

معاملات مصرفية معاصرة
م.د. سبأ محمد علي يوسف

قسم العلوم المالية والمصرفية الإسلامية
م/ المراجعة للآمر بالشراء
المرحلة الثالثة/ (الكورس الثاني)

المصارف الإسلامية متعددة الأغراض والوظائف، فهي تقوم بما تقوم به البنوك التجارية من أعمال مصرفية بالإضافة إلى أعمال الاستثمار التي تقوم بها المؤسسات الاستثمارية. والاستثمار الإسلامي في المصارف الإسلامية هو توظيف للأموال وفق أحكام الشريعة، يقوم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة وتجنب الربا والمحرمات. تعتمد المصارف على صيغ تمويلية :

- المرابحة للأمر بالشراء.
- الإجارة المنتهية بالتملك.
- المشاركة المنتهية بالتملك.
- المضاربة المشتركة.
- وفيما يلي بيان لكل وجه منها:

أولاً : المراجعة للأمر بالشراء

١. معنى المراجعة للأمر بالشراء المراجعة لغة: من الربح وهو النماء والزيادة الحاصلة في المبيعة، يقال: رابحته على سلعته مراجعة، أي: أعطيته ربحاً، وأعطاه مالا مراجعة، أي: على أن الربح بينهما.

والمراجعة في اصطلاح الفقهاء: هي البيع بزيادة على الثمن الأول، وتصويره: يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل : أن يقول: اشتريتها بعشرة وتريحني ديناراً أو دينارين، وإما على التفصيل هو أن يقول: تريحني درهماً لكل دينار أو غير ذلك .

فالمراجعة التي كانت سائدة في عصور الفقهاء تتكون من طرفين: البائع والمشتري، وهي جائزة باتفاقهم، فالناس توارثوا هذه البيوعات المراجعة وغيرها في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها وقد صنفها الفقهاء ضمن بيوع الأمانة، لأن البائع مؤتمن على الإخبار بالثمن الذي اشترى به المبيع.

أما المراجعة للأمر بالشراء: فهي طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر (أو المصرف) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو أقساط تبعاً لإمكانياته وقدرته المالية .

والخطوات العملية للمرابحة للأمر بالشراء هي :

١. أن يحدد المشتري السلعة التي يريدّها والمواصفات التي تتصف بها، ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها .
 ٢. البائع يرسل إلى المصرف فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.
 ٣. المشتري يعد المصرف بشراء السلعة إذا اشتراها وعداً ملزماً.
 ٤. المصرف يدرس الطلب، ويحدد الشروط والضمانات من كفالة وغيرها.
 ٥. المصرف يقوم بشراء السلعة من البائع ويدفع ثمنها إليه نقداً، ويرسل موظفاً باستلام السلعة وبذلك تدخل في ملكه.
 ٦. المشتري يوقع عقد بيع مرابحة مع المصرف على شراء السلعة ودفع ثمنها بحسب الاتفاق، ويستلم السلعة.
- وإذا كان الثمن مؤجلاً أو يدفع على أقساط زاد المصرف في الثمن على السعر الحاضر.

٢. الحكم الشرعي في بيع المrabحة للأمر بالشراء: مما سبق يتبين أن المrabحة للأمر بالشراء تتكون من العناصر التالية:

١. وعد ملزم من المشتري للمصرف بشراء السلعة.
 ٢. عقد بيع بين المصرف والبائع وهو المالك للسلعة.
 ٣. عقد بيع مرابحة بين المصرف والمشتري، ولكن إذا كان الثمن يدفع على أقساط زاد المصرف في سعر السلعة لأجل التأجيل في دفع الثمن ويسمى بيع بالتقسيط.
 ٤. دمج هذه المعاملات مع بعضها اجتماع عقود في عقد واحد .
- وسوف أبين حكم كل عنصر من هذه العناصر لنخلص إلى الحكم الشرعي في هذه المعاملة:

فحكم العنصر الأول: وهو إلزام المشتري بما وعد من شراء السلعة من المصرف محل اختلاف بين الفقهاء، حيث اختلفوا فيه على أربعة أقوال:

القول الأول: أن الوعد ملزم ديانة وغير ملزم قضاء؛ وذلك لأن الوعد عقد تبرع والتبرعات غير لازمة كما في عقد الهبة .

القول الثاني: أن الوعد ملزم قضاء. لقوله عَلَيْكَ : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ) (سورة البقرة: آية ٢-٣)، وقوله عَلَيْكَ : ((آية المنافق ثلاث، إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أوْتمن خان)).

القول الثالث: الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقاً بسبب، وإن لم يدخل الموعود بسبب العدة في شيء كقولك أريد أن أتزوج، أو أن أشتري كذا، أو أن أقضي غرمائي فأسلفني كذا، أو أريد أن أركب غداً إلى مكان كذا فأعزني دابتك، قال: نعم، ثم بدا له أن يتزوج أو أن يشتري أو أن يسافر، فإن ذلك يلزمه ويقضي عليه به.

القول الرابع: أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقاً بسبب ودخل الموعود فيه. جاء في المدونة: لو أن رجلاً اشترى عبداً من رجل على أن يعينه فلان بألف درهم، فقال له فلان: أنا أعينك بألف درهم فاشتر العبد، إن ذلك لازم لفلان .

وقد رجع كثير من العلماء المعاصرين القول الرابع بأن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقاً بسبب ودخل الموعود فيه، وبه أخذ مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت في الفترة ١ جمادى الأولى ١٤٠٩ هـ الموافق ١٠ - ١٥ / ١٢ / ١٩٨٨ م حيث جاء في قراره

(الوعد وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان متعلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر).

وأما حكم العنصر الثاني في المراجعة للأمر بالشراء: وهو البيع فجائز باتفاق الفقهاء.

وأما حكم العنصر الثالث: وهو المراجعة مع الزيادة في سعر السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل وهو بيع التقسيط فقد اختلف الفقهاء في ذلك على قولين:
القول الأول: جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل.

واستدلوا لذلك بما يلي:

١. عموم قوله ﷺ: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) [البقرة: ٢٧٥] وقوله ﷺ:

(لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ) [البقرة : ١٩٨].

٢. قوله ﷺ : (إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم).

٣. الأصل أن التاجر حر في تحديد أسعاره، فله أن يبيع بالسعر الذي يريد ما لم يصل إلى حد الاستغلال والظلم والاحتكار.

٤. القياس على السلم وهو بيع أجل بعاجل، فهو يتضمن بيع السلعة مؤجلة بثمن معجل، وفي الغالب يكون السعر أقل من ثمن المثل لأجل التعجيل، فإذا جاز الحط من الثمن لأجل التعجيل جازت الزيادة في الثمن لأجل التأجيل.

القول الثاني: عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل واستدلوا لذلك بما يلي:

١. قال رسول الله ﷺ : (لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع) فصورة السلف والبيع في الحديث أن يبيع السلعة بأكثر من سعرها لأجل الأجل. فلا يجوز.

وصورة الشرطين في البيع: إن كان الثمن نقداً فبكذا، وإن كان مؤجلاً فبكذا، فهذا لا يصح.

٢. ولأن هذا البيع يشتمل على الربا، للزيادة في الثمن فإنها جعلت مقابل التأجيل، فهي كالزيادة في الدين لأجل الأجل.

والراجح ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل لما ذكرت من أدلة.

وأما الرواية الصحيحة (فهي نهى عن بيعتين في بيعة)، دون الزيادة المذكورة، وهذه الرواية لا تدل على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل. لأن معنى الحديث أن يتعاقد الطرفان على شراء سلعة عرض لها سعران دون أن يحدد السعر المراد التقيد به في العقد. وهذا يؤدي إلى المنازعة والجهالة، أما إذا انعقد العقد على أحد السعرين فيجوز البيع إذا باعه على أحد الأمرين في مجلس العقد فهو صحيح لا خلاف فيه . والعلة في تحريم بيعتين في بيعة عدم استقرار الثمن في صورة بيع بثمنين .

وأما حديث النهي عن سلف وبيع فلا يدل على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، لأن المراد بالسلف في الحديث القرض والصورة المنهي عنها في الحديث أن يشترط أحد المتبايعين على الآخر أن يسلفه (يقرضه) دراهم أو دنانير لإتمام عقد البيع، وهي غير موجودة في مسألتنا، وأما النهي عن شرطين في الحديث فإن العلماء اختلفوا في تفسيره اختلافاً كبيراً. والأغلب فسره بتفسير حديث بيعتين في بيعة، وهو ما إذا عرض السلعة بسعرين وانعقد العقد عليهما دون أن يقاطعه على أحدهما، فلا يصح هذا البيع لما بينا سابقاً. وبهذا لا يصلح الحديث للاحتجاج به على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل .

وأما القول بأن هذا البيع يشبه الربا لوجود زيادة في الثمن لأجل الأجل فغير مسلم؛ لأن الزيادة الربوية في الدين ما كانت بين متماثلين: دنانير بدنانير مع زيادة لأجل الأجل. فالزيادة هنا حقيقية وأكيدة. أما الزيادة في ثمن السلعة فهي ليست ربوية لأنها بين مختلفين، فالدنانير هنا تقابل بالسلعة لا بالدنانير، فلو زاد في الدنانير على ثمن الوقت الحاضر فلا يعتبر ربا. ولهذا قرر الفقهاء أن الأجل في البيوع قد يكون له ثمن ومقابل، كما في السلم وهذا البيع بخلاف الأجل في الديون فلا يجوز أن يقابل بثمن أو زيادة .

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته السادسة المنعقدة في جدة ١٧-٢٣ شعبان ١٤١٠هـ الموافق ١٤ - ٢٠/٣/١٩٩٠ ما يلي:

١. تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمانه بالأقساط لمدة معلومة ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً.

٢. لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة.

٣. إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط على الموعد المحدد؛ فلا يجوز إلزامه أي زيادة عن الدين بشرط سابق أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرم.

وأما حكم العنصر الرابع: وهو اجتماع عقود في عقد واحد فقد اختلف الفقهاء فيه على قولين:

القول الأول: عدم جواز اجتماع عقود في عقد واحد إلا في حالة واحدة ، وهي اجتماع عقد البيع مع عقد الإجارة .
واستدلوا لذلك بما يلي :

١. حديث: (نهى عن بيعتين في بيعة).

٢. حديث: (نهى عن صفقتين في صفقة) .

٣. حديث: (نهى عن سلف وبيع، وعن شرطين في بيع) .

فظاهر هذه الأحاديث يدل على عدم جواز دمج عقود وشروط في عقد واحد، واستثنوا من ذلك اجتماع عقد البيع والإجارة في عقد واحد لعدم منافاتهما، سواء كانت الإجارة في نفس المبيع كشرائه ثوباً بدراهم معلومة على أن يخيط البائع بعضها في مقابلة الثوب وذلك بيع، وبعضها في مقابلة الخياطة وذلك إجارة. أو في غير المبيع كشرائه ثوباً بدراهم معلومة على أن ينسج له آخر ولا يجوز اجتماع عقد البيع مع عقود أخرى كالشركة والصرف والجعالة.

القول الثاني: جواز اجتماع عقود وشروط في عقد واحد ؛ لأن الأصل في العقود والشروط الإباحة.

والراجع ما ذهب إليه أصحاب القول الثاني من جواز اجتماع عقود في عقد واحد عملاً بالأصل في العقود والشروط وأما الأحاديث التي استدل بها القول الأول فلا تدل على المنع، لأن المراد بها النهي عن انعقاد عقد على ثمنين مختلفين لأجلين دون أن يحدد واحداً منهما كما بينت سابقاً.

بهذا يتبين أن بيع المربحة للأمر بالشراء جائز شرعاً.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المنعقدة في الكويت ١-٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ هـ الموافق ١٠ - ١٥/١٢/١٩٨٨ م ما يلي :

إن 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 فيه شروط البيع وانتفت موانعه.

و أوصى المجمع في ضوء ما لاحظته من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المربحة للأمر بالشراء يوصي بما يلي:

١. أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

٢. أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء.

ضوابط المربحة للأمر بالشراء: مما سبق يتبين أنه لا بد من توافر الضوابط التالية في هذه المعاملة :

١. أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل.

٢. أن لا يكون الثمن في بيع المربحة قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد.

٣. أن لا يكون بيع المربحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها إلى البائع أو لغيره بثمن أقل.