

أعمال التمويل والاستثمار التي تقوم بها المصارف الإسلامية

وفيه خمسة مباحث :

- المبحث الأول : بيع المرابحة للأمر بالشراء .
- المبحث الثاني: الإجارة المنتهية بالتملك .
- المبحث الثالث: المشاركة المنتهية بالتملك .
- المبحث الرابع: المضاربة المشتركة والمنتهية بالتملك .
- المبحث الرابع: الاستصناع الموازي

المبحث الأول

بيع المربحة للأمر بالشراء

إن من أنواع البيوع في الفقه الإسلامي ما يعرف باسم بيع الأمانة، وهو البيع الذي يحدد فيه البائع الثمن بمثل رأس المال أو زيد منه أو أنقص.

وبيع الأمانة ينقسم إلى أربعة أقسام، هي⁽¹⁾ :

1. **المربحة**: وهي بيع السلعة بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معين، فإذا اشترى البائع السلعة بألف دينار مثلاً، واتفق معه المشتري أن يربحه فيها مائة، فهذا بيع مربحة.

2. **التولية**: وهي بيع السلعة برأس المال بلا زيادة ولا نقصان، وإن قبل البائع بيع السلعة بلا ربح ولا خسارة، فهي تولية.

3. **الإشراك**: هو كبيع التولية، إلا أنه بيع بعض المبيع ببعض الثمن.

4. **الوضيعة**: وهي بيع السلعة بخسارة معلومة، فإن قبل البائع بيعها بأقل من الثمن الذي اشترى به، فإن هذا هو بيع الوضيعة أو الحطيطة.

5. **الاسترسال**: وهذا القسم يلحق بيع الأمانة عند المالكية والحنابلة، وهو ما يسمى بيع المسترسل أو المستأمن، وفيه يكشف العاقد أنه لا دراية له فيما هو مقدم عليه من التعاون، ويركن إلى ذمة المتعاقد الآخر، يطلب منه أن يعامله كما يعامل سواه من الناس.

أولاً : تعريف المربحة غير المصرفية :

المربحة لغة : مصدر من الربح، وهو الزيادة أو النماء في التجارة⁽²⁾.

أما المربحة شرعاً : فإن للفقهاء عدة تعريفات لها تؤدي في النهاية إلى معنى واحد، نختار منها على سبيل المثال التعريف التالي:

" **بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح**"⁽³⁾.

ثانياً : دليل مشروعيتها: المربحة بيع من البيوع المشروعة، ولكنها تتميز بخاصية الأمانة؛ وهي مشروعة بالكتاب والسنة والإجماع.

(أ) الكتاب : جاءت النصوص في كتاب الله بأحكام عامة تدل على مشروعية البيع، والمربحة بيع من البيوع، ومن هذه النصوص:

(1) بارود، بيع المربحة، ص18، بنك دبي الإسلامي، المربحة، ص6، الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، 3765/5.

(2) ابن منظور، لسان العرب، 268/4، مذكور وغيره، المعجم الوسيط، ج1/334.

(3) الكاساني، بدائع الصنائع، 220/5.

- 1- قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾⁽⁴⁾ .
- 2- قال الله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ﴾⁽⁵⁾ .
- 3- قال الله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾⁽⁶⁾ .

وكما أسلفنا أن بيع المربحة بيع بالتراضي بين العاقلين.

(ب) السنة :

- 1- أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أراد الهجرة، ابتاع أبو بكر رضي الله عنه بعيرين، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: " ولّني أحدهما، فقال: هو لك بغير شيء، فقال عليه الصلاة والسلام: أما بغير ثمن فلا " ⁽⁷⁾ .
- 2- روي عن عبادة بن الصامت قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، سواء بسواء، يداً بيد، فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد " ⁽⁸⁾ .
- 3- وقال صلى الله عليه وسلم: " إنما البيع عن تراضٍ " ⁽⁹⁾ .
- 4- وما روي عن رفاعه بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال: " عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور " ⁽¹⁰⁾ .

من خلال عموم الأحاديث النبوية الدالة على مشروعية البيع نستدل على مشروعية المربحة؛ باعتبارها نوعاً من البيوع.

(ت) الإجماع :

تعامل المسلمون بالمربحة في سائر العصور دون نكير، فكان ذلك إجماعاً على جوازها ⁽¹¹⁾ .

يقول ابن رشد: أجمع جمهور الفقهاء على أن البيع صنفان: مساومة ومربحة، وأن المربحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم ⁽¹²⁾ .

⁽⁴⁾ سورة البقرة، آية 275.

⁽⁵⁾ سورة البقرة، آية 198.

⁽⁶⁾ سورة النساء، آية 29.

⁽⁷⁾ ذكر البخاري عن عائشة، كذلك الإمام أحمد في مسنده وابن سعد في الطبقات.

⁽⁸⁾ مسلم، صحيح بشرح النووي، ج4، ص14 .

⁽⁹⁾ رواه ابن حبان وابن ماجه. وقال الألباني: حديث حسن صحيح في كتاب الجامع الصغير وزيادته، ج1، ص460 .

⁽¹⁰⁾ رواه البزار وصححه الحاكم.

⁽¹¹⁾ الكاساني، بدائع الصنائع، 220/5.

⁽¹²⁾ ابن رشد، بداية المجتهد، 321/2.

(ث) المعقول :

توافرت في هذا العقد شرائط الجواز الشرعية، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من التصرف، لأنه يستفيد منه الخبير بالحوائج والأشياء، بالبيع مع الربح، وغير الخبير الذي لا يحسن التجارة⁽¹³⁾ .

يقول المرغيناني :

" المراجعة جائزة لتوافر شروط الجواز، ولتعامل الناس من غير إنكار، ولمساس الحاجة، لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح... " ⁽¹⁴⁾.

ثالثاً : أركان المراجعة:

إن المراجعة عقد بيع، فتكون أركانها ثلاثة⁽¹⁵⁾:

1. الصيغة، وهي الإيجاب والقبول: ويشترط فيهما أن يتصلا في مجلس العقد، وأن يتوافقا لفظاً ومعنى مع عدم التعليق وعدم التأقيت.

2. العاقدان، وهما البائع والمشتري: ويشترط فيهما إطلاق التصرف وعدم الإكراه بغير حق.

3. المعقود عليه، هو الثمن والمثمن: ويشترط فيه أن يكون طاهراً منتقياً به شرعاً مملوكاً للعاقد، أي له ولاية وعليه، ومقدوراً على تسليمه، ومعلوماً للعاقدين .

رابعاً : شروط المراجعة:

يشترط في بيع المراجعة شروط، هي⁽¹⁶⁾:

1. العلم بالثمن الأول: يشترط أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، وهذا الشرط يشمل جميع أخوات المراجعة من التولية والإشراك والوضعية، لأنها تعتمد كلها على أساس الثمن الأول، أي رأس المال، فإذا لم يعلم الثمن الأول فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، فلو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس، بطل العقد لتقرر الفساد.

2. العلم بالربح: يشترط أن يكون الربح معلوماً، لأنه جزء من ثمن البيع، سواء كان هذا الربح قدراً معيناً أو نسبة من الثمن.

3. أن يكون رأس المال من المثليات: كالأوراق النقدية بأنواعها من دينار أو دولار أو ريال، والمكيلات، والموزونات والعدديات المتقاربة، وهذا شرط في المراجعة والتولية، فإن كان مما لا

⁽¹³⁾ الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، 5/ 3767.

⁽¹⁴⁾ المرغيناني، الهداية، 56/3.

⁽¹⁵⁾ الشربيني، الإقناع، 1/ 252.

⁽¹⁶⁾ السرخسي، المبسوط، 82/13، والكاساني، البدائع، 220/5، والزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، 5/ 2767.

مثل له كالعروض⁽¹⁷⁾، فلا يجوز بيعه مرابحة ولا تولية ممن ليس العرض في ملكه، لأن المrabحة والتولية بيع بمثل الثمن الأول، مع زيادة ربح عليه .

4. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا : فإن كان كذلك، كأن اشترى مكيلاً أو موزوناً بجنسه لم يجز له بيعه مرابحة، لأن الزيادة هنا تكون رباحاً لا ربحاً، وكذلك لا يجوز بيعه وضعية، ولكن يجوز بيعه تولية أو إشراكاً، إذ إنهما بمثل الثمن في كل المبيع أو بعضه، فلا يتحقق الربا.

أما عند اختلاف الجنس فتجوز الزيادة، ولا بأس بالمrabحة، كأن اشترى ديناراً بعشرة دراهم، فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه، جاز.

5. أن يكون العقد الأول صحيحاً: فإن كان فاسداً لم يجز بيع المrabحة، لأن ما بني على فاسد فهو فاسد.

خامساً : حكم الخيانة إذا ظهرت :

ونشير هنا إلى نقطة ذكرها الفقهاء، وهي أن بيع المrabحة من بيوع الأمانة، لأن البائع مستأمن في الإخبار عن الثمن الأول للسلعة، وعن المصروفات المعتبرة التي تضاف إلى ذلك الثمن، فإن ظهر بعد ذلك بإقرار البائع أو ببينة عليه أو بنكوله عن اليمين، فإذا أن تظهر الخيانة في صفة الثمن، أو في قدره، فإن ظهرت في صفة الثمن، كما لو اشترى سلعة نسيئة، ولم يخبر المشتري بذلك فله الخيار، إن شاء أخذ المبيع، وإن شاء رده لثبوت خيانتته، وكذلك إذا لم يخبر أن الشيء المبيع كان بدل صلح، فلمشتري الثاني الخيار .

أما إذا ظهرت الخيانة في قدر الثمن، كأن للمشتري أيضاً الخيار إن شاء أخذه بجميع الثمن، وإن شاء رده لفوات الرضا . وهذا عند الحنفية⁽¹⁸⁾ .

وذهب المالكية والشافعية والحنابلة إلى أنه يحط من الثمن مقدار الخيانة، وما يقابله من الربح، وليس للبائع خيار مطلقاً، وهل للمشتري الخيار، قولان عند المالكية والحنابلة، ولا خيار له عند الشافعية⁽¹⁹⁾.

وأخيراً نقول : هذه المrabحة غير المصرفي هي التي كانت سائدة في عصور الفقهاء القدامى وهي جائزة باتفاقهم، كما أنهم صنفوها ضمن بيوع الأمانات، أما المrabحة المصرفية أو المrabحة للأمر بالشراء فهي صورة استجدت وعملت بها المصارف الإسلامية⁽²⁰⁾ .

(17) العروض : جمع عَرْضٍ بسكون الراء، وهو المتاع، وكل شيء سوى الدراهم والدنانير وغير ذلك مما لا يضبط. قلنجي وقنيبي، معجم لغة الفقهاء، ص 309 .

(18) الحصكفي، رد المحتاج، ج5، ص137، وحسنين، بيع المrabحة، ص20 .

(19) ابن رشد، بداية المجتهد، ج2، ص323، وابن قدامة، المغني، ج4، ص199، والرملي، نهاية المحتاج،

ج4، ص116 .

(20) إرشيد، الشامل، ص74.

الفرق بين المربحة القديمة والمربحة للآمر بالشراء⁽²¹⁾:

1. السلعة في المربحة القديمة تكون موجودة حاضرة لدى البائع مربحة، وغير موجودة ولا حاضرة لديه في المربحة للآمر بالشراء.
2. المربحة القديمة تتعقد مرة واحدة في مجلس العقد، أما المربحة للآمر بالشراء ففيها مرحلتان: مرحلة المواعدة، ومرحلة المعاقدة .
3. الثمن في المربحة القديمة معلوم في المجلس، أما في المربحة للآمر بالشراء فيكون الثمن مجهولاً؛ إذ لم يشتر المصرف السلعة بعد، ولم يعرف كلفتها أي: ثمنها الأول، مع العلم أن الوعد في المربحة للآمر بالشراء قد أصبح ملزماً .
4. في المربحة القديمة يكون البائع مربحة قد اشترى السلعة لنفسه بلا ريب، سواء للانتفاع بها، أو للتجار بها، وقد يمضي وقت بين شرائها وإعادة بيعها، أما في المربحة للآمر بالشراء فلا يشتري المصرف السلعة إلا بناء على طلب العميل، ووعده بشراء السلعة، فهو يشتريها لا لكي ينتفع بها، بل ليعيد بيعها بمجرد حصوله عليها .
5. المربحة القديمة قد تكون مربحة حائلة أو مؤجلة، أما المربحة للآمر بالشراء فالغالب أنها مؤجلة، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي ليعيد بيعها بثمن مؤجل.
6. المربحة القديمة إذا كانت حائلة فربح البائع فيها كله ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته، أما المربحة المصرفية المؤجلة فربح المصرف فيها كله ربح ناشئ عن التأجيل، أي ربح في مقابل الأجل، ولو أراد المصرف الحصول أيضاً على ربح نقدي لارتفعت كلفة التمويل، وهذا يؤدي إلى إحجام الزبون عن التعامل معه.
7. المربحة القديمة فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول أو لا يدخل، من مصاريف وأجور وسواها، أما المربحة للآمر بالشراء فالأمر فيها ههنا سهل؛ إذ كل التكاليف تدخل في الثمن الأول، وما يقال بعدم إدخاله في الثمن؛ كمصاريف التأمين مثلاً، يمكن إدخاله في الربح.
8. في المربحة القديمة قد يكون البائع مربحة أدخل على السلعة قيمة مضافة من إصلاح أو تصنيع أو مداواة أو خياطة أو صباغة، أما في المربحة للآمر بالشراء فالمصرف لا يدخل على السلعة أي إضافة، فهو تاجر يشتري السلعة ليعيد بيعها فوراً كما هي.
9. في المربحة القديمة قد تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء، كأن تكون حيواناً يسمن ويكبر ويلد، أو شجراً يثمر، أما المربحة للآمر بالشراء فلا يتحمل المصرف مثل هذه المسؤوليات في التكاثر والعلف والنماء .

(21) المصري، بيع المربحة للآمر بالشراء، ص 20 .

سادساً : المراجعة المصرفية أو المراجعة للآمر بالشراء:

إن هذا النوع من المراجعة هو المهم في هذه الدراسة، كأسلوب من أساليب التمويل في المصارف الإسلامية، فضلاً عن أنه أكثر العقود التي تتعامل بها هذه المصارف، باعتبارها بديلاً شرعياً عما تقوم به البنوك الربوية.

تعريف المراجعة للآمر بالشراء :

أن يتقدم شخص إلى المصرف الإسلامي طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده الراغب، وعلى أساس الوعد منه بشراء السلعة اللازمة له فعلاً مربحة بالنسبة التي يتفان عليها، ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته التي يساعده عليها دخله⁽²²⁾.

سابعاً : الخطوات التنفيذية لعقد المراجعة للآمر بالشراء:

يمكن تقسيم الخطوات التنفيذية لعقد المراجعة للآمر بالشراء على النحو التالي:

- عملية المراجعة للآمر بالشراء النقدية أو المحلية لأجل⁽²³⁾:

(22) حمود، تطوير الأعمال المصرفية، ص432.

(23) المراجعة في التطبيق المصرفي إما ان تكون داخلية، حيث يشتري المصرف السلعة من داخل البلد، وإما أن تكون خارجية، حيث يتم استيراد السلعة من الخارج، وبيعها للزبون في الداخل الذي يسدد ثمنها بعد مدة أو على أقساط، وتبدأ العملية بطلب شراء (فتح اعتماد مستندي)، والاعتماد المستندي: هو عبارة عن التسهيل المالي الذي تمنحه المصارف لزيائنها المستوردين، حيث يمكنهم من فتح اعتمادات لحساب المصدرين في الخارج، حيث بإمكان هؤلاء الحصول على ثقة المصارف.

وقد أطلق بعضهم عليه: " خطاب الاعتماد " وهو عبارة عن وثيقة يوجهها مصرف إلى أحد مراسليه - البنك الأجنبي الذي يعتمده المصرف المحلي للتعامل معه في الاعتمادات المستندية والحوالات وغير ذلك - في الخارج، يدعوه فيها إلى أن يدفع مبلغاً معيناً من النقود، أو يمنح قرضاً أو يفتح اعتماداً للمستفيد.

والمصارف الإسلامية تتعامل مع الاعتمادات المستندية بعد أن خلصتها من الفوائد المحرمة التي تمارسها البنوك التجارية، وأبقتها على مجرد وكالة بأجر إذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد، أما إذا كان لا يملك المبلغ المحدد للاعتماد، فيمكن أن تكون هذه العملية على أساس المراجعة للآمر بالشراء، أو على أساس المشاركة، في حين تقوم البنوك التجارية بإقرضه بالفائدة.

وبهذا يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية التي تجريها المصارف الإسلامية إلى قسمين:

أولاً: اعتمادات مستندية ممولة تمويلاً ذاتياً من قبل الزبون طالب فتح الاعتماد (مغطى بالكامل)، وفيه يكون دور المصرف الإسلامي هو دور الوكيل بأجر، ويتم اتخاذ إجراءات الاعتماد على النحو التالي:

1- يتقدم الزبون بطلب فتح الاعتماد المستندي لدى المصرف الإسلامي، بمبلغ مائة ألف دينار بتاريخ 1 كانون الثاني مثلاً، حيث يقوم المصرف باستلام 25% من قيمة الاعتماد بصفة تأمين.

2- بتاريخ 1 نيسان مثلاً يتم تقديم المستندات بكامل قيمة الاعتماد، حيث يقدم البنك المراسل القيمة بالكامل على حساب المصرف الإسلامي.

وهي عملية المربحة التي يقوم الأمر فيها بسداد كامل قيمة السلعة للمصرف بمجرد استلامها منه، وتتم هذه العملية وفق الخطوات الخمسة التالية:

1. طلب الشراء: يتقدم الأمر بطلب كتابي إلى المصرف الإسلامي يبين فيه نوع السلعة أو البضاعة أو الأثاث أو الأراضي أو العقار وغيرها التي يرغب في شرائها مبيناً جميع أوصافها تفصيلاً⁽²⁴⁾.

2. دراسة طلب الشراء: يقوم المصرف بدراسة الطلب دراسة دقيقة لكافة جوانب العملية⁽²⁵⁾، وتشمل التحقق من صحة البيانات المقدمة من الأمر، وعدم مخالفة العملية لأحكام الشريعة

3- إذا تأخر الزبون عن تسديد قيمة بوالص الشحن الواردة على الاعتماد المفتوح حتى 1 حزيران لا يقاضى المصرف فوائد على تأخير سداد المبلغ.

ثانياً: الاعتمادات الممولة من المصرف الإسلامي تمويلاً كاملاً أو جزئياً :

فإذا كان التمويل كلياً من المصرف الإسلامي كانت تلك المعاملة مضاربة، يكون الربح بحسب الاتفاق، والخسارة على المصرف، ويمكن أن تكون على أساس المربحة. أما إذا كان التمويل جزئياً فيكون على أساس المربحة في الغالب، ويتم فتح الاعتماد المستندي على أساس المربحة على النحو التالي:

- 1- يأتي الزبون طالب فتح الاعتماد وفق عقد المربحة ولديه عرض محدد بالسلعة حسب مواصفات معينة.
- 2- يطلب الزبون من المصرف الإسلامي أن يشتري له هذه السلعة بحسب السعر المعروف، وذلك على أساس تعهد الأمر بالشراء أن يشتري هذه السلعة بالدين غالباً بربح متفق عليه أيضاً مع واقع التكلفة.
- 3- فإذا وافق البنك على الطلب فإنه يقوم بفتح الاعتماد، وشراء السلعة، وتدخل السلعة في ملكية المصرف وضمائه إلى أن يسلمها إلى طالب الاستيراد بعد بيعها له بسعر أعلى، ويكون المصرف قد استفاد فرق السعيرين.

هذا بالنسبة لعلاقة المصرف مع المستورد، أما علاقة المصرف الإسلامي مع البنك المراسل فينبغي أن تكون قائمة على أساس دائن بمدين مع اجتباب الربا، فيقيم المصرف الإسلامي مع البنوك الأجنبية تعاوناً حقيقياً على أساس التعامل الخالي من الربا مثل الودائع المتبادلة، بأن يودع المصرف مبلغاً من المال لدى البنوك الأجنبية بدون فائدة مع الإذن باستعمالها، فإذا احتاج المصرف الإسلامي لعملية الاعتمادات المستندية جرت مقاصة، 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.

انظر: البعلي، الاستثمار، ص62، وطايل، البنوك الإسلامية، ص162 وما بعدها، وشبير، المعاملات

المالية، ص285 وما بعدها.

(24) بنك دبي الإسلامي، المربحة، ص14، وارشيد، الشامل، ص80.

(25) تتم دراسة العملية عن طريق الإدارة المختصة بالمصرف دراسة دقيقة متأنية لكافة الجوانب وتشمل :

أولاً : الأمر من حيث:

1- السمعة من واقع الاستعلام الميداني. 2- سابقة الأعمال ونوع النشاط.

الإسلامية، وحساب التكاليف التقديرية للعملية، والضمانات التي يمكن للمصرف الحصول عليها من كفالة وغيرها (26).

3. إبرام عقد الوعد بالشراء: في حالة توصية دراسة العملية بالتنفيذ يوقع الأمر على عقد وعد بالشراء، وفيه يتحدد مكان التسليم وزمانه، وبيان احتساب تكلفة العملية، والضمانات المطلوبة منه، ويلتزم الطرفان بموجب هذا العقد الوفاء بوعده وتحمل تبعة النكوث (27).

4. شراء السلعة: يشرع المصرف في إجراءات شراء السلعة من المورد، ويتسلم المصرف أو مندوبه السلعة مقابل الحصول منه على فاتورة بيع نهائية لصالح المصرف (28).

5. إبرام عقد البيع مع الأمر مربحة: بعد تسلم المصرف للسلعة يتم عقد البيع بين المصرف والأمر على أن يفي الأخير بوعده، ويقوم بشراء السلعة ودفع ثمنها مربحة من المصرف (29).

ثامناً : الحكم الشرعي في بيع المربحة للأمر بالشراء :

اختلف العلماء المعاصرون في الحكم على هذه المعاملة، فمنهم من يقول بجوازها، ومنهم من يقول بتحريمها، وكل من الفريقين دعم قوله بأدلة حسب وجهة نظره، وذلك على النحو التالي:

3-الموقف الضريبي. 4- الشكل القانوني، والإداري في حالة الشخصية المعنوية.

5-البيان الائتماني المجمع والتزام الأمر قبل المصارف الأخرى.

6-التحليل المالي له والتأكد من قدرته على السداد ومدى توفر السيولة لديه عند حلول الأقساط.

ثانياً: دراسة اقتصاديات السلعة من حيث:

1-أوضاع الطلب والعرض للسلعة واحتمالات تطورها في المستقبل.

2-الحالة العامة للسوق والاحتمالات المستقبلية لها. 3- السياسة التسويقية والبيعية للسلعة.

4-وجود قيود أو قواعد تنظم الأمر بالسلعة (من حيث السعر، الملكية، ضوابط الاستيراد...).

5-معدل الربحية للتجارة في السلعة.

ثالثاً : دراسة كيفية التنفيذ من حيث :

1-تكلفة العملية. 2-مدة العملية. 3-ربحية المصرف.

4-مدة السداد وطريقته. 5-القيمة البيعية للأمر 6-الضمانات المقدمة.

7-مقدار الدفعة المقدمة من الأمر. 8-صافي التمويل المقدم من المصرف وطريقة الدفع

(حسنين، بيع المربحة، ص33). ومركز الاقتصاد الإسلامي، برنامج صيغ الاستثمار، ص192.

(26) إرشيد، الشامل، ص81.

(27) حسنين، بيع المربحة، ص34 .

(28) عفانة، بيع المربحة، ص91 .

(29) حسنين، بيع المربحة، ص34 .

أولاً: القائلون بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين، قال به جمهور العلماء المعاصرين، منهم : يوسف القرضاوي، وسامي حمود، والصديق محمد الأمين الضرير، وعلي السالوس، وعبد الستار أبو غدة، وغيرهم⁽³⁰⁾.

وقد استدلل هذا الفريق من أهل العلم على رأيه بأدلة كثيرة، منها :

الأول: الأصل في المعاملات الإباحة:

إن الأصل في العبادات المنع حتى يجيء نص من الشارع، لئلا يشرع الناس في الدين ما لم يأذن به الله، فإذا كان الأساس الأول للدين ألا يعبد إلا الله، فإن الأساس الثاني ألا يعبد الله إلا بما شرع.

وهذا بخلاف المعاملات والعقود التي تقرر أن الأصل فيها الإذن والإباحة؛ إلا إذا جاء نص صحيح الدلالة يمنعه ويحرمه، فيوقف عنده.

وهذه التفرقة أساسية ومهمة، فلا يجوز أن يقال لعالم: أين الدليل على إباحة هذه المعاملة أو هذا العقد؟ إذ الدليل المحرم يجب أن يكون نصاً لا شبهة فيه كما هو اتجاه السلف الذين نقل عنهم ابن تيمية أنهم كانوا لا يطلقون الحرام إلا على ما علم جزماً⁽³¹⁾.

ولعل مما يشهد لهذا أن بعض الصحابة ظلوا على شرب الخمر، مع نزول قوله تعالى في الخمر والميسر: ﴿ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ، وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ﴾⁽³²⁾، وظل بعضهم يسألون الله أن يبين لهم في الخمر بياناً شافياً، فدلنا هذا أن البيان الشافي الذي لا مجال فيه للاحتمال هو الذي يفيد التحريم، ويقطع المعاذير .

ومن ثم كان كثير من أئمة السلف يقولون: أكره هذا الأمر، أو لا أراه، أو لا يعجبني، ونحوه، ولا يصرحون بالتحريم إلا فيما لا احتمال فيه.

وكيف لا وهم يقرأون قوله تعالى: ﴿ وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِّتَفْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ، إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ ﴾⁽³³⁾.

وقوله سبحانه : ﴿ قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ آللَّهُ أَذِنَ لَكُمْ أَمْ عَلَى اللَّهِ تَفْتَرُونَ ﴾⁽³⁴⁾ .

(30) انظر: حمود، أعمال التطوير، ص430، والقرضاوي، بيع المرابحة، ص13، ومجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد5، ج2.

(31) ابن القيم، إعلام الموقعين، ج1، ص385، والقرضاوي، بيع المرابحة، ص15.

(32) سورة البقرة، الآية 219.

(33) سورة النحل، الآية 116.

(34) سورة يونس، الآية 59.

إن كلمة "حرام" كلمة كبيرة وخطيرة، لأن معناها أن الله يعاقب على هذا الفعل بالنار، وهذا لا يجزئ عليه مسلم يخشى الله تعالى، إلا أن يكون معه مستند لا يقبل الشك، وإلا كان قولاً على الله بغير علم⁽³⁵⁾.

الثاني: عموم النصوص الدالة على حل البيع:

قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾⁽³⁶⁾ فالآية الكريمة تدل دلالة واضحة على حل جميع أنواع البيع، سواء كان عيناً بعين (المقايضة)، أم ثمناً بثمن (الصرف)، أو ثمناً بعين (السلم)، أو عيناً بثمن (البيع المطلق)، وسواء كان حالاً أم مؤجلاً، نافذاً أو موقوفاً، وسواء كان بيعاً بطريق المساومة، أو المزايدة أم الامانة، وبيع الامانة يشمل ثلاثة أنواع:

(1) المربحة (هي البيع بزيادة على الثمن الأول).

(2) التولية (هي البيع بالثمن الأول).

(3) الوضيعة (هي البيع بأنقص من الثمن الأول).

فهذه كلها وغيرها حلال؛ لأنها من البيع الذي أحله الله، ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص صريح محكم لا شبهة فيه⁽³⁷⁾.

وقال الإمام الشافعي تفرعاً على قول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾: "فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر (أي التصرف) فيما تبايعا، إلا ما نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عنها. وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه، يداخل في المعنى المنهي عنه، وما فارق ذلك أبحناء بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى"⁽³⁸⁾.

الثالث: المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح:

إن الشرع الحنيف لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم، وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها، أو خيف منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس، وهو أساس تحريم الميسر والغرر.

فالمنع في هذا المحيط ليس تعبدياً، بل هو معلل ومفهوم. وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدماً⁽³⁹⁾.

(35) القرضاوي، بيع المربحة، ص 16.

(36) سورة البقرة، الآية 275.

(37) القرضاوي، بيع المربحة، ص 17.

(38) الشافعي، الأم ج 3، ص 39.

(39) القرضاوي، بيع المربحة، ص 20.

وهذا ما قرره الشاطبي في أن الأصل في المعاملات هو الالتفات إلى العلل والمصالح والمقاصد، أما في العبادات فالأصل فيها التعبد وامتنثال المكلف دون بحث عن العلة أو المصلحة⁽⁴⁰⁾ .

ومن ثم رأينا من الفقهاء - في عصر التابعين - من يجيز التسعير مع ما ورد فيه من الترهيب، التفاتاً إلى العلة والمقصد.

ورأيناهم يجيزون من البيوع والمعاملات ما فيه غرر يسير لا يفضي عادة إلى نزاع، مراعاة لعلة النص الناهي عن بيع الغرر، والتفاتاً إلى حكمته وقصده.

ومثل ذلك إجازتهم عقد الاستصناع - مع أنه بيع معدوم - لحاجة الناس إليه، وجريان العمل به، وقلة النزاع فيه⁽⁴¹⁾ .

الرابع: الحاجة إلى التيسير ورفع الحرج:

إن من مقاصد التشريع الإسلامي التيسير ورفع الحرج عن الناس، وقد تضافرت النصوص الشرعية على ذلك، فمنها قوله تعالى: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ، وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ﴾⁽⁴²⁾، وقوله تعالى: ﴿يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمْ، وَخُلِقَ الْإِنْسَانُ ضَعِيفًا﴾⁽⁴³⁾، وقوله تعالى: ﴿وَمَا جَعَلْ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ﴾⁽⁴⁴⁾، وقول النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ وأبي موسى الأشعري رضي الله عنهما حين بعثهما إلى اليمن: "يسرا ولا تعسرا، وبشرا ولا تنفرا"⁽⁴⁵⁾، وقوله صلى الله عليه وسلم: "إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين"⁽⁴⁶⁾ .

يقول الدكتور يوسف القرضاوي: "إن جمهور الناس في عصرنا أحوج ما يكونون إلى التيسير والرفق، رعاية لظروفهم، وما غلب على أكثرهم من رقة الدين، وضعف اليقين، وما ابتلوا به من كثرة المغريات بالإثم، والمعوقات عن الخير.. لهذا كان أهل الفقه والدعوة ييسرون عليهم في مسائل الفروع، على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول، ومن كان يعمل بالأحوط فهذا حسن؛ إذا كان ذلك لنفسه ولأولي العزم من المؤمنين، أما من كان يفتي الناس عامة، أو يكتب للجماهير كافة، فينبغي أن يكون شعاره التيسير لا التعسير، والتبشير لا التنفير"⁽⁴⁷⁾ .

(40) الشاطبي، الموافقات، ج2، ص200.

(41) القرضاوي، بيع المراجعة، ص21.

(42) سورة البقرة، الآية 185.

(43) سورة النساء، الآية 28.

(44) سورة الحج، الآية 78.

(45) متفق عليه. انظر: الألباني في الجامع الصغير وزيادته، ج2، ص1344.

(46) رواه الترمذي، وقال: حديث حسن صحيح. انظر: الألباني، المرجع السابق، ج1، ص464.

(47) القرضاوي، بيع المراجعة، ص25.

ثانياً: القائلون بتحريم بيع المربحة للآمر بالشراء، وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين، وقد قال بهذا الرأي بعض العلماء المعاصرين منهم: محمد سليمان الأشقر، وبكر أبو زيد، ورفيق المصري وغيرهم⁽⁴⁸⁾ .

وقد استدلل هذا الفريق من أهل العلم على رأيه بأدلة؛ أهمها:

الأول: هذه المعاملة حيلة لأخذ الربا:

إن هذه المعاملة ليست بيعاً ولا شراءً، وإنما هي من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، وقد أشار إلى هذه العلة المالكية، كقول ابن عبد البر في الكافي: "معناه أنه تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها، إلى أجل، بينهما سلعة محللة .

مثال ذلك : أن يطلب رجل من آخر سلعة يبيعها منه بنسيئة، وهو يعلم أنها ليست عنده، ويقول له: اشتراها من مالكها هذا بعشرة، وهي عليّ باتني عشر إلى أجل كذا. فهذا لا يجوز..."⁽⁴⁹⁾.

الثاني: هذه المعاملة لم يقل بحلها أحد من الفقهاء:

إن الفقهاء الذين تحدثوا عن هذه المعاملة لم يقولوا بحلها، بل العكس فقد أفتوا بحرمتها، مع العلم أن بعض المعاصرين زعم أن المربحة المصرفية عملية مستحدثة، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب، وإما لأنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم، فقد نص عليها فقهاء من مذاهب مختلفة كالحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة .. وكل من نص عليها حرمها⁽⁵⁰⁾.

الثالث: هذه المعاملة من بيوع العينة⁽⁵¹⁾ المنهي عنها:

إن هذه المعاملة تدخل ضمن بيوع العينة المنهي عنها، والتي يقصد منها التحيل للوصول إلى الربا⁽⁵²⁾ . وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك فقال: " إذا تبايعتم

(48) الأشقر، بيع المربحة، 48، والمصري، بيع المربحة، ص31، وعفانة، بيع المربحة، ص41.

(49) انظر الكتب التالية: ابن عبد البر، الكافي، وابن رشد، المقدمات، و خليل، مختصر. والأشقر، بيع المربحة، ص34.

(50) المصري، بيع المربحة، ص26 وما بعدها.

(51) بيع العينة: هو أن يظهر العاقدان فعل ما يجوز ليتوصلا به إلى ما لا يجوز، كأن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها من المشتري قبل قبض الثمن بثمن نقداً أقل من ذلك القدر، الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج5- ص3502. وأبو جيب، القاموس الفقهي، ص270 .

(52) ابن جزي، القوانين الفقهية، ص171.

بالعينة وأخذتم أذنان البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد، سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم" (53).

ووجه الدلالة أن بيع العينة أحد أسباب الذلة والهزيمة فهي حرام إذن، وتركها أحد أسباب العزة والكرامة.

الرابع: هذه البيعة تتضمن بيعتين في بيعة (54):

ذهب بعض العلماء إلى القول بأن هذه المعاملة تدخل تحت النهي عن بيعتين في بيعة، أو صفتين في صفقة، في حالة الإلزام بالوعد في المراجعة المصرفية، أما في حالة عدم الإلزام بالوعد فإنها لا تدخل تحت هذا النهي (55).

وقد ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم: "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا" (56)، وروي عنه صلى الله عليه وسلم بلفظ "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة" (57)، وروى ابن مسعود رضي الله عنه: "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن صفتين في صفقة" (58).

الخامس: هذه المعاملة من بيع ما لا يملك:

إن هذه المعاملة تدخل في بيع ما لا يملك، أو بيع ما ليس عند البائع و هو ما يسمى أيضاً بيع المعدوم، و هو بيع منهي عنه في أحاديث صحيحة للنبي ﷺ (59)، و المصرف الإسلامي يبيع للأمر ما لا يملكه من السلع التي يطلب منه شراءها من الداخل، أو استيرادها من الخارج (60).

(53) رواه أبو داود، وقال الألباني في صحيح الجامع الصغير وزيادته، حديث صحيح، ج1، ص136.

(54) بيعتان في بيعة: هو أن يبيع مبيعاً واحداً بأحد ثمنين مختلفين، أو يبيع أحد مبيعين بثمن واحد، ومثال الأول: أن يقول: بعتك هذا الثوب بعشرة نقداً، أو بعشرين، إلى أجل، على أن البيع قد لزم في أحدهما. ومثال الثاني: أن يقول: بعتك أحد هذين الثوبين بكذا، على أن البيع قد لزم في أحدهما، الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج5، ص3498.

(55) بارود، بيع المراجعة، ص427.

(56) مختصر سنن أبي داود، ج5، ص98، وقال الألباني في صحيح الجامع الصغير وزيادته: حديث حسن، ج2، ص1054. ومعنى أوكسهما: أقلهما.

(57) مختصر سنن أبي داود، ج5، ص98، وقال الألباني في صحيح الجامع الصغير وزيادته: حديث صحيح، ج2، ص1167.

(58) البيهقي، سنن، ج5، ص343.

(59) ورد عن النبي ﷺ أنه: "نهى عن سلف و بيع، و شرطين في بيع، و بيع ما ليس عندك، و ربح ما لم تضمن" قال الألباني: حديث صحيح الجامع الصغير و زيادته، ج2، ص1169.

(60) القرضاوي، بيع المراجعة، ص54. و الأشقر، بيع المراجعة، ص7.

السادس: هذه المعاملة مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد:

إن هذه المعاملة مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد قضاء و ديانة، أو أنه ملزم ديانة، و يجوز الإلزام به قضاء، و نحن لم نجد أحداً من العلماء السابقين أفتى بهذا القول، بعد التمحيص و بعد النقب في البحث، و نسب بعض المعاصرين هذا الادعاء إلى المالكية و إلى ابن شبرمة القاضي منهم، و لا تصح هذه النسبة⁽⁶¹⁾.

القول الراجح :

الذي أراه راجحاً ما ذهب إليه القائلون بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء التي تسير المصارف الإسلامية المعاصرة عليها؛ باعتبارها بديلاً شرعياً عما تقوم به البنوك التجارية الربوية.

و هذه المعاملة جائزة شرعاً؛ لقوة أدلة هذا الفريق من أن حاجة الناس إلى التيسير و رفع الحرج، و أن المعاملات مبنية على مراعاة العلل و المصالح، وعموم النصوص الدالة على حل البيع، و لأن الأصل في المعاملات الإباحة.

♦ أما ما استدل به القائلون بتحريم بيع المرابحة للأمر بالشراء من أن هذه المعاملة حيلة لأكل الربا فغير صحيح؛ لأن المصرف الإسلامي يشتري حقيقة، وبييع لغيره، كما يفعل أي تاجر.

♦ و ما قيل من أنها معاملة لم يقل بحلها أحد من فقهاء الأمة الأقدمين، فليس من الضروري في المعاملات العصرية أن نجد من فقهاءنا السابقين من قال بحلها صراحة، ولكن هناك من قال بحل هذه المعاملة في الجملة، وإن خالف في بعض النتائج أو التفاصيل، وذلك هو الإمام الشافعي في كتابه الأم حيث قال : " وإذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه..."⁽⁶²⁾.

♦ وما قيل من أنها من بيوع العينة المحرمة لا يعتبر تخصيصاً لعموم قوله تعالى ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾؛ لأن جعل المرابحة من بيوع العينة اجتهد من قائله، اعتمد على سد

(61) الأشقر، بيع المرابحة، ص8.

(62) الشافعي، الأم، ج3، ص33.

ذريعة الفساد، وهذا الاجتهاد ظني، والآية القرآنية قطعية، والظني لا يخصص القطعي كما أن الاجتهاد لا يعد من مخصصات العام⁽⁶³⁾ .

♦ وما قيل من أنها بيعتان في بيعة فغير مسلم؛ لأن الأحاديث التي تنهى عن بيعتين في بيعة لا تدل على المنع، والمصارف الإسلامية التي تتعامل بهذه المعاملة غير داخلة في المعنى المقصود من الأحاديث؛ لأن المراد بها النهي عن انعقاد عقد على ثمنين مختلفين لأجلين دون أن يحدد واحداً منهما، وهذا يؤدي إلى المنازعة والجهالة، أما إذا انعقد العقد على أحد السعرين فيجوز البيع، كأن يقول: بعتك نقداً بكذا، ونسيئةً بكذا، فيقول: اشتريت، ولم يحدد⁽⁶⁴⁾.

♦ وما قيل من أنها من بيع ما لا يملك فيه نظر؛ لأن المصارف الإسلامية التي تتعامل بهذه المعاملة لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الإنسان؛ لأنها غالباً تعتمد على نموذجين: أحدهما للمواعدة، والآخر للمرابحة.

♦ وما قيل حول الإلزام بالوعد، فالمسألة خلافية، وتعددت فيها وجهات النظر، وقد أخذ المجيزون بالقول بوجوب الوفاء بالوعد، وله أدلته المعتمدة⁽⁶⁵⁾.

بهذا يتبين أن بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز شرعاً .

وقد ناقش العلماء المعاصرون هذه المعاملة مناقشة مستفيضة في عدد من المؤتمرات والندوات العلمية، وخرجوا بتوصيات، وأصدروا فتاوى، منها:

- جاء في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت جمادى الآخرة سنة 1403هـ - مارس 1983م:

يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما؛ فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وإن

(63) عفانة، بيع المرابحة، ص 47.

(64) القرضاوي، بيع المرابحة، ص 52.

(65) القرضاوي، بيع المرابحة، ص 61 وما بعدها.

الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام، حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.

وليس هذا التعامل من البيعتين في بيعة المنهي عنه؛ لأن النهي وارد على حالة كون القبول لإحدى البيعتين مبهماً أو معلقاً أو مجهولاً؛ فإن عيّن المشتري إحدى البيعتين جاز، أو النهي وارد على حالة اشتراط بيعة أخرى؛ كأن يقول: بعثك منزلي على أن تبيعني فرسك⁽⁶⁶⁾.

**** ضوابط المراجعة للآمر بالشراء:**

مما سبق يتبين انه لا بد من توفر ثلاثة ضوابط في هذه المعاملة، وهي:

1. أن لا يبيع البنك البضاعة إلا إذا قبضها، ودخلت في ضمانه، قبل أن يبيعها للزبون.
2. أن لا يكون الثمن في بيع المراجعة قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد.
3. أن لا يكون بيع المراجعة ذريعة للربا؛ بأن يقصد المشتري الحصول على المال، ويتخذ السلعة وسيلة لذلك⁽⁶⁷⁾، حيث يقوم ببيعها فولا تسلمها للحصول على السيولة .

تاسعاً : المخالفات الشرعية في التطبيق من موظفي المصارف الإسلامية :

تؤكد الفتاوى والتوصيات الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية وغيرها من فتاوى العلماء المعاصرين على أن بعض الموظفين في المصارف الإسلامية لا يطبقون الخطوات العملية الصحيحة لبيع المراجعة للآمر بالشراء، ولا يراعون الضوابط والشروط والأحكام الشرعية كما ينبغي، وهؤلاء يتحملون المسؤولية أمام الله تعالى أولاً، ثم أمام كل من له ولاية الرقابة والتفتيش والتأديب في المصارف الإسلامية⁽⁶⁸⁾.

ونشير هنا إلى بعض المخالفات الشرعية التي يمكن أن تحدث في الممارسة الفعلية من التنفيذيين في بعض المصارف الإسلامية⁽⁶⁹⁾:

1. دفع ثمن البضاعة للمتعامل الأمر بالشراء، سواء نقداً أو إضافتها لحسابه، والاكتفاء بتقديم المتعامل فاتورة صادرة عن المورد باسم المصرف بقيمة السلعة، دون أي إبرام عقد بيع بين المصرف والمورد، ودون أن يقوم مندوب من المصرف باستلام السلعة باسم المصرف ثم تسليمها بعد ذلك للمتعامل الأمر بالشراء.

(66) لمزيد من الاطلاع على الفتاوى الصادرة في هذا الموضوع راجع كتاب المراجعة للآمر بالشراء، يوسف القرضاوي، والفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، وبيع المراجعة للآمر بالشراء، حسام الدين عفانة، وبيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، أحمد ملحم، وبيع المراجعة، محمد سليمان الأشقر .

(67) شبير، المعاملات المالية المعاصرة، ص319، والأشقر، بيع المراجعة، ص50.

(68) القرضاوي، بيع المراجعة، ص117.

(69) راجع كتاب بيع المراجعة في المصارف الإسلامية، فياض عبد المنعم حسنين.

2. توقيع عقد بيع المربحة مع الأمر بالشراء في نفس لحظة توقيعه للوعد بالشراء، وذلك قبل ورود السلعة وتملك المصرف لها.

3. تحلل المصرف تماماً من كافة مخاطر عملية المربحة، فالسلعة مؤمن عليها وهي مشحونة، والأمر بالشراء يتسلمها لحظة الوصول، وقبل إبراء ذمة المصرف من جميع العيوب التي قد تكون بالسلعة، بناءً على أن الأمر بالشراء هو صاحب علاقة مع المورد، وهو الذي حدده، والمصرف لا يتحمل تبعه عدم تنفيذ الوعد بورود البضاعة في الزمن المحدد مسبقاً؛ بل امتناع المورد عن إرسالها أصلاً، ولا يلتزم المصرف بتعويض الأمر بالشراء عن أية أضرار قد تلحق به نتيجة لذلك، وأخيراً فإن الأمر بالشراء ملتزم بالوفاء بوعده بالشراء، والمصرف يعود عليه بما قد يلحقه من ضرر نتيجة نكوته في وعده هذا، وهكذا انحصر دور المصرف في التمويل فقط، ولم يعد بائعاً حقيقياً يتحمل تبعه البضاعة وتملكه لها بما يدر حصوله على الربح، طبقاً للقاعدة الشرعية : " الخراج بالضمان، والغنم بالغرم "

4. حساب التعويض عن التأخير في سداد الأقساط بطريقة " النمر " أي على أساس نصيب العائد المستحق عن المبلغ في المدة المتأخر فيها عن السداد، وليس على أساس تقدير الضرر الذي لحق بالمصرف مقابل هذا التأخير، والقطع بأن هذا التأخير كان بسبب المطل من المدين الموسر، دون البحث عن السبب الحقيقي لهذا المطل الذي قد يكون راجعاً لظروف خارجة عن إرادة المدين أو بسبب إعساره.

5. تمويل بعض الخدمات بالمربحة، مثل دفع قيمة الجمارك، وخاصة في الحالات التي تكون فيها تلك القيمة مرتفعة قد تقارب أو تزيد عن ثمن السلعة ذاتها، أو مربحة للأمر بالشراء على مصاريف التركيب للمعدات وكل هذا لا يصح شرعاً، لأن المربحة بيع للسلعة، وليس بحال من الأحوال تمويلاً للخدمات.

6. المربحة على مديونية ناشئة عن مربحة سابقة، وصورتها أن يقوم البنك بالسداد الفوري للدائن بالمستحق له كثمن لسلعة، ثم يبيعها بالمربحة، مع دخول المصرف كدائن بدلاً من الدائن الأول لذات المدة أو أطول مقابل هامش ربح للمصرف يضاف على تلك المديونية، وواضح هنا أنه لا مجال لبيع حقيقي للسلعة، وإنما هي عملية شراء دين بهامش ربح، وهي عملية محرمة.

7. عدم التدقيق في بعض المعاملات التي يقصد الأمر بالشراء من ورائها الحصول على المال، ويتخذ السلعة وسيلة لذلك؛ لبيعها إلى آخر بثمن أقل.

وأخيراً نقترح العمل على إعداد الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي، فضلاً

عن حسن اختيار العناصر البشرية التي يتوفر فيها الوعي برسالة المصارف الإسلامية، وانتقاء القيادات المصرفية الإسلامية التي على مستوى الدور المأمول من المصارف الإسلامية⁽⁷⁰⁾ .

(70) حسنين، بيع المراجعة، ص43.