



## المراجعة للأمر بالشراء

دراسة فقهية مقارنة بالقانون الباكستاني

### *Murābahah to the Purchase Orderer* *A Comparative Jurisprudential Study with Pakistani Law*

<sup>1</sup>وائل فضل , <sup>2</sup>أسامة محمد

#### Article History

Received  
08-01-2025

Accepted  
22-01-2025

Published  
25-01-2025

#### Abstract & Indexing

WORLD of  
JOURNALS



ACADEMIA



REVIEWER  
CREDITS

#### **Abstract**

*This research delves into the concept of Murābaḥa for the Purchase Orderer in Islamic finance, offering a comparative analysis with the legal framework in Pakistan. The study begins by defining Murābaḥa both linguistically and terminologically, providing a comprehensive understanding of its key components. It distinguishes between traditional Murābaḥa contracts and the modern practices within Islamic banking, illustrating the evolution of this financial tool. The research further explores the jurisprudential adaptation of Murābaḥa specifically for the Purchase Orderer, emphasizing the Sharī'a principles that guide these transactions. Special attention is given to the obligations and conditions imposed on Islamic banks to ensure that the practice aligns with these principles, thus maintaining ethical financial transactions.*

*Additionally, the study examines the regulatory framework established by Pakistan's central bank and compares it with the standards set forth by the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). The analysis reveals a significant alignment between the two frameworks, particularly in regard to ownership, possession, and risk-bearing requirements prior to selling goods under a Murābaḥa contract. The research concludes by identifying areas of convergence and divergence, providing valuable recommendations for enhancing Sharī'a compliance in Pakistan's Islamic banking system. This study not only contributes to the academic understanding of Murābaḥa but also serves as a guide for improving the legal and regulatory practices in Islamic finance.*

#### **Keywords**

*Murābaḥa, Islamic Finance, Shariah Compliance, Islamic Banking, AAOIFI Standards, Pakistani Law, Comparative Analysis.*

<sup>1</sup> باحث بمرحلة الدكتوراه في الشريعة والقانون، وأستاذ زائر بمركز الشيخ زيد الإسلامي، جامعة بشاور، باكستان .

[Wail.Fazal.WF@gmail.com](mailto:Wail.Fazal.WF@gmail.com)

<sup>2</sup> باحث بمرحلة الماجستير في القانون، وأستاذ زائر بمركز الشيخ زيد الإسلامي، جامعة بشاور، باكستان .

[Osama56640@gmail.com](mailto:Osama56640@gmail.com)



الحمد لله رب العالمين المحمود بجميع المحامد تشريعاً وتعظيماً وثناءً، المتصف بصفة الكمال عزة وقوة وكبرياء، الذي شرح صدورنا بشريعة الإسلام، وأسبغ علينا نعمه العظام، والصلاة والسلام على إمام المتقين، وقائد الغر المحيامين سيدنا محمد . صلى الله عليه وسلم . خير الأنام، الذي بين لنا الحلال والحرام، وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين، وعنا جميعاً معهم بإحسان إلى يوم الدين. أما بعد:

إن الله سبحانه وتعالى قد أنعم على عباده بشريعة مقصدها الأساس يقوم على جلب المصالح لهم وتكميلها، ودرء المفاسد عنهم وتقليلها، وصولاً إلى نظام حياة متكامل لم يترك للمرء حاجة إلا قضاها بما يصلحه ويصلح مجتمعه، فكان من ذلك اعتناء الشريعة الإسلامية بعناية عظيمة بالمعاملات المالية في الحياة؛ إذ بوجوده يتحقق النفع، وتحفظ به الحقوق، وتصان به المبادلات في المجتمع؛ حيث إن المعاملات المالية في الإسلام ما شرعت إلا تحقيقاً لمصالح العباد دون ظلم أو تعد أو إجحاف، وقطعاً لكل أسباب الضرر، والنزاع، والخصام، فكان من تشريع العقود الخاصة بهذه المعاملات تقديم النموذج الأمثل في تنظيم حياة الناس.

يُعد التمويل الإسلامي أحد أهم البدائل الاقتصادية الحديثة التي نشأت استجابةً لحاجة المجتمعات الإسلامية إلى أدوات مالية تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ومن أبرز هذه الأدوات صيغة المراجعة للأمر بالشراء، التي أصبحت حجر الزاوية في معاملات المصارف الإسلامية. هذه الصيغة التمويلية ليست وليدة العصر الحديث فحسب، بل تمتد جذورها إلى الأحكام الفقهية المتعلقة ببيع المراجعة كما عرّفه الفقهاء المسلمون، حيث يقوم البائع بالإفصاح عن تكلفة السلعة مضافاً إليها ربح معلوم.

مع ذلك، فإن صيغة المراجعة للأمر بالشراء التي تطبقها المصارف الإسلامية اليوم قد شهدت تطوراً كبيراً لتلبية احتياجات العصر، حيث أصبحت تنطوي على عناصر أكثر تعقيداً، مثل اشتراط ملكية السلعة من قبل المصرف قبل بيعها، وضمان تحمل المخاطر المرتبطة بها. كما أصبحت هذه الصيغة محلاً للعديد من النقاشات الشرعية والقانونية، خاصةً فيما يتعلق بتكليفها الفقهي ومدى توافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

يهدف هذا البحث إلى دراسة مفهوم المراجعة للأمر بالشراء من الناحية الفقهية، مع استعراض أركانها وشروطها وضوابطها الشرعية، ومن ثم مقارنة هذه الصيغة التمويلية بالقوانين واللوائح التنظيمية في باكستان، وذلك لتسليط الضوء على أوجه التشابه والاختلاف بين المعيار الشرعي والقانون الباكستاني. كما يسعى البحث إلى بيان مدى انسجام تطبيقات المصارف الإسلامية في باكستان مع أحكام الشريعة الإسلامية، من خلال تحليل النصوص الشرعية والقانونية ذات الصلة.

إن تناول هذا الموضوع يُبرز أهمية المواءمة بين الجوانب الشرعية والقانونية في المعاملات المالية الإسلامية، ويؤكد دور المصارف الإسلامية في تعزيز الثقة بالمنتجات المالية الشرعية، مما يُساهم في بناء نظام اقتصادي عادل ومستدام.

**تعريف المراجعة لغة واصطلاحاً:**

**أولاً: المراجعة لغة:**

المراجعة من الريح، وهو النماء في التجارة، وهو اسم ما ريحه، ومثله الريح والرياح، يقال: أربحت على سلعتي: أي أعطيت ربحاً، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالاً مرابحة، أي على الريح بينهما، كما يقال: بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذل اشتريته مرابحة، وبعته المتاع واشتريته منه مرابحة، إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً<sup>1</sup>.

فالمراجعة لغة: الزيادة والنماء في التجارة، أو الزيادة على رأس المال.

**ثانياً: المراجعة اصطلاحاً:**

عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة، متقاربة المعنى، وذلك كالآتي:

1- تعريف المrabحة عند الحنفية:

قد عرفها العلامة السرخسي - رحمه الله - بقوله: "بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به."<sup>2</sup>  
وعرفها الإمام الكسائي - رحمه الله - أنها: "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح."<sup>3</sup>  
قال ابن عابدين - رحمه الله - إنها: "بيع ما ملكه بما قام عليها وبفضل."<sup>4</sup>

2- تعريف المrabحة عند المالكية:

عرفها ابن رشد - رحمه الله - بقوله: "هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليها ربحاً ما للدينار أو الدرهم."<sup>5</sup>

وعرفها الشيخ الدردير - رحمه الله -: "بيع السلعة بالثمن الذي اشترى بها وبزيادة ربح معلوم لهما."<sup>6</sup>

3- تعريف المrabحة عند الشافعية:

قال الرافعي - رحمه الله -: "المrabحة: عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة."<sup>7</sup>

4- تعريف المrabحة عند الحنابلة:

عرفها ابن قدامة - رحمه الله - بأنها: "البيع برأس المال وبيع معلوم."<sup>8</sup>

وقال عبد الرحمن بن قدامة - رحمه الله - إنها: "بيع الشيء بثمنه وبيع معلوم."<sup>9</sup>

5- تعريف المrabحة عند الظاهرية:

قال ابن حزم - رحمه الله -: "هي البيع على أن تربحني دينار درهماً، وقيل: هي أن يقول: أربحك للعشرة اثني عشر."<sup>10</sup>

6- بيع المrabحة في المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:

"بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع."<sup>11</sup>

تعريف بيع المrabحة في المصارف الباكستانية:

"Murābahah: Sale on profit; cost plus profit, sale at stated cost price and mark-up, sale at a specified profit margin. The term is, however, now used to refer to a sale agreement whereby the seller purchases the goods desired by the buyer and sells them at an agreed marked-up price, the payment being settled within an agreed time frame, either in instalments or lump sum"<sup>12</sup>

ترجمة: المrabحة: هي البيع على ربح معلوم، أو هو: القيمة زائد ربح، أو بيع بذكر الثمن الأول مع الربح، وهذا المصطلح يستعمل اليوم: لعقد البيع بالمrabحة وهو أن المشتري يشتري البضائع ويوردها ثم يبيعها على البائع بربح معلوم، ويكون الدفع بأجل محدود، إما يكون الدفع تقسيطاً أو يدفعها مجموعاً.

خلاصة القول: هذه التعريفات وإن اختلفت عباراتها، إلا أنها متفقة في معناها إلى حد كبير، فيمكننا أن نقول إن بيع المrabحة يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليها حيث إن المrabحة من بيوع الأمانة<sup>13</sup> عند الفقهاء القدامى فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً.

بيع المrabحة للأمر بالشراء:

فيما سبق ذكرت تعريفات لبيع المrabحة بالتفصيل وأريد هنا أن أذكر تعريف بيع المrabحة للأمر بالشراء، ونشأته هل هو مصطلح جديد معاصر أم توجد له أمثلة عند الفقهاء القدامى.

أولاً: نشأة اصطلاح "بيع المrabحة للأمر بالشراء"

بيع المرابحة للأمر بالشراء أو المرابحة المصرفية اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة، وأول من استعمله بهذا الشكل هو: د. سامي حمود في كتابه: (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق الشريعة الإسلامية)<sup>14</sup> فيقول عن المرابحة للأمر بالشراء<sup>15</sup>: وقد كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في المعاملات المصرفية كشفاً وفق الله إليه الباحث أثناء إعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين عام 1973 – 1976 م حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ محمد فرج السنهوري – رحمه الله.

وجاءت بداية الفكرة من خلال مراجعته كتاب الأم للإمام الشافعي – رحمه الله – حيث ورد فيه: "إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها، له الخيار: إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت ولم يصفه له، وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع الأول ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال ابتاعه واشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكون بالخيار في البيع الآخر."<sup>16</sup>

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

وأن هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للأمر بالشراء) اصطلاح حديث، ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية.

والجدير بالذكر أن بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية تختلف عن صورة المرابحة المعروفة عموماً والمبحوثة في مؤلفات مختلف المذاهب الفقهية المعتمدة.

فالمرابحة عند الفقهاء هي نوع من التجارة يكشف فيها التاجر – البائع – للمشتري رأس ماله في السلعة الموجودة بحوزته، وذلك بحسب ما اشترها أو بما قامت عليه ثم يضيف ربحاً معلوماً، أما بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية فيبدأ من عند صاحب الحاجة الذي يأتي إلى المصرف لطلب شراء سلعة معينة ليست موجودة بحوزة المصرف، وذلك على أساس أن الطالب يعد بأن يشتري السلعة التي يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكلفة والربح الذي اتفق عليه معه.<sup>17</sup>

وخلاصة القول إن بيع المرابحة المدونة في متون الفقهاء القديمة المطبقة في القرون الماضية هي المرابحة البسيطة لكونها ثنائية الأطراف (البائع والمشتري)، وأما بيع المرابحة التي تجريها البنوك والمصارف أو المؤسسات الإسلامية حالياً هي المرابحة المركبة لكونها ثلاثية الأطراف (البائع والمصرف والأمر بالشراء أي العميل).

#### ثانياً: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء

- بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المصرفية) قد عرفها العلماء المعاصرون:
1. جاء تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء في قانون البنك الإسلامي الأردني بما يلي: (قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك – كلياً أو جزئياً – وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء).<sup>18</sup>
  2. وعرفها الدكتور محمد سليمان الأشقر بقوله: "يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة عقاراً أو غيره كاستيراد بضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر أجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً."<sup>19</sup>
  3. وعرفها الدكتور يونس المصري بقوله: "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل زائداً أعلى."<sup>20</sup>

4. وقد عرفها الدكتور سامي حمود بقوله: "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسماً حسب إمكانياته."<sup>21</sup>
5. وعرفت المرابحة بأنها: "أن يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة، يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيتشربها به العميل، بعد إضافة الربح الذي يتفق عليها بينهما."<sup>22</sup>
6. وعرفها البعض بأنها: "قيام المصرف بشراء السلعة المطلوبة، سواء كانت لأغراض إنتاجية أو استهلاكية نقداً، وبيعها للعميل بسعر مؤجل."<sup>23</sup>

#### 7- بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الباكستانية:

*Murābahah*: "Murābahah is a particular kind of sale where the seller expressly mentions the cost of the sold commodity he has incurred, and sells it to another person by adding some profit thereon. Thus, *Murābahah* is not a loan given on interest; it is a sale of a commodity for cash /deferred price"<sup>24</sup>

ترجمة: المرابحة هي نوع من عقد البيع حيث يذكر البائع قيمة السلعة التي اشتراها وبيعها لشخص آخر بإضافة بعض الربح عليها. وبالتالي، فإن المرابحة ليست قرضاً يُمنح بفائدة بل هو بيع سلعة مقابل نقد أو سعر مؤجل.

#### التكليف الفقهي لبيع المرابحة للأمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في تكليف المرابحة للأمر بالشراء، وما تنشئه صيغتها من آثار، على عدة آراء، منها ما

يلي:

1. إن المرابحة مجرد عدة من طرفين، وعد من الأمر بالشراء بابتياح السلعة من المصرف أو البنك، إذا قام هذا بشراءها، وذلك بالثمن والربح المتفق عليه بينهما، ووعد آخر من المأمور (أي العميل) بالشراء بإتمام البيع بعد شراء السلعة، وفقاً للشروط المتفق عليها، وهذا التكليف هو ما انتهى إلى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول سنة 1979م<sup>25</sup>
2. إن المرابحة للأمر بالشراء، تتكون من وعد بالشراء من قبل الأمر به، وبيع بالمرابحة من قبل المأمور بالشراء. وهذا ما اختاره: فرج السهوري، ودكتور محمد الأشقر، ودكتور سامي حمود<sup>26</sup>
3. إن المرابحة تتكون من أطرف ثلاثة: بائع ومشتر ووسيط بينهما هو المصرف أو البنك الذي يقوم بدور التمويل، وهذا الشكل مشابه بما يجري في المصارف الربوية، حيث يقوم المصرف بدفع ثمن السلع التي يطلبها العميل من البائع نقداً، ويقبض من العامل ثمناً لها مؤجلاً زائداً، وهذا ما اختاره الدكتور رفيع المصري<sup>27</sup>

#### الرأي الراجح:

والذي يترجح لي من هذه الآراء هو الرأي الأول من أن المرابحة للأمر بالشراء مجرد وعد بالبيع بين الأمر بالشراء وبين المأمور به، تتحقق بابتياح المشتري السلعة مرابحة عند شراء المصرف أو البنك لها، فيمثل طلبه من البنك أو المصرف شراء سلعة على وصف معين، عدته بهذا الابتياح، ويمثل قيام أي من الجهتين بالموافقة على شرائها لحسابه عدة من أي منهما بالبيع.

والذي منع اعتبار هذه العلاقة بيعاً أن مقومات البيع لا تتوفر فيها، فالمبيع محل التعاقد لا يملكه البائع ولا ولاية له عليه، ولا يعلم وقت الموافقة على شرائه إن كان له وجود أو لا وجود له، كما لا يعلم كونه مقدور التسليم أو لا، كما أنه يترتب عليه عقدان في عقد واحد، ولهذا فإن اعتبار هذه العلاقة بيعاً، تكتنفه محاذير شرعية كثيرة، ناشئة عند توافر أكثر شروط صحة البيعة في المبيع.<sup>28</sup>

ومن هنا يتضح أن المصرف أو البنك لا يجوز له إبرام عقد البيع بالمربحة مع العميل إلا بعد تملكه للسلعة محل العقد، بحيث تصبح في ضمانه، وتحمله بتبعة الهلاك، ثم تسليمها (بعد الشراء) إلى العميل بموجب عقد البيع بالمربحة وذلك منعاً من أن تتحول المربحة إلى وسيلة غير مشروعة للتمويل المحض بقصد الإقراض بالربا. مقارنة معيار المربحة باللوائح التنظيمية والقانون الباكستاني.

إن في القانون الباكستاني القوانين التي تتعلق بالمصارف والمؤسسات الإسلامية تصدر عن البنك المركزي للباكستان، والبنك المركزي للباكستان أصدر قوانيناً للتجارات الصغيرة والبسيطة كتاب صغير بما يتضمن القوانين والضوابط التي على أصحاب هذه التجارات أن يأخذوا بها ويعملوا بمنوالها، والكتاب تحتوي على المعرفة بالتجارة الصغيرة والبسيطة وكذلك توجد فيه القوانين والضوابط والشروط لأصحاب هذه التجارة، وقد أدرجوا المربحة للأمر بالشراء في هذا الكتاب، واسم الكتاب: (Hand Book on Islamic SME Financing) الصادر عن البنك المركزي الباكستاني، حيث تضمن هذا الكتاب كثيراً من القوانين التي تتعلق بالمؤسسات الإسلامية، ولكن موضع بحثنا هو أن نأخذ منه القوانين والإجراءات التي تتعلق بالمربحة ونقارنها بالمعيار الشرعي للمربحة.

إن هذه القوانين التي وضعت من قبل البنك المركزي للباكستان لا يختلف عن الإجراءات والشروط التي ذكرت في المعيار الشرعي للمربحة بل تتفقان من جميع الاتجاهات كأن البنك المركزي للباكستان اعتمد على المعيار الشرعي وأخذه بكامله لتطبيقه على المؤسسات الإسلامية في باكستان، وسنذكر جميع هذه الإجراءات مع مقارنتها بالمعيار الشرعي. المادة الأولى من هذه القوانين تنص على أنه يلزم على البنك أولاً أن تتأكد من وجود السلعة وتملكها وقبضها الذي يجري فيه المربحة وأنها تحت يدها قابلة للتصرف فيها، وعلى أن البنك هو مالك للسلعة في هذه الحالة على البنك أن تأخذ جميع مخاطر الملكية على عاتقه .

“It is essential for the sale transaction that the commodities must be existing, owned by the bank and must be in physical or constructive possession. Therefore, it is necessary that the bank must have assumed the risks of ownerships before selling the commodities to the buyer/ consumer”<sup>29</sup>

ترجمة: من الضروري للبيع أن يكون السلعة موجودة، ويكون في قبض البنك إما حقيقياً وإما يكون في قبضها حكماً، ولهذا من الضروري على البنك أن تتحمل جميع مخاطر الملكية قبل بيع السلعة للعميل وهذا هو نفس نص البند رقم (1/2/3) من المعايير الشرعية معيار رقم (8) المربحة: حيث نص على أنه يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضاً حقيقياً أو حكماً قبل بيعها لعميلها بالمربحة.

وكذلك نصت المادة الثانية من هذا القانون، أن المربحة يمكن أن تكون في الأشياء المنقولة والأشياء غير المنقولة. “Murābahah can be affected on tangible goods & commodities”<sup>30</sup>

ترجمة: تجوز المربحة في الأشياء المنقولة وغير المنقولة. وهذه المادة وإن لم تنص عليها المعيار بالذات ولكن توجد في المعيار بنود كثيرة ما تؤيد هذا أن المربحة تجوز في الأشياء المنقولة وغير المنقولة.

نصت المادة الثالثة من هذا القانون على المصرف أن تتأكد أن البائع هو طرف ثالث وليس هو العميل نفسه أو وكيل العميل .

“The bank must ensure that the seller is third party and not the customer himself or his agent”<sup>31</sup>

ترجمة: على المصرف أن تتأكد أن البائع هو طرف ثالث وليس هو العميل الأمر بالشراء نفسه أو أحد من وكلائه.

وهذه المادة عين نص البند رقم (3/2/2) من معيار المرابحة، حيث نص البند على أنه يجب على المؤسسة أن تتأكد أن الذي يبيع السلعة إليها طرف ثالث غير العميل أو وكيله.

نصت المادة الرابعة من هذا القانون أن المصرف إذا وكلت عليها لشراء السلعة، فلا بد أن يكون الوكيل عنده تصرف كامل فيما يشتره لصالح المصرف، عقد الوكالة مع العميل وعقد البيع عليه ان يكون منفصلاً.

“If the bank has appointed an agent, the purchase of goods by or for and on behalf of the bank and the ultimate sale of such goods to the customers shall all be independent of each other and shall be separately documented”<sup>32</sup>

ترجمة: لو أن المصرف وكل أحداً بشراء سلعة فلا بد أن يكون الوكيل عنده تصرفاً كاملاً ولو كان هو العميل نفسه فلا بد أن يكون عقد الوكالة معه منفصلاً عن عقد الشراء.

وهذه المادة نصت عليه في المعيار الشرعي رقم (8) البند رقم (5/1/3) أنه يجب الفصل بين الضمانين ضمان المؤسسة وضمان العميل الوكيل عن المؤسسة في شراء السلعة لصالحها.

نصت المادة الخامسة من هذا القانون أن مخاطر الطريق وتأمين السلعة تكون على المصرف وليس على العميل.

“Providing insurance cover while acquiring ownerships of the goods is the responsibility of Bank. However, the client may be appointed as agent for this purpose. It is permissible to build the cost of insurance into the cost of goods being sold by Murābahah”<sup>33</sup>

ترجمة: على البنك أن تتحمل جميع مصاريف التأمين لأنه المالك الأصلي للسلعة، ويمكن للبنك أن يوكل العميل الأمر بالشراء على هذا. وكذلك يجوز للمؤسسة أن تضاف مصاريف التأمين وغيرها إلى أصل ثمن السلعة التي يبيعها البنك على العميل.

وهذه المادة موافقة مع المعيار الشرعي بل نص البند رقم (6/2/3) هو عين نص هذه المادة، حيث تنص البند على أن التأمين على سلعة المرابحة مسؤولية قبل أن تباعها.

ونصت المادة السادسة من هذا القانون أن عند إبرام عقد المرابحة لا بد أن يكون بإيجاب وقبول مستقلين.

“A proper offer & acceptance has to take place through declaration to conclude Murābahah contract”<sup>34</sup>

ترجمة: لا بد أن يكون إيجاب وقبول مستقل لإبرام عقد المرابحة.

وهذا أيضاً موافق للمعيار الشرعي المتعلق بالمرابحة فالمعيار أيضاً ينص على أنه لا بد من إيجاب وقبول جديد عند إبرام عقد المرابحة.

ونصت المادة السابعة من هذا القانون أن ثمن السلعة والربح لا بد أن يكون معلوم للطرفين وأن يكون منضبطة.

“The price of goods and bank’s profit on Murābahah Transaction should be fixed and known to both parties at the time of contract. The cost and profit element of the selling price must be separately identified”<sup>35</sup>

ترجمة: ثمن السلعة والربح التي سيأخذها البنك لا بد أن تكون منضبطة ومعلومة للطرفين عند إبرام عقد المرابحة. الثمن والربح لا بد أن يكون منصوص عليه ولا بد أن يكون الربح وثمان السلعة متفرقان.

وهذه المادة أيضاً موافقة للمعيار الشرعي المتعلق بالمرابحة فالبند رقم (6/4) ينص على "أنه يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محددًا ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع."

ونصت المادة الثامنة من هذا القانون أن على العميل أن يعطي ضمانات لتوثيق الدين كالرهن والكفالة وغير

ذلك.

“The buyer may be required to furnish security in the form of pledge, hypothecation line mortgage or any other form of encumbrance on asset”<sup>36</sup>

ترجمة: يجوز للمؤسسة أن تأخذ الضمانات من العميل كالرهن والتوثيق وغير ذلك من الطرق الذي يؤدي ويساعد البنك على إلزام العميل لأدائه الدين.  
وهذا أيضاً موافق للمعيار الشرعي لبند رقم (2/5): حيث نص البند على هذا "أنه ينبغي أن تطلب المؤسسة من العميل ضمانات مشروعة في عقد بيع المربحة. ومن ذلك حصول المؤسسة على كفالة طرف ثالث أو رهن الوديعة."  
ونصت المادة التاسعة من هذا القانون أنه يجوز للبنك أن يأخذ مبلغ كهامش الجدية من العميل، وعند عدم الوفاء على الوعد يجوز للبنك أن يعرض ما لحقه من الضرر الفعلي عن هامش الجدية.

"Certain amount (called Hamish Jiddiyyah) may be received from the customer in advance as a form of security deposit. In case of breach of promise Hamish Jiddiyyah can be used to recover actual damage however it cannot be used for covering the cost of funds/ opportunity Cost".<sup>37</sup>

ترجمة: يجوز للبنك أن يأخذ هامش الجدية من العميل كضمان على الوفاء والإلزام بالوعد، وعدم نكول العميل عن وعده يحق للبنك أن يستعمل مبلغ هامش الجدية كعوض عن الضرر الفعلي، ولا يحق للبنك أن يعد الفرصة الضائعة من الضرر الفعلي.  
وهذا أيضاً موافقاً للمعايير الشرعية معيار المربحة حيث نص البند رقم (3/5/2) "يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغاً نقدياً يسمى هامش الجدية، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدر المالية للعميل، وكذلك لتطمئن على إن كان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملتزم".  
ونصت المادة العاشرة من هذا القانون على: عند مماطلة العميل للدين يجب عليه غرامة مالية من البنك ويتصدق به لجهة الخيرية.

"In case of late payment or default by the client, he would be liable to pay amount that will go to the charity fund of the bank, as per charity policy approved by the bank"<sup>38</sup>

ترجمة: في حالة تأخير سداد أقساط الدين أو الامتناع، يجب على العميل أن يؤدي مبلغ مالي من المال كصدقة ويجمعه في حساب البنك المخصص للأعمال الخيرية أو الجهة الخيرية حسب قواعد البنك.  
وهذا أيضاً موافق للمعايير الشرعية معيار المربحة حيث نص البند رقم (6/5) "يجوز أن ينص في عقد المربحة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو نسبة من الدين على أساس الالتزام بالتصدق به في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة ولا تنتفع بها المؤسسة".

هذه بعض القواعد التي ذكرتها من القانون وهي موافقة تماماً للمعيار الشرعي المتعلق بالمربحة.

## نتائج البحث

### تعريف المربحة والمربحة للأمر بالشراء

تناول البحث مفهوم المربحة لغةً واصطلاحاً، وبين الفرق بين المربحة التقليدية التي تتسم بالبساطة وتكون ثنائية الأطراف (البائع والمشتري)، وبين المربحة للأمر بالشراء المعاصرة التي تُنفذ في البنوك الإسلامية وتُعد عقداً مركباً ثلاثي الأطراف (البنك، العميل، البائع).

### شروط وضوابط المربحة في الشريعة الإسلامية

- يجب أن تكون السلعة مملوكة للمصرف قبل بيعها للعميل.
- تحمل المصرف للمخاطر المرتبطة بالسلعة أثناء فترة ملكيته لها.
- وضوح الثمن والربح للطرفين، وأن يكون معلوماً ومنضبطاً.



- أن يكون عقد المربحة منفصلاً عن عقد الوكالة في حالة تولي العميل شراء السلعة نيابة عن المصرف.
  - الالتزام بالفصل بين عقد المربحة والعقود الأخرى التي قد تؤدي إلى تحايل أو ربا.
- التكليف الفقهي للمرابحة للأمر بالشراء
- المربحة للأمر بالشراء ليست عقد بيع في بدايتها، بل تبدأ كعود متبادلة بين العميل والبنك.
  - لا ينعقد البيع شرعاً إلا بعد أن يمتلك البنك السلعة ملكية كاملة ويتحمل مخاطرها، ثم يقوم ببيعها للعميل بسعر متفق عليه.
  - الالتزام بالضوابط الشرعية يحول دون تحول عقد المربحة إلى قرض ربوي مقنّع.
- مقارنة بين معيار المربحة الشرعي والقوانين الباكستانية
- أظهر البحث تقارباً كبيراً بين المعيار الشرعي للمربحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) والقوانين التي أصدرها البنك المركزي الباكستاني لتنظيم المربحة في البنوك الإسلامية.
- ومن أوجه التشابه:
- ضرورة ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها.
  - إمكانية طلب ضمانات من العميل، مثل الرهن أو الكفالة.
  - السماح بأخذ هامش جديّة من العميل، مع استخدامه لتعويض الأضرار في حالة عدم التزام العميل بالوعد.
  - فرض غرامة تأخير تُخصّص للأعمال الخيرية عند تأخر العميل عن السداد.
- أوجه الاختلاف بين المعيار الشرعي والقوانين الباكستانية
- تلتزم القوانين الباكستانية بالسماح بالمربحة للأشياء المنقولة وغير المنقولة، بينما لم يرد ذلك نصّاً في المعايير الشرعية، رغم اتفاقها مع مبادئ الشريعة.
- القوانين الباكستانية تطبق بعض التفاصيل الإجرائية التي قد تكون أكثر صرامة في التنفيذ لضمان الشفافية.
- أهمية البحث وتوصياته
- أكد البحث على أهمية التزام البنوك الإسلامية في باكستان بمعايير الشريعة الإسلامية لضمان الثقة بين العملاء والبنوك.
- يُوصى بتطوير التدريب والممارسات العملية في البنوك الإسلامية لضمان تنفيذ عقود المربحة وفق الضوابط الشرعية والقانونية.
- دعوة المؤسسات الشرعية والقانونية إلى التعاون المستمر لضمان المواءمة بين الأحكام الشرعية والقوانين المدنية.

## الهوامش:

- 1 ابن منظور، لسان العرب، 442/2، مادة: ربح، وينظر: مختار الصحاح، ص 229، والمصباح المنير في غريب الشرح الكبير، للعلامة أحمد بن محمد المقرئ الفيومي، 333/3-
- 2 شمس الأئمة السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، المبسوط، (بيروت: دارالمعرفة، الطبعة الأولى، عام 1414 هـ)، 73/22-
- 3 علاء الدين أبوبكر بن مسعود الكاساني، بدائع الصناعات في ترتيب الشرائع، (بيروت: دارالكتب العلمية، الطبعة الثانية، عام 1406 هـ)، 220/5-
- 4 ابن عابدين محمد بن أمين بن عمر بن عبد العزيز، رد المختار شرح الدر المختار، (بيروت: دارالفكر، الطبعة الثانية، عام 1412 هـ)، 132/5-
- 5 أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد ابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، (القاهرة: دارالحديث، الطبعة الأولى، عام 2004 م)، 213/2-
- 6 محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، الشرح الكبير، الدردير، مع حاشية الدسوقي عليها، (بيروت: دارالفكر، الطبعة الأولى، عام 1992 م)، 157/3-
- 7 عبد الكريم بن محمد الرافي، فتح العزيز بشرح الوجيز، (بيروت: دار الفكر)، 5/4-
- 8 ابن قدامة، المغني، (بيروت: دارالكتاب العربي، الطبعة الأولى، عام 1983 م)، 592/4-
- 9 المقدسي، الشرح الكبير (بهامش المغني)، 260/4-
- 10 أبو محمد علي بن أحمد بن حزم الأندلسي، المحلى بالآثار، (بيروت: دارالفكر، الطبعة الأولى، عام 1990 م)، 14/6-
- 11 المعايير الشرعية الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، عام 1424 هـ، ص 132، ملحق (ب).
- 12 Dr. M.Imran Ashraf Usmani, **Islamic Banking**, 1<sup>st</sup> edition, 2002, (karachi: Darul, Ishaat Urdu Bazar), P:250.
- 13 بيوع الأمانة: هو البيع التي يتم فيها الإخبار بالثمن والتكلفة من البائع وهو يتحمل مسؤولية بيانها بكل أمانة، وحيث لا يتم البيع إلا بذلك. ينظر فتح العزيز شرح الوجيز للرافي، 9/2-3-4-
- 14 رسالة الدكتوراه، (القاهرة: كلية الحقوق، 30 من يونيو، عام 1976 م)-
- 15 د. سامي حمود، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5/2، 1092-
- 16 الشافعي أبو عبد الله محمد بن إدريس، كتاب الأم، باب: في بيع العروض، (بيروت: دارالمعرفة، الطبعة الأولى، عام 1410 هـ)، 33/3-
- 17 د. سامي حسن حمود، تطبيقات بيوع المراجعة للأمر بالشراء من الاستثمار إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي، (الأردن: مؤسسة آل البيت، (ب.ط)، ص 25-
- 18 قانون البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، رقم 62 لسنة 1985، ص 55-
- 19 د. عمر سليمان عبد الله الأشقر، بيع المراجعة كما تجرته البنوك الإسلامية، (الأردن: دارالنفاثس، الطبعة الأولى، عام 1995 م)، ص 6-
- 20 د. رفيق يونس المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، بحث منشور في مجلة الأمة القطرية بعدد 61، في المحرم سنة 1406 هـ، سنة 1985 م، نقلاً عن كتاب: بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية للدكتور يوسف القرضاوي، (القاهرة: مكتبة وهبة، الطبعة الثانية، عام 1415 هـ)، ص 91-
- 21 سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية فيما يتفق الشريعة الإسلامية، (القاهرة: مكتبة التراث، الطبعة الثالثة، عام 1991 م)، ص 432-
- 22 د. علي أحمد السالوس، معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام، (قطر: دارالحرمين، الطبعة الأولى، عام 1983 م)، ص 90-
- 23 د. محمد بدوي، تطوير وسائل التمويل المصرفي في البنوك اللاربوية، مقال بمجلة المسلم المعاصر، عدد 21، ص 105-
- 24 Dr. M. Imran Ashraf Usmani, **Islamic Banking**, P.125-
- 25 بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية، ص 36-

- 26 تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق الشريعة الإسلامية، ص 342، و محمد الأشقر، بيع المربحة كما تجرته البنوك الإسلامية، ص 6-
- 27 د. رفيق المصري، بيع المربحة للأمر بالشراء، ص 91 و 92-
- 28 د. عبد الفتاح محمود إدريس، بيع المربحة للأمر بالشراء، بحث فقهي مقارن، الطبعة الثانية، عام 2007م، (ب.ط.)، ص 40-
- 29 Hand book on Islamic SME Financing, Islamic Banking Industry, Islamic Banking  
Department, State Bank of Pakistan, P.20.
- 30 ibid, P.20.
- 31 ibid, P.20.
- 32 ibid, P.20.
- 33 ibid, P.20.
- 34 ibid, P.20.
- 35 ibid, P.20.
- 36 ibid, P.20.
- 37 ibid, P.20.
- 38 ibid, P.20.