



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الدكتور مولاي الطاهر - سعيدة -
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



المراجعة بين القانون والشرية

مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر
في القانون الاقتصادي

تحت اشراف الأستاذ:
د. د. طيطوس فتحي

من إعداد الطالب:
م. مويسات محمد

أعضاء لجنة المناقشة:

- د. طيطوس فتحي أستاذ محاضراً . جامعة سعيدة . مشرفاً ومقرراً
د. بن عيسى أحمد أستاذ محاضراً . جامعة سعيدة . رئيساً
د. نابي عبد القادر أستاذ محاضراً . جامعة سعيدة . عضواً مناقشاً
د. لريبي مكي أستاذ مساعداً . جامعة سعيدة . عضواً مناقشاً

السنة الجامعية: 2018 - 2019.

إهداء وتشكرات

أود قبل كل
شيء شكر ربي على أن وفقني
للوصول إلى إنجاز هذا العمل
فله الفضل والمنه.
وأود أن أتقدم بشكري الجزيل
إلى أستاذي الفاضل المشرف
على هذا العمل الأستاذ
الدكتور طيطوس فتحي وعلى
توجيهاته القيمة.
وكذا أتقدم بالشكر الجزيل
إلى لجنة المناقشة الفاضلة
على قبولها للإشراف على
مناقشة هذا العمل المتواضع.
وفي الأخير أتوجه بإهداء عملي
هذا إلى من هي أغلى على قلبي
إلى روح والدي الحبيبة
إلى زوجتي وأولادي.
وإلى كل من ساعدني ولو
بدعاء.

موسيات محمد

الفصل التمهيدي

المقدمة

تعتبر بيوع المرابحة أحد صيغ الاستثمار والتمويل الرئيسية التي تطبقها المصارف الإسلامية ومع تطور المؤسسات المالية وزيادة حجم نشاطاتها فقد تطورت معها عدة أدوات مالية لتغطي الحاجات التمويلية للمستثمرين في إطار ينسجم مع تعليمات الشريعة السمحة.

حيث وضع فقهاء الإسلام مجموعة من الضوابط الشرعية الواجب الالتزام بها عند التنفيذ وذلك تجنباً للشبهات التي قد تنجم عن تطبيق هذه الصيغة كالائتمان بفائدة كما تقوم به البنوك التقليدية، وبذلك لا يصبح بينهما فروقا ملموسة في تلك المعاملة هذا من جهة ومن جهة أخرى تم تصميم مجموعة من النماذج و العقود مثل: نموذج الوعد بالشراء، وعقد البيع، وعقد الوكالة، والتي تساعد في التطبيق لضمان أن يكون التنفيذ سليماً، إلا أنه في بعض الأحيان يكون استيفاء هذه النماذج سليماً والتنفيذ خطأ.

ولقد أفرزت تجربة تطبيق بيوع المرابحة في بعض المصارف الإسلامية مجموعة من الأخطاء الشرعية، تحولت بسببها المرابحة إلى ائتمان بفائدة ويرجع ذلك إلى أسباب عدة، من بينها عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية المطبقين لصيغة المرابحة للضوابط الشرعية أو عدم الاكتراث بها أحيانا، أو بسبب اعتقاد بعض الأفراد ورجال الأعمال أن المرابحة لا تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبق في البنوك التقليدية (الربوية).

. الإشكالية.

عرفت المعاملات الإسلامية في السنوات الأخيرة تطورا ملحوظا تمثل في اتساع نطاق استخدام الأدوات المالية الإسلامية في العمل المالي والمصرفي، حيث ظهرت المعاملات المالية الإسلامية كبديل للمعاملات المالية التقليدية في البلاد العربية بهدف رفع الحرج عن المستثمرين المسلمين من خلال إيجاد أدوات مالية تتوافق ومبادئ الشريعة الإسلامية.

والجزائر على غرار الدول الإسلامية تبنت هذه الصيغة المصرفية وأدرجتها في تعاملاتها البنكية، وفي ظل الجدل القائم على مشروعيتها من عدمه يمكن طرح الإشكالية التالية:

- ما واقع المربحة بين التطبيق والمحاذير الشرعية في المعاملات المصرفية في الجزائر؟

. الفرضيات.

وللإجابة عن هذه الإشكالية نقترح الفرضيات التالية:

- عدم التزام المصارف الإسلامية بمتطلبات معيار المربحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

- تخوف بعض القائمين على المصارف من تطبيق بعض الصيغ المصرفية لوجود نسبة من المخاطر الأمر الذي نجم عنه صعوبات في إدارة البنوك وتعاملاتها المالية.

- صعوبة تطبيق هذه الصيغة المصرفية نظرا للشك الذي يعتريها من الجانب الديني.

• أسباب البحث.

تكتسب هذه الدراسة أهميتها الناتجة من أهمية استخدام بيع المرابحة كأداة لتمويل وتنشيط قطاع تجارة السلع في الاقتصاد الوطني ولمساهمتها في سد حاجات ورغبات أفراد المجتمع من السلع الضرورية وغير القادرين على شرائه.

ولغرض الوقوف على هذا النوع من صيغ التعامل المصرفي الإسلامي ، لكونها أصبحت أكثر صيغ التعامل قبولا، لذا لابد من تعريفها وبيان شروطها وصحة أدلة مشروعيتها والرد على الشبهات التي أثيرت حولها وكذا كيفية إجراء تطبيقها واستخدامها من قبل المصارف الإسلامية.

• أهمية البحث:

تتلخص أهمية هذه الدراسة بما يلي :

- تحليل الشبهات التي أثيرت حول استخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعه من قبل المصارف الإسلامية.
- التعرف على الكيفية والإجراءات التي تستخدمها المصارف في تنفيذ بيع المرابحة وعرض جانبا تطبيقيا للإجراءات والخطوات التي يجب إتباعها من قبل العميل.
- التعرف على مدى إمكانية المصارف الإسلامية من تطبيق صيغ تمويلية أخرى ذات مخاطر محسوبة كالمrabحات.

• الهدف من الدراسة.

وتأسيساً على ذلك فإن المقصد الأساسي من هذه الدراسة هو ترشيد وتطوير الإجراءات التنفيذية لبيع المربحة وبيان المنهي عنه شرعاً لتجنبه.

كما يهدف هذا البحث إلى توضيح النقاط التالية:

- دراسة الإشكالية المطروحة دراسة مستوفاة نظرياً وعلمياً، والإسهام في اقتراح الحلول.
- جمع شتات الإشكاليات التطبيقية المتفرقة لتسهيلها في تناول أيدي العاملين في المصارف والباحثين في الجامعات والمكاتب.

• العراقيل التي واجهت الباحث.

- قلة الدراسات السابقة حول الموضوع خاصة الوطنية منها كالمذكرات والرسائل.
- تكتم البنوك الإسلامية التي تعتمد هذا النوع من البيوع عن منح معلومات كافية سواء من الجانب النظري أو الجانب العملي ما دفعنا إلى الأخذ ببعض المراجع المشرقية.

• منهج الدراسة المتبع.

قصد الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار صحة الفرضيات، سنعتمد على المنهج الاستنباطي وهذا باستخدام أداة الوصف بهدف إبراز المفاهيم المتعلقة بموضوع بيع المربحة والخدمات المالية والمصرفية المتعلقة به، وأداة التحليل بهدف معرفة واقع بيع المربحة في المعاملات المالية في البنوك الجزائرية.

وعلى هذا الأساس قسمنا دراستنا هاته إلى:

▪ **فصل تمهيدي:** تضمن التعريف بالموضوع، الإشكالية، الفرضيات، أسباب البحث أهداف البحث، الهدف من الدراسة، العراقيل التي واجهت الباحث ومنهج الدراسة المتبع.

▪ **فصل أول:** مفهوم بيع المرابحة.

- المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة وبعض تطبيقاتها.

- المبحث الثاني: التفرقة بين المرابحة وبعض الصيغ المصرفية.

▪ **فصل ثان:** حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها.

- المبحث الأول: حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها.

- المبحث الثاني: أركان وشروط صحة بيع المرابحة.

▪ **فصل ثالث:** تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية

- المبحث الأول: تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية.

- المبحث الثاني: الضوابط الشرعية لبيع المرابحة.

الفصل الأول

مفهوم بيع المرابحة

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة وبعض تطبيقاتها.

المرابحة اتفاق على التبايع بثمن يوازي رأس المال الأصلي، أي سعر التكلفة، زائد الربح، بمقدار مقطوع محدد أو بنسبة مئوية معينة، ويجوز أن يكون الشراء بأمر موجه من طالب سلعة معينة، مقترن بوعده بشراء ما أمر به، بشرط نفاذ عقد البيع الأول الذي يثبت به التملك والقبض، ثم يتبعه نفاذ عقد البيع الثاني الذي تنتقل به ملكية المبيع أخيراً للطرف الأمر بالشراء.

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة.

أوجد الفقهاء تعريفات مختلفة وكلها تجمع على أن المرابحة هي بيع سلعة بثمن شرائها مع زيادة الربح إذ أن الأصل في البيوع المرابحة أين لا يمكن تصور أي شخص يضع ماله في تجارة من أجل الخسارة. فمثلاً البنك الإسلامي يقوم بشراء سلعة معينة بناءً على طلب العميل، ثم يعيد بيعها للزبون بسعر أعلى من سعر الشراء مع تبيان السعر الحقيقي ومقدار الربح. وهذا ما يشكل الربح الذي يتحصل عليه البنك، ومن ثم يقوم العميل بتسديد أقساط هذه العملية حسبما تم الاتفاق عليه بين الطرفين¹.

1- <https://www.arabnak.com> 20:30 على الساعة 2019/01/20 المرابحة

الفرع الأول: التعريف اللغوي.

المربحة في اللغة مفاعلة في الربح وهو الزيادة، والربح هو النماء في التجارة.¹

كما عرفها بعض الفقهاء كما يلي:

• الإمام المرغيناني الحنفي بأن: "المربحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح".²

• وعرفها صاحب ملتقى الأبحر الحنفي بقوله: "المربحة بيع ما شراه بما شراه وزيادة".³

• وعرفها صاحب تنوير الأبصار الحنفي بقوله: "بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل".⁴

• وعرفها الشيخ خليل المالكي بقوله: "المربحة بيع ما اشترى بثمنه وبيع علم".⁵

• وعرفها ابن رشد المالكي بقوله: "هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم".⁶

• وعرفها ابن جزي المالكي بقوله: "المربحة أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين وإما على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك".⁷

• وعرفها أبو اسحاق الشيرازي الشافعي: "أن يبين رأس النال وقد ربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعثك إيها برأس مالها وبيع درهم في كل عشرة".⁸

• وعرفها الشيخ الماوردي الشافعي بقوله: "وأما بيع المربحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مربحة على مئة درهم وأربح في كل عشرة واحدة".⁹

1- د. حسين عبد الله الأمين، "الاستثمار اللاربي في نطاق عقد المربحة"، 1983، لبنان ص 70.

2- د. المرغيناني، "الهداية شرح بداية المبتدي"، دار التراث العربي، بيروت، 122.

3- ملتقى الأبحر، ج2/34.

4- د. محمد أمين الشهير بابن عابدين، "رد المحتار"، ط2، 1386-1966، القاهرة، ج5/132.

5- شرح الدردير 72/2.

6- د. أبي الوليد محمد بن أحمد المعروف بابن رشد، "بداية المجتهد"، دار الفكر، ج2/178.

7- ابن جزي، "القوانين الفقهية"، 1971م، دار الكتاب العلمي، بيروت، ص 174.

8- د. يحيى بن شريف النوري، "المجموع المذهب"، مكتبة الإرشاد، ج13/3.

9- د. الماوردي أبي الحسن، "الحاوي الكبير"، ط1، 1414-1994، ج5/279.

- وعرفها الشيخ ابن قدامة المقدسي الحنبلي بقوله: "البيع برأس المال وبربح معلوم".¹
 - وعرفها صاحب حدائق الأزهر الزيدي بقوله: "نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة".²
- وخلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المرابحة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما وأن يكون الربح معلوما أيضا.

الفرع الثاني: التعريف الاصطلاحي.

- تعرف المرابحة اصطلاحاً أنها بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.³ أو هي بيع السلعة بمقال ثمنها الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول.⁴
- والمرابحة هي من عقود الأمانة التي تقوم على أساس الكشف عن رأس مال السلعة المباعة للمشتري حيث أن البائع مستأنس في الإخبار عن ثمنها الأصلي فيدفعها إلى المشتري دفعا لحاجته، نظير ربح معلوم.⁵

1- د. ابن قدامة المقدسي، "المغني"، نشر مكتبة القاهرة، 1833-1968، ج4/136.

2- د. الشوكاني محمد بن علي، "حدائق الأزهر" مع الشرح السيل الجرار، ط1، دار الكتب العلمية، ج3/136.

3- د. حسين الأمين، "الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة"، مرجع سابق.

4- د. الكاساني علاء الدين بن مسعود، "بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع"، 1971م، دار الكتاب العلمي، بيروت، ج 5، ص 220.

5- د. بكر ربحان، "صيف التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية"، معهد الدراسات المصرفية، ص 42.

المطلب الثاني: أنواع المرابحة.

هناك نوعان من المرابحة الإسلامية، المرابحة البسيطة والمرابحة للأمر بالشراء والتفصيل فيما يلي:

1. المرابحة البسيطة (العادية):

يكون فيها البائع مالك للسلعة ويبيعهها بثمنها الأصلي الذي اشتراها به مع زيادة ثمن معين كمثال الربح وهذا النوع من البيوع يقوم به في الغالب التجار.¹

2. المرابحة للأمر بالشراء (المركبة):

وهذا النوع لا يكون البائع في الأصل مالكا للسلعة بل يقوم بشرائها بعد ما يتم طلبها من طرف آخر والذي يكون عادة البنك الإسلامي الذي يقوم بدوره ببيعها حسب الطلب مع ربح متفق عليه مسبقا بين الأطراف.

وقد يقوم الأمر بالشراء بدفع الثمن للبنك الإسلامي حالا، أو مقسما أو مؤجلا. وعادة ما يتم دفع الثمن بموجب أقساط شهرية أو سنوية متساوية أو دفعة واحدة في أجل محدد.

1- د. الوادي محمود حسين، "المصارف الإسلامية"، الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان ط1، 2007م، ص 127-128.

المطلب الثالث: تطبيقات المربحة في النظام الجزائري.

قامت الجزائر على غرار العديد من الدول العربية والغربية بتبني نظام الصيرفة الإسلامية، وذلك بعد صدور قانون 1991/05/20، بعدما كان قد فتح المجال أمام خدمات بنك البركة سنة 1990/06/12¹، وبعد سنوات تم اعتماد ثاني مصرف إسلامي " مصرف السلام" 2008/10/20 بـ 72 مليار جزائري ليصبح بذلك أكبر مصرف خاص في الجزائر.² وعلى الرغم من أن العمل المصرفي في الجزائر يخضع لقيود الصيرفة التقليدي³ إلا أن المنتجات المالية المصرفية الإسلامية تلاقي رواجاً لدى المتعاملين الجزائريين، خصوصاً في مجال عقود التمويل بالمربحة، الإجارة، الاستصناع وعقود السلم والمشاركة.

أما فيما يخص عمل بنك البركة فقد تطور حجم الميزانية سنة 2010 إلى ما قيمته 120509 دينار جزائري مقابل 2176.78 دينار جزائري في سنة 1993 بمعنى أنها تضاعفت بحوالي 55 مرة في الفترة الممتدة ما بين 1993-2010⁴. أما في مجال التمويل الاستثماري بالصيغ الإسلامية فقد بلغت ما قيمته 69068 مليون دينار لدى بنك البركة سنة 2010 مقابل 21920 مليون دينار سنة 2003⁵.

إن نمو نشاط المصارف التي تعمل وفق قواعد الشريعة الإسلامية في الجزائر بلغ 15% في المتوسط، وهو معدل نمو أسرع من وتيرة البنوك التقليدية، فيما بلغ إجمالي حصة صناعة الصيرفة الإسلامية عموماً من إجمالي الساحة المالية في الجزائر 2%، فيما بلغت

1- قانون 90/10 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بقانون النقد والقروض.

2- المنظومة المصرفية الجزائرية تاريخ الاطلاع: 20/02/2013، www.Kenanoline.Com.

3- د. نوال بن عمارة، "محاسبة البنوك الإسلامية"-دراسة حالة بنك البركة الجزائري، الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجديدة وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، 22-23 أبريل 2003 بورقلة.

4- د. سليمان ناصر ود. عبد الحميد بوشرمة، "متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر"، مجلة الباحث، 2010/2009، العدد 07، ص310.

5- <http://www.aawsat.com> 23:00 على الساعة 2019/01/22

حصة البنوك التي تعمل وفق قواعد الشريعة 16% من إجمالي حصة البنوك الخاصة العاملة في الجزائر والتي تسيطر على حصة سوقية مقدرة بـ 13% إجمالاً في مقابل 87% من الساحة لصالح البنوك المملوكة للحكومة، مشيراً إلى أن هذه المصارف تحقق أعلى معدلات العائد على الاستثمار متجاوزة 20% في المتوسط.¹

ومن معوقات النشاط المصرفي الإسلامي:

بالرغم من المجهودات الحثيثة من طرف السلطات الجزائرية لفتح المجال أمام الصناعة المصرفية الإسلامية إلا أن ذلك يبقى محدوداً بحكم تصريحات القائمين على عمل البنوك الإسلامية الجزائرية.²

يعتبر موقف بنك الجزائر إيجابياً إثر الاجتهادات التي أقرها وخاصة تلك المتعلقة بتنظيم علاقته بالمصارف الإسلامية والتي سمحت بالاستفادة من خدمات ومنتجات بنكية تحتكم إلى أحكام الشريعة الإسلامية، فضلاً عن حشد المزيد من الادخار الوطني وتوجيهه لدعم برامج التنمية الوطنية.

حيث أنه من أهم معوقات العمل المصرفي الإسلامي تتمثل في أن القانون التجاري بصيغته الحالية يمثل العقبة الرئيسية أمام تطوير صناعة الصيرفة الإسلامية في الجزائر.

ففي حالة بنك البركة الجزائري³: حققت النتائج المالية لعام 2012 ارتفاعاً في مجموع الدخل التشغيلي بنسبة 7% ليبلغ 8.3 مليار دينار جزائري (أي ما يقارب 106.8 دولار أمريكي) وبعد خصم المصاريف التشغيلية يصبح صافي الدخل التشغيلي المحقق يقدر

1- د. رحيم حسين ود. زكري محمد، "الصناعة المصرفية الإسلامية في دول المغرب العربي"، واقع وتحديات، المؤتمر العلمي الدولي التاسع، الوضع الاقتصادي العربي وخيارات المستقبل، 2012، ص 05.

2- د. رحيم حسين ود. زكري محمد، "الصناعة المصرفية الإسلامية في دول المغرب العربي"، مصدر سابق، ص 06.

3- د. ثابت محمد ناصر، "تشخيص الموارد والاستخدامات مع قياس الأداء لدى بعض البنوك الإسلامية"، تجربة البركة، الملتقى الدولي الثاني للصناعة المالية الإسلامية، يومي 8/9/2013، ص 11.

ب 7% أي 5.7 مليار دينار جزائري خلال سنة 2012 (73.33 مليون دولار). أما صافي الدخل فقد حقق زيادة بنسبة 11% ليبلغ 4.19 مليار دينار جزائري (53.9 مليون دولار).

بالنسبة لموجودات البنك فقد نمت بنسبة 13.40% لتصل إلى 150.8 مليار دينار جزائري (1094 مليون دولار أمريكي) بالمقارنة مع 133 مليار دينار (1.710 مليون دولار) في عام 2011، كانت هذه الزيادة نتيجة لنمو الأموال وعمليات التمويل والاستثمار، حيث بلغت قيمتها 58.56 مليار دينار (753 مليون دولار) لتحقيق بذلك نسبة نمو 3%.

لقد استعمل البنك الطرق والأساليب التمويلية المتوفرة لديه بهدف الرفع من قيمة الموجودات، الأمر الذي سمح برفع حسابات العملاء لديه وحاملي حسابات الاستثمار بنسبة 14% لتصل قيمتها إلى 116.5 مليار دينار (1.50 مليون دولار) وهي تعمل على تمويل نسبة 77.3% من إجمالي موجودات البنك.

أما بالنسبة لحقوق المساهمين فقد تعززت بنسبة 8% ليبلغ مجموعها 21.5 مليار دينار جزائري (276.5 مليون دولار).

عموما لقد عرف نشاط البنوك الإسلامية داخل النظام المصرفي الجزائري نموا طفيفا، وذلك بحكم تطور ونمو العمليات التي تقوم بها هذه البنوك، فقد عملت هذه الأخيرة على منح التمويل للعديد من المشاريع في المجال الاستثماري والتنموي، فمثلا بنك البركة قد قرر رفع التمويل المصغر المخصص لإنشاء المؤسسات المصغرة من 100 مليون سنتيم ليصل حتى 200 مليون سنتيم¹، كما يسعى البنك لتمويل عمليات شراء السكنات لصالح عملائه.

بتاريخ 2019/02/10 على الساعة 23:30 <http://www.uabonline.org/magazine/388-March2013.pdf> 1-

المبحث الثاني: التفرقة بين المربحة وبعض الصيغ المصرفية.

إن المصارف الإسلامية تقوم بصياغة الكثير من الخدمات والتسهيلات، والعمليات المختلفة التي تهدف جميعها إلى تدعيم التنمية في المجتمع، ويأتي الاستثمار في مقدمة العمليات، وللاستثمار الإسلامي طرق وأساليب متميزة وعديدة تهدف كلها إلى تحقيق الربح الحلال، ومن أبرز صيغ التمويل إضافة إلى المربحة نذكر ما يلي:

أولاً: المضاربة.

وتعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين أو أكثر، يقدم أحدهما المال، والآخر يشارك بجهده، على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد، وتعتبر المضاربة هي الوسيلة التي تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها، كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال، وبالنسبة للمضاربة المصرفية فهي شراكة بين عميل مضارب أو أكثر والمؤسسة المالية¹؛ بحيث يوكل الأول الثاني بالعمل والتصرف في ماله بغية تحقيق الربح، على أن يكون توزيع الأرباح حسب الاتفاق المبرم بينهما في عقد المضاربة، وتتحمل المؤسسة المصرفية كافة الخسائر التي قد تنتج عن نشاطاتها ما لم يخالف المضارب نصوص عقد المضاربة.

ثانياً: المشاركة.

يقصد بها شركة الأموال، وهي أي عقد ينشأ بين شخصين أو أكثر في رأس المال أو الجهد الإداري، بغرض ممارسة أعمال تجارية تدر الربح، والمشاركة المصرفية عبارة عن صيغة استثمارية وتمويلية متوافقة مع الشريعة، ويمكن أن تشترك فيها عدة أطراف مع المصرف، وتهدف المشاركة مع المصرف من قبل الأفراد إلى تحقيق أرباح من وراء المشاركة بالمال، بينما يبحث المصرف في المشاركة عن تمويل، والعكس صحيح في حال دخول المصرف في مشاركة بأعمال التجارة مع أحد عملائه من التجار².

1- د. رشيد محمود عبد الكريم، "الشامل في عمليات المصارف الإسلامية"، دار النفائس، عمان، 2007، ط2، ص41، 40.

2- د. شلهوب علي محمد، شؤون النقود وأعمال البنوك، شعاع للنشر والعلوم، حلب، 2007، الطبعة الأولى.

ثالثا: بيع السلم.

وهو بيع شيء يقبض ثمنه مالا، ويؤجل تسليمه إلى فترة قادمة، فصاحب رأس المال يحتاج أن يشتري السلعة، وصاحب السلعة يحتاج إلى ثمنها مقدما لينفقه في سلعته، وبهذا نجد أن المصرف أو أي تاجر يمكن له أن يقرض المال للمنتجين ويسدد القرض لا بالمال النقدي؛ لأنه سيكون قرضا بالفائدة، ولكن بمنتجات، مما يجعلنا أمام بيع سلم يسمح للمصرف أو للتاجر بربح مشروع، ويقوم المصرف بتصريف المنتجات والبضائع التي يحصل عليها، وهو بهذا لا يكون تاجر نقد وائتمان، بل تاجر حقيقي يعترف الإسلام بمشروعيته وتجارته، وبالتالي يصبح المصرف الإسلامي ليس مجرد مشروع يتسلم الأموال بفائدة لكي يوزعها بفائدة أعلى، ولكن يكون له طابع خاص، حيث يحصل على الأموال ليتاجر ويضارب ويساهم بها¹.

رابعا: الاستصناع.

هو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وثمان محدد، وللمؤسسة المالية أن تقوم بتوسيط نفسها لدفع قيمة السلعة المصنعة للصانع بدلا من العميل، وبعد الانتهاء من التصنيع يقوم البنك ببيعها لعميله مقابل ما دفعه في تصنيعها زائد ربح².

خامسا: الإجارة.

هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبدل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، والإجارة المذكورة صورة مستحدثة من صور التمويل في ضوء عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية شائعة تسمح بالتيسير على الراغب في تملك الأصول المعمرة، مثل السيارات والعقارات والأصول ذات القيم المرتفعة، ويمكن أن يستفيد منها العملاء بمختلف شرائحهم³.

1- د. الحناوي محمد صالح، "المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية"، الدار الجامعية، القاهرة، 2001، ص 72.

2- د. رشيد، محمود عبد الكريم، "الشامل في عمليات المصارف الإسلامية"، مرجع سابق، ص 117.

3- د. وحيد، أحمد زكريا، "دليلك إلى العمل المصرفي"، دار اليراق، حلب، 2010، ط 1، ص 286.

سادسا: البيع الآجل (البيع بالتقسيط).

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات وأقساط، فإذا سددت القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا سدد الثمن على دفعات من بداية تسلّم الشيء المبيع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط¹.

1- وحيد أحمد زكريا، "دليلك إلى العمل المصرفي"، مرجع سابق الذكر، ص 289-290.

الفصل الثاني

حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها

المبحث الأول: حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها.

بيع المرابحة مشروعة بالكتاب والسنة والاجماع. ففي القرآن الكريم ثبتت مشروعيتها بدليل جواز البيع في قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" (سورة البقرة-الآية 275) والمرابحة بيع، وقوله تعالى: "ليس عليكم جناح ان تبتغوا فضلا من ربكم" (سورة البقرة-الآية 198).

أما في السنة قول الرسول ﷺ: "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم" وهذا يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال. كما قال الرسول ﷺ: "كل بيع مبرور وعمل الرجل بيده".¹ ولأن المسلمين تعاملوا بها في سائر العصور من غير نكير فقد اجتمعت على جوازها بلا خلاف عند جمهور الفقهاء.²

المطلب الأول: حكم بيع المرابحة.

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعا ولا كراهة فيه. المرابحة في الشريعة الإسلامية أنه مباح إذا كان بيعا صحيحا في صورته ومعناه، فقد جاء في مؤتمر المصارف الإسلامية: "إن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالريح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي. أما بالنسبة للوعد وكونه ملزم للأمر بالشراء أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعا، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه".³

1- الوادي محمود حسين، "المصارف الإسلامية"، مرجع سابق، ص 129.

2- الخطيب الشربيني، مغنى المحتاج، ج2، ص 77.

3- فتاوى وتوصيات لجنة العلماء، المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، الكويت، 1403 - 1983.

الفرع الأول: القائلون بجواز بيع المربحة وأدلتهم.

يجوز بيع المربحة للأمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين، وقال بهذا من المعاصرين:

- الدكتور سامي حمود في كتابه تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية.¹
- الدكتور يوسف القرضاوي في كتابه بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية.²
- الدكتور علي أحمد السلوس في بحثه بعنوان المربحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي.³
- الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير في بحث بعنوان المربحة للأمر بالشراء.⁴
- الدكتور إبراهيم فاضل الدبو في بحثه بعنوان المربحة للأمر بالشراء دراسة مقارنة.⁵
- الشيخ محمد علي التسخيري في بحثه بعنوان نظرة إلى عقد المربحة للأمر بالشراء.⁶
- الشيخ محمد عبده عمر في بحثه بعنوان المربحة في الاصطلاح الشرعي.⁷
- الدكتور عبد الستار أبو غدة في بحثه أسلوب المربحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية.⁸
- الدكتور محمد بدوي في مقال له في مجلة المسلم المعاصر.⁹
- الشيخ عبد الحميد السائح في كتابه الفتاوى.¹

1- د. سامي حسن حمود، "تطوير الأعمال المصرفية"، ط2، 1402-1982، مطبعة الشرق، عمان، ص 403.

2- د. القرضاوي يوسف، كتاب "بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية"، مكتبة وهبة، ط2، سنة 1407 هـ - 1987م

3- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5، ج 2، ص 1059. 1211.

4- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص 991.

5- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص 1003.

6- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص 1181.

7- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص 1191.

8- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مرجع سابق، ص 1211.

9- د. ملحم أحمد سالم، "بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية"، ط1، 1989، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، ص 117.

- الدكتور محمد عمر شبرا في كتابه (نحو نظام نقدي عادل).²

الفرع الثاني: القائلون بتحريم بيع المربحة وأدلتهم.

القائلون بتحريم بيع المربحة للأمر بالشراء بأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزم للمتعاقدين وقال بهذا كل من:

- الدكتور محمد سليمان الأشقر في كتابه (بيع المربحة كما تجرى المصارف الإسلامية).³
 - الدكتور بكر بن عبد الله أبو زيد في بحثه بعنوان (المربحة للأمر بالشراء بيع المراجعة).⁴
 - الدكتور رفيق المصري في بحثه (بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية).⁵
- وفي مقال له بمجلة الأمة القطرية (بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية).

المطلب الثاني: المربحة والاعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية.

لم تغفل المصارف الإسلامية الاعتمادات المستندية التي تعتبر من أساسيات التجارة الخارجية، وإنما أسعار العمل بها من البنوك التجارية بعد أن خلصتها من الفوائد الربوية وأبققتها على مجرد وكالة بأجرة إذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد، أما إذا كان لا يملك المبلغ المحدد في الاعتماد، فيمكن أن تكون هذه العملية على أساس المربحة للأمر بالشراء أو على أساس المشاركة. كما يقول عبد الحميد البعلي: "إن نظام الاعتمادات المستندية من معطيات العمل المصرفي في البنوك التجارية (الربوية) ثم استعير العمل بها في المصارف الإسلامية

10- الفتاوى الشرعية، ج1، ص30.

1- د. شبرا محمد عمر، "نحو نظام نقدي عادل"، ط2، دار النفائس، عمان، سنة 1415-1995، ص 288.

2- د. الأشقر محمد سليمان، "بيع المربحة كما تجرى البنوك الإسلامية"، ط2، دار النفائس، عمان-الأردن، سنة 1415-1995.

3- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5، ج2، ص 965.

4- مجلة مجمع الفقه الإسلامي مرجع سابق، ص 1127

بعد تطويعها لمعطيات العمل المصرفي الإسلامي وصيغ تشغيل الأموال واستثمارها فيه وبخاصة صيغتي المربحة للأمر بالشراء والمشاركة.¹

ولذلك قسم الدكتور مصطفى طایل الاعتمادات المستندية التي تجريها البنوك الإسلامية إلى قسمين²:

القسم الأول: هو اعتمادات مستندية ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، وفيه يكون دور البنك الإسلامي في هذه الحالة دور الوكيل بأجر، ومثال ذلك:

1- عميل (أ) فتح اعتمادًا مستنديًا لدى بنك إسلامي بمبلغ عشرين ألف جنيه بتاريخ أول يناير، حيث يقوم البنك الذي فتح الاعتماد باستلام 25% من القيمة بصفة تأمين.

2- بتاريخ 15 مارس يتم تقديم المستندات بكامل قيمة الاعتماد حيث يقدم البنك المراسل القيمة بالكامل على حساب البنك الإسلامي.

1- العميل تأخر في تسديد قيمة بولص الشحن الواردة على الاعتماد المفتوح لديه حتى منتصف شهر أبريل.

2- البنك لا يتقاضى أية فوائد على تأخير سداد المبلغ.

القسم الثاني: الاعتمادات الممولة من البنك الإسلامي تمويلًا كاملاً أو جزئياً. الربح بحسب الاتفاق والخسارة على البنك، ويمكن أن تكون على أساس المربحة، وأما إذا كان التمويل جزئياً فيكون على أساس المربحة في الغالب.

ويتم فتح الاعتماد المستندي على أساس المربحة على النحو التالي:

1- يأتي العميل طالب فتح الاعتماد وفق عقد المربحة ولديه عرض محدد بالبضاعة المعينة حسب مواصفات معينة.

5- د. عبد الحميد محمود البعلي، "الاستثمار والرقابة الشرعية"، أساسيات العمل المصرفي، ص 43.

1- د. مصطفى كمال طایل، "البنوك الإسلامية"، دار الوفاء للطباعة والتوزيع، 1982، ص 162-165.

2- يطلب العميل من البنك الإسلامي أن يشتري له هذه البضاعة بحسب السعر المعروض وذلك على أساس تعهد الأمر بالشراء بأن يشتري هذه البضاعة بالدين غالباً بروح متفق عليه أيضاً مع واقع التكلفة .

3- إذا وافق البنك على الطلب يقوم بفتح الاعتماد، وشراء البضاعة، وتدخل البضاعة في ملكية البنك وضمانه إلى أن يسلمها إلى المستورد وبعد بيعها له بسعر أعلى، ويكون البنك قد استفاد من فرق السعرين.

هذا بالنسبة لعلاقة البنك الإسلامي مع المستورد، أما علاقة البنك الإسلامي مع البنك المراسل فينبغي أن تكون قائمة على أساس دائن بمدين مع اجتناب الربا. فيقيم البنك الإسلامي مع بعض البنوك الأجنبية تعاوناً حقيقياً على أساس التعامل الخالي من الربا مثل الودائع المتبادلة بأن يودع البنك الإسلامي مبلغاً من المال لدى بعض البنوك الأجنبية بدون فائدة مع الإذن باستعمالها، فإذا احتاج البنك الإسلامي لعملية الاعتمادات المستندية جرت مقاصه وإذا كان مبلغ الاعتماد أكثر من الوديعة دفعها البنك المراسل بدون فائدة ربوية، ويمكن عقد اتفاقات بين المصارف الإسلامية والبنوك الأجنبية لتسهيل عملية الاعتمادات المستندية.

وقد أجاز كل من الدكتور: عوف الكفراوي، محمد عبد الله العربي وأحمد النجار للبنك الإسلامي دفع فوائد ربوية على المبالغ التي يدفعها البنك المراسل كقرض للضرورة التجارية، فقد تكون البلاد في حاجة ماسة إلى البضائع المطلوب فتح الاعتمادات المستندية لها.¹

ويرى الدكتور محمد عثمان شير عدم فتح باب الربا في هذا المجال لأنه لا ضرورة في ذلك، وبإمكان البنك الإسلامي تجنب الربا في تعامله مع البنوك الأجنبية.²

1- د. عوف محمود الكفراوي، "النقود والمصارف في النظام الإسلامي"، مركز اسكندرية للكتاب، ص 143.

2- د. محمد عثمان شبير، "المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي"، ط1، دار النقاش للنشر والتوزيع، عمان، ص 285.

المطلب الثالث: مناقشة أدلة الفريقين والترجيح.

• إن قول المجيزين بأن الأصل في المعاملات الإباحة مسلم ولكن لا بد من التحري والتدقيق حتى نعرف هل هذه المعاملة حلال أم حرام؟

إن تحري الحلال مطلوب لطلبه وتحري الحرام مطلوب أيضا لاجتنابه ومن فضل الإسلام علينا أنه علمنا أن نفكر في كل شيء هل هو حلال أم حرام؟ فلا تقول هو حلال حتى تتأكد ولا حرام حتى نتيقن إذ لا نحكم على الشيء قبل التمكن من معرفته.¹

إن اعتراض المانعين على دليل المجيزين بأن الأصل في المعاملات الإباحة لا يضعف الاستدلال بهذا الأمر الذي حلله العلماء المحققون ولا شك أنه لا بد من دراسة كل مسألة دراسة مستفيضة قبل إصدار حكم عليها هل هي باقية على البراءة الأصلية أم أن هنالك أدلة تنقلها عن ذلك وتخرجها من دائرة الإباحة إلى دائرة التحريم.

• لا ريب أن استدلال المجيزين بعموم النصوص الدالة على جواز جميع أنواع البيع وأن بيع المربحة يدخل ضمن ذلك استدلال وجيه ويمكن الاعتماد عليه في الحكم على المعاملة بالإجازة لما يلي:

أ- أن العموميات المذكورة تقيد جواز جميع أنواع البيوع لأن هذه النصوص عامة والعام يشمل حكمه جميع أفرادها إلا أن يخصص، فإن خصص بقي ما لم يدخله التخصيص على أصل الإباحة، وبيع المربحة يدخل في هذا العموم.

ب- إن قول المانعين بأن بيع من بيوع العينة المحرمة لا يعتبر تخصيصا العموم قوله تعالى "وأحل الله البيع وحرم الربا" لأن جعل المربحة من بيوع العينة اجتهاد من قائله اعتمد فيه على ذريعة الفساد وهذا الاجتهاد ظني والآية القرآنية قطعية والتي لا يخصص القطعي كما أن الاجتهاد لا يعد من مخصصات العام.

1- د. رفيق المصري، بيع المربحة، مجلة الأمة القطرية، عدد 61، نقلا عن بيع المربحة للقرضاوي، ص 101.

• إن اعتراض المانعين باحتجاج المجيزين لإجازة بيع المرابحة أن فيه تيسيرا على الناس بقولهم: إن التيسير يحسنه كل أحد وكذلك التشديد يحسنه كل أحد فلا غرض للباحث الأمين في أحد منهما فالتيسير يلغي الشريعة فلا تبقى منها إلا الرأية أو الشعار والتشديد يمنع تطبيقها إنما الفقه الرصين في الضبط والدقة وفي إصدار الحكم باليقين أو بالترجيح أو بالشك تحليلا أو تحريما حسب قوة الأدلة وضعفها وحسب نعومة الفقيه أو إغضائه والباحث الدقيق ليست عنده عدة جاهزة للتيسير إذا أراد وعدة أخرى للتعسير كما أنه لا يرضى بأي رأي يعثر عليه لفقيه قد يكون معناه مراد لصاحبه أو متوهمة لقارئه نعم لا بأس أن تختار رأي فقيه ما ولو كان رأيه مخالفا لرأي الجمهور لكن لا لمجرد الرغبة في التيسير أو التعسير ولا بد من مواجهة أدلة الجمهور ومن أن تظهر قدرتك على الدفاع عن الرأي الذي اخترت فهذا يباعدا عن مخاطر التلفيق المطلق بلا قيود.¹

إن كلام المانعين غير مسلم لأن التيسير موافق لاتجاه الشريعة وخصوصا في المعاملات التي قرر المحققون من العلماء أن الأصل فيها الأذن إلا ما جاء نص صريح بمنعه فيوقف عنده فمن يسر فهو في خط الشريعة واتجاه سيرها وهو ممثّل للتوجيه النبوي الكريم "يسروا ولا تعسروا" وأنه إذا وجد رأيان في المسألة الواحدة أحدهما أحوط والآخر أيسر فإننا نؤثر أن نفتي الناس بالأيسر ودليل ذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثما.²

وبيع المرابحة للأمر بالشراء عند القائلين بجوازه يعتمد على اجتهادات لأهل العلم وأدلتهم وجبهة وقوية ويترتب على القول بالجواز مصلحة ظاهرة وهذا من التيسير المشروع الذي تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم.

• إن قول المانعين بأن هذه المعاملة داخلية في بيع العينة غير مسلم لأن العينة التي ورد النهي عنها هي أن يبيع شيئا إلى غيره بثمن معين (مئة وعشرين دينارا مثلا) إلى أجل (سنة مثلا) ويسلمه إلى المشتري ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر (مئة مثلا)

1- د. رفيق المصري، بيع المرابحة، مجلة الأمة القطرية، مرجع سابق، ص 100.

2- د. القرضاوي يوسف، "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية"، ط2، 1987-1407، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، ص 115-116.

يدفعه نقدا فالنتيجة أنه سلمه مئة ليتسلمها عند الأجل مئة وعشرين¹ " ومن المؤكد أن صورة المعاملة التي سميت بيع المربحة والتي تجريها المصارف الإسلامية والتي أفتت فيها هيئات الرقابة الشرعية بالجواز - ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء. إذ من الواضح أن العميل الذي يجيء إلى المصرف طالبة شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل، كالطبيب الذي يريد أجهزة لمستشفاه، أو صاحب المصنع الذي يريد ماكينات لمصنعه وغير هذا وذلك حتى إنهم ليحددون مواصفات السلعة (الدليل) ويحددون مصادر صنعها أو بيعها، فالسلعة مطلوب شراؤها لهم بيقين، والمصرف يشتريها بالفعل ويساوم عليها، وقد يشتريها بثمن أقل مما طابه العميل ورضي به، كما حدث هذا بالفعل، ثم يبيعها للعميل الذي طلب الشراء ووعده به، كما يفعل أي تاجر، فإن التاجر يشتري لبيع لغيره، وقد يشتري سلعة معينة بناء على طلب بعض عملائه.

إذن يكون إدعاء أن هذا النوع من البيع هو من العينة التي شرحها ابن القيم رحمه الله والتي لا بقصد فيها بيع ولا شراء، إدعاء مرفوضا ولا دليل عليه من الواقع.²

- إن قول المانعين بأن هذه المعاملة تقع ضمن بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك قول فيها نظر، لأن المصارف الإسلامية التي تتعامل ببيع المربحة لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الإنسان لأنها غالبا تعتمد نموذجين أحدهما للمواعدة والآخر للمربحة فهي توقع مع العميل على نموذج المواعدة أولا وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة ثم يبيعها للعميل ويوقع مع العميل النموذج الثاني وهو عقد بيع المربحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعد³ والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعة ولا شراء وإنما مجرد وعد لازم للطرفين.

- إن الإدعاء بأن بيع المربحة للآمر بالشراء ما هو إلا حيلة للإقراض بالربا وقولهم إن القصد من العميلة كلها هو الربا والحصول على النقود، التي كان يحصل عليها العميل من البنك الربوي فالنتيجة واحدة وإن تغيرت الصورة والعنوان، فإنها ليست من البيع والشراء في

3- القرضاوي يوسف، مرجع سابق، ص 45.

1- القرضاوي يوسف، مرجع سابق، ص 46-47.

2- القرضاوي يوسف، مرجع سابق، ص 196.

شيء. فإن المشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال، والمصرف لم يشتر هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعها بأجل إلى المشتري، وليس له قصد في شرائها.

ويرى الدكتور حسام الدين عفانة: أن هذا الكلام ليس صحيحاً في تصوير الواقع، فالمصرف يشتري حقيقة ولكنه يشتري لبيع لغيره، كما يفعل أي تاجر وليس من ضرورة الشراء الحلال أن يشتري المرء للانتفاع أو الاستهلاك الشخصي، والعميل الذي طلب من المصرف الإسلامي أن يشتري له السلعة يريد شراءها حقيقة لا صورة ولا حيلة، كالطبيب الذي يريد شراء أجهزة، ولجوء مثله إلى المصرف الإسلامي ليشتري له السلعة المقصودة له أمر منطقي، لأن مهمة المصرف أن يقدم الخدمة والمساعدة للمتعاملين معه، ومن ذلك أن يشتري لهم السلعة بما يملك من ماله وبيعها لهم بريح مقبول، نقداً أو لأجل، وأخذ الربح المعتاد على السلعة لا يجعلها حراماً، وبيعها إلى المشتري بأجل لا يجعلها أيضاً حراماً، المهم أن هذا قصداً إلى بيع وشراء حقيقيين، لا صوريين، وليس المقصود الاحتيال لأخذ النقود بالربا.¹

والقول بأن هذه العملية هي نفس ما يجري في البنوك الربوية وإنما تغيرت الصورة فقط، قول غير صحيح، فالواقع أن الصورة والحقيقة تغيرتا كليهما فقد تحولت من استقراض بالربا إلى بيع وشراء وما أبعد الفرق بين الاثنين، وقد حاول اليهود قديماً أن يستغلوا المشابهة بين البيع والربا ليصلوا منها إلى إباحة الربا فرد الله تعالى عليهم رداً حاسماً بقوله "ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا".

وكيف يقال: إن ما يجري في المصارف الإسلامية هو عين ما يجري في البنوك الربوية؟ الحق أن تغيير صورة المعاملة غير من طبيعتها، وإن توهم من توهم أن النتيجة في كلتا الحالتين واحدة، ومن المفيد هنا أن أذكر في تغيير الشكل والصورة حديث أبي سعيد وأبي هريرة المشهور في بيع التمر بمثله، وهو لا يخفى على المعترضين.

عن أبي سعيد وأبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب فقال: أكل تمر خبير هكذا: قال: لا والله يا رسول الله إنا لناخذ الصاع من

1- د. حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء" دراسة تطبيقية لبيع المرابحة للأمر بالشراء" المتعارف عليه في البنوك الإسلامية على ضوء تجربة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، سنة 1996، ص 56.

هذا بصاعين، والصاعين بالثلاث، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: فلا تفعل بع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنيباً" رواه البخاري ومسلم.

فبين لهم النبي صلى الله عليه وسلم أن من كان عنده تمر رديء وأراد تحصيل الجيد من التمر فعليه أن يبيع رديء بنقد ثم يشتري به الجيد.

والنتيجة من البيع الأول والثاني واحدة، وهي الحصول على التمر الجيد بدل الرديء ولكن صورتين مختلفتان، ففي الأولى باع الشيء بجنسه متفاضلاً، وهذا منهي عنه، وفي الثانية بيع للشيء بقيمته نقداً، ثم يشتري به وهذا أقرب إلى العدل في تقدير السلعة وثمنها، ولهذا أجازت الصورة الثانية ومنعت الأولى والشاهد أن تغيير الصورة قد يؤدي إلى تغيير الحكم، وان لم تتغير النتيجة.¹

• وأما قول المانعين بأن الإلزام بالوعد غير صحيح شرعاً بل الوفاء بالوعد مستحب وبناء على ذلك لا يصح بيع المرابحة للأمر بالشراء مع لزوم الوعد للعميل والمصرف.

فالجواب على ذلك بأن المسألة وهي الوفاء بالوعد من المسائل الخلافية التي تعددت فيها أنظار الفقهاء والمسألة اجتهادية وقد أخذ المجيزون بالقول بوجوب الوفاء بالوعد وهو قول صحيح وله أدلته وحججه المعتمدة ولا غبار في ذلك وهذا القول تشهد له ظواهر النصوص الشرعية من كتاب الله وسنة رسوله عليه الصلاة والسلام وبه قال طائفة من الصحابة والتابعين.

المطلب الرابع : الترجيح .

بعد إمعان النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة والردود عليها² يظهر رجاحة قول المجيزين لبيع المرابحة مع الإلزام بالوعد لكل من المصرف والعميل وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية، يقول الدكتور كمال خطاب من أدلة القائلين بأن الوعد غير ملزم قضاء وأنه لا بد من إعطاء العميل الأمر بالشراء الخيار، لا تنهض للاستدلال لأنها تؤدي إلى ما يلي:

- إشاعة الفوضى وضعف الثقة بين الناس.
- تأخر وتراجع المؤشرات الاقتصادية بسبب عدم استقرار المعاملة المالية.

1- د. حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مرجع سابق، ص 56.

2- ما ذكر وما لم أذكره مما اطلعت عليه في المصادر والمراجع التي تناولت بيع المرابحة.

○ إلحاق الضرر بالناس وتعريضهم للخسائر.

ومن جهة أخرى فإن أدلة القائلين بالزام الأمر بالشراء بإنفاذ وعهده هي الأقوى والأصلح.

المبحث الثاني: أركان وشروط صحة بيع المربحة.

للفقهاء خلاف مشهور في تحديد الأركان في البيع وغيره من العقود، هل هي الصيغة (الإيجاب أو القبول) أو مجموع الصيغة والعاقدين (البائع والمشتري) والمعقود عليه أو محل العقد (المبيع والتمن).¹

فالجمهور - المالكية والشافعية والحنابلة - يرون أن هذه كلها أركان البيع، لأن الركن عندهم: ما توقف عليه وجود الشيء وتصوره عقلاً، سواء أكان جزءاً من حقيقته أم لم يكن، ووجود البيع يتوقف على العاقدين والمعقود عليه، وإن لم يكن هؤلاء جزءاً من حقيقته، ويرى الحنفية أن الركن في عقد البيع وغيره: هو الصيغة فقط، أما العاقدان والمحل فمما يستلزمه وجود الصيغة لا من الأركان، لأن ما عدا الصيغة ليس جزءاً من حقيقة البيع، وإن كان يتوقف عليه وجوده. واستحسن بعض الفقهاء المعاصرين تسمية مجموع الصيغة والعاقدين والمحل مقومات العقد للاتفاق على عدم قيام العقد بدونها.

ولكل من الصيغة والعاقدين والمحل شروط لا يتحقق الوجود الشرعي لأي منها إلا بتوافرها، وتختلف تلك الشروط من حيث أثر وجودها أو فقدانها، فمنها شروط الانعقاد ويترتب على تخلف أحدها بطلان العقد.

ومنها شروط الصحة، ويترتب على تخلف شيء منها بطلان العقد، أو فساده على الخلاف بين الجمهور والحنفية وشروط النفاذ، ويترتب على فقد أحدها اعتبار العقد موقوفاً. وشروط لزوم، ويترتب على تخلفها أو تخلف بعضها عدم لزوم العقد.

وهذا التنوع للشروط هو ما عليه الحنفية، وفي بعضه خلاف لغيرهم سيأتي بيانه.

بتاريخ 2019/02/10 الساعة 00:30 <http://www.al-eman.com> -1

المطلب الأول: أركان بيع المربحة.

- شروط المربحة هي عقد البيع التي تتمثل بأركان العقد في الفقه الاسلامي وهي¹:
- أ. صيغة التعاقد أي الإيجاب والقبول.
 - ب. طرفا العقد (البائع والمشتري في عقود البيوع).
 - ج. المحل أو المتعاقد عليه (السلعة).
- وهذه الأركان لا يتحقق العقد الا بها.

ولكل ركن شروط ينبغي توافرها حتى يقع العقد صحيحة، منها مثلا بالعاقدين من اشتراط توافر الأهلية في المتعاقدين، من عقل وتميز.... الخ. ومنها ما يتعلق بالمعقود عليه من حيث كونه خالية من الجهالة والغرر وغير مفض الى التنازع، وجواز الانتفاع به شرعا (أي ليس خمرة أو خنزيرة مثلا) إلى غير ذلك من التفاصيل التي تكلفت ببيانها كتب فقه المعاملات، والتي هي في الأصل شروط عقد البيع بمعناه العام.

المطلب الثاني: شروط بيع المربحة.

يشترط في بيع المربحة ما يشترط في البيوع بصفة عامة وينعقد بالقول الدال على البيع والشراء، وهو الإيجاب والقبول بشروط يجب أن تتوفر نذكرها في مايلي²:

أ - أن يكون العقد الأول صحيحا، فإن كان فاسدا، لم يجز بيع المربحة، لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد - وإن كان يفيد الملك عند الحنفية في الجملة - لكن

1- د. الوادي محمود حسين، المصارف الإسلامية، الأسس النظرية والتطبيقات العملية، المرجع السابق.

2- د. السرخسي، "المبسوط"، ج82/13، ود. الكاساني، "البدائع"، ج220/5، ود. الزحيلي، "الفقه الإسلامي وأدلته"، ج2767/5.

يثبت الملك فيه بقيمة المبيع أو بمثله، لا بالثمن المذكور في العقد لفساد التسمية، وهذا لا يتفق مع مقتضى عقد المرابحة القائم على معرفة الثمن الأول ذاته، لا القيمة أو المثل.

ب - العلم بالثمن الأول: يشترط أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، صحة المرابحة لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع، فإذا لم يعلم الثمن الأول فسد العقد.

ج - أن يكون رأس المال من نوات الأمثال، وبيان ذلك: أن رأس المال إما أن يكون مثليا كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة، أو يكون قيميا لا مثل له كالعدييات المتفاوتة.

د - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، وأموال الربا عند المالكية: كل مقتات مدخر، وعند الشافعية: كل مطعوم، وعند الحنفية والحنابلة: كل مكيل وموزون، واتفق الجميع على جريان الربا في الذهب والفضة، وما يحل محلها من الأوراق النقدية على الصحيح. وهذا شرط متفق عليه، فإن كان الثمن على هذا النحو، كأن اشترى المكيل أو الموزون - عند الحنفية - بجنسه، مثلا بمثل، لم يجز له أن يبيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا، لا ربحا، فإن اختلف الجنس فلا بأس بالمرابحة، كأن اشترى دينارا بعشرة دراهم، فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه، جاز، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول و زيادة، ولو باع دينارا بأحد عشر درهما، أو بعشرة دراهم وثوب، كان جائزا بشرط التقابض، فهذا مثله.

هـ - أن يكون الربح معلوما بالعلم بالربح ضروري، لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع، فإن كان الثمن مجهولا حال العقد، لم تجز المرابحة.

ولا فرق في تحديد الربح بين أن يكون مقدارا مقطوعا أو بنسبة عشرية في المائة، ويضم الربح إلى رأس المال ويصير جزءا منه، سواء أكان حالا نقديا أو مقسطا على أقساط معينة في الشهر أو السنة مثلا.

وبالإضافة لما ذكر:

1. أن يكون العاقد عاقلا مميزا، جائز التصرف.
- 2- رضا المتعاقدين فلا يصح بيع المكره بغير حق.

3- أن بقدر البائع على تسليم المبيع منجزا لا معلقا.

4- تحديد ثمن المبيع بأشياء معلومة.

5- أن يكون المبيع مباحا متقوما فلا يجوز بيع الخمر، نافعا، غير معدوم، ولا غائب ولا مغصوب.

أن يكون المبيع مملوكا له وفي حوزته، ومنتقعا به، وله حق الولاية عليه فإن باع ملك غيره بغير إذنه لم يصح، لقول النبي ﷺ: "لا تبع ما ليس عندك".

المطلب الثالث: أهمية بيع المربحة.

حازت ببوع المربحة على جانب كبير من اهتمامات علماء الفقه، وبخاصة بعد قيام المصارف الإسلامية، لما للمربحة من دور رئيس في¹:

1. ايجاد البديل عن الاقتراض بالربا، وذلك بأن يكون الاستثمار مشروعاً والتعامل مرضياً عنه.
2. تمكين الأفراد من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري أو ما شابه ذلك.
3. دعم وتنشيط الأعمال التجارية في القطاع التجاري.

المطلب الرابع: المظاهر العامة للأخطاء الشرعية في ببوع المربحة.

لقد تمت مجموعة من الدراسات الميدانية، ونظمت حلقات نقاشية جمعت بين العاملين بالمصارف الإسلامية والمتعاملين معها بصيغة التمويل بالمربحة وبحضور فريق من الفقهاء وأهل العلم والخبرة، وأسفرت عن وجود بعض الأخطاء من أهمها ما يلي²:

1- د. علاء الدين زعتري، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة منها، دار العلم للطبيب، دمشق، ط 2002م، ص 94.

2- لمزيد من التفصيل والبيان يرجع إلى المراجع الآتية:

- د. يوسف القرضاوي، "بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية"، دار القلم، 1404هـ / 1984م.

1- عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية للمربحة: تتمثل خطوات تنفيذ بيع المربحة لأجل للآمر بالشراء في الآتي:

- أ. تقديم الطلب.
- ب. إبرام نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية إن طلب.
- ج. الشراء والتملك والحياسة من قبل المصرف الإسلامي.
- د. التنفيذ بالبيع والتقسيت وإبرام عقد بيع المربحة والتسليم للعميل.
- هـ. تحصيل بقية الأقساط.

فقد تبين من الواقع العملي أن الموظف بالمصرف الإسلامي والعميل يقومان بالتوقيع على نموذج الوعد بالشراء وعلى عقد بيع المربحة واستلام الضمانات وتسليم الشيك للعميل لتسليمه للمورد في آن واحد دون أن يمر أي وقت بين توقيع نموذج الوعد بالشراء وعقد الشراء والتملك وتوقيع عقد البيع، وأحياناً يقوم العميل بالتوقيع على كافة نماذج العقود والاستمارات على بياض، ثم يقوم الموظف في المصرف الإسلامي باستيفاء البيانات فيما بعد.

يتمثل الخطأ الشرعي في أن المصرف الإسلامي قد باع ما لا يملك، وذلك بإبرامه عقد البيع مع العميل قبل تملكه السلعة وحيازتها، ولقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم: " عن بيع ما لا يملك".

2- يقوم المصرف الإسلامي بتوكيل العميل باستلام الشيك واستلام البضاعة من المورد مباشرة¹:

يقوم الموظف في المصرف الإسلامي أحياناً بالاستجابة لطلب العميل بأن يفوضه شفاهه بالشراء وتسليمه الشيك ليعطيه للمورد وباستلام البضاعة من المورد مباشرة وفي هذا مخالفة للضوابط الشرعية ومنها:

1- د. عز الدين خوجة ود. عبد الستار أبو غدة، "الدليل الشرعي للمربحة"، مجموعة دلة البركة، 1419هـ / 1998م .
 - د. أحمد محي الدين، "فتاوى المربحة"، سلسلة فتاوى برنامج الفتاوى الاقتصادية بالكمبيوتر "مجموعة دلة البركة"، رقم 2، 1416هـ، 1996م.

- أ. موافقة هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامي على ذلك.
- ب. أن يكون التوكيل كتابة وليس صورياً.
- ج. أن يكون التوكيل في حالة تعذر موظف البنك بتسليم الشيك للمورد واستلام البضاعة منه وتسليمها كما هو في حالة الاعتمادات المستندية.

ويتمثل الخطأ الشرعي هنا في:

- 1- أن يكون العميل المشتري وكيلاً عن البائع.
- 2- عدم وجود ضرورة شرعية تجيز توكيل العميل بأن يكون مشترياً وبائعاً في آن واحد.
- 3- كتابة الشيك باسم العميل أو مندوبة:

يقوم الموظف في المصرف الإسلامي أحياناً بالاستجابة لطلب العميل بأن يحرر الشيك باسم العميل أو من يفوضه في ذلك وليس باسم المورد، ويقوم العميل بتسييل الشيك ويحصل على قيمته، ولا يشتري بضاعة، وتصبح المربحة صورية، ولم تدخل البضاعة في المعاملة، وهذا يؤكد صورية الفاتورة التي يأتي بها العميل من المورد ويقدمها للبنك لعمل المربحة.

يعتبر هذا التصرف من قبيل المعاملات الربوية "مبادلة مال بمال وزيادة"، ولا تختلف عن الائتمان الذي تقوم به البنوك التقليدية، حيث لم يتم شراء بضاعة فعلاً باسم المصرف حتى تباع للعميل مرة أخرى، وأن وجود المورد بين المصرف والعميل مسألة صورية وتحايلاً على شرع الله عز وجل.

- 4- يودع الموظف في المصرف الإسلامي قيمة البضاعة موضوع المربحة في الحساب الجاري للعميل دون أن يشتري شيئاً من المورد¹:

1- د. عز الدين خوجة ود. عبد الستار أبو غدة، "الدليل الشرعي للمربحة"، مرجع سابق.

فبدلاً من أن يكتب الموظف في المصرف الإسلامي الشيك باسم المورد ثمناً للبضاعة يودع قيمته في الحساب الجاري للعميل، ثم بعد ذلك يقوم العميل بالسحب منه حسب الطلب لتمويل شراء بضاعة أو لسداد مصاريفه الجارية أو ليسدد به مديونيته.

وتعتبر الفاتورة المقدمة من المورد شكلية أو مزورة وتتم عن طريق التواطؤ بين العميل والمورد، وغالباً يأخذ المورد مبلغاً من المال نظير إصدار هذه الفاتورة.

وهذا التصرف من قبيل المعاملات الربوية ولا تختلف عن التمويل الربوي الذي تقوم به البنوك التقليدية، فلا تعدو إلا مبادلة مال بمال وزيادة دون وجود سلعة، ويضاف إلى ذلك الغش والتدليس من العميل والمورد.

5- أن يملك العميل البضاعة ويحوزها، ثم يتوجه إلى المصرف لإبرام عقد المربحة:

أحياناً يقوم العميل بشراء البضاعة من المورد قبل أن يوقع على نموذج الوعد بالشراء وقبل أن يوقع على عقد البيع وذلك بالاتفاق مع المورد، ثم يقوم العميل باستلام الشيك من المصرف الإسلامي ويسلمه للمورد سداداً لثمن البضاعة، وفي حقيقة الأمر تعتبر المربحة سداداً للمديونية التي على العميل للمورد.

وهنا لقد تملك العميل البضاعة قبل إبرام نموذج الوعد بالشراء وعقد البيع وباع المصرف الإسلامي ما لا يملك ولقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن ذلك.

وهذا يعتبر من قبيل الغش والتدليس، ولا تعدو العملية إلا تمويلاً بفائدة ربوية.

6- يكون الهدف من المربحة سداد مديونية على العميل للمورد¹:

1- د. عز الدين خوجة ود. عبد الستار أبو غدة، "الدليل الشرعي للمربحة"، مرجع سابق.

أحيانا يكون على العميل مديونا لمورد ما ويعجز عن سدادها، فيتوجه إلى المصرف الإسلامي بفاتورة وهمية من المورد بقيمة الدين، ويعقد بيع مربحة عليها ويستلم الشيك ويعطيه للمورد سدادا لمديونيته دون أن توجد سلعة محل العقد المربحة، والخطأ الشرعي في ائتمان بفائدة ربوية وتدليس من العميل على المصرف الإسلامي.

7- تحول عملية المربحة إلى تورق:

أحيانا يقوم العميل بعمل مربحة لأجل على بضاعة معينة، ثم يستلم الشيك ويعطيه للمورد، ثم يعيد بيع البضاعة لنفس المورد نقدا بأقل من الثمن الأصلي، فهدفه الأساسي من عملية المربحة الحصول على النقد وليس البضاعة، والرأي الفقهي نحو التورق بهذه الكيفية غير جائز شرعا (عند جمهور الفقهاء) لأن من مقاصد المصرفية الإسلامية الاستثمار الفعلي لتحقيق التنمية وليس النقد.

تعتبر العملية السابقة من التورق إذا كان المصرف الإسلامي قد تملك البضاعة وهو عند كثير من الفقهاء غير جائز إلا إذا كانت هناك ضرورة معتبرة شرعا.

كما تعتبر هذه العملية من بيوع العينة إذا لم يكن المصرف الإسلامي قد تملك البضاعة قبل أن يبيعها، وها محرم شرعا، وإن كان موظف المصرف الإسلامي قد على بها مسبقا عليه أن يمتنع عن تنفيذها.

8- صورية المربحات بين العملاء والمصرف الإسلامي:

حيث يقوم تاجر (أ) بإعطاء فاتورة لتاجر آخر (ب) ليعقد بها مربحة مع مصرف إسلامي. ثم يقوم التاجر (ب) بإعطاء فاتورة للتاجر (أ) ليعقد بها مربحة مع مصرف إسلامي.

ثم يقوم كل منهما بعمل مربحة مع المصرف الإسلامي، ولم يتم تبادل بضاعة بل الغاية الحصول على تمويل فقط.

والخطأ الشرعي في التكيف الشرعي للمعاملة (ائتمان بفائدة ربوية) ووجود تدليس على المصرف الإسلامي إن لم يكن قد علم بذلك.

9- اختلاف البضاعة المستلمة من المورد عن البضاعة الواردة في عقد المربحة:

حيث تقدم المستندات وتبرم العقود على بضاعة معينة، ويقوم العميل باستلام بضاعة مخالفة بنفس القيمة أو أقل من المورد بترتيب مسبق معه، بل أحياناً يتم شراء بضاعة بأقل من قيمة الشيك، ويعطى المورد العميل الباقي نقداً. الخطأ في اختلاف موضوع العقد (بضاعة بدلا عن بضاعة)، ووجود تدليس على المصرف الإسلامي (تعتبر المعاملة ائتمان بفائدة ربوية).

10- يقوم المصرف الإسلامي بعمل مربحة ويودع القيمة للعميل في صورة وديعة استثمارية ثم يقترض بضمانها¹:

حيث يطلب العميل مربحة من المصرف الإسلامي بفاتورة صورية شكلية حصل عليها من مورد بالتواطؤ، ثم يقوم المصرف بإيداع القيمة في صورة ودائع لأجل ويحصل العميل منها على عائد، عائد يستخدم العميل هذه الوديعة لضمان معاملات أخرى.

وتمثل الخطأ الشرعي في إيداع قيمة الشيك في صورة وديعة استثمارية بالبنك والعملية عبارة عن ائتمان بفائدة ربوية.

11- عمل مربحة لسداد مديونية على العميل من اعتماد مستندي سابق²:

1- د. عز الدين خوجة ود. عبد الستار أبو غدة، "الدليل الشرعي للمربحة"، مرجع سابق.

2- د. عز الدين خوجة ود. عبد الستار أبو غدة، "الدليل الشرعي للمربحة"، مرجع سابق.

أحيانا يقوم العميل بفتح اعتماد مستندي باسمه، ثم يقوم باستلام البضاعة، ثم يعجز عن سداد الثمن أو جزءا منه، فيلجأ إلى المصرف الإسلامي ويعمل مربحة بالباقي من الثمن، ويقوم المصرف الإسلامي بسداد بقية الثمن.

الخطأ الشرعي كون المصرف الإسلامي لم يملك البضاعة ولم يحوزها، وبذلك تدخل في نطاق بيع ما لا يملك، وهذا غير جائز شرعا ولا تختلف هذه العملية عن الائتمان بفائدة ربوية.

12- جدولة ديون المربحة بزيادة:

أحيانا يتأخر العميل عن سداد أقساط المربحة، ويقوم المصرف الإسلامي بزيادة مقدار الدين مقابل زيادة الأجل فورا بدون دراسة لحالته هل هو معسر أم مماطل.

والخطأ الشرعي في اعتبار الجدولة بزيادة من الربا المحرم شرعا ولا تختلف جدولة الديون بزيادة عن ربا الجاهلية، وينطبق عليها القاعدة الشرعية (كل قرض جر نفعاً فهو ربا).

13- سداد دين المربحة عن طريق عمل مربحة جديدة:

أحيانا يعجز العميل عن سداد بقية أقساط المربحة للمصرف الإسلامي، فيقوم بعمل مربحة جديدة صورية بأجل طويل، وتودع قيمة الشيك في حسابه الجاري لسداد المديونية القديمة للمصرف.

وهي نموذج من نماذج ربا الجاهلية، أتقضى أم تربي.

الفصل الثالث

تطبيقات المربحة في البنوك الإسلامية

المبحث الأول: تطبيقات المراجعة في البنوك الإسلامية.

وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المراجعة للأمر بالشراء¹:

الصورة الأولى: وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين المصارف الإسلامية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصوير مبسطة بصورة واقعية عملية فقال (ذهب زيد من الناس إلى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة، وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجأ إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة، فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الريا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بريح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشفاي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟ قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالموصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تريحه فيها مقدارا معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحزرها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها، قال العميل المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب، كما هو مقرر شرعاً، قال المسئول: نعم بكل تأكيد، ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك إلى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها واحضارها، ألفت وعدك معه، وهنا قد لا يجد المصرف من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعه إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، واضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين انتمنوا إدارة المصرف على حسن تسييرها لأموالهم.

1- القرضاوي، بيع المراجعة، مرجع سابق، ص 24-25.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا وعد لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهدا بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقدارا أو نسبة كما أنني مستعد لتحمل نتيجة العدول عن وعدي، ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاء بينا؟.

قال المسئول: المصرف أيضا ملتزم بوعده، ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكول منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعده منك بشراء المطلوب، ووعده من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقدا آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق.¹

وهذه الصورة تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلاف بين العلماء في مدي الزامية الوعد.

قال الدكتور يوسف القرضاوي معلقا على الصورة السابقة (وهذه الصورة إذا حللناها إلى عناصرها الأولية نجدها مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء، ووعده من المصرف بالبيع بطريق المراجعة (أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة)، وهذا هو المقصود بكلمة المراجعة هنا.

وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد وتحمل نتائج العدول عنه كما تتضمن الصورة أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل.²

1- القرضاوي، بيع المراجعة، مرجع سابق.

2- نفس المرجع، ص 25-26.

الصورة الثانية: وهي شبيهة بالصورة الأولى، إلا أنها تقوم على أساس عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل أو المصرف.¹

الصورة الثالثة: وهي مثل الصورتين السابقتين إلا أنها تقوم على أساس الالتزام بالوعد الأحد الفريقين العمل أو المصرف.²

المطلب الأول: الفرق بين التمويل بالمراجعة والتمويل المصرفي التقليدي.

تقوم المراجعة على وجود ركيزة السلعة فيها، فلا تصح المراجعة بدون وساطة سلعية، حيث يترتب على العقد التزام البائع بتسليم السلعة المتفق عليها للمشتري، وفي المقابل التزام المشتري بدين يسدده بثمن مؤجل على أجل (آجال متفق عليها).

الفرع الأول: التمويل بالمراجعة.

أو ما يسمى ببيع المراجعة للزبون الأمر بالشراء، منتج بديل، عبارة عن اتفاق، يتم بين المؤسسة المالية وهذا الزبون، من خلال هذا الاتفاق، تلتزم المؤسسة ببيع منتج للزبون وفق المواصفات المحددة، بثمن محدد يتضمن نسبة معينة من الربح، هنا تجدر الإشارة إلا أن عملية البيع هاته، تتم بناء على طلب أو وعد من الزبون، بشراء المنتج الذي هو موضوع الإتفاق (بيع بريح معلوم).

يتميز عقد التمويل بالمراجعة بما يلي:

- عقد تمويل سنوي .
- لا يوجد رسوم طلب تمويل.
- لا يلزمك بإقفال مراكز ضمن مدة زمنية معينة.
- ينطبق على كافة الأسواق وعلى الصناديق الاستثمارية.
- معتمد شرعياً.

1- د. رفيق المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد5، ج2.

2- د. ملحم أحمد سالم، بيع المراجعة، مرجع سابق، ص 112- 113.

كما له مخاطر نذكر منها:

- دفع تكاليف التمويل.
- زيادة مخاطر وتذبذب الاستثمار.
- التعرض لطلب التغطية أو التسييل في حالة انخفاض قيمة الاستثمار لدرجة محددة مسبقاً.

الفرع الثاني: التمويل المصرفي التقليدي.

يشيد البعض بفكرة التمويل الإسلامي - وهو تمويل يدعي أصحابه أنهم يراعون فيه تطبيق الشريعة الإسلامية من حيث المعاملات التي تقضي بتحريم الفوائد نهائياً وبأنه الوسيلة الأنجع لتمويل الاستثمارات.

في ظل تناقص اهتمام المسلمين بالاقتراض البنكي والإقبال على منتجات البنوك بداعي تحريم الفوائد البنكية فإنه توجب على بعض البنوك الكبرى والمؤسسات المالية المحلية والعالمية اللجوء وابتكار صيغ مالية مبنية على أنواع التجارة التي يمارسها المسلمون، فالتمويل المتوافق مع الشريعة الإسلامية قطاع نامي في جميع أنحاء العالم. كما أن الأموال الكثيرة القادمة من العالم العربي والمسلمين في العالم الذين يصل تعدادهم إلى مليار ونصف فرض على السوق إيجاد تمويل متوافق مع الشريعة الإسلامية.

المصرف اللاروي (كما يقولون) وسيط مالي، تتمثل وظيفته الرئيسية في التوسط بين فئة المدخرين وفئة المستثمرين بصيغ بديلة عن صيغة الإقراض بالفائدة.

يقول النقاد اليوم أن التمويل الإسلامي بني على تقليد التمويل التقليدي وهناك تساؤل حول كونه أسلوب جديد، ولكن المؤيدين يدافعون عن الطريقة على أساس أنهم يقومون بالتحديث اللازم في القطاع المالي.

أما عن المنافسة بين التمويل الإسلامي والتقليدي والفرق بين سعر الفائدة والمراجعة، فإنه غالباً ما يتم قياس الكثير من الصفقات الإسلامية وفقاً لسعر الفائدة في البنوك الربوية (كما يقولون) ومن الواضح أن سعر الفائدة في البنوك هو تقريبا نفسه سعر المراجعة.

والاختلاف الرئيسي بين المصارف التقليدية والإسلامية فهي تتمثل بأن المصارف الإسلامية تلتزم بالأحكام الشرعية وكما يقال كذلك استبعاد التعامل بالربا اخذاً أو عطاءً من كل

عملياتها وتوجيه الجهود نحو الاستثمار الحلال النافع للمجتمع وبالإضافة الى ذلك فإن المصارف الإسلامية تقوم في معاملاتها على اساس نظام المشاركة في الربح والخسارة الذي أقرته الشريعة الإسلامية ولا تعتمد على الفرق بين الفائدتين الدائنة والمدينة كمصدر مهم من مصادر تحقيق الأرباح كما هو الحال في المصارف التقليدية وهي بذلك تعمل بصفقتها وسيطا استثماريا على أساس المضاربة ولا ينحصر دورها في الوساطة المالية كما هو الحال في المصارف التقليدية فالمصارف الإسلامية تستقبل أموال المودعين على أساس المضاربة وذلك من خلال حسابات الاستثمار ثم تقوم هذه المصارف باستثمار تلك الأموال المتاحة من خلال وسائل وصيغ متنوعة بعضها يستند إلى عقود المضاربة أو المشاركة في الربح والخسارة ويستند بعضها الآخر إلى عقود مختلفة كثيرة تلبي حاجات كافة المجتمع مع موافقتها وتناغمها مع الشرع الحنيف مثل عقود المراجعة والاستصناع والسلم والايجار كما تقوم المصارف الإسلامية بتوظيف الأموال أيضا عن طريق تأسيس منشآت تابعة أو الاسهام في منشآت قائمة وفي نهاية المدة يتم اقتسام الأرباح المتخصصة بين المصرف الإسلامي وعملائه وزبائنه من اصحاب حسابات الاستثمار حسب نسب متفق عليها بين الطرفين ويتحمل اصحاب تلك الحسابات الخسارة ان حصلت إلا في حالات تعدي المصرف المضارب او تقصيره أو مخالفته للشروط فإن المضارب يتحمل حينئذ ما ينشأ من ضرر ونتيجة لذلك فإن المصارف الإسلامية تسهم في الدخل والثروة بعدالة أكبر في المجتمعات والاقتصاديات التي تعمل فيها وتسهم بزيادة المشاركة العادلة بهذه الاقتصاديات بالإضافة لخضوعها للقوانين التي تصدرها الدولة والأنظمة المصرفية والإشراف والرقابة من الجهات ذات العلاقة مثلها مثل باقي المصارف التقليدية الأخرى بالإضافة إلى خضوع المصارف الإسلامية الى رقابة تشريعية تراجع اعمالها حيث التزمت المصارف الإسلامية بتكوين هيئات شرعية تعرض عليها عملياتها ونشاطها والتأكد من سلامتها وتوافقها مع احكام مبادئ الشريعة الإسلامية وهذا ما يميزها عن المصارف التقليدية وعند الحديث والتعريف بأوجه الاتفاق والاختلاف والتمايز بين المصارف التقليدية والإسلامية يتضح لنا وبصورة جلية بأن جميعها تسعى بوتيرة عالية لخدمة الاقتصادات الوطنية وان اختلفت الطرق والمسميات.

المبحث الثاني: الضوابط الشرعية لبيع المراجعة.

يستند بيع المراجعة إلى خطوات عملية من خلال تحديد المشتري لحاجياته وتوقيع الوعد بالشراء وعقد البيع الأول وتسليم السلعة وعقد بيع المراجعة، وتحكم بيع المراجعة أحكام شرعية في ثلاث مراحل المرحلة الأولى وهي المرحلة الوعد بالشراء وتجزئ للمستفيد التقدم بوعده شراء سلعة معينة ويلزم بشرائها مراجعة أو تضمين المواعيد شروطاً مختلفة يتفق عليها بين الطرفين أو إلزام الواعد بالشراء.

ويشترط في المرحلة الثانية وهي البيع الأول أن يشتري المصرف السلعة المطلوبة قبل بيعها مراجعة للواعد بالشراء أو توكيل المصرف الغير بما في ذلك الواعد بالشراء للقيام بتسلم السلعة المعنية نيابة عنه إضافة إلى أن المصرف يتحمل بعد شرائه للسلعة وقبل بيعها بالمراجعة إلى العميل تبعة الهلاك ويتحمل مسؤولية ظهور أي عيب فيها.

كما يشترط في بيع المراجعة وهي المرحلة الثالثة إبرام عقد بيع المراجعة في آخر المراحل ويراعى في إبرام العقد تكلفة الشراء الأول ومقدار الربح كما يجوز توثيق الدين الناتج عن المراجعة بكفيل أو رهن شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل.

تتمثل أهم الضوابط الشرعية لعقد المراجعة¹ في الآتي:

1- يجب أن يتأكد البنك أن البائع للسلعة ليس العميل ذاته أو وكيله، كما يجب أن يباشر البنك دفع الثمن بنفسه وعدم إيداع الثمن في حساب العميل، وأن الأصل أن تكون وثائق السلعة باسم البنك وليس العميل.

2- لا يجوز تحميل العميل ضمان ما يطراً على الساعة من أضرار خلال فترات الشحن والتخزين ويكون التأمين على السلعة من مسؤوليات البنك.

3- لا يجوز توقيع عقد بيع السلعة مراجعة قبل تملك البنك لها.

4- لا يجوز إلزام العميل بشراء السلعة في حال امتناعه عن إبرام عقد المراجعة، وإن كان يجوز للبنك أن يحصل على تعويض في حال الضرر الناشئ عن رفض العميل وعده بالشراء.

1- د. عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المراجعة في ضوء الفقه الإسلامي.

المطلب الأول: اجراءات المراجعة في البنوك الإسلامية.

في ضوء فقه بيوع المراجعة للآمر بالشراء كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية، تتمثل إجراءات التنفيذ الواجبة في الآتي¹:

أولاً. طلب الشراء:

يتلقى المصرف الإسلامي طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة أو خدمة وبمواصفات محددة معروفة على أن يشتريها المصرف للعميل مراجعة لأجل محدد معلوم ويربح يتم الاتفاق عليه.

ويحرر العميل نموذج يسمى طلب شراء شيء مراجعة، ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب ما يلي:

- أ . مواصفات السلعة المطلوب شرائها ومصدر شرائها.
- ب . الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة.
- ج . بعض المستندات المتعلقة بالعميل.
- د . شروط التسليم ومكانه.
- هـ . غير ذلك من البيانات والمعلومات التي يطلبها المصرف الإسلامي.

ثانياً. دراسة جدوى طلب الشراء:

يقوم قسم المراجعة التابع لإدارة الاستثمار والتمويل في المصرف الإسلامي بدراسة طلب الشراء من جميع النواحي مع التركيز على المسائل الآتية:

- أ . التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة في الطلب المقدم من العميل.
- ب . دراسة السلعة وسوقها من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق.

1- د. حسين حسين شحاتة، التمويل بالمراجعة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب والواقع، القاهرة، ربيع الأول 1424هـ - 2003م.

ج . دراسة النواحي الشرعية للتجارة في السلعة المرغوب شراؤها.

د . دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح في ضوء الفواتير المبدئية المقدمة من المورد.

هـ . دراسة الضمانات المقدمة من العميل.

و . دراسة مقدار ضمان الجدية والأقساط وآجال سدادها.

ثالثاً . تحرير نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية:

في حالة الموافقة من قبل المصرف الإسلامي على تنفيذ العملية بعد بيان جدواها تقوم بعض المصارف الإسلامية بتحرير نموذج يسمى الوعد بالشراء لإلزام العميل بشراء البضاعة أو السلعة عند ورودها، وهناك خلاف فقهي حول هل الوعد بالشراء ملزم أم لا، ويرى جمهور الفقهاء المعاصرين أنه ملزم في المعاملات المالية ولاسيما في هذا الزمن من الذي انتشر فيه فساد الذم، ويقوم العميل أحيانا بسداد مبلغا من المال يسمى ضمان الجدية.

ومن أهم البيانات التي تسجل في هذا النموذج ما يلي:

أ . بيانات ومعلومات عن العملية مستوفات من طلب الشراء.

ب . بيانات ومعلومات عن الربحية.

ج . بيانات ومعلومات عن ضمان الجدية والأقساط.

د . بيانات ومعلومات عن الضمانات الأخرى.

هـ . بيانات ومعلومات أخرى تختلف من مصرف لآخر.

رابعاً . الاتصال بالمورد والتعاقد معه على الشراء وتحقيق التملك والحياسة:

يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالمورد والتعاقد معه لشراء السلعة باسمه وتحت مسؤوليته، وهناك أساليب كثيرة للتعاقد تختلف من سلعة إلى سلعة ومن دولة إلى دولة، كما تختلف حسب مكان الشراء (مشتراة من السوق المحلي أو مستوردة من الخارج).

ومن أهم البيانات والمعلومات الواجب توافرها في عقد الشراء من المورد ما يلي:

- أ . الثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر.
- ب. التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو مستودعات المصرف الإسلامي أو أي مكان يتفق عليه.
- ج . مكان وتاريخ التسليم.
- د . مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين عليها لأنها تقع على المصرف الإسلامي.

خامساً. إبرام عقد البيع مع العميل:

عندما يتم شراء السلعة بمعرفة المصرف وباسمه والاطمئنان من وجودها في مكان معين، يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالعميل لإبرام عقد البيع، ويذكر في هذا العقد البيانات والمعلومات الآتية:

- أ . أطراف التعاقد.
- ب - ثمن البيع الأصلي والمصروفات والأرباح.
- ج . مقدار ضمان الجدية والأقساط قيمة وزمناً.
- د . الضمانات التي يقدمها العميل.

وفي هذا الخصوص لا يجوز إتمام هذه الخطوة إلا بعد تملك المصرف السلعة وحيازتها، وإتمام هذه الخطوة يقوم العميل باستلام البضاعة من ممثل المصرف الإسلامي ويقوم بالسداد في المواعيد المقررة.

سادساً. تسليم واستلام البضاعة:

بعد قيام المصرف بالتملك والحيازة وإبرام عقد بيع المراجعة مع العميل والحصول على الضمانات وتصبح البضاعة ملكه وفي حيازته، يقوم بتسليمها للعميل بمعرفة مندوبة في المكان المتفق عليه.

ولقد صدرت فتوى من مجامع الفقه أنه لا يجوز للمصرف توكيل العميل بتسليم الشيك للمورد وقيامه باستلام البضاعة من المورد نيابة عن البنك إلا عند الضرورة القصوى وبموافقة مسبقة من هيئة الرقابة الشرعية، وأن تكون هذه الوكالة مكتوبة وموثقة حتى إذا هلكت البضاعة تكون الخسارة على البنك وليس على العميل.

سابعاً. حالة تراجع العميل عن شراء البضاعة من المصرف الإسلامي:

أحياناً بعد ورود البضاعة قد يرفض العميل شرائها من المصرف الإسلامي لأي سبب من الأسباب وفي هذه الحالة يتم ما يلي:

أ. يقوم المصرف الإسلامي ببيع البضاعة، وإذا خسر فيها تغطي هذه الخسارة من ضمان الجدية المسدد من العميل، ويرد الباقي للعميل أما إذا زادت الخسارة عن ضمان الجدية للمصرف حق مطالبة العميل بالفرق، أما إذا باعها بمكسب يرد ضمان الجدية للعميل فقط ويغرم المصرف بالربح.

ب. إذا تعذر على المصرف الإسلامي بيع البضاعة يظل ضمان الجدية طرف المصرف وكذلك الضمانات الأخرى حتى يشاء الله كما يجب أن تكون في ضوء أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

ويوجد بالصفحة التالية خريطة الإجراءات التنفيذية لبيع المراجعة لأجل للأمر بالشراء.

ثامناً. تأخر العميل عن سداد الأقساط:

إذا تأخر العميل لسبب من الأسباب عن السداد وكان معسراً وتيقن (تأكد) المصرف من ذلك فيعطى له مهلة مصداقاً لقول الله تبارك وتعالى: "وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةً فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ" (البقرة الآية 280).

أما إذا كان العميل مماطلا، فيعوض المصرف بمقدار الضرر الفعلي الذي أصابه بسبب التأخر والمماطلة والذي يحدد بمعرفة جهة محايدة، ودليل ذلك قول الرسول ﷺ : "مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ، يُحِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتَهُ".

المطلب الثاني: التطبيق العملي للبيع بالمراجعة.

1- في البداية يتقدم العميل الي احدى الشركات التي سبق وأن اتفق معها المصرف لكي تكون من الشركات التي يشتري منها المصرف السيارة ويتحصل منها على فاتورة عرض مبدئية تتضمن مواصفات السيارة والثمن وباسم العميل .

2- يقوم المصرف بفحص حساب العميل وقدرته على السداد وفحص حساب الضامن الذي من الممكن ان يضمنه ومدى تطابق الشروط عليهما.

3- في حالة توافق الشروط يقوم العميل بتوقيع وعد بالشراء غير ملزم، أي ان العميل من الممكن ان يتراجع عن الشراء بعد ان يشتري المصرف السيارة ولا يتعرض لأي مشاكل مع المصرف.

4- يتقدم المصرف الي الشركة ويجري معها عقد شراء بعد ان يفحص السيارة ويجد أنها مطابقة تماما للمواصفات التي وردت في الفاتورة المبدئية التي جلبها العميل ويتحصل المصرف على فاتورة نهائية باسم المصرف ولا توجد أي علاقة للعميل بهذا العقد.

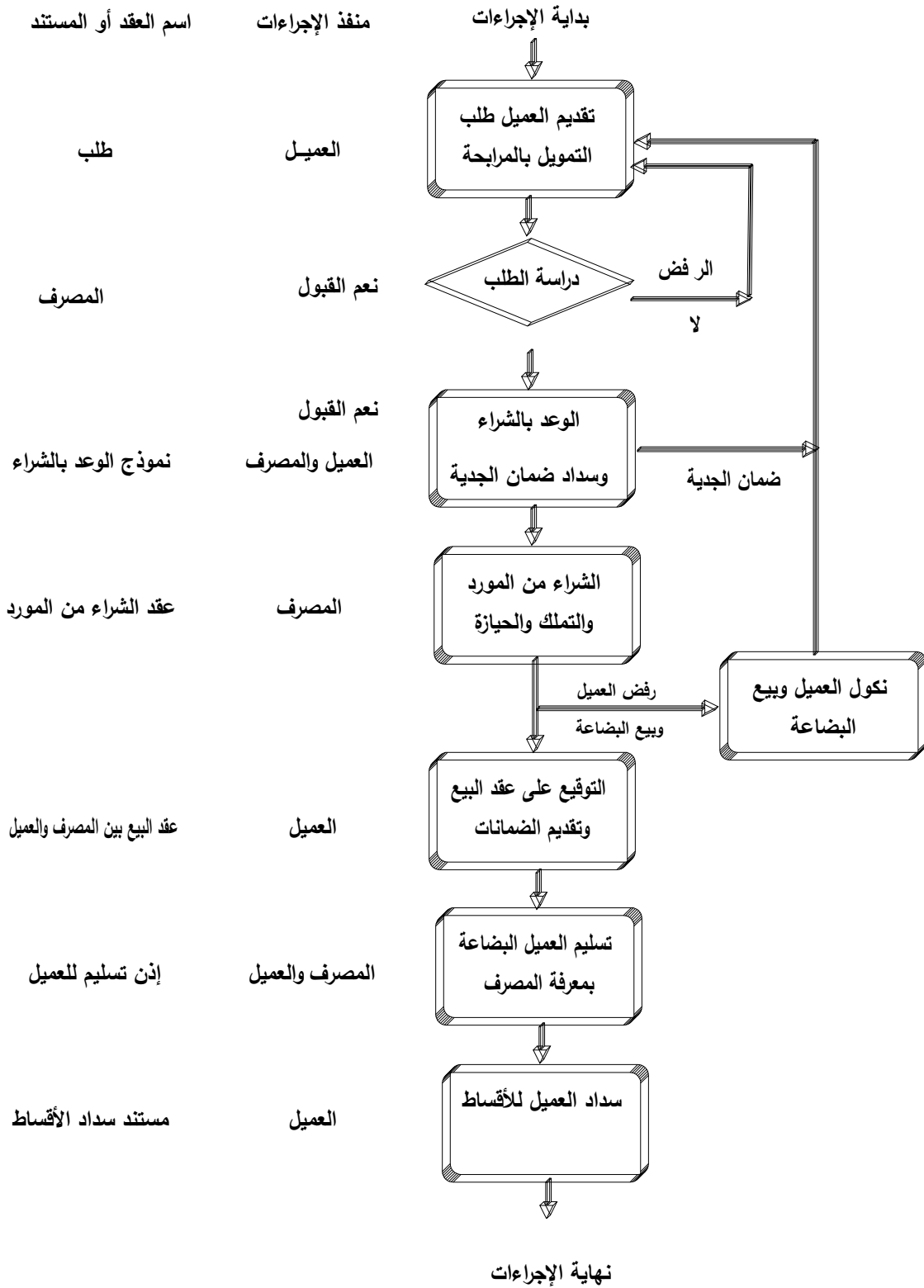
5- بعد ذلك يتصل المصرف بالعميل ويبلغه أنه اشترى السيارة التي تحدث عنها للمصرف ويجب على الموظفان لا يقول للعميل (أنا اشترينا لك سيارتك) لأنها ليست سيارته وربما لن تكون.

6- بعد ذلك يبرم المصرف مع العميل عقد ثاني يشتري العميل بموجبه السيارة ويسلم اليه مستند يقدمه للشركة لكي يستلم منها السيارة.

وبذلك تكون الاجراءات قد اكتملت ويقوم المصرف بخصم الاقساط من حساب العميل شهريا.

وتمثل المربحة وسيلة من الوسائل الجائزة شرعا التي يتحصل المواطن من خلالها على السلع والمنتجات التي لا يستطيع ان يشتريها بثمن معجل مثل السيارات والعقارات والاثاث ومواد البناء، بالإضافة الي المربحة يمكن ان تدخل في عمليات الاستيراد من الخارج كبديل للاعتمادات المستندية، وذلك بان يشتري المصرف السلعة من الخارج ثم يعاود بيعها الي العميل من جديد مع هامش ربح معقول.

خريطة الإجراءات التنفيذية لبيع المراجعة حسب أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية¹



1- د. حسين حسين شحاتة، التمويل بالمراجعة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب والواقع، مرجع سابق.

المطلب الثالث: حلول مقترحة لتفادي الأخطاء ودرء الشبهات.

نذكر بعض المقترحات¹:

1- بالرغم من ضرورة الإلزام بالوعد لاستقرار المعاملات المالية، إلا أن عدم الإلزام بالوعد قد يترتب عليه مصلحة أكبر، لأن ذلك يتطلب أن يكون لدى المصرف مخازن ومستودعات لحفظ البضاعة، ووجود عدد كبير من الموظفين للإشراف على عمليات البيع والشراء مما يزيد من التشغيل والانتعاش الاقتصادي في البلد ويقلل من البطالة.

2- بالرغم من ضرورة تملك البنك للسلعة قبل بيعها مرة أخرى للعميل الأمر بالشراء إلا أنه يمكن حل مشكلة مضاعفة رسوم التسجيل الذي يتحمله العميل، وذلك إذا ما وجدت صيغة يتعهد من خلالها البنك بضمان البضاعة أو السلعة أثناء انتقالها من ملكية البائع الأصلي إلى العميل الأمر بالشراء .

3 - إن كثير من العملاء يحتالون على البنك الإسلامي من خلال اتفاقهم مع التجار على إرجاع البضاعة والحصول على ثمنها فقط، ومنعها لهذا التحايل الربوي ينبغي أن يعقد المصارف الإسلامي اتفاقات مع التجار يتعهد فيها الشجار بعدم القيام بهذه الأمور حرصنا على استمرار تعامل البنك الإسلامي معهم.

4- حرصا على تحقيق الهدف المطلوب في النقطة الثانية والثالثة، يمكن أن يتولى المصرف الإسلامي نقل البضاعة من مخازن المالك إلى مكان العميل، ويتطلب نه أن يكون للبنك الإسلامي أسطول من الشاحنات وسيارات النقل، بحيث تقوم هذه الشاحنات بنقل البضاعة وتسليمها للعميل في بيته أو متجره أو مصنعه أو عيادته ... إلخ، وبذلك يتحقق الضمان فعلا دون أدنى ريبة كما تصبح عملية تحايل بعض العملاء بالاتفاق مع التجار على استلام النقود فقط دون البضاعة أكثر صعوبة.

5- يمكن للمصرف الإسلامي الاتفاق مع وكالات السيارة على وضع عينات لدى المصرف الإسلامي يقوم العملاء بالشراء وفقا لهذه العينات (النموذج) مقابل ربح من الوكالات من جهة

1- د. حطاب كمال توفيق، بحث بعنوان "القبض والإلزام بالوعد في عقد المراجعة للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي"، مجلة جامعة مؤنة للبحوث والدراسات، المجلد 15، العدد الأول، 2000م، ص 252.

ومن العملاء من جهة أخرى، على أن توجد صيغة يضمن من خلالها البنك السيارة أثناء انتقالها من ملكية الوكالة إلى العميل الأمر بالشراء.

أن المصرف إذا أراد أن يعمل مربحة فله ذلك شريطة أن يكون تاجرا يتحمل مخاطرة التجارية.¹

فإن التكاليف التي تضاف إلى رأس مال السلعة، هي التكاليف الحقيقية والتي تعود بإضافة تحسينية إلى السلعة، أما تلك التكاليف التي تعود على مالكةا خلال فترة امتلاكه للسلعة فتؤمنه من بعض الأخطار، ولا يفيد منها المالك الجديد لانقضاء أجلها كالتأمين مثلا وكنفقات القبض والحيازة والتسليم والمعاينة النافية للجهالة ونحوها، فليس من مصلحة المشتري الالتزام بها، لأنه لا غرض له فيها، بل هي تكاليف إضافية لا مصلحة له فيها وليس له فيها عائد أو مصلحة، فلا ترى الدراسة تضمينها، لأنها منافع استهلكت أو انقضت.²

1- د. عبد الجبار السبھاني، "ملاحظات في فقه الصيرفة الإسلامية"، ص 50.

2- د. عويضة عدنان، رسالة لنيل درجة الدكتوراة "نظرية المخاطرة"، ص 183 - 184.

الخاتمة

خاتمة

بيع المرابحة نموذج من المعاملات المالية في الفقه الإسلامي، مبني على الأمانة والخلق في التعامل، إذ أن أساس هذا البيع وشرطه المهم هو بيان كل ما يتعلق بالمبيع ورأس المال بأمانة مطلقة، كما أن المصرف يقوم بشراء السلعة وتحمل التبعات الناتجة عن ذلك، بناء على وعد بالشراء من الأمر، أي قبل العقد على المبيع، مما يظهر جليا أن الجانب الخلفي في حياة المسلم لا ينفك صلة عن كل جوانب حياته الأخرى، وكل مسألة خرجت من العدل إلى الجور وعن الرحمة إلى ضدها وعن المصلحة إلى المفسدة وعن الحكمة إلى العبث فليست من الشريعة.

في الختام نتناول هذه النتائج المستخلصة من هذه الدراسة والتي أرى إجمالها في النقاط التالية:

- 1- بيع المرابحة في الفقه الإسلامي هو نوع من البيوع التي شرع الإسلام التعامل بها لتوفير الربح الحلال وتسخير المال في خدمة الأمة من خلال أوجه نشاط شرعية بعيدا عن الربا.
- 2- إن المعاملات المالية في الإسلام لا تقتصر على شكل واحد من التعامل، بل تتعد وظائفها لتشمل أنواعا عدة كالمضاربة والشركة والتمويل الإيجاري والتمويل بالبيع، وكل هذه المعاملات وغيرها بديل إسلامي لكافة المعاملات الربوية.
- 3- إن الفقه عموما يختلف عن القانون في تأثره بقواعد الأخلاق، فليس للقانون الوضعي إلا غاية نفعية وإن أهدرت بعض مبادئ الدين والأخلاق، أما الفقه فيحرص على الفضائل والأخلاق، فقد حرم الربا بقصد منع التغرير والغش في العقود وأكل المال بالباطل.
- 4 - إذا لم يلحق المصرف ضرر من جراء مخالفة الواعد الوعد بالشراء مرابحة، فلا يطالبه المصرف مع مبدأ لا ضرر ولا ضرار، أما إذا لحقه ضرر، فلا بأس من أخذ التعويض في هذه الحالة، لان المصرف مؤتمن على الأموال المودعة عنده، فلا يحق للقائمين على شؤونه التفريط في حقوق أصحاب تلك الأموال.

الفهرس

الفصل التمهيدي

أ	المقدمة
الفصل الأول: مفهوم بيع المرابحة	
02	المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة وبعض تطبيقاتها
02	المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة
03	الفرع الأول: التعريف اللغوي
04	الفرع الثاني: التعريف الاصطلاحي
05	المطلب الثاني: أنواع المرابحة
05	المرابحة البسيطة (العادية):
05	المرابحة للأمر بالشراء (المركبة):
06	المطلب الثالث: تطبيقات المرابحة في النظام الجزائري
09	المبحث الثاني: التفرقة بين المرابحة وبعض الصيغ المصرفية
الفصل الثاني: حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها	
13	المبحث الأول: حكم بيع المرابحة ومدى مشروعيتها
13	المطلب الأول: حكم بيع المرابحة
14	الفرع الأول: القائلون بجواز بيع المرابحة وأدلتهم
15	الفرع الثاني: القائلون بتحريم بيع المرابحة وأدلتهم
15	المطلب الثاني: المرابحة والاعتمادات المستندية في المصارف الاسلامية
18	المطلب الثالث: مناقشة أدلة الفريقين والترجيح
22	المطلب الرابع : الترجيح

23	المبحث الثاني: أركان وشروط صحة بيع المرابحة
24	المطلب الأول: أركان بيع المرابحة
24	المطلب الثاني: شروط بيع المرابحة
26	المطلب الثالث: أهمية بيع المرابحة
26	المطلب الرابع: المظاهر العامة للأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة
الفصل الثالث: تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية	
34	المبحث الأول: تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية
36	المطلب الأول: الفرق بين التمويل بالمرابحة والتمويل المصرفي التقليدي
36	الفرع الأول: التمويل بالمرابحة
37	الفرع الثاني: التمويل المصرفي التقليدي
39	المبحث الثاني: الضوابط الشرعية لبيع المرابحة
40	المطلب الأول: اجراءات المرابحة في البنوك الإسلامية
44	المطلب الثاني: التطبيق العملي للبيع بالمرابحة
47	المطلب الثالث: حلول مقترحة لتفادي الأخطاء ودرء الشبهات
50	الخاتمة

المراجع

المراجع

المراجع باللغة العربية:

- الدكتور حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة.
- الدكتور المرغيناني، "الهداية شرح بداية المبتدي"، دار التراث العربي، بيروت، 122.
- ملتقى الأبحر الحنفي، ج2/34.
- الدكتور محمد أمين الشهير بابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار "حاشية ابن عابدين"، ج5/132، ط2، 1386-1966، القاهرة.
- شرح الدردير ج2/72.
- الدكتور أبي الوليد محمد بن أحمد المعروف بابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ج2/178، دار الفكر.
- الدكتور ابن جزى، "القوانين الفقهية"، 1971م، دار الكتاب العلمي، بيروت-لبنان.
- الدكتور يحيى بن شريف النوري محي الدين، المجموع المهذب ج13/3، مكتبة الإرشاد.
- الدكتور الماوردي أبي الحسن، "الحاوي الكبير"، ج5/279، ط1، 1414-1994.
- الدكتور ابن قدامة المقدسي، "المغني"، نشر مكتبة القاهرة، 1388-1968 ج4/136.
- الدكتور الشوكاني محمد بن علي، حدائق الأزهر مع الشرح، "السييل الجرار" ج3/136 ط1، دار الكتب العلمية.
- الدكتور الكاساني علاء الدين بن مسعود، "بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع" 1971م، ج5، دار الكتاب العلمي، بيروت-لبنان.
- الدكتور بكر ربحان، صيغ التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية، معهد الدراسات المصرفية.

المراجع

- ✚ الدكتور محمود حسين الوادي، المصارف الإسلامية، الأسس النظرية والتطبيقات العملية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، ط 2007م.
- ✚ الدكتورة نوال بن عمارة، محاسبة البنوك الإسلامية- دراسة حالة بنك البركة الجزائري الملتقى الوطني الأول حول: المؤسسة الاقتصادية الجديدة وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد 22،23 أبريل 2003 بورقلة.
- ✚ الدكتور سليمان ناصر والدكتور عبد الحميد بوشرمة، متطلبات تطوير الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مجلة الباحث 2010/2009، العدد 07.
- ✚ الدكتور رحيم حسين والدكتور زكري محمد، "الصناعة المصرفية الإسلامية في دول المغرب العربي"، واقع وتحديات، المؤتمر العلمي الدولي التاسع، الوضع الاقتصادي العربي وخيارات المستقبل، 2012.
- ✚ الدكتور ثابت محمد ناصر، تشخيص الموارد والاستخدامات مع قياس الأداء لدى بعض البنوك الإسلامية، تجربة البركة، الملتقى الدولي الثاني للصناعة المالية الإسلامية يومي 2013/9/8.
- ✚ الدكتور رشيد محمود عبد الكريم، "الشامل في عمليات المصارف الإسلامية"، دار النفائس، عمان، 2007، ط2.
- ✚ الدكتور شلهوب علي محمد، "شؤون النقود وأعمال البنوك"، شعاع للنشر والعلوم حلب، 2007، الطبعة الأولى.
- ✚ الحناوي محمد صالح، "المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية"، الدار الجامعية، القاهرة، 2001.
- ✚ وحيد أحمد زكريا، "دليلك إلى العمل المصرفي"، دار البراق، حلب، 2010، ط1.
- ✚ الدكتور محمد بن الخطيب الشربيني، "مغنى المحتاج"، ج2، دار المعرفة للطباعة والنشر، 1997.
- ✚ فتاوى وتوصيات لجنة العلماء، "المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي"، الكويت 1403-1983.
- ✚ الدكتور سامي حسن حمود، "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" ط2، 1402-1982، مطبعة الشرق، عمان.

المراجع

- ✚ الدكتور القرضاوي يوسف، كتاب "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية"، مكتبة وهبة، ط2، سنة 1407هـ - 1987م
- ✚ مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5، ج 2.
- ✚ الفتاوى الشرعية، ج1.
- ✚ الدكتور محمد عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل، نشرت الطبعة الثانية منه دار النفائس - عمان الأردن سنة 1415-1995.
- ✚ الدكتور الأشقر محمد سليمان، "بيع المرابحة كما تجرته البنوك الإسلامية"، ط2، دار النفائس، عمان-الأردن، سنة 1415-1995.
- ✚ الدكتور عبد الحميد محمود البعلي، "أساسيات العمل المصرفي"، مكتبة وهبة للطباعة والنشر، 1990.
- ✚ الدكتور مصطفى كمال السيد طایل، " البنوك الإسلامية"، دار الوفاء للطباعة والتوزيع 1988.
- ✚ الدكتور عوف محمود الكفراوي، "النقود والمصارف في النظام الإسلامي"، مركز اسكندرية للكتاب، 2001.
- ✚ الدكتور عبد الله عبد الرحيم العبادي، "موقف الشريعة من المصارف الإسلامية"، دن 1982.
- ✚ الدكتور شبير محمد عثمان، "المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي"، دار النقاش للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 1996.
- ✚ الدكتور رفيق يونس المصري، بيع المرابحة، مجلة الأمة القطرية، عدد 61، نقلا عن بيع المرابحة للقرضاوي.
- ✚ الدكتور عفانة حسام الدين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، "دراسة تطبيقية لبيع المرابحة للأمر بالشراء" المتعارف عليه في البنوك الإسلامية على ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، سنة 1996.
- ✚ انظر صحيح البخاري مع الفتح، ج6/217-218.

المراجع

- ✚ الدكتور السرخسي "المبسوط"، ج13/82، 1971، بيروت والدكتور الكاساني "البدائع" ج5/220.
- ✚ الدكتورة الزحيلي وهبة، "الفقه الإسلامي وأدلته"، ج5/2767، ط2، 1985-1405 دار الفكر، دمشق.
- ✚ الدكتور علاء الدين زعتري، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة منها، دار العلم الطيب، دمشق، ط 2002م.
- ✚ الدكتور القرضاوى يوسف، "بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية"، دار القلم، 1404هـ / 1984م.
- ✚ الدكتور أحمد محي الدين، "فتاوى المرابحة، سلسلة فتاوى برنامج الفتاوى الاقتصادية بالكمبيوتر، مجموعة دلة البركة، رقم 2، 1416هـ، 1996م.
- ✚ الدكتور عز الدين خوجة و الدكتور عبد الستار أبو غدة "الدليل الشرعي للمرابحة" مجموعة دلة البركة، 1419هـ / 1998م .
- ✚ الدكتور رفيق المصري، "بيع المرابحة للأمر بالشراء"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد5، ج2.
- ✚ الدكتور ملحم أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط1 1410-1989، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان.
- ✚ الدكتور عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي.
- ✚ الدكتور حسين حسين شحاتة، التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب والواقع، القاهرة، ربيع الأول 1424هـ - 2003م
- ✚ الدكتور حطاب كمال توفيق، بحث بعنوان "القبض والإلزام بالوعد في عقد المرابحة للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي"، مجلة جامعة مؤنة للبحوث والدراسات، المجلد 15، العدد الأول، 2000م.
- ✚ الدكتور عبد الجبار السبهاني، "ملاحظات في فقه الصيرفة الإسلامية"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، م16، ع1، 2003م.

المراجع


- الدكتور عويضة عدنان عبد الله، رسالة لنيل درجة الدكتوراة "نظرية المخاطرة في الاقتصاد الإسلامي"، دراسة تأصيلية تطبيقية، جامعة اليرموك، 2006م.
- قانون 90/10 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بقانون النقد والقرض.
- المنظومة المصرفية الجزائرية تاريخ الاطلاع: 20/02/2013
- www.Kenonline. Com

المراجع من المواقع:


- <https://www.arabnak.com/المرابحة>
- <http://www.aawsat.com/details.asp?section=58&article=680377&issueno=12243#.UxDjSc75DFw>
- <http://www.uabonline.org/magazine/388-March2013.pdf>
- <http://www.al-eman.com>


المختصرات


المختصرات


□: صلى الله عليه وسلم. 

ج: جزء. 

د: دكتور. 

هـ: هجري. 

م: ميلادي. 

ص: صفحة. 

ط: الطبعة. 