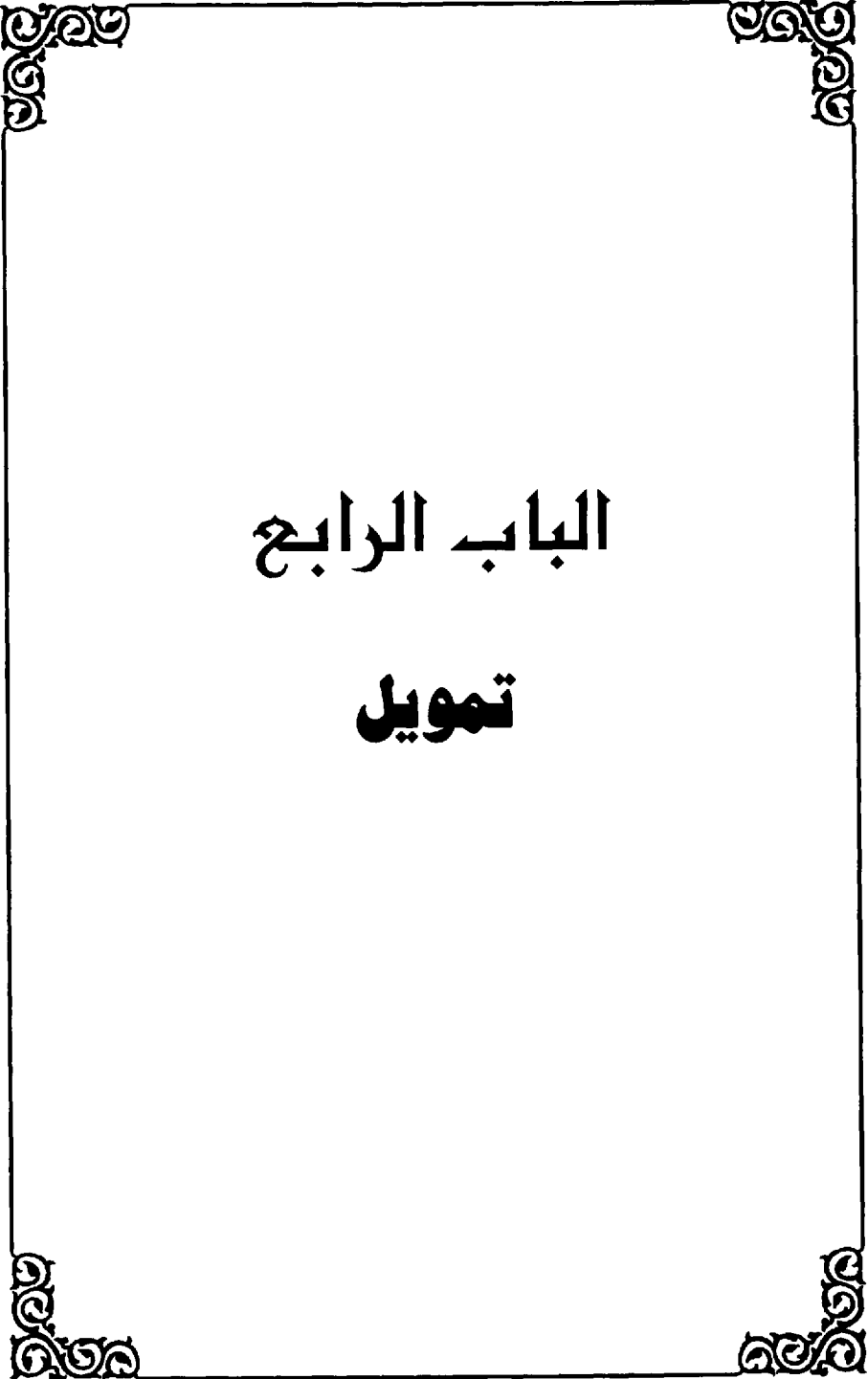




الباب الرابع

تمويل

محمد باقر الصدر

مناقشة كتابه : « البنك اللاربوي »

« البنك اللاربوي في الإسلام » هو أحد كتابين لمحمد باقر الصدر في الاقتصاد الإسلامي ، والكتاب الآخر له هو : « اقتصادنا » . وكتاب البنك اللاربوي طبع عدة طبعات ، ليس فيها زيادة أو تنقيح ، وأنا أرجع هنا إلى طبعته السابعة الصادرة عن دار التعارف (بيروت) . ولعل طبعته الأولى كانت في عام ١٩٧٦ م . ويقع الكتاب في ٢٨٤ صفحة ، منه ٨٥ صفحة ملاحق ، يبلغ عددها ١٢ ملحقا . وهو مقسم إلى فصلين : الأول يتعلق بتنظيم علاقات البنك بالمدودعين والمستثمرين ، والآخر يتعلق بالوظائف الأساسية للبنوك . وهذا الفصل مقسم بدوره إلى ثلاثة أقسام : الأول للخدمات المصرفية ، والثاني للقروض والتسهيلات ، والثالث للاستثمار .

وهذا الكتاب هو في أصله عبارة عن دراسة مقدمة للجنة التحضيرية لبيت التمويل الكويتي ، الذي أنشئ عام ١٣٩٧ هـ = ١٩٧٧ م . ومؤلف هذا الكتاب واحد من كبار أئمة الشيعة الإمامية في هذا العصر . ولم أطلع حتى الآن على أي دراسة نقدية له .

من مزايا الكتاب أنه من الناحية الفنية المصرفية يعدّ جيّدًا ، ولا سيما في وقته ، وقد استعان صاحبه بأحد الخبراء ، وهو الدكتور خليل الشماع (ص ٣٩) . أما من الناحية الفقهية فلي عليه المآخذ التالية :

١- العلاقة بين البنك والمودعين علاقة وكالة :

يرى بعض العلماء المعاصرين أن البنك الإسلامي يتلقى الودائع على سبيل المضاربة ، ويقدم التمويل على سبيل المضاربة أيضاً ، فهو مضارب يضارب ، أي هناك مضاربتان ، أو مضاربة ثنائية أو مزدوجة . غير أن الصدر وآخرين يكتفون هذه العلاقة على أساس الوكالة ، لا على أساس المضاربة . فالبنك عنده وكيل عن المودعين ، « وليس هو عامل المضاربة ، بل العامل هو التاجر الذي يأخذ مالاً من البنك » (ص ٢٠٥) . فالمضاربة هنا إذن مضاربة واحدة ، يكون فيها البنك وكيلاً أو وسيطاً .

والذي جعل الصدر يأخذ بمبدأ المضاربة الواحدة هو ما قاله من أنه : « لا بد من جعل البنك شخصاً أجنبياً عن المضاربة ، لكي يمكن أن يتحمل ضمان المال » (ص ٢٠٥) ، يقصد بذلك ضمان مال المودعين ، بحيث لا يتحملون الخسارة ، إذا وقعت .

ولا أدري كيف يكون البنك وكيلاً للمودعين ، في عقد المضاربة ، ثم يكون أجنبياً عن هذه المضاربة ، فالوكيل حكمه هنا حكم الأصيل ، وكلام الصدر إنما يندرج في باب الحيل . كما أن الوكيل لا يضمن إلا إذا قصر أو تعدى ، فكيف يضمن عند الصدر بدون تعدٍّ أو تقصير ؟!

٢- ضمان أصل الوديعة :

رأى الصدر أن دافع المودع في البنك يتلخص في ثلاثة عناصر : ضمان الوديعة ، وضمان عائد الوديعة ، وإمكان السحب من الوديعة . قال : « أما العنصر الأول فيمكننا أن نحفظ به لصاحب الوديعة في البنك اللاربوي بضمان ماله ، لا عن طريق اقتراض البنك للوديعة ، كما يقع في البنوك الربوية ، ولا عن طريق فرض الضمان على المستثمر ، لأنه يمثل

دور العامل في عقد المضاربة ، ولا يجوز شرعاً فرض الضمان عليه ، بل يقوم البنك نفسه بضمان الوديعة ، والتعهد بقيمتها الكاملة للمودع في حال خسارة المشروع ، وليس في ذلك مانع شرعي (. . .) ، فهو جهة ثالثة ، يمكنها أن تتبرع لصاحب المال بضمان ماله «^(١) .

إن البنك باعتباره وكيلاً للمودع لا يمكنني أن أتصوره ضامناً لوديعة . ثم إن ضمانه هذا يقال إنه على سبيل التبرع ، والحقيقة أنه ليس كذلك ، لأنه سوف يتقاضى عوضاً عنه بطريقة ملتوية غير مباشرة ، من خلال منظومة العلاقة الثلاثية بين البنك والمودعين والمستثمرين (انظر ص ٤١ و ٤٩) .

٣- ضمان عائد للوديعة لا يقل عن الفائدة :

يشارك المودع بحصة (نسبة مئوية) من الربح ، بدل الفائدة . ويرى الصدر أن احتمال عدم الربح احتمال ضعيف ، لأن الوديعة ليست وحدها في مضاربة مستقلة ، بل تختلط بغيرها في حوض (بحر) الودائع . ومن الصعب أن نتصور عدم ربح جميع المضاربات . ويرى الصدر فوق ذلك : « ألا تقلّ النسبة المئوية من الربح التي تخصص للمودعين ، عن الفائدة التي يتقاضاها المودع في البنك الربوي ، لأنها إذا قلت عن الفائدة انصرف المودعون عن إيداع أموالهم في البنك اللا ربوي » (ص ٣٤) ، بل : « يجب أن تزيد شيئاً ما على سعر الفائدة » (ص ٣٥) ، لقاء المخاطرة .

إذا كانت الوديعة مضمونة الأصل ، وعائدها مضموناً ، فما الفرق عندئذ بين البنك اللا ربوي والبنك الربوي ؟!

(١) ص ٣٢ ، وانظر مناقشة مطولة ومعقدة في الملحق الثاني من كتابه ، ص ١٨٤ - ٢٠٤ .

٤- افتراض أن الأصل في كل مضاربة أن تحقق حدًا أدنى من الربح يساوي الفائدة :

يقول الصدر : « كل مضاربة لم يثبت عن طريق القرائن أنها خسرت ، أو أنها لم تربح ، فالأصل فيها أن تكون قد احتفظت برأس مالها ، مع زيادة حد أدنى من الربح (. . .) مقارب للفائدة الربوية » (ص ٥٢ و ٢٠٩) .

فهذه العملية هي إذن مضاربة في الصورة ، وقرض بفائدة في الحقيقة !

٥- توزيع الربح على الودائع :

بما أن الودائع تختلف في مبالغها ومددها ، فلا بد من مراعاة المبلغ والمدة معًا في توزيع الأرباح على الودائع . ويقترح الصدر أن تقسم الأرباح نصفين : نصفًا للمبالغ ، ونصفًا للمدد (ص ٥٩) .

وهذه الطريقة ليست إلا طريقة النمر (الأرقام) المعروفة في البنوك التقليدية ، حيث نحصل عليها بضرب المبلغ في المدة . فلو طبقنا طريقة الصدر وطريقة النمر على وديعتين مختلفتين في المبلغ والمدة ، لكانت النتيجة واحدة في كلتا الطريقتين . ولا أدري لماذا لم يسمّ الصدر هذه الطريقة باسمها المعروف ؟

٦- تخريج الفائدة بأسماء أخرى :

اجتهد الصدر في إطلاق أسماء أخرى على الفائدة ، كالجعل ، أو الأجر ، أو أجر كتابة الدين ، أو العمولة (ص ٤١ و ١٤٥ و ١٥٥ و ١٥٧ و ١٥٨ و ٢٠٥ و ٢٤٨) ، أو قسط التأمين (ص ١٨٠) .

لقد ساوى في الجعالة بين : « من خاط الثوب فله درهم » (ص ١٦٦) و : « من أقرضني دينارًا فله درهم » (ص ١٦٥) ! وقال

بأن : « هذا لا يجعل القرض ربويًا ، لأنه ليس بموجب عقد القرض ، بل هو استحقاق بموجب الجعالة » ! (ص ١٦٥) . وقال : « إذا فرضت (الفائدة) بإزاء نفس الإقراض ، بما هو عمل يصدر عن الدائن ، على أساس الجعالة ، خرجت بذلك عن كونها ربًا » ! (ص ١٦٥) .

فالبنك اللاربوي عند الصدر ليس هو صاحب المال ، ولا هو العامل ، إنما هو وسيط بين هذين الطرفين . فبدلاً من أن يذهب رجال الأعمال إلى المودعين يفتشون عنهم واحداً بعد الآخر ، ويحاولون الاتفاق معهم ، يقوم البنك اللا ربوي بتجميع أموال هؤلاء المودعين ، ويتيح لرجال الأعمال أن يراجعوه ، ويتفقوا معه مباشرة على استثمار أي مبلغ ، تتوافر القرائن على إمكان استثماره بشكل ناجح . وهذه الوساطة التي يمارسها البنك تعتبر خدمة محترمة ، يقدمها البنك لرجال الأعمال ، ومن حقه أن يطلب مكافأة عليها على أساس الجعالة . والجعالة التي يتقاضاها البنك كمكافأة على عمله ووساطته تتمثل في أمرين ، الأول : أجر ثابت على العمل مساوٍ لمقدار الفرق بين سعر الفائدة التي يعطيها البنك الربوي وسعر الفائدة التي يتقاضاها (. . .) . والأمر الثاني : جعالة مرنة على العامل المستثمر ، هي عبارة عن نسبة محددة من حصة العامل في الربح ، مساوية للفرق بين أجرة رأس المال المضمون وأجرة رأس المال المخاطر (ص ٤١-٤٢) .

ويخرج الصدر أحياناً الفائدة على أساس عقد البيع ، إذ يقول : « بالإمكان (. . .) أن يشترط بائع الثمانية عشرة على المشتري (. . .) أن يدفع درهماً مثلاً في كل شهر يتأخر فيه المشتري عن دفع الثمن المقرر ، من حين حلول أجله ، ولا يكون هذا ربًا » ! (ص ١٧٤) ، وانظر ١٣٣ و ٢٤٥ .

كما يرى الصدر أحياناً أخرى أن الودائع ليست قروضاً : « بهذا أمكن تصوير بقاء الودائع على ملك أصحابها ، وإخراجها عن كونها قروضاً . وبذلك تخرج الفوائد المدفوعة إلى المودعين عن كونها فوائد ربوية على القرض » (ص ٢١٤) . هذا بالرغم من أنه قد قرر في موضع سابق أن الودائع قروض (ص ٨٤) !

وقد يخرج الصدر الفائدة ، في بعض المواضع ، على أساس أن يأخذها شخص ثالث (البنك) ، ثم يأخذها المودع منه (ص ١٧٩) !

٧- القروض المتبادلة (المتماثلة) :

القرض المتبادل أو القرض المماثل هو ما عرف في الفقه الإسلامي ب : « أسلفك على أن تسلفني » . وهذا لا يختلف عن الفائدة ، بل هو فائدة من الطرفين . وكل من صرح به من الفقهاء منعه ، فكيف يجيزه الصدر ؟ ذلك أن القرض بشرط قرض مقابل يخرج القرض عن مقصوده ، وهو الإرفاق .

يقول الصدر : « يتبرع (العميل) للبنك بالقرض المماثل الذي يشترطه البنك عليه » (ص ٧٣) . كيف انسجم عند الصدر لفظ : « يتبرع » ولفظ : « يشترط » ؟ إن التبرع هنا مجرد دعوى ، وإن الأمر أمر معاوضة واشترط ، لا أمر تبرع وإرفاق .

٨- بيع العملات لأجل :

المعلوم أن بيع عملة بعملة أخرى يجوز فيه التفاضل ، ولكن لا يجوز فيه النساء . غير أن الصدر ذهب إلى أن عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية : « جائزة شرعاً ، سواء كانت حاضرة أو لأجل » (ص ١٣٨) ، بل لم يكتفِ بجواز تأجيل أحد البدلين ، بل ذهب إلى جواز تأجيل البدلين

معًا ، « بعقد مستقل لتأجيل الثمن ، خارج نطاق عقد الشراء » (ص ١٣٩ و ١٤٣) . والعقد المستقل كثيرًا ما يكون في العمليات المصرفية أداة من أدوات التحايل .

٩- ذهب بذهب مع التأجيل :

المعلوم أن الذهب بالذهب يبعًا يجب فيه التساوي والتقابض ، غير أن الصدر ذهب إلى أن شرط التقابض غير مطلوب ، وهو مطلوب عنده فقط في الذهب بالفضة ، وقال إنه : « لم يرد فيه نص (. . .) ، وعلى هذا فالأصل عدم اعتبار التقابض فيه ، تمسكًا بالعمومات والمطلقات » (ص ١٤٨) ، « ولأنه في بيع الذهب بالذهب لا يمكن افتراض زيادة أحد العوضين على الآخر ، لأن ذلك مخالف للشرط الأول ، وأما في بيع الذهب بالفضة فيمكن افتراض زيادة أحدهما على الآخر (. . .) ، لأجل التأجيل » (نفسه) .

لكن فات الصدر أن التساوي في الذهب بالذهب في المقدار لا يتم إلا إذا كان هناك تساوي بينهما أيضًا في الحلول أو التأجيل . وبما أن تأجيل البدلين غير جائز ، فإن التساوي يجب أن يكون في الحلول . وهذا ما عبر عنه العلماء بقولهم : « من تتميم التماثل المساواة في التقابض ، فإن للحالّ مزية على المؤخر »^(١) .

ويفهم هذا فقهاً من يفهم معنى ربا النساء ، كما يفهمه أيضًا من يعطي للزمن قيمة ، ويعترف بالتفضيل الزمني . لكن الصدر أنكره في كتابه : « اقتصادنا » .

(١) شرح فتح القدير ٧/٧ .

١٠- النقود الورقية ليس لها حكم النقود الذهبية والفضية :

لدى كلامه عن خصم الأوراق التجارية ، حاول الصدر التمييز بين النقود الورقية ونقود الذهب والفضة ، فقال : « نظرًا إلى أن الدين المبيع بأقل منه ، بعمليات الخصم ، ليس من الذهب والفضة ، وإنما هو دين بأوراق نقدية ، فيجوز بيعها بأقل منها » (ص ١٥٩) . ومع أنه أبدى ترددًا في هذا الموضع بشأن جواز الخصم ، إلا أنه أكد هذا التمييز بين النوعين في مواضع أخرى من كتابه ، حيث يقول : « إن النقود الورقية (. . .) لا يجري عليها أحكام بيع الصرف ، فلا يجب فيها التقابض في المجلس » (ص ١٧٨) .

ويقول في موضع آخر : « بدلاً من أن يقرض البنك ثمانية دنانير بعشرة (مؤجلة إلى شهرين مثلاً) ، فيكون قرضاً ربوياً ، يبيع البنك ثمانية دنانير بعشرة مؤجلة إلى شهرين مثلاً . فالثمن هنا وإن زاد على المثلث ، مع وحدة الجنس ، ولكن ذلك لا يحقق الربا المحرم في البيع ، ما لم يكن العوضان من المكيل أو الموزون ، والدينار الورقي ليس مكيلاً ولا موزوناً ، فيتوصل البنك بهذا الطريق إلى نتيجة القرض الربوي ، عن طريق البيع » (ص ١٧٣ و ١٧٨) !

لكن فات الصدر أن الشرع حرم الربا قرضاً ، وحرمه بيعاً . فإن ١٠٠ الآن مقابل ١١٠ بعد سنة لا تجوز قرضاً ولا بيعاً . فإذا كانت قرضاً كان هناك ربا نسيئة ، وإذا كانت بيعاً كان هناك ربا فضل وربا نساء ، وهما محرمان سداً للذريعة إلى ربا القرض . وهل يعقل أن يحرم الشرع شيئاً في صورة ، ليباح في صورة أخرى ؟ أليست العبرة للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني ؟ لماذا يتجاهل الصدر في أطروحته ، كما سماها ، مقاصد الشريعة ومقاصد العقود ؟

١١- الأجر على الضمان :

المعلوم أن الأجر على ضمان القرض حرام ، لأن الضامن قد يحل محل المقرض في وفاء القرض . فإذا أخذ أجرًا على ضمانه ، التبس هذا الأجر بالفائدة على القرض . ومن جهة أخرى فإن المال إذا حرم أجره (فائدته) ، فمن باب أولى أن يحرم الأجر على الجاه في الضمان .

غير أن الصدر قال : « يصح للبنك أن يأخذ عمولة على خطاب الضمان ، لأن التعهد الذي يشتمل عليه هذا الخطاب يعزز قيمة التزامات الشخص المقاول ، وبذلك يكون عملاً محترماً ، يمكن فرض جعالة عليه أو عمولة ، من قبل ذلك الشخص » (ص ١٣١) .

الخلاصة :

إن الصدر على ما يبدو هو أول من فتح باب الحيل على هذا النطاق الواسع ، في العمل المصرفي الإسلامي ، ولا يشفع له ما قاله من أن أحكامه قد راعى فيها الواقع الفاسد الذي يهيمن عليه النظام الرأسمالي الربوي (ص ٥) ، وأنه لو كان الواقع صالحاً لكان له حديث آخر غير هذا الحديث (ص ٨) . إن مقترحاته أشد فساداً من الواقع الفاسد .

لقد ذكر الصدر عدة تخريجات فقهية ، لتحويل الفائدة الربوية إلى كسب محلل (ص ١٦ و ١٦٤) . وهذا يحمل على معنيين : أحدهما أنه يسعى لإيجاد بدائل مشروعة ، والآخر أنه يسعى لإيجاد تخريجات وحيل لتبرير الفائدة بأسماء أخرى . ويبدو أنه قد حقق المسعى الأخير بنجاح !

* * *

بيع الدين للصديق الضير (١)

مجلة المجمع الفقهي الإسلامي ، مكة المكرمة
السنة ١١ ، العدد ١٣ ، ١٤٢١هـ (٢٠٠٠ م)

مقدمة :

بيع الدين من المسائل الفقهية المعقدة ، وفي الآونة الأخيرة كتب فيها كثيرون ، ولا يزال الأمر بحاجة إلى المزيد ، فليس كل ما كتب حسناً وواضحاً وعميقاً ودقيقاً وشاملاً ، بما يشفي الغليل .

ولفهم هذا الموضوع ، يحتاج الكاتب والقارئ إلى فهم مسبق لمسائل الربا والغرر والحوالة والمقاصة والزيادة للتأجيل (تقضي أم تربى ؟ أنظرني أزدك) ، والحطيطة للتعجيل (ضع وتعجل) والبيع قبل القبض (وبيع المسلم فيه قبل قبضه) وربح ما لم يضمن وبيع الكالـىء بالكالـىء . إن الإحاطة المسبقة بهذه المسائل تعين على المشاركة والمتابعة في هذا الموضوع الشائك . كذلك الفقيه الذي لم تعرف له دراسات سابقة فيه ، يصعب عليه التصدي له . والدكتور الضير له كتابة سابقة في الغرر ، وهي رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ (١٩٦٧ م) ، المقدمة إلى كلية الحقوق بجامعة القاهرة ، وهي مطبوعة .

وفي رسالته هذه ، تعرض لبيع الدين في ٨ صفحات ، وقسمه إلى ٤

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٧ ، العدد ١ ، ١٤٢٥هـ = ٢٠٠٤ م .

صور رئيسة : بيع الدين إلى من عليه الدين بالنقد ، وبيع الدين لغير من عليه الدين بالنقد ، وبيع الدين إلى من عليه الدين بالدين ، وبيع الدين لغير من عليه الدين بالدين . ودمج الصورتين الأخيرتين ، وتكلم عنهما بصورة مجتمعة ، وقسم الكلام فيها إلى ٣ صور معروفة عند المالكية ، وهي : ابتداء الدين بالدين ، وفسخ الدين في الدين ، وبيع الدين بالدين . وكذلك فعل في بحثه المقدم إلى مجلة المجمع .

﴿ إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾ [البقرة : ٢٨٣] .

نقل الدكتور الضرير أقوال المفسرين (ص ٢١) في سبب قوله تعالى ﴿ بدين ﴾ ، ثم قال : « الأولى عندي أن يقال : إن ﴿ بدين ﴾ ذكرت من أجل كل هذه المعاني .

أقول : أما ما ذكره بعضهم من أن ﴿ تدايتم ﴾ بمعنى : « تجازيتم » ، فلا أدري ما وجهه ، فالسياق لا يحتمله ، مع وجود عبارة : ﴿ أجل مسمى ﴾ ، وعبارة : ﴿ فاكتبوه ﴾ . وأما ما ذكره من أنها لإزالة الاشتراك ، فلا وجه له أيضًا ، لما سبق ذكره في المعنى الأول ، إذ ليس ثمة اشتراك . وما ذكر من أنها تأكيد ، كذلك لا وجه له ، لأن الآية جاءت لأجل كتابة الدين المؤجل ، ولم تجيء لبيان أن التأجيل جائز في كل دين ، كما لم تجيء لبيان أن التأجيل جائز في أحد البدلين ، دون كليهما . فلم يبق إلا تفسير الزمخشري ، فقوله تعالى : ﴿ فاكتبوه ﴾ أجمل نظمًا من : (فاكتبوا الدين) ، كما أنه يفيد أن الدين منه ما هو مؤجل ، ومنه ما هو حال .

هل القرض حال أم مؤجل ؟

نقل الضرير عن الطبري ، لدى كلامه عن آية المدائنة ﴿ إذا تدايتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه ﴾ أن القرض والسلم يدخلان فيها (ص ٢١) ،

والقرض عند جمهور الفقهاء حال ، وإن أجل لم يتأجل .

ثم نقل عن القرطبي أن بعض علماء المالكية احتجوا بهذه الآية لجواز التأجيل في القرض (ص ٢٢) . كما نقل عن محمد عبده أنه ضعف قول الرازي ، بأن القرض لا يمكن أن يشترط فيه الأجل ، وقال بأن قوله هذا هو الضعيف (ص ٢٤) .

ثم قال : « الواقع أن الخلاف بين المالكية وغيرهم ، بالنسبة للأجل في القرض ، إنما هو في لزومه وعدم لزومه ، وليس في جواز التأجيل وعدم جوازه » (ص ٢٥ - ٢٦) .

أقول : إن الصواب ما ذهب إليه جمهور الفقهاء ، لأن القرض في الإسلام قرض إحسان ، لا تجوز فيه الزيادة (الفائدة) ، فما دام القرض إحساناً من المقرض إلى المقترض ، فعلى المقرض أن يبادر إلى سداده ، بمجرد قدرته ، وفور غناه . كذلك المقرض يستطيع طلب الرد متى شاء . فهذا القرض حال بالنسبة للمقترض ، أي عليه وفاؤه إذا أيسر ، ويحرم عليه التأخير ، وحال كذلك بالنسبة للمقرض (تحت الطلب) ، يطلبه متى شاء ، وقد يقترض المقرض لوفاء المقرض ، وقد ينظر المقرض المقرض إلى ميسرة .

وما قاله الضرير ، من أن الخلاف هو في اللزوم وعدم اللزوم ، لا قيمة له ، فما فائدة الأجل إذا لم يكن لازماً ؟

تقسيم صور بيع الدين :

- قسم الضرير الصور إلى ٤ صور رئيسة ، وعدّ الصور الأخرى صوراً فرعية . وذكر أن من الباحثين من قسمها إلى ٨ صور ، أو أكثر (ص ٣٢) . ولكنه لم يشرح للقارئ كيف حكم على صورته بأنها

رئيسة ، وعلى غيرها بأنها فرعية . فكان يحسن مناقشة التقسيم ، قبل اعتماده .

- قسم ابن تيمية وابن القيم الصور إلى ٤ صور مختلفة : واجب بواجب ، وساقط بساقط ، وساقط بواجب ، وواجب بساقط^(١) .

وهناك من قسمها إلى : بيع الدين بالدين ، وبيع الدين بالنقد ، وبيع الدين بالعرض .

ولم يبين الضرير أي التقسيمات الفقهية أفضل ، من حيث الفاعلية والوضوح والاستيفاء والاقتراب من حديث رسول الله ﷺ : « لا بأس إذا تفرقتما وليس بينكما شيء » .

- كما أن الضرير بعد أن قسم الصور إلى أربع (ص ٣٢) ، عاد فدمج الصورتين الأخيرتين ، وأعاد تقسيمهما على أساس آخر : ابتداء الدين بالدين ، فسخ الدين في الدين ، بيع الدين بالدين (ص ٤٧) . ولم يبين السبب وراء هذا الدمج وإعادة التقسيم . وهذا ما يزيد المسألة غموضاً ، والقارئ تشويشاً وحيرة .

- تقسيم الضرير مشابه لتقسيم عبد السميع إمام ، في رسالته المقدمة إلى الأزهر ، عام ١٣٦٠هـ (١٩٤١م) ، وهي مطبوعة ، بعنوان : « أصول البيوع الممنوعة » ، حيث قسم فيها الصور إلى : بيع الدين بالنقد ، وبيع الدين بالدين . ثم قسم بيع الدين بالنقد إلى : بيع الدين إلى المدين ، وبيع الدين إلى غير المدين ؛ وقسم بيع الدين بالدين إلى : ابتداء الدين بالدين ، وفسخ الدين في الدين ، وبيع الدين بالدين .

(١) انظر نص ابن القيم في بحث الضرير ص ٥٢ .

بيع الدين لمن عليه الدين بالنقد (ص ٣٢) :

- ماذا يقصد الفقهاء الذين استخدموا هذه العبارة « بالنقد » ؟ هل يعني النقد هنا : الثمن الحال ، وقد يكون عرضاً لا نقداً ؟ أم هو النقد مفرد نقود ، والنقد قد يكون مؤجلاً أو معجلاً ؟ والدين نفسه قد يكون من النقود ، وقد يكون من أشياء مثلية أخرى : قمح ، شعير . . . إلخ . قد يقال : إن الأمثلة التي أعطاها الضرير تفسر المراد . الجواب : يحتاج القارئ للتأكد من أن أمثلة الباحث مطابقة لمراد الفقهاء .

ربما لو كان التقسيم مبنياً على أساس : المؤجل ، والمعجل ، لكان أوضح ، كأن يقول هنا : بيع الدين المؤجل لمن عليه الدين بثمان معجل ، وهكذا في بقية الصور .

- الصورة التي ذكرها ليس جوازها مبنياً على خلوها من الغرر (عدم القدرة على التسليم) فحسب ، بل على خلوها من الربا أيضاً ، لأن المبادلة : سلعة بنقد .

- نقل عن حاشية ابن عابدين استثناء السلم من عموم الجواز ، لأنه بيع منقول ، والتصرف في المنقول قبل قبضه لا يجوز (ص ٣٣) . ولم يعلق الضرير على هذا الاستثناء ، لا سيما وأن الأمثلة التي ساقها ، قبل كلامه عن الاستثناء ، تتعلق بمنقول (قمح) ، وتتعلق أيضاً بالمذهب الحنفي نفسه .

- نقل عن الشافعية تمييزهم بين دين مستقر ودين غير مستقر (ص ٣٣) . ولم يعقب على هذا التمييز ، هل هو مقبول أم لا ؟ لا سيما وأن هذا التعقيب ، هنا وهناك في ثنايا البحث ، ضروري للوصول إلى رأيه أو ترجيحه ، حتى لا يكون هذا الرأي أو الترجيح مفاجئاً أو غامضاً . قال : « إن كان ثمناً في بيع ، ففيه قولان (. . .) : قول بالجواز

(. . .) ، وقول بالمنع ، لأن الملك عليه غير مستقر . والقول بالجواز أولى عندي لوضوح دليله وقوته » (ص ٣٤) . لم يبين للقارىء كيف وصل إلى الوضوح والقوة . لقد كان من المستحسن أن يناقش أولاً مسألة استقرار الدين وعدم استقراره .

- لدى كلامه عن مذهب الحنابلة ، ختم فقال : « روي أنه لا يصح كما لا يصح في السلم ، والأول أولى » (ص ٣٥) . لم يناقش ، ولم يبين كيف يكون الأول أولى ، وترك هذا للقارىء .

بيع الدين لغير من عليه الدين بالنقد :

- قال الضرير : « أي أن يضيف البيع والشراء إلى الدين ، أما إذا لم يضيف العقد إلى الدين ، بأن قال : اشتريت منك هذا الشيء بكذا ، ثم أحال البائع على غريمه بدينه الذي له عليه ، فإن هذه حوالة جائزة » (ص ٣٥) . هذا فيه إبهام ، لسبب الجواز هنا (في الحوالة) والمنع هناك (في بيع الدين) .

- ذكر شروط المالكية (ص ٣٦) ، ولم يبين كيف وصلوا إليها ، كما أنه لم يناقشها . وهذا الموقف لا ينمي الفقه ولا يطوره ، إنما يبقى معه الفقه مجرد نقل وإعادة نقل .

- نقل عن الرافعي أن في المسألة قولين (ص ٣٨) ، أحدهما أنه يصح بشرط أن يقبض مشتري الدين الدين ممن عليه ، وأن يقبض بائع الدين العوض في المجلس (شرط قبض العوضين ، أو شرط القبض مطلقاً) . كان المتوقع من الضرير أن يعلق ، ولكنه أيضاً لم يفعل ، فالدين هنا ، بعد القبض ، لم يعد ديناً ، وخرج عن المسألة .

- ذكر في تلخيص آراء فقهاء الشافعية أنها مختلفة (ص ٤٠) ، ولكنه لم يعلق عليها ، ولم يبين كيف هي مختلفة . فلعل بعض الاختلاف هنا

ناشئ من الإجمال عند فقيه والتفصيل عند آخر ، أو البسط والاختصار .
فهذا فرض لم يفرضه ، ولم يناقشه ، ولم يختبره . ولو أنه علق على هذا
الاختلاف لكان أفضل من الناحية المنهجية ، لكي يعرف القارئ كيف
وصل الباحث إلى اختيار رأي من بين الآراء ، أو إلى تكوين رأي آخر .
فقول النووي ، المنقول عن المنهاج ، لا يختلف عن قول الرافعي ،
المنقول عن المجموع ، إلا أن الثاني أخصر من الأول .

دين السلم :

- بين رأيه في جواز الاستبدال (ص ٤٣) ، دون أن يمهد له بيان كيفية
الوصول إليه .

- ذكر أن رأيه مختلف مع رأي الجمهور ، وقال : « إن بيع المبيع قبل
قبضه ، المنهي عنه ، هو بيعه من غير بائعه ، لأن هذا هو الشأن في
البيع » . هذا مع أن الباحث ، في الصورة الأولى ، عدّ بيع الدين لمن
عليه الدين بيعاً ، فكيف يعدّه بيعاً تارة ، ولا يعدّه بيعاً تارة أخرى ؟

- قال : « أما علة الغرر فغير متصورة في الاستبدال » (ص ٤٤) ،
كان يحسن بيان كيف أن العلة غير متصورة .

العلة في تحريم بيع السلع قبل قبضها :

أضاف إلى علل الفقهاء القدامى : إيجاد فرص العمل (ص ٤٧) .
وتبدولي أن هذه حكمة ، وليست علة . وأضافها إلى نفسه أولاً ، ثم ذكر
أنها قول الدسوقي . ثم إن هذه الحكمة فيها نظر ، لأنها نتيجة للعلل التي
ذكرها الفقهاء ، وليست علة جديدة ، وإلا فإنه لا يعقل الاحتجاج بفرص
العمل ، حتى لو كانت غير منتجة .

بيع الدين عند الظاهرية (ص ٥٠) :

أكد الباحث أن بيع الدين عند الظاهرية ممنوع بجميع صورته . وهذا الدين قد يكون حالاً أو مؤجلاً ، وقد يكون مرجواً أو غير مرجو لأنه مؤجل ، والحكم عليه بأنه مرجو يختلف بين لحظة وأخرى إلى حين حلول الأجل . من المفيد دائماً مناقشة المذاهب ، لأنه قد يستفاد منها في حال دون حال ، وفي تكوين رأي مناسب في نهاية المطاف ، يعرف القارئ أساسه ومبناه .

بيع الدين عند ابن القيم :

- استخدم ابن القيم عبارة : « الدين الواجب » ، و« الدين الساقط » (ص ٥٢) ، ولم يشرحهما الباحث ، لا في هذا الموضع ، ولا في الموضع الذي تكلم فيه ، في بداية بحثه ، عن أنواع الدين .

- ولهذا فإن معارضته لابن القيم ، وقوله عن رأيه : « بأنه لا يقول به فقيه ، ولعله سهو منه » (ص ٥٢) ، قد يبدو صعب القبول عند القارئ ، ولا سيما إذا كان من محبي ابن القيم . لكن لعل معناه يتبين من نص ابن القيم الذي ذكره الباحث ، ولكنه لم يركز على موضع الشاهد منه ، وربما لا يشعر به القارئ .

قال ابن القيم : « والساقط بالواجب ، كما لو باعه ديناً له في ذمته ، بدين آخر ، من غير جنسه ، فسقط الدين المبيع ، ووجب عوضه ، وهو بيع الدين ممن هو في ذمته (. . .) . فكانت ذمته مشغولة بشيء ، فانتقلت من شاغل إلى شاغل » . فإسقاط الدين عنه ، وإحلال دين جديد محله ، هو مظنة الربا ، بخلاف ما لو كانت المسألة عبارة عن : « ساقط بساقط » .

ثم إن ابن القيم استدل بجواز الحوالة ، وقال بأن هذه المسألة أولى بالجواز . فكان على الدكتور الضرير أن يناقش نص ابن القيم ، ويبين للقارئ ما إذا كان هناك فرق ، بنظره ، بين البيع والحوالة .

وإني أوافق الدكتور الضرير في اعتراضه على ابن القيم . وهذا يدل على أن بيع الديون مسألة شائكة ، ربما يخطئ فيها حتى الكبار ، من أمثال ابن القيم ، فليس للصغار إذاً أن يتظاهروا بفهم كل شيء .

- ذهب ابن القيم إلى منع : « ابتداء الدين بالدين » ، وعلل المنع بأن في هذه الصورة شغلاً لذمتين ، ذمة البائع وذمة المشتري ، من غير فائدة . وساق الضرير نص ابن القيم بطوله ، ولم يعلق عليه . لكنه في كتابه : « الغرر » قال : « دعوى عدم الفائدة (. . .) غير مسلمة (. . .) . ثم إن العاقل لا يقدم على عقد لا مصلحة له فيه (. . .) . فقد يعمد التجار لهذا النوع من البيع ، لضمان تصريف بضائعهم »^(١) . فلماذا حذف هذا ، مع أنه أعاد سائر ما جاء في كتابه في بحثه هنا ، وما حذفه مشابه لما قاله عبد السميع إمام ، في كتابه : « أصول البيوع الممنوعة » ؟

رأي الضرير في بيع الدين :

- قال الضرير ، بعد عرض صور بيع الدين عند الفقهاء : « أرى جواز بيع الدين مطلقاً (. . .) ، للمدين أم لغيره ، ما دام خالياً من الربا ، ومن الغرر . . . » إلخ (ص ٥٦) . وهذا الرأي هو نفس رأيه في رسالته عن الغرر ، عام ١٣٨٦ هـ (١٩٦٧ م) ، كما أنه مشابه لرأي عبد السميع إمام ، ١٣٦٠ هـ (١٩٤١ م) ، حيث قال : « بيع الدين جائز ، للمدين

(١) الغرر ص ٣١٦ .

ولغيره ، بالثمن المقبوض والمؤجل (. . .) ، إذا لم يؤدّ بيعه إلى محظور شرعي ، من ربا ونحوه . . . » . ومع أن النتيجة عندهما واحدة تقريباً ، إلا أن العجيب أنهما مختلفان في تفاصيل البحث ، في الحكم على صور بيع الدين ، بالجواز أو المنع ، فكيف هذا ؟ ونتيجة إمام منسجمة مع بحثه ، في حين أن نتيجة الضرير جاءت مفاجئة ، واقل انسجاماً .

- لم يبين الضرير للقارئ كيف شكل رأيه ؟ وقوله : « ما دام خالياً من الربا ومن الغرر . . . » لا يفيد القارئ ، بل يتركه مشوشاً وحيران ، فكأن الباحث يقول للقارئ : إن بيع الدين جائز ما دام غير محرم ، أو جائز ما دام جائزاً! المطلوب هو بيان رأي الباحث في كل صورة بعد مناقشة أقوال الفقهاء فيها .

هل الكمبيالة هي السند لأمر ؟

هذا ما قاله الضرير ، عند كلامه عن خصم الكمبيالة (ص ٦١) . والصحيح أن هذين المصطلحين من المصطلحات القانونية ، ويميز أهل القانون بين الكمبيالة (أو السفتجة ، أو سند السحب) وبين السند لأمر (أو السند الإذني) ، تراجع كتب القانون .

ديون البنوك الإسلامية :

يقول الضرير : « يتضمن هذا الرأي أمرين خطيرين : الأول : (. . .) أن أكثر أصول (موجودات) البنك الإسلامي هي الديون ؛ والثاني : (. . .) أن المعايير المحاسبية يتوصل من خلالها لتقويم الديون بناء على سعر الحسم المعتمد في المعاملات الربوية (. . .) ، وكل من الأمرين يحتاج إلى دراسة وتحقيق » (ص ٦٥) .

أقول : إن الضرير عضو في هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية ، وعضو في المجامع الفقهية ، بل هو عضو في هيئة المحاسبة والمراجعة والمعايير المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية ، في البحرين ، ولا تكاد تفوته ندوة عن المصارف الإسلامية ، لا في داخل السودان ولا في خارجه . ويتكلم في المجامع والهيئات متى شاء ، ويأخذ من الوقت ما شاء ، لا أحد يضيق عليه ، ويجلس في الصفوف الأمامية ، قريباً من رئيس الجلسة ، حتى يراه جيداً إذا طلب الكلام ، فهو يتمتع بحظوة وامتياز لا يتمتع بهما كثيرون غيره ، ساعده على ذلك رئيس المجمع بكر أبو زيد . فمن العجيب بعد ذلك أن يقول : « إن صح ما يقوله الدكتور القري ، فإنه يترتب عليه نتائج بالغة الخطورة على أعمال البنوك الإسلامية . . . » (ص ٦٥) . فهل هؤلاء الفقهاء يفتون في مسائل فنية لا يعرفونها ، أو ليسوا متمكنين من فهمها ؟ لاذحام الأعمال ، أو لعدم الرغبة في التحفظ ، أو في قول : « لا أدري » .

من آفة الفتاوى المصرفية الراهنة أن المفتين قد يكونون من المبتدئين ، أو المشغولين بأنشطة كثيرة ، أو ممن لهم جاه إعلامي أو إداري ، وليس لهم جاه علمي ، ومنهم من يسعى إلى هذا الجاه العلمي بطرق غير مشروعة ، بانتحال أعمال غيره ، أو باستئجار من يكتب له بحوثاً أو كتباً ، غالباً ما تكون ضعيفة ، لكن يغطي على ضعفها أن صاحبها من أصحاب الجاه الإداري أو المالي . . . وهناك من « العلماء » من يضيف عليهم الشرعية ، ويقدم لهم كتبهم ، ويثني عليها ، ويتظاهر بأن لا علم له ببواطن الأمور . إنه لفساد ديني يجب مكافحته قبل غيره ، في عالمنا المعاصر . وقد يكون المفتي من غير المحيطين بالهندسة المالية ، التي قد تكون قائمة على المنتجات التقليدية نفسها ، ولكن مع تغيير الأسماء والمصطلحات ، وطريقة الوصول إلى الهدف ، بصورة

مباشرة أو غير مباشرة ، بصورة مستقيمة أو ملتوية . وقد اطلعت على فتاوى مذيلة بأسماء أصحابها وتواقيعهم ، عرفت جهلهم فيها من خلال صياغتها ، فصياغة المفتي إنما تعبر عن تفكيره وتعبيره . إن هناك بنوكًا إسلامية قد أفلست ، كبنك التقوى مثلاً ، وتضرر الكثيرون ، ولم نسمع أن أحداً حاسب هيئته الشرعية ، أو طرح مسؤوليتها عن هذا المصير المحزن . ربما لأن أعضاءها متعددون العضوية في هيئات شرعية كثيرة ، أو مشغولون بأنشطة تفوق طاقتهم ، وحسب البنك أن يشتري شهرتهم .

الخلاصة :

إن بيع الدين من المسائل الفقهية المعقدة ، وبرغم كثرة ما كتب فيها في الآونة الأخيرة ، إلا أنها لا تزال تحتل مزيداً من المناقشة والتفصيل والتحليل والتوضيح ، وبعض من كتب فيها لم يزد عليها إلا غموضاً وتشويشاً . إن الكتابة في مثل هذه المسائل تحتاج إلى مقدرة فقهية أكبر ، من باحث آخر ، أو من الباحث نفسه ، ببذل مجهود إضافي .

ومن المهم أن يهتم الفقهاء الباحثون ببيان كيفية التوصل إلى الرأي المختار ، بصورة علمية تدرجية ، لا تحكمية مفاجئة . ولا يكفي مجرد النقل عن الفقهاء .

إن هذه النتيجة التي توصلت إليها في التعليق هي ما كنت أثبتته على هامش كتاب الدكتور الضرير : « الغرر وأثره في العقود » ، لدى كلامه عن بيع الدين . وذلك منذ حوالي عشرين سنة ، لدى أول قراءة لي للكتاب والتعرف عليه .

وبالجملة فإن ما كتبه الضرير في هذا البحث ، عام ١٤٢١هـ ، ليس فيه إضافة جوهرية (لا من حيث المنهج ، ولا من حيث التقسيم ، ولا من حيث النتائج) ، على ما كتبه في رسالته عام ١٣٨٦هـ (١٩٦٧م) ، أي

بعد مرور ٣٥ سنة ، إلا المقدمة والخاتمة . والمقدمة أمورها سهلة ، وما جاء فيها من كلام عن آية المداينة ليس وثيق الصلة بموضوعنا المعقد ، ولم يكن فيه الترجيح موفقاً . والخاتمة ختمها بأمور لم يحسم فيها شيئاً . هذا بالإضافة إلى أن ما كتبه الضير مسبوق بما كتبه عبد السميع إمام ، قبل كتاب الضير ب ٢٦ عامًا ، وقبل بحثه ب ٦١ عامًا .

* * *

كيف أجاز محمد سيد طنطاوي الفائدة المصرفية ؟

تعليقاً على ما نشرته صحيفه « الخليج » ، لعللي الهاشمي ، يوم ٢١/٢/٢٠٠٣م ، وأكثره منقول من فتوى محمد سيد طنطاوي ، أقول : إن أكثر الناس يحبون الرُّخص ، ولا سيما في المعاملات المالية . ولكنهم إذا كانوا متمسكين بدينهم ، فإنهم لا يحبون بالمقابل أن يقعوا في الحرام . والعلماء المعاصرون لهم موقفان من الفائدة المصرفية : فبعضهم على الإباحة ، وبعضهم على المنع . وقد سبق لمحمد سيد طنطاوي ، في عام ١٩٨٩م ، أن اعتبر الفائدة المصرفية حراماً ، واحتج بالقرآن والسنة ، ومن ذلك حديث الأصناف الستة : « الذهب بالذهب (. . .) مثلاً بمثل ، يدًا بيد ، فمن زاد أو استزاد فقد أربى »^(١) ، كما احتج بالإجماع .

ولكنه عاد بعد ذلك إلى الإباحة ، ولم يبين موقفه من هذه الآيات والأحاديث ، بل تجاهل ذكرها هذه المرة في فتواه . واحتج لإباحة الفائدة المصرفية بأن العلاقة بين المودع والمصرف ليست علاقة قرض ، بل هي وكالة استثمارية . هذا مع أن قوانين المصارف وأنظمتها وأعرافها كلها تقول بأن عقد الوديعة هنا هو عقد قرض بفائدة ، وهو يقول بأنها وكالة . ومعلوم أن الوكالة إما أن تكون بلا أجر أو تكون بأجر . فإذا كان

(١) متفق عليه .

المودع موكلًا ، والمصرف وكيلًا ، فإن الموكل هو الذي يجب أن يدفع أجر الوكالة ، والحال هنا أنه هو الذي يقبض « أجر » النقود : الفائدة . وعندما فعل طنطاوي ذلك ، قال الناس جميعًا : لقد أباح طنطاوي الفائدة ، ولم يقولوا : أباح الوكالة . وقالوا : الفائدة حلال حلال حلال ، على طريقة طنطاوي نفسها .

وقال أحد أعضاء مجمع البحوث الإسلامية ، الذي يترأسه طنطاوي ، في القاهرة ، وهذا العضو ممن ارتضى الفتوى الأخيرة لطنطاوي ، قال : إن المصرف إذا أتى المودع فهو قرض ، ولكن الحقيقة أن المودع هو الذي يأتي المصرف ، فهذا ليس بقرض إذن . وقوله هذا هو كمن يقول : إن المزكي إذا أتى الفقير ، وأعطاه الزكاة ، فهذه زكاة ، أما إذا أتى الفقير إلى المزكي ، فهذه ليست بزكاة !

نحن المسلمين لا نستطيع في الدين ، ولا حتى في العلم ، أن نقبل مثل هذا الهراء ، من عالم سلطة سياسية أو سلطة مالية . ولا نقبل أن نأخذ بأي فتوى تحلل أو تحرم ، ما لم تكن منهجية الوصول إلى هذه الفتوى منهجية رصينة وأمينة وبعيدة عن التحايل المرفوض دينيًا وعلميًا .

فهل يستطيع طنطاوي ومن معه في مجمع البحوث أن يجيبوا عن هذا إجابة حرة وجريئة وبعيدة عن الضغوط ؟

* * *

مناقشة فتوى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر في الفائدة المصرفية

بتاريخ ٢٢/١٠/٢٠٠٢ م ، أرسل الدكتور حسن عباس زكي ، رئيس مجلس إدارة بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، خطاباً إلى رئيس مجمع البحوث الإسلامية ، شيخ الأزهر الدكتور محمد سيد طنطاوي ، يقول فيه : « إن عملاء بنك الشركة المصرفية العربية الدولية يقدمون أموالهم ومدخراتهم للبنك الذي يستخدمها ويستثمرها في معاملاته المشروعة ، مقابل ربح يصرف لهم ، ويحدد مقدماً في مدد يتفق مع العميل عليها ، نرجو الإفادة عن الحكم الشرعي لهذه المعاملة » .

وبتاريخ ٢٣/٩/١٤٢٣ هـ الموافق ٢٨/١١/٢٠٠٢ م ، صدر عن مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الفتوى التالية ، وهذا هو نصها :

« الذين يتعاملون مع بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، أو مع غيره من البنوك ، ويقومون بتقديم أموالهم ومدخراتهم إلى البنك ، ليكون وكيلاً عنهم في استثمارها في معاملاته المشروعة ، مقابل ربح يصرف لهم ، ويحدد مقدماً في مدد يتفق مع المتعاملين معه عليها . هذه المعاملة بتلك الصورة حلال ، ولا شبهة فيها ، لأنه لم يرد نص في كتاب الله ، أو من السنة النبوية ، يمنع هذه المعاملة التي يتم فيها تحديد الربح أو العائد مقدماً ، ما دام الطرفان يرتضيان هذا النوع من المعاملة . قال الله تعالى : ﴿ يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴾ [النساء : ٢٩] ، أي :

يا من آمنتم بالله حق الإيمان ، لا يحل لكم ، ولا يليق بكم ، أن يأكل بعضكم مال غيره ، بالطرق الباطلة التي حرمها الله تعالى ، كالسرقة أو الغصب أو الربا أو غير ذلك مما حرمه الله تعالى . لكن يباح لكم أن تتبادلوا المنافع فيما بينكم عن طريق المعاملات الناشئة عن التراضي الذي لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً ، سواء أكان هذا التراضي فيما بينكم عن طريق التلفظ أم الكتابة أم الإشارة أم بغير ذلك ، مما يدل على الموافقة والقبول بين الطرفين .

ومما لا شك فيه أن تراضي الطرفين على تحديد الربح مقدماً من الأمور المقبولة شرعاً وعقلاً ، حتى يعرف كل طرف حقه . ومن المعروف أن البنوك عندما تحدد للمتعاملين معها هذه الأرباح أو العوائد مقدماً ، إنما تحددوها بعد دراسة دقيقة لأحوال السوق العالمية والمحلية وللأوضاع الاقتصادية في المجتمع ، ولظروف كل معاملة ولنوعها ولمتوسط أرباحها . ومن المعروف كذلك أن هذا التحديد قابل للزيادة والنقص ، بدليل أن شهادات الاستثمار بدأت بتحديد العائد ٤٪ ، ثم ارتفع هذا العائد إلى أكثر من ١٥٪ ، ثم انخفض الآن إلى ما يقرب من ١٠٪ . والذي يقوم بهذا التحديد القابل للزيادة أو النقصان هو المسؤول عن هذا الشأن ، طبقاً للتعليمات التي تصدرها الجهة المختصة في الدولة . ومن فوائد هذا التحديد ، لا سيما في زماننا هذا الذي كثر فيه الانحراف عن الحق والصدق ، أن فيه منفعة لصاحب المال ، ومنفعة أيضاً للقائمين على إدارة هذه البنوك المستثمرة للأموال . فيه منفعة لصاحب المال لأنه يعرفه حقه معرفة خالية عن الجهالة ، وبمقتضى هذه المعرفة ينظم حياته . وفيه منفعة للقائمين على إدارة هذه البنوك ، لأن هذا التحديد يجعلهم يجتهدون في عملهم وفي نشاطهم ، حتى يحققوا ما يزيد على الربح الذي حددوه لصاحب المال ، وحتى يكون الفائض ،

بعد صرفهم لأصحاب الأموال حقوقهم ، حقًا خالصًا لهم ، في مقابل جدهم ونشاطهم .

وقد يقال : إن البنوك قد تخسر ، فكيف تحدد هذه البنوك للمستثمرين أموالهم عندها الأرباح مقدّمًا ؟ والجواب : إذا خسرت البنوك ، في صفقة ما ، فإنها تربح في صفقات أخرى ، وبذلك تغطي الأرباحُ الخسائرَ . ومع ذلك فإنه في حالة حدوث خسارة فإن الأمر مرده إلى القضاء .

والخلاصة أن تحديد الربح مقدّمًا للذين يستثمرون أموالهم ، عن طريق الوكالة الاستثمارية في البنوك أو غيرها ، حلال ولا شبهة في هذه المعاملة ، فهي من قبيل المصالح المرسلة ، وليست من العقائد أو العبادات التي لا يجوز التغيير أو التبديل فيها . وبناءً على ما سبق فإن استثمار الأموال لدى البنوك ، التي تحدد الربح أو العائد مقدّمًا ، حلال شرعًا ولا بأس به ، والله أعلم » ، التوقيع : شيخ الأزهر محمد سيد طنطاوي ، في ٢٧ من رمضان ١٤٢٣ هـ ، ٢ من ديسمبر ٢٠٠٢ م .

لي على هذه الفتوى المآخذ التالية :

١- يبلغ عدد أعضاء المجمع ٥٠ عضوًا ، لم يحضر منهم في الجلسة إلا ٢٢ عضوًا ، وكل الذين حضروا هم من داخل مصر فقط . وصدرت الفتوى باتفاق ٢١ عضوًا ، ومخالفة عضو واحد فقط . والعبرة في الإسلام لقوة الدليل ، لا للعدد .

٢- اختاروا حججًا لإباحة الفائدة ليست هي أحسن ما قيل في إباحتها . وقد ناقش العلماء الحجج الأقوى ، ولم يقبلوها ، فكيف بالحجج الأضعف ؟ والحجج إذا كانت غير كافية لم يقبل فيها التحليل والتحريم ، حتى ولو أصاب صاحبها الحق أو الصواب مصادفة .

٣- لم يأتوا بجديد على من سبقهم في الإباحة ، اللهم إلا القول بأن المعاملة من باب الوكالة الاستثمارية ، وسنأتي على مناقشتها .

٤- سموا الفائدة ربحاً ، وهذا غير مقبول شرعياً ولا علمياً ، لأن الفائدة في جميع الشرائع والنظم والقوانين مختلفة عن الربح ، فالفائدة المحرمة هي الزيادة المشروطة في مبلغ القرض في مقابل الزمن . وهذا منطبق تماماً على الودائع المصرفية الاستثمارية ، فهي قروض تجارية بفائدة . وهكذا تسميها البنوك ، في قوانينها وأنظمتها وأعرافها ، وتسميتها بأسماء أخرى مدعاة للتعجب . وتسمية الأشياء بأسمائها الصحيحة أمر مهم جداً في الدين والعلم معاً .

٥- البنك ليس وكيلاً عن المودعين ، لا بالمعنى القانوني ولا بالمعنى الفقهي ، بل هو مقترض ، وللمقترض حق التصرف بمال القرض . ولو كانت المعاملة من باب الوكالة لكانت وكالة بأجر ، وفي الوكالة نجد أن الموكل (المودع) هو الذي يجب عليه دفع الأجر إلى الوكيل (البنك) ، والحاصل في المعاملة موضع البحث هو العكس ، فإن البنك هو الذي يدفع « الأجر » إلى الموكل ، وبما أن هذا الموكل رب مال فإن الأجر المدفوع إليه من البنك يكون من باب ربا النسيئة المحرم .

٦- ورد في القرآن قوله تعالى : ﴿ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ [البقرة : ٢٧٩] . وورد في الحديث النبوي ، المعروف بحديث الأصناف الستة ، أن مبادلة الذهب بالذهب . . . يجب أن تتم مثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يداً بيد . والفتوى تجاهلت هذه النصوص وأمثالها ، من القرآن والحديث في آن معاً .

٧- تبادل المنافع بالتراضي ليس مرسلأ ، بل هو مقيد بنصوص الشرع وقواعده ومقاصده .

٨- القول بأن تحديد الربح قابل للزيادة والنقصان ، للاستدلال على جواز الفائدة ، قول موهم وغير صحيح . فالفائدة أيضًا قابلة للزيادة والنقصان حسب تقلبات السوق .

٩- إذا اتفق رب المال مع العامل في المضاربة (القراض) على أن يكون للأول ٤٠٪ من الربح ، وللآخر ٦٠٪ مثلاً ، فهذا لا يقال بأن فيه جهالة ، بل هذه هي المعلومية المطلوبة في فقه الشركات . وإن تحديد مبلغ مقطوع لرب المال يعدُّ ربًا . وقد لا تربح الشركة المبلغ المحدد ، وعندئذ يختل أيضًا ميزان العدالة بين الشريكين .

١٠- المصالح مقيدة بالحرام والحلال ، وتكون مرسلة في حال الإباحة ، ولا تكون كذلك في حال الحرمة . وهناك محرمات ثابتة في المعاملات المالية ، كالربا والقمار والرشوة ، ولا يقال بأن هذه المعاملات يجوز التبديل فيها ، بخلاف العقائد والعبادات .

١١- لا تجوز الفتوى بناءً على حكم مسبق ، أي بناءً على الرغبة المسبقة في التحليل ، ثم البحث عن أي حجج أو أدلة ، للوصول إلى هذا التحليل . فهذا ليس من الاجتهاد الشرعي في شيء .

١٢- إذا لم يكن القرض بفائدة ربًا حرامًا فما هو الربا المحرم إذا ؟ كنت أتمنى لو أن المجمع بيّن الربا المحرم بنص القرآن والحديث ، إذ بضدها تتميز الأشياء .

١٣- الفتوى تعتمد في الإباحة على الحيلة ، وذلك بتغيير الأسماء والمباني دون تغيير المقاصد والمعاني . وهذا التغيير لا يجعل الحرام حلالاً . وإباحة الربا باسم آخر فيه حرمتان : حرمة تحليل الربا ، وحرمة الحيلة ، فالحيلة فيها نوع من المخادعة ، وتزيد الأمر سوءًا . قال أيوب

السختياني رحمه الله : « لو أتوا الأمر على وجهه لكان أهون » ، أي إن
إباحة الفائدة ، باسمها الصريح المعروف في القانون والعرف ، أهون من
إباحتها بأسماء أخرى ، يتم اللجوء إليها بقصد الحيلة ، والله أعلم .

* * *

فتوى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر حول فوائد البنوك

مناقشة فقهاء المجمع

فتوى مجمع البحوث الإسلامية لا تخرج عن فتوى الدكتور محمد سيد طنطاوي منذ عام ١٩٨٩ م ، ومنذ كان مفتيًا لمصر ، ومنذ كتب كتابه عن المعاملات المصرفية . ويبدو أن الدكتور حسن عباس زكي ، رئيس مجلس إدارة بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، وعضو مجمع البحوث ، قد طلب من المجمع بيان الحكم الشرعي في معاملات البنك المذكور . فأرسل خطابًا في ٢٢ / ١٠ / ٢٠٠٢ م إلى الدكتور طنطاوي حول الموضوع .

وتوصل المجمع أخيرًا ، في ٣١ / ١٠ / ٢٠٠٢ م ، إلى « الموافقة على تحديد نسبة الربح مقدمًا » بالنسبة للودائع المصرفية ، وذلك باتفاق ٢١ عضوًا ومخالفة عضو واحد فقط ، هو الدكتور محمد رأفت عثمان . ونشرت مجلتكم الموقرة ، في العدد ٣٨٨٧ تاريخ ٩ / ١٢ / ٢٠٠٢ م ، نص هذه الفتوى وآراء فقهاءها وخبرائها . وفيما يلي مناقشة للفتوى وأصحابها .

نسبة الربح :

يفهم من العبارة أننا بصدد مشاركة (مضاربة) . والمعلوم أن الاتفاق على توزيع الربح في المضاربة بين الطرفين : رب المال ، والعامل ،

لا بد منه . ويتحدد هذا التوزيع بحصة شائعة ، أي بنسبة مئوية ، من الربح ، كأن يقال : لرب المال نصف الربح ، وللعامل النصف الآخر ، أو ٥٠٪ لرب المال ، و ٥٠٪ للعامل . وقد يكتفى بتحديد حصة العامل ، فيفهم منه أن الباقي لرب المال . فإذا قيل إن حصة العامل ٥٠٪ فهم أن حصة رب المال ٥٠٪ .

غير أن المقصود بنسبة الربح في الفتوى أمر آخر ، وهو نسبة الربح من رأس مال رب المال ، كأن يقال : إن نسبة « ربح » هذه الوديعة هو ١٠٪ منها . وبهذا يتبين أن هناك غلطاً أو مغالطة ، فنسبة الربح التي جاءت في نص الفتوى غير نسبة الربح في الشريعة والفقه .

مناقشة فقهاء مجمع البحوث :

عبد الوهاب خلاف ١٩٥١م :

ليس هو عضوًا في المجمع ، ولكن استندت الفتوى إلى رأيه ، رحمه الله ، حيث يقول : « إن هذا الاشتراط (أي اشتراط توزيع الربح في المضاربة بحصة شائعة منه أي بنسبة مئوية) لا دليل له من القرآن أو السنة ، والمضاربات تكون حسب اتفاق الشركاء ، ونحن الآن في زمن ضعفت فيه ذمم الناس ، ولو لم يكن لصاحب المال نصيب معين من الربح لأكله شريكه » .

والحقيقة أن المشاركات ، كالمضاربة والمزارعة والمساقاة ، يتحدد فيها توزيع الربح ، أو توزيع الناتج من الزرع أو الثمر ، بحصة شائعة ، أي بنسبة مئوية من الربح . فإذا حصل رب المال في المضاربة على نسبة مئوية من رأس المال مقدمًا ، فهذه ليست مضاربة ، إنما هي قرض تجاري بفائدة .

محمد سيد طنطاوي :

يقول : « هل تحديد الربح مقدّمًا له علاقة بالحل والحرمة » ؟ يرى هو أن لا علاقة ، والحقيقة بخلافه ، ذلك لأن تحديد الربح مقدّمًا بنسبة مئوية من رأس المال ، هذا يعني أنه صار فائدة ، ولم يعد شركة ، وتسميته ربحًا تسمية غير صحيحة ، والصواب أنه فائدة . فالفائدة هي الزيادة المشروطة في القرض في مقابل الزمن . وهذا متفق عليه في جميع الأديان ، وفي جميع النظم ، وفي قوانين البنوك وأعرافها ، فلا يستطيع أحد تغييره بجرة قلم .

ولا يفيد الشيخ أن يسمى القرض بفائدة باسم آخر : استثمار ، وكالة مطلقة... إلخ . فما يحصل عليه البنك من المودع هو قرض بفائدة ، يستطيع التصرف فيه ، وليس هو من باب الوكالة . فلو كان وكالة لكان وكالة بأجر ، ولكان على البنك أن يتقاضى أجرًا من الموكل : رب المال ، وفي حالتنا : البنك هو الذي يدفع الأجر !

ويقول الشيخ : « ذهبت اليوم إلى البنك الأهلي ، قبل حضوري هذه الجلسة ، لأضع مبلغًا من المال ، فأخبروني بأن الفائدة ستخفض من الغد إلى ٩,٥٪ بدلاً من ١٠٪ ، فأبديت لهم موافقتي على هذا . ونحن نتذكر جميعًا أن شهادات الاستثمار بدأت بعائد ٤٪ حتى وصلت في وقت من الأوقات إلى ١٨٪ ، والآن هبطت إلى أقل من ١٢٪ ، إذاً الربح قابل للزيادة والنقصان في أي وقت حسب العرض والطلب » .

والحقيقة أن هذه مغالطة أخرى ، لأن الفائدة تزيد وتنقص أيضًا حسب العرض والطلب ، وتسميتها ربحًا تسمية غير صحيحة ، بل هي من باب تسمية الأشياء بغير أسمائها الشرعية والعلمية ، بقصد الحيلة .

محمود حمدي زقزوق :

نقل الدكتور زقزوق ، وزير الأوقاف الحالي في مصر ، ما قاله الشيخ محمد الغزالي ، رحمه الله ، عندما جاءه شاب ذات يوم في أثناء إقامتهما في قطر قائلاً : « إني أمتلك مبلغاً من المال ، وأحتفظ به في المنزل ، لأنني لا أحسن التجارة ، وأخشى عليه من السرقة والضياع ، وأريد أن أودعه أحد البنوك ، لكنني سمعت أن هذا حرام . فقال له الشيخ الغزالي : اذهب وضعه في البنك بصفة وديعة ، وتوكل على الله ، وليس في هذا حرمة » . الحقيقة أن كلام الشيخ الغزالي يفهم منه أن الوديعة هنا إنما هي بغرض الاحتماء من السرقة والضياع ، وليس بغرض الفائدة .

ويقول زقزوق : « إن معاملة البنوك ليست بحرام ، لأن البنك لم يطلب مني إقراضه ، ولكنني أذهب إليه بحريتي ومحض اختياري ، واضعاً أموالني تحت تصرفه للاستثمار فيها ، قائلاً له : إن ما يحدده من ربح فأنا موافق عليه . فهذه المعاملة ليست بقرض ، لأن القرض يحتم ذهاب المقرض إلى صاحب المال ، ويطلب منه اقتراض مبلغ من المال ، ابتغاء مرضاة الله ، لقوله تعالى : ﴿ وما عند الله خير وأبقى ﴾ ، والبنك لم يطلب ذلك من الأفراد » .

إن القرض قرض ، سواء ذهب المقرض إلى المقرض ، أو العكس . والقرض قرضان : قرض إحسان ، وهو الذي ذكره زقزوق ، وقرض بفائدة .

وقال زقزوق : « وهذه المعاملة معاملة مستحدثة ، لم يعرفها الفقهاء السابقون على الإطلاق . فهذا ما يدعونا إلى الاجتهاد » . لقد عرف السابقون القروض بفائدة ، الاستهلاكية والإنتاجية ، وهذا ما بيناه في مواضع أخرى . ولا أدري إن كان هذا وأمثاله يمكن أن يسمى اجتهاداً!

أحمد الطيب :

يقول مفتي مصر الحالي : « إن هذه المعاملة تشكل لدار الإفتاء ما يشبه الصداق الدائم ، لأننا نتلقى يوميًا استفسارات عن حكم استثمار الأموال في البنوك . فما زال المسلم على مستوى الشارع المصري ضائعًا ، ونحن مسؤولون عن ذلك ، والبنك وراء كل هذه المشاكل ، من استخدامه ألفاظًا غير شرعية » .

إن المفتي يدعو البنوك إلى تسمية المعاملات المحرمة بأسماء شرعية ، مثل تسمية الفائدة ربحًا ، أو الربا استثمارًا أو وكالة مطلقة . . . وإني أرى أن ما تفعله البنوك أحسن من فتواه ، أو أقل سوءًا على الأقل .

أحمد عمر هاشم :

يقول رئيس جامعة الأزهر : « إن الذين يودعون أموالهم البنوك أو غيرها لا يعرفون معنى المضاربة أو المراجعة ، وإنما انطبع في وجدانهم وضع المال في البنك ، لتوكيله بالاستثمار فيه ، فهذه المعاملة أقرب إلى الوكالة منها لأي نوع آخر » .

هل العقد هو ما ينطبع في وجدان المسلم ، أي مسلم ولو كان أميًا ، أم العقد هو ما يتم الاتفاق عليه ، ويكون معروفًا في الشرع والقانون ؟ أما قوله بأن المعاملة وكالة فقد سبق الجواب عنه .

وقال : « لا يوجد نص صريح من الكتاب أو السنة حول هذه المعاملة ، وإنها موضوع اجتهاد ، وإن تحديد العائد ليس حرامًا في عصرنا هذا بالذات ، لضمان الحقوق لأصحابها من جهة ، والاعتماد على دراسة الجدوى الحقيقية من جهة أخرى ، والشرعية الإسلامية أوجبت العمل بالأرفق في معاملات الناس ، للارتقاء بهم إلى أعلى

المستويات . لذا أرى أن هذه المعاملة وكالة ، وأن التحديد ما دام في وجود دراسة الجدوى فذلك جائز ، ولا شيء فيه » .

إن نص الكتاب هو : ﴿ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ [البقرة : ٢٧٩] . ونص الحديث هو : « الذهب بالذهب . . . مثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يداً بيد »^(١) . فمبادلة نقد بنقد أكثر منه ، على سبيل الشرط أو الاتفاق ، لا يجوز سواء سمي بيعاً أو قرضاً أو غير ذلك ، وسواء كانت هناك دراسة جدوى أو لم تكن . أما تسمية المعاملة وكالة فقد سبقت مناقشتها .

محمد بدر المنياوي :

قال : « لو أضفنا عبارة : يتعهد البنك بألا يقل العائد عن ١٠٪ من قيمة المبلغ ، فإضافة هذه العبارة تخرجنا من كل ما نحن فيه الآن (. . .) ، والبنك ضامن بناءً على دراسة الجدوى » .

يفهم من العبارة أن البنك قد يمنح عائداً أعلى من ١٠٪ ، والعبارة غامضة . أما دراسة الجدوى فإنها تتم سواء أكانت المعاملة مشاركة أم قرضاً ، فلا علاقة لها بالموضوع .

عبد الله النجار :

قال : « جميع الفقهاء اتفقوا على أن تحديد الربح مقدماً واجب » . نعم اتفقوا في المشاركات على تحديد الربح ، ولكن بمعنى آخر غير المعنى المراد هنا ، وقد سبق التنبيه إلى ذلك .

وقال : « إن ما يقدم للمصرف من مبالغ مالية لا يمكن حمله على

(١) صحيح مسلم ٩٨٠/٤ .

معنى القرض ، لأن المصرف ليس بحاجة ، والقرض إنما يكون مطلوباً من المقترض عن حاجة » .

الجواب أن المصرف محتاج إلى هذه القروض المقدمة إليه من الجمهور ، لكي يعمل بها ، وهو يعتمد عليها أكثر من اعتماده على رأس المال بأضعاف مضاعفة . فكيف يقال بأن المصرف ليس بحاجة إلى هذه القروض ؟

وقال : « إذا لم يكن قرضاً يكون استثماراً » . هذا يدخل في باب تسمية العقود بأسماء أخرى مائعة ومبهمه . وقال : « إذا كان ما يقدم للمصرف ليس قرضاً ، وإنما هو استثمار ، فإنه يسري عليه ما يسري على الشركات الاستثمارية في الفقه الإسلامي ، وهي المضاربة والمزارعة والمساواة ، حيث تدر على صاحب المال دخلاً دورياً ، يمثل عائد استثمار ماله » .

صحيح أن هذا من الشركات ، لكن ليس بصحيح أن المشاركة تدر دخلاً دورياً مضموناً ، بل تدر دخلاً غير مضمون ولا معروف ، وقد تدر خسارة .

ويقول : « ليس معنى فساد العقد ، عند تحديد الربح في عقود المشاركة بمبلغ مقطوع ، أن يتحول التعاقد برمته إلى عقد فاسد (. . .) ، لأن الفساد إذا طرأ على التصرف الأصلي ، وهو المشاركة ، فإنها تتحول إلى إجارة جائزة » .

يمكن أن تتحول المشاركة الفاسدة إلى إجارة ، لكن من الأجبر ؟ الأجبر في المضاربة هو العامل ، وليس رب المال ، لأن رب المال إذا تقاضى « أجراً » فهو هنا من باب الفائدة .

وله أقوال أخرى ، ليست إلا تردداً لما سبق أن قاله الشيخ محمد سيد

طنطاوي . فالمعاملة إذا كانت حرامًا ، واتفق عليها الطرفان ، فإن اتفقاها أو رضاها لا يجعل المعاملة حلالاً ، إذا كانت حرامًا في حقيقتها .

عبد الرحمن العدوي :

يقول : « كيف نقول إنه عندما يتحدد نصيب كل من الطرفين يكون العقد فاسدًا ، وعندما يتجهل الأمر ويصير الربح شائعًا يصبح العقد صحيحًا » . عندما يتحدد نصيب كل طرف بمبلغ معلوم تكون المضاربة فاسدة ، لأنها شركة في الربح . فكيف يقال : لرب المال من الربح ١٠٠ ، وللعامل ٢٠٠ ، فكيف إذا لم ترباح المضاربة ٣٠٠ وهو المؤكد أو الغالب ؟ المناسب هنا أن يقال : لرب المال ثلث الربح ، وللعامل الثلثان .

ويقول : « لا ربا بين الدولة ورعاياها » . وهذا يعني أن المصارف إذا كانت مملوكة للدولة فالفائدة جائزة ، وإذا كانت مملوكة للقطاع الخاص فإنها غير جائزة . وأيًا ما كان الأمر ، فهذه المقولة لم تثبت صحتها حتى الآن ، ولا تزال بحاجة إلى اختبار وتمحيص ، من الناحيتين العقلية والعقلية .

محمد الشحات الجندي :

قال : « تحديد الربح مقدمًا جائز ، للمحافظة على أموال الناس ومصالحهم ، بل يعد ذلك من الواجبات » . نعم من الواجبات المحافظة على أموال الناس ومصالحهم ، لكن إذا كان يعني أن من الواجبات تحديد الربح مقدمًا ، بالمعنى الغريب المراد في الفتوى ، فهذا أمر آخر غير مقبول شرعيًا ولا علميًا ولا منطقيًا ، بمثل هذه الحجج الضعيفة ، التي هي أقرب إلى الدردشات منها إلى الحجج .

عبد المعطي بيومي :

قال : « لسنا ملزمين بإدراج كل معاملة مستحدثة ضمن المعاملات الموجودة لدى الفقهاء ، وإن أسلافنا في هذا المجمع أباحوا معاملة قريبة الشبه بما نحن بصده الآن ، عندما أباحوا تأجير الأراضي الزراعية بمبلغ محدد سلفاً . فبهذا أباحوا ما هو أقرب إلى الحرمة من هذا الذي نتحدث عنه ، كما أنهم أباحوا شركة الماشية ، وهي حرام بإجماع الفقهاء القدامى » .

صحيح أننا غير ملزمين بإدراج كل عقد مستحدث في العقود القديمة ، لكن معاملتنا هنا ليس صحيحاً أنها مستحدثة . ثم هل نفهم من بيومي أن علماء مجمع البحوث يتسابقون على تحليل الحرام ؟ يبقى أن أقول إن تأجير الأرض غير « تأجير » النقود .

ويقول : « مسألة تحديد الربح مقدماً ، أو عدم التحديد ، ليست من العقائد أو العبادات التي لا يجوز التغيير أو التبديل فيها ، وإنما هي من المعاملات الاقتصادية التي تتوقف على تراضي الطرفين في حدود شريعة الله » .

هذا الكلام متناقض ، إذ إن آخره يناقض أوله . فيفهم من أوله أن العقائد والعبادات تخضع للحلال والحرام ، بخلاف المعاملات . ويفهم من آخره أن المعاملات خاضعة للتراضي ، ولكن التراضي خاضع بدوره للشريعة .

محمد رأفت عثمان :

هو الوحيد الذي اعترض على فتوى المجمع ، ربما لصلته بفقهاء المصارف الإسلامية . يقول العميد السابق لكلية الشريعة بالأزهر :

« نطالب البنوك بجعل هذه المعاملة مضاربة ، محددة بنسبة الربح ، لا بنسبة رأس المال » ، وهذا صحيح .

نعم قد يكون الحق مع القلة ، بل مع الواحد ، وقد لا يكون مع الأكثرية أو الأغلبية . وهذا يؤكد أن الاجتهاد الجماعي قد لا يكون بالضرورة أفضل من الاجتهاد الفردي ، لا سيما بالنظر إلى عضوية المجمع وتمويله ، فقد يخضع لضغوط سياسية أو مالية ، بعيدة عن الاعتبارات العلمية المتعلقة بالكفاءة والأمانة .

الخلاصة :

هذه هي مناقشة للفتوى ، من خلال مناقشة فقهاء المجمع الذي صدرت عنه . ويبدو لي أن الفتوى لا جديد فيها ، وهي معتمدة على حكم مسبق ، أي على الرغبة في التحليل ، ثم البحث عن أي أدلة أو دردشات تخدم هذا التحليل . ويا ليت هذه الأدلة كانت قوية أو شبه قوية . إنه لا يصح أن نعلمها لطلابنا وقرائنا ومستفتينا ، ولا صلة لها بالفقه ولا بأصوله . إنها غير مقبولة من النواحي الشرعية والعلمية والعقلية . وهي حيل ، ويا ليتها كانت ذكية . قال رسول الله ﷺ : « لا تتركبوا ما ارتكبت اليهود ، فتستحلوا محارم الله بأدنى (أو بأدناً) الحيل » . وقال أيوب السخيتاني : « والله لو أتوا الأمر على وجهه لكان أهون علي » ، أي لو أنهم أباحوا الفائدة باسمها الصريح لكان أهون من إباحتها بأسماء أخرى ، غير مقبولة دينيًا ولا علميًا . إن هؤلاء العلماء وأمثالهم مسؤولون عن الأجيال الحالية واللاحقة ، والتي لا يجوز أن نعلمها إلا ما هو رصين وأمين وبعيد عن اللف والدوران ، وعن الاستخفاف بالمصطلحات الشرعية والعلمية . فإن تسمية الفائدة ربحًا مثلاً لا ينبني عليها تسمية الأشياء بغير أسمائها فحسب ، بل يترتب عليها

أيضاً آثار خطيرة ، ذلك لأن الربح لا حدود له ، لا في النظام اللبرالي ولا في النظام الإسلامي ، أما الفائدة فهي محدودة حتى في النظام اللبرالي ، وتخضع لرقابة المصرف المركزي ، وكل معدل لها يزيد على المعدل القانوني يعدّ رباً ممنوعاً ، ويعاقب عليه القانون . وللأسف فقد أدت مثل هذه التسميات ، في بعض البلدان الإسلامية ، إلى تقاضي معدلات فاحشة على التمويلات الممنوحة من البنوك ومن المرابين ، ولا سيما في الديون الشخصية الممنوحة للأفراد ، كل هذا باسم الدين ، وبالاستناد إلى فتاوى بعض المفتين غير المتصلعين بعلوم الاقتصاد والرياضيات المالية !

وأخيراً فإن عدد أعضاء مجمع البحوث يبلغ ٥٠ عضواً ، لم يحضر منهم إلا ٢٢ عضواً فقط ، وكلهم من داخل جمهورية مصر العربية .

أرجو أن يتكرم شيخ الأزهر ومجمع البحوث بالرد والتوضيح مشكورين ، وأن يبينوا معنى الربا المحرم في الشريعة الإسلامية ، إذ بضدها تتميز الأشياء . فإن رجال القانون قد بينوا أن ما زاد على معدل محدد فهو رباً ممنوع قانوناً ، فما الربا الممنوع عند رجال المجمع وفقهاء الشريعة ؟ فليس المهم أن نحلل ونحرم ، إنما المهم أن تكون منهجية التحليل والتحریم منهجية رصينة وأمينة ، ومقبولة من النواحي الاقتصادية والفقهية والقانونية .

* * *

مسلم في بلاد الغرب يشتري مسكنًا بقرض مصرفي بفائدة

نماذج سحرية عجبية من الفتوى عند القرضاوي وأبو غدة
واللوبي الفقهي المعاصر

المشكلة :

مسلم يعيش في بلد غير إسلامي ، يقترض من مصرف تقليدي (غير إسلامي) مبلغًا من المال يشتري به مسكنًا .

فتوى أبو غدة :

قدم الدكتور عبد الستار أبو غدة ورقة إلى مؤتمر رابطة علماء الشريعة في أمريكا الشمالية ، في نوفمبر ١٩٩٩ م :

- لم يقل فيها إن هذه العملية حرام لأنها قرض بفائدة .

- ولم يقل فيها إن هذه العملية حلال لأنها ضرورة ، والضرورات تبيح المحظورات .

- بل قال إن هذه العملية حلال ، لأنها عبارة عن شراء مسكن لأجل ، أو بالأقساط ، يجوز فيها أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل .
طبعًا لو كانت هذه العملية تتم بين طرفين اثنين : بائع ومشتري ، ما كان هناك ثمة اعتراض . لكن المشكلة أن أطراف العملية ثلاثة : بائع ومشتري وبنك . المشتري يقترض من البنك ، ليدفع ثمن المسكن نقدًا إلى البائع . والمشتري يسدد أقساط القرض إلى البنك .

انظر كيف يحاول أبو غدة تكييفها الفقهي :

١- اعتبار القرض أمرًا لا يخص المشتري المسلم ، بل يخص البائع والبنك غير المسلمَين . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وخصم دينه لدى البنك ، والخصم فيه فائدة ربوية ، ولكن هذه الفائدة لا علاقة لها بالمشتري المسلم!

٢- اعتبار البنك وكيلًا للبائع بالقبض . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وقام وكيله (البنك) بتحصيل الأقساط . ولا يشترط أبو غدة أن تكون الوكالة حقيقية ، بل يكفي بأن تكون ضمنية ، أو يكفي بأن يقوم المسلم بإضمارها!

٣- اعتبار البنك شريكًا للبائع . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وقام شريكه (البنك) بتحصيل الأقساط . ولا يشترط أبو غدة أن تكون الشراكة حقيقية ، بل يكفي بأن تكون ضمنية ، أو يكفي بأن يقوم المسلم بإضمارها .

موقف القرضاوي :

نقل القرضاوي تخريجات أبو غدة في ورقته المنشورة في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » المجلد ٨ ، العدد ١ ، ص ٤٤ ، وأثنى عليها وعلى صاحبها! فقال إن عبد الستار أبو غدة يعتبر « أحد فقهاء المعاملات المرموقين في عصرنا » ، وحلولة هذه تنبؤ عن « فقه دقيق ، وبصر عميق بالشريعة والواقع معًا » (ص ٤٤)!

لعل القرضاوي يريد أن يقول لنا إن فتواه في دبلن ليست بدعًا من الفتوى ، لأنها قائمة على أساس متين ، مستند إلى إمامة أبو غدة في الفقه والفتوى للمؤسسات المالية المعاصرة ، إنه الأمين العام لهيئة الرقابة الشرعية الموحدة! أليس كذلك ؟

الفقه السحري والسحر الفقهي :

فتاوى كالسحر ، ما عليك أيها المسلم إلا أن تفترض التكييف الذي تريده ، وتنوي ما تشاء ، وتضمّر الحلال فإذا بالحرام يصير حلالاً . وما تراه من حرام ما عليك إلا أن تغمض بصرك عنه ، وتحمل مسؤوليته لمن تشاء . يا له من فقه ، ويا لها من فتوى ! وإذا رأيت العملية فصلاً فاجعلها وصلاً ، وإذا رأيتها وصلاً فاجعلها فصلاً ، وإذا رأيتها عقدًا فاجعلها وعدًا ، ثم اجعل الوعد ملزمًا ، وإذا رأيتها ممنوعة فاجعلها مشروعة ، بمواعدة أو بمذكرة تفاهم أو باتفاق جانبي أو ضمني ، وإذا كنت تسدد أقساط القرض للبنك ، فقل في نفسك إنك تسدد أقساط البيع للبائع . وإذا كانت السلعة موجودة بين البائع والمشتري ، فما عليك إلا أن تفترض وجودها بين المشتري والبنك . كل شيء قابل للتدبير . ليس عليك الآن أن تغير شيئًا ، نعم في الماضي كنا نغير بالورق والشكل ، لكن في آخر موضحة ، حتى هذا لم نعد بحاجة إليه ، إنها فتاوى بهلوانية ساحرة : اضمّر ما تريد ، وانو ما تشاء ، ولا عليك من القول والعمل . إنها آخر موضحة في دنيا الفتاوى المالية والمصرفية الحارة !

* * *

شراء المساكن بقرض مصرفي ربوي للمسلمين في غير بلاد الإسلام^(١)

مقدمة :

صدر عن المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث بـدبلن قرار ، بأغلبية أعضائه ، بجواز شراء المنازل في البلدان غير الإسلامية ، بقروض بالفائدة ، من المصارف التقليدية .

وكما كان هذا القرار موضع خلاف بين أعضاء المجلس أنفسهم ، فكذلك كان موضع أخذ ورد ، بين المهتمين من علماء وباحثين من خارج المجلس ، ومن مختلف بلدان العالم .

المسكن من الحوائج الأصلية :

هناك حاجات أساسية للإنسان ، لا بد من تلبيتها ، كالغذاء والدواء والكساء والسكن . . . إلخ . وفي حين أن الإنسان كان يسكن في منزل واحد ، مع أكثر من عائلة ، إلا أن الاتجاه في عصرنا هذا هو أن تستقل كل عائلة بمسكن مناسب .

ولو جرّب أحدنا اليوم أن يسكن ، بعد زواجه ، في بيت أبيه وأمه ، فإنه غالبًا ما يشعر بالتعب والشقاء ، بما يؤثر على عطائه العلمي والعملية بالنقصان .

(١) نشر في «دراسات اقتصادية إسلامية» ، جـدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م .

شراء أم استئجار ؟

قد يكون الإنسان ساكنًا في بيت مستأجر ، لا يملكه هو . ولكنه قد لا يكون راضيًا بأن يكون مستأجرًا ، يدفع أقساطًا دورية : سنوية أو شهرية . . . إلخ . ويتطلع إلى أن يكون مالكًا لمسكنه ، بحيث يستريح من عناء هذه الأقساط الإيجارية .

وقد بين قرار المجلس الأوروبي أن المسلم ، في الغرب ، قد يتعرض للطرد من المسكن المستأجر ، إذا كثر عياله أو ضيوفه ، أو كبرت سنّه ، وقلّ دخله .

وإني أرى أنه لا بأس بتلبية حاجة المسلم إلى المسكن ، سواء بطريق الاستئجار أو بطريق الشراء .

ولكن هذه الحاجة مقتصرة على بيت واحد لكل عائلة ، فإذا ما تملك الإنسان عدة مساكن ، فإن المساكن الفائضة عن حاجته لا تدخل في حوائجه الأصلية ، فقد يراد منها التجارة والاسترباح .

أساليب الحصول على مسكن مملوك :

١- إذا كان الإنسان يملك فائضًا ماليًا ، فإنه قد يستطيع بواسطته شراء مسكن بئمن نقدي معجل .

٢- إذا لم يملك الثمن النقدي كله ، فإنه قد يمكنه شراء المسكن بئمن مقسط على أقساط ملائمة لمركزه المالي .

٣- وقد يمكنه شراؤه بئمن مؤجل ، يُدفع كلّهُ في أجل واحد . وهذا قد يكون مناسبًا له إذا كان يتوقع إيرادًا كافيًا عند أجل استحقاق الثمن .

٤- وقد يمكنه اللجوء إلى مصرف إسلامي ، لشراء البيت بأسلوب المربحة المصرفية .

٥- أو بأسلوب الإجارة المالية (المنتهية بالتملك) .

٦- وربما يلجأ إلى مصرف تقليدي ، للاقتراض منه بفائدة ، بغرض شراء المسكن المطلوب .

مناقشة شرعية لهذه الأساليب :

إن شراء المسكن ، بثمن معجل أو مؤجل أو مقسط ، أمر جائز شرعاً ، ولو كان الثمن المؤجل أعلى من المعجل .

فيبقى النقاش محصوراً بين أسلوب المصارف التقليدية (القرض بفائدة) وأسلوب المصارف الإسلامية (المrabحة ، والإجارة) .

لا شك أن أسلوب المصارف الإسلامية ، لو لم تكن فيه مناقشة شرعية ، لكان مفضلاً بل ريب على أسلوب المصارف التقليدية .

فالمرabحة بالوعد الملزم لا تكاد تختلف عن الفائدة المصرفية ، إلا عند من يتكلفون تكلفاً شديداً لإظهار الفروق بينهما . والمرabحة الملزمة هي المرabحة الشائعة في المصارف الإسلامية . فالمصرف الإسلامي في هذه المرabحة يقوم بدور الممول للراغب في شراء المسكن . فالمصرف ليس لديه مساكن للبيع ، إنما لديه أموال للتمويل . وليست لديه الخبرة اللازمة لبيع وشراء المساكن . إنما يعتمد في ذلك على خبرة المشتري ورغبته ، ولا يريد أن يتحمل مخاطر شراء هذه المساكن وبيعها ، فما الفرق إذن بين المرabحة والفائدة ؟ إذا كان هناك من فرق فهو الحيلة ، أي تظاهر المصرف ببيع وشراء المساكن ، والحال أنه ممول ، مع ما لهذه الحيلة من كلفة مالية إضافية .

هذا بالنسبة للمرabحة ، أما بالنسبة للإجارة ، فالأمر ليس مختلفاً . فحقيقة هذه الإجارة أنها كالمرabحة ، تعتمد على البيع بالتقسيط ، ولكن

المصرف في البيع بالتقسيط ينقل الملكية إلى المشتري بمجرد عقد البيع ، أما في الإجارة فإنه يتحوط في نقل هذه الملكية ، فلا ينقلها إلى المشتري إلا بعد سداد أقساط الإجارة كاملة ، وذلك خشية مماطلة المشتري أو عجزه عن دفع الأقساط في استحقاقاتها . فإن المصرف يتظاهر بالإجارة ، بدل البيع ، حتى يحافظ على ملكيته للمسكن ، طيلة فترة سداد الأقساط . فحفاظه على الملكية هنا يشكل له ضماناً أقوى من الضمان الذي يقدمه إليه الرهن .

ويُرد على الإجارة ما يُرد على المrabحة ، من مشكلات شرعية ، كالوعد الملزم ، والحيلة ، وتكاليفها المالية الإضافية .
والخلاصة فإن المrabحة والإجارة ليستا إلا من باب التمويل بفائدة ، وليس فيهما من البيع أو الإجارة إلا الاسم .

إذن لماذا يفتي بعض الفقهاء بجواز المrabحة المصرفية والإجارة المالية ؟

قامت المصارف الإسلامية على أساس أن المصارف من حيث المبدأ لازمة من لوازم العصر ، ولكن الفائدة التي تتعامل بها المصارف التقليدية هي من الربا الحرام .

وكان التنظير لهذه المصارف الإسلامية ، في أول الأمر ، قائماً على أساس إحلال القراض محل القرض ، أي إحلال المشاركة في الربح محل الفائدة المصرفية .

لكن أمام صعوبات المشاركة ، في التطبيق العملي ، ولا سيما من حيث تعرّض المصرف للمخاطرة بأموال مساهميه ومودعيه ، انكفاً المصرف عن المشاركات إلى المداينات : المrabحة المصرفية ، والإجارة المالية .

وبهذا صار المصرف الإسلامي كالمصرف التقليدي ، يتعامل بالمداينات . لكن في حين أن المصرف التقليدي يتعامل بالمداينات القائمة على القروض ، فإن المصرف الإسلامي يتعامل بالمداينات القائمة على المrabحات والإجارات .

لكن لماذا أفتى فقهاء المصارف الإسلامية بجواز المrabحة والإجارة ، ولم يفتوا بجواز الفائدة ؟

ثمة فقهاء كانوا قد أجازوا الفائدة المصرفية ، قبل قيام المصارف الإسلامية . وهناك فقهاء لا يزالون يجيزونها ، حتى بعد قيام المصارف الإسلامية . غير أن فقهاء المصارف الإسلامية ، بعد اتجاه هذه المصارف إلى المداينات ، لو عادوا فأفتوا بجواز الفائدة المصرفية ، فإنهم سيقعون في التناقض ، إذ كيف يفتون بحرماتها أولاً ، ثم يفتون بجوازها أخيراً ؟ وإنهم لو عادوا فأفتوا بجوازها ، فإنه لا يبقى مبرر لوجود المصارف الإسلامية ، إلى جانب المصارف التقليدية .

نعم ، لقد استطاعت المصارف الإسلامية أن تجتذب ودائع ، ما كانت تستطيع أن تجتذبها المصارف التقليدية ، وذلك بالاعتماد على بعض الشخصيات الفقهية المشهورة ، وعلى الفتاوى التي أفتت بها هذه الشخصيات . وأنا لا أظن أن رجال المال والأعمال يلجؤون إليهم ، للحصول على علمهم فحسب ، بل لما يعلمون من تأثيرهم على جمهور الناس أيضاً ، ولا يهمهم كثيراً أن يكون هذا التأثير بالحق أو بغيره . وإن ما تتكلفه هذه المصارف في الإنفاق على هذه الفتاوى قد يكون أحياناً من باب مصاريف الدعاية والإعلان والترويج .

إنني أرى إسلامياً أن على الفقهاء أن يكونوا صرحاء مع الجمهور ، وأن يكونوا معلمين له ، حقيقيين وأمناء ، بحيث ينبرونه بالحقائق ،

ولا يلبسون عليه بالحيل . كأن يجتمع عقدان ، ويكون اجتماعهما حرامًا ، فيقولون : نجعلهما عقدين منفصلين ، أو مستقلين ، والحقيقة أنهما متصلان ، أو كأن يكون هناك شرط لا يجوز ، فيطلقون العقد ، ويُخلونه منه ، وقد تواطؤوا عليه ، واتفقوا عليه ، خارج العقد .

وقد يكون العقد حرامًا ، فيجعله هؤلاء الفقهاء وعدًا ، في خطوة أولى ، ثم يجعلون هذا الوعد ملزمًا ، في خطوة ثانية . فماذا يكون الفرق بين العقد والوعد الملزم ؟

وضللوا جمهور الناس في مسألة الوعد ، فالأصل في الوعد ، عند جمهور الفقهاء ، استحباب الوفاء به ، وربما يحسن الوفاء به وجوبًا ، لأن النبي ﷺ جعل إخلاف الوعد علامةً من علامات النفاق . لكن أن يستعين مفتٍ بالوعد ، واستحبابه ، أو وجوبه ، للوصول إلى تحليل الحرام ، بواسطته ، فهذا أمر آخر مختلف تمام الاختلاف ، لأنه من أقبح الحيل وأشنعها ، ومن أشدها تلبيسًا على الناس .

ويحكم هؤلاء الفقهاء على فائدة القرض بأنها ربوية ، ولكن هذه الفائدة تصبح حلالاً عندهم إذا صارت متبادلة بين الطرفين ، فيما أسموه بالقروض المتبادلة . فإذا كانت الفائدة المدفوعة مساوية للفائدة المقبوضة ، فإن الفائدة تصير حلالاً ، بصورة سحرية .

ويرى هؤلاء الفقهاء أن أحدهم إذا اشترى سيارة مثلاً ، بثمن مؤجل أو مقسط ، ثم باعها إلى آخر ، بثمن معجل ، للحصول على المال ، من وراء هذا الشراء والبيع ، فإن هذا حلال ، ويغضون النظر عن أي تواطؤ يمكن أن يكون بين هذه الأطراف الثلاثة ، فقد يكون الطرف الذي اشترى السيارة ثانيةً هو نفس الطرف الذي باع هذه السيارة نفسها أولاً . فهذا عندهم غير مهم . وهم لا يكتفون بالقول بأن هذه العملية ، التي تسمى

بالتورق ، جائزة ، بل يتجاسرون وينسبون جوازها إلى جمهور الفقهاء ، وذلك من باب الإمعان في تمرير الحيل التي يفتشون عنها ، بعد أن قالوا بأن فائدة القرض حرام .

ووصلت الجسارة بأحدهم ، ممن يحتلون منصباً عالياً في الفتوى والرقابة الشرعية ، أن ألف كتاباً في الإجارة ، سرق نصفه من الموسوعة الكويتية ، بدون إشارة ولا إحالة ولا بيان مرجع . كل ذلك من أجل التعالم ، والتظاهر بأنه ذو منصب كبير أيضاً في البحث والتأليف ، وبأنه صاحب كتابات كثيرة ، ولا من رقيب ولا حسيب ، ما دام أنه من أهل الولاء ، وأنه لائذ يبيع ذوي الشراء والجاه ، ومتمتع بالحصانة فما دام هو معنا ويحتال لنا فأخطاؤه مغفورة ! .

بماذا نصف هذا الفقه ، وعلى من يمكن أن تنطلي هذه الحيل ؟

كثيراً ما يكتب ، أو يخطب ، هؤلاء الفقهاء في الربا ، ويلعنونه ، فإذا ما صبرت قليلاً على هذا التحريم ، وعلى هذا اللعن ، فإنك لا تلبث بعد ذلك أن تجدهم يبحثون ، وينقبون ، عن كل حيلة ، تفتت عنها أذهانهم ، وأذهان من سبقوهم ، ممن اقتدوا بهم ، ومشوا على آثارهم .

وقد وجدت المصارف التقليدية أن اجتذاب هذا الجمهور بالحيلة أسهل عليها من محاولة إقناعه بأن الفائدة التي تتعامل بها جائزة . فما يهم هذه المؤسسات التجارية ، غير الملتزمة بالدين ، هو النجاح في التسويق ، وليس النجاح في الإقناع ، وفي بيان الحلال والحرام . فهذا خارج عن وظيفتها . ولذلك انضمت هذه المصارف التقليدية ، إلى المصارف الإسلامية ، في التعامل المزعوم بالمعاملات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية . وقد تحقّق نجاحاً أكبر ، من حيث الإدارة والكفاءة والخبرة ، وتقليل التكلفة ، بما في ذلك تكلفة الفتوى والرقابة الشرعية .

ويغلب على ظني أن هناك ودائع لم تستطع المصارف الإسلامية جذبها بعد ، لأن عملياتها ما زالت موضع أخذ ورد ، بين العلماء وبين الباحثين ، وفي البحوث والرسائل العلمية للماجستير والدكتوراه .

وهناك فقهاء يتمنعون عن العمل في هيئات الرقابة الشرعية ، في المصارف الإسلامية ، لأسباب قد يكون منها عدم الرغبة في الخضوع لضغوط الفتوى في ميادين العمل المصرفي ، وعدم توافر الوقت الكافي لهم ، ومحاولة اجتناب أي خدش يلحق بسمعتهم ، في مجال العمل في الخطابة والإمامة والدعوة والوعظ والبحث العلمي ، سواء من حيث الترخيص في الفتوى ، أو التكسب من ورائها .

ونجد أن فقهاء المصارف الإسلامية يتمتعون بنفوذ ، إن في المصارف الإسلامية ، أو في المؤتمرات والندوات ، أو في المجامع الفقهية . فلهم حضور وفاعلية في كل هذه المحافل ، وغالبًا ما يستطيعون تمرير الفتاوى التي يرونها ، لا سيما وأن الفقهاء الآخرين الذين يشاركونهم حضور هذه المحافل ، إما أنهم غير مهتمين ، أو أنهم لا يرغبون في المعارضة والمساكسة .

ولهذا السبب ، فإني أدعو إلى الفصل بين عضوية هيئات الرقابة الشرعية (في المصارف الإسلامية) وعضوية المجامع الفقهية ، لأن هذا الفصل يحقق لهذه المجامع نوعًا من الحيادية والاستقلالية ، خصوصًا وأن المفروض في المجامع أن تكون ذات رتبة أعلى من رتبة الهيئات المذكورة . ومما يساعد على تحقيق هذه الاستقلالية أن تبحث المجامع عن مصادر لتمويل أنشطتها غير مصادر المصارف الإسلامية .

كما أدعو إلى الحد من تعدد عضوية الفقيه الواحد ، فقد تجد أن أحدهم عضو في عدد كبير جدًا من هيئات الرقابة الشرعية ، بالإضافة إلى

مشاغله الكثيرة ، في السياسة والإمامة والخطابة والوعظ في المساجد وفي وسائل الإعلام المختلفة ، من إذاعة وتلفزيون وفصائيات وصحافة ومجلات ، وكثرة أسفاره ، ومشاركاته في الندوات والمؤتمرات ، على اختلاف أنشطتها ، وتنوع اختصاصاتها . كل ذلك يجعل من عضويته في الرقابة الشرعية مجرد رمز غير فاعل . قد يستفيد منه حركة وسفراً وجاهاً وشهرة ومالاً ، وبهذا يكون رقيباً ، ولكنه لا يراقب ، وغالباً ما يستغل اسمه ، في تمرير ما يراد تمريره ، وهو راضٍ بهذا ، مستأثر بكل هذا النفوذ ، غير راغب في ترشيح أي شخص آخر ، قد يكون أكفأ منه ، وأكثر تخصصاً وتفرغاً للقيام بالواجبات المنوطة به ، في كل مجال من هذه المجالات المتعددة والمتنوعة ، والتي لا يقوى على النهوض بها جميعاً ، إلا على حساب الكفاءة والأمانة . . .

أمام هذا الوضع ، لم يبقَ أمام فقهاء المصارف الإسلامية إلا الحيل . وبهذا اضطروا إلى تجويز المرابحة المصرفية ، والإجارة المالية ، والوعد الملزم ، والقروض المتبادلة ، والتورق . وربما هناك اتجاه إلى تجويز ضمان أصل الوديعة . ولا أدري ربما يتبع ذلك خطوة أخرى ، بضمان ربح الوديعة ، وتضمين المضارب ربح رب المال . . .

وعندئذ يلتحم الوضع تماماً بين المصرفين : الإسلامي والتقليدي . وإذا بقي هناك من فرق بينهما ، فهو الحيلة المكلفة . وقد لا يرى فقهاء المصارف الإسلامية أمامهم من طريق ، إلا طريق البحث عن الحيل .

في إحدى الندوات ، عرض أحد فقهاء المصارف الإسلامية حيلة قبيحة مكشوفة ، فاعتضت عليه ، فما كان من جوابه إلا أنه إذا منع هذه العملية ، فإنه لا بد من منع عمليات أخرى كثيرة قبلها . لقد أتقن هؤلاء الفقهاء فن القياس ، حتى صاروا يقيسون الحيلة على الحيلة ،

ويستولدون الحيل ويستكثرونها ويستنسخونها . إنهم قد يكونون قادرين على الحيل ، ولكنهم قلما يكونون قادرين على الابتكار ، أو الاعتراف ، أو الانسحاب ، وترك هذه المهمة لطاغم فقهي جديد . هؤلاء الفقهاء هم المسؤولون عن توريث المصارف الإسلامية في مسالك الحيل .

المفاضلة بين أساليب تمويل شراء المساكن :

إذا كان أمام المسلم أن يختار ، في تمويل شراء مسكنه ، بين المرابحة والإجارة والقرض بفائدة ، بافتراض أن العمليات الثلاث مستوية من حيث شرعيتها ، وبغض النظر عن فرق الحيلة بينها ، فإن عليه أن يختار الأسلوب الأقل كلفة .

وقد لاحظ المسلمون ، المقيمون في بعض البلدان الغربية ، أن أقساط القرض أرخص من أقساط الإجارة ، هذا فضلاً عن أن القرض ينطوي على تملك المسكن ، في حين أن أقساط الإجارة ، على ارتفاعها النسبي ، تبقى سبباً في حرمان المسلم من تملك أي مسكن ، طيلة حياته .

الضرورات تبيح المحظورات :

يضيّق بعض الفقهاء في مفهوم الضرورة ، بحيث قد يقصرها على سد الرمتق ، بل على ما هو أقل من ذلك ، بل على ما يؤدي فقده إلى الموت .

لكن هناك فقهاء آخرون ، ومنهم قدامى ، يتوسعون في مفهوم الضرورة ، وربما يضمّنون إليها الحاجة . ذلك لأنهم يرون أن الاقتصار على الضرورة ، بحدها الأدنى ، لا بد وأن يؤدي إلى إضعاف المسلم وإنهاكه ، والتقليل من إنتاجيته . فإذا كان المسكن من الضرورات ، أو

من الحاجات الملحقة بالضرورات ، فإن المسلم ، إن لم يجد أمامه أسلوبًا مشروعًا ، لتلبية ضرورته أو حاجته ، فإن الشرع قد أباح له تلبيتها ، ولو بأسلوب محظور . فيكون عليه أن يختار هنا ما هو أقل حرمة ، وأقل كلفة .

الربا حرام :

الربا حرام بالقرآن والسنة والإجماع . وليس هناك خلاف بين العلماء على حرمة . إنما الخلاف بينهم على مفهومه ، ومداه ، وعلى بعض أنواعه .

ومما يزيد الخلاف بين العلماء ، في هذا العصر ، أن المسلمين اليوم في حالة تخلف وتبعية . فلو كانوا في حالة تقدم وسيادة ، لربما اختلفت الفتاوى الإسلامية اختلافًا جذريًا .

فأكثر الفتاوى الإسلامية اليوم واقعة تحت الضغط : ضغط الحضارات والثقافات المهيمنة ، وضغط الضعف الإسلامي في مجال الابتكارات الفقهية والعلمية والتطبيقية .

ولذلك فإن الفتاوى في عصور الضعف والانحطاط قد يصلح أن توضع في جعبة خاصة : جعبة الضرورة ، أو جعبة الاستحسان (المخالف للأصل والقياس) ، بحيث إذا ما عادت الروح إلى المسلمين والأمة الإسلامية ، وجب أطراح هذه الفتاوى كلها ، أو حفظها في ملفات خاصة ، لعلها تنفع في عصور الضعف والانحطاط ، إذا عادت .

هل الأصل في التحريم منصب على أكل الربا ، دون إيكاله ؟

جاء النهي في القرآن عن : « أخذ الربا » (سورة النساء ١٦١) ، وعن : « أكل الربا » (سورة آل عمران ١٣٠ ، وسورة البقرة ٢٧٥) .

وقد ذهب أعضاء المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث ، بدبلن ، إلى التمييز بين أكل الربا وإيكاله ، فأروا أن الأصل في التحريم منصب على أكل الربا ، وأن الإيكال إنما حرّم سدًا للذريعة ، فهو من باب تحريم الوسائل ، لا تحريم المقاصد .

ومع أنني لا أرى هذا التمييز ، لأن السنة قد حرمت أكل الربا وإيكاله ، بلا تمييز ، إلا أنني أوافق على أن آكل الربا هو الآثم ، في معاملة يضطر فيها مؤكل الربا إلى إيكاله ، فعندئذ يكون الإثم على الآكل ، دون المؤكل .

هل هذه الفتوى قاصرة على البلدان الغربية فقط ؟

هكذا نصّ قرار المجلس الأوروبي ، ولكن بالتأمل في أوضاع المسلمين ، حتى في بلدانهم الإسلامية ، نجد أنهم لا يستطيعون شراء منزل ، إلا بقروض من المصارف العقارية التقليدية ، تمنح إليهم مباشرة ، أو عن طريق الجمعيات التعاونية السكنية .

ولهذا أرى أن هذه الفتوى قابلة للتطبيق أيضًا في داخل البلدان الإسلامية ، ولا أراها مقصورة على البلدان غير الإسلامية .

الإسلام يزيّد ولا ينقص :

ذكر المجلس الأوروبي في قراره احتجاج بعض علماء السلف ، على جواز توريث المسلم من غير المسلم ، بحديث : « الإسلام يزيّد ولا ينقص » ، لا بمعنى أن فعل : « يزيّد » و« ينقص » فعل لازم ، بحيث تعود الزيادة ، أو النقصان ، على الإسلام ، بل بمعنى أن هذا الفعل فعل متعدّد ، أي يزيّد المسلم ولا ينقصه ، ويقوّيه ولا يضعفه ، وينفعه ولا يضره .

قد يكون هذا المعنى الذي ذهب إليه المجلس معنىً خلافياً ، لكن قد نناقشهم أيضاً في هذا المعنى ، من حيث إن المسلم لا يستطيع ، بالاعتماد على عقله دائماً ، أن يختار ما هو أنفع له مادياً . فتعظيم نفع المسلم محكوم بالقيود الشرعية ، وقد يكون نفعه ذا مصدر غيبي ، وغير متوقع . وقد يكون هذا النفع الغيبي أعلى من النفع العقلي . ولو اعتمد المسلم هذه القاعدة ، بالاستناد إلى عقله فقط ، ربما لا يعود هناك فرق بينه وبين غير المسلم . فإنهما قد يستويان في تعظيم النفع ، لكن مع قيود بالنسبة للمسلم ، وانفلات بالنسبة لغير المسلم . ثم إن المسلم إذا عظم نفعه جداً ، ولكن كان هذا النفع حراماً ، فإنه سيعرض عنه مهما عظم . فهل يتعامل المسلم بتجارة الخمر والمخدرات ، وبالرشوة والقمار والربا ، إذا كانت تدرُّ عليه بالمليارات ؟

الخلاصة :

والخلاصة أنني لا أرى بأساً في ما أفتى به المجلس الأوربي ، في مسألة شراء المساكن ، بقروض من المصارف التقليدية . ولعل هذه الفتوى تكون صالحةً أيضاً في البلدان الإسلامية ، لا سيما في ظل أوضاع المسلمين اليوم ، أمةً وأفراداً ، والله أعلم بالصواب .

* * *

شراء بيوت السكنى في الغرب عن طريق البنوك^(١)

تعليق على يوسف القرضاوي

١- كان يحسن ذكر أسماء علماء الهند والباكستان الذين أفتوا بجواز شراء البيوت بالفوائد ، وكذلك ذكر أسماء أعضاء المجلس الأوروبي للإفتاء ، وأسماء العلماء الذين أحال المجمع إليهم سؤال المعهد العالمي للفكر الإسلامي . لم يذكر الشيخ أسماء هؤلاء ، في حين أنه ذكر أسماء أعضاء الهيئة العامة للفتوى بالكويت . فمعرفة الأسماء في الدين والعلم مهمة جدًا للباحث والقارئ ، فليست الفتوى كالشركة المغفلة .

٢- ذكر الشيخ أنه كان يفتي بالفتوى لمن يسأله خاصة ، ثم رأى الإعلان عنها . والسؤال هنا : هل يجوز للعالم أن تكون له فتوى في السر ، وفتوى في العلن ؟ فتوى للأصحاب ، وفتوى لغيرهم ؟

٣- لدى تصوير المشكلة كما يعرضها أهلها ، ذكر الشيخ أن الفائدة تشكل في الأقساط الأولى (للبيت المشتري) النسبة الغالبة من قيمة القسط . . . إلخ . كما ذكر أن الفائدة تقل بقصر المدة وتزداد بطولها . لم أفهم مغزى هذا الكلام ، ولم يبين الشيخ أثره في الحكم .

(١) تعليق منشور في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (البنك الإسلامي للتنمية) ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١ هـ .

٤- ذكر أن معدل المربحة قد يصل إلى ثلاثة أضعاف معدل الفائدة .
ولما كانت المربحة (الملزمة) عندي كالفائدة ، فإن بوسع المسلم أن يختار الأسلوب الأقل كلفة ، ولا يجوز للمؤسسات الإسلامية أن تستغل تدئين المسلمين ، وأن ترفع أسعارها ومعدلاتها ، بالاعتماد على لزوجة المتعاملين ، وعدم تحولهم وانصرافهم . وكان على القرضاوي أن يصرح بهذا ، ولا يخشى في الله لومة لائم ، حتى لا يكون له مكيلان : مكيل للمصارف الإسلامية ، ومكيل للمصارف الأخرى .

٥- قال الشيخ ، على لسان أصحاب المشكلة : « هنا إشكالية تتصل بالعقد الذي يبرمه البنك : أنه تعاقد على بيع بيت . . . » إلخ ، وهذا الكلام وأمثاله ، مما ورد في الورقة ، كلام غامض . فهل البنك يقرض مالا لشراء المسكن ؟ أم يبيع مسكناً بضمن مؤجل ؟ فإذا كان البنك يبيع بضمن مؤجل ، فليست هناك أي مشكلة ، إنما المشكلة في القرض . وفي موضع آخر ، تحت مبحث « الاستفسارات » ، تساءل عما إذا كانت هذه العقود هي من باب البيع المؤجل . وهذا في نظري مجرد حيلة ، ومحاولة للتعلق بأي شيء لإباحة العقد .

٦- ذكر أن تملك المنزل يؤثر على نظرة الآخرين ، حتى لو كانوا سائقي سيارات لجمع القمامة . لم أفهم هذا ؛ نعم قد يحب التجار أن يتظاهروا أمام نظرائهم ودائنيهم وزبائنهم ، لإظهار الثراء والملاءة . . . إلخ .

٧- لا يمكن في هذا الباب التعويل كثيراً على أقوال الشيخ رشيد رضا ، فقد عرف عنه الترخص في إباحة الفائدة ، حتى في دار الإسلام ، فهو غير محتاج إلى دار الحرب^(١) . كذلك لا يمكن التعويل على أقوال

(١) راجع فتاواه ، وكتابه : الربا والمعاملات في الإسلام .

الشيخ مصطفى الزرقا ، للسبب نفسه . فوصفه لقول من قال بأن الفوائد المصرفية ليست ربا ، بأنه كلام فارغ ، وجهل وضلال وتضليل . . . هذا كلامه عندما صار يفتي للمصارف الإسلامية ، وكان مختلفاً عندما كان يفتي لغيرها . إني لا أرى تقديس العلماء ، بل أرى أن يكونوا معرّضين للنقد . ألا ترى أن الدول الديمقراطية العظمى تمتحن رؤسائها ، وتمنعهم من استغلال المنصب والجاه والنفوذ ؟

٨- المثال الذي نقله عن فتوى الكويت ، أرقامه غير واضحة ، والمدة فيه غير مذكورة ، وكذلك عدد الأقساط . فصارت الأرقام مصدر تشويش للقارئ ، بدل أن تكون مصدر إيضاح .

٩- نقل عن بعض الفقهاء أن الضرورات تبيح المحظورات ، وأن الحاجات تنزل منزلة الضرورات ، أخشى أن يأتي يوم يقول فيه أمثال هؤلاء الفقهاء : إن الكماليات تنزل منزلة الحاجات . إن نقل هذا المنهج لا يليق ، بدون تعليق ، ويفسح مجالاً لاستحلال الحرام بأدناً الحيل وأدناها .

١٠- لا أدري لماذا يوصف أبو حنيفة بأنه الإمام الأعظم . إني أرى أن وصفه بالإمام كافٍ ، كغيره من الأئمة .

١١- من البدهي أن العلماء والمفتين غير معصومين ، عن الخطأ ، ولا عن الهوى ، ولا عن مسايرة رجال السياسة والمال ، واسترضاء العامة ، لا سيما في غياب رقابة العلماء والناس . فبعض العلماء يحبون أن يتمتعوا بامتيازات ، وأن يكون الناس بالنسبة لهم كالقطيع .

١٢- نقل عن الليث قوله : « إن باعوا أبناءهم (. . .) لم أر بأساً على الناس أن يشتروا منهم » . ثم علّق بقوله : « لا أجز بحال أن يبيع الإنسان أولاده » . لا أدري هل هذه فتوى للمسلمين أم لغيرهم ؟ فكلام الليث

يفيد أن الذين يبيعون أولادهم هم غير المسلمين .

١٣- فتوى المجلس الأوربي أرى حذفها من بحث الشيخ ، إذ أوردتها المجلة في موضع آخر ، وذلك للتخفيف ومنع التكرار والتطويل .

١٤- اعتمد المجلس في فتواه على مرتكزين ، الأول : الضرورات تبيح المحظورات ، والآخر : الربا في دار الحرب . وذكر أن المرتكز الثاني إنما هو للتقوية والاستئناس . والحقيقة أن المرتكز الأول كافٍ ، والآخر متناقض معه ، وليس مكملًا له ولا مقويًا . وربما يشعر القارئ أن المرتكز الثاني هو الأساس ، لأنه شغل حيزًا كبيرًا من ورقة الشيخ . كما أن قرار المجلس نفسه نص على أن المرتكزين أساسيان ، ولم ينص على أن الثاني للاستئناس ، إنما هذا رجوع من الشيخ ، وكان الأولى أن يعترف بنقد خصمه اعترافًا صريحًا .

١٥- لا أظن أن أحدًا يعترض على الرخصة أو التيسير ، إنما الاعتراض عليهما إذا كان الدليل مقصرًا عنهما ، أو منافيًا لهما وقد لا تكون رخصة ، بل قد تكون حيلة !

١٦- أظن أن الدكتور نزيه حماد كتب بحثه قبل سفره إلى كندا ، خلافًا لما ذكره الشيخ .

١٧- أخذ الشيخ على الدكتور حماد أنه كان حرفيًا متزمتًا في الموضوع . إنه يمكن لي أن آخذ على الشيخ ، في موقفه من التأمين ، ما أخذه على حماد . ولعل كلام الشيخ في نقد الدكتور حماد يفيد أن المرتكز الثاني في فتوى المجلس مرتكز أساسي كالمرتكز الأول ، وربما أهم .

١٨- حلول أبو غدة وتخريجاته فضفاضة جدًا ، ومرنة أكثر من اللزوم بكثير . وكما أن لإقامة حماد في كندا أثرًا في نظر الشيخ ، فكذلك لا بد

أن لموقع أبو غدة أثرًا في آرائه . فهو إذا رأى أن عمليتين مجتمعتين حرام ، فإنه يفصلهما ، وإذا رأى أن عمليتين منفصلتين حرام ، فإنه يجمعهما . وإذا كان الاتفاق الصريح حرامًا ، فليكن اتفاقًا ضمنيًا ، أو جانبياً ، أو بمذكرة تفاهم . وإذا كان المفتي بصيرًا مفتوح العينين ، فليغلق عينيه ، وكل شيء ممكن ، ولا شيء مستحيل . إذا لم تجد من يفهم عنك ، فقل ما شئت ، ولو كان من باب الشعوذة والسحر . ومن العجيب أن يصدر مثل هذا الكلام عن أبو غدة ، ومن الأعجب أن ينقله القرضاوي ، ويعجب به .

وأخيرًا فإني أرى أن الشيخ القرضاوي كلما زادت شهرته ، وزاد نفوذه ، فلك أن تتوقع منه من الترخّص ومن التساهل ومن التيسير ما لا يكاد يقف عند حد . المهم أن تكون أنت قادرًا على السماع والتحمل والإعجاب .

* * *

حكم تعامل الأقليات الإسلامية في الخارج مع البنوك الربوية والشركات التي تتعامل بالربا^(١) تعليق على : وهبة الزحيلي

١- لا أرى فرقاً جوهرياً بين أوضاع المسلمين داخل بلدانهم وأوضاعهم في البلدان الأخرى . ذلك أن أوضاعنا في الداخل متماشية مع الخارج ، ولو بفجوة زمنية .

٢- أرى أن ربا القرض حرام ، لا يجوز إلا لضرورة ، ولا أرى التمييز بين الفائدة والربا ، خلافاً لسيد طنطاوي ، ولكنني أشاركه في أن المصارف الإسلامية ليست متميزة عن المصارف الأخرى ، إلا إذا كانت الحيلة ميزة .

٣- أرى أن الربا ليس كله حراماً ، فقله تعالى : ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾ لا يفيد أن كل بيع حلال ، ولا أن كل رباً حرام . وقد بينت هذا في موضع آخر . ويرى الزحيلي أن الزيادة في الثمن لأجل الزمن ، في بيع التقسيط ، جائزة ولكنها ليست من قبيل الفائدة . والحقيقة أنها من قبيل الفائدة والربا ، لأنها زيادة في مقابل الزمن . فالثمن إذا كان نقداً ، وفرضنا أنه ١٠٠ ، فإنه إذا كان مؤجلاً إلى سنة أصبح ١١٠ ، وإلى سنتين ١٢٠ ، أو أكثر . فهاهنا نلاحظ أن الثمن متعلق بالزمن ، ويزيد بزيادته .

(١) تعليق منشور في مجلة «دراسات اقتصادية إسلامية» ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (البنك الإسلامي للتنمية) ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١ هـ .

أما أنه بعد الاستحقاق لا تجوز زيادته ، فهذا أمر آخر ، لأنه يصير في حكم القرض .

٤- لا أريد أن أعلق على كل ما جاء في الورقة ، فما يهمنا هنا هو الموضوع الأساسي ، لا المسائل الفرعية . لكنني أقول بأن ما نقله الزحيلي عن كنعان ، في التمييز بين الفائدة والربا ، لا أراه صحيحًا ، وكان الأولى عدم نقله ، أو التعليق عليه تفصيلاً . فالفائدة المصرفية هي شكل من أشكال الفائدة ، وليست هي الفائدة كلها . والربا منه ما هو أضعاف مضاعفة ، ومنه ما هو فائدة بسيطة . ولا يغير من مفهوم الفائدة أو الربا أن يسدد الدين دفعة واحدة ، أو على دفعات . كما أن مجالات إنفاق القرض لا تؤثر على مفهوم الربا أو الفائدة .

٥- لا أوافق الزحيلي على أن فوائد المصارف أسوأ من ربا الجاهلية ، فهذا من قبيل التزيد ، فالعكس هو الصحيح ، لأن ربا الجاهلية ربا فاحش ، ولم تكن تتحكم به سلطة نقدية أو مصرفية . وعقود الإذعان قد تكون أحياناً أرحم من عقود التراضي ، وثمة خطأ في الترجمة ، فالصحيح أنها عقود انضمام ، والإذعان حالة خاصة منها . وكون الفائدة تحسب في نهاية المدة ، أو في أولها ، أو في خلالها ، هذا أمر غير مؤثر في الحكم ، وهي مسائل متعلقة بحساب الفائدة رياضياً ، وليست متعلقة بالمبدأ . والفائدة في العصر الحديث لعبة ، إذ منحوها بيد ، واستردوها بيد ، من طريق التضخم .

٦- تعريف الزحيلي للربا بأنه زيادة على أصل المال ، من غير تباع ، قد يرد عليه أن مبادلة ذهب بذهب أكثر منه ربا ، ولو عقد باسم البيع ، وأن مبادلة ذهب بفضة ، مع النساء ، ربا ولو خرج مخرج البيع . والربا يكون في القروض ، ويكون في البيوع .

٧- تعريفه لربا القرض بأنه مضاعفة ، أو تضعيف ، يوهم القارىء بأنه إذا لم يكن مضاعفاً فهو جائز ، وهو ما لا يريده الزحيلي .

٨- قسم الزحيلي ربا البيوع إلى نوعين : ربا فضل ، وربما نسيئة . ولعل الصواب : نساء بدل النسيئة . ففي الاصطلاح : الفضل زيادة بلا زمن ، والنساء زمن بلا زيادة ، والنسيئة زيادة مع زمن .

٩- لا أدري من أين أتى الزحيلي بربا المنفعة ، مع أن مضمونه ، حسب ما ذكر ، داخل في القسم السابق : ربا البيوع .

١٠- (لا تظلمون ولا تظلمون) أوافق الزحيلي على الأولى دون الثانية : لا تظلمون ، أي بأخذ الزيادة ، ولا تظلمون ، أي إن الله يشيكم جزاء إحسانكم بالقرض . فوضع المقترض يقتضي الإحسان ، وصنيعكم يقتضي الثواب .

١١- أوافق الزحيلي على أن الإيداع في المصارف إنما هو قرض ، لا قراض . ولو كان قراضاً لم يجز فيه ضمان رأس المال ، ولا ضمان ربح معلوم . ومن أجاز هذا فقد أجاز الربا ، إذ لا فرق بينهما . ومن قال إنه قراض فهو يتحايل ، ويتلاعب بالألفاظ . ما أكثر الحيل هنا وهناك ! وللأسف فإن أعداء الإسلام يشجعون المسلمين على الحيل ، لإظهار الدين على أنه ألوية ، ولإظهار المسلمين على أنهم لا عقل لهم ولا دين ! إن الفقهاء المتحايلين قد وقعوا في الشرك الذي نصبه لهم أعداؤهم ، واستدرجوهم إليه ، حتى صارت وظيفة الفقيه أو المفتي أن يفتش عن الحيل التي يريدها رجل السياسة ، أو رجل المال . يا له من وضع مزرٍ ! إذا كانت الفتاوى على هذه الشاكلة ، فالأفضل أن يفعل الفقهاء ما تفعله الدولة هذه الأيام : عدم التدخل : دعه يعمل ، دعه يمر .

١٢- أوافق الزحيلي على أنه لا فرق في الحكم الربوي بين قروض الاستهلاك وقروض الإنتاج ، وتفصيل ذلك في مواضع أخرى . وظن بعض الباحثين أن الدواليبي هو أول من فرق بينهما ، والصحيح أن علماء الغرب هم أول من فرق . ولا أعلم إن كانوا هم اليهود ، كما قال الزحيلي . ولا يهمنا كثيرًا إن كانوا يهودًا أو غير ذلك . المهم أن ننظر في هذه التفرقة نظرة موضوعية ، بغض النظر عن أصحابها . فقد تكون هناك أشياء حسنة لا يراد لنا أن نأخذ بها ، فيقولون لنا : اليهود وراءها !

١٣- أوافق الزحيلي على عدم التفرقة في الحكم الربوي هنا بين البلاد الإسلامية وغيرها . وأرى أن ربط المسألة بدار الحرب ربط ضعيف ، بل واهٍ .

١٤- كثير من المشايخ تعودوا على أنهم إذا أحلوا شيئًا أو حرموه ، أيّدوه بكل حجة ، قوية أو ضعيفة . وهذا يضعف موقفهم ، فها هنا لا أرى بناء الحكم على فتوى أبي حنيفة في الربا في دار الحرب .

١٥- لكن هناك أمرًا يتعلق بأعضاء هيئة الرقابة الشرعية ، فقد تجد فيهم شخصًا يفتي ، والباقي تبع . ويتم اختيارهم على هذا الأساس ، أي زعيم الفتوى وزعيم القرار يبحث عن أتباع ، لا عن أنداد . فهناك أعضاء مبتدئون ، معيدون ، مكررون ، يحفظون شيئًا من هذا العالم أو ذاك ، ويكررونه هنا وهناك . وبحوثهم لا تدل على قدرتهم واستقلاليتهم ، يضمونهم إلى الهيئة لأنهم مسايرون ، وزعماؤهم يشجعونهم ويبرزونهم ويظهرونهم ، لأنهم أتباع لأساتذتهم ومادحون . وهناك أشخاص يحملون بأكثر من طاقتهم بكثير ، ولذلك تجد أن بحوثهم آخذة دومًا في الانحدار والترهل والمسايرة ، المهم عندهم أن يبقوا في الميدان ، ولأجل هذا لا تكون لهم مواقف . والجهات التي تطلب الفتوى تختار

رجالها ، لأنها تعرف آراءهم مسبقًا ، أو تعرف أنهم مطواعون : يحرمون
كما تشاء ، ويحللون كما تشاء ، عن علم أو جهل . وهم لا يبحثون عن
الحقيقة ، أو عن الحكم الصحيح ، إنما يبحثون عن الحكم المراد .
ومنهم من يشتم رائحة الوسط ، ويتلون بلونه : إذا كنت في قوم فاحلب
في إنائهم ! وقد يبحثون عن المصلحة الشخصية ، وعن الشعبية ، أكثر من
بحثهم عن الحكم الشرعي الصحيح . ثم يبنون على ما يشتئون ،
ويبحثون عن الأدلة التي تؤيد حكمًا مسبقًا ، ثم يظهرون عضلاتهم ،
وربما يأتي عليهم وقت آخر ، بعد ذلك ، يشتهون فيه أن يرجعوا عن
ما قالوا .

* * *

من طرائف الفتوى (١)

سأل رجل أحد الفقهاء ، قائلاً له : أنا مسلم أعيش خارج البلاد الإسلامية ، وأود أن أقترض من البنك لشراء منزل . فهل يمكنك يا سيدي أن تصحح لي هذه العملية ؟ فقال الفقيه :

- طالما أنك تشتري منزلاً فلا تنظر إلى القرض على أنه قرض ، بل انظر إلى العملية على أنها بيع مؤجل^(٢) .

- وحتى لو لم يكن بينك وبين البنك سلعة^(٣) ، لا بأس ! يمكنك افتراضها ، فالسلعة التي بينك وبين البائع افترضها بينك وبين البنك .

- وعندما تسدد أقساط القرض إلى البنك ، قل في نفسك : نويت أن أسدد أقساط البيع المؤجل .

- ولا تنظر إلى البنك على أنه بنك ، بل انظر إليه على أنه وكيل البائع لقبض الثمن .

- وإذا لم ترد أن يكون البنك وكيلاً للبائع فليكن شريكاً له .

(١) مداخلة عقب محاضرة الدكتور محمود الجمل ، أستاذ كرسي الاقتصاد الإسلامي في جامعة راييس في الولايات المتحدة الأمريكية ، يوم الأحد ١١/٣/١٤٢٢ هـ = ٣/٦/٢٠٠١ م في البنك الإسلامي للتنمية بجدة .

(٢) في القرض لا تجوز الزيادة في مقابلة الزمن ، بخلاف البيع المؤجل فإن الزيادة فيه جائزة ، حيث يجوز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن المعجل .

(٣) ففي القرض لا توجد سلعة ، بخلاف البيع .

- وإذا لم يعجبك هذا وهذا ، فاجعل البنك مقرضاً بفائدة ، ولكن لا تنظر إلى الفائدة بينك وبين البنك ، بل انظر إليها بين البائع والبنك ، وكلاهما غير مُسلم . « وفخار يكسر بعضه » .

فقال الرجل للفقير : إنك لساحر!

* * *

من أخذ أموال الناس يريد إتلافها!

قال رسول الله ﷺ : « من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه ، ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله »^(١) .

ذكر البخاري هذا الحديث في كتاب : « الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس » . ورأى العلماء أن المستقرض يجب أن يعلم من نفسه أنه قادر على وفاء القرض ، لأنه إذا علم من نفسه العجز فهذا يعني أنه قد استقرض وهو يعول على مجرد التمني ، والتمني مختلف عن الإرادة^(٢) ، لاحظ قوله ﷺ : « يريد أداءها » ، « يريد إتلافها » .

وظاهر الحديث أنه في القرض أو في الدين . أي : من أخذ أموال الناس على سبيل القرض أو الدين ، يريد أداءها أي : يريد الوفاء بها ، أدى الله عنه أي : أعانه الله على الوفاء ، وربما أعانته الدولة من مصرف « الغارمين » إذا عجز ، وهو المصرف السادس من مصارف الزكاة التي حددتها الآية ٦٠ من سورة التوبة . ومن أخذها يريد إتلافها ، أي : عدم ردها ، أتلفه الله أي : لم يعنه الله على الوفاء ، وربما أصابه في جسمه أو ماله ، وربما لا تقتصر العقوبة على الآخرة ، بل تمتد إلى الدنيا . ويبدو أن العقوبة هنا من جنس العمل ، فإتلاف مال الغير أدى إلى إتلافه أو إتلاف ماله .

(١) صحيح البخاري ٥٢/٣ .

(٢) فتح الباري ٥٤/٥ .

والفرق بين القرض والدين أن القرض أخص من الدين . فالقرض أن تأخذ ١٠٠ درهم لتردّ ١٠٠ درهم ، والدين قد يكون في بيع مؤجل ، كأن تشتري عقارًا أو سيارة أو آلة أو طعامًا ، فتأخذ ما اشتريت على أن تدفع ثمنه دفعة واحدة في أجل محدد ، أو على أقساط معلومة الآجال . ولا يحسن الاقتراض إلا لحاجة ، لأن القرض فيه منّة ، بخلاف الدين المؤجل في البيع ، ليس فيه منّة ، لأن للزمن فيه حصة من الثمن ، أي يجوز في البيع أن يزداد فيه لأجل التأجيل ، ولا يجوز هذا في القرض .

وفي عصرنا هذا مؤسسات مالية كبيرة تقوم على الاستقراض والإقراض ، كالبنوك . فهذه المؤسسات تتلقى ودائع كثيرة من الناس ، تبلغ أضعاف رأس مالها ، وتسمى ودائع وحقيقتها أنها قروض ، لأن المؤسسات المذكورة تأخذها وتردّ مثلها ، وتتصرف فيها . أما الودائع فهي التي تؤخذ على سبيل الأمانة ، وتردّ بعينها ، ولا يجوز التصرف فيها .

والمصارف الإسلامية تأخذ الأموال من الناس على سبيل القرض أو المضاربة . وتمنح هذه الأموال إلى آخرين على سبيل المضاربة .

فإذا أخذ أحدهم قرضًا من البنوك ، أو حصل على تمويل على أساس المضاربة ، فإن عليه أن ينوي ردّ المال إلى أصحابه ، وأن يتوقع قدرته على الرد في التاريخ المحدد . فالفقهاء يشترطون في بيع السلم ، وهو البيع الذي يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع ، أن يغلب على ظن البائع قدرته على تسليم المبيع في الميعاد المحدد . وكذلك كل دين يجب أن يغلب على ظن المدين قدرته على تسديده في الأجل المضروب .

وللأسف كثيرًا ما نشاهد اليوم أن بعض الناس ، وربما يكونون من ذوي الجاه والثراء ، أو يتظاهرون بهما ، يأخذون أموالاً من المصارف

يتصرفون فيها ، ويوسعون أعمالهم وأنشطتهم ، وهم لا ينوون ردها ولا الوفاء بها . إنما ينتظرون تاريخ استحقاقها ، للمطالبة بشطبها ، أو للمماطلة بها والتأخير بدون عذر ، والتفنن في ذلك لأجل التخلص والتملص من الوفاء . وربما يهربون إلى خارج البلاد خشية الملاحقة القضائية والحكم عليهم بالحجر والسجن وردّ المال إلى المصارف ، وبيع أموالهم الفائضة عن حوائجهم لسداد ديونهم ، إذا كانوا مفلسين . وربما يتواطأ هؤلاء المتمولون مع بعض المسؤولين في البنوك للحصول على أموال كثيرة ، أكثر من طاقتهم واستحقاقهم ، وبلا ضمانات مادية ، وقد تكون منشأتهم منشآت وهمية ، كما قد يكون ثراؤهم مزيفاً . وعندما تنكشف ألاعيبهم ، ويفتضح فسادهم ، تلاحقهم السلطات ، وتسقط سمعتهم ، وتفلس منشأتهم ، وتلف أموالهم ، وتضيع طاقاتهم وجهودهم في القيل والقال ، حتى تراجع قواهم العقلية والجسمية ، وتؤول إلى التلف والفناء ، وقد يسلط الله عليهم من يغتصب مالهم كما اغتصبوا مال الآخرين .

والحديث النبوي المذكور وإن كان متعلقاً بالقروض والديون ، إلا أنه قد تلحق به المضاربات (عمليات القراض) ، والأمانات ، وسائر الحقوق المقومة بالمال ، وكل من يأخذ مالاً من الناس ، أو عملاً مقوماً بمال . فالناشرون الذين يأخذون أعمال المؤلفين بموجب عقود موقعة من الطرفين ، ويحوجونهم إلى المطالبة والملازمة ، ويماطلونهم في أداء الحقوق ، أو يأكلونها ، أو يتلاعبون ويغشون ويدلسون ، إنما هم معرضون أيضاً لما يتعرض إليه أولئك المقترضون أو المدينون من تلف أموالهم وأعمالهم وأعراضهم وأبدانهم ، في الدنيا والآخرة .

ونتعلم من هذا الحديث ألا نكتفي بترك هؤلاء النصابين والدجالين إلى عقوبة الله في الدنيا والآخرة ، بل يجب علينا أن نحتاط في معاملتهم ،

كي لا نقع في شراكمهم ، فيمكن أن نوثق هذه المداينات بالكتابة والشهادة والكفالة والرهن ، وبالقضاء العادل ، وسرعة البت في الخصومات ، كي لا يفلت هؤلاء ومن معهم من العقوبة العاجلة . وقد يتم اللجوء إلى الضغط الاجتماعي عليهم ، والتشهير بهم ، وتحذير الناس من معاملتهم ، حتى يعودوا إلى جادة الصدق والشرف والاستقامة . قال ﷺ : « مظل الغني ظلم »^(١) ، وقال أيضاً : « لِيّ الواجد يحلّ عرضه وعقوبته »^(٢) ، واللي : المماطلة ، والواجد : الغني . وقال أيضاً : « إن لصاحب الحق مقالاً »^(٣) ، أي إن للدائن مقالاً في حق مدينه ، إذا ماطل أو جحد .

لقد حذر الإسلام من التوسع في القروض والديون ، والإسراف فيها ، كما حذر من الاقتراض أو الاستدانة مع تبَيُّت نية عدم الوفاء ، وكان رسول الله ﷺ يستعيذ بالله من الدَّين (أو المغرم) ، وأخبرنا بأن من مات شهيداً يغفر له كل شيء ، إلا الدين ، فالدين لا يسقط عنه برغم أنه في أعلى منزلة ، وهي منزلة الشهداء . وكان رسول الله ﷺ لا يصلي على من مات وعليه دين ، إلا أن توفى ديونه منه أو من غيره ، أو يسقطها الدائنون عنه ، أو أن يقتسموها قسمة غرماء ، أي يأخذ كل منهم من المال المتاح على حسب دينه . ومن مات وترك تركة مالية ، وعليه ديون ، وفيت ديونه من التركة قبل أن يقتسمها الورثون ، ومن مات وعليه دين ، ولم يترك مالاً ، لم يجبر الورثة على وفاء ديونه ، ويمكن أن توفى ديونه من مصرف الغارمين في الزكاة ، إذا اتسعت لها أموال الزكاة ، وكان غرمه (دينه) في غير فساد ولا إسراف . فليتنبه إلى هذا الدائنون ، ولا سيما

(١) متفق عليه .

(٢) صحيح البخاري ١٥٥/٣ .

(٣) صحيح البخاري ١٥٥/٣ .

إذا لم يكونوا أثرياء ، كحالة المدخرين المستثمرين من ذوي الدخول المحدودة ، ذلك لأن المدنيين قد يعجزون عن الوفاء ، أو ينكرون ، أو يجحدون ، أو يماطلون ، وربما ماتوا ولم يُسأل الورثة عن ديونهم ، إلا في حدود ما ترك لهم مورثوهم من أموال ، فالدائن هو المسؤول أخيراً عن الدين ، وقد لا يحصل منه شيئاً ، أو يحصل منه بعضه ، متزاحماً مع سائر الغرماء (الدائنين) ، ويقدم عليهم إذا كان دينه موثقاً برهن .

قد يقال هنا : لماذا يرث الورثة المال ، ولا يرثون الديون ؟ أليست القاعدة أن الغرم بالغنم ؟ الجواب أن الديون التي عقدها الدائنون من مدنيهم ربما لا يعلم بها ورثتهم ، وربما لا يرضون بها ، وقد رضيها الدائنون ومدينوهم . ثم إن قاعدة الغرم بالغنم تعمل هنا إذا ترك المدين مالا ، حيث تقدم حقوق الدائنين على حقوق الورثة ، كما تعمل بطريقة أخرى ، حيث إن الورثة يغنمون في مقابل مساعدتهم لمورثهم حال حياته ، على تكوين تركته ، فالغنم هنا هو الإرث ، والغرم هو الجهد والتعب والإعانة ، والله أعلم .

* * *

الوديعة الاستثمارية في المصارف

هل يزكى أصلها بمعدل ٢,٥% أم عائدها بمعدل ١٠% ؟

الوديعة في البنك التقليدي إذا كانت بدون فائدة فهي قرض بدون فائدة ، لأنها مضمونة الرد ، وإذا كانت بفائدة فهي قرض بفائدة ، مضمونة الرد بأصلها وفائدتها معًا .

أما الوديعة في المصرف الإسلامي فإذا كانت بدون فائدة فهي أيضًا قرض بدون فائدة ، لأنها مضمونة الرد ، وإذا كانت وديعة استثمارية معرضة للربح والخسارة فهي مضاربة أو قراض .

والوديعة المصرفية في البنك التقليدي تعدّ قرضًا عند رجال الفقه ، وعند رجال القانون أيضًا ، هذا مع أن الوديعة في الأصل تختلف عن القرض فقهاً وقانونًا . وربما سميت وديعة لأنها كانت في بداية الأمر وديعة حقيقية عند الصيرفي ، وكان المودع يدفع عنها أجرًا . وعندما بدأ الصيرفي في استخدام هذه الودائع بإقراضها إلى الغير ، صارت تحقق له فوائد ، أخذ بعد ذلك في اقتسامها مع المودع . وقد يكون الاحتفاظ بمصطلح الودائع في المصارف لأجل الإيحاء للمودع بأن الوديعة محفوظة تحت تصرفه ، ويستطيع استردادها متى شاء ، إن كانت حالة ، وعند الأجل إن كانت مؤجلة . كما أن المصرف لا يتصرف بكامل الوديعة ، بل يحتفظ بجزء منها ، وهو ما يسمى بالاحتياطي النقدي ، لمواجهة طلبات السحب . وعلى كل حال ، فإنه عند بحث الوديعة ، أو الرغبة في إصدار حكم شرعي بشأنها ، لا ينظر إلى اللفظ والمبنى ، إنما ينظر إلى المقصد

والمعنى . أما لو أردنا وضع نظام جديد فربما نسمي الأشياء بأسمائها ،
ونعدل عن لفظ الوديعة إلى لفظ القرض .

فالوديعة الاستثمارية في البنك التقليدي هي إذن قرض بفائدة ، وفي
المصرف الإسلامي هي مضاربة أو قراض . والسؤال هنا كيف تزكى هذه
الوديعة الاستثمارية ؟ هل يزكى أصلها بمعدل ٢,٥ ٪ كما هو سائد ، أم
يزكى عائدها بمعدل ١٠ ٪ ، كما يقترح عبد الله المشد ، ويؤيده في ذلك
علي جمعة ؟

أرى أن تزكى بمعدل ٢,٥ ٪ على أصلها ، كالنقود ، وهذا هو رأي
جمهور الفقهاء المعاصرين . أما زكاتها بمعدل ١٠ ٪ على الربح فإني أرى
أنه رأي مردود للأسباب التالية :

١- يستند القائلون به إلى أن الوديعة الاستثمارية أشبه بزكاة الزروع
والثمار منها بزكاة النقود . ولعل ذلك بسبب أن كلا منهما يعدّ ضرباً من
الاستثمار . لكن زكاة الزروع والثمار ١٠ ٪ من الناتج أو المحصول ،
وزكاة الوديعة معدلها ١٠ ٪ من الربح . وهناك فارق بين مفهوم الناتج
ومفهوم الربح ، فالربح لا يحصل إلا بعد بيع الناتج . ثم إنه يمكن
التساؤل عن المعدل ١٠ ٪ هل هو مناسب ؟ لو فرضنا أن أصل الوديعة
١٠٠ ، فتكون زكاتها بمعدل ٢,٥ ٪ هي ٢,٥ . فإذا فرضت الزكاة على
عائدها ، ولنفرض أن هذا العائد ٨ ٪ ، فإن زكاتها تكون : $٨ \times ١٠ \%$ =
٠,٨ . وحتى تكون زكاة العائد مساوية لزكاة الأصل ، يجب أن يكون
العائد ٢٥ ٪ ، فتكون الزكاة : $٢٥ \times ١٠ \%$ = ٢,٥ . فإذاً يجب أن يرتفع
عائد الوديعة ، أو أن يرتفع معدل الزكاة على العائد ، حتى يتساوى العائد
في كلتا الطريقتين . وربما يجب أن يزداد أيضاً معدل الزكاة على العائد
لتغطية المخاطرة . فإن الزكاة على العائد تفرض في حال الربح ،

ولا تفرض في حال الخسارة ، حتى لو تحقق النصاب . وإن تطبيق الزكاة على الأصل أنفع لمصارف الزكاة من تطبيقها على الدخل ، وأقل مخاطرة ، لأن مخاطرة حصول النماء أعلى من مخاطرة حصول الأصل . وهذا لا يعني أنني أميل في الزكاة إلى مراعاة جانب الفقير ، على حساب جانب الممول ، لكن ما قلته هو تحليل لحكم شرعي يتعلق بطبيعة الزكاة التي تفرض على الأصول ، لا على الدخل .

هذا البيان وحده كافٍ لإبطال فرض الزكاة على الوديعة الاستثمارية بمعدل ١٠٪ على عائدها . فالاقترح حتى من حيث المعدل هو اقتراح مردود . كما أن الزكاة معلوم أنها تفرض على الأغنياء ، وإنما يكون الغنى باعتبار الثروة ، لا باعتبار الدخل ، لأن الدخل معرض للإنفاق على الحوائج الأصلية للمكلف . ولو فرضت الزكاة على الدخل لما أدى الناس الزكاة ، عند الخسارة ، حتى لو كانت ثرواتهم كبيرة وكبيرة جدًا . وبهذا يبطل الاقتراح ، سواء من حيث المعدل أو من حيث المبدأ .

٢- كما يستند القائلون بهذا الرأي إلى أن علاقة المودع بالمصرف إنما هي علاقة استثمار أو تمويل ، وليست علاقة قرض أو قراض . وهذا خطأ ، إذ ليس هناك عقد فقهي أو قانوني يسمى عقد استثمار أو عقد تمويل ، بل إن هذا الاستثمار أو التمويل يأخذ صورة عقد قرض ، أو صورة عقد قراض ، والعدول إلى الاستثمار أو التمويل إنما يراد به الحيلة .

٣- ويقولون إن المصارف تغيرت تغيرًا جذريًا ، ويستندون إلى هذا القول العام والمبهم ، لإطلاق أحكام جديدة جزافية . وكان عليهم أن يبينوا بدقة وجه هذا التغيير ، ليتم ربطه ربطًا محكمًا بالحكم ، وإلا فلو ادعى كل واحد ادعاء التغيير والتطور ، من دون عناء ، لاتخذ هذا الادعاء

حيلة وذريعة إلى كل حكم يراد الحكم به مسبقاً .

٤- بالإضافة إلى ذلك ، فإن زكاة السوائم قد فرضت على أصلها ، ولم تفرض على نمائها ، مع أن السوائم أموال نامية ، وكذلك سائر الأموال الزكوية هي أموال نامية فعلاً أو تقديرًا ، والنماء لا يختلف عن الاستثمار . فلماذا تفرض الزكاة في السوائم على الأصل ، وفي الودائع على الربح ؟ ألا يجب أن يقاس غير المنصوص على المنصوص ؟

٥- زكاة عروض التجارة تفرض على الأصول ، التي هي العروض التجارية ، ولم تفرض على الأرباح . ولذلك سميت زكاة عروض تجارة ، ولم تسم زكاة أرباح . فلماذا تفرض الزكاة في عروض التجارة على الأصل ، وفي الودائع على الربح ؟

يبدو من ذلك كله أن الزكاة هي زكاة على الأصول ، وليست زكاة على الأرباح والدخول . ومن ثم فإنه لا وجه لفرض الزكاة على الوديعة الاستثمارية بمعدل ١٠٪ على الربح ، بل الواجب فرضها بمعدل ٢,٥٪ على الأصل ، والله أعلم^(١) .

* * *

(١) منشور في موقع المركز ، حوارات الأربعاء ، ١١/٧/١٤٢٥ هـ = ٢٩/١٢/٢٠٠٤ م .

استثمر مالي

فيما لا يقل ربحه عن ١٠٪^(١)

في ٤-٥ رمضان ١٤٢٥هـ = ١٨ - ١٩ / ١٠ / ٢٠٠٤م ، عقدت في فندق هيلتون بجدة ندوة البركة الخامسة والعشرون للاقتصاد الإسلامي . وكان من بين المسائل المطروحة المسألة الواردة في العنوان أعلاه ، والتي قدمت فيها ورقتان : إحداهما للصديق الضير ، والأخرى لنظام يعقوبي . وكانت الأسئلة المطروحة للبحث هي التالية :

- ١- هل يجوز لرب المال أن يشترط على المضارب ، أو الوكيل ، استثمار ماله في أنشطة لا يقل عائدها عن نسبة معينة من الربح ؟
- ٢- هل يجوز إلزام المضارب أو الوكيل بعائد محدد على رأس المال ، سواء تحقق هذا العائد فعلاً أم لم يتحقق ؟
- ٣- هل يجوز تضمين المضارب أو الوكيل النقص المتمثل في الفرق بين العائد المحدد والعائد الفعلي ؟ أي هل يجوز تضمينه في حدود عائد (ربح) المثل ؟

أجاز الضير المسألة الأولى ، ولم يجز الثانية ، لأن جوازها يعني ضمان رأس المال والربح ، وهذا هو القرض بفائدة . كذلك لم يجز الثالثة للسبب نفسه . لكن المضارب إذا ثبت أنه قصر أو تعدى فيرد إلى أجر المثل (ولرب المال ربح المضاربة وعليه خسارتها) أو قراض

(١) نشر في الموقع الإلكتروني للمركز ١٣/٩/١٤٢٥هـ = ٢٧/١٠/٢٠٠٤م .

المثل . وقال بعضهم : إذا لم تريح المضاربة فلا شيء للمضارب من أجر أو ربح . وقال آخرون : يأخذ رب المال رأس ماله ، وللمضارب ربح المضاربة وعليه خسارتها .

وعلى هذا فإن اشتراط العمل في أنشطة لا يقل عائدها المعتاد أو المتوقع عن نسبة محددة ، لا يعني أن العامل أو الوكيل قد التزم لرب المال بعائد محدد يساوي هذه النسبة . فيجب ألا يفهم من جواز المسألة الأولى جواز المسألة الثانية .

ويبدو أن بعض المؤسسات المالية الإسلامية (بيت التمويل الكويتي ، وبيت التمويل الخليجي ، وشركة الخليج للاستثمار في البحرين ، وغيرها) تنص على حد أدنى من نسبة الربح ، بغض النظر عن النسبة الفعلية ، وتتنذر بأن المضارب أو الوكيل إذا لم يحقق النسبة المحددة له فقد قصر أو تعدى ، وعليه ضمان الفرق (انظر ورقة يعقوبي) . وهذا في نظرهم مثل الاشتراط على الوكيل ألا يبيع إلا بثمان محدد! والعجيب أن يعقوبي قد سلّم بسهولة بأن هذه المسألة كذلك ، وراح يستدل لها ، وحسب أن الاستدلال لهذه استدلال لتلك ، مع أن المسألتين مختلفتان ، فإحدهما تتعلق ببيع السلع ، والأخرى تتعلق بالتمويل ، الذي قد يؤول بمثل هذه الحيل إلى قرض ربوي!

مناقشة ورقة الضرير :

إن الضرير عندما أجاز المسألة الأولى قيد الجواز بشرطين : الأول بيان نسبة توزيع الربح بين رب المال والمضارب ، والثاني أن تكون هناك أنشطة كثيرة ، لا يقل عائدها عن النسبة المشتركة ، لئلا يكون ثمة تضيق على عمل المضارب . أما الشرط الثاني ففيه وجاهة ، وله صلة ، وأما الأول فيجب حذفه إذ لا علاقة له بمسألتنا . ومن أبقاه فمثله مثل من

يشترط على العامل عشرة شروط ، فيقبل العامل تسعة ، ويجري الخلاف حول شرط واحد ، ثم يقبله العامل ، فيقول له رب المال : بشرط أن تقبل بالشروط التسعة الأخرى ! هذا فضلاً عن أن الشرط الأول شرط شرعي نظامي يتعلق بنظام المضاربة ، فلا تجوز مضاربة بدون الاتفاق على توزيع الربح .

ولدى الكلام عن المسألة الثالثة (مخالفة المضارب الشرط الصحيح) ، اكتفى الضرير بالنقل عن السرخسي الحنفي ، ولم ينقل عن غيره . وعند كلامه عن فساد العقد ، اكتفى بذكر المذهبين الحنفي والمالكي ، ولم يذكر غيرهما ، وكان من المتوقع أن يتعرض للمذاهب الأربعة على الأقل . وختم بحثه ببيان رأيه ، وهو أن الراجح عنده النسبة المشروطة أو أجر المثل أيهما أقل . وعلل ذلك بأن الأجر إذا كان أكثر فقد رضي العامل بإسقاط الزائد منه عن المسمى لرضائه به ، وإذا كان أقل لم يستحق أكثر منه لفساد العقد . وإذا لم يربح المال ، فلا شيء للعامل ، لأنه ليس من المقبول أن تكون المضاربة الفاسدة أنفع له من الصحيحة . ولي على هذا الكلام أكثر من تعليق .

التعليق الأول أنه رجح قبل استيفاء المذاهب وأقوال العلماء . والثاني أنه لم يبين من معه من العلماء في اختياره . والثالث أنه كان من المتوقع أن يناقش بديلاً آخر ، وهو النسبة أو الأجر أيهما أكثر ، بل لقد نقل بعض الباحثين في المسألة سبعة أقوال^(١) . والرابع أن تعليقه ليس مسلماً ، ذلك لأن عامل المضاربة عند التعاقد لم يكن يعلم أن العقد سيفسد ، ولا أن حصته من الربح ستكون كذا ، ولا أن المضاربة لن تربح ، كما أن رضاه بنسبة الربح لا يعني بالضرورة رضاه بمقداره . . . إلخ . والتعليق الأخير

(١) انظر السلم والمضاربة للقضاة ، ص ٣٨٠-٣٩١ .

أن الورقة لا تذكر الدراسات السابقة ، لا له ولا لغيره . وهذا يعني ، فضلاً عن مسألة الأمانة العلمية ، إمكان تكرار البحوث في كل ندوة ومؤتمر إلى ما لا نهاية ، ودون أي إضافة . فهل يجوز لهؤلاء الأساتذة ما لا يجوز لطلابهم ؟ وهل يجوز للكبار ما لا يجوز للصغار ؟

الخلاصة :

هذه المصارف التي أفتى لها فقهاؤها بجواز الاتفاق على حد أدنى من نسبة الربح ، بحيث إذا لم تتحقق هذه النسبة كان هناك تقصير ، ومن ثم جاز التضمين ، لا أدري ما الفرق بينها وبين البنوك التي وصفوها بأنها ربوية . وهل الفائدة الصريحة أفضل أم هذه الطرق والمسالك الملتوية ؟ هل تركزت جهود هؤلاء العلماء ، وهذه المصارف ، على الحيل دون غيرها ؟ هل المطلوب فقط هو تخريج الفائدة وما تفعله البنوك التقليدية بأسماء أخرى ؟

لا بد أن هؤلاء العلماء يعتقدون في قرارة أنفسهم أن الفائدة حلال ، وإلا لما اجترؤوا ديانةً على مثل هذه الحيل الموصلة إليها . لكنهم ويا للعجب ينازعون في الوقت نفسه من يقول بأن الفائدة حلال !

لو فرضنا أن بعض الناس يعتقدون أن الفائدة حرام ، وأن بعض الفقهاء يعتقدون أنها حلال ، وأن هؤلاء الفقهاء يرون أن إقناع هؤلاء الناس بجواز بعض الحيل الفقهية (الموصلة إلى الفائدة) أسهل من إقناعهم بجواز الفائدة ، وأن اجتذاب بعض الودائع ممكن بالحيلة ، وغير ممكن بالفائدة الصريحة . . . هل يجوز لهؤلاء الفقهاء أن يصرحوا بأن الفائدة حرام ، والحيل حلال ، وإن كانوا يعتقدون في الباطن بأن الفائدة حلال ، والحيل أسوأ منها وأكثر كلفة ؟ وهؤلاء الفقهاء يشجعون الحيل ، ويفتشون عنها ، ويدخرونها ، ويتزودون بها ، بحيث كلما افتضحت

حيلة أو فشلت هُرعوا إلى غيرها . وقد يتنافسون في الحيل ، وقد يرى كل منهم حيلته جائزة ، وحيلة الآخر غير جائزة ، من باب التنافس ، حتى صار الفقه عندهم كأنه مجرد حيل وألاعيب ، لا بد وأن تؤدي في النهاية إلى الفشل والفضيحة !

ولو صرح هؤلاء الفقهاء بأن الفائدة حلال لأغضبوا المصارف والنوافذ « الإسلامية » ، ولخسروا مقاعدهم وتعويضاتهم في هيئات الرقابة الشرعية .

فهل المسألة بالنسبة لهؤلاء الفقهاء ، في نهاية المطاف ، ليست مسألة أحكام ، بل هي مسألة تسويق ؟ ومسألة تنافس مع البنوك التقليدية ؟ هل يرى هؤلاء الفقهاء ما يراه رجال الاقتصاد من أن المنتج لا يشترط أن يكون مميزًا تمييزًا حقيقيًا ، بل يكفي أن يكون تمييزه ولو مجرد أوهام في مشاعر الناس ؟ !

* * *

هل الفائدة حرام بجميع أشكالها ؟ (١)

يدعي فقهاء البنوك الإسلامية ، وأعضاء هيئات الرقابة الشرعية فيها ، كما تدعي لوائح هذه البنوك ، أن الفائدة حرام في الإسلام ، بجميع أشكالها وأنواعها . كما يدعون أن معدل الفائدة لا وجود له في أسواق المسلمين . سأبين أولاً عدم صحة هذا الادعاء من الناحيتين الفقهية والاقتصادية ، ثم أبين ثانياً أنه يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، يستغلها الدائنون في تعاملهم مع المستدينين الضعفاء .

إذا أقرض المسلم قرضاً فإنه يثاب ، ولولا تضحية المقرض بـ « معدل الفائدة » ما كان له ثواب . وهناك شيء أوضح من هذا ، وهو أن المسلم إذا باع سلعة بثمان مؤجل ، فإنه يستطيع أن يحصل على ثمن مؤجل أعلى من الثمن المعجل . فهناك زيادة في الثمن لقاء الأجل ، وهي جائزة ، وهذا هو تعريف الفائدة . فالفائدة في القرض هي الزيادة على رأس المال ، والفائدة في البيع الآجل هي زيادة الثمن المؤجل على المعجل . ولهذا ذكر الفقهاء أن للزمن حصة من الثمن ، أي يجوز أن يزداد في الثمن (ثمن البيع) لقاء التأجيل في زمن السداد ، وعندئذ ينطوي الثمن على حصة منه لقاء الزمن .

ومن الأدلة أيضاً على جواز هذه الفائدة ، حتى في القروض ، أن دفع ١٠٠ الآن ، في مقابل ١٠٠ بعد سنة ، غير جائز في البيع ، ولكنه جائز

(١) نشر في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٧ ، العدد ١ ، ١٤٢٥ هـ = ٢٠٠٤ م .

في القرض ، لأن القرض إحسان ، والمقرض هنا يتنازل عن حقه لأنه محسن ، أما البيع فإنه قائم على العدل ، لا على الإحسان . ولذلك يرى الفقهاء أن الشخص (المتبايع) الذي يقبض ١٠٠ الآن يكون قد أَرَبَى على صاحبه الذي يقبض ١٠٠ بعد سنة ، وهذا الربا « ربا نساء » ، لأن ١٠٠ اليوم خير من ١٠٠ بعد سنة . ولهذا قال الفقهاء إن المعجل خير من المؤجل ، أي مع افتراض التساوي بينهما في المبلغ . هذا غير جائز في البيوع الربوية ، أو البيوع الملتبسة بالقروض . أما البيوع العادية فحكمها مختلف .

فلو أن أحدهم لديه سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ فإنه لا يرضى أن يبيعها بثمن مؤجل لسنة بـ ١٠٠ ، بل إنه يفضل أن يبيعها اليوم بـ ١٠٠ . ولو زاد له المشتري الثمن إلى ١٠٥ فقد يستمر في عدم الرضا ، فإذا صار الثمن المؤجل ١١٠ فقد يعزف عن بيعها بثمن معجل قدره ١٠٠ ، لبيعها بثمن مؤجل قدره ١١٠ بعد سنة .

وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بـ « قيمة الزمن » Time Value ، فالمبلغ يزداد إذا بَعُدَ الأجل ، وينقص إذا قرب الأجل . وقيمة الزمن هي الأساس الذي يقوم عليه معدل الفائدة . فإنك تلاحظ هنا أن الشخص المذكور آنفًا قد رضي بأن يبيع سلعته بثمن مؤجل ، بزيادة قدرها ١٠ ، أي بمعدل فائدة سنوي قدره ١٠٪ . هذه هي قيمة الزمن ، وما تؤدي إليه من وجود معدل فائدة ، من الناحية الشرعية ، ومن ناحية علم الاقتصاد .

وهذا الأمر ليس ثابتًا فقهيًا وعلميًا فحسب ، بل إنه أمر مهم في واقع الناس ، ومفيد في حياتهم اليومية . ذلك أن تجاهله يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، تؤخذ على أنها ربح ، والربح لا حدَّ له . فإذا قيل إن الفائدة حرام ، بجميع صورها ، ومعدل الفائدة حرام ، بكل أشكاله ،

أدى هذا إلى القطيعة مع أدبيات الفائدة ، والقطيعة مع جداول الفائدة ، ومع المعايير العلمية لحساب معدلاتها ، ومع رقابة البنوك المركزية على هذه المعدلات . وسيستغل الدائنون هذه القطيعة لأخذ معدلات ربوية فاحشة ، يستغل فيها عامة الناس وضعفاؤهم ، بدعوى حرمة الفائدة وحرمة معدلها ، مع أن هذا أمر غير ثابت شرعياً ولا علمياً ، فضلاً عما يؤدي إليه من استغلال وابتزاز وغبن ، لأن الزيادة في الديون (سواء كانت قرضاً أو تقسيطاً أو غير ذلك من الأسماء) لن تستند إلى مقياس أو معيار علمي ، بل ستصبح منفلة . فليطفن المتدينون إلى هذا ، ليمنعوا عن أنفسهم الجهل والغبن .

وعلى هذا فإن في الإسلام معدل فائدة لا يزال موجوداً ، وإنني أراه جائزاً ، وهو أفضل من حساب الزيادة بصورة تحكمية ، أي بدون اللجوء إلى أي مؤشر أو مقياس . وما يحدث في الواقع اليوم هو أن الموظف المحدود الدخل ، عندما يستدين من البنك ، فإن البنك يمنحه ديناً بمبلغ محدد ، في صورة تقسيط أو تورق أو إجارة منتهية بالتمليك إذا كان المصرف إسلامياً ، أو في صورة قرض إذا كان المصرف تقليدياً . .

وفي جميع هذه الصور ، هناك دين بمبلغ معلوم ، يسدد على أقساط شهرية متساوية ، معلومة العدد والمبلغ . ويحسب البنك هذه الأقساط على أساس معدل فائدة محدد ، بحيث يكون الثمن المعجل للسلعة عبارة عن القيمة الحالية للأقساط الدورية ، محسوبة على أساس المعدل المذكور . ولتقريب معنى « القيمة الحالية » لغير المختصين ، نقول هنا إن الثمن المعجل للسلعة هو القيمة الحالية للثمن المؤجل إلى سنة ، حسب معدل الفائدة المعتمد ، أي إن هذه السلعة قيمتها الحالية ١٠٠ ، وقيمتها بعد سنة ١١٠ ، على أساس معدل فائدة سنوي ١٠٪ .

ومن مصلحة المستدين أن يحسب بنفسه ، أو بواسطة خبير موثوق ، معدل الفائدة السنوي ، سواء صرح به البنك أو لم يصرح ، وهو الغالب ، إذ يكفي البنك عادة ببيان الأقساط عددًا ومبلغًا ، وقد يصرح له بمعدل غير صحيح . وبعد وصول المستدين إلى معدل الفائدة يقارنه بمعدل الفائدة السائد ، فإذا وجدته مماثلًا ، أو قريبًا بفارق معقول ، لقاء أتعاب أو مخاطر معينة ، فإنه يقدم على الاستدانة ، وإلا بحث عن ممول آخر ، أو أجل شراء السلعة إلى حين تمكنه من شرائها بثمن معجل .

ويمكن حساب معدل الفائدة على أساس قانون القيمة الحالية للدفعات الدورية المتساوية :

$$ق_ع = \frac{١ - (١ + ع)^{-ن}}{ع} ك$$

حيث إن :

ق_ع : القيمة الحالية (وهي عبارة عن الثمن النقدي للسلعة مطروحًا منه الدفعة النقدية المعجلة) .

ك : مبلغ الدفعة .

ن : عدد الدفعات (أي عدد الدورات الزمنية) .

ع : معدل الفائدة .

إن وقوف العميل على سعر الفائدة ، عندما يريد الاستدانة ، كوقوفه على سعر السلعة ، عندما يريد شراء السلع . ولا يكفي أن يعرف البائع وحده المكيال (المقياس) ، بل يجب أن يعرفه المشتري أيضًا ، حتى يجري في البيع المكيالان : مكيال البائع ومكيال المشتري كما ورد في بعض الأحاديث .

المهم أن حساب المعدل بهذه الصورة العلمية ، بالاعتماد على جداول الفائدة المعدّة على أسس رياضية دقيقة ، معلومة لكل من المتدائنين ، هذا أفضل بكثير من إخفاء هذا المعدل عن المستدين ، وأفضل من التذرع أو الادعاء بأن الفائدة ومعدلها حرام ، حتى في البيوع . فهذا سيؤدي تلقائيًا في الواقع ، إلى معدلات ربوية فاحشة تنطلي على جمهور المستدين .

إن الفائدة حرام في القروض ، وليست حرامًا في البيوع الآجلة ، وفرق الثمن بين الآجل والعاجل هو الزيادة في مقابل الزمن ، وهو ما عبر عنه الفقهاء بأن للزمن حصة من الثمن . وهذا يعني أن هناك معدل فائدة يظهر في أسواق المسلمين ، هو عبارة عن الفرق بين الثمنين الآجل والعاجل ، وهذا المعدل جائز في البيوع ، ولا مانع منه ، بل هو واجب ، ذلك لأن تجاهل معدل الفائدة ، أو تسمية الفائدة ربحًا ، إنما يؤدي إلى وقوع المستدين تحت وطأة غبن فاحش ، بدعوى غير مسلمة ، ولم تثبت صحتها ، بل الشرع والعلم على خلافها ، وغالبًا ما يستغلها الدائنون لأجل الوصول إلى معدلات فاحشة منفelte لا تعتمد على مقياس معين .

وأخيرًا فإن لجوء فقهاء المصارف الإسلامية (الهيئات الشرعية ، ومجمع جدة ، ومجمع مكة) إلى تسمية الفائدة في البيوع المؤجلة ربحًا ، أو هامش ربح ، وكذلك لجوء فقهاء البنوك التقليدية (محمد سيد طنطاوي ، وفتوى مجمع بحوث الأزهر بمصر في رمضان ١٤٢٣ هـ) إلى تسمية الفائدة في القروض أو الودائع ربحًا ، إنما يؤدي إلى ربح غير محدود ، لأن الربح لا حد له في الإسلام وفي الرأسمالية أيضًا . أما تسمية الفائدة باسمها فهذا يؤدي إلى فائدة محدودة ، ومحددة من قبل البنوك المركزية ، حتى في الدول الرأسمالية الليبرالية . فالفوائد خاضعة

للتسعير لسببين : الأول يتعلق بالسياسة النقدية والائتمانية ، والثاني يتعلق بالقوانين الوضعية السائدة في العالم ، والتي تميز بين الفائدة والربا . وعلى هذا فإن الفائدة محدودة وخاضعة لتسعيرة البنك المركزي ، والربح غير محدود ، وفك العملية عن الفائدة ، وربطها بالربح ، يطير به فرحًا الممولون الجشعون ، ويكون ضحاياهم المدينون الضعفاء . ويبحث بعض الفقهاء في البنوك الإسلامية عن مؤشر آخر غير الفائدة ، ولكنهم سيضيعون الوقت ، وستزداد الضحايا ، وسيجهدون أنفسهم بلا طائل ، ولن يعثروا على مؤشر آخر .

* * *

لا تشتري بالتقسيط إلا بعد معرفة معدل الفائدة

بيع التقسيط ، مع الزيادة في الثمن لأجل الزمن ، جائز في المذاهب الأربعة ، وعند جمهور العلماء ، ولا أشك في جوازه . ويرى أكثر الفقهاء المعاصرين أن حساب هذه الزيادة ، على أساس معدل الفائدة السائد في السوق ، حرام ، ورأيهم هذا غير صحيح في نظري . فهذه الزيادة جائزة ، بأي طريقة حُسبت بها . ومن الأفضل أن تحسب حسب القواعد العلمية الرياضية ، التي يمكن الاستعانة فيها بجداول الفائدة المركبة ، أو جداول اللوغاريتم ، أو برامج الكمبيوتر ، وهذا جائز ، بل هو أفضل من أي طريقة أخرى غير علمية ، يُستغل فيها الناس ، وتباع إليهم السلع بمعدل زيادة فاحش غير مضبوط ، إلا بالجشع والخلافة (الخداع) واستغلال تدين الناس ، وتحقيق معدلات فائدة أعلى من معدلات الفائدة الربوية السائدة في القروض .

إنني أطالب المنشآت التي تبيع بالتقسيط أن تعلن عن معدلات الفائدة فيها ، وأن تصرح بها في العقود . قد يقال إن البيع بالتقسيط ، مع عدم بيان المعدل ، جائز جواز بيع الجراف . فإنك تستطيع أن تشتري كمية من التين مثلاً ، بدون وزن ، ولا بيان سعر الكيلو . فعدم بيان سعر الفائدة هناك كعدم بيان سعر الكيلو هنا . والحقيقة أن بعض الفقهاء يشترطون في بيع الجراف أن البائع إذا كان عالمًا بالمقدار فيجب أن يعلمه المشتري أيضاً ، ومن ثم فلا يجوز الجراف هنا ، كذلك فإن البائع بالتقسيط يعلم

معدل الفائدة في هذا البيع يقيناً ، ومن ثم فلا يجوز له إخفاؤه على المشتري . وهناك أمر آخر ، فإنك في مقابل دراهمك المدفوعة لشراء التين تستطيع أن تقدر كمية هذا التين التي تراها أمام عينيك ، على وجه التقريب المقبول . أما تقدير قيمة الزمن ، في معدلات الفائدة ، فإنه من أشق الأمور وأكثرها خداعاً . وهذا يذكرني بقصة مبتكر الشطرنج ، الذي سأله أحد الملوك بأن يطلب منه ما يريد ، مكافأةً له على ابتكاره ، فطلب منه أن يعطيه حبة قمح واحدة في المربع الأول ، على أن يضاعفها في المربع الثاني ، ثم يضاعف الكمية الأخيرة في كل مربع لاحق ، حتى يفرغ من عدد مربعات الشطرنج الأربع والستين ، فبلغ القمح المطلوب كميات مذهلة تفوق كل خيال ! ومن المعلوم أن مضاعفة كمية القمح هاهنا في كل مربع إنما تقوم على أساس المتوالية الهندسية ، التي تقوم عليها أيضاً الفائدة المركبة . وقد بين بعض المختصين أنه لو استثمر قرش واحد ، بفائدة مركبة ، للمدة الواقعة بين السنة الميلادية الأولى ومطلع العصر الرأسمالي ، لأصبحت قيمته قيمة كرة من الذهب المصمت ، يبلغ حجمها أضعاف حجم الكرة الأرضية . فمن العسير إذن ، إلا على أصحاب العقول الالكترونية ، تقدير معدل الفائدة ، بدون توسيط الجداول الرياضية .

كما أدعو الناس المتعاملين ببيع التقسيط ، أو بالإجارة المنتهية بالتملك ، أن يحسبوا معدل الفائدة المركبة الذي تنطوي عليه الزيادة في الثمن ، للتأكد من صحة المعدل الذي يعلنه البائع ، ولدراسته ومقارنته بالمعدلات السائدة . وعلى الشخص العادي أن يستعين بخبير في الرياضيات المالية والتجارية ، كي لا يقع فريسة لمنشآت بيع التقسيط ، أو منشآت الإجارة المنتهية بالتملك ، التي تستغل فتاوى أولئك الفقهاء ، الذين يفتون بحرمة الفائدة في بيع التقسيط ، أو حرمة الاستئناس

بمعدلاتها في السوق ، أو حرمة الاستعانة بجداول الفائدة ، إما عن جهل ، أو تجاهل ، إعانة لمن يفتونهم على افتراس ضحاياهم ، عن قصد أو عن غير قصد .

وأرجو أن يعلم الناس أن الزيادة في الثمن ، لأجل الزمن ، هي من قبيل الربا « الحلال » ، وكثيراً ما كتبت ، في مواضع أخرى ، أن الربا ربوان : حلال ، وحرام . وهذا شيء لا يمكن أن ينكره فقيه ، يرى جواز بيع التقسيط مع الزيادة في الثمن ، إلا أن يكون هذا الفقيه ساذجاً أو خبيثاً ، وإني أقدر الفقهاء ، ولكن موقف التبجيل الزائد يعمي عن الحقائق ، ويمنح الفقهاء امتيازات يمكن أن تغريهم باستغلالها في اتجاهات خاطئة أو منحرفة . وهذه كالاتيازات التي تمنح في القنوات الفضائية لبعض المشايخ الذين يتكلمون خلال ثلاثين سنة بما لا ينفع الناس في دنياهم ولا في أخراهم . وهمُّهم التظاهر بالزهد والبعد عن القضايا العامة والمفيدة التي توقعهم في خلاف مع السلطة السياسية التي يمكن أن تحرّمهم في كل لحظة من الظهور في هذه الوسائل الإعلامية .

قال تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ . وكما أن البيع ليس كله حلالاً ، فكذلك الربا ليس كله حراماً . وتفصيل هذا في مواضع أخرى مما كتبت ، وأوسعته بحثاً ، بالأدلة النقلية والعقلية .

* * *

هل يجوز استخدام « معدل الفائدة »

في بيع التقسيط ؟^(١)

المعلوم أن الفائدة على القرض حرام في الإسلام ، لكن يجوز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل ، في بيع التقسيط ، أعلى من الثمن المعجل . فلو فرضنا أن هناك سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ ، باعها صاحبها بثمن مؤجل إلى سنة مقداره ١١٠ ، فهذا جائز . لكن هل يجوز حساب هذه الزيادة على أساس معدل الفائدة السنوي في السوق ، الذي هو ١٠٪ في هذه الحالة ؟

إني أراه جائزاً ، وهو أفضل من حساب الزيادة بصورة تحكمية ، أي بدون اللجوء إلى أي مؤشر أو مقياس . وما يحدث في الواقع اليوم هو أن الموظف المحدود الدخل ، عندما يستدين من البنك ، فإن البنك يمنحه ديناً بمبلغ محدد ، في صورة تقسيط أو تورق أو إجارة متتهية بالتملك إذا كان المصرف إسلامياً ، أو في صورة قرض إذا كان المصرف تقليدياً . . .

وفي جميع هذه الصور ، هناك دين بمبلغ معلوم ، يسدد على أقساط شهرية متساوية ، معلومة العدد والمبلغ . ويحسب البنك هذه الأقساط على أساس معدل فائدة محدد ، بحيث يكون الثمن المعجل للسلعة عبارة عن القيمة الحالية للأقساط الدورية ، محسوبة على أساس المعدل

(١) نشر في مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، الرياض ، العدد ٥٥ لعام ١٤٢٣ هـ = ٢٠٠٢ م .

المذكور . ولتقريب معنى « القيمة الحالية » لغير المختصين ، نقول هنا إن الثمن المعجل للسلعة هو القيمة الحالية للثمن المؤجل إلى سنة ، حسب معدل الفائدة المعتمد ، أي إن هذه السلعة قيمتها الحالية ١٠٠ ، وقيمتها بعد سنة ١١٠ ، على أساس معدل فائدة سنوي ١٠٪ .

ومن مصلحة المستدين أن يحسب بنفسه ، أو بواسطة خبير موثوق ، معدل الفائدة السنوي ، سواء صرح به البنك أو لم يصرح ، وهو الغالب ، إذ يكفي البنك عادة ببيان الأقساط عددًا ومبلغًا . وبعد وصول المستدين إلى معدل الفائدة يقارنه بمعدل الفائدة السائد ، فإذا وجده مماثلاً ، أو قريباً بفارق معقول ، لقاء أتعاب أو مخاطر معينة ، فإنه يقدم على الاستدانة ، وإلا بحث عن ممول آخر ، أو أجّل شراء السلعة إلى حين تمكنه من شرائها بثمن معجل .

المهم أن حساب المعدل بهذه الصورة العلمية ، بالاعتماد على جداول الفائدة المعدة على أسس رياضية دقيقة ، معلومة لكل من المتدائنين ، هذا أفضل بكثير من إخفاء هذا المعدل عن المستدين ، وأفضل من التذرع أو الادعاء بأن الفائدة ومعدلها حرام ، حتى في البيوع . فهذا سيؤدي تلقائياً ، في الواقع ، إلى معدلات ربوية فاحشة تنطلي على جمهور المستدين .

إن الفائدة حرام في القروض ، وليست حراماً في البيوع الآجلة ، و الفرق الثمن بين الآجل والعاجل هو الزيادة في مقابل الزمن ، وهو ما عبر عنه الفقهاء بأن للزمن حصة من الثمن . وهذا يعني أن هناك معدل فائدة يظهر في أسواق المسلمين ، هو عبارة عن الفرق بين الثمنين الآجل والعاجل ، وهذا جائز في البيوع ، ولا مانع منه ، بل هو واجب كي لا يقع المستدين تحت وطأة غبن فاحش ، بدعوى غير مسلمة ، ولم تثبت

صحتها ، بل الشرع والعلم على خلافها ، وغالبًا ما يستغلها الدائنون
لأجل الوصول إلى معدلات فاحشة منفلة لا تعتمد على مقياس معين .
أرجو طرح هذه المسألة للنقاش في مجلتكم الكريمة ، والله يحفظكم
ويرعاكم .

* * *

هل صحيح أن « معدل الفائدة » لا وجود له في الإسلام ؟^(١)

يدعي العديد من المسلمين أن الفائدة حرام في الإسلام ، بجميع أشكالها وأنواعها . كما يدعون أن معدل الفائدة لا وجود له في أسواق المسلمين . سأبين في هذا المقال أولاً عدم صحة هذا الادعاء من الناحيتين الفقهية والاقتصادية ، ثم أبين ثانياً أنه يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، يستغلها الدائنون في تعاملهم مع المستدينين الضعفاء .

إذا أقرض المسلم قرضاً فإنه يثاب ، ولولا تضحية المقرض بـ « معدل الفائدة » ما كان له ثواب . وهناك شيء أوضح من هذا ، وهو أن المسلم إذا باع سلعة بثمن مؤجل ، فإنه يستطيع أن يحصل على ثمن مؤجل أعلى من الثمن المعجل . فهناك زيادة في الثمن لقاء الأجل ، وهي جائزة ، وهذا هو تعريف الفائدة . ولهذا ذكر الفقهاء أن للزمن حصة من الثمن ، أي يجوز أن يزداد في الثمن (ثمن البيع) لقاء التأجيل في زمن السداد ، وعندئذ ينطوي الثمن على حصة منه لقاء الزمن .

ومن الأدلة أيضاً على جواز هذه الفائدة ، في البيوع المؤجلة ، أن دفع ١٠٠ الآن ، في مقابل ١٠٠ بعد سنة ، غير جائز في البيع ، ولكنه جائز في القرض ، لأن القرض إحسان ، والمقرض هنا يتنازل عن حقه لأنه محسن ، أما البيع فإنه قائم على العدل ، لا على الإحسان . ولذلك يرى

(١) منشور في صحيفة « الوطن » السعودية ، ٧/٤/١٤٢٣ هـ = ١٨/٦/٢٠٠٢ م .

الفقهاء أن الشخص (المتبايع) الذي يقبض ١٠٠ الآن يكون قد أُرْبِيَ على صاحبه الذي يقبض ١٠٠ بعد سنة ، وهذا الربا « ربا نساء » ، لأن ١٠٠ اليوم خير من ١٠٠ بعد سنة . ولهذا قال الفقهاء إن المعجل خير من المؤجل ، أي مع افتراض التساوي بينهما في المبلغ الإسمي .
لو أن أحدهم لديه سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ فإنه لا يرضى أن يبيعها بثمان مؤجل لسنة بـ ١٠٠ ، بل إنه يفضل أن يبيعها اليوم بـ ١٠٠ . ولو زاد له المشتري الثمن إلى ١٠٥ فقد يستمر في عدم الرضا ، فإذا صار الثمن المؤجل ١١٠ فقد يعزف عن بيعها بثمان معجل قدره ١٠٠ ، لبيعها بثمان مؤجل قدره ١١٠ بعد سنة .

وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بـ « قيمة الزمن » Time Preference ، فالمبلغ يزداد إذا بَعُدَ الأجل ، وينقص إذا قرب الأجل . وقيمة الزمن هي الأساس الذي يقوم عليه معدل الفائدة . فإنك تلاحظ هنا أن الشخص المذكور آنفاً قد رضي بأن يبيع سلعته بثمان مؤجل ، بزيادة قدرها ١٠ ، أي بمعدل فائدة سنوي قدره ١٠٪ . هذه هي قيمة الزمن ، وما تؤدي إليه من وجود معدل فائدة ، من الناحية الشرعية ، ومن ناحية علم الاقتصاد .

وهذا الأمر ليس ثابتاً فقهياً وعلمياً فحسب ، بل إنه أمر مهم في واقع الناس ، ومفيد في حياتهم اليومية . ذلك أن تجاهله يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة . فإذا قيل إن الفائدة حرام ، بجميع صورها ، ومعدل الفائدة حرام ، بكل أشكاله ، أدى هذا إلى القطيعة مع أدبيات الفائدة ، والقطيعة مع جداول الفائدة ، والمعايير العلمية لحساب معدلاتها . وسيستغل الدائنون هذه القطيعة لأخذ معدلات ربوية فاحشة ، يستغل فيها عامة الناس وضعفاؤهم ، بدعوى حرمة الفائدة وحرمة معدلها ، مع أن هذا أمر غير ثابت شرعياً ولا علمياً ، فضلاً عما يؤدي إليه من استغلال

وابتزاز وغبن ، لأن الزيادة في الديون (سواء كانت قرضًا أو تقسيطًا أو غير ذلك من الأسماء) لن تستند إلى مقياس أو معيار علمي ، بل ستصبح منفلة . فليفتن المتدينون إلى هذا ، ليمنعوا عن أنفسهم الجهل والغبن ، والله أعلم .

* * *

على المستدين أن يحسب معدل الفائدة^(١)

البنوك ، سواء كانت تقليدية أو إسلامية ، تلجأ إلى الديون ، في شكل قرض أو تقسيط أو مرابحة أو تورق أو إجارة منتهية بالتملك . . . فتمنح عميلها ، من ذوي الدخل المحدود ، مبلغاً محدداً ، وتسترده على عدد محدد من الأقساط الشهرية . ويستطيع المدين ، بالاعتماد على مبلغ الدين ، ومبلغ القسط ، وعدد الأقساط ، أن يحسب المعدل السنوي للفائدة المركبة ، الذي تتقاضاه منه هذه البنوك . ويعرف هذا أساتذة وطلاب الرياضيات المالية (رياضيات التمويل والاستثمار) ، في الثانويات التجارية وكليات التجارة والاقتصاد والإدارة . ويمكن حساب المعدل بالاستناد إلى جداول الفائدة ، أو الآلة الحاسبة ، أو أحد برامج الحاسب الآلي .

فقد لاحظت أن البنوك ، عندما تحسب الفوائد التي عليها ، تحسبها بطريقة علمية صحيحة ، تأخذ في الاعتبار الزمن الذي دفع فيه كل قسط من الأقساط ، وتطرحه من أصل الدين . . . وعندما تحسب الفوائد التي لها تحسبها بطريقة أخرى ، وكأن المدين لا يسدد الدين على أقساط شهرية ، بل كأنه يسدده على دفعة واحدة في نهاية المدة (خمس سنوات مثلاً) .

أقترح أن يصمم العقد المبرم بين المصرف والعميل ، لشراء سيارة مثلاً بأسلوب الإجارة المنتهية بالتملك ، بحيث يظهر فيه قسط التأمين

(١) نشر في « الاقتصادية » ، لندن ، ٢٦/٣/١٤٢٣ هـ = ٢٠٠٢/٦/٧ م .

على السيارة ، ومبلغه ، وتاريخ دفعه ، وبيان ما إذا كان المشتري سيتتفع بهذا التأمين ، إذا ما بدا له بعد ذلك تعجيل دفع الأقساط المتبقية ؟ وأن يصمم العقد أيضًا بحيث يظهر فيه ثمن السيارة الذي يدفعه المشتري لو اشتراها بثمان معجل ، تطرح منه الدفعة المعجلة من العميل ، والباقي يسدد على أقساط شهرية متساوية عددها كذا ، ومبلغ كل منها كذا ، والمعدل السنوي للفائدة المركبة كذا . وعلى العميل أن يحسبه أيضًا للتأكد ، بنفسه أو بواسطة خبير موثوق . فإذا تطابق المعدلان كانت سمعة البنك حسنة . وهذا كالذي يشتري سلعة ، يقوم البائع بوزنها ، ويتأكد المشتري من صحة الوزن بوزنها مرة ثانية ، أو بأن يكون الميزان مصممًا بحيث يراه البائع والمشتري معًا ، وذلك حتى يجري الميزانان ، ميزان البائع وميزان المشتري ، وحتى لا يكون هناك جهالة ولا غرر ، وحتى يعرف المحسن من المسيء ، والله أعلم .

* * *

معدل الفائدة

لماذا تخفيه بعض الجهات ؟ (١)

يُستخدم معدل الفائدة بشكل صريح وظاهر في القروض التي تمنحها المصارف (وغيرها) بفائدة . فنرى هذه المصارف تأخذ أموال المودعين بفائدة قدرها ٥٪ مثلاً ، وتمنح قروضها إلى المقترضين منها بفائدة قدرها ٨٪ مثلاً ، وتربح الفرق بين المعدلين .

وقد يحسب بعض المسلمين أن معدل الفائدة إذا ما طبق الإسلام فإنه يختفي . فهذا هو ذي المصارف الإسلامية تنص لوائحها جميعاً على عدم التعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً . والحقيقة أن هذه النظرة نظرة ساذجة للأمور . ذلك أن الإسلام يمنع الفائدة في القروض ، ولكنه لا يمنعها في البيع الآجل ، أو في بيع التقسيط . فجمهور الفقهاء أجازوا أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن المعجل ، وقالوا إن للزمن حصة من الثمن . فيمكن للبائع أن يقول إن الثمن النقدي لهذه السلعة ١٠٠ ، وثمانها لسنة ١١٠ ، وثمانها لستين ١٢٥ ، وثمانها لثلاث سنوات ١٤٠ . فإذا اختار المشتري شراءها بثمن مؤجل لستين ، انعقد البيع على ١٢٥ . وهذه الزيادة في مقابل الأجل أجازها الإسلام في البيع ، ولم يجزها في القرض . فهي « فائدة » جائزة في البيع دون القرض . وعلى هذا فإن هناك معدل فائدة يبقى في أسواق المسلمين ناشئاً من الفرق ، في البيع ، بين الثمنين المؤجل والمعجل .

(١) منشور في صحيفة « الوطن » السعودية ، ١٦ / ٣ / ١٤٢٣ هـ = ٢٨ / ٥ / ٢٠٠٢ .

إن المصارف التي نشأت إسلامية ، أو تحولت إلى الإسلام ، في جميع العمليات أو في بعضها ، كالمصارف التقليدية التي فتحت نوافذ إسلامية ، إنما تتعامل بالبيوع الآجلة ، أو بيوع التقسيط ، أو بيوع المربحة ، أو بيوع التورق . . . وكل هذه البيوع تنطوي على ثمن آجل و ثمن عاجل ، والضمن الآجل أعلى من العاجل ، وإلا فإن هذه المصارف لن تحقق أرباحًا .

المهم هنا أن المسلم عندما يتعامل مع هذه المصارف ، يجب عليه أن يحسب المعدل السنوي للفائدة المركبة في التقسيط ، أو في المربحة ، أو في التورق . . . ويقارنه بالمعدل السائد ، فإن وجدته معتدلاً فالحمد لله ، وإن وجدته غير ذلك فيجب أن يمتنع عن التعامل معها إذا كان الفرق فاحشاً ، وكثيراً ما تعرض هذه المصارف على عميلها بأن تمنحه مبلغ كذا ، ليسدده على أقساط شهرية ، مقدار كل منها كذا ، وغالباً ما لا تصرح له بالمعدل السنوي للفائدة المركبة الذي استندت إليه في حساب مبالغ الأقساط الشهرية . وإذا صرحت له به أعطته معدلاً مزيفاً لكي يرضى . فلا بد له إذن من حساب المعدل بشكل علمي صحيح ، لا تلاعب فيه . وإذا لم يستطع ذلك بنفسه ، فعليه أن يستعين بخبير في الرياضيات المالية والتجارية ، يقوم بحسابه له ، على أساس جداول اللوغاريتمات أو جداول الفائدة المركبة ، أو برامج الحاسب الآلي ، فربما كان المعدل ٣٠٪ ، في حين أن معدل فوائد القروض في السوق ١٠٪!

تستطيع أن تتذرع المصارف بحرية الأسعار ، بما في ذلك سعر الفائدة ، وأن تتذرع أيضاً بحرية تعظيم أثمانها وإيراداتها وأرباحها . ولكن على المتعامل معها أن يكون حذراً وواعياً وساعياً وراء المعلومات الصحيحة ، حتى يقترب قدر الإمكان من التساوي معها في المعلومات ،

كي لا يُغبن غبنًا فاحشًا ، وربما لا يستطيع فسخ العقد أو تعديله بالاستناد إلى الغبن الفاحش ، لأنه سיתهم بالتقصير والتفريط وعدم الاحتياط وضعف الخبرة ، وتفويت إمكان اللجوء إلى خبراء رياضيين ، يستنير بهم في الوقوف على المعدل الحقيقي للفائدة ، وإلا كان تعامله مع البنك أشبه بمن يشتري السلعة جزافًا ، دون اللجوء إلى أي مقياس من وزن أو كيل... لكن الجزاف في السلع أقل خطورة بكثير من الجزاف في الاستدانة بمعدلات فائدة مركبة ، تعتمد على أساس المتوالية الهندسية ، التي يصعب أن تحيط بها العقول المجردة ، حتى لو كان أصحابها من ذوي العلم والخبرة . فقد كتب بعض العلماء أنه لو استثمر فلس واحد بفائدة مركبة ، في بداية التقويم الميلادي ، لأصبحت قيمة هذا الفلس ، في مطلع العصر الرأسمالي ، قيمة كرة ذهبية مصمتة ، يزيد حجمها على حجم الكرة الأرضية أضعافًا مضاعفة .

وأذكر هنا القصة المعروفة للاعب شطرنج ، اشترط أحدهما أنه إذا فاز فإن على خصمه أن يضع له ، في المربع الأول من رقعة الشطرنج ، حبة قمح واحدة ، يضاعفها له في كل مربع بعده ، في صورة متوالية هندسية ، إلى أن يبلغ المربع الرابع والستين ، فحسب هذا أن الأمر هين ، ولكنه عندما خسر ، وتم حساب كمية القمح المطلوبة ، وجد أنها كمية مذهلة تفوق كل خيال . وهكذا يتبين أن سعر الفائدة حساس جدًا ، وهو أكثر دقة وحساسية وخفاءً من أي سعر آخر .

وأخيرًا أنبه إلى أن موقف العلماء من الجمهور هو أحد موقفين : إما موقف المتواطئ مع رجال الأموال وغيرهم لقاء رشوة ، وإما موقف الناصح للجمهور الأمين على مصالحهم ومصالح الضعفاء . ولذلك عندما كتب بعضهم أن معدل الفائدة لا يزال له وجود في عمليات البيع بالتقسيط ، وفي عمليات المراهجة ، وعمليات التورق... تم التعتيم

على كتاباته ، وتم استبعاده من الهيئات والمجامع الفقهية التي أرجو أن تكون مستقلة ، ذلك لأن مصلحة بعض الفئات تكمن في إخفاء الفائدة ، والتستر على معدلاتها ، لتيسير انعقاد الصفقات مع جماهير الناس الذين يُستغفلون ويغبنون بمساعدة بعض المشايخ المرتزقة ، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم .

* * *

هل انتهى عهد التمييز بين الربا والفائدة؟^(١)

الفائدة خطيرة ، عند المحققين ، ولو انخفضت معدلاتها (الحقيقية) ، فكيف إذا انفلتت ، ولم تعد تخضع لحد أو سقف معين ؟ وكيف إذا سميت ربحًا ، والربح لا حد له ؟ لا شك أنها ستصير معدلات إجرامية فاحشة ، تترتب عليها آثار خطيرة جدًا ، من حيث خراب العمران وسوء التوزيع .

لا يصح أن تسمى الفائدة ربحًا ، لأنها تختلف عنه من حيث إنها زيادة (أو نقص) في مقابل الزمن ، والربح ليس كذلك . ولا أدل على هذا من أن ١٠٠ غ ذهب الآن في مقابل ١٠٠ غ ذهب بعد سنة ، غير جائز بيعًا ، لأن ١٠٠ اليوم أكثر في القيمة من ١٠٠ بعد سنة ، أي إن المعجل خير من المؤجل ، وهذا أمر ثابت في الفقه والاقتصاد معًا . ومن اقترض ١٠٠ اليوم ، في مقابل ١١٠ بعد سنة ، فقد دفع زيادة (فائدة) مقدارها ١٠ في السنة .

وللدلالة على خطورة الفائدة ، نسوق أقوال بعض العلماء المتخصصين . يقول ريتشارد برايس : « لو استثمر بنس واحد بفائدة ، للمدة الواقعة بين السنة الميلادية الأولى ومطلع العصر الرأسمالي ، لأصبحت قيمة هذا البنس الواحد قيمة كرة ذهبية مصمتة ، يبلغ حجمها أضعاف حجم الكرة الأرضية » .

ويقول شاخت ، في محاضرة له في دمشق ١٩٥٣ : « إنه بعملية

(١) منشور في مجلة « الفتح » ، الشارقة ، العدد ٤٣ ، صفر ١٤٢٥ هـ .

رياضية يتضح أن جميع المال في الأرض صائر إلى عدد قليل جدًا من المرابين .

ويقول موريس آليه : « إذا وظف رأس المال بفائدة ، فإنه يزداد بشكل أسّي (حسب قانون المتوالية الهندسية) . وليس من الصعب أن نتحقق من أنه إذا رُسلت فوائده باستمرار ، فإنه لا يلبث أن يأخذ قيمًا هائلة ، ولو كان المعدل السنوي للفائدة معدلًا منخفضًا »^(١) .

ويقوله هوستون J.H. Hoston ١٩٩١ : « الفائدة المركبة إثم مركب ، يطلق الحرية ، في عالم اقتصادي محدود ، لنمو أسّي يسبب ظلمًا كبيرًا ، ويجعل الديون غير قابلة للسداد . وهذا ليس مجرد ديانة مجردة ، بل هو حصيلة آلاف السنين من التجربة الكثيرة لتركز الثروة في القليل من الأيدي ، ومن استرقاق الدين ، مما تحدثت عنه جميع كتب الحكمة القديمة : الكتاب المقدس ، والقرآن ، وفلاسفة اليونان . وفي عالم لا ينمو فيه الناتج الفردي ، ولا الناتج الحقيقي الكلي ، والنقود فيه (. . .) لا يمكن أن تنمو باستمرار ، فإن فرض أي معدل فائدة موجب سرعان ما يؤدي إلى الإفراط في تركيز الثروة في أيدي قلة من المرابين ، وإلى الانهيار الاقتصادي »^(٢) .

ويمكن زيادة تقريب مسألة خطورة الفائدة ، بطريقة رياضية ، إلى أذهان الجمهور ، بقصة لاعب الشطرنج الذي طلب إلى خصمه ، إذا فاز عليه ، أن يضع له في المربع الأول من رقعة الشطرنج حبة قمح واحدة فقط ، على أن يضاعفها في المربع الثاني ، ثم في الثالث ، حتى نهاية

(١) الاقتصاد والفائدة ٤٣/١ .

(٢) التمويل الإسلامي لميلز وبريسلي ص ١١٧ .

المربعات الأربعة والستين . فلما فاز عليه بلغ القمح المطلوب كميات مذهلة تفوق كل خيال .

هذه هي طبيعة المتوالية الهندسية ، وطبيعة الفائدة ، لا فرق في ذلك بين فائدة بسيطة وفائدة مركبة ، لأن الفائدة إنما تكون بسيطة باعتبار دورة زمنية واحدة (سنة أو ٦ أو ٣ أشهر) ، ومركبة باعتبار أكثر من دورة . وبعبارة أخرى ، هي بسيطة إذا لم تتم إعادة الاستثمار ، ومركبة إذا تمت .

فكان قوله تعالى : ﴿ لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمُ الرِّبَا أَعْصَفًا مُّضَاعَفَةً ﴾ [آل عمران : ١٣٠] ، يخاطب المؤمنين بألا يأكلوا الربا ، أيًا كان معدله ، لأنه لا بد أن يصير أضعافًا مضاعفة .

لقد استبيحت الفائدة في الفكر الغربي ، بعد معارك علمية وعملية طويلة وقاسية . وتارة كانت الدولة تتدخل في تحديدها ، أو تحديد سقفها ، كما كان يحدث في أيام اليونان ، وتارة أخرى لا تتدخل ، كما كان يحدث في أيام الرومان . واعتبرت فائدة مسموحة إذا كانت ضمن هذه الحدود ، أما إذا تجاوزتها فقد صارت رباً ممنوعاً .

ولكن يبدو أن هذا التمييز بين الربا والفائدة لم يكن مطرداً ، بل كان هناك من يطالب بتخلي السلطة عن التدخل (التسعير) ، وترك الأمر حراً لسوق القروض ، لكي يتحدد سعرها تنافسياً ، وذلك بدعوى الحفاظ على مبدأ الحرية الاقتصادية ، وبأن تحديدها لا يفيد ، بل يضر لأنه يؤدي إلى شيوع الحيل ، واقتصاد أسود ، وأسواق سوداء ، تؤدي بدورها إلى زيادة المعدلات بدلاً من نقصانها . فقد رأى بتنام أن تحديد سقف لمعدلات الفائدة سيكون في صالح المقترضين الأثرياء ، وسيؤدي إلى رفع معدلات الفائدة في السوق السوداء ، وإلى تقييد الحرية الاقتصادية .

وانتصرت حجج بنتام ، حيث صدر في بريطانيا قانون سمح للمقرض بأن يفرض لنفسه المعدل الذي يريده . ومنذ صدور قانون الائتمان الاستهلاكي ١٩٧٤ ، تم رفع القيود وتحرير معدلات (أسعار) الفائدة ، وصار على المقرضين الضعفاء إثبات استغلالهم أمام المحاكم ، كل حسب ظروفه^(١) .

وفي أمريكا ، تم التخلي أيضًا عن قانون الربا Usury law منذ ثمانينيات القرن العشرين ، وسار عدد آخر من البلدان في الطريق نفسه .

ويبدو أن مسألة النقود والفوائد في الديمقراطيات الغربية مسألة غير ديمقراطية ، وهي في ذلك كمسائل أخرى مهمة يجب البحث عنها . ويذكر بعض المؤلفين المتتبعين للأسرار أن الرئيس الأمريكي لو وجه إليه سؤال يتعلق بالنقود والسياسة النقدية لسارع إلى القول بأن هذا ليس من شأنه . وهكذا بقيت النقود ، منذ أيام الرومان وحتى يومنا هذا ، سرًا محجوبًا عن الناس ، فقد كانت تسك في المعبد أيام الرومان ، فلتبق كذلك في أيامنا هذه^(٢) .

ويبدو أن فقهاء المصارف والمؤسسات المالية ، سواء كانوا على جانب رجال السياسة أو على جانب رجال المال ، قد أفتوا بتسمية الفائدة ربحًا ، أو بأن تؤخذ الفائدة باسم الربح ، أو بأن يطلق البيع على القرض . وبهذا فقد انضموا ، من حيث يشعرون أو لا يشعرون ، إلى تيار العولمة والتحرير الذي تقوده الشركات الاحتكارية العملاقة المتعددة

(١) التمويل الإسلامي ص ١٠٥ .

(٢) انظر كتاب أسرار المعبد Secrets of the temple لويليم غريدر William Greider
نيويورك ١٩٨٧ ، وتلخيصه في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد
الإسلامي ، ١٩٩٩ ، ص ١١٩ .

الجنسيات . وهم في هذا قد ارتكبوا ثلاثة أخطاء : الخطأ الأول هو تسمية الأشياء بغير أسمائها ، ولا سيما إذا كان الأمر خطيرًا ، والثاني هو الإعانة على المعدلات الربوية الفاحشة التي أفلتت من أي رقابة نقدية أو مصرفية ، والثالث هو عدم التمييز بين صالح وطالح من المدينين . فالممولون يرفعون معدلات الفائدة في معاملاتهم خشية عدم السداد ، وبهذا يتضامن المدينون رغم أنوفهم ، وتكون النتيجة مكافأة المدين المتخلف عن الدفع ، ومعاقبة المبادر إلى الدفع . ولكن هذا لا يمنع من استرقاق المدين المتخلف عن الدفع ، بالسيطرة على رهونه وضماناته التي قدمها .

وبهذا يثبت أخيرًا أن التمييز بين الربا والفائدة لم يكن تمييزًا قائمًا على أساس صحيح ، بل ربما كان مرحلة في الطريق إلى إباحة الربا والفائدة معًا ، وإطلاق معدلات القروض حسب السوق . فإما أن الربا والفائدة حلال معًا بلا تمييز ، أو هما حرام معًا بلا تمييز . فالربا لا تمييز فيه بين قليل وكثير ، فهو كالخمر الذي إذا أسكر كثيره فقليله حرام ، وليس كالغَرَر الذي يجوز يسيره ، ولا يجوز كثيره .

* * *

بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية^(١)

« يجب على الناس إحياء سنن رسول الله ﷺ ، والاقتفاء لأمره ، والاهتداء بهديه ، في تسهيل ما سهّل ، وتغلظ ما غلّظ ، وعلى الله التوفيق والقبول » [أبو عبيد - الأموال ٥٩٤]

قد يرى الرجل الرأي « ثم يتبين له الرشد في غيره ، فيرجع إليه ، وهذا من أخلاق العلماء قديماً وحديثاً » [أبو عبيد - الأموال ٣٥٩]

مقدمة :

بسم الله الرحمن الرحيم ، والحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على سيد المرسلين وبعد ، ففي هذه الورقة سأبحث باختصار في بيع المراجعة كما ورد في الفقه القديم ، ثم بتفصيل أكبر في بيع المراجعة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية الحديثة .

ولقد سبق لي أن طرقت هذا الموضوع في مناسبات مختلفة ، منها مقالتي بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ ، ثم مقالتي بمجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ .

ورأيت أن من المتعين علي أن أطرق الموضوع مرة أخرى ، بالنظر لما استجدّ من وقائع ، ومعلومات ، ومراجع . . .

(١) ورقة مقدمة إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة بالكويت ١٤٠٩هـ .

وألفت النظر منذ البداية إلى أنني استخدمت أحياناً عبارة « المرباحة المصرفية » للدلالة على بيع المرباحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية ، وذلك على سبيل الاختصار . وربما استخدمت أحياناً أخرى عبارة « المرباحة الملزمة » وأريد بها المرباحة إذا كانت المواعدة فيها ملزمة .

والله أسأل أن يحميننا من الغرور والغِلّ والحسد والكيد والتفكر والإعجاب بالرأي والاستخفاف بأهل العلم والتملق لأهل الباطل ، وأن يعلمنا ما ينفعنا ، وينفعنا بما علمنا ، ويمكننا من الحق قولاً وعملاً ، بلا خوف من عقاب ، ولا طمع في ثواب ، إلا عقاب الله تعالى وثوابه . وقد نُهِينَا عن أن نكون كلابسِ ثوبَي زورٍ في بيعٍ فنبيع ما ليس عندنا ، أو في علمٍ فنظهر ما لا نملك ، أو في خلقٍ فنبدّي بلساننا ومظاهرنها ما لا يوافق قلوبنا ، فمن تَخَلَّق للناس بما ليس من شأنه شأنه الله تعالى ، كما قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه .

بيع المرباحة :

البيع في الفقه الإسلامي بيعان : مساومة وأمانة . فأما المساومة فيتفق فيها المتبايعان على ثمن المبيع ، بغض النظر عن الثمن الأول الذي بذله البائع لشراء السلعة أو إنتاجها . وأما الأمانة فهي ثلاثة أنواع :

* مُرَابِحَةٌ (مُشَافَّةٌ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم .
والمشافة من الشَّف وهو الزيادة ، الربح .

* وَضِيعَةٌ (مُحَاطَةٌ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع وضع (حط)
مبلغ معلوم .

* تَوَلِيَّةٌ : وهي البيع بمثل الثمن الأول بلا ربح ولا خسارة .

وفي البناية شرح الهداية ٤٨٨/٦ قوله : « قد صح أن النبي ﷺ لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين . فقال له النبي ﷺ : ولّني أحدهما . فقال : هو لك بغير شيء . فقال ﷺ : أما بغيرِ ثمنٍ فلا » . ثم ذكر صاحب البناية أن هذا الحديث غريب ، وأنه ورد في البخاري ومسند أحمد وفي طبقات ابن سعد ، ولكن بدون ذكر لفظ التولية .

هذا إذا تعلق البيع بالسلعة كلها ، فإذا تعلق بجزء منها فهو « الإشارك » ، أي البيع توليةً بنسبة الجزء إلى الكل . فيصير المشتري شريكاً ملكاً للبائع ، كل بحسب حصته من السلعة .

على أن الإشارك في نظري ، لا ينحصر في التولية ، بل يمكن أن يكون في المرباحة ، فيبيعه مثلاً نصف السلعة بنصف الثمن الأول وربح معلوم ، أو يكون في الوضعية ، فيبيعه نصف السلعة بنصف الثمن الأول مع وضع مبلغ معلوم .

وجمهور الفقهاء على جواز المرباحة ، ولكن روي عن بعض العلماء أنها باطلة^(١) ، وروي عن ابن عباس أنه نهى عنها ، وفي بعض الكتب أنه كره بيع المُشَاقَّة^(٢) . كما روي هذا النهي عن عكرمة وإسحاق ، والكراهة عن الحسن ومسروق ، والجواز عن ابن مسعود وابن المسيب وشريح وابن سيرين^(٣) . وروي عن آخرين أن المساومة أفضل من المرباحة^(٤) .

وإنني أميل إلى جوازها إذا كان الثمن الأول معلوماً ، والربح معلوماً ، ولم تكن هناك خيانة أو شبهة خيانة في بيان الثمن الأول . وهذا الربح

(١) المحلى لابن حزم ٦٢٥/٩ .

(٢) مصنف ابن أبي شيبة ٤٨/٧ و ٤٢/٨ .

(٣) مغني المحتاج ٧٧/٢ .

(٤) المغني ١٠٨/٤ ، والخرشي علي خليل ١٧٢/٥ .

يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته .

ولعل سبب كراحتها لدى ابن عباس أن البائع مرابحةً يبيع السلعة بزيادة ربح مضمون ، فيصير هذا الربح أشبه بالربا ، لأنه دفع الثمن الأول مثلاً ١٠٠ ، وقبض الثمن الثاني ١٢٠ ، والسلعة دخلت ثم خرجت . قد يؤيد هذا أن المشافّة من الشفّ وهو الزيادة كما بينا سابقاً . وفي أحاديث الربا ورد قوله ﷺ : « لا تبيعوا الذهب بالذهب ، إلا مثلاً بمثل ، ولا تُشِفُّوا بعضها على بعض . . . » (١) .

ولكن هذا التأويل غير صحيح ، لأن الذي اشترى السلعة لم يكن يعلم أنه سيبيعها مرابحة ، فربما باعها توليةً أو مُحَاطَةً أو مساومة . . . إلخ . وربما تكون الصورة التي نهى عنها ابنُ عباس أو كرهها هي أن يشتري له سلعة بالنقد ويبيعها إليه بالأجل ، ويكون توسطه بشراء السلعة لا معنى له إلا أنه أقرضه المال بربا . وقد ورد في بعض الكتب أن المرابحة رباً (٢) ، أو « المرابحة بيع الأعاجم » (ده دوازده) (٣) .

أما تفضيل المساومة على المرابحة لدى بعض الفقهاء ، فسببه أن البائعَ مرابحةً يأتّمه المشتري على الثمن الأول ، وقد لا يخلو تحديد الثمن الأول من غلط أو تأويل أو هوى . فقد يضيف البائع إلى الثمن الأول ما ليس منه ، كأن يشتري السلعة بأكثر من ثمنها ، أو لا يبين الأجل ولا مقداره إذا اشتراها بثمن مؤجل ، وللأجل حصة من الثمن ، أو يُدخِل أجره نقل أو إصلاح لنفسه أو لغيره ، والحال أن هذا الغير متطوع لم يقبض منه شيئاً ، أو يحتسب مصاريف إصلاحها أو مداواتها (إذا كان

(١) البخاري في البيوع ، ومسلم في المساقاة وغيرهما .

(٢) مصنف ابن أبي شيبة ٤٣٦/٦ ، والمحلى ١٤/٩ .

(٣) مصنف ابن أبي شيبة ٤٣٤/٦ و ٢٥٣/٧ .

المبيع حيواناً مثلاً) ، أو يكتم أنه مضى زمن على شرائها وانتفاعه بها (إذا كان المبيع مسكناً مثلاً أو آلة) .

لكن لا بأس بإضافة مصاريف الخياطة والصباغة والتطريز والقصر ، ومصاريف النقل والتخزين ، وسائر ما يزيد في قيمة المبيع ، وجرى العرف بإضافته إلى الثمن . فإذا اشتبه بالمصروف : هل تجب إضافته أم لا ؟ بَيَّن ذلك . . . إلخ ما هو معروف في مظانّه من كتب الفقه القديم على المذاهب المختلفة .

وتفصيل هذه المصاريف قليل الأهمية في بيع المرابحة المطبق في المصارف الإسلامية ، لأن المصاريف كلها تدخل في الثمن الأول لدى هذه المصارف ، ولا يقوم المصرف بإدخال أي إضافة على السلعة من تصنيع أو خياطة أو صبغ . . . إلخ . لكن قد يكون من المهم معرفة ما إذا كان على المصرف تفصيلها ، أو يكتفى بإجمالها دون تفصيل . وأميل إلى تفصيلها ولا سيما إذا طلبه المشتري ، فهو أدعى للثقة وأنفى للتهمة وأبرأ للذمة .

وعندي أن بيان البائع للثمن الأول يمكن أن يكون مؤيداً بالفواتير والوثائق ، وهذا أبعد عن الغلط وسوء الظن ، ما لم تكن هذه الوثائق مزورة أو محورة .

ويصح أن يكون الربح في صورة مبلغ مقطوع ، أو في صورة نسبة من الثمن الأول ، مئوية أو غيرها^(١) ، لأن المآل واحد . وما دام هذا البيع من بيوع الأمانة ، فعلى البائع أن يكون أهلاً لتحمل هذه الأمانة ، ومحترماً من الخيانة أو شبهتها . قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ

(١) وفي هذه الحالة (النسبة) يجب أن يكون الطرفان عالمين بالحساب ، حتى يتحقق العلم والرضا .

وَتَحْذَرُوا أَمْنَتَكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٧﴾ [الأنفال : ٢٧] . وقد نص بعض الفقهاء على أن السلعة إذا كان ثمنها في السوق أرخص ، لسبب أو آخر كحوالة الأسواق (تغير الأسعار) ، وجب على البائع إخبار المشتري به منعاً للتغريب وإخفاء المعلومات عن المشتري . وربما لم يوجبوا على المشتري إخبار البائع بثمن السوق إذا كان أغلى ، لافتراض أن البائع يعلم ثمن سلعته في السوق ، وهو راضٍ بثمن العقد .

والدافع إلى هذا النوع من البيوع هو أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها ، يخشى الغبن في المساومة ، أو ليس لديه الوقت الكافي للتحري والتجول على الباعة والمماكسة . هذا إذا كانت المراجعة حالة ، أما إذا كانت مؤجلة ، فيستفيد المشتري أيضاً من الأجل ، ولكن هذا الأجل ليس للمراجعة علامة مميزة لها عن المساومة ، فبيع المساومة يمكن أيضاً أن يكون مؤجلاً .

ومن أراد مرجعاً حديثاً في موضوع المراجعة أمكنه الرجوع إلى كتاب الدكتور عبد الحميد البعلي « فقه المراجعة في التطبيق الاقتصادي المعاصر » ، أو كتاب الدكتور أحمد علي عبد الله « المراجعة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية » (رسالة دكتوراه) .

بيع المراجعة للأمر بالشراء كما في المصارف الإسلامية :

تلك هي بإيجاز المراجعة في الفقه المأثور . أما المراجعة المطبقة اليوم في المصارف الإسلامية ، والمسماة بـ « بيع المراجعة للأمر بالشراء » أو لـ « الواعد بالشراء » ، فهي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف ، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل ، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة ، أو لعدم معرفته بالمشتري ، أو لحاجته إلى المال النقدي ، فيشتريها المصرف بثمن نقدي

وبيعها إلى عميله بثمان مؤجل أعلى . ويتم ذلك على مرحلتين : مرحلة المواعدة على المراجعة ، ثم مرحلة إبرام المراجعة . وهذه المواعدة ملزمة للطرفين (المصرف ، والعميل) في بعض المصارف الإسلامية ، وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى . فإذا اشترى المصرف السلعة كان العميل بالخيار ، إن شاء اشترى وإن شاء ترك . ويفهم من هذا أن المصرف لا يلتزم بشراء السلعة ، ولكنه إذا اشتراها التزم ببيعها إلى العميل إذا اختار العميل شراءها . ولكن المصرف يحرص على شراء السلعة حفاظاً على سمعته .

ويبدو أن بعض المصارف الإسلامية تفضل أن تكون السلعة ، موضوع المراجعة ، من السلع المعمرة ، كي لا تنتقل ملكيتها إلى العميل إلا بعد سداد الأقساط جميعاً ، وهذا على الطريقة المعروفة في القوانين الوضعية بـ « الإجارة الساترة للبيع » أو « الآيلة للبيع » ، والتي سميت في المصارف الإسلامية بـ « الإيجار المنتهي بالتمليك »^(١) . وفي بعض المصارف جرى التعبير عن هذا بأن البضاعة ومستنداتها ترهن رهناً تأمينياً لصالح المصرف إلى حين استيفائه كامل الثمن ، ويكون للمصرف حق امتياز البائع ، وله أن يطلب فوقها رهونات أو ضمانات إضافية^(٢) . كما تفضل هذه المصارف أحياناً التعامل بالسلع المستوردة ، لأنها سلع منمطة ، ومواصفاتها محددة ، ودرجة المخاطرة فيها درجة منخفضة ، ونسبة تحكم المصرف في تدفقها أعلى ، وتصريفها أسهل إذا ما قورنت بالسلع المحلية^(٣) .

(١) السهوري في الوسيط ١٧٠/٤ ، والقرنشاوي ص ٤ .

(٢) أحمد علي عبد الله ص ٢٦٨ .

(٣) القرنشاوي ص ٤ .

على أن المربحة المصرفية يمكن تطبيقها في شراء الأموال المثلية ،
أو الأموال القيمة ، كما في شراء المنقولات والعقارات .

أهمية بيع المربحة في المصارف الإسلامية :

تطبق المربحة في المصارف الإسلامية في عمليات الشراء الداخلية
(مرابحات داخلية) وفي عمليات الاستيراد من الخارج (مرابحات
خارجية) . وهذه المربحات آخذة في التوسع والامتداد إذا ما قورنت
بالمشاركات والمضاربات (عمليات القراض) .

وإليك مثلاً عن أهمية عمليات المربحة بالنسبة لمجموع عمليات
التمويل :

المصرف	النسبة	السنة	المصدر
البنك الإسلامي الأردني	٨٠٪	١٩٨٦م	موسى شحادة ص ١٣
البنك الإسلامي في بنغلادش	٦٥٪	١٩٨٤م	أوصاف أحمد ص ٨
مؤسسة فيصل المالية في تركيا	٩٤٪	١٩٨٦م	شوقي شحاتة ص ٨
البنك الإسلامي لغرب السودان	٥٤٪	١٩٨٤م	أوصاف أحمد ص ٨
بنك التضامن الإسلامي في السودان	٦١٪	١٩٨٤م	نفسه
بنك قطر الإسلامي	٩٨٪	١٩٨٤م	نفسه

وفي هذا البنك الأخير ، بلغت عقود المربحة ٦٦٥ عقدًا من أصل
٦٦٧ عقدًا ، والفرق عقدان فقط هما من عقود المشاركة .

ويذكر الأستاذ موسى شحادة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني أن
سبب « توجيه أغلب استثماراته إلى المربحة ، بدل توجيهها إلى
المساهمات والمشاركات ، لسرعة تسيلها ، ووضوح التدفق النقدي ،

ووضوح العائد»^(١) . ويقصد بسرعة التسييل سرعة التنفيض بلغة الفقه الإسلامي ، أي تحويل الديون إلى نقود ؛ ويقصد بوضوح التدفق النقدي إمكان جَدولة الثمن المؤجل في المراجعة على أقساط معلومة وبآجال معلومة ؛ كما يقصد بوضوح العائد إمكان حصول المصرف على عائد معلوم المقدار ، في صورة نسبة من الثمن الأول ، أي نسبة من رأس المال ، رأس مال العملية ، أي بدون مخاطرة كما هو الحال في المضاربة أو الشركة .

ويقول الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة إنه « بظهور البنوك الإسلامية ، تعاظم دور بيع المراجعة للآمر بالشراء ، وخصوصًا بثمن مرجل ، بضوابطه الشرعية . وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علمًا وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الإيرادية التي تجريها البنوك الإسلامية بعيدًا عن القروض ونظام الفائدة الربوية »^(٢) .

ويقصد الدكتور شحاتة بملاءمة المراجعة لطبيعة العمليات التمويلية بملاءمتها لطبيعة العمل المصرفي التقليدي القائم على أساس العمل المضمون واجتناب المخاطرة . كما يقصد بملاءمة المراجعة للعمليات الإيرادية بعيدًا عن القروض والفائدة الربوية أن المصارف من طريق المراجعة استطاعت أن تحقق لنفسها إيرادات شبيهة بالفائدة من حيث الضمان ، ولكنها مشروعة في نظره .

غير أن الدكتور شحاتة لم يبين لنا كيف تأكدت أهمية المراجعة وجدواها الاقتصادية . لكن هناك بحثًا أخرى تكفلت بخلاف رأيه ،

(١) موسى شحاتة ص ٢٢ .

(٢) شحاتة ص ٩ .

كبحث الدكتور حاتم القرنشاوي بعنوان « الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المراجعة » .

يقول الدكتور القرنشاوي إن « التطبيق السليم لعمليات المراجعة يتطلب ، خلافاً لما قد يسود لدى بعض العاملين بالبنوك الإسلامية ، درجة عالية من المعرفة بظروف السوق ، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه ، وجهازاً فنياً قادراً على تحليل المناخ العام للسوق ، واتجاهات السياسة الاقتصادية في الأجل القصير والطويل ، وشبكة مصادر المعلومات لتأمين ما يكفي من بيانات عن المصادر البديلة للسلع ومواصفاتها وأسعارها ، فضلاً عن الاستعلامات المطلوبة عن العملاء طالبي التمويل . وتوافر ذلك يعني إمكانية قيام البنك بدوره المفترض كتاجر ، وليس كعمول فحسب »^(١) .

وواضح أن الدكتور شحاتة يصدر عن رؤية غير الرؤية التي يصدر عنها الدكتور القرنشاوي . فالدكتور شحاتة يصدر عن سهولة التطبيق وإمكان القيام بالعمل المصرفي الإسلامي غير بعيد عن العمل المصرفي غير الإسلامي ، بل وفق فلسفته في السيولة والربحية والضمانة ، حتى إن الفرق بين العاملين لا يعدو أن يكون خلافاً في الشكل والصورة فحسب .

أما الدكتور القرنشاوي فقد أراد للمصرف الإسلامي أن يقوم بدور أصيل و متميز في الاتجاهين الشرعي والتنموي معاً . فالعملية تتلأش منها المآخذ الشرعية كلما كانت أكثر جدية ، بحيث يكون المصرف مؤهلاً فعلاً للقيام بعمليات البيع الحقيقية ، على أنه تاجر سلع ، لا على أنه ممول فحسب . ومن جهة أخرى فإن اتجاه المصارف في عملياتها إلى المراجعة ، وإلى المراجعة على السلع المعمّرة المستوردة ، قد أدى إلى

(١) القرنشاوي ص ٧ .

إهمال عمليات الاستثمار الإنتاجي الطويل الأجل ، وإلى « ترسيخ قيمة الربح السريع ، وتجنب المخاطرة ، وهو ما قد يتعارض مع قيم إسلامية أخرى »^(١) .

مناقشة بيع المرابحة للآمر بالشراء من حيث صحة التسمية :

هذه التسمية هي من تركيب الدكتور سامي حمود^(٢) . ولا يفهم من رسالته أنه قد اختار قطعاً إلزام الطرفين بمواعدهما ، وإن كان في ثنايا كلامه ما قد يدل على ميله للإلزام ، الذي توضح واستقرّ فيما كتبه بعد ذلك ، لا سيما من حيث استخدامه لفظ « الأمر » بالشراء ، بدل « الواعد » بالشراء .

فإذا كان المذهب بعدم الإلزام ، فالتسمية تبدو غير موفقة ، لأن لفظ « الأمر » يفيد أن العميل ملتزم بأمره ، والمصرف ملتزم بتنفيذ أمر العميل^(٣) ، فكأنه وكيل مأجور . ولا يحسن أن يكون المصرف أجيراً ، لأنه يصير أجيراً ومقرضاً معاً ، إذ يقرض العميل ثمنَ الشراء ويتقاضى منه أجراً على وكالته ، فتجتمع في العملية شبهة البيع مقروناً بالسلف ، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلف .

ولهذا السبب عدل بعض العلماء عن لفظ « الأمر بالشراء » إلى لفظ « الواعد بالشراء » ، وبهذا يعبر الاسم عن مرحلتي العملية : مرحلة الوعد ، ومرحلة البيع ، وذلك بغض النظر بعد ذلك عن المذهب المختار في الوعد ، هل هو الإلزام أو عدم الإلزام ؟

ويمكن تسمية العملية أيضاً « مواعدة على المرابحة » ، فهي مواعدة

(١) القرنشاوي ص ٢ و ٨ .

(٢) انظر رسالته تطوير الأعمال المصرفية ، ط ٢ ، ص ٤٣٠ .

(٣) انظر مقالتي في مجلة المسلم المعاصر ص ١٨٤ .

أولاً ثم مرابحة ، فإن كانت المواعدة غير ملزمة فكل منهما بالخيار . . . إلخ .

مزايا المrabحة المصرفية :

المrabحة المصرفية في نظر أنصارها مواتية للعمل المصرفي ، لا سيما بالمقارنة مع المشاركة والمضاربة (القراض) ، فالمصرف يدفع فيها رأس مال معيناً ، ويتقاضى عليه ربحاً معلوماً ، ويستطيع دعم تمويله بضمان ، ويمكنه أن يتخفف قدر الإمكان من أعباء قبض السلعة ، فلا يحفظ من القبض إلا على الحد الأدنى الذي يُبقي على المصرف وساطته المالية وتجارته المالية غير السلعية . فإذا مَوَّلَ عملية ما عرف مسبقاً أقساط السداد ، وتاريخ سداد كل قسط ، وأرباحه من العملية .

وهناك عمليات لا يستطيع المصرف تمويلها عن طريق الشركة أو المضاربة ، مثل تمويل شراء الفرد سيارة لاستعماله الشخصي ، أو أثاثاً لمسكنه ، حيث لا تجارة ولا ربح يمكن الاشتراك فيه ؛ ومثل شراء الحكومة أنابيب لنقل المياه ، حيث لا يمكن مشاركة القطاع الخاص للقطاع العام في ملكية الأصل أو إدارته وإيراداته ؛ ومثل حال التجار الذين لا يريدون شركاء ، بل يؤثرون الدائنين على الشركاء من أجل الحصول على المال^(١) .

ولكن أنصار المrabحة في هذه العمليات التمويلية انطلقوا من أن كل عملية مصرفية تقوم بها المصارف الربوية ، يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية ، فلم يبينوا ولم يناقشوا مدى أهمية تمويل شراء سيارات للاستعمال الشخصي عن طريق القرض ، كما أنهم لم يُعملوا أذهانهم

(١) حمود : تطبيقات ص ٨ .

لاستكشاف أساليب أصيلة ، أو أساليب ملائمة لهذه العمليات أكثر من الديون ، مثل فرض ضرائب ، أو دين عام بدون فائدة على الأغنياء أو على المصارف ، أو الاعتماد على التمويل الذاتي من طريق الادخار والاحتياطي . فالدين همُّ بالليل ذُلُّ بالنهار ، ألا ترى إلى هذه البلدان « النامية » المثقلة بالديون ، المرهقة بها ، حتى لو أعفيت من فوائدها ؟!

التفريق بين المربحة القديمة والمربحة المصرفية الحديثة :

١- السلعة في المربحة القديمة تكون موجودة حاضرة لدى البائع مربحةً ، وغير موجودة ولا حاضرة لديه في المربحة المصرفية .

٢- المربحة القديمة تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد ، أما المربحة المصرفية ففيها مرحلتان : مرحلة المواعدة ، ومرحلة المعاقدة .

٣- المواعدة في المربحة المصرفية قد تكون ملزمة ، مع أن الثمن لا يزال مجهولاً ، إذ لم يشتَرِ المصرف السلعة بعد ، ولم يعرف كلفتها (ثمنها الأول) . أما الثمن في المربحة القديمة فمعلوم في المجلس .

٤- في المربحة القديمة يكون البائعُ مربحاً قد اشترى السلعة لنفسه بلا ريب ، سواء للانتفاع بها ، أو للاتجار بها ، وقد يمضي وقت بين شرائها وإعادة بيعها . أما في المربحة المصرفية فلا يشتري المصرف السلعة إلا بناء على طلب العميل ووعده بشراء السلعة ، فهو يشتريها لا لكي ينتفع بها ، بل ليعيد بيعها بمجرد حصوله عليها .

٥- المربحة القديمة قد تكون مربحة حائلةً أو مؤجلة . أما المربحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة ، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي ، ليعيد بيعها بثمن مؤجل .

٦- المربحة القديمة إذا كانت حائلةً فربح البائع فيها كله ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته ، أما المربحة المصرفية المؤجلة فربح المصرف

فيها كله ربح ناشئ عن التأجيل ، أي ربح في مقابل الأجل . ولو أراد المصرف الحصول أيضًا على ربح نقدي لارتفعت كلفة التمويل ، بما قد يؤدي إلى إحجام العميل عن التعامل معه . وغالبًا ما لا يعترف العميل للمصرف إلا بدوره التمويلي في العملية . أما الدور التجاري فهو ما ينهض به العميل ، وتدخل المصرف في هذا الدور ليس إلا من باب تحلّة العمل .

٧- المربحة القديمة فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول أو لا يدخل ، من مصاريف وأجور وسواها . أما المربحة المصرفية فالأمر فيها هنا سهل ، إذ كل التكاليف تدخل في الثمن الأول ، وما قد يقال بعدم إدخاله في الثمن ، كمصاريف التأمين مثلاً ، يمكن إدخاله في الربح .

٨- في المربحة القديمة قد يكون البائعُ مربحةً أدخل على السلعة قيمة مضافة من إصلاح أو تصنيع أو مداواة أو خياطة أو صباغة . أما في المربحة المصرفية فالمصرف لا يدخل على السلعة أي إضافة ، فهو تاجر يشتري السلعة ليعيد بيعها فورًا كما هي .

٩- في المربحة القديمة قد تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء ، كأن تكون حيوانًا يسمن ويكبر ويلد ، أو شجرةً تثمر . أما المربحة المصرفية فتجري على سلع غير قابلة للنماء ، لأن المصرف لا يتحمل مثل هذه المسؤوليات في التكاثر والعلف والنماء .

ولذلك كان جديرًا بمن بحث المربحة المصرفية أن لا يعرض للمربحة القديمة إلا في حدود صلتها بالمربحة المصرفية ، فتفصيل ما يضاف وما لا يضاف إلى الثمن الأول ، والتعرض للسلع الحيوانية أو النباتية القابلة للنماء . . . كل هذا وأمثاله لا قيمة له في المربحة المصرفية

الحديث ، ولا حاجة للإطالة به . أما ما أشار إليه المالكية من وجوب تفصيل عناصر الثمن الأول أو الاكتفاء بالإجمال فمناقشته مهمة ومفيدة ، والله أعلم .

زيادة الثمن المؤجل على المعجل في المراجعة :

إذا اشترى البائع مراجعة السلعة بثمن معجل ، وكانت المراجعة معجلة ، أي بثمن معجل ، فهذا لا مشكلة . لكن قد يحدث أحياناً أن يكون البائع مراجعة قد اشترى السلعة بثمن مؤجل ، فإن باعها مراجعة للأجل نفسه (ثلاثة أشهر مثلاً إذا كان الأجل الأول ثلاثة أشهر) فلا مشكلة أيضاً . أما إذا اشتراها بثمن مؤجل ثم باعها بثمن مؤجل إلى أجل أقل ، فلا بد للبائع مراجعة من بيان هذا للمشتري ، لأن للزمن حصة من الثمن عند جمهور الفقهاء ، والأثمان تختلف باختلاف الأزمان (الآجال)^(١) .

وزيادة الثمن للأجل جائزة ، وليست ربياً محرماً كما وهم بعض الناس ، وقد دافعت عن ذلك نقلاً وعقلاً في غير هذا الموضع^(٢) .

ولكن زيادة الثمن للأجل قد تصير حراماً إذا اتخذت ذريعة للربا الحرام . فالبائع قد يبيع بثمن مؤجل مقداره مائة ، ثم يخضم هذا الثمن (الممثل بورقة تجارية : سَفْتَجَة أو سند إذني) لدى مصرف ، فيحصل مثلاً على تسعين في الحال . فالبائع بثمن مؤجل أعلى من المعجل جائز ، ولكن قيام البائع بخضم الثمن المؤجل لدى المصرف حرام ، لأن من شأنه

(١) قارن البعلي ص ٦٩-٧٠ و ١٩٣-١٩٤ ، وأحمد علي عبد الله ص ٧٢-٧٤ و ٨٥-٩٢ و ١٢٦-١٢٨ .

(٢) انظر مقالتي بمجلة الأمة : القول الفصل في بيع الأجل ص ٥٤ ؛ وكتابي : الربا والحسم الزمني ص ٣٣ ، وكتابي : بيع التقسيط ص ٣٩ .

أن المصرف يقرض البائع تسعين حالة في مقابل مائة مؤجلة ، وهذا ربا قرضٍ أو ربا نسيئةٍ محرم .

وقد تصير الزيادة في الثمن المؤجل على المعجل موضوعاً لبعض الحيل الربوية ، فيبيعه بثمان مؤجل ويشترى منه ما باعه بثمان معجل ، أو يبيعه بثمان مؤجل إلى أجل معلوم ، ويشترى منه ما باعه بثمان مؤجل إلى أجل معلوم أدنى من الأجل الأول ، فهذا ينقل البيوع من بيع أجلة جائزة إلى بيع آجال غير جائزة (بيع عينة) . فلا بد إذن من التفريق بين بيع الأجل وبيع الآجال ، وهذه العبارة الأخيرة استخدمها بعض الفقهاء (المالكية وغيرهم) للتعبير عن الحيل الربوية .

ومن هذا الباب حديث عائشة مع زيد بن أرقم ، إذ بيع العبد بثمان نقدي مقداره ٦٠٠ دينار ، ومؤجل مقداره ٨٠٠ دينار^(١) . والخلاف بين العلماء في هذا الحديث ليس خلافاً في زيادة الثمن المؤجل على المعجل ، بل هو خلاف فيما وراء ذلك ، حول بيع العبد بـ ٨٠٠ دينار مؤجلة وإعادة شرائه بـ ٦٠٠ دينار معجلة .

وقد ميزت فيما كتبت سابقاً بين جواز البيع بثمان مؤجل أعلى من المعجل ، وبين عدم جواز اتخاذ هذا الجواز سبيلاً إلى العينة أو بيع الآجال ، فحسبه بعض الإخوة من باب التناقض^(٢) .

اختلاف صور المراجعة المصرفية من مصرف إسلامي إلى آخر :

لا يمكن القول إن المصارف الإسلامية تستوي جميعاً في موقفها من بيع المراجعة ، بحيث تتفق على صورة أو صور موحدة منه . فهناك مصارف تطبق الإلزام بالمواعدة على كل من المصرف والعميل ، فيلتزم

(١) الأم ٦٨/٣ ، والمحلى ٦٠/٩ ، وبداية المجتهد ١٣٩/٢ .

(٢) أبو غدة ص ٢١ .

المصرف بشراء السلعة وبيعها إلى العميل ، كما يلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف . وثمة مصارف أخرى تطبق الإلزام بالوعد على المصرف فقط ، دون العميل ، فإذا اشترى المصرف السلعة التزم ببيعها إلى العميل إذا رغب العميل في ذلك . وربما لا توجد مصارف تطبق عدم الإلزام ، أي الخيار ، بالنسبة لكل من المصرف والعميل ، إلا أنه يمكن القول بأن المصارف التي تلزم نفسها دون العميل ليست بعيدة عن الخيار للطرفين ، لأن المصرف غير ملزم بشراء السلعة ، إنما يلزم فقط ببيعها إذا اشتراها .

وهناك مصارف تطبق الإلزام في المراجعات الخارجية ، والخيار في المراجعات الداخلية^(١) .

وهناك مصارف تحدد الثمن الأول والربح منذ المواعدة^(٢) ؛ ومصارف تحدد الربح عند المواعدة ، ولكنها لا تحدد الثمن الأول إلا بعد شراء السلعة .

وهناك مصارف تشتري السلعة لنفسها أولاً ، وربما تودعها في مخازن لها ، قبل بيعها ؛ وهناك مصارف أخرى لا تشتري السلعة إلا بناء على طلب العميل ، ولحسابه .

وربما أخذت المراجعة ، في بعض الأحيان ، صورة « اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم » ، فإذا اتجه العميل إلى المورد أرسله المورد إلى البنك لكي يصدر له أمر توريد ، ويوكله في عملية المراجعة^(٣) .

(١) أبو غدة ص ١٤ و ١٤ .

(٢) حمود : تطبيقات ص ١٤ .

(٣) محمد عبد الحليم عمر ص ١٥ .

وقد تكون المرباحة بأن يمنح المصرف النقود للأمر بالشراء ، ليشتري السلعة بنفسه ، ثم يبيعها لنفسه^(١) .

وربما جرت المرباحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمان نقدي ، ثم يبيعها إليه بثمان مؤجل أعلى . وقد لا يكون مهمًا حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد ، بل قد لا يكون مهمًا أن يكون وجودها حقيقيًا أو موهومًا ، لأنها دخلت في المجلس لتخرج في المجلس نفسه^(٢) .

لقد أغرق بعض الفقهاء في الحيل ، وزادها بعض « المنفذين » إغراقًا ، وجعلوا العملية أشبه باللعب منها بالجد . وربما لهذا السبب يعتبر البنك المركزي المصري عملية المرباحة عملية قرض^(٣) .

هل المرباحة المصرفية عملية مستحدثة ؟

زعم بعض الكاتبين أن المرباحة المصرفية عملية مستحدثة ، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب ، وإما لأنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم . وسنبين في هذه الدراسة أن شراء شيء بثمان نقدي وبيعه بثمان مؤجل ليس أمرًا جديدًا على الفقه الإسلامي ، كما سنبين أن المواعدة في هذه العملية إذا كانت ملزمة لم يُجزَّها أي مذهب من المذاهب الفقهية الأربعة . وهذا دليل على أن العملية ليست مستحدثة .

ويبدو أيضًا أن العثمانيين قد لجأوا أيضًا إلى المرباحة وأصدروا قانونًا

(١) حمود : تطبيقات ص ١٥ .

(٢) محمد فهم خان ص ٣ .

(٣) شلبي ص ٢٧ .

سمي « قانون المرابحة العثماني في المسائل المدنية »^(١) .

نظام المرابحة

المادة ١- اعتبارًا من تاريخ نشر هذا النظام تعين تسعة في المائة فائدة سنوية حدًا أعظم لكل أنواع المداينات العادية والتجارية^(٢) .

المادة ٢- إن مقاولات الفائدة التي عقدت على حساب ١٢ في المائة قبل تاريخ نشر هذا النظام هي مرعية ومعتبرة إلى يوم إعلان هذا النظام .

المادة ٣- إذا تبين وقوع مقاوله على فائدة زائدة عن حدها النظامي ، إما صراحة في السند بين الدائن والمدين ، أو بثبوت ضمها إلى رأس المال ، فيصير تنزيل مقدار الفائدة السنوية إلى تسعة في المائة .

المادة ٤- فائدة الديون مهما مرَّ عليها من السنين ، فلا يجب أن تتجاوز مقدار رأس المال ، وجميع الحكام ممنوعون من الحكم بالفائدة التي تتجاوز رأس المال .

المادة ٥- إن إجراء الفائدة المركبة في الاقتراضات غير جائز إلا :

أولاً- إذا لم يصير تسليم دفعات من طرف المدينون في ظرف ثلاث سنوات على حساب المبلغ المستقرض .

(١) ذكره السنهوري في مصادر الحق ٢٤٨/٣ ، وانظر أيضًا نظام المرابحة في الجزء الثاني من مجموعة القوانين ليوسف صادر ، ص ٢٦٢-٢٦٣ . ونقل نصه لعدم تيسر الرجوع إليه .

(٢) يتبين من مراجعة قرارات المورatorium (تأجيل الديون) المنشورة في الصفحة ٤٠٢ من المجلة القضائية السنة الثانية أنه أجاز أن يحسب للديون غير المنصوص عن مقدار فائدتها ٤ في المئة عن الأموال المودعة في البنوك (كذا) و ٧ في المئة لسائر الديون ، وذلك من تاريخ ٢١ تموز سنة ١٣٣٠هـ (٣ آب سنة ١٩١٤م) لتاريخ ٢٦ شباط سنة ١٩٢١م وفقًا لقرار تسديد الديون المؤجلة رقم ٦٥٥ .

ثانيًا- إذا حصل اتفاق بين الدائن والمدين على ضم فائدة الثلاث السنوات التي صار إجراء تمشية حساب الفائض بها إلى أصل المال ، فيمكن حيثئذ تمشية فائدة مركبة لأجل ثلاث سنين فقط . وإن معاملات الفائض المركب الناشئ عن الحساب الجاري بين التجار توفيقًا لأحكام قانون التجارة هي مستثناة .

المادة ٦- إنه ما دامت معاملة الإقراض والاستقراض جارية بين الدائن والمدين ، فسواء أريد نقل (لعله خطأ صوابه : قفل) الحساب أو تجديد سند الدين ، فإن دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي هي مسموعة ، أما إذا صار أداء الدين وصار قطع المعاملات بين الدائن والمدين فإن دعوى استرداد الفائض الفاحش تكون غير مسموعة .

المادة ٧- إن نظام المرابحة المؤرخ في ١٦ أيلول سنة ١٢٨٠هـ (لعل صواب هذه السنة ١٨٨٠ م) هو مفسوخ اعتبارًا من تاريخ نشر هذا النظام .

المادة ٨- إن نظارة العدلية مكلفة بتنفيذ أحكام هذا النظام .

في ٩ رجب سنة ١٣٠٤هـ ، وفي ٢٢ مارس سنة ١٣٠٣ م (لعل الصواب ١٨٨٦ م) .

ومن هذا النظام نستنتج ما يلي :

١- إنه في أيام العثمانيين قد صدر نظام مرابحة مؤرخ في ١٦ أيلول (سبتمبر) ١٨٨٠ م . نسخ هذا النظام الجديد المؤرخ في ٢٢ آذار (مارس) ١٨٨٦ م .

٢- الفائدة ، والفائض (انظر المادة ٥ و ٦) ، والمرابحة في لغة هذا النظام أو القانون هي بمعنى واحد .

٣- المقصود بالمرابحة هو الزيادة في المداينة في مقابل الزمن .

٤- وقد تدخل القانون العثماني لوضع حد أعلى (سقف) لهذه المراجعة لا يجوز تجاوزه ، كان ١٢٪ قبل صدور هذا النظام ، وصار في ظله ٩٪ ، وهذا المعدل لا يزال يعتبر في بعض القوانين العربية أعلى معدل فائدة مسموح به قانوناً ، وهو معدل فوائد التأخير في السداد الذي يكون أعلى من معدل الفوائد التعويضية .

٥- لا يجوز أن تتجاوز الفوائد مقدار أصل المال مهما كان أجل الدين . ومن شأن هذا بالطبع أن لا يتم الإقراض إلا لآجال قصيرة .

٦- حدد القانون الحالات التي يجوز فيها اللجوء إلى الفائدة المركبة (الفائض المركب) .

وهذه الحالات هي :

١) إذا تأخر المدين في دفع أحد الأقساط لمدة بلغت ثلاث سنوات ، أو لم يسدد أي قسط خلال هذه المدة ، لا نتيجة تأخير ، بل نتيجة اتفاق .

٢) وافق الطرفان (الدائن والمدين) على سريان هذه الفائدة المركبة لمدة لا تتجاوز ثلاث سنوات . ويلحظ أن القانون استخدم لفظ « التمشية » بمعنى اللفظ المستخدم اليوم وهو « سريان » أو « تحقيق سريان » .

٣) الحسابات الجارية بين التجار .

٧- لا تسمع دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي إذا تم سداد الدين ، وصفي الحساب بين الطرفين ، ولم يبق منه شيء .

* * *

هذا ويلاحظ أن مجلة الأحكام العدلية ، وهي القانون المدني العثماني ، قد سكتت عن أي نص فيها يحرم الربا . وسادت أيام العثمانيين حيل فقهية كثيرة للتغلب على حرمة الربا ، من هذه الحيل ما أطلق عليه بيع المعاملة ، وهو أن يبيعه المقرض شيئاً بأكثر من ثمنه ، أو يبيعه المقرض شيئاً بأقل من ثمنه ، تمكيناً للمقرض من وصوله إلى منفعة القرض (انظر حاشية ابن عابدين ، فصل في القرض ، مطلب كل قرض جر نفعاً حرام ، ج ٥ ص ١٦٦ ؛ وانظر التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري ، لصالح أحمد العلي^(١) ، بيروت ، دار الطليعة ، ط ٢ ، ١٩٦٩ م ص ٢٩٠) .

ويبدو أن ابن عابدين قد استخدم أيضاً المراجعة بمعنى الربح لأجل الأجل . قال : « إذا قضى المديون الدين قبل الحلول ، أو مات (فَحَلَّ بموته) فأخذ من تركته ، فجواب المتأخرين أنه لا يأخذ من المراجعة (أي من الربح المقابل للأجل) التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام »^(٢) .

وأوضح هذا الشيباني النحلاوي فقال : « صورته : اشترى شيئاً بعشرة نقداً ، وباعه لآخر بعشرين إلى أجل هو عشرة أشهر ، فإذا قضاه بعد تمام خمسة أشهر ، أو مات بعدها ، يأخذ خمسة ويترك خمسة »^(٣) .

(١) قال : « لا ريب أن الوظيفة الأساسية للبنوك هي خلق الاعتماد ، وإقراض النقود . ولما كان الربا محرماً في الإسلام فقد اضطر الأتقياء إلى مزج أعمال البنوك بالتجارة ، فبيعوا المدينين بسعر أعلى من سعر السوق ، على أن يكون الدفع مؤجلاً ، والفرق بين سعر السوق وسعر البيع هو في الحقيقة الفائدة على ثمن البضاعة ، عن المدة التي يؤجل فيها الدفع عن ثمن الشراء . ويدعى هذا العينة أو التورق » .

(٢) الحاشية ٥/ ١٦٠ ، والعقود الدرية ١/ ٢٧٨ .

(٣) الدرر المباحة ٥٣ ، وحاشية ابن عابدين ٦/ ٧٥٧ .

فكيف يقال بعد هذا إن المربحة المصرفية عملية مستحدثة ؟

بل لقد روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣ ، في باب النهي عن بيعتين في بيعة ، أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل : اِتَّبِعْ لي هذا البعيرَ بنقِدْ ، حتى أبتاعَه منك إلى أجل ، فُسِّلَ عن ذلك عبدُ الله بنُ عمر ، فكرهه ونهى عنه .

وهذا مطابق تماماً للمربحة المصرفية ، إذا كان الوعد فيها ملزماً ، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة .

المربحة المصرفية الملزمة غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة :

قررنا آنفاً أن المربحة المصرفية الملزمة ليست مستحدثة ، وهاك آراء الفقهاء من المذاهب الأربعة التي أجمعت على عدم جوازها :

١- من الفقه المالكي : روى الإمام مالك في الموطأ ٢/٦٦٣ ، باب النهي عن بيعتين في بيعة : أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل : اِتَّبِعْ لي هذا البعير بنقِدْ ، حتى أبتاعه منك إلى أجل ، فُسِّلَ عن ذلك عبدُ الله بنُ عمر ، فكرهه ونهى عنه .

وقال ابن جُزَي في القوانين الفقهية ص ٢٨٤ : « إن العينة ثلاثة أقسام : الأول : أن يقول رجل لآخر : اشتر لي سلعة بعشرة ، وأعطيك خمسة عشر إلى أجل ، فهذا (رباً) حرام . والثاني : أن يقول له : اشتر لي سلعة ، وأنا أربحك فيها ، ولم يُسمَّ الثمن ، فهذا مكروه . والثالث : أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها ، ثم يشتريها الآخر من غير أمره ، ويقول : قد اشتريت السلعة التي طلبتَ مني ، فاشترها مني إن شئت ، فهذا جائز » (١) .

(١) وانظر ابن رشد في المقدمات ص ٥٣٨ ، والبايجي في المنتقى ٥/٣٩ ، والشرح الكبير =

٢- من الفقه الشافعي : قال الإمام الشافعي في الأم ٣/ ٣٣ ، كتاب البيوع ، باب في بيع العروض : « إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال : اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشترها الرجل ، فالشراء جائز ، والذي قال : أربحك فيها ، بالخيار ، إن شاء أحدث فيها بيعاً ، وإن شاء تركه . وهكذا إن قال : اشتر لي متاعاً ، ووصفه له ، أو متاعاً أي متاع شئت ، وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء : يجوز البيع الأول ، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار ، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال : ابتاعه (كذا أي ابتعه) وأشتره منك بنقد أو دين : يجوز البيع الأول ، ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدده جاز . وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين : أحدهما أنه تبايعاه قبل يملكه (كذا صحيح مثل : قبل أن يملكه ، خلافاً لما ظنه بعض الكتاب) البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه »^(١) .

٣- من الفقه الحنفي : في كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن ص ٧٩ و ١٢٧ رواية السرخسي : قلت : رأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم ، وأخبره أنه إن فعل اشترها الأمر بألف درهم ومائة درهم ، فأراد المأمور شراء الدار ، ثم خاف إن اشترها أن يبدو للأمر فلا يأخذها ، فتبقى في يد المأمور ، كيف الحيلة في ذلك ؟ قال : يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام (. . .) وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردّها بشرط الخيار ، فيدفع عنه الضرر بذلك^(٢) .

= للرددير ٣/ ٨٩ ، والكافي لابن عبد البر ٢/ ٥٧٢ .

(١) وانظر مقالتي في المسلم المعاصر ، ص ١٧٩-١٨٩ .

(٢) وانظر بيع المراجعة للأشقر ص ٤٦ .

فلو كان من الممكن أن يكون الوعد بالبيع أو بالشراء ملزماً لما احتاج المأمور أن يشتري بالخيار لثلاثة أيام أو غيرها . وفي النص ما يدل على أن « الأمر بالشراء » غير ملزم بالشراء ، فقد يأمره بالشراء ، ثم يبدو له ألا يشتري ، ألا يرغب في الشراء ، فهو بالخيار : إن شاء اشترى وإن شاء ترك .

٤- من الفقه الحنبلي : في إعلام الموقعين ٢٩ / ٤ لابن القيم نص مثل هذا النص الذي تقدم في الفقه الحنفي . فلو كان الوعد ملزماً لما اشترى المأمور بالخيار ، ولما رجع الأمر عن رغبته .

وتجدر الإشارة إلى أن كلاً من نص الإمام ابن القيم ونص الإمام محمد لم يردّ فيهما ما يدل على أن المراجعة حالة أو مؤجلة ، لكن المهم فيهما أن الإلزام في المراجعة لا يجوز .

الوعد في المراجعة هل هو ملزم أم غير ملزم ؟

ذكرنا أن المراجعة المصرفية تجري في المصارف الإسلامية ، أو في فتاوى المفتين لها ، على مرحلتين : مرحلة المواعدة ، ثم مرحلة المعاقدة . فإذا اشترى المصرف السلعة ، عرضها على العميل ، فكان هذا العميل بالخيار ، على رأي من خيّر ولم يلزمه بوعده ، أو كان ملزماً بالشراء وإبرام عقد البيع ، على رأي من ألزمه ولم يترك له الخيار .

ومن المصارف الإسلامية التي أخذت بإلزام المصرف دون العميل المصارف السودانية التالية :

- بنك فيصل الإسلامي .
- بنك التضامن الإسلامي .
- بنك البركة .

- البنك الإسلامي لغرب السودان^(١) .

ولا ريب أن ذلك بتأثير الاتجاه السوداني الذي يتزعمه الدكتور الصديق الضرير .

والحقيقة أن الإلزام بالمواعدة ولو ملنا إليه ، وأخذنا به على العموم ، إلا أننا نجد أن الأخذ به في المراجعة يؤدي إلى محظورات شرعية ، وهو ما بينته في مواضع متعددة ، وبينه كذلك كل من الدكتور الصديق الضرير ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، والدكتور محمد سليمان الأشقر ، والدكتور عبد الله العبادي ، والدكتور حسن عبد الله الأمين .

فهناك حالات لا يكون فيها الوعد ملزماً ، بل يجب فيها إخلافه ، فلو وعد أحدهم ، بل نذر أو حلف ، أن لا يفعل خيراً ، أو أن يفعل معصية أو حراماً ، ألا ترى أن عليه أن يُخلف وعده ، ويفعل الخير ، ويمتنع عن المعصية والحرام ، ويكفر عن يمينه إذا حلف ؟^(٢) .

إذن لا يمكن القول بالإلزام بالوعد مطلقاً ، فبالإضافة إلى ما ذكر ، فإن المتبايعين في خيار مجلس العقد أعطى لهما الشارع خيار المجلس^(٣) ، ولا يستطيع أحد أن يتذرع بعدم الخيار مدعياً بأن الالتزام قد قام بينهما ، أو أن المواعدة بينهما ملزمة .

والإلزام للطرفين ، عند من ذهب إليه ، يدخله أن إلزام العميل لا يتقابل ولا يتناظر تماماً مع إلزام المصرف ، ذلك بأن المصرف لا يلتزم حيال العميل إلا بعد شراء السلعة . فإذا رأى أن الشراء في مصلحته

(١) أحمد علي عبد الله ص ٢٥٣ .

(٢) انظر مقالي في الأمة ، ص ٢٧ .

(٣) العبادي ص ٥٩ .

اشترى ، وإلا فلا ، وهذا من شأنه أن يؤدي في الواقع إلى إلزام العميل حقيقة والمصرف ظاهراً .

ومما يُشكّل أيضاً أن إلزام العميل بالشراء ، لا يمكن شرعاً إذا لم يكن الثمن معلوماً في وقت الإلزام ، فمعلومية الثمن مطلوبة في كل بيع شرعي ، لأجل تحقيق التراضي ، فكيف يتم التراضي على مجهول ؟ وكذلك المواعدة إذا كانت ملزمة للعميل ، فكيف يلتزم ، والثمن الأول للمرابحة لم يعلم بعد ؟ إن الذي دعا إلى العلم بالثمن في البيع هو نفسه الذي يدعو إلى العلم بالثمن في المواعدة الملزمة بالبيع ، ألا وهو التراضي على المعلوم ، فالتراضي على مجهول غير متصور . إن الإلزام بالوعد في المrabحة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعاً في البيوع والتجارات^(١) ، ولا سيما على رأي من رأى أن للمصرف أن يشتري السلعة للعميل بدون تحديد الثمن في وقت المواعدة ، بل بالاعتصار على تحديد نسبة الربح إلى التكلفة ، فهذا رضاءاً بالمجهول ، والرضا بالمجهول لا يصح في البيع^(٢) .

ومن اضطر إلى إخلاف وعده ، دون أن يكون في نيته الكذب أو الإخلاف وقت المواعدة ، فليس بمنافق ولا آثم . قال تعالى : ﴿ فَأَعْقِبْهُمْ نِفَاقًا فِي قُلُوبِهِمْ إِلَى يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ ﴾ [التوبة : ٧٧-٨٠] .

وفي بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز للفيروزآبادي

-
- (١) مقالتي في الأمة ص ٢٦ ، وأحمد علي عبد الله ص ٢١٥ .
(٢) قواعد الأحكام للعز بن عبد السلام ١٧٦/٢ ، والطرق الحكمية لابن القيم ص ٢٦٤
حيث ذكر أن البيع « يعتبر فيه الرضا ، والرضا يتبع العلم » .

٢٣٧/٥ « العِدَّة دَيْن » رواه الطبراني في الأوسط عن علي وابن مسعود^(١) ، و« العِدَّة عَطِيَّة » رواه أبو نعيم في الحلية عن ابن مسعود^(٢) . فلا يقال إذن إن العِدَّة دَيْن بإطلاق ، ولا عطية بإطلاق .

إن الله سبحانه وتعالى لا يخلف وعده ، لأنه عالم وقادر ، بخلاف البشر ، فإنهم يَعِدُونَ أحياناً ولا يَعْقِدُونَ ، لاحتمال الإخلاف نتيجة نقص علمهم وقدرتهم . فليس من المناسب أن نجعل الوعد ملزماً كالعقد ، ولا أن نجعل العقد كالوعد غير ملزم ، فلكل منهما دور ووظيفة لا يجب التعدي عليهما .

وقد بحث فقهاؤنا السابقون المواعدة في المعاوضات ، بمناسبة الصرف (المواعدة في الصرف) ، فمنهم من أجاز المواعدة ، ومنهم من لم يُجْزِها ، ولكن أحداً منهم لم يجعلها ملزمة ، لأن الإلزام بها يؤدي إلى الربا ، وإلى الصرف المؤجل^(٣) .

هذا وقد توسع بعض العلماء المعاصرين في الوعد الملزم ، فأخذوا به في المربحة ، وفي المصارفة^(٤) ، وفي الإجارة التمويلية leasing^(٥) ، وفي التأمين^(٦) ، وفي سندات المقارضة^(٧) ، فاحتاج الأمر إلى دراسة

(١) الفتح الكبير .

(٢) الفتح الكبير .

(٣) الأم ٢٧/٣ ، والمحلى ٥١٣/٨ ، ومقدمات ابن رشد ١٨١/٢ ، والقوانين الفقهية لابن جزي ص ٢٧٦ ، والخرشي على خليل ٣٨/٥ .

(٤) محمد خاطر ص ٢٢٥ و ٢٢٨ و ٢٣٠ ، وفتاوى بيت التمويل الكويتي ، ط ١ ، ص ٨٩-٩٠ .

(٥) قرارات مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، صحيفة الشرق الأوسط ليوم السبت ١٠/٢٥/١٩٨٦م ص ١٠ .

(٦) الزرقاء : نظام التأمين ص ٥٨ و ١٣١ .

(٧) سامي حمود : تصوير حقيقة سندات المقارضة ص ٧ من المذكرة .

منفردة لمسألة الوعد الملزم وتطبيقاتها المعاصرة ، لتأصيل هذه المسألة ودراستها قبل الأخذ بها مفتاحاً سحرياً في كل مناسبة ومناسبة .

المالكية برغم قولهم بالوعد الملزم لم يصححوا الإلزام بالوعد في المراجعة :

استند العلماء في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي على مذهب المالكية في الوعد فقالوا : « إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي » .

على أن صور بيع المراجعة ليست جديدة على المذهب المالكي ، ولم يرضوا الإلزام فيها ، برغم مذهبهم بالوعد الملزم قضاءً ، في بعض الحالات . فقد نقل عن الإمام مالك أنه كره أن تكون بين الطرفين مواعدة أو عادة ، بأن يقول له : ارجع إليّ^(١) .

وروي عن الحسن أنه كان يكره أن يأتيك الرجل يساومك بشيء ليس عندك ، فتقول : ارجع إليّ غداً ، وأنت تنوي أن تبتاعه له . وعن طاوس : لا تُؤامره ولا تُواعده . قل : ليس عندي^(٢) .

فلا يجوز إذن تجزئة العملية إلى جزأين : وعد ، وبيع ، ثم الاستعانة بالزامية الوعد بما يؤدي إلى الغرر في البيع أو الربا أو ربح ما لم يضمن أو بيع ما ليس عنده أو أي محذور شرعي آخر .

وقد دافع بعضهم عن أن الإلزام بالوعد في البيع وسائر المعاملات أولى منه في التبرعات^(٣) ، فقلب بذلك القاعدة الفقهية المعروفة ، وهي

(١) المنتقى للباجي ٢٨٨/٤ . وانظر مصنف ابن أبي شيبة ٤٣٤/٦ و٤٣٦ و٤٨/٧ و٢٥٣ ، ومصنف عبد الرزاق ٢٣٢-٢٣٣/٨ ، وسنن البيهقي ٢٣٠/٥ ، والمحلى ١٤/٩ .

(٢) مصنف عبد الرزاق ٤٢/٨ .

(٣) القرضاوي في كتابه ص ١٠٢-١٠٣ .

أن الغرر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات^(١) .

مناقشة الرأي القائل بالخيار للعميل والإلزام للمصرف :

الدكتور الصديق الضيرير شارك في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي عام ١٣٩٩هـ ، وفي المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت عام ١٤٠٣هـ . وكان من المعارضين للإلزام الطرفين (المصرف ، والعميل) بمواعدهما ، ومن المنافحين عن إلزام المصرف دون العميل .

وقد أشرف الدكتور الصديق على رسالة دكتوراه ، توصل فيها صاحبها ، وهو الدكتور أحمد علي عبد الله ، إلى ما وصل إليه أستاذه المشرف!

ومن ناحية اعتراض الدكتور الصديق ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، على الإلزام للعميل ، يمكن اعتبارهما متفقين مع من يعترض على الإلزام للطرفين ، فالحجج تكاد تكون واحدة (لكنها صلحت عندهما لتخيير العميل فقط ، لا للطرفين معاً) . ولا خلاف لي معهما في هذا الباب . وأشير هنا إلى أن الحكم الصحيح على مثل هذه المراهقة إنما يتوقف بشكل خاص على مدى التمكن من فهم الربا والغرر في الإسلام ، والدكتور الصديق هو ممن كانت له عناية خاصة بدراسة الغرر ، فقد كان موضوع رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ = ١٩٦٧ م .

غير أنني لم أفهم كيف ارتضى أستاذنا الصديق إلزام المصرف دون العميل ؟ قد يمكن القول بأن المصرف عنده مخير أيضاً ، لأن إلزامه لا يبدأ حيال العميل إلا بعد شراء السلعة . فإذا أراد ألا يلتزم أمكنه اختيار

(١) الصديق الضيرير ص ٢١

عدم شراء السلعة . وهذا ما يقرب رأيه من رأي أنصار الخيار للطرفين ، وهو الرأي الصحيح المريح عندي .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن إلزام المصرف ، حتى عند أنصار إلزام الطرفين ، لا يبدأ إلا بعد شراء المصرف للسلعة . ولهذا جعلوها في المرحلة الأولى مواعدة ، فالمصرف لا يلتزم بوعده إلا إذا اشترى السلعة ، والعميل يلتزم بوعده إذا اشترى المصرف السلعة .

ولكنني أرى أن الحكم الشرعي يجب أن يدور هنا بين تخيير الطرفين معاً أو إلزامهما معاً ، حتى يكونا على قدم المساواة ، أي مستويين في الغنم والغرم ، فكما تعرض للعميل أسباب تدفعه لعدم إمضاء وعده ، فكذلك تعرض للمصرف مثل هذه الأسباب ، كتغير سعر السلعة بين تاريخ المواعدة وتاريخ المعاقدة ، أو انحراف المصاريف الواقعة عن المتوقعة ، مثل مصاريف الشحن والتأمين والجمرك وأسعار صرف العملات . ولذلك لا أرى من الناحية الشرعية إلا وجوب اعتبار الطرفين في حالة خيار لا لزوم . فكيف نلزم المصرف بعد الشراء ، ولا نلزم العميل لا قبل الشراء ولا بعده ؟

وقد لاحظت أن الدكتور الصديق قد اعتمد على نص كتاب الأم للشافعي في استمداد الخيار للعميل والإلزام للمصرف . مع أن التأمل في نص الأم يُفضي إلى خيار الطرفين لا إلى خيار أحدهما دون الآخر^(١) .

قال في الأم ٣/ ٣٣ : « ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدده جاز ، وإن تباعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ » .

(١) راجع ما كتبه في مجلة المسلم المعاصر ، ص ١٨٤ و ١٨٨ ، وأبو غدة ص ١٤ .

الفرق بين المراجعة والوعد بالمراجعة :

قد يتساءل : لماذا لجأ بعض الفقهاء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مرحلتين : مرحلة مواعدة ، ومرحلة معاقدة ؟ فما دامت المواعدة ، عند بعضهم ، مُلزمة ، فلماذا لم تنعقد العملية بيعاً منذ البداية ؟ فأبي فرق بين البيع والوعد بالبيع إذا كان الوعد مُلزمًا ؟

الجواب أن المصرف لا يملك السلعة عند المواعدة ، وقد لا يستطيع شراءها لسبب أو لآخر ، كارتفاع ثمنها أو غير ذلك . لذلك لجأوا إلى المواعدة ، وهي حتى لو كانت ملزمة ، إلا أنه يجب الانتباه إلى معنى الإلزام عندهم ، حتى يلحظ الفرق بين البيع والوعد الملزم بالبيع .

فالمواعدة من جانب المصرف لا تصير ملزمة إلا بعد شرائه السلعة ، والمصرف ليس ملزمًا بشراء السلعة ، ولكنه إذا اشتراها صار ملزمًا ببيعها إلى العميل ، سواء كان المذهب إلزام المصرف وحده دون العميل ، أو كان المذهب إلزام الطرفين .

كما لجأوا إلى المواعدة (المُلزمة) بدل البيع ، لأن هناك نصوصًا تمنع من بيع ما لا يملك ، فاختاروا لفظ « المواعدة » بدل البيع حتى لا يتطابق بيع المراجعة المصرفية مع بيع ما لا يملك ، ومع محرمات أخرى (كربح ما لا يضمن وخلافه) ، فجعلوها مواعدة أولاً على سبيل الهرب المؤقت من لفظ البيع ، ثم مُلزمة ثانيًا على سبيل الرجوع إلى حقيقة البيع . وسيأتي مزيد من الكلام عن الإلزام بالوعد .

تناقض بعض الكتاب في أمر المراجعة :

على الكاتب أن يتدبر ما يكتب ، والتدبر معناه أن يَرُدَّ الآخر على الأول ، والأول على الآخر ، أي بأن يذكر في موضع ما قاله في الموضع

الآخر ، فلا يكون هناك تناقض يترك بلا إزالة .

ففي معرض الدفاع عن المرباحة المصرفية قد يقال لك : إن المصرف يتحمل تبعه الرد بعيب خفي . وفي معرض التطبيق أو الرغبة في التحصن من المخاطر قد يقال لك : إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب !

وفي معرض التهجم على بعض الكتاب ، يقول أحدهم في موضع : إن المشتري مربحة لا تكون لديه الخبرة في الشراء ، ولا القدرة التنظيمية لإتمام عملية الشراء^(١) ، ثم يقول في موضع آخر ، بعد خمس صفحات فقط : « قيام العميل بتحديد السلعة ومصدرها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي ، لأنه الذي يحتاج السلعة ، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها ، ويعرف مصادرها ، ولديه خبرة بها »^(٢) .

وقد رأيت من رجاحة عقل الكاتب في تصميم استثمار المرباحة الملحقة بورقته ، ما يجعلني أشك في جدية تهجمه المنوه به آنفاً . فللكتاب لغات ، وعلى القارئ أن يعرف اللغة المختارة للكاتب في التعبير عن موضوع ما ، لكي يفهم مقاصده .

كواشف المرباحة (رائز المرباحة) :

بالاعتماد على بحوث العلماء والخلاف الجاري بينهم ، قام الدكتور عبد الحميد البعلي في كتابه فقه المرباحة (ص ١٨٤-٢٠٠) بتصميم استثمار استقصاء ، لاستبيان مدى جدية بيع المرباحة المطبق في مختلف المصارف الإسلامية : هل هو بيع حقيقي أم هو بيع صوري ، هل هو أقرب إلى البيع أم هو أقرب إلى القرض بزيادة ؟

(١) محمد عبد الحليم عمر ص ٥ .

(٢) محمد عبد الحليم عمر ص ١٠ .

ثم طور الدكتور محمد عبد الحليم عمر هذه الاستمارة في ورقته
« التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي » .
ويمكن الوقوف على مدى جدية المراجعة من خلال الكواشف
(الروايز) التالية :

- * هل المواعدة غير ملزمة للمصرف والعميل ، أم ملزمة لهما ؟
- * وإذا كانت المواعدة ملزمة ، فهل ثمن البيع معلوم أم مجهول في مجلس المواعدة ؟
- * هل المصرف يقبض السلعة من بائعها ، أم يقبضها العميل نفسه من البائع مباشرة ، بتوكيل أو سواء من الأساليب ؟
- * هل قائمة حساب (فاتورة) البيع وسائر الوثائق ، كوثيقة الشحن والتأمين ، تصدر باسم المصرف أم باسم العميل ؟
- * إذا كانت السلعة عقارًا أو سيارة ، فهل تسجل ملكيتها باسم المصرف أولاً ، ثم باسم العميل ثانيًا ، أم تسجل باسم العميل مرة واحدة ، لكي لا يدفع إلا رسم تسجيل واحد ؟^(١) .
- * هل المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي ، أم يشترط على العميل براءته من كل عيب ؟^(٢) .
- * إذا ظهر عيب في السلعة ، أو سلمها البائع (أو المصدّر) ناقصة ، أو مختلفة المواصفات ، أو امتنع عن تسليمها ، فهل يرجع العميل إلى المصرف أم إلى بائع السلعة ؟^(٣) .

(١) حمود : تطبيقات ص ١٦ ، ومحمد عبد الحليم عمر ص ١٦ ، وشحادة ص ٦ و ١٦ و ٢٢ .

(٢) محمد فهم خان ص ٢٣ ، ومحمد عبد الحليم عمر ص ١٩ .

(٣) البعلي ص ١٨١ ، وأحمد علي عبد الله ص ٢٦٦ .

* هل هناك فعلاً سلعة حقيقية ، أم أن السلعة وهمية والمراد فقط هو القرض بمنفعة؟^(١) .

* هل المصرف هو الذي يشتري السلعة فعلاً ، بحيث يكون خبيراً بالسلعة وأسواقها ، ويتصل بالباعة والموردين ؟ أم أن هذا العمل يقع على عاتق العميل ، فهو الذي يحدد السلعة وبائعها؟^(٢) .

* هل المصرف يشتري السلعة لنفسه أم للعميل ؟

* هل المصرف يشتري السلعة بنفسه أم يوكل العميل بالشراء ؟

* هل المصرف يملك الأجهزة الفنية والإدارية الخبيرة بتجارة السلع ، أم أن أجهزته لا تتعدى الأجهزة المعتادة في المصارف الأخرى التي تقوم عملياتها على التمويل والائتمان والمتاجرة بالنقود والديون؟^(٣) .

* هل المصرف يشتري السلعة من البائع بدون كفالة عميله أم بكفالة عميله؟^(٤) .

إذا كان الجواب بالثاني لا بالأول كانت العملية أقرب إلى المراهبة منها إلى المرابحة ، أو أقرب إلى الحرام منها إلى الحلال . وكلما كثرت الأجوبة بالثاني كانت العملية أقرب إلى الصور والخيال والشكليات الورقية ، والعكس بالعكس .

(١) محمد فهميم خان ص ٣ .

(٢) قارن زاد المعاد لابن القيم ٨١٦/٥ ، والبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣ .

(٣) القرنشاوي ص ٧ .

(٤) أبو غدة ص ٢٤ .

حدُّ التباسِ المِرابِحةِ بالمِرابِاة :

في ضوء ما ذكرناه في « كواشف المِرابِحة » كلما كان الجواب بالأول لا بالثاني كان الفرق أوضح بين المِرابِحة والمِرابِاة ، وكلما تزايدت الأجوبة بالثاني غمض الفرق بينهما وتضاءل إلى حدٍ قد يصل إلى التلاشي الكامل .

وربما وصل الأمر إلى ما هو أسوأ من الربا ، وذلك في حالات الربا الحرام عن طريق الحيل ، فالحيلة لا تُحلُّ الربا بل تزيده حرمة ، ففي الحيلة معنى الاستهزاء والسخرية والنفاق ، نعوذ بالله .

ولعل هذا الاتجاه الشكلي في الفتوى أو في التطبيق هو الذي كان وراء توجه المصارف الأجنبية إلى المِرابِحة واستساغتها لها ، فهي تضيف على المشتري نسبة إلى الثمن النقدي ، لا تختلف كثيرا في المحصلة عن خصم نسبة من الثمن المؤجل ، على البائع .

يقول الدكتور سامي حمود : « تنبّه البنوك الأجنبية إلى صورة بيع المِرابِحة للأمر بالشراء ، وأحدثت صورًا من التعامل الذي تتوسط فيه لشراء سلع أو معادن ، بالنقد ، من طرف ، لبيعها إلى طرف آخر بالأجل ، بفارق ربح يتوازى مع أسعار الفائدة الرائجة . وقد اجتذبت هذه الطريقة مئات الملايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين ، بسبب توافر المواد ، وانتظام الأسواق »^(١) .

ويقول إريك ترول شولتز : « كما يظهر في التقرير السنوي لسنة ١٩٨٥ م ، فإن التجربة العملية للمصرف الإسلامي الدولي الدانماركي ، في ضوء أهدافه المزدوجة ، قد أثبت أن أي مصرف دانماركي يمكنه أن

(١) حمود : تطبيقات ص ١١ .

يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية تمامًا»^(١) .

وذكر الدكتور منذر قحف « أن عددًا من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن ١٠/٣١ - ١١/١ / ١٩٨٥م لم يروا فيه (أي في بيع المربحة) اختلافًا عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل »^(٢) .

لا ريب أن التحول من الاقتصاد الربوي إلى الاقتصاد الإسلامي أصعب مما يتصوره هؤلاء الغربيون ، وهؤلاء الذين يعتقدون أن الأمر لا يحتاج لأكثر من محاولات إضفاء الشرعية على قوانين الغرب وأعرافه وتقاليده ، على علم بهذه القوانين والأعراف والتقاليد أو على غير علم بها .

المربحة الملزمة وسد الذرائع :

ظن بعض العلماء أن المربحة الملزمة حرام فقط عند من يقول بسد الذرائع^(٣) .

والحق أن الإمام الشافعي قد صرح في الأم بحرمة الإلزام فيها ، مع أنه لا يقول بسد الذرائع في العينة أو بيع الآجال ، كما تقول المالكية^(٤) .

قال الإمام الشافعي في الأم ٣/٣٣ : « وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول ، فهو مفسوخ من قبل شيئين ، أحدهما أنه تبايعاه قبل يملكه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا

(١) شولتز ص ٣ .

(٢) قحف ص ٨ .

(٣) القرضاوي في كتابه ص ٥٥ .

(٤) راجع كتب أصول الفقه ، سد الذرائع ، وما كتبه الأستاذ محمد أبو زهرة في كتابه عن الإمام مالك ص ٣٦٩ .

أربحك فيه . والمخاطرة هي الغرر ، فقد يتمكن من شرائه بالثمن المحدد أو لا يتمكن .

وهكذا ترى أن المرابحة بوعد ملزم لم تجز لا عند الشافعية الذين يضيّقون من مبدأ سد الذرائع ، ولا عند المالكية الذين يتوسعون في سد الذرائع^(١) .

المرابحة الملزمة والحيل :

يتوسع بعض المذاهب ، أو بعض الفقهاء ، في الأخذ بالحيل الفقهية في المعاملات المالية وغيرها ، حتى تشعر أنك أحياناً أمام جملة من الألاعيب والأبواب والمخارج المضحكة والمبكية في آن معاً .

ومن أحسن من تصدى لهذه الحيل شيخ الإسلام ابن تيمية في « كتاب إقامة الدليل على إبطال التحليل » ، المطبوع مع الفتاوى الكبرى طبعة دار المعرفة ، ج ٣ ، ص ٩٧-٤٠٥ ، وغير المطبوع مع الطبعة السعودية للفتاوى ، وكذلك تلميذه ابن القيم في كتابه « إعلام الموقعين » ، فإني أرتضي مذهبهما في محاربة الحيل ، حفاظاً على جمال الشريعة وكمالها ، وحفاظاً على جدية المسلمين وأصالتهم ، ودفعاً لهم إلى الابتكار والبعد عن التقليد والتلفيق والدوران في آفاق محدودة .

وقد استشهد بعض أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة بحديث التمر : « بيع الجَمْع بالدرهم ، ثم ابْتَع بالدرهم جَنْبِيًّا »^(٢) ، ورأوا أن الفرق بين (التمر بالتمر) و(التمر بالنقد ، ثم النقد بالتمر) مجرد فرق في الصورة^(٣) .

(١) راجع نصوص المذاهب في موضع آخر من هذه الدراسة .

(٢) متفق عليه .

(٣) القرضاوي في كتابه ص ٤٤-٤٥ .

وهذا غير مسلّم ، لأن الذي باع الجمع بالدراهم ، هو بعد ذلك قد يشتري الجنيب من هذا البائع نفسه أو من غيره . ولو كان ملزماً بالشراء من البائع نفسه لأمكنهم القول إنه مجرد فرق في الصورة ، ولكن هيهات !

للشريعة مقاصد ، وللعقود مقاصد ، لا بد من الحفاظ عليها . ومقصد العمل من اللجوء إلى المصرف هو الحصول على المال . نعم له غرض بالسلعة المطلوبة ، ولكن غرضه يتحقق باللجوء إلى بائعها مباشرة ، ولولا حاجته للمال لما لجأ إلى المصرف . والمصرف إذا كان مصرفاً فعلاً فلا غرض له من التعامل بالسلع ، بقبضها حقيقة لإعادة بيعها في زمان آخر أو مكان ، كتجار السلع .

المرابحة الملزمة والتلفيق :

اعتمد أنصار الإلزام بالوعد في المrabحة على التلفيق بين المذاهب ، فأخذوا من الإمام الشافعي مرابحته ، وتركوا له خياره ، وأخذوا من المالكية وعدّهم وتركوا لهم مرابحتهم ، فقد رأى المالكية إمكان الإلزام القضائي بالوعد في بعض الحالات ، فطبقه أنصار الإلزام على هذه الحالة ، فخرجوا بنص فقهي لم يقل به فقيه .

وهذا التلفيق لم يكن من النوع الجائز ، لما دخله من اعتراضات شرعية . وإذا شاع التلفيق في عصرٍ ومصرٍ ، فلا بد من وضع ضوابط له وحدود ، وإلا لأمكن بالتدريج ، لا سمح الله ، استباحة كثير من المكروهات أو المحرمات .

ومعلوم في الشرع أنه قد يجمع بين أمرين ، كل منهما جائز على انفراد ، ولكن جمعهما حرام . فالسلف (القرض) منفرداً جائز ، والبيع كذلك جائز ، ولكن لم يَجُز الجمع بينهما ، كما في السنة النبوية ،

لإفضاء هذا الجمع إلى محذور ، وهو أخذ منفعة (فائدة) السلف من ربح البيع^(١) .

ولم يعترف بعضهم بالتقليد والتلفيق بين المذاهب في هذه المسألة ، مع أن ذلك واضح في فتاوى المفتين في المصارف والمؤتمرات وبحوث الباحثين ، وقد كان حاضرًا هذه الفتاوى والمؤتمرات ، وكان من الواضح أن نص الإمام الشافعي قد حذفت من آخره القطعة التي فيها الحرمة الصريحة للإلزام ، لتستبدل بها قطعة أخرى من المذهب المالكي فيها الإلزام في موضوع آخر . ولكن الكاتب ذكر أنه يجتهد ولا يقلد ، وإن وافق مذهبًا في جزء وغيره في جزء آخر^(٢) . لا شك أن الاجتهاد في شيء سبق الاجتهاد فيه ، إذا وصل صاحبه إلى رأي مخالف ، فعليه أن يرد على الاجتهادات كلها ، ولا يصح تجاوزها وغض النظر عنها .

المرابحة الملزمة وخضم الأوراق التجارية :

المرابحة المصرفية اقترحت في الأصل بديلاً لعملية خضم الأوراق التجارية (الخضم المصرفي)^(٣) . ولكنها بالإلزام لا تختلف عن الخضم إلا في أن المال فيها يمنحه المصرف الوسيط إلى الشاري ، وفي الخضم إلى البائع . ففي كل منهما ثلاثة أطراف : بائع حقيقي ، ومشتري حقيقي ، ومصرف وسيط . وقد ذكر أصحاب المrabحة أن هذا الخط التمويلي أو الائتماني يبدأ من المستهلك لا من التاجر ، مع ما في هذا من أن العميل قد يكون أيضًا تاجرًا لا مستهلكًا ، وهو الغالب .

(١) انظر كتابي : ربا القروض ص ٢٢ .

(٢) القرضاءوي في مقاله ص ١٢ .

(٣) حمود : تطويع ، ط ٢ ، ص ٤٣٠-٤٣١ ؛ والموسوعة العلمية والعملية ، ٤٩٨/٥-٥٠٠ و ٥٠٦ و ٢٨/٢٩ .

وإذا صح أنها تمويل استهلاكي ثلاثي الأطراف ، فهي تشبه في الغرب نظام التمويل المعروف بـ « بطاقة الائتمان » Credit Card, Carte de Crédit وتفصيل هذا في غير هذا الموضع .

وقد حاول بعضهم أن يجيب عن هذا بأن الخصم المصرفي مبادلة نقد بنقد والمرابحة سلعة بنقد^(١) . ولكن الناقد قد غفل عن أن تشبيه المربحة بالخصم يختص بالمربحة ذات الوعد الملزم ، وهي التي تؤول إلى نقد بنقد أكثر منه ، والسلعة لغو .

آراء منقحة :

الدكتور عبد الستار أبو غدة عضو هيئة الرقابة الشرعية في بيت التمويل الكويتي ، والمراقب الشرعي للبنك الإسلامي في الدانمارك ، قد انتقد ، في ورقته « أسلوب المربحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية » ، الذين انتقدوا المربحة المصرفية الملزمة (أي ذات المواعدة الملزمة) . ومع ذلك فقد توصل ، بعد صمت طويل ، إلى أن « الحقيقة أن زوال الشبهة تمامًا هو في القول بعدم لزوم الوعد رغم ما يحف بذلك من المخاطر التي لا تخلو عنها طبيعة التجارة ؛ وأسلوب المربحة أسلوب تجاري ، وليس أسلوبًا مصرفيًا للتمويل دون مخاطر^(٢) . فيستفاد من كلامه :

١- أن رأيه بعدم لزوم الوعد .

٢- وأن ذلك فيه مخاطر ، ولكن هذا من شأن التجارة ، والمربحة منها .

(١) حسن الأمين ص ٨٩ ، وأبو غدة ص ٢٠ .

(٢) أبو غدة ص ١٤ .

٣- المربحة الجائزة ليست أسلوبًا مصرفيًا للتمويل على المضمون ، بل هي أسلوب تجاري من شأنه أن يعرض الآخذ به للمخاطرة .

ولكن لفظ « تمامًا » قد يفهم منه أن لزوم الوعد فيه شبهة ، ولا بأس عنده بالعمل به مع بعض الشبهة ، وأن عدم اللزوم يصفى العملية من كل شبهة .

والأستاذ مصطفى الزرقاء كان من بين العلماء الذين اشتركوا في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي انعقد في دبي في الفترة ٢٣-٢٥ جمادى الآخرة ١٣٩٩ هـ = ٢٠-٢٢ مايو ١٩٧٩ م) ، ووافق على الإلزام في المربحة . وأكد موافقته هذه في ورقته عن « المصارف »^(١) .

غير أنه كتب مؤخرًا في مجلة المجتمع الكويتية (العدد ٨٤٣ لعام ١٤٠٨ هـ = ١٩٨٧ م) أن « الأمر الذي يمكن أن يلام عليه القائمون على هذه المؤسسات الإسلامية الهامة هو أخذهم بطريق جانبي في إدارة الأعمال الاستثمارية وتركهم للطريق الرئيسي والطبيعي . وأعني بذلك أنه عندما تأسست « بيوت الاستثمار » كان أمامها طريقان : أن تنزل إلى السوق وتنفذ مشاريعها الاستثمارية بصورة مباشرة ، فتدير أعمالها بنفسها ، أو بالمشاركة في مؤسسات تجارية عاملة في مجالات التجارة والصناعة ، وهو الطريق الرئيس المطلوب منها ، والطريق الجانبي هو « المربحة » (. . .) لقد بدأت « بيوت الاستثمار » بالطريق الأول الطبيعي ، وهو الاستثمار المباشر ، لكنها ما لبثت أن انحرفت عنه إلى طريق المربحة ، والسبب في ذلك أن القائمين على بعض تلك البيوت الاستثمارية لا يريدون تحمل مسؤوليات العمل الاستثماري في السوق .

(١) ص ١٢-١٣ ، وانظر أيضًا كتاب قراءات في الاقتصاد الإسلامي ص ٣٣٦ حيث أعيد فيه طبع الورقة نفسها ؛ وانظر الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص ٧١ .

فالمرابحة طريقة مريحة للبنك ، وتتم في المكاتب ، وعلى المناضد المريحة ، وبدون مشقة ، فالعميل يحدد المصدر وجهة الشراء ، ووظيفة البنك الشراء وممارسة الأعمال الورقية المكتبية (. . .) ما تفعله بعض بيوت الاستثمار أنها تختصر العقدين في عقد واحد ، بل ويطلبون من العميل التوقيع على وثيقة تلزمه بتحمل جميع المسؤوليات والمصاريف بل وحتى التأمين على البضاعة . فهذا الاختصار الذي أرادوا به الراحة وعدم تحمل المشقة أوقعهم في ملاحظات شرعية وانتقاد من العملاء الذين شكك بعضهم بالفرق بين هذا الأسلوب في المrabحة وبين ما تفعله البنوك الربوية العادية » (ص ٢٧) .

وتعليقاً على كلام الأستاذ الزرقاء ، نقول :

- ١- إن بعض الفقهاء أيضاً مسؤولون ، لأن القائمين على أمر المصارف إذا رأوا أن ما يفتي به هؤلاء الفقهاء هو مجرد حيل ، فإنهم يرون من الجدية أن ينفذوا الأمر بلا حيلة ولا تطويل ولا كلفة .
- ٢- اعتبر الأستاذ الزرقاء أن المrabحة طريق ثانوي (جانبي) ولو جازت .

٣- اعتبر التوسع فيها انحرافاً عن الجادة .

٤- رأى أن المrabحة أعمال مكتبية ورقية مريحة .

٥- ذكر أن العميل هو الذي يحدد جهة الشراء (المورد) .

٦- يُختصر أحياناً الطريق ، فيُجعل عقدان في عقد .

٧- قد يوقع العميل وثيقة تلزمه بتحمل كل المسؤوليات .

٨- ربما يعتبر هذا الكلام تنقيحاً لرأيه السابق . فقد كان من الضروري

أن يبين المفتي درجة ثقته بفتواه ، وشروط تطبيقها ، ومكانة العملية في سلم المصالح (المrabحة بالنسبة للقراض أو الشركة) .

وأخيرًا يبدو أن الدكتور علي أحمد السالوس كان تحفظ على الإلزام مع المتحفظين في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي . ولكنه اليوم عضو هيئة الرقابة الشرعية في مصرف قطر الإسلامي التي أفتت بجواز الإلزام ، ولا أدري إن كان رجوع عن رأيه .

المصرف الإسلامي هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والديون أم هو تاجر سلع ؟

عن قصد أو غير قصد ، لم يتعرض المفتون وكثير من الدارسين لهوية المصرف الإسلامي ، هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والقروض ، ويتجنب المتاجرة بالسلع كالבضائع والعقارات وغيرها ، أم هو تاجر سلع يتجنب المتاجرة بالنقود والقروض . فالمصارف (الربوية) كما بين الدكتور جمال الدين عطية تُحلُّ الربا لنفسها وتُحرِّم البيع^(١) ، أما المصارف الإسلامية فهي تحرم الربا على نفسها وتحل البيع ، كقوله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة : ٢٧٥] .

وتنص النظم المصرفية على أن المصارف لا يجوز لها شراء العقارات بقصد بيعها ، وإذا آل إليها عقار ، فعليها التصرف به خلال مدة قصيرة ، سنتين أو ثلاث على الأكثر . كما تحظر على المصارف العمل بتجارة الجملة أو التجزئة ، أو بالاستيراد أو التصدير^(٢) .

والظاهر أن المصارف الإسلامية تتأرجح بين البيع وسواه ، فتؤدُّ البيع ولكن من دون تحمل أعبائه ؛ وتحاول اجتناب الربا ، ولكن دون الدخول في عمق البيع . وترى في كتابة البعض تأرجحاً مماثلاً بين اعتبار المصرف

(١) مجلة الأمة ، العدد ٥٦ ، لعام ١٤٠٥ هـ ، ص ٤٦ .

(٢) انظر على سبيل المثال المادة ١٠ من نظام مراقبة البنوك في المملكة العربية السعودية .

الإسلامي بائع سلع ، أو وسيطاً مالياً أو بيت تمويل^(١) .

ولا شك أن إطلاق لفظ المصرف أو بيت التمويل على أي منشأة إنما يفيد معنى معروفاً هو الاقتراض والإقراض والمتاجرة بالقروض والنقود ، عن طريق عمليات الائتمان والمصارفة .

فكلما جنح المصرف الإسلامي نحو حقيقة البيع كان أقرب إلى تاجر السلع ، ولا معنى لإطلاق لفظ المصرف عليه . وكلما جنح نحو صورة البيع كان أقرب إلى تاجر القروض والنقود ، أي إلى المصرف معنى ولفظاً .

ولو تفكر العلماء في هذا لسهلت عليهم الفتوى فيما بعد ، ولصدروا في كل جزئية عن هذه الكلية ، عن هذه الهوية ، ولما كان لكل فتوى هوية^(٢) .

الخاتمة :

١- بيع المربحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء ، ولا نأخذ فيه بقول من قال إنه رباً ، أو إنه بيع أعاجم ، أو إن المساومة أفضل منه ، فلكل دور . وربح البائع فيه يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته . والحكمة من هذا البيع هي أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها ، وله ثقة بخبرة البائع مربحة وأمانته ، ويفضل أن يشتري بناءً على أمانة البائع ، لا بناءً على مساومته ومماكسته .

٢- بيع المربحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية يقوم على شراء

(١) القرضاوي في كتابه ص ١١٠ .

(٢) قحف ص ٦ .

المصرف سلعةً بطلب عميله ، بثمن معجل ، ومن ثمَّ بيعها إليه بثمن مؤجل ، وذلك بناءً على مواعدة بينهما ، ملزمة في بعض المصارف ، وغير ملزمة في مصارف أخرى . وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للمصرف إلا إذا اشترى المصرف السلعة .

٣- يحتل بيع المرابحة للآمر بالشراء ، في المصارف الإسلامية ، مكانة مهمة إذا ما قورن بعمليات المشاركة والقراض ، حتى إن بعض المصارف تكاد تقصر عملياتها التمويلية عليه . وذلك لأن مال المصرف فيه يكون مضموناً بأصله وربحه معاً ، في صورة تدفقات نقدية معلومة المبالغ والآجال مسبقاً .

٤- عبارة « بيع المرابحة للآمر بالشراء » أفضل منها عبارة « بيع المرابحة للواعد بالشراء » ، لأن لفظ « الأمر » يفيد أن المصرف مأمور ، أي كأنه وكيل مأجور ، أو يفيد على الأقل أن الطرفين (المصرف والعميل) ملزمان ، في حين أن بعض المصارف لا تلزم العميل . وقد يمكن تسمية العملية أيضاً « مواعدة على المرابحة » ، سواء كانت المواعدة ملزمة بعد ذلك أو غير ملزمة .

٥- لا يحسن أن يكون المصرف وكيلاً للآمر بأجر ، خشية اجتماع الإجارة والقرض ، لأن المصرف يقبض أجرة الوكالة مع كونه مقرضاً ، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلف ، والإجارة ضرب من البيع (بيع المنافع) . وذلك لما في هذا من فتح الذريعة لأخذ منفعة السلف من ربح البيع .

٦- لبيع المرابحة للآمر بالشراء ، في نظر أنصاره ، مزايا . فبالإضافة إلى ما ذكر من مزايا الضمان للأصل والعائد ، والمعلومية المسبقة للتدفقات النقدية لأقساط استرداد التمويل ، هناك أيضاً بعض العمليات

التي لا يمكن تمويلها بطريق القراض أو المضاربة ، حيث لا يكون ثمة ربح يتم الاشتراك فيه ؛ أو حيث لا تمكن الشركة ، مثل عمليات القطاع العام ؛ أو حيث لا تتراد الشركة .

٧- هناك فروق بين المربحة بمفهومها الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم ، والمربحة بمفهومها المصرفي الإسلامي الحديث ، وقد بينا هذه الفروق في فصل خاص .

٨- المربحة في المصارف الإسلامية غالبًا ما تكون مربحة مؤجلة ، لا حالة . ومن الجائز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن الحال . وقد برهنت على صحة هذا الرأي وقوته في مقالي « الحسم الزمني في الإسلام » عام ١٤٠٥ هـ ، ثم زدته تفصيلًا وتوثيقًا في مقالي « القول الفصل في بيع الأجل » عام ١٤٠٦ هـ ، لمواجهة من قال إن زيادة الثمن الآجل على العاجل ربًا محرّم ، ثم بسطته في كتابي « الربا والحسم الزمني » عام ١٤٠٦ هـ ، ولدي الآن صيغة منقحة ومزيدة بالمعلومات والمراجع ، أرجو نشرها قريبًا^(١) .

فلا شك عندي نقلاً ولا عقلاً في جواز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل ، وهذا مهم لطمأنة إدارة المصارف الإسلامية وعملائها والمتعاملين معها من مودعين ومساهمين .

٩- ولكن جواز الفرق بين الثمن المؤجل والمعجل لا يجوز الاستناد إليه لتمرير بعض الحيل الربوية ، مثل بيع العينة ، أو ما يماثله من حيل تستند إلى الحلال وصولاً إلى الحرام .

والعينة هي أن يبيعه شيئًا بثمن مؤجل ، ثم يشتريه منه بثمن معجل .

(١) تم نشرها بعنوان : بيع التقسيط .

وهي عند الفقهاء جميعًا حرام ديانة إذا كانت نية المتعاملين الحيلة الربوية ، وحرام قضاء عند الفقهاء الذين سدوا الذرائع . وسد الذرائع ثابت بحديث رسول الله ﷺ ، فقد منع بيع الذهب بالذهب بفضلي ونساء كي يسد الطريق على المقرضين بالربا أن يلجأوا إلى مثل هذا البيع . كما منع بيع الذهب بالفضة نساء ، كي يسد الذريعة إلى عقد القرض بالذهب يُردّ بالفضة ، أو بالعكس ، لا سيما وأن منفعة الذهب والفضة واحدة ، فكلاهما نقد . كما ثبت سد الذرائع بحديث النهي عن بيع وسلف ، كي لا يتوصل إلى منفعة السلف من ربح البيع . وهناك نصوص شرعية أخرى ، لكننا اخترنا ما هو مفيد في هذا السياق .

ومن المحتمل جدًا أن يلجأ المرابون إلى البيع لتحقيق أغراضهم ، فقد حرّم الله الربا وأحل البيع . وقد يصبح جواز الفرق بين الثمنين المؤجل والمعجل مرتعًا لأهل العينة للوصول إلى مآربهم الربوية .

ولهذا يجب التنبيه إلى الفرق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال ، فبيوع الأجل جائزة ، ولو بثمن مختلف باختلاف الأجل ، أما بيوع الآجال فهي بيوع مختلفة الآجال تتقابل وتتعاكس لتصبح السلعة فيها لغوًا ، وليخلص أصحابها إلى مقصودهم وهو القرض بزيادة .

لقد توسعت في هذا دفعًا لما رأيته من التباس في أذهان البعض .

١٠- المرابحة في المصارف الإسلامية تختلف صورها من مصرف إلى آخر ، باختلاف إدارته وهيئة الرقابة الشرعية فيه . فهي بيع جادّ في بعض المصارف ، وصوري في مصارف أخرى ، وبينهما درجات .

١١- المرابحة المصرفية ليست عملية مستحدثة كما ذكر البعض . وقد سبق لي أن أشرت إلى هذا في مقالي حول الموضوع بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ ، ثم في مجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ ، كما

أشار إلى هذا فيما بعد عدد من الباحثين ، منهم الدكتور أحمد علي عبد الله في رسالته للدكتوراه عن « المراجعة » عام ١٤٠٧ هـ .

وقد ضربت ، في هذه الورقة ، عددًا من الأمثلة على قدم هذه العملية ، من التاريخ القديم والحديث ، مثل نظام المراجعة المطبق في العهد العثماني ، والمراجعة في كتب متأخري الحنفية ، كابن عابدين في حاشيته وعقوده الدرّية ، والشيباني النحلاوي في درره المباحة .

١٢- المراجعة المصرفية إذا كانت المواعدة فيها ملزمة فهي غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة ، ولا نعلم لها مخالفًا . وقد ذكرنا نصوصًا في الموضوع من كل مذهب من المذاهب المذكورة .

١٣- بينا عددًا من الأدلة على عدم جواز الإلزام بالمواعدة في المراجعة ، لما في هذا الإلزام من محظورات شرعية وعقلية تترتب عليه .

١٤- توسع بعض العلماء المعاصرين في الأخذ بالمواعدة أولاً ، ثم في الإلزام بها ثانيًا ، حتى صارت حلاً سحريًا لعدد من المشكلات والقضايا القانونية المعاصرة ، كالتأمين والإجارة التمويلية والمصارفة وسندات المقارضة والمراجعة . . . إلخ . فوجب إفراد دراسات مستقلة لهذه المواعدة وتطبيقاتها الحديثة ، فما هو موجود منها حتى الآن لا يشفي غليل الباحث .

١٥- استند بعض العلماء المعاصرين إلى مذهب المالكية في الوعد متى يكون مُلزمًا قضاءً ، وذلك لتجوز المواعدة في المراجعة ، هذا والمالكية أنفسهم قد بحثوا هذه المراجعة ولم يجيزوا فيها الإلزام . فلا يصح طرد قاعدة الإلزام في الوعد حتى لو سلمنا بمذهب الإلزام به في الجملة .

١٦- زعم بعض الباحثين المعاصرين أن الإلزام بالوعد في المعاوضات أولى من الإلزام به في التبرعات ، فكان في هذا خروج على أحكام الغرر

وقواعده ، منها قاعدة الغرر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يُغتفر منه في المعاولات .

١٧- الأستاذ الدكتور الصديق الضير ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، يريان جواز إلزام المصرف بوعده ، إذا اشترى السلعة ، دون العميل . وقد بينت أوجه مخالفتي لهذا الرأي ، في موضعها من هذه الورقة ، ورأيت أن أستاذنا الكريم الدكتور الصديق قد بنى رأيه على نص كتاب الأم للشافعي ، فأخذ منه جواز الإلزام للمصرف والخيار للعميل ، وإني أختلف معه في هذا النص الذي فهمت منه ضرورة الخيار لكل منهما .

١٨- بينت الفرق بين المراجعة والوعد بالمراجعة إذا كان ملزماً ، أي بينت لماذا لجأ بعض العلماء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مواعدة ثم مراجعة ، وسيأتيك في الفصل القادم مزيد من البيان حول الإلزام بالوعد .

١٩- بينت أيضاً تناقض بعض الكتاب في أمر المراجعة . فهنا يقولون لك : « إن المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي » ، وهناك يقولون لك : « إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب » !

وفي موضع يقولون : « إن العميل ليست لديه الخبرة في الشراء ، ولا القدرة التنظيمية والإدارية عليه » . وفي موضع آخر : « إن العميل هو الذي يحدد السلعة وبائعها وثمرتها ، لأنه أكثر خبرة وقدرة » !

٢٠- وضعت بالاستناد إلى دراساتي ودراسات الباحثين السابقة رائراً (كاشفاً) للمراجعة على صورة أسئلة لاختبار مدى جدية المراجعة أو صورتها .

ومن فوائد هذا الرائر أنه يجمع الفتاوى المشتتة في مشهد شامل ، للوقوف على اتجاهها الكلي ، وتجميع جزئياتها ، واستخراج كوامنها .

٢١- ذكرت أمثلة وشواهد على الحالات التي لا يُكاد يرى فيها الفرق بين المراجعة والمراجعة .

٢٢- أوضحت ، خلافاً للبعض ، أن المواعدة الملزمة في المراهبة لا تجوز ، لا عند الفقهاء المتوسعين في الذرائع ، ولا عند غيرهم .

٢٣- تغلب الحيل على بعض صور المراهبة ، والحيل من الأمور الفقهية الدقيقة ، وهي أوضح ما تكون دراسة لدى شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم .

وقد استدل بعضهم بحديث التمر ، ولم يرَ فرقاً بين (التمر بالتمر) و (التمر بالنقد ، ثم النقد بالتمر) إلا في الصورة . وقد دفعت هذا التوهم بأن من يشتري التمر بالنقد ليس ملزماً بعد ذلك بالشراء من البائع نفسه ، ولو كان ملزماً أو مقيداً بذلك لأمكن الاستدلال للحيلة بهذا الحديث .

٢٤- يجب ألا يغيب عن البال في كل فتوى وبحث مقاصد الشريعة ومقاصد العقود ، ولا يجوز بحال تفرغ الشريعة من جوهرها ، ولا العقود من مقاصدها ، ولا المعاملات من روحها .

٢٥- ليس التلفيق جائزاً في كل حال . وقبل استمراء التلفيق ، يحسن وضع ضوابط وقواعد لهذا التلفيق . ومن البدهي أن العلماء الجديرين بوضع هذه الضوابط والقواعد ليسوا علماء التلفيق أنفسهم ، بل هم علماء الاجتهاد والابتكار والأفق العلمي الواسع .

ولا يجوز التلفيق أولاً ، ثم الادعاء لتصحيحه بأن هذا الرأي مبني على اجتهاد مطلق!

٢٦- المواعدة الملزمة في المراهبة تجعل العملية غير مختلفة عن عملية خصم الأوراق التجارية لدى المصارف . فالمراهبة مبلغ يزيد المصروف على الشاري ، والخصم مبلغ يقتطعه المصروف من البائع ، الأول رباً والثاني حطيطة .

٢٧- ربما تكشف لبعض علماء العصر ما في الإلزام بالمواعدة من آثار

سلبية ، فجعلتهم يُئذون وسأوسهم وشكوكهم ، فسجلوا تراجعًا ولو جزئيًا عن آرائهم .

٢٨- من المهم جدًا لاستقامة الفتوى والبحث أن تحدد أولاً هوية المصرف الإسلامي : هل هو تاجر سلع أم هو تاجر نقود وديون (وسيط مالي) ؟

يبدو أن وضع المصرف في نظر الكثير من المفتين والباحثين : يَبَيِّن بين ، فلا هو وسيط مالي تمامًا فلا يختلف إذن عن غيره ، ولا هو تاجر سلع تمامًا فتنتفي عنه صفة المصرف بالمرّة : عيني ببيع السلع ، ولا أقدر عليه ، إقدام على البيع شرعًا ، وإحجام عنه تطبيقًا . . . هذا هو سرُّ التَّارَاجُحِ! ^(١) .

٢٩- والخلاصة أنني من الناحية الشرعية مع العلماء الذين قالوا بالخيار لكل من المصرف والعميل ، وهم الشيخ عبد العزيز بن باز ، والدكتور محمد سليمان الأشقر ، ومن لحق بهذا الرأي مؤخرًا ، تمامًا أو على تردد ، ومن هو على هذا الرأي ، ولكنه لم ينشره ، أو لم يجد مناسبة لنشره .

٣٠- إن خدمة الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية لا تكون إلا من طريق الأصالة والابتكار وكدّ الذهن ، ولا تكون إلا من طريق الحلال المؤيد بكل أداة قوية من أدوات الاستدلال .

لقد توسعت في الخاتمة ، عسى لضيق الأوقات أن لا يقرأ بعضهم من هذه الورقة غيرها .

وهذا ما بلغ العلم القاصر ، وفوق كل ذي علم عليم ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين .

* * *

(١) قارن زاد المعاد لابن القيم ٨١٦/٥ ، وفقه المراجعة للبعلي ص ١٠٣ و ١٦٣ .

قرار المجمع

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت ، من ١ إلى ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ = ١٠ إلى ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨ م .

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي (الوفاء بالوعد ، والمرابحة للآمر بالشراء) ، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما .

قرر :

أولاً- أن بيع المرابحة للآمر بالشراء ، إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور ، وحصول القبض المطلوب شرعاً ، هو بيع جائز ، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم ، وتبعية الرد بالعيب الخفي ، ونحوه من موجبات الردّ بعد التسليم ، وتوافرت شروط البيع ، وانتفت موانعه .

ثانياً- الوعد (وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانةً إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقاً على سبب ، ودخل الموعد في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر .

ثالثاً- المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما^(١) ، فإذا لم يكن هناك

(١) إنني أرى الخيار للمتواعدين كليهما ، ولا أراه جائزاً لأحدهما فقط ، فهذا عندي من =

خيار فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده .

ويوصي المؤتمر :

في ضوء ما لاحظته من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء .

يوصي بما يلي :

أولاً- أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة ، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى .

ثانياً- أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية ، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق ، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء .

والله أعلم .

* * *

= التحكم ، وقد دافعت عن ذلك في هذه الورقة - المؤلف .

الوعد الملزم

في معاملات المصارف الإسلامية

هل يجوز أن يكون الوعد ملزماً إذا كان بديلاً لعقد محرم؟^(١)

في الوعد عند الفقهاء القدامى ثلاثة آراء :

- ١- الوفاء به مستحب ، وهو رأي الجمهور .
- ٢- الوفاء به واجب ، إلا لعذر ، وهو رأي ابن شبرمة وآخرين .
- ٣- الوفاء به واجب ، إذا دخل الموعد في ورطة (كلفة) ، كأن يقول له : تزوجْ ولك ١٠ آلاف ريال ، فإذا تزوج وجب عليه الوفاء بوعده . وهو رأي المالكية .

هذا الخلاف في الوعد المجرد خلاف منطقي ومقبول ، ويدخل في باب « ما يجوز فيه الخلاف » . لكن بعض الفقهاء المعاصرين قد نقلوا هذا الوعد من باب التبرعات إلى باب المعاوضات ، ليحل محل العقد . ففي المراجعة المصرفية (وغيرها) ، وجدوا أنها لا تجوز ، لأنها تدخل في بيع ما ليس عنده (السلعة غير موجودة لدى المصرف) ، فاستبدلوا الوعد بالعقد ، أي جعلوا العقد وعداً . ولو وقفوا هنا ، وكان الوعد غير ملزم ، لما كان فيه مشكلة . ولكنهم قالوا بعد ذلك ، وهنا تكمن الخطورة : نجعل الوعد ملزماً ، وأطالوا الكلام وفصلوا وشققوا وفرعوا

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٥ لعام ١٤٢٣هـ = ٢٠٠٣م .

وخوفوا الناس من عدم الوفاء بالوعد ، فحلَّ الوعد الملزم ، الحلال عندهم ، محل العقد الحرام في الشرع ، فهل يجوز ؟ أي فرق هنا بين العقد والوعد الملزم ؟

وبعض المصارف تدعي أن وعدها غير ملزم ، لكن العميل إذا لم يف بوعده حمَّله المصرف الضرر الناجم عن عدم الوفاء بالوعد ، فيا له من وعد غير ملزم !

ولعل أول من سنَّ سنة الوعد الملزم ، في المعاضات ، هو الشيخ مصطفى الزرقا ، في مدخله الفقهي^(١) ، ثم سرى ذلك إلى كتابه عن التأمين^(٢) ، ورأى فيه أن الوعد إذا كان من الجائر ، عند بعض الفقهاء ، أن يكون ملزمًا في التبرعات ، فمن الأولى بنظره أن يكون ملزمًا في المعاضات ! وتبعه في هذا الدكتور يوسف القرضاوي ، في كتابه عن المراجعة^(٣) . كما تبعه الدكتور حسن الشاذلي^(٤) . ونسب القرضاوي^(٥) إلى الحنفية اختلافهم في الاستصناع ، هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ والحقيقة أنهم اختلفوا فيه : هل هو عقد أم وعد ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى .

وتغلغل الوعد الملزم في فتاوى فقهاء المصارف الإسلامية ، كالشيخ محمد المختار السلامي ، والشيخ محمد تقي عثمانى ، والشيخ عبد الله المنيع ، والشيخ عبد الستار أبو غدة ، والشيخ علي القره داغي ، والشيخ حسن الشاذلي . . . ورأوه شيئًا عمليًا مريحًا ، فكلما أعتهم استباحة عقد

(١) ج ٢ ص ١٠٣٢ .

(٢) نظام التأمين ص ٥٨ و ١٣١ .

(٣) بيع المراجعة ص ٨٥

(٤) مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج ٤ ، ص ٢٧٢٠ .

(٥) في بيع المراجعة ، ص ١٠٥ .

محرم ، فهم يقولون : نجعل العقد وعدًا ، ثم نجعل الوعد ملزمًا ، وإذا بالحرام يصير حلالاً ! فكما يقال إن آخر الطب الكي ، فكذلك آخر الفقه الوعد الملزم . فهو الملاذ الأخير ، والسلاح الماضي لدى هؤلاء الفقهاء لاستباحة العقود المحرمة ، آخر المطاف ، وعند اللزوم . فالوعد الملزم يمكن أن يُستحل به كل عقد حرام . يا له من مفتاح سحري !

هذا الاتجاه في الفتوى غير مشروع ، وفوق ذلك فإن من نتيجته أن يكون العمل المصرفي « الإسلامي » موافقاً للعمل المصرفي التقليدي ، بل قد يصير أكثر تعقيداً وغموضاً وكلفة .

إنني أستطيع القول بأنه إذا حرم العقد في شيء حرم فيه الوعد الملزم . فهذه قاعدة كلية ، أطلب فيها رأي من يجعل الوعد الملزم محل العقد ، فيصير عنده الحرام حلالاً !

إن خلاف الفقهاء في الوعد المجرد لا يجوز سحبه إلى الوعد الذي يحل محل العقد . فهنا لا يجوز أن يكون الوعد ملزمًا بحال ، والخلاف فيه غير جائز ، ويجب فيه الخروج من الخلاف إلى القول بعدم الإلزام ، قولاً واحداً .

ولكثرة المغالبة بين الفقهاء المعاصرين في الوعد ، جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي ، لعام ١٤٠٩ هـ ، معبراً عنها وعن الشد والجذب بين الفريقين المتنازعين . فقد قرر المجمع :

١- أن الوعد (وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزمًا للواعد ديانةً ، إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقاً على سبب ، ودخل الموعد في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام ، في هذه الحالة ، إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بلا عذر .

٢- وأن المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة ، بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما . فإذا لم يكن هناك خيار ، فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع ، حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده .

والمأخذ على هذا القرار :

١- استند المجمع إلى بحوث في الوعد ، جاءت منفصلة عن موضوع المرابحة ، وتجاهل كاتبوها صلة الوعد بالمرابحة ، مع أن أحكام الوعد المجرد تختلف تماماً عن أحكام الوعد في المرابحة وسائر المعاوضات .

٢- لاحظت ، بعد صدوره ، أن عددًا من العلماء والباحثين ، إذا كانوا من فقهاء البنوك الإسلامية أنصار الإلزام بالوعد ، أحالوا إلى الفقرة الأولى منه ، وإذا كانوا من خصومه أحالوا إلى الفقرة الثانية منه . فالفرق الأول يستغل هذه الصياغة ، ويفهمها على شاكلته . وربما ناضل ممثلوه كثيرًا حتى وصلوا إلى هذه الصياغة .

٣- ميّز القرار بين الوعد والمواعدة ، ولئن كان المراد من الوعد هو التبرعات ، ومن المواعدة المعاوضات ، إلا أن أنصار المواعدة الملزمة يحيلون ، كما قلنا آنفًا ، إلى الفقرة الأولى المتعلقة بالوعد ، وإن كان من الواجب عليهم الإحالة إلى الفقرة الثانية المتعلقة بالمواعدة . ومع ذلك فإني أرى أن هذا التمييز بين الوعد والمواعدة تمييز غير مفهوم علميًا . وكان من الأفضل أن يقال بأن الوعد المجرد يجوز أن يجري فيه خلاف الفقهاء في الإلزام وعدمه ، وأما إذا كان الوعد بديلًا لعقد محرم ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا بحال ، لأن العقد إذا حرم في شيء حرم فيه الوعد الملزم . يضاف إلى ذلك أن الوعد والمواعدة شيء واحد ، لأن الإنسان

في الوعد لا يمكن أن يقال بأنه يعد نفسه ، ففي كل منهما طرفان : طرف إيجاب ، وطرف قبول .

٤- منع القرار الإلزام للطرفين ، ولكن أجازاه لأحدهما . وهذا تحكم غير مفهوم أيضاً ، فالواجب إما الإلزام للطرفين ، أو الخيار لهما ، أما الإلزام لأحدهما دون الآخر ، فهذا غير منطقي ولا مقبول ، ويعبر عن فهم غير صحيح لبعض النصوص الفقهية ، كنص الأم للإمام الشافعي^(١) ، كما أن فيه مفاجأة ، لأن بحوث المجمع ومداخلاته ، في الموضوع ، لا تؤدي إلى هذه النتيجة ، باستثناء رأي الدكتور الصديق الضرير ، وكانت المناقشات تجري خلاف رأيه^(٢) .

والخلاصة فإن الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، كبيع ما ليس عنده ، فلا يجوز أن يكون ملزماً ، لأن الوعد الملزم كالعقد . وكل قول بإلزام الطرفين أو أحدهما ، بطريقة صريحة أو ضمنية ، بمذكرة تفاهم أو باتفاق جانبي ، أو بأي حيلة أخرى ، فإنه لا يستند إلى أساس مشروع . وسحب الخلاف في الوعد بين الفقهاء القدامى ، من نطاق التبرعات إلى نطاق المعاوضات ، إنما هو غلط أو مغالطة . ويجب أن يكون الغرض من البحث والفتوى هو البحث عن الحقائق ، لا البحث عن الحيل ، ولو كانت محرمة . فالحيل المحرمة خداع ونفاق وشعوذة واستهزاء بالمحرمات الشرعية ، أو عدم اعتقاد بحرمتها ، وربما أخرجت صاحبها من الدين والعياذ بالله ، وفيها تشويه لكمال الشريعة وجمالها ، وإعانة لغير المسلمين على الاستهزاء بها ، والاستخفاف بأتباعها ، وإضرار بدين

(١) ج ٣ ص ٣٣ .

(٢) انظر مخالفة الشيخ عبد الله بن بية ، والشيخ يوسف القرضاوي ، والشيخ عبد الله البسام ، في مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج ٢ ، ص ١٥٥١ و ١٥٦٦ و ١٥٩٢ على التوالي .

المسلم وعلمه وعقله وسمعته ، وتشويه لعقول الطلاب والدارسين
والباحثين والمفتين وسائر الناس . وقد بين ذلك ابن بطة (- ٣٨٧هـ)
في : « إبطال الحيل » ، وابن تيمية (- ٧٢٨هـ) في : « إقامة الدليل على
إبطال التحليل » ، والشوكاني (- ١٢٥٠هـ) في : « أدب الطلب »
(ص ١٦٩ - ١٨٠) ، ومحمد الحامد في : « ردود على أباطيل »
(ص ٥١٢ و ٥٣٥ و ٥٣٩ و ٥٤٨ و ٥٦٣) ، ومحمد عبد الوهاب بحيري
في : « الحيل في الشريعة الإسلامية » ، ومحمد بن إبراهيم في :
« الحيل الفقهية في المعاملات المالية » ، والله أعلم بالصواب .

* * *

التورق

هل أجازته جمهور الفقهاء ؟ (١)

على سبيل الاختصار ، أذكر القارىء بأنه إذا اشترى أحدهم سلعة بثمن مؤجل قدره ١٢٠ مثلاً ، ثم أعاد بيعها إلى بائعها بثمن معجل قدره ١٠٠ ، فهذه هي العينة ، فإذا باعها إلى شخص ثالث فهذا هو التورق ، أي كأنه اقترض ١٠٠ في مقابل ١٢٠ ، لأن السلعة لغو ، غير مرادة . ولا شك أن هذا حرام إذا كان هناك تواطؤ على إعادة البيع ، أو عادة ، أو شرط ، أو نظام . وما يحدث في المصارف اليوم هو أن العميل يوكل المصرف بالشراء ، ثم بالبيع ، ليحصل على ١٠٠ معجلة في مقابلة ١٢٠ مؤجلة .

وهذه العملية جائزة لو كانت مجرد بيع وشراء ، بحيث لا يعلم البائع الأول والمشتري الثاني أن المتورق إنما يفعل ذلك لأجل النقود ، لا لأجل الانتفاع بالسلعة استهلاكاً أو استعمالاً ، ولا لأجل التجارة بها وإعادة بيعها بربح . فهي جائزة له ولا سيما إذا لم يجد من يقرضه . على أنه إذا كان يريد المال لضرورة فإن الضرورات تبيح المحظورات ، وعندئذ تجوز الفائدة ، وغالباً ما تكون أقل كلفة من العينة والتورق .

إن موضوع التورق من الموضوعات الساخنة جداً في هذه الأيام الأخيرة ، لأنه أخذ في الانتشار السريع في المصارف . فقد انعقدت له

(١) منشور في مجلة الفتح ، الشارقة ، العدد ٤٥ ، ربيع الآخر ١٤٢٥ هـ .

مؤخرًا عدة مؤتمرات وندوات ، منها مؤتمر جامعة الشارقة ٢٤-٢٦/٢/١٤٢٣هـ ، وندوة البركة في البحرين ٨-٩/٤/١٤٢٣هـ ، وفي مكة المكرمة ٦-٧/٩/١٤٢٣هـ ، ودورة المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة ١٩-٢٤/١٠/١٤٢٤هـ .

وقدمت في هذه الدورة ٧ أوراق ، كلها في التورق الذي بدأ تطبيقه في بعض المصارف ، ولا سيما التقليدية منها ، عام ٢٠٠٠م ، وفي بعضها الآخر عام ٢٠٠٢م . وقد يبلغ التمويل الواحد مليون ريال ، تسدد على ٨٤ قسطًا شهريًا .

ومع أن جميع هذه الأوراق ، باستثناء اثنتين منها ، تتفق على تحريم التورق المصرفي ، كما يجري اليوم في المصارف . غير أن بعض هذه الأوراق دافع عن التورق الفقهي القديم ، ونسب جوازه إلى جمهور الفقهاء . فالصديق الضير ومحمد تقي العثماني ، وكلاهما من أعضاء هيئات الرقابة الشرعية في العديد من المصارف ، يتفقان على ذلك ، إلا أن الضير يؤكد هذا على سبيل التحكم بدون إثبات ، والعثماني حاول إثباته ، ولكن بطريقة لا تخلو من بعض التكلف والتعسف . فقد ذكر أن المختار عند الحنابلة جوازه (ص ٦) ، وهذا وإن ذكره بعض الحنابلة إلا أنه غير مسلم ، بل إن اثنين من كبار الحنابلة ، وهما في طليعة فقهاء المذهب ، يصرّان على تحريمه ، وهما ابن تيمية وابن القيم ، ويقولان بقول عمر بن عبد العزيز بأن التورق أخية الربا ، أي ذريعتة^(١) . ومع ذلك لا بأس أن يقال في مذهب الحنابلة : إن في المسألة قولين ، كما أثر عن إمام المذهب نفسه . والخلاف بين الحنابلة حاد جدًا ، تدل عليه نصوص ابن تيمية وابن القيم وغيرهما .

(١) النهاية ٣٠/١ .

ونقل العثماني عن الشافعية أنهم أجازوا العينة ، فيكون التورق جائزاً من باب أولى (ص ٨) . ولعل هذا الرأي « هو الصحيح المعروف في كتب الأصحاب » ، كما قال النووي في روضة الطالبين ٤١٩/٣ . واستدل الشافعية^(١) بحديث تمر خبير ، وفيه نظر . لكن من المهم أن نذكر هنا أن الشافعية يطلون العينة إذا صارت عادة غالبية في البلد ، أو إذا كانت البيعة الثانية مشروطة في الأولى^(٢) . ومن المتوقع أن يكون موقفهم من التورق كذلك . هذا ولم يجمع الشافعية على جواز العينة ، فقد ذهب بعضهم إلى أنها مكروهة .

لكن هناك مآخذ على العثماني في استنباط مذهب المالكية ومذهب الحنفية ، على الخصوص . فلم أجد في نصوص الفقه المالكي ما ادعاه العثماني من أن المالكية لم يدرجوا صورة التورق في بيوع الآجال (ص ٩) . ولا أشعر أبداً أنه استقصى صور بيع الآجال ، التي تبلغ عندهم ١٠٠٠ صورة وأكثر ، غاية ما فعله أنه نقل نصاً للقرافي يقول فيه : « إنا نمنع أن يكون العقد الثاني من البائع الأول »^(٣) . وهذا الاستنباط غير مسلم ، لأنه معتمد على مفهوم المخالفة ، كما أن المسألة ليست بهذه السهولة ، فهي مضطربة وغامضة ومعقدة وخلافية جداً في نصوص الفقهاء .

وعند الكلام عن مذهب الحنفية ذكر العثماني أن التورق خلاف الأولى (ص ١٢) . والحقيقة أن الخلاف في التورق ، الذي هو من صور العينة عندهم ، خلاف شديد جداً ، حتى إن أحد أعمدة المذهب (أبا يوسف)

(١) الحاوي ٣٥٣/٦ .

(٢) روضة الطالبين ٤١٩/٣ .

(٣) الفروق ٢٦٨/٣ .

يقول : العينة جائزة مأجور من عمل بها ، وقد فعلها كثير من الصحابة ، وحمدوا على ذلك ، ولم يعدوها من الربا ! ونظيره في المذهب (محمد بن الحسن) يقول : هذا البيع على قلبي كأمثال الجبال ، اخترعه أكلة الربا^(١) . كما أن الحنفية اعتبروا البائع في الصورة مقرضاً في الحقيقة ، والمشتري في الصورة مقترضاً في الحقيقة ، وأن العملية هي بيع في ظاهرها ، وقرض في باطنها^(٢) .

والخلاصة أن التورق ، بصورته القديمة ، قد يكون جائزاً عند بعض الحنفية (مثل أبي يوسف) ، وعند بعض الشافعية (مثل الإمام الشافعي) ، وعند بعض الحنابلة (مثل ابن مفلح) . ولكن لا يمكن المجازفة بالقول بأن المذاهب الأربعة تجيزه ، ولا بأن جمهور الفقهاء يجيزونه .

لذلك من العجيب أن يقول العثماني : « إن المختار في جميع هذه المذاهب جواز التورق ، غير أنه يوجد عند الحنابلة والحنفية قول بالكراهة » (ص ١٣) . ولو عكس لأصاب ، كأن يقول : المختار عدم جوازه ، وهناك قول بالجواز عند بعض الحنابلة والحنفية (والشافعية) . ولعل هذا ما عبر عنه ابن تيمية بقوله : إنه مكروه في أظهر قولي العلماء^(٣) ، والكراهة قد تعني التحريم ، ولا سيما عند السلف .

ولا أدري كيف يكون التورق جائزاً عند جمهور الفقهاء ، وممنوعاً عند ابن تيمية وابن القيم ؟ فالمعروف عنهما أنهما قد يجيزان شيئاً يمنعه

(١) حاشية ابن عابدين ٢٧٣/٥ ؛ والفتاوى الهندية ٢٠٨/٣ ؛ وفتاوى ابن تيمية ٤٤٢/٢٩ .

(٢) الفتاوى الهندية ٢٧٩/٢ .

(٣) الفتاوى ٤٤٢/٢٩ .

جمهور الفقهاء ، أما أن يحرم شيئاً يجيزه جمهور الفقهاء فهذا غريب ، لما عرف عنهما من أنهما ميسران ، ومناهضان للحيل .

قال ابن القيم : « كان شيخنا (ابن تيمية) ، رحمه الله ، يمنع من مسألة التورق ، وروجع فيها مراراً ، وأنا حاضر ، فلم يرخص فيها ، وقال : المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيها بعينه ، مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها . فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى (الفائدة) ، وتبيح ما هو أعلى منه (حيلة التورق) »^(١) .

ومن العجيب أن يقول العثماني بأن ليس هناك نص يمنع التورق ، وأن إدراجه في العينة لا مستند له (ص ١٥) . والحقيقة أن القياس يمنعه ، ولا سيما إذا كان هناك تواطؤ بين أطرافه ، وإدراجه في العينة هو الأصل ، وتسميته بالتورق عند بعض الحنابلة ، لم يكن الغرض منه إلا محاولة تمييز العينة الجائزة من العينة الممنوعة . وتعريف العينة عند جمهور الفقهاء يشمل التورق ، ففي حاشية الدسوقي ٨٨/٣ أن العينة سميت كذلك « لإعانة أهلها للمضطر على تحصيل مطلوبه على وجه التحيل ، بدفع قليل في كثير » . فهذا ينطبق على العينة والتورق معاً .

كما أن من العجيب أن يقول العثماني أيضاً : « إن التورق حيلة مشروعة (. . .) للحصول على النقود ، ولكنها بالرغم من كونها جائزة لا تخرج عن كونها حيلة » ! (ص ١٨-١٩) ، وأن يقول أيضاً بأن : « الربا إنما يتحقق إذا كان دافع الأقل وآخذ الأكثر واحداً ، فإذا اختلف الدافع والآخذ (. . .) اندفعت شبهة الربا » (ص ١٤) . وهذا غير مسلم ، لأن هناك طرفاً آخر هو المقترض ، دفع الأكثر وقبض الأقل . وذكر العثماني أنه كان وإخوانه يفتون بالتورق وأمثاله من الحيل

(١) إعلام الموقعين ١٨٢/٣ .

للتيسير على المصارف ، وللفرار من الربا الصريح (ص ٢٠) ، وكأن الربا التحايلي أفضل عندهم من الربا الصريح ، أو أقل سوءاً ! مع أن الربا التحايلي يفتح باباً طليقاً للربا الفاحش . كما أن التورق ، إذا كان عادة أو شرطاً ، صار مثل العينة تماماً ، ولا أحد يجيزه ، حتى الإمام الشافعي . وقد يطلق التورق مع أنه في حقيقته عينة ، وعندئذ يكون هذا من باب حيلتين في حيلة ، أو حيلة مركبة .

هذا ولم يتجرأ أحد من الفقهاء القدامى على ما تجرأ عليه بعض الفقهاء المعاصرين من ادعاء أن التورق أجازة جمهور العلماء ، أو المذاهب الأربعة .

* * *

التورق في البنوك^(١)

هل هو « مبارك » أم مشؤوم

هل هو من باب « التيسير » والرخص أم من باب الحيل ؟

هل هو مخرج شرعي أم وسيلة إلى الربا الفاحش ؟

تعريف التورق :

التورق : طلب الورق ، والورق (بكسر الراء ، وقد تفتح) : الفضة ، أو الدراهم الفضية . والمقصود هنا هو عموم النقود ، لا خصوص النقود الفضية . وفي الاصطلاح : هو أن يشتري سلعة بثمن مؤجل ، ثم يبيعها نقدًا بثمن أقل ، ليحصل على النقد . فإن باعها إلى البائع نفسه فهو العينة ، وإن باعها إلى غيره فهو التورق . والعينة من العين ، وهو هنا : الذهب ، أو الدنانير الذهبية ، أو النقود عمومًا .

مظان بحثه عند الفقهاء :

في الربا ، أو في البيوع الفاسدة ، أو في الحيل ، أو في العينة .

أهمية بحثه :

مطبق اليوم في عدد من المصارف والنوافذ الإسلامية . وربما يدخل ضمناً في عمليات تأخذ أسماء أخرى ، كالمرابحة والإجارة التمويلية .

(١) منشور على موقع مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، ١٢/٨/١٤٢٤هـ (حوار الأربعاء) .

فالعينة والتورق والمراوحة والإجارة كلها فيها بيعتان : إحداهما مؤجلة ،
والأخرى معجلة ، وهو ما عبر عنه الفقهاء ، بقولهم على لسان
المتعاملين : اشترِ هذه السلعة بنقد ، حتى أشتريها منك إلى أجل .
ولا يعني هذا أن البيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل غير جائز ، بل يعني
عدم جواز اتخاذ البيوع المؤجلة والمعجلة حيلة إلى الربا . وكثير من
الحيل الربوية ترد بالفحص والتمحيص إلى العينة ، أو إلى القرض
الربوي .

كتاباتي السابقة :

عدة كتابات منها : في صحيفة الشرق الأوسط ١٠/١١/١٩٩٨ م ،
و ٢٠/١١/١٩٩٨ م ، وفي صحيفة الحياة ١/١٢/١٩٩٨ م ، وفي مجلة
الفتح رجب ١٤٢٣ هـ .

حكم التورق :

هو الجواز عند البعض ، وبدون تفصيل ؛ والمنع عند البعض الآخر .
فبعضهم يعدّه « مباركًا » و « تيسيرًا » ، والبعض الآخر يعدّه فضيحة .
ونسب المجيزون المعاصرون جوازه إلى جمهور الفقهاء القدامى .

المجيزون للتورق من المعاصرين :

من الأفراد : يوسف القرضاوي ، لدى دفاعه عن المراوحة
المصرفية الملزمة ، وعبد الله المنيع ، ونزيه حماد ، وعلي القره
داغي . . . ومن الهيئات : هيئة كبار العلماء في السعودية ، والمجمع
الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة ، والموسوعة
الفقهية . وأكثرهم أعضاء في هيئات الرقابة الشرعية لدى البنوك
والمؤسسات المالية الإسلامية .

المانعون :

لا يبعد أن بعض فقهاء البنوك الإسلامية سيمنعونه استجابة لرغبات بعض رجال الأعمال والجمهور وضغوطهم ، وضغوط المنافسة بين البنوك ، على طريقة : تورقنا أحسن من مرابحتكم ، وإجارتنا أحسن من تورقكم . . .

رأيي في التورق هو التفصيل :

١- فالتورق فيه ثلاثة أطراف ، كما بينا ، والمتورق يريد الورق ، أي النقود . فإن لم يعلم الطرفان الآخران بمراده ، فربما يكون هذا هو الذي أجازته جمهور الفقهاء ، ويغلب أنه من باب البيع والشراء ، وليس من باب الحيلة الربوية . لماذا أجازته الجمهور ، لا الجميع ؟ ربما لأن أحد الأطراف ، وهو المتورق ، لا يريد السلعة ، بل يريد النقود ، دون أن يصرح بذلك للطرفين الآخرين . وإني أرى أن الحالة الوحيدة التي يكون فيها التورق جائزاً هي أن المضطر إلى المال ، إذا لم يقرضه أحد ، لجأ إلى التورق ، بدون إعلامه الطرفين الآخرين بمقصوده الحقيقي . فهو مضطر ، والضرورات تبيح المحظورات ، ويستطيع أن يلجأ إلى القرض بفائدة ، ولا سيما إذا كان معدل الفائدة على القرض أقل من معدلات الفائدة على التورق . ولعل هذه الحالة التي ذكرتها هي أصل التورق الجائز ، حيث الاضطرار ، وحيث لم يوجد من يقرض بلا فائدة ، أو بفائدة أقل ، أي إن التورق في هذه الحالة يجوز عند الضرورة ، كالفائدة .

٢- أما إذا علم الطرفان الآخران ، في صورة تواطؤ أو اتفاق أو لائحة أو نظام (كما هي الحال في المصارف والنوافذ الإسلامية) ، فإن أحداً

لا يجيزه ، لأنه يصبح في حكم العينة ، وحتى الإمام الشافعي لا يمكن أن يجيزه . نعم أجاز العينة قضاءً ، ولكن لم يجزها ديانةً . فإذا صرح المتورق بمراذه امتنع التورق قضاءً وديانةً ، عند الشافعي وغيره . وإذا وجدت هنا ضرورة ، إلا أنها لا تبرر قيام المصارف على أساسها ، إذ في حال الضرورة يستباح المحظور ، فائدة أو تورقاً . فإذا وجدت الفائدة ، فماذا يضيف التورق في هذه الحالة ، إلا الحيلة والكلفة ؟ فالذين يجيزون التورق في مثل هذه الحالات ، عليهم أن يجيزوا الفائدة من باب أولى .

فالعينة والتورق كلاهما فيه بيعتان ، وكلاهما فيه بيعة مؤجلة وأخرى معجلة ، وكلاهما فيه سلعة وسيطة لاغية ، غير مقصودة حقيقة ، تقبض ثم تعاد ، وربما لا يتم تقابضها بالمرة ، وقد لا تتحرك من أرضها ، وقد لا يكون لها وجود أصلاً (سلعة افتراضية) . والفارق بين العينة والتورق هو أن في العينة طرفين ، وفي التورق ثلاثة ، ولكن علم الأطراف الثلاثة يجعل التورق عينة بلا ريب ، ويكون الاختلاف بينهما عندئذ ، في عدد الأطراف ، شكلياً لا أثر له في الحكم .

هل يمكن الاحتجاج لجواز التورق بحديث : (بع الجَمْع بالدرهم) ؟

حديث : (بع الجمع بالدرهم ، ثم ابتع بالدرهم جنباً) حديث صحيح ، ومتفق عليه . لكن لا يمكن الاحتجاج به للتورق ، لأن الغرض من الحديث هو الخروج من الربا ، والغرض من التورق هو الدخول في الربا . كما أن بائع الجمع ليس ملزماً بالشراء من بائع الجنب . فالبيعتان في الحديث مستقلتان إحداهما عن الأخرى ، وليس كذلك التورق المتفق عليه بين أطرافه الثلاثة .

هل يمكن الاحتجاج للتورق بأن ليس فيه إكراه ولا اضطرار
ولا استغلال لضعف أو حاجة ؟

يمكن الاحتجاج بهذا في القرض الحسن الخالي من الفائدة ، لا في
التورق الذي تزيد فائدته على معدل فائدة القرض الصريح . وبمثل هذه
الحجج احتج أنصار الفائدة ، لإباحة الفائدة على القروض الإنتاجية ، أو
القروض الاستهلاكية الممنوحة إلى الأغنياء . وقد رفضها هؤلاء العلماء
أنفسهم ، فكيف يعودون للاحتجاج بها في التورق ؟

هل الأصل في التورق الجواز ؟

لا يمكن أن يقال ذلك ، لأن للتورق صلة بالربا والعينة والحيل
الربوية ، فصار الأصل فيه هو المنع .

هل أجازته جمهور الفقهاء ؟

ادعى بعض الباحثين أن التورق أجازته جمهور الفقهاء ، وهذا في
معرض استدلالهم لجواز التورق المصرفي ، مع أن هذا التورق كما قلنا
هو تورق منظم ومعلوم لأطرافه الثلاثة ، ولا يمكن أن يجيزه فقيه قديم أو
معاصر ، يُعَوَّل على فقهه .

قد يصبح التورق عينة :

بيننا أن التورق عندما يكون معلومًا لأطرافه الثلاثة ، فهو في حكم
العينة ، حتى إن جمهور الفقهاء ، عدا الحنابلة ، بحثوه في العينة ،
وسموه عينة ، وجعلوه من صورها ، ولم يسموه تورقًا .

ثم إن التورق عندما يطلق يفترض أنه متعلق بحيلة ربوية . نعم هو
بيع ، ولكنه بيع في الصورة فقط ، وليس المراد منه السلعة ، إنما المراد
منه الحصول على الورق ، أي النقود . فالتورق طلب الورق ، وفي

الحديث : « لا تبيعوا الورق بالورق إلا مثلاً بمثل »^(١) . واليوم يعبر عن الوحدة النقدية في بعض البلدان بأنها ورقة ، أي ورقة من الأوراق النقدية ، فيقال في بلاد الشام : هذه السلعة بـ ١٠٠ ورقة ، أي بـ ١٠٠ ليرة سورية .

والفقهاء المعاصرون الذين يجيزون التورق هم يمنعون العينة ، فإذا صار التورق كالعينة ، فكيف لا يمنعون ؟ هل يحكمون على مجرد الألفاظ والصور والمباني ، ولا يريدون لسبب أو لآخر الغوص في المقاصد والحقائق والمعاني ؟

هل التورق من باب التيسير والرخص أم من باب الحيل ؟

يدعي البعض أن التورق هو من باب التيسير ، أو من باب الرخص ، والصحيح أنه من باب الحيل . ذلك لأن الرخص كالعزائم في الشرع ، بل إن إتيان الرخصة ، في موضعها وبشروطها وبلاستدلال الصحيح عليها ، أفضل من إتيان العزيمة . والمنهي عنه هو تتبع الرخص ، بالتحكم والهوى ، وقد تكون الرخصة حيلة ، وتكون تسميتها بالرخصة من باب الإمعان في الحيلة .

معدلات التورق ومعدلات الفائدة :

المصارف والنوافذ الإسلامية ، عند تمويلها للغير بأسلوب التورق ، تستطيع الحصول على معدلات فائدة أعلى من معدلات القرض بفائدة ، لأنهم عند القرض يتحدثون عن فائدة ، وعند التورق يتحدثون عن ربح ، لأن التورق بيع . وعندئذ تفلت معدلات الربح المزعوم من رقابة البنوك المركزية على معدلات الفائدة ، وتحصل بنوك العينة ، أو البنوك « المتورقة » ، على معدلات فائدة فاحشة ، لا يستطيع جمهور الناس أن

(١) متفق عليه .

يفطنوا إليها لأنها تستر عليها في عقودها ، ولا تفصح عنها ، وإن أفصح عنها الموظف المختص فغالبًا ما يلجأ إلى المغالطة ، كأن يصرح بمعدل فائدة بسيطة بدل المركبة ، وكأن العميل يسدد الدين كله دفعة واحدة في نهاية المدة ، ولا يسدده على أقساط دورية ، وربما تكون شهرية !

وهكذا قدم الفقهاء المعاصرون الذين أفتوا بالتورق ذريعة أخرى للبنوك ، لكي تتوصل إلى معدلات ربوية فاحشة ، ولا سيما عند تعاملها مع الأفراد والمستهلكين ، الذين لا يتماثلون معها في المعلومات المتعلقة بالرياضيات المالية والتجارية .

أحسن ما قيل في التورق :

قال ابن تيمية : « المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيه بعينه ، مع زيادة كلفة شراء السلعة وبيعها والخسارة فيها . فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى ، وتبيح ما هو أعلى » . والضرر الأدنى هو الفائدة ، والأعلى هو التورق .

فعلاً فإن الذي يشتري السلعة تورقاً يخسر نتيجة شرائها وإعادة بيعها . فكيف إذا كان معدل التورق أعلى من معدل الفائدة ؟ فإن الخسارة عندئذ ستكون أكبر بكثير . وعلى هذا فلا يتصور أن يحرم الشارع الفائدة ، ويبيح التورق ، أي إن الفائدة إذا كانت حراماً ، فالتورق حرام من باب أولى .

قال أيوب السخيتاني : « لو أتوا الأمر على وجهه لكان أفضل » ، أو أقل سوءاً ، أي إن الفائدة أفضل من التورق ، أو أقل سوءاً منه .

وقال ابن عباس : دراهم بدراهم بينهما حريرة ! أي المقصود : دراهم بدراهم أكثر منها ، والبيع صوري ، والسلعة لغو ، والقرض الربوي هو المقصود .

* * *

قرار هيئة كبار العلماء في الإيجار المنتهي بالتملك

صدر عن هيئة كبار العلماء بالمملكة قرار في ١١/٦/١٤٢٠هـ ، بأغلبية أعضاء الهيئة ، بعدم جواز الإيجار المنتهي بالتملك . وعدد أعضاء الهيئة الموقعون على القرار ٢٠ عضواً ، خالف منهم ثلاثة ، وغاب واحد لمرضه . ولا أعرف حجة المخالفين . وقبل أن أبين حجة المؤيدين للمنع ، من نص القرار ، أشرح للقارئ معنى هذا الإيجار .

يستطيع البائع أن يبيع سلعته بثمن مقسط على أقساط ، وعندئذ تنتقل ملكية السلعة المباعة إلى المشتري ، بمجرد عقد البيع . ويستطيع البائع أن يأخذ رهناً ، أو يقبل كفالة شخصية . ويرى هذا البائع ، إذا كانت السلعة قابلة للإيجار (مثل السيارات ، والآلات . . .) ، أن الاحتفاظ بملكية المبيع ، حتى سداد آخر قسط ، أفضل له من الرهن والكفالة ، لأن السلعة تبقى في ملكيته ، خلال هذه الفترة . ولتحقيق مراده ، يلجأ إلى إيجار السلعة ، بدل بيعها ، لأن الإيجار لا ينقل ملكية السلعة ، بعكس البيع ، فإنه ينقل ملكيتها . وبعد استيفاء الأقساط كلها ، يقوم بنقل هذه الملكية ، بيعاً بثمن رمزي (ريال واحد مثلاً) ، أو هبة بدون ثمن . هذا هو معنى الإيجار المنتهي بالتملك ، وله أسماء أخرى ، مثل : الإيجار الساتر للبيع ، فالظاهر أنه إيجار ، والباطن أنه بيع .

قد يقال هنا إن العملية عبارة عن إيجار وبيع ، فلا تنافي بينهما ، لأن الإيجار ضرب من البيع (بيع منفعة) ، ولأن التنافي إنما يكون عند الجمع

بين سلف (قرض) وبيع ، فهذا ممنوع ، لأن البائع قد يتوصل إلى ربا القرض ، عن طريق الزيادة في ثمن البيع .

ومع ذلك فإن الأمر أعمق من هذا . هب أن المبيع قد تلف أثناء مدة الإيجار ، فمن يتحمل هذا التلف : البائع (المؤجر) ، أم المشتري (المستأجر) ؟ ظاهر العملية أن المؤجر هو المسؤول ، إذا حصل التلف بدون تعدي أو تقصير من جانب المستأجر ، لأن المؤجر هو المالك ، والمالك مسؤول عن مخاطر ملكه . وباطن العملية أن المستأجر هو المسؤول ، لأن المستأجر في حقيقته مشتري ، وليس مستأجراً ، بل هو مستأجر في الظاهر ، مشتري في الحقيقة . فها أنت ترى أن تكييف العملية ، فقهاً وقانوناً ، تترتب عليه آثار متعارضة بالنسبة لطرفي العقد . هذا هو معنى الحجة الأولى المذكورة في قرار هيئة كبار العلماء ، في منع الإيجار المنتهي بالتملك .

هب الآن أن العمر المقدر للسلعة المبيعة عشر سنوات ، وأن عدد أقساط الإجارة عشرة أقساط سنوية ، غير أن المستأجر لم يدفع القسط السادس ، فماذا يفعل المؤجر ؟ إنه يسترد السلعة ، لأنها أصلاً مملوكة له ، وقد تكون قيمتها مساوية لقيمة الدين المتبقي له ، أو أكثر ، أو أقل ، لأن استعمال السلعة يختلف من شخص لآخر ، فهناك شخص يستهلك السيارة في عشر سنوات ، وآخر يستهلكها في خمس . . . إلخ .

لنفرض الآن أن عدد الأقساط خمسة ، بدل عشرة ، والمسالة بحالها ، أي العمر المقدر للسلعة عشر سنوات . فها هنا إذا لم يدفع المستأجر القسط الثالث ، فإن المؤجر إذا استرد سلعته ، فمن المحتمل أن يسترد أكثر من حقه بصورة مضاعفة ، لأن الأقساط في حقيقته هي أقساط ثمن ، وليست أقساط إجارة ، وأقساط الثمن أعلى من أقساط

الإجارة ، لا سيما في هذه الحالة ، حيث العمر عشر سنوات ، والأقساط خمسة . هذا هو معنى الحجة الثانية لهيئة كبار العلماء ، في منع الإجارة المنتهية بالتملك .

لا ريب أن البيع بالتقسيط جائز شرعاً ، وهذا يشجع طرفي العقد على الديون ، وتحقيق بذلك منافع لهما . لكن الإجارة المنتهية بالتملك لو جازت لكان في ذلك تشجيع على المزيد من الديون ، لأنها في صالح الباعة ، وتغريهم بالمزيد من البيوع الائتمانية ، وربما يقع المستهلك في شرك هذه الاستدانة المفرطة ، فيعجز المدينون ، ويفلس الدائنون . هذا هو معنى الحجة الثالثة .

ثم إن المؤجر إذا أفلس ، فهل تعتبر السلعة مملوكة له ، باعتبار العملية إيجاراً ، أم أن السلعة مملوكة للمستأجر ، باعتبار العملية بيعاً ؟ ودائنو المفلس من مصلحتهم أن تكون السلعة مملوكة له ، فبماذا نحكم ؟ هل نحكم بأن السلعة تدخل في التفليس ، ويقتسمها الدائنون قسمة غرماء ، أم لا تدخل ، وتعدّ مملوكة للطرف الآخر ؟

هل المؤجر يعدّ دائناً ، وفي الوقت نفسه مالئاً للسلعة ؟ إذا كان الأمر كذلك ، فهذا معناه أن ملكيته صارت مزدوجة : مالك للدين ، ومالك للسلعة . فلو أن ثمن السلعة ١٠٠٠ ريال ، فالمعنى أنه يملك (٢٠٠٠) !

وبالمقابل هل المستأجر يعدّ مديناً ، وفي الوقت نفسه غير مالك للسلعة ؟ إذا كان ذلك كذلك ، فهذا يعني أن ميزانيته تظهر ، في جانب الخصوم ، أن عليه ديناً مقداره ١٠٠٠ ، في حين أن ميزانيته ، في جانب الأصول ، لا تظهر أنه يملك سلعة قيمتها (١٠٠٠) !

كل هذه العجائب وأمثالها ، من الصعوبات والتكاليف المخرجة ، إنما تسببها الحيل القانونية ، والحيل الفقهيّة .

وللملكية أعباء أخرى ، فمن المالك : هذا أو ذاك ؟ حتى يتحمل
مخاطر الملكية وأعباءها ونفقاتها (الصيانة والإصلاح والتأمين والرسوم
والضرائب) ؟

قد يقال أيضاً بأن هذه الإجارة المنتهية بالتملك هي في صالح الباعة ،
على حساب المستهلكين . وكثيراً ما يقال بأن القوانين الوضعية ، وهذه
الإجارة منها ، إنما يضعها الأقوياء والأثرياء ، بخلاف القوانين
الإسلامية ، فإنها مستمدة من الوحي الذي يحمي الضعفاء من الأقوياء .

على أن الهيئة المذكورة لم تبين رأيها في معاملات أخرى قريبة ،
وهي البيع مع شرط الاحتفاظ بالملكية ، والبيع مع شرط المنع من
التصرف . وبعبارة أخرى ، هل يجوز أن يكون الرهن هو المبيع نفسه ،
بدل أن يكون سلعة أخرى غير السلعة المباعة ؟ قد يكون شرط الاحتفاظ
بالملكية صعب القبول ، لأنه كالإيجار المنتهي بالتملك ، أما شرط المنع
من التصرف فقد يكون مقبولاً ، لأنه في حكم الرهن ، وغاية ما هنالك أنه
رهن للسلعة المباعة نفسها ، هذا والله أعلم .

* * *

ملاحظات على نموذج عقد إجارة منتهية بالتملك

ربما لا يختلف نموذج عقد الإجارة المنتهية بالتملك كثيرًا عن نماذج العقود المتعلقة بالأشكال التمويلية الأخرى ، سواء كانت عمليات قرض أو مرابحة أو تورق . . . لكنني سأحصر الكلام في هذا المقال على نموذج عقد الإجارة المنتهية بالتملك التي ليست إلا بيعًا بالتقسيط ، لكن البائع يريد الاحتفاظ بملكية المبيع حتى الانتهاء من سداد الأقساط جميعًا . فيسمي البائع فيها نفسه مؤجرًا ، ويسمي المشتري منه مستأجرًا ، والحقيقة أن المؤجر بائع ، لأنه لا يتحمل ما يتحمله المؤجر من مصاريف الصيانة والهلاك والتأمين . . .

ورأيت أن النموذج المذكور ، المتعلق بتمويل شراء سيارة ، يحتوي على ثلاث أوراق : عقد تأجير ، ووعد تملك (وعد ملزم بالهبة) ، ووثيقة تأمين . أما وثيقة التأمين فلم أعثر فيها على مدة التأمين ومقدار القسط ، ولم أفهم منها هل هي لصالح البائع لزوم عملية التمويل وحسب ، أم أن التأمين يمكن أن يستفيد منه العميل إذا بدا له تعجيل الأقساط المطلوبة منه ؟

ونص وعد التملك على انتقال ملكية السيارة بعد سداد الأقساط جميعًا هبةً ، والحقيقة أنها ليست هبة ، وكان من الممكن ذكر انتقال الملكية بدون استخدام هذا اللفظ ، لأن الملكية تأجل نقلها إلى ما بعد سداد الأقساط كلها . ولو عقدت العملية من الأصل بيعًا صريحًا لانتقلت

الملكية بمجرد البيع ، وقبل سداد الأقساط .

ونص عقد الإيجار على قيمة السيارة ، وليست هي القيمة النقدية (كاش) ، بل هي قيمة السيارة المحسوبة على أساس مدة الإجارة وعدد الأقساط ومبلغ القسط ، بحيث إذا ضرب القسط الشهري بعدد الأقساط خرجت لك هذه القيمة ! كان من الواجب أن يذكر ثمن السيارة لو تم دفعه نقدًا ، ثم تطرح منه الدفعة النقدية ، ثم يذكر المعدل السنوي للفائدة ، لكي تحسب الأقساط بصورة علمية وفق القواعد الرياضية .

ونص عقد التأجير على أن المستأجر ليس له أن يطلب أبدًا تأجيل سداد أي دفعة ، تحت أي ظرف ، ولأي سبب كان . هل هذا معقول ؟ ألا يمكن أن يتعرض العميل لمثل هذه الظروف ؟ لماذا لا تكون هناك آلية لمواجهتها ومعالجتها ؟

كما نص عقد التأجير على أن للمستأجر تعجيل سداد الدفعات الإيجارية الباقية ، وللمؤجر الحق المطلق في إجراء خصم أو عدمه . انظر إلى هذه العبارة « الحق المطلق » ، ليتهم حذفوا منها لفظ « المطلق » ، فالحق المطلق لله تعالى . ثم لماذا يكون للبائع أن يزيد في الثمن لقاء التأجيل ، ولا يكون للمشتري أن ينقص في الثمن لقاء التعجيل ؟

ونص عقد التأجير على أن للمؤجر الحق المطلق في تحديد مبلغ الخصم (الحطيطة) الممكن منحه للمستأجر . لا أدري لماذا يعطي المؤجر لنفسه هذا الحق المطلق ؟ أما كان من الواجب تحديد مبلغ هذا الخصم على أسس رياضية علمية ، لا جهالة فيها ولا تحكم ولا استئثار ؟ لماذا لا تذكر في العقد هذه الأسس ؟ أليس عدم ذكرها يدخل في باب الغرر والجهالة ؟

ونص عقد الإيجار على أن هذا الخصم لا يعطى للمستأجر إذا سبق أن تأخر في سداد الدفعات . وقد نص العقد في موضع آخر على أن المستأجر إذا تأخر ١٥ يومًا ، كان من حق المؤجر استعادة السيارة . وهنا ليس واضحًا فيما إذا تأخر العميل ١٥ يومًا فأقل ، هل يعدّ هذا التأخر مانعًا من حقه في الحصول على الخصم المذكور ؟ يغلب على الظن أن البائع سيكون له « الحق المطلق » في تفسير ما هو غامض لصالحه .

ونص عقد الإيجار على أن للمؤجر ، عند تأخر العميل في السداد ، أن يستعيد السيارة بواسطة المفتاح الآخر الذي يحتفظ به لديه ، أو بأي طريقة أخرى يراها . تصوّر أنك استأجرت منزلًا ، واحتفظ المؤجر بمفتاح آخر له ، هل سيستمر المستأجر في المحافظة على القفل نفسه ، أم سيغيره ويغير المفتاح ؟ هل سيأتي البائع إلى السيارة متسللاً للتأكد ، في كل يوم ، من أن المشتري لم يغير المفتاح ؟

المهم أن البائع في هذا العقد له حق مطلق ، والمشتري المسكين واقع تحت رحمة هذا الحق المطلق . سلطة البائع مجهولة ، وحقوق المشتري مجهولة ، وكل ما قد يخرج له من البائع فهو منّة أو منحة أو مكرمة أو هبة .

* * *

الإيجار المنتهي بالتمليك

المزايا والمساوىء والمشروعية

قد يريد أحدهم شراء سلعة معمرة (أصل ثابت) ، بثمن منجم (مقسط) ، فيدخل مع البائع في عقد بيع بالتقسيط ، بحيث يدفع الثمن على أقساط معلومة ، ذات آجال معلومة . وفي هذا البيع ، تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري بمجرد إبرام العقد . ويستطيع البائع أن يطلب من المشتري كفالة شخصية ، أو ضماناً مادياً (رهناً) . وقد يكون الرهن عبارة عن سلعة أخرى ، أو تكون السلعة نفسها رهناً ، بحيث لا يستطيع المشتري التصرف بالسلعة ، بيعاً أو هبة ، إلا بعد سداد أقساط البيع كلها ، وفك الرهن .

لكن البائع قد لا يكتفي بالكفالة ، أو الرهن : رهن السلعة نفسها ، أو سلعة أخرى ، بل يرغب في المزيد من الضمان ، بحيث لا تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري إلا بعد سداد الأقساط جميعاً . ولأجل ذلك يلجأ البائع إلى الإيجار المنتهي بالتمليك (التمليك بيعاً أو هبة) . فيلجأ إلى تأجير السلعة بأقساط معلومة ، تدفع في آجال معلومة ، حتى إذا ما تم تسديد جميع الأقساط ، نقل ملكية السلعة إلى المستأجر . ويلاحظ هنا أن الإيجار لا ينقل الملكية ، بل يبقى فيه صاحبنا مالِكاً للسلعة ، إلى حين نقل الملكية ، الذي يتم هنا بيعاً بثمن رمزي (ريال واحد مثلاً) ، أو هبة بدون أي ثمن . ففي الحالة الأولى يكون الإيجار منتهياً بالبيع ، وفي الثانية يكون منتهياً بالهبة ، وفي الحالتين يكون منتهياً بالتمليك .

إذا صممت العملية هنا على أساس أن مدة الإيجار مساوية لعمر السلعة ، وأن أقساط الإيجار مساوية لأقساط البيع ، وتمت العملية بدون مشكلات ، فإن البيع يتم تحت ستار الإيجار ، ويبقى البائع مالكًا للسلعة طيلة مدة الإيجار . لكن نادرًا ما تكون مدة الإيجار مساوية لعمر السلعة ، ومن ثم لا تكون أقساط الإيجار مساوية لأقساط البيع ، بل غالبًا ما تكون مدة الإيجار أقل من مدة السلعة . وعندئذ تكون أقساط الإيجار غير مساوية لأقساط البيع . فأقساط الإيجار « الصوري » هنا أعلى من أقساط الإيجار « الحقيقي » ، لأنها في حقيقتها أقساط ثمن ، لا أقساط أجرة .

ثم إن العملية قد لا تمر كلها من دون مشكلات ، فقد يتخلف المستأجر عن سداد بعض الأقساط ، وقد يكون هناك شرط جزائي في العقد ، بحيث إذا تخلف المستأجر عن سداد أي قسط ، استحققت باقي الأقساط فورًا . فهنا إذا استرد البائع السلعة ، فإنه يظلم المشتري ، لأن السلعة تكون عندئذ قيمتها في الحقيقة أعلى من قيمة الأقساط المتبقية ، أو بعبارة أخرى مقابلة ، فإن السلعة التي يستردها البائع هي أكثر من حقه ، لأن المشتري قد سدد جزءًا من ثمنها . فيقع الخلاف بين الطرفين . فكيف يتم النظر إلى العملية : هل هي إجارة حقيقية أم هي بيع في صورة إجارة ؟ أي إجارة تخفي بيعًا (إجارة ساترة للبيع) ؟ فحقوق الطرفين تختلف بحسب التكييف الشرعي أو القانوني للعقد . ولا بد من تكييف العقد ، ولا سيما في حال النزاع ، للفصل بين الطرفين .

ثم إذا أفلس المشتري ، كذلك فإن البائع يسترد السلعة ، ويقع هنا ما وقع هناك ، وتمت الإشارة إليه آنفًا . بالإضافة إلى أن دائني المشتري : هل يعترفون للمؤجر بأنه مؤجر ، مالك للسلعة ، أم يقولون له : إنك بائع سلكت طريق الإيجار ، على سبيل الاحتيال ، ومن ثم فإن

السلعة ملك للمشتري ، وليست ملكاً لك ، وأنت واحد من الدائنين ، ليست لك أولوية على السلعة ، أو امتياز خاص .

وأعباء الضرائب والرسوم على السلعة (إذا كانت عقاراً أو سيارة...) ، ونفقات صيانتها وإصلاحها وتأمينها ، على من تقع ؟ إذا كانت العملية إيجاراً حقيقياً ، فيجب أن تقع على المؤجر ، ولكن هذا المؤجر لا يريد تحملها ، ويتنصل منها ، ويقول للمستأجر : افهم أنا لست مؤجراً ، أنا مؤجر فقط لأجل الاحتفاظ بالملكية ، فتقع عليك كل مخاطر المملوك وتبعة هلاكه ونفقاته . فأنت تعلم أنك أنت المالك حقيقة ، وما أنا إلا بائع متظاهر بالإيجار . ويمكن تثبيت هذه الأمور في عقد آخر سرّي بيني وبينك .

كل هذا يقع بسبب أن العملية حيلة ، اعترفت بها بعض القوانين الوضعية في العالم . وهنا قد يقال إن الباعة أقوى من الشارين ، وأكثر جاهاً ونفوذاً ، فسوّوا قوانينَ موافقة لمصالحهم ، فكانت ثمة عقود ، لا تتوازن فيها الحقوق بين الطرفين ، وأن الباعة يغالون في السعي وراء قوة الضمان وانخفاض تكلفته ، عند حاجتهم إليه ، حتى لو اختل التوازن بين الطرفين ، وحتى لو سلكوا طريق التحايل ، بإظهار الإجارة ، وإضمار البيع .

لا شك أنه لو أجره حقيقةً ، ثم عند انتهاء الإجارة ، باعه بسعر السوق ، فهذا جائز لا شيء فيه . وكذلك لو أعطاه الخيار بالشراء ، بسعر السوق ، فهذا أيضاً لا شيء فيه . لكن لو وعده بالبيع ، بسعر متفق عليه منذ الإجارة ، فهذا مشكل ، لأنه ينبىء عن أن العملية ليست على ظاهرها ، إذ كيف يتحدد سعر البيع اليوم ، لسلعة لا يعرف حالها وسعرها إلا عند البيع فعلاً ؟ ولو وعده بالهبة ، فإن الهبة هنا لا تؤخذ

مأخذ الجدد ، بل ينظر إليها على أنها هبة صورية ، لأن صاحب السلعة قد استوفى ثمنها . ولو وعده بالتملك التلقائي ، بعد سداد الأقساط ، أي بلا بيع ولا هبة ، فكيف يحدث هذا التملك ، ويتم الانتقال من التأجير إلى التملك ؟

أن يكون العقد عقد بيع ، مع الاحتفاظ بالملكية ، لحين استيفاء الثمن (سداد جميع الأقساط) ، قد يكون أهون وأكثر قبولاً من عقد بيع في صورة إيجار . ولكن مع ذلك ، فإن الاحتفاظ بالملكية يجب ألا يؤدي بالبائع إلى تحمل تبعاتها : مخاطرها ونفقاتها ، ويجب أن يكون ثمة تصريح ، في العقد ، بأن الغرض هو مجرد الضمان ، لا غير .

وأحسن من هذا ، وأكثر قبولاً ، أن يكون العقد عقد بيع ، مع شرط عدم تصرف المشتري بالمبيع (الشرط المانع من التصرف) ، حتى سداد الثمن كاملاً . فها هنا يتوافر الضمان للبائع ، مع عدم تحمله مخاطر المبيع ونفقاته ، لأنه غير مالك أصلاً . وهذا جائز عند بعض فقهاء المالكية .

ويجب التمييز بين : بيع إيجاري بين طرفين (كما مر) ، وتمويل إيجاري يدخله طرف ثالث ممول (بنك مثلاً) . ففي الأول يكون الظاهر إيجاراً ، والحقيقة بيعاً ؛ وفي الثاني يكون الظاهر إيجاراً وبيعاً ، والحقيقة قرضاً بفائدة . والغرض من كل منهما أن يحصل الدائن (البائع بالتقسيط) ، أو المقرض ، على أقوى ما يمكن له الحصول عليه من ضمان . وفي الثاني ، لا تكون السلعة موجودة لدى الممول ، بل يوكل الممول الزبون بشرائها ، لتأجيرها إليه بعد ذلك . والغرض من هذا التوكيل ألا يتحمل الممول أي مسؤولية ، لأنه ممول ، لا هو بائع ولا هو مؤجر .

إن على الخبراء الذين يطرحون عقدًا للنظر الشرعي فيه ، أن يعملوا على توضيحه ، لا على تعقيده . وعلى الخبراء والفقهاء أن يراعوا في معالجاتهم وأحكامهم أمرين : الأول ألا يشوهوا صفاء الإسلام بفقهم وفتاواهم ، والثاني أنهم مؤتمنون من جمهور الناس ، فعليهم أن يبتغوا مصلحة هذا الجمهور ، لا مصلحة حفنة قليلة منه ، وأن يعلموا أنهم في النتيجة إنما هم خلفاء الله ، والمؤتمنون على شرعه ، وأنهم يوقعون عن رب العالمين (كما ذكر ابن القيم) ، لا عن أرباب المال والعمل والسياسة والإدارة . وكثيرًا ما نجد أناسًا يتظاهرون بأنهم منهمكمون في خدمة الإسلام ، والدعوة إلى الله ، والقرائن تدل ، مرة بعد مرة ، على أنهم منهمكون في الدعوة إلى أنفسهم ، وخدمة مصالحهم الشخصية .

من أجل تحقيق الرصانة والنزاهة في الفتاوى والأحكام ، يجب الفصل بين عضوية هيئات الرقابة الشرعية وعضوية المجامع الفقهية ، بحيث لا يجوز الجمع بينهما ، حتى تمارس هذه المجامع نوعًا من الرقابة المطلوبة على الفتاوى والبحوث الشرعية .

إن عمليات الإجارة المنتهية بالتملك منتشرة كثيرًا في البلدان الغربية ، ويعمل البنك الدولي على تشجيع إدخالها في البلدان النامية أيضًا .

* * *

الإيجار المنتهي بالتملك

مناقشة آراء القائلين بالجواز^(١)

نقد :

نشرت مجلتكم الموقرة بحثاً للدكتور سعود الفينسان ، حول الإيجار المنتهي بالتملك ، في العدد ٤٨ ، شوال ١٤٢١هـ ، كانون الثاني (يناير) ٢٠٠١م ، ١٥ صفحة . وقد قرأته هذا اليوم ، وبدأ لي ما يلي :

١- ذكر الباحث الأسماء المختلفة ، المعروفة في القوانين الغربية لهذا العقد . وهذه الأسماء واضحة إلا « الإيجار السلبي » ، كنت أتمنى أن يشرح لنا الباحث وجه هذه التسمية ومأخذها .

٢- الإيجار المنتهي بالتملك له صور عديدة ، لم يذكر الباحث منها الصورة أو الصور التي هي في ذهنه ، ويرى جوازها .

٣- ذكر الباحث أن أغلب البحوث والفتاوى ، حول هذا العقد ، تنصب على العقود الصغيرة ، كبيع سيارة أو عمارة ، دون العقود الكبيرة ، كبناء مصنع أو مستشفى . ولم يبين لنا ما إذا كان الحكم الشرعي للعقد الكبير مختلفاً عن الحكم الشرعي للعقد الصغير .

٤- الإشكالات التي ذكرها الباحث للرد عليها ، ليست هي الإشكالات الوحيدة ، ولا الأساسية ، لهذا العقد . كما أنه أورد لها عبارات مجملة لم يُصَب فيها مفاصلها . فصار الرد عليها غير مفيد ، بل

(١) منشور في مجلة « البحوث الفقهية المعاصرة » ، الرياض ، العدد ٤٩ ، العام ١٤٢١هـ .

هو من باب تسويد صفحات المجلة وإضاعة وقت القارئ ، بردود عامة معروفة ، جاهزة ومبدولة .

٥- قال الباحث : « أما رجوع العين إلى البائع ، حالة الإفلاس ، فهي حق له ، فما الضرر في هذا ؟ » الجواب : ليست المشكلة ها هنا ، لأنه إذا كان العقد بيعاً فالعين لا ترجع إليه ، وإذا كان إجارة فالعين له ، فالحكم هنا متضاد تماماً ، خلافاً لدعوى الباحث . ثم إنه لم يذكر شيئاً عن قيمة العين عند رجوعها ، وعن حكمها إذا كانت القيمة أكثر من حق البائع ، أو أقل . وما كتبه هو من باب التبسيط المخل .

٦- قال الباحث : « أما عند انفساخ العقد ، لسبب أو لآخر ، فالجمع بين العوض والمعوض عين الصواب » . نعم ربما يكون ذلك ، إذا كان الجمع بينهما مساوياً لحق البائع ، أما إذا كان أكثر من حقه ، فلا يمكن القول بأنه عين الصواب . ثم إن هذا عندئذ ليس من باب الجمع بين العوض والمعوض ، لأن العوض ناقص ، والمعوض ناقص .

٧- ذكر الباحث أن من الجائز أن يشتري المشتري السلعة ، بأزيد من ثمن المثل . ولم يذكر وجهه ، فإذا اشتراه ، وهو غير عالم بثمان المثل ، فله حكم ، وإذا اشتراه بأكثر من ثمن المثل ، رغبة في التصديق على بائع فقير ، فله حكم . وإذا خرّجه مفتٍ أو فقيه كذلك بقصد الحيلة ، فله حكم . والتهرب من هذا البيان يعدّ في البحث العلمي عيباً من عيوبه .

٨- بين الباحث أن هذا العقد يستخدمه التاجر بدلاً عن بيع التقسيط ، عند تعذر الرهن . ولكنه لم يذكر أسباب تعذر الرهن ، كما لم يذكر أيهما أفضل ، وأقرب إلى الجواز ، وأبعد عن الخلاف : الرهن أم هذا الإيجار ؟

٩- أضاف الباحث إلى هذا العقد ما زاد الطين بلة ، وهو مراجعة

الأقساط (الشهرية أو السنوية) ، مما يعني الجهالة والغرر . وفي نتائج بحثه ، قال : « إذا لم يحصل عند مراجعة الأقساط زيادة ، فلا جهالة ولا غرر » . وإذا حصل نقص ، لم يذكر موقفه . وإذا لم يحصل زيادة ولا نقص ، لم يقل لنا : ما معنى هذه المراجعة ؟

١٠- ما ذكره عن الإرادة والقصد ، في القوانين القديمة والحديثة ، لم تتضح للقارئ صلته بالسياق . بل إنه كتب في الصفحة ١١ / ٥ ثلاث فقرات متوالية ، الأولى منها سطران ، والثانية ثلاثة أسطر ، والثالثة في الصفحة ١٢ ، لم تتضح علاقة أي فقرة منها بالأخرى .

١١- كلام الباحث عن استثناء المنفعة في البيع أو الإجارة ، لم تتبين لي صلته بالموضوع .

١٢- كلامه عن الأصل في العقود ، هل هو الحظر أم الإباحة ، لا فائدة منه ، لأن العقد فيه شبهات ، يجب الرد عليها بوضوح وتفصيل ، ومنهج علمي سليم . والأدهى من هذا أن يذكر اختلاف العلماء في الأصل المذكور ، لأنه من باب الحشو المعروف ، في غير موضعه ، ضيع فيه ٤ صفحات من أصل ١٥ ، لا سيما وأن البحث محدود المساحة في المجلة . وهناك أمور في غاية الأهمية والخطورة ، ضحى فيها الباحث لصالح هذا الكلام المكرر في الكثير من الكتابات .

١٣- كذلك كلامه في الشروط ، أضعاف فيه ٥ صفحات أخرى ، بكلام معروف عن ظهر قلب . وهو كلام عام ، كان الأولى منه أن يذكر صور العقد وشروطه ، ويبحث فيها ، ويناقشها مناقشة خاصة ، عميقة ودقيقة ، بدلاً من الكلام العام الجاهز ، المنقول من كتب الشروط ، قديمها وحديثها .

١٤- أورد الباحث بعض القواعد الفقهية ، ولم يبين انطباقها على

العقد موضع البحث ، وقال بأنها ظاهرة عند القارئ اللبيب . فمن ظهرت له فهو لبيب في معيار الباحث ، ومن لم تظهر له فهو غبي ، ربما يريد أن يستفز الغبي ليكون لبيباً ، وإني أفضل هنا أن أكون غيباً ، وكنت أتمنى أن يبين الباحث انطباقها ، فهذا أولى له من اللجوء إلى العموميات ، بمناسبات مختلفة ، أشرنا إليها .

١٥- عرج الباحث على أسباب تحريم العقد عند المحرمين ، وذكر سببين فقط ، وهناك أسباب أخرى أهم منها لم يذكرها ، ربما لأنه لا يستطيع مناقشتها والرد عليها .

١٦- تكلم الباحث عن جواز الجمع بين عقدي البيع والإجارة . ولكن عقدنا مختلف ، فهو ليس من هذا الباب ، إنما هو عقد غير محدد : أهو بيع أم إجارة ؟ فالفرق كبير ، ولكل منهما آثار مختلفة .

١٧- ذكر الباحث في نتائج بحثه كلاماً عن الوعد الملزم ، مع أنه لم يتعرض له في صلب البحث . وأود أن أقول له بأن الوعد المجرد فيه خلاف مشروع بين العلماء القدامى : هل هو ملزم أم لا ؟ لكن هذا الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، فلا يجوز أن يكون ملزماً بحال ، فأى فرق بين العقد والوعد الملزم هنا ؟

١٨- كما جاء في نتائج البحث على ذكر قرار هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية ، ولم يتعرض له في متن البحث ، أيضاً . وكان من الأولى أن يناقشه في بحثه مناقشة صريحة وحرّة ، فأدلة المانعين فيه ، وهم الجمهور ، أدلة أقوى .

١٩- كلام الباحث ، في نتائج بحثه ، عن تصرف المشتري بالسلعة قبل قبضها ، هو أولاً لم يسبق في متن البحث ، وثانياً هو كلام مضطرب ، فلم نفهم : هل يجوز التصرف أم لا يجوز ؟

٢٠- نقل الباحث ، في النتائج ، كلامًا عن ابن قدامة ، في جواز دفع الرجل الدابة إلى من يعمل عليها ، بجزء من دخلها . وهذا مختلف تمامًا عن موضوعنا ، فليس بينهما أدنى شبه ، وأعجب ما في هذا الكلام خاتمته ، عندما قال : « لأن العمل هو الشراء أو التأجير . . . » !

٢١- ومن العجيب أيضًا ما ورد في البند الثالث عشر من الخاتمة ، من تساؤل الباحث ، نقلًا عن ابن تيمية : هل تنعقد الإجارة بلفظ البيع ؟

فهو أولاً لم يرد في صلب بحثه ، وثانيًا فإن ابن تيمية يتكلم عن عاقلين فردين ، ربما يقصدان شيئًا ، ويذكران آخرَ ، فما معنى هذا الكلام هنا ، حيث يكون أحد طرفي العقد ، على الأقل ، حكومة أو شركة كبيرة ؟ هل يريد الباحث أن تتصرف الحكومة أو الشركة كما يتصرف فرد جاهل ؟

٢٢- نقل الباحث ، في خاتمته ، عن ابن القيم قاعدة مفادها أن كل ما يعلم أنه لا غنى للأمة عنه ، ولم يزل يقع في الإسلام ، ولم يعلم من النبي ﷺ تغييره ولا إنكاره ، ولا من الصحابة ، فهو من الدين . لكن الباحث لم يثبت في بحثه أن هذا العقد لا غنى عنه ، كما لم يخلصه من الشبهات تخليصًا علميًا رصينًا ، حتى يقال إنه من الدين .

صور وتخريجات وإشكالات :

- لم يذكر الباحث كيف وكيف لنا ، في هذه الإجارة المنتهية بالتملك ، انقلاب الإجارة إلى تملك : هل يتم هذا التملك هبة أم بيعًا ؟ وهل يجوز اعتبار القسط الأخير ، مثلاً ، ثمنًا للبيع ؟ والقسط الأخير مقداره معروف منذ بدء العقد ، ولكن البيع لا يتم إلا بنهاية الأقساط ، فيكون الثمن محددًا مسبقًا ، والمبيع مجهولًا ، لا تعرف قيمته إلا عند البيع ؟

- وإذا تم تخريج التملك على أساس الهبة ، لم يذكر لنا الباحث : هل يجوز الجمع بين الإجارة والهبة ؟ أم أن هذا الجمع يثير الشبهات ، من حيث إن الهبة مؤشر على الحيلة ، وتدخل في علة عدد وأدوات المتحايين ، المتشابهة في كل زمان ومكان ، والتي فضحها ابن تيمية في كتابه عن الحيل ، وابن القيم في كتابه : « إعلام الموقعين » .

قرار هيئة كبار العلماء :

قررت الهيئة ، بتاريخ ١١/٦/١٤٢٠هـ ، بأغلبية أعضائها ، أن هذا العقد غير جائز شرعاً . وعدد أعضاء الهيئة ١٩ عضواً ، غاب أحدهم لمرضه ، وخالف منهم ٣ أعضاء : المنيع ، والبسام ، وابن جبير . أما ابن جبير فلم أطلع على رأيه ، ولا أظن أن له رأياً مكتوباً ، وأما المنيع فقد اطلعت على رأيه ، من خلال مقال نشرته صحيفة عكاظ ، في ١٧/١٢/١٤٢٠هـ ، وكذلك اطلعت على رأي مكتوب للبسام ، فوجدت الرأيين متشابهين ، ولكنني بالتأمل فيهما وجدت أن العقد الذي أجازاه هو عقد معدل ، مختلف عن العقد الشائع ، ومن ثم فلا يمكن القول بأنهما مخالفان ، لأن الآراء لم تتوارد على محل واحد . ولعل البعض يريد من ذكر أنهما مخالفان هو فتح باب الخلاف لهما ، ولغيرهما . وهذا من باب الدهاء الفقهي والسياسي والمالي .

ما ثبت وما لم يثبت :

ثبت عندي أن من الجائز شرعاً أن يؤجره إيجاراً حقيقياً (لا صورياً) ، ثم يبيعه بسعر السوق ، أو يعطيه الخيار بالشراء بسعر السوق . كذلك من الجائز أيضاً نقل ملكية المبيع ، مع شرط المنع من التصرف ، أو مع رهن المبيع نفسه ، حتى سداد الأقساط جميعاً .

أما الإيجار المنتهي بالتملك ، بصورة السائدة ، فلم يستطع حتى الآن أن يثبت جوازه فقيةً أو مفتٍ ، بأدلة شرعية سليمة ، بعيدة عن الأهواء والضغوط ، وترغيب وترهيب السلطات السياسية والمصرفية .

وأخيرًا ، أرجو من مجلتكم الموقرة التكرم بنشر هذا التعقيب ، إذا كان رأي المانعين ، أو المناقشين ، مسموحًا بنشره . وإني أعلم أن هناك جهات سياسية ، وأخرى مالية ، إذا أرادت استباحة عقد ، فإنها لا تدعو إلا المبيحين ، أو تدعو المبيحين على حسابها ، وغير المبيحين على حسابهم . وإذا حضروا ، تم التضييق عليهم في المناقشة والمداخلة . كما أن هناك مجلات إذا صادف المقال عندهم هوى أسرعوا إلى نشره ، وإن لم يصادف أعاقوه وعرقلوه . وغرض هذه الجهات هو الوصول إلى الإباحة ، وغرض الفقيه والمفتي والعالم هو الوصول إلى الحكم الصحيح ، بعد استعراض جميع الآراء ، وهذا أمر مهم في الإسلام ، وحتى في الديمقراطية ، والعلماء إنما يُعرفون ، دينًا وعلماً وعقلاً ونزاهة ، في مثل هذه المواقف . ولأن أكون مع الفقراء والمساكين ، في الدنيا والآخرة ، خير لي من أن أكون مع الكبراء والأغنياء والقوياء ، على حساب جمهور الناس ، إذا تعارض الحكم بين الفريقين ، والله الموفق .

* * *

القرض المتبادل^(١)

ملخصه :

- أقرضك على أن تقرضني .

صورته الميسرة :

- أقرضك ألفاً لسنة ، بشرط أن تقرضني ألفاً لسنة . التساوي هنا في كل من المبلغ والمدة .

- أقرضك ألفاً لسنة ، بشرط أن تقرضني خمسمائة لستين . التساوي هنا على أساس الأعداد (النمر) :

المبلغ × المدة

$$٢ \times ٥٠٠ = ١ \times ١٠٠٠$$

صورته المنقحة :

- أقرضك بشرط أن تقرضني ، على أساس التساوي بين القرضين في القيمة الحالية . ذلك لأن القرضين حتى لو تساويا في المبلغ والمدة ، أو في جدائهما (أي في الأعداد ، النمر) ، إلا أن القرض المعجل أكبر قيمة من القرض المؤجل . وهذا ثابت في الفقه والاقتصاد . فمن يقترض الآن ألفاً لسنة هو أفضل ممن يقترض ، بعد سنة ، ألفاً لسنة ، لأن الأول يربي على الآخر رباً نساء .

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٤ ، لعام ١٤٢٢هـ = ٢٠٠٢م .

آراء العلماء :

نص على منعه : الحنابلة ، والمالكية . قال في المغني ٣٦٠ / ٤ :
« إن شرط في القرض (. . .) أن يقرضه المقرض ، مرة أخرى ، لم
يجز » . وفي حاشية الدسوقي ٤٦٤ / ٣ : « أسلفني وأسلفك هو سلف
جر منفعة » . وقد منعه كل من نص عليه .

القرض المتبادل قرض ربوي بيقين :

أرى أن القرض المتبادل ، أيًا كانت صورته ، غير جائز ، لأن القرض
في الإسلام تبرع ، فإذا شرط فيه قرض آخر صار بيعًا (معاوضة) ،
وخرج عن موضوعه .

وحقيقة الأمر أن القرض المتبادل مبني على أساس تساوي الفائدتين ،
والمقاصة بينهما . فإذا كانت الفائدة التي أخذها منك مساوية للفائدة التي
تأخذها مني ، هل تصير الفائدة حلالاً ؟ إذا حرمت الفائدة على طرف ،
هل تصير حلالاً إذا صارت بين طرفين ؟ إذا كانت الفائدة حرامًا ، هل
تصير حلالاً إذا كانت متبادلة ؟ إذا أجرتك أرضي بشرط أن تؤجرني
أرضك ، ولم يقبض أي منا أجرة ، هل يعني ذلك أن الأرض قدمت بلا
أجرة ؟ إذا بعتك سيارتي ، وبعثني سيارتك ، ولم يقبض أي منا ثمنًا
نقدياً ، هل معنى ذلك أن السيارة قدمت بلا ثمن ؟ لو اشترط مقرض على
مقرض أن يوفيه القرض في بلد آخر ، وكان في ذلك مؤنة على
المقرض ، ولم يقبض المقرض فائدة مادية ملموسة وصريحة على
قرضه ، هل معنى ذلك أن القرض هنا قرض حسن بلا فائدة ؟ إذا كان
هناك حساب جارٍ (بفائدة) في بنك ربوي ، وتساوى جانباه المدين
والدائن ، أي تساوت فيه الدفعات المدينة والدفعات الدائنة ، أو
المقبوضات والمدفوعات ، وكانت المقبوضات لها فائدة ، والمدفوعات

عليها فائدة ، فإذا لم يكن في هذا الحساب فائدة قبضت ، أو فائدة دفعت ، هل يعني هذا أن الحساب الجاري بفائدة ، صار بلا فائدة ؟ وهذا مطبق في البنوك الربوية ، وقائم على الربا ، فكيف يقال : لا ربا فيه ؟

إن الفرق بين القرض المتبادل والقرض بفائدة هو كالفرق بين المقايضة والبيع النقدي ، هل هما مختلفان في الحكم ؟ هل المقايضة ليست بيعاً ؟

هل يشبه السُّفْتَجَة ؟

السفْتَجَة قرض يمنح في بلد ، ويسدد في بلد آخر ، فيستفيد المقرض من نقل المال وسقوط الخطر ، لأن المقرض يكون ضامناً للوفاء في البلد الآخر . وجمهور الفقهاء يمنعون هذا إذا كان مشروطاً ، وبعضهم (ابن تيمية وابن القيم) يجيزونه إذا لم يكن فيه مؤنة على المقرض .

لكن القرض المتبادل قرض مشروط بقرض ، وهذا القرض فيه مؤنة ، فافترقا .

هل يشبه الجَمْعَة ؟

الجَمْعَة عند الفقهاء القدامى أشبه ما تكون في عصرنا بالجمعية (التعاونية) ، وتتعلق هنا بنوع معين من الجمعيات ، وهي جمعية الائتمان التعاوني . جاء في حاشية قليوبي ٢/ ٢٥٨ أن : « الجمعية المشهورة بين النساء بأن تأخذ امرأة ، من كل واحدة من جماعة منهن ، قدرًا معينًا ، في كل جُمْعَة أو شهر ، وتدفعه لواحدة بعد واحدة ، إلى آخرهن ، جائزة ، كما قال (أبو زرعة) الولي العراقي (- ٨٢٦ هـ) » .

لعل لفظ الجَمْعَة (أو الجمعية) مستمد من لفظ الجُمْعَة ، وهو اليوم الذي تجمع فيه الأموال من المشتركات . وقد يكون مستمدًا من لفظ

الجماعة ، أو من لفظ الجمع ، بمعنى الجماعة ، أو بمعنى عملية جمع الأموال .

إن التباس القرض المتبادل بالجمعة أشد من التباسه بالسفتجة ، وتخليصه أصعب . ذلك لأن كل مشترك في الجمعة يقرض بشرط أن يقرض ، فيتفق في هذا القرض (المتبادل) والجمعة . على أن الجمعة لم يجزها من الفقهاء القدامى إلا الولي العراقي أبو زرعة . وفوق ذلك فإن الجمعة أكثر ابتناءً على الحاجة ، فالمال يجمع من المشتركين ، ثم يعطى لأكثرهم احتياجاً فأكثرهم . فمففعتهم غير متساوية ، إذ إن أولهم اقتراضاً ليس مقرضاً ، بل هو مقرض منهم جميعاً ، وآخرهم اقتراضاً ليس مقرضاً ، بل هو يسترد قرضه منهم جميعاً ، وأوسطهم اقتراضاً هو مقرض لمن قبله ، ومقرض ممن بعده ، وهكذا .

ولو شرط على المشاركين البقاء في الجمعة دورتين أو أكثر ، ليكون ترتيب الاقتراض في الدورة الثانية عكس ترتيبه في الدورة الأولى ، فإن بعض العلماء المعاصرين يمنع هذا الشرط .

هل يدخل في الكالء بالكالء ؟

لم أجد من نص عليه من الفقهاء . غير أن القرض بالقرض يمكن أن يكون من الكالء بالكالء ، لأن الأول قرض مؤجل بقرض مؤجل ، وكذلك الكالء بالكالء معناه : مؤجل بمؤجل ، أو مؤخر بمؤخر . وباعتبار أن كلا منهما معاوضة ، فقد تكون من أسباب حرمة أيضاً أنه إذا كان هناك قرضان مؤجلان ، أحدهما يمنح قبل الآخر ، فإن القرض القريب أكبر قيمة من القرض البعيد ، بافتراض تساويهما في المبلغ والمدة . ولو أردنا أن تكون قيمتهما الحالية متساوية ، لوجب الاعتماد على معدل حطيطة (حسم) ، وهو معدل فائدة ، ولوجب أيضاً أن يكون

كل منهما معلومًا مسبقًا ، من حيث المبلغ والمدة وتاريخ المنح . وهذا أمر معقد ، أسهل منه وأقل تعقيدًا قرض بفائدة منفك عن القرض الآخر .

فالقرض المتبادل معقد ، شأنه شأن من يعطي كيلو تفاح بكيلو تفاح مقايضةً ، فلو دفع الأول خمسة ريالات (ثمن الكيلو) ، وانفك كل من البيعين عن الآخر ، لكان من الناحية العملية أفضل وأقل تعقيدًا ، مع تأدية الغرض ، بكفاءة أعلى ، وكلفة أقل .

لا ريب أن فك القرضين يكشف عما في كل منهما من فائدة صريحة ، كانت ضمنية عندما كان القرضان متداخلين . فهذا تمامًا كالمقايضة بين سلعتين ، أو خدمتين ، إذا دخلتهما النقود كشفت عما لكل منهما من ثمن ، أو أجر .

هل يدخل في « صفقتين في صفقة » ؟

لم أجد من نص عليه من الفقهاء . غير أن القرض المتبادل يخفي فائدة متبادلة ، يخرج معها القرض من الإحسان إلى المعاوضة ، فيمكن بهذا أن يدخل في « صفقتين في صفقة » ، و« بيعتين في بيعة » ، لأن القرض الربوي هو بعبارة أخرى بيع ربوي ، ف ١٠٠ معجلة بـ ١٢٠ مؤجلة ، يحرم من باب ربا القروض ، كما يحرم من باب ربا البيوع ، لما فيه من ربا فضل ، وربما نساء .

و« صفقتان في صفقة » أو « بيعتان في بيعة » ممنوعة شرعًا ، ومعقدة عمليًا ، والصفقة أو البيعة المستقلة أسهل وأقل كلفة .

مبدأ التعامل بالمثل :

مبدأ التعامل بالمثل مطبق في العالم قديمًا وحديثًا ، ومطبق في الإسلام ، في بعض المجالات ، منها العشور (الرسوم الجمركية) مع

أهل الحرب . لكن تطبيق مبدأ في مجال لا يعني بالضرورة إمكان تطبيقه في كل مجال . فالقرض إحسان ، فإذا طبقنا عليه مبدأ المعاملة بالمثل ، كما في بعض المصارف الإسلامية ، فشرطنا الإحسان في مقابل الإحسان ، خرج القرض عن طبيعته ومقصده ، وصار معاوضة .

قرض مقابل قرض أكبر :

كان يقرضه الآن ١٠٠ لسنة ، على أن يقترض منه (بعد سنة) ١٠٥ لسنة .
أو يقرضه ١٠٠ لسنة ، على أن يقترض منه (بعد سنة) ١٠٠ لسنة وشهر .

قد يظن غير المختص أن هناك عدم تكافؤ بين القرضين ، ولكن إذا تذكرنا أن القرض المعجل أكبر قيمة من القرض المؤجل ، علمنا سبب الزيادة في المبلغ أو في المدة ، وذلك على أساس تحقيق التساوي في القيمة الحالية بين القرضين . وهذا يعرفه من يعرف الرياضيات المالية من الخبراء ، ومن يعرف ربا النساء من الفقهاء .

قرض متبادل مع اختلاف العملة :

كان يقرضه ١٠٠٠ دينار لسنة ، على أن يقترض منه ٣٠٠٠ دولار لسنة . هذا فيه مشكلة إضافية ، هي مشكلة الصرف المؤجل ، لاختلاف العملتين (دينار ، دولار) ، وهو غير جائز .

قرض مقابل قرض بمواعدة أو بمذكرة تفاهم :

يرى بعض المعاصرين أن القرض المتبادل صحيح ، إذا لم يكن هناك ربط بين القرضين ، أي إذا كان منح أحدهما لا يتوقف على منح الآخر . إلى هنا والحكم صحيح ، لكنهم أضافوا أن الربط يمكن أن يتم بمواعدة أو بمذكرة تفاهم . فالقرض يمنح بدون هذا الشرط ، لكن يتم التفاهم عليه خارج العقد .

هذه حيلة غير مشروعة ، لأن ما حرم فيه العقد ، حرمت فيه
المواطأة والمواعدة ، حتى لو كانت غير ملزمة ، ومن باب أولى إذا
كانت ملزمة .

* * *

السَّلم بسعر السوق يوم التسليم^(١)

الورقة :

اطلعت على البحث الذي أعدته أمانة الهيئة الشرعية ، في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار ، بعنوان : « السلم بسعر السوق يوم التسليم » (٢٠ صفحة) ، لتقدمه إلى الملتقى الفقهي الثاني للشركة ، بتاريخ ٢٦ / ٧ / ١٤٢٣ هـ = ٢٠٠٢ / ١٠ / ٣ م . وأرى ما يلي :

١- يجوز السلم بسعر السوق يوم التسليم ، إذا لم تكن فيه حطيطة . ولكن هذا غير متصور عملياً ، ولا يرضى به عاقل رشيد ، سواء أكان مسلماً أم غير مسلم ، لأن للزمن قيمة (مادية) في البيوع المؤجلة . وهذا كما لو عجل له مبلغاً معلوماً ، على أن يتسلم منه كمية يتحدد مقدارها في ضوء السعر المستقبلي . ولا بأس هنا بجهالة الكمية والسعر وقت التعاقد ، لأنها جهالة غير مؤدية إلى النزاع ، وتتضمن معايير موضوعية لإزالتها يوم التسليم . فسعر السوق خارج عن إرادة المتعاقدين ، وإذا عُلِمَ عُلِمَت معه الكمية ، بتقسيم الثمن (المسلف) على السعر .

٢- لا يجوز السلم بسعر السوق يوم التسليم ، إذا كانت فيه حطيطة ، لما فيه من ربا النسيئة . فالمشتري يدفع ١٠٠ يوم العقد ، ليقبض ١١٠ يوم التسليم ، بصورة مضمونة .

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٦ ، العدد ٢ ، ١٤٢٤ هـ = ٢٠٠٣ م .

٣- يجوز السلم بسعر السوق يوم العقد ، ولو كانت فيه حطيطة ، لانتفاء ربا النسيئة ، ولتعرض المشتري للمخاطرة ، بحيث لا يظن أنه مقرض بالربا .

٤- قول أبي سعيد الخدري : « السلم بما يقوم به السعر ربا » ، لا أراه خارجاً عن الموضوع ، ولكن يحتاج فهمه إلى فرضين : الفرض الأول أن هناك حطيطة من السعر ، وهي من لوازم بيع السلم ؛ والفرض الثاني أن هذه الحطيطة هي من سعر يوم التسليم ، وإلا فإنه لا يتصور فيه وجود ربا (نسيئة) .

٥- إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، إذا كان البيع معجلاً . وعندئذ يكون سعر السوق هو السعر الحالي .

٦- إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر الحالي . وهذا جائز بإجماع المذاهب ، وعند الجمهور . ذلك لأن هناك قلة من الفقهاء ، من كل مذهب ، ذهبوا إلى منعه .

٧- إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر المستقبلي في تاريخ استحقاق الثمن ، وكانت السلعة المبيعة سلعة قيمة ، لأن الربا لا يدخل في القيميات .

٨- إنني أميل إلى عدم جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر المستقبلي في تاريخ استحقاق الثمن ، وكانت السلعة المبيعة سلعة مثلية ، لأن الربا يدخل في المثليات .

التعقيبات :

تعقيب على د . الصديق الضرير :

١- من العجيب ألا يفهم (ص ٢) المقصود بلفظ : « استلف » ، فهو من السلف ، وهو السلم هنا ، يوضحه السياق . وكذلك لفظ : « الغلة » ، مفرد لفظ الغلال ، أو الحبوب .

٢- من العجيب أن يتعقب ابن تيمية ، في لفظ : « شيء » . والفقه واللغة والاختصار والبلاغة كل ذلك يقضي بأنه شيء مثلي موصوف ، ولم يفصل فيه ابن تيمية ، لأن هذا التفصيل ليس مقصوداً في المسألة المطروحة .

٣- تعليقه على الورقة (ص ٧) فيه اشتغال بأمور حرفية ولفظية ، وكلام الورقة مفهوم ، لا سيما وأن لفظ : « السعر » يفهم منه سعر الوحدة ، بخلاف القيمة أو الثمن .

٤- اقتراحه (ص ١٠) باستبدال عبارة « السلم مع تحديد مقدار المسلم فيه حسب سعر السوق يوم التسليم » محل عبارة « السلم بسعر السوق يوم التسليم » لا أوافقه عليه ، لأن اقتراحه يصلح شرحاً لا عنواناً ، والعنوان مبني على الاختصار . ويفهم منه ما يريده د . الضرير ، ولكن بكلمات أخصر وأبلغ .

٥- تساؤله (ص ١١) : « هل يتأخر تسليم الثمن في السلم سنة » لا حاجة إليه . فهذا أمر مفهوم من الورقة في أكثر من موضع ، من حيث إن الثمن معجل يوم العقد .

٦- كذلك قوله (ص ١٢) بأنه لم يفهم كيف أجاز ابن تيمية السلم بالسعر ، والثمن يجب قبضه معجلاً . فهذا ضرب من المماحكة

اللفظية ، غير اللائقة في مناقشة فقيه بحجم الإمام ابن تيمية ، وهو مشروح في الورقة في أكثر من موضع ، وبالأرقام .

٧- ورقته جيدة ، من حيث النتيجة ، ولكنها لم تخلُ من تطويل وتشويش ومماحكة ، قبل الوصول إلى هذه النتيجة المرضية .

تعقيب على د . عبد الله العمار :

١- الورقة جيدة ، وليست مجرد تعقيب ، بل فيها زيادة بحث .

٢- لكن انهمك صاحبها في مسألة البيع بالسعر ، ولم يفتن إلى فحص المسألة من ناحية الربا .

تعقيب على د . علي القره داغي :

نفس الملاحظتين السابقتين على تعقيب د . العمار .

تعقيب على د . نزيه حماد :

تعقيب مختصر ، وأوافقه على زاوية النظر ، وفيه استكمال لبيان كيفية تطبيق المسألة في نطاق العمل المصرفي .

والخلاصة :

١- أوافق على تعقيب الضير ونزيه حماد .

٢- أقترح عرض مسألة ربا النسيئة على د . العمار ، ود . القره داغي .

* * *

أثر الشرط المسبق في العقود المركبة في المصارف الإسلامية^(١)

مقدمة :

كلفني المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب (في البنك الإسلامي للتنمية) ، بتاريخ ١٣/٨/١٤٢٥ هـ ، كتابة ورقة حول الموضوع ، لتقديمها إلى ندوة الربط بين العقود في ٢٢/٨/١٤٢٥ هـ .

وهذه المسألة تتعلق ببيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة ، وبيع العينة ، وبيع وسلف... إلخ . ولن أكرر الكلام في هذا ، لأنه سبق بحثه ، كما لن أكرر البحوث السابقة لحسن الشاذلي وعز الدين توني ونزيه حماد . وسأركز على المعاني الخطيرة دون المعاني الأخرى التي تقبل الخلاف الفقهي .

والمعاني الخطيرة في نظري هي التي ترتبط ببيع وسلف ، وسلف وسلف ، وبيع العينة . ويلحق به بيع الوفاء ، وإجارة العين (الأصل) لمن باعها .

البحوث السابقة :

يجب على الباحث ألا ينكر جهود السابقين ، وعليه أن يحيل إليها

(١) ورقة مقدمة إلى ندوة اشتراط الربط بين عقود المصارف الإسلامية المنعقدة في المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ٢٢-٢٣/٨/١٤٢٥ هـ = ٦-٧/١٠/٢٠٠٤ م .

بأمانة ، وألا يكررها ، بل عليه أن يضيف إليها ، أو أن ينتقدها إذا وجد ما يدعو لذلك . وهذه البحوث القيمة هي :

١- حسن الشاذلي : الربط بين التصرفات والعقود ١٤١٣هـ : تعرض فيه لحديث النهي عن بيع وشرط ، وبيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة ، وشرطين في بيع ، وسلف وبيع . كما تعرض للجمع بين ما يصح العقد عليه وما لا يصح ، ولاجتماع العقود اللازمة ، والعقود الجائزة (غير اللازمة) ، والمتفقة الأحكام والمختلفة .

ولكن بحثه هذا خلا من الإشارة إلى أي مرجع ، وربما فعل ذلك خشية السرقات العلمية . ولا أراه ، لأن للسابق فضلاً على اللاحق ، في نظر القارئ المحقق . واكتفى الباحث في المقدمة بالإشارة إلى كتابه (رسالته) : « نظرية الشرط في العقد » ١٩٦٧ م .

٢- حسن الشاذلي : اجتماع العقود ١٤١٩هـ (بخط اليد) : وهو شبه تكرار لبحثه السابق ، ولكن هذه المرة مع الإحالة على المراجع .

٣- عز الدين توني : اجتماع العقود ١٤١٩هـ : تعرض فيه لتعدد الصفقة وتفريقها ، والجمع بين ما يصح العقد عليه وما لا يصح ، وبين ما فيه خيار وما ليس فيه خيار ، وما فيه شفعة وما لا شفعة فيه ، والعقود اللازمة والجائزة . . . ولكنه لم يتعرض إلى عقدين كل منهما جائز على انفراد وغير جائزين عند الاجتماع : بيع وسلف . . . بل كان ميالاً لمسايرة القائلين بأن الجمع بين عقدين جائز ، ما دام كل منهما جائزاً على انفراد ، وحتى لو اختلفا ، فإن اختلافهما لا يمنع الصحة !

٤- نزيه حماد : اجتماع العقود ١٤١٩هـ : تعرض فيه للضوابط ، ولمذكرة التفاهم (المواعدة السابقة) وأثرها على العقود المجتمعة . وأختلف معه في أن الأصل الشرعي عنده هو صحة اجتماع العقود . كما

أختلف معه في الضوابط التي جعلها ثلاثة ، وهي تعود كلها عندي إلى ضابط واحد ، وهو ألا يؤدي اجتماعها إلى حرام . وربما يمكن أن يضاف إليه ضابط آخر ، وهو ألا تكون العقود المجتمعة متناقضة . وربما يؤخذ عليه أن الأمثلة التي ساقها تحت كل ضابط هي أمثلة متداخلة بين الضوابط . فإذا كانت الأمثلة واحدة وجب أن يكون الضابط واحدًا ، وهكذا .

٥- نزيه حماد : إجارة العين لمن باعها ١٤٢٤ هـ : وأختلف معه في ثلاث نقاط ، بيئتها في موضعها من هذه الورقة .

عقود يحرم اجتماعها نصًا :

١- بيع وسلف : فالبيع منفردًا جائز ، والسلف منفردًا جائز ، والجمع بينهما لا يجوز^(١) ، وذلك لسد الذريعة إلى الربا المحرم . فقد يتوصل إلى الربا من خلال الزيادة في ثمن البيع ، إذا كان المشتري هو المقرض ، أو إلى النقصان في الثمن ، إذا كان المشتري هو المقرض .

ولعل هذا هو المقصود بقول عبد الله بن مسعود : « صفقتان في صفقة ربًا »^(٢) . وهذا القول يمكن أن يشمل أيضًا : بيع العينة . وقول ابن مسعود مستمد من حديث : « من باع بيعتين في بيعة ، فله أوكسهما أو الربا »^(٣) .

والسلف (القرض) يختلف عن التبرع من بعض الوجوه . فقد يمكن

(١) سنن أبي داود ٢٨٣/٣ ، والترمذي ٥٢٧/٣ ، والنسائي ٢٩٥/٧ ، والحاكم في المستدرک ١٧/٢ .

(٢) مصنف ابن أبي شيبة ١١٩/٦ ، وقارن نظرية الشرط ، ص ٥٢٣ .

(٣) سنن أبي داود ٢٧٤/٣ ، ومصنف ابن أبي شيبة ٣٣٤/٧ .

الجمع بين عقد معاوضة وعقد تبرع ، ولا يمكن الجمع بين عقد معاوضة وعقد سلف^(١) .

٢- بيع العينة : وهو أن يشتري أحدهم من آخر سلعة بثمن مؤجل مقداره ١٠٠٠ مثلاً ، ثم يبيعها إليه بثمن حال أقل مقداره ٩٠٠ مثلاً^(٢) . فبيع العينة عقد مركب من بيعتين : إحداهما مؤجلة ، والأخرى معجلة . والسلعة فيه لغو ، لأنها تخرج من البائع ثم تعود إليه ، ويكون المقصود هو الحصول على قرض مقداره ٩٠٠ ويسدد بمقدار ١٠٠٠ ، ويكون الفرق رباً . وقد يطلق التورق على العينة حيلة ، فتصير الحيلة مركبة .

وبيع العينة ممنوع عند جمهور الفقهاء ، وأجازة الشافعي ، إذ اعتبر توالي البيعتين دليلاً غير كاف قضائياً للحكم على النية الربوية للمتعاقدين . ولكن الإمام الشافعي نفسه لا يجيز العينة إذا شرطت بيعة في بيعة ، أو كان هناك عرف أو اتفاق أو تواطؤ أو حيلة .

وقد ادعت بعض الهيئات أن العينة تنتفي بطول المدة : سنة^(٣) ، تحصل فيها حوالة الأسواق^(٤) . وهذا امر لا أوافق عليه ، ويحتاج إلى مناقشة دقيقة . فمن أين أتت السنة ؟ كما أن حوالة الأسواق (تغير الأسعار) قد تحصل في لحظة !

عقود يحرم اجتماعها قياساً :

١- سلف وسلف (سلف متبادل) : والمقصود هنا هو : أسلفك على أن تسلفني ، أي هو قرض في مقابل قرض (قرض مركب أو متقابل) .

(١) انظر الربط بين التصرفات والعقود للشاذلي ، ص ٣٤٩ .

(٢) مسند أحمد ٤٢/٢ ، وسنن أبي داود ٢٧٤/٣ ، ونيل الأوطار ٢٣٣/٥ .

(٣) تعقيب العثماني على حماد ، ص ٢ .

(٤) تعقيب أبو غدة على حماد ، ص ٤ .

وهذا غير جائز ، لأنه يخرج القرض عن الإرفاق . قال ابن قدامة : « إن شرط في القرض (. . .) أن يقرضه المقرض مرة أخرى لم يجز »^(١) . وقال الحطاب : « لا خلاف في المنع من أن يسلف الإنسان شخصاً ليسلفه بعد ذلك »^(٢) .

ولا يمكن الاستناد إلى إباحة القروض المتبادلة إلى السفتجة ، لأن الفقهاء اشترطوا لجوازها أن يكون القرض المقابل غير مشروط ، وألا يكون فيه مؤنة على المقرض ، والقرض المتبادل مشروط ، وفيه مؤنة .

٢- بيع الوفاء : وهو أن يبيع المحتاج إلى النقد عقاراً (داراً أو أرضاً) له ، على أنه متى رد الثمن استرد العقار المبيع . فهو بيع لحين الوفاء ، أو هو بيع بشرط التراد ، أو هو بعبارة صريحة قرض ربوي موثق برهن ، والربا فيه يتمثل في منافع المرهون التي يستفيد منها المقرض .

وقد أجازته الحنفية استحساناً ، أي على خلاف القياس ، ومنعه مجمع الفقه الإسلامي في جدة . ولا ريب أن أهل الحيل كانوا يتمنون إباحته ، ومن يدري لعل ضغطاً يكون لهم في المستقبل لإباحته ، وللبناء عليه .

ويلاحظ أن بيع الوفاء عبارة عن بيع وشرط ، أي بيع بشرط الاسترداد ، أو بيع في مقابل بيع ، بالثمن نفسه .

الأصل في العقود البسيطة هو الإباحة والأصل في العقود المركبة هو الحرمة لا أطيل في الشق الأول فهو معروف ، وهو المختار عندي . أما الشق الثاني فلا أوافق فيه على ما ذهب إليه بعض الباحثين من أن الأصل عند اجتماع العقود هو الإباحة أيضاً^(٣) .

(١) المغني ٤/ ٣٦٠ .

(٢) مواهب الجليل ٤/ ٣٩١ ، وانظر أثر الشرط المسبق للعمرائي ، ص ٢٣ .

(٣) اجتماع العقود لنزيه حماد ص ٢٥٠ .

إن صورة : بعثك داري هذه بكذا ، على أن تؤجرها لي خمس سنوات بكذا ، أجازها نزيه حماد ، إلحاقاً بصورة : بعثك داري بكذا على أن تؤجرني دارك بكذا^(١) ، وأجازها الصديق الضرير بناءً على أن الأصل في العقود (البسيطة والمركبة معاً) هو الإباحة^(٢) .

وإني لا أوافق الحماد على أن حكم الصورتين واحد ، كما لا أوافق الضرير على أن الأصل في العقود المجتمعة هو الإباحة أيضاً ، ولا سيما في ضوء النهي عن اجتماع العقود المعبر عنه في الحديث النبوي المتعلق ببيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة . فلا يقبل هنا الادعاء بأصل الإباحة ، بل لا بد من تخلص هذا الاجتماع مما يحوم حوله من شبهات هذا الاجتماع .

ثم إن الضرير قال في كتابه « الغرر » : « أرى أن مسلك الفقه الإسلامي يحقق استقرار المعاملات ، بتقريره مبدأ تعدد الصفقة ، وجعله الأصل »^(٣) .

فهل نصدق الصديق عام ١٩٦٧م ، عندما كان شاباً في التاسعة والأربعين ، أم عام ٢٠٠٣م ، عندما صار شيخاً في السادسة والثمانين ؟ هل نصدقه قبل أن يكون عضواً في هيئات الرقابة الشرعية ، أم بعد أن كان ؟

صور مقبولة للعقود المركبة :

هناك صور من العقود المركبة اختلف فيها الفقهاء القدامى بين مانع ومجيز ، ولا أرى خطورة في الميل فيها إلى الجواز ، من هذه الصور :

(١) إجارة العين ، ص ٣ .

(٢) تعقيب الضرير على نزيه حماد ، ٢٠٠٣م ، ص ٢ .

(٣) الغرر وأثره في العقود ١٩٦٧م ، ص ٩٨ .

- بعتك داري هذه بكذا ، على أن تبيعني دارك هذه بكذا (بيع + بيع ،
بشمنين متميزين) .

- بعتك داري وسيارتي بكذا (بيع سلعة + سلعة ، بشمن واحد) .

- بعتك داري هذه وأجرتك سيارتي هذه شهرًا بكذا (بيع + إجارة ،
بشمن واحد : سلعتان) .

- بعتك داري هذه وأجرتها شهرًا بكذا (بيع + إجارة ، بشمن واحد :
سلعة واحدة) .

- بعتك داري هذه بكذا وأجرتك سيارتي هذه شهرًا بكذا (بيع +
إجارة ، بشمنين متميزين) .

- بعتك بكذا على أن آخذ منك الدينار بكذا (بيع + صرف) .

- بعتك أرضي هذه بشرط أن تقفها مسجدًا (بيع + وقف) .

وهناك صور أخرى تتعلق باجتماع العقود اللازمة ، والعقود الجائزة
(غير اللازمة) .

ضوابط منع العقود المركبة :

ذكر نزيه حماد ثلاثة ضوابط :

- أن يكون الجمع بينها محل منع في نص شرعي .

- أن يترتب على الجمع بينها توسل بما هو مشروع إلى ما هو ممنوع .

- أن تكون العقود متناقضة^(١) .

وقد سبق أن بينت أن حديث النهي عن بيع وسلف ، وهو ما أشار إليه

حماد بعبارة « النص الشرعي » ، إنما هو لسد الذريعة إلى ربا السلف .

(١) اجتماع العقود لحماد ، ص ٢٥٣ و ٢٧٤ .

كذلك الضابط الثاني يتعلق بسد الذريعة ، فلا فرق إذن بين الضابطين ، لذلك أرى دمجهما في ضابط واحد ، لأنهما من حقيقة واحدة ، وهي ألا يؤدي الجمع إلى محرم ، نصًا أو قياسًا . وربما يكون هذا الضابط الواحد كافيًا ، ولا حاجة للاستكثار من الضوابط أو القيود . وهذا الضابط هو ضابط شرعي ، يمكن أن يضاف إليه ضابط آخر « عملي » ، وهو الضابط الثالث . ولعل المثال الأهم ، وربما الوحيد ، في هذا الضابط ، هو الجمع بين الجعالة والصرف ، فهذا غير ممكن عمليًا ، لأن عوض الجعالة لا يلزم تسليمه إلا بعد الفراغ من العمل ، وأما الصرف فيجب تسليم العوض فيه في المجلس^(١) . وإذا تمت القسمة بين العوضين : عوض الجعالة ، وعوض الصرف ، رجع العقدان المجتمعان إلى عقدين منفردين .

فالضابط الأول هو الضابط المهم شرعيًا ، وأما الثاني فهو ضابط عملي من باب تحصيل الحاصل ، لأن مخالفته غير ممكنة عمليًا . ويمكن التعبير أيضًا عن الضابط الأول بالألا يؤدي الجمع بين العقود إلى عينة ، أو فائدة مستترة ، مساوية للفائدة في البنوك التقليدية ، أو أعلى منها . فبعض الشخصيات أو الهيئات الإسلامية أفتت بتسمية الفائدة ربحًا . وهذا مع ما فيه من تسمية الأشياء بغير أسمائها الشرعية والعلمية ، فإنه أدى للأسف إلى انفلات العائد من رقابة المصارف المركزية ، فصار هذا الانفلات موضع غبطة البنوك التقليدية ، التي اندفعت وراء المصارف الإسلامية في هذا الباب ، للظفر بهذا الصيد السمين .

إن عدم مراعاة الضابط الشرعي المذكور ، سواء من جانب المصارف الإسلامية أو من جانب النوافذ والفروع الإسلامية في البنوك التقليدية ،

(١) الشاذلي ١٤١٣هـ ، ص ٣٦٧ و ٣٦٨ و ٣٧٩ ؛ توني ١٤١٩هـ ، ص ٣٦ و ٣٨ و ٤٣ .

لا بد وأن يؤدي بهذه المصارف إلى أن تكون مصارف عينة أو تورق . وقد كنت نهت إلى هذا ، وحذرت منه ، منذ أول ندوة لدلة البركة ، في المدينة المنورة ، عام ١٤٠٣هـ .

الوعد : هل يجعل العقد مركبًا ؟

في الوعد عند الفقهاء القدامى ثلاثة آراء :

١- الوفاء به مستحب ، وهو رأي الجمهور .

٢- الوفاء به واجب ، إلا لعذر ، وهو رأي ابن شبرمة وآخرين .

٣- الوفاء به واجب ، إذا دخل الموعد في ورطة (كلفة) ، كأن يقول له : تزوجْ ولك ١٠ آلاف ريال ، فإذا تزوج وجب عليه الوفاء بوعده . وهو رأي المالكية .

هذا الخلاف في الوعد المجرد خلاف منطقي ومقبول ، ويدخل في باب « ما يجوز فيه الخلاف » . لكن بعض الفقهاء المعاصرين قد نقلوا هذا الوعد من باب التبرعات إلى باب المعاوضات ، ليحل محل العقد . ففي المرابحة المصرفية مثلاً ، وجدوا أنها لا تجوز ، لأنها تدخل في بيع ما ليس عنده (السلعة غير موجودة لدى المصرف) ، فاستبدلوا الوعد بالعقد ، أي جعلوا العقد وعدًا . ولو وقفوا هنا ، وكان الوعد غير ملزم ، لما كان فيه مشكلة . ولكنهم قالوا بعد ذلك ، وهنا تكمن الخطورة : نجعل الوعد ملزمًا ، وأطالوا الكلام وفصلوا وشققوا وفرعوا وخوفوا الناس من عدم الوفاء بالوعد ، فحلَّ الوعد الملزم ، الحلال عندهم ، محل العقد الحرام في الشرع ، فهل يجوز ؟ أي فرق هنا بين العقد والوعد الملزم ؟

وبعض المصارف تدعي أن وعدها غير ملزم ، لكن العميل إذا لم يفِ

بوعده حمّله المصرف الضرر الناجم عن عدم الوفاء بالوعد ، فيا له من وعد غير ملزم!

ولعل أول من قال بالوعد الملزم ، في المعاوضات ، هو مصطفى الزرقا ، في مدخله الفقهي^(١) ، ثم سرى بعد ذلك إلى كتابه عن التأمين^(٢) ، ورأى فيه أن الوعد إذا كان من الجائز ، عند بعض الفقهاء ، أن يكون ملزماً في التبرعات ، فمن الأولى بنظره أن يكون ملزماً في المعاوضات! وتبعه في هذا يوسف القرضاوي ، في كتابه عن المراجعة^(٣) . كما تبعه حسن الشاذلي في بحثه عن الإجارة المنتهية بالتملك^(٤) . ونسب القرضاوي^(٥) إلى الحنفية اختلافهم في الاستصناع ، هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ والحقيقة أنهم اختلفوا فيه : هل هو عقد أم وعد ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزماً ما كان لاختلافهم معنى .

وتغلغل الوعد الملزم في فتاوى فقهاء المصارف الإسلامية ، ورأوه شيئاً عملياً مريحاً ، فهم يقولون : نجعل العقد وعداً ، ثم نجعل الوعد ملزماً ، وإذا بالحرام يصير حلالاً! فكما يقال إن آخر الطب الكي ، فكذلك آخر الفقه الوعد الملزم . فهو الملاذ الأخير ، والسلاح الماضي لدى هؤلاء الفقهاء ، آخر المطاف ، وعند اللزوم . ياله من مفتاح سحري!

هذا الاتجاه في الفتوى غير مشروع ، وفوق ذلك فإن من نتيجته أن يكون العمل المصرفي « الإسلامي » موافقاً للعمل المصرفي التقليدي ،

(١) ج ٢ ص ١٠٣٢ .

(٢) نظام التأمين ص ٥٨ و ١٣١ .

(٣) بيع المراجعة ص ٨٥ .

(٤) مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج ٤ ، ص ٢٧٢٠ .

(٥) في بيع المراجعة ، ص ١٠٥ .

بل قد يصير أكثر تعقيداً وغموضاً وكلفة .

إنني أستطيع القول بأنه إذا حرم العقد في شيء حرم فيه الوعد الملزم .
فهذه قاعدة كلية ، أطلب فيها رأي من يجعل الوعد الملزم محل العقد ،
فيصير عنده الحرام حلالاً!

إن خلاف الفقهاء في الوعد المجرد لا يجوز سحبه إلى الوعد الذي
يحل محل العقد . فهنا لا يجوز أن يكون الوعد ملزماً بحال ، والخلاف
فيه غير جائز ، ويجب فيه الخروج من الخلاف إلى القول بعدم الإلزام ،
قولاً واحداً .

ولكثرة المغالبة بين الفقهاء المعاصرين في الوعد ، جاء قرار مجمع
الفرقة الإسلامية ، لعام ١٤٠٩هـ ، معبراً عنها وعن الشد والجذب بين
الفريقين المتنازعين . فقد قرر المجمع :

١- أن الوعد (وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه
الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانة ، إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان
معلقاً على سبب ، ودخل الموعد في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر
الإلزام ، في هذه الحالة ، إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر
الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بلا عذر .

٢- وأن المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع
المرابحة ، بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما . فإذا لم يكن
هناك خيار ، فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه
البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالِكاً للمبيع ، حتى
لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده ^(١) .

(١) سنن أبي داود ٣/٢٨٣ ، والترمذي ٣/٥٢٧ وصححه ، والنسائي ٧/٢٨٨ ، وابن
ماجه ٢/٧٣٧ ، ونيل الأوطار ٥/١٧٥ .

والمأخذ على هذا القرار :

١- استند المجمع إلى بحوث في الوعد ، جاءت منفصلة عن موضوع المراجعة ، وتجاهل كاتبوها صلة الوعد بالمراجعة ، مع أن أحكام الوعد المجرد تختلف تمامًا عن أحكام الوعد في المراجعة وسائر المعاوزات .

٢- لاحظت ، بعد صدوره ، أن عددًا من العلماء والباحثين ، إذا كانوا من فقهاء المصارف الإسلامية أنصار الإلزام بالوعد ، أحالوا إلى الفقرة الأولى منه ، وإذا كانوا من خصومه أحالوا إلى الفقرة الثانية منه . فالفرق الأول يستغل هذه الصياغة ، ويفهمها على شاكلته . وربما ناضل ممثلوه كثيرًا حتى وصلوا إلى هذه الصياغة .

٣- ميّز القرار بين الوعد والمواعدة ، ولئن كان المراد من الوعد هو التبرعات ، ومن المواعدة المعاوزات ، إلا أن أنصار المواعدة الملزمة يحيلون ، كما قلنا آنفًا ، إلى الفقرة الأولى المتعلقة بالوعد ، وإن كان من الواجب عليهم الإحالة إلى الفقرة الثانية المتعلقة بالمواعدة . ومع ذلك فإني أرى أن هذا التمييز بين الوعد والمواعدة تمييز غير مفهوم علميًا . وكان من الأفضل أن يقال بأن الوعد المجرد يجوز أن يجري فيه خلاف الفقهاء في الإلزام وعدمه ، وأما إذا كان الوعد بديلًا لعقد محرم ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا بحال ، لأن العقد إذا حرم في شيء حرم فيه الوعد الملزم . يضاف إلى ذلك أن الوعد والمواعدة شيء واحد ، لأن الإنسان في الوعد لا يمكن أن يقال بأنه يعد نفسه ، ففي كل منهما طرفان : طرف إيجاب ، وطرف قبول .

٤- منع القرار الإلزام للطرفين ، ولكن أجازة لأحدهما . وهذا تحكم غير مفهوم أيضًا ، فالواجب إما الإلزام للطرفين ، أو الخيار لهما ، أما الإلزام لأحدهما دون الآخر ، فهذا غير منطقي ولا مقبول ، ويعبر عن

فهم غير صحيح لبعض النصوص الفقهية ، كنص الأم للإمام الشافعي^(١) ، كما أن فيه مفاجأة ، لأن بحوث المجمع ومدخلاته ، في الموضوع ، لا تؤدي إلى هذه النتيجة ، باستثناء رأي الصديق الضير ، وكانت المناقشات تجري خلاف رأيه^(٢) .

والخلاصة فإن الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، كبيع ما ليس عنده ، فلا يجوز أن يكون ملزماً ، لأن الوعد الملزم كالعقد . وكل قول بالزام الطرفين أو أحدهما ، بطريقة صريحة أو ضمنية ، بمذكرة تفاهم أو باتفاق جانبي ، أو بأي حيلة أخرى ، فإنه لا يستند إلى أساس مشروع . وسحب الخلاف في الوعد بين الفقهاء القدامى ، من نطاق التبرعات إلى نطاق المعاوضات ، إنما هو غلط أو مغالطة . ويجب أن يكون الغرض من البحث والفتوى هو البحث عن الحقائق ، لا البحث عن الحيل ، ولو كانت محرمة . وقد بين ذلك ابن بطة (- ٣٨٧هـ) في : « إبطال الحيل » ، وابن تيمية (- ٧٢٨هـ) في : « إقامة الدليل على إبطال التحليل » ، والشوكاني (- ١٢٥٠هـ) في : « أدب الطلب » (ص ١٦٩ - ١٨٠) ، ومحمد الحامد في : « ردود على أباطيل » (ص ٥١٢ و ٥٣٥ و ٥٣٩ و ٥٤٨ و ٥٦٣) ، ومحمد عبد الوهاب بحيري في : « الحيل في الشريعة الإسلامية » ، ومحمد بن إبراهيم في : « الحيل الفقهية في المعاملات المالية » .

الوعد الملزم في حكم العقد :

وهكذا يتبين أن الوعد الملزم هنا في حكم العقد ، فإذا اشترط وعد ملزم في عقد ، فكأنه اشترط عقد في عقد . فيلحق الوعد الملزم

(١) ج ٣ ص ٣٣ .

(٢) انظر مخالفة عبد الله بن بية ، ويوسف القرضاوي ، وعبد الله البسام ، في مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج ٢ ، ص ١٥٥١ و ١٥٦٦ و ١٥٩٢ على التوالي .

بالشرط : كما يلحق بهما التواطؤ ، والنظام ، والعرف . ولا يختلف الحكم فيما إذا كان الشرط مقارناً أو متقدماً^(١) أو لاحقاً . ومن الجدير بالإشارة هنا أن بعض المفتين قد يلجؤون إلى تسمية العقد المتصل بأنه عقد منفصل ، وهذا مجرد افتراض ، لا يغير من حقيقة أن العقد متصل ، فإذا تم الربط بينه وبين عقد آخر صار العقد مركباً .

فالشرط ، أو ما في حكمه ، يغير الأحكام . فالربا إذا كان مشروطاً فهو حرام ، وإذا لم يكن مشروطاً فهو حلال . ولو أسلفه فأسلفه الآخر من غير شرط فهو جائز ، ولو أسلفه بشرط أن يسلفه لم يجز . ولو باعه ، فباعه الآخر من غير شرط ، فهو جائز ، ولو باعه بشرط أن يبيعه ، ظهر الخلاف بين الفقهاء ، ولم يجز إلا عند قلة منهم . وربما لهذا السبب ، ورد لفظ الشرط في عدد من الأحاديث والآثار ، وكان الحكم فيه هو النهي ، مثل : بيع وشرط ، وشرطين في بيع . وهذا لا يعني أن الشروط في العقود غير جائزة ، ولا سيما إذا كانت ملائمة ، بحيث لا تخرج العقد عن مقصده ، وبحيث لا تخالف الشرع .

لكن إذا كان الوعد غير ملزم ، وارتبط بعقد ما ، فإن العقد يبقى بسيطاً ، ولا يصير مركباً .

مناقشة بحثين سابقين :

١- شرطان في بيع : قال رسول الله ﷺ : « لا يحل سلف وبيع ، ولا شرطان في بيع »^(٢) .

قال الشاذلي : « أرى ترجيح تفسير النهي عن شرطين في بيع

(١) اجتماع العقود لحماذ ، ص ٢٧٠ .

(٢) سنن الترمذي ٥٢٧/٣ وصححه ، والمستدرک للحاکم ١٧/٢ ، والمعلی لابن حزم ٥٢٠/٨ وصححه .

بالشرطين الفاسدين ، كما أرى إبطال العقد المحتوي على شرطين فاسدين^(١) . وقال أيضًا : « إذا اجتمع شرطان فاسدان أو أكثر في العقد فسد العقد ، سواء كان اجتماعهما على انفراد أو مع شرط صحيح أو أكثر ، للنهي عن شرطين في بيع^(٢) » . وقال كذلك : « إذا اجتمعت الشروط الصحيحة مع شرط فاسد واحد ، فإنها تصح ، ويسقط الشرط الفاسد^(٣) » .

لا أوافق الشاذلي على ترجيحه ، وأتساءل لماذا اختار تصحيح العقد إذا كان الشرط الفاسد واحدًا ، وعدم التصحيح إذا كان هناك شرطان فأكثر ، ولا سيما على الرغم من وجود شروط أخرى صحيحة ؟

لعل المقصود بالشرطين في البيع أن يكونا شرطين متناقضين ، أو يسبب اجتماعهما محرماً ، أو مخالفة للمقصد الخاص بالعقد ، أو للمقاصد العامة للشريعة^(٤) .

٢- إجارة العين لمن باعها Sale & leaseback : صورتها أن يبيع المالك عمارته بكذا على أن يستأجرها من المشتري لخمس سنوات . ذكر حماد أن العلماء اختلفوا في مشروعيتها ، فذهب الجمهور إلى منعها خلافاً للمالكية وابن تيمية من الحنابلة^(٥) . وهذا غير صحيح ، لأن الذي أجازته المالكية وابن تيمية هو صورة : بعثك داري هذه بكذا على أن تبيعني دارك هذه بكذا . فهنا سلعتان مختلفتان ، وفي مسألتنا سلعة واحدة تذهب

(١) نظرية الشرط ، ص ٥٣٢ - ٥٣٤ و ٥٤٩ ؛ والربط بين التصرفات والعقود للشاذلي ، ص ٣٤٢ .

(٢) الربط بين التصرفات ، ص ٣٥٢ .

(٣) الربط بين التصرفات ، ص ٣٥١ .

(٤) الجامع في أصول الربا ، ص ٣٦٠ .

(٥) إجارة العين لحماد ، ص ٢ .

ثم تعود ، تذهب بيعًا ثم تعود بيعًا (بالتقسيط) أو إجارة . فهذا يصير أشبه بالعينة ، ولا صحة لما قاله حماد من أن : « هذا الحكم بالجواز ينسحب بلا ريب على الحالة التي نحن بصدددها »^(١) . وهذه الإجارة قد تكون إجارة منتهية بالتملك ، فتصبح العملية : بيع عين بالتقسيط لمن باعها بالنقد ، لأن الإجارة المنتهية بالتملك هي بيع تقسيط تحت ستار الإجارة ، لأجل احتفاظ البائع بملكية المبيع ، على سبيل الضمان .
ثم إن الحماد ميز بين حالة المشاركة وحالة المواطأة ، ولم يفرق بينهما في الحكم ، ولا أرى فرقًا بينهما .

ثم انتقل إلى مسألة إجارة العين ، لمن باعها ، إجارة منتهية بالتملك ، وأجازها حسب ضوابط قرار مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٠ م . وبالإطلاع على هذه الضوابط (ص ٨) ، ولا سيما الضابط ١ و ٢ ، أرى أنها ضوابط نظرية ، لا يمكن تحقيقها عمليًا . والتحقيق العملي لها معناه أن الإجارة لم تعد إجارة منتهية بالتملك . وهذا ما يؤخذ أيضًا على ما ذهب إليه حسين حامد حسان ، في تعقيبه على ورقة حماد (ص ١٥) . وهذا الاتجاه في الإفتاء هو كمن يمسك العصا من وسطها ، فإن مرّ العقد ، قال المفتي : ألم أقل لكم ؟ وإن تعذر مروره ، قال : لم تتحقق الشروط !

خاتمة :

- ١- الأصل في العقود البسيطة هو الإباحة ، وفي العقود المركبة هو المنع ، للنهي الشرعي عن صفقتين في صفقة ، وبيعتين في بيعه .
- ٢- العقد المركب قد يكون حرامًا ، وإن كانت العقود البسيطة التي يتألف منها جائزة ، مثل : بيع وسلف .

(١) نفسه ، ص ٣ .

٣- الربط بين العقود المصرفية إذا تم بوعده غير ملزم ، لأي من طرفي العقد ، فهو جائز . أما إذا كان هناك وعده ملزم ، أو تواطؤ ، أو نية ، أو شرط ، أو نظام ، أو عرف ، فهذا غير جائز . والوعد إذا شرط فيه تعويض عن الضرر يعدّ ملزماً ، ولو ادّعي أو صُرح بأنه غير ملزم . ومن هنا فأي عقد مرابحة أو إجارة أو مشاركة متناقضة . . . يكون فيه وعده ملزم ، لا يجوز . وقد كنت كتبت عدة مقالات في هذه العقود وغيرها ، فلم أجد حاجة للتوسع فيها ها هنا .

٤- ضابط العقود المركبة الممنوعة هو أن يؤدي تركيبها أو اجتماعها إلى محرم (فائدة ربوية ، أو عينة ، أو تورق) ، بحيث تعود فيها المصارف والفروع والنوافذ المصرفية الإسلامية كممثل المصارف التقليدية ، أو أكثر منها تعقيداً وكلفة . ولا حاجة للاستكثار من الضوابط والقيود . ويمكن أن يضاف إلى هذا الضابط الشرعي ضابط آخر عملي ، هو أن تكون العقود المركبة أو المجتمععة عقوداً متناقضة .

٥- لا أوافق حسن الشاذلي على تفسيره لشرطين في بيع .

٦- اختلف مع نزيه حماد في أن إجارة العين لمن باعها Sale & leaseback هي في حكم : أبيعك داري على أن تبيعني دارك ، لأن الصورة الأولى تنطوي على سلعة واحدة ، تذهب ثم تعود ، فتصير أشبه بالعينة الممنوعة .

* * *

إجارة المين لمن باعها هل تختلف عن « بيع الوفاء » ؟

بيع الوفاء هو أن يبيع المحتاج إلى النقد عقارًا (دارًا أو أرضًا) له ، على أنه متى رد الثمن استرد العقار المبيع^(١) . فالمحتاج إلى النقد يبيع عقاره نقدًا ، بشرط أنه متى رد الثمن إلى المشتري رد إليه المشتري عقاره . فهو يبيع بشرط الفسخ أو الإقالة عند رد الثمن ، أو هو يبيع بشرط التفاسخ أو التردّ ، فالبائع يرد الثمن ، والمشتري يرد المبيع .

وهذا البيع له أسماء كثيرة عند الفقهاء الذين تعرضوا له ، مثل : بيع العهدة^(٢) ، وبيع العدة أو الوعد^(٣) ، وبيع الأمانة^(٤) ، وبيع الناس^(٥) ، والبيع الجائز^(٦) ، والبيع المعاد^(٧) . . . ويبدو أن هذا البيع قديم ، فقد كان موجودًا منذ أواخر القرن الخامس الهجري .

واصطنع أهل الحيل خلافًا فقهيًا في هذا البيع : هل هو جائز أم ممنوع ؟ وهل هو بيع أم رهن عند من أجازوه ؟ والتحقيق أنه لا يحتمل

-
- (١) انظر المادة ١١٨ و ٣٩٦-٤٠٣ من مجلة الأحكام العدلية .
 - (٢) لأن كلاً من الطرفين يتعهد بإعادة العوض أو البذل بعد مدة محددة ، أو لأن المشتري يتعهد بضمان المبيع .
 - (٣) لأن البيع قد يتم بوعد « ملزم » بدل الشرط .
 - (٤) لأن المبيع في حقيقته أمانة عند المشتري .
 - (٥) لأن الناس تعاملوا به وألفوه وشاع بينهم .
 - (٦) لأن بعض الفقهاء أجازوه حتى كأن عقدًا لم يجر كمثله جوازه ! .
 - (٧) لأن هناك بيعًا وإعادة بيع .

الخلاف ، فهو عبارة عن حيلة ربوية ، أي قرض ربوي في صورة البيع .
فهناك مبلغ نقدي يُدفع ثم يُسترد . والممول يستفيد من العقار ، خلال
مدة القرض ، استعمالاً أو استغلالاً . ومعنى ذلك هو أنه ينتفع به
بالسكنى إذا كان داراً ، أو بالزراع أو الغرس إذا كان أرضاً . وقد يكون
العقار مؤجرًا لشخص ثالث ، أو للبائع نفسه ، فيستفيد الممول من
الأجرة ، لقاء تمويله .

فإذا تم التأجير للبائع نفسه ، فهذا يعني : إجارة العقار (أو بيعه
بالتقسيط) لمن باعه نقدًا . وهذه الإجارة قد تكون إجارة منتهية
بالتملك ، أي بيعًا بالتقسيط في صورة إجارة ، أي بيعًا تحت ستار
الإجارة . ويتم اللجوء هنا إلى الإجارة ، بدل البيع بالتقسيط ، لأجل
احتفاظ البائع بملكية المبيع ، على سبيل الضمان أو الرهن ، بل هو أفضل
من الرهن ، لأن المبيع في هذه الحالة يكون مملوكًا له ، بخلاف الرهن
فإن البائع لا يملكه .

وهذه العملية (إجارة الأصل لمن باعه) Sale & leaseback شبيهة ببيع
الوفاء ، أو ببيع الاستغلال الذي يمكن أن يعدّ صورة من صور بيع الوفاء ،
الذي أجازته بعض الفقهاء ، كما قدمنا ، ومنعه مجمع الفقه الإسلامي في
جدة عام ١٤١٢ هـ (١٩٩٢ م) . ولا ريب أن أهل الحيل كانوا يتمنون
جوازه ، وها هم يضغطون الآن لإجازته باسم آخر . فمن الحيل تسمية
الأشياء بغير أسمائها ، تمريرًا لها وتسويغًا عند العامة .

وبيع الاستغلال ، هو أن يبيع العقار مثلاً ببيع وفاء ، على أن يستأجر
البائع المبيع ، ومتى رد إليه الثمن رد إليه عقاره^(١) . وسمي بيع
استغلال ، لأن المشتري يستغل العقار المبيع ، أي يستفيد من غلته

(١) انظر المادة ١١٩ من مجلة الأحكام العدلية .

(ريعه) ، بطريق تأجيله إلى البائع . فبيع الاستغلال إذن هو في حقيقته صورة من صور بيع الوفاء ، حيث يكون العقار مؤجراً للبائع . وبيع الوفاء هو بدوره صورة من صور بيع العينة ، الذي جاء النهي عنه في الحديث النبوي^(١) ، لأن أهم ما يميز بيع العينة هو أن السلعة تخرج من البائع ، ثم تعود إليه ، فهي لغو . وفي العينة بيعتان : بيعة معجلة بثمن محدد ، وبيعة مؤجلة بثمن أعلى . وذلك مثل أن يبيعه سلعة لسنة بـ ١٠٠٠ ريال ، ثم يشتريها منه نقدًا بـ ٩٠٠ . فكأنه أقرضه ٩٠٠ ليرد إليه ١٠٠٠ . فالربا هنا في بيع العينة هو الفرق بين الثمنين ، أما في بيع الوفاء فالربا يكون في استعمال العقار أو استغلاله ، كما تقدم . وقد يكون الربا في بيع وسلف بزيادة ثمن البيع على المقترض ، أو نقصه على المقرض . كما قد يكون الربا في سلف مقابل سلف . روى الإمام ابن بطّة بإسناده عن الأوزاعي عن النبي ﷺ أنه قال : « يأتي على الناس زمان يستحلون فيه الربا بالبيع »^(٢) .

قد يتساءل القارئ : لماذا البحث في بيع الوفاء ، وهو بيع قديم ؟ الحقيقة أنه قديم جديد ، فهناك محاولات معاصرة لإحياء هذه العقود القديمة ، التي لا تعدو أن تكون حيلًا ربوية . ففي يومي ٢٣ و ٢٤ / ١٠ / ١٤٢٤ هـ = ١٧ و ١٨ / ١٢ / ٢٠٠٣ م ، عقد ملتقى فقهي بالرياض ، قدمت فيه ورقة للدكتور نزيه حماد ، بعنوان : « إجارة العين لمن باعها » ، كما قدمت أربعة تعقيبات عليها : الأول للمصديق الضير ، والثاني لمحمد تقي العثماني ، والثالث لحسين حامد حسان ، والرابع لعبد الستار أبو غدة .

(١) مسند أحمد ٤٢ / ٢ ؛ وسنن أبي داود ٢٧٤ / ٣ ؛ ونيل الأوطار ٥ / ٢٣٣ .

(٢) الفتاوى الكبرى لابن تيمية ، ط . دار المعرفة ، ٣ / ١٣٠ ؛ وإعلام الموقعين لابن القيم ٣ / ١٧٨ .

ذكر نزيه حماد في ورقته أن العلماء اختلفوا في مشروعية إجارة العين لمن باعها . فذهب الجمهور إلى منعها ، خلافاً للمالكية وابن تيمية من الحنابلة . وهذا غير صحيح ، لأن الذي أجازة المالكية وابن تيمية هو : بعثك داري هذه بكذا على أن تبيعني دابتك هذه بكذا ، فهذا هنا سلعتان مختلفتان ، وفي مسألتنا سلعة واحدة ، تذهب ثم تعود ، تذهب بيعاً نقدياً ، ثم تعود بيعاً بالتقسيط أو إجارة منتهية بالتملك . فهذا يصير أشبه بالعين الممنوعة . ولا صحة لما قاله حماد من أن : « هذا الحكم بالجواز ينسحب بلا ريب على الحالة التي نحن بصدددها » . ووافقه على الجواز الصديق الضير في تعقيبه ، ولكن بالاعتماد على قاعدة أن الأصل في العقود الإباحة ، ولو كانت هذه العقود مركبة لا منفردة . على أن العقد المركب قد يتألف من عقدين ، كل منهما جائز بمفرده ، ولا يكون مع ذلك هذا العقد المركب منهما جائزاً ، كبيع وسلف .

كما أن الضير ناقض بهذا قوله^(١) : « أرى أن مسلك الفقه الإسلامي يحقق استقرار المعاملات ، بتقريره مبدأ منع تعدد الصفقة ، وجعله الأصل » . فكان الأصل عنده وقتئذٍ منع تعدد الصفقة . فهل نصدق^(٢) الصديق عام ١٩٦٧م ، عندما كان شاباً في التاسعة والأربعين ، أم عام ٢٠٠٣م ، عندما صار شيخاً في السادسة والثمانين ؟ هل نصدقه قبل أن يكون عضواً في هيئات الرقابة الشرعية ، أم بعد أن كان ؟ هل الأجر على الفتوى يغير الأحكام ؟ نعم ، ولهذا منع العلماء أن يأخذ المفتي أجره من المستفتي .

وقد نقل العثماني وأبو غدة ، كل في تعقيبه على حماد ، أن كثيراً من

(١) في كتابه « الغرر » ١٩٦٧م ، ص ٩٨ .

(٢) نوافق .

الهيئات ترى أن العينة تنتفي بطول المدة : سنة ، تحصل فيها حوالة الأسواق (تغير الأسعار) . وهذا أمر عسير الهضم ، فمن أين أتت السنة ، كما أن حوالة الأسواق قد تحصل في لحظة !

وتعرض حماد في ورقته إلى مسألة إجارة العين ، لمن باعها ، إجارة منتهية بالتملك . وأجازها حسب ضوابط قرار مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٠م . وبالإطلاع على هذه الضوابط ، ولا سيما الضابط ١ و ٢ ، أرى أنها ضوابط نظرية ، لا يمكن تحقيقها عملياً . والتحقيق العملي لها معناه أن الإجارة لم تعد إجارة منتهية بالتملك . وهذا ما يؤخذ أيضاً على تعقيب حسين حامد حسان . ويبدو لي أن هذا الاتجاه في الفتوى هو كمن يمسك العصا من وسطها ، فإن مرّ العقد ، قال المفتي : ألم أقل لكم ؟ وإن تعذر مروره ، قال : لم تتحقق الشروط !

المهم أن إجارة العين لمن باعها يمكن اعتبارها حيلة للالتفاف على تحريم المجمع لبيع الوفاء ، من طريق إعطائه اسماً جديداً من الأسماء الكثيرة لهذا البيع ، الذي يمكن اعتباره بدوره أيضاً صورة من صور بيع العينة . وعلى المصارف الإسلامية ، والفروع والنوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية ، أن تحذر من هذه العقود المركبة (المجمععة) ، التي تؤول إلى بيع وسلف^(١) أو سلف وسلف^(٢) ، أو عينة ، أو تورق^(٣) ، أو بيعتين في بيعة ، أو ما في حكمها ، من بيع وفاء ، أو بيع استغلال ، أو غير ذلك من الحيل الربوية القديمة والمعروفة .

وقد كنت نبهت إلى هذا ، وحذرت في مداخلة شفوية من أن تصبح

(١) قرض .

(٢) سلف متبادل : سلف في مقابل سلف .

(٣) ولا سيما إذا كان في حقيقته عينة ، وسمي تورقاً .

هذه المصارف مصارف عينة أو تورق ، منذ أول ندوة لدلة البركة ، في المدينة المنورة ، عام ١٤٠٣هـ . والعينة والتورق هما من العقود المركبة . وإذا كان الأصل في العقود « البسيطة » (المنفردة) هو الإباحة ، فإن الأصل في العقود « المركبة » (المجمعة) هو المنع ، للنهي في الحديث النبوي عن بيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة . والوعد ، إذا كان غير ملزم ، واقترب بعقد ، فإنه لا يجعل العقد مركباً ، ولكنه ، إذا كان ملزماً ، فهو في حكم العقد أو الشرط ، يؤدي إلى تركيب العقود . ومعلوم أن الشرط يغير الأحكام ، فالربا بدون شرط جائز ، وهو بشرط غير جائز . وإذا أسلفه فأسلفه الآخر بغير شرط فهو جائز ، وإذا أسلفه على أن يسلفه فهو غير جائز ، وهكذا .

وتجدر الإشارة إلى أن القوانين العربية الوضعية ، التي كانت أباحت بيع الوفاء ، قد ألغته فيما بعد ، عندما أباحت القرض بفائدة ، لأن الحاجة إليه لم تعد قائمة . وهذا شاهد آخر على أن بيع الوفاء وأمثاله من البيوع الصورية التحايلية إنما هي وسيلة أو ذريعة إلى القرض الربوي المختفي تحت ستار البيع . والمخرج الشرعي من بيع الوفاء هو أن يبيع البائع عقاره بيعاً نقدياً باتاً (قطعياً) ، ومتى صار عنده مبلغ كافٍ أمكنه ، بدون شرط ، شراء عقاره الذي باعه ، أو عقار آخر ، بضمن السوق .

وإني لأتعجب من هذه العقلية الفقهية التي تقول بحرمة الفائدة المصرفية ، ثم تعود إليها ، وبمعدلات أعلى منها ، بشتى الذرائع والحيل . فهي كمن يقفل الباب « الأبيض » ، ثم يفتح عشرات النوافذ « السوداء » ، حتى صار « اجتهاد الفقهاء » ، إن جازت تسميته اجتهاداً ، منصّباً على أبواب الحيل القديمة الموروثة ، دون غيرها ، فكأن الفقه كله اختزل في الحيل . وهذه الحيل لا ريب أنها تجعل العمل المصرفي أكثر كلفة وتعقيداً وغموضاً . يقول أيوب السخيتاني : لو أتوا الأمر على وجهه

(من بابه) لكان أسهل ! ويقول ابن تيمية : « الربا الظاهر أنفع لهم من هذه الحيل ، والشارع حكيم رحيم ، لا يحرم ما ينفع ، ويبيح ما هو أقل نفعاً ، ولا يحرم ما فيه ضرر ، ويبيح ما هو أكثر ضرراً منه . فإذا كان قد حرم الربا الظاهر فتحريمه لهذه المعاملات (الحيل) أشد . ولو قدر أنه أباحها لكانت إباحته للربا الظاهر أولى »^(١) . ويقول ابن القيم « كان شيخنا (ابن تيمية) يمنع من مسألة التورق ، وروجع فيها مراراً ، وأنا حاضر ، فلم يرخص فيها ، وقال : المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيها بعينه ، مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها ، فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى (الربا) ، وتبيح ما هو أعلى (التورق) »^(٢) . فهل هذه الحيل الربوية هي كل ما تفتقت عنه قرائح هؤلاء الفقهاء المعاصرين ، في مؤتمرات وندوات واجتماعات كثيرة ، وهم مفتونون محترفون ، يتقاضون أجوراً وأنعاباً وتعويضات مجزية ؟

* * *

(١) بيان الدليل في بطلان التحليل ص ٣٧٤ .

(٢) إعلام الموقعين ١٨٢/٣ .

مراجعة علمية لكتاب
العمل المصرفي الإسلامي والفائدة
دراسة في حرمة الربا وتفسيره المعاصر^(١)

Islamic Banking & Interest
A Study of the Prohibition of Riba
& its Contemporary Interpretation

تأليف : عبد الله سعيد

نشر : بريل ، لندن ، ١٩٩٦م ، سلسلة : دراسات في الشريعة
الإسلامية والمجتمع ، ١٧٠ صفحة (بالإنكليزية) .

مقدمة :

كلفنتي هيئة تحرير المجلة مشكورة بعرض وتقويم هذا الكتاب . وها
أنذا أفعل ذلك من خلال العناوين التالية :

الكاتب :

يحمل دكتوراه في الدراسات الإسلامية ١٩٩٢م ، من جامعة
ملبورن ، وهو رئيس برنامج الدراسات العربية والإسلامية فيها .

الكتاب :

يبدو أنه رسالته للدكتوراه في عام ١٩٩٢م ، وقد عرفت ذلك بعد

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز = الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٧ ، العدد
٢ ، ١٤٢٥هـ = ٢٠٠٤م .

اطلاعي على مراجع الكتاب ، ومعرفتي بالسنة التي حصل فيها على الدكتوراه . وقد استفاد الكاتب من منحة للدراسة العليا ، قدمتها له جامعة ملبورن ، بالإضافة إلى مبالغ سخية ، للقيام برحلات متعددة ، إلى مصر والأردن وبريطانيا والباكستان ، من أجل جمع البيانات المطلوبة لهذه الدراسة . ويشكر المؤلف جامعة ملبورن ، كما يشكر مصرف فيصل الإسلامي في مصر ، والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ، وبنك مصر (الفروع الإسلامية) ، والبنك المركزي المصري ، وبنك ناصر الاجتماعي ، والمصرف الإسلامي الأردني ، والمؤسسة الإسلامية في بريطانيا ، وقسم الاقتصاد في الجامعة الإسلامية الدولية ، ومعهد دراسات السياسة في الباكستان .

يتألف الكتاب من مقدمة وخاتمة وثمانية فصول . الفصل الأول في تطور المصارف الإسلامية ، والثاني في الربا في القرآن والسنة والفقه ، والثالث في تفسير الربا في العصر الحديث ، والرابع في المشاركة في الربح : المضاربة والمشاركة ، والخامس في المربحة ، والسادس في الودائع ، والسابع في هيئات الرقابة الشرعية ، والثامن في إسلامية المصارف الإسلامية : الربا والاجتهاد .

ويذكر المؤلف أن الفصل الثاني من هذا الكتاب تم نشره ، مع بعض التعديلات ، في المجلة الأمريكية للعلوم الاجتماعية الإسلامية (شتاء ١٩٩٥ م) ، بعنوان : « السياق الأخلاقي لحرمة الربا في الإسلام » ، وأن الفصل الخامس تم نشره في مجلة الدراسات العربية والإسلامية والشرق أوسطية (١ ، ١٩٩٣ م) ، بعنوان : « العمل المصرفي الإسلامي في التطبيق : نظرة انتقادية لآلية التمويل بالمربحة » .

الربا في القرآن :

يرى الباحث أن الحكمة من تحريم الربا هي الظلم ، بالاستناد إلى آيات الربا في سورة البقرة . وكان على المجتهدين المسلمين في نظره أن يبيحوا الفائدة ، بالنظر لاختلاف الظروف بين أيامنا هذه وعهد التشريع . فالربا في الجاهلية كان فاحشاً ، وكان يؤدي إلى إثقال كاهل المدين بمزيد من الديون ، وإلى زيادة ديونه كلما زادت حاجته ، فيعجز عن الوفاء ، ويعرض نفسه للاسترقاق والسخرة (ص ٢٨) . وكان من مصلحة الدائن أن يعجز المدين عن الوفاء ، لكي يسيطر عليه ، ويصادر أمواله وأراضيه التي قدمها ضماناً لاقتراضه . ولم تكن هناك حماية للمدين من جانب القوانين والمؤسسات السائدة . ولم تكن للمدين إيرادات دورية منتظمة ، من عمله أو من تجارته ، يستطيع بها أن يفي ديونه . فالعمالة والدخل كانا غير مؤكدين . وأغلب الناس كانوا يصارعون يومياً من أجل البقاء . وكان الاقتصاد اقتصاد حاجات أساسية أو ضرورية ، أو اقتصاد كفاف .

أما اليوم فإن الاقتراض لا يرتبط ضرورة بالفقر . فهناك اقتراض ، على مستوى كبير ، لإنتاج السلع والخدمات ، أو لشراء السلع المعمرة . وهناك قوانين تحمي المدينين ، ولا سيما الصغار منهم ، من نفوذ الدائنين وسلطتهم ، إذا لم يستطيعوا سداد الديون في أوقاتها ، فلا استرقاق ولا سخرة . والدَّين لا ينتقل اليوم من الآباء إلى الأبناء ، لأن المدين يستطيع إعلان إفلاسه ، والإفلاس مؤسسة معروفة في الإسلام . هذا الذي يذكره الباحث إنما يصح في الدين ، ولا يصح في الفائدة ، لإثبات جوازها .

ويأخذ الباحث على الفقهاء أنهم يهتمون بالعلة ، ويهملون الحكمة . وإني أنصح بالرجوع إلى كتب أصول الفقه ، قديمها وحديثها ، لمعرفة

مدى اهتمام الفقهاء بالحكم والمقاصد والأسرار والمصالح والمفاسد ، وإن تفاوت هذا الاهتمام بين فقيه وآخر .

الربا في السنة :

ذكر الباحث أنه لم ير في أحاديث الربا أي ذكر للقرض أو للدين (ص ٣٠) ، وأن هذه الأحاديث إنما تتعلق بربا البيوع ، وأن حرمة ربا الفضل غير مفهومة . والحقيقة أن هذه الأحاديث إنما جاءت لتأكيد حرمة ربا القروض ، وسد الذرائع إليه ، كما بينته في مواضع أخرى .

الربا في الفقه :

ينتقد الباحث ما يراه الفقهاء ، من أن النقود لا تكسب دون مخاطرة ، بأن الإسلام لا يمجّد المخاطرة ، فهناك عقود جائزة ولا مخاطرة فيها ، فالأجرة عائد ثابت محدد مسبقاً ، ولا يحتاج فيه المالك إلى مخاطرة حتى يحصل عليه . كذلك البائع في المراجعة يكسب دون مخاطرة . ويستدل الباحث بأشياء بعيدة ، مثل : القضاء والقدر ، التوكل ، الصبر ، الشكر ، الاطمئنان (ص ١٢٤) . ولكن الباحث يدفع هنا المخاطرة لتأييد الفائدة ، ولا أدري ، لو كانت أطروحته في المخاطرة ، بدل الفائدة ، ماذا سيفعل لتأييد المخاطرة التي يحتاج إليها كل مجتمع اقتصادياً وتنموياً ؟ هل سيبحث عن عناصر جديدة أخرى مناقضة للطمأنينة ، لتثبيت مدعاه في هذا الموضع ؟

يرى الباحث أن الفقهاء يحرمون الربا ، ولكنهم يلجؤون إلى الحيل ، التي يتوصل بها الدائنون إلى معدلات أعلى بكثير من معدلات الفائدة السائدة ، ويحصلون على المعدل الذي يريدون . ويتظاهرون بأنهم لا يقرضون بالربا ، بل هم يبيعون ويشترون ، وليست يبيعهم هذه إلا بيعاً صوريه . ويرى أن تركيز هؤلاء الفقهاء على الشكل القانوني ،

وتجاهلهم الآثار الأخلاقية لتحريم الربا ، إنما يؤدي إلى إفراغ الأوامر والنواهي الشرعية من أي معنى أو مقصد (ص ٣٩) .

وذكر أمثلة من حيل الخصاف ، كما ذكر عددًا من فقهاء الحنفية والشافعية الذين نسبوا إلى الحيل ، كأبي يوسف ومحمد والخصاف من الحنفية ، والصيرفي والأميري والقزويني من الشافعية (ص ٣٨) .

يجاب عن هذا بأن كثيرًا من الأئمة والعلماء لم يكونوا كذلك ، وبأن عددًا منهم كانوا حربًا على الحيل ، كابن بطة وابن تيمية وابن القيم وغيرهم . ولا بد من دراسة غير متحيزة ، للتأكد من صحة نسبة هذه الكتب إلى هؤلاء الفقهاء ، ثم صحة ما ورد فيها من حيل ، حيلة حيلة . فإني أستغرب أن يكون أبو يوسف ومحمد من هؤلاء ، كما أستغرب أن يكون الخصاف الذي كتب الأوقاف هو الذي كتب الحيل . والحيل موجودة في الإسلام وغيره ، والمفروض أن الديانة تخفف منها .

الربا في الفقه المعاصر :

ذكر الباحث ما تبناه الدكتور معروف الدواليبي من التمييز بين القروض الاستهلاكية والإنتاجية ، وما قام به بعض الباحثين من الرد بأن القروض الإنتاجية كانت موجودة في عهد التشريع . ويحاول الباحث أن ينكر هذا الأمر ، وأن يمد الدواليبي بحجج إضافية . والرد عليه فيما كتبت في بحث آخر عن ربا القروض .

المضاربة في المصارف الإسلامية :

يذكر الباحث بعض المحاولات المعاصرة ، لضمان رأس مال المضاربة المقدم من البنك إلى المتمول ، ويرى أنها قريبة الشبه بالفائدة ، سواء كان الضامن هو المضارب أو فريقًا ثالثًا . وربما تعدى الأمر إلى

ضمان العائد على رأس المال أيضًا ، بأساليب وحيل مختلفة (ص ٥٩) .

المشاركة في المصارف الإسلامية :

يلاحظ الباحث أن المشاركات محدودة النطاق (ص ٦٩) ، وتعرضها صعوبات ، بين أسبابها (ص ٧١) ، ويرى أنها ليست مشاركات حقيقية ، بل هي مشاركات صورية أو شكلية (ص ٦٧ و ٦٩) .

المرابحة في المصارف الإسلامية :

يلاحظ الباحث شيوعها وهيمنتها ، ويبين الأسباب (ص ٧٨) ، ويتساءل : إذا جازت الزيادة في الثمن لأجل الأجل ، فلماذا لا تجوز الفائدة في القرض ؟ والحقيقة أن الخلاف المعتبر بين الباحثين المعاصرين ليس متعلقًا بهذا الأمر ، بل إنه متعلق بأمور أخرى ، تم بيانها في كتابات أفردت للمرابحة .

هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية :

يرى الباحث أن هذه الهيئات تحرم الفائدة الظاهرة ، وتحلل الفائدة الخفية ، بأسلوب المرابحة ، وأساليب أخرى كالقروض المتبادلة ، وجوائز المودعين (ص ١١١) ، ولجوء المصارف الإسلامية إلى شركات وسيطة : Debt Factoring Companies ، تسدد الدين المستحق للمصرف الإسلامي ، وتحصل الديون ، لقاء عمولة تحدد بنسبة مئوية منها ، وتدخل الفائدة في هذه العمولة . كما أن المصارف الإسلامية تحصل فوائد التأخير باسم آخر : التعويض عن ضرر المماطلة (ص ١١١) .

وقد رجع الباحث بصورة خاصة إلى فتاوى بيت التمويل الكويتي ، والبنك الإسلامي الأردني . ونقل فتوى البركة ١٤٠٣ هـ ، بأن أي عقد

مستجد في الحياة المعاصرة ، لم يتطرق إليه الفقه الإسلامي ، يكون مقبولا شرعا ، إذا لم يتصادم مع دليل شرعي من الكتاب أو السنة أو الإجماع أو القياس ، وكان مما تقتضيه مصالح الناس العامة ، ولا يشمل على مفسدة راجحة .

لكنه لاحظ أن الهيئات الشرعية قلما تعتمد في فتاواها على هذا الأساس العام ، وغالبا ما تلجأ إلى تقليد الفقهاء القدامى ، مع أن آراءهم ترجع إلى أزمان بعيدة وظروف مختلفة (ص ١١٨) . كما لاحظ أن هذه الهيئات قد تعتمد أحاديث ضعيفة في فتاواها . ويجب عن هذا بأن الأمر أعقد مما يتصوره الباحث ، فالحديث قد يكون ضعيف السند ، ولكن علماء يتلقونه بالقبول .

النقد العام للكتاب :

يتبنى الباحث الطروحات الغربية ، ويجعلها معيارا للحكم على الطروحات الإسلامية . فالفائدة عنده هي الفائدة عند الرجل الغربي ، والفائدة في الإسلام يجب أن تكون مباحة بنظره ، كما هي مباحة عند الغربيين . ولا أدل على اتجاهه هذا من أنه لم يناقش نظريات الفائدة بعقلية انتقادية ، كما ناقش آراء العلماء المسلمين ، بل اعتبرها منطلقا له ومعيارا . فالمجتمعات الغربية وإن كانت متقدمة ، إلا أن إسهام « الفائدة » في تقدمها إنما يحتاج من الباحث إلى إثبات .

* * *

مراجعة كتاب

Islamic Finance: Theory and practice

التمويل الإسلامي : النظرية والتطبيق^(١)

تأليف : Paul S. Mills and John R. Presley

بول س . ميلز وجون ر . بريسلي

نشر : Palgrave, New York, 1999

بول س . ميلز هو مدير مكتب إدارة الدين بوزارة المالية في المملكة المتحدة (لندن) ، وجون ر . بريسلي هو أستاذ الاقتصاد في جامعة لفبرا ، وكبير المستشارين الاقتصاديين في البنك السعودي البريطاني ، والحائز على جائزة البنك الإسلامي للتنمية في مجال المصارف الإسلامية لعام ٢٠٠٢ م .

ومعظم الكتاب هو من تأليف ميلز ، ومستمد من رسالته للدكتوراه المقدمة إلى جامعة كامبردج . ويقع في ١٧١ صفحة ، بما في ذلك المراجع والفهرس الهجائي للأعلام والألفاظ . ويتألف من مقدمة و٩ فصول : الفصل الأول بعنوان : « الاقتصاد والمصارف في الإسلام : نظرة عامة » (٩ صفحات) ، والثاني : « الانتقاد الإسلامي للفائدة »

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٨ ، العدد ١ ، ١٤٢٦ هـ = ٢٠٠٥ م .

(١١ صفحة) ، والثالث : « النظام المصرفي غير القائم على الفائدة »
(٢٧ صفحة) ، والرابع : « صياغة نموذج للمشاركة في الربح
والخسارة » (١٩ صفحة) ، والخامس : « العمل المصرفي غير القائم
على الفائدة في التطبيق » (١٣ صفحة) ، والسادس : « التمويل غير
القائم على الفائدة والاستقرار الاقتصادي الكلي » (٢١ صفحة) ،
والسابع : « مسائل أساسية في النظام المصرفي الإسلامي » (٤١
صفحة) ، والثامن : « حرمة الفائدة في الأدبيات الغربية » (١٧
صفحة) ، والتاسع : « النتائج » (١٠ صفحات) .

يذكر المؤلف في مقدمة الكتاب أن « العقد الزمني الماضي هو عقد
اضطراب مصرفي لا سابق له ، إذ دخلت النظم المصرفية في الولايات
المتحدة والمملكة المتحدة وإسكندنافيا وشرق آسيا وروسيا واليابان في
توتر شديد ، إن لم يكن في انهيار » . كما يذكر أن الدافع إلى تأليف
الكتاب هو « الشك في أن هناك طريقاً آخر » ، غير الطريق التقليدي ،
وأن الانتقادات الموجهة إلى التمويل بالفائدة قد ازدادت ، وأن هذا ليس
جديداً ، إذ إن له تاريخاً طويلاً في اليهودية والمسيحية والفكر الغربي .
ولكنه الآن يبدو أكثر تطوراً في التحليل الإسلامي في مجال المصارف
والتمويل . كما يذكر أن النظام المصرفي التقليدي يعاني من مشكلات
متكررة ، وأن الأمر لم تعد تكفي فيه المسكنات ، بل لا بد فيه من محاولة
جادة للإنقاذ وإعادة التنظيم .

وفي الفصل الأول ينقل المؤلف عن عدد من الباحثين المسلمين أن
الإسلام هو طريقة حياة ونظرة إلى العالم ، وليس مجرد رأي روحي في
ذات الله ، وأن الدين جوهر الدولة ، والدولة تجسيد عملي للدين ، وأن
الفقه الإسلامي صار له تأثير كبير على البنى الاقتصادية ، وصار حكماً
عليها (ص ١) .

وتعرض الفصل الثاني للخلاف بين المسلمين المعاصرين في مسألة الفائدة ، ثم قال : « أباح الفقه الإسلامي استخدام الحيل لتجنب تحريم الفائدة ، منذ أن صارت الفتاوى معنية بحرفية الشريعة أكثر من روحها » (ص ٨) . ثم تعرض لنقد الفائدة فقهياً وأخلاقياً واقتصادياً ، ولنظريات الفائدة السائدة في الاقتصاد الغربي . ونقل ما ذكره بعض الاقتصاديين في نقد نظرية التفضيل الزمني الموجب ، وأن هناك تفضيلين آخرين : صفرياً ، وسالباً ، وأن الرشاد لا يقتصر على التفضيل الموجب ، بل يمتد إلى التفضيلين الآخرين أيضاً (ص ١٣) . ويختم الفصل بأن : « فشل علم الاقتصاد السائد ، في إعطاء تفسير ملائم لوجود الفائدة ، إنما يعني أن هذه الفائدة تكاد تكون في الحقيقة مفهوماً نظرياً ، ليس له أساس واقعي ، بل هو مجرد اختلاق نظري ناشئ من التصورات الجماعية للناس » . ونقل عن هارود أن : « ليس هناك شيء حقيقي ، لكن الفكر يجعله كذلك » (ص ١٤) .

ويذكر في الفصل الثالث أن رب المال المسلم يواجه مأزقاً ؛ ذلك بأن القرآن يحرم الفائدة والاكتناز والتبذير ، في الوقت الذي لا يوجد فيه إلا القليل من الأدوات المالية المشروعة للاستثمار . وهناك شك في المصارف التقليدية ، أدى إلى اكتناز بلغ ٨٠ بليون دولار في البلدان الإسلامية ، في مطلع الثمانينات من القرن العشرين (ص ١٥) . ويمكن الخروج من هذا المأزق عن طريق وساطة مالية تقوم على المشاركة بدل القرض . وتكون مسؤولية رب المال محدودة بإسهامه المالي . ولدى الكلام عن التمويل بالقرض ، ذكر أن المسؤولية المحدودة للمساهمين سمحت لهم بالمقامرة بأموال المقرضين ؛ للظفر بالأرباح الكبيرة ، في مقابل دفع حصة صغيرة منها ، هي الفائدة (الهامش ١٦ الفصل ٣) . ونقل المؤلف أن المسؤولية المحدودة لا وجود لها في التراث الفقهي

الإسلامي ، إلا أنها لاقت قبولاً من العلماء المعاصرين (ص ١٦) .
وبالإضافة إلى المشاركة ، هناك عقود شرعية أخرى ، كالإجارة والجعالة
والمرابحة ، إلا أن المرابحة « الملزمة » كانت موضع خلاف فقهي
شديد ؛ ذلك أنها لا تسمح للزبون برفض السلعة ، ولا للمصرف بالتملك
الفعلي لها (ص ١٧) . وتعرض المؤلف في هذا الفصل إلى ما جنح إليه
بعض الاقتصاديين من أن الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ في المصارف
التجارية هو أدعى إلى الاستقرار النقدي المصرفي ؛ لأنه يترك امتياز
إصدار النقود للدولة ، فيستفيد المجتمع كله من أرباح الإصدار ، بحيث
يمكن معه تخفيض الضرائب وسد عجز الميزانية . ثم يقول بأن : « هذا
الجدل (حول الاحتياطي الجزئي والكامل) بقي نظرياً ؛ لأن المصارف
الإسلامية الخاصة هي مصارف منافسة للمصارف التقليدية القائمة على
أساس الاحتياطي الجزئي ، ومن ثم فهي غير قادرة على تحمل « ترف »
الاحتفاظ باحتياطي ١٠٠٪ للودائع الحالة (تحت الطلب) » (ص ١٨) .
ونقل المؤلف انتقاد الاقتصاديين المسلمين للقروض الاستهلاكية في
الاقتصادات الغربية بأنها تؤدي إلى تكبير الدورة التجارية وتشجيع التبذير
والإفراط في المديونية ومزاحمة الاستثمار الإنتاجي (ص ١٩) .
ويتعرض الكاتب إلى الاقتراض الحكومي والسندات الحكومية ، وينقل
أن بعض الاقتصاديين المسلمين يشكّون في الحاجة إلى تمويل العجز من
أصلها ، وأن عدم إتاحة التمويل بالقرض أمام الحكومة هو بركة خفية ؛
لأنه يساعد على ضبط الإنفاق الحكومي (ص ٢٠) ، وأن بعضهم الآخر
يلجؤون إلى صيغ تحايلية ، مثل ربط قيمة السند الحكومي بمستوى
الأسعار Indexation . وفي هذا الفصل أيضاً يبحث المؤلف مشكلات
الأصيل والوكيل Principal-Agent Problems في التعاقد المصرفي ، لبيان من
خلالها أن النظام المصرفي القائم على المشاركة معرض جداً لمشكلات

المجازفة الأخلاقية Moral Hazard والاختيار المعاكس Adverse Selection ، الأمر الذي ينشأ في العقود المالية بين الممولين (الأصلاء) والتمولين (الوكلاء) في ظل المعلومات غير المتماثلة Asymmetric Information والبحث عن المصلحة الشخصية ، فلا بد من التأكد من أن الوكيل إنما يتصرف لمصلحة الأصل ، وجهود الوكيل ليست مما يمكن مراقبته بسهولة ، وكذلك الربح الذي يحققه ، وإمكان التلاعب به بالنقص أو بزيادة المنافع الشخصية ، مما يؤدي إلى التغرير بأرباب المال ، مع ما يستدعي ذلك من مراقبة مكلفة (تكاليف الوكالة) ، ويبدو معه أن التمويل بالقرض أفضل من التمويل بالمشاركة وأقل كلفة ، وأن عقود القرض أسهل طريق لتعزيز الحوافز بالنسبة للمشاركات . ويقول بأن : « نظامًا ماليًا يقوم كله على القروض قد يجلب اقتصادًا يكون فيه قرار المخاطرة غير ملائم ، والدورة التجارية أكثر ثقلًا » (ص ٢٥) . ويصل إلى أن : « الحكم الأولي على نظرية تمويل المنشآت المصرفية غير القائمة على الفائدة هو الرفض ؛ لأن أرباح اقتسام المخاطر يجب موازنتها بتكاليف إضافية ثقيلة لتجميع المعلومات ، وتقويم المشروعات ، وضعف حوافز المنظمين ، وتكاليف إنتاج أعلى » (ص ٢٧) . ثم يذكر طريقة اليابان في التغلب على مثل هذه الصعوبات (ص ٢٩-٣٠) ، مثل التركيز على التمويل طويل الأجل ، وعلى تحري سمعة الممولين عن كذب ، وعلى المنشآت الصغيرة . ويقول في الختام بأنه : « ليس الغرض من هذه المناقشة الادعاء بأن النظام المصرفي القائم على المشاركة سيكون متفوقًا على بديله التقليدي من حيث تكاليف الوساطة ؛ ذلك لأن الوساطة القائمة على عقد القرض تبدو في ظروف عديدة أنها أقل كلفة بكثير » (ص ٣٢) .

وفي الفصل الرابع ، يقدم بريسلي ، بالاشتراك مع سيشنز Sessions

صياغة لنموذج المشاركة ، مقارنة بآراء وايتزمان في كتاباته الأربع المشار إليها في قائمة المراجع ، والتي تقترح مشاركة العمال في الربح أو الإيراد ، بدل الأجور الثابتة المقطوعة ، التي قد تؤدي إلى تصلب الأجور وتسريحات العمال المؤقتة والإفلاسات . لكن في ظل نظام المشاركة ، قد يقاوم العمال توسيع التشغيل ، وقد يدلون أعمالهم عندما يتوقعون هبوط الأرباح ، كما قد يؤدي هذا النظام إلى اختيار عمال ذوي إنتاجية منخفضة ، وإلى رغبتهم في أن يركبوا مجاناً جهود غيرهم ، كما يتعرض العمال للمجازفة الأخلاقية ؛ لأن منشأتهم ستعلن عن ربح منخفض (ص ٣٥) .

وفي الفصل الخامس يعرض الكاتب لتجربة باكستان وإيران ، معرجاً على تجربة ميت غمر وبنك ناصر الاجتماعي في مصر . ويذكر أن تاريخ تحريم الفائدة في التجربة الإسلامية مماثل بصورة لافتة لتاريخ المجتمعات المسيحية . وينقل عن يودوفيتش أن الاستثمار التجاري كان يتم تمويله على أساس المشاركة ، التي كان لها آثار طيبة على ازدهار المسلمين . لكن تحريم الفائدة صار بعد ذلك قيداً ، أخذ التحايل عليه يزداد شيئاً فشيئاً . وكانت النتيجة أن المصارف في البلدان الإسلامية ركزت على القروض قصيرة الأجل والضمان ، على حساب الاستثمار القائم على رأس المال أو المشاركة ، الأمر الذي أدى إلى زيادة الاكتناز بين المسلمين ، وتخلف أسواق الأسهم (ص ٤٩) . ثم عرج على قيام المصارف الإسلامية ، وأدائها المثير للإعجاب ، ولا سيما في مجال جذب الودائع (ص ٥٠) . وذكر المرحلة التي عانت فيها المصارف الإسلامية من ارتفاع فائض السيولة ؛ لأن إقبال المسلمين على الإيداع كان كبيراً ، إلا أن التجار المتمولين كانوا حذرين أمام الصيغ الجديدة للمشاركة التي تتضمن درجة عالية من رقابة المصارف عليهم . ثم بيّن ميل

هذه المصارف إلى التمويل التجاري لاستيراد السلع الاستهلاكية المعمرة ، بدلاً من تشجيع التنمية الاقتصادية في البلد . وذكر معاناة هذه المصارف من محاباة الأنظمة السائدة للتمويل بالفائدة ، من حيث الإعفاءات الضريبية وبرامج التأمين على الودائع والاستفادة من تسهيلات مقرض الملاذ (الملجأ) الأخير . وأوضح أن ٨٠ - ٩٠ ٪ من عمليات المصارف في باكستان تقوم على المربحة الشبيهة بالفائدة (ص ٥٤) . ثم قال : « ربما أسست التجربة الباكستانية عملاً مصرفياً خالياً من الفائدة ، لكن النتيجة أنه لم يتغير إلا القليل . ويعزى هذا القصور إلى مهندسي الإصلاحات من رجال المصارف والاقتصاد ، أكثر منه إلى العلماء المسلمين الراديكاليين » (ص ٥٥) . وذكر في التجربة الإيرانية مرحلة انتقالية ، تم فيها تغيير اسم الفائدة إلى « رسوم خدمة » . ثم بين أن السلطة تضمن الودائع ، ولا تحمل المودعين أي خسارة . كما بين أن المصارف ، وهي مصارف مؤمنة ، استمرت في الإقراض بعضها لبعض بالفائدة ، وأن العجز الضريبي للحكومة يتم تمويله بقروض مصرفية بمعدل فائدة ٦ ٪ (ص ٥٦) . ثم قال : « من المهم أن إدخال العمل المصرفي الخالي من الفائدة لم يؤدّ إلى انهيار النظام المصرفي الباكستاني والإيراني ، وكانت تعبئة الودائع ناجحة ، لكن النظامين بقيا معرضين للاتهام بأن العمل المصرفي غير القائم على الفائدة لم يقم إلا لتهدة ضمائر المسلمين ، دون أن يكون له أثر راديكالي من حيث كيفية عمله » (ص ٥٧) .

وفي الفصل السادس ذكر أن : « أهم ميزة افتراضية شائعة للمشاركة في الربح هي إسهامها في استقرار الاقتصاد . ففي حين أن التمويل بالقروض يوسع الدورة التجارية فإن التمويل بالمشاركات يتوقع أن يؤدي إلى تضيقها » (ص ٥٨) . وذكر أن فيكسل Wickcell اعتبر أن هيكل

معدل الفائدة السائد هو المسؤول عن التقلبات الدورية (ص ٥٨) ، وأن هايك Hayek يرى أن التخفيض المصطنع في سعر القروض ، الذي ينشأ من التوسع النقدي السهل ، يؤدي إلى الاستثمار فوق الزوم ، وإلى الإفراط في قطاع السلع الرأسمالية . وعندما يتوقف التوسع ، لأي سبب ، يظهر أن كثيرًا من الرصيد الرأسمالي الموجود غير ضروري (ص ٥٩) . ويرى مينسكي Minsky أن الاقتصاد القائم على قروض الفائدة يحول الهيكل المالي السليم إلى هيكل ضعيف (ص ٦١) .

ويبين المؤلف أن النظريات المالية المتعلقة بالدورات Financial Cycle Theories تكشف عن إمكان أن يؤدي معدل الفائدة النقدي إلى زعزعة استقرار الاقتصاد « الحقيقي » ، بأن لا يعكس الكلفة « الحقيقية » لرأس المال ؛ ذلك بأن معدلات الفائدة ، الحقيقية والاسمية ، قد تتحرك بطرق يتزعزع معها استقرار الطلب التجميعي . أما في اقتصاد مشاركة ، لا توجد فيه أصول تحمل فائدة ، فإن هذا لا يقع ؛ لأن العائد اللاحق على رأس المال المالي يعبر عن العائد على رأس المال الحقيقي (ص ٦٥) . كما نقل المؤلف أن نظام الإقراض المصرفي القائم على الاحتياطي الجزئي يعمل على تكبير وتوليد الدورة . ويمكن تخفيض هذا الميل بالجمع بين الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ والحسابات الاستثمارية المبنية على المشاركة التي تجعل المصارف أكثر اهتمامًا بربحية الممولين الطويلة الأجل منها بالسلامة القصيرة الأجل للتدفق النقدي والضمانات . كما أن التمويل القائم على الفائدة يخل بالاستقرار ، لتسهيله الاقتراض لشراء أصول مضاربة (ص ٦٧) . والخلاصة أن الاقتصاد غير القائم على القروض قد يتميز بتقلبات أقل في أسعار الأصول (ص ٦٨) . ويبين المؤلف أن الشركات لديها ميل إلى الإفراط في الاقتراض ؛ لأن المسؤولية المحدودة لمساهميها تضمن ألا

يتحمل المساهمون جميع تكاليف الإفلاس . فليس من المنطقي أن تحابي
النظم الضريبية التمويل بالقرض على التمويل برأس المال . فالفوائد
المدفوعة قابلة للتنزيل ضريبياً ، في حين أن الأرباح الموزعة والمحتجزة
هي أرباح خاضعة للضريبة . وهذا ما يجعل تكلفة التمويل بالقرض أقل
من تكلفة التمويل برأس المال أو بالمشاركة (ص ٧١) . ويختم الفصل
ببيان أن : « هدف هذا التحليل ليس هو الادعاء بأن التمويل القائم على
الفائدة هو السبب الوحيد لعدم الاستقرار ، في الاقتصادات الرأسمالية ،
ولا أن الاقتصاد غير القائم على الفائدة سيكون بدون دورات ، بل إن
الهدف هو أن التطورات النظرية والتجارب الحديثة تؤيد أن الاقتصاد
القائم على التمويل بالمشاركة قد يكون أكثر استقراراً من نظيره القائم على
التمويل بالقرض » (ص ٧٢) .

وفي الفصل السابع يذكر المؤلف أن هناك نقطة ضعف نظرية محتملة
في النظام المصرفي غير القائم على الفائدة ، وهي احتمال تأثيره السلبي
على السلوك الادخاري . فإذا كان عرض الادخار عالي المرونة حيال
الفائدة ، والمدخرون لا يمتنعون عن الاستهلاك بدون توقع عائد حقيقي
موجب لامتناعهم ، فإن مفهوم اقتصاد السوق القائم على غير الفائدة
يتعذر الدفاع عنه (ص ٧٣) . لكن كينز ذكر دوافع أخرى للادخار سوى
الفائدة . كما أن نظام المشاركة لا يلغي عائد الادخار ، ولكنه يحوله من
عائد ثابت إلى عائد احتمالي . وبالمقارنة بين نموذج التركيز على رأس
المال في المصارف الألمانية واليابانية ونموذج التركيز على القرض في
المصارف البريطانية والأمريكية ، يرى فرانكل Frankel ومونتغمري
Montgomery أن هناك أسباباً نظرية للاعتقاد بأن السماح للمصارف بحيازة
أسهم رأس المال قد يؤدي إلى تحسين حوافز هذه المصارف لاتخاذ
قرارات تمويلية جيدة . ونقل المؤلف عن الإيكونوميست ٤/٤/١٩٩٢م

أن العمل المصرفي الإسلامي ليس ملائمًا للرأسمالية فحسب ، من حيث تخصيص رأس المال والعمل والموارد حسب السوق ، بل قد يكون من بعض جوانبه أكثر ملاءمة من النظام الغربي نفسه (ص ٨٢) . ويدعي المتشائمون أن استبعاد الفائدة يؤدي إلى استبعاد الإشارة السعرية الوحيدة التي توازن بين الادخار والاستثمار . والجواب أن هناك إشارتين سعريتين : الأولى هي الربح المتوقع ، والثانية هي نسب المشاركة بين المصرف والمودعين أو الممولين (ص ٨٣) .

وينقل المؤلف عن بعض الاقتصاديين الغربيين أن الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ يساعد على الفصل بين الودائع تحت الطلب والودائع الادخارية ، ويعيد إلى الدولة الرقابة على عرض النقود ، كما يعيد إليها أرباح إصدار النقود ، بما يساعد على تخفيض الضرائب ، والسداد التدريجي للدين العام ، وينفع المجتمع بأرباح الإصدار . ويكون من نتيجة ذلك تضيق سلطة المصارف ، وتحويل هذه المصارف من مصارف واسعة إلى مصارف ضيقة Narrow Banks . ويقول المؤلف : « بلغت مقترحات الاحتياطي ١٠٠٪ أوجها في الفترة ١٩٣٤-١٩٣٧ ، عندما اعتبر النظام المصرفي مسؤولاً إلى حد كبير عن الكساد العالمي وقتئذ . وكان ممن طرح هذه المقترحات Currie, 1934 ، Simons, 1934 ، Angell, 1935 ، Fisher, 1935 ، Graham, 1936 ، Benveisti, 1937 ، Friedman, 1984 ، و Tobin, 1985 ، و Golembe and Mingo, 1985 ، و karekan, 1985 ، و Hoston, 1985 ، و Hixson, 1991 ، وبعض الاقتصاديين المسلمين المعاصرين (الهامش ٥١ الفصل ٧) . وينتهي المؤلف إلى القول بأنه : « إذا وضعت بعض الشروط المسبقة ، فإن العمل المصرفي غير القائم على الفائدة لن يكون مجدياً فحسب ، بل سيكون كذلك أكثر استقراراً وأقل كلفة » (ص ٩٨) . ولدى الكلام عن الاقتراض الحكومي ، ينقل الكاتب أن :

« المديونية الحكومية الثقيلة أغرت السلطات النقدية بالتضخم ، من أجل تخفيف العبء الحقيقي لخدمة الدين » (ص ٩٩) . ثم تكلم عن القرض العقاري (قرض الإسكان) Mortgage والقروض الشخصية ومزاياها ومساوئها . ومن هذه المساوئ : التخلف عن الدفع ، وضغوط المديونية التي أدت إلى العديد من حالات العزلة والطلاق والانتحار (الهامش ٦٦ الفصل ٧) . وهذا التخلف عن الدفع كانت نسبته منخفضة في غرامين بانك (بنك الفقراء) في بنغلادش ، إذ بلغت نسبة استرداد القروض في هذا البنك ٩٨٪ ، بسبب رقابة النظراء ، إذ تمنح القروض بفائدة قليلة إلى مجموعات من المقترضين الذين يقبلون بأن يراقب كل منهم الآخر ، بحيث إذا تخلف واحد عن الدفع فإن كامل المجموعة تفقد الوصول إلى الائتمان (الهامش ٧٠ الفصل ٧) .

وفي الفصل الثامن يبين المؤلف أن حرمة الفائدة ليست قصرًا على الإسلام ، بل هي موجودة أيضًا في غيره ، ولا سيما في الديانات السماوية ، ولكن ليس لها الآن إلا القليل من الموالين في الغرب ، بسبب فصل الاقتصاد عن الأخلاق . ويذكر أن الفائدة لو كانت متساوية مع السرقة ، كما يزعم أوغسطين ، لكان تحريمها واضحًا ، ولكنها ليست كذلك ؛ لأن القرض بفائدة يتم بعقد اختياري حر ، لا يجبر المقترض عليه ، ويمكنه الاستفادة فيه من المنافسة بين المقرضين . ولهذا بدا للمجتمعات غير الملتزمة بالدين أن ليس هناك شيء غير أخلاقي يكفي لتحريمها الصريح ، وحرمة الفائدة تؤدي إلى الحيل وازدهار سوق سوداء للقروض الربوية (ص ١١٢) . وإن البحث في الفائدة يحسن إبعاده عن الجدل النظري ، وتركيزه على جدوى الفائدة ومنافعها العملية في الاقتصاد الحديث (ص ١١٣) .

وفي الفصل التاسع يعرض المؤلف نتائج بحثه ، وينقل عن هوستن

Hoston, 1991 أن الفائدة المركبة إثم مركب ، يطلق الحرية ، في عالم اقتصادي محدود ، لنمو أسي يسبب ظلمًا كبيرًا ، ويجعل الديون غير قابلة للسداد ، وأن فرض أي معدل فائدة موجب سرعان ما يؤدي إلى الانهيار الاقتصادي ، وإلى تفاقم تركيز الثروة في أيدي حفنة من المرابين (ص ١١٧) . ويلخص موقف المدرسة المسيحية والإسلامية بأن القرض بفائدة صيغة تعاقدية غير مشروعة ، وفيه استغلال للمقترض الفقير ، وإفساد لوظيفة النقود ، وطريقة جائزة لتمويل المشاريع التجارية (ص ١١٨) . كما يلخص مساوئ الفائدة بالظلم في توزيع الموارد ، وبالمضاربة المزعزعة للاستقرار ، وبالتحيز التضخمي ، والنظم المصرفية الهشة ، وسوء تخصيص الأموال القابلة للقرض . ولكن هذه النتائج « المدمرة » لا يمكن أن تعزى للفائدة بصورة جلية لا لبس فيها . وليس هذا من أجل القول بأن الفائدة يجب تحريمها في المجتمعات الغربية الحديثة ؛ ذلك لأن النظام المصرفي المتحرر من الفائدة لا يزال يستلزم مزيدًا من الإثبات (ص ١٢٠) .

من مزايا الكتاب أن يعرض الآراء المختلفة ، ويوازن بينها علميًا وعمليًا ، كما أنه كتاب مختصر ومركز ومُوج (شاهد للذهن) . كما أن من مزاياه التوسع النسبي في مسألة الاستقرار الاقتصادي الذي يعزى لنظام المشاركة ، وفي مشكلات الأصيل والوكيل .

ومما قد يؤخذ على الكتاب أنه نقل عن بعض الاقتصاديين المسلمين أن المسؤولية المحدودة لم تكن معروفة في الفقه القديم ، وفي رأبي أنها كانت معروفة من خلال شركة المضاربة ، فرب المال في هذه الشركة مسؤوليته محدودة بحدود حصته المالية . ولدى مفاضلة المؤلف بين اقتصاد قرض واقتصاد مشاركة ، يشعر القارئ بأنه قد غفل عن أن الاقتصاد الإسلامي مع أنه يحرم القرض بفائدة ، إلا أنه لا يحرم الديون

التمثلة في البيوع الآجلة . فالمداينات موجودة إذن في الاقتصاد الإسلامي إلى جانب المشاركات ، على الرغم من تحريم فوائد القروض . وهناك أيضًا خطآن شائعان ، في هذا الكتاب وغيره ، الأول هو إطلاق لفظ القرض والمقرض والمقترض في عقد القراض (المضاربة) ، والثاني هو عدم التمييز بين القرض والدين ، فكثيرًا ما يستخدم المؤلف لفظ الدين ، وهو يريد القرض « المصرفي » الذي تولده المصارف التجارية بناءً على الاحتياطي النقدي الجزئي . وقد حاولت في هذه المراجعة للكتاب أن أصحح هذا الخطأ . ويؤخذ عليه أيضًا أن ما نقله من اختيار بعض الاقتصاديين من أن التفضيل الزمني ليس بالضرورة موجبًا أمر غير مسلم ، وكان يحسن مناقشته والتعمق فيه . ومما يؤخذ عليه أيضًا أنه يعزو تحريم الفائدة لمحمد ﷺ ، وأنه متأثر في ذلك بتحريمها في العهد القديم (الهامش ١ الفصل ٢) ، أو أن القرآن متأثر بالعهد القديم (الهامش ٦ الفصل ٩) ، والحق أن أصل الديانات السماوية واحد ، وليس كما قال . وربما يؤخذ على الكتاب أيضًا أنه كثيرًا ما يثير القارئ ، بحيث يمكن لكل فريق من الفريقين المتنازعين أن يستخلص منه ما يراه مناسبًا لرأيه ، فهذا الكتاب ربما يرضي العلماء أكثر مما يرضي أصحاب القرار .

وأخيرًا فإنني أرى أن الجدل في الربا والفائدة جدل لا ينتهي ، وقد حسمه الفكر الغربي بالقوة أكثر مما حسمه بالعقل . وتبقى نظرية الفائدة ، كما نقل المؤلف عن هابرلر Haberler, 1937 نقطة ضعف في علم الاقتصاد ، ولا يزال تفسيرها وتحديدتها يثيران الكثير من الخلاف بين الاقتصاديين ، مما لا يوجد مثله في أي فرع آخر من فروع النظرية الاقتصادية (الهامش ١٣ الفصل ٢) .

* * *

مراجعة علمية لكتاب
إدارة المخاطر
تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية

تأليف : طارق الله خان وحبيب أحمد

الكتاب صادر عن المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، ترجمة عثمان بابكر أحمد ومراجعة رضا سعد الله ، جدة ، ١٤٢٣هـ (٢٠٠٣م) ، ويقع في ٢٢٢ صفحة . ويتألف من مقدمة وخاتمة وأربعة فصول : الأول في المفاهيم والأساليب الأساسية ، والثاني : دراسة ميدانية للمؤسسات المالية الإسلامية ، والثالث : وجهات نظر رقابية ، والرابع : تحديات فقهية .

يذكر المؤلفان أن المخاطر التي تواجه المؤسسات المالية عمومًا ، باعتبارها تعتمد على نظام الاستدانة (الرافعة المالية) هي :

١- مخاطر تغيرات السوق : وهي مخاطر عامة نتيجة التغير العام في الأسعار والسياسات ، ومخاطر خاصة نتيجة تغير أسعار بعض الأصول والأدوات المتداولة .

٢- مخاطر تغيرات أسعار الفائدة .

٣- مخاطر الائتمان : وهي المتعلقة بالقدرة على الوفاء أو المماثلة .

٤- مخاطر السيولة : وهي مخاطر تمويل السيولة ، ومخاطر تنضيف (تسيل) الأصول .

- ٥- مخاطر التشغيل : نتيجة الحوادث أو الأخطاء البشرية أو الفنية .
- ٦- المخاطر القانونية : وهي المتعلقة بتنفيذ العقود والرقابة على التنفيذ (ص ٢٩-٣٢) .

ثم يتعرض المؤلفان لإدارة بعض هذه المخاطر :

١- إدارة مخاطر الائتمان : وذلك بتوزيع الائتمان حسب القطاعات ، أو المناطق الجغرافية ، أو الآجال ، أو الربحية . ويمكن معالجة هذه المخاطر من خلال بيع الديون ، والمشتقات المالية ، والتصكيك Securitization ، وتداول الديون في الأسواق الثانوية .

٢- إدارة مخاطر معدل الفائدة .

٣- إدارة مخاطر السيولة : بالمفاضلة بين السيولة والربحية .

٤- إدارة مخاطر التشغيل (ص ٣٧-٤٦) .

بعد ذلك يبين المؤلفان بعض الأدوات الحديثة المستخدمة في المؤسسات المالية التقليدية ، مثل تحليل الفجوة Gap Analysis ، وتحليل الفترة - الفجوة Duration - Gap Analysis ، والقيمة المعرضة للمخاطرة ، ومعدل العائد المعدل حسب المخاطر (ص ٤٦-٥٥) .

وينتقل المؤلفان إلى التصكيك (تحويل الأصول إلى أوراق أو صكوك مالية متداولة) ، وبيحثان في المشتقات (العقود المستقبلية Futures ، الخيارات Options ، المقايضات Swaps : مقايضات أسعار الفائدة) .

ويبحث المؤلفان كذلك مخاطر المؤسسات المالية الإسلامية : مخاطر الائتمان ، ومخاطر السعر المرجعي ، ومخاطر السيولة ، ومخاطر التشغيل ، والمخاطر القانونية ، ومخاطر السحب ، ومخاطر الثقة ، ومخاطر نقل الخطر التجاري ، ومخاطر صيغ التمويل الإسلامي

(المرابحة ، الإجارة ، السلم ، الاستصناع ، المشاركة ، المضاربة) .
ويذكر المؤلفان أن هاتين الصيغتين الأخيرتين مستخدمتان في أدنى
الحدود ، بالنظر لمخاطرهما الائتمانية المرتفعة (ص ٦٩) ، وينكر
المؤلفان صحة ما يدعيه بعض الباحثين من أن هاتين الصيغتين تؤديان إلى
تنويع المحفظة الاستثمارية ، ومن ثم إلى تقليل المخاطر (ص ٧٠) .

وقد صمم المؤلفان استبانة يجدها القارئ في الملحق ٢ (ص ٢٠٣) ،
وقد تم إرسالها إلى ٦٨ مؤسسة مالية إسلامية ، في ٢٨ بلدًا ، استجاب
منها ١٧ مؤسسة ، في ١٠ بلدان (ص ٧١) . وفي الملحق ١ يجد القارئ
بياناتًا بأسماء المؤسسات المستجيبة . ويعزو الباحث هذا الفرق إلى أن
المصارف المستجيبة هي المصارف التي لديها نظم جيدة لإدارة المخاطر
(ص ٩٤ و ١٨٩) . وهناك جدول للمخاطر التي تتعرض لها هذه
المؤسسات (ص ٧٤) ، وجدول لمخاطر صيغ التمويل الإسلامية
(ص ٧٥) ، وجدول لتقارير قياس المخاطر وإدارتها (ص ٨٤) .

ويدعو الباحث الفقهاء إلى إعادة النظر في موقفهم من بيع الدين
(ص ١٥٤) ، كما يبين إمكان العدول عن بيع الدين إلى تحصيل الدين
في مقابل جعل . وقد يخطر بالبال هنا أن عمليات بيع الدين يمكن أن تتم
جميعًا عن طريق تحصيل الدين . ولكني أبين أن هذا غير صحيح ، لأن
بيع الدين يتم ، مثل خصم الدين ، قبل الاستحقاق ، أما تحصيل الدين
فيتم عند الاستحقاق ، وهناك غرر في بيع الدين ، دون تحصيل الدين .

وفي سياق الحديث عن بيع الدين ، ذكر المؤلفان خيارين ، متعلقين
في الحقيقة بشراء أجل مع الحوالة على المدين ، ولم يذكر المؤلفان لفظ
الحوالة . والخيار الأول كان واضحًا لي ، بخلاف الخيار الثاني
(ص ١٥٥) .

نقطة القوة في هذا البحث أنه أكثر عمقاً من البحوث السابقة ، ويتميز كذلك عن البحوث التي تختلف عناوينها بدون أن تختلف مضامينها . ولكن قد يؤخذ عليه إلحاحه المتكرر على بيع الدين والمستقات ، في الوقت الذي يفتي فيه الفقهاء والمجامع بتحريمهما (ص ٩٤ و ١٣٩ و ١٤٤ و ١٥٤ و ١٦٢ و ١٦٥ ، ١٦٧ و ١٧٧ و ١٨٢ و ١٨٤ و ١٩٢) ، وكذلك إلحاحه على ضمان رأس مال الوديعة ، وعائد عليها مساوٍ للفائدة في المصارف التقليدية (ص ٧٩) . فكيف نحرم الفائدة ثم نستخدم أدواتها !؟

وأود أن أبين أن ثمة خطأ فقهيًا أو قانونيًا في التعبير ، سببه المؤلف ، ولم يعلق عليه المترجم ولا المراجع . يقول المؤلف : « إن هذا العقد (القرض بفائدة) يحول مخاطر القرض إلى المقرض ، بينما يبقى المقرض محتفظًا بملكية مبلغ القرض » (ص ١٤٢ بتصرف) . والصواب : « يبقى مبلغ القرض مضمونًا للمقرض في ذمة المقرض » ، ذلك لأن القرض من العقود الناقلة للملكية . ويضاف إلى هذا خطأ آخر (ص ١٥٢) صوابه أن الكفالات أو الضمانات الشخصية للقروض مختلفة عن ضمان الودائع المقدم من طرف ثالث .

ولفت نظري وجود بعض الأخطاء في الترجمة ، حيث جاء أن : « المصارف الإسلامية تواجه ضغوطًا تضطرها إلى إعطاء المودعين أرباحًا مماثلة للأرباح التي تكون على ودائع المصارف التقليدية » (ص ٧٩) ، والصواب : استبدال « العوائد » بالأرباح . وكذلك فإن عبارة مخاطر الإزاحة التجارية (ص ٦٦) صوابها : مخاطر إزاحة (أو نقل) الخطر التجاري Displaced Commercial Risk ، وعبارات : « ليس له دلالة ، ذو دلالة ، له دلالة كبيرة » الموجودة أسفل الجدول (ص ١٢٠) ، صوابها :

غير مهم (أو قليل القيمة) Not Significant ، مهم (أو ذو قيمة) Significant ، مهم جدًا (ذو قيمة كبيرة) Very Significant ، فهذا ترتيب قيمى بحسب المراتب ، بدلاً من المبالغ . وفي بعض المواضع يجب استبدال لفظ الثمن بالسعر (ص ١٧٥) ، و« المصارف الخوارج » الصواب : المصارف البعيدة Outlier Banks ، و« يأخذ » (ص ١١٦) ، صوابه : يستبعد Take away ، و« استبيان » (ص ٢٠٣) الصواب : « استبانة » و« موجّهات إرشادية » (ص ٨١) يكفي فيها : إرشادات ، و« قطف العنب » (ص ١٠٦) الصواب : « قطف الكرز » .

وهناك بعض المصطلحات التي كان يجب أن يشرحها المؤلف أو المترجم أو المراجع شرحاً أوفى ، مثل : الدفتر التجاري Trading Book ، والدفتر المصرفي Banking Book ، واختبار الشد Stress Testing ، وقص الشعر Haircut ، وقطف الكرز Cherry picking . وهناك أخطاء لغوية ومطبعة لا أريد أن أثقل بها هذه المراجعة .

وكنّت أتمنى أن تتضافر جهود التأليف والترجمة والمراجعة على تبسيط الكتاب لكي يفهمه الفقهاء وسائر القراء بسهولة . وأخيراً أشكر كلاً من المؤلف والمترجم والمراجع ، على ما بذلوه من جهود ، لإيصال فكرة الكتاب إلى القارئ العربي .

* * *

شرطان للعمل في هيئات الرقابة الشرعية

وهما شرطان لا يمكن الإعلان عنهما :

الشرط الأول : أن تقول إن الفائدة حرام .

الشرط الثاني : أن تعود إليها بالحيلة ، وعندئذٍ تصير الفائدة حلالاً .
فالفائدة إذن حرام حلال !

وهذا ما يجعل العمل المصرفي الإسلامي ينساب بسلاسة مثل العمل المصرفي التقليدي ، وإذا كان ثمة خلاف بينهما فهو في الصورة فقط .
وبهذا يرتاح كل من الفرقاء الثلاثة : فريق رجال المصارف والمال والأعمال حيث ينامون مطمئنين بأنه ليس هناك تغيير حقيقي ، وفريق رجال الاقتصاد والمصارف يبقون على القياس بمسطرة غربية ، وفريق رجال الفقه والفتوى حيث تكون مهمتهم أيضاً سهلة جداً ، لا تحتاج إلى عبقرية ولا ابتكار ، غايتها مجرد تغيير الأسماء ، مثل تغيير اسم جورج إلى اسم محمد !

وعندئذٍ هل تكون مكافأتهم أجوراً أم شيئاً آخر ؟ وهل تكون اجتماعاتهم حقيقة أم مجرد تمطيط ؟ وهل عملهم هذا فقه أم شيء آخر ؟
إنهم يقولون إمعاناً في الحيلة : إن هذا من الرخص الفقهية أو من الهندسة المالية المعاصرة . والحقيقة أنهم قد نقلونا من الفوائد المركبة إلى الحيل المركبة . والأولى لها حدٌ وضابط ، والأخرى لا حدَّ لها ولا ضابط ! وقد اتخذ هؤلاء الآخذون بالحيل من الاجتهاد الجماعي غطاءً ، يتقوى فيه أحدهم بالآخر ، لزيادة الاجترار على الفتوى بالحيل .

وإني أخشى أن بعض هؤلاء عندما يتصلون بالخارج ، ويُسألون عن سرّ هذه الحلول أو الخيارات الملتوية ، يقولون لهم : هذه حال مجتمعاتنا ، لا يمشی الأمر معهم إلا بهذه الطرق ! وتكون بمثابة « نكتة » أو « حيلة » أو « مخرج » للخروج من الحرج !
وهكذا فإن رجال الفقه يعودون إلى الماضي (التراث) ، ورجال الاقتصاد يعودون إلى الغير ! أولئك يقولون : الفائدة حرام ، وهؤلاء يقولون : لا جود إلا بالموجود !

* * *

بنك الفقراء

غرامين بانك

نشرت صحيفة «العالم الإسلامي» ، الجمعة ٢٦/١/١٤٢٢هـ = ٢٠/٤/٢٠١١م ، ص ٣ ، مقالاً لانتصار حسن ، عن تجربة بنك الفقراء في بنجلادش ، وصاحبها الدكتور محمد يونس . قرأت المقال ، واطلعت على ما احتواه من صور ، وتعليقات للصحيفة عليها ، مثل : « بنك الفقراء يركز على بناء الإنسان ويحفظ له كرامته من ذل القرض الحرام » ، مع أن الذي أعرفه أن القرض في هذا البنك قرض بفائدة ، ولعل الكاتبة تجنبت في مقالها التصريح بهذا ، أو أن الصحيفة حذفته ، أو أن للصحيفة وجهة نظر أخرى تحتاج إلى بيان .

وثمة صورة أخرى ، وتعليق آخر : « التجربة بدأت من مبادرة فردية والبنك يثبت التوازن الاجتماعي في الإسلام » ، ولا يبدو لي أن محمد يونس أو تجربته تنطلق من الإسلام ، حسب ما قرأت في هذا المقال ، وفي عدة مقالات أخرى قبله .

إن تجربة البنك تجربة مدعومة غريباً ، وقد تفيد المصارف الإسلامية ، ولا سيما من حيث نظام الضمان فيها والاهتمام بالفقراء . ولكن كاتبة المقال لم تذكر في مقالها أن التجربة الإسلامية ، وأما الصور والتعليقات عليها فهي من إضافة الصحيفة نفسها .

ولعل ما في التجربة من الإسلام أن كاتبة المقال إسلامية ، أو أن صاحب التجربة مسلم ينتمي إلى بلد إسلامي ، ولكني لا أدري ما اتجاهه

الفكري ، أو أن لفظ « غرامين » قريب من لفظ « الغارمين »
(المديونين) ، في باب الزكاة عندنا (على سبيل المزاح) . لكن هل
هذا يكفي لـ « أسلمة » غرامين بانك ؟

* * *