالشراء الذي يكون له الحق في القبول أو الرد وفقا لما يحقق

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري-قرارات هيئة الرقابة الشرعية رقم ٣٠ ، ٤٠ ، بتاريخ : ١٩٨٠/١١/٢٠

مصلحته، ولكن انحرافات التطبيق هي التي حادت بهذه المعاملة عن جادة المشروعية، ولكي يؤمن المصرف موقعه يمكن أن يشترط لنفسه الخيار عند شرائه للسلعة ، حتى إذا نكل العميل عن الشراء ، قام بردها إلى البائع ولم يخسر شيئاً .2- يجب على من ينتصب للمعالجة الإسلامية للأعمال المصرفية :أن يبدأ أولاً بدراسة الأحكام الشرعية للعقود التي تنتظم هذه الأعمال، حتى يمسك بيديه المشاعل المضيئة التي يشق بها طريقه إلى معالجة هذه الأعمال إسلامياً في ضوء ما تقرر عنده من الأحكام والقواعد الشرعية، وذلك حتى يكون المنطلق هو تقويم هذه الأعمال بالإسلام، وليس هو تطوير الأحكام الشرعية بما يتفق مع هذه الأعمال.

3- أن تكون الغاية من البحث هي إحقاق الحق وإبطال الباطل ، وليس توزيع صكوك الشرعية على أكبر قدر ممكن من هذه الأعمال مهما كان فيها من خلل وتجاوز، فلن يضير الإسلام أن يهدم تسعة أعشار هذه النظم مادام يملك البديل الأقوم والسبل الأهدى، فالأصل هو اتباع الحق بالدليل، وليس الاعتذار عن هذا النظام أو ذلك، وتلمس المخارج له من أي وجه تحت ستار المرونة والتوسعة. 4- إننا في سعينا في تحقيق مركز تنافس متقدم للمصارف الإسلامية، لا ينبغي أن يحملنا الاندفاع والعجلة على التقلت والعدوان على حدود الله، فإن رسالة المصارف الإسلامية إلى أهل الأرض تتمثل في المقام الأول في حمل لواء التطبيق الشرعي والممارسة الإسلامية، والعودة بالاقتصاد الإسلامي إلى حظيرة الكتاب والسنة، فلا يجوز أن تحملها العجلة أو الرغبة في كسب جولة من الجولات على التفریط في هذه الرسالة المقدسة.

5- أنه لا بد أن يعاد النظر فيما تروج له المصارف الربوية من نظم ومبادئ تقدمها باعتبار مكاسب ومغانم؛ لأن بعض هذه المكاسب المزعومة تعد في ميزان الإسلام إثماً وخطيئة، وتصطدم مع آلياته ومبادئه الأساسية، فما لم يتفطن لذلك فقد يحملنا معترك المنافسة على تبني هذه الأفكار، ثم محاولة تطويع الأحكام الشرعية لإقرارها، فنفقد بذلك استقامة المنهج، ووضوح الهدف، ونكون آمن يدور في حلقة مفرغة. 6- أن يهتم القائمون على أمر المصارف الإسلامية بتوعية العاملين في هذا المجال بحقيقة رسالتهم ، وبالذور الهام الذي يناط بهم أداءه، ثم بالخطوات الشرعية اللازمة لصحة المعاملات التي يمارسها المصرف، مع بيان الغاية من آل هذه الخطوات والأدلة الشرعية على لزومها، وذلك حتى لا يحس العاملون في هذا المجال أنهم في تنفيذ هذه الخطوات أمام سلسلة من الإجراءات الإدارية العادية التي لا تفسير لها إلا البيروقراطية، والتعقيدات الشكلية التي تملئها عليهم الإجراءات الرسمية، ونحو ذلك مما قد يحملهم على التجاوز عن بعض هذه الخطوات، أو التقصير في القيام بها، وقد ينعكس ذلك على العملية كلها بالبطلان من الناحية الشرعية.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

## المصادر والمراجع

## القران الكريم:

١. اصول الفقه الإسلامي الدكتور وهبه الزحيلي دار الفكر الطبعة الاولى ١٩٨٦م.
  ٢. اقتصاديات النقود والبنود رؤيه شرعيه ، محمد عبدالعزيز تويني ، مكتبة الشقيري، ط٢، الرياض ٢٠١٧م.
  ٣. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ابن رشد القرطبي محمد بن أحمد ، مطبعة الحلبي بمصر ١٣٧٩هـ.
  ٤. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ابوبكر بن مسعود الكسائي دار الكتب العلميه ١٩٨٦م
  ٥. بلغة السالك الأقرب المسالك الشيخ احمد بن محمد الصاوي - مطبعة الحلبي ١٩٩٥م
  ٦. بنك فيصل الإسلامي المصري ، قرارات هيئة الرقابه الشرعيه، رقم/٤٠، ٣٠ بتاريخ ١٩٨٠/١٢/٢٠
- [www.imtithal.com](http://www.imtithal.com)
٧. حاشيه ابن عابدين ، محمد بن امين بن عمر ، مطبعة الحلبي القايره.
  ٨. روضة الطالبين للنووي ابو زكريا يحيى بن شرف المكتب الإسلامي بدمشق ١٣٨٨هـ.
  ٩. شرح الخرشي على مختصر خليل مع حاشيه العدوي عليه، مطبعة بولاق ١٣١٨هـ
  ١٠. الشرح الكبير على متن المقنع لابن قدامه المقدسي ، دار الكتاب العربي للنشر أشرف على طباعته محمد رشيد الرضا صاحب المنار.
  ١١. الشرح الكبير للدردير ابو البركات احمد بن محمد هامش على حاشية الدسوقي دار الفكر .
  ١٢. الصحاح اسماعيل بن حماد الجوهري - دار العلم للملايين بيروت ط٢ ١٣٩٩هـ.
  ١٣. صحيح مسلم دار أحياء الكتب العربيه بمصر ١٣٧٤هـ
  ١٤. فتاوى ابن تيميه تقي الدين ابو العباس احمد بن عبدالحليم ، جمع وترتيب عبدالرحمن قاسم ، دار الصفوه ، القايره، ٢٠٠٧م.
  ١٥. لسان العرب جمال الدين محمد ابن منظور ، بيروت دار صادر ط٣ ١٤١٤هـ
  ١٦. المبسوط، شمس الدين محمد بن أبين احمد السرخسي ، دار المعرفه بيروت الطبعة الثانيه.
  ١٧. المحلى بالأثار بالحجج والأثار، علي بن احمد بن حزم الأندلسي ، المكتبه التجاربه بيروت-لبنان.
  ١٨. مختلف الشيعه لأبي منصور الحسن ابن الحسين الأسدي الحلبي، مؤسسة النشر الإسلامي ، ١٤١٣هـ
  ١٩. المدونه الكبرى للأمام مالك بن أنس برواية سحنون بن سعيد التتوخي بيروت دار صادر بدون تاريخ.
  ٢٠. المدونه الكبرى للخرشي علي خليل ، أبو عبدالله محمد بن عبدالله الخرشي دار صادر بيروت.
  ٢١. مغتي المحتاج الى معرفة معاني اللفاظ المناهج ، الخطيب محمد بن احمد الشربيني ، بيروت دار أحياء التراث الإسلامي.
  ٢٢. المغتي لأبن قدامه عبدالله بن احمد المقدسي ، بيروت دار عالم الكتب ٢٠١٠م
  ٢٣. الموسوعه العلميه والعمليه للبنوك الإسلاميه - الاتحاد الدولي للبنوك الإسلاميه ١٣٩٧هـ.
  ٢٤. الهدايه شرح بداية المبتدئ ، برهان الدين الميرغني ، شرح طلال يوسف ، دار أحياء التراث العربي.
  ٢٥. وسائل الشيعه لمحمد ابن الحسن الحر العاملي، مؤسسة ال البيت.

## Sources and References

### The Holy Quran

1. Fundamentals of Islamic Jurisprudence, Dr. Wahba Al-Zuhaili, Dar Al-Fikr, first edition, 1986 AD.
2. The Economics of Money and Items: A legitimate vision, Muhammad Abdulaziz Tueni, Al-Shugairi Library, 2nd Edition, Riyadh, 2017.
3. The Beginning of the Mujtahid and the End of the Economical, Ibn Rushd Al-Qurtubi Muhammad bin Ahmed, Al-Halabi Press in Egypt 1379 AH.
4. Badaa' Al-Sana'i in Arranging the Laws, Abu Bakr bin Masoud Al-Kisa'i, Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, 1986 AD
5. In the language of the nearest traveler, Sheikh Ahmed bin Muhammad Al-Sawy - Al-Halabi Press, 1995 AD
6. Faisal Islamic Bank of Egypt, Decisions of the Sharia Supervisory Board, No. 30,40 dated 20/12/1980 www.imtithal.com
7. Hashiyah Ibn Abidin, Muhammad bin Amin bin Omar, Al-Halabi Press, Cairo.
8. Al-Talibin Kindergarten by Al-Nawawi Abu Zakaria Yahya bin Sharaf Islamic Office in Damascus 1388 AH
9. Explanation of Al-Kharshi on Khalil's Mukhtasar with a footnote to Al-Adawi, Bulaq Press, 1318 AH
10. Al-Sharh Al-Kabeer on the Board of Al-Muqni' by Ibn Qudamah Al-Maqdisi, Dar Al-Kitab Al-Arabi for Publishing. The publication was supervised by Muhammad Rashid Al-Ridha, owner of Al-Manar.
11. The Great Explanation of Al-Dardir Abu Al-Barakat Ahmed bin Muhammad, a margin on the footnote of Al-Desouki, Dar Al-Fikr.
12. Al-Sahih Ismail bin Hammad Al-Jawhari - Dar Al-Ilm for Millions, Beirut, 2nd edition, 1399 AH.
13. Sahih Muslim, House of Revival of Arabic Books in Egypt, 1374 AH
14. Fatwas of Ibn Taymiyyah Taqi Al-Din Abu Al-Abbas Ahmed bin Abdul Halim, compiled and arranged by Abd Al-Rahman Qassem, Dar Al-Safwa, Cairo, 2007 AD.
15. Lisan Al-Arab Jamal Al-Din Muhammad Ibn Manzoor, Beirut Dar Sader, 3rd edition, 1414 AH
16. Al-Mabsout, Shams Al-Din Muhammad ibn Ahmad Al-Sarkhi, Dar Al-Ma'rifa, Beirut, second edition.
17. Al-Muhalla in Antiquities with Arguments and Antiquities, Ali bin Ahmed bin Hazm Al-Andalusi, Commercial Library, Beirut - Lebanon.
18. Various Shiites by Abu Mansour Al-Hassan Ibn Al-Hussein Al-Asadi Al-Hilli, Islamic Publishing Corporation, 1413 AH.
19. The Great Blog by Imam Malik bin Anas, according to the narration of Sahnoun bin Saeed Al-Tanoukhi, Beirut Dar Sader, undated.
20. The Great Blog of Al-Khurashi Ali Khalil, Abu Abdullah Muhammad bin Abdullah Al-Kharshi, Dar Sader Beirut.
21. Moghti who needs to know the meanings of the terminology and curriculum, Al-Khatib Muhammad bin Ahmed Al-Sherbiny, Beirut House of Revival of Islamic Heritage.
22. Al-Mughti by Ibn Qudamah Abdullah bin Ahmed Al-Maqdisi, Beirut, Dar Alam Al-Kutub, 2010 AD
23. The Scientific and Practical Encyclopedia of Islamic Banks - International Federation of Islamic Banks 1397 AH.
24. Al-Hedaya Explanation of the Beginning of the Beginner, Burhan Al-Din Al-Mirghani, Sharh Talal Youssef, Arab Heritage Revival House.

25. Wasa'il Al-Shi'ah by Muhammad Ibn Al-Hasan Al-Hurr Al-Amili, A Al-Bayt Foundation.