

بيع المربحة للآمر بالشراء بين طموحات الصيرفة الإسلامية والمشوشين على هذه الصيغة

الدكتور فؤاد بن حدو

كلية العلوم الاقتصادية، علوم التجارية، علوم التسيير، بلقايد وهران، الجزائر

تعتبر صيغة المربحة للآمر بالشراء من بين الصيغ التمويلية الأكثر استخداماً من طرف البنوك الإسلامية. فلقد أصبحت تجني من ورائها أرباحاً كبيرة باعتبارها من بين البيوع الآجلة ولا يتحمل البنك فيها مخاطر كثيرة. لكن في الآونة الأخيرة أصبحت هذه الصيغة الأكثر جدلاً لسبب الشبهات التي أثرت حولها؛ وخاصة من قبل الذين لا تجمعهم أي علاقة مع إدارة البنك الإسلامي وبالخصوص هيئة الرقابة الشرعية المشرفة على هذه العملية. مما أحدث فتنة كبيرة وشوش كثيراً على الزبائن. ويمكن قد تؤدي في الأخير إلى العزوف التام عن البنوك الإسلامية باعتبارها بنك متحايل لا غير. وسنحاول من خلال هذه الورقة البحثية إلقاء الضوء على هذه العملية لمعرفة أسباب هذا النزاع مع مراعاة العلل والمصالح في المعاملات وما يقتضيه العصر.

مزايا وأهمية بيع المربحة للآمر بالشراء

أولاً- مزايا بيع المربحة: تعد المربحة أكثر أنواع صيغ التمويل استخداماً في، البنوك الإسلامية حيث تقدر نسبة التعامل بها حوالي ٩٠٪ من إجمالي صيغ التمويل في هذه البنوك وهذا راجع إلى مجموعة من المزايا التي تتمتع بها المربحة ومنها:

- 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، وذلك 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

١ محمد أحمد الخضير، "البنوك الإسلامية"، إيتراك للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 1416هـ/1995م، ص 142.

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 مباطلته في ذلك .

- تتيح كذلك المربحة قدرا 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 أيضا المربحة بسهولة إتباعها، ويسر تطبيقها نظرا لانخفاض العوائق الاقتصادية والإدارية والقانونية إذا ما قارناها بالصيغ الأخرى .

ثانياً- 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 يلي¹ :

- 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 للآلات والمعدات اللازمة لإقامة المشروعات الإنتاجية .. الخ

¹ فليح حسن خلف، "البنوك الإسلامية"، مرجع سابق، ص 295-299.

الشبهات التي أثّرت حول المربحة للآمر بالشراء

على الرغم من أن المربحة للآمر بالشراء هي من أكثر صيغ التمويل استخداماً في البنوك الإسلامية إلا أنها أكثرها إثارة للجدل، وذلك نظراً للشبهات التي أثّرت حولها وخاصة من قبل دعاة ومفكرين من خارج هيئة الرقابة الشرعية فقد شوشوا كثيراً على البنوك الإسلامية لان لهم آراء تخالف المجزيين. ومن بين هذه الشبهات وأبرزها نذكر:

أولاً- 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 المعدوم". 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". وقد رد على الشبهة الأولى: بأن البنوك الإسلامية تقوم بشراء السلعة وتملكها أولاً ثم يبيعها للآمر بالشراء^١. كما أن النهي 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".^٢ وبعضهم قال أن هذا النهي للكرهية وليس للتحريم. يقول الإمام الشوكاني: "وظاهر النهي تحريم (بيع) ما لم يكن في ملك الإنسان ولا داخلاً تحت مقدرته"^٣.

ثانياً- أن المربحة للآمر بالشراء تتضمن بيعتين في بيعة: هذه المعاملة تعتبر بيعتين في بيعة، أو صفتين في صفقة. وقد نهى عنه الرسول صلي الله عليه وسلم في حديثه: ﴿مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أَوْ كَسَهُمَا أَوْ الرِّبَا﴾^٤، والإلزام 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

^١ محمود حسين الوادي وحسين سمحان، "المصارف الإسلامية- الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، مرجع سابق، ص 134.
^٢ أبو سلمان الخطابي، "معالم السنن"، تحقيق: محمد راغب الطباخ، المطبعة العلمية، حلب، 1351هـ/ 1932م، الجزء الخامس، ص 135.

^٣ محمد بن علي بن محمد الشوكاني، "نيل الأوتار من أحاديث سيد الأخيار- شرح منتقى الأخبار"، منشورات علي بيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، الجزء الرابع، 1420هـ/ 1999م، الجزء الخامس، ص 165.

^٤ أبي داود سليمان بن الأشعث السجستاني "سنن أبي داود"، بيت الأفكار الدولية للنشر والتوزيع، الرياض، دت، دط، كتاب البيوع، باب فيمن باع ببيعتين في بيعة، حديث رقم 3461، ص 386.

واشترتها منك لأجل بكذا..^١ وهذا واضح وجلي بأن المقصود منه هو ربا وما هذه الطريقة إلا ضرباً من ضرب التحايل^٢. و بأن البنوك 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 وتحملها مخاطرها التي تتضمن إمكانية تلفها أو عدم مطابقتها للمواصفات التي أمر بها الزبون^٣.

ثالثاً- 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"^٤.

وقد رد على الشبهة الثالثة: أن الإلزام بالوعد جائز ودليله من القرآن الكريم في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^٥، وفي قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ (٢) كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ (٣)﴾^٦، وفي قوله تعالى: ﴿وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا﴾^٧، أما الدليل من السنة النبوية ففي قول رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: ﴿آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلَاثٌ: .. وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ..﴾^٨، وأخذهم بقول ابن شبرمة: "إن كل وعد بالالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً يكون وعداً ملزماً قضاء وديانة". هذا وقد أفتى مؤتمر المصارف الإسلامية المنعقدة في دبي سنة ١٩٧٩م، والمنعقد في الكويت سنة ١٩٨٣م، بجواز الأخذ بالإلزام بالوعد في بيع المرابحة لأمر بالشراء لأن في الإلزام مصلحة للبنك الإسلامي والزبون، وترك الخيار في أخذ بالإلزام أو عدمه لهيئة الرقابة الشرعية لدى البنك الإسلامي^٩. ومنه فإن إلزام بالوعد يحقق استقرار المعاملات ويضمن 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

١ د. رفيق يونس المصري، "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية"، مجلة الأمة القطرية، العدد 61، 1406هـ/ 1985م، ص 26.

٢ محمود حسين الوادي وحسين سمحان، "المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، مرجع سابق، ص 164.

٣ 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، ص 146.

٤ محمود حسين الوادي وحسين سمحان، "المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، مرجع سابق، ص 162-164.

٥ سورة المائدة، الآية 01.

٦ سورة الصف، الآية 2-3.

٧ سورة مريم، الآية 54.

٨ "صحيح مسلم"، كتاب الإيمان، بيان خصال المنافق، حديث رقم 107، ص 56.

٩ محمود حسين الوادي وحسين سمحان، "المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، مرجع سابق، ص 163.

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^١. 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 المراجعة للأمر بالشراء^٢.

رابعاً- 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، والتنديد بأصحابها من اليهود.

وقد رد على هذه الشبهة: أن البنك الإسلامي يشتري حقيقية ولكنه يشتري لبيع 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، ويبيعها إلى المشتري بأجل لا يجعلها أيضاً حراماً^٣.

خامساً- أن هذه المعاملة لم يقل بحلها أحد: أن هذه العملية لم يقل باحثها أحد من فقهاء الأمة، بل وجد من قال بحرمتها.

وقد رد على هذه الشبهة: أن الأصل في المعاملات عامة وفي البيع خاصة هو الحل وما جاء على الأصل لا يسأل عنه^٤. 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 الشاطبي -رحمه الله- في التفريق بين العبادات والعبادات (المعاملات) حين قال: "أن الأصل في المعاملات هو الالتفات إلى العلل والمصالح والمقاصد"^٥. يقول الإمام الشافعي - رضي الله عنه - في كتابه "الأم": "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 أبحناه بما

١ أبو غدة عبد الستار، "المصرفية الإسلامية- خصائصها وألياتها، وتطويرها"، المؤتمر الأول للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دمشق، 13-14 مارس 2006م، ص 7.

٢ محمود حسين الوادي وحسين سمحان، "المصارف الإسلامية-الأسس النظرية والتطبيقات العملية"، مرجع سابق، ص 175-176.

٣ د. يوسف القرضاوي، "بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية- دراسة في ضوء النصوص والمواعد الشرعية"، مرجع سابق، ص 30.

٤ د. يوسف القرضاوي، "بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية- دراسة في ضوء النصوص والمواعد الشرعية"، مرجع سابق، ص 34.

٥ الشاطبي، "الموافقات"، الجزء الثالث، ص 207،، علق عليه الشيخ عبد الله دراز.

وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى^١. وهو نفس الكلام منقول عن الإمام النووي في "المجموع"، والماوردي في كتابه "الحاوي" وابن تيمية في كتابه "السياسة الشرعية".

الخاتمة:

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء ما هو إلا صيغة من صيغ البيوع المعتمدة في كتب الفقه الإسلامي، قامت البنوك الإسلامية بإدخال بعض تعديلات فرضها عليها واقع الحال. ويتوجب على المشوشين القلائق ضد هذه الصيغة أن يبحثوا جيداً ويدققوا في هذه المسألة العلمية عوض التعنيف والتحريم ورمي المخالف؛ لأنها لا تكمن في الأخير إلا أن تكون من بين المسائل الاجتهادية المختلف فيها. ولا يجب عليهم أن يشنوا حرباً وأن تسيل أقلامهم وان يكونوا معاول هدم لتفتيت هذا النظام الإسلامي؛ والذي أثبت صلابته بنوكه في الساحة المصرفية خاصة بعد الأزمة المالية العالمية باعتبارها تصنع اقتصاد حقيقي لا وهمي لاعتمادها على أسلوب المشاركة في ذلك.

^١ محمد ابن ادريس الشافعي، "الأُم"، طبعة دار الشعب، القاهرة، الجزء الثالث، ص 02.