

بيع المراجعة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية

أ. حمودين بكير

جامعة أدرار

ملخص:

بيع المراجعة للآمر بالشراء من أهم المعاملات التي تمارسها المصارف الإسلامية وأوسعها انتشارا لما لها من إيجابيات قد تغطي على ما فيها من سلبيات، ولأهمية الموضوع أردنا أن نسلط الضوء في هذا البحث على الحكم الشرعي لهذه المعاملة التي اختلف رأي فقهاء العصر حولها بين مانعين ومجيزين، مع التطرق إلى أهم الأدلة التي استند إليها كل فريق، ورجحت فيه رأي القائلين بجوازه لكون أدلتهم وجيهة وقوية، ولما يترتب على القول به من مصلحة ظاهرة؛ ولكونه متوافقا مع مبدأ التيسير والتخفيف الذي تؤيده أدلة كثيرة من كتاب الله وسنة رسوله؛ ما لم تكن إثما.

الكلمات المفتاحية:

بيع المراجعة، الوعد، الملزم.

The Abstract

Selling by System of almurabaha for who wants to buy in Islamic banks

Selling by al—murabaha is one among the various treatments practised in islamic banks which is widely spread since it has so many advantages if we compare it with the other disadvantages.throughout theses papers i have tried to draw a clear picture on the view of islamic religion in this matter since it is tackled by so many researchers nowadays discussing at the same time the diffeent arguments that each depends on.

The key words: Selling- Al-murabaha-promise

مقدمة:

نشأت المصارف الإسلامية لتكون البديل الضروري عن البنوك الربوية التي غدا الاستغناء عنها أمراً محتوماً؛ حتمه علينا الشارع سبحانه وتعالى قبل أن يحتمه علينا الواقع الذي نشهد فيه تدهور وسقوط هذه المؤسسات الربوية، لكن هذه المصارف الإسلامية لا تزال تتلمس طريقها، وتثبت حضورها بإجراء معاملات تتوافق مع الشرع الحنيف، ومن المعاملات التي لجأت إليها: **بيع المراجعة للأمر بالشراء**، الذي صار ركيزة العمل الأساسية لها، وطغى على سائر أعمال المصرف الإسلامي؛ لما لهذا البيع من إيجابيات جلى رغم ما يشوبه من نقائص أو شبه؛ وعلى كل فالأمر لا يزال خلافاً بين الفقهاء المعاصرين وانقسموا بشأنه بين مؤيدين له ومانعين منه؛ وهذا ما سنتناوله بالدراسة في هذا البحث ولو باختصار.

مفهوم بيع المراجعة

قبل الخوض في ذلك لا بأس أن نبين أن البيع في الفقه نوعان: مساومة وأمانة. **بيع المساومة**: ويقال لها: المماكسة، ويقال: المكايسة، بيع يتفق فيه المتبايعان على ثمن المبيع بغض النظر عن الثمن الأول الذي دفعه البائع لشراء السلعة. **بيع الأمانة**: فهو بيع مبناه على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة. وهذا هو سبب تسميته، وهو أنواع ثلاثة:

بيع التولية: وهو البيع بمثل الثمن الأول، أي برأس المال بغير ربح، فكأن البائع جعل المشتري يتولى مكانه في المبيع، فإن كان البيع لجزء من المبيع بحصته من رأس المال دون ربح، فهو الإشارك.

بيع الوضعية: وهو البيع بمثل الثمن الأول مع انتقاص مقدار معلوم من الثمن، أي حطّه^(xvi). **1- تعريف المراجعة: هي لغة** : مأخوذة من كلمة رايح من المفاعلة وهي هنا لا تقتضي المشاركة لأن الذي يربح هو البائع فقط من باب سافر، وربح: من الربح وهو النماء في التجارة^(xvii).

أما المراجعة اصطلاحاً : فقد عرفها شيخي زاده بقوله: (المراجعة بيع ما شراه بما شراه وزيادة)^(xviii).

- وعرفها الدردير بقوله: (وهو بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما)^(xix).

- وعرفها ابن قدامة: (معنى بيع المراجعة، هو البيع برأس المال وبيع معلوم)^(xx).

2- صورة بيع المراجعة: أن يقول رب السلعة: رأس مالي فيها مائة دينار، أبيعك إياها به؛ مع ربح عشرة دنائير مثلاً.

وأكثر عبارات المراجعة استعمالاً أن يقول البائع: بعثك بما اشتريت وربح كذا، أو: بعثك بما قام علي وربح كذا، أو: بعثك برأسمالي وربح كذا.

3- حكم بيع المراجعة: هو عقد جائز باتفاق الفقهاء؛ بل حكى الكاساني الإجماع عليه (xxi)، قال ابن قدامة عنه: (ويشترط علمهما برأس المال فيقول: رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعثك بها، وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة) (xxii).
- وإن كان حكمه عند المالكية خلاف الأولى: قال القرافي: (ووجه كون المراجعة خلاف الأولى؛ لكثرة وجوه الكذب والغش فيها) (xxiii).

مفهوم بيع المراجعة للأمر بالشراء

1- نشأة المصطلح: هذا اصطلاح حديث ولا شك، ظهر منذ فترة وجيزة؛ فأول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية) المقدمة إلى جامعة القاهرة - كلية الحقوق (xxiv).

لكن - وإن اختلفت التسمية - فإن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني، والإمام الشافعي في الأم (xxv)، وغيرهما؛ فقد جاء في كتاب الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني قال: (قلت: رأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يأخذها فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها ويجيء الأمر ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم فيقول المأمور: هي لك بذلك؛ فيكون ذلك للأمر لازماً ويكون إيجاباً من المأمور للمشتري؛ أي ولا يقول المأمور مبتدئاً بعثك إياها بألف ومائة؛ لأن خياره يسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعها، وإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار فيدفع عنه الضرر بذلك) (xxvi).

بل قارب ابن القيم من التسمية حتى سمى طالب الشراء أمراً، ومشتريها مأموراً، فقال: (رجل أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الأمر بألف ومائة، فخاف المأمور إن اشتراها ألا يرغب الأمر في شرائها. قال: يشتري الدار على أنه بالخيار...) (xxvii).

2- تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء: عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:

- عرفه د. سامي حمود بقوله: (هي أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته)^(xxviii).
- وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله: (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقاً)^(xxix).

3- صورته: أن يرغب العميل شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها المنضبطة عينها بالوصف، فيذهب إلى المصرف ويتفقان على أن يقوم المصرف ملتزماً بشراء البضاعة من عقار أو آلات أو نحو ذلك، ويلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف بببيعها للعميل بثمن اتفقا عليه مقدارا وأجلا وربحا.

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء عند إجمالة النظر فيه يتكون مما يلي:

- 1- وعد بالشراء من العميل للمصرف، ووعد بالبيع من المصرف للعميل، وتسمى هذه العملية مواعدة، وتوقع المصارف الإسلامية مع عملائها على ما يسمى وعد بالشراء.
- 2- يشتري المصرف السلعة من البائع، ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع.
- 3- عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل.

4- الفرق بين بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المصرفية) وبين المرابحة الفقهية البسيطة:

- في المرابحة الفقهية لا يكون ثَمَّ مرحلة مواعدة سابقة على عقدها، بينما تسبق مرحلة عقد المرابحة المصرفية مرحلة مواعدة.
- السلعة التي يراد بيعها في عقد المرابحة المصرفية إنما يملكها المصرف البائع، بناء على طلب من العميل المشتري، بينما في المرابحة الفقهية تكون السلعة في ملك البائع دون طلب من المشتري^(xxx).

أقوال الفقهاء المعاصرين في بيع المرابحة للأمر بالشراء: اختلف الفقهاء المعاصرون في المسألة على قولين:

- 1- القول بالجواز:** وإليه ذهب يوسف القرضاوي، وسامي حمود، وعلي أحمد السالوس^(xxxi)، وإبراهيم فاضل الدبو^(xxxii)، وغيرهم من المعاصرين، واستدلوا بما يلي:

- عموم النصوص الدالة على حل جميع أنواع البيوع إلا ما استثناه الدليل الخاص^(xxxiii)؛ وأن الأصل في المعاملات الجواز والحلّ حتى يقوم دليل على المنع^(xxxiv).
- تأصيل صورة بيع المراجعة بنص الفقهاء المتقدمين على ما يشبهها، ومن ذلك قول الشافعي: (وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك، فاشترها الرجل، فالشراء جائز والذي قال: أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعا وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعا ووصفه له أو متاعا أي متاع شئت وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء)^(xxxv).
- بناء المعاملات على مراعاة العلل والمصالح، ومصلحة الناس تقتضي تجويز هذا النوع من البيوع^(xxxvi).
- الأخذ بمبدأ التيسير ورفع الحرج.
- الأخذ برأي القائلين بإيجاب الإلزام بالوعد^(xxxvii)؛ وقد قال به جماعة من أهل العلم منهم ابن شبرمة؛ وهو مذهب كثير من السلف منهم الحسن البصري، والخليفة عمر بن عبد العزيز، وهو المشهور عند المالكية فيلزم عندهم قضاء إن كانت على سبب ودخل الموعد بسبب العدة في شيء^(xxxviii)؛ واستدل هؤلاء بأدلة كثيرة منها:
- . قوله تعالى: ((يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود)) (المائدة: 1)، والعقد كل ما عقده الإنسان على نفسه فيشمل الوعد.
- . قوله تعالى: ((يا أيها الذين آمنوا لم تقولون مالا تفعلون كبر مقتا عند الله أن تقولوا مالا تفعلون))، (الصف: 3)؛ فخلف الوعد من الكذب المحرم فكان الوفاء واجبا.
- قوله p: (آية المنافق ثلاث، إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا أؤتمن خان)^(xxxix)، فعد الكذب في الوعد من خصال النفاق دليل على وجوب الكذب.
- . من المعقول أن استقرار المعاملات والإبعاد عن الغرر يقتضي إيجاب الوفاء بالوعد عموما وفي هذه المعاملة خصوصا^(xl).
- 2- القول بالمنع:** وإليه ذهب جماعة منهم: محمد سليمان الأشقر^(xli)، وبكر بن عبد الله أبو زيد^(xlii)، ورفيق يونس المصري^(xliii)، وغيرهم؛ واستدلوا بما يلي:
- أن هذه المعاملة تعد من باب بيع ما ليس عندك؛ حيث أن البنك باع للعميل ما لا يملك^(xliv)، وقد قال صلى الله عليه وسلم: (لا تبع ما ليس عندك)^(xlv).
- أنه من باب الحيلة على الإقراض بالربا^(xlvi)، فعندما يشتري البنك بمائة نقدا ويبيع بمائة وعشرين إلى أجل، فكأنه أقرضك بمائة لتعطيه بعد الأجل مئة وعشرين.

- أنها من باب بيع العينة وهو منهي عنه؛ لأن قصد العميل الحصول على النقود وقصد البنك الحصول على الربح، فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء^(xlvi).

- أنها من باب بيعتين في بيعة، وقد: (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة)^(xlviii) فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف والبائع؛ وهذا بناء على أن المواعدة ملزمة للطرفين^(xlix).

- أنها تقوم على القول بلزوم الوعد ووجوب الوفاء به، والجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية على أن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجباً؛ لذا لا يقضى به على الواعد؛ مع التسليم بأن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاته الفضل واركتب المكروه ولا يأتى بذلك؛ واستدلوا على قولهم بأدلة منها:

. ما روي عن زيد بن أرقم أن النبي p قال: (إذا وعد أحدكم أخاه وفي نيته أن يفى له؛ فلم يف، فلا إثم عليه)^(l).

. وإن الوعد تبرع محض من الواعد ولا دليل على وجوب التبرع على أحد^(li).

3- مناقشة أدلة المجيزين: رد المانعون أدلة المجيزين بما يأتي:

- قولهم: إن الأصل في المعاملات الإباحة تمسك بالأصل واستصحاب له، لكن ذلك إنما يتم عند عدم وجود أدلة ناقلية من الإباحة إلى التحريم.

أجيب: نسلم بذلك ولكن مع الذكر بأنه لا بد من دراسة المسألة دراسة مستفيضة قبل إصدار حكم عليها هل هي باقية على البراءة الأصلية أم أن هنالك أدلة تنقلها عن ذلك وتخرجها من دائرة الإباحة إلى دائرة التحريم.

- وقولهم: إن فيه تيسيراً على الناس يرد بأن التيسير يحسنه كل أحد، وليس الأمر على إطلاقه.

أجيب: وكذلك التشديد يحسنه كل أحد؛ فلا غرض للباحث الأمين في أحد منهما؛ فالتيسير قد يلغي الشريعة فلا يبقى منها إلا الراية أو الشعار، والتشديد قد يمنع تطبيقها، إنما الفقه الرصين في الضبط والدقة وفي إصدار الحكم باليقين أو بالترجيح تحليلاً أو تحريماً حسب قوة الأدلة وضعفها.

4- مناقشة أدلة المانعين:

- قولهم: إنها من باب بيع مالا يملك مردود؛ لأن البنك يملك السلعة ويتحمل ضمانها فانتفى الغرر المحتمل.

- قولهم: أنها حيلة للإقراض بالربا، **فجوابه** أن البيع حقيقي لا صوري، واختلاف الصورة مهم جداً، وإن كانت نتيجة الأمرين واحدة في الظاهر (lii).
- قولهم أنها من باب العينة **فغير مسلم**: لأن العينة التي ورد النهي عنها هي: أن يبيع شيئاً إلى آخر بثمان معين (مئة وعشرين ديناراً مثلاً) إلى أجل (سنة مثلاً) ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه البائع بثمان أقل (مئة مثلاً) نقداً، فالنتيجة أنه سلمه مئة ليتسلمها عند الأجل مئة وعشرين؛ ومن المؤكد أن صورة المعاملة في بيع المربحة التي تجريها المصارف الإسلامية والتي أفتت بجوازها هيئات الرقابة الشرعية ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء (liii).
- وأما ما قيل من أنها بيعتين في بيعة فلا تنطبق صورة هذا البيع على هذه المعاملة، ومن صور البيعتين في بيعة بعض صور بيوع الآجال؛ لقوله صلى الله عليه وسلم: (من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا) (liv)، ومن صور بيعتين في بيعة أن يبيعه السلعة بـ 20 نقداً أو 25 إلى أجل؛ ويفترقان قبل تحديد الثمن.
- أما إنكارها بناء على أنها مبنية على وجوب الوفاء بالوعد، والجمهور على خلافه، فيجيب عنه بترجيح قول القائلين بالوجوب؛ فمثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه، وذلك جبراً للغرر الحاصل للطرفين في حال عدم الوجوب فالقول بالوجوب اجتهد صحيح له أدلته، وقد تقدمت (lv).

5- الترجيح:

- بيع المربحة للأمر بالشراء عند القائلين بجوازه يعتمد على اجتهادات لأهل العلم وأدلتهم وجيهة وقوية، يترتب على القول به مصلحة ظاهرة؛ وهذا من التيسير المشروع الذي تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله p.
- إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت عام 1988م، قرر ما يلي:
- أولاً: أن بيع المربحة للأمر 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، وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد - وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد - يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء 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 المراجعة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المراجعة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده^(lvi).
- وإن على من يقول بعدم الإلزام في الوعد أن لا يسقط من اعتباره مبادئ الشريعة الإسلامية العادلة التي منعت الإضرار بالناس، بل إن الشريعة تمنع إضرار الإنسان بنفسه علاوة منع إضرار الإنسان بأخيه الإنسان.

فهل تسمح قواعد شريعة العدل والإحسان أن يأتي إنسان بالسلعة المطلوبة بناء على وصف محدد من الأمر طالب الشراء وكما يراه ويرغبه ثم يبادر هذا الأمر بالنكول والعدول لسبب أو بلا سبب لكي يقع المأمور في الضرر؟

- وهناك من الفقهاء من اقترح - للخروج من المأزق - اشتراط الخيار، وقد تنبه له ابن القيم فقال: (المثال الموفي مائة - أي من أمثلة الحيل - : رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريدوها ولا يتمكن من الرد.

فالحيلة: أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام، أو أكثر ثم يقول للأمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار فالحيلة: أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع، لينتسح له زمن الرد إن ردت عليه^(lvii).

خاتمة:

لكن هذه دراستنا للموضوع تعد دراسة له في صورته المجردة؛ وليس كل المصارف المعاصرة اليوم تلتزم بما ذكر، بل من المصارف اليوم من يضيف إلى هذه المعاملة شروطاً، وإجراءات أخرى تقتضي من المتعامل البحث والنظر؛ وهي بذلك قد تشكل على الآخذ بهذا البيع ومن هذه الشروط والإجراءات مثلاً: اشتراط العربون في عمليات المراجعة: يرى

المؤتمر أن أخذ العربون في عمليات المراهبة وغيرها جائز بشرط أن لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول^(lviii). وكذا اشتراط التأمين الشامل، أو الإلزام بدفع غرامة التأخير، أو رهن العين المببوعة نفسها، وغير ذلك.