الباب التاسع

عقود المرابحة

فى ضوء الشريعة الإسلامية

obeikandl.com

obeikandl.com

الباب التاسع

عقود المرابحة فى ضوء الشريعة الإسلامية

حالات البيع والشراء :

من القواعد المقررة والثابتة فى شريعة الإسلام الغراء أن البيع حلال ، بل هو البديل الإسلامى لسائر المعاملات الحرام ، هذه القاعدة الإسلامية لا تحتاج إلى دليل ؛ وهى قاعدة كلية شاملة تنتظم سائر ما يطلق عليه حالة (بيع) ، ما لم يكن هذا البيع حرامًا فى ذاته ، وما لم يعترض حالة البيع شىء يقترب من الربا أو الغرر أو الظلم .

ومن المعروف أن صور البيع لا تحصر ، لكن وعاءها الشرعى واضح ، وبالتالى فهى ؛ أى صور البيع المختلفة ،تعرض على هذا الوعاء الحلال ، فما وافقه كان حلالاً ، وما خالفه كان حرامًا .

وفى العصر الحديث ظهرت معاملات كثيرة تنضم تحت قاعدة البيع والشراء ، فهناك حالات من البيع لم تسمع بها العصور القديمة ولا الحديثة حتى ظهر عصر « البورصة»، أو عصر « الأسهم والسندات » . . فرأى الناس بيعًا وشراء يتم بالتلكس وليس هناك ـ فى أغلب الحالات ـ لا تسلم ولا تسليم ، وهناك أرباح ، بالملايين ، يجنيها إنسان وهو فى مقر شركته ، دون أن يبذل أى جهد عضلى أو مادى ، إنها مجرد « إيجاب وقبول » يتولاهما التلكس ، ومجرد تحريك لبعض الأرقام ، مع بعض الجرأة والمغامرة . . ثم ينتهى الأمر بالأرباح بالملايين لقوم ، وبالخسارة بالملايين لآخرين .

وثمة معاملات كثيرة وصور كثيرة ، تنضوى تحت العنوان الكبير (البيع والشراء) لكنها جديدة فى شكلها وأسلوبها . . وهى معاملات ترجع إلى الأصل ، وهو الحلال ، لكنها ـ مع ذلك ـ تحتاج إلى مراجعة دقيقة فى شتى مراحلها ، وإلى اختبار مسارها ، حتى نصل ـ على الأقل ـ إلى نزع ما يمكن أن يعلق بها من شوائب الحرام ، فتعود إلى الأصل الكريم ، وهو الحلال كريمة خالصة نقية ترضى عنها شريعة الله .

ومن بين المعاملات التى طرحت نفسها فى العصر الحديث ، وأصبحت ذات تأثير كبير فى الحياة الاقتصادية ، ودار حولها فى الوقت نفسه ـ جدل كبير . . تلك المعاملة التى تسمى « بيع المرابحة للآمر بالشراء » . أو باختصار « عقد المرابحة » . . وهذه

المعاملة أصبحت ركيزة أساسية فى النشاط الاقتصادى الإسلامى البعيد عن الربا ، ويجرى بين الحين والحين إلقاء الضوء عليها ، من منظور شرعى ، لتجريدها من بعض الشوائب .

ومع ذلك فهناك من يختلفون حولها ، ويرون أن صور الغرر والربا والظلم تكتنفها فى بعض المراحل .

والمهم ، وقبل أن نطرح القضية على بساط البحث ، يجب أن نوضح أولاً صورة عقد المرابحة ثم نعرض بعد ذلك جوانب القضية ، ومن ثم نتهى إلى النتيجة .

صورة عقد المرابحة الحديث :

١ ـ يذهب شخص من الأشخاص إلى المصرف الإسلامى فيخبر المصرف برغبته فى شراء مطبعة من المطابع الحديثة ، بكل آلاتها من ماكينة تصوير إلى ماكينة طبع إلى ماكينة تجليد ، وذلك فى ذلك حدود نصف مليون دولار مثلاً .

٢ ـ يخبر هذا الشخص المصرف الإسلامى بأنه لا يملك هذا المبلغ ، وأنه مستعد لدفع المبلغ فى مدى سنتين ، مثلاً ، إذا اشترى المصرف الإسلامى له كل ماكينات المطبعة ، وضمن وصولها سليمة مطابقة للمواصفات خالصة الشحن والجمارك .

٣ ـ يجيب رئيس المصرف الإسلامى هذا الشخص بأنه مستعد لكل ذلك ، وسيتحمل كل النفقات ، وكل الضمانات ، ولكنه أى المصرف الإسلامى ـ كذلك ـ فى حاجة إلى ضمانات بضرورة شراء هذا الشخص للماكينات بعد استيرادها لحسابه ، لأن المصرف الإسلامى لا يملك المشترى الآخر ، وليس مستعدًا لتصريف هذه الصفقة لحسابه الخاص .

٤ ـ يجيبه الشخص المشترى ؛ أى صاحب المصلحة بأنه مستعد لاعطاء سائر الوعود والضمانات ، حتى ولو كان الالتزام بدفع غرامة مادية يكافئ أية خسارة . . وذلك فى حالة نكوصه عن الشراء .

٥ ـ يجيبه رئيس المصرف الإسلامى بقبوله هذا ، وأيضًا بسؤاله عن الفائدة التى سيجنيها المصرف من قيامه بهذه العملية ، مع دفع الثمن ، ومع إرجائه قبض الثمن . فيجيبه المشترى بأنه يعطى للمصرف مقابل أتعابه نسبة ١٥ فى المائة مثلاً من قيمة العملية .

٦ ـ وهنا يتفق الطرفان ، ويسجلان هذا فى عقود بينهما ، حتى إذا استورد

المصرف الماكينات ،ألغيت هذه العقود،وأقيم مقامها عقد بيع جديد يسد مسدها كلها . . ويصبح الأمر حالة بيع مباشرة .

ـ فهذه هى صورة عقد المرابحة ، أو بيع المرابحة للآمر بالشراء ، ونعالج فيما يلى مما يدور حول هذه القضية من مناقشات .

عقد المرابحة فى الإطار الفقهى الموروث :

ليس هناك شك فى أن لكثير من الأقضية المتطورة والمعاصرة جذوراً موروثة فى صياغتنا الماضية للحياة ، وبالتأكيد فإن هذا لا يتعارض مع تطور الحياة إلى التركيب والتعقيد واتخاذ أسلوب المؤسسات ، والاعتماد على أساليب حديثة فى إجراء الاتفاقات وابرام المعاهدات والمعاملات ، فضلاً عن التطور المذهل فى وسائل الاتصال .

ولقد عرف فقهنا أشكالاً من أساليب البيع تلتقى ـ بصورة ما ـ مع عقد المرابحة الحديث . ومن هنا وردت تعريفات لغوية واصطلاحية لعقد المرابحة ، كما وردت شروط له .

وفى لسان العرب تطلق المرابحة على ما يربح ، فهى من الربح والرباح ـ أى النماء فى التجارة ، قال أبو إسحاق : معناه ما ربحوه فى تجارتهم لأن التجارة نفسها لا تربح ، وإنما يربح فيها ومنها . والمرابحة مفاعلة من الربح بمعنى الزيادة .

وأما فى الاصطلاح الفقهى فقد وردت المرابحة فى شرح فتح القدير للكمال بن الهمام بمعنى : نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح .

والمرابحة مشروعة فى أصلها ،وقد ذكر الأستاذ الشيخ محمد نجيب المطيعى (رئيس قسم الحديث بجامعة أم درمان وصاحب تكملة المجموع للنووى) أن المرابحة بصورتها المعروفة جائزة بالاتفاق ، وإن كان قد كرهها ابن عمر وابن عباس رضي الله عنهم ، ولم يجزها اسحاق بن راهويه .

وقد جاء فى حاشية العدوى ، على كفاية الطالب الربانى شرح الرسالة : « وبيع المرابحة جائز،والأحب خلافه ».وجاء فى فتح القدير عن المرابحة والتولية: « والبيعان جائزان لاستجماع شروط الجواز ؛ ولأن الحاجة ماسة لهذا النوع من البيوع ».

ويعلق على هذه النصوص الدكتور حسن عبد الله الأمين ، فيبين أنه من مجموع هذه النصوص الفقهية يتضح أن هناك اتفاقًا على جواز هذا النوع من البيع لاستكماله

شرائط الجواز ، وللحاجة الماسة إليه ، وأما الكراهة المنسوبة لابن عباس وابن عمر فلا تعدو أن تكون كراهة تنزيهية لا تحريمية بدليل قول العدوى : « والأحب خلافه » فالمسألة مجرد ترتيب أولويات .

ولكن هذا الجواز مشروط ـ بالطبع ـ بشروط ، وهذه الشروط اللازمة لصحة عقد المرابحة ـ كما يذهب الدكتور الأمين ـ هى :

١ ـ أن يكون الثمن الأول أى الأصل ، معلومًا بما فى ذلك المصروفات المعتبرة .

٢ ـ أن يكون الربح محددًا بالمقدار ، أو بالنسبة للثمن الأول .

٣ ـ تبيين ما يكره فى ذات المبيع أو وصفه .

٤ ـ بيان الأجل الذى اشترى إليه ، لأن له حصته فى الثمن .

٥ ـ بيان النقد الذى عقد عليه ، والذى يجب دفعه إن كانا قد اختلفا .

٦ ـ بيان طول مكثه عنده ولو عقارًا ؛ لأن الناس يرغبون فى الذى لم يتقادم عهده فى أيدى مالكه الأول .

وهذه الشروط الإجمالية التى تنضبط بها صيغة عقد المرابحة فى الفقه القديم ، تصلح للإفادة منها فى شروط العقد الحديثة المتعلقة بصيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء بصيغته الجديدة .

وأيًا كان الأمر فهذه هى ـ بعض الأساسيات ـ حول عقد المرابحة فى الإطار الفقهى الموروث ـ وهى ذات صلة بالعقود الحديثة ، أو الصيغة الحديثة لعقد المرابحة . . موضوع حديثنا .

الاعتراضات على عقد المرابحة الحديث :

لا شك أن الاختلاف فى الفروع الفقهية رحمة من الله أرادها سبحانه لحكمة سامية نعرف بعضها ، وهى التوسعة على جماعة المسلمين ، حتى يصبح هذا الدين صالحًا لكل زمان ومكان .

لكن بعض المجتهدين ـ هداهم الله ـ يميلون إلى رفض كل جديد ، حتى ولو كان هذا الجديد لا يتعارض مع أى نص،وحتى لو كان هذا الجديد محققًا للمقاصد الشرعية.

وقضية « عقد المرابحة » لم تسلم من طعون الطاعنين ، بعضهم يعترض على بعض

مراحل العقد ، وبعضهم يعترض على إلزام الآمر بالشراء بالوفاء بوعده ، وأيًا كان الأمر فبعض الاعتراضات تستحق الأخذ فى الاعتبار ، لأن القائلين بها من المتخصصين فى الفقه الاقتصادى الإسلامى ؛ بينما بعض الاعتراضات يغلب عليها الطابع الانفعالى ، والرغبة فى الهجوم والرفض دون أدلة علمية معتبرة ، وإذا قمنا بتلخيص الاعتراضات الموجهة لعقد الرابحة بالصورة التى ألمحنا إليها سابقًا ـ لوجدنا أنها تنتهى إلى الاعتراضات التالية :

١ ـ أن معاملة عقد المرابحة لم يقل أحد من الأقدمين بها .

٢ ـ أنها داخلة فى بيع غير المملوك ، وهو أمر ممنوع .

٣ ـ أن فيها زيادة فى الثمن مقابل تأخير السداد وفيه شبهة ربا .

٤ ـ أنها معاملة لا بيع فيها ولا شراء وإنما هى احتيال لتعاطى الربا .

٥ ـ أن الإلزام فيها بالوعد إيجاب ما لم توجبه الشريعة .

٦ ـ أن هذه المعاملة من بيوع العينة ، وبيوع العينة محرمة ، لأنها بيع بأجل ، (بيع سلف) جر نفعًا ، وفيه صورة احتيال على الربا .

والحق أن هناك بعض الاعتراضات لا تستحق وقفة متأنية معها ، ولهذا فنحن نرد عليها هنا دون الحاجة إلى إطناب أو تفصيل ، فالقول بأن صورة عقد المرابحة لم يقل بها أحد من الأقدمين لا يكفى لتحريمها أو اتهامها بأنها مشبوهة ، فليس شرطًا أن تكون المعاملات الحديثة كلها مطابقة لمعاملات قديمة ، فهذا حجر على حركة البشرية ، وقد رد على هذا الفهم العلامة ابن قيم الجوزية حين أشار إلى أن النصوص متناهية والوقائع غير متناهية ، وما جاء الاجتهاد الذى فتح الله بابه فى كل العصور ـ بضوابط معينة ـ إلا ليعيد الوقائع إلى النصوص ، لا إلى صور سابقة منها . . فالعرض على صور سابقة منها لا يحتاج إلى اجتهاد .

هذا عن الاعتراض الأول .

وأما الاعتراض الثانى ، الذى يقول بأن عقد المرابحة فيه بيع غير المملوك ، فيرد عليه بأن القائل بهذا الاعتراض لم يقف وقفة متأنية عند صورة هذا العقد والمراحل التى يمر بها .

فعقد المرابحة فى مراحله الأولى مجرد تعاقد على أمور ينبنى بعضها على بعض ،

ولو اختلت منها مرحلة اختل العقد كله . ففى المراحل الأولى يتم العقد على تحقيق صفقة البيع ـ إذا حضرت السلعة بالمواصفات المطلوبة والمحددة ـ فهو مجرد اتفاق على تحقيق الصفقة ، وليس على البيع . وما إن تحضر الصفقة وتتحقق فيها الشروط حتى يلغى العقد الأول ، وتتم عملية البيع الحقيقية على أساس الصفقة الموجودة فعلاً بالشروط المحددة ؛ فهنا فى المرحلة الأخيرة فقط ، يتم البيع على المملوك المرئى الذى توافرت فيه كل المواصفات .

وأما القول بأن فيها زيادة فى الثمن مقابل تأخير السداد ، فعلى الرغم من وجود آراء فقهية تبيح هذا الأمر ـ إلا أن هناك جانبًا آخر يتجاهله القائلون بهذا الاعتراض ، هو أن هناك جهدًا بذله المصرف أو المورد فى استحضار السلعة وفى متابعة سلامتها وإخراجها من الجمارك ، والتحقق من شروطها ، فضلا عن دفعه ثمن الصفقة كلها . . فما مصلحته فى كل هذا ؟ وهل يمكن ـ فى لغة المنطق والعقل ـ أن يؤدى كل هذا ـ مع تضييع جهده وتعطيل أمواله ـ دون جدوى تعود عليه ؟

وما المانع فى أن تكون هذه الصورة صورة شراء وبيع عاديين لا يزيد عليها إلا الوفاء الذى يطلب من المشترى أن يلتزم به ، أى إجباره على الشراء أو دفع تعويضات الخسارة لأنه الآمر بالشراء ؟ وأما الزعم بأن هذه الصورة ، عقد المرابحة ، لا بيع فيها ولا شراء وإنما هى تحايل لإباحة الربا ؛ فهذا زعم خاطئ ، ولو أن النية قد بيتت فيها لذلك لأصبحت ربا بالفعل ، لكن الواقع أنها بيع حقيقى وشراء حقيقى ، فالمصرف الإسلامى يشترى المطبعة أو الأجهزة الطبية أو آلات المصنع ثم يبيعها للآمر بالشراء ويسلمها له فعلاً ، ولا يصبح هناك عقد بيع تتم به مراحل عقد المرابحة إلا بحضور السلعة ومعاينة المشترى لها والتأكد من مواصفات .

وأما الاعتراضان الآخران والأخيران فالرد عليهما يحتاج إلى تفصيل ، ولعل هذين الاعتراضين هما أهم ما وجهه المختصون من اعتراضات ؛ ولهذا سنفرد الحديث عنهما فى الحلقات التالية بإذن الله .

عقد المرابحة والالزام بالشراء :

من أهم الاعتراضات التى وجهت بها صيغة « بيع المرابحة للآمر بالشراء » أو ـ عقد المرابحة ـ الاعتراض الخاص بإلزام الآمر بالشراء بالوفاء بوعده ، وتحميله الخسارة المتوقعة فى حالة نكوله عن إتمام الصفقة التى أمر بشرائها لصالحه ، وتعهد بأنه تؤول إليه

بالشراء ـ بعد احضار البنك لها بالشروط المتفق عليها .

ومن أبرز من وقفوا ضد هذا الشرط ـ مع دفاعهم عن عقد المرابحة بعد ذلك ـ الأستاذ الدكتور حسن عبد الله الأمين (الباحث بالمركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الإسلامى بجامعة الملك عبد العزيز بجدة) . ومن بين الصور المختلفة لصيغة عقد المرابحة ـ فى أسلوبها الحديث ـ لا يقر الدكتور حسن الأمين إلا الصيغة التى تخلو من تخصيص الشراء للمشترى المحدد ، ومن الإلزام بالوفاء بالشراء ، بل الأمر خيار لجهة البنك ، والمقترح للشراء .

ويضع الدكتور الأمين هذه الصيغة (المقبولة) فى الصيغة التالية : يقول الراغب فى الشراء : اشترها (أى الصفقة) بعشرة وآخذها منك باثنى عشر نقداً ، دون أن يقول « لى » ومن غير أن يشترط عليه نقدها عنه . . فهذه تجوز قطعًا ، أما إن نقدها عنه بشرط سابق فقولان : بالجواز ، والكراهة ، والأخير أرجح .

ويقول الدكتور الأمين : إن عدم الإلزام بالشراء هو الرأى الذى اتجه إليه بنك فيصل الإسلامى بالسودان ، فقد اتجه رأى هيئة الرقابة الشرعية بالبنك المذكور إلى عدم القول بإلزام الآمر بالشراء ، وإنما تعرض عليه السلعة بعد حصول البنك عليها ، فإن أعرض عن شرائها باعها البنك لمن يشاء ، وعلى البنك أن يحتاط لنفسه قبل استيراد البضائع .

وعلى الرغم من تقديرنا لهذا الرأى ، إلا أنه ، فى هذا العصر الذى كثرت فيه الاستهانة بالكلمة ، وتضخمت فيه أجور بعض الصفقات ؛ صار لزاما أن يحسب حساب كل شىء بطريقة أكثر ضمانًا ، ولا سيما وفقه الإمام مالك بن أنس يوجب الوفاء قضاء ، وتوجب بقية المذاهب الوفاء عبادة ودينًا .

وفى الشريعة الإسلامية جاءت إدانة خلف الوعد بصفة عامة ، فكيف والاخلاف هنا يؤدى إلى خسارة جسيمة ، بل قد يؤدى إلى كارثة !! ولقد يكون قابلاً للمناقشة أن يخلف الإنسان وعده لعذر فما ليس فيه إضرار بالآخرين ، ،بل هو محض تطوع أو صلة رحم أم أن يخلف ـ فى هذه الحالة ـ مسببًا كوارث للآخرين ، دون أن يسهم أدنى مساهمة فى هذا الإضرار . . فهذا من الظلم الذى نهت الشريعة عنه .

وقد أدخل العلامة ابن القيم (الوعود) مع العهود والشروط فى باب واحد ، مما يوحى بأن مستوى الوعد من مستوى الشرط أو العهد ! ولا يقلل من قيمة رأى المالكية فى ضرورة الوفاء بالوعد أنهم لا يوافقون على (بيوع الآجال) ، فهذه قضية وتلك

قضية أخرى ليس هنا مجال الرد عليها أو مناقشتها .

وفى رأى الدكتور يوسف القرضاوى (عميد كلية الشريعة بقطر) أنه لا يجوز التفرقة بين ما يلزم الوفاء به دينًا أو عبادة ، وما يلزم الوفاء به قضاء ، فهذه التفرقة من شأنها أن تجعل ما يلزم الوفاء به عبادة كأنه من باب النافلة ، أو فى درجة ثانوية ، مع أن ما يلزم الوفاء به عبادة قد يكون فى بعض المواطن أخطر أثرًا وأكثر ـ عند عدم الوفاء ـ ضررًا .

ويوافق على هذا الرأى الدكتور محمد شوقى الفنجرى (الخبير الاقتصادى المعروف والأستاذ بجامعتى الأزهر والرياض سابقًا) . ويرى الدكتور الفنجرى أن كثيرًا من المعاملات الحديثة سوف تتعرض للدمار لو أننا لم نأخذ بالالتزام ، ولم نقر عقد المرابحة بصيغته الملزمة للآمر بالشراء . فالبنك وسيط ووكيل يأخذ عمولة ، أكثر منه بائعًا فى سوق حرة .

عقد المرابحة ليس من باب بيع العينة :

يذهب بعضهم إلى أن صورة عقد المرابحة من باب بيع العينة . وبما أن بيع العينة ليس أكثر من حيلة من الحيل التى لا يبيحها الشرع ـ ويقصد بها إباحة الربا ـ فلهذا يرى هؤلاء أن عقد المرابحة ـ بالتالى ـ حيلة تريد إباحة الربا ، وينسحب عليه التحريم . ولكى نبين مدى صحة هذا الادعاء نبين ـ أولاً ـ مفهوم بيع العينة .

فالعينة : فعلة من « العين » وهو النقد .

قال الجوزجانى : أنا أظن أن العينة إنما اشتقت من حاجة الرجل إلى العين من الذهب والورق ، فيشترى السلعة ويبيعها بالعينة التى احتاج إليها ، وليست به إلى السلعة حاجة ، هذا من الناحية اللغوية ، أما من الناحية الاصطلاحية فالعينة : أن يبيع شيئًا إلى غيره بثمن معين ، مائة وعشرين دينارًا مثلاً ، إلى أجل ، سنة مثلاً ، ويسلمه إلى المشترى ، ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر ، مائة مثلاً ، يدفعه نقدًا . فالنتيجة أنه سلمه مائة ، ليتسلمها عند الأجل مائة وعشرين .

وكثيرًا ما يتخذ أهل الحيل هذا اللون من البيع الصورى ذريعة إلى آكل الربا المحرم، ولا قصد فى بيع ولا شراء ، فهم يستحلون الربا باسم البيع ، كما روت بعض الأحاديث المرسلة ، والمقصود هو سلف مبلغ من الدراهم أو الدنانير إلى أجل ، ثم رده عند الأجل بأكثر منه ، والسلعة الوسيطة ما هى إلا حيلة لإظهار الحرام فى صورة

الحلال . فهذا النوع من التعامل يجب أن يحرم ؛ لأنه بيع صورة ولفظًا ، وهو ربا نية وقصدًا .

وهذا كما ذكر ابن القيم ، ما شهد به النقل عن الصحابة ، كما تشهد دلائل العرف والنية وحال المتعاقدين بذلك ؛ أما النقل عن الصحابة رضي الله عنهم ، فقد سئل ابن عباس عن رجل باع حريرة من رجل بمائة (أى إلى أجل) ثم اشتراها بخمسين فقال : دراهم بدراهم متفاضلة ، دخلت بينهما حريرة ، وجاء عنه قوله : اتقوا هذه العينة ، لا تبيعوا دراهم بدراهم بينهما حريرة .

وسئل هو وأنس عن العينة أو بيع الحريرة ، فقال : كلاهما : إن الله لا يخدع ، هذا مما حرم الله ورسوله .

قال ابن القيم : فأما شهادة العرف بذلك فأظهر من أن تحتاج إلى تقرير ، بل قد علم الله وعباده من المتبايعين ذلك : قصدهما أنهما لم يعقدا علي السلعة عقدا يقصدان به تملكها ، ولا غرض لهما فيها بحال . وإنما الغرض المقصود بالقصد الأول : مائة بمائة وعشرين ! وإدخال تلك السلعة فى الوسط تلبيث وعبث ، حتى لو كانت السلعة تساوى أضعاف ذلك الثمن ، أو تساوى أقل جزء من أجزائه ، لم يبالوا بجعلها موردًا للعقد ؛ لأنهم لا غرض لهم فيها ، وأهل العرف لا يكابرون أنفسهم فى هذا . والأجنبى المشاهد لهما يقطع بأنهما لا غرض لهما فى السلعة ، وإنما القصد الأول مائة بمائة وعشرين ، فضلا عن علم المتعاقدين ونيتهما ، ولهذا يتواطأ كثير منهم على ذلك قبل العقد ، ثم يحضران تلك السلعة محللاً لما حرم الله ورسوله .

فهذه هى العينة التى يشير إليها الحديث ، والتى تدل على تحلل المجتمع المسلم من الالتزام بأوامر الله ونواهيه ، مع الاشتغال بالأمور الخاصة عن القضايا العامة « الرضا بالزرع واتباع أذناب البقر ! » وترك الجهاد فى سبيل الله . وهذا مما يعرض الأمة لنزول البلاء ، وتسلط الأعداء .

ويقول الدكتور يوسف القرضاوى :

ـ إن من المؤكد أن صورة المعاملة التى سميت « بيع المرابحة » والتى تجريها المصارف الإسلامية والتى أفتت فيها هيئات الرقابة الشرعية بالجواز ، ليست من هذه الصورة الممنوعة فى شىء ، إذ من الواضح أن العميل الذى يجىء إلى المصرف طالبًا شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل ، كالطبيب الذى يريد « أجهزة » لمستشفاه ،أو صاحب

المصنع الذى يريد « ماكينات » لمصنعه ، وغير هذا وذاك حتى أنهم ليحددون مواصفات السلعة (بالكتالوج) ويحددون مصادر صنعها أو بيعها ، فالسلعة مطلوب شراؤها لهم بيقين ، والمصرف يشتريها بالفعل ويساوم عليها ، وقد يشتريها بثمن أقل مما طلبه العميل ورضى به ، كما حدث هذا بالفعل ، ثم يبيعها للعميل الذى طلب الشراء ووعد به ، كما يفعل أى تاجر ، فإن التاجر يشترى ليبيع لغيره ، وقد يشترى سلعًا معينة بناء على طلب بعض عملائه .

وإذن يكون ادعاء أن هذا النوع من البيع هو من العينة التى شرحها ابن القيم ـ رحمه الله ـ والتى لا يقصد فيها ببيع ولا شراء ، ادعاء مرفوضًا ، ولا دليل عليه من الواقع .

ويسرنى أن أنقل هنا لشيخ الإسلام ابن تيمية كلمات بينة مشرقة توضح المقصود بالحيل الممنوعة ، وببيع العينة ، الذى جاء فى الحديث وتبين أن صورة البيع الذى تجريه المصارف الإسلامية ، ليس من العينة ولا من الحيل فى شىء ، ما دام يشترى السلعة بغرض التجارة أو الانتفاع ، قال رحمه الله بعد كلام عن بيع الغرر ، وتيسير الإمام مالك فيه ، وتجويزه منه ما يحتاج الناس إليه ، وجماع الحيل نوعان : إما أن يضموا إلى أحد العضوين ما ليس بمقصود أو يضموا إلى العقد عقدًا ليس بمقصود .

فالأولى مسألة ، وضابطها : أن يبيع ربويًا بجنسه ،ومعهما أو مع أحدهما ما ليس من جنسه .

والنوع الثانى من الحيل : أن يضما إلى العقد المحرم عقدًا غير مقصود ،مثل أن يتواطأ على أن يبيعه الذهب بخرزة ، ثم يبتاع الخرزة منه بأكثر من ذلك الذهب ، أو يتواطأ ثالثًا على أن يبيع أحدهما عرضًا ، ثم يبيعه المبتاع لمعاملة المرابى ثم يبيعه المرابى لصاحبه ، وهى الحيلة المثلثة ، أو يقرن بالقرض محاباة : فى بيع ، أو إجارة ، أو مساقاة ، ونحو ذلك ، مثل أن يقرضه ألفًا ويبيعه سلعة تساوى عشرة بمائتين ، أو يكريه دارًا تساوى ثلاثين بخمسة ، ونحو ذلك .

فهذا ونحوه من الحيل لا تزول به المفسدة التى حرم الله من أجلها الربا . وقد ثبت عن النبى ﷺ من حديث عبد الله بن عمرو أنه قال : « لا يحل سلف وبيع » (١) .

ومن ذرائع ذلك : « مسألة العينة » وهو أن يبيعه سلعة إلى أجل ثم يبتاعها منه

---

(١) أبو داود (٣٠٥٤) فى البيوع ، باب : فى الرجل يبيع ما ليس عنده ، والترمذى (١٢٣٤) فى البيوع ، باب : ما جاء فى كراهية بيع ما ليس عندك وقال : « حسن صحيح » ، والنسائى (٤٦٣٠) فى البيوع ، باب : شرطان فى بيع .

بأقل من ذلك ؛ فهذا مع التواطؤ يبطل البيعين ؛ لأنهما حيلة . وقد روى أبو داود بإسنادين جيدين عن ابن عمر قال : قال رسول الله ﷺ : « إذا تبايعتم بالعينة ، واتبعتم أذناب البقر ، وتركتم الجهاد فى سبيل الله : أرسل الله عليكم ذلالا يرفعه عنكم حتى تراجعوا دينكم » (١). وإن لم يتواطأ فإنهما يبطلان البيع الثانى سدًا للذريعة، ولو كانت عكس مسألة العينة من غير تواطؤ : ففيه روايتان عن أحمد ، وهو أن يبيعه حالاً ، ثم يبتاع منه بأكثر مؤجلاً ، وأما مع التواطؤ فربا محتال عليه .

ولو كان مقصود المشترى الدراهم ، وابتاع السلعة إلى أجل ليبيعها ويأخذ ثمنها ، فهذا يسمى : « التورق » ففى كراهته عن (أحمد) روايتان . والكراهة قول عمر بن عبد العزيز ومالك ، فيما أظن ، بخلاف المشترى الذى غرضه التجارة ، أو غرضه الانتفاع ، فهذا يجوز شراؤه إلى أجل بالاتفاق .

عقد المرابحة : من صور البيع :

ينتمى عقد المرابحة ـ فى أصله ـ إلى قاعدة البيع والشراء التى تنطلق من قوله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة : ٢٧٥] وما فيه من وساطة يقوم بها البنك ، ولا يعدو أن يكون لونًا من الثمرة التى تدور فى كثير من صور البيع والشراء ، وحتى الزيادة التى يقررها البنك فى البيع ، فهى زيادة على الجهد المبذول فى الاستيراد يقرر صحتها كثير من الفقهاء ، ومنطق الأشياء يقول بها فليس من المعقول أن يبذل الإنسان جهدًا ويدفع مالاً وينتظر شهورًا دون عائد من الربح .

والمهم أننا نريد أن نقول : إن عقد المرابحة هو بيع ، وهو ـ بالتأكيد ـ إحدى صور البيع ، ونحن نعالجه على أساس أنه بيع ، ونتدرج من هذا الأساس إلا أن أصل بيع المرابحة يخضع لما يخضع له حكم البيع العام : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ﴾ [البقرة : ٢٧٥] ، والمشكلة بعد ذلك هى فى بعض المشكلات التى يثيرها بعض الفقهاء أو الاقتصاديين الإسلاميين حول بعض مراحل إنهاء عقد المرابحة وهذه المشكلة ـ كما ذكرنا ـ لا تجعل عقد المرابحة يخرج عن كونه بيعًا . فكل صور البيع قد تثار حول بعض مراحلها مشكلات ، وعلينا أن نجردها مما يلحق بها من شوائب مادام أصلها حلالاً .

وجدير بالذكر أن آية : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ﴾ تدل على أن كل أنواع البيوع حلال ، سواء كان البيع عينًا بعين (المقايضة) أم ثمنًا بثمن (الصرف) أم ثمنًا بعين (السلم) أو

---

(١) أبو داود (٣٤٦٢) فى البيوع ، باب: فى النهى عن العينة ،وصححه الألبانى فى السلسلة الصحيحة (١١) .

عينًا بثمن أى البيع العادى ، وسواء كان حالاً أم مؤجلاً ، بطريق المساومة أم بطريق الأمانة ، وهو يشمل المرابحة التى هى موضوعنا (وهى بيع بزيادة على الثمن الأول) والتولية (وهو البيع بالثمن الأول) ، والوضيعة (وهو البيع بأنقص من الثمن الأول) أم بطريق المزايدة .

فهذه كلها وغيرها حلال ، لأنها من البيع الذى أحله الله تعالى ، ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه (والحديث للدكتور يوسف القرضاوى) .

وإنى لأنقل هنا كلمة قوية لابن حزم فى « محلاه » برغم تضييقه فى « العقود والشروط » قال فى المسألة ١٥٠١ : « والتواعد فى بيع الذهب بالذهب أو بالفضة ، وفى بيع الفضة بالفضة وفى سائر الأصناف الأربعة بعضها ببعض جائز ، تبايعا بعد ذلك أو لم يتبايعا ؛ لأن التواعد ليس بيعًا ، وكذلك المساومة أيضًا جائزة ، تبايعا أو لم يتبايعا ، لأنه لم يأت نهى عن شىء من ذلك ، وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه ، قال تعالى : ﴿ **وَقَدْ فَصَّلَ لَكُم مَّا حَرَّمَ عَلَيْكُم** ﴾ [الأنعام : ١١٩] فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن إذ ليس فى الدين إلا فرض أو حرام أو حلال ، فالفرض مأمور به فى القرآن والسنة ، والحرام مفصل باسمه فى القرآن والسنة . وما عدا هذين فليس فرضًا ولا حرامًا فهو بالضرورة حلال ، إذ ليس هنالك قسم رابع ، وهذا الذى قاله ابن حزم مقرر فى جميع المذاهب .

فعند المالكية نجد العلامة ابن رشد الجد فى كتابه « المقدمات » يقول : « البيوع الجائزة هى التى لم يحظرها الشرع ، ولا ورد فيها نهى ، لأن الله تعالى أباح البيع لعباده ، وأذن لهم فيه فى غير ما آية من كتابه . من ذلك قوله تعالى : ﴿ **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** ﴾ [البقرة : ٢٧٥] ولفظ البيع عام ؛ لأن الاسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام صار من ألفاظ العموم ، واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومه إلا أن يأتى ما يخصصه ، فإن خص منه شىء بقى ما بعد المخصوص على عمومه أيضًا ، فيندرج تحت قوله تعالى : ﴿ **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ** ﴾ كل بيع إلا ما خص منه بالدليل . . فبقى ما عداها على أصل الإباحة » .

وعند الحنفية ، نجد صاحب الهداية يقول فى باب المرابحة والتولية : المرابحة « نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح » ، والتولية : « نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول ، من غير زيادة ربح » . قال : والبيعان جائزان ، لاستجماع

شرائط الجواز ، والحاجة ماسة إلي هذا النوع من البيع ، لأن الغبى الذى لا يهتدى فى التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكى المهتدى ، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى ، وبزيادة ربح ، فوجب القول بجوازهما ، ولهذا كان مبناهما على الأمانة . . . إلخ .

وهنا يعلق محقق الحنفية الكمال ابن الهمام على استدلال صاحب الهداية فيقول : «ولا يخفى أنه لا يحتاج إلى دليل خاص لجوازها ، بعد الدليل المثبت لجواز البيع مطلقًا بما تراضيا عليه ، وبعد أن لا يخل بما علم شرطًا للصحة ، بل دليل شرعية البيع مطلقًا بشروطه المعلومة هو دليل جوازها » ، وهذا ـ فى رأينا ـ كلام فى غاية الوضوح والوجاهة .

obeikandl.com

فتاوى مهمة حول عقد المرابحة

بالإضافة إلى ما قدمناه من مناقشات وآراء مدعمة بالدليل حول إباحة بيع المرابحة للآمر بالشراء ـ حتى مع الزام المشترى بالوفاء ـ فإننا نضيف إلى ما قدمناه بعض الفتاوى الهامة المدعمة لإباحة صيغة عقد المرابحة أو بيع المرابحة المعروف فى البنوك الإسلامية .

فتوى هيئة بيت التمويل الكويتى :

تقدم الأستاذ أحمد بزيغ الياسين (رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الكويتى) بسؤال إلى فضيلة الشيخ بدر المتولى عبد الباسط قال فيه : نرجوا إفتاءنا فى مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقدًا بتكليف من الآخرين ، وبيعها لهم بالأجل وبأسعار أعلى من أسعارها النقدية . ومثال ذلك أن يرغب أحد الأشخاص فى شراء سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها نقدًا فيطلب منا شراءها له ، ودفع ثمنها نقدًا ثم بيعها عليه بالآجل مقابل ربح معين متفق عليه مسبقًا .

فأجاب فضيلة الشيخ بدر المتولى عبد الباسط بقوله :

« إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعدًا . ونظرًا لأن الأئمة اختلفوا فى هذا الوعد هل هو ملزم أم لا ، فإنى أميل إلى الأخذ برأى ابن شبرمة رضي الله عنه الذى يقول: إن كل ما وعد بالتزام لا يحل حرامًا ولا يحرم حلالاً ، يكون وعدًا ملزمًا قضاء وديانة .

وهذا ما شهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية . والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس ، والعمل به يضبط المعاملات ، ولهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط والله ولى التوفيق » (١) .

فتوى مؤتمر المصرف الإسلامى الأول بدبى :

لقد اجتمع فيه تسعة وخمسون عالمًا من شتى أنحاء العالم الإسلامى وعرض على المؤتمر الصورة التالية :

يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة يحدد جميع أوصافها ، ويحدد مع المصرف الثمن الذى سيشتريها بها وكذلك الثمن الذى سيشتريها به المتعامل من البنك بعد إضافة الربح الذى يتفق عليه بينهما .

---

(١) صدرت هذه الفتوى فى الرابع من جمادى الآخرة ١٣٩٩هـ .

فجاءت توصية المؤتمر بما يلى :

إن مثل هذا التعامل يتضمن وعدًا من عميل المصرف بالشراء فى حدود الشروط المنوه عنها . ووعدًا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقًا للشروط ، إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقًا لأحكام المذهب المالكى ، وهو ملزم للطرفين ديانة طبقًا لأحكام المذاهب الأخرى ، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء ، إذا اقتضت المصلحة ذلك ، وأمكن للقضاء التدخل فيه .

فتوى مؤتمر المصرف الإسلامى الثانى بالكويت :

اجتمع هذا المؤتمر فى مدينة الكويت بتاريخ ٦ ـ ٨ جمادى الآخرة ١٤٠٣هـ الموافق ٢١ ـ ٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م ، وشاركت فيه اثنتا عشرة مؤسسة مالية إسلامية وحضره عدد من كبار العلماء ، وقدمت فيه مجموعة من الأبحاث ، وبعد مناقشتها واجتماع لجنة العلماء المحكمين ، صدرت عن المؤتمر عدة توصيات ، يتعلق بموضوعنا منها التوصيتان الثامنة والتاسعة ، ونصهما :

١ ـ يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء ، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور فى الموعد السابق هو أمر جائز شرعًا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامى مسؤولية الهلاك قبل التسليم ، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفى .

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزمًا للآمر أو المصرف أو كليهما ، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات،وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل ، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعًا ، وكل مصرف مخير فى الأخذ بما يراه فى مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه .

٢ ـ يرى المؤتمر أن أخذ العربون فى عمليات المرابحة وغيرها جائز بشرط ألا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلى المتحقق عليه من جراء النكول .

فتوى سماحة الشيخ ابن باز : (١٦ جمادى الآخرة ١٤٠٢هـ) :

والسؤال : إذا رغب عميل البنك الإسلامى شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودى وأراها البنك الإسلامى أو وصفها له ووعده بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة

سنة بربح قدره مائة ريال سعودى لتكون القيمة الكلية ألفًا ومائة ريال سعودى وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب . . فما رأيكم فى هذه المعاملة ؟

وجزاكم الله خيرًا . .

وأجاب الشيخ عبد العزيز بن باز بما يلى : إذا كان الواقع ما ذكر فى السؤال فلا حرج فى المعاملة المذكورة إذا استقر المبيع فى ملك البنك الإسلامى وحازه إليه من ملك بائعه لعموم الأدلة الشرعية . وفق الله الجميع لما يرضيه .

وبعد . . فبعد هذه السياحة ، وهذه الفتاوى ، نشير ـ بإعجاب ـ إلى ما صدر فى الفتاوى السابقة عن مؤتمر المصرف الإسلامى الثانى بالكويت من جواز المعاملة فى صورتيها ، أى مع الإلزام بالوفاء أو مع عدم الإلزام . فالمهم أن المعاملة جائزة . . وهذا الخلاف عند هذه الجزئية يجب أن يتقبله الجميع بصدر رحب ، فهو خلاف فرعى ، ويجب أن يحتكم فيه إلى حجم الضرر ، لأن « الضرر يزال » كما تقول القاعدة الشرعية . . وإذا كان بعضهم يتحوط ، فهم محقون وجزاهم الله خيرًا ، وإذا كان الآخرون يميلون إلى التيسير حتى لا تصاب المصارف الإسلامية بكوارث من العابثين ـ فهم ـ كذلك ـ محقون ، وفى كل خير .

والله الهادى إلى الصواب .

obeikandl.com