

شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية

عبد المجيد عبد الله دية

أستاذ مساعد، كلية الشريعة، جامعة الزرقاء الخاصة، الأردن

الملخص

بيع المرابحة للأمر بالشراء من بيوع الأمانة التي بينها الفقهاء في تراثنا الفقهي، وطبق هذا النوع من البيوع في المصارف الإسلامية المعاصرة، وانتشر تطبيقه انتشاراً واسعاً في عالم اليوم. وقد أثار بعض المعاصرين شبهات على الطريقة المتبعة في المصارف الإسلامية التي تطبق بيع المرابحة، منها أن هذا البيع هو: بيعتان في بيعة، وبيع ما ليس عندك، وبيع ما لا يُضْمَن، وبيع عينية، وأن الزيادة في ثمن السلعة قائمة على أساس الفائدة الربوية وغيرها... وقد قمت في هذا البحث بمناقشة هذه الشبهات، والرد عليها، وتوجيهها، وبيان ضوابطها المختلفة.

تاريخ استلام البحث: 2009/3/8، تاريخ قبول البحث: 2009/6/22.

كلمات مفتاحية: المرابحة، الأمر، المصارف الإسلامية، بيع.

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد، فإن من البيوع التي انتشرت في هذا العصر بيع المرابحة للأمر بالشراء، وطبقته المصارف الإسلامية، ومارسته كثير من المؤسسات المالية، حيث قام هذا البيع مقام الإقراض بفائدة.

وقد وجدت صوراً شبيهة لهذا البيع عند الإمام الشافعي، والحنفية، والحنابلة، وحتى عند المالكية. ودرس الفقهاء المعاصرون هذا النوع من البيوع في ندواتهم، ومؤتمراتهم العلمية، ومجامعهم الفقهية، وأجازوه بضوابط معينة وضعوها لهذا البيع.

مشكلة البحث:

ذكر بعض الباحثين شبهات حول بيع المرابحة للأمر بالشراء، كما تطبقه المصارف الإسلامية اليوم. ويناقش هذا البحث هذه الشبهات، ويحللها تحليلاً علمياً، ويذكر الرأي الراجح في المسألة.

الدراسات السابقة:

وردت دراسات سابقة حول هذا الموضوع، منها:-

بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية للدكتور القرضاوي. وبيع المرابحة للأمر بالشراء للدكتور محمد الأشقر، وبعض المخالفات الشرعية في استثمارات البنك الإسلامي للدكتور العزيزي، وصور التحايل على الربا للدكتور أحمد حوّي، وتحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق لمحمد نور علي عبد الله.

تمهيد:

بيع المرابحة من بيوع الأمانة، لأن البائع يخبر بئمن شراء السلعة، أو ما يسمى برأس مال السلعة، ويزيد عليه ربحاً. والأمر بالشراء هو الشخص الذي يطلب من شخص أو مؤسسة شراء سلعة معينة، على أن يلتزم بشرائها مرابحة لأجل.

وبالتالي فإن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو: طلب المشتري من شخص أو مصرف شراء سلعة معينة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة، بربح متفق عليه، زيادة على رأس المال، ويدفع الثمن نقداً، أو بعد أجل معين، أو مَقْسَطاً على دفعات.

وبالنظر والتأمل في نموذج عقد المرابحة الذي تستخدمه المصارف الإسلامية وفي ملحقاته، فإنه يتبين لي أن لهذا البيع أطرافاً عدة هي: المصرف، والأمر بالشراء، والكفيل، والبائع الأول، وأنه يتضمن العناصر التالية:-

- 1- وَعَدُّ مُلْزَمٍ مِنَ الْمُشْتَرِي لِلْمَصْرَفِ بِشَرَاءِ السَّلْعَةِ.
- 2- عَقْدُ بَيْعٍ بَيْنَ الْمَصْرَفِ وَالْبَائِعِ الْأَوَّلِ (وَهُوَ مَالِكُ السَّلْعَةِ).
- 3- عَقْدُ بَيْعٍ بَيْنَ الْمَصْرَفِ وَالْمُشْتَرِي (الْأَمْرُ بِالشَّرَاءِ).
- 4- اجْتِمَاعُ هَذِهِ الْعُقُودِ فِي عَقْدٍ وَاحِدٍ (أَي دَمَجُ هَذِهِ الْمَعَامَلَاتِ مَعَ بَعْضِهَا فِي مَعَامَلَةٍ وَاحِدَةٍ).

وأما المراحل التي يمر بها بيع المرابحة للأمر بالشراء فمرحلتان⁽¹¹⁾:

الأولى: مرحلة المواعدة: وعد من العميل بشراء

السلعة، ووعد من المصرف ببيعها للعميل.

ولكن بعض هذه الدراسات قد ركزت على الشبهات فقط أكثر من بيان الشبهة ومناقشتها والرد عليها، فرأيتُ في هذا البحث أن أذكر الشبهة، وأناقشها، وأبين الراجح في ذلك، والله المستعان.

منهجية البحث:-

قمت بجمع بعض هذه الشبهات كما وردت في كتب الباحثين، وذكرتُ بعض عباراتهم الفقهية عند القدامى والمعاصرين، ثم قمتُ بمناقشة هذه الشبهات وتحليلها، والرد عليها، وتبيان الراجح في كل شبهة. واعتمدت في ذلك على منهج الاستقراء والاستنباط والتحليل.

خطة البحث:-

قسمت هذا البحث إلى مقدمة موجزة عرضت فيها لمشكلة البحث، والدراسات السابقة، ومنهجية البحث، وخمسة مطالب، وخاتمة تضمنت النتائج والتوصيات.

ولكن، كأى قضية مستجدة في هذا العصر، أثار بعض الباحثين عدداً من الشبهات حول هذا البيع، وهي شبهات قديمة حديثة، سأتناولها بالمناقشة والرد عليها، في المطالب التالية:

- المطلب الأول: الشبهة الأولى: بَيْعَتَانِ فِي بَيْعَةٍ .
- المطلب الثاني: الشبهة الثانية: بَيْعٌ عَيْنَةٌ .
- المطلب الثالث: الشبهة الثالثة: بَيْعٌ مَا لَا يَمْلِكُ .
- المطلب الرابع: الشبهة الرابعة: بَيْعٌ فِيهِ رِبْحٌ مَا لَا يُضْمَنُ .
- المطلب الخامس: الشبهة الخامسة: الزيادة في ثمن السلعة قائمة على أساس الفائدة الربوية .

ولا بد قبل مناقشة هذه الشبهات والرد عليها من تمهيد يبين المقصود بهذا البيع، ورأي العلماء فيه.

وخالف بعض العلماء، فمنعوا هذا البيع، منهم: الألباني، وعبد الرحمن عبد الخالق، ومحمد رامز العريزي (27).

وأثار بعض العلماء المعاصرين، وغيرهم من القدامى، بعض الشبهات حول هذا البيع، سأتناولها بالمناقشة، والرد، والضبط، والتوجيه، في المطالب التالية:

المطلب الأول: الشبهة الأولى: بيعتان في بيعة:

ذهب الذين أبطلوا هذا البيع إلى أنه بيعتان في بيعة، فالبيعة الأولى ما بين المصرف ومالك السلعة، والبيعة الثانية ما بين المصرف والأمر بالشراء. وزعم بعضهم بأن الوعد الملزم بالشراء الذي يتعهد بموجبه الأمر بالشراء بشراء السلعة هو بيع ثالث (27).

واستدل هؤلاء بالسنة: عن أبي هريرة قال: "تهى رسول الله ﷺ عن بيعتين في بيعة" (25،6). ووجه الاستدلال عندهم أن النهي يفيد التحريم، فبيع المرابحة للأمر بالشراء حرام، لأنه بيعتان في بيعة أو ثلاث بيعات كما يزعم بعضهم.

وقد ذكر العريزي حول هذه الشبهة بعد ذكر الحديث: عن حكيم بن حزام قال: أتيت رسول الله ﷺ فقلت: يأتيني الرجل يسألني البيع ما ليس عندي، أتباع له من السوق، ثم أبيعته؟ قال: لا تبع ما ليس عندك (6). وحدث مالك أنه بلغه أن القاسم بن محمد سئل عن رجل اشترى سلعة بعشرة دنانير نقداً، أو بخمسة عشر ديناراً إلى أجل، فكره ذلك ونهى عنه (5).

حيث قال العريزي: هاتان صورتان هما طبق الأصل لصورة بيع المرابحة للأمر بالشراء، وقد نهى عن الصورة الأولى رسول الله ﷺ، وعدّ المواعدة بالبيع بيعاً، ونهى عن الصورة الثانية القاسم بن محمد

والثانية: مرحلة المعاودة: عقد شراء المصرف الإسلامي من البائع الأول، ثم عقد بيع المصرف الإسلامي للمشتري (الأمر بالشراء)، أي عقد شراء ثم عقد بيع.

وأما التكييف الفقهي لهذا البيع فهو: الوعد الملزم وعقد البيع، وبيع تقسيط، واجتماع عدة عقود في عقد واحد. وكلها جائزة شرعاً، وليس هنا موضع بسط أدلة المجيزين والمانعين، ومناقشتها، والترجيح بينها؛ لأن هذا ليس موضوع البحث، بل موضوعه ذكر بعض الشبهات، ومناقشتها، وتحليلها مع الترجيح.

وبجواز هذا البيع قال كثير من علماء الأمة، وعلى رأسهم الإمام الشافعي، ومحمد بن الحسن من الحنفية - ولا أعلم له مخالفاً في المذهب - وابن القيم من الحنابلة - ولا أعلم له مخالفاً في المذهب كذلك - وما فهمته من كلام مالك، أيضاً. كما قال بالجواز كثير من العلماء المعاصرين، منهم: محمد أبو فارس، وسامي حمود، وعمر الأشقر، ومحمد الأشقر، وعبد العزيز بن باز، وعلي الصوا، ومحمد شبير، وجبر الفضيلات، ورحيل غرايبة، ومحمد أبو صعلبيك، وأحمد حوى، وعبد العزيز الخياط، وعبد الحميد السائح، ورفيق المصري، ويوسف القرضاوي، وغيرهم الكثير لا أقدر على إحصائهم.

ومن المؤتمرات والمجامع الفقهية التي أجازت ذلك: مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي سنة 1399 هـ، ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت سنة 1409 هـ، ومجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة سنة 1409 هـ، وغيرها الكثير أيضاً. (2،3،5،10،11،20،30)

حيث عدّهما بيعتين في بيعة، وكذلك الإمام مالك جعل البيع نقداً أو البيع لأجل، بيعتين في بيعة، وهذا منهى عنه⁽²⁷⁾.

مناقشة الشبهة والرد عليها:

يمكن مناقشة هذه الشبهات والرد عليها من عدة وجوه:

الوجه الأول: تفسير بيعتين في بيعة بمعنى: أبيعك هذا الثوب بنقد بعشرة، وبنسيئة بعشرين، ولا يفارقه على أحد البيعين، فإذا فارقه على أحدهما، فلا بأس إذا كان العقد على أحد منهما. وهناك تفسير آخر هو: أن يقول: أبيعك داري هذه بكذا، على أن تبيني فرسك بكذا، فإذا وجبت لي فرسك وجبت لك داري. والتفسيران قال بهما الشافعي، والعقد فاسد على التفسير الأول عند أكثر أهل العلم؛ لأنه لم يحدد الثمن؛ والعلة في تحريم ذلك عدم استقرار الثمن في صورة بيع الشيء الواحد بثمنين، والعقد فاسد أيضاً على التفسير الثاني؛ لأنه بيع وشرط ويؤدي إلي جهالة الثمن^(34،35).

وقد فسر الإمام مالك هذا الحديث بقوله: إنه بلغه أن رجلاً قال لرجل، ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسئل عن ذلك عبد الله بن عمر، فكرهه ونهى عنه⁽⁵⁾. وقد شرح أبو عمر بن عبد البر هذا الحديث الموقوف على ابن عمر بقوله: هذا الحديث عند مالك فيه وجهان:

أحدهما: العينة.

والثاني: أنه من باب بيعتين في بيعة⁽²⁵⁾.

وقد اعتمد بعض الفقهاء على حديث ابن عمر في منع بيع المرابحة للأمر بالشراء؛ لأنه يتضمن شراء المصرف للسلعة نقداً، ثم بيعها للأمر بالشراء لأجل. وهذا الفهم ليس مقصوداً من الحديث البتة، إنما

المقصود بيع العينة وهو حيلة من حيل الربا كما سنرى، أو بيعتان في بيعة كما بينها مالك في الموطأ وشرح الموطأ كذلك.

ولقد تأملت ملياً في بلاغات مالك ومذاهب الفقهاء في هذا الباب، ومنها الحديث الموقوف على ابن عمر، فرأيت أن هذه الأحاديث والآراء الفقهية تنضوي تحت باب بيعتين في بيعة، كما وضعها الإمام مالك في الموطأ، وهذا ما أكده شرح الموطأ في أكثر من مصنف، وعلى رأسهم ابن عبد البر.

فبيع السلعة بألف نقداً هو عقد بيع، وبيعها بألفين لسنة هو عقد بيع آخر، وافترق المتبايعان دون أن يحدداً بيعاً واحداً معيناً، وبالتالي فهما بيعان في صفقة واحدة، وهذا منهى عنه لجهالة الثمن، حيث افترقا ولم يحدداً ثمن النقد أم ثمن الأجل، وهو الراجح عندي.

وقد تعمدت بيان مذهب المالكية في هذا الباب. لأن بعض الفقهاء وجد في بعض صور العينة عندهم، وكذلك بعض معاني بيعتين في بيعة، مُتَكَافِئاً لإبطال بيع المرابحة للأمر بالشراء، والحقيقة غير ذلك كما رأينا عند الكثيرين من شرح الموطأ.

وقد ذهب إلى هذا التفسير في معنى بيعتين في بيعة أبو حنيفة، والمالكية، والشافعي، والحنابلة، وابن عبد البر، وابن القاسم، وسليمان بن يسار، وعبد العزيز بن أبي سلمة، والأوزاعي، وعطاء بن أبي رباح، والثوري، والقاضي، والشوكاني^(22،23،25،34،40).

الوجه الثاني: تعليل النهي عن بيعتين في بيعة:

علل الفقهاء النهي عن بيعتين في بيعة بعدة علل منها: ^(22،23،25،34،40)

1. الجهالة في الثمن؛ لأن البائع والمشتري يفترقان على غير ثمن معين، وذهب إلى القول بهذا المعنى الشافعية، والحنابلة، وأبو حنيفة.

وأما بالنسبة لعلّة العينة وهي من حيل الربا، فالراجح أن لها معنى آخر غير بيعتين في بيعة سنيبيه في موضع آخر.

وأما علة الغرر فهناك معانٍ كثيرة ذكرها الفقهاء تسببه كالجهاالة في الثمن، والتعليق على شرط في المستقبل.

وتأسيساً على ما سبق فإنني أرى أن العلة في النهي عن بيعتين في بيعة هي الغرر الذي سببه الجهالة في الثمن، أو التعليق على شرط في المستقبل وهو الصواب عندي.

ولا يوجد ثمة مانع من أن نعلل النهي بالجهالة، ولكن الأصوب أن نعلله بالغرر الذي سببه الجهالة في الثمن.

وذهب إلى التعليل بالغرر الذي سببه الجهالة في الثمن أكثر أهل العلم، وعلى رأسهم المذاهب الفقهية الأربعة، وإن كان بعضهم قد ذكر عللاً أخرى كما مر معنا.

الوجه الثالث: عرض بيع المرابحة للأمر بالشراء على ما مر من معانٍ وعلل:

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية يمر بعدة مراحل هي:

المرحلة الأولى: وعد الأمر بالشراء للمصرف بالشراء منه، وهو عقد مستقل، وهو ليس ببيعاً.

المرحلة الثانية: شراء المصرف السلعة من مالكها بثمن محدد، وهو عقد مستقل أيضاً لا علاقة له بالعقود الأخرى.

المرحلة الثالثة: بيع المصرف السلعة للأمر بالشراء بثمن معلوم، وهو عقد مستقل أيضاً، والثمن

المعلوم هنا هو ثمن السلعة مع زيادة ربح، سواء باعها المصرف نقداً أو لأجل، أي البيع مرابحة.

فهذه العقود الثلاثة عقود منفصل بعضها عن بعض ومستقل.

2. الربا عند من يمنع بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل الأجل، وذهب إلى القول بهذا المعنى ابن مسعود، والشافعية، والحنابلة، والمالكية.

3. التعليق بشرط مستقبل يجوز وقوعه وعدم وقوعه؛ فلم يستقر الملك بناءً على أحد وجوه التفسير عند الشافعي لمعنى بيعتين في بيعة.

4. العينة، وهي من حيل الربا، وقال بهذا المعنى الإمام مالك.

5. الغرر، لأنه لا يدري ما عقد عليه بيعه، وقال بهذا المعنى الإمام مالك، وابن القاسم، وابن عبد البر، وغيرهم.

أقول: إن الحكم الشرعي يمكن أن يناط بعلّة واحدة أو بعدة علل؛ فالجهالة في الثمن تصلح أن تكون علّة؛ لأن المتبايعين قد افترقا حقيقة على غير ثمن معلوم، وهذه الجهالة تفضي إلى المنازعة والخسومة التي من أجلها كان المنع لهذا البيع. والقاعدة الفقهية تنص على أن: (كل جهالة تفضي إلى المنازعة فهي مفسدة للعقد)⁽¹⁸⁾.

وأما بالنسبة لعلّة الربا فلا تصلح أن تكون علّة للنهي عن بيعتين في بيعة؛ لأن الربا لا يكون إلا بين متمثلين في الجنس، أما إذا اختلفت الأصناف كبيع سيارة بالدنانير الأردنية مثلاً، مع الزيادة على سعر السيارة عن سعر يومها بسبب الأجل، فلا يكون ربا في هذا البيع؛ لأنه يجوز التفاضل والنساء والتفرق قبل القبض، لاختلاف علة الربا بينهما، ولقول النبي عليه السلام: ".... فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم...."⁽³⁷⁾.

وأما بالنسبة لعلّة التعليق على شرط في المستقبل، فهذه علّة محتملة؛ لأن هناك غرراً في هذا البيع، والغرر أمر منهى عنه في شريعتنا، فالعلّة إذاً هي الغرر، وسببه التعليق على شرط في المستقبل.

إلى الربا، وصورته أن يقول رجل لرجل: أعطني عشرة دنانير على أن أدفع لك ضعفها بعد مدة، فيقول له: هذا لا يصلح، ولكن أبيعك سلعة كذا (أي سلعة من السلع ليست موجودة عنده) ثم يذهب ويشترى بها من السوق، ويقبضها له بعد أن كمل البيع بينهما، ويعطيها له بضعف المبلغ (السعر) لأجل^(25،15).

يقول العزيمي عن هذه الصورة وغيرها من الصور عند الإمام مالك: هي صورة طبق الأصل لبيع المرابحة للأمر بالشراء، وقد ظهرت في عصر رسول الله ﷺ، وسأل عنها حكيم بن حزام رسول الله ﷺ فنهاه عنها، وسئل عنها عبد الله بن عمر رضى الله عنه راوي حديث النهي عن بيع العينة فنهى عنها، كما نهى عنها الإمام مالك⁽²⁷⁾.

عدّ هؤلاء السلعة تحايلاً (أي حيلة)، فبدل أن يعطيه عشرة دنانير بعشرين ديناراً لأجل وهو ربا، أعطاه سلعة بعشرة دنانير بعشرين ديناراً لأجل وهي صورة قريبة من بيع المرابحة للأمر بالشراء.

مناقشة الشبهة والرد عليها:

يمكن مناقشة هذه الشبهة من عدة وجوه:

الوجه الأول: معنى بيع العينة: المقصود بالعينة وهو السلف أو القرض. والعينة: فعلة من العين وهو النقد، وهي أن يشتري السلعة بثمن مؤجل ويبيعه بالعين (النقد) بثمن حال أقل من ثمنها المؤجل، حيث يكون الشراء ثم البيع مرة أخرى من البائع نفسه، وليس به إلى السلعة حاجة^(24،11،8).

وسبب التسمية هو:

- 1- حصول العين في هذا البيع أي النقد، فمشتري السلعة إلى أجل يأخذ بدلها نقداً حاضراً لحاجته إليه.
- 2- لأنه يعود على البائع عين ماله أي تعود السلعة إلى البائع ويحصل على الربح. وما لم تعد السلعة إلى

فأين البيعتان في بيعة مع أنها عقود مستقلة؟

وأين الجهالة في الثمن في هذه العملية؟

وأين الغرر في هذه العقود الثلاثة؟

وأين التعليق على شرط في المستقبل؟ وأين

الافتراق على إبهام؟

إن المصرف والأمر بالشراء - في بيع المرابحة للأمر بالشراء - يفترقان على بيع محدد، وثمن معين واضح للعيان، ولا يحتاج إلى برهان، وهو بيع المصرف للسلعة بثمن معين لأجل معين مرابحة، فلا يفترقان على إبهام، ولا غرر ولا جهالة، وإذا انتفت العلة ينتفي الحكم، وهو التحريم والمنع، لأن الحكم يدور مع العلة وجوداً وعدمًا .

الشبهة الثانية: بيع عينة:

ذهب عدد قليل من الفقهاء إلى أن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو إحدى صور بيع العينة، وبيع العينة محرم في الشريعة، واستدلوا بالحديث الذي رواه أبو داود في سننه عن أبي عبد الرحمن الخراساني أن عطاء الخراساني حدثه أن نافعا حدثه عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: سمعت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - يقول: "إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه، حتى ترجعوا إلى دينكم"⁽¹⁾.

ووجه الاستدلال في هذا الحديث هو: حمل هذا على الاشتغال بالزرع في زمن يتعين فيه الجهاد فأصابعهم الذل، وسبب هذا الذل أنهم لما تركوا الجهاد في سبيل الله الذي به عز الإسلام، عاملهم الله بنقيضه. وقوله: "حتى ترجعوا إلى دينكم" فيه زجر بليغ؛ لأنه نزل الوقوع في هذه الأمور - ومنها التبايع بالعينة - منزلة الخروج من الدين. وهذا يدل على التحريم⁽²²⁾.

وعدة هؤلاء صورة من صور بيع العينة عند المالكية، وهي بيع الرجل شيئاً لا يملكه، وهو ذريعة

بالربح نسيئة، يبيعه المستقرض بأقل ليقضي دينه، اخترعه أكلة الربا وهو مكروه مذموم شرعاً⁽²⁴⁾.

وبناءً على الراجح من تعريف العينة ومعناها، فإن بيع العينة يتحقق إذا تواطأ "المصرف الإسلامي" مع المشتري على بيع البضاعة بثمن مؤجل يزيد على الثمن النقدي، على أن يشتريها المصرف بعد ذلك من المشتري، وقبل أداء الثمن بسعر أقل من هذا الثمن، فإذا لم يكن هناك تواطؤ حين البيع بالأجل، وإنما اشترى المصرف الإسلامي هذه البضاعة بسعر السوق النقدي، فإن ذلك لا يكون من العينة سواء كان هذا الثمن أقل أو أكثر من ثمن البيع الآجل⁽²⁷⁾.

والسلعة تكون ملكاً للبائع، بينما في المرابحة فإن السلعة بداية لم تكن لدى البائع (المصرف)، بل كانت لدى طرف ثالث، ثم اشتراها المصرف، ثم باعها للمتعمّل (الواعد)، ولم يقدّم المصرف بشرائها ثانية من الواعد كما هو الحال في بيع العينة. فالممنوع إذاً ما كان في صورة قرض بزيادة، وظهر في صورة بيع (كالعينة)، أما المرابحة للأمر بالشراء فهي بيع خالص⁽²⁷⁾.

نستنتج من المناقشات السابقة أن هناك فروقاً - من حيث المعنى - بين بيع العينة وبيع المرابحة للأمر بالشراء، نبين بعضها في الجدول التالي:

جدول (1): يبين الفروق - من حيث المعنى - بين بيع العينة وبيع المرابحة للأمر بالشراء

بيع المرابحة للأمر بالشراء	بيع العينة
1. السلعة لم تكن بداية ملكاً للبائع (المصرف).	1. السلعة ملك للبائع.
2. يبيع المشتري السلعة بأكثر مما اشتراها به عادة.	2. يبيع المشتري السلعة للبائع بأقل مما اشتراها به ليحصل على النقود (القرض).
3. لا يقوم البائع (المصرف) بشراء السلعة ثانية من المشتري (الأمر بالشراء).	3. يقوم البائع بشراء السلعة ثانية من المشتري نقداً.
4. لا ترجع السلعة للبائع (المصرف).	4. ترجع السلعة (العينة) للبائع.
5. يحصل المشتري على سلعة.	5. يحصل المشتري على نقود.

البائع لا تبقى عينة؛ لأنه من العين المسترجعة لا العين مطلقاً^(23، 24، 34).

وصورة العينة المشهورة عند الفقهاء هي: بيع سلعة بثمن مؤجل، ثم شراؤها قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر. وهذه الصورة المشهورة ذكرتها المذاهب الأربعة، ورجحها فقهاء المذهب الحنفي، إذا عادت السلعة إلى البائع، واشتراها بأقل مما باعها، وهذا مكروه تحريماً. وهناك صورة أخرى للعينة تكون السلعة للمشتري، وترجع إليه، ذكرها الرافعي من فقهاء الشافعية، وهي: أن يبيع طالب النقود سلعة عنده نقداً لشخص، ثم يشتريها منه لأجل، وقد أفتى بعض الشافعية بأن هذا البيع إذا صار عادة صار البيع الثاني كالمشروط في الأول، فيبطلان جميعاً^(13، 23، 24، 34).

وهناك صورة قريبة من الصورة السابقة بإدخال ثالث في العملية وهي: أن يبيع المقرض إلى المستقرض سلعة باثني عشر درهماً، ويسلمها له، ثم يبيعها المستقرض إلى ثالث بعشرة، ويسلمها له، ثم يبيعها الثالث إلى صاحبها وهو المقرض بعشرة، ويسلمها له، ويأخذ منه العشرة ويدفعها للمستقرض فيحصل للمستقرض عشرة ولصاحب السلعة اثنا عشر درهماً، وهذا من حيل الربا، وهذا كما ترى بيع العين

المتبايعين وأجزته بصحة الظاهر، وأكره لهما النية إذا كانت النية لو أظهرت كانت تفسد البيع⁽²⁰⁾.

فالنية والقصد من العينة هي القرض، وليس السلعة، وبالتالي فإن هذه النية تفسد عقد البيع عند الشافعي.

فالعينة ذريعة إلى نقود بنقود، وهذا ما قاله ابن عباس عنها: أرى مئة بمئة بخمسين بينهما حريرة أي خرقة جعلها في بيعهما، وبتحريم هذا البيع سد جمهور الفقهاء الذريعة إلى القرض الربوي، لا سيما وأن المتعاملين كثيراً ما يلجؤون إلى العينة للتحايل على الربا المحرم، فبيع العينة إذا وقع عن مواطأة لفظية، أو عرفية، أو وجود التهمة، فإنه يكون ممنوعاً محرماً^(11، 21، 29)، بمقاصدها كما تنص القاعدة الفقهية.

وبناءً على ما سبق من بيان للهدف والقصد من العينة، وعلى دراستي وتحليلي للقصد من بيع المرابحة للأمر بالشراء، وما توصلت إليه من استنتاجات واستنتاجات، فإنني أستطيع أن أبين بعض الفروق بينهما - من حيث المقصد - في الجدول التالي:

وبهذا يتبين الفارق الكبير بين بيع العينة وبيع المرابحة للأمر بالشراء.

الوجه الثاني: القصد من بيع العينة:

العينة حيلة على الربا، وجمهور الأئمة من حنفية ومالكية وحنابلة وبعض الشافعية على تحريمها، والفئة الأخرى من الشافعية ومنهم الشافعي يعدون العقد فاسداً إذا ظهر القصد إلى القرض، أما إذا لم يظهر القصد إلى القرض فإن العقد صحيح عندهم. فالعينة فيها قصد الربا، والحقيقة والقصد معلومان، فهو لا يخرج عن بيع مئة بمئة وخمسين إلى سنة، فلْيَدْخُلُوا محل الربا أو يُخْرِجُوهُ فليس هو المقصود، والمقصود معلوم، والله لا يخادع ولا تروج عليه الحيل، ولا تلتبس عليه الأمور، وذهب إلى تحريم العينة أيضاً ابن عباس، وعائشة، والحسن، وابن سيرين، والشعبي، والنخعي، وربيعه، وعبد العزيز بن أبي سلمة، والثوري، والأوزاعي، وإسحق، وأصحاب الرأي^(20، 23، 24، 25، 29، 30).

وأرى من المفيد أن أنقل كلام الشافعي في هذا المقام، وهو يقول: "أصل ما أذهب إليه أن كل عقد كان صحيحاً في الظاهر لم أبطله بتهمة ولا بعبادة

بين جدول (2): يبين الفروق - من حيث المقصد - بين بيع العينة وبيع المرابحة للأمر بالشراء

بيع المرابحة للأمر بالشراء	بيع العينة
1. المقصد هو الحصول على السلعة وليس على المال.	1. المقصد هو الحصول على القرض لقضاء دينه، فالهدف إذاً هو الحصول على المال وليس السلعة.
2. المشتري هدفه السلعة والبائع هدفه الربح ولا يوجد ربا.	2. المشتري هدفه القرض والبائع هدفه الربح ويخاف من الربا.
3. القصد هو البيع الخالص (أي البيع المطلق)	3. القصد هو التحايل على الربا.

الشبهة الثالثة: بيع ما لا يملك:

ذهب القليل من الفقهاء، من المانعين لهذا البيع، إلى أن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو بيع ما ليس عند الإنسان، أي مالا يملك المصرف، وهذا ممنوع شرعاً. فالمصرف الإسلامي يبيع السلعة قبل أن يملكها لعدة اعتبارات، منها:

- 1- اعتبار أن الوعد - الذي يتم بين المصرف والأمر بالشراء - بيع.
- 2- اعتبار أن هناك اتفاقاً بين الأمر بالشراء والمصرف على أن يقوم المصرف بشراء السلعة؛ فإذا اشتراها فإن الآخر يشتريها من المصرف بسعر منقذ عليه وربح معلوم لأجل معلوم، فهذا الاتفاق هو عقد بيع قبل أن يشتري المصرف السلعة ويملكها، ثم بيع ما لا يملكه المصرف وقبل أن يتسلمه ويحرزه، وهذا البيع هو بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد الوعد بالشراء وشراء المصرف للسلعة من البائع الأول⁽³⁾.

وقالوا بأن الوعد على الاعتبار الثاني عقد أيضاً، وبالتالي فإن المصرف قام ببيع السلعة قبل أن يملكها، وهذا باطل وحرام⁽³⁾.

واستدل هؤلاء بالحديث: عن حكيم بن حزام قال: أتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقلت: يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق ثم أبيعته؟ قال: لا تبع ما ليس عندك⁽⁶⁾.

وجه الاستدلال في هذا الحديث: معنى لا تبع ما ليس عندك: لا تعده بالبيع ثم تذهب لتشتريه، لأن مواعدتك له بالبيع قبل أن تشتريه يُعدّ بيعاً فيكون بيع ما لا تملك، وإنما كانت المواعدة بالبيع بيعاً؛ لأن العبرة بالعقود للمقاصد والمعاني، لا للألفاظ والمباني. الرد على هذه الشبهة: يمكن الرد على هذه الشبهة من عدة وجوه، هي:

الوجه الأول: الجمع بين روايات الحديث:

وردت روايات أخرى لهذا الحديث منها: عن حكيم بن حزام قال: "سألت النبي ﷺ فقلت: يا رسول الله، يأتيني الرجل يسألني بيع ما ليس عندي أبيع منه ثم أبتاعه له من السوق؟ قال: لا تبع ما ليس عندك⁽⁴⁾".⁽³⁸⁾

وفي الجمع بين النصوص المتعددة يقول المباركفوري: قوله (أبتاع له من السوق) بتقدير همزة الاستفهام، أي أشتري له من السوق؟ وقوله (ثم أبيعته) لم يقع هذا اللفظ في رواية أبي داود، ولا في رواية النسائي ولا في رواية ابن ماجه، والظاهر أنه ليس على معناه الحقيقي، بل المراد منه التسليم، ومقصود السائل أنه هل يبيع ما ليس عنده، ثم يشتريه من السوق، ثم يسلمه للمشتري الذي اشترى له منه⁽³⁵⁾.

وتأييداً لما سبق فقد وردت الروايات عند أبي داود والنسائي وابن ماجه بمعنى: هل أبيع ما يسأل عنه من المبيع الموصوف في الذمة ثم أشتريه له من السوق؟^(1، 33، 38).

وبالتالي فإن هذه الروايات توضح وتفسر وتكمل رواية الترمذي، حيث إن حكيم بن حزام لا يبيع الرجل بعد أن يشتريه، بل قبل أن يشتريه، ثم يذهب إلى السوق فيشتريه، ثم يسلمه إياه.

الوجه الثاني: معنى "لا تبع ما ليس عندك":

هذه العبارة التي وردت في النصوص الشرعية تحتل عدة معانٍ، منها:

1- لا تبع ما ليس في حفظك: لأن عند ظرف مكان تعني الحضرة، والحضرة تدل على الحفظ كما لو قال: وضعت الشيء عندك، يعني الاستحفاظ^(12، 36).

ولكن قد لا يكون الشيء في حفظ الإنسان ويملكه، فيجوز بيعه كالوديعة، وقد يكون في حفظه ولا يملكه،

متعارضة في الظاهر، ولأن النصوص الشرعية يكمل بعضها بعضاً، والقيد يتضمن المعنى الذي لأجله كان النهي عن بيع ما لا يملكه الإنسان، وهو الخطر من عدم القدرة على التسليم الذي يسبب الغرر حقيقة⁽¹²⁾.

فإذا كان المبيع موصوفاً في الذمة، وعام الوجود في الأسواق عادة، ومعلوماً بمواصفات محددة، ومالاً متقوماً، فإنه لم يبق إلا عدم القدرة على التسليم؛ لتسبب الغرر الذي من أجله كان النهي عن بيع ما ليس عند الإنسان.

وبمقارنة ما سبق بما عليه العمل في المصارف الإسلامية، فإن المنهي عنه هو أن يبيع الرجل شيئاً لا يملكه بيعاً تاماً، وليس وعداً بالبيع أو بالشراء، ثم يذهب ويشتريه من السوق ويسلمه للمشتري. أما في المصارف الإسلامية فإن المصرف يعد المشتري بالبيع، أو يعد الأمر المصرف بالشراء، ثم يشتري المصرف السلعة من السوق، ثم يبيعه بعد ذلك بيعاً تاماً للأمر بالشراء.

ووعد المصرف أو الأمر بالشراء ليس بيعاً، ولا يكون عقداً حتى عند من يقول بالإلزام بالوعد؛ لأن الوعد يصدر من إرادة منفردة، كما هو الحال في الخطبة فهي وعد بالزواج، ولكنها ليست عقداً باتفاق الفقهاء.

وإذا توفي الواعد قبل أن يقوم البنك بالشراء، أو قام البنك بالشراء إلا أنه لم يبيع الواعد، فلا يحق للمصرف أن يطالب الورثة بتنفيذ الوعد، بينما إذا تم البيع بين الطرفين يكون ملزماً، ويحق للمصرف أن يطالب الورثة بتنفيذ ما جاء في العقد، ويلزمهم بذلك شرعاً وقانوناً⁽²⁷⁾.

وهذا المعنى أقره المشاركون في المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية في الكويت سنة 1982م، بقولهم: "إن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد

كأن يكون مملوكاً لغيره فلا يجوز بيعه، مما يدل على أن ما ليس عند الإنسان لا يعني ما ليس في حفظه.

2- لا تبع ما ليس مملوكاً لك: ظرف المكان "عندك" يشير إلى الملك، وهذا محل اتفاق عند فقهاء المذاهب الأربعة الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، والمراد بما ليس مملوكاً العين دون الدين كما في السلم فإن مداره على الصفة^(15، 19، 28، 32، 34)، ومعنى هذا أن المثليات الموصوفة في الذمة يجوز بيعها كما في السلم.

ونقل ابن القيم عن شيخه ابن تيمية أقوالاً حول معنى "لا تبع ما ليس عندك"، أظهرها وأصحها أن هذه العبارة يراد بها بيع ما في الذمة مما ليس مملوكاً له، ولا يقدر على تسليمه، ويربح فيه قبل أن يملكه، ويضمنه، ويقدر على تسليمه، ولم يرد النهي عن السلم الحال ولا المؤجل مطلقاً، ومما يؤيد أن هذا هو مراد النبي - صلى الله عليه وسلم - أن السائل سأل عن بيع شيء مطلق في الذمة حالاً، فلو كان السلف الحال لا يجوز مطلقاً لقال له ابتداءً: لا تبع هذا سواء أكان عنده أم ليس عنده، فلما لم ينة النبي - صلى الله عليه وسلم - عن ذلك مطلقاً، بل قال: "لا تبع ما ليس عندك" علم أنه فرق بين ما هو عنده ويملكه ويقدر على تسليمه، وما ليس كذلك، وإن كان كلاهما في الذمة، وهذا القول هو الصواب عند ابن القيم⁽³¹⁾.

وبناءً على ما سبق فإن الحديث قد جاء لسبب خاص، وهو ما كان يفعله حكيم بن حزام من بيع شيء موصوف في الذمة، ثم يذهب إلى السوق ليشتريه ويسلمه للمشتري، وهذا ما يدل عليه سياق الحديث ونصه، ولم يكن يطلب ملك الغير بعينه، بل كان يطلب جنس الشيء، أي ما هو موصوف في الذمة.

إن الشارع الحكيم قد أجاز بيع ما هو موصوف في الذمة، وما ليس مملوكاً للبائع، كما في السلم والاستصناع ونحوهما، ولذا لا بد من تقييد المعنى؛ لأن النصوص الشرعية لا تتعارض حقيقة، وإن بدت

الرد على الشبهة: يمكن الرد على هذه الشبهة بما يلي:

1- إذا اشترى المصرف فقد أصبح مالكا، ويتحمل تبعه الهلاك، فلو هلكت السلعة المشتراة فإنها تهلك على حساب المصرف، وليس على حساب الأمر بالشراء⁽¹⁰⁾.

2- وجود العقد الثاني - وهو عقد بيع المرابحة - يعني أن المصرف باع ما ملك وبيع ما ضمن⁽¹¹⁾.

3- الوعد الملزم شيء، وعقد المرابحة - بعد تملك السلعة وحيازتها، مع تحمل مسئوليتها إلى أن يتم البيع للأمر بالشراء، وتحمل تبعه الرد بالعيب الخفي - شيء آخر فهما عقدان منفصلان، وبيع ما لم يضمن لا يتحقق إلا إذا اقتصر على الوعد الأول، وعُدَّ عقد بيع، أما إذا كان عقد البيع بعد تملك المأمور للسلعة فهذا لا حرج فيه⁽¹¹⁾.

4- عندما يشتري المصرف الإسلامي السلعة ليبيعها مرابحة يتحمل المخاطر المتعلقة بالسلعة من سرقة، أو حريق، أو غرق، أو فساد، إلى أن يتم إجراء العقد الثاني مع العميل (الأمر بالشراء) واستلامه الفعلي للسلعة، وحينئذ ينتقل ضمان السلعة إلى المشتري (العميل)⁽²⁶⁾. ولقد سمعتُ من مدير عام أحد المصارف عدة أنواع من الخسائر تحملها المصرف.

5- عندما يشتري المصرف السيارة من إحدى الوكالات، فإن المصرف لم يقبض السيارة قبضاً فعلياً أو لم تدخل في حوزته - كما يقول المعترضون - ويقوم المصرف بإبرام عقد آخر مع العميل ليذهب مباشرة إلى الوكالة لاستلام سيارته، ويرد على هذا الاعتراض بالقاعدة الفقهية التي نصها: "قبض كل شيء بحسبه" فعملية القبض تختلف من سلعة لأخرى،

تملك السلعة وحيازتها، ثم بيعها للأمر بالربح المذكور في الوعد السابق جائز شرعاً، طالما تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، كما أن هذا الوعد قد يكون ملزماً أو غير ملزم⁽²⁷⁾.

المطلب الرابع: الشبهة الرابعة: بيع فيه ربح ما لم يضمن:

يرى عددٌ قليلٌ من الفقهاء أن بيع المرابحة للأمر بالشراء ينطوي على ربح ما لم يضمن، بمعنى أن المصرف باع السلعة وبيع فيها قبل أن يقبضها وتنتقل من ضمان البائع إلى ضمان المشتري، وهذا بيع فاسد؛ لأن المصرف لم يقبض السلعة حقيقة^(10، 11، 26).

ويرى بعضهم أن اقتران الإلزام ببيع المرابحة للأمر بالشراء يؤدي إلى محاذير شرعية منها ربح ما لم يضمن⁽¹¹⁾.

وعدّوا أن ضوابط الصحة والوفاء بالوعد في المرابحة ألا يبيع المصرف البضاعة إلا إذا قبضها، ودخلت في ضمانه قبل أن يبيعها للعميل⁽³⁾.

واستدل هؤلاء بالسنة: عن عبد الله بن عمرو أن رسول الله ﷺ قال: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لا يضمن، ولا بيع ما ليس عندك"⁽⁶⁾، وموطن الاستدلال فيه: ولا ربح ما لا يضمن.

والمعنى: لا يحل بيع فيه ربح ما لم يضمن، أي لا يحل الربح الحاصل من بيع ما اشتراه قبل أن يقبضه، وينتقل من ضمان البائع إلى ضمانه فإنه يبيع فاسد. فالربح في كل شيء يحل إذا كانت الخسارة عليه، فإن لم تكن الخسارة عليه بل على البائع أي قبل القبض فإن الربح لا يحل؛ لأن المبيع لم يدخل بالقبض في ضمان المشتري⁽³⁵⁾.

ووجه الاستدلال: لفظ "لا يحل" يدل على الحرمة، أي أن ربح المبيع قبل القبض حرام.

تبعه الرد بعيب خفي، ويتحمل المخاطر المتمثلة في عدم قدرة الأمر على التسديد، وعدم كفاية الضمانات، أما بعد التسليم للأمر بالشراء فلا ضمان⁽¹⁶⁾.

8- إن الواقع العملي يثبت أن المصارف الإسلامية تتحمل خسائر في بعض عمليات المرابحة، حيث تتلف السلع قبل تسليمها للمشتري، ويضمنها المصرف، مما يبين أن المصرف يضمن السلعة قبل بيعها للأمر بالشراء وقبضها من المصرف. ولقد اطلعت على بعض هذه الحالات.

الشبهة الخامسة: هذا البيع وجه آخر لسعر الفائدة:

الزيادة في ثمن السلعة في هذا البيع قائمة على أساس سعر الفائدة الربوية التي تتعامل بها البنوك التجارية التقليدية، وهو أخذ الأبدال عن الآجال. فالبنوك التجارية تجري اقتضاء عائد التمويل في صورة فائدة محددة مسبقاً، بصرف النظر عن نتيجة النشاط، وهذا البيع لا يختلف عن ذلك، إذ أن عائد التمويل بالنسبة للبنك الإسلامي يتمثل في صورة هامش مرابحة محدد مسبقاً، حسب المدة الزمنية التي يتم بها سداد الدين، إلا أن البنك الإسلامي يسمى هذا العائد ربحاً، والبنوك التجارية تسميه فائدة، وهو في كلتا الحالتين ربا محرماً^(16، 27).

الرد على الشبهة: يمكن الرد على هذه الشبهة

بما يلي:

1- هناك فرق بين أساس الفائدة في العمليات المصرفية للمصارف التقليدية، وأساس اكتساب الربح في المصارف الإسلامية؛ فالربح في عمليات المرابحة للأمر بالشراء عبارة عن مبلغ متفق عليه، يمثل زيادة على الثمن الأول الذي يمثل تكلفة السلعة أو البضاعة،

فهناك سلع ينطبق عليها القبض الحقيقي، وهناك سلع ينطبق عليها القبض الحكمي، وفي مثالنا ينطبق القبض الحكمي بمجرد إتمام عملية البيع بين الوكيل والمصرف، وتخليّة السيارة وإطلاق يد المصرف الإسلامي للتصرف فيها بيعاً أو هبة أو نحوها، سواء أكانت السيارة في موقف سيارات البنك، أو في مكان آخر، كما أن للمصرف، بموجب عقد الوكالة، أن يوكل وكيل السيارات للاحتفاظ بمشترياته عنده، وفي هذه الحالة يكون الوكيل مجرد أمين على هذه السيارات ليس له أن يتصرف فيها دون إذن من المصرف (المالك)⁽²⁶⁾.

6- طرق القبض التي وردت في النصوص الشرعية ليست تعديده، بل هي كفيات مختلفة للقبض، يمكن أن تتغير بحسب اختلاف المبيعات والأزمان والأمكنة والأعراف وغيرها، وبهذا المعنى قال جماهير الفقهاء في قواعدهم وأحكامهم، ومنهم ابن تيمية حيث يقول: "القبض يجب وقوعه على حسب ما اقتضاه العقد لفظاً وعرفاً"⁽⁷⁾.

ويقول ابن رجب: "يحصل بالتخليّة التمكن من القبض، ولهذا ينتقل الضمان في بيع الأعيان المميزة بمجرد العقد على المذهب"⁽¹⁴⁾. فإذا قام البائع بالتخليّة بين المشتري والسلعة، فإن المشتري يتمكن في هذه الحالة من القبض، وينتقل الضمان إليه، فالتخليّة قبض حكمي، يؤدي إلى تمكين المشتري من التصرف بالمبيع دون حائل ولا مانع.

7- إن المصرف، وقد اشترى البضاعة، أصبح مالكا لها، يتحمل تبعه الهلاك قبل التسليم، وتبعه مخالفة المواصفات وبالشروط المتفق عليها، ويتحمل

وقد يكون نسبة مئوية من التكلفة⁽²⁷⁾.

وأما في المصارف التقليدية فإن الربح يمثل زيادة على نقد أو مبلغ نقدي معين، وليس تكلفة سلعة من السلع، فالمهم في بيع المرابحة هو دخول السلعة.

2- قياس الزيادة في ثمن السلعة في بيع الأجل على الزيادة في الدين نظير التأجيل قياس مع الفارق؛ فهذه الشبهة هي ذاتها التي وقع فيها العرب في الجاهلية، حيث قال الله -تعالى- عنهم: " ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا"؛ فأحل الله البيع سواء أكان نقداً أم لأجل؛ وقد ثبتت مشروعية البيع لأجل في الكتاب والسنة والإجماع، والزيادة في الثمن مقابل الأجل أجازها جمهور الفقهاء؛ لأن البيع بزيادة الثمن مقابل الأجل إنما هو تجارة عن تراض، تحصل فيها الفائدة للبائع عن طريق زيادة الثمن، وينتفع المشتري بحصوله على المبيع قبل أداء الثمن⁽²⁷⁾.

وتوضيح ذلك: العقد الأول- الذي يتضمن الزيادة في ثمن السلعة في بيع الأجل- هو بيع سلعة بثمن إلى أجل (ولو كان هذا الثمن زائداً عن البيع النقدي)، وفي هذا العقد اختلفت الأصناف، فيجوز التفاضل بأي

طريقة كانت؛ لقول النبي -عليه الصلاة والسلام- "إذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم"⁽³⁷⁾. أما في العقد الثاني - الذي يتضمن الزيادة في الدين- فهو بيع نقد بنقد لأجل مع زيادة، وإذا اتفق الصنفان، وهما نقدان وثمان، فلا يجوز التفاضل ولا التفريق قبل القبض؛ لأن التفاضل عند اتحاد الجنس ربا، وهذه ضوابط في المعاملات المالية.

3- هناك معدل عادي للعائد لكل تجارة وصناعة، وهذا المعدل قد يكون هو الأساس الوحيد للمعاملات، ويخشى أن يؤول الأمر بالتدريج إلى عدم ظهور أي فرق بين المعدل العادي للعائد، والنظرة الاقتصادية لهذه الحسابات أنه يمكن تطبيق هذه الطريقة على نطاق محدود⁽³⁹⁾.

فلاحظ أن هناك اعتماداً على المعدل العادي للعائد في حساب الفائدة، وكذلك في حساب الربح في بيع المرابحة، ومهما تكن طريقة الحساب فإن هذا لا يغير في حقيقة العملية، فليس محظوراً أن يكون الربح في بيع المرابحة مساوياً للفائدة في القرض، أو أكثر أو أقل منها، وكذلك مقارنة ذلك بالمعدل العادي للعائد، ومثال ذلك:

جدول (3): يبين إمكان المساواة بين الربح والفائدة

القرض=1000دينار	ثمن السلعة=1000دينار
الفائدة=100دينار	الربح=100دينار
الفائدة=10% من قيمة القرض	الربح=10% من ثمن السلعة
تكلفة القرض على المقترض=1100دينار	ثمن بيع السلعة للأمر بالشراء=1100دينار

لا يؤثر في الحكم الشرعي، وليس دليلاً على حرمة

إن هذا التشابه في الشكل الذي نراه في العقدين

* (سورة البقرة، الآية 275).

العقدين معاً؛ لأن ماهية الأمرين وحقيقة العقدين
تختلف تماماً. ويمكن بيان بعض هذه الفروق في
الجدول التالي:

جدول (4): يبين الفروق بين عقد البيع وعقد القرض

البيع	القرض
1. يقوم المصرف بالشراء لحسابه ويتملك ثم يبيع البضاعة لشخص آخر. 2. يتحمل المصرف تبعة المخاطر كلها قبل تسليم البضاعة للآمر بالشراء. 3. لا يترتب على المشتري فوائد بسبب تأخر السداد.	1. يبيع البنك التقليدي نقوداً فهو لم يشتر بضاعة ولم يملكها وإنما أقرض نقوداً للآخرين. 2. لا يتحمل البنك التقليدي تبعة المخاطر قبل استلام المشتري البضاعة ولا بعده. 3. يرتب المصرف على المقرض فوائد بسبب تأخر السداد، وكذلك على المشتري إذا تم الشراء عن طريق البنك التقليدي.

إدارة كل مصرف مستوى العائد المطلوب على عمليات المرابحة في صورة سقف أعلى وسقف أدنى للعائد، ويجري تعديل تلك الحدود حسب التغيرات التي تطرأ على المناخ الاقتصادي، وتكلفة الاقتراض في السوق المصرفي⁽⁹⁾.

وبناءً على هذه المفاهيم الاقتصادية يمكن أن يضع المصرف في حسابه السوق المنافس، والأسعار التي تحددها المؤسسات المالية المشابهة. لكن قياس الربح في الإسلام له أسس؛ فهو يتكون من الجهد المبذول، والنفقات اللازمة، وعنصر المخاطرة، والخبرة، والأجل إن كان يبيع مؤجلاً؛ لأنه لا يعقل أن يبيع تاجر بالثمن نفسه حالاً ومؤجلاً⁽²⁷⁾.

النتائج والتوصيات:

بعد هذا التطواف في هذه الدراسة والاستدلال والاستنباط والمناقشة والترجيح، فإنني أخص النتائج والتوصيات التالية:

4- هناك مفهوم في الاقتصاد يسمى معيار الربحية؛ أي مقدار الربح الذي يتولد من العملية الممولة. وتحديد نسبة المرابحة يعتمد على نسبة الربحية السائدة في سوق التعامل بالأجل على السلعة نفسها، ومعدل الفائدة على القروض مقيدة الأجل. فهناك طائفة تأتي إلى المصارف لانخفاض تكلفة التمويل، فكلما انخفضت فائدة الاقتراض المصرفي قصير الأجل كلما أدى ذلك إلى انخفاض نسبة الربح في عمليات المرابحة⁽⁹⁾.

وبناءً على هذا المفهوم فإن البنك الإسلامي مشروع اقتصادي يهدف إلى الربح الحلال، فهو يهدف إلى تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين والمودعين، فيأخذ في حسابه الأسس الاقتصادية في الممارسة، مثل: معيار التكلفة والعائد، وعليه فإنه من غير المقبول أن يحقق البنك الإسلامي خسائر، أو أن يتوقع ربحاً أقل - عند ممارسته لنشاط الاستثمار وتوظيف الأموال - من معدل الربح السائد في السوق. وفي الواقع العملي تحدد

6- بيع المرابحة فيه ربح ما يضمن؛ لأن المصرف قد أصبح مالكا للسلعة، وقبضها بمجرد تخلية البائع للسلعة، وتمكين المصرف منها، وبالتالي فإن المصرف يتحمل تبعة الهلاك، والمخاطرة، والرد بالعيب الخفي، والمطالبات المختلفة، ونحوها، وبالتالي فإن المصرف قد باع ما ملك، وربح ما ضمن.

7- هناك فرق واضح بين أساس الفائدة في المصارف التقليدية وأساس الربح في المرابحة؛ فأساس الفائدة هو زيادة على نقد، وأساس الربح في المرابحة هو الزيادة على تكلفة سلعة، ولا يضر هذه المعاملة طريقة احتساب الربح، سواء كانت مبلغاً مقطوعاً معيناً، أو نسبة مئوية من سعر الكلفة مساوية لسعر الفائدة أو مخالفة له، فالمهم حقيقة العقد وماهيته وليس الشكل.

8- التوصية إلى المصارف الإسلامية، والمؤسسات المالية التي تعمل وفق أحكام الشريعة، بضرورة مراعاة هذه الشبهات وغيرها، بوضع الضوابط الشرعية المناسبة للمعاملات المالية، حتى تكون معاملاتها صافية نقية من كل شائبة.

9- التوصية إلى المصارف الإسلامية بضرورة الجمع بين الوعد الملزم وخيار الشرط في معاملاتها، وخاصة بيع المرابحة للأمر بالشراء.

المراجع:

1. أبو داود، سليمان بن الأشعث، (1391هـ). سنن أبي داود. ط1، الجزء الثالث، دار الحديث، بيروت، لبنان.
2. الأشقر، عمر، (1412هـ). خيار الشرط في البيوع. ط1، دار النفائس، عمان.
3. الأشقر، محمد وآخرون، (1418هـ). بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة. دار النفائس، ط1، عمان.

1- بيع المرابحة للأمر بالشراء بيع صحيح جائز شرعاً، وهذا ما أفتى به أغلب علماء الأمة في القديم والحديث، وكذلك أقرته المجامع الفقهية كلها.

2- معاملة بيع المرابحة للأمر بالشراء تمر بعدة مراحل هي:

أ- مرحلة وعد الأمر بالشراء من المصرف.

ب- مرحلة شراء المصرف للسلعة من البائع.

ج- مرحلة بيع المصرف للسلعة للأمر بالشراء مع زيادة ربح، وهذه المرحلة هي أهمها وهي التي يطلق عليها بيع المرابحة للأمر بالشراء.

فكل عقد من العقود السابقة عقد مستقل، والوعد

ليس بيعاً.

3- المراحل التي ذكرتها سابقاً عقود مستقلة؛ حيث يفترق المتبايعان على عقد محدد معين، فلا غرر ولا جهالة، فلا يمكن أن تكون هذه المعاملة بيعتين في بيعة؛ لأن مفهوم بيعتين في بيعة- في الرأي الراجح- هو أن يقول البائع للمشتري: هذه السلعة نقداً بكذا ولأجل بكذا، ويفترقان على غير اتفاق بينهما وعلى غير عقد، وهذا يتضمن جهالة وغرراً.

4- بيع المرابحة ليس بيع عينة؛ للاختلاف بينهما في المعنى والقصد، فالصورة المشهورة لبيع العينة تختلف عن معنى بيع المرابحة للأمر بالشراء كما بينت سابقاً، ويختلفان في القصد أيضاً، فالقصد من العينة القرض وليس السلعة، والقصد من بيع المرابحة السلعة وليس القرض، والقصد معتبرة في العقود.

5- بيع المرابحة ليس بيع ما لا يملك المصرف؛ لأن الأمر يعد المصرف بالشراء، ثم يشتري المصرف السلعة، ويتملكها، ويقبضها قبضاً حكماً عادة، ثم يبيعها بعد ذلك بيعاً تاماً للأمر بالشراء. والوعد من المصرف أو الأمر بالشراء ليس بيعاً في الحقيقة.

4. الألباني، محمد ناصر الدين، (1422هـ). صحيح سنن النسائي. ط1، مكتب التربية العربي لدول الخليج، الرياض.
5. ابن أنس، مالك، (1406هـ). الموطأ. الجزء الثاني، دار إحياء التراث العربي، بيروت- لبنان.
6. الترمذي، محمد بن عيسى، (1415هـ). جامع الترمذي متن تحفة الأحوزي. الجزء الرابع، دار الفكر، بيروت.
7. ابن تيمية، تقي الدين، (1418هـ). مجموع الفتاوى. ط1، دار الوفاء، المنصورة.
8. ابن حجر، الحافظ العسقلاني، (1352هـ). بلوغ المرام من أدلة الأحكام. ط1، دار الكتب العلمية، بيروت.
9. حسنين، فياض عبد المنعم، (1417هـ). بيع المرابحة في المصارف الإسلامية. ط1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة.
10. حمود، سامي، (1402هـ). تطوير الأعمال المصرفية. ط2، مطبعة الشرق، عمان.
11. حوى، أحمد سعيد، (1428هـ). صور التحايل على الربا. ط1، دار ابن حزم، بيروت- لبنان.
12. دية، عبد المجيد، (2005م). القواعد والضوابط الفقهية. ط1، دار النفائس، عمان، الأردن.
13. الرافعي، أبو القاسم عبد الكريم بن محمد، (1417هـ). العزيز شرح الوجيز. ط1، الجزء الرابع، تحقيق، دار الكتب العلمية، بيروت.
14. ابن رجب، زين الدين عبد الرحمن، (1419هـ). تقرير القواعد وتحريم الفوائد. ط2، دار ابن عفان، القاهرة.
15. ابن رشد، محمد بن أحمد القرطبي. بداية المجتهد ونهاية المقتصد. الجزء الثاني، دار الفكر، بيروت.
16. ریحان، بكر، (2004م). التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية. البنك الإسلامي الأردني.
17. الزيلعي، جمال الدين أبو محمد بن يوسف، (1416هـ). نصب الراية تخريج أحاديث الهداية. ط1، دار الكتب العلمية، بيروت.
18. السرخسي، أبو بكر محمد بن أحمد بن أبي بكر، المبسوط. ط2، الجزء الثاني عشر والثالث عشر، دار المعرفة، بيروت.
19. السندي، نور الدين محمد، (1414هـ). حاشية الإمام السندي على سنن النسائي. ط2، دار المعرفة، بيروت.
20. الشافعي، محمد بن إدريس. الأم. الجزء الثاني، دار الفكر، بيروت- لبنان.
21. الشال، إبراهيم، (2000م). القواعد والضوابط الفقهية عند ابن تيمية. ط1، دار النفائس، عمان.
22. الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، (1423هـ). نيل الأوطار. ط2، الجزء الرابع، تحقيق أنور الباز، دار الوفاء، المنصورة.
23. الصنعاني، محمد بن إسماعيل، (1416هـ). سبل السلام. ط2، الجزء الثالث، تحقيق خليل شيحا، دار المعرفة، بيروت.
24. ابن عابدين، محمد أمين، (1412هـ). حاشية رد المحتار. الجزء الخامس، دار الفكر، بيروت.
25. ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله بن محمد، (1423هـ). الاستنكار. ط4، الجزء السابع، تحقيق حسان عبد المنان ومحمود القيسية، مؤسسة النداء، أبو ظبي.
26. عبد الله، محمد نور علي، (1423هـ). تحليل مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. رابطة العالم الإسلامية من سلسلة دعوة الحق، السعودية، السنة العشرون، العدد 195.

27. العزيمي، محمد رامز، (1420هـ). بعض المخالفات الشرعية في استثمارات البنك الإسلامي الأردني والحلول الشرعية لهذه المعاملات. ط1، مكتبة دار عمار، عمان.
28. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله، (1414هـ). الكافي في فقه الإمام أحمد. ط1، دار الكتب العلمية، بيروت.
29. ابن قدامة، موفق الدين وشمس الدين، (1414هـ). المغني والشرح الكبير. دار الفكر، بيروت.
30. ابن القيم، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر، (1417هـ). أعلام الموقعين. ط1، الجزء الثاني والثالث دار الفكر، بيروت.
32. الكاساني، علاء الدين أبي بكر بن مسعود، (1418هـ). بدائع الصنائع. ط1، تحقيق علي معوض، دار الكتب العلمية، بيروت.
33. ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن زيد، (1419هـ). سنن ابن ماجه مع حاشية السندي. ط1، تحقيق محمود نصار، بيروت، دار الكتب العلمية.
34. الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد، (1414هـ). الحاوي الكبير. تحقيق محمود مطرجي، دار الفكر، بيروت.
35. المباركفوري، محمد عبد الرحمن، (1415هـ). تحفة الأحوزي شرح جامع الترمذي، دار الفكر، بيروت.
36. ابن مسعود، عبيد الله. التوضيح لمتن التنقيح في أصول الفقه. دار الكتب العلمية، بيروت.
37. مسلم، أبو الحسين بن الحجاج القشيري النيسابوري، (1403هـ). صحيح مسلم متن شرح النووي. الجزء الحادي عشر، دار الفكر، بيروت.
38. النسائي، (1414هـ). سنن النسائي مع حاشية السندي بشرح الحافظ السيوطي. ط3، دار المعرفة، بيروت.
39. مجلس الفكر الإسلامي في باكستان، (1404هـ). إلغاء الفائدة من الاقتصاد. ط2، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة.
40. الموسوعة الفقهية. ط4، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، (1414هـ). الجزء التاسع، الكويت.

Doubts and Answers on Al-Murabha Sale for the Applicant of Purchase as it is Carried out by the Islamic Banks

Abd Al-Majeed A. Dayyeh

Abstract

Al-Murabha sale for the applicant of purchase is one type of the Amana sales elaborated on by our Fiqh heritage. This type has become common in the Islamic banks. However, a number of scholars have raised some doubts about its lawfulness in sharia. such as being two sales in one; sales of what a person does not have; sales of what is not guaranteed; & sales of eena; extra piece of goods based on usury.

In this paper, I have attempted to discuss, refute, direct and regulate these doubts.