مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية

اسم المقال: المرابحة المركبة
اسم الكاتب: هند مطر العتيبي، صالح أحمد اللهيبي
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/8552
تاريخ الاسترداد: 2026/11/02 03:30 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

جامعة الشارقة
UNIVERSITY OF SHARJAH

مجلة جامعة الشارقة

مجلة علمية محكمة

للعلوم القانونية



المجلد 19، العدد 4
جمادي الثاني 1444هـ / ديسمبر 2022م

الترقيم الدولي المعياري للدوريات 2616-6526

https//:doi.org/10.36394/jls.v19.i4.17

المرابحة المركبة

هند مطر العتيبي[1]

صالح أحمد اللهيبي[2]

تاريخ الاستلام: 21-11-2020 **تاريخ القبول: 22-12-2020**

ملخص البحث:

المرابحة المركبة هي أحد بيوع الأمانة التي لم تنل حظها من البحث في دولة الأمارات العربية المتحدة من قبل الباحثين القانونين، عليه فقد وقع الاختيار على هذا العنوان، وقد حاولنا من خلال هذا البحث الوصول الى التكييف القانوني الدقيق للمرابحات المركبة هل هي بيع أم أنها عقد جديد مركب؛ إذ وجدنا أن هذه من أكبر الإشكاليات التي لاحظناها في الواقع العملي، لاسيما إذا ما عرفنا أن من خلال التطبيق العملي وجود بعض الإشكاليات القانونية التي قد تؤثر على المرابحة وتجعلها غير شرعية لذلك أثرنا باختيار هذا الموضوع وحاولنا التوصل إلى بعض الحلول التي سنبينها في البحث.

الكلمات الدالة: مرابحة، مركبة، طلب شراء، الوعد بالتعاقد

(1) كلية القانون - جامعة الشارقة (الشارقة - الإمارات العربية المتحدة)

hiindotb@outlook.sa

(2) كلية القانون - جامعة الشارقة (الشارقة - الإمارات العربية المتحدة)

المقدمة:

تعد المرابحة صورة من صور البيع، حيث يبيع المشتري الاول(البائع مرابحة) للمشتري الثاني(المشتري مرابحة) السلعة التي اشتراها بما قامت عليه وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه في مجلس العقد.

وتخض المرابحة باعتبارها صورة من صور البيع للإحكام العامة لعقد البيع، وبالتالي فهي عقد من العقود المشروعة فقد استدل الفقهاء لمشروعية المرابحة من الكتاب بالآيات التي تدل على مشروعية عمومات البيع منها قوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا).

ويقوم عقد المرابحة على قواعد محددة تتمثل في قيام البائع بأخبار المشتري قبل البيع بتفاصيل ثمن السلعة وتكاليفها التي والزيادة التي سيتم البيع بها.

فالمرابحة في اللغة مصدر من الربح وهي الزيادة والنماء في التجارة. واصطلاحا هوالبيع براس المآل وربح معلوم.

وتنقسم المرابحة إلى نوعين مرابحة بسيطة ومركبة، وقد اتشرت هذه الأخيرة بشكل كبير واتجهت معظم المصارف للتعامل بها بمسمى المرابحة للآمر بالشراء. حيث تقدم شخص سواء كان طبيعيا أو اعتباريا إلى المصرف طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، وبثمن وربح معلومين يتفقان عليهما وعلى كيفية سدادهما. ويسبق هذا الاتفاق قيام المصرف باجرا دراسة تفصيلية لمقدرة المشتري المالية ومدى قدرته على الوفاء بالتزامه بالدفع ، كما يقوم المصرف بدراسة مدى امكانية حصوله على السلعة في الموعد المحدد لتسليمها للمشتري، فان تكد من قدرة المشتري المالية، وتأكد من امكانية حصوله على السلعة وتسليمها للمشتري، تتم الموافقة على الطلب المقدم من المشتري الذي يقوم بدوره بدفع عربون لضمان جدية الشراء ثم يقوم المصرف بتوفير السلعة المطلوبة بالمواصفات وفي التاريخ المتفق عليهما.

وتدور محاور هذا البحث حول التركيبة العقدية لعقد المرابحة المركبة في الشريعة الإسلامية ودور المشرع الإماراتي على وجه الخصوص في تكييف هذا العقد وما ينطوي عليه من آثار والتزامات.

وسيتم تقسيم البحث إلى فصلين يتناول الفصل الاول ماهية المرابحة المركبة ومراحلها للوصل لتصور واضح حول مفهوم العقد ابتداء، وسيتناول الفصل الثاني أثار عقد المرابحة المركبة وما ترتبه من التزامات على أطرافها.

أهمية الدراسة:

1. يعد عقد المرابحة المركبة من العقود الشائعة في العديد من المؤسسات المالية المصرفية الاسلامية الأمر الذي يتطلب الإلمام بجوانبه القانونية والشرعية والتعرف على أساسه وتكيفيه وما يرتبه هذا العقد من آثار والتزامات.

2. يكتسب البحث أهميته العملية من اهمية موضوعه حيث يوفر عقد المرابحة المركبة مزايا اقتصادية متنوعة لأطراقه . كما يعد من البدائل الشرعية لكثير من المعاملات الربوية.

3. دراسة عقد المرابحة المركبة والتعرف على جوانبه التطبيقية تقود إلى التعرف على إشكاليات التطبيق، ومن ثم طرح الحلول والتوصيات .

4. عدم وجود إجراءات موحده في تطبيق المرابحة المركبة في المصارف والمؤسسات التي تتعامل بها، مما يدعوالمشرع إلى تنظيمها بالصورة الحديثة وتكييفها بطريقة تتسق مع وصفها الحديث.

5. دراسة ما يعرف بضمان الجدية، وهل هومصطلح مترادف مع العربون أم يختلف عنه وما مدى مشروعيته في حال مطابقته لمعنى العربون في عقد المرابحة المركبة.

إشكالية الدراسة:

1. تنطوي المرابحة المركبة على عدة عقود، كما ان يختلف عن عقد المرابحة البسيطة الذي تكون فيه السلعة مملوكة للبائع وموجودة لديه، بينما ذلك غير متوفر في المرابحة المركبة مما يثير التساؤل في طبيعة هذا العقد وتكييفه القانوني هل هوبيع أم أنها عقد جديد مركب؟

2. من خلال التطبيق العملي لعقد المرابحة المركبة نجد بعض الإشكاليات القانونية التي قد تؤثر على المرابحة وتجعلها غير شرعية، مثل: أ- بيع المؤسسة السلعة مرابحة قبل تملكها. ب- تحميل العميل الآمر بالشراء ضمان السلعة قبل بيعها له. ت- إبرام العقد قبل قبض المؤسسة للسلعة، والعديد من الإشكاليات التي قد تواجه عقد المرابحة من الناحية الشرعية حال التطبيق.

أهداف الدراسة:

1. التعرف على ماهية المرابحة المركبة وتكييفها الشرعي والقانوني باعتبارها من من البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية.
2. التعرف على الواقع التطبيقي للمرابحة المركبة وما يتم اتباعه من إجراءات، وإيضاح المراحل التي تمهد لعقد المرابحة ومعرفة ماتنطوي عليه من أحكام شرعية وقانونية.
3. التعرف على الاشكاليات العملية عند تطبيق عقد المرابحة المركبة.
4. محاولة تجنب أهم الإشكالات التي تقع فيها المصارف عند تطبيقها للمرابحة المركبة.
5. بيان آثار عقد المرابحة المركبة بالنسبة لأطرافه.

منهج البحث:

1. المنهج الوصفي لإعطاء تصور واضح حول ماهية التركيبة العقدية للمرابحة، من خلال وصف العقود التي يتركب منها عقد المرابحة وعن أساسها القانوني من خلال بيان صورها وشروطها.
2. المنهج التحليلي بتحليل النصوص الشرعية والنصوص القانونية المتعلقة بموضوع الدراسة في التشريع الإماراتي واستنباط التكيف القانوني لعقد المرابحة المركبة وتحليل الآراء الفقهية المختلفة والترجيح بينها.

الفصل الأول: ماهية المرابحة المركبة

بيع المرابحة هو أحد البيوع التي مارسها الإنسان طيلة قرون عديدة، وهو أحد بيوع الأمانة التي يركن فيها المشتري إلى صدق البائع وأمانته في بيان الثمن الأول الذي اشترى به المبيع، وقد وجدت المؤسسات والمصارف الإسلامية في هذا النوع من البيوع وسيلة ناجحة للاستثمار فعكفت على تطويره ليكون أكثر ملائمة مع العمل المصرف الإسلامي.

تعد المرابحة المركبة اصطلاحا ظهر في الربع الأخير من القرن العشرين، شاع استعماله في البنوك الإسلامية والمؤسسات التي تعمل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وللتعرف على هذا النموذج من بيوع الأمانة وبيان ماهيته كأحد البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية، ومراحله . سيتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول : التعريف بالمرابحة المركبة.

المبحث الثاني: المراحل التي تمهد لعقد المرابحة المركبة.

المبحث الأول: التعريف بالمرابحة المركبة

سنتناول في هذا المطلب التعريف بالمرابحة المركبة، وتفصيلها كأحد البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية وذلك من خلال مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: ماهية المرابحة

المطلب الثاني: المرابحة للآمر بالشراء من البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية

المطلب الأول: ماهية المرابحة

سنتناول في المطلب تعريف المرابحة المركبة والأسس التي تقوم عليها وتكييفها وذلك على النحو التالي:

أولا- تعريف المرابحة المركبة.

المرابحة لغة : من الربح (بكسر الراء والربح (بالتحريك إي بفتح الراء والباء) والربح والرباح (بفتح الراء) بمعني النماء في التجارة، وهو اسم لما ربحه، ويقال بعت السلعة مرابحة عشرة دنانير دينار. ويقال رابحته على سلعته مرابحة أي أعطيته عليها ربحا[1]. وبعت المتاع واشتريته منه مرابحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحا[2].

والمرابحة اصطلاحاً هي البيع بمثل الثمن مع زيادة ربح[3]. وهي بيع ما ملكه الإنسان برأسماله مع ربح محدد [4].

وتعد المرابحة بيع من بيوع الأمانة، تقوم على أساس كشف البائع عن الثمن الذي

(1) ابو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة، ج1، 1987،ص363. محمد بن مكرم جمال الدين ابن منظور، لسان العرب، دار إحياء التراث العربي للنشر، بيروت، الطبعة الأولى،ج2، 1995، ص443.

(2) أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية للنشر، بيروت، د.ت، ص215.

(3) د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر، دمشق، الطبعة الرابعة،1991، ص703

(4) مصطفى الزرقاء، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، العقود المسماة عقد البيع، دار الفكر، دمشق، الطبعة العاشرة، ص456.

اشترى السلعة به، وهو عقد مشروع جرى التعامل به منذ القدم وحتى ألان لمساس الحاجة إليه.

ويشترط في بيع المرابحة بوجه عام أن يكون رأس مال المبيع معلوما حين العقد والمقصود برأس مال المبيع، الثمن الذي أشترى به البائع السلعة المرغوب بيعها بطريق المرابحة، فلا بد أن يكون رأس المال هذا معروفا ومعلوما لدى المتعاقدين حين العقد، بأنه ألف أو ألفان أو أكثر من ذلك أو أقل، على أن عدم معرفته من قبلهما لا يؤدي إلى بطلان العقد، وإنما يعطي خيارا للمشترى بإمكانية فسخ العقد، أي أن العقد لا يكون لازما في حقه، وذلك عندما يعرف رأس مال المبيع.

كما يشترط ان يكون مقدار الربح محددا وللربح في بيع المرابحة عدة صور منها أن يكون نسبة معلومة من رأس المال كالعشر أو الخمس أو ما شابه ذلك، مثال القائل بعتك على ربح درهم لكل عشرة دراهم، أو يكون شيئا معلوما مفردا على رأس المال مثال القائم بعتك بربح الف درهم.

وقد اتفق الفقهاء على جواز بيع المرابحة ومشروعيتها واصل ذلك ودليله قوله تعالى: "وابتغوا من فضل الله " [1] ووجه الدلالة أن المرابحة ابتغاء للفضل من البيع، وقوله تعالى " وأحل الله البيع وحرم الربا"[2]. فهذه الآية تنص على حل البيع من غير فصل بيع عن بيع [3].

ومن ادلة جواز المرابحة قول الرسول -صلى الله عليه وسلم- "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد "[4] فهذا الحديث يدل على جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال.

في التعريف الفقهي فقد تعدد تعريفات المعاصرين من الفقهاء للمرابحة المركبة، بيد أنها جميع لا تخرج عن ذات المضمون ويكمل بعضها البعض . حيث عرفها البعض " قيام البنك بتنفيذ ما طلبه العميل على أساس أن يقوم الأول بشراء ما يطلبه الثاني، بالنقد الذي يدفعه البنك جزئيا أو كليا، في مقابل التزام العميل بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق

(1) سورة الجمعة الآية 10 .

(2) سورة البقرة الآية 275

(3) د. محمد محمود مكاوي، التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية، دار الفكر والقانون، المنصورة، الطبعة الأولى، 2015، ص17

(4) رواه الترمذي والحاكم 7 .

عليه عند الابتداء [1].

وقد ظهرت للمرابحة صورة حديثة أصبحت وسيلة التعامل الأساسية للمصارف والمؤسسات الإسلامية تسمي بالمرابحة المركبة.

وهي أن " 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 "[2].

وفي تعريف آخر هي " طلب شراء للحصول على بيع موصوف، مقدم من عميل إلى مصرف، يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين، الأول بالشراء، والثاني بالبيع، بثمن وربح يتفق عليهما مسبقا"[3].

كما عرفها آخر بأنها " 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 أعلى"[4].

ومن خلال التعاريف أعلاها ترى الباحثة أن وضع تعريفاً مانعاً وجامعاً للمرابحة المركبة لابد أن يشتمل على كافة عناصر وأسس هذه المعاملة، وعليه تعرف الباحثة المرابحة المركبة بأنها معاملة مركبة يعد فيها العميل الآمر المصرف بسراء سلعة معينة، في مقابل وعد المصرف بتوفير هذه السلعة وبيعها للآمر بزيادة محددة عن الثمن الأول الذي اشتراها به المصرف.ويكون الأمر مصحوبا بوعد بالشراء من العميل ودفع عربون أيضا.

(1) د. سامي حسن حمود، بيع المرابحة للامر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد 5، ج 2، 1989، ص1092.

(2) د. محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية دار النفائس للنشر، عمان، الطبعة الثانية، 1995، ص7.

(3) د. احمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2005، ص76

(4) د. رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد (5) ج2، 1409، ص232.

اختلف العلماء المعاصرون في حكم هذه المعاملة الى اتجاهين:

الاتجاه الاول القائلون بالإباحة: ذهب جمهور العلماء المعاصرين بان بيع المرابحة المركبة جائز شرعا واستدلوا بقوله تعالى " واحل الله البيع وحرم الربا"[1] فهذه الآية تفيد حل جميع انواع البيوع وقالوبان اصل البيوع كلها حلال ولا يحرم من البيوع الا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه.

واستند المجيزون لبيع المرابحة للآمر بالشراء الى بعض القواعد الفقهية، منها الاصل في المعاملات الاباحة، وحاجة الناس للتيسير، والمعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح.

كما اتفق جمهور الفقهاء على جواز هذا العقد . حيث يرى الامام الشافعيان بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز، وطالب الشراء ليس ملزما بالشراء وإنما بالخيار في ذلك، وهذا الراي يتفق مع جمهور الفقهاء فيما يتعلق بالوعد وأما اذا الزما البائع والمشتري الآمر – انفسهما بالوعد فلا يصح البيع وهومفسوخ وذلك نظرا لأمرين هما البيع قبل تملك المبيع والمخاطرة [2].

وبيع المرابحة للآمر بالشراء جائز عند المالكية؛ وذلك لأن الآمر بالشراء لا يعقد العقد مع المأمور- المصرف الاسلامي- لا بعد علمه بالثمن والربح معا، كما ان هذه المعاملة لا تتخذ كوسيلة للتحايل والتوصل الى الربا بل القصد منها التجارة، وابتغاء الفضل بطريق مشروع.

الاتجاه الثاني القائلين بعدم الجواز : ذهب الفقهاء المعاصرون إلى عدم جواز هذه المعاملة [3]. باعتبار انها لا تختلف عن الربا والاقراض بفائدة، حيث يمول البنك الشراء للعميل غير القادر عليه نظير زيادة في الثمن، وعلى الرغم من أن هذه المعاملة ليست في صورة القرض بفائدة الا انها تقوم مقامها، كما ان القول بلزوم المواعدة يجعل هذه المعاملة بيعتين فيبيعه، البيعة الأولى : هيبين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف وبائع السلعة، وقد نهى الرسول -صلى الله عليه وسلم- عن ذلك بقوله (من باع بيعتين

(1) سورة البقرة الآية 275

(2) د. محمود حسني الزيني، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2012.ص287

(3) د. يوسف كمال، فقه الاقتصاد الاسلامي، دار القلم، القاهرة، الطبعة الاولى، 1988، ص268. محمد سليمان الأشقر، مرجع سابق، ص1098.

فـي بيعـة فله أوكسـهما أوالربا) [1].

ومـن خـلال مـا سـبق ترجـح الباحثـة الاتجـاه الاول لقـوة ادلتـه، فالمرابحـة للآمـر بالشـراء معاملـة جائـزة لجريانهـا وفـق الشـروط الشـرعية مـن حيـث الشـكل والعناصـر.

ثانيا: أسس المرابحة المركبة وتكييفها.

يمكن القول أن المرابحة تقوم على أسس محددة تتمثل في الأتي:

1. وجـود ثلاثـة إطـراف فـي المرابحـة المركبـة هـم الآمـر بالشـراء العميـل او المسـتهلك والمصـرف وهـو البائـع، والمالـك وهـو الـذي يملـك السـلعة ويريـد بيعهـا[2] وهـو الطـرف الثالـث.
2. أن يطلـب العميـل مـن المصـرف شـراء سـلعة يحـدد جميـع مواصفاتهـا وبعـد ذلـك يقـوم البنـك بشـراء هـذه السـلعة ويمتلكهـا ثـم يقـوم ببيعهـا لطالـب الشـراء بالنسـبة التـي يتفـق معـه عليهـا، والتـي تفسـر الزيـادة علـى رأس المـال ويكـون تسـديد المبلـغ فـورا أو علـى أقسـاط حسـب مـا اتفقـا عليـه وفـي الغالـب تقسـط علـى أقسـاط .
3. فـي حالـة موافقـة المصـرف علـى المرابحـة فانـه يقـوم بشـراء السـلعة مـن البائـع بعقـد مسـتقل ثـم يقـوم ببيعهـا للآمـر الشـراء وفقـا للاتفـاق المبـرم بينهمـا سـواء كانـت عاجـلا او علـى أقسـاط.

إي أن المرابحـة المركبـة تمـر بمرحلتيـن الأولـى طلـب الشـراء وقبـول المصـرف، والثانيـة مرحلـة التعاقـد التـي تكـون ثنائيـة.

مـن خـلال هـذه الأسـس التـي تقـوم عليهـا المرابحـة المركبـة تباينـت اراء الفقـه فـي تكييفهـا القانونـي حيـث يذهـب رأي إلـى أنهـا تتكـون مـن وعـد بالشـراء وبيـع بالمرابحـة إي عقـد مركـب[3].

ويذهـب رأي آخـر بـان المرابحـة المركبـة تتكـون مـن وعـد مـن كلا الطرفيـن، وعـد مـن الآمـر بالشـراء، ووعـد آخـر مـن المصـرف بإتمـام هـذا البيـع بعـد الشـراء طبقـا للشـروط المتفـق عليهـا[4].

---

(1) رواه الاخمسة وصححه الحاكم وابن خزيمة.

(2) محمد محمود المكاوي، مرجع سابق، ص14

(3) د. سامي حسن حمود، مرجع سابق، ص1097، د. محمد سليمان الأشقر، مرجع سابق، ص6.

(4) د. حسن عبد الله الامين، الاستثمار الربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر العدد 35، ص-77 78

ويذهب راي ان المرابحة المركبة تتركب من عنصرين الاول الوعد بالشراء والوعد بالبيع، حيث يعد المصرف العميل بالبيع له، بينما يعد العميل المصرف بالشراء، والثاني مرحلة البيع بعد وجود المبيع على اساس المرابحة وأحكامها المعتبرة شرعا، ويرى اصحاب هذا الراي ان العلاقة في كلتا المرحلتين ثنائية وليست ثلاثية، ايان البائع الاول ليس طرفا في العلاقة التعاقدية بين الآمر بالشراء والمصرف كما أن الآمر بالشراء ليس طرفا في العلاقة بين البائع والمصرف[1].

بينما يذهب رأي آخر بأنها تتكون من ثلاثة أطراف، بائع ومشتر، ومصرف وسيط، ويقوم المصرف بدور الممول، وهي تتفق مع المتعارف عليه في المصارف الربوية، حيث يقوم المصرف بدفع ثمن السلعة التي يطلبها العميل إلى البائع نقدا، ويقبض العميل ثمنا لها موجلا أعلى[2].

ومن خلال من ذكر من أراء ترى الباحثة أن الارجح في تكييف المرابحة المركبة القول بأنها علاقة ثلاثية تعتمد على وجود ثلاثة أطراف وتبني على الوعد بالبيع مرابحة والى اجل . فعناصر هذه العملية متداخلة لا يمكن أن تنفصل عن بعضها وبالتالي فان القول أنها علاقة ثنائية لا يستقيم مع تطبيقها العملي فهي لا تعتمد على طرفين فقط بل لابد فيها من ثلاثة أطراف، كما أن تكييفها بأنها وعد وبيع مرابحة فيه إغفال لعقد البيع إلي يتم إبرامه بين المصرف والبائع .

المطلب الثاني: المرابحة للآمر بالشراء من البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية

المرابحة للآمر بالشراء أهم عقود التمويل المعمول بها بالمصارف الإسلامية كأحد البدائل الشرعية لسعر الفائدة المحرم المعمول به لدى المصارف التقليدية وهي تختلف في بعض جوانبها عن المرابحة المعروفة بالفقه الإسلامي خاصة فيما يتعلق بأطراف المرابحة ومدى إلزامية الوعد بالبيع فيها للمتعاقدين وكذلك الموجب لشراء السلعة والقصد من الشراء[3].

وعقد المرابحة للآمر بالشراء له شروطه وضوابطه الشرعية التي أقرتها المجامع الفقهية وهيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية، وتتمثل هذه الشروط في أن يكون المشتري عالماً بالثمن الأصلي.

(1) د. محمود حسني الزيني، مرجع سابق،ص253

(2) د. عبد الرحمن عبد الخالق، شرعية المعاملات التي تقوم بها المصارف الإسلامية، مجلة الجامعة الإسلامية، عدد59، ص101.

(3) د. رفيق يونس المصري، مرجع سابق، ص237

أن يكون كلا من المشتري والبائع عالمين بالربح في عملية المرابحة وألا يكون الثمن من جنس السلعة المباعة حتى لا يكون هناك ربا. وأن تكون السلعة في حوزة المصرف فعلاً أو حكماً.

ويعد هذا العقد صيغة مناسبة للاستثمار في الوقت الراهن وأن كل ما أثير من جدل حولها أمكن التغلب عليه بفضل اجتهادات العلماء في هذا الصدد. بيد أن القول بصحة هذه المعاملة يقتضي توافر بعض الضوابط الشرعية فيها بان تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف، وضمانه لها قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل، وان لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلا للزيادة في حالة عدم السداد. وان لا يتخذ هذا البيع ذريعة للرباء بتحويله للعينة أو بيع التورق[1].

وتأتي أهمية المرابحة المركبة بشكل عام من خلال سهولتها، وإمكانية الاعتماد عليها في تمويل حاجات الناس المتعددة إذا بها يستطيع العمل الحصول على حاجاته التي لا يملك ثمنها نقداً سواء كانت تلك الحاجات للاستعمال الشخصي، أو المنزلي، أو المهني[2].دون أن يضطروا إلى الاقتراض بالفائدة من البنوك و المصارف الربوية، ولا يستفيد الفرد أو المؤسسة من هذا العقد المشروع فقط، بل يعود النفع أيضا إلى المصرف الإسلامي من خلال الأرباح التي يتحصل عليها من عملية المرابحة في تعزيز رؤوس الأموال الموجودة بحوزته، واستثمار تلك الأموال في مشاريع إنمائية أخرى لصالح المجتمع المسلم[3] .

والحاجة إلى المرابحة قائمة لبعض أصحاب رؤوس الأموال لا يمكن لهم العمل بها بأنفسهم في مقابل أن عدم امتلاك بعض الأشخاص للأموال اللازمة لتمويل حاجاتهم من السلع والخدمات، وقد حث الإسلام على حفظ الضروريات وراعى الحاجيات ويسر على الناس وأبعدهم عن المشقة والضيق[4].

(1) محمد على احمد البنا، القرض المصرفي، دراسة مقارنة، دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص572.

(2) د. سامي حمود، مرجع سابق، ص430.

(3) د. محمد نجيب حمادي الجوعاني، ضوابط التجارة في الاقتصاد الإسلامي، دار الكتب العملية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2005، ص382.

(4) سعيد سعد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الأولى، 2002، ص2230.

المبحث الثاني: المراحل التي تمهد لعقد المرابحة المركبة

تتكون المرابحة المركبة من عناصر أساسية تتمثل في طلب شراء مقدم من العميل للمصرف، يحدد فيه السلعة المراد شراؤها يقابله قبول من المصرف، وشراء المصرف للسلعة و وبيعها للآمر بالشراء إلى أجل، ووعد من الأمر بشراء السلعة بعد أن يملكها المصرف لها، يقابله وعد من المصرف ببيع السلعة المطلوبة للآمر. ومن خلال هذه العناصر يمكن أن نقسم مراحل عقد المرابحة المركبة إلى ثلاثة عناصر سنتناولها في هذا المبحث من خلال تقسيمه إلى ثلاثة مطالب: على النحو التالي:

المطلب الأول: المرحلة الأولى طلب الشراء.

المطلب الثاني: المرحلة الثانية: الوعد بالتعاقد.

المرحلة الثالثة: خيار الشرط وأثره على المرابحة المركبة.

المطلب الأول: المرحلة الأولى طلب الشراء

يقوم عقد المرابحة على رغبة وطلب يقدمه العميل إلى المصرف، ففي حالة رغبة العميل في شراء سلعة مرابحة من المصرف، فعليه التقدم بطلب لهذا الأخير، موضحاً فيه جميع البيانات والمواصفات الخاصة بالسلعة التي يرغب بشرائها، بحيث تكون محددة الأوصاف تحديدا دقيقا نافيا للجهالة المفضية إلى النزاع، ويعد هذا الطلب إيجابا من العميل يحتاج إلى قبول من المصرف[1].

ويعرف الإيجاب بأنه تلك الصيغة المعبرة بشكل جازم عن إرادة الشخص والموجهة إلى إرادة شخص آخر للحصول على رضائه وقبوله بالارتباط في موضوع معين .[2]

وهو ما يصدر أولاً من احد المتعاقدين دالاً على رغبته في التعاقد ويتضمن العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه[3]. وفي ذلك تنص المادة (131) من قانون من قانون المعاملات المدنية الاتحادي بدولة الإمارات العربية المتحدة " الإيجاب والقبول كل تعبير عن الإرادة يستعمل لأنشأ العقد وما صدر أولا فهو إيجاب والثاني قبول"، وطلب الشراء بالمرابحة هو

(1) د. محمود حسني الزيني، مرجع سابق، ص257

(2) د. محمود المظفر، مصادر الالتزام نظرية العقد " دراسة مقارنة بأحكام الشريعة الإسلامية"، دار الحافظ للنشر والتوزيع، جدة، الطبعة الثالثة، 2011، ص92

(3) د. الشهابي إبراهيم الشرقاوي، مصادر الالتزام الإرادية في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، الآفاق المشرقة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الرابعة، 2014، ص90

عبارة عن ورقة يحصل عليها من المصرف بمثابة نموذج يسمى طلب الشراء مرابحة أو رغبة بالشراء، ويقوم بتعبئتها من خلال ملء بيانات معينة، تتمثل في الأتي[1]:

1. مواصفات السلعة المراد شراؤها ببيان نوعها ووصفها ودرجة جودتها ويكون الطلب مشفوعا بالمستندات اللازمة والفواتير المبدئية وكل ما يلزم من توضيح يتعلق بالسلعة المطلوب من البنك شراؤها.
2. القيمة الإجمالية للبضاعة أو السلعة في ضوء المعلومات المتاحة
3. البيانات الخاصة بالعميل.
4. البيانات الخاصة بالمصرف متضمنا النص على نسبة الربح المضمونة إلى الثمن دفعة واحدة والتي سيدفعها العميل .شروط ومكان التسليم دفعة جدية التعاقد التي يمكن أن يدفعها العميل وهي ما تعرف في العرف المصرفي بهامش الجدية..

وعندما تقديم طلب الشراء من العميل يقوم المصرف بدراسة الطلب بصورة دقيقة حيث يقوم بالتحقق من البيانات التي تهمه في العملية محل المرابحة والتأكد من سلامة البيانات التي تخص العميل ومركزه المالي، وسمعته التجارية، ومدى قدرته على دفع الثمن المتفق عليه.

كما يقوم المصرف بإجراء دراسة اقتصادية لعملية المرابحة وجدواها وما ستحققه من فائدة، كما يقوم كذلك بالتأكد من توافر السلعة المطلوبة من العملية في الأسواق المحلية أو الخارجية ومدى إمكانية استيرادها[2].

بعد دراسة المصرف لطلب الشراء الذي تقدم به العميل الآمر بالشراء، تلجأ بعض المصارف، وهي تلك التي تأخذ بإلزامية الوعد، إلى إبرام عقد وعد أو ما يسمى بالتعهد بالشراء مع العميل، إن وافقت على طلبه، ووافق على شروطها في نسبة الربح وكيفية سداد الثمن والضمانات المشروطة. والاتفاق الكامل بين المصرف وطالب الشراء يتم توثيقه فيما يسمى بعقد الوعد بالشراء ويشتمل على مقدمة تشتمل على البيانات الخاصة في العقد موضوع المرابحة، و الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها وغير ذلك من البيانات التي وردت به، و نسبة الربح المتفق عليه، و كيفية

(1) د. عبد الرحيم غازي، المرابحة للآمر بالشراء تأصيلها الفقهي وضوابطها الشرعية، مجلة الغنية، العدد 6-6، مايو، 2016، ص90.

(2) محمود حسني الزيني، مرجع سابق، ص257.

سداد ثمن البيع بعد عقد المرابحة بينهما[1].

المطلب الثاني: المرحلة الثانية الوعد بالتعاقد

الوعد بالتعاقد هو اتفاق يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل إذا ما أبدى الموعود له رغبته في ذلك خلال المدة التي يتفق عليها[2].

وقد نظم القانون أحكام هذا النظام في صورة قواعد مكملة على اعتبار خضوعه لإرادة الأطراف.

وهو عقد يتوفر فيه الإيجاب والقبول يلتزم فيه أحد الطرفين أو كلاهما بأن يبرم في المستقبل عقدا ما ويلجأ إليه المتعاقدين عندما يتعذر عليهما لسبب قانوني أو شخصي إبرام العقد مباشرة رغم حصول الاتفاق على أركانه الجوهرية وبقية شروطه المشروعة. وصحته ثابتة قانونا وهو عقد غير مسمى أي أنه خاضع للأحكام العامة للالتزامات.

تنص المادة (146) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي على أنه: "1- الاتفاق الذي يتعهد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع الوسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها. 2- وإذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل يجب مراعاته أيضاً في الاتفاق الذي يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد".

وفقاً لنص المادة (146) أعلاه، فالوعد بالتعاقد يمكن أن يكون عقداً ملزماً لجانبين يتعهد فيه كلا المتعاقدين بإبرام عقد في المستقبل، بحيث يحتاج هذا الوعد ليكون عقداً نهائياً، أن يبدي أي من الطرفين رغبته في إبرام العقد خلال مدة معينة وإلا سقط الوعد، فعقد الوعد في هذه الحالة وإن كان يلتزم فيه كل من المتعاقدين للآخر، إلا أن ذلك لا يعني أن العقد الموعود به قد أصبح نهائياً[3].

وعليه يمكن اعتبار الوعد بالتعاقد مرحلة متقدمة عن الإيجاب لكن لا تصل إلى حد التعاقد النهائي[4]، حيث يمكن القول أن هذا النوع من الأنظمة القانونية تم اختلاقه وتغذيته؛ لأنه يفيد التروي والتمهل قبل التعاقد حيث أنه يفسح المجال لمن لا يملك المال الكافي للتعاقد أن يجمعه وفي ذات الوقت يكون ضماناً أن الشيء الذي يريد شراءه على سبيل

(1) د. عبد الرحيم غازي، مرجع سابق، ص91

(2) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص181

(3) د. الشهابي ابراهيم الشرقاوي، مرجع سابق، ص112.

(4) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص201.

المثـال محفـوظ أو محجـوز لصالحـه خـلال فتـرة معينـة [1].

ومـن هـذا نتبيـن أن الوعـد عقـد، وهـو يتـم بإيجـاب وقبـول، ولكنـه عقـد تمهيـدي، يـراد مـن ورائـه إبـرام العقـد الأصلـي الموعـود بـه فـي المسـتقبل؛ بحيـث إذا أبـدى الموعـود لـه رغبتـه فـي العقـد دون حاجـة إلـى تدخـل إرادة الواعـد مـن جديـد.

ولكـي ينعقـد عقـد الوعـد صحيحـا يجـب أن يتـم الاتفـاق بيـن الطرفيـن علـى جميـع المسـائل الجوهريـة للعقـد المـراد إبرامـه . كمـا يجـب أن يتضمـن تحديـد المـدة التـي يكـون للموعـود لـه أن يبـدي رغبتـه فـي التعاقـد وإلا سـقط الوعـد وهـذه المـدة تحـدد صراحـة، وقـد تحـدد ضمنـا حيـث تسـتخلص مـن ظـروف الحـال[2].

تجـدر الإشـارة إلـى أن الوعـد بالتعاقـد يختلـف عـن العقـد الموعـود بـه حيـث أن الوعـد لا يرتـب أي آثـار تتعلـق بالعقـد الموعـود بـه إلـى أن يقبـل الموعـود لـه، لـذا فـإن الآثـار قـد تترتـب مسـتقبلاً[3]. والوعـد بالتعاقـد جائـز فـي جميـع التصرفـات مـا لـن ينـص علـى خـلاف ذلـك، فالمـادة (632) مـن قانـون المعامـلات المدنيـة الإماراتـي مثـلاً تنـص علـى أنـه "لا يجـوز الوعـد بالهبـة ولا هبـة المـال المسـتقبل" وسـبب ذلـك أن الهبـة لا تتـم إلا بالقبـض، فـإذا توفـى احـد طرفـي العقـد قبـل القبـض فـإن ذلـك يجعـل العقـد باطـلاً، كمـا أن إفـلاس الواهـب قبـل القبـض يجعـل للدائنيـن حقـاً فـي أموالـه باعتبـاره مدينـاً لهـم [4].

وفـي إطـار المرابحـة المربحـة فـان المصـارف الإسـلامية لا تملـك مـن البضائـع الحاضـرة ممـا يجعلهـا تلبـي كل طلـب ن طلبـات بيـع المرابحـة تلبيـة مباشـرة، فقـد لا تكـون السـلعة موجـودة لديهـا. مـن هنـا جـاءت فكـرة الوعـد بالتعاقـد مـع العميـل باعتبـار هـذا الوعـد مرحلـة ثانيـة، تمهـد لعقـد المرابحـة وتعتمـد علـى المصـارف الإسـلامية حتـى تقـوم بشـراء السـلعة او اسـتيرادها مـن الخـارج فـي حالـة عـدم وجودهـا فـي الأسـواق المحليـة [5].

ويقـوم البنـك بتحريـر الوعـد بالشـراء لإلـزام العميـل بشـراء البضاعـة أو السـلعة عنـد

(1) د. عدنان سرحان ويوسف عبيدات، المصادر الإدارية للالتزام في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، الآفاق المشرقة، عمان 2011، ص73

(2) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، ص184.

(3) د. أحمد عبد الله الكندي، المصادر الإدارية للالتزام في القانون الإماراتي مطبوعات جامعة الجزيرة، دبى، 2011 ص81

(4) د.عبد الرزاق السنهوري،الوسيط في شرح القانون المدني الجزء الرابع البيع والمقايضة، ـ منشأة المعارف الإسكندرية، 2004،ص52.

(5) د. محمود حسن الزيني، مرجع سابق، ص259.

ورودها، كما تشترط بعض المصارف الإسلامية أن يقوم العميل بسداد مبلغ يتفق عليه من ثمن السلعة تعارف على تسميته مبلغ ضمان جدية بحيث إذا نكل العميل عن التزامه فقد هذا المبلغ.

الفصل الثاني: أثار عقد المرابحة المركبة

يترتب على عقد المرابحة المركبة عدة أثار تتمثل في العلاقة بين أطرافه والتزامات كل طرف، وللتعرف على هذه الآثار وحكم العربون المدفوع من الآمر بالشراء ومدى إمكانية توظيفه اثر فسخ عقد المرابحة بين الأمر بالشراء والمشتري، سيتم تخصيص هذا الفصل من خلال مبحثين منفصلين، بالتقسيم التقسيم التالي:

المبحث الأول : العلاقة بين الأمر بالشراء والمشتري.

المبحث الثاني : العلاقة بين المشتري والمالك السابق.

المبحث الأول: العلاقة بين الأمر بالشراء والمشتري

سيتم تقسيم هذا المبحث الى ثلاثة مطالب، نتناول في المطلب الأول الوعد بالتعاقد ومدى إلزامه، وفي المطلب الثاني العربون المدفوع من الآمر بالشراء ومدى إمكانية توظيفه، وفي المطلب الثالث.

المطلب الأول: الوعد بالتعاقد ومدى إلزامه

يثور التساؤل في هذا الخصوص عن مدى إلزامية هذا الوعد؟ حيث تباينت الاتجاهات في إلزامية الوعد . حيث يذهب الاتجاه الأول الى أن الوفاء بالوعد واجب ديانة، ويجوز الإلزام به قضاء، لقوله تعالى ((وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا)) [1].

وقوله تعالي ((يايها الذين أمنوا لم تقولون ما لا تفعلون . كبر مقتا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون)) [2] . والوعد اذا أخلف لم يفعل فيلزم ان يكون كذبا محرما، بل عبارة الآية الكريمة((مقتا من عند الله)) تدل على انها كبيرة وليس مجرد حرام.

وقال -صلى الله عليه وسلم- ((آية المنافق ثالث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أؤتمن خان[3]

(1) سورة الإسراء الآية 34.

(2) سورة الصف الآيات 3-2

(3) أخرجه البخاري، كتاب الإيمان، باب عالمة المنافق، حديث: (33) (16.1)

كما يريد هذا الاتجاه حجته ان من القواعد الأصولية التي يجب على المسلم ان يلتزم بها : الوفاء بالوعود والعهود والعقود. ولما كان التراضي من اهم ركائز العقد، وحيث ان الطرفين قد تراضيا على الالتزام بالوعد، طالما لم يتفق على ما يخالف نصا شرعيا، وطالما لا ينافي هذا الإلزام مقصود العقد. كما أن لفظ الأمر بالشراء نفسه يفيد أن العميل ملتزم بأمره، والبنك ملتزم بأمر العميل.

وقد اخذ مؤتمر المصرف الأول بمبدأ إلزامية الوعد وجاء في توصياته أن مثل هذا التعامل يتضمن وعدا من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعدا أخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا للشروط، أن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه. وقد أخذت بذلك العديد من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

ويرى اتجاه أخر بان عقد المرابحة يكون باطل إذا كان الوعد ملزما للمتعاقدين، أو بعبارة أخرى يرى هذا الاتجاه بجواز المرابحة المركبة بشرط عدم الإلزام بالوعد وحصول القبض والتملك قبل البيع، ويذهب هذا الرأي إلى عدم إلزامية الوعد للآمر بالشراء الذي له الخيار في تنفيذه أو العدول عنه، بناء على أن المأمور بالشراء عند صدور الوعد من الآمر يكون غير مالك للشيء محل العملية، وهي مسألة واجبة لكيلا يدخل في إحدى المعاملات التي لا تجيزها الشريعة[1].

ولا تتفق الباحثة مع هذا التوجه فالأخذ بمبدأ إلزامية الوعد يؤدي إلي ضبط المعاملات، والعمل على استقرارها وعدم نقضها، والقول بعدم لزوم الوعد قد يودي إلى إلحاق الضرر بالمصارف الإسلامية، لان العميل عندما يتقدم للمصرف طالبا شراء سلعة معينة بمواصفات معينة، ويعد بشرائها، ويقوم المصرف بدوره بالحصول على السلعة حسب المواصفات المحددة، ويقوم باستيرادها من الخارج ودفع ثمنها، وشحنها وعرضها للعميل ويرفضها هذا الأخير؛ فإن ذلك فيه إلحاق ضرر فادح بالمصرف، وفي المقابل نجد أن تملص المصرف عن وعده يودي إلى فقدان الثقة في المصارف الإسلامية.

فالوعد بالتعاقد يشبه الإيجاب الملزم، إذ يبقى الموجب ملزماً بإيجابه حتى انتهاء مدته، كما يبقى الواعد ملزماً إلى نهاية مدة الوعد، فإذا ما اصدر الموجب له قبوله للإيجاب انعقد العقد، وإذا ما أبدى الموعود له رغبته في إبرام العقد النهائي، انعقد هذا العقد، ولا يحول رجوع الموجب عن إيجابه أو نكول الواعد عن وعده دون إتمام العقد ومع ذلك فإن

(1) بكر بن عبد الله ابو زيد، فقه النوازل، موسسة الرسالة، بيروت، طبعة 1404 هجرية، 97/2، د. محمد سليمان الأشقر، مرجع سابق، ص106.

الوعد بالتعاقد يختلف عن الإيجاب من حيث أن الإيجاب تعبير عن إرادة منفردة بالرغبة في التعاقد، أما الوعد بالتعاقد فهو عقد يتم بإرادتين إرادة الواعد وإرادة الموعود له، كما يمكن فيه للموعود له إجبار الواعد على تنفيذ الوعد وأن يتمسك بمسئوليته العقدية وأن يطالبه بالتنفيذ العيني، أما الإيجاب غير الملزم فلا يستطيع الموجب له إجبار الموجب على تنفيذ العقد إذا ما عدل عن الإيجاب لأنه لا يوجد بينهما عقد بعد، ولا أن يتمسك بمسئوليته العقدية وإنما يطالبه بالتعويض عن الضرر الذي أصابه وفقاً لقواعد المسئولية عن الفعل الضار[1].

وقد اتجه المشرع إلى اعتبار الوعد بالتعاقد بتوافر الشروط اللازمة لانعقاد العقد أمر ملزم للواعد وحيث نصت المادة (147) من قانون المعاملات المدنية الاتحادي " إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل وقاضاه الأخر طالبا تنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة لانعقاد العقد وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة، قام الحكم متى حاز قوة الأمر المقضي به مقام العقد .

المطلب الثاني: العربون المدفوع من الآمر بالشراء ومدى إمكانية توظيفه في عقد المرابحة المركبة

اولا: مفهوم العربون:

يرجع أصل العربون في اللغة العربية إلى : عربن . عربنه : أي أعطاه العربون [2]. وفي الاصطلاح هو أن يشترى الرجلُ السلعةَ فيدفع إلى البائع مبلغاً من المال على أنه إذا أخذ السلعة احتسب من الثمن، وإن لم يأخذ السلعة كان العربون للبائع ولم يطالب المشترى به. [3]

وعرفه الفقه بأنه " مبلغ من المال يدفعه احد المتعاقدين للأخر كجزء من التزامات المترتبة في ذمته بموجب العقد " [4].

وفي تعريف أخر هو "مبلغ من النقود يدفعه المشتري للبائع عند إبرام العقد لتحقيق غاية معينة".. ويعرفه البعض الأخر بأنه " هو مبلغ من النقود يدفعه أحد العاقدين للأخر

(1) عادل ابو هشيمة، د. هشام محمود، مرجع سابق، ص271272.

(2) د. عبد الله العلايلي، الصحاح في اللغة والعلوم، المجلد الثاني، الطبعة الثانية، بيروت، 1976، ص1014

(3) عبد الحكم فوده، الوعد التمهيدي للتعاقد والعربون وعقد البيع الابتدائي، دار الفكر العربي القاهرة، 1992، ص 44.

(4) د. الشهابي إبراهيم الشرقاوي، مرجع سابق، ص115

وقت انعقاد العقد، ويعطى الخيار لكل من هذين العاقدين في العدول عن العقد ومن ثم نقضه خلال مدة يتفق عليها، أو الخيار لهما في إمضاء العقد وجعله باتاً .[1]. وأكثر العربون، في عقد البيع وعقد الإيجار وعقد المقاولة .

كما عرفه آخرون بأنه " مبلغ من النقود يدفعه المشترى للبائع وقت العقد، فيخسره إذا نكل عن الشراء ويسترده مضاعفا من البائع إذا نكل البائع عن البيع" [2].

يعتبر دفع العربون دلالة على أن العقد أصبح باتاً، لا يجوز العدول عنه، إلا إذا قضى الاتفاق أو العرف بغير ذلك، وقد يكون العربون دلالة على البدء في تنفيذ العقد. ويُعد دفع العربون تأكيداً للعقد، وبالتالي لا يجوز لأي طرف العدول عنه، الا اذا قضى العرف او الاتفاق بغير ذلك.

فاذا اتفق المتعاقدان على ان العربون جزاء للعدول عن العقد كان لكل منهما حق العدول، فاذا عدل من دفع العربون فقده، واذا عدل من قبضه رده مثله

ان العربون بموجب هده الدلالة علامة انعقاد للعقد، وأكثر ما يكون العربون بمثل هذه الدلالة هو في العقود التي تلزم فيها أحد العاقدين بمبلغ من النقود مقابل التزام العاقد الأخر فالعربون هنا يدل على أن العاقدين قد انتقلا من مرحلة التفاوض والتباحث حول إلى مرحلة التعاقد النهائي وهو بهذه الدلالة يمكن أن يعد وسيلة إثبات للعقد والالتزامات المترتبة عليه رغم أنه محدد الفائدة في بعض الأحيان؛ لأنه لا يمكن أن يعتمد عليه لإثبات وجود العقد . وبذلك نجد ان المشرع الإماراتى اخذ بدلالة البت، ولكن هذه القاعدة غير آمرة، بل هي قاعدة مكملة يجوز للطراف الاتفاق على ما يخالفها [3].

وعليه يمكن القول أن دلالة البت هي الأصل في دفع العربون، إذ يعتبر دلالة علي أن العقد أصبح باتاً لا يجوز العدول عنه[4] .ويحق المتعاقدين إجبار الآخر تنفيذ التزاماته إن امتنع عن تنفيذها إلا قضي الاتفاق أو العرف ودلالة العدول: إذا اتفق المتعاقدان علي أن العربون جزاء للعدول عن العقد، تحولت دلالة البت حينئذ إلي دلالة عدول.

يعتبر العربون المدفوع جزءًا من ثمن البيع، والأفضل أن تقبل هذه الأموال على

(1) د. فتحي عبد الرحيم عبد الله، النظرية العامة للالتزام، الكتاب الأول، مصادر الالتزام، منشاة المعارف، الإسكندرية، الطبعة الثانية 2001،ص95

(2) د. محمد يوسف الزعبى، العقود المسماة في شرح عقد البيع، بعمان، دون ناشر، الطبعة الأولى 1993، ص138

(3) د. الشهابي إبراهيم الشرقاوي، مرجع سابق، ص118

(4) د. مصطفى محمد جمال، مرجع سابق، ص71.

أساس هامش الجدية لتمكين المشتري من التفاوض مع جهات أخرى لتمويل هذا البيع دون حاجة إلى إقالة – إن تطلب الأمر -، وهامش الجدية لا يؤخذ منه في حال النكول إلا بمقدار الضرر الفعلي.

وهامش الجدية هو مقدار من المال يدفعه الزبون للبنك يكون في حدود نسبة بسيطة من قيمة المعقود عليه لا تتجاوز العشرة في المائة غالبا، فهو يضمن ألا يتراجع الزبون عن الالتزام مع البنك الذي سوف يشتري له العقار ويبعه إياه. ويمكن للعميل أن يسترد هامش الجدية كاملا عندما يوقع عقد المرابحة مع البنك.

المطلب الثالث: اثر فسخ عقد المرابحة بين الأمر بالشراء والمشتري

اولا: مفهوم الفسخ:

الفسخ هو جزاء عدم تنفيذ أحد المتعاقدين لالتزاماته الناشئة عن عقد ملزم للجانبين، يترتب عليه حل الرابطة العقدية وزوالها- على الاقل في العقود الفورية باثر رجعي.

ففي العقد الملزم للجانبين، يجوز للدائن أن يلجأ إلي المطالبة بالتنفيذ العيني أو التنفيذ بمقابل عن طريق التعويض وقد لا يعجبه هذا الطريق لما يحتاجه من وقت وجهد، فيفضل أن يتخلص من الرابطة التعاقدية برمتها فيطلب فسخ العقد وقيل بأن أساس الفسخ هو في وجود شرط فاسخ ضمني في العقد الملزم للجانبين.

وتنص المادة 271 من قانون المعاملات المدنية الإماراتي بأنه " يجوز الاتفاق على أن يعتبر العقد مفسوخا من تلقاء دون حاجة إلى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه وهذا الاتفاق لا يعفى من الأعذار، إلا إذا اتفق المتعاقدين صراحة على الإعفاء منه ".

وعليه إذا امتنع العميل عن تسلم السلعة في الموعد المحدد بعد إبرام عقد المرابحة فيحق للبنك فسخ العقد أو بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه ويستوفي مستحقاته من الثمن ويرجع عليه بالباقي إن لم يكف الثمن.

ومن خلال نص المادة أعلاها يتبين انه للدائن في حالة عدم قيام المدين بتنفيذ التزامه، المطالبة بتنفيذ العقد، باعتبار أن ذلك هو الأصل، ولكن للدائن أيضا، وبدلا من المطالبة بالتنفيذ أن يلجأ إلى التمسك بفسخ العقد، ليتخلص بذلك من عقد لم يحقق له ما كان يرجو من وراء إبرامه، ولهذا يقال ان للدائن الخيار بين طلب التنفيذ العيني وطلب الفسخ[1].

(1) د. رمضان ابو السعود مصادر الالتزام دار الجامعة الجديدة الإسكندرية 2003ص283

يترتب على الفسخ ان ينحل العقد ويزول فيعتبر كان لم يكن موجودا في الأصل، ويعود المتعاقدان إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد، اي ان الفسخ يؤدي إلى إزالة كل أثر للعقد، فهو يمحو آثار العقد التي ترتبت قبل الحكم به، وهذا هو معنى الاثر الرجعي للفسخ، فالفسخ لا يقتصر اثره على زوال العقد بالنسبة للمستقبل وإنما يمحو أيضا العقد وما رتبه من آثار في الماضي فيعتبر كأنه لم يوجد أصلا.

ففي عقد المرابحة يمكن ان يحدث نكول من الآمر بالشراء بعد تملك البنك السلعة وتأخذ المسالة صورا مختلفة تتمثل في حالة فقد العربون أو دفعه ضمانا للجدية إذا اقتصر البنك على ذلك تنفيذا لما شرطاه – طالب الشراء والبنك- في هذه الحالة ولا شك ان مجرد عدول الب الشراء قد يضيع على البنك مصلحة موكدة ويفوت عليه فرصة رابحة. وكذلك حالة اعتبار طلب الشراء وعدا ملزما لطالب الشراء ومن ثم لا يكون أمام حالة فقد العربون أو دفعه ضمان الجدية، بل يكون من حق البنك ان يوجه مطالبة قضائية لطالب الشراء باعتبار ان شروط تمام العملية تكون متوافرة بمجرد تملك البنك للسلعة ويكون من حق البنك الزام طالب الشراء به وما قد يترتب على العقد من أثار او التزامات. كما في حالة اعتبار طلب الشراء وعدا غير ملزم لطالب الشراء ثم أصاب البنك ضررا من جراء نكول او عدول طالب الشراء بعد تملك البنك للسلعة[1].

القاعدة ان الاثر الرجعي للفسخ لا يقتصر إعماله، على العلاقة بين طرفي العقد الذي تم فسخه، فهذا الأثر يحتج به أيضا في مواجهة الغير، فالعقد الذي تم فسخه يعتبر بالنسبة للغير ايضا انه لا يوجد أصلا.

ويترتب على ذلك ان يتأثر الغير بفسخ العقد اذا كان قد تلقى حقا من أحد المتعاقدين على الشي موضوع العقد قبل فسخه، اذا يزول هذا الحق تبعا للفسخ [2].

الا ان ذلك لا يكون في العقود الفورية حيث ذهبت المذكرة الإيضاحية لقانون المعاملات المدنية الإماراتي في هذا الشأن أن " نسخ العقد وفسخه يرجع أثره إلى الماضي حتى أن العقد المنفسخ او المفسوخ يعتبر كأن لم يكن، وهذا اذا كان العقد منشئا لالتزام فوري كالبيع، أما إذا كان منشئا لالتزام متتابع كالإجارة فانه ليس للانفساخ ولا الفسخ أثره في الماضي، بل ان أثرهما مقصور على المستقبل[3].

(1) د. محمد محد المكاوي، مرجع سابق، ص174.

(2) د. محمد حسن قاسم، مرجع سابق، 442.

(3) المذكرة الإيضاحية لقانون المعاملات المدنية الإماراتي، ص253.

المبحث الثاني: العلاقة بين المشتري والمالك السابق

تقسيم : سيتم تقسيم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، نتناول في المطلب الأول تكييف العلاقة بين المالك السابق والمشتري، وتكييف العلاقة بين المالك السابق والمشتري، في المطلب الثاني، وأثر فسخ العقد بين المالك السابق والمشتري في المطلب الثالث.

المطلب الأول: تكييف العلاقة بين المالك السابق والمشتري

المالك السابق هو البائع الأول وهو من تكون لديه السلعة التي يريد الآمر بالشراء تملكها ولكنه لا يملك ثمنها فيأمر البنك بطلب لشرائها لحسابه فيقوم المأمور بالشراء بشرائها وتملكها وعرضها بالمواصفات المتفق عليها للآمر بالشراء لشرائها وتربيحه نسبة مقدرة من جملة الثمن.

ولتكييف العلاقة بين المالك السابق والمشتري نجد انها تختلف حسب الصورة التي تكون فيها المرابحة المركبة حيث يمكن **أن** يوكل المصرف العميل الآمر بالشراء بأن يشتري السلعة للمصرف، مع توكيل العميل ببيع السلعة لنفسه بمجرد شرائها، بربح محدد ومتفق عليه مسبقا.

وهذه الصورة داخلة في ربح ما لم يضمن؛ لأن السلعة لا تدخل في ضمان المصرف، وإنما ينتقل ضمانها من البائع إلى العميل مباشرة وهي أقرب للصورية، وحقيقة هذه الصورة ان المصرف يقوم بإقراض العميل مقابل فائدة، كما قد لا توجد سلعة في بعض الاحيان.

كما يمكن ان ترد تلك الصورية في أن يوكل المصرف الآمرَ بالشراء بقبض السلعة بعد شراء المصرف لها. وهي غير جائزة أيضا لأنه باعها قبل أن يقبضها فلم يتحقق معه الضمان المبيح للربح ولذلك فان البيع الذي يتم قبل قبض محله لا يجوز باعتباره من ربح مالم يضمن.

كما يمكن ان ترد المرابحة المركبة في صورة ما يعرف بالاعتماد المستندي، وهي عملية مصرفية لها أهمية كبيرة في مجال التجارة الدولية فهو وسيلة دفع مضمونة . فهو يحقق مصالح كل من البائع والمشتري . ويقدم حلا للمشاكل والمخاطر التي ترافق البيوع الدولية فالبائع في البيوع الدولية يخشى انه اذا ما قام بشحن البضاعة قبل ان يستلم ثمنها ان لا يستطيع استلام ثمنها بعد ذلك لأي سبب من الأسباب فقد يفلس المشتري او تحدث حوادث سياسية فيمنع التحويل الخارجي في دولة المشتري او ان البضاعة التي شحنها تهلك اثناء نقلها ولا تصل الى المشتري فلا يدفع الثمن.وبالمقابل فأن المشتري لا يطمئن

الى دفع ثمن البضاعة الا اذا تم تسليمها.لذا تفاديا لهذه المشاكل لجأت التجارة الدولية الى عملية الاعتماد المستندي وبموجبها لا يقوم المشتري بدفع الثمن الى البائع الا عندما يقدم له البائع مستندات تثبت شحن البضاعة المستوفية للمواصفات المتفق عليها[1].يعرف المشرع الاماراتي الاعتماد المستندي في المادة (428) من قانون المعاملات التجارية الاتحادي بانه" عقد بمقتضاه يفتح المصرف اعتمادا بناء على طلب عميله (الآمر بفتح الاعتماد في حدود مبلغ معين ولمدة معينة لصالح شخص اخر (المستفيد) بضمان مستندات تمثل بضاعة مشحونة او معدة للشحن).

المطلب الثاني: اثار العلاقة بين أطراف عقد المرابحة المركبة

أولا- التزام الأمر بالشراء بدفع الثمن

التزام الآمر بالشراء بدفع أقساط المبيع من الأمور الجوهرية لعقد المرابحة المركبة ولا يتصور انعقاد عقد المرابحة المركبة بدون تحديد الثمن فهو قيمة الشيء بحسب اتفاق الطرفين في لحظه معينة ومكان محدد بغض النظر عن قيمته الفعلية والثمن بنص المشرع الإماراتي ما تراضى عليه المتعاقدان في مقابلة المبيع سواء زاد عن القيمة أو قل والقيمة هي ما قوم به الشيء من عير زيادة ولا نقصان وهو ما يكون بدلا للمبيع ويتعلق بالذمة ونجد أن التشريعات اتفقت في أن الثمن هو المقابل الذي يدفع للحصول على المبيع ولكنها اختلفت في كونه نقديا أو عينياً حيث أن المشرع الإماراتي يقتصر الثمن على المقابل النقدي بأن عرفه بأنه " مبادلة مال غير نقدي بمال نقدي.

ثانيا- التزام المصرف بضمان العيوب الخفية

إإذا وجد مثل هذا عيب في السلعة كان المصرف مسئولاً عنه وهذا هو ضمان العيوب الخفية وهذه العيوب قد تؤثر في الشيء المبيع إما بنقص قيمته أو بنقص منفعته، بالإضافة إلى هذه العيوب، هناك حالة تتصل بالمبيع بحيث لا تنقص من قيمة الشيء ولا من نفعه، إلا أنه تجعل المبيع غير مرغوب فيه من طرف المشترى وهي تخلف صفة معينة تعهد المصرف بوجودها للمشترى في المبيع، وتخلف هذه الصفة يجعل الشيء المبيع في نفس مرتبة الشيء المعيب [2].

أن عقد البيع يكون غير لازم في حالة وجود عيب في المبيع، وعليه يجوز للمشتري

(1) د. محمد محمود المكاوي، مرجع سابق، ص178 .

(2) د.عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، القاهرة، مصر : دار النهضة العربية، 1981م.ص981

فسخه صراحة أو دلالة بأي عمل يدل على ذلك بشرط علم البائع اذا تم الفسخ في غيبته ودون حاجة لرضائه بالفسخ، ودون حاجة للجوء الى المحكمة لاستحصال حكم قضائي بالفسخ.

وعلى ذلك نصت المادة (544/1) من قانون المعاملات المدنية على أنه: اذا ظهر في المبيع عيب قديم كان الآمر بالشراء مخيراً إن شاء رده وإن شاء قبله بالثمن المسمى وليس له إمساكه والمطالبة بما أنقصه العيب من الثمن[1].كما نصت المادة (239) على أنه "1- إذا توفرت في العيب الشروط، كان العقد غير لازم بالنسبة لصاحب الخيار قبل القبض قابلاً للفسخ بعده 2- ويتم فسخ العقد قبل القبض بكل ما يدل عليه دون حاجه الى تراض أو تقاض بشرط علم المتعاقد الآخر به، أما بعد القبض فإنه يتم بالتراضي أو التقاضي[2]، وقضت المادة (240) بأنه يترتب على فسخ العقد للعيب رد محله الى صاحبه واسترداد ما دفع. وعليه يكون العقد قابلا للفسخ بالتراضي أو التقاضي، وهذا هو حكم العقد اللازم. اذ في هذه الحالة لا يستطيع المشتري يستقل بفسخ العقد بإرادته المنفردة، وإنما يجب عليه أن يحصل على موافقة البائع على إقالة العقد فإن رفض ذلك لجأ الى القضاء طالباً فسخ العقد على أساس أن وجود العيب يمثل اخلالاً بالعقد من جانب البائع.

حق الآمر بالشراء بأن يطالب بخفض السعر بسبب العيب الخفي:

قضت المادة (544/1) بأنه ليس للمشتري إمساك المبيع والمطالبة بما انقصه العيب من الثمن. في حين نصت المادة (242) على أنه: لصاحب خيار العيب أيضا إمساك المعقود عليه والرجوع بنقصان الثمن" التعارض واضح بين هذين النصين، ولكن الحكم الوارد في المادة (544/1) هو الذي يطبق في مجال البيع لأنه حكم خاص مقدم على الحكم العام الوارد في المادة (242).وعليه فالأصل في قانون المعاملات المدنية الإماراتي هو عدم السماح للمشتري بإمساك المبيع ومطالبة البائع بما انقصه العيب من الثمن. وذلك لأن السلامة من العيب وصف والأوصاف لا يقابلها شيء من الثمن بالعقد لكونها تابعة للمعقود عليهويرد على هذا الأصل بعض الاستثناءات التي يحق فيها للمشتري المطالبة بما انقصه العيب من الثمن، ولا يجوز له رد المبيع والمطالبة بالثمن[3]،اذا تبين للمشتري وجود عيب موجب للضمان جاز له أن يحسب الثمن.

(1) د. جاسم على سالم الشامسى، عقد البيع في ضو قانون المعاملات المدنية بدولة الإمارات العربية المتحدة، مطبوعات جامعة الامارات، العين، الطبعة الأولى 1995، ص553

(2) د. عبد الناصر توفيق العطار، مرجع ساب ق، ص255

(3) إبراهيم إبراهيم الصالحي، العقود المسماة، ط1 دار النهضة العربية، بيروت، 1999، ص182

المطلب الثالث: التزام المصرف بتسليم الآمر بالشراء المبيع

الالتزام بتسليم المبيع يعد من الالتزامات الجوهرية من عقد المرابحة المركبة فهو وسيلة االامر بالشراء للانتفاع بالمبيع وهو التزام بتحقيق نتيجة لا تبرأ ذمة المصرف الا بالوفاء به ولهذا الالتزام أحكام وشروط نص عليها القانون فهو ذات أهمية كبرى في القوانين الحديثة والقديمة فهو الذي يحقق مقصود الأمر بالشراء من الشراء حتى يمكنه من الإفادة من المبيع والانتفاع به وقد نظم قانون المعاملات المدنية أحكام هذا الالتزام من خلال تفصيلات محددة وبين الاسس التي يكون عليها تضمنت المادة (514) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي بيان التزام البائع بتسليم المبيع إلى المشتري مجردا من كل حق آخر ما لم يكن هناك اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك، كما يلتزم بنقل الملكية إلى المشتري والتسليم أو القبض معناه هو التخلية أو التخلي، وهو أن يخلي البائع بين المبيع وبين المشتري، برفع الحائل بينهما على وجه يتمكن المشتري من التصرف فيه، فيجعل البائع مسلما للمبيع، والمشتري قابضا له[1].

وقد نصت المادة (525) من قانون المعاملات المدنية الإماراتى على حالتي التسليم وهما التسليم بالفعل، أو بالتخلية، وعلى أن التسليم يكون في كل شيء حسب طبيعته، ووفقا لما جرى عليه الاتفاق أو العرف

والتسليم الفعلي أو الحقيقي للمبيع : فهو يتم بوضع المبيع فعلا تحت تصرف المشتري، بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق، متي أعلمه البائع

أما التسليم الاعتباري يتم باتفاق العاقدين أو بحكم القانون والتسليم الاتفاقي وهو الذي يتم بتراضي المتبايعين على طريقة معينة، فيعتبر المشتري متسلما متي حصلت الصورة المتفق عليها، كما لو أتفق المتبايعان على تعيين مكان التسليم وزمانه، وإنه إذا لم يحضر المشتري للاستلام، فيعتبر مستلما بحسب هذا الشرط . وهذا منصوص عليه في ذيل المادة (526) من قانون المعاملات المدنية الإماراتي" ما لم يتفق علي خلاف ذلك والفقه الإسلامي يقر هذا النوع، لأنه تحقيق لإرادة المتعاقدين فيما لا يتعارض مع مقتضي البيع، ولا يخالف نص شرعيا، ويحقق مصلحة الطرفين.

والتسليم القانوني أو الحكمي : هو أن ينص القانون على حالات معينة تعد بمثابة التسليم للمشتري وهي أن يكون المبيع في حيازة المشتري قبل البيع، سواء كانت حيازته بسبب مشروع كالإعارة أو الإجارة أو الرهن أو الإيداع من قبل البائع، أو بسبب غير مشروع كالغضب، فإذا تم البيع قام القبض السابق مقام القبض اللاحق.

(1) وهبة الزحيلي، العقود المسماة في قانون المدنية الإماراتي، دار الفقه للنشر، ص56 .

1. إذا أبقي البائع المبيع تحت يده بناء على طلب المشتري، كأن أبقاه لديه وديعة أو رهنا أو إجارة[1].

2. إذا أنذر البائع المبيع تحت يده بناء على طلب المشتري (بدفع الثمن وتسليم المبيع خلال مدة معلومة، وإلا اعتبر مسلما) فلم يفعل، ففي هذه الحالة يعتبر المشتري متسلما حكما، وتترتب نتائج التسليم عليه، فلو هلك في يد البائع دون تعد ولا تقصير منه، فإنه يهلك على حساب المشتري

الخاتمة:

تناولت الدراسة ماهية المرابحة المركبة باعتبارها من البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية كما بينا المراحل التي تمهد لها كما تناولت الدراسة أثار عقد المرابحة المركبة من خلال بيان العلاقة بين الأمر بالشراء والمشتري والعلاقة بين المشتري والمالك السابق. وقد توصلت الدراسة الى النتائج والتوصيات التالية:

النتائج:

1. تعد المرابحة بيع من بيوع الأمانة، تقوم على أساس كشف البائع عن الثمن الذي اشترى السلعة به، وهو عقد مشروع جرى التعامل به منذ القدم وحتى ألان لمساس الحاجة إليه. ويشترط في بيع المرابحة بوجه عام أن يكون رأس مال المبيع معلوما حين العقد.

2. المرابحة المركبة معاملة مركبة يعد فيها العميل الآمر المصرف بشراء سلعة معينة، في مقابل وعد المصرف بتوفير هذه السلعة وبيعها للآمر بزيادة محددة عن الثمن الأول الذي اشتراها به المصرف. ويكون الأمر مصحوبا بوعد بالشراء من العميل ودفع عربون أيضا. وهي علاقة ثلاثية تعتمد على وجود ثلاثة أطراف وتبني على الوعد بالبيع مرابحة والى اجل . فعناصر هذه العملية متداخلة لا يمكن أن تنفصل عن بعضها.

3. تتضمن المرابحة المركبة وعدا من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعدا أخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا للشروط، أن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء وملزم للطرفين ديانة وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه. وقد أخذت بذلك العديد من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

(1) عدنان سرحان أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي، الأفاق المشرقة للنشر، عمان، ص157

4. بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية ليست بدعة وإنما هو من المعاملات المشروعة، وهي بديلا لكثير من المعاملات الربوية المحرمة، ويلبي احتياجات الناس إلى حد كبير سواء بالنسبة للتاجر، أم المشتري وصورية عقد المرابحة بالشراء، تخرجها عن كونها تجارة عن تراض.

5. يعتبر العربون المدفوع في عقد المرابحة المركبة جزءًا من ثمن البيع، والأفضل أن تقبل هذه الأموال على أساس هامش الجدية لتمكين المشتري من التفاوض مع جهات أخرى لتمويل هذا البيع دون حاجة إلى إقالة – إن تطلب الآمر -، وهامش الجدية لا يؤخذ منه في حال النكول إلا بمقدار الضرر الفعلي.

6. في عقد المرابحة يمكن أن يحدث نكول من الآمر بالشراء بعد تملك البنك السلعة وتأخذ المسالة صورا مختلفة تتمثل في حالة فقد العربون أو دفعه ضمانا للجدية أذا اقتصر البنك على ذلك تنفيذا لما شرطاه – طالب الشراء والبنك.

7. يمكن ان ترد المرابحة المركبة في صورة ما يعرف بالاعتماد المستندي، وهي عملية مصرفية لها أهمية كبيرة في مجال التجارة الدولية فهو وسيلة دفع مضمونة . فهو يحقق مصالح كل من البائع والمشتري . ويقدم حلا للمشاكل والمخاطر التي ترافق البيوع الدولية.

التوصيات:

1. نوصي المشرع الإماراتي بتنظيم المرابحة المركبة وبصورة مفصلة؛ باعتبارها أهم المعاملات التي تجريها المصارف الإسلامية.

2. نوصي بتكثيف الرقابة المصرفية للحيلولة دون التحايل على النظام الشرعي والقانوني للمرابحة المركبة.

3. نصي بصياغة مادة قانونية تلزم قابض العربون برده خلال فترة معينة، وذلك في حال تم الإخلال بأحد بنود العقد، أو لأسباب خارجة عن إرادة المشتري منعته من إتمام الصفقة .

4. نوصي باستحداث مادة في قانون المعاملات المدنية نصها يجب استرداد العربون في حالات: أ. عدم مطابقة السلعة للمواصفات المتفق عليها مع التاجر. ب. عدم مطابقة السلعة للمواصفات القياسية المعتمدة ج. أن تكون السلعة معيبة، أو مغشوشة وفقاً لنظام مكافحة الغش التجاري د. عدم التزام التاجر بتسليم السلعة في التاريخ المحدد في العقد .

قائمة المصادر والمراجع:

إبراهيم، جلال محمد (2006). النظرية العامة للالتزام ,أحكام الالتزام وفقا لقانون المعاملات المدنية الاتحادي لدولة الامارات العربية المتحدة. مكتبة الجامعة.

إسماعيل، محي الدين (1993). موسوعة أعمال البنوك (الجزء الثالث). دار النهضة العربية.

الأشقر، د. محمد سليمان (1995). بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية (ط2). دار النفائس للنشر.

الأمين، د. حسن عبد الله (د.ت.). الاستثمار الربوي في نطاق عقد المرابحة. مجلة المسلم المعاصر ، (35).

البنا، محمد على احمد (2006). القرض المصرفي، دراسة مقارنة. دار الكتب العلمية.

الجبوري، د.ياسين محمد (2011). شرح القانون المدني (الجزء الأول) مصادر الالتزامات. دار الثقافة للنشر والتوزيع.

جمال، د. مصطفى محمد (2002). السعي للتعاقد في القانون المقارن. منشورات الحلبي الحقوقية.

الجوعاني، د. محمد نجيب حمادي (2005). ضوابط التجارة في الاقتصاد الإسلامي. دار الكتب العملية.

الجوهري، ابو نصر إسماعيل بن حماد (1987). الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية (ط4، ج1). دار العلم للملايين.

حسين، د. محمد عبد الظاهر(2001/2002). الجوانب القانونية للمرحلة السابقة علي التعاقد. المؤسسة الفنية للطباعة والنشر.

حمود، سامي حسن (1989). بيع المرابحة للآمر بالشراء. مجلة مجمع الفقه الإسلامي منظمة المؤتمر الإسلامي ، (5)، ج2.

الزرقاء، مصطفى (د.ت.). الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، العقود المسماة عقد البيع. دار الفكر.

الزعبى، د. محمد يوسف (2004). العقود المسماة، شرح عقد البيع فى القانون المدنى الأردني. دار الثقافة للنشر والتوزيع.

الزيني، د. محمود حسني (2012). عقد المرابحة في الفقه الإسلامي. دار الفكر الجامعي.

سرحان، د. عدنان (2011). أحكام البيع في قانون المعاملات المدنية الإماراتي (ط2). الآفاق المشرقة.

سرحان، د. عدنان وعبيدات، يوسف (2011). المصادر الإدارية للالتزام في قانون المعاملات المدنية الإماراتي. الآفاق المشرقة.

السنهوري، د.عبد الرزاق (2004). الوسيط في شرح القانون المدني،الجزء الرابع البيع و المقايضة. منشأة المعارف.

الشامسي، جاسم على سالم (1995). عقد البيع في ضو قانون المعاملات المدنية بدولة الامارات العربية المتحدة. مطبوعات جامعة الإمارات.

الشرقاوي، د. الشهابي إبراهيم (2014). مصادر الالتزام الإرادية في قانون المعاملات المدنية الإماراتي (ط4). الآفاق المشرقة للنشر والتوزيع.

الشواربي، د. عبد الحميد (2017). عمليات البنوك. دار الكتب والدراسات العربية.

عبد الخالق، عبد الرحمن (د.ت.). شرعية المعاملات التي تقوم بها المصارف الإسلامية. مجلة الجامعة الإسلامية، (59).

غازي، د. عبد الرحيم (2016). المرابحة للآمر بالشراء تأصيلها الفقهي وضوابطها الشرعية. مجلة الغنية، (6-6).

فوده، د.عبد الحكم (1992). الوعد التمهيدي للتعاقد والعربون وعقد البيع الابتدائي. دار الفكر العربي القاهرة.

الفيومي، أحمد بن محمد بن علي (د.ت.). المصباح المنير في غريب الشرح الكبير. المكتبة العلمية للنشر.

قاسم، د. محمد حسن (2018). القانون المدني، الالتزامات، المصادر (ط2). منشورات الحلبي الحقوقية.

الكندي، د. أحمد عبد الله (2011). المصادر الإدارية للالتزام في القانون الإماراتي (مطبوعات جامعة الجزيرة).

لطفي، د. محمد حسام محمود (1995). المسؤولية المدنية في مرحلة التفاوض دراسة في القانونين المصري والفرنسي. النسر الذهبي للطباعة.

مرطان، د.سعيد سعد (2002). مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام. موسسة الرسالة.

المصري، د. رفيق يونس (1409). بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (5)، ج2.

المظفر، د. محمود (2011). مصادر الالتزام نظرية العقد « دراسة مقارنة بأحكام الشريعة الإسلامية» (ط3). دار الحافظ للنشر والتوزيع.

مكاوي، د. محمد محمود (2015). التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية. دار الفكر والقانون.

ملحم، د. احمد سالم (2005). بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية. دار الثقافة للنشر والتوزيع.

ابن منظور، محمد بن مكرم جمال الدين (1995). لسان العرب. دار إحياء التراث العربي للنشر.

النشار، د. جمال خليل (2001). أحكام العربون بين الشريعة والقانون دار الجامعة الجديدة.

النيداني، د. ياسر محمد (2006). العربون «دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون المدني « [رسالة دكتوراه، جامعة المنوفية]. ص210.

أبو هشيمة، د. عادل ومحمود، د. هشام (2014). المصادر الإرادية للالتزام في قانون المعاملات المدنية الإماراتي. دار الكتب القانونية.

الترجمة الصوتية لمصادر ومراجع اللغة العربية: Romanized Arabic References:

ʾibrāhym jalāala muḥammada 2006). al-nnaẓariyyata al‘āmmata lil-iltizāmi- ʾaḥukkāma aliltizāmi waffaqā liqānūni almu‘āmalāti almadaniyyati alittiḥādiyyi lidawlati al-amārāt al‘arabiyyata almuttaḥidata maktabatu aljāmi‘ati

ʾismā‘yl muḥiya al-ddīnu 1993). mawsū‘ata ʾa‘māli albunūki aljuzʾa al-tthālitha dāra al-nnahḍati al‘arabiyyati

alʾashqaru d muḥammadu salīmāni 1995). bay‘a almurābaḥati kamā tujrīhi albunūku alʾislāmiyyatu ṭ dāra al-nfāʾis lil-nnashri

alʾamynu d ḥusnu ‘abdi al-lhi d t). alisٹithmāru al-rrabwiyyu fī niṭāqi ‘aqdi almurābaḥati majallatu almuslimi almu‘āṣiri 35.(

ulbunā muḥammadun ‘alā iḥmad 2006). alqarḍa almaṣrifiyya dirāsata muqāranatin dāru alkutubi al‘ilmiyyati

aljubūriyyu d yāsīnu muḥammadu 2011). sharaḥa alqānūnu almadaniyyu aljuzʾa alʾawwala muṣādara aliltizāmāti dāru al-tthaqāfati lil-nnashri wa-al-ttawzī‘i

jamālun d muṣṭafā muḥammadu 2002). ilsa‘ī lil-tta‘āqudi fī alqānūni almuqārani manshūrātu alḥalbiyyi alḥuqūqiyyati

aljaw‘āniyyu d muḥammadu najību ḥammādī 2005). ḍawābiṭa al-ttijārati fī aliqtiṣādi alʾislāmiyyi dāru alkutubi al‘amaliyyati

aljawhariyyu ibwi naṣur ʾismā‘yl bn ḥammādu 1987). al-ṣṣiḥāḥa tāja al-llughati waṣiḥāḥi al‘arabiyyati ṭ j dāra al‘ilmi lil-malāayīni

ḥusīna d muḥammadu ‘abdi al-ẓẓāhiri 2001 / 2002). aljawāniba alqānūniyyata lil-marḥalati al-ssābiqati ‘uliya al-tta‘āqudu almuʾuassasatu alfanniyyatu lil-ṭṭibā‘ati wa-al-nnashri

ḥammūdun sāmmay ḥasanu 1989). bay‘a almurābaḥati lil-ʾāmiri bi-al-sshirāʾi majallatu majma‘i alfiqhi alʾislāmiyyi munaẓẓamata almuʾutamari alʾislāmiyyi 5) ،j

al-zzarqāʾu muṣṭafā d t). alfiqhu alʾislāmiyyu fī thawbihi aljadīdi al‘uqūda almusammāta ‘aqda albay‘i dāru alfikri

al-z‘bā d muḥammadu yūsf 2004). al‘uqūda almusammāta sharaḥa ‘aqdu albay‘i fiāʾāa alqānūna almadaniāʾāa alʾurduniyya dāru al-tthaqāfati lil-nnashri wa-al-ttawzī‘i

al-zzayniyyu d maḥmūdu ḥusnī 2012). ‘aqada almurābaḥatu fī alfiqhi alʾislāmiyyi dāru alfikri aljāmi‘iyyi

sirḥānun d ‘adnāni 2011). ʾaḥkāma albay‘i fī qānūni almu‘āmalāti almadaniyyati al-ʾimārāty ṭ alʾāfāqa almushriqata

sirḥānun d ‘adnāni wa‘ubaydātun yūsf 2011). almuṣādara alʾidāriyyata lil-iltizāmi fī qānūni almu‘āmalāti almadaniyyati al-ʾimārāty alʾāfāqu almushriqatu

al-ssanhūriyya d ‘abdu al-rrazzāqi 2004). alwasīṭa fī sharḥi alqānūni almadaniyyi aljuzʾa al-rrāb‘a albay‘a wa almuqāyaḍatu munshȧatu alma‘ārifi

al-sshāmisiyyu jāsiman ‘alā sālimi 1995). ‘aqda albay‘i fī ḍawi qānūni almu‘āmalāti almadaniyyati bidawlati al-amārāt al‘arabiyyata almuttaḥidata maṭbū‘ātu jāmi‘ati alʾimārāti

al-ssharqāwiyyu d al-sshihābiyyu ʾibrāhym 2014). muṣādara aliltizāmi alʾirādiyyati fī qānūni almu‘āmalāti almadaniyyati al-ʾimārāty ṭ alʾāfāqa almushriqata lil-nnashri wa-al-ttawzī‘i

al-sshawāribiyyu d ‘abdu alḥamīdi 2017). ‘amalīāti albunūki dāru alkutubi wa-al-ddirāsāti al‘arabiyyati

’abdu alkhāliqi ‘abda al-Raḥmāni d t). shar‘iyyatu almu‘āmalāti allatī taqawwumin bihā almaṣārifu alʾislāmiyyatu majallatu aljāmi‘ati alʾislāmiyyati 59.(

ghāziyyun d ‘abdu al-rraḥīmi 2016). almurābaḥata lilʾāmiri bi-al-sshirāʾi tȧaṣīlahā alfiqhiyya waḍawābiṭahā al-sshurra‘iyyata majallatu alghaniyyati 6- 6.(

fawaddahu d ‘abdu alḥukmi 1992). alwa‘da al-ttamhīdiyya lil-tta‘āqudi wa-al-‘urbūni wa‘aqdi albay‘i alibtidāʾiyyi dāru alfikri al‘arabiyyi alqāhirati

alfayyūmiyyu ʾaḥamida bn muḥammadu bn ‘aliyyu d t). almiṣbāḥu almunīru fī gharību al-ssharḥi alkabīri almaktabatu al‘ilmiyyatu lil-nnashri

qāsimun d muḥammadu ḥusni 2018). alqānūna almadaniyya aliltizāmāti almuṣādara ṭ manshūrāti alḥalbiyyi alḥuqūqiyyati

alkanadiyyu d ʾaḥamida ‘abdu al-lhi 2011). almuṣādara alʾidāriyyata lil-iltizāmi fī alqānūni al-ʾimārāty maṭbū‘ātu jāmi‘ati aljazīrati

luṭfiyyun d muḥammadu ḥusāmi maḥmūdi 1995). almasʾūliyyata almadaniyyata fī marḥalati al-ttafāwuḍi dirāsatan fī alqānūnayni almiṣriyya wa-al-faransiyya al-nnasru al-ddhahabiyyu lil-ṭṭibā‘ati

maraṭāni d sa‘īdu sa‘di 2002). madkhalun lil-fikri aliqtiṣādiyyi fī alʾislāmi mwssh al-rrisālata

almiṣriyyu d rafyqu yūnisi 1409). bay‘a almurābaḥati lilʾāmiri bi-al-sshirāʾi fī almaṣārifi alʾislāmiyyati majallatu majma‘i alfiqhi alʾislāmiyyi 5) ،j

almuẓaffaru d maḥmūdu 2011). muṣādara aliltizāmi naẓariyyata al‘aqdi “ dirāsata muqāranatin biʾaḥkāmi al-ssharī‘ati alʾislāmiyyati ṭ dāra alḥāfiẓi lil-nnashri wa-al-ttawzī‘i

mkāʾī d muḥammadu maḥmūdu 2015). al-ttamwīla bi-al-murābaḥati fī albunūki alʾislāmiyyati dāru alfikri wa-al-qānūni

mulḥimun d iḥmad sālima 2005). bay‘a almurābaḥati wataṭbīqātihi fī almaṣārifi alʾislāmiyyati dāru al-tthaqāfati lil-nnashri wa-al-ttawzī‘i

ibna manẓūrin muḥammada bn mukarramu jamāli al-ddīni 1995). lisāna al‘arabi dāru ʾiḥyāʾi al-tturāthi al‘arabiyyi lil-nnashri

al-nnusshāru d jamālu khalīlu 2001). ʾaḥukkāma al‘urbūni bayna al-ssharī‘ati wa-al-qānūni dāra aljāmi‘ati aljadīdati

al-nydāny d yāsiru muḥammadu 2006). al‘urbūna “ dirāsata muqāranati bayna alfiqhi alʾislāmiyyi wa-al-qānūni almadaniyyi risālata duktwrāhin jāmi‘ata almanūfiyyati ṣ

ʾabū hashīmatin d ‘ādilun wamaḥmūdun d hishāmu 2014). almuṣādara alʾirādiyyata lil-iltizāmi fī qānūni almu‘āmalāti almadaniyyati al-ʾimārāty dāru alkutubi alqānūniyyati

Compound Muarabaha

Hind Matar Al-Otaibi(1)
Saleh Ahmed Al-Lhaibi(2)

Abstract:

Compound Murabaha is one type of the Amana (dependability) sales that has not been adequately studied by researchers in the United Arab Emirates. Therefore، we chose to deal with it in this research. We sought to come up with an accurate legal adaptation of compound Murabaha by asking the question: is it a sale or a new compound contract? We found that this is one of the most important problems we encounter in practice, especially due to the legal issues that may affect or render Murabaha illegal. This is precisely the rationale for choosing this problem، to which we will try to find some solutions، as shown in the study.

Keywords: Murabaha, Compound, Purchase order, Promising contract

(1) College of Law - University of Sharjah (Sharjah - U.A.E.)
hiindotb@outlook.sa

(2) College of Law - University of Sharjah (Sharjah - U.A.E.)