ISSN-E: 2617-9563

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

النوازل المالية المعاصرة: عقود البيع بين البنك والبائع وأحكامها في الفقه الإسلامي

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

ISSN-P: 2807-5987

ISSN-E: 2617-9563

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

ملخص الدراسة

تعد المعاملات المالية أحد أهم المعاملات المعاصرة التي تحتاج إلى تدقيق وتمعن في غوارها، حيث أن العصور الحالية تتميز بتحديث العديد من صور القضايا المالية بما يواكب العصر، وتغير الظروف والتطورات التي أصابت المجتمع الإسلامي، ومن هذه المعاملات صور عقود البيع بين البنك والبائع، حيث هدفت الدراسة الحالية إلى التعرف على الأحكام الفقهية لعقود البيع بين البنك والبائع (بيع المرابحة للآمر بالشراء).

قام الباحث باتباع المنهج الوصفي التحليلي، لجمع الأحكام الفقهية الخاصة بالنازلة المالية المراد دراستها. وتقسيم الإطار النظري إلى ثلاث مباحث يدرج تحت كل مبحث عدة عناصر للاستفاضة بكل نقطة تفيد الدراسة.

ذكر أقوال الفقهاء في كل مسألة من مسائل النوازل المالية المعاصرة والخاصة بعقود البيع بين البنك والبائع، عند الإجماع على رأي في أحد المسائل أشير إلى ذلك والإيضاح بشكل مفصل مواضع الخلاف في المسائل وتوضيح الرأي الراجح مع رأي الباحث في المسألة.

وأشارت نتائج الدراسة إلي:

1. لا يجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إن كانت العين مملوكة ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، ويجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إذا كان البيع لموصوف بالذمة مما يقدر على تسليمه في وقته.
2. المواعدة والالتزام بالوفاء بها بالاتفاق بين الطرفين، قبل حوزة المصرف للسلعة، واستقرارها في ملكه، مع ذكر مقدار الربح مسبقا واشتراط أنها إن هلكت فهي من ضمان أحدهما بالتعيين، فهذه حكمها البطلان والتحريم فهي أخية القرض بفائدة.
3. المرابحة للآمر بالشراء فهي عقد ثلاثي الأطراف: المصرف، والعميل الذي سيقوم بشراء السلعة من المصرف، والبائع الذي يبيع السلعة للمصرف.

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

ISSN-P: 2807-5987

ISSN-E: 2617-9563

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

مقدمة الدراسة

إن الحمد لله، نحمده، ونستعينه، ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وأصحابه، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين وسلم تسليماً كثيراً، أما بعد:

أثبتت الشريعة الإسلامية صلاحيتها لكل زمان ومكان، ومدي شموليتها وثبوتها على مر العصور والحضارات، فقد امتازت الشريعة الإسلامية بكونها مرنة وقادرة على مواجهة القضايا المستجدة والمعاصرة للمجتمع الإسلامي.

فالنوازل الفقهيه تدرس القضايا المستجدة التي تستحق الدراسة والعناية والتدقيق في البحث والتأصيل والتقويم، والإسلام هو الدين الذي أنزله الله عز وجل لتقويم الحياة الإنسانية بما فيها من حركة ونشاط: ومما يقطع به أن له أحكاماً وضوابط في كل ما يكتشفه الإنسان من حيث كيفية الاستفادة منه والتعامل معه، ولا شك أن علماء الشرع مدعوون دائماً إلى استنباط تلك الأحكام والبحث عن تلك الضوابط، مستنيرين بمقاصد شريعة الله وقواعدها العامة.

وقد برز جانب من جوانبها المتمثل بالنوازل الفقهية، والتي تعرف بأنها والوقائع التي تستدعيً حكماً شرعيا". والعمل بالأحكام الفقهية واجب إلزامي، لأن المجتهد يجب أن يعمل بما أداه إليه اجتهاده، وهو بالنسبة إليه حكم الله تعالي، وعلى غير المجتهد العمل على فتاوي المجتهد لأنه طريقه لمعرفة الحكم الشرعي، لقوله تعالى (فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِن كُنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ) (سورة النحل، الآية 43).

وإنكار حكم من أحكام الشريعة التي ثبتت بدليل قطعي، أو زعم قسوة حكم ما، أو أدعاء عدم صلاحية الشريعة للتطبيق، يعتبر كفرًا وردة عن الإسلام. أما أنكار الأحكام الثابتة بالاجتهاد المبني على غلبة الظن فهو معصية وفسق وظلم؛ لأن المجتهد بذل أقصي جهده لمعرفة الحق وبيان حكم الله تعالي

شهدت العقود الأخيرة نشأة عدد من المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية لعدد من الفروع تقصر نشاطها على التعامل وفق الأحكام الشرعية والبعد ع الأحكام الشرعية، ونشأ نتيجة ذلك مجموعة من العقود الجديدة والمستحدثة والتي لم تتواجد في عصر التشريع ولا عصور الاجتهاد مما تتطلب دراسة وتدقيق أحكامها وفقًا لقواعد الدين الإسلامي، وخصائصه المرنة التي تناسب كل عصر ومعالجته للقضايا المعاصرة.

المجلة العلمية لنشر البحوث
S . J . R . P

ISSN-P: 2807-5987

حيث أن هذه القضايا الحديثة تحتاج إلى إمعان النظر فيها ودراستها بعناية وتدقيق ككتب الفقه، فهي تمتاز بالجزء النظري والتعليمي الخالص؛ وذلك لأنه عبارة عن إجابات الأسئلة التي يطرحها الناس، لحل المشاكل التي تواجههم في الحياة اليومية.

والمسائل التي بحثت في القضايا الفقهية المعاصرة عدت ثروة جديدة، ومادة قانونية إسلامية صحيحة استطاعت أن تدخل في الكتب والمصنفات، يقبل عليها الناس دون أن تفقد صلاحيتها وقابليتها للحياة.

مشكلة الدراسة

فقه النوازل يرتبط ارتباطًا وثيقًا بأمور الحياة اليومية وجوانبها المتعددة من الجانب الاقتصادية كالنوازل المالية، والجانب الاجتماعي، والجانب السياسي والفقهي الديني، ففه النوازل بحاجة إلي رصد الآراء والاجتهادات والقياسات الفقيه لاستنباط الأحكام من الأصول والفروع وربطها بالمسائل الحالية والطارئة في المجتمع.

وتعد المعاملات المالية أحد أهم المعاملات المعاصرة التي تحتاج إلى تدقيق وتمعن في غوارها، حيث أن العصور الحالية تتميز بتحديث العديد من صور القضايا المالية بما يواكب العصر، وتغير الظروف والتطورات التي أصابت المجتمع الإسلامي، ومن هذه المعاملات صور عقود البيع بين البنك والبائع، وتتمثل مشكلة الدراسة في التساؤل التالي:

- ما أحكام عقود البيع بين البنك والبائع في الفقه الإسلامي؟

أهداف الدراسة

1. توضيح مفهوم النوازل المالية المعاصرة.
2. تحديد عقود البيع وأنواعها.
3. التعرف على الأحكام الفقهية لعقود البيع بين البنك والبائع.

أهمية الدراسة

1. تسعي هذه الدراسة إلى تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في القضايا المالية المستحدثة، ومدي تأثير ذلك على حياة الناس وسلوكياتهم، وذلك لأن أعمال البنوك الحديثة تدور حول الإقراض والاقتراض بفائدة ربوية محرمة.

2. رصد المسائل والوقائع التي تطلب حكمًا شرعيًا، الناتجة عن الحوادث التي بنيت على فتاوي تبينها سواء أكانت هذه الوقائع كثيرة الحدوث أو نادرة قديمة كانت أو حديثة.
3. توضيح الأحكام الشرعية للمسلمين الخاصة بعقود البيع بين البنك والبائع للإنارة الطريق للمسلمين في التقرب من الله تعالى وعبادته على علم ودراية بالأحكام الشرعية للقضايا المستحدثة.

حدود الدراسة

الحدود الموضوعية

تتناول الدراسة موضوع بعنوان: النوازل المالية المعاصرة: عقود البيع بين البنك والبائع وأحكامها في الفقه الإسلامي.

مصطلحات الدراسة وتعريفاتها

النوازل المالية المعاصرة هي: الأحكام الشرعية للمسائل المالية التر ظهرت ووجدت في عصرنا (المشيقح، 1424هـ، ص3)

البيع: معناه في اللغة تمليك المال بالمال وهو بمعنى التعريف الأول. وقال آخرون: أنه في اللغة إخراج ذات عن الملك بعوض وهو بمعنى التعريف الثاني، لأن إخراج الذات عن الملك هو معنى تمليك الغير للمال، فتمليك المنفعة بالإجارة ونحوها لا يسمى بيعاً.

والبيع هو ان يتحصل المشتري على الشيء المبيع في مقابل الثمن الذي يدفعه للبائع غير ان المشتري لا يتمكن من المبيع وحيازته حيازة تامة وسليمة إلا إذا قام البائع بعمل من شأنه تمليك هذا المبيع للمشتري وامتناعه عن كل عمل يجعل الحق عسيرا أو مستحيلا.

وبمقتضى العقد يكون البائع ملزما بتسليم المبيع وضمان عدم التعرض والاستحقاق وكذلك تسليم الشيء المبيع للمشتري .والعقد هو أهم المصادر المنشئة للالتزام إذ انه وحده ينشئ الأغلبية الكبيرة من الالتزامات.

الإطار النظري والدراسات السابقة

أولًا: الإطار النظري

المبحث الأول: النوازل المالية المعاصرة

يعد فقه النوازل من أهم الفروع الفقهية وأشدها صعوبة؛ لأنها تحاول تطبيق الشريعة الإسلامية في الحياة الاجتماعية الواقعية، والإجابة على الإشكالات التي يتعرضون لها، والبحث عن بدائل مناسبة لسهولة وتيسير ممارسة الحياة وفق الشريعة الإسلامية.

أولًا: تعريف النوازل المالية المعاصرة

تعريف النازلة في اللغة والاصطلاح

النوازل في اللغة

على وزن فواعل من: نزل ينزل نزولا فهي نازلة، وجاء في لسان العرب: نزل: النزول: الحلول، وقد نزلهم، ونزل عليهم، ونزل بهم، ينزل نزولًا ومَنزَلًا، ومَنزِلًا، والنازلة: الشديدة تنزل بالقوم، وجمعها النوازل (ابن منظور، 1440هـ، ص 658).

النوازل في الاصطلاح

النوازل هي ما استدعت حكمًا شرعيًا من الوقائع المستجدة (الجيزاني، 1429هـ، ص24).

ويشتمل هذا التعريف على ثلاث قيود يجب أن تشتمل عليها النازلة وهما:

القيد الأول: الوقوع

ويقصد بها المسائل الحاصلة في المجتمع وتتميز بالواقعية ولا عهد للفتاوي الفقهية بها، ويخرج من هذا التعريف المسائل الافتراضية.

القيد الثاني: الجِدة

ويقصد بها النازلة جديدة الحدوث في المجتمع أو في أرض الواقع ولم تكن حادثة من ذي قبل، ويخرج من هذا التعريف المسائل التي وقعت سالفًا، إلا إذا تكرر حدوثها.

القيد الثالث: الشِدة

أن يكون هناك حاجة ملحة لإصدار حكم شرعي في هذه المسألة، ويخرج من هذه القيد المسائل الحادثة الجديدة التي لا تحتاج إلى التدقيق من الناحية الشرعية، كالتقلبات الاقتصادية والسياسة والكوارث الطبيعية؛ لأنها لا تتعلق بحكم شرعي (الدباسيي، 1469هـ، ص 154).

عرفت النوازل المالية المعاصرة بأنها: القضايا المالية التي استحدثها الناس في العصر الحديث، أو القضايا التي تغير موجب الحكم عليها نتيجة التطور وتغيير الظروف، أو القضايا التي تحمل اسما جديدا، أو القضايا التي تتكون من عدة صور قديمة (شبير، 1422هـ، ص14).

وهذا التعريف يشتمل على عدة نقاط رئيسية للنوازل، تتمثل في:

1. القضايا المالية المستحدثة في العصر الحالي، ولم تكن لها جذور في عصر التشريع، ولا في عصور الاجتهادات الفقهية: مثل النقود الورقية، والشركات المساهمة، وغير ذلك مما استحدثه الناس في الشرق أو الغرب، وتحتاج إلى حكم شرعي.
2. المعاملات المالية وما طرأ عليها من تغيير موجب للأحكام، ويرجع ذلك للتطورات والتغيرات الناتجة عن الظروف والأحوال والأعراف. مما يؤدي إلى تغيير الأحكام فيها، ولهذا قرر الفقهاء " لا ينكر تغير الأحكام بتغير الأزمان"، فالعديد من الاجتهادات بنيت على وسائل زمنية قديمة وطرأ على هذه الوسائل التغيير والتطوير.
3. القضايا المالية التي تحمل أسماء جديدة، وهي في الأصل صور لمعاملات مالية قديمة؛ وضح العلماء حكمها، كبيان أحكام الفائدة في البنوك التجارية.
4. المعاملات المالية المركبة من عدة صور قديمة كبيع المرابحة للآمر بالشراء، فهي تتكون من عدة صور:

الصورة الأولي: عقد بيع البنك والبائع.

الصورة الثانية: وعد من المشتري للبنك بشراء السلعة مرابحة.

الصورة الثالثة: بيع مرابحة على أن يشتري العميل السلعة من البنك بأكثر من سعر يومها لأجل تقسيط الثمن (شبير، 1422هـ، ص16).

مراحل دراسة المعاملات المالية المعاصرة

المرحلة الأولي: التصور الكامل للمعاملة المعاصرة

ويقصد باكتمال التصور حصول صورة المسألة أو الواقعة في العقل، وإدراك ما هيتها، وكمال فهمها، وتمام المعرفة بها من جميع جوانبها وأبعادها، وبجميع أوصافها وجزئياتها؛ من غير أن يحكم عليها (الجيزاني، 1429هـ، ص40).

التصور جزء أساسي في دراسة النازلة المالية، فلا سبيل للوصول إلى حكم النازلة دونه، ولا تتم مرحلة التصور إلا بعد معرفة النازلة وماهيتها، فالتصور قسم من أقسام العلم حيث ينقسم العلم إلى تصور وتصديق، فالتصور هو إدراك ماهية الشيء بلا حكم عليه بنفي أو إثبات، فهو إدراك للحقائق مجردة عن الأحكام، وأما التصديق فهو إدراك نسبةٍ حكيمةٍ بين الحقائق بالإيجاب أو السلب، وسمي التصور تصورًا لحصول صورة الشيء في الذهن، وسمي التصديق تصديقًا؛ لأن فيه حكمًا يصدق فيه أو يكذب، وكلا القسمين مهم للوصول إلى العلم بحقيقة الأشياء(ابن النجار، 1997م، ص 59).

المرحلة الثانية: التكييف الفقهي للمعاملات المالية المعاصرة

أن مصطلح " التكييف الفقهي" يعد من المصطلحات الحادثة التي لم تكن معروفة لدي أئمة الفقه خلال العصور الماضية؛ وإنما أصبح الحديث عنه دارجا على ألسنة الباحثين وعلماء الشريعة المعاصرين.

فالتكييف الفقهي يعد عملية تمهيدية حتمية تفرض نفسها عند النظر في مختلف النوازل واقتراح الحلول الشرعية لأنواع المشاكل في كل وقت وحين، وفي جميع أبواب الفقه ومختلف مناحي الحياة بوجه عام.

وهذه العملية إذا جرت في مجراها الصحيح بدقة وعناية، وشمول ودراية، فإنها ستؤدي إلى وضع الواقعة المعروضة في قالبها الفقهي المناسب، وهذه هي أول خطوة اجتهادية في طريق الحكم الصائب (لعطاوي، 2021م، ص514).

المرحلة الثالثة: ذكر حكم المعاملة المعاصرة وخلاف المعاصرين فيها

ويقصد به استعراض أقوال المعاصرين في حكم المعاملة المعاصرة، خاصة الآراء الجماعية الصادرة عن المجامع الفقهية والهيئات العلمية، واستقراء كلام الفقهاء السابقين، إن كانوا قد أشاورا إلى مثيل لهذه المعاملة أو نظير لها، في كتبهم أو فتاويهم.

إذا كانت المعاملة المعاصرة أو بعض أحكامها تعتمد على مسائل سابقة، فإن مقتضى البحث العلمي تحريرها؛ فإن كانت حمل اتفاق فلا يسوغ لأحد خالفه، ة، وإن كانت محل خلاف فلا بد من النظر إليها من جهة الأدلة الشرعية، واختيار أصح الأقوال منها بحسب الدليل، خلافًا لمن يذهب إلى اختيار أسهل الأقوال وأيسرها للناس، دون النظر في ميزانها العلمي، وهذا مسلك غير رشيد، فإن التشهي باختيار الأقوال يفقد العلم أصالته والفقه سنده.

المرحلة الرابعة: تحقيق مناط المعاملة المعاصرة والاستدلال لها

بعد ذكر أقوال المعاصرين يأتي النظر إلى الأدلة الشرعية المعروفة من كتاب وسنة وإجماع وقياس وغريها من الأدلة المختلفة فيها.

قال ابن القيم: "ينبغي للمفتي: أن يذكر دليل الحكم، ومأخذه ما أمكنه ذلك، ولا يلقيه إلى المستفتي ساذجاً مجردًا عن دليله ومأخذه، فهذا لضيق عطنه، وقلة بضاعته من العلم، ومن تأمل فتاوى النبي صلى الله عليه وسلم الذي قوله حجة بنفسه، رآها مشتملة على التنبيه على حكمة الحكم ونظيره، ووجه مشروعيته"(ابن القيم، 1423هـ، ص 49).

المرحلة الخامسة: اختيار الرأي الراجح في المعاملة المعاصرة

اختيار الرأي الراجح المستند على الأدلة الشرعية، والمتفق مع رأي جمهور فقهاء المذاهب الأربعة، والاستئناس بما صدر من فتاوى من المجامع الفقهية والهيئات العلمية التي تضم في عضويتها كبار الفقهاء في العالم الإسلامي، وقد يختار التوقف في المعاملة في حال لم يتضح له وجه الصواب.

إن القرارات الصادرة من مجمع الفقه الإسلامي بالرابطة والمجمع الدولي قرارات محكمة وتجمع غالبًا الحد الأدنى المتفق عليه بين المعاصرين، ولها مكانتها في الدرس الفقهي المعاصر، وتأتي بعدها بالقوة (المعايير الشرعية) الصادرة عن هيئة المحاسبة الشرعية، وتزيد عليها من جهة الشمول والتلخيص المرتب للمعاملات المالية المعاصرة، وأضحت معتمدًا لكثير من الهيئات العلمية، ولا تغفل الهيئات الشرعية في بعض المصارف التي ضمت نخبة من الباحثين الذين رسموا طريقًا قددًا للباحثين؛ كالهيئات الشرعية في مصرف الراجحي وبنك التمويل الكويتي، ومصرف البلاد، ومصرف الإنماء، فإنها تجمع بين الرأي العلمي والتطبيق العملي.

المرحلة السادسة: دراسة نماذج تطبيقية للمعاملة المعاصرة

تختلف المعاملة الواحدة باختلاف التطبيقات لها، وبعض التطبيقات قد تغيرها بالكلية، وقد تغير بعض خصائصها، وأحكامها، ولذا كان الأجدى التعرض إلى بعض هذه التطبيقات والنظر إليها.

عناصر دراسة التطبيقات:

1. قراءة النموذج قراءة سريعة فاحصة، وتقييد الإشكالات الشرعية الواردة عليها.

2. فحص هذه الإشكالات وترتيبها من جهة أقواها من جهة المخالفة الشرعية.

3. إبداء الأدلة على المحاذير الشرعية الموجودة في المعاملة المعاصرة.

4. ذكر مخالفتها لقرارات المجامع الفقهية والمعايير الشرعية، والهيئات الشرعية الأخرى.

5. ذكر خلاصة الحكم على هذا النموذج.

المبحث الثاني: عقود البيع وأنواعها.

تعريف العقود في اللغة والاصطلاح

العقد في اللغة:

عقد: العقد: نقيض الحل؛ عقده يعقده عقدًا وتعقادًا وعقده. والعقد: العهد، والجمع عقود، وهي أوكد العهود. ويقال: عهدت إلى فلان في كذا وكذا، وتأويله ألزمته ذلك، فإذا قلت: عاقدته أو عقدت عليه فتأويله أنك ألزمته ذلك باستشاق (ابن منظور، 1440هـ، ص 3031).

العقد في الاصطلاح:

ينظر الفقهاء إلى العقد نطرة عامة، فيشمل عندهم كل التزام تعهد الإنسان الوفاء به وترتب عليه حكم شرعي، ويشمل الالتزام من طرفين متقابلين كما في البيع، والالتزام من طرف واحد، أي الالتزام بإرادة منفردة لا تقابلها التزامات من الطرف الآخر، كاليمين والطلاق، وأيضا الالتزام بحكم ديني كأداة الواجبات وترك المحظورات (جستنيه، 1998م، ص44).

تعريف البيع

تم تعريف البيع في اللغة بأنه: مبادلة مال بمال، ويقال بعت الشيء أبيعه بيعا ومبيعا، والقياس مباعا، أى اعطاه الشيء مقابل ثمن، وباعة ايضا تأتي بمعني اشتراه، فهو من الأضداد.

ويطلق على كل واحد من المتعاقدين أنه بائع، ولكن إذا أطلق البائع فالمتبادر إلى الذهن باذل السلعة، وجمعه باعة، ويطلق البيع على المبيع، فيقال بيع جيد، وجمعه بيوع. (مصطفي واخرون، 2004، ص72)

والبيع في الاصطلاح عرف بأنه:

مبادلة المال بالمال على وجه التراضي (العيني، 2000م، ص3)، عقد معاوضة على غير منافع ولا متعة لذة ذو مكايسة أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة معين غير العين فيه. (عليش، 1989م، ص 460).

أنواع البيوع:

تعددت أنواع البيع وفقا لمجموعة من الاعتبارات منها، اعتبار المبيع، تسليم الثمن، اعتبار الحكم الشرعي، ولكن ما يخص هذه الدراسة هو البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن، حيث ينقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن إلى ثلاثة صور:

الصورة الأولي: بيع المساومة

هو البيع الذي لا يظهر فيه رأس ماله، أي البيع بدون ذكر ثمنه الأول.

الصورة الثانية: بيع المزايدة

هو أن يعرض البائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فيها فتباع لمن يدفع الثمن أكثر. ويقارب المزايدة الشراء بالمناقصة، وهي أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة، فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقل، ويرسو البيع على من رضي بأقل سعر، ولم يتحدث الفقهاء قديماً عن مثل هذا البيع ولكنه يسري عليه ما يسري على المزايدة مع مراعاة التقابل.

الصورة الثالثة: بيوع الأمانة

هي التي يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص وسميت بيوع الأمانة لأنه يؤمن فيها البائع في إخباره برأس المال، وهي ثلاثة أنواع:

أ – **بيع المرابحة:** وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه.

ب – **بيع التولية:** وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة.

ج – **بيع الوضيعة:** وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع (حط) مبلغ معلوم من الثمن، أي بخسارة محددة.

هذا وفي حالة كون البيع يتم لجزء من المبيع، فإنه يسمى بيع (الاشتراك) وهو لا يخرج عن الأنواع المتقدمة المذكورة من البيوع (حيدر، ص131).

أنواع العقود:

ويُقَسِّم أهل العلم أنواع العقود إلى أربعة أقسام:

القسم الأول: عقود المعاوضات، وهي التي يكون فيها المبادلة، كالبيع، والإجارة، ونحوها. يبذل الشخص شيئًا، ويأخذ بدلًا منه شيئًا آخر.

القسم الثاني: عقود التبرعات: التي يكون فيها بذل من جانب واحد دون الجانب الآخر. مثل: الهبة، الصدقة، الهدية.. ونحو ذلك.

القسم الثالث: عقود التوثيقات، وهي التي يراد منها توثيق عقد آخر، لا تراد لذاتها هذه العقدة، وإنما تراد لتوثيق عقد آخر مثل عقد الضمان، والرهن، والكفالة.

القسم الأخير: عقود المشاركات: أن يجتمع اثنان – شريكان – لأجل المتاجرة بالمال بقصد الاشتراك في الربح (الشبيلي، ص3).

شروط صحة العقود في المعاملات المالية.

هناك مجموعة من الشروط التي يجب أن تتوفر في كل عقد، ترجع إلى الصيغة وبعضها يرجع إلى محل العقد وبعضها يرجع إلى العاقد هي:

أولا: الشروط العامة

1. موافقة القبول للإيجاب.
2. اتصال القبول بالإيجاب، وصدورهما في مجلس العقد.
3. بقاء الإيجاب قائما حتى يصدر القبول.
4. أن يكون محل العقد قابلا للتعاقد شرعا.
5. أن يكون محل العقد موجودًا عند التعاقد.
6. القدرة على تسليم محل العقد.
7. العلم بمحل العقد.
8. أهلية العقد.

الشروط الخاصة:

وهناك مجموعة من الشروط الخاصة لانعقاد العقد، ويشترط وجودها في بعض العقود دون سواها، كاشتراط الشهود لصحة عقد النكاح، واشتراط التسليم في العقود العينية، وكعدم تعليق العقد على شرط في المعاوضات والتملكيات. ومعرفة الأجل في بعض العقود، كالبيع بشرط الأجل لصحته (جستنيه، 1998م، ص48).

المبحث الثالث: الأحكام الفقهية لعقود البيع بين البنك والبائع.

ومن عقود البيع المنتشرة في عصرنا الحالي هي عقود البيع القائمة بين البنك والبائع والتي يطلق عليها عقود المرابحة للآمر بالشراء او العقود المركبة والتي تعد نوع من أنواع المعاملات البنكية والمصرفية حاليا، كما انها شكل من اشكال الاستثمار التجاري، ويتميز هذا العقد بانه يقوم بتوفير السلع التي لا يستطع الأشخاص شراءها من البائع، مما يدفعهم الي اللجوء للبنك لشرائها ثم إعادة بيعها لهم، ويقوم العميل بعد ذلك بتسديد ثمن هذه السلعة على دفعات الى البنك حسب قدرة كل شخص وحالته المادية وحسب الاتفاق القائم بين هذا الاخير والبنك و يقوم البنك بذلك نظير مبلغ او ربح يتلقاه من العميل

أشكال البنوك:

تفرعت أشكال البنوك وفقًا إلى العمليات التي تقوم بها إلى عدة أنواع منها:

النوع الأول: البنوك التجارية

تلك البنوك التي تجمع أموال العملاء في صورة ودائع وتوظفها في عمليات مجزية؛ كتشجيع التجارة وقبول الكمبيالات وخصمها والأعمال المصرفية الأخرى، وهي غالبًا تباشر اليوم جميع أعمال مؤسسات السوق النقدي.

النوع الثاني: البنوك الزراعية

وتهتم بشئون الزراعة، ومد الفلاح بما يلزمه من سلف مالية وبيع الأسمدة والبذور وكل ما يتعلق بالزراعة.

النوع الثالث: البنوك الاستثمارية

الغرض الأساسي منها تجميع أموال المساهمين فيها والدائنين من حملة سندتها، وتوظيف هذه الأموال في غرض معين، وهو أن تشتري أورقًا مالية من الأموال المعروضة في السوق، ويستفد البنك ومنظموه ودائنوه من دخل الأسهم والسندات، ومواطن هذه البنوك أمريكا وإنجلترا بصفة خاصة.

النوع الرابع: البنوك المركزية

الغرض منها إصدار العملة الورقية، ومساعدة الحكومة، ونقطة تجميع للبنوك والائتمان، ويطلق عليها بنك البنوك.

النوع الخامس: بنوك الأعمال

اشتهرت بها فرنسا، والغرض منها يشبه الغرض من بنوك الاستثمار، فهي تستمر الأموال من رأس مال وقروض في شراء أسهم وسندات المشروعات، ولكنها تختلف عنها في أنها تشترك من اللحظة الأولي في تأسيس المشروعات الجديدة، فهي في الواقع بنوك تهتم بتنمية الصناعة.

النوع السادس: البنوك الشعبية

هي المصارف التي تنشئها الجمعيات التعاونية للائتمان ومحال تسليف النقود على رهونات (الهمشري، ص28).

بيع المرابحة للآمر بالشراء (عقد البيع بين البنك والبائع)

هي صورة من صور التعاملات التي تطبقها البنوك الإسلامية، وتتم عن طريق أن يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطا حسب ظروفه وإمكاناته.

تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء:

وهي طلب الفرد أو المشترى من شخص آخر أن يشترى سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أسا س وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو بالربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقسام تبعا لإمكاناته وقدرته المالية (الجزيري، ص 279)

وعرفها الأشقر بأنها: أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له، وذلك بسعرٍ عاجلٍ أو بسعرٍ آجلٍ تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا (الأشقر، ص 62).

أما بيع المرابحة للآمر بالشراء في البنوك

تلجأ البنوك الآن إلى هذا النوع من التعامل، كأن يرغب شخص بشراء سيارة مرسيدس، من نموذج أو موديل معين، بثمن مقسط أو مؤجل، فيبدي رغبته بذلك لمصرف إسلامي، فيقوم المصرف بشراء هذه السيارة بحسب الأوصاف المرغوبة، وبتسلمها، إما بقبض حقيقي أو حكمي، بنفسه أو عن طريق وكيله، حتى يكون البيع لمملوك مقبوض، كمئة ألف دينار أو درهم، ثم يبيعها للعميل الذي أبدي رغبته بشرائها، ووعد بالشراء، وذلك بثمن مؤجل أو مقسط، قدرة مئة وعشرون ألف دينار أو درهم، ويأخذ من العميل رهنًا معينًا. ويتم قبل شراء المصرف للسيارة اتفاق مواعدة، أي وعد من العميل بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع.

أوجه الاختلاف بين المرابحة الفقهية والبنكية:

هناك عدة اختلافات بين صورتي المرابحة الفقهية والبنوك، ومنها:

1. المرابحة الفقهية تعتبر من بيوع الأمانة وهي مركبة من طرفين البائع والمشتري، بينما المرابحة البنكية هي مرابحة مركبة بين ثلاثة أطراف العميل والمصرف والمشتري.
2. المرابحة الفقهية جائزة بالإجماع حيث وجدت منذ عهد النبي صلي الله عليه وسلم، أما المرابحة المصرفية هي من الصيغ والأساليب الجديدة في التعامل نسبياً.
3. إن ملكية السلعة في المرابحة الفقهية هي الوسيلة للربح وذلك لبيعها للمشتري في حين أن طلب المشتري هو السبب الذي يدعو إلى امتلاك السلعة.
4. يكون ثمن المرابحة الفقهية نقداً معجلاً وقد يكون مؤجلاً في بعض الحالات في حين أن ثمن المرابحة البنكية يتم في الغالب بأقساط ودفعات مؤجلة.
5. تزداد درجة المخاطرة في المرابحة الفقهية أن التاجر يخاطر بشراء السلعة وانتظار من يشتريها وتتمثل هذه المخاطرة في احتمال عدم بيع السلعة أو عدم توفر المشتري لها أو احتمال تعرضها للتلف والهلاك. وفي المرابحة المصرفية لا يتحمل العميل مثل هذه المخاطر إذ أن مخاطرته تقتصر على الفترة التي تفصل بين امتلاكه للسلعة وشراءها وبيعها للمتعامل وهي فترة قصيرة لا تكاد تذكر ومن ثم فإن المخاطرة في هذه تكون منخفضة جداً وترتبط باحتمالات عدم الشراء أو عدم السداد من طرف العميل.
6. في المرابحة المصرفية يقوم المصرف باحتساب الفائدة على الزبون الذي يتأخر في سداد ما عليه من التزامات وتكون الفائدة مركبة. أما في المرابحة الفقهية فلا توجد فيها فوائد ولا يجوز اشتراط غرامة تأخير كشرط جزائي على التأخر في السداد (الشاويش، 2009م، ص31).

ويشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيع بصفة عامة، ويختص بشروط خاصة أهمها علم المتبايعين برأس المال والربح، كأن يقول البائع :رأس مالي مائة، أو :هو على بمائة، بعتك بها وربح عشرة وإذا ظهرت خيانة

البائع فيما ذكره من الثمن أو غيره مما يجب ذكره، فالبيع صحيح، ولكن يثبت للمشتري الخيار، فإن شاء أخذ بما بينه البائع على ما فيه من زيادة، وإن شاء ترك البيع، وقال بعض الفقهاء: ليس للمشتري الخيار، وإنما له الحق في إسقاط الزيادة (الضرير، ص736).

الأحكام الفقهية لعقود البيع بين البنك والبائع

إن المرابحة للآمر بالشراء بصورته التي يمارس بها في البنوك عقد جديد تم استحداثه، ولم يكن معروفاً لدى الفقهاء في الماضي بتلك الصورة، بل المعروف هي المرابحة العادية والتي سبق أن قمنا ببيان تعريفها، والتي هي عقد ليس له إلا طرفان فقط.

أما المرابحة للآمر بالشراء فهي عقد ثلاثي الأطراف: المصرف، والعميل الذي سيقوم بشراء السلعة من المصرف، والبائع الذي يبيع السلعة للمصرف.

وقد تكون المرابحة بأن يمنح المصرف النقود للآمر بالشراء ليشتري السلعة بنفسه ثم يبيعها لنفسه. وربما جرت المرابحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمنٍ نقدي، ثم يبيعها إليه بثمنٍ مؤجل أعلى، وقد لا يكون مهما حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد، بل قد لا يكون مهما أن يكون وجودها حقيقيا أو موهوما، لأنها دخلت في المجلس لتخرج في المجلس نفسه.

وقد أغرق بعض الفقهاء في الحيل، وزادها البعض إغراقا، وجعلوا العملية أشبه باللعبة منها بالجد، وربما لهذا السبب يعتبر البنك المركزي المصري عملية المرابحة عملية قرض (شلبي، ص27).

الصورة الأولي: بيع المرابحة للآمر بالشراء

وأول من أبان جواز هذه الصورة الإمام الشافعي رحمه الله، حيث قال في كتابه الأم:

" وإذا أري الرجلُ الرجلَ السلعة، فقال: اشتر هذه، وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها، بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعًا، وإن شاء تركه". أي إن الإمام الشافعي أجاز هذه الصورة بشرط وجود الخيار للعميل بين إبرام البيع أو تركه، وكذلك الخيار للبائع، فلا يكون هناك وعد ملزم للطرفين.

وأقر مجمع الفقه الإسلامي الدولي هذه المعاملة بشرط التملك والقبض. وأخذت المصارف الإسلامية برأي بعض المفتين المعاصرين الذين قالوا بإلزام الوعد للجانبين، وأقر مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت هذا القول بإلزام المواعدة من الطرفين، عملًا بقول المالكية القائلين بإلزام الوفاء بالوعد فيما كان له سبب، ودخل

ISSN-E: 2617-9563

الموعود من أجله في نفقة وكلفة، وعملًا بقول ابن شبرمة القائل: إن كل وعد بالتزام لا يحل حرامًا، ولا يحرم حلالًا، يكون وعدًا ملزمًا، قضاء وديانة.

وليس في هذه المعاملة شبهة ربا، وليست من بيوع العينة المحرمة، ولا من قبيل البيعتين في بيعة المنهي عنه، ولا من البيع فيما لا يملك الممنوع شرعًا.

الصورة الثانية: حكم ما يسمى الوعد بالشراء

الفرع الأول :حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد فيها غير ملزم:

الصورة الأولى

التي تنبني على التواعد بين الطرفين – غير الملزم مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح وتراوض عليه – فالظاهر الجواز: عند الحنفية والمالكية والشافعية، كما تقدم نقله من كلام ابن رشد في المذهب المالكي ؛ وذلك لأنه ليس في هذه الصورة التزام بإتمام الوعد بالعقد أو بالتعويض عن الضرر لو هلكت السلعة فلا ضمان على العميل فالبنك يخاطر بشراء السلعة لنفسه وهو على غير يقين من شراء العميل لها بربح، فلو عدل أحدهما عن رغبته فلا إلزام ولا يترتب عليه أي أثر فهذه الدرجة من المخاطر هي التي جعلتها في حيز الجواز والله أعلم (الأشقر، 1984م، ص47).

الصورة الثانية

التي تنبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع ذكر مسبق لمقدار ما سيبذله من الربح ومراوضته عليه فقد تقدم في كلام ابن رشد أنها من العينة المحظورة؛ لأنه رجل ازداد في سلفه وتقدم نقل كلام الشرح الصغير. والله أعلم.

والصورة الثالثة

التي تنبني على المواعدة والالتزام بالوفاء بها بالاتفاق بين الطرفين، قبل حوزة المصرف للسلعة، واستقرارها في ملكه، مع ذكر مقدار الربح مسبقا واشتراط أنها إن هلكت فهي من ضمان أحدهما بالتعيين، فهذه حكمها البطلان والتحريم فهي أخية القرض بفائدة، وذلك للأدلة الآتية:

– أن حقيقتها عقد بيع على سلعة مقدرة التملك للمصرف مربح قبل أن يملك المصرف السلعة ملكا حقيقيا وتستقر في ملكه.

– عموم الأحاديث النبوية التي نصت على النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ISSN-P: 2807-5987

منها حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه، قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني المبيع لما ليس عندي فأبيعه منه ثم أبتاعه من السوق، فقال صلى الله عليه وسلم (لا تبع ما ليس عندك) رواه أصحاب السنن وقال الترمذي: حديث حسن، فسبب الحديث نص في بيع الإنسان ما لا يملك فحكم صلى الله عليه وسلم بالنهي عنه، وعن ابن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك). رواه أصحاب السنن وقال الترمذي: حديث حسن صحيح. قال ابن القيم رحمه الله تعالى: (فاتفق لفظ الحديثين على (نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع ما ليس عنده) فهذا هو المحفوظ عن لفظه صلى الله عليه وسلم وهو يتضمن نوعا من الغرر فإنه إذا باعه شيئا معينا وليس في ملكه ، ثم مضى ليشتريه ويسلمه له كان مترددا بين الحصول وعدمه فكان غررا يشبه القمار فنهى عنه، وقد ظن بعض الناس أنه إنما نهى لكونه معدما فقال: لا يصح بيع المعدوم، وروى في ذلك حديثا (أنه صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع المعدوم) ، وهذا الحديث لا يعرف في شيء من كتب الحديث ولا له أصل) (ابن قيم ، 1994م،ص262).

يقول ابن باز: الوعد بالشراء ليس شراء، ولكنه وعد بذلك، فإذا أراد إنسان شراء حاجة، وطلب من أخيه أن يشتريها، ثم يبيعها عليه، فلا حرج في ذلك إذا تم الشراء، وحصل القبض، ثم باعها بعد ذلك على الراغب في شرائها؛ لما جاء في الحديث الصحيح عن حكيم بن حزام رضي الله عنه أنه قال: يا رسول الله يأتيني الرجل يريد السلعة، وليس عندي، أفأبيعها عليه، ثم أذهب فأشتريها؟ فقال له النبي ﷺ:(لا تبع ما ليس عندك) (الترمذي، الحديث رقم 1232)

حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزمًا:

اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزمًا، على ثلاثة أقوال:

القول الأول :أنه بيع محرم. وهو قول جمع من المعاصرين، وهم: ابن باز، والأشقر، ورفيق المصري، وفتوى اللجنة الدائمة، وفتوى الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي.

القول الثاني :أنه بيع صحيح. وهو قول جمع من المعاصرين، وهم: القرضاوي، وسامي حمود، وعبد الستار أبو غدة، وصدر به قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي في 1399هـ، وقرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في 1403هـ.

القول الثالث :أنه بيع صحيح إذا كان الإلزام لأحدهما. وهو قول جمع من المعاصرين، وهم: الصديق الضرير في بحث المرابحة للآمر بالشراء، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص740، 742.

وصدر به قرار المجمع الفقهي، العدد الخامس، برقم 40-41/ 2، 3، وقرار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية.

بيان أدلة كل قول من هذه الأقوال:

القول الأول :أنه بيع محرم. وهو قول جمع من المعاصرين، وهم: ابن باز، والأشقر، ورفيق المصري، وفتوى اللجنة الدائمة، وفتوى الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي.

أدلة القول الأول:

الدليل الأول: عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنه قال: (نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم عَنْ سَلَفٍ وَبَيْعٍ... وعَنْ بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، وَعَنْ رِبْحِ مَا لَمْ يُضْمَنْ) (رواه أبو داود، كتاب البيع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، رقم الحديث: .3504)، ووجه الاستدلال في هذا الحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع ما ليس عند البائع، وعن ربح مالم يضمن؛ والإلزام بالوعد على شراء السلعة يدخل في النهي؛ لأن الإلزام بالوعد في حقيقته بيع، وإن سمي وعدًا، والعبرة بالحقائق، فالبنك على ذلك يعد بائعًا لما ليس عنده، وداخلًا في ربح مالم يضمن(أبو زيد، ص732).

ويمكن الرد على هذا الدليل بوجهين:

الوجه الأول: بأن البنك لم يبع ما ليس عنده، ولم يربح ما لم يضمن؛ لأنه لن يتم العقد حتى يمتلك السلعة، وتدخل في ضمانه، وما يجري بينه وبين المشتري في المرة الأولى إنما هو وعد، وليس عقدًا (القرضاوي، 1987م. ص54-60).

والمتعاقدين ملزمان على إنشاء العقد على الصورة التي تمت بالوعد الأول، وليس لهما الحرية في ترك المبايعة، أو التعديل على الاتفاق السابق؛ مما يدل على أن العقد الثاني إنما هو تحصيل حاصل، وأن البيع تم في المواعدة الأولى وإن سميت وعدًا، فالعبرة في العقود بالمعاني، لا بالألفاظ والمباني (الضرير، ص742).

الوجه الثاني

أن النهي عن بيع ما ليس عند البائع، إذا كانت عينًا معينة يبيعها، وهي ليست ملكه، بل ملك غيره ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، فيكون قد ضمن له شيئًا لا يدري هل يحصل أو لا يحصل؟ وفي بيع المرابحة يكون البيع لموصوف في الذمة مما جرى العرف على إمكان تسليمه في وقته (ابن تيمية، 2005م، ص 29/20).

وعقد المرابحة قد يقع على أعيان معينة، وقد يقع على ما لا يقدر البائع على تسليمه؛ مما يؤدي إلى النزاع، والمجيزون للإلزام يجيزونها دون تفريق بين العين المعينة، والموصوفة، والتي لا يقدر على تسليمها.

القول الثاني

أنه بيع صحيح. وهو قول جمع من المعاصرين، وهم: القرضاوي، وسامي حمود، وعبد الستار أبو غدة، وصدر به قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي في 1399هـ، وقرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في 1403هـ.

أدلة القول الثاني:

الدليل الأول

أن الأصل في المعاملات الحل إلا ما دل الدليل على تحريمه، ولا دليل يدل على تحريم المربحة مع الوعد الملزم، فتكون مباحة بناءً على الأصل (القرضاوي، 1987م. ص 20/15).

الدليل الثاني

أن بيع المرابحة يتفق مع قول العلماء الذين يرون الإلزام بالوعد مطلقًا، أو على رأي المالكية الذين يرون الإلزام بالوعد إذا دخل الموعود بسببه في شيء؛ فالمأمور اشترى السلعة ودخل في هذه المخاطرة لأجل الواعد، وحتى على رأي من يرى الإلزام بالوعد ديانة من العلماء، فإنا يمكننا أن نلزم به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وقد اقتضت المصلحة في بيع المرابحة الإلزام بالوعد (القرافي، ص25).

والمقصود بالإلزام بالوعد عند العلماء المتقدمين هو الوعد بالمعروف، أما الوعد في المعاوضة فلم يكن مقصودهم؛ لأنه يصير حينئذ عقداً.

وبعد عرض الأقوال، وأدلتها، ومناقشة ما يحتاج منها إلى مناقشة، تبين لي–والله أعلم– أن الإلزام بالوعد يصيره عقدًا، وأقوى دليل للمانعين على ذلك هو أن البائع يبيع ما ليس عنده.

وعلى هذا فلا يجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إن كانت العين مملوكة ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، ويجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إذا كان البيع لموصوف بالذمة مما يقدر على تسليمه في وقته.

ثانيًا: الدراسات السابقة

بعد البحث والاطلاع تبين لي وجود عدد من الدارسات التي تطرقت إلى موضوع النوازل المالية المعاصرة بشكل عام ويندرج تحتها عقود البيع بين البنك والبائع، وهناك القليل من الدراسات التي تناولت عقود البيع بين البنك والبائع ببحث مفصل، ومن هذه الأبحاث ما يلي:

– دراسة يوسف عظيم وعزنان حسن (2020) بعنوان " منهج المفتي محمد تقى العثماني في استعراض النوازل المالية: كتاب البيوع في "صحيح البخاري" نموذجا".

دراسة فقه النوازل داخل النسق الفقهي نموذجا حيا لاستمرار آله الاجتهاد في استيعاب الحوادث الواقعة، وتنزيلها على أصول الشريعة، وهو من هذا المنظور يعتبر تراثا غنيا يعكس الحضور المستمر للفقه الإسلامي، من أجل تنظيم وتقنين وتوجيه سلوك الفرد والجماعة والأمة، ذلك أن فقه النوازل لم يكن بمعزل عن التطورات الاجتماعية والاقتصادية والسياسة التي كانت تمر بها المجتمعات الإسلامية بالغرب الإسلامي. والنوازل الفقهية في الغرب الإسلامي استوعبت جميع مجالات الحياة ما يتعلق منها بالعبادات، وما يتعلق بالمعاملات، فهي تختزن في مضمونها جوانب تاريخية واجتماعية واقتصادية. وإذا كانت النوازل بهذا الحجم فإن هذا يستدعى منا إعادة دراستها بمنهجية شمولية تحدد الثابت والمتحول في كتب النوازل، وذلك حتى نستطيع أن نواكب تطورها أفقيا وعموديا.

وتكمن أهمية فقه النوازل في كونه يقدم صورة حية للواقع الاجتماعي للأفراد والجماعات والمؤسسات، فهي ترسم معالم السلوك الاقتصادي كما شهدته المجتمعات باختلاف بيئتها وعاداتها وأعرافها، وبذلك يمكن اعتبارها المترجم الحقيقي للمشاكل التي تمر بها الجماعة في أبعادها المتعددة: الإنسان، والزمان، والمكان، والسياق. ودراسة النوازل الاقتصادية في المذهب المالكي وسياقاته المعاصرة تروم التعريف بجهود علماء المذهب المالكي بمختلف مدارسه في إغناء الاجتهاد المعاصر، والمساهمة في تقديم الحلول لكثير من القضايا المعاصرة في مختلف المجالات الاقتصادية والمالية.

وهكذا سيتم تقسيم هذه الدراسة إلى محورين: الأول: سيكشف دور الأصول المعتمدة عند المالكية في تيسير التعامل مع السياقات المعاصرة، وقابليتها ومرونتها في تكييف الاجتهادات الفقهية بما يراعي الزمان والمكان والشخص والسياق. والثاني: سنبين فيه الحضور الفقهي لنوازل المالكية في إثراء الاجتهاد الفقهي المعاصر ولتحقيق هذه الغاية سنأخذ نماذج متعددة من الاجتهادات المعاصرة في قضايا الفقه المالي.

– دراسة عبد العزيز بن محمد وصفي (2019) بعنوان " القواعد والضوابط الفقهية وأثرها في ترشيد فقه المعاملات المالية المعاصرة نماذج وتطبيقات".

تناولت الدراسة جملة من القواعد الفقهية والمقاصدية التي تصب في مجال المعاملات المالية، مع الإشارة إلى بعض تطبيقاتها المعاصرة، وهي قواعد أصول يتفرع عنها كثير من القواعد في مجالات عدة من بينها: المجال المالي والاقتصادي وقد أوضحت في البحث ضرورة استيعاب وفهم قواعد المعاملات المالية وحسن تنزيلها على واقعنا المعاصر الذي يعج بالنوازل والمستجدات الطارئة، وهو أمر يفرض نفسه لتعلمها وحسن تنزيلها في واقعنا.

ويشتد الأمر عند أصحاب الهيئات والرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية؛ وذلك لمواكبة التطور الصناعي والاقتصادي والمالي الذي من شأنه التغير وعدم الثبات. وقد خلصت من خلال البحث إلى حقيقة مفادها: أن أحكام الفقه تتسم باليسر والمرونة في باب المعاملات؛ وهو أمر يدل على صلاحيتها لكل زمان ومكان، سواء في مجال المعاملات أو غيرها.

- دراسة أمين عبد القادر (2018) بعنوان" الاستدلال بالقياس الأصولي وتطبيقاته في العقود المالية المستجدة :دراسة أصولية تطبيقية ".

تناقش هذه الدراسة أثر الاستدلال بالقياس الأصولي في قضايا المستجدات المالية المعاصرة، فمن ثم استوجب البحث أن تكون الدراسة على ثلاث فصول:

ففي الفصل الأول تم تحرير مفهوم القياس، وشروطه، ومسالك العلة عند الأصوليين. وفي الفصل الثاني تناول منهج استنباط أحكام النوازل الفقهية من حيث أهلية المتصدي، والضوابط التي تحكم المجتهد في اجتهاده. وبعد التصور الكلي لكل منهما تلاهما فصل تطبيقي وهو دراسة تطبيقية للاستدلال بالقياس في النوازل المعاصرة.

وقد خلصت الدراسة إلى عدة نتائج أبرزها: المسالك العقلية للعلة لا يصلح شيء منها مسلكًا للعلة، ولا تثبت به علة شرعية. توسع الفقهاء المعاصرين في الاستدلال بالقياس مبنيًا في الأغلب الأعم على قياس الشبه دون مراعاة ضوابط القياس الأصولية في أركانه الأربعة.

- دراسة جعفر عبد القادر (2016) بعنوان " أحكام العقود الماليـة المستجدة شرائطـه ومحاذيـره في الفقـه الإسلامـي".

يتعامل الناس بعقود مالية منها المأثور الذي سبق حكمه في الشريعة، ومنها المستجد الذي يبحث فيه من خلال الدراسات المختلفة. وحتى يسلم البحث في أحكام العقود المستجدة من الناحية الشرعية يلزم توفر شرائط وضوابط والاحتراز من محاذير معينة.

وهو ما يحاول هذا البحث وضع اليد عليه من ذلك، وفق منهج الوصف والتحليل مجيبا على الإشكالية التالية: ما هي ضوابط البحث في أحكام العقود المالية المعاصرة؟ وما أبرز محاذيره بالمنظور الشرعي؟ ويخلص البحث إلى أن من أبرز الشرائط استيفاء الباحث لرصيد شرعي كاف من الفقه والأصول وقواعد الاستنباط، وحسن الفهم وسلامة الاستدلال، والدراية الكافية بطبيعة العقد وملابساته؛ فلا يكفي وجود أحداها دون اجتماعها.

وأن من أهمّ ما يعتمد لمعرفة ما يتعلق بالعقد التشريعات المنظمة له، والعقود الحاكمة له، وأهل الخبرة به، والمؤسسات المنفذة له. وأن من أهمِّ ما يجب على الباحث في أحكام العقود المالية المستجدة أن ينظر في المؤثِّرات في أحكامها؛ كالمرجعية التشريعية للعقد المالي، وطبيعته ومعرفة مكوِّنَاته وخطوات تنفيذه؛ ومقاصد أطرافه، وأهداف مؤسساته، والشروط المقارنة له، ومآلات العمل به وآثاره.

– دراسة حامد حسن محمد (2012) بعنوان "مراجعة علمية لكتاب: عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية: دراسة تأصيلية تطبيقية".

موضوع يجمع بين الأصالة والمعاصرة ؛ مما يهيئ للباحث فرصة سبر أغوار كلام فقهاء الأمة العِظام، والتقلب في جنبات أسفارهم النفيسة؛ وذلك من خلال تحرير كلام أهل العلم في جملة من المسائل الفقهية المتعلقة بعقود التمويل في المصارف الإسلامية، ثم تنزيل هذه الأحكام على جملة من أحدث ما استجد في المصرفية الإسلامية المعاصرة من منتجات وعقود تمويلية، وقد تم في هذا الكتاب تحرير كثير من القضايا المستجدة المتعلقة بعقود التمويل في المصارف الإسلامية؛ مثل تأثير الديون الاستثمارية والإسكانية في بلوغ النصاب، وأنواع عقود التمويل المصرفي، والتعريف بالمرابحة المصرفية وتطورها، وتمويل المتاجرة في الأسهم بالهامش عبر عقد المرابحة، وشراء المديونيات المؤجلة على الغير، والعقود المستجدة في التمويل بالإجارة، والتأجير المقترن بوعد بالتمليك بأجرة متغيرة، وشراء محافظ الأعيان المؤجرة تأجيرًا مقترنًا بوعدٍ بالتمليك، وصكوك الحقوق المعنوية، والعقود المستجدة في التمويل ببطاقات الائتمان، بطاقات التقسيط ذات الدين المتجدد "الائتمان المدار"، وبطاقات التقسيط ذات الرسوم الثابتة، وبطاقات التقسيط ذات المديونية المقدَّمة، والعقود المستجدة في السلم، والاستصناع والقروض المتبادلة، والسلم والاستصناع بسعر السوق يوم التسليم، والسحب على المكشوف بحساب النقاط، إلى غير ذلك من الموضوعات المتفرعة عن هذه القضايا الرئيسة.

– دراسة سارة بنت عادل بن محمد أمين (2010)، بعنوان " العقود المالية المستجدة وضوابطها: " دراسة أصولية تطبيقية".

حيث هدفت الدراسة إلى ربط القواعد الأصولية بأحكام العقود المالية المستجدة، وأهمية الرجوع إلى القواعد الأصولية في النوازل المعاصرة عامة، وتطبيقاتها على العقود المالية المستجدة خاصة.

وقد بحثت ذلك من خلال خمسة فصول:

الفصل الأول التمهيدي: وقد اشتمل على تعريف العقود، وتعريف المال، وأقسام العقود، وبيان المقصود بالعقود المالية المستجدة وأقسامها.

الفصل الثاني: في القواعد الأصولية المطبقة على العقود المالية المستجدة في هذا البحث:

وقد اشتمل على القواعد الأصولية المتعلقة بالحكم التكليفي، والمتعلقة بالحكم الوضعي، والمتعلقة باللغات، والمتعلقة بالنهي، والمتعلقة بالقياس، والمتعلقة بالمقاصد الشرعية.

الفصل الثالث: في التكييف الفقهي للنوازل، وطرق التعرف على أحكامها.

الفصل الرابع: تطبيق القواعد الأصولية على بعض أحكام العقود المالية المستجدة:

وقد اشتمل على الخلوات، والإجارة المنتهية بالتمليك، والمشاركة المتناقصة، ومرابحة الآمر بالشراء، والتأمين.

الفصل الخامس: في الضوابط التي يجب مراعاتها في العقود المستجدة:

وقد اشتمل على تعريف الضابط، وبيان أهم الضوابط التي يجب الأخذ بها عند دراسة أحكام العقود المالية المستجدة.

منهج الدراسة

اتبع الباحث المنهج التالي لتحقيق أهداف الدراسة الحالية:

1. اعتمد الباحث في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، لجمع الأحكام الفقهية الخاصة بالنازلة المالية المراد دراستها.
2. تقسيم الإطار النظري إلى ثلاث مباحث يدرج تحت كل مبحث عدة عناصر للاستفاضة بكل نقطة تفيد الدراسة.
3. ذكر أقوال الفقهاء في كل مسألة من مسائل النوازل المالية المعاصرة والخاصة بعقود البيع بين البنك والبائع، عند الإجماع على رأي في أحد المسائل أشير إلى ذلك والإيضاح بشكل مفصل مواضع الخلاف في المسائل وتوضيح الرأي الراجح مع رأي الباحث في المسألة.
4. تدوين أدلة العلماء في الأحكام الفقهية الخاصة بعقود البيع بين البنك والبائع مع مناقشتها والإشارة إلى الترجيح والخلاف في المسألة بشكل مفصل.

5. الرجوع إلى المصادر الأصيلة، بالإضافة إلى نقل آراء الفقهاء في عقود البيع بين البنك والبائع.
6. توثيق الآيات القرآنية إلى سورها بالاسم والآية بالرقم.
7. تخريج الأحاديث من مصادرها الأصلية، فإن كان الحديث في الصحيحين أو أحدهما اكتفيت بذلك.
8. تعريف المصطلحات وشرح الغريب من الألفاظ.
9. الاعتناء باللغة العربية والإملاء، وعلامات الترقيم.
10. ترجمة الأعلام الوارد ذكرهم في البحث كالأئمة الأربعة والخلفاء الأربعة الراشدين وترجمة المعاصرين.

الخاتمة

القضايا المالية التي استحدثها الناس في العصر الحديث، أو القضايا التي تغير موجب الحكم عليها نتيجة التطور وتغيير الظروف، أو القضايا التي تحمل اسما جديدا، أو القضايا التي تتكون من عدة صور قديمة.

النوازل الفقهيه تدرس القضايا المستجدة التي تستحق الدراسة والعناية والتدقيق في البحث والتأصيل والتقويم، والإسلام هو الدين الذي أنزله الله عز وجل لتقويم الحياة الإنسانية بما فيها من حركة ونشاط: ومما يقطع به أن له أحكاماً وضوابط في كل ما يكتشفه الإنسان من حيث كيفية الاستفادة منه والتعامل معه، ولا شك أن علماء الشرع مدعوون دائماً إلى استنباط تلك الأحكام والبحث عن تلك الضوابط، مستنيرين بمقاصد شريعة الله وقواعدها العامة.

النتائج والتوصيات

1. يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيع بصفة عامة، ويختص بشروط خاصة أهمها علم المتبايعين برأس المال والربح.
2. المرابحة للآمر بالشراء فهي عقد ثلاثي الأطراف: المصرف، والعميل الذي سيقوم بشراء السلعة من المصرف، والبائع الذي يبيع السلعة للمصرف.
3. جرت المرابحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمنٍ نقدي، ثم يبيعها إليه بثمنٍ مؤجل أعلى، وقد لا يكون مهما حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد.
4. جرت المرابحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمنٍ نقدي، ثم يبيعها إليه بثمنٍ مؤجل أعلى، وقد لا يكون مهما حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد.

5. أقر مجمع الفقه الإسلامي الدولي هذه المعاملة بشرط التملك والقبض. وأخذت المصارف الإسلامية برأي بعض المفتين المعاصرين الذين قالوا بإلزام الوعد للجانبين.
6. المواعدة والالتزام بالوفاء بها بالاتفاق بين الطرفين، قبل حوزة المصرف للسلعة، واستقرارها في ملكه، مع ذكر مقدار الربح مسبقا واشتراط أنها إن هلكت فهي من ضمان أحدهما بالتعيين، فهذه حكمها البطلان والتحريم فهي أخية القرض بفائدة.
7. حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزمًا: اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزمًا، على ثلاثة أقوال: القول الأول: أنه بيع محرم. وهو قول جمع من المعاصرين.
8. لا يجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إن كانت العين مملوكة ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، ويجوز بيع المرابحة للآمر بالشراء بالوعد الملزم إذا كان البيع لموصوف بالذمة مما يقدر على تسليمه في وقته.

المراجع والمصادر:

1. ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم الحراني. (2005م). مجموع الفتاوى. مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف.
2. جستنيه، حنان بنت محمد حسين. (1998م). أقسام العقود في الفقه الإسلامي. جامعة أم القري.
3. الجزيرى، عبد الرحمن. الفقه على المذاهب الأربعة. طبعة مكتبة الإيمان.
4. الجيزاني، محمد حسين. (1429هـ). فقه النوازل دراسة تأصيلية تطبيقية. دار ابن الجوزي.
5. حيدر، على. درر الحكام في شرح الأحكام. دار الجليل.
6. الدباسيي، أمل بنت إبراهيم بن عبد الله. (1439هـ). النوازل المعاصرة فيما تجتنبه المحد (دراسة فقهية). مجلة البحوث الإسلامية.
7. أبو زيد، بكر. بيع المرابحة للآمر بالشراء. بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
8. الشاويش، وليد مصطفي. (2009م). السياسة النقدية بين الفقه الإسلامي والفكر الاقتصادي. المملكة المغربية.
9. شبير، محمد عثمان. (1422هـ). المعاملات المالية المعاصرة. دار النفائس.
10. الأشقر، محمد سليمان. (1984 م). بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية. ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي.
11. شلبي، إسماعيل عبد الرحمن. الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المرابحة.
12. الضرير، الصديق محمد الأمين. المرابحة للآمر بالشراء. مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
13. عليش، أبو عبد الله محمد بن أحمد بن محمد. شرح منح الجليل على مختصر العلامة خليل. مكتبة النجاح، طرابلس.
14. العيني، أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين. (2000م). البناية شرح الهداية. دار الكتب العلمية.
15. القرضاوي، يوسف. (1987م.). بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية. مكتبة وهبة.

16. القرافي، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي. أنوار البروق في أنواء الفروق. عالم الكتب.
17. ابن القيم، شمس الدين محمد بن أبى بكر الجوزية. (1423هـ). إعلام الموقعين عن رب العالمين. دار ابن الجوزي.
18. ابن قيم، محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين الجوزية. (1994م). زاد المعاد في هدي خير العباد. مكتبة المنار الإسلامية.
19. المشيقح، خالد بن على. (1424هـ). المعاملات المالية المعاصرة. دروس الدورة العلمية بمسجد الراجحي.
20. مصطفى، إبراهيم، الزيات، أحمد حسن، عبد القادر، النجار، حامد محمد علي. (2000م). المعجم الوسيط. مجمع اللغة العربية بالقاهرة.
21. لعطاوي، فتحي. (2021م). التكييف الفقهي لقضايا المعاملات المالية المعاصرة (ماهيته- وأهميته- ومقوماته- ومتطلباته). مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية.
22. ابن منظور، محمد بن مكرم. (1440هـ). لسان العرب. دار صادر.
23. ابن النجار، تقي الدين أبو البقاء محمد بن أحمد بن الفتوحي الحنبلي. (1997م). شرح الكواكب المنير. مكتبة العبيكان.
24. الهمشري، مصطفي عبد الله. الأعمال المصرفية الإسلامية. مجمع البحوث الإسلامية.

ISSN-E: 2617-9563

Abstract

Financial transactions are one of the most important contemporary transactions that need scrutiny and reflection, as the current eras are characterized by the modernization of many forms of financial issues in line with the times, and the changing conditions and developments that have affected the Islamic community, and among these transactions are pictures of sales contracts between the bank and the seller, which aimed The current study aims to identify the jurisprudence provisions of sales contracts between the bank and the seller (murabaha sale to the one who ordered the purchase).

The researcher followed the descriptive analytical method, to collect the jurisprudence rulings related to the financial crisis to be studied. And dividing the theoretical framework into three sections, under each topic, several elements are included to elaborate on each point that benefits the study.

Mention the sayings of the jurists in each of the issues of contemporary financial calamities and related to sales contracts between the bank and the seller, when unanimous opinion on one of the issues was referred to and clarification in detail the points of disagreement in the issues and clarification of the most correct opinion with the opinion of the researcher on the issue.

The results of the study indicated:

1. It is not permissible to sell Murabaha to the person ordering to buy with a binding promise if the asset is owned and then seeks to collect it, or to sell what he is not able to deliver, and it is permissible to sell Murabaha to the person who ordered to buy with a binding promise if the sale is for someone who is described as a trust that he is able to deliver on time.

2. Promising and committing to fulfilling it by agreement between the two parties, prior to the bank's possession of the commodity and its stability in its ownership, with the amount of profit mentioned in advance and a stipulation that if it perishes, then it is the guarantee of one of them by appointment.

3. Murabaha is a three-party contract: the bank, the customer who will purchase the commodity from the bank, and the seller who sells the commodity to the bank.