

توظيف الأموال في البنوك الإسلامية (المرابحة للأمر بالشراء أنموذجا)

- أ. نجاح ميدني جامعة باتنة 1 الحاج لخضر
د. الطاهر قانة جامعة باتنة 1 الحاج لخضر

الملخص:

يعتبر بيع المرابحة للأمر بالشراء أو ما يعرف بالمرابحة المركبة، مصدر هام من مصادر التمويل في البنوك الإسلامية، إذ اعتمدت عليه بشكل كبير، لما يوفره من ضمانات، وما يحققه من أرباح، كما أنه حلٌّ وبديل إسلامي ممتاز، لجميع مشاكل التمويل، التي يمكن أن يقع فيها العميل؛ إذا ما تعامل مع البنوك الربوية، غير أنه ولاستمرار نجاحه هذا المصدر التمويلي في البنوك الإسلامية، فإنه لابدّ من الالتزام بضوابط وأسس وقواعد التعامل بهذا النوع من البيوع، لمنع الوقوع في شبهة الربا المحرّم، في سبيل تحقيق مقاصد الشرع، ورفع الحرج عن الناس.

الكلمات المفتاحية: توظيف الأموال - المرابحة للأمر بالشراء - البنوك الإسلامية

Résumé:

On considère une vente mourabaha au profit de celui qui passe la commande, ou ce qu'on appelle le bénéfique composé, une source importante pour l'approvisionnement des banques islamique, puisque ces ventes fournissent des garanties et des gains importantes comme elles règlent les problèmes des approvisionnement et les obstacles que trouvent les partenaires généralement dans d'autres banques que les banques islamiques, ainsi pour avoir une continuité bénéfique à long terme des approvisionnement des banques islamique il faut respecter les règlement de base en ce qui concerne ce genre de vente, et se maintenir et éviter tous ce qui est riba pour réussir et ne pas déranger les partenaire.

Mots-clés : placement des fonds - vente mourabaha au profit de celui qui passe la commande - les banques islamiques

مقدمة:

الحمد لله على نعمه التي لا يحصى عددها، وعلى هباته التي لا ينفد مددها، والصلاة والسلام على نبينا ورسولنا محمد صلى الله عليه وسلم، أما بعد...

لقد ازداد انتشار البنوك الإسلامية في السنوات الأخيرة، خاصةً بعد الأزمة المالية العالمية، أين اتجهت الأنظار إلى هذا النوع من المؤسسات المالية، بعد أن أثبت الواقع العملي أهميتها في تحقيق التنمية، بمختلف أنواعها (الاقتصادية والاجتماعية والثقافية)، مما أدى إلى ازدياد الدراسات والأبحاث في مجال الصيرفة الإسلامية، وكذا الجماع العلمية والفقهية والمؤتمرات العلمية، التي يشارك فيها خبراء في الاقتصاد بجانب علماء الشريعة، الذين وضعوا أسس وقواعد عمل البنوك الإسلامية، في سبيل تطوير عملها ومعاملاتها مواكبة العصر، باعتبار أن المصارف الإسلامية أضحت ضرورة لا مناص ولا استغناء عنها، بعد أن يسرت للمسلمين سبيل التعامل بالحلال، فأراحت بذلك ضمائرهم من التعامل مع البنوك الربوية، وقد حرصت البنوك الإسلامية القائمة، على استخدام ما يسمّى ببيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المركبة)، التي اختلف الفقهاء في مدى جوازها، فمنهم من أجازها وجعلها بيعاً صحيحاً، ومنهم من كرهها كالمالكية والحنابلة. فما هي الصورة المطبقة لبيع المرابحة في البنوك الإسلامية، وما هو التكييف الشرعي لها؟

المطلب الأول: ماهية المرابحة

المرابحة نوعان بسيطة ومصرفية ويسمى البعض المركبة؛ أما البسيطة فهي المعروفة عند الفقهاء قديماً، وأما المصرفية فهي المعروفة حديثاً، وتستعمل كثيراً في المصارف الإسلامية، فهي صيغة من صيغ التمويل المصرفي، كما يدل عليها اسمها، وتسمى كذلك بالمرابحة للأمر بالشراء.

الفرع الأول: المرابحة البسيطة

أولاً: تعريف المرابحة البسيطة

المرابحة في اللغة "مشتقة من الربح، وتعني النماء في التجارة"⁽¹⁾. المرابحة البسيطة في الاصطلاح: عرّف الفقهاء المرابحة البسيطة تعريفات عديدة يجمع بينها: "هي بيع ما ملكه بالثمن الذي قامت به السلعة، وزيادة ربح معلوم عليه"⁽²⁾. "أو هي شراء أو بيع سلعة بسعر التكلفة يضاف إليه نسبة أو مقدار محدد من الربح باتفاق الطرفين كأن يقول شخص لآخر أشتري

منك هذه السيارة بسعر التكلفة وأرباحك ألف دينار أو 10% من سعر التكلفة، فإذا قبل البائع بذلك وجب عليه شرعاً أن يُبين سعر التكلفة، ولا يجوز له أن يكتف بذلك⁽³⁾

ثانياً: حكم المرابحة البسيطة

من المعلوم أن الأصل في البيع هو الحل والإباحة، ما لم يَقم دليل على بطلانه، وبناءً على ذلك يرى جمهور الفقهاء؛ أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعاً ولا كراهة فيه، وقد استدلووا على جوازها بما يأتي:

من القرآن الكريم: حيث يصح بيع المرابحة من غير كراهة⁽⁴⁾، لعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽⁵⁾.

من السنة النبوية الشريفة: ويدل على جواز بيع المرابحة من السنة النبوية الشريفة، ما ورد عن عبادة بن الصّاميت، قال: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلٍ سَوَاءٌ بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ، فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ)⁽⁶⁾.

من الإجماع: "لقد تعامل المسلمون بالمرابحة في سائر العصور دون نكير، فكان ذلك إجماعاً على جوازها، وإن كان قد كرهها بعضهم، إلا أن الكراهة هنا هي كراهة تنزيه، لا أثر لها في صحة البيع"⁽⁷⁾. قال الرافعي: "بيع المرابحة جائز من غير كراهة، وهو عقد بين الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة؛ مثل أن يشتري شيئاً بمائة، ثم يقول لغيره بعث هذا بما اشتريته، وريح درهم لكل عشرة أو في كل عشرة"⁽⁸⁾.

من المعقول: "وذلك لقيام الحاجة الماسة إليها؛ حيث لا يستطيع كل فرد أن يقوم بشراء ما يحتاج إليه بنفسه، فيعتمد في ذلك على الغير، الذي يقوم بالشراء، ثم يبيع ما ملكه بقيمته الأصلية مع إضافة ربح معلوم"⁽⁹⁾، "كما أنها قد استجمعت شروط الجواز"⁽¹⁰⁾.

الفرع الثاني: بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المصرفية أو المركبة)

أولاً: تعريف المرابحة للأمر بالشراء

"بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تسميه كثير من المصارف الإسلامية، هو اصطلاح حديث، وقد عرفه العلماء المعاصرون بتعريفات عديدة، تلتقي على أنه: طلب شراء لسعة معينة، بأوصاف محددة،

يقدمه العميل للمصرف الإسلامي، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما طلبه، حسب السعر والريح المتفق عليهما، ويكون أداء الثمن مقسطاً⁽¹¹⁾.

ثانياً: الفرق بين المرابحة البسيطة والمرابحة المصرفية:

من خلال تعريفنا للمرابحة البسيطة والمركبة، يمكننا استجلاء أوجه الاتفاق والاختلاف بينهما⁽¹²⁾:

أوجه الاتفاق بين المرابحة البسيطة والمركبة:

1- "أن كلا من المرابحة البسيطة والمركبة: عقد رضائي، غاية المشتري فيه الحصول على سلعة هو بحاجة إليها.

2- في كل من المرابحة البسيطة والمركبة، يكون الثمن والريح معلومين للبائع والمشتري.

أوجه الاختلاف بين المرابحة البسيطة والمركبة:

1- أن العلاقة في بيع المرابحة البسيطة قائمة بين اثنين بائع ومشتري أصلي، أما في المرابحة المصرفية فإن العلاقة ثلاثية الأطراف وهم: البائع الأصلي، المصرف الوسيط والمشتري العميل.

2- المرابحة البسيطة تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد، أما المرابحة المصرفية ففيها مرحلتان: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاقدة.

3- الدافع في المرابحة البسيطة، هو أن المشتري يخشى الغبن في المساومة، فيلجأ إلى بيع المرابحة لأن الربح فيها مؤكد، بينما الدافع في المرابحة المصرفية، هو أن العميل يحتاج إلى السلعة، وليس عنده ثمنها، فيلجأ إلى المصرف ليشتريها منه بأجل".

ثالثاً: عناصر بيع المرابحة للأمر بالشراء

1. "طلب شراء مُقدم من العميل إلى المصرف، تُحدد فيه السلعة المطلوبة، مع مواصفاتها، يقابله قبولٌ من المصرف.
2. وعدٌ من الأمر بالشراء (العميل) بشراء السلعة، بعد تملك المصرف لها، يُقابلُهُ وعدٌ من المصرف ببيع السلعة المطلوبة للأمر.
3. اتفاق مُسبق على الثمن والريح.
4. شراء المصرف للسلعة نقداً، وبيعها للأمر بالشراء نقداً أو لأجل.

رابعاً: حكم بيع المرابحة للأمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في حكم بيع المرابحة المركبة اختلافاً كبيراً، فمنهم من يرى جواز هذا العقد، ومنهم من يرى بطلانه وحرمة التعامل به، ولكل فريق وجهة، غير أنّ الراجح؛ هو القول بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المركبة)، بشرط التزام شروطه وضوابطه الشرعية، التي أقرتها المجامع الفقهية، وهيئات الرقابة في المصارف الإسلامية⁽¹³⁾.

خامساً: التكيف الفقهي للمرابحة المصرفية وحالاته

1- التكيف الفقهي للمرابحة المصرفية

"إنّ التكيف الفقهي للمرابحة التي تطبقها البنوك الإسلامية (بيع المرابحة للأمر بالشراء)، القائمة على أنّها: عملية مركبة من وعد بالشراء والبيع، وبيع المرابحة، والبنوك لا تنفذ هذا البيع إلا بعد تملك محل التعاقد، فهي مواعدة بين البنك والعميل، تتضمن وعداً من العميل بالشراء، في حدود الشروط المعلن عنها، ووعداً آخر من البنك بإتمام هذا البيع، طبقاً لهذه الشروط، وعليه فإنّ الملاحظ أنّ هذا البيع يدور على الأسس الآتية:

أولاً: بيع ثلاثي الأطراف، أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين، بخلاف المرابحة البسيطة فهي ثنائية الأطراف؛ وهؤلاء الأطراف هم: الأمر بالشراء، المصرف الإسلامي، البائع. ثانياً: الوعد.

ثالثاً: تقسيط الثمن"⁽¹⁴⁾.

2- حالات المرابحة في العمل المصرفي الإسلامي: هناك حالتان:

أ- بيع المرابحة أو الوكالة بالشراء بالأجر:

"أنّ يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة، يحدد جميع أوصافها، كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف، مضافاً إليه أجراً معيناً، مقابل قيام المصرف بهذا العمل، ويجب أن يكون الأجر الذي يحصل عليه المصرف في حدود أجر المثل، من غير زيادة أو نقصان، ويقدر المصرف هذا الأجر، بمراعاة خبرته وأمانته، ويشترط في هذا النوع من البيوع؛ أن تكون السلعة المبيعة مملوكة للمصرف، ويمارس المصرف الإسلامي هذا النوع من البيوع، عن طريق شركائه، التي أنشأها أو التي دخل فيها شريكاً مع عملائه"⁽¹⁵⁾، "وقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي الذي عقد في جمادى الثانية 1399هـ - 1979م، بأن هذا العمل جائز شرعاً."⁽¹⁶⁾، مع التأكيد أن يكون الأجر في حدود

أجر المثل كما سبق ذكره، "فالبنك لا يبيع الراغب في الشراء حتى يملك السلعة، ثم يجري عقد البيع، ومن المهم الإشارة إلى أن البنك يشتري ويصبح مالكا للسلعة، ويتحمل تبعه هلاكها، قبل تسليمها للمشتري"⁽¹⁷⁾، وفي هذا أفتت إدارة البحوث العلمية والإفتاء: "إذا اشترت السيارة وقبضتها ثم بعتهما إلى شخص إلى أجل معلوم بثمن زائد عن ثمنها الحالي، فهذا جائز لعموم قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾"⁽¹⁸⁾، أما إذا بعتهما قبل أن تقبضها، لم يجز ذلك للنهي عن بيع ما ليس عندك"⁽¹⁹⁾.

ب- بيع المرابحة للأمر بالشراء:

"وهي أن يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة معينة، يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع المصرف الثمن الذي سيشتريها به المصرف، وكذلك الثمن الذي سيشتريها به المتعامل من المصرف، بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما."⁽²⁰⁾.

"فهذه المعاملة نجدها عبارة عن وعدين متلازمين:

الوعد الأول هو من طرف العميل؛ الذي يعد بالشراء، حسب المواصفات التي يحددها.

الوعد الثاني: هو من قبل المصرف؛ الذي يعد بإتمام هذا البيع بعد الشراء، وهذا طبقا للشروط نفسها المتفق عليها"⁽²¹⁾.

"وقد تمت دراسة هذه المعاملة، حتى أنها كانت محور اهتمام المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في الكويت، بعد أن عرضت على ندوة الاقتصاد الإسلامي بالمدينة المنورة سنة 1979م"⁽²²⁾. هذا وإن غالبية البنوك الإسلامية، تعتمد هذه الصيغة في معاملاتها، منها بنك دبي الإسلامي، الذي تم إنشاؤه سنة 1975م، كشركة مساهمة محدودة، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، حيث أورد الدكتور الصديق الضيرير، آراء تبين أن الوعد لا يكون ملزما إلا للبنك، ولا يكون ملزما للمتعامل"⁽²³⁾. وسيتم الحديث بالتفصيل في المطلب الموالي عن الإجراءات التنفيذية للمرابحة التي ينبغي أن يقوم بها موظفو البنك الإسلامي وذلك لاستجلاء أي غموض حول هذه المسألة.

المطلب الثاني: الإجراءات التنفيذية للمرابحة والمخططات التفصيلية والبيانية لها

الفرع الأول: الإجراءات التنفيذية للمرابحة كما يجب أن يقوم بها موظفو البنك الإسلامي"⁽²⁴⁾ تتمثل هذه الإجراءات في الآتي:

"أولاً: تقدم طلب الشراء إلى البنك: يتلقى البنك طلباً من العميل؛ يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة؛ وبمواصفات محددة معروفة، على أن يشتريها المصرف للعميل بمراجعة، لأجل محدد معلوم. ويجرّ العميل نموذجاً يسمّى طلب شراء 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. عرض سعر باسم البنك من البائع.
ثانياً: دراسة جدوى طلب الشراء: يقوم البنك بدراسة الطلب من كافة الجوانب، مع التركيز على ما يلي:

أ. التحقق من صحة البيانات، والمعلومات الواردة عن العميل.
ب. دراسة السلعة وسوقها؛ من ناحية المخاطر، والقابلية للتسويق.
ج. دراسة النواحي الشرعية للتجارة في السلعة المرغوب شرائها.
د. دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح.
هـ. دراسة الضمانات المقدمة من العميل.
و. دراسة الدفعة المقدمة والأقساط.

ثالثاً: تحرير الوعد بالشراء وسداد مبلغ ضمان الجدية (أمانة): في حال الموافقة من قبل البنك على تنفيذ العملية، بعد بيان جدواها، يتم تحرير المواعدة بالشراء، لإلزام العميل بشراء البضاعة أو السلعة عند ورودها، والوعد ملزم للمتعاقدين كما هو مذهب جماعة من الفقهاء، وقد أخذت بذلك كثير من المصارف، والمؤسسات المالية الإسلامية، وهو المعمول به في بنك الأقصى الإسلامي، والبنك الإسلامي الفلسطيني، كما تشترط بعض المصارف الإسلامية، أن يقوم العميل بسداد مبلغ يتفق عليه من ثمن السلعة، تعارف على تسميته مبلغ ضمان الجدية (أمانة)، بحيث إذا نكل العميل عن التزامه، تسوى الخسارة الناجمة من تصريف السلعة منه، ومن أهم البيانات التي تسجل في هذه المواعدة ما يلي:

- التكلفة الأصلية، ربح المراجعة، هامش الجدية، الضمانات، مقدار القسط.

رابعاً: الاتصال بالموارد (البائع) والتعاقد على:

أ. الشراء باسم البنك وعلى مسؤوليته، سواء من السوق المحلي، أو فتح الاعتماد المستندي من الخارج (تحقق شرط التملك).

ب. ثم حيازة الشيء المشتري (البضاعة)، بأي وسيلة حسب الأعراف السائدة، حيازة فعلية أو حكومية (تحقق شرط الحيازة)، وبهذه الخطوة يكون البنك قد تملك السلعة وحازها، وبذلك يمكن التصرف فيها بالبيع للعميل.

خامساً: إبرام عقد البيع مع العميل مستوفياً الأركان والمعلومات:

طرفا العقد، موضوع العقد، صيغة العقد

سادساً: تسليم الشيء (البضاعة) للعميل، حسب المكان المتفق عليه، ويجوز توكيل العميل بالاستلام بنفسه من البائع في حالات خاصة؛ مثل تعذر وصول موظف البنك إلى البائع. ولقد صدرت فتوى من الجامع الفقهي، أنه لا يجوز للبنك 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 البيعة على البنك، وليس على العميل.

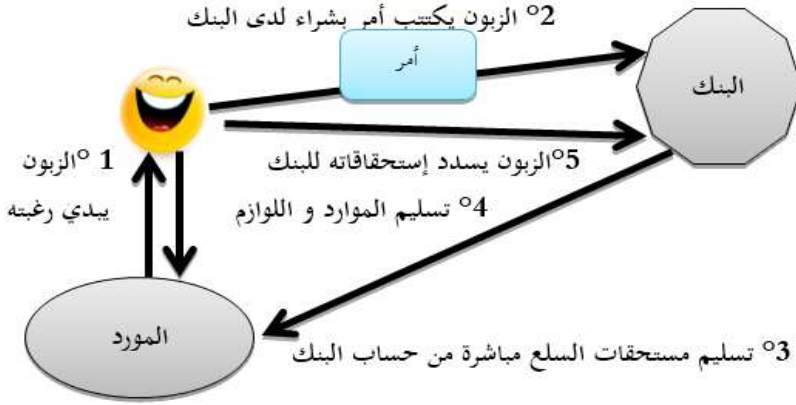
إجراءات تنفيذ المرابحة المركبة (بيع المرابحة للأمر بالشراء)"

المنفذ	خطوات المرابحة	التسلسل
العميل	تقديم طلب الشراء	(1)
البنك	دراسة طلب الشراء	(2)
البنك والعميل	إبرام الوعد بالشراء وسداد مبلغ ضمان الجدية (أمانة)	(3)
البنك	شراء البضاعة وتملكها وحيازتها	(4)
البنك والعميل	إبرام عقد بيع المرابحة	(5)
البنك والعميل	تسليم البضاعة للعميل	(6)
البنك والعميل	سداد الأقساط	(7)

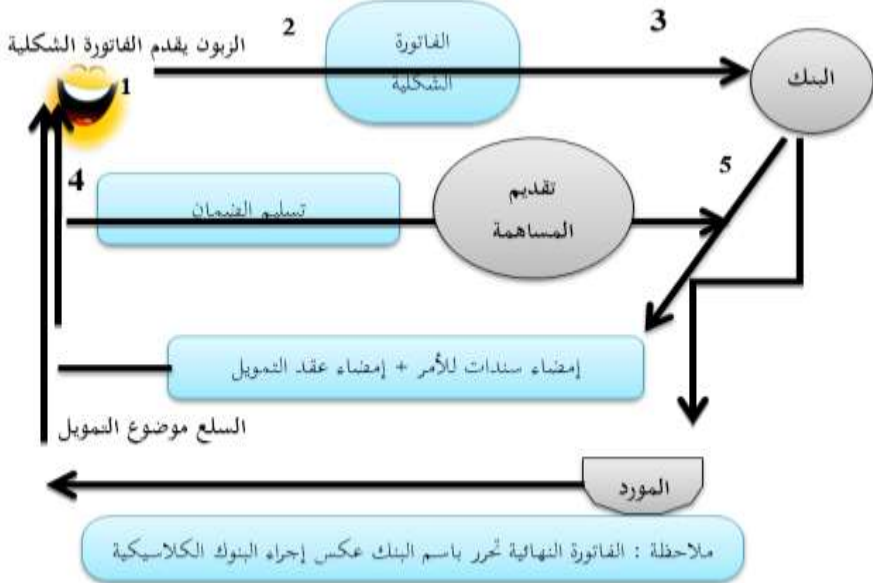
الفرع الثاني: المخططات التفصيلية والبيانية للمرابحة:

في إطار ملتقى حول التمويل الإسلامي في النشاط الاقتصادي؛ أدرج الأستاذ عمر خير الناس مخططات تفصيلية وبيانية لعملية التمويل بالمرابحة هذا بيان لها: (25)

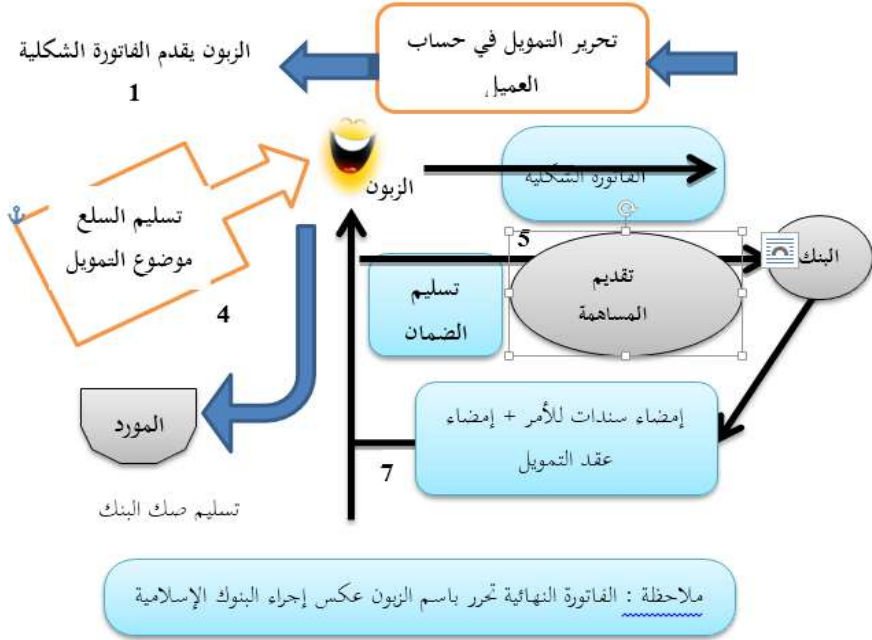
مخطط تفصيلي لعملية التمويل بالمرابحة:



مخطط بياني لكيفية تحرير التمويل بالمرابحة



مخطط بياني لكيفية تحرير التمويل بالصيغة الكلاسيكية



المطلب الثالث: مبررات اعتماد المرابحة في المصارف الإسلامية وضوابط التعامل بها

الفرع الأول: مبررات اعتماد المرابحة في المصارف الإسلامية

المقصود بالمبررات: هي المزايا التي دفعت المصارف الإسلامية، إلى اعتماد هذا الأسلوب في التعامل والتمويل بشكل كبير، إذا ما قورن بالمضاربة والمشاركة، ويمكن إجمال هذه المزايا التي تعود على المصرف، من جراء عقد المرابحة للأمر بالشراء فيما يأتي:

1 - الربح الذي يحصل عليه بعد إتمام المعاملة، ويعتبر هذا العقد، صيغة ملائمة لاستثمار ودائع أصحاب رؤوس الأموال، ولاستثمار أموال المصرف نفسه.

ويكون المصرف مضاربا وسيطا، بين أصحاب رؤوس الأموال والعميل طالب الشراء، كما يكون وسيطا، بين طالب الشراء والبائع المالك الأصلي للسلعة، وبذلك يستحق الربح لعمله في مال المضاربة، ولتحمله مخاطر إتمام البيع مرابحة للأمر بالشراء، إذ أن المعاملة بهذه الصورة، تتضمن عقد مضاربة، وعقد بيع للأمر بالشراء.

2- أما إذا لم يدفع العميل طالب شراء السلعة، الثمن بالكامل عند إتمام عقد البيع مرابحة، يقوم باستيفائه على دفعات، يصبح المصرف شريكا للعميل في ملكية السلعة، إلى أن يتم دفع ثمنها بالكامل، وبذلك تتضمن المعاملة عقد مشاركة منتهية بالتملك للعميل.

• ومن المجالات الاستثمارية للنشاط التجاري، سواء في الداخل أو الخارج، كأن يطلب العميل من المصرف استيراد سلعة معينة له، ثم يشتريها منه مرابحة، ويصبح هذا العقد بديلا للاعتماد المستندي، الذي تستخدمه البنوك الربوية؛ وهو الاعتماد الذي يفتحه البنك، بناء على طلب شخص يسمى الأمر، أي كانت طريقة تنفيذه، أي سواء كان بقبوله الكمبيالة أو بالوفاء لصالح عميل لهذا الأمر، ومضمون بجزارة المستندات، الممثلة لبضاعة في الطريق، أو معدة للإرسال⁽²⁶⁾، "للحفاظ على مصلحة المستورد والمصدر، أو البائع والمشتري على حد سواء، ويقوم المصرف بموجبه، بدور الوسيط الموثوق فيه، مقابل الحصول على عمولات"⁽²⁷⁾.

3- "إن سبب توجيه أغلب استثمارات المصارف الإسلامية إلى المرابحة، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات، لسرعة تسيلها، ووضوح التدفق النقدي، ووضوح العائد، ويقصد بسرعة التسييل؛ سرعة التنضيف بلغة الفقه الإسلامي، أي تحويل الديون إلى نقود، أما وضوح التدفق النقدي فيقصد به إمكان جدولة الثمن المؤجل في المرابحة، على أقساط معلومة، وبآجال معلومة.

كما يقصد بوضوح العائد؛ إمكان حصول المصرف على عائد معلوم المقدار، في صورة نسبة من الثمن الأول، أي نسبة من رأس المال، رأس مال العملية، أي بدون مخاطرة، كما هو الحال في المضاربة أو الشركة.

4- كما أن التمويل بالمرابحة، هو بديل عن الإقراض بنظام الفائدة الربوية"⁽²⁸⁾.

وفيما يلي جدول يبين الترتيب النسبي لصيغ الاستثمار في عدد من البنوك الإسلامية⁽²⁹⁾:

المصرف	السنوات	المرابحة %	المضاربة والمشاركة %	أخرى %	استصناع %	إجمالي %
بنك دبي الإسلامي	1995-88	80.8	3.4	6.6	9.2	100%
مصرف قطر الإسلامي	1994-93	63.8	19.9	13.6	2.7	100%
بنك الشمال الإسلامي السوداني	1992-91م	19.1	63	17.9	-	100%
البنك الإسلامي الأردني	1996-92م	52	2.4	45.6	-	100%
المتوسط النسبي	-	53.9	22.2	20.9	3	100%

التحليل:

من خلال الجدول يتبين أن المرابحة تأتي في الترتيب الأول بمتوسط نسبي 53.9%، وفي بعض الأحيان قد تتجاوز هذه النسبة لتصل إلى 90%، فهي تحظى بأكبر نصيب في معاملات البنوك تليها المضاربة والمشاركة بمتوسط نسبي 22.2%، ثم تأتي الصيغ الأخرى بعد ذلك بمتوسط نسبي 20.9%، وأخيراً الاستصناع بمتوسط نسبي 3%، وهذا الأمر قد يعود إلى:

- امتناع البنوك الإسلامية عن التعامل بصيغة المضاربة، بسبب الخسائر التي منيت بها نتيجة عدم توفر أهل الخبرة من المضاربين.
- انتشار الإنفاق الاستهلاكي لدى الأفراد، فكانت صيغة المرابحة هي أفضل وسيلة للتمويل، لأنها تستخدم في الغالب لاقتناء السكنات، السيارات، المعدات...
- كما أن افتقار بعض العملاء للخبرة الكافية حول السلع الرأسمالية، يُلجئهم إلى توكيل المصارف الإسلامية في ذلك، مستخدمين صيغة المرابحة دون غيرها من الصيغ كالمشاركة مثلاً.

الإلزام في بيع المرابحة للأمر بالشراء

لقد اتجهت المصارف الإسلامية، في استعمالها لهذا النوع من البيوع اتجاهين اثنين: **الاتجاه الأول:** "أصحاب هذا الاتجاه قالوا بعدم الإلزام بالمواعدة السابقة على المرابحة، واعتبرت المواعدة التي هي من هذا النوع، عقد بيع حقيقي لسلمة غير موجودة، أو هي موجودة لكنها في غير

ملك البائع، فتحسبت العمل بالمراجعة على هذا الأساس، وأعطت الخيار للعميل الواعد في إتمام عملية الشراء، أو عدم إتمامها، دون أن يترتب على عدوله عن الشراء، مساءلة أو غرامة، أو نقص من أي نوع، وهذا عملاً بأصول التجارة والبيع والشراء، المبينة على الأدلة الشرعية، وقد صدرت عن بعض كبار العاملين في الهيئات الشرعية لتلك المصارف أبحاث قيّمة في هذا المجال، أمثال: الشيخ الصديق الضير، والدكتور أحمد علي عبد الله⁽³⁰⁾، "كما أشار إلى ذلك المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي عقد سنة 1403هـ-1983م، في إحدى فتاويه"⁽³¹⁾، فإذاً يمكن القول أن عدم إلزام العميل يعود:

- نهي الشرع عن بيع الإنسان ما لا يملك (والبنك هنا لم يملك السلعة بعد).
- أن في الأخذ بالإلزام، تطبيق غير صحيح للمراجعة التي أباحها الفقهاء، بل سيؤدي إلى التعامل بالربا المحرم.

الاتجاه الثاني: "أما المصارف الإسلامية في الاتجاه الثاني، فقد تبنت قضية الإلزام بالوعد السابق في المراجعة، ونشأ عن ذلك أنها صارت تربط العميل ربطاً محكماً بوعد السابق، بحيث لا يكون له بد من إتمام عملية الشراء، وإلا فإنه يلزم بذلك قضاء، وأصبح يتحمل كافة المخاطر، بحيث لا يتحمل المصرف شيئاً منها، بحال من الأحوال، وزادت بعض المصارف، أن حملت العميل كلفة الاتصال بالبائعين والمصدرين، والتفاوض معهم، ومعاينة السلع التي ستشتري، وأصبح العميل يكفل البائع، ويضمن ما قد يوجد في سلعته من العيوب، وربما وكله المصرف وكالتين: إحداهما: وكالة بإجراء عقد الشراء مع البائع، نيابة عن المصرف.

الثانية: بالقيام بنفسه نيابة عن المصرف، ببيع السلعة بنفسه، وربما وكله المصرف بتسليم الثمن النقدي للبائع، وفي قبض السلعة منه، وفي كثير من الحالات التطبيقية، لا يطلع المصرف على السلعة، وربما لا يدري أين هي، ولا يدري كم ثمنها الحقيقي، ربما كانت لا تساوي إلا جزءاً ضئيلاً من الثمن، الذي يدفعه المصرف، ونشأ ذلك ضرورة أن المصرف ضمن أن العميل يشتريها، وإن كانت هناك خسارة، فهي على العميل، فلا فائدة للمصرف في التعرف على السلعة، ولا على ما تساويه في حقيقة الأمر وواقعه.

● وهكذا تقلص دور المصرف في العملية التجارية شيئاً فشيئاً، وتضاءل، حتى كاد يكون صفراً، واقتصر دوره على تبادل التوقيعات بينه وبين العميل، على مجموعة من الأوراق؛ من وعد وتوكيلات، ثم يصرف شيكاً بعشرة آلاف دينار مثلاً، يسلمه بيد العميل، ويستلم منه كمبيالات مؤجلة مقابل ذلك باثني عشر ألفاً، وقد يحسب المصرف ربحه عن العملية، على أساس سعر الفائدة الجاري لدى المصارف الربوية.

وقد ضج من هذه الممارسات كثير من العملاء أنفسهم، ممن يريدون أن يتقوا الله، ورأوا أنه لا فرق بينها وبين التعامل مع المصارف الربوية إلا بالاسم، وربما انقطع كثير منهم من معاودة التعامل مع ذلك المصرف الإسلامي بعد المعاملة الأولى، وقد شهدت بعض الندوات الفقهية التي عقدت مناقشات واسعة حول الموضوع، لإعادة النظر في الحكم الفقهي لعملية المراجعة، التي تجرئها بعض المصارف، ووضع الضوابط التي تحول دون هذه الانحرافات، وطالبت بالتحول إلى صيغ أخرى مثل: كالمقارضة، المشاركة وغيرها⁽³²⁾.

الفرع الثاني: ضوابط التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية

كما أشرنا آنفاً فقد انعقدت عدة ندوات لتحديد ضوابط التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية؛ كالندوة التي عقدت بجدة في 5-7 رمضان سنة 1414هـ - 1994م، برعاية إدارة التطوير والبحوث، لمجموعة دلة البركة، واتخذت فيها توصيات من جملتها نجد ما يلي⁽³³⁾:

1- "ضرورة التزام المصارف في تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء، بالضوابط التي تظهر دور المصرف في العملية، وتستبعد إلقاء جميع أعبائها على الأمر بالشراء، ومن هذه الضوابط ما يأتي:

- تولى المصرف شراء السلع بنفسه، أو بوكيل عنه غير الأمر بالشراء، ودفع ثمن الشراء مباشرة إلى البائع، دون توسط الأمر بالشراء.
- تسلم المصرف للسلعة، بحيث تدخل في ضمانه.
- إرفاق المستندات المثبتة لعملية شراء المصرف للسلعة، وتسلمه إياها.

2- مراعاة هذه الضوابط وأمثالها، لا بد من الاهتمام بمن يناط بهم تطبيق بيع المراجعة وغيره، ولذا تؤكد اللجنة ما جاء في التوصية الثانية الواردة في القرار (8-7-85) لجمع الفقه الإسلامي بجدة ونصها:

«اهتمام البنوك الإسلامية بتأهيل القيادات والعاملين فيها، بالخبرات الوظيفية الواعية، لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي، وتوفير البرامج التدريبية المناسبة، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، وسائر الجهات المعنية بالتدريب المصرفي»¹.

خاتمة:

في ختام هذه البحث نصل إلى نتيجة مؤداها، أنّ بيع المراجعة هو أحد أهم صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، لما يحققه من أرباح، وكذا ما يوفره من تمويل للعملاء، غير أنّ عدم الالتزام بمبادئ الشرع عند تطبيق هذه الصيغة، هو الذي جعل الكثير من الناس يرى أنّها ليست سوى صورة من صور الائتمان بفائدة، الذي تجرّه البنوك الربوية، مما أثار الكثير من الشبهات حولها، وعليه يمكن الإشارة إلى بعض التوصيات:

* حقيقة تجربة البنوك الإسلامية لا زالت في بدايتها، إلا أنّها حققت نتائج مشرّفة، تنبئ بمستقبل واعد لها، لذا على حكومات الدول الإسلامية؛ تقديم العون وتمهئة الظروف الملائمة؛ في سبيل إنجاح المصرفية الإسلامية.

* لا بدّ من الاهتمام بمسألة تطوير الرقابة الشرعية على البنوك الإسلامية؛ في سبيل تسديد مسيرتها، وتحقيق ما تصبو إليه.

* إن الجانب العملي التطبيقي في البنوك الإسلامية، يعترضه بعض النقائص، لذا لا بدّ من التدريب والتثقيف المستمر، لموظفي البنوك الإسلامية؛ في سبيل النهوض بالمصرفية الإسلامية، ومواكبتها للتطور.

* ينبغي توعية الناس بأهمية البنوك الإسلامية، من خلال الندوات والمليقات، وكذا كافة وسائل الإعلام.

* بيان الضوابط الشرعية التي تقوم على أساسها المراجعة المصرفية، لإزالة الشكوك التي تراود الكثير من أفراد المجتمع، في مدى مشروعية هذه المعاملة.

التهميش:

(1) ينظر: ابن منظور، لسان العرب. بيروت: دار بيروت للطباعة والنشر، 1956م، الجزء الثاني، مادة ربح، ص442.

(2) عاشور عبد الحميد، البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية. القاهرة: دار النهضة، ص221.

- (3) بسام جرار، دراسات في الفكر الاسلامي. فلسطين: نون للأبحاث والدراسات القرآنية، ط2، 2006م، ص 284.
- (4) الشافعي الصغير، نحاية المحتاج إلى شرح المنهاج في الفقه على مذهب الإمام الشافعي. بيروت: دار الكتب العلمية، 1414هـ-1993م، ج4، ص111.
- (5) سورة البقرة، الآية: 275.
- (6) مسلم بن الحجاج أبو الحسين النيسابوري، صحيح مسلم. بيروت: دار إحياء التراث العربي، تحقيق: محمد عبد الباقي، كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، الرقم 1587، ج3، ص1210.
- (7) ينظر: حسن علي صالح بتران، ضوابط حرية الاستثمار في النظام الاقتصادي الإسلامي. دط، 1421هـ-2000م، ص208، ومحمد صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية. السعودية: دار المجتمع، 1990م، ص200.
- (8) أبو القاسم الشافعي، العزیز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير. بيروت: دار الكتب العلمية، 1417هـ-1997م، ج4، ص319.
- (9) أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي. القاهرة: مكتبة مدبولي، 1991م، ص331.
- (10) كمال توفيق محمد الحطاب، القبض والإلزام بالوعد في عقد المراجعة للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي. مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد: 15، العدد: 1، السنة: 2000م، ص237.
- (11) ينظر: يوسف القرضاوي، بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية. بيروت: مؤسسة الرسالة، 1418هـ-1998م، ص91. وحسام الدين عفانة، بيع المراجعة المركبة كما تجرته المصارف الإسلامية في فلسطين. جامعة القدس، شعبان 1430هـ، ص7.
- (12) لقمان هوجا، تطبيقات الوكالة في المعاملات المصرفية. دط، 1432هـ-2011م، ص152.
- (13) ينظر: عبد الرزاق رحيم جدي الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق. الأردن: دار أسامة، ط1، 1998م، صص517-529، وحسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص8.
- (14) ينظر: حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص7، ومحمد إبراهيم أبو شادي، صيغ وأساليب استثمار الأموال في البنوك الإسلامية. القاهرة: دار النهضة العربية، 1420هـ-2000م، ص362.
- (15) جمال لعمارة، المصارف الإسلامية. دار النبأ: 1996م، ص102.
- (16) أحمد فريد مصطفى ومحمد عبد المنعم غفر، الاقتصاد النقدي والمصرفي بين النظرية والتطبيق. مؤسسة شباب الجامعة، 2000م، ص276.
- (17) محمد إبراهيم مصطفى الخطيب، من صيغ الاستثمار الإسلامية المراجعة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار والملاحظات عليها وكيفية تجنبها ضمن الاقتصاد الإسلامي، دط، دت، ص5.
- (18) سورة البقرة، الآية: 282.

- (19) يوسف كمال محمد، فقه الاقتصاد النقدي. دار الصابوني، ط1، 1414هـ-1993م، ص200.
- (20) أحمد فريد مصطفى ومحمد عبد المنعم عفر، مرجع سابق، ص276.
- (21) عبد الله الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق. الرياض: دار الوطن، 1418هـ، ط2، ص178.
- (22) عبد السميع المصري، المصرف الإسلامي علميا وعمليا. القاهرة: مكتبة وهبة، 1988م، ص17.
- (23) أحمد فريد مصطفى ومحمد عبد المنعم عفر، مرجع سابق، ص ص269-276.
- (24) حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص ص15-16.
- (25) عمر خير الناس، عرض البيع بالمراجحة في بنك البركة. ملتقى حول التمويل الإسلامي في النشاط الاقتصادي، غرداية، 1425هـ-2004م،
- (26) أميرة عبد اللطيف مشهور، مرجع سابق، ص340، بتصرف.
- (27) المرجع السابق، ص340.
- (28) رفيق يونس المصري، بيع المراجحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامي. بيروت: مؤسسة الرسالة، 1996م، ص10.
- (29) أشرف محمد دوابه، صناديق الاستثمار في البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق. القاهرة: دار السلام، ط1، 1425هـ-2004م، ص23.
- (30) ينظر: محمد سليمان الأشقر، محمد عثمان شبير، ماجد محمد أبو رنحية، وعمر سليمان الأشقر، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة. الأردن: دار النفائس، 1418هـ-1998م، ط1، المجلد1، ص129. وكمال توفيق محمد الحطاب، مرجع سابق، ص241، وجعفر بن عبد الرحمن قصاص، بيع المراجحة للأمر بالشراء (دراسة فقهية). دط، 1432هـ، ص ص12-15.
- (31) ينظر: علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة. الدوحة: دار الثقافة، دط، 1418هـ-1998م، ج1، ص611.
- (32) محمد سليمان الأشقر وغيره، مرجع سابق، ص130.
- (33) المرجع السابق، ص ص132-133.