

النظرة الفقهيّة والاقتصادية لصيغة التمويل بيع المربحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية

The jurisprudential and economic view of the form of financing
Sale of Murabaha to the order to buy in Islamic banks

د. فؤاد بن حدو

المركز الجامعي أحمد زبانة-غليزان- الجزائر، fouadomati@gmail.com

تاريخ النشر: 2020/06/30

تاريخ القبول: 2020/03/22

تاريخ الاستلام: 2020/03/05

ملخص: أثبت هذا البحث أن صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء والتي أسالت الكثير من الحبر بين المجزين والقاتلين بحرمتهما، ما هي إلا صيغة من بين البيوع الفقهيّة المشروعة التي عرفها المسلمون قديماً. ولقد قام البنك الإسلامي باعتباره مؤسسة مالية ومصرفية عن طريق هيئة الرقابة الشرعية وهندسة مالية محكمة بحصر وضبط كل الحيل المفضية في هذه المعاملة إلى الربا خشية تحولها في النهاية إلى عملية محرمة. كما قام باستغلالها و توظيفها نظراً لكونها تغطي جانباً لا يمكن تحقيقه عن طريق الصيغ المعروفة في المعاملات كالمضاربة والمشاركة من جهة، ومن جهة أخرى فعاليتها كأداة تمويلية استثمارية ربحية قصيرة الأجل المخاطرة فيها تكاد تنعدم وهو ما يشكل ضمان كبير للمستثمرين إلى جانب مساهمتها المباشرة في تنشيط الدورة الاقتصادية و تحقيق التنمية المستدامة.

الكلمات المفتاحية: المعاملات المالية؛ بيع المربحة؛ التحوط؛ هامش الجدية.

تصنيفات JEL: G21, Z12

Abstract : This research proved that the formula of selling Murabaha for the purchase order, which removed a lot of ink between the people and those who say that it is haraam, is only one of the legitimate jurisprudential sales that Muslims have known in ancient times. The Islamic Bank, as a financial and banking institution through the Shariah Supervisory Board and the Financial Engineering Department, has carefully controlled and controlled all the tricks leading to this transaction to usury for fear that it would eventually become a prohibited transaction. As it covers an aspect that can not be achieved by the formulas known in transactions such as speculation and participation on the one hand, and on the other hand, its effectiveness as a short-term, short-term, investment financing instrument, which is a great guarantee for investors as well as its direct contribution to revitalization. Economic cycle and sustainable development

Keywords : Financial transactions; sale of murabaha; hedging; margin of seriousness

JEL Codes : G21, Z12

المؤلف المرسل: د. فؤاد بن حدو، الإيميل، fouadomati@gmail.com

-الإشكالية: تعتبر صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء من بين الصيغ التمويليّة الأكثر استخداماً في البنوك الإسلامية. فلقد أصبحت هذه الأخيرة تجني من ورائها أرباحاً كبيرة باعتبارها من بين البيوع الآجلة و التي لا تتحمل فيها البنوك مخاطر كثيرة. لكن بمقابل فهي تعد من أكثر الصيغ جدلاً لسبب الشبهات التي أثّرت حولها. من قبل أناس لا تجمعهم أي علاقة بإدارة البنك وبالخصوص هيئة الرقابة الشرعية المشرفة على هذه العمليات التمويلية ومراقبتها. مما أحدث في الأخير فتنة كبيرة وشوش كثيراً على الزبائن و الشركاء. و التي يمكن أن تؤدي في الأخير إلى العزوف التام عن البنوك الإسلامية باعتبارها بنك متحايل لا غير، و بالتالي كبح جماح المساهمة في التنمية الاقتصادية. وبناء على ما تم ذكره تتضح لنا معالم وصورة إشكالية الموسومة ب:

"ماهية النظرة الفقهيّة والاقتصادية لصيغة التمويل بيع المربحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية؟".

-أهمية البحث: تكمن الأهمية من هذا البحث في رفع اللثام و اللغط على هذه الصيغة التمويلية من الجانب الفقهي حتى نتمكن من الاستفادة منها بقدر الإمكان من الجانب الاقتصادي في تمويل القطاعات الإنتاجية والصناعية والتجارية و الصحة والتعليم؛ و بالتالي دفع بعجلة التنمية.

-أهداف البحث: يكمن الهدف من هذا البحث في التعرف أكثر على صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء باعتبارها من عقود المداينة ومن الأدوات التمويلية الاستثمارية الأكثر استخداماً في البنوك الإسلامية ، وهذا نظراً لمساهمتها الكبيرة والفعالة في حصة أرباح البنك من جهة؛ وقلة عنصر المخاطرة فيها من جهة أخرى.

-منهجية البحث: للإجابة على إشكالية هذا البحث اعتمدنا على المنهج الاستنباطي بجمع آراء الفقهاء فيما يتعلق بالمسائل العلمية و الفقهية ، وعلى المنهج الوصفي- الاستقرائي- بما فيه التحليلي لإظهار الهدف والأهمية الاقتصادية منها .

-خطة البحث: تم تقسيم هذه الورقة البحثية إلى أربعة مباحث رئيسية لعلها تكون كافية و وافية في توضيح هذه الأداة التمويلية ورفع اللثام عنها .

المبحث الأول: مدخل للمعاملات المالية المعاصرة. ②

المبحث الثاني: صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء ②

المبحث الثالث: آليات ، أدوات التحوط والحيل في صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء ②

المبحث الرابع: الشبهات التي أثرت حول صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء. ②

2. مدخل للمعاملات المالية المعاصرة:

1.2 مفهوم المعاملات المالية المعاصرة:

-تعريف المعاملات المالية المعاصرة: عرف الدكتور محمد عثمان شبير المعاملات المالية المعاصرة بأنها: "القضايا المالية التي استحدثها الناس في العصر الحديث، أو القضايا التي تغير موجب الحكم عليها نتيجة التطور وتغير الظروف، أو القضايا التي تحمل اسماً جديداً، أو القضايا التي تتكون من عدة صور قديمة" (شبير، 2007، صفحة 15).

-عناصر المعاملات المالية المعاصرة: من التعريف السابق الذي قدمه الدكتور محمد عثمان شبير عن المعاملات المالية المعاصرة فإن هذا التعريف يشمل على عدة عناصر وهي (شبير، 2007، الصفحات 16-17):

القضايا المالية التي استحدثها الناس في العصر الحاضر: ولم تكن معروفة في عصر التشريع، ولا في عصور الاجتهاد الفقهي مثل النقود الورقية، والشركات المساهمة، وغير ذلك مما استحدثه الناس في الشرق أو الغرب وتحتاج إلى حكم شرعي.

المعاملات المالية التي تغير موجب الحكم عليها نتيجة التطور وتغير الظروف والأحوال والأعراف: فلا مانع من تغيير الحكم فيها، ولهذا قرر الفقهاء: "لا ينكر تغير الأحكام بتغير الأزمان"، ففي كتب الفقه اجتهادات كثيرة بنيت على وسائل زمنية قديمة طرأ على تلك الوسائل التغير والتطور، فلا مانع من تغير تلك الاجتهادات. ولذلك قال الإمام القرافي المالكي-رحمه الله- في كتابه "الفروق": "الجمود على المنقولات أبداً ضلال في الدين، وجهل بمقاصد علماء المسلمين والسلف الماضين". ومن أمثلة ذلك: إن الفقهاء اشترطوا لتسليم العقار بعد بيعه تسليم المفتاح للمشتري، أما اليوم بعد إنشاء السجل العقاري فيكتفي بتسجيله فيه.

القضايا المالية التي تحمل أسماء جديدة: وهي في الأصل صور لمعاملات مالية قديمة؛ بين العلماء حكمها، ومن الأمثلة على ذلك الفائدة في البنوك التجارية هي ربا محرم شرعاً، وكذلك شهادات الاستثمارات والسندات. وتغير الاسم لا يترتب عليه تغيير الحكم. وقد يكون تغيير الاسم من قبيل مخادعة الناس والتدليس عليهم، فلا يجوز هذا الفعل أصلاً؛ لقوله-صلى الله عليه وآله سلم-: ﴿لَا تَذْهَبُ اللَّيَالِي وَالْأَيَّامُ حَتَّى تَشْرَبَ فِيهَا طَائِفَةٌ مِنْ أُمَّتِي الْخَمْرَ. يُسَمُّوْنَهَا بِغَيْرِ اسْمِهَا﴾ (سنن ابن ماجه، دون تاريخ، صفحة 367، حديث رقم: 3384).

المعاملات المالية المركبة من عدة صور قديمة: كبيع المربحة للآمر بالشراء، فهي تتكون من عدة صور وهي:

② عقد بيع بين البنك والبائع؛

② وعد من المشتري بشراء السلعة مربحة؛

② بيع مربحة على أن يشتري الزبون السلعة من البنك بأكثر من سعر يومها لأجل تقسيط الثمن.

-فقه المعاملات مبني على مراعاة العلل والمصالح: أن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم، وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها، أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس، وهو أساس تحريم الميسر والغرر. فالمنع في هذا المحيط ليس تعبدياً،

بل هو معلل ومفهوم، وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدمًا (القرضاوي، 2001، صفحة 20).

قرر الإمام الأصولي المالكي أبو إسحاق الشاطبي -رحمه الله-: "أن الأصل في العبادات بالنسبة إلى المكلف التعبد دون الالتفاف إلى المعاني وأصل العادات الالتفاف إلى المعاني" (الشاطبي، دون تاريخ، صفحة 300). واستدل للأصل في العادات "المعاملات" الالتفاف إلى العلل والمصالح والمقاصد بعدة أدلة نذكر منها الاستقراء. فقد قال الإمام -رحمه الله- في توضيح ذلك: "فإن وجدنا الشارع قاصداً لمصالح العباد، والأحكام العادية "المعاملات" تدور معه حيثما دار، فترى الشيء الواحد يمنع في حال لا يكون فيه مصلحة، فإذا كان فيه مصلحة جاز كالدرهم بالدرهم إلى أجل يمنع في المبايعة ويجوز في القرض" (الشاطبي، دون تاريخ، صفحة 305)، ويستدل الشاطبي لمراعاة العلل والمصالح في المعاملات بقول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ (النساء، الآية 29) وكذلك في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (المائدة، الآية 90).

2.2 منهج التصدي للمعاملات المالية المعاصرة.

- أهلية المتصدي لبحث القضايا المعاصرة: يقول أبو إسحاق الشاطبي المالكي -رحمه الله-: "إن الوقائع في الوجود لا تنحصر فلا يصح دخولها تحت الأدلة المنحصرة، ولذلك احتيج إلى فتح باب الاجتهاد من القياس وغيرها" (الشاطبي، دون تاريخ، صفحة 104). ويفهم من كلام الإمام أن معالجة القضايا المستجدة والمستحدثة بصفة عامة والمعاملات المالية المعاصرة خاصة تتوقف على فتح باب الاجتهاد، فلا بد أن يكون المتصدي لبحثها أهلاً للاجتهاد، فيشترط فيه الشروط التالية (شبير، 2007، الصفحات 23-24):

-العلم بالقرآن الكريم، فيعرف مواقع آيات الأحكام، والناسخ والمنسوخ، والمطلق والمقيد، والعام والخاص، وأسباب النزول، والمكي والمدني؛

-العلم بالسنة النبوية، فيعرف مواقع أحاديث الأحكام، والصحيح منها والضعيف، والجرح والتعديل؛

-العلم بمواطن الإجماع والخلاف في الأحكام الفقهية؛

-الإحاطة بعلم أصول الفقه واللغة العربية؛

-أن يكون فقيه النفس، لأن تكون لديه ملكة فقهية تعينه على فهم مسائل الفقه واستنباط الأحكام، وحضور البديهة فيها والتمييز بين المتشابه من الفروع بأداء الفروق والموانع والجمع بينهما بالعلل والأشباه والنظائر. بحيث تصبح هذه الأمور ملكة قائمة في نفسه؛

-أن يكون مأموناً في قوله، عدلاً في دينه، بأن يجتنب الكبائر، ويترك الإصرار على الصغائر؛

-أن يكون على معرفة بمقاصد الشريعة مما يكسبه قوة في فهم مراد الشارع من تشريع الأحكام فيراعيها عند اجتهاده؛

-أن يكون قادراً على تخريج الأحكام من المسائل المنصوص عليها في فقه المجتهدين؛

-أن يكون على معرفة بالواقع والظروف التي تحيط به.

-أصول بحث القضايا المعاصرة: ذكر الدكتور محمد عثمان شبير عشر خطوات التي يجب أن يتبعها المتصدي للحكم على القضايا المعاصرة بصفة عامة والمعاملات المالية المستحدثة بصفة خاصة ليكون حكمها موافقاً للصواب وهي على النحو التالي (شبير، 2007، الصفحات 24-29):

-التوجه إلى الله تعالى بالدعاء والذكر أن يفتح عليه فتوح العارفين ويلهمه الصواب في هذه القضية المعاصرة؛

-فهم موضوع القضية المعاصرة فهماً دقيقاً يمكن معه إصدار الحكم بثقة كاملة؛

-عرض القضية المستجدة على النصوص الشرعية من الكتاب والسنة النبوية والإجماع؛

-عرض القضية المستجدة على أقوال الصحابة واجتهاداتهم؛

-البحث عن حكم القضية المستجدة في اجتهادات أئمة المذاهب الفقهية؛
-البحث في كتب الفتاوي القديمة والمعاصرة لاحتمال وجود سوابق فقهية ونوازل أفتى فيها المفتون؛

-البحث في قرارات المجامع الفقهية والندوات الفقهية المتخصصة؛
-البحث في الرسائل العملية المتخصصة كرسائل الدكتوراه والمجستير في الشريعة الإسلامية والفقه الإسلامي؛

-إذا لم يجد الباحث حكم القضية المستجدة فيما سبق أعاد النظر فيها من حيث موضوعها، وما يترتب عليها من مصالح ومفاسد؛
-إذا لم يتوصل الباحث إلى حكم شرعي في القضية المستجدة توقف عن الإفتاء لعل الله يبرئ من العلماء من يتصدى للإفتاء فيها .

3.صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء:

1.3 مفهوم المربحة:

-تعريف المربحة:

لغةً: المربحة في اللغة مصدر من الربح، وهو النماء والزيادة خاصة في المبيعة. وبعته المتاع واشترите منه مربحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً (الأصفهاني، 1961، صفحة 185) (الفيومي، 2013، صفحة 136).

إصطلاحاً: المربحة هي البيع بمثل الثمن الأول مع الزيادة. وفي تعريف آخر: "هي اتفاق بين مشتري لسلعة معينة وبائع لها، وبمواصفات محددة على أساس كلفة السلعة أي ثمنها ومصاريفها إضافة إلى هامش ربح يتفق عليه المشتري والبائع ، والسلع قد يتم تسليمها في الحال وفي اجل معين ودفع المقابل للسلعة أي الثمن قد يتم في الحال أو لاحقاً" (خلف، 2006، صفحة 293).

والأصل في البيوع أن تكون مربحة حيث يستحيل أن يضع الرجل ماله في تجارة بهدف الخسارة، يتبين من هذا التعريف ضرورة توفر أمرين في المربحة هما (كردودي، 2007، صفحة 184):

② بيان كلفة السلعة: أي ثمن الشراء مضافاً إليه كافة النفقات التي صرفت على السلعة حتى تاريخ بيعها مثل: نفقات التغليف والتعبئة والرسوم الجمركية.

② إضافة ربح معلوم، ومتفق عليه إلى السلعة.

-مشروعيتها: والبيع مشروع في الإسلام استناداً لقوله سبحانه وتعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة، الآية 275)، وفي قوله كذلك: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ﴾ (البقرة، الآية 198)، أما في السنة النبوية ففي قول رسول الله-صلى الله عليه وآله وسلم: ﴿.....فَبَيْعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ﴾ (صحيح مسلم، 1998، صفحة 647، حديث رقم: 1587) وقوله-صلى الله عليه وآله وسلم عندما سئل عن أفضل الكسب فقال: ﴿عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٌ﴾ (السنن الكبرى للبيهقي، صفحة 263، حديث رقم: 9635)، وشرعيته بهذا تستند كذلك إلى إجماع فقهاء الأمة و جواز هذه البيوع بلا إنكار (خلف، 2006، صفحة 293) (الوادي، سمحان، 2008، الصفحات 159-160).

2.3 أنواع بيع المربحة: يمكن تقسيم بيع المربحة وحسب طبيعة عملية المربحة إلى ما يلي:

-المربحة البسيطة: وهي عقد تنحصر العلاقة فيه بين طرفين (الرفاعي، 2004، صفحة 135)، حيث يقوم البائع ببيع سلعته بمثل الثمن الأول وزيادة لتمثل تلك الزيادة ربحاً له. وهو الذي يشترط فيه أن يكون ما يتم بيعه ملكاً للبائع (خلف، 2006، صفحة 301). وقد يكون البيع مساومة أو أمانة، وقد يكون الثمن حالاً أو مؤجلاً أو مقسطاً (الوادي، سمحان، 2008، صفحة 159).

-المربحة المركبة (المربحة للأمر بالشراء): هي أحد بيوع الأمانة، ويكمن في تقديم طلب من طرف شخص إلى شخص آخر بأن يشتري له سلعة معينة ويعدده بأن يشتريها منه فيما بعد بربح معين يكون من نصيبه، حيث يدعى الطرف الأول الأمر بالشراء والثاني المأمور بالشراء.

وهذا النوع الثاني من ما تنطبق عليه ما تقوم به البنوك الإسلامية حالياً نظراً لأنه يتفق مع طبيعة نشاطها، باعتباره يجمع بين هدفين من أهداف البنوك الإسلامية وهما تحقيق الربح من جهة، وخدمة عملائها من جهة ثانية، إذ يمكن هذا البيع الأشخاص سواء كانوا اعتباريين أو طبيعيين من الحصول على السلع التي يحتاجون لها قبل توفر الثمن المطلوب لديهم (البعلي، 1983، صفحة 127)، حيث عادة ما يقومون بدفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية أو دفعة واحدة بعد أجل محدد.

3.3 حكم التعامل بصيغة بيع المربحة للأمر بالشراء: لقد صدرت في حق هذه الصيغة التمويلية عدة فتاوى على جوازها؛ منها فتوى الرئيس العام لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية الشيخ عبد العزيز ابن باز-رحمه الله- بتاريخ 16 جمادى الثانية 1402هـ الموافق لـ 10 أبريل سنة 1982م، وفتوى مستشاربيت التمويل الكويتي الشيخ بدر عبد الباسط -رحمه الله- بتاريخ 04 جمادى الثانية سنة 1399هـ/1979م. وفتوى جماعية أولى عن مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي بتاريخ جمادى الثانية 1399هـ/ ماي 1979م، بحضور 56 عالم من شتى أنحاء العالم الإسلامي، وفتوى جماعية ثانية في المؤتمر الثاني المنعقد بالكويت بتاريخ 7-8 جمادى الثانية 1403هـ الموافق لـ 21-23 مارس 1983م، بحضور اثنا عشر مؤسسة مالية إسلامية وعدد من كبار العلماء (القرضاوي، 2001، الصفحات 14-11).

4.3 الوجه الفقهي لتخريج صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء: كانت العمدة في تخريج صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء مبنية على ما ذكر الإمام الجليل محمد ابن إدريس الشافعي

(ت204هـ) - رحمه الله تعالى - ما نصه: "... وإذا أرى الرجلُ الرجلَ 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 أن قال اشتر لي متاعاً ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت: وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت، إن كان قال ابتعه وأشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر فإن جدده جاز (الشافعي، 1993، صفحة 33). وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين - أحدهما أنه تبايعاه قبل (أن) يملكه البائع والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا."

فالواضح هنا من كلام الإمام الشافعي - رحمه الله - أن المبادرة في الطلب تتم من الراغب في شراء السلعة وأنه يرى الطرف الثاني السلعة ويطلب منه أن يشتريها على أساس أنه يعد بشرائها منه بالثمن المدفوع في السلعة زائد الربح المتفق عليه من الابتداء. فهذه العملية هي عملية مركبة من وعد بالشراء من طرف الأمر وبيع المربحة من طرف المأمور وهذا هو الوجه الذي رآه فضيلة الأستاذ الشيخ محمد فرج السنهوري - رحمه الله تعالى - عند عرض المسألة عليه في مقابلة شخصية بمنزلة بالمعادي بتاريخ 09 أوت 1975 م. وإذا كانت المربحة قد بحثت في معظم المؤلفات الفقهية عند مختلف المذاهب الإسلامية فإن هذه المربحة ليست إلا بيعاً مبنياً على بيان رأس المال ومقدار الربح. وأما الأمر الذي تفرد به الإمام الشافعي - رحمه الله - في الصورة المذكورة في كتاب "الأم" فإنه يتمثل في انتقال المبادرة من المورد للسلعة إلى الراغب في الشراء الذي يطلب من الطرف الآخر أن يشتري سلعة معينة بالذات أو موصوفة بمواصفات محددة (محمود، دون سنة، الصفحات 04-05).

5.3 شروط بيع المربحة: يشترط في بيع المربحة ما يشترط في البيع بصفة عامة، من كون المبيع مالاً مملوكاً للبائع، أو مأذوناً له في بيعه، ومعلوماً ومقدوراً على تسليمه، وكون الثمن

معلوماً، بالإضافة إلى أهلية المتعاقدين و رضاهما، ويختص بيع المربحة بشروط خاصة تتمثل في الآتي (دواة، 2017، الصفحات 232-233):

-أن يكون رأس المال (ثمن المبيع) معلوماً للمشتري: فالمربحة من بيوع الأمانة؛ لان المشتري قد اتتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استخلاف، والمربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع كلها، فإذا لم يكن معلوماً فهو فاسد. ويدخل في الثمن ما أنفقه البائع على السلعة، وينبغي بيان تلك النفقات.

-أن يكون الربح معلوماً للمتبايعين: فالربح يمثل بعض الثمن في المربحة، والعلم بالثمن شرط في صحة البيع عموماً.

-أن يكون الثمن من ذوات الأمثال: كالدينار وغيره من العملات، أو المكيلات، أو الموزونات، أو المعدودات المتقاربة.

-ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا: فإن كان اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل (قمح مقابل قمح أو ذهب مقابل ذهب) لم يجز أن يبيعه مربحة؛ وذلك لان المربحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، أما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمربحة.

أن يكون العقد صحيحاً: فان كان عقد الشراء الأول باطلاً لا يفيد ملكاً تاماً لم يجيز بيع المربحة.

6.3 مراحل بيع المربحة للأمر بالشراء: تمر هذه العملية المركبة بثلاثة مراحل (الوادي، سمحان، 2008، صفحة 160):

-المرحلة الأولى: وعد من الأمر بالشراء للمأمور بأن يشتري منه السلعة التي أمره بشرائها بعد أن يمتلكها (أي بين الزبون والبنك)

-المرحلة الثانية: إبرام عقد البيع الأول بين المأمور بالشراء والبائع الأول (أي بين البنك و المورد).

-المرحلة الثالثة: إبرام عقد البيع الثاني بين الأمر بالشراء والمأمور بالشراء (أي بين الزبون والبنك).

تتعامل البنوك الإسلامية ببيع المربحة للآمر بالشراء على أساس الإلزام بالوعد لكل من الأمر بالشراء و البنك الإسلامي. (الأمر بالشراء ملزم بشراء السلعة إذا اشتراها البنك الإسلامي، والبنك ملزم ببيعه هذه السلعة إذا اشتراها).

فهذه العناصر والمراحل التي اشتهرت باسم "بيع المربحة" ما هي ليست أكثر من مواعدة فقط على البيع لأجل معلوم، بثمن محدد، هو ثمن الشراء مضافاً إليه ربح معلوم، تزيد نسبته أو مقدراه عادة كلما طال الأجل، ولكن ثمن معلوم من أول الأمر (القرضاوي، 2001، صفحة 29). أي أنها عملية مركبة تتضمن وعداً بالشراء ووعداً بالبيع، والبنوك الإسلامية لا تنفذ هذا البيع إلا بعد تملك محل التعاقد، فهي مواعدة بين البنك والزبون تتضمن وعداً من الزبون بالشراء، في حدود الشروط المعدة عنها، ووعداً آخر من البنك بإتمام هذا البيع بعد الشراء طلباً لهذه الشروط (عبد السميع المصري، 1988، صفحة 75).

الشكل البياني رقم (01): الصيغة التركيبية لبيع المربحة للآمر بالشراء.



المصدر: من إعداد الباحث

7.3 مثال تطبيقي : طلب زبون من بنك إسلامي شراء 10 طن من الاسمنت بسعر 500 دج للطن وكانت بنود الاتفاق (الوعد) تفيد بأن الزبون سيدفع ربحاً للبنك بنسبة: 6% سنوياً من

تكلفة البضاعة على البنك الإسلامي، وأنه سيدفع الثمن للبنك بموجب أقساط شهرية متساوية على مدى 04 سنوات. فإذا وافق البنك الإسلامي على طلب الزبون وقام فعلاً بشراء الاسمنت المطلوب وبيعها للزبون بتاريخ 2018/04/01م.

-المطلوب:

-احسب تكلفة السلعة على البنك الإسلامي؟

-احسب ربح البنك الإسلامي من هذه العملية؟

-احسب تكلفة السلعة على الزبون؟

-احسب القسط الشهري؟

-الحل:

- تكلفة السلعة على البنك = ثمن شرائها من السوق + أي تكاليف أخرى معتبرة.

$$10 = \text{طن} 500 \times \text{دج} + 0$$

تكلفة السلعة على البنك = 5000 دج.

- ربح البنك الإسلامي = تكلفة السلعة على البنك $\times$ نسبة الربح السنوي $\times$ عدد السنوات

$$= 5.000 \times 06\% \times 4$$

ربح البنك الإسلامي = 1.200 دج

- تكلفة السلعة على الزبون = ثمن بيع السلعة من البنك للزبون + التكاليف التي دفعها الزبون

لتنفيذ هذه العملية.

= تكلفة السلعة على البنك + ربح البنك + التكاليف.

$$= 5.000 + 1.200 + 0$$

تكلفة السلعة على الزبون = 6.200 دج

- القسط الشهري = (ثمن بيع السلعة للأمر بالشراء - الدفعة الأولى) / عدد الأشهر

$$= (6.200 - 0) \div (4 \times 12)$$

القسط الشهري = 129.17 دج

8.3 أهمية ومزايا صيغة بيع المربحة للآمر بالشراء:

- أهمية بيع المربحة للآمر بالشراء واستعمالاته: تتمثل أهمية بيع المربحة للآمر بالشراء في أنه يحقق أمرين رئيسيين هما (حمود، 1982، الصفحات 369-381):

الأمر الأول: أنه يغطي جانباً من جوانب الحاجة التي لا يمكن تحقيقها عن طريق الصيغ المعروفة في المعاملات المبحوثة في الفقه الإسلامي كالمضاربة والمشاركة وذلك باعتبار هاتين الصيغتين هما أبرز صيغ التمويل والاستثمار الحلال. فالمضاربة مثلاً فيها تمويل ولكنه تمويل مقصود به العمل من أجل تحقيق الربح ، وسواء كان ذلك بطريق تقليب رأس المال في التجارة أو التصرف فيه بالصناعة والزراعة وغير ذلك من الأعمال عند من يرى إمكان شمول المضاربة للأنشطة الأخرى عدا المتاجرة بالسلع انطلاقاً من إطلاق المضاربة على كل عمل يراد به تنمية المال حسبما يرى فقهاء المذهب الحنبلي بشكل مفصل.

ولكن كيف يكون الحال لو أن شخصاً ما يحتاج إلى آلة خاصة باستعماله الشخصي مثل السيارة أو جهاز التلفاز أو الأثاث المنزلي ؟ وماذا يكون الحل لو أننا جهة ما تحتاج إلى أدوات ليست للتجارة بل من أجل تقديم الخدمات للمجتمع ، مثل احتياج البلدية لشراء أنابيب لإيصال المياه إلى المواطنين أو سيارات لنقل النفايات ؟ فأين يكون موضوع المضاربة هنا ؟ من أجل ذلك كان تفكير الباحث دكتور سامي حمود متجهاً إلى تكميل صورة العمل المصرفي الإسلامي بحيث يكون قادراً على تغطية مختلف الاحتياجات. وليس من سبيل لذلك سوى أسلوب بيع المربحة للآمر بالشراء حيث يحدد صاحب الحاجة ما يرغب فيه ويقوم المصرف الإسلامي بالشراء بناء على طلب صاحب الحاجة وبحسب ما يحدده من مواصفات لكي يبيع عليه ما اشتراه بناء على طلبه بعد إضافة الربح المتفق عليه.

الأمر الثاني: الذي تحققه صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء فإنه يتمثل في القالب العملي الذي يتمتع بالمرونة والملاءمة لطبيعة العمل المصرفي المعاصر وذلك ضمن إطار الالتزام بالضوابط الشرعية. فالبنك الإسلامي - شأنه في ذلك شأن أي بنك آخر - ليس تاجر اقتناء للسلع والبضائع والخدمات، ولكنه مدير مدبر للاحتياجات.

-الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لبيع المربحة: إن الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي يمكن أن تحققه صيغة التمويل بالمربحة والتي تتمثل بتوفير الاحتياجات التمويلية للعديد من القطاعات الاقتصادية، سواء التجارية منها الداخلية والخارجية، أو القطاعات الإنتاجية الأساسية الصناعة التحويلية، الزراعة، وغيرها، وذلك من خلال ما يلي (خلف، 2006، الصفحات 295-299):

-المساهمة في توفير التمويل للتجارة الداخلية بالسلع الاستهلاكية سواء كانت سلعة معمرة أو سلع ضرورية أو غيرها وتوفير التمويل لتجار الجملة والتجزئة والمستهلكين من أفراد المجتمع؛
-المساهمة في توفير التمويل للنشاطات الإنتاجية من خلال تمويل المنتجين للسلع والخدمات لتلبية احتياجاتهم لشراء المواد الأولية والسلع الخام والمواد الخام؛
-تشجيع الصادرات من السلع المنتجة محليا، وبالشكل الذي يشجع على التوسع في الإنتاج المحلي من السلع التصديرية؛

-التمويل للألات والمعدات اللازمة لإقامة المشروعات الإنتاجية...الخ

9.3 مزايا بيع المربحة: تعد المربحة أكثر أنواع صيغ التمويل استخداما في، البنوك الإسلامية حيث تقدر نسبة التعامل بها حوالي 90% من إجمالي صيغ التمويل في هذه البنوك وهذا راجع إلى مجموعة من المزايا التي تتمتع بها المربحة ومنها (الخضير، 1995، صفحة 1995):

-تحقق المربحة ربحاً معقولاً للبنوك الإسلامية في المدى القصير، مما يمكن هذه الأخيرة من الحصول على مصدر لتوزيع عوائد على الودائع الموجودة لديها، وهذا ما يعطيها ميزة تنافسية

تستطيع بواسطتها أن تواجه البنوك التجارية، و ذلك فيما يخص جذب الموارد إليها، حيث تشجع المودعين وأصحاب الفوائض على الإيداع لديها بإغرائهم بالعوائد المجزية التي تتحقق من وراء هذه الصيغة؛

-تتميز المربحة بانخفاض درجة المخاطرة فيها بالمقارنة مع باقي صيغ التمويل في البنوك الإسلامية (كالمضاربة مثلاً)، ذلك أن ربح البنك ليس مرتبطاً بنتيجة النشاط، وإنما يحدد بنسبة من ثمن حيث أن المخاطرة تقل كلما قلت مدة احتفاظ البنك بالسلعة وإذا ما صاحب عملية التمويل بالمربحة الأخذ بالزامية الوعد بالشراء فإن درجة المخاطرة هنا هي الأخرى تنحصر أكثر، حيث تقتصر على احتمال تأخر الزبون عن السداد أو مماطلته في ذلك؛

-تتيح كذلك المربحة قدراً من السيولة ذلك أن البنك يقوم بتوظيف جزء فقط من موارده فيها، وهذا يعني أن للبنك القدرة على الوفاء بالتزاماته تجاه الراغبين في سحب جزء من ودائعهم؛

-تتصف المربحة بالبساطة باعتبار أن الربح يحسب كنسبة من ثمن السلعة أو الخدمة، وهذا يعني أنه بمجرد توقيع عقد المربحة تصبح العلاقة بين البنك والزبون علاقة دائن بمدين؛
-تشمل صيغة المربحة مجالاً واسعاً بسبب تنوع السلع والخدمات التي تقوم بتمويلها، فهي لا تقتصر على تمويل المجالات الإنتاجية وإنما تتعداه إلى تمويل المجالات غير الإنتاجية (تمويل السلع والخدمات الموجهة إلى الاستهلاك)؛

-تتميز أيضاً المربحة بسهولة إتباعها، و يسر تطبيقها نظراً لانخفاض العوائق الاقتصادية و الإدارية والقانونية إذا ما قارناها بالصيغ الأخرى.

4.آليات ، أدوات التحوط وحيل صيغة بيع المربحة للآمر بالشراء:

1.4آليات و أدوات التحوط: عملت البنوك الإسلامية على إيجاد الآليات والأدوات للتحوط ضد مخاطر صيغة بيع المربحة للآمر بالشراء، نذكرها على النحو التالي (دوابة، 2017، الصفحات 237-239) :

-إلزامية الوعد: انطلاقاً من إلزامية الوعيد عملت البنوك الإسلامية على إقرار هامش جدية، وهو مبلغ نقدي يدفعه الزبون بطلب من البنك من أجل أن يتأكد من القدرة المالية للزبون، وكذلك ليطمئن على إمكانية تعويضه عن الضرر للاحق به في حال نكول الزبون عن وعده الملزم. علماً بأنه إذا نفذ الزبون لوعده وإبرامه لعقد المربحة للأمر بالشراء فهامش الجدية يرجع إليه، إلا إذا اتفق البنك مع الزبون على خصم هذا المبلغ كدفعة مقدمة من ثمن السلعة.

-خيار الشرط: إذا لم يشتري الزبون السلعة أمكن البنك رد السلعة إلى البائع الأصلي ضمن تلك المدة بموجب خيار الشرط المقرر شرعاً، علماً بأنه لا يسقط الخيار بين البنك والبائع الأصلي بعرض البنك السلعة على الزبون، بل بالبيع الفعلي إليه.

-بيع البراءة: عملت البنوك الإسلامية على التحوط ضد مخاطر العيوب الخفية في السلعة، من خلال بيع البراءة بالاشتراط في عقد المربحة للأمر بالشراء أن البنك بريء من جميع عيوب السلعة أو بعضها، لاعتبار أن المطالبة بضمان العيب حق للمشتري متعلق بالمبيع فيحق له التنازل عنه. مع فتح المجال في بيع البراءة لحفظ حق الزبون وذلك بأن يفوض البنك الزبون بالرجوع على البائع الأول بشأن التعويض عن العيوب الثابتة للبنك للتعويض عنها تجاه البائع.

-إرجاء تسجيل السلعة: عمدت البنوك الإسلامية إلى إرجاء تسجيل السلعة باسم الزبون المشتري لغرض ضمان سداد الثمن؛ مع الحصول على تفويض من الزبون للبنك ببيع السلعة إذا تأخر عن سداد الثمن، حيث أن ذلك لا يمنع شرعاً من انتقال الملكية للمشتري، مع قيام البنك بإعطاء المشتري (سند ضد) لإثبات حقه في الملكية.

-الضمانات والشروط: من حق البنك أن يحصل من الزبون على ضمانات تحفظ حقوقه في عقد المربحة سواء أكانت ضمانات شخصية أو عينية بما في ذلك التأمين التعاوني التكافلي، مما يمكنه من خلالها التحوط من مخاطر الائتمان الخاصة بعدم السداد.

-التحوط ضد تغير العملات: علمت البنوك الإسلامية على التحوط ضد تغير العملات ، ففي المربحة الاستيرادية تبدو مخاطر سعر الصرف واضحة، فلو اشترى البنك مثلاً السلعة بالدولار وباعها للزبون المستورد مربحة بالدولار، فهذا يعرض الزبون لمخاطر تغير سعر الصرف، وقد تم معالجته من خلال شراء البنك السلعة من المصدر بالدولار وبيعها للزبون المستورد بالعملة المحلية، وفقاً للأقساط المحددة في المربحة.

2.4.4 حيل بيع المربحة للأمر بالشراء: لقد قام الدكتور أشرف محمد دوابه في حصرها في واحد وعشرون حيلة أو كما سمها بالعمليات الشيطانية (دوابه، 2017، الصفحات 240-245):

-بيع البنك الإسلامي للسلعة قبل التملك عن طريق توقيع الزبون كافة المستندات دفعة واحدة بما فيها عقد المربحة، وقبل أن يشتري البنك السلعة وقبضها حقيقة أو حكماً بالتكنين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض، وهو ما يدخل في بيع البنك ما ليس عنده وبيع ما لم يقبض المحرمين شرعاً.

-وجود ارتباط عقدي سابق بين الزبون الأمر بالشراء والبائع الأصلي، وعلم البنك الإسلامي أو تواطؤه في ذلك، وتمويله تلك العملية بالمربحة للأمر بالشراء، فهذه المعاملة في حقيقتها تتمثل بتلك الصورة قرضاً ربوياً.

-كون البائع في المربحة للأمر بالشراء هو الزبون نفسه أو وكيله أو شركة مملوكة للزبون وعلم البنك بذلك فهو بيع العينة المحرم شرعاً.

-بيع المربحة للأمر بالشراء بين الأقارب في النسب بصورة فيها حيلة على العينة، كالتواطؤ بين الزوجين والبنك على أن يبيع أحد الزوجين للآخر سلعة ما وليكن وحدة سكنية من خلال

- البنك بالمربحة للأمر بالشراء، وتستخدم قيمتها في سداد جزء من الديون المتعثرة للزبون البائع في البنك، والجزء الآخر يستخدمه مثلاً في نشاطه.
- قيام البنك الإسلامي بتوكيل الزبون الأمر بالشراء في المربحة لشراء السلعة والبيع لنفسه واستلام السلعة واقتصار البنك الإسلامي على استيفاء المستندات مكتبياً. وبذلك ينتفي ضمان البنك الناشئ عن تملك السلعة، وقد نهى رسول الله -صلى الله عليه وعلى آله وسلم- ﴿عن ربح ما لم يضمن﴾ (جامع الترمذي، دون تاريخ، صفحة 219، حديث رقم: 1234).
- الاتفاق بين البنك الإسلامي والزبون على المشاركة في مشروع أو صفة محددة مع وعد أحدهما للآخر بشراء حصته بقيمتها الاسمية بالمربحة الحالية أو المؤجلة في وقت لاحق، حيث إن ذلك يؤول إلى ضمان الشريك لحصة شريكه وإلى الربا.
- اشتغال وثيقة الوعد في المربحة الأمر بالشراء على مواعدة ملزمة للطرفين، حيث أنها حينئذ تشبه عقد البيع نفسه قبل التملك.
- حصول البنك الإسلامي في المربحة للأمر بالشراء على عمولة ارتباط أو تسهيلات.
- تقاضي البنك الإسلامي من الزبون الواعد بالشراء في المربحة الاستيرادية عمولة عن فتح الاعتماد فهذا لا يجوز شرعاً.
- حصول البنك الإسلامي على مصاريف إدارية في المربحة للأمر بالشراء لجبر الانخفاض في نسبة الربح خاصة في حالة وضع البنك المركزي سقفاً أعلى لنسبة عائد المربحة، فمصاريفه الإدارية ينبغي أن تكون ضمن ربح المربحة.
- عدم إفصاح البنك الإسلامي للزبون عن تفاصيل المصروفات التي ادخلها في ثمن السلعة كمصروفات النقل والتخزين ورسوم الاعتماد المستندي وإقساط التأمين وغيرها.
- حصول البنك الإسلامي على خصم نقدي على السلعة من البائع الأصلي ويستفيد هو بالخصم دون الزبون الأمر بالشراء.

-ربط عائد المربحة بمؤشر قابل للتحديد في المستقبل، كربطه بمؤشر الليبور LIBOR مستقبلاً.
ولا يصلح أن يترك لمتغيرات أو مؤشرات مجهولة.

-الرجوع على هامش الجدية في المربحة للآمر بالشراء بمقدار الضرر الفعلي إضافة إلى عائد الفرصة البديلة في حالة نكول الزبون عن تنفيذ وعدم الملزم. فليس للبنك الإسلامي في هذه الحالة سوى اقتطاع الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، ولا يدخل في ذلك عائد الفرصة البديلة.

-قبول البنك الإسلامي فاتورة البيع النهائية الصادرة من البائع الأصلي في المربحة للآمر بالشراء باسم العميل، حيث أن البنك الإسلامي هو المشتري الحقيقي من البائع الأصلي وليس الزبون.
-جدولة دين المربحة للآمر بالشراء بتأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره، وكذلك تحميل الزبون المربحة للآمر بالشراء غرامة تأخير في حالة تأخره عن السداد فهذا من قبل الربا المحرم شرعاً.

-حصول الزبون على جائزة السداد المبكرة في حالة تعجيله سداد التزاماته لدى البنك، فذلك من الربا المحرم شرعاً.

-بيع السلعة محل المربحة للآمر بالشراء المرهونة للبنك الإسلامي حال تأخر الزبون عن السداد بقيمة أكبر من مستحقات البنك في المربحة واخذ الزيادة لنفسه.

-إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المربحة، فهذا من صور بيع الدين المحرمة.

-تجديد المربحة على نفس السلعة، فهذا من صور بيع الدين المحرمة.

-التورق المنظم: والذي أصبح الشغل الشاغل للعديد من البنوك الإسلامية في إدارة السيولة. كأن يقوم البنك الإسلامي بشراء سلعة وبيعها لأجل قصير للبنك بزيادة، ثم يبيع الأخير تلك السلعة فوراً في السوق نفسه، لأنه ليس بحاجة إليها وغير مقصودة لذاتها، وإنما مقصده النقد. ويسمى هذا ببيع العينة.

5.الشبهات التي أثبتت حول صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء: على الرغم من أن "بيع المربحة للأمر بالشراء" هي من أكثر صيغ التمويل استخداماً في البنوك الإسلامية إلا أنها أكثرها إثارة للجدل، وذلك نظراً للشبهات التي أثبتت حولها وخاصة من قبل أناس خارج هيئة الرقابة الشرعية فقد شوشوا كثيراً على البنوك الإسلامية لأن أراهم باختصار تخالف المجزيين . ومن بين هذه الشبهات وأبرزها نذكر ما يلي:

1.5 العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع أو ما لا يملكه: بيع المربحة يتضمن بيع الإنسان ما لا يملك أو ما يسمى أيضاً بـ " البيع المعلوم". ذلك أن البنك الإسلامي يبيع للزبون السلعة قبل أن يملكها لأنه يصاحبه وعد بالشراء، وقد نهى الرسول -صلى الله عليه وآله وسلم- "بيع الإنسان لما لا يملك أو ما ليس عنده". وبعضهم عبر عنه بقوله: " البيع قبل الشراء" أي بيع السلعة قبل شرائها وزعم أن هذا البيع أسوء أنواع الربا.

وقد رد على الشبهة الأولى: بأن البنوك الإسلامية تقوم بشراء السلعة وتملكها أولاً ثم يبيعها للأمر بالشراء (الوادي، سمحان، 2008، صفحة 134). كما أن النبي عن بيع الإنسان ما ليس عنده ليس محل اتفاق بين الفقهاء وفيه خلاف. يقول الإمام الخطابي-رحمه الله:- " وإنما نهى عن بيع ما ليس عند البائع من قبل الغرر ويدخل في ذلك كل شيء ليس بمضمون عليه" (الخطابي، 1932، صفحة 135) ، وبعضهم قال أن هذا النهي للكرهية وليس للتحريم. يقول الإمام الشوكاني-رحمه الله:- "وظاهر النهي تحريم(بيع) ما لم يكن في ملك الإنسان ولا داخلاً تحت مقدرته" (الشوكاني، 1999، صفحة 165، ج 05). وقال ابن القيم الجوزية- رحمه الله- في كتابه "تهذيب سنن أبي داود": وأما قوله - صلى الله عليه وسلم- لا تبيع ما ليس عندك"، فمطابق لنهييه عن بيع الغرر، لأنه إذا باع ما ليس عنده، فليس هو على ثقة حصوله، بل قد يحصل له وقد لا يحصل، فيكون غرراً". وفي موضع آخر يقول: " وبيع ما ليس عنده إنما نهى عنه؛ لكونه غير مضمون عليه، ولا ثابت في ذمته، ولا في يده...". أما شيخه أحمد ابن تيمية

الحراني-رحمه الله- فقد قال في " المجموع": "... وإما أن يراد به بيع ما لا يقدر على تسليمه وان كان في الذمة، وهذا أشبه. فيكون قد ضمن له شيئاً لا يدي، هل يحصل أو لا يحصل" (القرضاوي، 2001، الصفحات 58-59).

2.5 أن المربحة للآمر بالشراء تتضمن بيعتين في بيعة: هذه المعاملة تعتبر بيعتين في بيعة، أو صفقتين في صفقة. وقد نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم في حديثه: ﴿مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْكُسُهُمَا أَوْ الرِّبَا﴾ (سنن أبي داود، دون تاريخ، صفحة 386، حديث رقم: 3461)، و الإلزام بالوعد جعلها عقداً فأصبحت بيعتان في بيعة.

ورد على هذه الشبهة الثانية: إن صح الحديث المذكور والذي تكلم غير واحد في سنده، فمعناه أن يكون المقصود هو الحصول على النقد في صورة بيع كان يقول أحد المتبايعين للأخر أبيعك هذه السلعة نقداً بكذا واشترتها منك لأجل بكذا (يونس المصري، 1985، صفحة 26). وهذا واضح وجلي بأن المقصود منه هو ربا وما هذه الطريقة إلا ضرباً من ضرب التحايل (الوادي، سمحان، 2008، صفحة 164). وهو ما رجحه الإمام ابن القيم الجوزية -رحمه الله- في " تهذيب سنن أبي داود" تعليقاً على حديث من باع بيعتين في بيعه أو كسهما أو الربا: " في شرحه للحديث حيث قال: "...أن يقول: أبيعكها مئة إلى سنة على أن اشتريها منك بثمانية حالة. وهذا معنى الحديث، الذي لا معنى له غيره، وهو مطابق لقوله: " فله أو كسهما أو الربا"، فانه إما يأخذ الثمن الزائد فيربي، أو الثمن الأول فيكون هو أو كسهما، وهو مطابق للصفقتين في صفقة". فالبنوك الإسلامية لا تعرض أن تباع شيئاً وإنما تتلقى طلباً بالشراء من الزبون، حيث أنها لا تقوم بالبيع أو توقيع أي عقد إلا بعد تملكها للسلعة و تحملها مخاطرها التي تتضمن إمكانية تلفها أو عدم مطابقتها للمواصفات التي أمر بها الزبون (جميل، 2005/2006، صفحة 146).

3.5 عدم صحة الإلزام بالوعد: ذهب جمهور العلماء إلى عدم جواز إلزام أي طرف من الأطراف في هذا العقد وقولهم في ذلك: "بأن الوفاء بالوعد غير ملزم قضاء وملزم ديانة، وليس للموعد مطالبة الواعد بالوفاء قضاء" (الوادي، سمحان، 2008، الصفحات 162-164).

وقد رد على الشبهة الثالثة: أن الإلزام بالوعد ووجوب الوفاء به جائز ودليله من القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ (المائدة، الآية 01)، وفي قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (2) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ (3)﴾ (الصف، الآية 2-3)، وفي قوله تعالى: ﴿وَإِذْ كُنَّا فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا﴾ (مريم، الآية 54)، أما الدليل من السنة النبوية ففي قول رسول الله -صلى الله عليه وآله وسلم-: ﴿آيَةُ الْمُتَافِقِ ثَلَاثٌ:وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ.....﴾ (صحيح مسلم، 1998، صفحة 56، حديث رقم: 107). وقد أخذت البنوك الإسلامية برأي إلزام الواعد للجانبين، عملاً بقول ابن شبرمة الفقيه المالكي لقوله: "إن كل وعد بالالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً يكون وعداً ملزماً قضاء وديانة" (ابن حزم، دون تاريخ، صفحة حديث رقم: 1126). ولفعل الصحابي الجليل عبد الله ابن عمر -رضي الله عنهما-، وسمرة بن جندب، و عمر ابن عبد العزيز من التابعين، والإمام الحسن البصري، وأبو إسحاق ابن راهوية شيخ البخاري (القرضاوي، 2001، صفحة 71). وصنيع المحقق الحنبلي ابن القيم ابن الجوزية -رحمه الله- في هذه المسألة (ابن الجوزية، 2003، الصفحات 386-388). وما نقله العلامة المرتضى الزبيدي عن شيخه في كتابه "تاج العروس": "أن أكثر العلماء على وجوب الوفاء بالوعد وتحريم الخلف فيه" (القرضاوي، 2001، صفحة 70).

وقد أفتى مؤتمر المصارف الإسلامية المنعقدة في دبي سنة 1979م، والمنعقد في الكويت سنة 1983م، بجواز الأخذ بالإلزام بالوعد في بيع المرابحة لأمر بالشراء لأن في الإلزام مصلحة للبنك الإسلامي والزبون، وترك الخيار في اخذ بالإلزام أو عدمه لهيئة الرقابة الشرعية لدى البنك

الإسلامي (الوادي، سمحان، 2008، صفحة 163). ومنه فإن إلزام بالوعد يحقق استقرار المعاملات و يضمن الحقوق، كما يمكن للبنوك الإسلامية الاستغناء عن الإلزام بالوعد بالشراء واستبداله بحق الخيار في عقد الشراء الأول وهو أن يترك البنك لنفسه خيار إمضاء عقد البيع أو فسخه خلال مدة معينة، تكون كافية لمعرفة مدى جدية المتعامل الأول (الآمر بالشراء)، فإن تراجع هذا الأخير، أمكن ذلك البنك من أن يعيد السلعة إلى بائعها الأول، فتتحقق الحماية التي كان سيوفرها له الوعد بالشراء (عبد الستار، 2006، صفحة 07). كما يمكن للبنك في حالة المراجعات الدولية أن يأخذ بعدم الإلزام بالوعد، إلا أنه يستبدله بتوقيع الأمر بالشراء على مستندات تلزمه بتحمل الأضرار التي قد تلحق بالبنك نتيجة لعدول الأول عن شراء السلعة محل المربحة للآمر بالشراء (الوادي، سمحان، 2008، الصفحات 175-176).

4.5- أن هذه العملية من بيع العينة: ذهب بعض المعترضين على هذه المعاملة (المواعدة على بيع المربحة) بأنه من بيع العينة، وبيع العينة محرمة.

وقد ردى على هذه الشبهة الثالثة: إن اعتبار السادة المالكية²⁷ هذا البيع من بيع العينة، فهو بسبب توسعهم في إدخال صور من البيوع في دائرة الحظر بحجة سد الذرائع، ولقد اعترض الأصولي المالكي القرافي (ت684هـ)-رحمه الله- في كتابه "الفروق" هذا التوسع بالجملة فقال: " فهذه وجوه كثيرة يستدلون بها ، وهي لا تفيد، فإنها تدل على اعتبار الشرع سد الذرائع في الجملة، وهذا مجمع عليه، وإنما النزاع في ذرائع خاصة، وهي بيع الآجال ونحوها" (القرضاوي، 2001، صفحة 41). والعينة كما عرفها الإمام الشوكاني نقلاً عن الرافعي: هي " أن يبيع شيئاً من غيره بثمن مؤجل ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن نفذ أقل من ذلك القدر " (الشوكاني، 1999، صفحة 219، ج05). وهذا يعتبر من البيوع الصورية التي لا قصد فيها لا بيع وشراء إلا لغرض التحايل أكل الربا المحرم. ومن المؤكد يقيناً أن بيع المربحة للآمر بالشراء والتي تجربها البنوك الإسلامية، ليست من قبيل هذه الصورة في شيء. إذ أن الزبون

يطلب من البنك شراء سلعة معينة يريدتها فعلاً. والبنك بدوره يمتلكها ثم يبيعها له من أجل الانتفاع بها.

5.5 أن هذه العملية ليس بيعاً ولا شراء وإنما هي حيلة لأخذ الربا: أن هذه العملية ليست أكثر من حيلة لأكل الربا، واستحلال الحرام، وقد جاء الشرع بإبطال الحيل، و التنديد بأصحابها من اليهود.

وقد ردى على هذه الشبهة: بأن عملية بيع المربحة للأمر بالشراء ليست بحيلة لأخذ النقود بالربا، ولا مجرد قرض بمال يأخذ البنك فائدة عليه في المستقبل. لأن الحكم على المعاملات لا يكون بالنظر إلى النتائج من غير مراعاة الوسائل، والوسيلة هنا هي بيع صحيح لشيء مملوك (الزحيلي، 2001، صفحة 70). فالبنك الإسلامي يشتري حقيقية ولكنه يشتري ليبيع لغيره، كما يفعل أي تاجر، فالزبون يطلب من البنك الإسلامي أن يشتري له السلعة حقيقة لا صورة ولا حيلة. ويبيعها له بعد تملكها بربح مقبول نقداً أو لأجل، وأخذ الربح على السلعة لا يجعلها حراماً، وبيعها إلى المشتري بأجل لا يجعلها أيضاً حراماً (القرضاوي، 2001، صفحة 30).

6.5 أن هذه المعاملة لم يقل بطلها أحد: أن هذه العملية لم يقل بإباحتها أحد من فقهاء الأمة، بل وجد من قال بحرمتها.

وقد ردى على هذه الشبهة: أن الأصل في المعاملات عامة وفي البيع خاصة هو الحل وما جاء على الأصل لا يسأل عنه (القرضاوي، 2001، صفحة 34). وهو من قبيل المأذون فيه والمباح. وعكس العبادات فإن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع الحكيم. وهذا ما قرره الأصولي المالكي الفذ الإمام أبو إسحاق الشاطبي -رحمه الله- في التفريق بين العبادات والعادات (المعاملات) حين قال: "أن الأصل في المعاملات هو الالتفات إلى العلل والمصالح والمقاصد" (الشاطبي، دون تاريخ، صفحة 520). وقول الإمام الشافعي -رضي الله عنه- في كتابه "الأم" ما نصه: " فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر فيما تبايعا،

إلا ما نهى عنه رسول الله-صلى الله عليه وآله وسلم- منها... وما فارق ذلك أبحناء بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى" (الشافعي، 1993، صفحة 02، ج3). ولقد أوضح الإمام ابن القيم خطأ الظاهرية ومن وافقهم، حين اعتقدوا أن عقود المسلمين وشروطهم ومعاملاتهم كلها على البطلان، حتى يقوم دليل على الصحة (ابن الجوزية، 2003، صفحة 385، ج1).

6. الخاتمة:

من خلال هذه البحث توصلنا إلى جملة من النتائج والتي على أثرها تم اقتراح توصيات:

-النتائج:

- أن البيوع والمعاملات المالية القديمة منها والمعاصرة هي مبينة على مراعاة العلل والمصالح وليست توقيفية.
- أن صيغة بيع المربحة للآمر بالشراء كما تجرّها البنوك الإسلامية تقوم على أساس التملك الفعلي للسلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح مع مسؤولية الهلاك قبل التسليم.

- تحديد البنوك الإسلامية لجلّ الحيلّ المفضية إلى الربا جراء سوء استعمال صيغة بيع المربحة للآمر بالشراء من قبل الموظفين، واستعمال أدوات وآليات للتحوط ضد العديد من المخاطر.
- أن كل ما أثير من جدل وشبهات حول هذه الصيغة التمويلية تم الرد عليها بشكل علمي من قبل الفقهاء و الباحثين و المختصين و بالتالي رفع الغبار والشبهة و الالتباس عنها.
- أثبتت هذه الصيغة على أنها من الأكثر الصيغ التمويلية استخداماً من قبل البنوك الإسلامية نظراً لانخفاض درجة المخاطر فيها من جهة؛ وما تدره من عوائد كبيرة من جهة أخرى لفائدة البنك و المودعين.
- مساهمتها بشكل كبير و فعال في التنمية الاقتصادية و دفع بعجلة النمو نظراً لما يكمن أن توفره من تمويل في مجال إنتاج و الصناعة و التجارة الخارجية.
- التوصيات:
- يتوجب على المانعين القلائق لهذه الصيغة أن يبحثوا جيّداً ويدققوا في هذه المسألة العلمية عوض التعنيف والتحریم ورمي المخالف؛ لأنها لا تكمن في الأخير إلا أن تكون من بين المسائل الاجتهادية المختلف فيها .
- لا يجب على هؤلاء المانعين أن يشنوا حرباً وأن تسيل أقلامهم وان يكونوا معاول هدم لتفتيت هذا النظام الإسلامي؛ الذي أثبت صلابته نظامه في الساحة المصرفية بعد الأزمة المالية العالمية باعتباره يصنع اقتصاد حقيقي وليس وهمي.
- على البنوك الإسلامية التنويع في صيغ التمويل عوض الاعتماد فقط على صيغة المربحة لكونها من عقود المداينة ، مما يترك المجال و الفرصة للخصوم للتهجم عليها و نعتها بأنها ليست بنوك استثمارية.

7. قائمة المراجع:

- ابراهيم بن موسى الشاطبي، "الموافقات في أصول الشريعة"، دارالمعرفة ، بيروت، دت.
- ابن القيم ابن الجوزية ، "إعلام الموقعين عن رب العالمين"، دار الفكر للطباعة و النشر، بيروت، دت، 1424هـ/2003م.
- ابن حزم الاندلسي، " المحلى"، الجزء الثامن، المسألة رقم: 1126، دارالفكر، دط، دت.
- ابن رشد القرطبي، " المقدمات الممهدات"، دارالكتب العلمية، الطبعة الثانية، بيروت، دت.
- أبو العباس احمد بن محمد بن علي الفيومي المقري، " المصباح المنير في غريب شرح الكبير"، دار ابن الجوزي، القاهرة، الطبعة الأولى، 1434هـ/2013م،

- أبو غدة عبد الستار، "المصرفية الإسلامية- خصائصها وآلياتها، وتطويرها"، المؤتمر الأول للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دمشق، 13-14 مارس 2006 م.
- أبوسلمان الخطابي، "معالم السنن"، تحقيق: محمد راغب الطباخ، المطبعة العلمية، حلب، 1351هـ/1932م،
- أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، "صحيح مسلم"، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، 1419هـ/1998م.
- أبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني "سنن أبي داود"، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، دت، دط.
- أبي عبد الله محمد بن يزيد ابن ماجة القزويني "سنن ابن ماجة"، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، دت.
- أبي عيسى محمد بن عيسى بن سورة الترمذي "جامع الترمذي"، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، دت.
- أحمد الدردير، "الشرح الصغير"، دار المعارف القاهرة، مصر، دت،
- أحمد بن الحسين بن علي بن موسى البيهقي، "السنن الكبرى"، دار الكتب العلمية، بيروت، دت.
- أشرف محمد دوابه، "الهندسة المالية الإسلامية"، دار السلام للطباعة و النشر والتوزيع والترجمة، القاهرة، الطبعة الأولى، 1438هـ/2017م.
- جميل أحمد، "الدور التنموي للبنوك الإسلامية"- دراسة نظرية تطبيقية (1980-2000)، أطروحة دكتوراه دولة غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006م.
- حسين بن راغب الأصفهاني، "المفردات في غريب القرآن"، مطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة، 1961م.

- رفيق يونس المصري، "بيع المربحة للآمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية"، مجلة الأمة القطرية، العدد 61، 1406هـ/ 1985م، ص 26.
- رفيق يونس المصري، "بيع المربحة للآمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية"، مجلة الأمة القطرية، العدد 61، 1406هـ/ 1985م
- سامي حسن محمود، " بيع المربحة للآمر بالشراء"، المدير العام مركز البركة للبحوث و الاستشارات المالية الإسلامية، المملكة الأردنية الهاشمية، عمان،
- سامي حمود " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية " دار الفكر، عمان، الطبعة الثانية، 1982م.
- عبد الحميد محمود البعلي، "المدخل لفقه البنوك الإسلامية"، حقوق الطبع محفوظة للاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، 1983م.
- عبد السميع المصري، "البنك الإسلامي-علمياً وعملياً"، مكتبة وهبة، القاهرة، 1988 م.
- فادي محمد الرفاعي، " المصارف الإسلامية"، تقديم: ريمون يوسف فرحات، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، الطبعة الأولى، 2004م.
- فليح حسن خلف، "البنوك الإسلامية"، عالم الكتب الحديث، أربد-الأردن، جدارا للكتاب العالمي، عمان -الأردن، الطبعة الأولى، 2006م.
- كردودي صبرينة، "تمويل عجز الموازنة العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي، دراسة تحليلية مقارنة"، دارالخلدونية للنشر والتوزيع، القبة القديمة، الطبعة الأولى، 1428هـ/ 2007م.
- محمد ابن ادريس الشافعي، " الأم"، دارالكتب العلمية، بيروت، 1993م.
- محمد أحمد الخضيرى، "البنوك الإسلامية"، ايتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 1416هـ/ 1995م.
- محمد بن علي بن محمد الشوكاني، " نيل الأوتار من أحاديث سيد الأخيار-شرح منتقى الأخبار-"، منشورات علي بيضون، دارالكتب العلمية، بيروت، 1420هـ/ 1999م.

- محمد عثمان شبير ، " المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي "، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة السادسة، 1427هـ/2007م.
- محمود حسين الوادي، حسين سمحان، "المصارف الإسلامية-الأسس النظرية و التطبيقات العملية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الثانية، 1428هـ/2008م.
- وهبة الزحيلي، " المعاملات المالية المعاصرة"، دار الفكر، دمشق، الطبعة الثامنة، 1432هـ/2011م.
- يوسف القرضاوي، " بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرّبه المصارف الإسلامية-دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعيّة"، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الأولى، 1422هـ/2001م.