الأزمة المالية وكيفية علاجها

من منظور النظام الاقتصادي الغربي والإسلامي

13- 14 آذار 2009

عنوان البحث

المرابحة وتطبيقاتها

إعداد

الدكتور بشار حسين العجل

المقدمة:

الحمد لله ربّ العالمين والصلاة والسلام على سيّد المرسلين سيّدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. أما بعد :

فإن مسألة المرابحة أو ما يسمى حاليا في المصارف الإسلامية (بيع المرابحة للآمر بالشراء).هي من المسائل المهمة ,وتعتبر بديلة من البدائل عن المعاملات المحرمة,وطريقة من طرق العلاج للأزمة المالية والإقتصادية الحالية ,وبخاصة لدى الأفراد والمؤسسات.

الشريعة الإسلامية جاءت أحكامها بتحقيق المصالح وجلبها ,ودرء المفاسد, والفقهاء لا يختلفون في كون استنباط الأحكام الشرعية يستند الى البحث عن هذه الحكمة التي قصد إليها الشارع ورعاها.

والواجب على المسلمين أن يكون لهم شخصية مستقلة في دينهم ,ولا يكونوا إمعة لأنظمة بنوك أنشأتها أفكار يهودية ,لايهمها من الأعمال إلا جمع المال بأي طريق كان ,وبأية وسيلة توصل بها ,وإنما واجب المسلمين من علماء ورجال الإقتصاد أن يخضعوا البنوك لاقتصاد إسلامي مستقل متميز .

والبديل الإسلامي ليس نظرية من النظريات ,وإنما هو حقيقة ثابتة مدركة ,فالإسلام عاش أزهر عصور اقتصاده قروناً طويلة ,بلغت شعوبه من الثورة الطائلة والرفاهية والرخاء ,ما لم تبلغه دولة من الدول القديمة والجديدة .

وها هي التجربة الثابتة التي تقوم بها البنوك والمصارف الإسلامية من ترك التعامل بنظام الفائدة الربوية ,وفي المقابل التعامل بالبدائل المشروعة ,تعد تجربة ناجحة رائدة ,وعلاجاً لكثير من المشاكل والأزمات الإقتصادية والمالية .

والإسلام يقدم البدائل عن المعاملات المحرمة ,ومن هذه البدائل :

- باب السلم الذي فتحه الإسلام في قوله تعالى :{يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين الى أجل مسمى فاكتبوه } (البقرة /282) .وبقوله صلى الله عليه وسلم :"من أسلف فى شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم الى أجل معلوم ".1)

1- أخرجه البخاري رقم (2241) ومسلم رقم (1604).

فبالسلم يستفيد البائع بتعجيل الثمن للقيام بلوازمه ,ويستفيد المشتري لشرائه السلعة برخص .

- بيع السلع بالتقسيط بآجآل معلومة ,وأقساط معلومة ,فيستفيد البائع بزيادة الثمن في سلعته ,ويستفيد المشتري بدفع الثمن بأقساط ميسرة.
- شركة المضاربة يكون من أحد الرجلين تقديم رأس المال , ويكون من الآخر العمل , فيعمل المضارب في المال ,ويكون رأس المال لصاحبه، وأنما الربح فهو شركة بينهما على حسب ما اتفقا عليه .
- مسألة التورق: وهي أن يشتري الإنسان السلعة بثمن مؤجل، لا لذات السلعة، وإنما ليبيعها على غير بائعها عليه, وينتفع بثمنها .

اختلف في جوازها، والراجح من قولي العلماء جوازها، لأن الحاجة داعية إليها ,فليس كل من اشتدت حاجته إلى النقد يجد من يقرضه قرضاً حسنا.

وهي تخالف بيع العينة المحرمة .

ومن البدائل بيع المرابحة أو بيع المرابحة للآمر بالشراء,إذا تحققت شروطها المطاوبة شرعاً.

وهناك طرق شرعية أخرى غير ما ذكر يكون فيها الكفاية والبديل عن الربا والمعاملات المحرمة , التي يجب على المسلم الإبتعاد عنها، وأن يخضعوا معاملاتهم للأحكام الشرعية ,فإن الدين عند الله الإسلام , والإسلام ليس فقط عبادات ,وإنما عبادات ومعاملات وعادات ,فكلها جميعاً لا بد أن تكون خاضعة لأحكامه ونظامه.

لذا أحببت أن أقدم بهذا البحث بعنوان "المرابحة وتطبيقاتها ".

للمشاركة في مؤتمر "الأزمة المالية العالمية وكيفية علاجها من منظور النظام الإقتصادي الغربي والإسلامي". الذي يعتقده قسم الشريعة والدراسات الإسلامية التابع لكلية الآداب والعلوم الإنسانية في جامعة الجنان "طرابلس ,ولبنان".

باعتبار المرابحة طريقة من العلاج للأزمة المالية والإقتصادية الراهنة ,وبديلة من البدائل الإسلامية المهمة .

وبما أن المصارف الإسلامية تعتمد على بيع المرابحة للآمر بالشراء في أكثر المعاملات مع الأفراد الذي يريدون الشراء عن طريق المصارف ,أحببت أن أبين مشروعية هذه المعاملة ,ولكن بشروطها ,فإذا توافرت شروط الجواز فهي معاملة شرعية ,وإلا فلا.

لذا قسمت البحث الى فصلين :

الفصل الأول : في المرابحة ومشروعيتها وشروطها .

الفصل الثاني :بيع الملرابحة للآمر بالشراء .وهي تطبيقات معاصرة حيث أذكر صور بيع المرابحة للآمر بالشراء المستعملة في المصارف مع بيان حكم كل صورة منها من الناحية الشرعية.

وأقدم بالشكر الى القائمين على جامعة الجنان عامة وكلية الآداب والعلوم الإنسانية وقسم الشريعة والدراسات الإسلامية خاصة ,على هذا الجهد الكريم .ونتمنى لهم الدوام في العمل على الرقي بالمستوى التعليمي ,لخدمة طلاب العلم وأهله .

والقيام بمشاريع ومؤتمرات علمية نافعة تكون طريقاً الى تحقيق الأمن والسعادة للمجتمعات.

وأسأل الله تعالى أن يوفقني الى كل خير ,وأن يجعل عملي هذا في ميزان حسناتي يوم القيامة .وأن يمدني العون ,ويلهمني الصواب .

د. بشار العجل.

الفصل الأول

المرابحة: مشروعيتها وشروطها.

تعريف المرابحة: المرابحة في اللغة: هي تحقيق الربح، يقال: بعت المتاع مرابحة: إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً.

وفي الإصطلاح: اختلفت عبارات الفقهاء في تعريفها ,لكنها متحدة في المعنى والمدلول .

بيع المرابحة: هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.1)

وقيل :بيع المبيع بثمنه المعلوم ,وربح معلوم.2)

وقيل :البيع بزيادة على الثمن الأول.3)

جميع التعريفات بمعنى واحد من حيث المدلول وإن اختلفت الألفاظ وصورتها :هي 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 درهماً لكل دينار أو نحوه,أي إما بمقدار مقطع محدد, وإما بنسبة عشرية .

وقيل أن يقول البائع:رأس مالي فيه مائه ,وبعتكه وربح عشرة.4)

- 1- الفقـه الإسلامي وأدلته للزحيلي 3765/5.
- 2- تهذيب شرح عمدة الطالب مع نيل المآرب للبسام 78/3.
- 3 - التعريفات للجرجاني باب الميم ص:145.
- 4- الموسوعة الفقهية الكويتية باب الميم . وميل المآرب 78/3.

والقوانين الفقهية لابن جزي ص 286.والمغني لابن قدامة /1024.

مشـــروعية المرابحة :

ذهب جمهور الفقهاء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب الى جواز المرابحة ومشروعيتها.إلا أنه في رأي المالكية خلاف الأولى أو الأحب .

وأما ما نقل من كراهته عن البعض كابن عباس وابن عمر وغيرهم .فهو لغير بيع المرابحة .وإنما لصورة أخرى وهي صورة خاصة بعدم العلم بالثمن.

أدلـــــة جواز بيع المرابحة :

أولا :عموم الأدلة الدالة على مشروعية البيع مثل قوله تعالى :{وأحل الله البيع } البقرة /275). وقوله سبحانه:{إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم } النساء /29).والمرابحة بيع بالتراضي بين العاقدين ,فكان دليل شرعية البيع مطلقاً بشروطه المعلومة هو دليل جواز المرابحة.

ثانياً :قول النبي صلى الله عليه وسلم:"إنما البيع عن تراض".(1)
والمرابحة بيع بالتراضي كما تقدم.

ثالثاُ :توافر في بيع المرابحة شرائط الجواز الشرعية, مما يدل على مشروعيته ,ولا دليل يدل على منع هذا البيع , والأصل في المعاملات وأنواع التجارات والمكاسب الحل والإباحة ,فلا يمنع منها إلا ما حرمه الله تعالى ورسوله صلى الله عليه وسلم .

رابعاً :الحاجة :فإن حاجة الناس إلى بيع المرابحة ماسّة ,يستفيد منه الخبير بالحوائج والأشياء ,بالبيع مع الربح ,وغير الخبير الذي لا يحسن التجارة .لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الخبير المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى البائع وزيادة ربح .(2)
خامساً: المرابحة : بيع بثمن معلوم ، فجاز البيع به،كما لو قال :بعتك بمائة وعشرة، وكذا الربح معلوم،فأشبه ما لو قال : وربح عشرة دراهم

1- أخرجه ابن ماجه رقم 2185.وابن حبان رقم 4967.

2- الهداية للمرغيناني . 62/3.الفقه الإسلامي وأدلته 3767/5.الموسوعة الفقهية الكويتيه باب الميم .

شروط بيع المرابحة :

لما كان بيع المرابحة عقد تجارياً من حيث الأصل ,كان لابد أن تتوافر فيه شروط العقد في الفقه الإسلامي مضافاً إليها الشروط الخاصة بالمرابحة .

وشروط البيع من حيث الجملة .

1- أن يكون العاقد جائز التعرف ,وهو المكلف البالغ العاقل .
2- الرضى .لايصح بيع المكره بغير حق .
3- أن يكون المبيع مباحاً مما ينتفع به شرعاً.
4- أن يكون المبيع مملوكاً للبائع وقت العقد ,أو مأذوناًله في بيعه .
5- العلم بالمبيع.
6- العلم بالثمن .
7- القدرة على التسليم .

هذه الشروط عامة في أي عقد من عقود البيع والشراء .

وأن الشروط الخاصة بالمرابحة :

يشترط في المرابحة شروط هي ما يأتي :(1)

الشرط الأول :أن يكون العقد الأول صحيحاً ,فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة ,لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح ,والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمة المبيع أو بمثله, لا بالثمن , لفسادالتسمية.

الشرط الثاني:العلم بالثمن الأول :يشترط أن يكون الثمن الأول وعلوماً للمشتري الثاني ,لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع,فإذا لم يعلم الثمن الأول فسد العقد .

الشرط الثالث :العلم بالمرابحة :ينبغي أن يكون الربح معلوماً,لأنه بعض الثمن ,والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع ,فإن كان الثمن مجهولاً حال العقد لم تجز المرابحة .ولا فرق في تحديد الربح بين أن يكون مقدراً مقطوعاً أو بنسبة عشرية في المائة ,ويضم الربح إلى رأس المال ويصير جزءاً منه.

---

(1)- المبسوط 82/13,وما بعدها .بداية المجتهد 214/2.الشرح الكبير للرافعي 7/9.المغني 103/4.الفقه الإسلامي وأدلته 3767/5.

الشرط الرابع :ألا يترتب على المرابحة في أموال الربا وجود الربا بالنسبة للثمن الأول .كأن يشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل ,فلا يجوز له أن يبيعه مرابحة ,لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة,والزيادة في أموال الربا تكون ربا,لاربحاً.

فإن إختلف الجنس فلا بأس بالمرابحة ,كأن يشتري ديناراً بعشرة دراهم,فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز.

الشرط الخامس:أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال ,وبيان ذلك:أن رأس المال إما أن يكون مثلياً كالمكيلات والموزونات والعدديات المتقاربة أو يكون قيمياً له كالعدديات المتفاوتة

فإن كان مثلياً جاز بيعه مرابحة على الثمن الأول .

وإن كان قيمياً لا مثل له من العروض ,فإنه لا يجوز بيعه مرابحة ممن ليس ذلك العرض في ملكه ,لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول .

ما يجب بيانه في المرابحة : 1)

أن بيع المرابحة بيع أمانه ,لأن المشتري ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة,ولا استحلاف,فيجب صيانته عن الخيانة ,وعن سبب الخيانة والتهمة.

_ وبناء على هذا :إذا حدث بالسلعة عيب في البائع فأراد أن يبيعها مرابحة لابد أن يبين العيب الحادث منعاًمن شبهة الخيانة ,لأن غرض الناس يختلف بذلك العيب ,ولأن العيب الحادث ينقص به المبيع.

_ ولو في المبيع زيادة كما لولد ,والثمرة : لم يبعه مرابحة حتى يبين ,لأن الزيادة المتولدة مبيعة,ولا يحط ذلك من الثمن,وإنما يخبر عادة بالثمن من غير زيادة.

_لو استغل الأرض جاز أن يبيعها من غير بيان,لأن الزيادة ليست بمتولدة من

---

1)- بدائع الصنائع 223/5.الشرح الكبير للدردير 163/3.المهذب 289/1.المغني 182/4.

المبيع لا تكون مبيعة بالإتفاق.

_ولو اشترى شيئاً نسيئة كثوب بعشرة دراهم :لم يبعه مرابحة حتى يبين ذلك,لأن الأجل سبب في زيادة الثمن عادة ,فإن ثمن المبيع يختلف بين النسيئة والنقد .

_ولو ملك مالاً بالميراث أو الهبة فقومه رجل عدل ,ثم باعه مرابحة على قيمته :فيجوز ,لأنه صادق في مقاله

_ ما يلحق برأس المال وما لايلحق :

رأس المال :هو ما لزم المشتري الأول بالعقد.

أما ما يلحق برأس المال :هو كل نفقة أنفقت على السلعة وأوجبت زيادة في المعقود عليه سواء في العين أو في القيمة ,وكما ذلك معتاداً إلحاقه برأس المال عند التجارة .لأنهم تعارفوا عليه .

وأما ما لا يلحق برأس المال :هو أجرة الراعي والطبيب والختان والبيطار وأجرة تعلم القرآن ,والأدب والشعر ونحوه .

ويباع مرابحة بالثمن الأول الواجب بالعقد الأول لا غير ,لأن التجار لم يتعارفوا إلحاق هذه المؤن برأس المال . 1)

---

1)- فتح القدير 255/5. بدائع الصنائع 223/5.الفقه الإسلامي 3770/5.

الفصل الثاني

بيع المرابحة للآمر بالشراء

(التطبيقات المعاصرة لعقد المرابحة)

تسير المصارف الإسلامية المعاصرة على معاملة معينة أطلق عليها (بيع المرابحة للآمر بالشراء).باعتبارها بديلاً شرعياً عما تقوم به البنوك الربوية.

_صورتها :أن يتقدم شخص إلى المصرف راغباً مثلاً بشراء سيارة ذات مواصفات معينة أو شراء أجهزة مخبر أو أجهزة طبية أو آلات معمل معين ,فيشتري المصرف تلك الأشياء ,ثم يبيعها لراغبها بثمن معين مؤجل لأجل محدد,يكون أكثر من الثمن النقدي.

وتكون العملية مركبة من وعدين :وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه :الآمر بالشراء ,ووعد من المصرف بالبيع بطريقة المرابحة ,أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول .1)

<u>الحكم الشرعي لهذا العقد:</u>

هذه العملية جائزة.بدليل ما قال الإمام الشافعي رحمه الله "وإذا أرى الرجل الرجل السلعة ,فقال:اشتر هذه وأربحك فيها كذا ,فاشتراها الرجل ,فالشراء جائز ,والذي قال :أربحك فيها بالخيار ,إن شاء أحدث فيها بيعاً,وإن شاء تركه "2)

فأصل العملية جائزة كما صرح الشافعي بشرط تسلم المصرف الشئ المشترى.أما الإلزام بالوعد فيمكن تقليد مذهب آخر فيه وهو المذهب المالكي .وأجاز المالكية هذا النوع من التعامل جاء في كتبهم "من البيع المكروه :أن يقول أعندك كذا وكذا تبيعه مني بدين ؟ فيقول :لا .فيقول :ابتع ذلك أنا أبتاعه منك بدين ,وأربحك فيه ,فيشتري ذلك ,ثم يبيعه منه على ما تواعدا عليه ".3).

---

1)- تطوير الأعمال المصرفية .د.سامي حمود ص 432.وبيع المرابحة للقرضاوي.ص36.والفقه الإسلامي 3777/5.

2)- كتاب الأم 33/3.مطبعة بولاق .والفقه الإسلامي 3777/5.___3)- مواهب الجليل 404/4.

وأقر العملية مؤتمران للمصارف الإسلامية :

جاء في توصيات وفتاوى المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي فيما يختص ببيع المرابحة والذي انعقد بدبي عام 1979ما يلي:

يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من تحميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ,ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط .

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقاً لأحكام المذهب المالكي , وملزم للطرفين ديانة طبقاً لإحكام المذاهب الأخرى ,وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه. 1)

وجاء في توصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في دولة الكويت في الفترة الواقعة 6- 8جمادى الآخرة عام 1403 ه.الموافق 21- 23 آذار عام 1983 بدعوة مشتركة من البنوك الإسلامية التالية :

بنك التمويل الكويتي ,بنك دبي الإسلامي ,بنك البحرين الإسلامي,الشركة البحرينية الإسلامية للإستثمار .

الفقرة الثامنة :يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة ,وحيازتها ,ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعاً,طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم ,وتبعة الرد فيها يستوجب الرد بعيب خفي .2)

قال شيخنا د.وهبة الزحيلي –حفظه الله - :"وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما ,فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات ,وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل ,وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً".3).

---

1)- مجلة الإقتصاد الإسلامي 247/3.السنة الثالثة 1404- 1984.

2)- مجلة الإقتصاد الإسلامي 322/2.

3)- الفقه الإسلامي 3778/5.

وقد جاء في قرار (2- 3) لمجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1 إلى 6 جمادى الأولى 1409 هـ الموافق 10 إلى 15 كانون الأول 1988 م. بشأن الوفاء بالوعد، والمرابحة للآمر بالشراء قرر:

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

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

- **ثالثاً:** المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار، فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم من بيع الإنسان ما ليس عنـــده [1].

<u>خلاصة فتوى القائلين بالجواز:</u>

1- إنه بيع مرابحة المعمول به في الفقه الإسلامي.

2- إلزام العميل بالشراء بعقد موثق قبل شراء السلعة من السوق، بناء على الوعد الملزم المعمول به عند المالكية على أن يتحمل المأمور بالشراء مسؤولية الهلاك،

[1] نقلا عن الفقه الإسلامي وأدلته 5157/7.

وتبعة الرد بعيب، قبل تسليم السلعة للآخر.

شبهة ورد عليها:

قد يقول قائل إن هذا العقد غير صحيح، وأن إلزام العميل بالشراء قبل تملك السلعة بالوعد هو البيع الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم بقوله لحكيم بن جزام (لا تبع ما ليس عندك [2])

ويجاب عنه : بما تقدم من قول شيخنا الدكتور وهبة الزحلي حفظه الله (فإن الأخذ بالالتزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً) [3].

وكذلك الاتفاق على أنه ملزم ديانة يقوي القول بالإلزام قضاءً من باب المصلحة الشرعية، من أجل رفع الضرر عن المأمور بالشراء، والشريعة جاءت لمصلحة البشر وبدفع المضار عنهم، وجاءت النصوص الكثيرة من الكتاب والسنة التي تأمر بالوفاء بالعهود والمواثيق.

ولو لم تلزم العميل بالوعد لامتنع المصرف عن إجراء مثل هذه العقود دفعاً للضرر عنه ولأدى ذلك إلى وجود الحرج والمشقة على الناس لحاجتهم إلى مثل هذه العقود، فمن باب رفع الحرج والمشقة نلزم بالوعد. والله أعلم.

أشكال المرابحة في البنوك الإسلامية:

الصورة الأولى: أن يتقدم الآمر إلى بنك إسلامي أو غيره، فيطلب منه شراء سلعة معينة أو سلعة موصوفة صفة تنفي الجهالة، ليشتريها البنك لنفسه ثم يبيعها عليه بزيادة عنه ثمنها الذي

---

[2] أخرجه الترمذي رقم 1232. وابن ماجة رقم 2187.وأحمد في المسند رقم 14887

[3] الفقه الإسلامي وأدلته 3778/5.

اشتراها به، فيذهب موظف البنك المسؤول إلى مالك السعلة، فيشريها منه لصالح البنك، وينقلها إلى مخازن البنك ثم يعرضها على طالبها، فإذا رغب في شرائها وقَّع معه عقد البيع.
حكم هذه الصورة لا شك في صحتها، ولا شبهة في عقدها.

الصورة الثانية:

أن يذهب موظف إلى مالك السلعة ويشتريها منه لصالح البنك، ولكنه لا ينقلها، وإنما البائع يخلي بينه وبينها، وتكون هذه التخلية هي القبض، فيطلب موظف البنك من البائع أن يبقيها عنده كوديعة، ثم يبيعها على الآمر بالشراء بما ينفق عليه من الثمن.
فالسلعة بعد شراء البنك لصالحه، أصبحت ملك البنك، وأصبحت في ضمانه، حكم هذه الصورة جائزة أيضاً.
فكل صورة توافرت فيها شروط الصحة فهي جائزة وإلا فلا. ويكون للمصرف وكيل يتولى شراء السلع من مكانها وتسليمها إلى الآمر بالشراء.
وأما ما يحصل في بعض المعاملات من أن الآمر بالشراء يذهب إلى صاحب السلعة ويتولى هذا لا شك أنه من الحيل المحرمة.
إذاً لا بد من توافر شروط الصحة وهي أن يقوم المصرف بإتمام عقد البيع بينه وبين صاحب السلعة عن طريق الوكيل ومن ثم يقوم ببيعها إلى الآمر بالشراء. بعد تملكها وإلا فلا يصح العقد.

حكم بيع المرابحة في البنوك الربوية، إذا توافرت شروط الصحة:

فالأصل أن يتوجه المسلم في معاملاته إلى البنوك التي تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية في مقابل البنوك الربوية. وذلك لقوله تعالى:﴿ وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُواْ عَلَى الإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ﴾ (المائدة /2).

ولكن إن تعسر عليه ذلك ولم يجد إلا بنكاً ربوياً يتعامل في بعض معاملاته بالضوابط الشرعية، كبيع المرابحة الذي توافرت فيه شروط الصحة، فلا بأس عند ذلك . والله أعلم.

الخاتمة:

الشريعة الإسلامية جاءت لمصالح العباد، ولرفع الحرج، ودفع المفاسد عنهم، فكل ما فيه منفعة ومصلحة فهو من الشريعة لا شك في ذلك،

وكل ما فيه مفسدة فهو ليس من الشريعة.

الشريعة ليست جامدة، بل دعت إلى العمل والاجتهاد والتفكير وإعمال العقل ضمن الضوابط الشرعية.

لذا حرص العلماء على إيجاد البدائل الشرعية عن المعاملات المحرمة، وذلك لمواكبة الأحداث والتطورات.

ونحن نعيش في زمن كثرت فيه الأموال في أيدي قوم، وقلت في أيدي آخرين لحكمة أرادها الله تعالى.

فقد يحتاج من قلَّ المال لديه إلى العمل أو إلى شراء شيءٍ معين، ولا يجد مالاً ولا من يقرضه قرضاً حسناً دون فائدةٍ ربوية.

لذا فتح الإسلام أبواباً كثيرة أمام هذا الشخص المحتاج أو الطموح للقيام بعمل مفيد ليقوم بعمله على وجهٍ مشروع.

فأباح عقد المرابحة للآمر بالشراء ليفتح أمام الناس أبواباً وليعطيهم أملاً.

إنها شريعة رب العالمين الصالحة لكل زمانٍ ومكان، وفيها سعادة البشرية جميعاً ولكن الناس لا يعلمون.

إن عقد المرابحة من العقود الجائزة شرعاً وهو يُعد من البدائل المهمة ويُعتبر طريقاً من طرق العلاج للأزمة المالية والاقتصادية الراهنة.

وأقول في الختام إن الأزمة المادية لها أسابا كثير ومن أهم الأسباب المعاملات غير الشرعية وبخاصة الربا، والله تعالى يقول (يَمْحَقُ اللّهُ الْرِّبَا) (البقرة 276).

الأزمة المالية هي نتاج المعاملات الربوية المحرمة .

وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.