

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فقه المعاملات المصرفية

فضيلة الشيخ
د. يوسف بن عبد الله الشيبلي

almodhe1405@hotmail.com
almodhe@yahoo

فُرغت الأشرطة بإذن من الشيخ

بسم الله
الرحيم
والصلاة والسلام
محمد ، وعلى آله وصحبه أجمعين ، أما بعد .
الرحمن
علي نبينا

نشر أبو مهند النجدي

فنستكمل الحديث عن الخدمات الائتمانية في البنوك .
النوع الثاني من الخدمات الائتمانية في البنوك هو " **بيع التقسيط** "

وبيع التقسيط هو من عقود التمويل ، أو الخدمات الائتمانية التي تقدمها المصارف الإسلامية .

يُعَرَّف بيع التقسيط بأنه : عَقْدٌ عَلَى مَبِيعٍ خَالَ بِثَمَنِ مُوَجَّلٍ يُسَدَّد مُفْرَقًا عَلَى أَجْزَاءٍ مَعْلُومَةٍ فِي أَوْقَاتٍ مَعْلُومَةٍ .

من خلال هذا التعريف تتبين لنا أهم خصائص بيع التقسيط :

أولاً : أن البيع فيه - السلعة التي تباع - خَالَةٌ أَمْ مُوَجَّلَةٌ ؟
- خَالَةٌ : الثمن مؤجل ، ولا يسدد دفعة واحدة ، وإنما يسدد مفرقاً على أجزاء معلومة ، في أوقات معلومة .

خصائص بيع التقسيط :

- 1 - السلعة خَالَةٌ .
- 2 - الثمن مؤجل .

3 - التسديد يكون على أقساط .

حكم بيع التقسيط من حيث الأصل .

نقول : الأصل في بيع التقسيط هو الجواز فإنه من بيوع الأجل ، والأصل في بيوع الأجل في الشريعة هو الجواز ، لأنها نوع من

المداينات ، والله تعالى قد أباح لنا عقود المداينة في قوله سبحانه :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَوَلَّيْتُمْ إِلَىٰ عِبَادِ اللَّهِ فِئْتًا بِمَالِكُمْ كَمَا فِي بَيْعْتُمْ أَسْوَاقًا فِي حُرِّ الْأَرْضِ فَلا تُظْلَمُوا فِيهَا شَيْئًا وَكَمَا تَبَايَعْتُمْ بِالْبَعْرِينَ فَلَا تَظْلِمُوا فِيهِنَّ أَشْيَاءَ وَلَا تَتَرَفَّعُوا فِي الْبَيْعِ لَتَسْفَهَنَ الَّذِينَ الَّذِينَ يَفْعَلُونَ ذَلِكَ سَافِهِينَ ﴾

الآية السابقة الذكر .

الآية السابقة الذكر :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَوَلَّيْتُمْ إِلَىٰ عِبَادِ اللَّهِ فِئْتًا بِمَالِكُمْ كَمَا فِي بَيْعْتُمْ أَسْوَاقًا فِي حُرِّ الْأَرْضِ فَلا تُظْلَمُوا فِيهَا شَيْئًا وَكَمَا تَبَايَعْتُمْ بِالْبَعْرِينَ فَلَا تَظْلِمُوا فِيهِنَّ أَشْيَاءَ وَلَا تَتَرَفَّعُوا فِي الْبَيْعِ لَتَسْفَهَنَ الَّذِينَ الَّذِينَ يَفْعَلُونَ ذَلِكَ سَافِهِينَ ﴾

الآية السابقة الذكر .

الآية السابقة الذكر :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَوَلَّيْتُمْ إِلَىٰ عِبَادِ اللَّهِ فِئْتًا بِمَالِكُمْ كَمَا فِي بَيْعْتُمْ أَسْوَاقًا فِي حُرِّ الْأَرْضِ فَلا تُظْلَمُوا فِيهَا شَيْئًا وَكَمَا تَبَايَعْتُمْ بِالْبَعْرِينَ فَلَا تَظْلِمُوا فِيهِنَّ أَشْيَاءَ وَلَا تَتَرَفَّعُوا فِي الْبَيْعِ لَتَسْفَهَنَ الَّذِينَ الَّذِينَ يَفْعَلُونَ ذَلِكَ سَافِهِينَ ﴾

الآية السابقة الذكر .

الآية السابقة الذكر .

الآية السابقة الذكر .

- الآيات السابقة الذكر .

الآيات السابقة الذكر :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَوَلَّيْتُمْ إِلَىٰ عِبَادِ اللَّهِ فِئْتًا بِمَالِكُمْ كَمَا فِي بَيْعْتُمْ أَسْوَاقًا فِي حُرِّ الْأَرْضِ فَلا تُظْلَمُوا فِيهَا شَيْئًا وَكَمَا تَبَايَعْتُمْ بِالْبَعْرِينَ فَلَا تَظْلِمُوا فِيهِنَّ أَشْيَاءَ وَلَا تَتَرَفَّعُوا فِي الْبَيْعِ لَتَسْفَهَنَ الَّذِينَ الَّذِينَ يَفْعَلُونَ ذَلِكَ سَافِهِينَ ﴾

الآيات السابقة الذكر : ((إني كاتبٌ أهلي على تسع أواقٍ في كلِّ عامٍ أوقيةً)) . فهي

قد كاتب أهلها بأن تشتري نفسها منهم بتسع أواق ، تدفع لهم في

كل عام أوقية ، فهنا الثمن مقسط بأجزاء معلومة ، فهذا دليل على

جواز تقسيط الثمن .

بقي الأمر الثاني وهو : الزيادة . وهنا إشكال كبير ، وهو أن الثمن

سيزيد في الآجل أكثر من السعر الحاضر ، وهذا الأمر أيضاً نقول :

هو جائز ؛ جوزه الشريعة ، وقد دل على جوازه عدة أدلة :

الدليل الأول : ما جاء في مسند الإمام أحمد ، وسنن أبي داود عن

عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما ((أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى

اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَمَرَهُ أَنْ يُجَهَّزَ جَيْشًا فَتَفِدَتْ الْإِبِلُ قَامَرَهُ أَنْ يَأْخُذَ فِي

قِلَاصِ الصَّدَقَةِ فَكَانَ يَأْخُذُ الْبَعِيرَ بِالْبَعِيرَيْنِ إِلَىٰ إِبِلِ الصَّدَقَةِ)) .

وجه الدلالة من هذا الحديث : أن الثمن الحال للبعير عادة أن

البعير الواحد ببعير واحد ، لكن لما أجل الثمن ، ولم يسدد إلا فيما

بعد - في الأجل - أصبح يأخذ البعير الواحد ويسدد ثمنه بعد فترة بعيرين ، أو ثلاثة ، فدل هذا الحديث على جواز الزيادة في الثمن لوجود الأجل .

الدليل الثاني : الإجماع . فقد حكى غير واحد إجماع أهل العلم على جواز الزيادة في الثمن الآجل عن الثمن الحاضر .
الدليل الثالث : هو القياس على السلم . فإن السلم ثابت في الصحيحين ، والسلم حقيقته هو عكس البيع الآجل ، ففي السلم الثمن معجل ، بينما المثلث مؤجل .

وبينما في البيع الآجل - ومنه بيع التقسيط - المثلث حاضر ، والثمن مؤجل . المشتري في السلم يرتفق بتقديم الثمن بأن يأخذ من المثلث أكثر مما لو أخذه حاضرًا ، وفي العادة أن المسلم الذي يدخل في عقد السلم بدلًا من أن يأخذ لو اشترى مثلًا ثمانين صاعًا ، إذا أجلها سيأخذ أكثر . سيدفع مثلًا ألف ريال لو أخذها نقدًا لأخذها ثمانين صاعًا ، لكنه سيؤجلها ، وسيأخذها بعد سنتين ، هو مقابل هذا التأجيل سيأخذ أكثر من ذلك ، وهذا هو المعهود في السلم ، فذلك في بيع التقسيط يزيد الثمن لأنه هو المؤجل ، ففي السلم زاد المثلث لأنه المؤجل ، فذلك في بيع التقسيط يجوز أن يزيد الثمن ؛ لأنه هو المؤجل . وهذا هو القياس الصحيح .

وعلى هذا عامة أهل العلم أنه يجوز زيادة الثمن المؤجل ، ولكن خالف في هذه المسألة من المتأخرين الشيخ ناصر الدين الألباني - رحمه الله عليه - فهو يرى حرمة بيع التقسيط إذا زاد فيه الثمن المؤجل عن الزمن الحاضر ، وحرّم الزيادة مقابل التأجيل ، ووافقه على ذلك الشيخ عبد الرحمن عبد الخالق - حفظه الله تعالى - وله كتاب مؤلف حول هذه المسألة ، واستدلوا على ذلك بدليلين : قالوا: إن البائع إذا وضع سعرين للسلعة ، وقال : هذه السلعة نقدًا بثمانين ، ونسيئة بمائة .

يقول: أن هذا من البيعتين في بيعة ن وقد جاء في المسند والسنن عن أبي هريرة ، وابن مسعود ، وغيرهما ، أن الرسول ﷺ ((**تَهَى** **عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ**)) .

وقالوا : والبيعتان في بيعة أن يقال هي بنقد كذا ، ونسيئة كذا . هذا دليلهم الأول .

قالوا : أن هذا في الحقيقة من الربا ؛ لأن الزيادة هنا لا يقابلها سلعة ، ولا منفعة ، وإنما الذي يقابلها هو الآجل ، والآجل لا قيمة له ، فتكون هذه الزيادة من الربا . هذا دليلهم الثاني .

والجواب عن هاذين الدليلين اللذين ذكرهما المانعون ، أن نقول :

أولاً : أما قولهم أن هذا من البيعتين في بيعة فهذا غير مُسَلَّم ؛ فإن نهيه   عن بيعتين في بيعة اختلف أهل العلم في تأويله ، وفي معناه :

فبعضهم - كالشافعي ، وأحمد - فسره بأن يجمع بين عقدين في عقد .

وبعضهم - كشيخ الإسلام ابن تيمية ، وابن القيم - فسروه بالحيل الربوية ، ومنه بيع العينة .

وبعضهم قال : هو أن يبيع سلعة نقدًا بكذا ن ونسيئةً بكذا ، ولكن مرادهم بذلك أن يتفرق العاقدان بدون يَتِّ بِأحد السعرين فيكون من عقود الغرر ، أما إذا كان هناك بت بأحد السعرين فليس هذا من البيعتين في بيعة ، وإنما هو بيعة واحدة . وعلى هذا يحمل كلام أهل العلم ، فإنهم لما قالوا هي أن يقول : هي نقدًا بكذا ، ونسيئةً بكذا أراد أن يتفرق العاقدان من دون أن يتحدد على أي السعرين اتفقا .

يقول الخطابي - رحمه الله - : حكى عن طاووس أنه قال : لا بأس أن يقول له هذا الثوب نقدًا بعشرة ، وإلى شهر بخمسة عشر ، فيذهب به إلى أحدهما ، قال الحكم وحمّاد : لا بأس به ما لم يتفرقا . وقال الأوزاعي : لا بأس به ، ولكن لا يفارقه حتى يباتا بأحد الثمنين .

فعلي هذا فإذا كان هناك بت بأحد الثمنين فليس هذا من البيعتين في بيعة ، وعلى ذلك نقول : في بيع التقسيط لا بد أن يتفق البائع ن والمشتري على أيٍّ من الثمنين ، ويقول إما أن تشتريه بنقد ، أو تشتريه بالتقسيط ، فأختر أيهما ، فلا بد من أن يتفقا قبل التفرق . والحجة الثانية التي ذكرها الشيخ ناصر الألباني ، وغيره ممن يرى أن هذا تمويل ربوي ، وأن لا فرق بينه وبين الربا ، لأن الزيادة فيه مقابل الأجل .

نقول : في الحقيقة أن هذا القول غير دقيق ، فإن الزيادة هنا تعتبر من الربح الحلال ، بل إن الله تعالى رَدَّ شبهة نظيرة لهذه

الشبهة ذكرها المشركون ، لما حرم النبي ﷺ الربا ، وأباح البيع الآجل التي تكون فيه زيادة فاعترضت كفار قريش وقالوا : **إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا** إذا كان الربا فيه زيادة فالبيع الآجل فيه كذلك زيادة ، فلماذا حُرِّمَ هذا ، وَأَبِيحَ هذا ؟ فرد الله تعالى عليهم في قوله : **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** [البقرة: 275].

إِذَا ما الفرق بين البيع الآجل ، والتمويل الربوي ؟
نقول : الفرق بينهما أن في التمويل الربوي المقرض يعطي نقودًا ، ويسترد نقود . فالتمويل في الحقيقة تمويل نقدي ، ولهذا قال أهل العلم " **إن النقود لا تولد النقود** " فأى زيادة يأخذها على النقود المقترضة فهي من الربا ؛ لأن التمويل هنا نقدي ، بينما في الربح الحلال ، في البيع الآجل التمويل فيه ليس نقديًا ، وإنما تمويل سلعي ، فهو يبيع سلعة ويكسب في ثمنها الآجل ، ففيه تمويل سلعي ، ولذلك النقود التي كانت عند البائع تحولت إلى سلعة ، ثم هذه السلعة حولها إلى نقد ، فالنقود تقلبت من نقد إلى سلعة ، ثم من سلعة إلى نقد ، وهذه هي التجارة المشروعة ، أن تتقلب النقود . فهو عنده ثمانين ألف ريال اشترى بها سيارة ، ثم باعها بالآجل بمائة ألف ريال . فالنقود تحولت إلى سيارة ، ثم من سيارة إلى نقد مرة أخرى فأصبح فيها تقلب للمال ، وتدويل له بين الناس . وهذا بخلاف المقرض الذي يقرض ثمانين ألف ، ويأخذ مائة ألف فهو - في الحقيقة - لم يبذل أي جهد ، ولم يُقَلَّبْ تلك النقود .

هذا هو الفرق بين البيع الآجل الحلال ، وبين التمويل الربوي . فالتمويل الربوي : يكون التمويل فيه نقديًا فقط ، بينما في التمويل المباح المشروع يكون تمويلًا سلعيًا . وعلى هذا فنقول : **إنَّ الأصل في بيع التقسيط هو الجواز ، لا بأس أن يقول البائع للمشتري نقدًا بثمانين ، وبالنسيئة بمائة ، بشرط أن يتفقا على أيٍّ من السعيرين قبل أن يفترقا .**

شروط بيع التقسيط .

يشترط لبيع التقسيط ثلاثة شروط :

الشرط الأول : أن يكون البائع مالكًا للسلعة ، فلا يجوز أن يبيع سلعة وهو لا يملكها . والأدلة على ذلك متعددة منها : ما جاء في المسند ، والسنن عن حكيم بن حزام ﷺ - وهذا الحديث أصل في بيع الآجل - قَالَ : « **أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ**

يَأْتِينِي الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي مِنَ الْبَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدِي أَبْتَاغُ لَهُ مِنَ السُّوقِ ثُمَّ أَبِيغُهُ - يعني : الآن حكيم بن حزام ﷺ يأتيه الرجل يطلب منه سلعة ، وهذه السلعة ليست عند حكيم ، فيأتي حكيم ﷺ ، وبيع السلعة قبل أن يملكها إلى ذلك الرجل ، ويقول للرجل تأتي مثلاً العصر ، أو تأتي غداً لتستلمها ، ثم يذهب حكيم ﷺ ليشتريها من السوق ، ويسلمها لذلك الرجل ، فسأل النبي ﷺ عن ذلك - **قَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ**)) . نهاه ﷺ أن يبيع ما ليس عنده أي ما ليس في ملكه .

وهذا الحديث أصل في بيع الإنسان ما لا يملك ، ومن الأدلة كذلك حديث عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما الذي رواه الخمسة أنه ﷺ قَالَ ((**لَا يَجِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانٍ فِي بَيْعٍ وَلَا رِبْحٌ مَا لَمْ يُضْمَنْ وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ**)) . إذا هذا هو الشرط الأول ، لكن تأتي القضية الآن إذا لم تكن السلعة مملوكة للبنك ، وهذا هو الغالب ، أن البنك لا يملك السلع ، قد يملك سلعة محدودة جداً ، ومن المعلوم أن الأنظمة المصرفية في عامة الدول تمنع البنوك من تملك السلع ، ولا يتاجر فيها ؛ حتى لا يضرب التجار ، فلا يدخل في السوق ويبدأ يتاجر في السيارات ، أو يتاجر مثلاً في البضائع من الأطعمة .. وغير ذلك ؛ لأن البنك عنده ميزة ليست عند غيره من المؤسسات ، وهي : أن أولاً عنده الأموال متكدسة لديه ، فلهذه الودائع ، وعنده ميزه أخرى أيضاً أنه يعلم أسرار التجار ، ويعرف أن التاجر الفلاني رصيده - مثلاً - ثمانين مليون ، وأنه - مثلاً - استخرج اعتماد مستندي سيستورد بضاعة بعد شهر من الصين . فهو يعرف الأسرار ، ويستطيع من خلال معرفته للأسرار أن يستفيد من هذه الأسرار لصالحه فيما لو دخل في التجارات ، فلذلك الأنظمة كلها تمنع البنوك من تملك السلع أو المتاجرة فيها ، ولكن البلدان الإسلامية لأن التمويل فيها لا يكون تمويلاً نقدياً في المصارف الإسلامية ، وإنما يكون تمويلاً سلعياً ، لا بد من بيع السلع حتى يربح فيها البنك ، سمحت أغلب الأنظمة في البلاد الإسلامية للبنوك في أن تملك السلع لأجل التمويل فقط ، ما يملكها لصالحه ، أو يتاجر بها بل لأجل أن يبيعها على العملاء ، أو على الشركات ، ونحو ذلك لقصد التمويل .

لكن البنوك عادة ما تمتلك سلعةً كثيرة ، وما عندهم مستودعات كبيرة تمتلك كل أنواع السيارات التي من المحتمل أن يطلبها العملاء ، وإنما تمتلك أنواع محدودة من السيارات ، فلذلك في الغالب يأتي العميل إلى البنك فيطلب من البنك فيقول : اشترى سلعة - تلك السيارة - وأنا سأشتريها منك مرابحة بالأجل . لاحظ : البنك الآن عند طلب العميل لها هو لا يملك تلك السلعة . وهذه لها اسم خاص الآن في البنوك تسمى " بيع المرابحة للأمر بالشراء " ، والتعبير الأدق أن يقال : " بيع المرابحة للواعد بالشراء " .

فتسمى مرابحة لأن البنك سيبيع عليه السلعة مرابحة ، فيشتريها مثلاً بثمانين ، ثم يبيعه بمائة مثلاً ، للواعد أو الأمر بالشراء - العميل - الذي وعد البنك بأنه إذا تملك البنك تلك السلعة فإنه سيشتريها منه مرابحة ، فالمرابحة الآن المصرفية هذه هي في الحقيقة فيها شبه من وجه دون وجه بالمرابحة التي تحدث عنها فقهاؤنا المتقدمون .

فإن الفقهاء المتقدمين يقسمون البيوع إلى نوعين :

1 - بيع مساومة .
2 - بيع أمانة .

بيع المساومة : أن يبيع البائع السلعة دون النظر إلى سعرها الأول الذي اشتراها به .

فمثلاً : أنا عندي سلعة سأبيعها ، سيارة وأريد أن أبيعها ، فأقول : هذه السيارة قيمتها مائة ألف . ناسبك هذا السعر خذها ، وإلا فدعها ، هذا يسمى بيع مساومة .

بيع الأمانة : هو البيع الذي يذكر فيه البائع السعر الذي اشتراها به ، والذي تكلفه لحصوله لتلك السلعة . **وهو على ثلاثة أنواع :**
النوع الأول : " **بيع المرابحة** " بأن يبيع السلعة بسعرها الأول ، وبيع معلوم كأن أقول هذه السيارة اشتريتها بثمانين ألف ، وسأبيعها بتسعين ألف ، وهذا يسمى بيع مرابحة ، أو أقول اشتريتها بثمانين ألف وسأبيعها بربح خمسة بالمائة . هذا أيضاً يسمى بيع مرابحة .

النوع الثاني : " **بيع الوضعية** " بأن يبيع السلعة بسعرها الأول ، وخسارة معلومة . كأن يقول مثلاً هذه السيارة اشتريتها بثمانين ألف ، وسأبيعها بخمس وسبعين ألفاً . لأنه ما أحد يبغى هذه السيارة فسأبيعها بهذا السعر .

النوع الثالث : " بيع التولية " بأن يبيع السلعة بسعرها الأول . يقول اشتريتها بثمانين ، وسأبيعها ثمانين . وبيع الأمانة يقول عنها أهل العلم : أنها أخطر من بيع المساومة ؛ لأن البائع لابد أن يكون دقيقًا ، وصادقًا ، وأمينًا في ذكره للسعر .

ما يجوز أن يقول اشتريت هذه السيارة بثمانين ، وهو في الحقيقة اشترها بسبعين . لابد أن يحدد ويُفَصِّل ما هي الأشياء التي دخلت في حسبه لتكاليف السلعة التي اشترها ، ولذلك كثير من أهل العلم ، كالإمام أحمد يكره بيع الأمانة ؛ لأنه صعب على الإنسان أن يتحرى الدقة . هل ستحسب السعر فقط ؟ أم تضم إليه أجره النقل ، وأجرة العمال الذين يحفظون السلع ، هل تدخل فيه أجره الموظفين ، الرسوم ، الضرائب ؟ إلى غير ذلك .

هناك بعض الأشياء لو أردت أن تُفَصِّل مع العميل ربما الميشتري ما يقبل بهذا السعر ، فلذلك كثير من أهل العلم يقولون : **الأولى أن يُبَاعَ بِبِعِّ مَسَاوَمَةٍ** .

لا تدخل البيع الأول حتى لا تكون كاذبًا في بيعك ، وعمومًا بيع المراهبة المصرفية " بيع المراهبة للأمر بالشراء " البنك يشترى السلعة بسعر ثم يبيعها على العميل - الواعد - بسعر أعلى .

هي في الحقيقة المراهبة المصرفية كما قلنا تتألف من مرحلتين :

المرحلة الأولى : مرحلة **المرحلة الثانية :** مرحلة البيع

الوعد .

المرحلة الأولى : أن يأتي العميل إلى البنك ، ويقول : اشترى تلك السلعة ن وأنا أعدك أن اشترىها منك بربح معلوم على أن يكون السداد بالآجل . وهذه " مرحلة الوعد " ثم تستمر هذه المرحلة ، فالبنك سيشتري تلك السلعة ، ويتملكها ثم يأتي إلى العميل ويقول : اشترى تلك السلعة بثمانين ، وسأبيعها عليك الآن بالآجل بمائة . وهنا بدأ في المرحلة الثانية ، وهي " مرحلة البيع " .

إذًا المراهبة المصرفية مركبة من أمرين - مرحلتين - مرحلة الوعد ، ومرحلة البيع .

هل بيع المراهبة للواعد بالشراء السائد الآن في البنوك الإسلامية .. هل هو عقد مستحدث أم قديم ؟

- نقول : إنه قديم . وقد أشار إليه عدد من الفقهاء ، ومن أول من أشار إليه فيما أعلم الإمام الشافعي ، وكذلك محمد بن الحسن ،

وابن القيم . ثلاثة من ثلاثة مذاهب الشافعي من الشافعية ، ومحمد بن الحسين من الأحناف ، وابن القيم من الحنابلة .

قَالَ الشَّافِعِيُّ - رحمه الله - :

((وَإِذَا أَرَى الرَّجُلُ الرَّجُلَ السَّلْعَةَ فَقَالَ اشْتَرِ هَذِهِ وَأُزِيحْكِ فِيهَا كَذَا فَاشْتَرَاهَا الرَّجُلُ فَالشَّرَاءُ جَائِزٌ وَالَّذِي قَالَ أُزِيحْكِ - ونحن سميناه هنا الواعد بالشراء ، العميل - فِيهَا بِالْخِيَارِ إِنْ شَاءَ أَحَدٌ فِيهَا بَيْعًا ، وَإِنْ شَاءَ تَرَكَهُ ... وَسَوَاءٌ فِي هَذَا مَا وَصَفْتُ إِنْ كَانَ قَالَ أَتْبَاعُهُ وَأَشْتَرِيهِ مِنْكَ بِتَقْدِيرٍ أَوْ دَيْنٍ)) .

يعني : سواءً كان الواعد سيشتره نقدًا أو سيشتره بالأجل . يجوز البيع الأول ، ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن حدداه جاز . قَالَ : وَإِنْ تَبَايَعَا بِهِ عَلَى أَنْ الزَّمَا أَنْفَسَهُمَا الْأَمْرَ الْأَوَّلَ فَهُوَ [مُحَرَّمٌ] ⁽¹⁾ مِنْ قَبْلِ تَبَايَعِيْن : أَحَدُهُمَا : أَنَّهُ تَبَايَعَاهُ قَبْلَ أَنْ يَمْلِكَهُ الْبَائِعُ . وَالثَّانِي أَنَّهُ عَلَى مُخَاطَرَةٍ أَنَّكَ إِنْ اشْتَرَيْتَهُ عَلَى كَذَا أُزِيحْكِ فِيهِ كَذَا)) (أ.هـ).

الشاهد الآن: أن هذه المعاملة ليست مستحدثة وإنما أشار إليها الفقهاء المتقدمون.

الحكم الشرعي لهذه المعاملة :

ما حكم بيع المرابحة للأمر بالشراء؟

- الحقيقة بيع المرابحة للأمر بالشراء هي تقريبًا عصب عمل البنوك الإسلامية الآن، فما الحكم الشرعي لها، ما الحكم في أن يأتي الواعد، ويطلب من البنك أن يشتري سلعة على أن يشتريها منه الواعد بثمن أعلى مؤجل، وهذا الوعد الذي بينهما غير ملزم، بمعنى أن للعميل الخيار في التراجع، كما أن للبنك الخيار في عدم تنفيذ ما اتفقا عليه، ما حكم هذه المعاملة؟

اختلف العلماء المعاصرون فيها على قولين :

القول الأول: ذهب فقهاء المالكية ومن المتأخرين الشيخ محمد

العثيمين - رحمه الله - ذهبوا إلى تحريم هذه المعاملة بيع المرابحة للأمر بالشراء، حتى وإن كان الوعد الذي بين العميل والبنك غير ملزم .

قالوا: إن هذه المعاملة محرمة، واستدلوا على ذلك بأن هذه المعاملة ما هي إلا حيلة على الربا، قالوا: ما هي إلا حيلة على

(1) هكذا قال الشيخ ، وفي الأصل ((مَفْسُوحٌ)) والنص من الأم للشافعي (3 / 39) .

الربا، فالبنك لم يشتري السلعة إلا لأجل أن يبيعها على العميل، فهو يشتريها بثمن ثم يبيعها بثمن أعلى فيكون قد أقرض العميل مبلغًا من المال، وطالبه بسداد مبلغ أكثر، والسلعة إنما أوتي بها ماذا؟ حيلة، وإنما الغرض من ذلك أن يقرضه ثمانين ألف على أن يردها ماذا؟ مائة ألف، فقالوا: هذه حيلة ربوية، ولهذا ذكر هذه المسألة أو هذه الصورة فقهاء المالكية ذكروها من صور بيع العينة، فجعلوها من العينة.

والقول الثاني في المسألة: وهو ما ذهب إليه الجمهور الأحناف والشافعية والحنابلة، وقد أشرنا إلى من قال منهم بذلك كـ " محمد بن الحسن ، والشافعي ، وابن القيم " وذهب عامة العلماء المعاصرين كذلك إلى جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث الأصل، إلى أن هذا العقد جائز، وبهذا صدر قرار عدد من المجامع الفقهية كمجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، ومجمع الفقه الإسلامي التابع للمنظمة، وكل الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية على هذا القول، أن بيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث الأصل جائز، أنه جائز، واستدلوا على ذلك بأن الأصل في المعاملات - أول قاعدة أخذناها الأصل في البيوع والمعاملات هو الصحة والجواز- ولا دليل على المنع .

فقالوا: تبقى هذه المعاملة على الأصل لقول الله تعالى: **﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾** [البقرة: 275] وهذا نوع من البيع لا يترتب عليه أي محذور شرعي، قالوا: وأما ما ذكره أصحاب القول الأول الذين يقولون إن هذا حيلة .

قالوا: إن هذا ليس بحيلة وغير مُسَلَّم ذلك ؛ لأن البنك يملك السلعة حقيقة، وتنفي حيازته وفي قبضته، فهنا العقد حقيقي وليس سوريًا، وليس حيلة، ولهذا لو تلفت السلعة قبل أن يبيعها البنك على العميل فإنها تتلف على البنك؛ فهو قد تملكها حقيقة، وكما أن البنك له أن ينتفع بالسلعة بسائر أوجه الانتفاع فيستغلها أو يستثمرها إن كانت تُستغل أو تُستثمر له كذلك أن يبيعها، وكونه اشتراها لأجل أن يبيعها هذا لا يجعل العقد سوريًا ولا محرّمًا، والدليل على ذلك أن شراء سلعة لأجل التمويل لأجل التوسط فقط أنه لا يجعل العقد محرّمًا دليلاً ما جاء في الصحيحين من حديث أبي سعيد الخدري وأبو هريرة رضي الله عنهما أن النبي ﷺ استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب -تمر جيد- فقال له عليه

الصلاة والسلام: فقال له عليه الصلاة والسلام: « أَكُلُّ تَمْرٍ حَيْبَرٍ هَكَذَا؟ قَالَ: لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي لَتَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ » فقال ﷺ: « ذَلِكَ أَوْهٌ أَوْهٌ عَيْنُ الرَّبَا عَيْنُ الرَّبَا ».

ما نوع الربا الذي وقع فيه الصحابي؟ ربا ماذا؟

الآن أبدل تمر صاع تمر جيد بصاعين تمر رديء، هذا ربا ماذا؟
الفضل، ربا الفضل، هل هو من أنواع ربا الديون ولا ربا البيوع؟ من أنواع ربا البيوع، فقال له النبي ﷺ: « أَوْهٌ أَوْهٌ عَيْنُ الرَّبَا عَيْنُ الرَّبَا »
ثم أرشده النبي ﷺ فقال: « يَعْ الْجَمْعَ بِالْدَّرَاهِمِ ثُمَّ ابْتَعْ - يعني: اشتر - بِالْدَّرَاهِمِ حَنْبِيًّا » يعني التمر الجيد الذي عندك بعه واحصل على دراهم ثم بهذه الدراهم اشتر ماذا؟ التمر الرديء الذي عندك بعه واحصل على الدراهم ثم اشتر به تمرًا حنبيًّا يعني تمرًا جيدًا، الآن هذا الصحابي عندما يحصل على الدراهم، هل هو يريد الدراهم لذاتها؟ هو ما قصد الدراهم، وإنما أتى بالدراهم للتوسط في المعاملة، حتى يجعلها وسيطة لإباحة المعاملة، فيأخذ الدراهم ثم يشتري بتلك الدراهم ماذا؟ تمرًا، كذلك البنك هو بدلًا من أن يقرض العميل ثمانين ألف ويأخذ مائة ألف ماذا يعمل؟ يحول الثمانين ألف مثل ما حوّل الصحابي التمر إلى دراهم البنك يحول الثمانين ألف إلى ماذا؟ سيارة إلى سلعة، ثم يبيع السلعة بدراهم بنقود، كما أرشد النبي ﷺ ذلك الصحابي، فتوسيط سلعة في العقد لا يجعل العقد محرّمًا، وهذا يدل بشرط أن يملك البنك السلعة تملكًا حقيقيًّا وأن تدخل في ضمانه، وأما قولهم: إن هذا من العينة فهذا غير مُسَلَّم أيضًا لأنه في العينة السلعة ترجع إلى البائع ماذا؟ الأول، العينة السلعة ترجع إلى البائع الأول، فيبيع سلعة بالأجل على شخص ثم الشخص المشتري نفسه يعيد تلك السلعة إلى البائع فيكون بينهما تواطأ على أن ترجع إلى البائع الأول، لكن هنا في بيع المرابحة للآمر بالشراء من شروط صحتها ألا ترجع السلعة إلى من؟ إلى البنك، العميل لابد أن يحتفظ بالسلعة ولا ترجع إلى البنك، وكذلك لا ترجع إلى الشخص الأول الذي باعها على البنك لئلا يكون من العينة.
إذن: نقول إن بيع المرابحة للآمر بالشراء من حيث الأصل جائز إذا كان الوعد الذي بين البنك والعميل غير ملزم، لكن تأتي المسألة الأهم البنوك الإسلامية الآن لم تكتف عند اكتشاف المرابحة للآمر بالشراء بل تعدته إلى أمر آخر، يعني كله حقيقة من الأشياء التي يؤسف لها في البنوك الإسلامية أنه أحيانًا تكون بعض الخطوات

تستجر خطوات أخرى، فستلاحظون عندما نتكلم إن شاء الله عن المراهجة للأمر بالشراء ونستوفي صورها ثم ندخل في التورق أن البنوك الإسلامية بدأت تأخذ بالمخارج أو بالتسهيلات رويدًا رويدًا يعني في قضيتنا هذه العقود وستتضح الصورة بعد أن تنتهي من التورق، فالشاهد الآن قلنا إن بيع المراهجة للأمر بالشراء بالصورة التي لا يكون فيها إلزام للعميل ولا للبنك جائزة، لكن الآن تأتي المسألة الأخرى: هل يجوز أن يكون الوعد السابق الذي بينهما أن يكون ملزمًا؟ هب يجوز للبنك أن يلزم العميل بتنفيذ وعده؟ هذا محل خلاف بين العلماء المعاصرين وهذه المسألة نقول: هل يجوز الإلزام بإتمام الوعد أم لا؟

هنا ثلاثة أقوال في المسألة نشير إليها بشكل موجز: بعض الهيئات الشرعية في البنوك، وبعض العلماء المعاصرين قالوا: بجواز الإلزام بالوعد، فقالوا: يجوز للبنك أن يلزم العميل بالوفاء بوعده، واستندوا إلى ذلك على عدد من الحجج لعل من أبرزها أولًا: قالوا: إن هذا -الإلزام بالوعد- يتوافق مع القول بلزوم الوعد في الشريعة، وهنا مسألة: الوعد شرعًا هل يجب الوفاء به أم لا؟ من وعد أخاه وعدًا أو قال شخص لآخر: أنا سأعطيك مثلًا ألف ريال، هل يلزمه الوفاء بوعده؟ يجب أو لا يجب؟

هل يجب الوفاء بالوعد أو لا؟ هل يجب الإلزام به يعني الإلزام بالوفاء بالوعد أم لا بمعنى أن الموعد الآن هل له أن يذهب إلى المحكمة ويطالب الواعد بأن يفي بوعده، هل يجب الوفاء به ديانةً وقضاءً، أم يجب الوفاء به ديانةً دون قضاءً، أم لا يجب الوفاء به لا ديانةً ولا قضاءً؟

هذا محل خلاف لدى الفقهاء المتقدمين، في المسألة أربع أقوال في مسألة الوفاء بالوعد، هذه مسألة جانبية يعني فقط للفائدة، هل يجوز الإلزام بالوعد أم لا؟

القول الأول: أنه يجب الوفاء بالوعد وأن للموعد أن يلزم الواعد بالوفاء بوعده، وممن ذهب إلى هذا القول: عمر بن عبد العزيز، وابن شبرمة، والحسن البصري، وابنُ الشَّاطِ الْمَالِكِيَّة، وشيخ الإسلام ابن تيمية من الحنابلة، وهو ظاهر صنيع البخاري في صحيحه، واستدل أصحاب هذا القول بعموم النصوص التي تحض وتلزم بالوفاء بالوعد كقول الله تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ**

تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبِيرٌ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ [الصف 2، 3].

وكتناء الله تعالى على أنبيائه الذين يوفون بوعدهم كقوله سبحانه: **وَإِبْرَاهِيمَ الَّذِي وَفَّى** [النجم: 37] وقوله سبحانه عن إسماعيل: **وَإِذْ كُرِّ فِي الْكِتَابِ إِسْمَاعِيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ** [مريم: 54] أيضًا استدلوا بعدد من النصوص في السنة كما جاء في الحديث الذي في الصحيحين عن أبي هريرة **« قَالَ آيَةُ الْمُتَأَفِّقِ ثَلَاثٌ إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ »** . وأيضًا جاء في السنن وإن كان الحديث فيه ضعف، ضعفه عدد من المحققين من أهل العلم، عن ابن عباس رضي الله عنهما أن النبي **« قَالَ: « لَا ثَمَارَ أَحَاكَ وَلَا ثَمَارِحُهُ وَلَا تَعِدُّهُ مَوْعِدَةً فَتُخْلِفُهُ »** وأيضًا جاء عن **عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَامِرٍ أَنَّهُ قَالَ « دَعَانِي أُمِّي يَوْمًا وَرَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَاعِدٌ فِي بَيْتِنَا فَقَالَتْ هَا تَعَالَ أُعْطِيكَ فَقَالَ لَهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَمَا أَرَدْتِ أَنْ تُعْطِيَهُ قَالَتْ أُعْطِيهِ تَمْرًا فَقَالَ لَهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَمَا إِنَّكَ لَوْ لَمْ تُعْطِيهِ شَيْئًا كُتِبَتْ عَلَيْكَ كِذْبَةٌ »** . والحديث وإن كان في إسناده ضعف إلا أنه قابل للاحتجاج، لكن عمومًا هذه النصوص أخذوا بها في الإلزام بالوعد؛ لأنهم قالوا: من وعد أخاه فيلزمه أن يفي بوعده.

القول الثاني في المسألة: وهو قول جماهير أهل العلم من الأحناف والشافعية والحنابلة قالوا:

إن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب، ولا يلزم به قضاء، وهذا ما عليه الجماهير، واستدلوا على ذلك قالوا: لأن الوعد في أصله تبرع وعقود التبرعات أصلًا لا تلزم إلا بالقبض، فكذلك الوعد لا يلزم إلا بالقبض، فلا يصح الإلزام به قضاءً.

والقول الثالث في المسألة: وهو تفصيل للمالكية:

قالوا: إن الموعد إذا دخل بسبب الوعد في شيء يعني في ورطة مثلًا، فهنا يجب على الواعد أن يفي بوعده، ويلزم به قضاء كما لو قال له مثلًا: اهدم دارك وسأعطيك مالًا تبني به بيتك، فجاء الموعد وهدم الدار، ثم قال الواعد: أنا بدا لي أمر آخر في الحقيقة كنت سأعطيك لكن وجدت ما هو أحوج منك، أو أنني مثلًا صرفت الأمر عنك، فهم قالوا في مثل هذه الحال: يجب الوفاء بالوعد ويلزم به قضاء، ومثله لو قال مثلًا: إنكح امرأة وأنا أتحمّل المهر، فجاء وعقد على امرأة واتصل به قال: أرسل الحساب كذا وكذا في شركة

الراجحي، حول المبلغ المهر، قال: لا، أنا الحقيقة كنت وعدتك لكن الوعد على رأي الجمهور لا يلزم الوفاء به، فالمالكية قالوا: لا، إذا دخل الموعود بسبب الوعد في ورطة أو في شيء فيلزم الوفاء به، أما إذا لم يدخل به في شيء فلا يلزم الوفاء به.

والقول الرابع في المسألة: هو قول لبعض الشافعية وقول الشنقيطي صاحب أضواء البيان رحمه الله تعالى قالوا:

الوعد يجب الوفاء به ديانةً لا قضاءً، يعني يجب على الواعد أن يفي بوعد ديانةً بينه وبين الله تعالى، لكن لا يلزم به قضاءً، لماذا؟ قالوا: أما وجوبه ديانةً فللأدلة الواردة في وجوب الوفاء بالوعد، وأما عدم الإلزام به قضاءً فلأن الوعد أصلاً من التبرع، فيه تبرع، وعقود التبرعات لا تلزم من حيث الأصل، فإذا كانت عقود التبرعات لا تلزم فكيف نلزمه بالوعد، ولعل هذا هو الأقرب والله أعلم، أن الوعد يجب الوفاء به ديانةً لا قضاءً.

نرجع إلى المسألة التي عندنا الآن: الذين قالوا إنه يجب الوفاء يجب على العميل أن يفي بوعد قالوا، بنوا على ذلك قالوا: نحن نأخذ بقول من يقول، قول من؟

القول الأول: الذين يقولون: إنه يجب الوفاء بالوعد أو الإلزام به ديانةً وقضاءً، قالوا: نحن نأخذ بقول ابن شبرمة، وقول الحسن البصري، وقول عمر بن عبد العزيز، وقول شيخ الإسلام ابن تيمية، وقول ابن الشاطب، وغيرهم فنطبق قولهم هذا على عقد المراهبة للأمر بالشراء، ونقول للعميل: بما أنك وعدت البنك فيلزمك الوفاء بالوعد، قالوا: وأيضاً يتأيد قولنا هذا بما ذهب إليه المالكية في تفصيلهم؛ لما قالوا: إن الموعود إذا دخل في سبب فإنه يلزم الواعد أن يفي بوعد، يقولون: البنك الآن قد اشترى سلعة لصالح العميل، فدخل في شيء بسبب الوعد هنا، فقالوا: على كلا الأمرين على قول المالكية وعلى قول الجمهور هذه أقوال تؤيدنا فيما ذهبنا إليه من جواز الإلزام بالوعد.

بناءً على هذا قالوا: إن للبنك أن يلزم العميل بالوفاء بوعد.

نرد عليهم في ذلك فنقول: إن الفقهاء الذين تحدثوا عن مسألة الإلزام بالوعد وقالوا بوجوبه إنما تحدثوا عنه في عقود ماذا؟ التبرعات، وليس في عقود المعاوضات أما هنا بيع المراهبة للأمر بالشراء فهو عقد معاوضة يترتب على الإلزام بالوعد محذور شرعي سنيته فيما بعد وعلى ذلك فلا يصح الاستدلال بقول من

يرى الإلزام بالوعد في هذه المسألة لأن الفقهاء الذين تحدّثوا عن الإلزام بالوعد إنما يتحدثون على الإلزام بالوعد الذي هو نوع من الإرفاق والتبرع، أما الوعد الذي يكون في عقد معاوضة فلم يؤثر عن أحد منهم أنه قال بجواز الإلزام به، وعلى هذا فالقول الثاني في المسألة في مسألة الإلزام بالوعد في المراهبة للأمر بالشراء هو ما ذهب إليه عدد من الهيئات الشرعية وبعض الفقهاء المعاصرين، فقالوا: بأن الإلزام بالوعد لا يجوز، لا يجوز للبنك ولا للعميل أن يلزم أحدهما الآخر بالوعد السابق، واستندوا على ذلك في عدد من الأدلة منها أولاً:

أنه إذا كان الوعد السابق ملزماً فهذا يجعل الوعد في منزلة ماذا؟ كأنه عقد، كأن البنك باع السلعة قبل أن يملكها؛ لأن الوعد كما بينا الوعد يكون قبل تملك البنك للسلعة، فإذا اعتبرنا الوعد ملزماً فهو بمنزلة العقد، كأنه باعه السلعة قبل أن يملكها، فهو باع ما لا يملك. **فيه محذور آخر:** أن العميل إذا عدل عن شراء السلعة، وألزمه البنك بشرائها فإن العميل سيدخل في العقد برضا أو بغير رضا؟ بغير رضا ومن الشروط المتفق عليها في العقود هو أول شرط من شروط صحة العقد الشروط الستة هو:

الرضا، فهنا اختل شرط من أساس شروط العقد. أيضاً قالوا: إن هذا الآن الشارع قد أثبت للعاقدين خيار المجلس، والآن إذا أراد البنك أن يبيع هذه السلعة للعميل فللعميل خيار المجلس؛ من حقه أن يفسخ تلك السلعة فبأي حق يفسد أو يبطل البنك هذا الخيار.

وهناك قول ثالث في المسألة في مسألة الإلزام بالوعد: وهو ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي وبعض الفقهاء المعاصرين أن الإلزام بالوعد يجوز إذا كان من طرف واحد، أما إذا كان من الطرفين كلاهما مواعدة بين الطرفين فإنها لا تحسب، لكن هذه التفرقة في الحقيقة لا دليل عليها، وإنما هم استندوا إلى قول عند المالكية في التفرقة ما بين العدة والمواعدة.

الذي يترجح من هذه الأقوال الثلاثة أنه لا يصح الإلزام بالوعد، لا يجوز لا للبنك ولا للعميل أن يلزم أحدهما الآخر بالوفاء بالوعد السابق الذي كان بينهما، وعلى ذلك فلا يجوز للبنك أن يأخذ من العميل عربون في البداية، أحياناً بعض البنوك الإسلامية كما تعرفون يعني هذه المسألة ذكرنا فيها الأقوال الثلاثة لماذا؟ حتى تعرفوا واقع

البنوك الإسلامية، فالبنوك الإسلامية حتى في السعودية عندنا بعض البنوك تأخذ بالقول الأول فترى الإلزام بالوعد، وينصون في الوعد أنه إذا نكل العميل عن وعده فمن حق البنك أن يفرض عليه غرامة أو يفرض عليه شرطاً جزائياً، أو أن يلزمه بذلك الوعد، أخذوا بالقول الأول الذي قال بجواز الإلزام بالوعد، من البنوك الإسلامية من يقول يلتزم البنك فقط، ولا يُلزم العميل، أو يقول يلتزم العميل فقط ولا يُلزم البنك، فهم جَوَّزُوا قالوا: يجوز الإلزام من طرف واحد دون الطرفين، وقلة مع الأسف من البنوك الإسلامية من يقول: إن الوعد السابق ليس بملزم، وعلى ذلك نقول: على الصحيح أنه لا يجوز للبنك أن يلزم العميل، ولا أن يفرض عليه شرطاً جزائياً ولا يأخذ عليه عربوناً ابتداءً، فبعض البنوك عند تسجيل الوعد يقول: تدفع عربون مقدم ألف ريال حتى نتأكد إذا لم تفِ بوعدك فإننا نأخذ هذا العربون، هذا لا يصح، لا الشرط الجزائي ولا الغرامة ولا العربون لأنه يجعل الوعد ملزماً، والصحيح أن الوعد ليس بملزم ولا يجوز أن يلزم به حتى لا يدخل في المحذور الشرعي.

إدًا: هذا ما يتعلق بالشرط الأول من شروط بيع التقسيط، ما هو الشرط الأول؟ استطردهنا فيه هو أن يكون البائع مالِكًا للسلعة، وقلنا: أن الغالب في البنوك الإسلامية أن البنك لا يملك السلعة وإنما يأتي العميل ويطلب منه أن يشتري تلك السلعة فهنا تسمى المعاملة هنا بيع المراجعة للواعد بالشراء، ما حكم بيع المراجعة بالوعد بالشراء؟

من حيث الأصل جائزة، لكن لا يجوز أن يكون الوعد الابتدائي هذا أن يكون ملزماً على الصحيح من أقوال العلماء.

نتقل إلى الشرط الثاني من شروط بيع التقسيط: أن يكون البائع قابضاً للسلعة، والقبض أمر زائد عن التملك، فلا بد أن يملك السلعة يملك البنك السلعة ويقبضها قبل أن يبيعها على العميل، فهنا أمر زائد وهو القبض، ودليل ذلك قوله عليه الصلاة والسلام لحكيم بن حزام « **يَا ابْنَ أَخِي فَإِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعًا** - يعني اشتريت شيئاً - **فلا تبعه حتى تقبضه** » وجاء أيضاً من حديث ابن عمر في السنن - في سنن أبي داود - قال: « **ابْتَعْتُ رَيْتًا فِي السُّوقِ فَلَمَّا اسْتَوْجَبْتُهُ لِنَفْسِي لَقِينِي رَجُلٌ فَأَعْطَانِي بِهِ رِبْحًا حَسَنًا فَأَرَدْتُ أَنْ أَضْرِبَ عَلَى يَدِهِ** - يعني حتى تتم الصفقة - **فَأَخَذَ رَجُلٌ مِنْ خَلْفِي بِذِرَاعِي** - أمسكه منها حتى لا يتم الصفقة - **فَأَلْتَفْتُ فَإِذَا رَيْدٌ بُنُ تَابِتٍ فَقَالَ لَا تَبِعْهُ حَيْثُ ابْتَعْتَهُ** - يعني

في المكان الذي بيعت فيه - **حَتَّى تَحْوِرَهُ إِلَى رَحْلِكَ فَإِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَهَى أَنْ تُبَاعَ السَّلْعُ حَيْثُ تُبْتَاعُ حَتَّى يَحْوِرَهَا التُّجَّارُ إِلَى رِحَالِهِمْ** »

إدًا لابد من القبض، ولهذا يقول أهل العلم، لاحظ القبض يعني القبض ليس مرادفًا للتملك وإنما هو زائد عن مجرد التملك. يقول أهل العلم: إن الفائدة من القبض فائدة القبض في أمرين في البيع:

الأمر الأول: أنه بالقبض ينتقل الضمان من البائع إلى المشتري فلو اشتريت سلعة سيارة، وإلى الآن لم تقبضها تملكها الآن لكنك لم تقبضها، تم الإيجاب والقبول ولم تقبضها، ثم أصاب هذه السيارة تلف برد من السماء مثلًا فتلفت من الذي يضمنها؟ البائع مع أنها مملوكة للمشتري، لكن لو أن المشتري قد قبضها سُجِلت باسمه مثلًا الاستمارة، أو بورقة تثبت تملكه لها، ثم تلفت فنقول: الضمان في هذه الحال على المشتري.

إدًا: دائمًا الفائدة الأولى للقبض هي الضمان، استثنى أهل العلم حالة واحدة وهي ما إذا مكن البائع المشتري من القبض فلم يقبض، ففي هذه الحال ينتقل الضمان بمجرد التمكين من القبض.

الفائدة الثانية للقبض: أنه بالقبض يجوز للمشتري أن يتصرف بالمبيع ببيع واحد، أما قبل أن يقبض فلا يجوز، فلو اشترى سلعة فلا يجوز أن يبيعها قبل أن يقبضها، قال أهل العلم: لعل الحكمة من ذلك أن البائع لم تنقطع عُقْبُهُ بالسلعة، لم تنقطع علاقته بها، فلربما لو باع المشتري السلعة وبيع فيها وهي في مكانها لربما ذلك يؤدي إلى النزاع والاختلاف وربما يحاول البائع أن يبطل البيعة الأولى حتى يكون ربح البيعة الثانية له، فمن هنا الشريعة تمنع وتسد كل ذريعة تؤدي إلى النزاع والاختلاف، فمن ذلك منع التصرف في المبيع قبل قبضه، ولربما سمعتم يعني مثلًا الذين باعوا الأسهم قبل أن تنزل في محافظتهم، بعض الناس يبيع السهم وهو إلى الآن لم يسجل باسمه، فيبيعه على شخص آخر قبل أن تنزل في سوق التداول في الأسهم، فهو باعه مثلًا كما حصل في البلاد، جاءتنا ما أقول عشرات الأسئلة ولا مئات الأسئلة يمكن آلاف الأسئلة من الاختلاف الذي حصل بين الناس في هذا الأمر، يبيعه مثلًا وهو لم يدخل في محفظته، باعه مثلًا بمائة ريال فلما بدأ التداول أصبحت قيمة السهم تبين أن قيمة السهم كم؟ حوالي سبعمائة أو ثمانمائة ريال فهذا

الشخص البائع لما رأى أن السعر مرتفع بهذه الدرجة قال للمشتري البيعة الأولى أنسى ، أعطيك اللي أعطتني إياه ، ترجعه في حسابك ، ما أبيع ، ببيع الأسهم لي ، فلذلك منع الشارع من التصرف في المبيع قبل قبضه في الحقيقة له حكمه الضابطة ، فلذلك نقول : في بيع التقسيط لابد أن يملك البنك السلعة قبل أن يبيعها ، لكن هنا ننظر إلى القبض ، القبض يختلف باختلاف السلع ، ولذلك أهل العلم قالوا: إن المرجع في تحديد القبض إلى ماذا؟ العرف ، وهو يختلف باختلاف السلع ، فقبض الأسهم كيف يتم قبض الأسهم؟ الآن البنوك تجري عملية المراهبة للأمر بالشراء وعمليات التقسيط بماذا؟
بالأسهم كما في برنامج (وطني) للتورق في الأسهم عند الراجحي؛ يعني يأتي العميل يقول للبنك اشترروا لي الأسهم الفلانية فيشترئها البنك نقدًا ثم يبيعها على العميل ماذا؟ بالأجل يبيعها على العميل بالأجل ، فالآن كيف يتحقق قبض البنك للأسهم قبل أن يبيعها؟ نقول: لا يتحقق قبض البنك للأسهم إلا بدخولها في محفظته أن تدخل في محفظته ، وكذلك العميل إذا أراد أن يبيعها لا يصح أن يبيعها حتى يقبضها ، وقبضها يكون بدخولها في المحفظة أن تدخل في محفظته.

قبض ما يُكال ويوزن:

كالحديد والأرز ونحو ذلك بكيله أو بوزنه مع تعيينه.

قبض البضائع البحرية:

أحيانًا يكون في بضاعة بحرية على السفينة على ظهر السفينة البنك يشترئها لصالح العميل ، يشترئها البنك ثم يبيعها على العميل مراهبة ، كيف يتحقق قبض البنك لتلك البضائع البحرية؟ هل لابد أن يدخلها في مستودعاته في الميناء؟
نقول: لا؛ يكون قبضها بقبض بوليصة الشحن أو الأوراق الثبوتية لتلك البضائع المشحونة.

قبض المعادن الدولية التي تباع في بورصة المعادن الدولية: يكون يتسلم شهادة الحياة .

قبض السيارات:

إذا كانت المراهبة أو بيع التقسيط للسيارات؛ العميل قال للبنك اشترروا تلك السيارة وأنا سأشترئها منكم بالتقسيط ، كيف يتحقق قبض البنك لتلك السيارة؟
نقول قبض السيارات يكون بواحد من أمور ثلاثة ، يكفي واحد من أمور ثلاثة:

الأمر الأول: أن ينقلها من مستودعات البائع، فلو أخذها البنك من مستودعات البائع فقد قبضها.

الأمر الثاني الذي يتحقق به القبض:

أن يتسلم البنك البطاقة الجمركية الأصلية وليست الصورة، لا بد أن تكون الأصلية، أن تكون في حيازة البنك، فإذا كانت في حيازته فله أن يبيع السيارة ولو لم ينقلها من مستودعات البائع.

الأمر الثالث: تسجيل ورقة رسمية كالاستمارة أو ورقة المبايعة تكون بتملك البنك للسيارة، لو سجلت ورقة رسمية تثبت أن البنك قد تملك هذه السيارة فهذا يكفي في تحقق القبض، هذا ما يتعلق بالشرط الثاني من شروط بيع بالتقسيط.

الشرط الثالث من شروط بيع التقسيط: ألا يزيد الدين بعد ثبوته في ذمة المشتري، فإذا باعه السلعة بمائة مؤجلة مثلاً في ثلاث سنوات لا يجوز أن يزيد الدين عن كم؟ عن مائة، لكن يجوز أن ينصف يجوز أن يخصم من الدين، لكن لا تجوز الزيادة لأن الزيادة في الدين بعد ثبوته من الربا الجلي ربا الديون الزيادة في الدين المؤجل وهي من مسائل زدني أنظرك.

لعلنا نقف عند هذه المسألة ونستكمل الحديث إن شاء الله عن بقية الخدمات الائتمانية في الدروس القادمة بمشيئة الله تعالى ونجيب عن ما يتيسر من الأسئلة.

عارض الأسئلة:

بسم الله الرحمن الرحيم.

والصلاة والسلام على رسول الله ﷺ أما بعد ..

غفر الله لشيخنا ولوالديه ولجميع المسلمين.

فضيلة الشيخ هذا سائل يقول: هل يدخل في الإلزام بالوعد شركات النقل مثل تذاكر السفر الجوية إذا لم يستطع المسافر أن يسافر أو ألغى سفره حيث تؤخذ منه نسبة مئوية على هذه التذكرة، هل هذا جائز أم حرام؟

الشيخ:

هذا جائز؛ لأن شركة الطيران عندما تلزم العميل مثلاً أو تأخذ رسوماً فهي عندما تصدر هذه التذكرة هي تمتلك المنفعة، وكذلك

وكالة السفر عندما تصدر هذه التذكرة هي قد استأجرت أو وكالة عن شركة الطيران في إصدار تلك التذكرة، البنك إنما منعناه من الإلزام لأنه لم يملك السلعة إلى الآن بينما شركة الطيران ووكالات السفر التي هي وكالة عن شركة الطيران لها أن تلزم المسافرين وتأخذ عليهم مثلاً تضع عليهم شروطاً جزائية أو غرامات عند عدم سفرهم، هذا لا محذور فيه ولا يعد من بيع ما لا يملك.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخ، فضيلة الشيخ هذا سائل يقول: ألا يكون من أدلة القائلين بالإلزام بالوعد هو وجود الضرر على البنك حيث قال النبي ﷺ « لا ضَرَرٌ وَلَا ضِرَارٌ » ؟

الشيخ:

أحسننت هذا من الحجج التي قائلها القائلون بالإلزام بالوعد قالوا: إن هنا إن الإلزام بالوعد فيه دفع للضرر على الطرفين على البنك وعلى العميل، فالبنك قد يشتري السلعة التي تكون نادرة، ولا يحتاجها إلا المتخصصون كما لو كان مثلاً معدات طبية ثم يعدل العميل عن شرائها فيتضرر البنك بذلك، وكذلك العميل قد يعني يتضرر بعدم وفاء البنك بوعدته فقالوا: لما لا يكون هذا، قالوا: إن الإلزام بالوعد في هذه الحال يحقق مصلحة شرعية وهي دفع الضرر الحاصل على الطرفين، فنقول جواباً على هذه الشبهة: إن وجود الضرر أو وجود المخاطرة هذا هو الأصل في التجارة والفرق هذا هو الفرق ما بين التجارة المشروعة والربا المحرم، فإنه في التجارة المشروعة التاجر يتعرض للمخاطرة بخلاف الربا أو القرض المحرم فإن المقرض يضمن أن يسترد رأس ماله ولا يتعرض لأي مخاطرة هذا أمر.

الأمر الثاني: نقول: لو فرض أن هاهنا ضرراً فنقول: إن الإلزام بالوعد لم يتعين السبيل الوحيد لدفع ذلك الضرر، فهناك بدائل أخرى الدفع الضرر، ومن أهم تلك الوسائل ما أشار إليه ابن القيم رحمه الله: من أن البائع له أن يشتري السلعة ويشترط الخيار، يشتري السلعة ويشترط الخيار، فالبنك مثلاً يشتري السلعة ويشترط على البائع الأول أن له الخيار مثلاً خمسة أيام، فإذا نكل العميل عن الشراء فإن البنك يعيد تلك السلعة إلى البائع الأول، وهذا المأخذ ذكره ابن القيم وذكره محمد بن حسن أيضاً، وهنا نقول: لم يتعين

الإلزام بالوعد سبيلًا أو طريقًا وحيثًا لدفع الضرر، فهناك بدائل أخرى مشروعة ولا يترتب عليها أي محذور شرعي.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخ، فضيلة الشيخ هذا سائل يقول: ما هي أهم الفوارق بين البنوك التقليدية وبين البنوك الإسلامية؟

الشيخ:

أهم فارق أن البنوك الربوية التمويل فيها يكون بالإقراض التمويل النقدي؛ يدفع نقد ويستردها نقدًا دائمًا هذا شغل البنوك الربوية قائم على نظام الفائدة، ولذلك هم باليوم الواحد يحرصون على إقراض النقود، ولذلك مثلما قلت لكم البنك عادة يجمع الأموال في إدارة الخزينة عنده من الفروع، الفروع دائمًا في ساعة معينة ترسل الفروع جميع الأموال الفائضة عندها وتتجمع عند البنك ثم يقرض هذه النقود أو يدخلها في صفقات قرضية في السوق الدولية ويأخذ في اليوم الواحد فوائد، ولذلك لا يتأخر ولا يومًا واحدًا في إقراض تلك النقود، فهو قائم على نظام الفائدة على التمويل النقدي، بينما البنوك الإسلامية قائمة على التمويل السلعي عن طريق بيع التقسيط، عن طريق التأجير المنتهي بالتمليك، عن طريق عقود الاستصناع فهي تشتري سلع ثم تبيعها، مرابحة.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا هذا سؤال عبر الشبكة سائل من المغرب يقول: بعض الشركات عندنا تعلن أنها تبيع السيارات بالتقسيط دون زيادة في الثمن مثلًا السيارة

الشيخ:

دون زيادة؟

عارض الأسئلة:

دون زيادة في الثمن، مثلًا السيارة تباع بعشرة ملايين وبالتقسيط تكون بنفس هذا السعر، وعند العقد فإن المشتري يبرم العقد مع وسيط أي مؤسسة مالية تكون وسيطة بين البائع والمشتري؟

الشيخ:

هذه المعاملة لا تجوز؛ لأنه إذا كانت المعاملة ثلاثية ودخل فيها البنك كوسيط فهنا لا يجوز؛ لا بد أن تنتقل السلعة إلى ملكية البنك ثم يبيعها البنك على العميل، لكن الواقع في مثل هذه المعاملات هم يقولون هي بدون فوائد بدون زيادة لكن في الحقيقة فيها خصم

وليس فيها زيادة، فيقولون: إذا اشترت بالنقد هي بمليون ولكن هنا سيكون للمشتري ما يعرف بالاسترجاع أو ما يسمونه (Redial) إعادة، يُعاد له جزء من المال، أما إذا اشترى بالأجل فلا يستحق هذه الإعادة، فهو في الحقيقة هناك زيادة لكنها زيادة مستورة، وعلى هذا فهذه المعاملة لا تجوز لأن البنك لم يملك تلك السلعة ودوره كان تمويلًا نقديًا.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا، هذا سائل يقول: هل تدفع النقود التي تصرف إلى بلد آخر عن طريق الحوالة المصرفية بفعل البلد المَحَوَّل أو المحول إليه؟

الشيخ:

يكون سعر الصرف بأي سعر يتفقان عليه، والبنوك عادة تستخدم سعر الصرف في البلد المحول إليه، لكن المسألة هنا لا يترتب عليها محذور شرعي، فبأي سعر تم سعر الصرف فهو جائز لأن مبادلة عملة بعملة أخرى لا يشترط فيها إلا التقابض لا يشترط التماثل.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك هذا سائل يقول: ما الفرق بين الفوائد والهدايا والخدمات من حيث الحكم مع أنها كلها تكون قرصًا جر نفعًا؟

الشيخ:

الفوائد مشروطة في العقد ابتداءً، الفوائد مشروطة في عقد القرض ابتداءً يعني في الحسابات الجارية فلذلك هي محرمة دائمًا، بينما الهدايا ليست مشروطة، البنك قد يضع هذه الهدايا لجميع الناس، يضع مثلًا تقاويم على الطاولات، كل من دخل إلى البنك له أن يأخذ من هذه الهدية سواء كان له حساب جاري أو ليس له حسابًا جاريًا، أما إذا خص أصحاب الحسابات الجارية بالهدايا فنقول هذه الهدايا أصبحت ملحقة بالفوائد لأن فيها شبهة القرض بمنفعة. أما الخدمات: فالخدمات في الحقيقة هي حق للعميل حق لصاحب الحساب، أنا وضعت أموالني في البنك الآن، لنفرض أنني وضعتها في صندوق في الخزائن الحديدية أليس من حقي أن آخذ مفتاحًا لأفتح الصندوق؟ من حقي، كذلك من حقي أن آخذ بطاقة لأستوفي رصيدي الذي في البنك، فهي في الحقيقة ليست فوائد لم يعطني البنك فوائد مقابل رصيدي وإنما قدّم لي الوسائل التي أستطيع بها

أن أصل إلى حقي، فهو لم يعطني شيئاً زائداً فمن هنا قلنا: إن الخدمات جائزة.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا هذا سائل يقول عبر الشبكة: هل تجوز المتاجرة بالأسهم الإماراتية وبالأخص شركة الإعمار وبالأخص الشركات النقية في الأسهم الإماراتية؟

الشيخ:

نعم . الأسهم الإماراتية مثل أي أسهم دولة أخرى، وهي تنقسم إلى ثلاثة أقسام كسائر الأسهم، وسنتحدث عن الأسهم إن شاء الله ربما يوم الأربعاء إن شاء الله، فأقول: يعني هي قد تكون الأسهم مباحة، قد تكون الأسهم فيها نقية، قد تكون الأسهم مختلطة، قد تكون الأسهم محرمة، وهذا التقسيم موجود في كل الدول.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا هذا سائل يقول: ما الحكمة في اشتراط التقابض في الأصناف الأربعة غير الذهب والفضة؟

الشيخ:

الأصناف الأربعة هي في الحقيقة قوت يعتمد عليه أهل البلد، فلذلك الشريعة منعت من الاتجار بها ، وأن تكون مجالاً للمضاربة فيها وعقد الصفقات المؤجلة، فلذلك اشترطت الشريعة أن تكون المبادلة فيها حالة مثلاً بمثل حتى لا يتضرر أهل البلد في ارتفاع أسعار تلك الأقوات؛ لأننا كما لاحظنا الأصناف الأربعة هي أقوات يعتمد عليها أهل البلد، أما ما عداها من الأطعمة كالحلويات والفواكه والخضروات فارتفاع أسعارها مثلاً والمضاربة عليها، التأجيل فيها، كونها تباع بأكثر من سعر المثل كل هذا لا يضر بأهل البلد، فلذلك نلاحظ أن الشريعة حمت أقوات الناس بالمنع من الزيادة ربا الفضل وربما النسئة في الأقوات الأربعة، وحمت الأثمان والعملة التي هي أساس للتبادل التجاري بمنع الربا في الذهب والفضة وما ألحق بهما.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا هذا سائل يقول: ما حكم قيمة دراسة العقد للمرابحة الوعد بالشراء، فإنها في حكم القرض الذي جر نفعاً؟

الشيخ:

لا، قيمة دراسة العقد أو دراسة العميل في المراجعة للأمر بالشراء جائزة؛ لأنها مقابل عمل قدمه البنك، وليست مقابل قرض، المراجعة للأمر بالشراء أو بيع التقيسيط ليس بقرض، ولذلك تستغرب من بعض الناس مثلاً يأتي يقول أنا أخذت قرضاً من بنك الراجحي، الراجحي ما يقدم قروض ولو قدم قرضاً لقلنا: إنه بنك ربوي، لكن إذا سألت السائل تقول: ماذا الذي أخذته؟ يقول: أنا اشتريت أسهم بالتقيسيط، أو يقول: اشتريت سيارة بالتقيسيط، هذا ما يسمى قرض، هذا يسمى ماذا؟ بيع بالتقيسيط، قد يكون متورقاً لكن هو من حيث الأصل بيع بالتقيسيط، فهنا قوله: إن هذا قرض جر منفعة غير صحيح، هذا بيع بالتقيسيط، وأما الرسوم التي يأخذها البنك مقابل الدراسة الائتمانية أحياناً بعض البنوك يعني كما هو في شركة الراجحي يقولون: إذا أراد العميل أن يدخل في معاملة في بيع مراجعة للأمر بالشراء، يقولون: أنت تحتاج إلى دراسة ائتمانية، تحدثنا عن الدراسة الائتمانية قبل الصلاة، هم يقولون مقابل الدراسة الائتمانية هنا فحص مثل ما تفحص السيارة، ومثل ما تذهب إلى المستشفى تُفحص أنت تحتاج إلى أن تفحص ماذا؟ ائتمانياً، هذا الفحص لن نتحملة نحن، نحن سنرسل إلى شركات أخرى تقوم بدراستك، فأنت تدفع قيمة هذا الفحص ابتداءً فهذه الرسوم جائزة لأن البنك لا ينتفع بها وإنما هي أجور بقدر التكلفة الفعلية التي تكلفها البنك لأجل الدراسة الائتمانية.

عارض الأسئلة:

أحسن الله إليك يا شيخنا هذا سائل يقول: ما حكم الدخول في صناديق الراءد في بنك (سمبا) صندوق الراءد وغيره من الصناديق سنتحدث عنه إن شاء الله عندما نتكلم عن الأسهم لأن هذه الصناديق، الصناديق الاستثمارية هي من الخدمات الاستثمارية التي تقدمها البنوك، ونحن قلنا: إن البنوك تقدم ثلاثة أنواع من الخدمات: مصرفية، ائتمانية، استثمارية.

الخدمات الاستثمارية تتمثل في الصناديق، ومن أبرزها صناديق الأسهم، فارجئ الحديث عنها إن شاء الله تفصيلاً إلى يوم الأربعاء إن شاء الله عندما نتحدث عن الأسهم. هذا، وصلى الله على نبينا محمد.

الشيخ: بارك الله فيك.