

رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية ب . م . مفيض الرحمن*

الملخص : قد أصبحت المعاملات المصرفية مما لا تستغني عنها الحياة العصرية، وأن أغلب تلك المعاملات إنما يهدف إلى استثمار وتنمية الأموال ، لكن هذا النوع من المعاملات يختلف في المصارف الإسلامية عنه في المصارف الربوية. فحينما تدير هذه المصارف جميع أنشطتها التنموية على أسس ربوية محرمة، تقيم المصارف الإسلامية جميع وظائفها المالية على أسس التعامل الشرعية، بعيدا عن شوائب الربا بكافة صورها وأشكالها . وتعد المرابحة من أنجع وأهم الأساليب التي تتخذ منها المصارف الإسلامية طريقها نحو استثمار وتنمية الأموال ؛ وذلك لما لها من المزايا ما لا يتوافر في غيرها . غير أنه قد لوحظ تجاوزات خطيرة في تطبيقها العملي . مما ينقلها من دائرة الحلال إلى دائرة الحرام . ومثل هذه التجاوزات يجب الاجتناب عنها . وفي هذه المقالة حاولت جمع صور تلك التجاوزات مبينا كيف يمكن التخلص منها مع تناول أهم جوانب المرابحة الشرعية على وجه يتفق مع الروح الشريعة الإسلامية وتحقيق التنمية المنشودة .

مقدمة:

الحمد لله رب العالمين. والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين. وبعد:
فقد اتجه العلماء في هذا العصر إلى محاولة الإفادة من هذه الصورة من صور البيع في الإسلام، في ترتيب الأعمال المصرفية، بحيث تحل هذه الصورة المشروعة محل كثير من النظم الربوية المحرمة، وليكون في البدائل الإسلامية ما يغني عن هذه النظم الشيطانية التي زحفت على الأمة الإسلامية في غيبة وعيها، وضعف قيادتها، وسكرة أبنائها، وانحلال أمرها كله.

* استاذ مساعد بالدراسات الإسلامية ، مركز مواد متطلبات الجامعة

ومن ثم فقد اخترت موضوع بيع المرابحة، لأتناول موقف الشريعة منه ومن صياغته المصرفية في العصر الراهن، ويتمثل الحديث عن كل ذلك في النقاط الأساسية الآتية :

1 - بيان حقيقة المرابحة وصورها ومشروعيتها

1.1 - حقيقة المرابحة:

المرابحة لغة : المرابحة لغة: مفاعلة من الربح، وهو النماء¹ في التجار. يقال: نقد السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك: اشتريته مرابحة، ولا بد من تسمية الربح، والمفاعلة هنا ليست على بابها؛ لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد، كسافر، وعافاه الله.

أو أن مرابحة بمعنى إرباح؛ لأن أحد المتابعين أربح الآخر.

المرابحة اصطلاحاً: أما المرابحة في اصطلاح الفقهاء: فهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم. فهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء، وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه.

ففي بدائع الصنائع: " بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح".² وفي المغني: "هو البيع برأس المال وربح معلوم"³.

وفي روضة الطالبين: أنه " عقد يبني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"⁴. وعرفها ابن عرفة من المالكية بقوله: "بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له"⁵. فخرج بالأول: المساومة والمزايدة والاستئمان، وخرج بالثاني: الإقالة والتولية والشفعة، والرد بالعيب على القول بأنه بيع.

1.2 - صور المرابحة:

ليبيع المرابحة عبارات⁶ أكثرها دوراناً على الألسنة ثلاث: الأولى: أن يقول: بعته بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا. الثانية: أن يقول: بعته بما قام على، وربح كذا. الثالثة: أن يقول: بعته برأس المال وربح كذا.

صور الربح في بيع المرابحة : للربح في بيع المرابحة عدة صور، منها:

- أن يكون نسبة معلومة من رأس المال كالعشر، أو ما شابه ذلك كأن يقول له : بعته برأس المال أو بما قام علي وربح درهم لكل عشرة أو ربح (ده) يا زده.⁷

- أن يكون شيئاً معلوماً مفرداً عن رأس المال، كأن يقول له: بعثك برأس المال أو بما قام علي وربح مائة مثلاً.
- أن يكون مبلغاً مقطوعاً بالإضافة إلى نسبة معلومة، وذلك بأن يضم إلى الثمن شيئاً ويبيعه مرابحة، كأن يقول له: اشتريت بمائة، وبعثك بمائتين وربح درهم لكل عشرة أو برح ده يازده.

3.1 - مشروعية المراجعة :

يرى الجمهور من العلماء : أن المراجعة صورة من صور البيع، والبيع جائز في الجملة، فكذلك المراجعة⁸.

وقد نقل عن ابن حزم القول بحرمتها وبطلان العقد بها.

وقد استدل جمهور العلماء على جوازها بما يأتي:

- عموم الأدلة تقضي بإباحة البيع ، مثل قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا"

(البقرة:275).

- الإجماع: حيث قد نقل تعامل الناس بها في مختلف الأعصار والأمصار بغير نكير، ومثل ذلك حجة.

يقول ابن قدامة في المغني⁹ : "والمراجعة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة بعثته بها وربح عشرة. فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحداً كرهه."

- المعقول: فالحاجة ماسة على هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازها.

فالقول في المراجعة هو القول في البيع؛ لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلاً عن اجتماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة البيع من العلم بالثمن، وغير ذلك¹⁰.

إبطال ابن حزم للمراجعة: وقد أطلق ابن حزم القول بعدم حل المراجعة. ووجه ذلك : بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في كمال الله. وبأنه بيع بثمن مجهول، إلا أنه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتياح فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن

شرائه أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيع على شرائي تريد أخذه مني بيعا بكذا و كذا وإلا فذع¹¹.

الراجح : والذي نميل إليه هو القول بالجواز في كل هذه الصور؛ لأنه الأصل، فلا يعدل عنه إلا لدليل راجح، ولم يوجد. أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن ذلك: فيمكن حمله على ما إذا لم يبين الثمن. وأما الجهالة المدعاة لتبرير القول بالحرمة عند ابن حزم، والقول بالكراهة عند الحنابلة: فهذه يمكن إزالتها بالحساب. فلا يقبل الدفع بالجهالة هنا في علم المحاسبة بحيث يمكن إزالة هذه الجهالة بسرعة كلمح البصر.

2 - شروط المراجعة الخاصة وما يتعلق برأس مالها :

2.1 - الشروط الخاصة بالمراجعة :

لكي تقع المراجعة صحيحة لا بد لها من توافر الشروط الآتية:

الأول : أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمشتري الثاني؛ لأن المراجعة أن يبيعه بذلك مع زيادة ربح، و قد على معني هذا الشرط عامة الفقهاء¹².

الثاني : أن يكون الربح معلوما؛ لأنه بعض الثمن ، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات.

الثالث : أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال¹³، فإن كان ممالا مثل له من العروض في ملكه، فقد ذهب الحنفية إلى عدم جواز بيعه مرابحة، ممن ليس ذلك العرض في ملكه؛ لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول. فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، وأما أن يقع على قيمة وعينه ليس في ملكه، وقيمته مجهولة تعرف بالحرز والظن لاختلاف أهل التقويم فيها.

وأما بيعه مرابحة ممن العرض في ملكه ويده فينظر: إن جعل الربح شيئا مفردا عن رأس المال معلوما كالدراهم، وثوب معين ونحو ذلك جاز، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم. وإن جعل الربح جزءا من رأس الأجزاء، وإنما يعرف ذلك بالتقويم، والقيمة مجهولة؛ لأن معرفتها بالحرز والظن.

أما المالكية : فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون، فاتفقوا في حالة العرض المعين على جواز المراجعة إذا كان ذلك العرض عند المشتري، وعلى المنع منها إذا لم يكن عنده. وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الحنفية السابق.

أما إذا كان رأس المال عرضا مضمونا، كما لو اشترى ثوبا بحيوان مضمون، فقد اختلفوا في جواز المراجعة حينئذ¹⁴.

أما الشافعية : فقد أجازوا المراجعة حتى ولو لم يكن رأس المال مثليا، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض قيمته كذا¹⁵، ولا يقتصر على ذكر القيمة.

والذي يفهم من كلام الحنابلة: أنهم لا يجيزون المراجعة إذا كان رأس المال عرضا متقوما، فقد نصوا على أن من اشترى شيئين صفقة واحدة وأراد أن يبيع أحدهما مراجعة، فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، كالتياب ونحوها لم يجز حتى يبين الحال على وجهه.

وعلّلوا ذلك: بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن، واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المراجعة أمانة، فلم يجز فيه هذا، وصار هذا كالحرص الحاصل بالظن لا يجوز أن يباع به ما يجب التماثل فيه.

والذي يتبين لي : هو رجحان ما ذهب إليه الحنفية والحنابلة. وذلك لأن مبنى المراجعة على الأمانة واجتناب الريبة، فإذا تركنا للبائع أمر تقويم العرض لتحديد الثمن الأول، فهذا يفتح بابا واسعا إلى التفریط والخيانة أو الخطأ على أحسن الأحوال، وذلك يتنافى مع الفكرة الأساسية في هذه البيوع، وهي الصدق والأمانة.

الرابع: أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا. فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز له أن يبيعه مراجعة؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا، وأما عند اختلاف الجنس فلا باس بالمراجعة، حتى لو اشترى دينارا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع بأحد عشر درهما أو بعشرة دراهم وثوب كان جائزا.

وقد نص الكاساني¹⁶ في البدائع على هذا الشرط، ولاشك أن هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء؛ لأن القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع .

الخامس: أن يكون العقد الأول صحيحا؛ فإن كان فاسدا لم يجز بيع المراجعة.

وذلك لأن البيوع¹⁷ الفاسدة إذا وقعت، ولم تفت بإحداث عقد فيها أو نماء أو نقصان أو حوالة سوق فقد اتفق الفقهاء على أن حكمها الرد، أي يرد البائع الثمن والمشتري المثلون.

أما إذا قبضت وتصرف فيها بعق أو هبة أو بيع أو رهن أو غير ذلك من سائر التصرفات، فقد اختلف الفقهاء:

فمنهم من ذهب إلى: أن ذلك كله لا يعتبر فوتاً يوجب القيمة، كالشافعي.

ومنهم من ذهب إلى أنه يعتبر فوتاً يوجب القيمة، كمالك وأبي حنيفة.

وعلى كلا الحالتين لا تجوز المراجعة؛ لأنه أن كان الواجب الرد فلا كلام. وإن كان الواجب القيمة فلا يصح المراجعة أيضاً؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، وهذا البيع الفاسد وإن أفاد الملك على هذا الرأي لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية. وهذه القيمة مجهولة.

2.2 - رأس المال وما يلحق به في المراجعة

لقد سبق أن ذكرنا في الشروط الخاصة بالمراجعة: أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوماً للمشتري؛ لأن العلم بالثمن شرط في صحة البياعات كلها. فإذا قال البائع: بعته بما اشتريت به وربح كذا، فلا يجوز له حينئذ أن يضيف إلى ثمن الشراء شيئاً بالمرة، وإلا كان كذباً وخيانة. أما إذا قال له: قامت علي بكذا، فله حينئذ أن يضيف إلى رأس المال كل نفقة تزيد في المبيع أو في قيمته، وسائر المؤن المرادة للاسترباح، وذلك كأجرة القصار والطراز والكيال والدلال وقيمة الصبغ وأجرة الحمل وما شابه ذلك، حيث قد جرى العرف بإلحاق هذه الأشياء برأس المال في عادة التجار.

يقول الكاساني¹⁸: "لا بأس أن يلحق برأس المال أجرة القصار والصباغ والغسال والخياط والسمنار وسائق الغنم والكرام ونفقة الرقيق من طعامهم وكسوتهم وما لا يد منه بالمعروف وعلف الدواب. وبيع مرابحة وتولية على الكل اعتباراً للعرف؛ لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمين وعادتهم حجة مطلقة"¹⁹.

وعلى هذا: فإذا بين البائع الأمر على وجهه، وذكر تفاصيله ومفرداته - وهذا هو الأَرْضَى لَهِ وَالْأَقْرَبُ لِلتَّقْوَى - فلا إشكال حيث يكون الأمر حينئذ مرده إلى التراضي والاتفاق. وإذا أجمل بأن قال: قام علي بكذا، فليعلم أنه ليس له أن يضيف إلى رأس المال إلا ما يقتضي العرف بإضافته بمثل هذا التعبير، فإن أضاف شيئاً لا يقتضي العرف بإضافته، فقد خان، وغني عن الذكر أنه إذا حدث نزاع في مثل هذا الموقف فالعرف محكم بلا نزاع.

3 - ما يجب بيانه في المراجعة :

الأصل في بيع المراجعة أنه بيع أمانة، لأن المشتري قد ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف، فتجب صيانتها عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة؛ لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن.

قال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون" - (الأنفال: 27) .

وقال - عليه الصلاة والسلام - : " من غش فليس منا" ²⁰.

والاحتراز عن الخيانة والتهمة إنما يكون ببيان ما يجب بيانه مما قد يؤثر في إرادة المشتري ورغبته في الشراء ، وسوف نتناول ذلك ببيان مناسب فيما يأتي - إن شاء الله - .

أ - العيب الحادث:

إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع، فأراد أن يبيعهها مرابحة ، فإنه ينظر:

فإن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يكن له أن يبيعهها مرابحة حتى يبين بالإجماع ²¹.

جاء في المدونة : "قلت: أرأيت: إن اشتريت جارية، فذهب ضرسها، فأردت أن أبيعها مرابحة؟ قال: لا حتى تبين. قلت: وكذلك إذا أصابها عيب بعد ما اشترى لم يبع حتى يبين؟ قال: نعم. قال: وقال مالك: ولا يبيعه على غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده" ²².

وأما إذا كان العيب قد حدث بأفة سماوية :

فقد ذهب الحنفية ²³ إلى جواز المراجعة حينئذ بغير بيان؛ لأن الفاتت جزء لا يقابله ثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة، بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي؛ لأن الفاتت صار مقصودا بالفعل وصار مقابله الثمن، فقد حبس المشتري جزءا يقابله الثمن، فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان.

وذهب الجمهور إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المراجعة إلا بذلك، وذلك لأن البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة؛ لأن المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما كان لا يربحه فيه، بل ربما كان لا يشتريه بالمرّة. ولأنه

لو باعه بعد حدوث العيب في يده فكأنه احتبس عنده جزءا منه، فلا يملك بيع الباقي بغير بيان، كما لو حدث العيب بفعله أو بفعل أجنبي²⁴.

والذي يتبين لنا رجحان ما ذهب إليه الجمهور من ضرورة البيان وعدم جواز المراجعة إلا بذلك؛ تحرزا عن الخيانة وشبهتها ما أمكن. وتفريق الحنفية بين العيب الذي حدث بأفة سماوية وبين العيب الذي حدث بخيانة البائع أو أجنبي تفريق لا محل له؛ لأن المشتري يهمله أن عيبا قد أصاب السلعة، فالسلعة التي يشتريها الآن ليست هي التي اشتراها البائع أول مرة، ولا يهمله سبب العيب سماويا كان أو غيره. فقول البائع: اشتريت هذه السلعة بكذا أو قامت على بكذا فيه كذب وخيانة؛ لأنها لم تبق عنده على حالتها الأولى، بل قد أصابها من العيب ما أصابها، ومن هنا كانت ضرورة البيان .

ب - الزيادة الحادثة:

أما إذا حدث في المبيع زيادة: كالولد، والثمرة، والصوف، واللبن ونحوه، فقد اختلف الفقهاء: فذهب الحنفية والمالكية²⁵ إلى ضرورة البيان؛ لأن الزيادة المتولدة من المبيع جزء منه، فكأنه قد حبس بعض المبيع وباع الباقي، وذلك لا يجوز من غير بيان. وذهب الشافعية والحنابلة²⁶ إلى عدم وجوب البيان؛ لأنه صادق فيما أخبر به من غير تغرير بالمشتري، فجاز كما لو لم يزد. ولأن الولد والثمرة نماء منفصل، فلم يمنع من بيع المراجعة كالغلة. إلا أن الشافعية أوجبوا إذا كانت حاملا يوم الشراء، أو كان في ضرعها لبن، أو على ظهرها صوف، أو على النخلة طلع فاستوفاهما أن يحط بقسطها من الثمن. وهذا في الحمل بناء على أنه يأخذ قسطا من الثمن.

والذي يترجح لنا هو وجوب البيان لصون هذه البيوع عن شبهة الخيانة ما أمكن.

ج - الأجل:

ومما يجب بيانه أيضا في المراجعة: الأجل. فمن اشترى شيئا لم يبعه مراجعة حتى يبين الأجل؛ لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير كأنه اشترى شيئين ثم باع أحدهما مراجعة على ثمن الكل. لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب، فيجب التحرز عنها بالبيان، وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء²⁷ إلا أن الزركشي قد قيد الوجوب بكون الأجل

خارجا عن العادة. فإذا باع ولم يبين الأجل، فالبيع فاسد عند المالكية حيث يوجبون رده إن كان قائما، ويقضون بالقيمة إن كان قد فات، أما عند الجمهور: فالبيع صحيح، والمشتري بالخيار بين الإمساك أو الرد.

والذي يترجح لنا هو ما ذهب إليه الجمهور من القول بصحة البيع وعدم فساده؛ استقرارا للمعاملات وتصحيحا للعقود ما أمكن.

د - حوالة الأسواق أي تغيير سعر السلعة:

ومما يجب بيانه في المراجعة عند كثير من الفقهاء: حوالة الأسواق وتغيير ثمن السلعة. فمن اشترى سلعة، وحالت الأسواق، وأراد أن يبيعها مربحة لم يجز له ذلك إلا بعد البيان عند المالكية²⁸، وهو أحد الوجهين في مذهب الحنابلة²⁹ إذا كان التغيير بالرخص.

والذي يترجح لي: أن التغيير إذا كان بالرخص فيجب على البائع أن يبين ذلك للمشتري حتى يكون على بصيرة من أمره، فإن شاء قبل وإن شاء أبى، حتى لا يكون في الأمر شبهة تغريب. أما إن كان التغيير بالغلاء: فإن كان قد تقدم مكث السلعة عنده وكانت مما يتأثر بطول المكث، فقد وجب عليه البيان لهذا المعنى؛ لأن الغلاء في ذاته زيادة محمودة بالنسبة للمشتري. والأصل في وجوب البيان أنه بالنسبة لما يكره من الصفات. لكننا هنا أمام معنى آخر، وهو تأثير السلعة بطول المكث وضعف الرغبة فيها بناء على ذلك. فوجب البيان لأجل هذا المعنى، لا لأجل الغلاء³⁰.

4- أحكام الخيانة والغلط في المراجعة :

إذا ظهرت الخيانة أو الغلط في المراجعة يستتبع آثارا معينة، سواء منه ما تعلق بثبوت الخيار للمشتري وعدم ثبوته، أو ما تعلق بإنصافه وكيفية رفع الغين عنه. وسوف نتناول هذه الآثار بالدراسة في الفرعين: الأول: أحكام الخيانة. والثاني: أحكام الغلط.

4.1 - أحكام الخيانة :

إذا ظهرت الخيانة في المراجعة فلا يخلو الحال من أحد الأمرين: إما أن تكون قد ظهرت في صفة الثمن. وإما أن تكون قد ظهرت في قدره. فإن كانت قد ظهرت في صفة الثمن، كما لو اشترى شيئا نسيئة، ثم باعه مربحة بغير بيان، وما شابه ذلك، فقد ثبت للمشتري الخيار بين الإمساك والرد إجماعا³¹؛ لأن

المرابحة عقد بني على الأمانة، فكانت صيانتها عن الخيانة مشروطة دلالة، ففواتها يوجب الخيار، كفوات السلامة عن العيب. أما إذا ظهرت في قدر الثمن، كما لو قال: إنه بمائة ثم بان أنه بتسعين فهنا وقع خلاف بين الفقهاء في مسألتين:

الأولى: ثبوت الخيار وعدمه.

الثانية: كيفية أنصاف المشتري.

المسألة الأولى: ثبوت الخيار وعدمه

ذهب فريق من الفقهاء إلى القول: بثبوت الخيار للمشتري بين الإمساك والرد في حالة ظهور الخيانة، وإلى هذا ذهب أبو حنيفة³² ومحمد وبعض الشافعية³³، وهو المنصوص عن أحمد³⁴. ووجه ما ذهب إليه هؤلاء: أن المشتري لا يأمن الخيانة³⁵ في هذا الثمن أيضا. ولأنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه؛ لكونه حالفا أو وكيفا أو غير ذلك. فهو لم يرض³⁶ بلزوم العقد بالقدر المسمى من الثمن، فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار لفوات السلامة عن الخيانة، كما يثبت الخيار بفوات السلامة عن العيب إذا وجد المبيع معيبا.

وذهب الفريق الآخر إلى القول بعدم ثبوت الخيار للمشتري. وإنما ترفع عنه الخيانة فقط. وإلى هذا ذهب أبو يوسف من الحنفية، وهو ظاهر كلام الخرقي من الحنابلة³⁷. والصحيح في المذهب الشافعية³⁸. ووجههم: أن المشتري قد رضيه³⁹ بالزيادة، فإذا حصل له بأقل من ذلك فقد زاده خيرا، فلم يكن له خيار، كما لو اشتراه على أنه معيب، فبان صحيحا، أو أمي فبان صانعا، أو كاتباً، أو وكل في شراء معين بمائة فاشتراه بتسعين. وأما البائع فلا خيار له؛ لأنه باعه برأس ماله وحصته من الربح، وقد حصل له ذلك.

هذا، وقد ذهب المالكية إلى قريب من هذا الرأي؛ حيث قالوا بعدم الخيار إذا حط البائع عن المشتري ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد. جاء في الخرشي على الخليل: "فإن حط البائع ما كذب به عليه وربحه، فإنه يلزمه البيع، وإن لم يحط عنه، فإن المشتري يخير بين أن يرد السلعة، ويأخذ ثمنه، أو يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به"⁴⁰.

ولكن الذي يترجح لنا: هو القول بلزوم البيع بالنسبة إذا ما رفع عنه ضرر الخيانة وحط عنه قدرها وربحه استقرارا للمعاملات، وإمضاء للعقود ما أمكن، أما القول: بأنه ما يؤمنه عدم الخيانة في هذا الثمن أيضا، وإنه ربما كان له

غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه، فجوابه: أن ذلك من الندرة في الواقع بحيث لا تبنى على أساسه أحكام.

المسألة الثانية : كيف نصف المشتري

لقد اختلف الفقهاء في الإجابة على هذا السؤال: فذهب الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة⁴¹ وأبي يوسف من الحنفية إلى: أنه يجب على البائع أن يحط عن المشتري قدر الخيانة وربحها حتى يعود الأمر إلى الاتفاق الأول، تنفيذاً منه لما رضىه والتزم به من البداية. إلا أن المالكية فيما يظهر لا يرون أن هذا الأمر ملزم للبائع بدلالة ما يرون من أنه في حالة امتناع البائع عن ذلك، فإن المشتري بالخيار بين أن يرد السلعة ويأخذ ثمنه وبين أن يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به، كما نقلنا ذلك عن الخرقى سابقاً.

وذهب أبو حنيفة ومحمد⁴² إلى أن المشتري بالخيار: إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، ولا يلزم البائع أن يحط الثمن عن المشتري؛ لأنهما باشراً عقداً باختيارهما بثمن سميانه، فينعقد بجميع ذلك الثمن، كما لو باعاه مساومة، وهذا لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما، ولا يتم رضا البائع إذا لم يجب له جميع الثمن المسمى.

والذي أراه هو رجحان ما ذهب إليه الجمهور من أن على البائع أن يحط من الثمن قدر الخيانة وربحها؛ ولا أرى أن يترك ذلك لاختياره إذا رغب المشتري في التمسك بالصفقة، بل يجبر على ذلك قضاء، وهذا ليس إنشاء عقد جديد، كما يقول الحنفية حتى يحتاج الأمر إلى تراض آخر. بل هو تنفيذ للعقد السابق الذي تم التراضي عليه فيما بينهما، ولزم بالتفرق عن المجلس، فلا فكاك للبائع منه، وهو مجبر على تنفيذه ديانة وقضاء. - والله اعلم - .

2.4 - أحكام الغلط :

إذا غلط البائع في بيع المراجعة بأن أخبر بأنقص مما اشتراه، كما لو قال: رأس مالي فيه مائة، ثم رجع يقول: غلطت، رأس مالي فيه مائة وعشرون ففي هذا وقع خلاف بين الفقهاء: فذهب الحنابلة⁴³ إلى: أنه لا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة يشهد أن رأس ماله عليه ما قاله ثانياً، وروي عن أحمد القول: بأنه إذا كان البائع صدوقاً قبل قوله، وإن لم يكن صدوقاً جاز البيع، كما روي عنه أيضاً: القول بعدم قبول قول البائع وإن أقام به بينة حتى يصدق المشتري؛ لأنه أقر بالثمن وتعلق به حق الغير، فلا يقبل رجوعه ولا بينته لإقراره بكذبها. فإن لم تكن له بينة أو قيل بعدم قبولها، فادعى أن المشتري يعلم غلظه فأنكر

المشتري فالقول قوله، وإن طلب يمينه لزمته المشتري اليمين على الصحيح خلافا للقاضي.

وفرقت الشافعية⁴⁴ بين ما إذا صدق البائع المشتري في دعواه حيث اختلفوا في صحة البيع في هذه الحالة، والأصح عندهم صحته، وبين ما إذا كذبه المشتري حيث يردون قوله وبينته إذا لم يبين لغلطه وجهها محتملا، ولكنهم يعطونه حق تحليف المشتري أنه لا يعرف ذلك في الأخص عندهم؛ لأنه قد يقر عند عرض اليمين عليه، أما إذا بين للغلطه وجهها محتملا فإنهم يسمعون بينته على خلاف عندهم في ذلك ويفررون حقه في تحليف المشتري بلا نزاع.

5 - الصياغة المصرفية لبيع المرابحة:

نريد أن نتعرف في هذه الدراسة على كيفية الإفادة من هذا العقد في مجال الاستثمارات المصرفية؛ ليكون بديلا إسلاميا يستوعب طائفة من الأعمال المصرفية، ويقف جنبا بجوار المضاربة والمشاركة في تمكين المصرف الإسلامي من استبدال العقود الشرعية بالعقود الربوية، وأداء هذه الرسالة المقدسة على أكمل وجه.

لقد كان الشائع في هذا العقد فيما مضى: أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة كانت أو غائبة، فيبيعها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر في مجال المصارف يختلف؛ فالمصرف لا يكسب السلع في مخازنه - كما يفعل التجار - ليقوم ببيعها بعد ذلك مرابحة أو مساومة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال: أن يتلقى المصرف أمرا من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفات محددة، واعدائها بشرائها بطريق المرابحة، فيقوم المصرف بناء على ذلك بشراء هذه السلعة، ثم يبيعها لهذا العميل برأس مالها وزيادة الربح المتفق عليه.

هذه هي الصورة المقترحة لهذه المعاملة، إلا أن هذه المعاملة قد تعرضت لبعض الانتقادات النظرية، وشابتها بعض الانحرافات التطبيقية، ونريد أن نبين في هذه الدراسة الهيكل النظري لهذه المعاملة، ثم الصورة التطبيقية لها، لنعرف في خلال ذلك على بعض الانحرافات التي شهدتها تطبيق هذه المعاملة، مما يستوجب التنبيه والاهتمام، وذلك في النقاط الآتية:

5.1 - الهيكل النظري لهذه المعاملة:

تتكون هذه المعاملة من وعد بالشراء، وبيع بالمرابحة⁴⁵. فالمصرف يتلقى من عميله أمرا بشراء صفقة معينة، مشفوعا بوعد منه بشراء هذه الصفقة. فإذا ما

استجاب المصرف لطلب العميل، واشترى له ما يريد، ثم إبرام عقد المراجعة بينهما، فيبيع له المصرف هذه السلعة بالريح المتفق عليه بينهما بعد أن يتأكد العميل من ملاءمتها له، ومطابقتها للمواصفات التي حددها للمصرف من قبل.

فالمصرف في هذه المعاملة لم يبيع ماليس عنده؛ لأن عقد البيع لا يتم إلا بعد شرائه للسلعة ودخولها في ملكه، وما كان بينه وبين العميل قبل ذلك، فهو وعد بالشراء لا غير، وفرق بين الوعد وبين العقد، كالفرق بين الخطبة وعقد النكاح. والمصرف كذلك لم يربح ما لم يضمن؛ لأن المصرف وقد اشترى السلعة، فأصبح مالكا، يتحمل تبعه الهلاك، فما تلف من هذه السلعة قبل تسليمها للمشتري فإنه يتلف على المصرف.

تبقى بعد ذلك مسألة مدى التزام الأمر بالشراء في أن تبقى على وعده للمصرف بأن يشتري منه هذه الصفقة، ويتفرع القول في هذه المسألة على القول في مدى لزوم الوفاء بالوعد، ومدى إمكان المطالبة القضائية به. والأصل هو : وجوب الوفاء بالوعد ديانة، ولكن لا يقضى به، إلا إذا أدخل المستفيد في ورطة أو التزام بناء على هذا الوعد، حيث يقضى به في هذه الحالة دفعا للضرر المترتب. أما فيما عدا ذلك، فلا يقضى به، لإجماع أهل العلم على : أن الموعود لا يضارب بوعدة مع الغرماء.

تلك هي الملامح النظرية العامة لهذه المعاملة ، كما يقترح أن تطبق في المصارف الإسلامية، لتكون بديلا شرعيا عن كثير من الأعمال الربوية.

2.5 - ما يرد على المراجعة في صياغتها المصرفية من انتقادات :

لقد انتقد بعض الباحثين هذه المعاملة وعدها صورة من صور بيع العينة الذي ذهب إلى حرمة كثير من الفقهاء، وأعانه على ذلك بعض انحرافات التطبيق التي شهدتها هذه المعاملة، حيث قد وقعت في أثناء التطبيق بعض التجاوزات التي كانت تنبه إليها دائما هيئة الرقابة الشرعية المشرفة على شرعية المعاملات داخل المصارف، وتتمثل هذه التجاوزات في عدم قيام البنك بالشراء الفعلي للسلعة محل المراجعة، وإنما يكتفي بأن يتقدم إليه العميل فاتورة شرائه لهذه السلعة، فيقوم البنك بدفع قيمتها، ثم يقسط هذه القيمة مضافا إليها الربح المتفق عليه، على أقساط يسددها العميل في المستقبل.

ونريد أن نتعرف أولا على معنى العينة ونحقق القول فيها، ثم نرى بعد ذلك ما إذا كان النقد يرجع إلى الهيكل النظري لهذه المعاملة، كما عرضناه سابقا ثم إلى انحرافات الممارسة وتجاوزات التطبيق.

5. 2. 1- تحقيق القول في مسألة العينة :

العينة لغة : السلف، واعتان الرجل: إذا اشترى الشيء بنسيئة⁴⁶. واختلف في اشتقاقها: فقيل: اشتقاقها من العين⁴⁷، وهو النقد الحاضر؛ لأن المشتري بالعينة إنما يلجأ لذلك البيع بعين حاضرة تصل إليه معجلة، فهو يحصل بها على ما يريده من النقد الحاضر. وقيل: هي من العون⁴⁸، سميت بذلك لإعانة أهلها للمضطر على تحصيل مطلوبه على وجه التحيل بدفع قليل في كثير، أو لاستعانة البائع بالمشتري في تحصيل مقصده من دفع قليل ليأخذ عنه كثيرا.

وأما تعريفها شرعا : فالذي يظهر من مختلف الصور التي مثل بها الفقهاء لهذه المعاملة أنها : البيع المتحيل به على دفع عين في أكثر منها. وقد ذكر ذلك التعريف ابن عرفة من فقهاء المالكية⁴⁹.

صور العينة: الصور الشائعة عن هذه المعاملة هي :

أن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها بأقل منه نقدا، فيئول الأمر في النهاية إلى سلف بزيادة؛ لأن السلعة قد رجعت إليه، وبقي أنه دفع الثمن الحال في الثمن المؤجل⁵⁰.

ثم أن هذا قد يكون مباشرة وقد يتحيل عليه، ومن صورة هذه الحيل ما ذكره ابن عابدين بقوله: " وقال بعضهم : هي أن يدخل بينهما ثالثا، فيبيع المقرض ثوبه من المستقرض اثني عشر درهما ويسلمه إليه، ثم يبيعه المقرض من الثالث بعشرة ويسلمه إليه، ثم يبيعه الثالث من صاحبه ، وهو المقرض بعشرة، ويسلمه إليه، ويأخذ العشرة ويدفعها للمستقرض، فيحصل للمستقرض عشرة ولصاحب الثوب عليه إثنا عشر درهما"⁵¹.

وصورها بعض العلماء بقوله⁵² : أن يأتي الرجل المحتاج إلى آخر ويستقرضه عشرة دراهم ، ولا يرغب المقرض في الإقراض طمعا في فضل لا يناله بالمقرض، فيقول: لا أقرضك ، ولكن أبيعك هذا الثوب إن شئت باثني عشر درهما، وقيمته في السوق عشرة لبيعه في السوق بعشرة، فيرضى به المقرض، فيبيعه كذلك. وهذه في الحقيقة مسألة التورق، وقد تنوزع في كراهتها؛ لأن المشتري لا غرض له في التجارة، ولا في البيع، ولكن يحتاج إلى دراهم ، فهو يحصل على عشرة ل يبقى مدينا باثني عشر، وممن نص على كراهة هذه الصورة المالكية⁵³.

أما المالكية فقد قسموا العينة إلى ثلاثة أقسام: جائز، ومكروه ، وممنوع.

فالجائز : هو بيع من طلبت منه سلعة وليست عنده لطالبها بعد شرائها. ويلاحظ على هذه الصورة أنها لم تشر إلى ربح مشترك من قبل البائع بالتصريح ولا بالإيماء، وهذا هو مناط الجواز في هذه الصورة.

أما المكروه : فهو قول من طلب منه سلف بزيادة خذ مني بمائة ما قيمته ثمانين ليكون حلالاً، أو أن يأمر المحتاج رب المال أن يشتري له سلعة ويومئ لتربيحه، وهل المراد بالإيماء في مبدأ الربح أم في قدره؟ خلاف.

وأما الممنوع/ المحرم : فهو قوله: اشترها بعشرة نقداً، وأخذها منك باثني عشر إلى أجل. وفرق المالكية في هذه الصورة بين ما إذا قال له: اشترها لي وبين ما لم يصرح بذلك، فإن صرح الأمر بأنها له لزمت السلعة بالعشرة، وهل للمأمور جعل مثله أو الأقل منه ومن الربح؟ خلاف.

أما إذا لم يصرح بأنها له : فقيل : يفسخ البيع الثاني، وترد السلعة إن كانت قائمة، وقيمتها إن فاتت. وقيل : يمضي البيع الثاني باثني عشر ولا يفسخ ؛ لأن ضمانها من المأمور، ولو شاء الأمر عدم الشراء كان له ذلك لأنها لم تلزمه.

ويلاحظ على هذه الصور الثلاث: أن الأولى لم تنرض للربح، ولم تشر إليه من قريب أو من بعيد، فلذلك قالوا: يجوزها، أما الثانية: ففيها الإشارة إلى الربح، تلميحا وإيماء، فقالوا: بكرأيتها. أما الثالثة: ففيها التصريح بالربح وبيان مقداره ولذلك قطعوا فيها بالحرمة.

وبعد هذه الجولة مع آثار العلماء في هذا الباب يتبين لنا ما يأتي:

1- إن العينة بيع يتحيل به على سلف بزيادة، فالبيع ليس مقصودا البتة، وإنما المقصود هو الدراهم. فلما قصرت المروءات دون القرض الحسن، توجه الناس إلى هذا التحيل، وصولاً إلى ما حرم الله، بعقود ظاهرها الحل، وحقيقتها الحرمة.

2- إن جوهر هذا التحيل: بيع السلعة بثمن مؤجل، ثم شرائها بعد ذلك بأقل منه نقداً، فيحصل للبائع قرض برها، وللمشتري سلف بزيادة أو عكس ذلك، وهو شراء السلعة بثمن حال وبيعها بأكثر منه إلى أجل، فيتحقق نفس النتيجة.

3- إن هذا التحيل قد يتم بصورة مباشرة بين البائع وبين المشتري، أو بين المقرض وبين المستقرض، وقد يتحيلان على ذلك بإدخال ثالث.

4- أن الفرق بين العينة والتورق : أن العينة يرجع فيها المبيع إلى البائع مرة أخرى ، أما التورق فلا يعود فيه المبيع إلى البائع بحال، بل يبيعه المشتري في مكان آخر، فالعينة لا تسمى عينة إلا إذا رجعت العين إلى بائعها.

5. 2 - مقارنة بين حقيقة المرابحة وحقيقة العينة :

إن صورة العينة التي أنكرها جمهور الفقهاء هي بيع سلعة بثمن مؤجل ثم شرائها بعد ذلك بأقل منه نقداً.

وحقيقتها توجه إرادة الطرفين إلى التحيل بذلك على دفع العين في أكثر منها، ذلك أن السلعة ترجع إلى بائعها مرة أخرى، ولا يبقى إلا سلف بزيادة: أي إقراض القيمة الحالية في مقابلة القيمة المؤجلة.

فالسلمة ليست إلا وسيطاً صورياً غير مقصود من الطرفين، وإنما القصد الحقيقي هو الإقراض الربوي الذي يحاول أن يوارى سواته خلف هذه الأقتعة الرائفة.

ولا أدل على أن السلعة غير مقصودة بالشراء من قبل المشتري من أنه يتخلص منها فوراً بإعادته بيعها إلى البائع ليصل إلى مقصوده الأساسي، وهو المال المقترض كما لا أدل على أن السلعة غير مقصودة بالبائع من قبل بائعها من أنه يقبل أن تعود إليه بعد ذلك فوراً، ليتحقق غرضه الأساسي من هذه العمليات، وهو الإقراض بفائدة.

فحيثما تحقق هذا القصد الخبيث فقد تحقق التحريم لا محالة، وإن كان المالكية قد أطلقوا التحريم ولو لم يقصدوا إلى ذلك سداً للذرائع. هذه هي العينة المحرمة ، فهل كانت المرابحة كذلك لتلحق بها وينسحب عليها حكمها؟

ولا شك أن الإجابة تنجلي بتجلية حقيقة المرابحة وعقد المقارنة بينهما.

إن حقيقة المرابحة - كما هو معلوم - بيع رأس المال وزيادة ربح معلوم. وكشأن البيوع كلها، يجوز في الثمن أن يكون حالاً، وأن يكون مؤجلاً، بحسب ما يتفق عليه بين طرفي العقد، فلم تخرج المرابحة إذن عن أن تكون صورة من صور البيوع العامة، لم تتميز إلا بمعلومية رأس المال والربح لكلا الطرفين، ولذلك لم يستدل الفقهاء على مشروعيتها بنصوص خاصة، وإنما كان عمدتهم في ذلك النصوص التي تقضي بحل البيع بصفة عامة.

بيد أن المرابحة المصرفية قد تميزت بأمر خاص، لم يكن معهوداً في المرابحات العادية، وهو أن المصرف يتلقى أمراً بشراء السلعة من العميل،

فيقوم بشرائها لحسابه الخاص، ثم يعيد بيعها إلى العميل بعد إضافة نسبة الربح المقررة.

ومعنى هذا : أنه يحدث اتفاق أو وعد من العميل للمصرف بشراء السلعة في الوقت الذي لم تكن فيه هذه السلعة موجودة لدى المصرف. إضافة إلى أن العميل لا يعتمد إلى ذلك إلا مضطراً؛ لأنه لا يجد ثمن شراء هذه السلعة . فهنا تبدو شبه التورق أو العينة، كما صورها فقهاء المالكية.

والخلاصة: أن المعنى الأساسي الذي من أجله حرمت العينة وكره التورق من كرهه من الفقهاء هو التذرع بعقود صورية ، لا حاجة لأحد من المتعاقدين بها، ولا أرب لهم فيها، ولا غاية لهم من ورائها، إلا التوصل إلى ما حرم الله ورسوله من الربا، فالسلع المبيعة، والعقود المبرمة، والمحاولات المتعددة، ما هي إلا حيل كاذبة وتسلل رخيص من وراء النصوص المحكمة يريدون بها أن يحلوا ما حرم الله. وهيهات !

أما الأمر في بيع المراجعة: فهو ليس من هذا القبيل. لأن المبيع فيها مقصود لذاته، وحاجة الأمر متعلقة بعينه، فهو يريده، إما لينتفع به، وإما ليتاجر فيه، وكلا الأمرين مما أحل الله ، فلا وجه لقياسه على بيوع العينة بحال من الأحوال، لاختلاف المقاصد فيهما، وتباينها مباينة كلية.

3.5- تصحيح المراجعة المصرفية:

تتلخص مشكلة هذا العقد في محاولة التوفيق بين تقرير الخيار للمشتري خروجاً من شبهة بيع المصرف لما لا يملك، وبين تأمين موقف المصرف في حالة نكول المشتري عن الشراء. ويبدأ الحل في تقديري من مقابلة الخيار بالخيار، أي مقابلة الخيار الذي يكون للمشتري في مواجهة المصرف بخيار مقابل يكون للمصرف في مواجهة البائع الذي يبيع له السلعة موضوع المراجعة.

وبيان ذلك: أن يتقدم المشتري الأمر إلى المصرف أمراً له بشراء سلعة ما بمواصفات محددة، واعد له بشرائها منه بعد تملكه لها - وهو وعد غير ملزم يكون الأمر معه بالخيار - فيبدأ المصرف بعد دراسة طلبه في الاتصال بالشركات العالمية لترتيب هذه الصفقة، ثم يرتبط معها من خلال مندوبيه في هذه البلاد بعقد غير بات، أي يشترط لنفسه فيه الخيار لمدة معينة يراها كافية للاتصال بالأمر والتفاهم معه، ولما كان تقرير الخيار للمشتري لا يمنع من انتقال الملك إليه وفقاً لما عليه جمهور الفقهاء، فإن المصرف باعتباره مالكا يستطيع أن يرتبط مع عملية الأمر بعقد بات في هذه الفترة، وذلك حقه، ويكون

بذلك قد أسقط خياره، فإن نكل العميل استطاع المصرف أن يستعمل حقه في الخيار وأن يعيد السلعة إلى بائعها بدون مغارم، أما ما كان من مصروفات الاتصال وترتيب الصفقة، فهو قدر من المخاطرة محتمل لا تخلو من مثله التجارات، ولا يعود على المصرف بضرر ذي بال. فهو بهذه الصورة لم يبيع إلا بعد تملكه للصفقة فعلا؛ لأن المشتري قبل ذلك بالخيار. ولا ضرر عليه في حالة نكول العميل عن الشراء؛ لأنه قد احتفظ بحق الفسخ خلال مدة معينة.

أما أن تقرير الخيار للمشتري لا يمنع من انتقال الملك إليه، فهو مذهب الجمهور⁵⁴.

وبهذا التوجيه نكون قد تجاوزنا جميع الاعتراضات الشرعية والاقتصادية التي ترد على هذه المعاملة بحيث لا يبق فيها مقالة لأحد.

فعلى المستوى الفقهي: لم يرتبط المصرف مع عملية الأمر في البداية إلا بوعد غير ملزم يكون فيه بالخيار، وبهذا نكون قد خرجنا من شبهة بيع الإنسان لما لا يملك. وأما في النهاية فقد باع ملكه بالفعل؛ لأن المبيع يكون في ملك المشتري في مدة الخيار.

وعلى المستوى الاقتصادي: لا ضرر يلحق البنك من نكول العميل؛ لأن شراؤه للسلعة موضوع المرابحة كان بالخيار، فإن وفي المشتري بوعده فيها ونعمت، وإلا رد المصرف السلعة إلى البائع، ولم يلحقه في ذلك ضرر.

وبهذا تسلم هذه المعاملة من كل اعتراض.

5.4 - تجاوزات التطبيق

إن الواقع التطبيقي لهذه المعاملة قد شهد كثيرا من التجاوزات في ترتيب هذا العقد. فالبنك لا يقوم بنفسه بالشراء⁵⁵، وإنما يكتفي بأن يقدم إليه العميل فاتورة السلع المراد بيعها مرابحة، ويكون العميل قد قام بشراء هذه السلع باسمه من قبل، ووقعت الفواتير باسمه كذلك، فيقصر دور البنك على تسديد قيمة الفاتورة مقابل الربح المتفق عليه، فيكون ممولا فعليا في صورة مشتر وبائع في الظاهر، لا سيما إذا علمنا أن ارتباط العميل بالمصرف من البداية ارتباط ملزم، لا يملك منه فكاكا، فهو إلى العقد أقرب منه إلى الوعد. ولا شك أن هذا الترتيب يحتوي على كثير من المخالفات الخطيرة التي يكون أن تنسف شرعية هذه المعاملة من الأساس، وتنقلها إلى دائرة العقود الربوية المحرمة. لا أعرف ما هو السر وراء هذه المخالفات؟ أهو التعجل والاندفاع، والرغبة في إنجاح المصرف الإسلامي من خلال تنفيذ أكبر قدر من العمليات الاستثمارية، أم هي

العقلية الربوية التي ألفت المعاملات الربوية زمانا طويلا، أم هي ضغوط المنافسة من جانب البنوك الربوية؟ وسواء أكان هذا السبب أم ذلك، فإن شيئا من ذلك لا يبرر اقتحام الحرمات وتعدي حدود الله. فالنجاح الحقيقي للمصرف الإسلامي إنما يكون بمدى انضباطه بأحكام الإسلام أولا وقبل كل شيء، فهذه هي رسالته المقدسة، وتلك هي الأمانة الغالية التي أنيط به حملها، وأداؤها لجميع من في الأرض، وأمام هذا الهدف الأكبر تتصاغر جميع الأهداف، وتتضاءل سائر الغايات، ثم يأتي بعد ذلك الأرباح والعوائد وغير ذلك مما يعتبره الناس، مقياسا للنجاح.

هذا ، وإن الخطوات التي يجب أن تسلك في ترتيب هذه المعاملة لكي تصبح عقدا شرعيا منزها عن الربا والريبة ما يأتي:

- 1- أن يتقدم العميل إلى المصرف أمرا له بشراء سلعة يكون في حاجة إليها، واعدة بشراء هذه السلعة عندما تصبح في حوزة المصرف.
- 2- أن يكتفي فقط بالالتزام الأدبي في هذا الوعد، ولا يفرض على العميل ما يلزمه بشراء هذه السلعة وتنفيذ وعده، وإنما يستعاض عن ذلك بالتحقيق من حسن سمعة العميل ومدى احترامه لوعده، وتقديره لأمانة الكلمة.
- 3- أن يقوم المصرف من خلال مندوبيه - وبدون تدخل العميل - بشراء هذه السلعة طبقا للمواصفات التي حددها العميل من قبل، مشترطا لنفسه الخيار مدة من الزمن يراها كافية للتفاهم مع عملية الأمر، على أن يتم ذلك كله على مسئولية المصرف بصورة كاملة⁵⁶.
- 4- إذا تم ذلك أخطر المصرف عملية ليقوم بمعاينة السلعة، والتحقق من ملاءمتها له، فإن رأى ملاءمتها له وكان لا يزال عند وعده بالشراء تم إبرام العقد بينه وبين المصرف، فيتحول بذلك عقد المصرف مع البائع إلى عقد بات، وإن نكل عن الشراء أعادها المصرف إلى البائع بمقتضى الخيار الذي اشترطه لنفسه من البداية.
- 5- أن يتبع في إبرام العقد وتنفيذه الأحكام الشرعية المقررة في باب المراجعة بصفة خاصة وفي باب البيع بصفة عامة.

خاتمة

وفي الخاتمة نسجل أهم ما وصلت إليه من خلال الجولات العلمية التي عشتها في إعداد هذه المقالة من النتائج والتوصيات، وهي تتلخص في النقاط الآتية:

1- إن المراجعة المصرفية تختلف في جوهرها عن مسألة العينة التي ذهب إلى حرمتها جمهور الفقهاء، ولكن بشرط أن تتم وفقا للخطوات المحددة، موجزها: أن يقوم المصرف بشراء السلعة المقصودة، فإذا تم له قبضها، قام ببيعها بعد ذلك لعملية الأمر بالشراء الذي يكون له الحق في القبول أو الرد وفقا لما يحقق مصلحته، ولكن انحرافات التطبيق هي التي حادت بهذه المعاملة عن جادة المشروعية، ولكي يؤمن المصرف موقعه يمكن أن يشترط لنفسه الخيار عند شرائه للسلعة، حتى إذا نكل العميل عن الشراء، قام بردها إلى البائع ولم يخسر شيئا.

2- يجب على من ينتصب للمعالجة الإسلامية للأعمال المصرفية: أن يبدأ أولا بدراسة الأحكام الشرعية للعقود التي تنتظم هذه الأعمال، حتى يمسك بيديه المشاعل المضيئة التي يشق بها طريقه إلى معالجة هذه الأعمال إسلاميا في ضوء ما تقرر عنده من الأحكام والقواعد الشرعية، وذلك حتى يكون المنطلق هو تقويم هذه الأعمال بالإسلام، وليس هو تطوير الأحكام الشرعية بما يتفق مع هذه الأعمال.

3- أن تكون الغاية من البحث هي إحقاق الحق وإبطال الباطل، وليس توزيع صكوك الشرعية على أكبر قدر ممكن من هذه الأعمال مهما كان فيها من خلل وتجاوز، فلن يضير الإسلام أن يهدم تسعة أعشار هذه النظم مادام يملك البديل الأقوم والسبل الأهدى، فالأصل هو اتباع الحق بالدليل، وليس الاعتذار عن هذا النظام أو ذلك، وتلمس المخارج له من أي وجه تحت ستار المرونة والتوسعة.

4- إننا في سعينا في تحقيق مركز تنافس متقدم للمصارف الإسلامية، لا ينبغي أن يحملنا الاندفاع والعجلة على التفلت والعدوان على حدود الله، فإن رسالة المصارف الإسلامية إلى أهل الأرض تتمثل في المقام الأول في حمل لواء التطبيق الشرعي والممارسة الإسلامية، والعودة بالاقتصاد الإسلامي إلى حظيرة الكتاب والسنة، فلا يجوز أن تحملها العجلة أو الرغبة في كسب جولة من الجولات على التفريط في هذه الرسالة المقدسة.

5- أنه لا بد أن يعاد النظر فيما تروج له المصارف الربوية من نظم ومبادئ تقدمها باعتبار مكاسب ومغانم؛ لأن بعض هذه المكاسب المزعومة تعد في ميزان الإسلام إثما وخطيئة، وتصطدم مع كلياته ومبادئه الأساسية، فما لم ينقطن لذلك فقد حملنا معترك المنافسة على تبنى هذه الأفكار، ثم محاولة تطويع الأحكام الشرعية لإقرارها، فنفقد بذلك استقامة المنهج، ووضوح الهدف، ونكون كمن يدور في حلقة مفرغة.

6- أن يهتم القائمون على أمر المصارف الإسلامية بتوعية العاملين في هذا المجال بحقيقة رسالتهم ، وبالدور الهام الذي يناط بهم أدائه، ثم بالخطوات الشرعية اللازمة لصحة المعاملات التي يمارسها المصرف، مع بيان الغاية من كل هذه الخطوات والأدلة الشرعية على لزومها، وذلك حتى لا يحس العاملون في هذا المجال أنهم في تنفيذ هذه الخطوات أمام سلسلة من الإجراءات الإدارية العادية التي لا تفسير لها إلا البيروقراطية، والتعقيدات الشكلية التي تملئها عليهم الإجراءات الرسمية، ونحو ذلك مما قد يحملهم على التجاوز عن بعض هذه الخطوات، أو التقصير في القيام بها، وقد ينعكس ذلك على العملية كلها بالبطلان من الناحية الشرعية.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

المراجع

- 1- راجع: ابن منظور، جمال الدين محمد: *لسان العرب* ، بيروت، ط. دار صادر، بدون تاريخ. 442،443/2.
- 2- الكاساني، أبو بكر بن مسعود: *بدائع الصنائع*، ط. مطبعة العاصمة، الناشر: زكريا علي، 3163/7.
- 3- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد: *المغني*، بيروت، ط. دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، بدون تاريخ، 259/4.
- 4- النووي، أبو زكريا يحيى بن شرف: *روضة الطالبين*، ط. المكتب الإسلامي للطباعة والنشر، بدون تاريخ. 526/3.
- 5- الصاوي، أحمد بن محمد: *بلغة السالك لأقرب المسالك*، ط. مصطفى الحلبي، بدون تاريخ، 77/2.
- 6- النووي: 526/2.
- 7- ده يازده: تعبير فارسي لا تكاد تخلو منه كتب الفقهاء في باب المراجعة، ومعناه: كل عشرة ربحها درهم . راجع: الخطيب، محمد بن أحمد الشربيني: *مغني المحتاج*، بيروت، ط. دار إحياء التراث الإسلامي، 77/2.
- 8- الكاساني: *بدائع الصنائع* 3192/2. الخطيب: *مغني المحتاج* 77/2. الإمام مالك: *المدونة الكبرى* برواية سحنون بن سعد التتوخي عن عبد الرحمن بن القاسم ، بيروت، ط. دار صادر، 227/4.
- 9- ابن قدامة: 102/4.

- 10- المرجع السابق نفسه.
- 11- ابن حزم، علي بن أحمد: *المطلى بالآثار*، بيروت، ط. المكتبة التجارية، 625،626/9.
- 12- الكاساني: 3193 /7. النووي: 529/3.
- 13 الكاساني: 3195،3196/7.
- 14 المدورنة الكبرى 240/4، أبو عبد الله محمد بن عبد الله: *لخرشي على خليل*، بيروت، ط. دار صادر، 172/5 .
- 15 النووي: 531/3.
- 16- الكاساني: *بدائع الصنائع* 80/2.
- 17- ابن رشد القرطبي، محمد بن أحمد: *بداية المجتهد*، ط. مصطفى الحلبي، بدون تاريخ، 193/2.
- 18- الكاساني، *بدائع الصنائع* 3199/7.
- 19- المراد بالعرف هو العرف الصحيح، وهو ما تعارفه الناس دون أن يحرم حلالاً أو يحل حراماً، كتارفهم تقديم عربون في عقد الاستصناع، وتعارفهم أن الزوجة لا تنتقل إلى بيت زوجها إلا بعد قبض جزء من المهر، وأن المهر قسمان: مقدم ومؤخر.
- وهو حجة عند الفقهاء. واعتبروه - وبخاصة الحنفية والمالكية - دليلاً شرعياً، واصلوا من أصول الاستنباط ومنزلاً منزلة الشرط، وقالوا: العادة محكمة، والثابت بالعرف ثابت بدليل شرعي، وقال السرخسي في المبسوط في تنزيل العرف منزلة الشرط في العقود: الثابت بالعرف كالثابت بالنص. وقال الفقهاء أيضاً: كل ما ورد به الشرع مطلقاً، ولا ضابط له فيه، ولا في اللغة، يرجع فيه إلى العرف. يراجع في هذا: د. وهبة الزحيلي، *أصول الفقه الإسلامي*، دار الفكر، الطبعة الأولى- 1986م. 831/2.
- 20- رواه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي - صلى الله عليه وسلم - : من عش فليس منا، (القاهرة، ط. عيسى الحلبي، بدون تاريخ)، (385/1)، الحديث: 102.
- 21- يراجع: الكاساني: 3200/7. الخطيب: *معني المحتاج* 2 /79. ابن قدامة: *الشرح الكبير*، بيروت، دار الكتاب العربي، بدون تاريخ، 107/4.
- 22- الإمام مالك: *المدونة الكبرى* 227،228/4.
- 23- الكاساني: المرجع السابق نفسه.

-
- 24- النووي: 531/3.
- 25- الكاساني: بدائع الصنائع ، المرجع السابق. الإمام مالك: المدونة الكبرى 4/228.
- 26- النووي : روضة الطالبين 3/ 532. ابن قدامة: الشرح الكبير 4/107،106..
- 27- الكاساني: بدائع الصنائع 2/ 2202. الخطيب : مغني المحتاج 2/79. الإمام مالك: المدونة 4/104. ابن قدامة: الشرح الكبير 4/104.
- 28- الإمام مالك: المدونة الكبرى 4/229.
- 29- ابن قدامة: الشرح الكبير 4/105-106.
- 30- الخرشي على خليل 5/176.
- 31- يراجع: الكاساني: بدائع الصنائع 7/3206. ابن قدامة: المغني 4/263.
- 32- الكاساني: بدائع الصنائع ، المرجع السابق.
- 33- الخطيب: مغني المحتاج 2/79.
- 34- ابن قدامة: المغني 4/265.
- 35- المرجع السابق نفسه.
- 36- الكاساني: 7/3206.
- 37- ابن قدامة: 4/260.
- 38- الخطيب: مغني المحتاج 3/79.
- 39- ابن قدامة: 4/260.
- 40- الخرشي على الخليل 5/179.
- 41- يراجع: الخرشي على خليل 5/179. الخطيب: مغني المحتاج 2/79. ابن قدامة: المغني 4/265.
- 42- لسرخسي، شمس الدين محمد بن أحمد: المبسوط، بيروت، ط. دار المعرفة، الطبعة الثانية، 13/86.
- 43- يراجع في تقرير مذهب الحنابلة: ابن قدامة: المغني 4/265،264.
- 44- الخطيب: مغني المحتاج 2/79.80.
- 45- الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية: الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، سنة 1397 هـ ، ص: 29.

- 46- ابن منظور *لسان العرب*: 305/13. الجوهرى، إسماعيل بن حماد: الصحاح، بيروت، ط. دار العلم للملايين، الطبعة الثانية. 1399 هـ، 2172/6.
- 47- المرجع السابق نفس الموضوع، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر: *حاشية ابن عابدين*، ط. مصطفى الحلبي، بدون تاريخ 325/4.
- 48- الدردير، أبو البركات أحمد بن محمد: *الشرح الكبير*، هامش على حاشية الدسوقي، ط. دار الفكر، 88/3.
- 49- الدردير: *الشرح الصغير*، حاشية على *بغية المسالك* 45/2.
- 50- ابن قدامة: *المغني والشرح الكبير* 45/4، فتاوى ابن تيمية، جمع وترتيب: عبد الرحمن بن القاسم، وابنه محمد. الطبعة الأولى - 1298 هـ، 446/29.
- 51- ابن عابدين: *الحاشية* 273/5.
- 52- المرجع السابق 173/5.
- 53- الدردير: 89/3.
- 54- يراجع في تفصيل هذه المسألة: المرغيناني: *الهداية*، مطبوع مع فتح القدير لابن الهمام، ط. دار الفكر، 306/6، 307. الخطيب: *معني المحتاج* 48/2.
- ابن قدامة: *الشرح الكبير* 4/70، البهوتي، منصور بن يونس: *شرح منتهى الإرادات*، بيروت، ط. عالم الكتب، 171/2.
- 55- كمال، يوسف: *النقود والمصارف الإسلامية*: جزء المصارف، بحث مكتوب على آلة كاتبة، ص: 147.
- 56- راجع: *محضر الاجتماعين*، رقم: 39، 40، لهيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي المصري، بتاريخ 20، 21/12/1980.