

فتح الذريعة وأثرها في بيع المراجعة للآمر بالشراء

[THE CONCEPT OF 'FATH AL-DZARI'AH AND ITS IMPLICATIONS FOR MURABAHA TRANSACTIONS ON PURCHASE ORDER]

NOMAN AHMED SALEH WAHIB^{1*} & KAMARUDIN AWANG MAT¹^{1*} Fakulti Pengajian Kontemporari Islam, Universiti Sultan Zainal Abidin, 21300, Kampus Gong Badak, Kuala Nerus, Terengganu, Malaysia.

Correspondent Email: Nomanwahib2016@gmail.com

Received: 4 January 2025

Accepted: 27 February 2025

Published: 25 April 2025

Abstract: Humans are constantly progressing in all aspects of life. Yesterday's circumstances are no longer suitable for today, or they are insufficient for the needs of modern life due to rapid scientific and intellectual advancements. People strive to fulfill their basic needs — such as food, clothing, and shelter — and in doing so, may resort to unlawful means like usury (riba) and interest-based loans to meet those needs. This is where the problem lies. To avoid these prohibitions and religious risks and to find practical solutions, scholars have sought methods that align with Islamic Shariah, demonstrating its comprehensiveness, flexibility, realism, idealism, and wisdom in addressing every new issue and challenge. Among these financial alternatives to prohibited interest-based loans is the Murabaha sale to the purchase orderer. This paper explores the application of the principle of *Fath al-Dzari'ah* and its impact on Murabaha to the purchase orderer, aiming to highlight both the positive and negative effects of its implementation. The study found that *Fath al-Dzari'ah* in this context has facilitated massive economic investments benefiting societies and governments, with some banks reporting that up to 98% of their investment financing is conducted through Murabaha to the purchase orderer. Malaysia, in particular, has played a leading role in applying this method. Furthermore, the use of *Fath al-Dzari'ah* in Murabaha transactions contributes to ease of execution and lower costs compared to other methods, reflecting its alignment with the higher objectives (maqasid) of Islamic Shariah.

Key words: Fath al-Dzari'ah, Murabaha, Murabaha Sale to the Purchase Orderer

ملخص: يعيش الإنسان في تقدم مستمر في جوانب الحياة كلها، وظروف الأُمس لم تعد صالحة لظروف اليوم، أو أنها غير كافية لحياة الناس؛ لما نلاحظه من تطور وتقدم علمي ومعرفي، فيسعى الإنسان لتأمين كل احتياجاته من مأكُل وملبس ومسكن، حيث تلجئه الحاجة لاستخدام طرقاً غير مشروعة، كالربا والقروض الربوية وغيرها، لسد تلك الخلة والحاجة، وهنا تكمن المشكلة، وللهرب من تلك المحظورات والمخاطر الشرعية وحل تلك المشكلة، سلك أهل العلم طرقاً ومسالك توافِق الشريعة الإسلامية - ولا بد من وجودها لتقرير شمولية الشريعة ومرونتها وواقعيتها ومثاليته وحكمتها ففيها كل حل لكل نازلة وحادثة - ومن هذه المسالك المالية التي تعتبر بديلاً شرعياً للفوائد الربوية والقروض المحرمة (بيع المراجعة للآمر بالشراء)، في هذه الورقات سنتعرف على تطبيق قاعدة الذرائع فتحاً وأثرها في بيع المراجعة للآمر بالشراء، ويهدف البحث إلى بيان الأثر الإيجابي أو السلبي لتطبيق قاعدة فتح الذريعة في بيع المراجعة للآمر بالشراء، وقد نتج عن ذلك بعض النتائج والتوصيات منها: فتح الذريعة في مسألة بيع المراجعة للآمر بالشراء سهل الطريق أمام استثمارات اقتصادية هائلة استفادت منها المجتمعات والحكومات حيث بلغت نسبة التمويل عن طريق بيع المراجعة للآمر بالشراء في بعض البنوك 98% مقارنة ببقية صور التمويل الاستثماري، وكان لدولة ماليزيا نصيب أوفر في التعامل بالتمويل

الاستثماري عن طريق بيع المراجعة للآمر بالشراء، ومنها أن فتح الذريعة في بيع المراجعة السهولة في إنفاذه، واليسر في التكلفة مقارنة بغيره مما يعكس مناسبتها للمقصد العام من الشريعة الإسلامية.

الكلمات المفتاحية: فتح الذريعة، المراجعة، بيع المراجعة للآمر بالشراء.

Cite This Article:

Noman Ahmed Saleh Wahib & Kamarudin Awang Mat. 2024. Fath al-Dzari'ah wa Atharuha fi Bay' al-Murabahah li al-Amr bi al-Shira' [The Concept of 'Fath Al-Dzari'ah and Its Implications for Murabaha Transactions on Purchase Order]. *International Journal of Advanced Research in Islamic Studies and Education (ARISE)*, 5(1), 60-76.

المقدمة

لا يختلف عاقلان بأن الشريعة الإسلامية صالحة لكل زمان ومكان، شاملة لكل من وجد على ظهر هذه البسيطة، مرنة متجددة تتناول النوازل والقضايا القديمة والحديثة إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها، سهلة ميسرة راعت مصالح العباد وحصلتها، ونظرت لمفاسدهم فدفعتهما، أغلقت الوسائل المؤدية إلى المفاسد سداً للذريعة، وفتحت المجال لتحقيق المصالح تيسيراً وفتحاً للذريعة، بالقدر الذي يحتاجه العباد، والكتاب والسنة مليئة بالأدلة والبراهين لتقرير ذلك التيسير والحكمة في التشريع قال تعالى: ((وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ)) (al-Qur'an, al-Anbiya', 21) (107) وشريعة الله رحمة كلها، وقال تعالى: ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا يُحْيِيكُمْ)) (al-Anfal, 8:24)، وكل شيء في شريعة الله حياة.

والأصل في المعاملات التيسير على العباد ومراعاة المصلحة العامة لكل أفراد الأمة، لذلك وضع العلماء والأئمة قواعد أصولية كبرى، وقواعد صغرى متفرعة عنها حفاظاً على الشريعة الإسلامية وعنايةً بها، ولا شك بحساسية حقوق العباد وأهمية معيشتهم وأرزاقهم وأموالهم، فقد جعلت بعين الاعتبار وألوهها اهتماماً كبيراً، فأراد الباحث أن يكون له دورٌ في ذلك الاهتمام، وقدم في هذا الباب، لذا وقع اختياره لشقٍ من قاعدة أصولية كبرى وتطبيقاتها وما يترتب عليها من آثار وهي قاعدة فتح الذرائع في بيع المراجعة للآمر بالشراء والآثار المترتبة عليها، نسأل الله أن يمدنا بالصواب والتوفيق والسداد لخدمة الإسلام والمسلمين.

المفاهيم اللغوية والاصطلاحية لفتح الذريعة في بيع المراجعة للآمر بالشراء:

ومن البيوع والمعاملات الشائعة في عصرنا بيع المراجعة للآمر بالشراء. وهو: نوع من أنواع البيوع التي فيها إرفاق بالمعسر، وتيسير على المكلف لتجاوز ظروف الحال، وضمان مجتمعة خال من مغريات العصر، بما يوافق الشريعة الإسلامية دون لي لأعناق النصوص، بعيداً عن التعامل المشبوه الذي تمتلئه كثير من المؤسسات والمصارف الربوية،

فهذا النوع يعتبر طريقاً مسلماً لتجنب التعامل بالربا، فيسد باب الذريعة أمام المعاملات الربوية المنصوص عليها ويفتح باب الذريعة لبيع المراجعة للآمر بالشراء تماشياً مع الواقع المعقد الذي كثرت فيه وسائل الربا والبيوع المحرمة، وبيع المراجعة بشكل عام قديم وحديث وسنقف على تعريفه وحكمه وماذا قال العلماء فيه:

أولاً تعريفه لغة واصطلاحاً :

قبل أن أسرد التعاريف التي تناولها الفقهاء يجب أن أذكر تعريف المراجعة قديماً ثم نأتي على تعريف المراجعة للآمر بالشراء. المراجعة: لغة قال الفراهيدي، وابن منظور وغيرهما (al-Farahidi, t.th): ربح: ربح فلان وأربحته، وبيع مريح (إذا كان يربح فيه، والعرب تقول: ربحت تجارتك إذا ربح صاحبها فيها قال تعالى ((...فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ...))) (al-Baqarah, 2: 16).

وقال صاحب معجم اللغة العربية المعاصرة: رايح يُرَاح، مُرَاحَةً، فهو مُرَاح، والمفعول مُرَاح رايح فلاناً على بضاعته/ رايح فلاناً في بضاعته: أعطاه عليها مكسباً "أعطاه مالاً مراجعة: على المكسب بينهما (Ahmad Muhtar, 2008) 'Abd al-Hamid 'Umar, 2008'. وفي الاصطلاح: قال السعدي: أن يقول بعتك هذا بربح أحد عشر أو اثني عشر وهو على أن يذكر الثمن فان لم يذكر الثمن لا يكون مراجعة (al-Sughdi, 1984). وقال أصحاب تحفة الفقهاء من الأحناف المراجعة: تملك المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح (al-Samarqandi, 1994).

وقال ابن رشد الحفيد من المالكية: المراجعة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم. وقال ابن جزي الكلبي الغرناطي من المالكية: المراجعة: أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً أما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وأما على التفصيل وهو أن يقول ترحني درهما لكل دينار أو غير ذلك.

وعرف الماوردي من الشافعية بيع المراجعة بذكر صورته فقال: بيع المراجعة أن يقول أبيعك هذا الثوب مراجعة على أن الشراء مائة درهم وأربح في كل عشرة واحد (al-Mawardi, 1999). وقال أبو المعالي الجويني إمام الحرمين من الشافعية: صورة المراجعة أن يقول لمن يُخاطبه: اشتريتُ هذا بكذا، وقد بعتهُ إياه بربح الواحد على كل عشرة، أو على العشرة نصف درهم، على ما يقع الاتفاق عليه (al-Haramayn, 2007). وقال ابن قدامة المقدسي من الحنابلة في تعريف بيع المراجعة: بيع المراجعة: أن يخبر برأس ماله ثم يبيع به ويربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وربح عشرة (Ibn Qudamah, 1994). وقال الزركشي: المراجعة البيع برأس المال وربح معلوم، نحو: بعته برأس مالي وربح عشرة. أو: على أن أربح في كل عشرة (al-Zarkashi, t.th).

مما سبق يتضح أن كل التعاريف للمراجعة تتمحور حول:

- بيع ما تم شراؤه لطرف آخر.

- إعلام المشتري الثاني ثمن السلعة في البيع الأول.
- اشتراط ربح على ذلك البيع.

تعريف المراجعة للآمر بالشراء:

المراجعة للآمر بالشراء مصطلح حديث ومعاصر استخدمته المصارف الإسلامية والبنوك بديلاً شرعياً لبعض المعاملات الربوية، وأول من أدرجه في أبحاثه هو الدكتور سامي حسن أحمد حمود صاحب رسالة تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية.

وقد عرف هذا المصطلح بتعريفات عدة وكلها تتمحور حول صورة لمعاملة معينة. من هذه التعاريف: ما ذكره أول من تكلم فيه حديثاً وهو الدكتور سامي وقال: أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مراجعة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته.

وعرفه الدكتور محمد الأشقر: يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة.. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً.

وعرفه يونس المصري: 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 للبيع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى (Rafiq al-Misri, 2021).

طوالصورة الثانية: المواعدة غير الملزمة بين الطرفين وعدم ذكر مقدار الربح، والصورة الثالثة: مواعدة ملزمة بين العميل والبنك وذكر مقدار الربح. غير أن الدكتور يسميها بيوع المواعدة لوجود التواعد بين العميل الذي يريد شراء السلعة والبنك الذي يقوم بتأمين تلك السلعة للعميل وتوفيرها له على أن يلتزم الطرفين الوعد بالتنفيذ العميل بالشراء والبنك بتوفير السلعة وحيازتها (Bakar Abu Zayd, 2008).

وعند الدكتور يوسف القرضاوي: تبسيط مطول لتصور هذه المسألة فقال: ذهب زيد من الناس إلى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة. وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجأ إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد أدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة فأستفيد بتشغيل مستشفى ويستفيد بتشغيل ماله ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟

قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالمواصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربح فيها مقدار معيناً أو نسبة معينة، وتدفع في الأجل المحدد، ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويجوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله، حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها.

قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعاً. قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك إلى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد المصرف من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعها إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين إئتمنوا إدارة المصرف على حسن تسييرها لأموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعده لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهداً بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقداراً أو نسبة كما أتي مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاءً بينا؟

قال المسئول: المصرف أيضاً ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكون منه. قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة وواعد منك بشراء المطلوب، وواعد من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقداً آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق) قال الدكتور يوسف: وهذه هي الصورة التي اشتهر تسميتها ((بيع المراجعة للأمر بالشراء)) وهي التي ثار حولها الجدل، وكثر القيل والقال.

ومن ثم حللها إلى عناصر أولية بقوله وهذه الصورة نجدها مركبة من وعدين وواعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء. وواعد من المصرف بالبيع بطريق المراجعة أي: بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو ثمن الكلفة. كما تتضمن الصورة: أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل، ثم ذكر الدكتور أنه لا عبرة بالأسماء ومعنى ذلك قد نسميها بيع المراجعة للأمر بالشراء أو بيع موعدة كما ذكرنا ذلك سابقاً في تعريفها للدكتور بكر أبو زيد، أو يطلق عليها اسماً جديداً، أو تعتبر بمجموع العناصر السابقة صورة جديدة من معاملات هذا العصر (al-Qaradawi, 2022).

حكم المراجعة بصورتها القديمة والحديثة:

أولاً المراجعة بصورتها القديمة:

ذهب الجمهور إلى مشروعية بيع المراجعة وأنه من البيوع الجائزة، يقول صاحب كتاب المحيط البرهاني: بعد أن أورد مسألة التولية والمراجعة والوضعية، قال: والكل جائز؛ لأن المبيع معلوم والتمن معلوم، ولأن الناس تعاملوا بذلك كله من غير نكير منكر، وتعامل الناس حجة يترك بها القياس، ويخص بهذا الأثر (Abu al-Ma'ali, t.th).

وجاء في التهذيب في اختصار المدونة للإمام مالك وتجاوز المراجعة للعشرة أحد عشر أو أقل أو أكثر (al-Qayrawani, 2002). وقال بن القاسم الضبي من الشافعية والمراجعة جائزة (Ibn al-Qasim al-Dabi, 1416). ومن أدلتهم في هذا قوله تعالى: ((... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...)) (al-Qur'an, al-Baqarah, 2:275). وجه الدلالة في الآية إباحة البيع ومشروعيته والمراجعة بيع والبيع الأصل فيه الحل بموجب الدليل المذكور، والحرام قد فصل في كتاب الله وسنة رسوله قال تعالى: ((...وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ...)) (al-Qur'an, al-An'am, 6:119). وجاء في الحديث عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدِ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ، عَنْ أَبِيهِ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ((إِنَّ أَعْظَمَ الْمُسْلِمِينَ جُرْمًا، مَنْ سَأَلَ عَنْ شَيْءٍ لَمْ يُحَرِّمْ، فَحَرِّمْ مِنْ أَجْلِ مَسْأَلَتِهِ)) (al-Bukhary, 1422) وجه الدلالة فيما سبق أن الاستفصال فيما سكت عنه الشرع أمر مكروه واستحق فاعله الذم حيث أنه قد فصل ما يحرم على المكلف وغير ذلك متروك لتشمله القاعدة العامة المعروفة الأصل في الأشياء الحل والإباحة، والأصل في المعاملات الحل إلا ما حرمه الدليل. وغيرها من الأدلة.

وقال الإمام الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله: ((...تِجَارَةٌ عَنْ تَرَاضٍ...)) (al-Qur'an, al-Nisa', 4:29)، ويقول ((...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...)) سورة البقرة الآية السابقة وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي)، وجاء في الحديث عن جميع بن عمير، عن خاله، قال: سئل النبي صلى الله عليه وسلم: عن أفضل الكسب فقال: " بيع مبرور، وعمل الرجل بيده" (Ahmad, 1995) وعن أبي سعيد الخدري ان الرسول عليه الصلاة والسلام قال ((... انما البيع عن تراض)) (Ibn Majjah, t.th).

ثانياً: حكم المراجعة بصورتها الحديثة (المراجعة للآمر بالشراء):

مسألة المراجعة للآمر بالشراء حديثة ومستجدة، وقد أصدرت الكثير من الفتاوى بشأنها والمسألة خلافية وجدلية بين العلماء المعاصرين، فمن خلال ما سبق من التعاريف يتضح خلافهم في تفاصيل المسألة، فمنهم من ذهب إلى الجواز ومنهم من ذهب إلى المنع، ومن ذهب إلى جواز المسألة: الدكتور سامي محمود والدكتور يوسف القرضاوي والدكتور علي السالوس وغيرهم ودليلهم على الجواز ما يلي:

1. قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة إلا ما نص على تحريمه الدليل (al-Qaradawi, 2022)، وهذه القاعدة أصل في المعاملا المالية وكل ما يستجد من نوازل، والحلال بين والحرام بين كما جاء في الحديث والله أتم الدين ببعثة نبيه فبين للأمة الحلال من الحرام وودع الأمة بعد أن أعلمهم بأمر دينهم وديناهم وقعد لهم لكل ما يحتاجونه في شؤونهم فشرح الحرام وبينه كما وضع الحلال وأرشدهم إليه.
2. حلية البيع فقد جاء النص صريحاً وواضحاً يخص البيع بالحلية بقوله تعالى: ((...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...)) (al-Qur'an, al-Baqarah, 2:275). فالنص حلال عموم البيع بشتى أنواعه: أي بيع كان عاجلاً أم آجلاً عينا بعين كالمقايضة أم ثمناً بثمان كالمصرف أو عينا بثمان أو العكس كالسلم والبيع مطلقاً سواء كان مساومة أم بيع أمانة فكل ذلك وغيره من البيوع جائزة إلا ما حرمه الدليل بنص صريح وقد فصل الشرع الحرام وحدده قال تعالى: ((وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ إِلَّا مَا اضْطُرِرْتُمْ إِلَيْهِ وَإِنَّ كَثِيرًا لَيُضِلُّونَ بِأَهْوَائِهِمْ بِغَيْرِ عِلْمٍ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِالْمُعْتَدِينَ)) (al-Qur'an, al-An'am, 6: 119). فتحريم ما لم يحرمه الله يعتبر تعدي وإضلال لعباد الله بغير علم واتباع للهوى والله أعلم بالمعتدين، فكل ما لم يفصله الشرع يعد حلالاً إما مأمور به أو مباحاً لا يأثم فاعله يقول الإمام ابن حزم (Ibn Hazm, t.th) فما لم يفصل فهو حلال بقوله ((هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا ثُمَّ اسْتَوَى إِلَى السَّمَاءِ فَسَوَّاهُنَّ سَبْعَ سَمَاوَاتٍ وَهُوَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ)) (al-Qur'an, al-Baqarah, 2:29)، وقول النبي صلى الله عليه وسلم وقد أوردناه آنفاً ((إِنَّ أَعْظَمَ الْمُسْلِمِينَ جُرْمًا، مَنْ سَأَلَ عَن شَيْءٍ لَمْ يُحَرِّمْ، فَحَرَّمَ مِنْ أَجْلِ مَسْأَلَتِهِ)) (al-Bukhari, 1422)، وضح عنه أيضاً أنه قال من حديث أبي هريرة: ((دَعُونِي مَا تَرَكْتُكُمْ، إِنَّمَا هَلَكَ مَنْ كَانَ قَبْلَكُمْ بِسُؤَالِهِمْ وَاخْتِلَافِهِمْ عَلَى أَنْبِيَائِهِمْ، فَإِذَا هَمَيْتُمْ عَنْ شَيْءٍ فَاجْتَنِبُوهُ، وَإِذَا أَمَرْتُكُمْ بِأَمْرٍ فَأْتُوا مِنْهُ مَا اسْتَطَعْتُمْ)) (al-Bukhari, 1422). قال الإمام الزركشي بعد ذكر الأدلة التي تتحدث عن قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة: وهذا ظاهر في أن الأصل في الأشياء الإباحة، وأن التحريم عارض (al-Zarkashi, 1994). وفي سنن أبي داود من حديث ابن عباس رضي الله عنه قال: ((كان أهل الجاهلية يأكلون أشياء ويتركون أشياء تقدرها، فبعث الله تعالى نبيه، صلى الله عليه وسلم وأنزل كتابه، وأحل حلاله، وحرم حرامه، فما أحل فهو حلال، وما حرم فهو حرام، وما سكت عنه فهو عفو)) (Abi Dawud, t.th).
3. في باب المعاملات نقول: الحكم يدور مع العلة حيث دارت فإن وجدت العلة وجد الحكم وإن امتنعت العلة امتنع الحكم، وكل مسألة وقضية لها علة ومقصد، كما أن هناك مصالح ومفاسد لا بد من مراعاتها أثناء تطبيق الأحكام في المعاملات المالية ففي كل نازلة لا بد من الموازنة بين المصالح والمفاسد ومعرفة العلل والمقاصد والتوفيق بينها، وقد قدمنا أمثلة على إجازة بعض المسائل التي كان حكمها المنع ولكن مراعاة العلل والمصالح والمفاسد والمقاصد أجزيت، منها على سبيل المثال إجازة عقد الاستصناع والذي هو بالأصل عقد على شيء لم يملك بعد ولم يصبح في الحياز لكن المصلحة والمقصد الأسمى جعلت منه حلال، وكذلك من الأمثلة السفر بالقرآن إلى ديار الكفار خشية التعرض للإساءة بالقرآن، لكن الآن أصبحت هذه العلة

غير منضبطة ومفسدة لم تعد متحققة لوجود الأمن على النفس والشعائر الدينية والاحترام الموجود بين الدول والشعوب بغض النظر عن التفاصيل.

وغيرها من الأمثلة التي ذكرناها سابقاً التي من خلالها يتضح جلياً أن المعاملات المالية والنوازل المعاصرة تحتاج إلى نظر من قبل أهل الاجتهاد حتى يصدروا الحكم حسب الموازنة الشرعية للمصالح والمفاسد واعتبار المقاصد الأسمى والأكمل والأعم لكل نازلة.

4. ومن الأدلة التيسير على الناس، فالشريعة قائمة على اليسر والتيسير ورفع المشقة عن المكلفين ونصوص الكتاب والسنة تدعم ذلك قال تعالى: ((يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ وَخَلَقَ الْإِنْسَانَ ضَعِيفًا)) (al-Qur'an, al-Nisa', 4: 27) فالتيسير أصبح حاجة ملحة خصوصاً في زمننا المليء بالمغريات والشبهات، وتبدل الأحوال والظروف، حيث شق على الناس الكثير من المعاملات التي تتسع أكثر فأكثر بمرور الزمن وبصور مختلفة وفق عصر التقنية الحديثة، والمتبع في كتب الفقه وآراء الأئمة والفقهاء يجد تغير الفتوى حسب الزمان والمكان، فتجد للإمام الشافعي مذهب قديم وجديد وإمام مالك له أكثر من قول في المسألة الواحدة، وكذلك الإمام أحمد عنده أكثر من رأي وقد تصل آراءه في المسألة الواحدة إلى سبعة وأكثر من ذلك وكل ذلك لتغير الظروف والأحوال (al-Qaradawi, 2022).

فلا بد من الاجتهاد وجلب التيسير للناس بما يتفق مع ظروف عيشهم وما يحتاجونه وهذا يدل على مرونة الشريعة الإسلامية واستيعابها لكل تفصييلة وكل فرع من فروعيات المسائل المستجدة والحديثة. وقال تعالى: ((...يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمْ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمْ الْعُسْرَ...)) (al-Qur'an, al-Baqarah, 2: 185). والأحاديث كثيرة في الحث على التيسير ورفع الحرج وقد قدمناها سابقاً.

5. ورأى البعض الالتزام في الوعد قضاءً في عقد المراجعة للأمر بالشراء واستدلوا على ذلك بعموم النصوص الواردة في القرآن والسنة الأمرة بإيفاء الوعد ودم الإخلاف فيه منها قوله تعالى ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ...)) (al-Qur'an, al-Ma'idah, 5:1). وقوله تعالى: ((فَأَعْقَبَهُمْ نِفَاقًا فِي قُلُوبِهِمْ إِلَى يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ)) (al-Qur'an, al-Tawbah, 9: 77). وجه الاستدلال أن النكول عن الوعد وعدم الإيفاء به يعد كذباً ورتب على ذلك عقوبة أن جعل في قلوبهم نفاقاً إلى يوم القيامة، وفي الحديث ((آية المنافق ثلاثة: إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا أؤتمن خان)) (al-Bukhari, 1422).

ومن رأى الالتزام في الوعد ابن شبرمة قال: الوعد كله لازم، ويقضي به على الواعد ويجبر (Ibn Hazm, t.th) وهناك من العلماء المعاصرين من ذهب إلى منع هذا النوع من العقود — بيع المراجعة للأمر بالشراء — منهم الدكتور بكر أبو زيد والدكتور محمد سليمان الأشقر وكذلك الدكتور رفيق المصري:

سرد الدكتور رفيق المصري آراء العلماء قديماً حديثاً بشكل مفصل وناقش الأدلة والشبه الواردة في بيع المارحة للآمر بالشراء ورد على كل أقوال المجيزين وقد خلص إلى خاتمة من ثلاثين نقطة يبين فيها خلاصة بحثه وقال في النقطة التاسعة والعشرين: (والخلاصة أنني من الناحية الشرعية مع العلماء الذين قالوا بالخيار لكل من المصرف والعميل، وهم الشيخ عبد العزيز بن باز، والدكتور محمد سليمان الأشقر، ومن لحق بهذا الرأي مؤخراً، تماماً أو على تردد، ومن هو على هذا الرأي ولكنه لم ينشره، أو لم يجد مناسبة لنشره) (Rafiq al-Misri, 2021).

فلم يعتبر الإلزام في بيع المارحة للآمر بالشراء كما عنده اعتراضات على مسمى العقد ببيع المارحة للآمر بالشراء حيث يقول: عبارة " بيع المارحة للآمر بالشراء " أفضل منها عبارة " بيع المارحة للواعد بالشراء "، لأن لفظ " الأمر " يفيد أن المصرف مأمور، أي كأنه وكيل مأجور، أو يفيد على الأقل أن الطرفين (المصرف والعميل) ملزمان، في حين أن بعض المصارف لا تلزم العميل.

وقد يمكن تسمية العملية أيضاً " مواءمة على المارحة "، سواء كانت المواءمة ملزمة بعد ذلك أو غير ملزمة، وتطرق قبل ذلك لبيع المارحة في مفهومها القديم ونقل تجويز المذاهب الأربعة لها لما فيها من عدم الإلزام، وإنما التخيير في ذلك: يقول: بيع المارحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء، ولا تأخذ فيه بقول من قال أنه ربا، أو إنه بيع أعاجم .

يقول الدكتور بكر أبو زيد: - وقد قدمنا كلامه في التعريف وتقسيم بيع المارحة إلى ثلاثة أقسام- ومن هذه النقول يتضح الحكم في كل واحد من الصور الثلاث المتقدمة على ما يلي:

فالصورة الأولى: التي تنبني على التواعد بين الطرفين - غير الملزم مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح وتراوض عليه - فالظاهر الجواز وهذا عند الحنفية والمالكية والشافعية؛ 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. والصورة الثانية والثالثة محظورتان وذلك للآتي:

1. أن حقيقتها عقد بيع على سلعة مقدرة التملك للمصرف مريح قبل أن يملك المصرف السلعة ملكاً حقيقياً وتستقر في ملكه.

2. عموم الأحاديث النبوية التي نصت على النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده. وذكر منها حديث حكيم بن حزام 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)) (Abi Dawud, t.th). فهذا نص في التحريم لما في ذلك من غرر في القدرة على التسليم وقت العقد. وكذلك حديث ابن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله

صلى الله عليه وسلم قال: ((لا يحل سلف ويبيع ولا شرطان في بيع ، ولا ربح ما لم يضمن، ولا يبيع ما ليس عندك)) .(Abi Dawud, t.th).

3. عموم الأحاديث النبوية التي نصت على نهي الإنسان عن بيع ما اشتراه ما لم يقبضه. وقد صحت الأحاديث في هذا من حديث ابن عمر ، وابن عباس وابن عمرو وزيد بن ثابت ، وحكيم بن حزام ، وجابر رضي الله عنهم وغيرهم رضي الله عن الجميع.

منها حديث ابن عمر رضي الله عنهما ، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: ((من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يستوفيه)) ((a-Bukhari,1422). وعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: ((نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن سلف ويبيع، وعن شرطين في بيع، وعن بيع ما لم يقبض، وبيع ما لم يضمن)) (al-Tabrani, t.th)، وقد حكى الخطابي وابن المنذر وابن القيم وغيرهم الإجماع على أن من اشترى طعاما فليس له يبعه حتى يقبضه. وإذا كان غير مطعموم ففيه خلاف وذهب الدكتور بكر أبو زيد إلى عدم الجواز بحال.

4. أن حقيقة هذا العقد: بيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل بينهما سلعة محللة فغاياته (قرض بفائدة).

5. أن البيوعات المنهي عنها ترجع إلى قواعد ثلاث:

أ. الربا.

ب. الغرر.

ت. أكل أموال الناس بالباطل.

والأدلة واضحة في النهي عن بيع الغرر كما هي أوضح في تحريم الربا وأكل أموال الناس بالباطل (Bakar .Abu Zayd, 2008).

الفرق بين بيع المراجعة وبيع العينة:

من خلال تعريف العينة وبيع المراجعة للآمر بالشراء تتضح الفوارق بينهما فالعينة هي أن يشتري البائع سلعة -التي كان قد باعها لشخص إلى أجل- من المشتري بثمان حال أقل من ثمنها مؤجلة أي أن الرجل يكون بائع ومشتري في آن واحد فهو يبيع سلعة لشخص ما بثمان آجل ثم يشتري تلك السلعة من ذات الشخص بثمان نقداً أقل من ثمنها آجل وهذه العينة وذهب الأكثر إلى تحريمها لشبهها بالربا وكأن في هذه الصورة تحيل على الربا حيث أن المشتري لا يريد السلعة وإنما يريد القرض والسلعة مجرد واسطة وحيلة على الربا وقد قدمنا ذلك عند الكلام على مسألة التورق وعرفنا الفرق بين التورق والعينة ولا حاجة لإعادتها هنا.

وبيع المراجعة للآمر بالشراء هي: أن يتقدم شخص إلى البنك أو المصرف ليس لديه نقد ويحتاج إلى سلعة يكون قد حدد نوعها ووصفها وسعرها من مصدرها فيطلب من البنك أن يشتريها على أن يربح البنك نسبة معينة على سعرها المحدد مسبقاً فيحصل بينهما مواعدة على الشراء ثم اتفاق وعقد على البيع والتنفيذ بحيث لا ينكل أحدهما عن وعده.

إليك أهم أوجه الاتفاق بين البيعتين وأوجه الاختلاف:

أوجه الاتفاق:

1. كلا البيعتين يحصل من شخص محتاج وليس عنده نقد حتى يستطيع تأمين ما يحتاجه.
2. كلاهما طالبا للقرض من شخص أو جهة ما.
3. في العينة وبيع المراجعة للآمر بالشراء البائع الأول الذي يتم التعامل معه مباشرة واحد وإن كان في المراجعة هو الوسيط إلا أنه من يتم إبرام العقد معه.

أوجه الاختلاف:

1. العينة البائع ابتداءً هو صاحب السلعة وهو الجهة التي يتم التعامل معها أولاً من دون واسطة سواء كانت تلك الجهة شخص أو مؤسسة، بينما بيع المراجعة للآمر بالشراء ليس هو الجهة التي يتم التعامل معها ذاتها وإنما البنك أو المصرف هو الواسطة في هذه العملية؛ كونه من عنده السيولة ويستطيع شراء السلعة من الشركة.
 2. العينة المشتري يشتري السلعة من البائع ثم يبيعها لنفس البائع الذي اشتراها منه، بينما المراجعة للآمر بالشراء المصرف يشتريها من الشركة ثم يبيعها لمن طلبها بثمن زائد على ثمنها الأصلي.
 3. العينة أقرب شبيهاً من القرض إلى أجل مع الزيادة، لأن من طلب السلعة إلى أجل بثمن؛ على سبيل المثال 1000 ألف رنجت ماليزي يطلب البائع لتلك السلعة التي باعها ب 800 ثمانمائة رنجت ماليزي فالمشتري في الأصل ليس لديه مال وكأنه اقترض 800 ثمانمائة رنجت ماليزي نقداً ويسددها 1000 ألف رنجت عند حلول الأجل عليها فكان هذه الطريقة أشبه بربا الفضل اقرضني وأزيدك ولذلك حرمها جمهور العلماء انظر مسألة التورق التي تكلمنا عنها سابقاً.
- المراجعة للآمر بالشراء الأمر بالشراء هو العميل أو المحتاج وكل شيء موضح ومبين السعر الأصلي والنسبة التي يطلبها البنك مقابل هذه الخدمة والوصف وكامل التفاصيل.

4. في المراجعة الضامن للسلعة الطرف الأول الذي هو المصرف حتى يتم للآمر حيازتها وتملكها بكامل أوصافها على الراجح أما العينة الضمان يقع بالأول على البائع الذي هو صاحب السلعة ثم على المشتري الذي تحول إلى بائع.

الآثار السلبية والإيجابية في فتح الذرائع المترتبة على تطبيقات بيع المراجعة للآمر بالشراء:

تبين من خلال دراسة هذه المسألة نظرياً وعملياً أن هناك سلبيات وإيجابيات يمكن أن نلخصها بما يلي:

الآثار السلبية في فتح الذرائع لبيع المراجعة للآمر بالشراء:

بعد استقصاء ودراسة من خلال ماسبق اتضح الجانب السلبي لهذه النازلة، حيث يوجد أثر سلبي في ذات المسألة، وأثر سلبي على المتواعدين والمتعاقدين عليها، وأثر سلبي على السلعة التي هي محل العقد نجمها فيما يلي:

1. بالنسبة للمسألة من حيث هي عقد من العقود التمويلية التي لجأ إليها بعض الأفراد حديثاً يكمن الأثر السلبي في صعوبة التعامل بها فهي ليست كبقية العقود التي يحصل فيها إجراءات البيع والشراء مجرد بيع سلعة موجودة يحصل معها الإيجاب والقبول بين طرفين، لكن هنا في بيع المراجعة للآمر بالشراء السلعة ليست في الحيازة بعد، والمخاطرة موجودة في الإقدام على الشراء من قبل الجهة المأمورة بالشراء، وذلك لما قد يحدث من تراجع من الأمر بالشراء، فيلجأ البنك أو الجهة المخولة بشراء السلعة إلى بيع الخيار حتى يتسنى له إعادة السلعة في حال تراجع الأمر بالشراء، فالمسألة تحتاج أكثر من إجراء.
2. تتم من خلال مرحلتين الأولى: مواعدة بالشراء بعد تحديد السلعة ووصفها وتسعيرها، مع الإلزام قضاءً بالشراء، والثانية: عقد على إتمام البيع وتنفيذه، وتسليم السلعة وحيازتها.
3. العيب والغرر الذي قد يطرأ عليها خصوصاً إذا كانت السلعة آلة إلكترونية فقد لا يعرف الخلل في الوقت ذات، حتى لو كانت على الضمان فهي تكلف جهد ووقت وربما خسارة في التجارة والأرواح إذا كانت تتوقف عليها إجراءات علاجية وطبية، وأمور لا تتحمل الخطأ.
4. بالنسبة للآمر بالشراء لو كان هناك أثر سلبي في هذه العملية التمويلية فسيكون في الرسوم الإضافية التي سيتم دفعها مقابل ما يقدمه له البنك في هذه الخدمة من تأمين السلعة بالمواصفات المطلوبة، وحيازتها وتسليمها، فهو يدفع أكثر من سعرها الأصلي، إضافة إلى رسوم الإجراءات التنفيذية.

5. كذلك هناك أثر سلبي عد إلزام الطرف الأول الذي هو الأمر بالشراء بتنفيذ الوعد الذي قطعه على نفسه لشراء السلعة، يجبره على الإيفاء بما وعد ولا يستطيع التراجع عن العملية في حال أراد الإحجام عن ذلك لسبب ما.
6. بالنسبة للأثر السلبي الذي قد يتعرض له البنك أو الجهة المأمورة بشراء السلعة هي: المخاطرة في الشراء .
- حيث قد تكون هناك مخاطر من قبل المصدر البائع للسلعة، فقد يظهر فيها العيوب فتزد للاستبدال أو الإلغاء.
- أو مخاطر في حيازة السلعة نفسها، حيث قد تتعرض للضرر من قبل قطاع طرق وما شابه.
- أو مخاطر في نكول الأمر بالشراء والمماطلة في دفع أفساط السلعة، فكل هذه مخاطر قد تؤدي إلى خسارة البنك جهداً ومالاً وسمعةً.

الآثار الإيجابية في فتح الذرائع لبيع المراجعة للأمر بالشراء:

في كل مسألة وكل نازلة حتماً لها آثار سلبية وآثار إيجابية ومسألة المراجعة للأمر بالشراء لها جانب سلبي كما تقدم وجانب إيجابي وهذا الذي صوغ فتح الذريعة فيها وفيما يلي الآثار الإيجابية:

1. بيع المراجعة للأمر بالشراء ملجأ من الوقوع في الفوائد الربوية. وقع كثير من الناس فيما حذر منه الشرع وهو التعامل بالفائدة الربوية التي تضيفها البنوك على عملائها في حال القروض والمعاملات البنكية التي يقوم بها العميل؛ وللخروج من هذا المحذور الشرعي تعين التعامل بصورة بيع المراجعة للأمر بالشراء على ضوء الشريعة الإسلامية.
2. السهولة واليسر: يمر الإنسان بوضع صعب وبحالات طارئة وعوز لا يستطيع توفير ما يحتاجه سواء على المستوى الشخصي، أو على المستوى الجماعي كمن يملك شركة تقدم خدمات طبية وعلاجية للمجتمع وهو بحاجة إلى تطوير العملية العلاجية، وتحسينها، لتدارك الأخطاء الطبية التي قد تحصل، لكنه لا يستطيع تأمين أجهزة حديثة لإنجاز ما يريد إنجاز، وليس عنده سيولة لشرائها، أو عنده ولكن لا تكفي حتى تشمل كل ما يحتاجه؛ فيضطر لعملية بيع المراجعة للأمر بالشراء حتى يتم تأمين حاجته. فبيع المراجعة للأمر بالشراء فيها اليسر والسهولة لإنجاز ذلك.
3. المصلحة والفائدة لعامة الناس: المتبع للعمليات والصفقات التي تتم في البنوك والمصارف الإسلامية لبيع المراجعة للأمر بالشراء يجد أنها تقدم خدمات كثيرة للمجتمع ويستفيد من ذلك خلق كثير على سبيل المثال المؤسسات النفعية لعامة الناس كالمستشفيات والمصانع التي تقدم مختلف الخدمات الصحية والاجتماعية

والاقتصادية بواسطة تأمين احتياجاتها عن طريق بيع المراجحة للأمر بالشراء باعتباره الطريق الأمثل والمعاملة الأنسب والأيسر.

4. بديل شرعي مناسب: انتشرت المعاملات الربوية في المصارف والبنوك التي تتعامل بالفائدة، وازداد اتساعها بمرور الوقت، فكان بيع المراجحة للأمر بالشراء بديلاً شرعياً مناسباً، يتوافق مع واقعية ومثالية الشريعة الإسلامية. هناك العديد من المعاملات الربوية في البنوك والمصارف، كالقروض الربوية، والسندات، وخصم الكمبيالات وحسمها وقد ذكر الدكتور سامي حمود أن بيع المراجحة بديلاً لمواجهة خصم الكمبيالات لدى البنوك الربوية ممن يشترون السلع، وليست لديهم الملاءة للدفع والعاجل ... وأنه: " للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التي يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة (Abd al-Satar Abu Ghuddah, 2022)."

5. تقلص الإقبال على الفوائد الربوية التي تنتج عن القروض والسندات والأوراق المالية التي تعتمد اعتماداً كلياً أو نسبياً على الزيادة الربوية المحرمة، ففتح الذريعة لسلوك طرق جديدة مستحدثة للتخلص من مظاهر الربا والبيع المحرمة بأشكالها يعتبر أثر إيجابي وحل مرضي لهذه المحظورات، وهذا ما يقتضيه شمولية الشريعة الإسلامية وصلاحتها لكل زمان ومكان؛ لذلك تقول الإحصاءات حول المعاملات التمويلية المتداولة في المصارف الإسلامية لعدة بنوك في عدة بلدان كما ذكر ذلك الدكتور رفيق المصري :

المصرف النسبة السنة المصدر

- البنك الإسلامي الاردني ٨٠ % ١٩٨٦ م موسى شحادة ص ١٣
- البنك الإسلامي في بنغلادش ٦٥ % ١٩٨٤ م أوصاف أحمد ص ٨
- مؤسسة فيصل المالية في تركيا ٩٤ % ١٩٨٦ م شوقي شحاتة ص ٨
- البنك الإسلامي لغرب السودان ٥٤ % ١٩٨٤ م أوصاف أحمد ص ٨
- بنك التضامن الإسلامي في السودان ٦١ % ١٩٨٤ م نفسه
- بنك قطر الإسلامي ٩٨ % ١٩٨٤ م نفسه

هذه بعض الإحصاءات لبعض البنوك الإسلامية التي توجهت نحو الاستثمارات التمويلية عن طريق بيع المراجحة للأمر بالشراء، ويلحظ أن هناك بنوك اعتمدت اعتماد شبه كلي على بيع المراجحة أمثال بنك قطر الإسلامي، ومؤسسة فيصل المالية في تركيا، ويأتي بعدهما البنك الإسلامي الأردني، وهذا يبين مدى إيجابية هذا النوع من المعاملة بما يحمله من سهولة ويسر في كثير من الجوانب النفعية.

الخلاصة:

1. مما سبق تبين لنا أهمية بيع المراجحة للآمر بالشراء، ورأي العلماء فيه، حيث جوزه الكثير منهم بما يخدم المصلحة العامة، وبحسب ما يقتضيه كل مصرف ومؤسسة خصوصاً في مسألة الإلزام، فالوعد الملزم قضاءً وديانةً عند مصرف قد لا يكون ملزماً عند مصرف آخر، والأمر متروك للجنة الرقابة الشرعية لذلك المصرف وما تقرره في نشرة المؤسسة، أو البنك.
2. أيضاً عرفنا ما هي المخاطر التي قد تؤدي من خلال التعامل ببيع المراجحة للآمر بالشراء لأطراف المتعاملين بها، وكيفية الطرق، والحلول للحد من تلك المخاطر.
3. واتضح لنا أيضاً ما هي الجوانب الإيجابية، والآثار التطبيقية التي يتم الاستفادة منها بواسطة هذه المعاملة، وماذا يمكن أن تغطيه من احتياجات على مستوى الفرد والمجتمع.

أهم النتائج:

من خلال دراسة بيع المراجحة للآمر بالشراء توصل الباحث إلى نتائج من أهمها ما يلي:

1. فتح الذريعة أكسب الشريعة مرونة في المعاملات المالية المعاصرة، وجعلها أكثر واقعية مع مجريات السوق الاقتصادية والاستثمارية، فلا جمود في النصوص ولا شح في إيجاد حلول شرعية لما يستجد من النوازل الاقتصادية على وجه الخصوص، والنوازل بشتى أنواعها بصفة عامة.
2. فتح الذريعة في مسألة بيع المراجحة للآمر بالشراء سهل الطريق أمام استثمارات اقتصادية هائلة استفادت منها المجتمعات والحكومات حيث بلغت نسبة التمويل عن طريق بيع المراجحة للآمر بالشراء في بعض البنوك 98% مقارنة ببقية صور التمويل الاستثماري، وكان لدولة ماليزيا نصيب أوفر في التعامل بالتمويل الاستثماري عن طريق بيع المراجحة للآمر بالشراء.
3. أيضاً حقق فتح الذريعة في بيع المراجحة للآمر بالشراء بصورته الحديثة كطريق بديل بضوابطه الشرعية مصلحة كبرى نظراً لما يلبيه من احتياجات الناس ورفع الحرج والمشقة عنهم، والسهولة في إنفاذه، والتيسير في التكلفة مقارنة بغيره من وسائل التمويل الاقتصادية، ومناسبته لمفهوم الشريعة المرنة والشاملة والمتألية والواقعية، كذلك عمل هذا المسلك على الحد من صور الربا وفوائده وهذا الأثر والنتيجة الأبرز للتعامل بهذه المعاملة القديمة الحديثة.

References

- 'Abd al-Sattar Abu Ghuddah. 2022. Uslub al-Tatbiqiyah fi al-Masarif al-Murabahah wa al-Jawanib al-Shar'iyah al-Islamiyyah. *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islamiyy*.
- Abu al-Ma'ali Burhan al-Din, Mahmud bin Ahmad bin 'Abd al-'Aziz bin 'Umar bin Mazah al-Bukhari al-Hanafi. 2004. *Al-Muhit al-Burhani fi al-Fiqh al-Nu'mani*. Bayrut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Abu Bakar 'Ala' al-Din al-Samarqandi, Muhammad bin Ahmad bin Abi Ahmad. 1994. *Tuhfat al-Fuqaha*. Bayrut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Abu Dawud, Abu Dawud Sulayman bin al-Ash'at bin Ishaq bin Bashir bin Shadad bin 'Amru al-Azdi al-Sajistani. t.th. *Sunan Abi Dawud*. Bayrut: al-Maktabah al-'Asriyyah.
- Ahmad Abu 'Abd Allah Ahmad bin Muhammad bin Hanbal bin Hilal bin Asad al-Shaybani. 1995. *Musnad al-Imam Ahmad bin Hanbal*. Kahirah: Dar al-Hadith.
- Ahmad Mukhtar 'Abd al-Hamid 'Umar. 2008. *Mu'jam al-Lughah al-'Arabiyyah al-Mu'asirah*. t.tp.: 'Alam al-Kutub.
- Bakar Abu Zayd, Bakar bin 'Abd Allah bin Muhammad bin Abu Zayd. 2008. *Bay' al-Murabahah li al-Amri bi al-Shira' Bay' al-Mawa'idah al-Murabahah fi al-Masarif al-Islamiyyah*. t.tp.: Maktabah al-Nur.
- Al-Bukhari, Muhammad bin Isma'il Abu Abd Allah al-Bukhari al-Ja'fi. 1422. *Al-Jami' al-Musnad al-Sahih al-Mukhtasar min Umur Rasul Allah Salla Allah 'alayh Wassalam Wasunanuhu wa Ayyamuhu = Sahih al-Bukhari*. t.tp.: Dar Taw al-Najah.
- Al-Farahidi, Abu 'Abd al-Rahman al-Khalil bin Ahmad bin 'Amru bin Tamim al-Farahidi al-Basri. 2022. *Al-'Ayn*. t.tp.: Dar wa Maktabah al-Hilal.
- Ibn al-Qasim al-Dabi, Ahmad bin Muhammad bin Ahmad bin al-Qasim al-Dabi Abu al-Hasan Ibn al-Muhamili al-Shafi'i. 1416. *Al-Lubab fi al-Fiqh al-Shafi'i*. Al-Madinah al-Munawwarah: Dar al-Bukhari.
- Ibn Hazm, Abu Muhammad 'Ali bin Ahmad bin Sa'id bin Hazm al-Andalusi al-Qurtubi al-Zahiri. t.th. *Al-Muhalla bi al-Athar*. Bayrut: Dar al-Fikr. \
- Ibn Hazm, Abu Muhammad 'Ali bin Ahmad bin Sa'id bin Hazm al-Andalusi al-Qurtubi al-Zahiri. t.th. *Al-Ihkam fi Usul al-Ahkam*. Bayrut: Dar al-Afaq al-Jadidah.
- Ibn Majah, Ibn Majjah Abu 'Abd Allah Muhammad bin Yazid al-Qazwini. t.th. *Sunan Ibn Majjah*. t.tp.: Dar Ihya' al-Kutub al-'Arabiyyah.
- Al-Mawardi, Abu al-Hasan 'Ali bin Muhammad bin Muhammad bin Habib al-Basri al-Baghdadi. 1999. *Al-Hawi al-Kabir fi Fiqh Mazhab al-Imam al-Shafi'i*. Lubnan: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Muslim, Muslim bin al-Hajjaj Abu al-Hasan al-Qushayri al-Naysaburi. t.th. *Al-Musnad al-Sahih al-Mukhtasar bi Naql al-'Adl 'an al-'Adl ila Rasul Allah Salla Allah 'alayh Wassalam*. Bayrut: Dar Ihya' al-Turath al-'Arabi.
- Al-Nasa'i, Abu 'Abd al-Rahaman Ahmad bin Shu'ayb bin 'Ali al-Khurasani, al-Nasa'i. 2001. *Al-Sunan al-Kubra*. Bayrut: Mu'assasah al-Risalah.
- Al-Qaradawi, Yusuf 'Abd Allah al-Qaradawi. 2022. *Bay' al-Murabahah li al-Amr bi al-Shira' Kama Tajrihi al-Masarif al-Islamiyyah*. t.tp.: Dar al-Qalam.
- Al-Qayrawani, Khalf bin Abi al-Qasim Muhammad, al-Azdi al-Qayrawani, Abu Sa'id Ibn al-Bazda'I al-Maliki. 2002. *Al-Tahzib fi Ikhtisar al-Mudawwanah, Kitab al-Murabahah*. Dubai: Dar al-Buhuth li al-Dirasat al-Islamiyyah wa Ihya' al-Turath.
- Rafiq bin Yunus al-Misri. 2021. *Kitab Majalah Majma' al-Fiqh al-Islami*. t.tp.: t.pt.
- Al-Saghadi, Abu al-Hasan 'Ali bin al-Husayn bin Muhammad al-Sughdi Hanafi. 1404. *Al-Natf fi al-Fatawa*. Lubnan: Mu'assasah al-Risalah.
- Al-Tabrani, Sulayman bin Ahmad bin Ayyub bin Matir al-Lakhmi al-Shami, Abu al-Qasim al-Tabrani. t.th. *Al-Mu'jam al-Awsat*. Al-Qahirah: Dar al-Haramayn.

Al-Tirmizi, Muhammad bin 'Isa bin Sawrah bin Musa bin al-Dahak, al-Tirmizi, Abu 'Isa. t.th.
Sunan al-Tirmizi. Mesir: Sharikah Maktabah wa Matba'ah Mustafa al-Babi al-Halabi.
Al-Zarkashi, Abu 'Abd Allah Badr al-Din Muhammad bin 'Abd Allah bin Bahadir al-Zarkashi.
1414. *Al-Bahr al-Muhit fi Usul al-Fiqh*. t.pt.: Dar al-Kutubi.