

(الاستثمار الاربوى فى نطاق عقد المربحة)

حسن عبدالله الامين

القسم الأول : عقد المربحة فى الصيغة الفقهية

تعريفات :

أولاً : تعريف الاستثمار

كلمة استثمار فى اللغة مشتقة من ثمر ، وثمر ماله : نماء ، يقال : ثمر اليه مالك - أى كثره ، وأثمر الرجل ، كثر ماله .

والثمر : المال المثمر ، قرأ أبو عمرو : (وكان له ثمر) (١) وفسره بأنواع الاموال .
والثمر بالفتح حمل الشجر ، ويقع الثمر على الثمار ، ويغلب على الرطب فى رأس النخلة ، فاذا كبر فهو الثمر .

وأنواع المال والولد ثمرة القلب ، وفى الحديث : (اذا مات ولد العبد قال الله تعالى لملائكته : قبضتم ثمرة فؤاده فيقولون : نعم) (٢) قيل للولد ثمرة ، لأن الثمر ما ينتجه الشجر (٣) والولد ينتجه الأب .

فى الاصطلاح الحديث :

أما الاستثمار فى الاصطلاح الحديث ، فقد عرفه الدكتور - حسن توفيق بقوله : (هو توظيف الاموال المدخرة ، للحصول على دخل منها (٤) كما عرفه الدكتور سيد الهوارى بقوله : (كلمة استثمار : تعنى أى ارتباط مالى بهدف تحقيق منافع يتوقع الحصول عليها على مدى فترة طويلة من الزمن . أو هو نوع من اتفاق المال لتحقيق منافع مستقبلية سواء

أكان ذلك فى مشروعات جديدة أو استكمال مشروعات قائمة أو تحديث مشروعات متقدمة . (٥)

والاستثمار الإسلامى للمال ، هو نوع من الاستثمار بالمفهوم الاصطلاحى ، ولكنه ذو خاصية متميزة ، وهو انطلاقة من مفاهيم تستند الى العقيدة الإسلامية والقيم الاخلاقية المنبثقة عنها . فمجال عمله داخل اطار تلك القيم والمفاهيم .

وإذا كانت كلمة استثمار فى اللغة مشتقة من قولهم : ثمرّ ماله بمعنى : نماه ، فان العلاقة وطيدة بين هذا المعنى اللغوى والمعنى الاصطلاحى ، وهو توظيف الاموال المدخرة ، للحصول على دخل منها . كما يقول الدكتور - حسن توفيق - وهو معنى تنمية المال .

ثانيا : تعريف المربحة

أولا : فى اللغة

الرّيح والرّيح والرياح : النماء فى التجر - أى الاتجار - وهو اسم ماربحة . . . والعرب تقول ربحت تجارته ، اذا ربح صاحبها فيها ، وتجارة رابحة : يربح فيها . قال تعالى (فما ربحت تجارتهم) قال أبو اسحق : معناه ما ربحوا فى تجارتهم ، لأن التجارة لا تربح انما يربح فيها ، ويوضع فيها (٦) .

والمربحة : مفاعلة من الرّيح ، وهى الزيادة ، ويقابلها المحاطة من الحط ، وهو النقص . والمربحة مصدر لرابح ، ومعناها أعطاء كل من اثنين صاحبه ربحا . كما أن المحاطة مصدر لحاط ، ومعناه نقص كل من اثنين شيئا مما يستحقه صاحبه (٧) .

ثانيا : فى الاصطلاح الفقهى

المربحة فى الاصطلاح الفقهى : هى بيع بمثل الثمن مع ربح مسوزع على أجزائه ، كما أن المحاطة : هى أيضا بيع بمثل الثمن مع حط موزع على أجزائه (٨) .

وعرف المربحة صاحب فتح القدير بقوله : (المربحة نقل ما ملكه بالعقد الاول بالثمن الاول مع زيادة ربح) (٩)

ثالثا : تعريف البيع

أولا : فى اللغة

البيع فى اللغة : مصدر باع كذا بكذا - أى دفع عوضا و أخذ معوضا . والبيع ضد - الشراء ، والبيع : الشراء أيضا ، قال ابن قشبة وغيره : (يقال بعث الشىء بمعنى بعثه وبمعنى

شريته ، ويقال شريت الشئ بمعنى شريته وبعته ، وأكثر الاستعمال : بعته اذا أزلت الملك فيه بالمعوضة ، واشتريته اذا تملكته بها (١٠) وفي الحديث : لا يخطب الرجل على خطبة أخيه ، ولا يبيع على بيع أخيه (١١) - أى لا يشتري على شراء أخيه ، قال أبو عبيد : (وليس للحديث عندي وجه غير هذا ، لأن البائع لا يكاد يدخل على البائع ، وانما المعروف أن يعطى الرجل بسلعته شيئا ، فيجى مشتر آخر فيزيد عليه .) (١٢)

البيع فى لسان الشرع

عرف الزيلعى البيع بقوله (هو مبادلة المال بالمال بالتراضى) (١٣) وعرفه ابن عرفة بقوله (هو عقد معاوضة على غير منافع ولا متعة لذة) (١٤) وقوله : على غير منافع ، قيد يخرج الاجارة لأنها تنعقد على المنافع وقوله : ولا متعة لذة قيد آخر يخرج النكاح .

ولم يكن الزيلعى بحاجة ليراد هذين القيدين ، لأن المنافع ليست أموالا فى مذهبه الحنفى ، - عكس الحال فى مذهب ابن عرفة المالكى - كما أن قوله مبادلة مال بمال أغناه عن قيد يخرج النكاح ، لأن النكاح ليس مبادلة مال بمال .

مشروعية المرابحة ، وشروطها أولا : مشروعية

جاء فى تكملة المجموع : (أن المرابحة بصورتها المعروفة جائزة بالاتفاق ، ولكن كره ذلك ابن عمرو ابن عباس ، ولم يجوزها اسحق بن راهويه . (١٥) وقال فى حاشية العدوى على كفاية الطالب الربانى شرح الرسالة : ويبع المرابحة جائز ، والأحِب خلافه (١٤) يعنى بيع المساومة وجاء فى فتح القدير عن المرابحة ، والتولية : والبيمان جائزان .

١ - لاستجماع شرائط الجواز

٢ - ولأن الحاجة ماسة لهذا النوع من البيوع (١٧)

ومن مجموع هذه النصوص الفقهية يتبين ان هناك اتفاقا على جواز هذا النوع من البيع - كما يقول صاحب التكملة لاستكمال شرائط الجواز ، وللحاجة الماسة اليه ، والكراهة

المنسوبة لابن عباس و ابن عمره لآتعدو أن تكون تزهيبة فقط ، لا تحريمية ، بدليل قول العدوى : (و الأحب خلافه) أى بيع المساومة ، فالمسألة لا تعدو أن تكون ترتيب اولويات وبيع المساومة أولى ، خاصة و ان صاحب فتح القدير قال بالجواز دون تحفظ وعلل لذلك .

ثانيا : شروط بيع المراجعة

- ١ - ان يكون الثمن الاول معلوما بما فى ذلك المصروفات المعتبرة
- ٢ - أن يكون الربح محددًا بالمقدار ، أو بالنسبة للثمن الاول
- ٣ - تبين ما يكره فى ذات المبيع أو وصفه
- ٤ - بيان النقد الذى عقد عليه ، والذى دفعه ان كانا قد اختلفا
- ٥ - بيان الأجل الذى اشترى اليه ، لأن له حصته فى الثمن
- ٦ - بيان طول مكته عنده ولو عقارا ، لأن الناس يرغبون فى الذى لم يتقادم عهده فى أيدي مالكة الاول .

هذه شروط بيع المراجعة اجمالا لعلّ منها ومن ما تقدمها من تعريفه وبيان حقيقته ، ما يفى بالغرض من اعطاء صورة مجملة عنه فى اطار الفه والفقه الاسلامى ، يمكننا من الانطلاق منها الى الحديث عن الصيغة الجديدة او الحديثة لبيع المراجعة فلننتقل الى تلك بعون الله وحسن توفيقه .

القسم الثانى

الصيغة الحديثة لبيع المراجعة

بيع المراجعة للأمر بالشراء

بيع المراجعة للأمر بالشراء : هذا التعبير اصطلح عليه حديثا باعتباره صيغة من صيغ التعامل المصرفى فى مجال الاستثمار اللاربوى ، بالاضافة الى الصيغ الاخرى ، كالمضاربة

والشركة ، والتي تمثل في مجموعها البديل الاسلامى للأسلوب الربوى فى الاستثمار الذى تمارسه البنوك التجارية الربوية - المعروف وهذه الصيغة المستحدثة لبيع المرابحة طرحت على المستوى النظرى ، والتطبيقى ، بصور قد تكون مختلفة فى كل منهما ، بل هنالك اختلاف فى ملامحها داخل أى من المستويين فى رؤية من تعرض لها .

والسبب فى ذلك حدائتها وجدتها ، وشيعة كل جديد اختلاف الآراء حوله قبل أن يستقر على وجه معين يتم الاتفاق عليه ، فلم تكن معلومة منذ نشأة الفقه الاسلامى وتطوره كزميلتيها فى المعادلة - المضاربة ، والشركة ، اللتين كان الحديث قاصرا عليهما لتمثيل البديل الاسلامى للاستثمار المصر فى ، الى ما بعد منتصف العقد السابع من هذا القرن الميلادى حيث بزغ هذا المصلح للوجود لأول مرة فى اطروحة الدكتور سامى حسن حمود سنة ١٩٧٦ للدكتوراه المسماة تطوير الاعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية ، كحاجة ماسة لتوسيع نطاق البديل الاسلامى للاستثمار المصر فى حتى لا يختنق داخل حصره فى أسلوب الشركة والمضاربة

ولقد أصبحت هذه الصيغة تمثل قطب الرحا والذروة بين غيرها من صيغ البدائل الاسلامية للاستثمار المصر فى الاسلامى فى مجال التطبيق (١٨) العملى . ولقد تبع الدكتور حمود آخرون فى طرح هذه الصيغة مع تعديل بعض ملامحها وهو دون شك صاحب السبق والريادة - بطرح هذه الصيغة التى أثرت الفكر ودفعت بالتجربة العملية خطوات صاعدة فى مجال الاستثمار الاسلامى ، بصرف النظر عن مدى حظها فى ميزان التقييم النهائى .

كما تلقفتها البنوك الاسلامية أو اغلبها وحاولت تطبيقها كل بقدر ما ايتح للقائمين عليه من حظ فى الفهم وحسن النية .

وسوف نعرض فيما يأتى النماذج النظرية والصور التطبيقية لهذه الصيغة وندرسها محللين وناقدين كى نستبين وجهها الحقيقى كما بدالنا ، ونورد بعض ما وجه لها من قدح او مدح من بعض الكتاب مبينين رأينا فى مدى حظها من الصواب أو غيره .

ثم نطرح الصيغة بتفاصيلها على موازين ومعايير الفقه الاسلامى لئرى ما الذى سنصل

اليه

ونختم ذلك بعرض نتائج البحث التي تنتهي اليها .

فصل اول : الاطار النظرى والتطبيقى للمرابحة للأمر بالشراء

أولا : على المستوى النظرى

النموذج الاول

صيغة الدكتور سامى حمود

اشرنا فيما تقدم الى أن فكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء أول من طرحها هو الدكتور - سامى حمود كاطار اسلامى لتوسيع نطاق مجال الاستثمار المصر فى الاسلامى ، بحيث تكون مع الصيغ الاخرى ، الشركة ، والمضاربة ، مثلا الاطار الذى يستغرق جميع اوجه الاستثمار المصر فى - الذى كانت تمارسه المصارف الربوية بالاسلوب الربوى . فكيف كان عرض الدكتور حمود للفكرة ؟

بيع المرابحة للأمر بالشراء

بدأ الدكتور بما يمكن ان نسميه تمهيدا لعرض الفكرة وشرحها . فعرض أولا الواقع الذى يجرى فى ساحة المصارف الربوية و المتعاملين معها ، حيث يتقدم الراغبون فى اقتناء بعض السلع الهامة (كالسيارة الخاصة والتلفزيون و الأدوات المهنية ، كاجهزة الأشعة للطبيب مثلا ، يتقدم هؤلاء ممن لا يملكون الثمن نقدا ، للتجار من اصحاب الشركات والمؤسسات التجارية ليشتروا منهم حاجاتهم تلك بالتقسيط عن طريق تقديم كمبيالات (يحسرها المشتري لأمر التاجر البائع وهو - أى - التاجر البائع يحسب بطبيعة الحال ماسيدفعه للمصرف نظير الخصم وزيادة لكى يضيفه دون أن يصرح بذلك - للسعر الذى يرضى أن يبيع به بيعا آجلا بطريقة القسط الشهرى) . . . ثم يتساءل قائلا (فماذا يمكن للمضارب المشترك - المتمثل فى المصرف اللاربوى أن يفعل فى هذا الميدان ؟) (١٩) . . . وانتهى من ذلك الى الدخول فى طرح فكرة بيع المرابحة كما بدت له فقال :

(لذلك فسان نظرنا فى مواجهة المسألة يتجه الى فتح الباب للمصرف اللاربوى للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التى يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهرى ، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة ، ولكن هذا الخط يبدأ من المستهلك وليس من التاجر . وتفسير ذلك أن مثل هذا الراغب (الطبيب الذى يريد شراء أجهزة طبية لعيادته الجديدة مثلا) يتقدم الى المصرف طالبا منه شراء الاجهزة المطلوبة بالوصف الذى يحدده الطبيب ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له مرابحة (بالنسبة التى يتفق عليها ٢ او ٣ مثلا) واستطرد معلقا وموضحا بقوله (فهذه العملية عملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمرابحة ، وهى ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده ، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئا ، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما اذا كان مطابقا لما وصف) (٢٠)

بعد هذا العرض لفكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء كما طرحها ونشرها دكتور سامى حمود ، اود أن اقف امام هذه الصيغة التى طرحت بها لأبرز و أناقش عدة سقاط .

أولا : الصيغة التى اوردها دكتور حمود لبيع المرابحة للأمر بالشراء بقوله : (وتفسير ذلك ان مثل هذا الطبيب الراغب . . . الخ الفقرة الثانية ص ٤٧٩ من كتابه آنف الذكر ، تقدم صورة بسيطة وواضحة للفكرة . الاجهزة المطلوبة والموصوفه وصفا محددا من ذلك الشخص الراغب فيها ، ووعدا من هذا الشخص بشرائها بعد ذلك من المصرف ، ببيع يتفق عليه بنسبة ٢ او ٣ مثلا ، على ان يدفع الثمن مقسطا حسب امكانياته . ومن باب اولى اذا كان الدفع نقدا - حالاً - ، ولا خصوصية للأجل والتقسيط فيما نرى .

والفكرة بهذه الصورة تبدو سليمة ومقبولة الى حد ما ، خاصة وانها خلت عن الالزام لأى من الطرفين ، بدليل قوله فى الصفحة التالية - ٤٨٠ - :
(ورب معترض يقول : ماذا يكون لو نكل الطبيب - مثلا - عن الشراء ؟ فنقول : كم نسبة هؤلاء الناكلين . . . الخ .)

ثانيا : وحينما عاد الدكتور سامى فى الفقرة التالية شارحا وموضحا للفكرة - ولينته لم يفعل

- بقوله : (فهذه عملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمراوحة الخ ، ظهرت له

عدة تناقضات أضفت على الموضوع شيئا من البلبلة والغموض ، بيانها كالآتى :

١ - وسف الفكرة بانها عملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمراوحة كيف يكون ذلك

والبيع بالمراوحة هو كل العملية وليس جزءا منها ؟ ثم انه نفى حصول هذا البيع

عند الوعد بالشراء من الأمر به ، بقوله بعد قليل : (وهو- اى المصرف - لا يبيع

حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر) ومعنى ذلك أنه ليس

هنالك بيع بالمراوحة فى هذه المرحلة ، وانما هنالك وعد بالبيع للأمر بالشراء فى

مقابل وعد من الاخير بالشراء بعد أن يملك المصرف السلعة ويعرضها عليه

مستوفاة الوصف المطلوب فيها . وهذا ما ينسجم مع قوله (وهى ليست من بيع

الانسان ما ليس عنده) كما ينسجم مع الصيغة التى طرحها لبيع المراوحة من

قبل . وعليه فيمكن أن يصير الوصف الصحيح للعملية هو : انها مركبة من وعدين

وعد من البنك بالبيع مراوحة ، ووعد بالشراء من الأمر بالشراء .

٢ - قال الدكتور سامى وفى هذه الفقرة أيضا : (وهو أى البنك لا يبيع حتى يملك ما

هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ، ليرى ما اذا كان مطابقا لما وصف .)

وهنا يثور السؤال الآتى :

هل العرض على المشتري الأمر ، فقط ليرى ما اذا كان مطابقا لما وصف ؟ نعم هذا

ما تفيدته هذه العبارة بمنطوقها ، حسنا ، فاذا ما جاء الوصف غير مطابق ، فالأمر

واضح ، وهو عدم التزام الأمر بالشراء ، فهو حر مختار ان شاء أتم الصفقة ، وان

شاء رفضها .

أما اذا جاء الوصف مطابقا ، فهل هو حر مختار أيضا فى اتمام الصفقة أو العدول

عن ذلك ، ام انه ملزم بها لامحالة ؟ يبدو واضحا ان المعنى الأخير هو ما تفيدته

تلك العبارة ، فهل كان ذلك قصدا أم أنه جاء عفوا الخاطر ؟ سياق القضية كلها

فى الصيغة التى طرحها الدكتور سامى يدل على أن ذلك جاء عفوا لا قصدا .

ولقد كان فى وسع الدكتور سامى حذف تلك العبارة كلها - لأن ما جاءت به مفهوم

من القواعد العامة - فلا حاجة لها ، ولأنها أو رثت لبا وتناقضا بين ما جاءت به و

أفادته ، وبين مفهوم القضية كلها عند الدكتور حمود القاضى بعدم الالزام . وكان الاجدر بالعبارة ان تكون هكذا - (وهو - أى المصرف - لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب منه ويعرضه على المشتري ليرى ما اذا كان الأمر بالشراء راغبا فيه - أى المطلوب -) هكذا باعادة الضمير فى يرى الى المصرف ، ليكون التفسير هنا منسجما مع الصيغة الكاملة للقضية كما جاءت بالفقرة التى قبلها ، ومتجنباً للبس والتناقض .

والغريب فى الأمر أن هذين المحذورين بعينهما وقعت فيهما الموسوعة العلمية و العملية للبنوك الاسلامية ، التى اصدرها الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية .

وسوف نعرض لذلك عند الحديث عنها باذن الله تعالى

٣ - اعتبر الدكتور حمود فكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء كما صورها وشرحها وعلق

عليها (صورة من صور الوساطة التى يستطيع المصرف اللاربوى أن يقوم فيها

بأعمال الائتمان التجارى بكل انواعه منافسا بكل قوة كالبنوك الربوية) (١)

كيف تكون هذه الصيغة صورة من صور الوساطة ؟ - التى تقتضى ثلاثة اطراف - كما

صرح بذلك فى رده على مذكرة الدكتور رفيق المصرى المنشورة بالعدد الاول من مجلة

المركز العالمى لبحاث الاقتصاد الاسلامى فى بيان صورتها بقوله : (وهو أن انسانا أو

جهة وسيطة ، يمكن أن تشتري سلعة ليست من مجال عملها ، بل بناء على طلب شخص

ثالث ، وأن هذه السلعة يمكن ان تشتري نقدا لتباع بالمرابحة نقدا أو دينا) لو كان الدكتور

حمود لازال يتكلم عن صور الوساطة فى البنوك الربوية لكانت العبارة مفهومة - أما انه

يتكلم عن صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء كبديل عن تلك ، وهى صيغة بين طرفين لا

ثالث لهما ، هما الأمر بالشراء ، والمصرف ، فالعلاقة ثنائية وليست ثلاثية كما يقول . فهى

ليست صورة من صور الوساطة - التى تشكل ثلاثة اطراف ، وانما هى صورة مستقلة تمثل

بديلا لصور الوساطة وتكون علاقة تعاقدية ثنائية بين المصرف ، والأمر بالشراء .

ومسألة الوساطة والعلاقة الثلاثية هذه جعلت الدكتور - رفيق المصرى يعتبر فكرة بيع

المرابحة للأمر بالشراء ، شبيهة بخضم الاوراق التجارية ، وبعبدة عن مشابهة بيع المرابحة

المعروف فى الفقه الاسلامى .

هذا وقد ذكر الدكتور حمود ، الأساس الفقهى الذى بنى عليه هذه القضية فأورد النص

التالى من كتاب الأم للإمام الشافعى :

(واذا أرى الرجل الرجل السلعة ، فقال اشتر هذه واربحك فيها كذا ، فاشترها الرجل ، فالشراء جائز ، والذي قال أربحك فيها بالخيار ، ان شاء أحدث فيها بيعا وان شاء تركه . وهكذا ان قال اشتر لي متاعا ووصفه له أو متاعا أي مستاع شئت ، وأنا اربحك فيه ، فكل هذا سواء ، يجوز البيع الاول ، ويكون فيما اعطى من نفسه بالخيار ، وسواء في هذا ما وضعت ، ان كان قال : ابتعه واشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الاول ، ويكونان بالخيار في البيع الاخر ، فان جدده جاز .) الى هنا انتهى ما أثبتته دكتور حمود من نص الامام الشافعي ، وتماهه (وأن تبايعا به على أن الزما أنفسهما الامر الاول ، فهو مفسوخ من قبل شيتين .

أحدهما : انه تبايعاه قبل (أن) يملكه الثاني

والثاني : انه على مخاطرة أنك ان اشترته على كذا اربحك فيه كذا .) انتهى وهذا النص الذي نقله دكتور حمود عن الامام الشافعي جاء في سياق سرده لمسائل مشهورة باسم بيع العينة ، وهو نص يمثل صورتين ممنوعتين منها ، كما جاء ذلك مفصلا بصورة أوسع في كتب السادة المالكية ، وستوفر لدرس نص الامام الشافعي هذا في السياق الذي ورد فيه ، مع نصوص السادة المالكية المتعلقة بالموضوع ، حينما نأتي لعرض الفكرة كلها على موازين الفقه الاسلامي باذنه تعالى .

النموذج الثاني :

لقد أتبع لكاتب هذه السطور الاطلاع المنكر على فكرة بيع المرابحة بمجرد طرح الدكتور حمود لها ، ثم المشاركة و الاسهام في بلورتها بطريقة فيها كثير من الحيطة والحذر في العرض و الصياغة ، وبصورة قد تكون موافقة لما أجازاه الفقهاء من صور هذه القضية التي تعددت حولها الآراء من حيث التنظير والتطبيق ، وذلك في أطروحته للدكتوراه بجامعة الازهر (٢١) والتي تلت أطروحة الدكتور سامي حمود في العام ١٩٨٧ حيث قال وهو بصدد ايراد النماذج الاستثمارية البديلة للاستثمار الربوي :

(النموذج الثاني : بيع المرابحة ، وهو ان يقوم البنك - المصرف - بشراء السلعة التي يحتاج اليها السوق ، بناء على دراسته لأحوال السوق - (بواسطة قسم الابحاث لديه) ، أو بناء على طلب يتقدم به أحد زبائنه يطلب فيه من البنك ، شراء سلعة معينة أو استيرادها من الخارج مثلا ، ويبدى فيه رغبته في شرائها مرة ثانية من البنك ، فاذا اقتنع البنك بحاجة

السوق اليها وقام بشرائها ، فله أن يبيعها لطالب الشراء الاول ، أو لغيره مرابحة ، وهى أن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا اليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها ، ويطلب مبلغا معيناً من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها (٢٢)

ونلاحظ على هذه الصيغة او النموذج عدة أمور

أولاً : لم يرد ذكر للأمر بالشراء مقترنا بعسارة بيع المرابحة ، حتى لا يكون هناك الزام له او نحوه عقدياً ، هذا من ناحية

ومن ناحية أخرى لعدم قناعة الكاتب بصحة هذا التعبير (بيع المرابحة للأمر بالشراء) لغويا وفقهياً ، على الصيغة المطروحة . كما سنبينه فى موضعه ،

ثانياً : خلت الصيغة من التصريح بالربح ومقداره من العميل للبنك الراغب فى شرائها ، تحاشياً للوقوع فى الصورة الممنوعة من بيع العينة كما سيأتى بيانه فى مكانه ، و اعتماداً على أن الربح مفهوم من ابداء الرغبة من طالب السلعة وتحديد مقداره ممكن عند حضورها بما يلائم حالة السوق ، وان حرية ابرام العقد حينذاك أمر مكفول للطرفين .

ثالثاً : ومما نلاحظه سلباً على هذا النموذج أنه وهو يتحوط للافلات من الوقوع فى الممنوع عقدياً - كالاتزام - لم يستطع ان يتحاشى الوقوع فيما هو محظور دينياً ، فقد اباح لمالك السلعة - المطلوبة - تاجراً ، أو مصرفاً ان يتصرف فيها بالبيع دون ان يلزمه بعرضها على طالبها الراغب فيها أولاً ثم بعد ذلك يتصرف فيها ، وهو واجب دينى عليه بلاخلاف ، مثلما هو واجب دينى على الأمر نحو شرائها .

ولقد توافق العمل التطبيقي فى بنك فيصل الاسلامى السودانى مع هذا النموذج - كما سنرى - وذلك بناء على توجيهات هيئة الرقابة الشرعية له ، وكان الكاتب أحد اعضائها المؤسسين .

النموذج الثالث : الموسوعة العلمية والعملية

تحت عنوان (الاستثمار المباشر) ذكرت (الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية) فى الجزء الاول منها الصادر سنة ١٩٨٧ ذكرت أنماط الاستثمار اللاربوى ، ومنها

بيع المرابحة للأمر بالشراء ،

فقال: (يهدف هذا النوع من النشاط الى تمكين الافراد أو الهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توفر الثمن المطلوب ، على اساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري أو غير ذلك من الترتيبات المشابهة ، الا أن هذا الخط يبدأ من المستهلك .
وهنا يتقدم العميل الى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها على اساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا ، مرابحة بنسبة يتفق عليها ، ويدفع الثمن مقسما حسب امكاناته .

فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة ، فهي ليست من قبيل (بيع الانسان ماليس عنده) لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئا ولكن يتلقى امرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ، ليرى ما اذا كان مطابقا لما وصف .

... وينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة ، وإنما يلزم أن يكون طلبا مكتوبا ، وأن يتأكد البنك من جدية الطلب حتى تصبح المخاطرة محسوبة وحتى يتلافى البنك نكول الامر بالشراء عن الشراء بعد ذلك)

١ - ونلاحظ أن صيغة الموسوعة هذه تكاد أن تكون مطابقة لصيغة الدكتور سامي حمود وخاصة تعليقها على الصيغة التي طرحتها بقولها : (فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء الخ) الفقرة قبل الاخيرة ، مما يجعل الملحوظتان الاولى ، والثانية ، اللتان أوردناهما على صيغة الدكتور حمود ، ينطبقان على هذه الصيغة تماما .

٢ - كما نلاحظ أن هذه الصيغة قد انفردت بأمر جديد عن صيغة الدكتور حمود هو القول : يلزم البيع للأمر بالشراء ، وذلك عندما شددت على أن يكون الأمر بالشراء بطلب مكتوب ، وعللت ذلك صراحة بقولها : (وحتى يتلافى البنك نكول الأمر بالشراء عن الشراء بعد ذلك) ولم تذكر دليلا تستند عليه في هذا الحكم الذي انفردت به . وسيأتى في النماذج التطبيقية للمصارف الاسلامية - أنها اعتمدت القول (يلزم البيع للأمر بالشراء) ، مستندة في ذلك على القول بوجود الوفاء بالوعد عند المالكية ، وهو استدلال غير سليم حيث أن وجوب الوفاء بالوعد قضاءً إنما هو متعلق عند القائلين به بالمعروف ، والاحسان - أي التبرعات ، لا

عقود المعاوضات كالبيع مثلا - على ما سيأتى بيانه عند الكلام على التقييم الشرعى والفقهى لهذه القضية أن شاء الله .

ثانيا : على المستوى التطبيقي

تلك النماذج الثلاثة المتقدمة كانت هي الصيغ التي طرحت حول فكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء على المستوى النظرى ، عرضناها كما هي فى مراحلها التاريخية ، وكانما كان بزوغ هذه الفكرة وبلورتها نظريا على موعد مع التطبيق العملى للاستثمار المصر فى اللاروى فى المصارف الاسلامية التى تواكب قيامها مع أو بعيد تلك الدراسات النظرية لوسائل الاستثمار اللاروى ومنها فكرة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) فما هي اذن تلك النماذج التطبيقية ؟

النموذج التطبيقي الاول : بنك دى الاسلامى

النماذج التطبيقية لفكرة بيع المرابحة للأمر بالشراء تمثلت فى البنوك الاسلامية المنشأة حديثا ، و أول هذه البنوك من الناحية التاريخية - كان بنك دى الاسلامى الذى أنشئ سنة ١٩٧٥ م وقد جاء هذا النموذج موضحا من قرارات مؤتمر المصرف الاسلامى الاول بدمى ، فى المدة من ٢٣ - ٢٥ جمادى الثانية عام ١٣٩٩ هـ الموافق ٢٢ مايو ١٩٧٩ تحت عنوان (بيع المرابحة) حالتان :

الحالة الاولى :

يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع اوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه الى المصرف مضافا اليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل .
وقد جاءت توصية المؤتمر على هذا الانموذج كما يلى
١ - يرى المؤتمر أن تسمى الوكالة بالشراء بأجر
ب - يرى المؤتمر أن هذا التصرف يعتبر توكيلا بالشراء ، وهو وكالة بأجر شرعا ويراعى أن يكون الأجر الذى يحصل عليه المصرف فى حدود أجر المثل من غير زيادة أو نقصان ، ويقدر المصرف هذا الأجر بمراعاة خبرته وأمانته .

الحالة الثانية :

يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع اوصافها ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به المصرف وكذلك الثمن الذي سيشتريها به المتعامل من البنك بعد اضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما . وكانت توصية المؤتمر على هذه الحالة كمايلي :

يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعدا من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ، ووعدا آخر من المصرف باتمام هذا البيع بعد الشراء طبقا لذات الشروط .

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لاحكام المذهب المالكي ، وملزم للطرفين ديانة طبقا لاحكام المذاهب الاخرى ، وما يلزم ديانة يمكن الالزام به قضاء اذا اقتضت المصلحة ذلك و أمكن للقضاء التدخل فيه .

تحتاج صيغ العقود في هذا التعامل الى دقة شرعية فنية ، وقد يحتاج الالزام القانوني بها في بعض الدول الاسلامية ، الى اصدار قانون بذلك (٢٣) .

والحالة الثانية لبيع المرابحة التي ذكرها بنك دبي الاسلامي ، جاء وصفها مجملا ، حيث تحتل عدة صور حينما توضع في صيغتها الفنية - التي يختلف حكمها الشرعي باختلاف صور الصيغ الفنية التي توضع بها ، فقد يضيف الأمر ، الشراء الى نفسه فيقول : اشري (لي) وقد لا يفعل ، وقد يطلب تأجيل الثمن ، أو يدفع نقدا ، وقد يشترط الدفع عنه نقدا على المأمور وقد لا يفعل ، وكل صورة من حالات الأيجاب والسلب هذه لها حكم يختلف عن حكم الصورة الأخرى - كما سيجيء في مكانه .

ولم يفسر المؤتمر هذا الاجمال كما لم يناقش الصور المختلفة لهذه الحالة ، ويبين حكم كل صورة منها ، وأيضا اعتبر الصيغة المأخوذة من هذا الوصف المجمل ، تعاملات يتضمن وعدا من عميل المصرف بالشراء ووعدا آخر من المصرف باتمام هذا البيع - ولم يعتبر ذلك بيعا ، ومع ذلك رتب عليه آثار عقد البيع ، وهو الزام الطرفين به ، ولكن لأمر خارجي ، وهو وجوب الوفاء بالوعد قضاء عند المالكية ، كقاعدة عامة .

ونسأل هل تصلح القاعدة العامة - القائلة بوجوب الوفاء بالوعد قضاء عند المالكية ،

لاباحة الممنوع أو تصحيح الفاسد من العقود ؟

ان من بعض صور صيغة بيع المراهجة التي اشترنا اليها آنفا ما هو ممنوع ، وما هو فاسد فهل يصح ذلك بمجرد أن نحيله الى قاعدة لزوم الوفاء بالوعد عند المالكية ؟ أما كان من الممكن للمؤتمر أن يجد في بعض صيغ هذا البيع - او هذه المعاملة كما يقولون والتي بلغت ستة صور ما تطمئن النفس اليه ، فيوصى باعتماده للعمل ، بدلا عن هذا الاعتراف للدليل من قاعدة عامة هي وجوب الوفاء بالوعد قضاء عند المالكية ؟ يبدو لي أن ذلك كان ممكنا . خاصة وأن صيغ بيع المراهجة التي طرح بنك دبي وصفها المجمل ، لم تكن غائبة فيما يبدو لي عن هذا المؤتمر بدليل قولهم : (تحتاج صيغ العقود في هذا التعامل ، الى دقة شرعية فنية)

وهي اشارة واضحة الى الصور المختلفة التي اشترنا اليها والتي كان من الممكن اعتماد صورة منها لصيغة ملائمة لبيع المراهجة للأمر بالشراء تكون صحيحة ومقبولة لماسيأتي ان شاء الله -

الانموذج الثاني : بنك فيصل الاسلامى السودانى

في بحث قدمه السيد عبدالرحيم محمود حمدى نائب المدير العام لبنك فيصل الاسلامى السودانى - فى ندوة الاستثمار والتمويل بالمشاركة التى اقيمت بجامعة الملك عبدالعزيز فى الفترة من ٢٣ محرم - ٤ صفر ١٤٠١ - ١ - ١٢ ديسمبر سنة ١٩٨٠ والتي اشرف عليها الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية بالاشتراك مع المركز العالمى لبحاث الاقتصاد الاسلامى وتحت عنوان : أشكال وأساليب الاستثمار الاسلامية ومجالات من واقع تجربة بنك فيصل الاسلامى السودانى ، جاء فى صفحة (٦) مايلى :

ثانيا : بيع المراهجة

وتتميز هذه الصيغة بسهولتها ووضوح معالمها والتزاماتها ويمكن استعمالها فى العديد من الحالات ، خاصة فى مجال الاستيراد ، وان كان يمكن تطبيقها فى حالات الشراء المحلى ، ومن اهم عناصر هذه الصيغة :

١ - وجود الأمر بالشراء من المشتري محدد فى سعر ونوع ومواضع السلع التى يود

من البنك شراءها له وسعر البيع (الذى سيشتري به السلعة من البنك) وطريقة سداد القيمة .

ب- فى حالة الاستيراد (من الخارج) يتنازل المشتري عن رخصة الاستيراد للبنك ، ويفضل أن يتم السداد لقيمة البضاعة فور استلامها ، الا أنه يجوز فى حالة ما اذا كانت القيمة كبيرة تقسيط السداد على فترة يتفق عليها . . .

وتحت عنوان : مشاكل خاصة بالمناذج المختلف للاستثمار اللاربوى ص ١٢-١٣ من البحث المذكور جاء مايلى :

(١)

(٢) عدم التزام الأمر بالشراء ، لشراء ، لشراء البضاعة حتى بعد أن يقوم البنك باستيراد البضاعة ، وما قد يصحب ذلك من صعوبات وتعقيدات قانونية ، خاصة وأن هناك مشاكل فنيه لم تخرج بعد من الناحية الشرعية . مثلا الدفع المقدم (العربون) ، الالتزام بالشراء ، تصفية العملية فى فترة محددة سلفا ، وألا يحق للبنك ممارسة حقه فى التصرف فى البضاعة .

وفى كتاب (مداولات الندوة الخاصة بسياسات و أنشطة البنك الاستثمارية) الذى صدرته (ادارة البحوث الاقتصادية والاحصاء و الاعلام) بينك فيصل الاسلامى السودانى فى رمضان ١٣٩٩ هـ - اغسطس ١٩٧٩ جاءت الدراسة العملية التالية ، للاستيراد بالمرايحة

(٢) عملية استيراد بالمرايحة (تحت الدراسة)

السيد : الشيخ سيد احمد

(١) الطلب :

السلعة : استيراد قطع غيار من انجلترا

- التمويل : ١٠٠ عملة صعبة عملة محلية
 هامش الربح : ٢٠ على اجمالي التكاليف حتى الخرطوم
 علما بان هامش الربح القانونى ٥٠ من المورد حتى القطاعى .
 الفترة : (ا) من تاريخ فتح الاعتماد حتى وصول البضاعة - بورتسودان .
 (ب) فترة التخليص .
 (ج) فترة الترحيل و الامهال حتى اتمام البيع بين البنك والعميل .

(٢) الدراسة :

التسويق والدفع :-

- ليست هناك مشكلة تسويق وقد تشتري البضاعة خلال فترة الامهال ومن
 ثم قد يدفع العميل قيمة البضاعة من ايراداتها
 - تيسيرا للعميل قد يدفع العميل قيمة البضاعة على دفعات ويكون بذلك
 هناك احتمال دفع العميل لجزء من قيمة البضاعة من رأس ماله .
 - عند قبول البنك للدفع المؤجل تحتاج العملية
 للضمان وقد يكون الضمان فى الصور الآتية :
 (١) ضمان بالبضاعة اوجزء منها
 (ب) ضمان عقارى
 (ج) ضمان شخصى
 - يشترط البنك الافراج عن البضاعة بعد اتمام عملية البيع و الاتفاق على
 كيفية دفع قيمة البضاعة .
 - فى حالة عدم شراء العميل للبضاعة حسب شروط مسبقة فللبنك حق
 بيعها لمن يشاء .
 فى حالة عدم الشراء هناك مشكلتان :

أولا : البنك : تقع مسئولية تسويق البضاعة على البنك ، وعليه لا بدمن تقدير الدراسة
 لموقف التسويق الذاتى و احتمالات طرق الدفع (نقدا ، شيك ، دفع مؤجل بضمان
 أو بدونه) .

ثانياً : العميل :

(أ) بما أن رخصة الاستيراد باسم العميل فإن المبلغ المستورد به سيكون داخلاً في تقديرات الجمارك .

(ب) قد يفقد العميل فرصة الاستيراد إذا كانت السلعة من سلع الكوته أو التشاور .

وعليه فهذان عاملان يدفعان العميل للالتزام بشراء البضاعة بصورة غير مباشرة .

ملحوظات :

يتفادى البنك مشكلة التنازل عن البضاعة (في حالة عدم الشراء) للبنك باشرطه ذلك في التفويض ، وكذلك نتائج تنازل العميل عن البضاعة للبنك لا تلزم البنك بدفع الضرائب أو تعويضه من فرصة الاستيراد .

(٣) متى يتم البيع :

(أ) بعد وصول مستندات البضاعة

(ب) بعد وصول مستندات البضاعة . ووصول البضاعة ميناء بور تسودان وقبل التخليص .

(ج) بعد التخليص بيورتسودان

(د) بعد التخليص و ترحيل البضاعة لفرع البنك المعين .

إذا نظرنا للموضوع من النواحي :

١ - الربحية

ب - التعامل الافضل للعميل

ج - من جهد ارادى مكثف (تخلص العجز في الرسائل الترحيل) ، نلاحظ الاتى :

(١) مؤشر الربحية :

١ - من مصلحة البنك أن يتم البيع على أقصى تكلفة ممكنة إذا كان هامش الربح ثابتاً (الاحتمال الرابع) .

٢ - من مصلحة العميل (مؤشر الربحية) أن يتم البيع على اقل تكلفة (الاحتمال الاول) .

(ب) التعامل الافضل للعميل :

- لبعض العملاء مخلصون يتعاملون معهم منذ وقت طويل ، وبعض السلع تحتاج لعناية خاصة فى التخلص ، وهناك احتمال الحصول على عمولة أقل فى التخلص ، فعليه : يود العميل أن يتم البيع قبل التخلص وليتفادى تحصيله هو امش للربح الناتجة عن مصروفات التخلص وما يليها .

- هناك حالات تقدم فيها فواتير للجمارك بأقل من تلك المفتوح بها الاعتماد .

(ج) الجهد الادارى للبنك :

- قد يكون من مصلحة البنك رفع دوره من مسئولية التخلص ومشاكلها بالميناء وتوفير الشاحنات و الاشراف على الشحن .

ومن الفقرات التى نقلناها من بحث السيد عبدالرحيم حمدى ، والحالة الدراسية لعملية استيراد بالمراوحة فى بنك فيصل الاسلامى السودانى يتبين لنا بوضوح صيغة بيع المراوحة للأمر بالشراء فى هذا البنك ، ومن مجموعهما نلاحظ عدة أمور على الوجه التالى :

(١) الحديث عن : تنازل المشتري عن رخصة الاستيراد للبنك فى حالة الاستيراد للسلعة من الخارج . فى الفقرات المنقولة عن بحث السيد حمدى . وفى الحالة الدراسية لعملية الاستيراد ، نقرأ تحت عنوان ،،فى حالة عدم الشراء هنالك مشكلتان :

ثانيا : العميل :

(١) بما أن رخصة الاستيراد باسم العميل فان المبلغ المستورد به سيكون داخلا فى تقديرات الجمارك

(ب) قد يفقد العميل فرصة الاستيراد اذا كانت السلعة من سلع الكوته أو التشاور

وعليه فهذان عاملان يدفعان العميل للالتزام بشراء البضاعة بصورة غير مباشرة .

ونسأل : ما هذا الكلام ، ونحن بصدد بيع المربحة للأمر بالشراء ؟ الجواب ان التجارة الخارجية للسودان - كما هو شأن اغلب البلدان النامية مقيدة وليست حرة ، فليس من حق البنك الاسلامى أو أى شخص آخر ان يستوردا يشاء من السلع الخارجية ، وانما يخضع ذلك للحصول مقدما على ترخيص بالاستيراد للسلعة المرغوبة من وزارة التجارة السودانية . وبيع المربحة للأمر بالشراء يتوقف على حصول الراغب فيه على رخصة استيراد بالسلعة أو البضاعة التى يريد من البنك الاسلامى استيرادها له ، ليشترىها منه مربحة - وفى هذه الحالة عليه أن يحول هذه الرخصة من اسمه الى البنك عن طريق التنازل عنها . حتى يتمكن البنك بذلك من امكانية الاستيراد وملكية البضاعة المستوردة . وبالتالي امكانية بيعها للأمر بالشراء .

ولاشك أن هذه الاجراءات توضع صعوبات ومشاكل جمة فى طريق بيع المربحة ، و أول هذه المشاكل كيفية تحويل رخصة الاستيراد الى اسم البنك بدلا عن اسم صاحبها ، ثم ما يترتب على ذلك من احتساب قيمتها فى خانة الضرائب على من صدرت باسمه أولا - كما أنه قد يترتب عليها حرمان صاحبها من فرصة استيراد اخرى كما جاء بالفقرتين (ا) و (ب) المنقولتين آنفا عن الحالة الدراسية .

٢ - الأمر الآخر الهام الذى نلاحظه من بحث السيد حمدى والحالة الدراسية لعملية بيع المربحة فى بنك فيصل السودانى الاسلامى هو :

عدم الالتزام للأمر بالشراء : ، وهذا واضح من قول : الدراسة العملية فى الصفحة الاولى : فى حالة عدم شراء العميل للبضاعة حسب شروط مسبقة فللبنك حق بيعها لمن يشاء . وقولها :

فى حالة عدم الشراء ، هنالك مشكلتان :

أولا: البنك : تقع مسئولية تسويق البضاعة على البنك ، وعليه لا بد من تقدير الدراسة لموقف التسويق الذاتى واحتمالات طرق الدفع (نقدا ، شيكا ،

دفعاً مؤجلاً بضمان أو بدونه)

ثانيا : العميل :

(١) بما أن رخصة الاستيراد الخ تلك الفقرة التي اثبتناها آنفاً موضوع بيع المرابحة للآمر بالشراء ، لأنى أذكر تماما أن هذا الموضوع عرض علينا حينما كنت عضواً بهيئة الرقابة الشرعية بينك فيصل الاسلامى السودانى ، وكان رأى الهيئة بالأجماع هو عدم القول بالزام الأمر بالشراء ، وانما تعرض عليه السلعة بعد حصول البنك عليها ، فان اعرض عن شرائها ، باعها البنك لمن يشاء ، وعلى البنك أن يحتاط لنفسه بدراسة حالة السوق بالنسبة لتلك البضاعة قبل استيرادها ، تحسباً لما قد يطرأ على موقف الأمر بالشراء من تبدل . هذا مع ملاحظة ان هناك بعض الايجابيات لمصلحة البنك من نظام رخص الاستيراد - التى تسهم فى حمل العميل بصورة غير مباشرة - كما تقول الدراسة - على الالتزام بشراء البضاعة ، و الا تعرض لتحمل عيب الجمارك عن المبلغ المستورد به السلعة ، كما قد يفقد فرصة الاستيراد مرة أخرى ، على ما سبقت الاشارة اليه .

كنت متأكداً من موقف بنك فيصل الاسلامى السودانى على ما شرحت . وكونه قد صدرت به توجيهات هيئة الرقابة الشرعية للبنك للعمل بمقتضاه ، ولكنى حينما بدأت اكتب هذا البحث لم اجد فى اوراقى ما أوثق به هذا الاتجاه للبنك المذكور سوى الاشارة الى محضر الوقائع الذى تضمن رأى الهيئة بخصوصه - فى تقرير الهيئة السنوى الصادر بتاريخ ١١ ربيع الاول ١٤٠٠ - ٢٩ - ١٩٨٠ - الى ان رجعت الى مراجعة بحث السيد حمدى نائب مدير عام بنك فيصل السودانى الاسلامى و الدراسة العملية المشار اليها فوجدت الدليل ، الحمد لله -

وهذا الموقف العملى والتطبيقى لبيع المرابحة للآمر بالشراء فى بنك فيصل الاسلامى السودانى - يتفق تماما مع الأنموذج الثانى للدراسة النظرية التى تقدم ذكرها - كما نوهت . كما أنه من ناحية اخرى ، نلاحظ أنه لا يتفق مع الانموذج الثالث للدراسة النظرية - الموسوعة العلمية و العملية للبنوك الاسلامية - التى تنادى بالزام الأمر بالشراء ، بشراء البضاعة ،

ولا غرابة فى ذلك ، لأن البنوك الاسلامية تتقيد برأى هيئات الرقابة الشرعية فيها ،
لا بالدراسات النظرية التى يجريها الافراد أو الهيئات .

الانموذج التطبيقي الثالث : بيت التمويل الكويتي

كما مر فى النماذج التطبيقية السابقة فقد درجنا على بيان موقف الانموذج ، على
الاستفتاءات التى توجهها الجهات الادارية والتفديية ، لمستشاريها الشرعيين أو
هيئات رقابتها الشرعية ، والاجابة عليها ، وها نحن نفعل ذلك بالنسبة لبيت التمويل
الكويتي فى الفتويين الآتيتين والاجابة عليهما

الفتوى الاولى :

فضيلة الشيخ بدر المتولى عبدالباسط المحترم
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

نرجو افتاء نا فى مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقدا ، بتكليف من الآخرين وبيعها
عليهم بالأجل ، و أسعار أعلى من اسعارها النقدية .

ومثال ذلك : ان يرغب احد الأشخاص فى شراء سلعة او بضاعة معينة لكنه لا يستطيع
دفع ثمنها نقدا ، فيطلب منا شراءها ودفع ثمنها نقدا ثم يبيعها عليه بالأجل مقابل ربح معين
متفق عليه مسبقا .

والله ولى التوفيق

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب

احمد بزيع الياسين

الاجابة

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه
ومن و الاله . . اما بعد :

فان ماصدر من طالب الشراء يعتبر وعدا ، ونظرا لأن الائمة قد اختلفوا فى هذا الوعد ، هل
هو ملزم أم لا ، فانى أميل الى الاخذ برأى ابن شبرمه رضى الله عنه الذى يقول : ان كل

وعد بالتزام لا يحل حراما ولا يحرم حلالا يكون وعدا ملزما قضاء وديانة وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والاحاديث النبوية ، والاخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به في المعاملات . لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط (٢٤)

والله ولي التوفيق

بدر المتولى عبدالباسط

الفتوى الثانية

فضيلة الشيخ بدر المتولى عبدالباسط المحترم

السلام عليكم ورحمة الله و بركاته - وبعد

نرجو افتاء نا فى الآتى :

- ١ - مدى جواز قيامنا بشراء سلعة معينة بناء على تكليف من أحد العملاء على أن يشتريها منا مرة أخرى بثمان أجل أكثر من ثمن الشراء .
- ٢ - هل يجوز اخذ العريون الخ

الاحابة

بسم الله الرحمن الرحيم

الاثنين ٨ ذى الحجة ١٣٩٩

الموافق ٢٩ ١٠ ١٩٧٩ السيد المحترم المدير العام لبيت التمويل الكويتى

السلام عليكم ورحمة الله و بركاته ، أما بعد :

فردا على خطابكم المؤرخ فى ٢٧ - ١٠ - ١٩٧٩ - المتضمن الاستفتاء على الامور

التالية - .

أولا : عن تكليف أحد العملاء أن تشتري له سلعة معينة ثم تبيعها له بثمان مؤجل زائد عن الثمن الذى اشترت به ، و اقول و بالله التوفيق : ان النصوص العامة للشريعة الاسلامية توجب على المسلمين الوفاء بعقودهم وعهودهم الا أن يحلوا حراما او يحرموا حلالا ، والوفاء بهذا الوعد عند جميع الائمة واجب تدينا و ان كان غير ملزم قضاء عند الائمة الثلاثة ابى حنيفة والشافعية و احمد و أما مالك ففيه روايات ثلاث هى :

- (١) انه لا يجب الوفاء بالوعد .
- (٢) انه يجب الوفاء به مطلقا .
- (٣) انه أن ترتب على الوعد الزام الموعود بشئى لولا الوعد ما فعله ، وجب الوفاء به .
والصورة المستول عنها من الوجه الاخير .
- وهذا ما أطمئن اليه ، لأن الوفاء بالوعد من اخلاق المؤمنين والخلف من اخلاق المنافقين ، وعليه فهذا الوعد ملزم للطرفين (٢٦) .
- والفتوى الثانية هذه مطابقة للأولى ، وكذلك الاجابة مطابقة للاجابة الاولى ، وأن كانت قد توسعت فى ايراد المذهب المالكي فى مسألة لزوم الوفاء بالوعد ، بدلا عن الاستدلال برأى ابن شبرمة وحده فى الفتوى الاولى . وموقف بيت التمويل الكويتى هذا من موضوع بيع المرابحة للأمر بالشراء وان كان قد سماه الوعد بالشراء ، مماثل لموقف بنك دى الاسلامى من هذا الموضوع وتنطبق عليه الملحوظات التى ابديناها هناك ، ويزيد على ذلك أن الاجابة تفيد الالتزام بالوعد ، بما لا يحل حراما ولا يحرم حلالا كما يقول ابن شبرمة ، وصيغة البيع للأمر بالشراء مرابحة أو الوعد بالشراء ممنوعة فى اغلب صورها عند المالكية أنفسهم بل فاسدة فى بعض صورها عندهم ، فكيف تستخدم فيه قاعدة لزوم الوفاء بالوعد مع منعه او فساده عند القائلين بهذه القاعدة أنفسهم . على أن المالكية كما نوهنا يستخدمون هذه القاعدة فى الوعد بالمعروف و الاحسان - أى التبرعات ولايستخدمونها فى عقود المعاوضات - كما سيأتى تفصيله .

الانموذج الرابع : البنك الاسلامى الاردنى

فى الفصل الاول لقانون البنك الاسلامى الاردنى ، وتحت عنوان تعاريف وأحكام عامة ، جاءت الفقرة من المادة الثانية كالآتى :

(بيع المرابحة للأمر بالشراء : قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثانى بالتقدي الذى يدفعه البنك كليا أو جزئيا ، وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به ، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء)

وهذا النص واضح كل الوضوح فى اعتبار الأمر - أو طالب الشراء ملزما بشراء ما أمر به دون حاجة الى تأويل . وفى الاستدلال على صحة هذه الصيغة من الوجهة الشرعية تقول المذكرة الايضاحية تحت عنوان بيع المرابحة للأمر بالشراء :

..... (ويتمثل الوجه الشرعى لسد هذه الحاجة فى الصورة التى أبرزها الامام الشافعى رحمه الله فى كتاب الأم حول جواز بيع المرابحة فى السلعة التى يعينها المشتري ، وذلك عن طريق تكليف المأمور بشراء المطلوب على أساس الوعد من الأمر بشراء هذا الشئ حسب الربح المتفق عليه) ثم أوردت المذكرة الايضاحية نص الامام الشافعى - الذى أوردناه فى الانموذج الاول النظرى ، وعقبت على ذلك النص قائلة (ويتضح من هذا النص أن الامام الشافعى رحمه الله قد اعطى للأمر حق الخيار) وتستطرد المذكرة قائلة : (فاذا نظرنا الى آفاق الفقه الإسلامى المتسع فاننا نجد لدى فقهاء المالكية نظرة مفيدة للقول بلزوم الوعد ، اذا ادخل الموعود فى كلفة .

ولا ادرى كيف يتمثل الوجه الشرعى لبيع المرابحة للأمر بالشراء على القول بالزام طالب الشراء ، فى النص المنقول عن الامام الشافعى القائل : بأن له حق الخيار ، كما تقول المذكرة نفسها ، بل ان تمام نص الامام الشافعى كما أثبتناه يقول : وان تبايعا به على ان الزما أنفسهما الأمر الاول ، فهو مفسوخ من قبل شيئين ، أحدهما : انه تبايعاه قبل (ان) يملكه البائع

والثانى : أنه على مخاطرة أنك ان اشتريته على كذا ارجحك فيه كذا . ونسأل : هل أضربت المذكرة عن تأسيس القضية كلها على النص المنقول عن الامام الشافعى رحمه الله واعتمدت المذهب المالكى القائل بلزوم الوعد ؟ وان كان الامر كذلك ، فما قيمة اثبات نص الشافعى مع التنويه بكونه يمثل الوجه الشرعى ، وهو يناقض المذهب المالكى تماما فى القضية المطروحة ؟

ومما يعد من المفارقات ، أن صيغة بنك الاردن هذه عن بيع المرابحة للأمر بالشراء تختلف عن الصيغة التى طرحها بها دكتور سامى حمود ، وهو اول مدير عام لبنك الاردن وصاحب الفكرة ، حيث تقضى صيغته كما جاءت فى النموذج الأول النظرى بعدم الالتزام صراحة ، وتأسيسا على نص الامام الشافعى المذكور ايضا .

ولنتقل الآن الى عرض القضية كلها بنماذجها المختلفة على موازين الفقه

والشريعة الاسلامية من خلال الأمرين التاليين :

- الاول : مسألة القول بلزوم الوعد ، ومدى انطباقها على موضوع البحث
 الثانى : صيغة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) ، واسمها الحقيقى فى الفقه الاسلامى ،
 وحكمها الشرعى .

الفصل الثانى : المرابحة للأمر بالشراء فى

موازين الفقه الاسلامى

الحديث فى هذا الفصل كما اشرنا فى الفصل السابق يشمل أولا : مسألة القول بلزوم
 الوعد عند المالكية ومدى انطباقها على موضوع (بيع المرابحة للأمر بالشراء) ، وثانيا :
 الصيغة المطروحة نظريا وتطبيقيا لهذا الموضوع - وبيان اسمها الحقيقى وحكمها فى
 الفقه الاسلامى .

ونبدأ بالأمر الاول : وهو مدى انطباق القول بلزوم الوعد على المسألة ، القول بوجود
 الوفاء بالوعد ، ونطاق تطبيقه .

أولا : ا - تعريف الوعد : جاء فى فتح العلى المالك فى الفتوى على مذهب الامام مالك
 (الجزء الاول) ، نقلا عن كتاب تحرير الكلام فى مسائل الالتزام للامام الخطاب ما
 نصه : (فصل) و أما العدة - (اى الوعد -)

فليس فيها ، الزام الشخص نفسه شيئا ، الآن .

وانما هى كما قال ابن عرفة : اخبار عن انشاء المخبر معروفا فى المستقبل (٢٩)
 ومثلوا له بالوعد بقرض ، أو عتق ، أو هبة ، أو صدقة ، أو عارية ، أى الأمور التى تدخل فى
 باب المعروف و الاحسان كما قال ابن عرفة ، دون الأمور التى تتعلق بالمعاوضات ، كالبيع
 مثلا .

ب - حكم الوفاء بالوعد

، والوفاء بالعدة (بالتخفيف) مطلوب بلاخلاف ، واختلف فى وجوب القضاء بها على

أربعة أقوال حكاهما ابن رشد فى كتاب : جامع البيوع ، وفى كتاب العارية ، وفى كتاب العدة ، ونقلها عنه غير واحد ،

- (١) ف قيل : يقضى بها مطلقا
 (٢) وقيل : لا يقضى بها مطلقا
 (٣) وقيل : يقضى بها ان كانت على سبب و ان لم يدخل الموعد بسبب العدة فى شئ ، كقولك أريد أن أتزوج ، أو أن أشتري كذا ، أو أن اقضى غرمانى فأسلفنى كذا أو اريد أن أركب غدا الى مكان كذا فأعرنى دابتك ، . . . فقال : نعم ، ثم بداله قبل أن يتزوج أو أن يشتري ، أو أن يسافر ، فان ذلك يلزمه ويقضى عليه به .
 (٤) وقيل : يقضى بها ان كانت على سبب ودخل الموعد بسبب العدة فى شئ ، وهذا هو المشهور (٢٧) وهو مذهب ابن القاسم ، قال فى المدونة : (لو أن رجلا اشترى عبدا من رجل على ان يعينه فلان بالف درهم ، فقال له فلان أنا أعينك بألف درهم فاشتر العبد ، ان ذلك لازم لفلان) (٢٨) وهذا وعد بمعروف وواضع من تعريف ابن عرفه للعدة - الوعد - ومن الأمثلة عليه ، أن القول بلزوم الوفاء بها قضاء ، إنما يتعلق بالوعد - فى أمور المعروف و الاحسان - أى التبرعات ، ولا يتعلق بأمر ذات صلة بعقود المعاوضات كالبيع ، وهذا ما يقره المالكية أنفسهم الذين انفردوا دون غيرهم بالقول بلزوم الوفاء بالوعد قضاء فى بعض اقوالهم ، فهم لم يكتفوا بقصر حديثهم على هذا الموضوع بما يتعلق بالمعروف و الاحسان كما جاء بالأمثلة السابقة ، و إنما نصوا صراحة بعدم اللزوم فى عقد البيع ، قال ابن رشد وهو بصدد الحديث عن صور بيع العينة : و اما الخامسة وهى ان يقول له :

اشتر سلعة كذا بعشره نقدا ، وانا ابتاعها منك باثنى عشر الى اجل ، فهذا لا يجوز لأن المشتري كان ضامنا لها لو تلفت فى يده قبل أن يشتريها منه الأمر ولو أراد الآ ياخذها بعد شراء المأمور ، كان ذلك له (٢٩) . فهذا هو ابن رشد (الجد) الذى قرر مسألة لزوم الوفاء بالوعد قضاء فى المذهب المالكي ، باتقان جعل الآخرين يتبعونه فيه ، نراه فيما يتعلق بالوعد - فى المعروف و الاحسان ، يقول بعكس ذلك تماما - أى بعدم اللزوم فى عقود المعاوضات كالبيع ، فيأتى

بمسألة ما سمي (بيع المرابحة للأمر بالشراء) ، أو الوعد بالشراء ، في صورة من صورها ويقول أن ذلك لا يجوز - بل ينص على أنه ، لو اراد الأمر أن لا يأخذ السلعة بعد شراء المأمور كان ذلك له . وهذا يدل دلالة واضحة على ان مسألة لزوم الوفاء بالوعد قضاء ، أو عدم لزومها ، انما تتعلق فقط بمسائل المعروف والاحسان دون عقود المعاوضات ومنها عقد البيع .

وبناء على ذلك فان مسألة لزوم الوفاء بالوعد التي يقول بها المالكية في بعض اقوالهم لا تصلح للاستدلال على صحة القول بلزوم بيع المرابحة للأمر بالشراء ، او الوعد بالشراء ، التي سارت عليها أغلب البنوك الاسلامية المعاصرة كما مر بالقارى في النماذج التطبيقية فيما سبق .

وعليه فلا بد من البحث عن دليل آخر يسند هذه القضية ، فهل نحن واجدوه ؟ لنرى

ما هو آت

ثانياً : صيغة (بيع المرابحة للأمر بالشراء)

١ - لم ترد هذه التسمية في كتب الفقه الاسلامي ، ولكن وردت بعض الفاظ مادتها اللغوية في عبارات السادة المالكية عند صياغتهم لبعض صور بيع العينة ، فقد جاء في الشرح الكبير على مختصر خليل للدرديرى قوله : (جاز لمطلوب منه سلمة وليست عنده أن يشتريها من مالكمها لبيعها لطالبها منه ثم قال :) بخلاف قول الأمر : اشترها - بعشرة نقدا ، وانا آخذها منك باثنى عشر الخ (٣٠) فهذه الالفاظ اللغوية : قول الأمر اشترها ، تكون المادة اللغوية لتعبير : البيع للأمر بالشراء ، ولكنها لا تعين وضعه تحت بيع المرابحة وانما تضعه في عرف المالكية تحت باب بيع العينة .

وصيغة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) أو الوعد بالشراء كما طرحت في النماذج المختلفة ، لا تتفق مع بيع المرابحة ، لا لغة ولا اصطلاحاً ، لأن المرابحة في اللغة : مفاعلة ، من الربح وهي الزيادة ، ويقابلها المحاطة من الحط وهو النقص ، وفي الشرع : بيع بمثل الثمن مع ربح موزع على أجزائه . ومعنى (بيع المرابحة للأمر بالشراء) كما تمثله الصيغة التي طرح بها في النماذج النظرية والتطبيقية يختلف تماما عن ذلك .

ب - بيع المرابحة للأمر بالشراء ، صورة من بيوع العينة

النص المنقول عن الامام الشافعي في صدر هذا البحث والذي بنى عليه د. سامي حمود ، فكرة القول : (بيع المرابحة للأمر بالشراء) جاء ذلك النص ضمن مسائل تحت عنوان (بيع العروض) ولم يرد في باب بيع المرابحة ، كما أنه جاء بعد مسألة اشتهرت عند الشافعية والحنابلة باسم بيع العينة (٣١) - مما يدل على أن الامام الشافعي يعتبر ذلك من بيوع العينة - وان لم يصرح بتسميته بذلك ، قال رحمه الله (ومن باع سلعة من السلع الى أجل من الآجال ، وقبضها المشتري ، فلا بأس أن يبيعها الذي اشتراها باقل من الثمن او اكثر . ودين ونقد ، لأنها بيعة غير البيعة الأولى . وقد قال بعض الناس لا يشريها البائع باقل من الثمن الى أن قال : واذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه واربحك فيها كذا... الى آخر النص المنقول عنه سابقا ، فالمسألة إذن أوردها الامام الشافعي في نطاق (بيع العينة) وكرر فيها القول بصحة جواز البيع الأول - الذي تم بنية بيعها للثاني ، وجعل للثاني حق الخيار بين إحداث بيع جديد في السلعة ، وبين تركها ، ومنع والزام المتبايعين به منذ البيع الاول ، واعتبر ذلك مفسوخا للأمرين اللذين ذكرهما في النص المشار اليه .

المالكية وبيع العينة

هذا وقد تكلم فقهاء المالكية على مسائل بيع العينة هذه بتوسع وافاضة مع تفاصيل دقيقة جدا عن ما هو مباح وما هو ممنوع من صورها ، فعن احصاء صورها قال الشيخ محمد عرفة الدسوقي في حاشيته على الشرح الكبير ج ٣ ص ٨٩ - : (حاصل صور هذه المسألة وهي ما اذا امره أن يشتريها بثمن ، ويأخذها منه بثمن آخر ، أن الثمنين : اما أن يكونا نقدا ، او مؤجلين ، أو الأول نقدا والثاني لأجل ، أو بالعكس ، وفي كل من الأربعة ، اما ان يقول (لى) أم لا ، فهذه ثمانية . وفي كل : اما أن يكون الثمن الثاني قدر الأول ، أو أقل ، أو اكثر ، فهذه أربعة وعشرون) . وقد ركزوا على الصور التالية وبيان أحكامها

١ - الصورة الاولى أن يقول : اشتر هذه السلعة أو السلعة الفلانية بعشرة نقدا وانا أخذها منك باثنى عشر الى أجل ، فهذا لا يجوز ، لما فيه من سلف جر نفعاً . وفي

فسخ البيع الثانى وامضائه مع لزوم الاثنى عشر الى أجل قولان ، والمعتمد امضاؤه وعدم فسخه ، وهذا قول ابن القاسم وروايته عن مالك ، لأن السلعة من ضمان المأمور ، ولو شاء الأمر عدم الشراء كان له ذلك ، لأنها لم تلزمه لعدم قوله (لى) .

٢- الصورة الثانية : أن يضيف الأمر فى الغرض السابق الشراء اليه بأن يقول : اشتري سلعة كذا بعشرة نقداً ، وأنا آخذها منك باثنى عشر الى أجل . وفى هذه يفسخ البيع الثانى ، وتلزم الأمر بالشراء ، العشرة فقط ، وللمأمور الأقل من أجر مثله ومن الدرهمين - يعنى الربح - وهاتان الصورتان يطابقان ما ورد فى نص الامام الشافعى .

٣- الصورة الثالثة : أن يقول : اشتراها (لى) بعشرة و انقدها عنى - أى ادفعها عنى - وانا اشتريها منك باثنى عشر نقداً وهذا لا يجوز ، لأنه حينئذ جعل له الدرهمين فى نظير سلفه وتوليه الشراء ، فهو سلف واجارة بشرط . وتلزم الأمر فى هذه أيضا السلعة بالثمن الأول ، وهو العشرة نقداً ، ويفسخ البيع الثانى ، وللمأمور الأقل من أجر مثله ومن الدرهمين ، لأنه وكيل بأجر فى هذه و التى قبلها .

٤- الصورة الرابعة : أن يقول اشتراها بعشرة وآخذها منك باثنى عشر نقداً ، دون أن يقول «لى» ومن غير أن يشترط عليه نقدها عنه . وهذه تجوز قطعاً ، كما يقول الشيخ الدرديرى فى الشرح الكبير ج ٣ ص ٩٠ - اما ان نقدها عنه بشرط سابق ، فقولان - بالجواز ، والكراهة والاخير أرجح . فهذه أربعة الصور لبيع العينة عند المالكية ، تمثل اهم صورته (٣٢)

وصيغة (بيع المرابحة للأمر بالشراء) أو الوعد بالشراء فى تعبير آخر ، لا تخرج عن كونها واحدة من هذه الصور ، وحيث أن الصور الثلاث الاولى محظورة جميعها ، وأن الصورة الرابعة هى وحدها الجائزة ، فانه يتعين اعتمادها للاستثمار المصر فى اللاربوى ، وكتابة الصيغة وفقها ، سواء اطلقنا عليها الاصطلاح الحادث (بيع المرابحة للأمر بالشراء) أو أبقيناها على اسمها الفقهى القديم مع بعض التعديل كأن نقول : (الجائز ، أو المشروع من بيوع العينة) وذلك بدلا من اللجوء للقول بلزوم الوفاء بالوعد الذى سبق ان بينا عدم انطباقه على هذه الصيغة من التعامل .

بين الرفض و القبول

بيع المرابحة للأمر بالشراء على اهميته التي نوهنا عنها فى أول هذا البحث لم يحظ بدراسة جادة ، بل لم يدرس بأى صورة من صور الدراسة ما عدا الدراسة التي قدمها الزميل الدكتور رفيق المصرى فى ورقة عمل للمركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الاسلامى بتاريخ ١٢-٤-١٤٠٢ هـ والتي انتهى فيها الى الرفض التام لهذه الصيغة كأسلوب للاستثمار المصرى فى الاسلامى البديل للاستثمار المصرى فى الربوى ، وقد بنى ذلك الرفض على عدة أمور منها .

١ - أن بيع المرابحة للأمر بالشراء ، شبيه بحسم الاوراق التجارية - الكمبيالة مثلا . فالفرق بين العمليتين هو أن المصرف يمنح المال الى البائع فى حال الحسم ، ويمنحه للشارى فى حال بيع المرابحة للأمر بالشراء ، أى كل ما هناك أن المصرف فى حال الحسم كأنه يمنح المال الى البائع عوضا أو نيابة عن الشارى ، فماذا بقى من فرق بين الحسم و المرابحة . ؟ ويبدو لى أن الزميل د . رفيق يذهب الى تكييف حسم الاسناد - الاوراق التجارية - على أنها بيع بطريق الحوالة - التي هى نفسها - أى الحوالة مختلف فى تحسيد طبيعتها ، هل هى بيع ، أم وفاء - وقد انتصر للأخير ابن القيم فى الجزء الاول من كتابه اعلام الموقعين ، ص - ٣٨٩ -

وعلى القول بانها بيع ، فقيل أنها بيع دين بدين خص فيه للحاجة . (٣٣) وليس فى خصم الاسناد حاجة عامة تستدعى الترخيص فيه وتبرر الحاقه بالحوالة على هذا الوجه .

وقيل : انها بيع ، ويشترط فيها حلول الدين المحال به - الذى هو ذمة المحيل (٣٤) . والدين الذى تمثله الكمبيالة ليس حالا عند الحسم قطعا ، و الا لما اقتطع منه جزء مقابل الأجل - وهو أمر لا يحتاج الى سوق دليل عليه . ومن كل ذلك ، كان القول : بأن حسم الاسناد ، بيع عن طريق الحوالة ضعيفا والاتجاه اليه ضعيف أيضا .

فلم يبق اذن الا الاتجاه الى تكييف عملية حسم الاسناد على انها قرض . وبيع المرابحة للأمر بالشراء ، ليس قرضا ، وانما هو بيع ، وبصرف النظر عن صحته وجوازه ام عدم ذلك ، والقرض غير البيع على الاصح . واذا اختلفت الجهة وطبيعة كل شرع عن

الآخر ، اختلف الحكم بالتالي عليهما : هذا من جهة .

ومن جهة اخرى فان عملية حسم الاسناد تتضمن مبادلة نقد - بنقد زائد في مقابل الأجل - وتلك هي طبيعة القرض بفائدة .

على حين أن ,,بيع المرابحة للأمر بالشراء ,, يتضمن مبادلة سلعة بنقد - هو ثمن تلك السلعة - وتلك طبيعة البيع ، وبصرف النظر عن صحته من فساد كما ذكرنا .

٢ - ١ - أن (بيع المرابحة للأمر بالشراء) من باب (بيعتين في بيعة)

ب - وانه يدخل في دائرة (بيع ما ليس عنده) الممنوع بقوله صلى الله عليه وسلم (لا تبع ما ليس عندك) (٣٥)

ج - ان هذه العملية فيها سلف وزيادة (لأن البائع يشتري السلعة بمبلغ حال ، على ان يبتاعها منه المشتري بمبلغ مؤجل أزيد) - (٣٦)

والدكتور رفيق يتفق في هذه (المسائل الثلاثة مع الدكتور صديق الضيرير الذي نقلها بدوره عن الباجي في شرحه (المنتقى) على موطا مالك ، تعليقا على قول الموطا: (وحدثني مالك انه لغه أن رجلا قال لرجل : ابتع (لي) هذا البعير بنقد حتى ابتاعه منك الى اجل ، فسأل عن ذلك عبدالله بن عمر فكرهه ونهى عنه) .

وهذا الذي يقول به الباجي ، وهو مالكي في هذا النص المنقول عن مالك ، وتبعه فيه البروفيسر صديق الضيرير ، والدكتور رفيق المصري ، لا يتفق مع ما استقر في مذهب مالك - كما هو مقرر في كتاب المقدمات لابن رشد ، ومختصر خليل و شروحه ، عن هذه الصورة التي يمثلها النص المنقول عن موطا مالك ، حيث انها صورة من صور بيع العينة

١ - وليست من باب بيعتين في بيعة ، لأن الأمر بالشراء قال فيها اشتر (لي) وقد سبق أن بينا أنهم - أي المالكية - يعتبرون البيع الأول هو اللازم للأمر بشئ ، وأن البيع الثاني فاسد غير منعقد ، وللمأمور - الذي يعتبر في هذه الحالة وكيفا عن الأمر ، الأقل من أجر مثله ، ومن الزيادة المذكورة في البيع الثاني والذي لم يتمد لفساده فهذه الصيغة تمثل عملية بيع واحد ، لا بيعتين .

٢ - كما أنها ليست من نوع بيع ما ليس عنده ، لأن المأمور هنا ليس بائعا وانما هو وكيل في الشراء بأجر فلا ينطبق عليه وصف (بيع ما ليس عنده)

٣ - وبما أن البيع الثانى فى هذه الصيغة لم يتعقد ، وأن المامور لم يعد بائعا وانما اصبح وكيفا فى البيع الاول الملزم للأمر بالثمن الاول دون الزيادة ، فان الأمر والحال هذه ليس فيه سلف وزيادة وانما هو ثمن محدد مدفوع بيد الوكيل بأجر ، وبدفع هذه المسائل الثلاثة نصل الى ما استقر عليه القول عند المالكية ، بأن هذه الصورة من البيع التى جاءت فى نص الامام مالك فى الموطأ . والتى تشبه بعض صور بيع المرابحة للأمر بالشراء ، انما هى احدى صور بيع العينة - الممنوعة وليست شيئا آخر وهناك من صور العينة - التى يمكن ان يصاغ بيع المرابحة على وفقها - ما ليس بممنوع كالصيغة رقم - ٤ - التى ذكرناها آنفا ، وان كان البيع الثانى فيها غير لازم - فعدم اللزوم أمر ثابت ، وهو شئى ، والجواز - او الكراهة شئى آخر .

ملحق

بعد ان أنهيت هذا البحث أتبع لى ان التقى بالمستولين بالمصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية بالقاهرة - اثناء زيارة لنا للقاهرة فى مهمة علمية تتعلق بالاطلاع على مايجرى عليه العمل فى البنوك الاسلامية هناك ، وكان معى الزميل الدكتور احمد سعيد بامخرمه . ومن ضمن ما تعرضنا للاحدث عنه ، بيع المرابحة للأمر بالشراء ، وقد ذكر السيد رئيس مجلس الادارة : انهم اصبحو يستخدمون اسلوب (بيع المرابحة للأمر بالشراء) فى اكثر عملياتهم الاستثمارية و بدرجة تفوق عمليات المضاربة والمشاركة ، ومع ذلك فانهم لا يأخذون بمبدأ الزام الأمر بالشراء - بالبيع ، ولكنهم استحدثوا طريقة أخرى لحماية انفسهم من التعرض للخسارة عند اعراض الأمر بالشراء عن شراء الصفقة ، وهى انهم يأخذون من الأمر بالشراء مبلغ ١٠% من قيمة الصفقة منذ البداية ولا يردونها للأمر بالشراء الا بعد تصريف البضاعة تحسبا لأى خسارة تنتج عما تم الاتفاق عليه ، فان كانت هنالك خسارة اصابت البنك فى تلك السلعة ، عوضها البنك من ال ١٠% التى بيده من الأمر بالشراء . . وقال السيد رئيس مجلس ادارة المصرف انهم توصلوا لهذه الطريقة بمساعدة مستشاريهم الشرعيين بعد ان توقفوا كثيرا عن قبول العمل بمبدأ بيع المرابحة للأمر بالشراء .

ونحن اذا وقفنا وقفة تأمل أمام هذا الاجراء الذى توصل اليه المصرف الاسلامى الدولى - نجد انفسنا نتساءل : ما هو الفرق فى النتيجة بين هذا الاجراء وبين القول بالزام الأمر بالشراء ؟

أليس فى هذا الاجراء نفس آثار القول بالزام الأمر بالشراء فى نهاية المطاف ؟ فى مقابل ماذا استحق المصرف التعويض عن خسارة الصفقة التى مارس بيعها عندما تخلف الأمر بالشراء عن قبولها ؟ اليس ذلك مقابل الاخلال بالتزامه بالشراء ؟ والا فما هو المقابل ؟ .

واذا قيل أن ذلك اعمالا لقاعدة (الضرر يزال) (٣٧) المبنية على حديث ,, لا ضرر ولا ضرار ,, (٣٨) وليس أثرا لالتزام الأمر بالشراء ، الذى لا نقول به . كان السؤال : وما هى اذن الجهة التى يحق لها أن تمارس تطبيق هذه القاعدة فى مسألة تقديرية كهذه ؟ هل هى كل مدع حق على آخر ، أم أن ذلك أمر من اختصاص القضاء ؟ خاصة وان الأمر بالشراء قد يكون تخلفه عن اتمام البيع و استلام الصفقة عن عذر شرعى ، كما لو أفلس ، أو وقع تحت تأثير ظروف طارئة مرهقة حالت دون تنفيذ وعده بالشراء . مما يتطلب تدخل القضاء لاستقصاء ذلك ، و اصدار قرار الحكم على ضوئه .



هوامش

- (١) الآية (٣٤) سورة الكهف
- (٢) الترمذى ، كتاب الجنائز - ص ٣٣٢ مطبعة مصطفى البابى الحلبي الطبعة الثالثة ج ٣
- (٣) لسان العرب المجلد الرابع ص ١٠٦-١٠٧
- (٤) كتاب ، الاستثمار فى الاوراق المالية ، الناشر ، المنظمة العربية للعلوم الادارية - القاهرة .
- (٥) فى بحثه المقدم للندوة التدريبية بجامعة الملك عبدالعزيز بجدة فى الفترة ص ١٣ محرم الى ٤ صفر ١٤٠١ بعنوان الطبيعة المميزة للاستثمار الاسلامى
- (٦) لسان العرب ج ٢ ص ٤٤٢-٤٤٣ طبعة المنار
- (٧) نهاية المحتاج للرملى ، وحاشية الشبراملسى ص ١٠٤
- (٨) حاشية الشبراملسى على نهاية المحتاج ج ٤ ص ١٠٤
- وبدائع الصنائع للكاسانى ج ٥ ص (١٣٥) مطبعة الجمالية
- (٩) شرح فتح القدير ، للكمال بن الهمام ج ٦ ص ١٩٤
- (١٠) لسان العرب ج ٨ ص (٢٣) وما بعدها وتفسير القرطبي ج ٣ (٣٥٧) والمجموع ، جزء ٩ ص ١٤٨ - المكتبة السلفية بالمدينة المنورة .
- (١١) فتح البارى ج ٤ كتاب البيوع (٣٥٣) الناشر دار المعرفة بيروت
- (١٢) لسان العرب ، مرجع سابق نفس الصفحة
- (١٣) تبين الحقائق .، المجلد الرابع ص (٢) طبع دار المعرفة بيروت
- (١٤) قوانين الاحكام لابن جزى ص ١٧٤ طبعة دار العلم للملايين ، وحاشية العدوى على كفاية الطالب الربانى شرح الرسالة ص ١٠٩ طبعة مصطفى الحلبي
- (١٥) تكملة المجموع ج ١٣ ص ٤
- (١٦) ص ١٠٩ مطبعة مصطفى البابى الحلبي ، وانظر الشرح الكبير للدرديرى ج ٣ ص ١٥٩
- (١٧) ج ٦ ص ٥٠٠
- (١٨) وصفها السيد عبدالرحيم حمدى نائب مدير بنك فيصل الاسلامى السودانى : بأنها مرنة وسهلة وتحظى بالقبول لدى عملاء البنك ، وذلك فى محاضراته المطبوعة على الالة الكاتبة والتي القاها بينك السودان بتاريخ ٢٠ ربيع اول ١٤٠١هـ - ٢٦ - ١ - ١٩٨١ ص ١٢
- (١٩) ص ٤٧٦ - ٤٧٧ من كتاب الدكتور سامى حمود ، تطوير الاعمال المصرفية
- (٢٠) المرجع السابق ص ٤٧٩
- (٢١) قامت بطبعها ونشرها دار الشروق بجدة ، تحت عنوان : (الودائع المصرفية واستثمارها فى الاسلام)
- (٢٢) انظر صفحة (٣٢٥)

- (٢٣) الاقتصاد الاسلامى ، مجلة بنك دىبى الاسلامى العدد الاول
- (٢٤) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتى ص (١٦)
- (٢٥) المرجع السابق ص (١٩)
- (٢٦) فتح العلى المالك ج ١ ص (٢١٢) طبعة المطبعة التجارية الكبرى
- (٢٧) المرجع السابق ، نفس الصفحة ، والفروق للقرافى ج ٤ ص ٢٤ ٢٥ طبعة دار احياء الكتب .
- (٢٨) المدونة الكبرى ج ٣ ص ٢٦٤ ، دار الفكر بيروت
- (٢٩) المقدمات الممهديات - لابن رشد بهامش المدونة ج ٣ ص ٢٠١
- (٣٠) الشرح الكبير ج ٣ ص ٨٩ - مطبعة دار احياء الكتب العربية
- (٣١) فتح العزيز ، شرح الوجيز للرافعى بهامش تكملة المجموع ج ٨ ص ٢٣١ - ، والمغنى والشرح الكبير ج ٤ ص ٢٥٧ طبعة دار الكتاب العربى
- (٣٢) الشرح الكبير للدرديرى مرجع سابق ، ص ٨٨ - ٩١ ومقدمات ابن رشد ، بهامش المدونة مرجع سابق ص ١٩٨ - ٢٠١
- (٣٣) تكملة المجموع ج ١٣ ص ٤٢٤ - مرجع سابق ونهاية المحتاج مرجع سابق ج ٤ ص ٤٠٨
- (٣٤) قوانين الاحكام لابن جزى ص (٢١٥) طبعة دار القلم بيروت ، وحاشية كفاية الطالب الربانى على الرسالة ج ٤ ص ٢٩٠ مطبعة مصطفى البابى الحلبي .
- (٣٥) راجع نيل الاوطار
- (٣٦) آراء الدكتور رفيق المصرى فى الفقرتين ١ ، ٢ وردت فى ورقة عمل قدمها للمركز العالمى لبحاث الاقتصاد الاسلامى فى ١٢ ٤ ١٤٠٢ - ٦ ٢ ١٩٨٢ .
- (٣٧) مادة (٢٠) المجلة العدلية
- (٣٨) رواه احد فى مسنده عن ابن عباس وابن ماجه فى سننه
- (٣٨) رواه حمد فى مسنده عن ابن عباس و ابن ماجه فى سننه عن عبادة بن الصامت

