AMERICAN INTERNATIONAL THEOLOGY UNIVERSITY
Faculty of Islamic Studies
Program: Islamic Banking &Finance

الجامعة الأمريكية الدولية الدينية
كلية الدراسات الإسلامية
تخصص/ المصارف الإسلامية والتمويل

تطبيقات عقد المرابحة في البنوك الإسلامية الصومالية

(بنك سلام الصومالي نموذجاً)

قدمت هذه الرسالة استكمالا لمتطلبات درجة الماجستير في تخصص المصارف الإسلامية والتمويل

إعداد الدارس/ أحمد حرسي أفرح

إشراف الدكتور/ عبدالوهاب عبدالله المعمري

فبراير 2020م

بسم الله الرحمن الرحيم

الاستهلال

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

[البقرة: 275]

الإهداء

أهدي هذا العمل إلي أمّي الحنون نزف قلبي لرؤيتها، أرضعتني لبان الحلم وحبّ الوطن، وشجّعتني طلب العلم وأعانتني عليه، غفر الله لها ورفع درجاتها وأجزاها أحسن الأجزاء أدعو الله ان يجعل هذا العمل في ميزان حسناتها وأن يجمعنا في الفردوس الأعلى،،،،

وإلي ابي وشيخي ومعلمي القرآن الذي علمني في الصغر طريق حياة وأرشدني بتعليم التوحيد، طوّل الله عمره بالطاعة وأقول لهما (**وَقُل رَّبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا**)،،،،

إلى زوجاتي العزيزات اللاتي هيأن لي الجو المناسب أثناء الدراسة و البحث حتى أتممت هذه الرسالة،،،،

إلي إخواني واخوتي،،،،

إلى كل بسط لي يد العون والمساعدة،،،

إليهم أهدي ثمرات جهدي،،،

شكر و تقدير

الحمد لله والشّكر لله الذي تزيد نعمه الشكر،،،

الشكر الأول والأخير للمولي عزّ و جلّ الذي غرزّني حبّ شريعته،،،

واشكر شكرا جزيلا للوالدين اللذين أضاء الي طريق الصحيح **"وَمَنْ لاَ يُشْكِرِ النَّاس لاَ يُشْكِرِ اللّه"**،

كما أوجه الشكر الي كل من يساعدني من أصدقائي وزملائي، وأخص بالذكر الأخ عبدالعزيز،،

كما لا ننسي الشكر للمشرف **الأستاذ الدكتور عبدالوهاب عبدالله المعمري** – حفظه الله.

فهرس المحتويات

الاستهلال .....أ

الإهداء .....ب

شكر و تقدير ..... ج

فهرس المحتويات .....د

الفصل: الأول:

الإطار المنهجي للبحث

المقدمة 1

أهمية الموضوع..... 4

أسباب اختيار الموضوع..... 5

الأسباب الذاتية:..... 5

مشكلة الدارسة 5

أهداف الدراسة..... 6

منهج الدارسة..... 6

حدود الدراسة..... 6

مصطلحات البحث..... 7

الدراسات السابقة..... 7

هيكل البحث..... **Error! Bookmark not defined.**

الفصل الثاني:

المرابحة ماهيتها تعريفها صورها صيغها وأدلتها الشرعية

المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة 11

المبحث الثاني: صور عقد المرابحة وأنواعه..... 16

المبحث الثالث: الأدلة الشرعية لمشروعية عقد المرابحة..... 19

المبحث الرابع: شروط و مراحل تطبيق عقد المرابحة..... 21

- المطلب الأول: شروط عقد المرابحة..... 21
- المطلب الثاني: مراحل تطبيق عقد المرابحة 29

الفصل الثالث:

دور المرابحة ووظيفتها في عمليات التمويل الإسلامي

المبحث الأول: شروط التمويل بعقد المرابحة للمشروعات الصغيرة..... 35

- المطلب الأول: مفهوم المشروع الصغير..... 35
- المطلب الثاني: الضوابط الواجب توافرها لتمويل المشروعات الصغيرة بعقد المرابحة... 36

المبحث الثاني: إجراءات تنفيذ عقد المرابحة في المصارف الإسلامية (بنك سلام الصومالي نموذجاً)..... 40

المبحث الثالث: لأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء 45

المبحث الرابع: أسباب الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء..... 48

المبحث الخامس: نماذج عملية من الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء..... 50

المبحث السادس: المسئولية عن الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء 55

الخاتمة

- النتائج: 59
- التوصيات:..... 60
- المراجع..... 61

تقسيمات البحث

تتكون هذه الدراسة من ثلاثة فصول تندرج تحت كل فصل عدة مباحث إضافة إلى المطالب.

الفصل الأول: الإطار العام للبحث

- ويتكون هذا الفصل من: المقدمة البحث، أهمية الموضوع البحث، أسباب اختيار الموضوع، مشكلة الدارسة، أهداف الدراسة، منهج الدارسة، حدود الدراسة، مصطلحات البحث، الدراسات السابقة، هيكل البحث.

الفصل الثاني: المرابحة ماهيتها تعريفها صورها صيغها وأدلتها الشرعية

- المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة
- المبحث الثاني: صور عقد المرابحة وأنواعه
- المبحث الثالث: الأدلة الشرعية لمشروعية عقد المرابحة
- المبحث الرابع: شروط و مراحل تطبيق عقد المرابحة

الفصل الأول: دور المرابحة ووظيفتها في عمليات التمويل الإسلامي

- المبحث الأول: شروط التمويل بعقد المرابحة للمشروعات الصغيرة
  - المطلب الأول: مفهوم المشروع الصغير
  - المطلب الثاني: الضوابط الواجب توافرها لتمويل المشروعات الصغيرة بعقد المرابحة
- المبحث الثاني: إجراءات تنفيذ عقد المرابحة في المصارف الإسلامية (بنك سلام الصومالي نموذجاً
- المبحث الثالث: لأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث الرابع: أسباب الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث الخامس: نماذج عملية من الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث السادس: المسئولية عن الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

الخاتمة

- النتائج والتوصيات
- فهرس الآيات القرآنية
- فهرس الأحاديث النبوية
- فهرس المراجع والمصادر

مقدمة البحث

الحمد لله رب العالمين والصلاة وسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، أبعد،

يعد دخول المصارف الإسلامية إلى القطاع المصرفي العالمي إضافة جديدة وزيادة في القوة المالية للقطاع المصرفي ككل، خاصة وأن المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تطبق أحدث أنظمة الرقابة المصرفية وفق أفضل الممارسات الدولية، كما استطاعت أن تكون كياناً متميزاً لها حيث أصبحت أحد أعمدة الاقتصاد الوطني في البلاد التي أنشئت فيها كالصومال.

ومع تطور المؤسسات المالية الإسلامية وزيادة حجم نشاطاتها فقد تطورت معها عدة ادوات مالية اسلامية لتغطي الحاجات التمويلية للمستثمرين في إطار ينسجم مع تعليمات الشريعة السمحة.

ومن بين احد اكثر ادوات التمويل استخداما من قبل المصارف الاسلامية في استثماراتها هي بيع المرابحة لتمويل شراء السلع التجارية من داخل وخارج البلاد[1].

ولغرض الوقوف على هذا النوع من صيغ التعامل المصرفي الاسلامي، لكونها أصبحت أكثر صيغ التعامل قبولا، لذا لابد من تعريفها وبيان شروطها وصحة ادلة مشروعيتها والرد على الشبهات التي اثيرت حولها اضافة الى كيفية اجراء تطبيقها واستخدامها من قبل المصارف الاسلامية.

ولقد أفرزت تجربة تطبيق بيوع المرابحة لأجل للأمر بالشراء في بعض المصارف الإسلامية مجموعة من الأخطاء الشرعية، تحولت بسببها المرابحة إلى ائتمان بفائدة ويرجع ذلك إلى عدة أسباب، من بينها عدم فهك العاملين بالمصارف الاسلامية المطبقين لصيغة المرابحة للضوابط الشرعية أو عدم الاكتراث بها أحيانا أو بسبب عدم علم هيئة الرقابة الشرعية عن تلك الأخطاء، أو بسبب اعتقاد بعض الأفراد ورجال الأعمال أن المرابحة لا تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبقة في البنوك التقليدية او الربوية.

[1]- محمد، سعد عبد، حمودي، مي، (2012)، عقد بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد: 30. ص: 4.

وهذه الدراسة تستعرض تطبيقات عقد المرابحة في البنوك الإسلامية في الصومال و خاصة بنك سلام الصومالي الاسلامي في العاصمة الصومالية. وهذه الدارسة تنقسم إلى ثلاثة فصول؛ الفصل الأول يستعرض النظار العام للبحث، بينما الفصل الثاني يفصل الإطار النظري لهذه الدراسة من حيث مفهوم العقد المرابحة، وشروطه، وتاريخ تطبيقه في البنوك الإسلامية عامة وخاصة في البنوك الصومالية. والفصل الثالث يستعرض الإطار التطبيقي للبحث حيث يسلط الضوء على عرض بيانات خصائص عينة الدارسة وتحليلها، كما يعرض اختبار فرضيات وعرض نتائج توصيات الدارسة.

الفصل الأول:

الإطار المنهجي للبحث

ويشمل:

- أهمية الموضوع البحث
- أسباب اختيار الموضوع البحث
- مشكلة الدارسة
- أهداف الدراسة
- منهج الدارسة
- حدود الدراسة
- مصطلحات البحث
- الدراسات السابقة على الموضوع

أهمية الموضوع

يستمد هذا الموضوع أهمية من خلال:

1- يتناول هذا موضوع موضوعا حديثا نسبيا، ولم ينل حقه من البحوث التطبيقية.
2- كون هذا الموضوع يلقي الضوء على احد الدعائم الأساسية لضمان استمرار التمويل بالحجم المطلوب و اللازم لاستمرار العمل الإغاثي والتنموي لمؤسسات المجتمع المدني.
3- يرتبط هذا الموضوع بشكل مباشر بالشريعة الإسلامية ومن الضروري إدراك المجتمع فيه حتى لا تتعرض اموالهم باللبس.

أسباب اختيار الموضوع

يرجع سبب اختياري لهذا الموضوع لأسباب الموضوعية وأخرى ذاتية:

الأسباب الموضوعية:

1- كون موضوع هذا الدراسة من أهم المواضيع الحديثة ولم ينل حقه في البحث العلمي.
2- التعرف على مدى تطبيق عقد المرابحة في البنوك الصومالية
3- التعرف على مدى وثوق المجتمع الصومالي على عقد المرابحة في شؤون تمويل المشاريع الصغيرة.

الأسباب الذاتية:

1- للموضوع علاقة مباشر لتخصصي.
2- كوني مهتما لتعرف على حقيقة تطبيقات عقد المرابحة في البنوك الصومالية وفق الشريعة الإسلامية.

مشكلة الدارسة

تتمحور مشكلة الدارسة على الأسئلة التالية:

1. ما أثر تطبيقات عقد المرابحة في البنوك الإسلامية الصومالية على المشاريع الصغيرة؟
2. ما أثر سعر المرابحة على العائد رأس المال في المصارف الإسلامية العاملة في الصومال؟
3. ما أثر التمويل المرابحة على نمو رأس المال العامل تبعا للمتغيرات الديمغرافية، النوع، العمر، المؤهل العلمي، طبيعة المشروع، سنوات الخبرة.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى:

1- بيان مفهوم عقد المرابحة من حيث مفهومها وشروطها و أقسامه.
2- التعرف على آليات وضوابط التي تمنح البنوك عقد المرابحة على ضوئها.
3- بيان أثر تطبيقات المرابحة على تمويل المشاريع الصغيرة.
4- التعرف على أثر تمويل المرابحة على نمو رأس المال العامل تبعا للمتغيرات الديمغرافية، النوع، العمر، المؤهل العلمي، طبيعة المشروع، سنوات الخبرة.

منهج الدارسة

في ضوء أهداف الدراسة وطبيعتها سيتم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، حيث يتم وصف وتحديد وتصنيف عناصر الموضوع المدروس، فالاعتماد عليه ضرورة حتمة، كما أن الدراسات التي تصف وتفسر الوضع الراهن أو ما هو موجود حاليا، تعتمد عليه في تكوين الفرضيات واختبارها فالتعبير الكيفي يصف الطاهرة ويوضح خصائصها، أما التعبير الكمي فيعكي وصفا رقميا ويوضح حجم الظاهرة ودرجة ارتباطها مع الظواهر المختلفة الأخرى، كما يقتصر المنهج على الوضع قائم في فترة زمنية محددة.

حدود الدراسة

- **الحدود الموضوعية:** ستعرض هذه الدراسة تطبيقات عقد المرابحة في البنوك الإسلامية الصومالية وخاصة بنك سلام الصومالي نموذجيا.
- **الحدود المكانية:** تطبق هذه الدراسة على بنك سلام الصومالي في مقديشو عاصمة الصومال.
- **الحدود الزمنية:** ستطبق هذه الدارسة من خلال من يوليو – سبتمبر 2019م

مصطلحات البحث

المرابحة: هي بيع السلعة بمثل ثمنها الاول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربحاً معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول[1].

بنك سلام الصومالي: أحد البنوك الصومالية التي توفر التمويل بالمعاملات الإسلامية كالمرابحة والمضاربة. تأسس بنك سلام الصومالي في أكتوبر 2009م[2].

رأس المال: هو عبارة عن الأموال المُستخدمة في صناعة المزيد من الثروة، أو البدء بمشروع جديد[3].

التمويل: التمويل هو نوع من الاستثمار في مجال التمويل المالي و ذلك بتوفير السيولة النقدية عن طريق الإقراض أو المشاركة[4].

المشروعات الصغيرة: هو المشروع الذي يخلق عملا بدرجة مخاطرة عالية أو عدم تأكد عالي لغرض تحقيق الربحية والنمو عن طريق التعرف علي الفرص المتاحة وتجميع الموارد الضرورية لإنشاء المشروع[5].

الدراسات السابقة

دراسة (ضياء الدين، 2015) بعنوان: **أثر التمويل بالمرابحة للآمر بالشراء على نمو رأس المال العامل (دراسة تطبيقية على المشاريع الصغيرة الممولة من الإغاثة الإسلامية في فلسطين)**

هدفت هذه الدراسية الى تحليل حجم التمويل ونوعيته على نمو راس المال العامل في المشاريع الصغيرة، كما هدفت الى التعرف على أثر توقيت فترة السداد على نمو راس المال في المشاريع الصغيرة، كما هدفت الوقوف على سياسات تحديد هامش الربح للتمويلات الممنوحة.

لقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي. وقد مارست الدراسة مجتمعها في مؤسسة الإغاثة الإسلامية بقطاع غزة بحجم 80 فرادا. كما استخدمت الدراسة الاستبيان لجمع المعلومات

---

[1]- بكر ريحان، صيغ التمويل ولاستثمار في المصارف الاسلامية، معهد الدراسات المصرفية، ص: 42.
[2]- http://www.salaamsombank.com/pages.php?id=5
[3]- https://mawdoo3.com
[4]- الاستثمار والتمويل: مقال منشور برابط: https://www.abahe.uk/investment-and-finance-definition.html
[5]- وداعة، نصرالدين عبدالرحمن، (2016)، اقتصاديات المشروعات الصغيرة، ص: 12. المقال موجود بصيغة PDF في الرابط: http://repository.uofd.edu.sd/bitstream/handle/123456789/879

من العينة واستخدمت الدارسة البرامج الاحصائي للعلوم الاجتماعية (SPSS) الجزمة 16 لتحليل البيانات الواردة في الاستبيان.

وكان من أهم النتائج التي توصلت الدراسة اليها أن الإغاثة الإسلامية تطبق عدد من المعايير التي تحكم حجم ونوعية التمويل الذي يهدف إلي نمو رأس المال العامل، كما تتبع سياسات واضحة تعمل على تشجيع المستثمرين والتي تلبي متطلبات القطاعات الاقتصادية المختلفة وفقاً لصيغة المرابحة للآمر بالشراء باعتبارها بديلا مناسباً عن صيغ التمويل التقليدية فضلاً عن ملاءمتها للأحكام الشرعية التي تساعدها على ضبط إصداراتها التمويلية وتنظيم العلاقة مع المستثمرين.

وكان من أهم توصيات الدراسة ضرورة قيام الإغاثة الإسلامية بتصميم خطة عمل واضحة تتعلق بأفاق التوسع في التمويلات الممنوحة، كما اوصت الدراسة على ضرورة توفير البنوك قوانين وتشريعات مناسبة تساهم ضبط فترة سداد.

دراسة (الحنيطي، ساري، 2013) بعنوان **أثر سعر المرابحة على الأداء المالي في المصارف الإسلاميّة العاملة في الأردن.** هدفت هذه الدراسة إلى بيان أثر سعر المرابحة على الأداء المالي للمصارف الإسلاميّة العاملة في الأردن خلال الفتر (2000- 2013م) وقد استخدمت الدراسة المنهج التحليلي والوصفي. وشملت عينة الدراسة كل من البنك الإسلامي الأردني، والبنك العربي الإسلامي الدولي في الأردن. وقد جمعت الدراسة البيانات من واقع التقارير المالية السنوية والبيانات المالية الصادرة عن المصارف كعينة الدراسة.

ومن أهم النتائج التي توصلت اليها الدارسة وجود أثر ذو دلالة احصائية لسعر المرابحة على العائد على الموجودات في المصارف الإسلاميّة العاملة في الأردن، حيث يعد مؤشراً جيداً على زيادة الطلب على التمويل بالمرابحة، مما يزيد من حجم استثمارات وأصول المصرف وبالتالي ينعكس على العوائد المتحققة في المستقبل.

وقد اوصت هذه الدراسة ضرورة اهتمام إدارة المصارف بقرارات تسعير المنتجات والخدمات المصرفية لما لها من أثر على ربحية المصرف وقدرته على البقاء في السوق المصرفي.

دراسة (الدكتور سعد، 2012) بعنوان: **عقد بيع المرابحة في المصارف الإسلامية القطرية**.

هدفت هذه الدراسة الى تحليل وبيان حقيقة عقد المرابحة من حيث مفهومه وأنواعه وأهميته الاقتصادية، كما هدفت الدراسة الى بيان الأحكام الشرعية في هذا العقد ومدى توافقه مع أحكام الشريعة الإسلامية كأداة شرعية من أدوات الاستثمار المالية. واستخدمت الدراسة المنهج الاستقرائي.

ومن أهم النتائج التي توصلت الدراسة اليها إمكانية استخدام عقد المرابحة من قبل المصارف الإسلامية كأداة تمويلية لسد حاجات التجار وأفراد المجتمع من السلع والأجهزة والمعدات المختلفة من داخل وخارج القطر لكون هذا العقد ينسجم مع ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية.

واوصت الدارسة ضرورة وصف البنك السلعة للمشتري وصفا دقيقا نافيا للجهالة، وفي حالة عدم مطابقة السلعة للوصف الذي اتفق عليه الطرفان في العقد، فللمشتري الحق في فسخ العقد عملا بخيار الوصف.

دراسة (مفيض الرحمن، 2007)، بعنوان: **رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية**. هدفت هذه الدراسة. هدفت هذه الدراسة الى بيان حقيقة المرابحة وصورها ومشروعيتها في الفقه الاسلامي، كما ركزت هذه الدراسة الى تحليل صور العقد لتمييزه من النظم التمويل الربوية الأخرى.

ما يميز دراستي عن غيرها من الدراسات السابقة:

عرضت الدراسات السابقة عقد المرابحة على عدة مواضيع بعضها عرض أثر العقد المرابحة على تمويل المشاريع الصغيرة، وبعض منها عرض مدى التزام البنوك الاسلامية بمعايير الضبط المالي للمرابحة.

وتأتي الدراسة الحالية استكمالا للجاني التي تدرسه حيث تستعرض دراسة ميدانية لتطبيق هذا العقد للبنوك الاسلامية في الصومال خاصو بيك سلام الصومالي.

الفصل الثاني:

المرابحة ماهيتها تعريفها صورها صيغها وأدلتها الشرعية

- **المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة**
- **المبحث الثاني: صور عقد المرابحة وأنواعه**
- **المبحث الثالث: الأدلة الشرعية لمشروعية عقد المرابحة**
- **المبحث الرابع: شروط و مراحل تطبيق عقد المرابحة**

المبحث الأول

مفهوم عقد المرابحة

المرابحة لغة: مفاعلة من الربح، وهو النماء في التجر، يقال: نقد السلعة مرابحة على آل عشرة دراهم درهم، وذلك: اشتريته مرابحة، ولا بد من تسمية الربح، والمفاعلة هنا ليست على بابها؛ لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد، أسافر، وعافاه الله[1].

أو أن مرابحة بمعنى إرباح؛ لأن أحد المتابعين أربح الآخر[2]. المرابحة اصطلاحا: أما المرابحة في اصطلاح الفقهاء: فهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم. فهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء، وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه.

ففي بدائع الصنائع: " بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح"[3]. وفي المغني: "هو البيع برأس المال وربح معلوم"[4].

وفي روضة ا لطالبين: أنه "عقد يبني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"[5].

وعرفها ابن عرفة من المالكية بقوله: "بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له"[6]. فخرج بالأول: المساومة والمزايدة والاستئمان، وخرج بالثاني: الإقالة والتولية والشفعة، والرد بالعيب على القول بأنه بيع.

ومن المعلوم أن البيوع في الفقه الإسلامي نوعان بيع مساومة وبيع أمانة، وبيع المرابحة يعد ضمن بيوع الأمانة التي أجاز الفقهاء التعامل معها، مما يتطلب التعرف على أنواع بيوع الأمانة، ومن ثم تحليل بيع المرابحة فيما يلي:

---

[1]- ابن منظور، جمال الدين محمد (د. ت): لسان العرب، بيروت، (طبعة دار صادر). ص: 443

[2]- مفيض الرحمن، (2007)، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، (المجلد الرابع)، الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ. ص: 170.

[3]- الكاساني، أبو بكر بن مسعود: بدائع الصنائع، (ط: 7)، مطبعة العاصمة، الناشر: زكريا علي. ص: 3163.

[4]- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد المقدسي، (د. ت)، المغني، بيروت،)ط: 4)، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع. ص: 259.

[5]- النووي، أبو زكريا يحيى بن شرف: روضة الطالبين، (ط: 3)، المكتب الإسلامي للطباعة والنشر. ص: 526

[6]- الصاوي، أحمد بن محمد، (د. ت) حاشية الصاوي على الشرح الصغير- بلغة السالك لأقرب المسالك، (ط: 2)، الناشر: مصطفي الحلبي. ص: 77.

- **بيع الوضعية:** وهو اتفاق بين البائع والمشتري على بيع السلعة وشرائها بأقل من الثمن الأصلي للسلعة، أو تكلفة إنتاج السلعة، بمعنى أن بائع السلعة يحط (يقلل) من سعرها عند بيعها للمشتري[1].
- **بيع التولية:** وهو البيع الذي يتم دون ربح أو خسارة للبائع، أي يكون البيع بمثل الثمن الأول (تكلفة السلعة)[2].
- **بيع الإشراك:** هو كبيع التولية، إلا أنه بيع بعض المبيع ببعض الثمن[3].
- **المرابحة والأمانة التعاقدية:**

الأمانة لغة تعني الاطمئنان، او الصدق و الإخلاص و الثبات على العهد. فهي مصدر "أمُن" وَ " أمِن " أوْ "أمِن مِن" كأن يؤْمَنُ الرّجلُ مِن الرّجل على كذا أي وثِقَ به واطمأنّ إليه[4].

أمّا اصطلاحًا، فمفادها أنّ أحد طرَفيْ العقد اطمئنّ لما صّرح به الطرف الآخرُ[5]، عن عناصر العقد الأساسية، كمحل العقد والسّعر و الربح، والعناصر التابعة لها، كالحسم وطريقة الاستخلاص.

رجوعاً إلى التعريفات السابقة لعقد المرابحة نستنتج ما يلي:

أ. تكون المرابحة العادية بين تاجر و عميله و غالبا ما يكون البيع حالا و السّلعة معروضة، فلا أمر و لا وعد بالشّراء.

ب. تختلف المرابحة المصرفية عن المرابحة العادية بوجود وعد بالشّراء من طرف العميل الآمر و قد تكون حالة، وإن كان التقسيط سائدا، لكنّه ليس شرطا لتحققها. بالتالي، فإنّ المرابحة المصرفية تتميّز بالوساطة المصرفية التجارية حتمًا، و ليس بتأجيل الثمن لزومًا، مع ترجيح وجود وعد بالشراء ضَمانًا[6].

---

[1]- خلف، فليح حسن، (2006)، البنوك الاسلامية، جدار للكتاب العالمي، الطبعة الاولي، الاردن، عمان. ص: 295.

[2]- شويدح، أحمد، (2007)، المعاملات المالية المعاصرة في الشريعة الاسلامية، الطبعة الثانية، المركز الدولي للنشر، فلسطين، غزة. ص: 73.

[3]- سمحان، حسين، مبارك محمد، (2009)، محاسبة المصارف الاسلامية في ضوء المعايير عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية والإسلامية، دار المسيرة، الطبعة الاولي، الاردن، عمان. ص: 208.

[4]- معجم المعاني الجامع والمعجم الوسيط - معجم عربي: /www.almaany.com/ar/dict/ar-ar

[5]- ابن رشد القرطبي، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، (ط: 2)، كتاب المرابحة الباب الثاني في حكم ما وقع من الزيادة أو النقصان في خبر البائع بالثمن. ص: 102.

[6]- معجم المعاني، مرجع سابق.

ج. عندما تكون المرابحة حالة، يقتصر البائع حينئذ على ما سمُّي في المعيار المذكور" الرّبح الأصلي" دون مقابل للأجل. وحيث أنّ من شروط الأمانة اطمئنان العميل الحاذق وغيرِه، فإنّ تفصيل ربح المرابحة المؤجّلة ضروريّ للاعتبارات التالية:

- زيادة التقسيط أو التأجيل قد تصرف العميل عن التقسيط إلى التعجيل، ولو بعد سِنين، إذا رأى فيها شططا، أو يفاوض تخفيضا في نسبتها، أو يبحث عن تمويل بديل.
- نجد في مستند الأحكام الشرعيّة المذكور آنفا ما يدعم هذا التوجّه حيث نصّ على ما يلي: "...المرابحة بيع بالثمن الأصلي مع زيادة لذا يجب بيان الزيادة الحاصلة على الثمن الأصلي وبالتراضي"[1].

فإذا كان الربح الأصلي محلّ بيان و إفصاح، وهو متوفر في المرابحة المصرفية و خارجها و بالتالي يكون أكثر اعتدالا بحكم المنافسة، فمن باب أولى أن تكون زيادة التقسيط كذلك لأنها ما وُجدت إلا لعجز العميل عن تعجيل الثمن و عند العجز يكمن الشطط واستغلال الحاجة.

- قياسا على الحسم، و هو محل بيان للعميل و يستفيد منه خاصة في مرحلة ما قبل التعاقد رغم جهد المصرف في تحقيقه، فانّ زيادة التقسيط تستوجب أيضا بيانًا لأنها تثقل كاهله.

و التفصيل الذي اقترحه يتمثل في بيان ما يلي:

1. الهامش التجاري البحت بمعنى النماء المتولد عن معاملة تجاري حالة الاستخلاص بين العميل المشتري والبائع العارض للسلعة لا أثر للزّمن فيه سمّي في ملحق التعريفاتِ "الربح الأصلي".
2. زيادة الثمن نتيجة التأجيل (أو نتيجة التقسيط) و بالتالي يكون لدينا: ربح المرابحة المصرفية مؤجلة الدفع = هامش تجاري + زيادة التأجيل أو التقسيط[2].

[1]- التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي، نشرية: " اضاءات مالية مصرفية "،العدد الثالث، مارس 2010،ص 1، معهد الدراسات المصرفية. رابط المقال: www.kibs.edu.kw/uplead/murabaha

[2]- نبيل بن عرفة، (2017)، ربح المرابحة: الشفافيّة ماليا لرفع الجهالة شرعيا- معهد الدراسات العليا التكنولوجية – تونس. رابط المقال: https://www.univ-chlef.dz/renaf/Articles_Renaf_N_17/Article_02.pdf.

أهمية بيع المرابحة:

حازت بيوع المرابحة على جانب كبير من اهتمامات علماء الفقه، وبخاصة بعد قيام المصارف الاسلامية، لما للمرابحة من دور رئيس في[1]:

1- ايجاد البديل عن الاقت ا رض بالربا، وذلك بأن يكون الاستثمار مشروعا والتعامل مرضيا عنه.
2- تمكين الاف ا رد من الحصول على سلع يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري او ما شابه ذلك.
3- دعم وتنشيط الاعمال التجارية في القطاع التجاري.

انواع المرابحة:

ينقسم بيع المرابحة الى نوعين[2]:

1- **المرابحة البسيطة**: وتعني بيع المالك لسلعة يملكها اصلا بمثل الثمن الاول وزيادة. مثل البيوع التي يقوم بها جميع التجار في العادة. فهم يشترون السلع ويضعونها عندهم حتى يأتي من يرغب بشراء السلعة فيبيعونه اياها بربح في العادة. وقد يكون البيع مساومة دون ذكر ثمنها الاول (التكلفة) او أمانة أي ذكر ثمنها الاول. وقد يكون الثمن حالاً أو مؤجلاً او مقسط ا.
2- **المرابحة المركبة (المرابحة للأمر بالشراء):** هي احدى بيوع الأمانة، حيث يطلب شخص من شخص اخر ان يشتري له سلعة معينه ويعده بأن يشتريها منه بربح معين. وهذا النوع من البيع تقوم به المصارف الاسلامية ويشكل نسبة كبيرة من استثماراتها وهو اكثر اعمال المصارف الاسلامية اثارة للجدل سنقوم بتناوله بشيء من التفصيل والتوضيح وكيفية استخدامه وتطبيقه في المصارف الاسلامية أن شاء الله.

---

[1]- علاء الدين زعتري، (2002)، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الاسلامية منها، دار العلم الطيب، دمشق. ص: 94.
[2]- الوادي، محمود حسين، (2007، المصارف الاسلامية، الأسس النظرية والتطبيقات العملية، (ط: 1)، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان. ص: 127-128.

الفرق بين النوعين:

إن الفرق بين نوعي المرابحة يظهر من التعريف ففي حين أن النوع الأول العادي الموجود قديماً والمبحوث في كتب الفقه القديمة هو نوع من التجارة يكشف فيها البائع للمشتري رأس ماله في السلعة الموجودة بحوزته، وذلك بحسب ما اشتراها أو بما قامت عليها ثم يضيف ربحاً مبيناً معلوماً. أما بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية فيبدأ من عند صاحب الحاجة الذي يأتي إلى المصرف لطلب شراء سلعة معينة ليست بحوزة المصرف، وذلك على أساس أن الطالب يعد بأن يشتري السلعة التي يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكلفة زائداً الربح الذي اتفق عليه معه[1].

[1]- بيع المرابحة (معناه، حكمه، مميزاته، سلبياته):
http://www.feqhweb.com/vb/showthread.php?t=11638&s=22cfd081d8ebdde0fcb665f1a67ad22c#ixzz6D4ifaS8U

المبحث الثاني

صور عقد المرابحة وأنواعه

بعد البحث والتقصي وجد أن المصارف السلمية تتعامل بثلث صور لبيع المرابحة للمر

بالشراء[1].

الصورة الأولي:

وهي الكثر تداول والشهر استعمال بين المصارف السلمية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويرا مبسطا بصورة واقعية عملية فقال: "ذهب زيد من الناس الى المصرف السلمي"، وقال له: أنا صاحب المستشفى لعلج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفنية بألمانيا أو الوليات المتحدة. وليس معي الن ثمنها، أو معي جزء منه ول أريد أن ألجا إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة.

فهل يستطيع المصرف السلمي أن يساعدني في هذا المر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح 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 بالمواصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربحه فيها مقدارا معينا أو نسبة معينة وتدفع في الجل المحدد ولكن البيع ل ينعقد إل بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخارطها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسئوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعة الرد بالعيب.

كما هو مقرر شرعا قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك الى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك

[1]- محمد صرصور، (د. ت)، بيع المرابحة للآمر بالشراء. https://www.mobt3ath.com/uplode/book/book-24305.pdf

معه. وهنا قد ل يجد المصرف من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد ل يبيعها إل بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين ائتمنوا إدارة المصرف على حسن تثميرها لموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعد 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 أني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما ضمن لي أليرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاءً بينا؟

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

قال العميل: اتفقنا.

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

وهذه الصورة تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلف بين العلماء في مدى إلزامية الوعد.

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

وقد اختار المصرف والعميل كلهما الالتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه كما تتضمن الصورة: أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعى في تقدير

[1]- القرضاوي، يوسف محمد، (1995)، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، (ط: 3)، مكتبة وهبة، القاهرة. ص: 24.

الثمن مدة الجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالجل[1].

الصورة الثانية

وهي شبيهة بالصورة الأولى إلى أنها تقوم على أساس عدم التزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل او المصرف[2].

الصورة الثالثة

وهي مثل الصورتين السابقتين إل أنها تقوم على أساس التزام بالوعد الحد الفريقين العمل أو المصرف[3].

[1]- المرجع السابق نفسه. ص: 25.
[2]- المصري، رفيق يونس، (د. ت)، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة، سوريا. ص: 1141.
[3]- ملحم، أحمد سالم، (د. ت)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع. ص: 112-113.

المبحث الثالث

الأدلة الشرعية لمشروعية عقد المرابحة

يرى الجمهور من العلماء: أن المرابحة صورة من صور البيع، والبيع جائز في الجملة، فكذلك المرابحة[1].

وقد نقل عن ابن حزم القول بحرمتها وبطلان العقد بها. وقد استدل جمهور العلماء على جوازها بما يأتي:

عموم الأدلة تقضي بإباحة البيع، مثل قوله تعالى: **{وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا}**[2].

ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم أي الكسب أفضل؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور[3].

ويدل على ذلك أيضاً ما ورد في الحديث عن أبي سعيد الخدري ان الرسول عليه الصلاة والسلام قال: "..... انما البيع عن تراض"[4].

فهذه العموميات من كتاب الله وسنة الرسول ﷺ تدل على جواز بيع المرابحة كما ان الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة قال" المرغيناني "والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع لان الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى ان يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح"[5].

الإجماع: حيث قد نقل تعامل الناس بها في مختلف الإعصار والأمصار بغير نكير، ومثل ذلك حجة. يقول ابن قدامة في المغني[6]: "والمرابحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة بعتكه بها وربح عشرة. فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحدا كرهه".

---

[1]- الخطيب، محمد بن أحمد الشربيني، (د. ت): مغني المحتاج، (ط: 2)، دار إحياء التراث الإسلامي، بيروت. ص: 77.

2- البقرة: 275

[3]- الهيثمي، علي بن أبي بكر، (د. ت)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، (المجلد: 4)، مكتبة القدسي - القاهرة. ص: 61.

[4]- العسقلاني، حمد بن علي بن محمد، (1989)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، (ط: 3)، دار الكتب العلمية. ص: 3.

[5]- رواه ابن ماجة وابن حبان والبيهقي وقال الشيخ الألباني صحيح انظر الارواء 5/ 125، وقال الشيخ الأرناؤوط اسناده قوي. صحيح ابن حبان 11/ 341.

(3) الهداية 6/ 123.

[6]- الكاساني، مرجع سابق. (ط: 2). ص: 3192.

المعقول: فالحاجة ماسة على هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازها.

فالقول في المرابحة هو القول في البيع؛ لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلا عن استجمعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة. البيع من العلم بالثمن، وغير ذلك، إبطال ابن حزم للمرابحة: وقد أطلق ابن حزم القول بعدم حل المرابحة. ووجه ذلك: بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في آتل الله. وبأنه بيع بثمن مجهول، إلا أنه قال بجوازه لمن آن في بلد لا ابتياع فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن شرائه أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيعه على شرائي تريد أخذه مني بيعا بكذا وكذا وإلا فدع[1].

والراجح: والذي نميل أليه هو القول بالجواز في آل هذه الصور؛ لأنه الأصل، فلا يعدل عنه إلا لدليل راجح، ولم يوجد. أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن ذلك: فيمكن حمله على ما إذا لم يبين الثمن. وأما الجهالة المدعاة لتبرير القول بالحرمة عند ابن حزم، والقول بالكراهة عند الحنابلة: فهذه يمكن إزالتها بالحساب. فلا يقبل الدفع بالجهالة هنا في علم المحاسبة بحيث يمكن إزالة هذه الجهالة بسرعة كلمحة البصر.

[1]- ابن قدامة، مرجع سابق. ص: 102.

المبحث الرابع

شروط و مراحل تطبيق عقد المرابحة

المطلب الأول: شروط عقد المرابحة

الشرط الأول: العلم بالثمن الأوّل:

يشترط العلم بالثمن الأول، لأن العلم به فرع عن العلم بالثمن الذي هو شرط في صحّة البيوع كافة، فالثمن الأوّل سيكون الثمن في البيع الثاني الذي حصلت فيه المرابحة، مضافاً إليه مقدار الربح. فعلى هذا، إن لم يخبر البائع بالثمن الأوّل وقال مثلاً: قد بعتكه بالثمن الذي أبيعه به عادةً، وربح كل عشرة دراهم من ثمنه درهماً. ولم يبيّن الثمن الأول، لم يجز ذلك لبقاء الثمن مجهولاً.

كذا الحكم: لو قال البائع مثلاً للمشتري: لا أعلم ثمن هذه السلعة تحديداً، لشرائي لها ضمن مجموعة سلع، ولكنّي أبيعكها بما يخرج الحساب من ثمنها عليّ وربح العشرة واحداً. فلا يجوز أيضاً، لأن العاقدين لم يعقدا عقد المرابحة هذا بثمن معلوم وقت العقد، أو حتى بما يصير به الثمن معلوماً بعد العقد في المجلس، وقد يجوز أن يختلفا في الثمن الذي يذكره البائع بعد العقد، ولا يمكنهما الرجو ع إلى ما يحل هذا الخلاف. فجهالة الثمن الأوّل إذاً في بيع المرابحة مفسد له، وهذا باتفاق الفقهاء[1].

يتفرع عن هذا الشرط مسائل:

المسألة الأولى: ما الحكم لو زالت الجهالة عن الثمن الأوّل في مجلس العقد ؟

قال الشافعية: لو زالت الجهالة عن الثمن الأوّل في مجلس العقد مرابحة، لم ينقلب البيع صحيحاً على الصحيح، وفي قولٍ آخر لديهم ينقلب صحيحاً. ووجه أن معرفة الثمن الأوّل سهلة بالرجوع إلى البائع، فبالحساب يعرف الثمن الثاني.

[1]- بدائع الصانع للكاساني:220/5، المغني لابن قدامة: 266/6، حاشية الدسوقي:159/3، الحاوي للماوردي: 280/5، اللمعة الدمشقية للعاملي: 428/3، الروض النضير للصنعاني: 238/3.

وقاسوا ذلك على حالة الشفيع يجاب إلى طلبه بالشفعة، ويحكم له بها قبل معرفة الثمن الذي بيع به ما فيه حق الشفعة، وذلك لسهولة معرفة الثمن الذي بيع به ما فيه حق الشفعة أولا لغير الشفيع[1].

أمّا الحنفية: فقد صحّحوا العقد إن حصل العلم في المجلس، بناءً على أن مجلس العقد يجمع المتفرقات. قال الكمال[2] ، في الفتح: "ولما كان المجلس جامعاً للمتفرقات يعتبر الواقع في أطرافه كالواقع معاً، فكان تأخير البيان -أي بيان قدر الثمن- كتأخير القبول إلى آخر المجلس، فإنه يجوز ويتصل بالإيجاب السابق أوّل المجلس، كذا هذا يكون سكوته عن تعيين الثمن في تحقق الفساد موقوفاً إلى آخره فإن تبيَّن فيه، اتصلّ بالإيجاب الذي سكت عنه، وإن انفضَّ قبله، تقرر الفساد فلا ينقلب بعده صحيحا" [3].

فعلى هذا يكون العقد عند الحنفية في هذه الحالة فاسداً، له عرضية الصحّة على الصحيح. و المرويّ عن محمَّد[4]، أنه ينعقد صحيحاً له عرضية الفساد[5].

المسألة الثانية: هل يمكن أن تَحلَّ فواتير الشراء اليوم محلّ الإخبار بالثمن ؟

يمكن القول بأن فواتير الشراء في زمننا يمكن أن تحلَّ محل إخبار البائع عن رأس ماله، وذلك إذا كانت هذه الفواتير مطابقة للثمن الحقيقي للسلعة. أمّا إذا لم تكن مطابقة، وذلك كالفواتير التي تصاغ بأسعار أعلى من واقع الحال أو أخفض، لتقدَّم إلى موظفي الضرائب، أو بعض الجهات المعنيّة، فلا عبرة بها، ولا بد من إخبار البائع عن الثمن الحقيقي. وكما يكون هناك فواتير لثمن الشراء، فهناك فواتير للنفقات التي تبذل في تلك السلعة، وكل ذلك في الحكم سواء. ويترتب على التزوير في الثمن المثبت في تلك الفواتير حكم الخيانة المترتب على كذب البائع في الإخبار بالثمن كما سيأتي.

المسألة الثالثة: هل الثمن الأوّل هو رأس المال؟

---

[1]- روضة الطالبين للنووي:529/3.

[2]- الكمال بن الهمام: محمد بن عبد الواحد، كمال الدين، عرف باسم ابن الهمام، ولد بالإسكندرية سنة 790هـ،فقيه حنفي أصولي، من كتبه (التحرير) في أصول الفقه، (شرح فتح القدير) في الفقه، وهو شرح الهداية للمرغيناني، توفي سنة 861هـ. الأعلام للزركلي: 255/6.

[3]- فتح القدير لابن الهمام:134/6.

[4]- محمد بن الحسن الشيباني، صاحب الإمام أبي حنيفة، ولد سنة 131 هـ بواسط في العراق، أصله من حرستا بغوطة دمشق، صَحِبَ أبا حنيفة، وتفقه على أبي يوسف والإمام مالك، دوّن فقه أبي حنيفة، من كتبه (الجامع الكبير)، (الجامع الصغير)، (السير الكبير)، (السير الصغير)، (الم بسوط)، (الزيادات) وهي كتب ظاهر الرواية توفي بالريّ سنة 189هـ. سير أعلام النبلاء للذهبي:134/9

[5]- فتح القدير لابن الهمام: 134/6.

هل الكلمة المركبة (رأس المال) تعني الثمن الأوّل فقط، أم أنها تحتمل دخول النفقات التي يبذلها البائع ويحق له ضمها إلى الثمن الأوّل الذي اشترى به السلعة، أي أن هذه الكلمة تعني ما قامت به السلعة على البائع؟

يتبين من تعريف رأس المال عند الحنفيّة و تفصيلهم في أحكام المرابحة أنهم عدّوا رأس المال و الثمن الأوّل مترادفين، فقد عرفّ الكاساني[1]، رأس المال بأنه: ما لزم المشتري بالعقد. كما عقد الكاساني فصلاً فيما يلحق برأس المال وما لا يلحق من النفقات[2].

قد تكلم في هذه المسألة الشيرازي[3]، من الشافعيّة، فكان من جملة ما قال في رجل اشترى ثوباً بعشرة، وأنفق عليه مقدار ثلاثة دراهم، تطريزاً وقصارة: "وإن قال: رأس مالي ثلاثة عشر، ففيه وجهان، أحدهما: لا يجوز أن يقول: رأس المال. لأن رأس المال هو الثمن، والثمن عشرة. والثاني: يجوز لأن رأس المال ما وزن فيه، وقد وزن فيه ثلاثة عشر"[4].

والصحيح عند الشافعيّة أن رأس المال هو الثمن، فلا تدخل النفقات، كما ذهب النووي[5]. واستعمل ابن رشد (الحفيد)[6] ، من المالكيّة كلمة رأس المال على نحوٍ يشمل الثمن الأول والنفقة المبذولة في السلعة، فقد عنون لفقرة في معرض حديثه عن أحكام المرابحة بعنوان: (فيما يعد من رأس المال ممّا لا يعد) وعباراته اللاحقة تدل على أن المعنيّ برأس المال مجمل ما قامت به السلعة على البائع[7].

ولم أعثر عند الحنابلة على ما يدلُّ على وجهتهم في هذه المسألة، لكن يمكن القول عموماً بأن العبرة للعرف هي هذه المسألة، وعلى البائع أن يبين الثمن الأول الذي اشترى به، والنفقات اللاحقة إن وجدت.

---

[1]- الكاساني: أبو بكر بن مسعود، علاء الدين الكاساني، فقيه حنفي من أهل حلب، يعرف بملك العلماء، وكاسان المنسوب إليها: بلد في تركستان، تفقه على السمرقندي صاحب تحفة الفقهاء، وتزوج ابنته، وشرح تحفته، من كتبه: (السلطان المبين في أصول الدين)، توفي بحلب سنة 587هـ، الأعلام للزركلي:70/2.

[2]- بدائع الصنائع:222/5-223.

[3]- الشيرازي: إبراهيم بن علي، أبو إسحاق، ولد بفيروز أباد سنة393هـ، فقيه شافعي، أصولي نظار، هو المراد بالشيخ عند الاطلاق في كتب الشافعية، من كتبه: (التنبيه)،(اللمع)، توفي ببغداد سنة476هـ.سير أعلام النبلاء للذهبي: 452/18، مرجع العلوم الإسلامية للأستاذ الدكتور محمد الزحيلي: ص429.

[4]- المهذب للشيرازي: 289/1.

[5]- روضة الطالبين للنووي: 528/3.

[6]- ابن رشد (الحفيد):محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، أبو الوليد، يلقب بالحفيد ليتميَّز عن جده، ولد بقرطبة سنة 520هـ فقيه مالكي أصولي طبيب فيلسوف، من كتبه(تهافت التهافت)، (فلسفة ابن رشد)، توفي في مراكش سنة 595هـ. سير أعلام النبلاء للذهبي:307/21

[7]- بداية المجتهد لابن رشد (الحفيد):161/2.

الشرط الثاني: أن يكون الثمن الأوّل مثليّاً:

شرط الحنفية والمالكية دون الشافعية كون الثمن الأول مثلياً على التفصيل التالي:

أولاً - الحنفيّة:

فرع الحنفية على الشرط السابق - شرط العلم برأس المال الأوّل - أن يكون الثمن الأول مثلياً، وذلك كالنقود من دراهم ودنانير، وكالمكيلات والموزونات والعدديات المتقاربة كالبيض. أما إذا لم يكن الثمن الأوّل مثلياً، بأن كان قيميّاً يختلف بتقويم المقوّمين، وذلك كالثوب والحيوان والعقار والعدديات غير المتقاربة كالبطيخ والرّمان ونحوهما، فقد فسد العقد، وذلك لأن القيميّ مجهول الثمن، إذ يختلف تثمينه بين مقوّمٍ وآخر، وهذا يؤدي إلى جهالة الثمن في عقد المرابحة وإن علم الربح المشروط، نظراً لابتناء الربح على الثمن الأوّل المجهول، وهو ما يؤدي إلى فساد عقد المرابحة.

واستثنى الحنفيَّة حالة يصح فيها أن يكون ثمن السلعة التي يقصد بيعها مرابحة قيميًّا، وذلك إذا كان هذا القيميّ الذي هو الثمن الأوّل مملوكاً للمشتري، وسيدفعه المشتري للبائع في عقد المرابحة مع زيادة ربح معلوم[1].

صورة المسألة كالتالي: (إذا اشترى زيد مثلاً من خالد سيارة، ودفع ثمنها فرساً - وهي مال قيمي - ثمّ باع السيارة إلى بكر بتلك الفرس مع ربح معلوم (مرابحة) بعد أن كان بكرٌ قد ملك الفرس من خالد بأي سبب من أسباب الملك قبل شرائه السيارة من زيد.

ووجه صحة هذه الصورة أن الثمن هنا وإن كان قيميّاً إلا أنه لا فائدة في معرفة مقداره الحقيقي لكونه الثمن الأول، وكونه بذاته جزءاً من الثمن الثاني مرابحة، فلا تؤدي جهالة قيمته الحقيقية إلى اختلاف بين البائع والمشتري. ولكن بشرط: وهو أن يكون الربح المشروط معلوماً متميزاً كعشرة دراهم مثلاً. أمّا لو كان نسبة من الثمن الأول، فلا تصح المسألة للاضطرار إلى تقويم القيميّ حينئذ للتوصّل إلى معرفة الربح.

يدل ما سبق على أنه يشترط شرطان لصحَّة كون الثمن الأوّل قيميّاً هما:

---

[1]- حاشية ابن عابدين: 351/7

إذا كان هذا القيميّ مملوكاً للمشتري مرابحة، وسيدفعه ثمناً في عقد المرابحة مع زيادة ربح للبائع يدفعها المشتري.

إذا كان الربح معلوماً متميّزاً عن القيميّ.

وقد يُتساءل: كيف جاز عند الحنفيّة في المسألة السابقة المرابحة على القيمة، ومُنع هنا كون الثمن الأوّل قيميّاً إلا أن يكون مملوكاً للمشتري ؟

يجاب عن هذا بأنه في الحالة الأولى تكون السلعة حاضرةً، فيمكن تقييمها، والمشتري مطلع على ذلك بالسؤال عنها. أمّا في الحالة الثانية فيعسر تقييم الثمن القيميّ بخروجه عن اليد، ثم إن قيمة الشيء قد تختلف من يوم الشراء إلى وقت البيع مرابحة.

ثانياً-المالكيّة:

أما عن مذهب المالكيّة في هذه المسألة، فقد أجازوا أن يكون الثمن الأول عرضاً قيميّاً بمثل الشروط التي أجاز بها الحنفيّة، إلا أنهم لم يشترطوا أن يكون ذلك الثمن بعينه ما سيدفعه المشتري مرابحة مع ربح معلوم للبائع، بل يكفي أن يكون ما سيدفعه مثل الثمن الأوّل في الوصف مع زيادة ربح متميز معلوم. فقد جاء في المنح: (وتجوز المرابحة على مثل ثمن مثلي، ولم على مثل ثمن مقوّم معين كشراء دار بحيوان معيّن، ثم بيعها بمثله وزيادة معلومة من حيوان أو غيره لا بقيمته[1].

ومذهب الجواز هذا هو مذهب ابن القاسم[2].

في ذلك تأويلان لقول ابن القاسم، جنح إلى الأوّل، وهو الإطلاق، اللخمي[3]، وإلى الثاني، وهو التقييد بكونه عند المشتري مرابحة، القابسي[4]. إلا أنهما متفقان على شرط كون المشتري قادراً على تحصيل المثل وإلا منع اتفاقا[5].

ثالثاً - الشافعيّة:

---

[1]- منح الجليل للشيخ عليش: 263/5.

[2]- ابن القاسم: عبد الرحمن بن القاسم، ولد بمصر سنة 132هـ، فقيه مالكي، صحب الإمام مالك عشرين سنة وروى عنه المدونة، توفي بمصر سنة 191هـ. سير أعلام النبلاء:120/9،الأعلام للزركلي:323/3.

[3]- اللخمي: علي بن محمد الربعي، أبو الحسن، فقيه مالكي، قيرواني الأصل، من أحسن تصنيفاته (التبصرة) وهو تعليق على المدونة، وله فيها آراء خارجة عن المذهب المالكي، وله كتاب (فضائل الشام)، توفي سنة 478هـ. الأعلام للزركلي: 328/4.

[4]- القابسي: علي بن محمد، أبو الحسن، القابسي، المالكي، عالم المغرب، ولد سنة 324 هـ، إمام حافظ فقيه، من مصنفاته:(الممهَّد) في الفقه، توفي بالقيروان سنة 403هـ. سير أعلام النبلاء للذهبي:17/ 158.

[5]- منح الجليل للشيخ عليش: 263/5-264.

لم يشترط الشافعيّة كون الثمن الأول مثلياً بدليل ما جاء في روضة الطالبين: (لو اشترى شيئاً بعرض وباعه مرابحة بلفظ الشراء أو بلفظ القيام، ذكر أنه اشتراه بعرض قيمته كذا، ولا يقصر على ذكر القيمة)[1].

فقد أجازوا إذاً كون العرض القيمي ثمناً ولكن بشرط أن تُعلم قيمته، وأن يخبر البائع بذلك.

وأما الحنابلة: فلم أعثر على قول لهم يدل على رأيهم في المسألة.

ولا يخفي أن تقييم الأموال القيميّة أضحى أيسر منالاً وأضبط في أيامنا هذه بوجود خبراء السوق والتجارة، ولكن هذا يستدعي وجود الثمن الأوّل القيميّ حين عقد المرابحة، حتى يمكن تقييمه وبناء الربح عليه.

الشرط الثالث: العلم بالربح:

يشترط العلم بالربح، لأن العلم به فرع عن العلم بالثمن، إذ الربح بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحّة جميع أنواع البيوع. وهذا الشرط متفق عليه بين جميع الفقهاء. قال ابن قدامة: "بيع المرابحة هو البيع برأس المال وربح معلوم"[2].

وقال صاحب اللمعة الدمشقية من الإماميّة[3]: "ويشترط فيها - أي المرابحة - العلم، أي علم كل من البائع والمشتري بقدر الثمن وقدر الربح"[4].

وقال صاحب الروض النضير من الزيدية: "البائع إذا بيَّن رأس المال والربح، فقد خرج عن الخيانة فصحّ"[5].

الشرط الرابع: ألا يترتب على المرابحة ربا:

وذلك كأن يُشْترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل، فلا يجوز بيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا عند اتحاد الجنس رباً لا ربح.

---

[1]- روضة الطالبين للنووي: 530/3.
[2]- المغني لابن قدامة: 266/6.
[3]- العاملي: محمد بن مكيّ العاملي، ولد سنة 734هـ، من فقهاء الشيعة الإمامية، سكن لبنان، سجن في قلعة دمشق لاتهامه بعقيدته، من كتبه: (البيان) في الفقه الشيعي، توفي سنة786هـ. الأعلام للزركلي:109/7.
[4]- اللمعة الدمشقية للعاملي: 428/3.
[5]- الروض النضير للصنعاني: 238/3.

وأيضاً لا يجوز بيع المال الربوي بجنسه وضيعة، لتحقق الربا فيه أيضاً، إذ تكون الزيادة هنا في الجنس الربوي الواحد للمشتري بعد أن كانت للبائع في المرابحة.

أمّا التولية والإشراك فلا ضير في كون الثمن والمبيع جنساً ربويّاً واحداً، نظراً لعدم الزيادة والنقصان في التولية، إذ هي بيع بمثل الثمن الأوّل، ولكن يشترط حينئذ التقابض لقوله صلى الله عليه وسلم: "الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبُرُّ بالبُرّ والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل، يداً بيد"[1].

وكذا الأمر في الإشراك، إذ لا يدفع الشريك زيادة عن قيمة حصته من المبيع وكذا لا ينقص، إذ الإشراك يقتضي حلول المشتري محل البائع في جزء من مال الشركة مقابل دفعه حصة هذا الجزء من الثمن تماماً دون زيادة أو نقصان، فينتفي حصول الربا.

الشرط الخامس: أن يكون عقد الشراء الأوّل صحيحاً لا فاسداً:

فإن كان فاسداً، لم يجز البيع مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأوّل مع زيادة ربح معلوم، وبالبيع الفاسد تفسد تسمية الثمن، ويجب البدل وهو القيمة أي ثمن المثل، فلا يمكن بناء المرابحة عليه كما لا يمكن بناء الصحيح على الفاسد، لأن الثمن هنا، فضلاً عن أنه قيمي، قد لا يرضى به البائع.

وهذا الشرط خاصّ بالحنفيّة تمشياً مع مبدئهم في التفريق بين الفساد والبطلان في المعاملات[2].

الشرط السادس: أن يكون المبيع من العروض:

هذا الشرط خاص بالحنفيّة أيضاً، فلا يصح عندهم بيع النقدين الذهب بالفضة أو العكس مرابحة، لأن النقود لا تتعين بالتعيين عندهم في عقود المعاوضات بالاتفاق، فإذا اشترى عشرة دنانير ذهباً بتسعين درهماً فضّة، فلا يجوز بيع تلك الدنانير مرابحة مادامت النقود لا تتعين بالتعيين، إذ يصح أن يقول: بعتك هذا الدينار بكذا ثم يعطيه ديناراً آخر. فالدينار نقدٌ لا يملك بالشراء بذاته لأنه لا يتعيّن.

---

[1]- سبق تخريج هذا الحديث في الصفحة رقم (21)
[2]- بدائع الصنائع للكاساني: 222/5.

يقول الحصكفي[1]، في الدر المختار: "المرابحة: بيع ما ملكه من العروض"، قال ابن عابدين شارحاً: "قوله: من العروض احتراز عما ذكرنا من أنه لو اشترى دنانير بدراهم، لا يجوز له بيعها مرابحة كما في الزيلعي[2]، والبحر والنهر والفتح وعلله في الفتح بأن بدليّ الصرف لا يتعيّنان، فلم تكن عين هذه الدنانير متعيّنة لتلزم مبيعاً"[3].

وبسبب هذا الشرط نجد بعض الحنفيّة كالمرغيناني صاحب الهداية يعرّف المرابحة بأنها "نقل ما ملكه بالعقد الأوّل بالثمن الأول وزيادة ربح" فعبّر بما ملكه، احترازاً عن النقدين إذ لا يملكان[4].

---

[1]- الحصكفي: محمد بن علي، علاء الدين الحصكفي، ولد بدمشق سنة 1025 هـ، فقيه حنفي، مفتي الحنفية في دمشق، ونسبته إلى حصن كيفا في ديار بكر، أشهر كتبه (الدر المختار في شرح تنوير الأبصار)، وله شرح لقطر الندى في النحو، توفي بدمشق سنة 1088 هـ. الأعلام للزركلي: 294/6.

[2]- الزيلعي: عثمان بن علي بن محجن، فخر الدين الزيلعي، فقيه حنفي، سكن القاهرة، من كتبه: (تبيين الحقائق في شرح كنز الدقائق) و (شرح الجامع الكبير) وكلاهما في الفقه الحنفي، توفي سنة 743 هـ. الأعلام للزركلي: 210/4.

[3]- حاشية ابن عابدين: 350/7.

[4]- الهداية للمرغيناني: 62/3.

المطلب الثاني: مراحل تطبيق عقد المرابحة

إن بيع المرابحة سواء كانت مرابحة عادية أو بيع مرابحة للآمر بالشراء يطبق في مختلف المجالات والقطاعات الاقتصادية دون حجر على قطاع معين إلا لضرورة تفتضيها المصلحة العامة وجزء مقدر من الزبائن الجدد يبدأ معهم بصيغة بيع المرابحة وكذلك القطاعات التي تكون الرؤية حولها غير واضحة والزبون ممتاز والضمانات المقدمة قوية يتم منح التمويل لها بصيغة بيع المرابحة بالإضافة إلى قطاعات يفضل الزبائن فيها التمويل بالمرابحة لظروف خاصة بهم مثل عدم مشاركتهم في الأرباح العالية المتوقعة من المشروع، عدم كشف إسرار مهنته للآخرين، أو لأسباب أخري لا يود الإفصاح عنها[1].

1- مرحلة الطلب المبدئي:

في هذه المرحلة يتم تبادل البيانات والمعلومات بين الزبون وموظف البنك على مختلف المستويات وعبر مختلف وسائط الاتصال (مقابلة شخصية، تلفون، نقال، فاكس، بريد الكتروني...) للتأكد من أن المشروع موضوع الدراسة جدير بالتمويل وتتوفر فيه الجدوى للحصول على تمويل من البنك حسب أسس وضوابط منح التمويل وسياسة البنك الاستثمارية المطبقة.

2- مرحلة تقديم الطلب النهائي:

تأتى هذه المرحلة مكملة للمرحلة السابقة ومن خلالها يستلم البنك من الزبون طلباً مفصلا يحوى بيانات أساسية عن الزبون ونشاطه وسمعته وموقفه المالي مدعماً بالمستندات بالإضافة إلى بيانات عن الضمان المقدم والسلعة موضوع التمويل والحجم الكلى للتمويل المطلوب، ويكون ذلك عادة أما من خلال طلب كتابي من الزبون أو من خلال استمارة نمطية معدة لمثل هذا الغرض. ويتم في هذه المرحلة تحديد مواصفات السلعة المطلوبة.

3- مرحلة المقابلة والتحاور:

في هذه المرحلة يدير موظف البنك المختص حواراً مع الزبون إما بالجلوس معه في مقابلة مباشرة أو من خلال وسائط الاتصال المختلفة من البيانات الواردة في الطلب ويستجلى الغموض

[1]- أحميدى، عبد الله نقد الله، كتب المرابحة. https://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=53495

الذى قد يكتنف بعض المعلومات بالإضافة الى استكمال البيانات التي قد لا يحويها الطلب وتكون مفيدة ولكنها تختلف من شخص لآخر وبالتالي لم يتضمنها الطلب النمطي.

4- مرحلة الدراسة وتقييم المشروع:

في هذه المرحلة يتم إعداد دراسة جدوى اقتصادية عن المشروع موضوع الدراسة تشتمل على تحليل تكلفة وعائد المشروع استناداً على البيانات المتوفرة حول المشروع المعنى.

أما فيما يختص بتقييم المشروع فيتم ذلك من خلال عدد من المحاور وفقاً لمبدأ الضمان، (capital) رأس المال، (client) والتي تعنى الزبون (Five Cs) ال وكما يلى:- (condition) حالة الظروف (credibility) الملاءة المالية (collateral):

أ. معلومات عن الزبون تشتمل على عنوانه ومقر عمله وفترته في المجال المعنى وحصته من سوق السلعة موضوع الدراسة والامتيازات التي يتمتع بها والميزات النسبية للسلعة أو المنتج الممول وقدرته المالية ودرجة وفائه بالتزاماته وحجم معاملاته مع البنك والبنوك الاخرى.

ب. معلومات عن السوق وتشتمل على الوضع الاقتصادي من حيث الرواج أو الركود والاتجاه العام للأسعار بالتركيز على سوق السلعة أو المنتج موضوع الدراسة والاتجاه السعرى العام له حاليا ومستقبلا ويتم عمل ذلك من خلال ممسوحات السوق بعد إعمال أثر متوسط معدل التضخم السائد في الاقتصاد.

ج. معلومات عن الضمان من حيث النوع وقابلية التسويق وقيمته وهامش الضمان الإضافي الذى يمكن تقديمه وصفة الملكية وحق التصرف فيه.

د. الملاءة المالية للزبون أو المشروع موضوع الدراسة من خلال قائمة التدفقات النقدية الداخلية والخارجية والموقف المالي حسب ما تظهره القوائم المالية وحركة الحسابات بالبنك والبنوك الاخرى.

ه. عدم تعارض أو تضارب متطلبات المشروع مع موجهات ومؤشرات السياسة العامة للدولة والسياسة الاستثمارية الصادرة من البنك المركزي والسياسة الاستثمارية الداخلية للبنك.

5- مرحلة رفع الدراسة والتصديق:

يتم رفع الطلب لجهات الاختصاص بعد استكمال مرحلة الدراسة وارفاق جميع المستندات الضرورية المؤيدة وفق متطلبات منح التمويل ليتم النظر في الطلب حسب صلاحيات التصديق على العمليات الاستثمارية الممنوحة للمديرين أو من ينوب عنهم وكل مخول يصدق في حدود صلاحيته أو يعتذر أما زاد عن صلاحيته فيرفعه لمن هو أعلى منه في الهرم الوظيفي وفق توصية محددة إما

بالتصديق أو الاعتذار مع المبررات الكافية. واذا كانت هنالك بعض البيانات الناقصة يرجع للطلب بغرض التكملة ويتم تحديد هامش المرابحة حسب كيفية السداد وفقاً لما جاء في المرشد الفقهي للمرابحة.

6- مرحلة التنفيذ:

كل الطلبات التي ترفع كما جاء في بند رقم (5) أعلاه تأخذ أحد شكلين إما التصديق أو الاعتذار. فأما الطلبات المعتذر عنها فيتم حفظها حسب القطاعات لتكون مرجعية لتق ي يم الزبون اذا تقدم مرة أخرى او يستفاد منها لأغراض المقارنة بالنسبة للمعلومات الموثقة والأكيدة.

أما الطلبات المصدقة فيتم اتباع الخطوات التالية معها:

أ. توقيع عقد مبدئي مع الزبون يعرف اصطلاحا بعقد المواعدة وهو عقد غير ملزم.
ب. يتم فتح ملف للعملية وفتح حساب باسمها ضمن الحسابات النظامية تحفظ في الملف جميع المستندات الضرورية المتعلقة بالعملية.
ج. يتم استخراج شيك بثمن الشراء خصماً من حساب موجودات مرابحات باسم البائع حسب ما هو وارد في الفواتير المصرفية أو عقد البيع بعد استكمال جميع متطلبات شروط التصديق.
د. يذهب موظف البنك وبحوزته الشيك المذكور في (ج) أعلاه ويعاين البضاعة وبعد التأكد من ملكية (البائع) لها يقوم بتوقيع عقد بيع معه ويسلمه الشيك ويستلم منه البضاعة.
ه. اذا قبل الزبون البضاعة يتم توقيع عقد بيع بالمرابحة معه ويسلم البضاعة اذا لم تكن هي ضمان للتمويل وليس عليها أي نوع من القيود مثل شرط دفع قسط أول أو خلافه.
و. ويتم أخذ شيكات من الزبون حسب ما جاء في التصديق والعقد بقيمة بيع البضاعة (ثمن الشراء + الأرباح).

ز. يتم عكس القيد القائم في حساب الموجودات باسم العملية وتحميل مبلغ الذمة (ثمن الشراء + الأرباح) كاملاً الى ذمم المرابحات باسم الزبون وتعلق الأرباح في حساب مكتبية معلقة يسمى أرباح مرابحات بالأقساط.

7- مرحلة المتابعة:

بعد أن يكتمل تنفيذ العملية حسب أسس وضوابط منح التمويل والشروط الاستثمارية للتصديق وإكمال ملف العملية يتم تحويل ملف العملية لقسم المتابعة والذى يقوم بدور المتابعة والتحصيل حسب الخطوات التالية:

أ. تسجيل شيكات السداد في نظام الكمبيالات الذى تم تصميمه لأغراض الضبط والتدقيق المالي وكشف التغيرات إن وجدت.

ب. يتم تسجيل الكمبيالات في مفكرة حسب تواريخ الاستحقاق يتم تقديمها للتحصيل في تاريخ الاستحقاق.

ج. جميع الشيكات التي يتم تحصيلها يتم عكس القيود النظامية الخاصة لها وعكس الأرباح من حساب المكتبية المعلقة وأضافته الى حساب الأرباح والخسائر.

د. الشيكات التي ترتد يتم عكسها من حساب الكمبيالات القائمة ويتم اضافتها الى الحسابات النظامية الخاصة بالشيكات المرتدة ويتم اتخاذ الاجراءات حيالها وفق النظم المتبعة والتي تبدأ بالإنذار العادي والذى يتدرج زمناً وقوة حتى يصل الانذار القانوني ويليه فتح بلاغ واتخاذ الإجراءات القانونية حسب متطلبات الحال.

ه. من خلال هذا القسم يتم النظر في طلبات التأجيل الجزئية أو الكلية أو طلبات حط جزء من الأرباح بالنسبة للزبائن الذين يسددون التزاماتهم مبكراً قبل تاريخ الاستحقاق ويتم ذلك من خلال مذكرة يرفعها القسم مرفقاً طلب الزبون ويحتوى الطلب كل البيانات الأساسية الخاصة بالعملية المعنية.

8- مرحلة التنفيذ على الضمانات:

تلك العمليات والالتزامات التي يصعب تحصيلها وفق الإجراءات العادية والإجراءات القانونية المتعلقة بالشيكات المرتدة يتم تحصيلها بالتنفيذ على الضمان وفق متطلبات قانون بيع الأموال المرهونة للمصارف كما يلى:

أ. إعطاء الزبون انذاراً بالتنفيذ على الضمان مدته شهر.
ب. بعد انتهاء المهلة الواردة في (أ) أعلاه يتم الإعلان عن بيع الضمان في مزاد علني.
ج. يتم عقد المزاد والتداول فيه وفق متطلبات القانون إلى أن يتم البيع.
د. في حالة بيع الضمان يسدد البنك الالتزامات القائمة على الزبون وما زاد يرده له وفي حالة عدم سداد قيمة البيع لجميع الالتزامات القائمة على الزبون يرجع عليه بالفرق ويتم مطالبته به عبر القضاء المدني.
ه. اذا قام الزبون بسداد ما عليه من التزامات في أي حالة أثناء اجراءات بيع الضمان يتم ايقاف عملية البيع ويحمل المصروفات الخاصة بالإعلان ومصروفات المزاد.

إحصائيات تطبيق عقد المرابحة لبنك سلام الصومالي (2014-2019م):

يتبين من التقارير السنوية للبنك خلال السنوات الستة الماضية بعض المشروعات الصغيرة التي قام البنك بتمويلها عن طريق عقد المرابحة. ويتبين ايضا من الجدول أدناه ان المبالغ التي يمولها البنك في هذا العقد تتزايد كل سنة بنسبة (12%) مما يعني ان المرابحين لدى البنك يسددون الرأس المال العامل في المدة المتفق عليها مما يحفز البنك بالتعامل مع المزيد من العملاء.

السنة	القطاع			المجموع ($US)
	الزراعي	التجاري	أخرى	
2014	$ 21,680.00	$ 40,782.00	$ 9,784.00	$ 72,246.00
2015	$ 23,000.00	$ 45,125.00	$ 13,708.00	$ 81,833.00
2016	$ 34,047.00	$ 68,381.00	$ 24,363.00	$ 126,791.00
2017	$ 47,802.00	$ 68,940.00	$ 24,968.00	$ 141,710.00
2018	$ 51,200.00	$ 77,854.00	$ 36,708.00	$ 165,762.00
2019	$ 87,693.00	$ 96,701.00	$ 41,109.00	$ 225,503.00
المجموع	**$ 265,422.00**	**$ 397,783.00**	**$ 150,640.00**	**$ 813,845.00**

الفصل الثالث:

دور المرابحة ووظيفتها في عمليات التمويل الإسلامي

- المبحث الأول: شروط التمويل بعقد المرابحة للمشروعات الصغيرة
  - المطلب الأول: مفهوم المشروع الصغير
  - المطلب الثاني: الضوابط الواجب توافرها لتمويل المشروعات الصغيرة بعقد المرابحة
- المبحث الثاني: إجراءات تنفيذ عقد المرابحة في المصارف الإسلامية (بنك سلام الصومالي نموذجاً
- المبحث الثالث: لأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث الرابع: أسباب الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث الخامس: نماذج عملية من الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء
- المبحث السادس: المسئولية عن الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

المبحث الأول

شروط التمويل بعقد المرابحة للمشروعات الصغيرة

المطلب الأول: مفهوم المشروع الصغير

اختلف الكتاب والباحثون في تعريف ا المشروع الصغير وذلك بسبب الاختلاف في تعريف مفهوم الحجم وقد ظهرت عدة محاولات لتعريف المشروع الصغير من خلال ثلاثة محاور أساسية وهي: تحديد عدد العاملين، و قيمة الموجودات، و جم المبيعات[1].

وقد يمكن تعريف المشروع الصغير بانه ذلك المشروع الذي يستخدم عددا قليل من العاملين ويدار من قبل المالكين ويخدم السوق المحلية. او قد يعرف المشروع الصغير الذي يخلق عملا بدرجة مخاطرة عالية او عدم تأكد عالي لغرض تحقي الربحية والنمو عن طريق التعرف علبي الفرص المتاحة وتجميع الموارد الضرورية لإنشاء المشروع ومن ببين الخصائص المميزة للمشروع الصغير:

1- يدار من قبل المالكين.
2- يتميز بالطابع الشخصي.
3- محليا في عملياته.
4- يعتمد بدرجة عالية علي الموارد المالية الداخلية في تأسيس ونموه.

وقد يمكن القول ان مالكي المشروعات الصغيرة هم رياديون في أعمالهم كبونهم يتحملون المخاطرة ويتميزون بالمغامرة املا في تحقيق الربحية في المستقل ويعتقد مالكو المشروعات الصغيرة انهم يبذلون جهودا عالية ويحققون إيرادات عالية وانهم يشعرون بالسعادة في عملهم ولكن قبل البدء باي مغامرة لإنشاء مشروع صغير علي كل ريادي ان يدرس مزايا المشروع الصغير.

[1]- وداعة، نصر الدين عبد الرحمن، (د. ت)، تمويل المشروعات الصغيرة. مقال منشور: http://repository.uofd.edu.sd/bitstream/handle.pdf?sequence=1&isAllowed=y

المطلب الثاني: الضوابط الواجب توافرها لتمويل المشروعات الصغيرة بعقد المرابحة

يجب توافر عدة ضوابط تتعلق بطبيعة السلعة المراد بيعها بالمرابحة ومن هذه الضوابط شرط تملك السلعة وحيازتها لدى المصرف، وتحديد ثمنها ومعرفة الثمن الأول لها وقيمتها شاملة ربح المصرف، وفيما يلي تحليلاً لهذه الضوابط:

1- ضوابط تتعلق بثمن سلعة المرابحة للآمر بالشراء والتكاليف التي يتضمنها:

تعتبر المرابحة للآمر بالشراء معاملة مالية، ومن المعلوم أن المعاملات المالية الإسلامية يشترط فيها تحديد الثمن مقابل للسلعة وذلك حتى تتم تلك المعاملات وفق الفقه الإسلامي سواء كان الثمن نقداً أو مؤجلاً وقد يأخذ هذا الثمن أحد الأشكال التالية[1]:

- الثمن الحالي أو النقدي: وهو الثمن الذي يجب دفعه عند إتمام عقد البيع.
- الثمن المقسط: وهو الثمن الذي يتم دفعه على أجزاء وقد تكون متساوية أو غير متساوية وفي أوقات مختلفة ومحددة في المستقبل حسب الاتفاق المبرم بين البائع والمشتري عند إبرام العقد.
- الثمن المؤجل: وهو الثمن الذي يتم دفعه من المشتري إلى البائع دفعة واحدة في وقت لاحق لإبرام العقد في المستقبل.

وتظهر جميع أنواع الثمن من حيث التوقيت في البيوع التي تجريها المصارف، ولكن الأكثر استخداماً في المرابحة للآمر بالشراء لدى تلك المؤسسات هو الثمن المقسط.

وفيما يتعلق بالمقصود بالثمن الأول في سلعة المرابحة فهو تكلفة الحصول عليها والتي تساوي ثمن الشراء مضافاً إليه عناصر التكلفة المنفقة عليها، ويطلق عليه في المحاسبة القيمة الدفترية، وهناك تكاليف لا يتم إضافتها للسعر الأول وهي[2]:

❖ **تكاليف يتضمنها أصل الثمن الأول المحدد في سلعة المرابحة:**

- التكاليف الصناعية المباشرة: وتتمثل تلك التكاليف في تلك التي تزيد في ثمن المبيع، ومن أمثلتها تكاليف الصياغة والاضافات التحسينية الأخرى.

---

[1]- سمحان، حسين. مرجع سابق. ص: 72.

[2]- المنصور، عبسي ضيف الله، (2007)، نظرية الارباح في المصارف الإسلامية، (ط: 1)، دار النفائس، الأردن، عمان. ص: 324.

- التكاليف التسويقية المباشرة: وهي التكاليف التي يلزم إنفاقها لإتمام تسويق سلعة معينة، ومن أمثلتها تكاليف الشحن والنقل وعمولة البيع.
- التكاليف الإدارية المباشرة: وهي تكاليف الحصول على السلعة، أو تكلفة تجهيز السلعة للاستخدام، ومن أمثلتها رسوم العقارات والسيارات، ومصاريف البريد والاتصالات الخاصة.

❖ **تكاليف لا تضاف للسعر الأول:**

- كافة العناصر التي ينفقها المأمور إذا كانت تتعلق بشؤونه الشخصية مثل السحوبات الشخصية.
- المصاريف الإدارية العامة للمرابحة سواء للمصرف أم لقسم المرابحة مثل الأجور ومرتبات العاملين.
- الخسائر المرتبطة بعملية المرابحة أو المتعلقة بالنشاط بصفة عامة.

2- ضوابط تتعلق بطبيعة سلعة المرابحة للآمر بالشراء:

تتمثل ضوابط سلعة المرابحة للآمر بالشراء في جعل هذه السلعة مباحاً التعامل فيها كما تبين مما يلي[1]:

- يجب أن تكون السلعة مما يجوز التعامل بها شرعاً، فلا تجوز المرابحة في المحرمات مثل الخمر ولحم الخنزير.. الخ.
- لا يجوز إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات النقدية، لأن التأجيل لا يجري في بيع عملة بعلمية أخرى.
- لا يجوز أن تجري المرابحة للآمر بالشراء في الأجور المنفصلة، مثل أجور العمال والمقاولة.
- لا يجوز أن تجري المرابحة في السلعة التي لا يمكن ضبطها بالتملك والحيازة الحقيقية، مثل التيار الكهربائي، والبترول المنتقل عبر الأنابيب.
- لا يجوز أن تكون السلعة محل العقد في المرابحة معيبة، حتى لو حدث ذلك العيب بعد تملك المصرف للسلعة، إلا إذا بين المصرف العيب للآمر بالشراء وقبل الأخير بهذا العيب.

[1]- عفانة، حسام الدين، (2012)، بيع المرابحة المركبة كما تجربة المصارف الاسلامية في فلسطين، بجث جامعة ابو ديس، فلسطين، القدس.

3- ضوابط تتعلق بمخاطر السلعة:

لإتمام تحقق شرط ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها مرابحة، يجب على المصرف الالتزام بالضوابط الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء من قيامه بشراء السلعة وحيازتها وتحمل مخاطرها من البائع قبل بيعها للآمر بالشراء وتتمثل المخاطر في ما يلي[1]:

يتحمل المصرف تبعات الهلاك للسلعة قبل تسليمها للآمر بالشراء لأي سبب من الأسباب، سواء بتحمل المسؤولية مباشرة أو تحمل مسؤولية مطالبة البائع أو شركة التأمين بالتعويض.

يتحمل المصرف تبعة العيب الخفي في البضاعة المشارة إذا ظهر مثل هذا العيب، حتى لو كان ذلك بعد تسليمها للآمر بالشراء، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك.

يتحمل المصرف تبعة اختلاف المواصفات للسلعة عما حدده الآمر بالشراء في طلب المرابحة، إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك.

4- ضوابط تتعلق بإبرام عقد البيع مع الآمر بالشراء:

بعد امتلاك المصرف للبضاعة وحيازتها، فإنها تصبح بذلك جاهز للتسليم أو عند امتلاك مستندات الشحن الخاصة بالسلعة في حالة الاعتماد المستندي حيث يتم أخطار العميل للحضور للمصرف لإبرام عقد بيع المرابحة وتسلم البضاعة، وذلك ضمن الشروط التالية[2]:

- ❖ تاريخ تحرير العقد وأطراف التعاقد واقرارهما بصفتهما وأهليتها القانونية للتعاقد، مع تحديد اسم وصفة ممثل المصرف والعميل وعنوان كل منهما خلال فترة سريان العقد.
- ❖ تحديد البضاعة أو السلعة حيث يتم البضاعة من خلال تحديد كمية ومواصفات البضاعة ومكان التسليم المتفق عليه من الآمر بالشراء.
- ❖ القيمة البيعية للبضاعة المحددة من قبل المصرف الإسلامي والمقبولة لدى العميل، والتي يتم فيها بيان الثمن المقدم الذي دفعه العميل وقيمة الأقساط المتبقية وتواريخ استحقاقها، وعدد الأقساط إذا كانت موزعة على أقساط.

---

[1]- بكر ريحان. مرجع سابق. ص: 18.
[2]- العامري، محمد علي، (2010)، الإدارة المالية، (ط: 1)، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان. ص: 166.

- ❖ التأمين على البضاعة والمخازن من قبل ضد كافة الأخطار ومنها الحريق والسرقة وخيانة الأمانة، يمكن إلغاء هذا الشرط من العقد وذلك بناء على رغبة العميل ولكن يترتب على ذلك عدم مطالبة العميل للمصرف بتأخير السداد إذا حدث أي أضرار للبضاعة.
- ❖ المتحصلات وذلك بقيام العميل بإيداع جميع متحصلات بضاعة المرابحة في الحساب الجاري الخاص بالعميل لدى البنك، وبذلك يتحقق للبنك الاطمئنان بأن العميل سيقوم بتنفيذ التزاماته، وحصول المصرف على عمولات مقابل الخدمات المصرفية المقدمة.
- ❖ تحديد انتهاء مسؤولية المصرف عن البضاعة، وذلك بمجرد تسليم البضاعة للآمر بالشراء أو تسليم مستندات الشحن حسب شروط ومكان تسليم البضاعة المتفق عليها، وتقع على العميل مسؤولية تخزين البضاعة وفقاً للأصول الفنية.

شروط إضافية أخرى ومن أمثلتها:

- o تحمل العميل لأي مصاريف أخرى لم ترد في بنود تكلفة عملية المرابحة.
- o عدم قيام العميل بمطالبة البنك برد رسوم فتح الاعتماد المستندي في حال رفض المورد ذلك الاعتماد.
- o ضرورة الرجوع إلى هيئة التحكيم كمتطلب أساسي ضمن العقد، بحيث إذا ثار أي خلاف بين العميل والبنك سواء في التنفيذ أم التفسير، فيتم الرجوع لتلك الهيئة المنصوص عليها في قانون إنشاء المصرف.
- o يتم تحرير العقد من نسختين بحيث يحصل العميل على نسخة والمصرف على نسخة بعد توقيع العقد وذلك للعمل بموجبه.

المبحث الثاني

إجراءات تنفيذ عقد المرابحة في المصارف الإسلامية (بنك سلام الصومالي نموذجاً)

في ضوء فقه بيوع المرابحة للآمر لأجل بالشراء كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية، تتمثل إجراءات التنفيذ الواجبة في الآتي:

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 مرابحة لأجل محدد معلوم وبربح يتم الاتفاق عليه.

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

أ ـ مواصفات السلعة المطلوب شرائها ومصدر شرائها.

ب ـ الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة.

جـ ـ بعض المستندات المتعلقة بالعميل.

د ـ شروط التسليم ومكانه.

هـ ـ غير ذلك من البيانات والمعلومات التي يطلبها المصرف الإسلامي.

ثانياً: دراسة جدوى طلب الشراء:

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

أ ـ التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة في الطلب المقدم من العميل.

ب ـ دراسة السلعة وسوقها من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق.

جـ ـ دراسة النواحي الشرعية للتجارة في السلعة المرغوب شراؤها.

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

هـ ـ دراسة الضمانات المقدمة من العميل.

و ـ 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 فقهى حول هل الوعد بالشراء ملزم أم لا، ويرى جمهور الفقهاء المعاصرين أنه ملزم في المعاملات المالية ولاسيما في هذا الزمن من الذى انتشر فيه فساد الذمم، ويقوم العميل أحياناً بسداد مبلغاً من المال يسمى ضمان الجدية.

ومن أهم البيانات التي تسجل في هذا النموذج ما يلى:

أ ـ بيانات ومعلومات عن العملية مشتقاه من طلب الشراء.

ب ـ بيانات ومعلومات عن الربحية.

جـ ـ بيانات ومعلومات عن ضمان الجدية والأقساط.

د ـ بيانات ومعلومات عن الضمانات الأخرى.

هـ ـ بيانات ومعلومات أخرى تختلف من مصرف لآخر.

رابعاً: الاتصال بالمورد والتعاقد معه على الشراء وتحقيق التملك والحيازة:

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

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

أ ـ الثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر.

ب ـ التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو مستودعات المصرف الإسلامي أو أي مكان يتفق عليه.

جـ ـ مكان وتاريخ التسليم.

د ـ 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 ـ أطراف التعاقد.

ب ـ ثمن البيع الأصلي والمصروفات والأرباح.

جـ ـ مقدار ضمان الجدية والأقساط قيمة وزمناً.

د ـ 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 المرابحة 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 نكول العميل عن شراء البضاعة من المصرف الإسلامي:

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

أ ـ يقوم المصرف الإسلامي ببيع البضاعة، وإذا خسر فيها تغطى 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 ويغنم المصرف بالربح.

ب ـ 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 المرابحة لآجل للآمر بالشراء.

ثامناً: تأخر العميل عن سداد الأقساط:

إذا تأخر العميل لسبب من الأسباب عن السداد وكان معسراً وتيقن (تأكد) المصرف من ذلك فيُعْطى له مهلة مصداقاً لقول الله تبارك وتعالى: **﴿وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ﴾**[1].

أما إذا كان العميل مماطلاً، فيعوض المصرف بمقدار الضرر الفعلي الذى أصابه بسبب التأخر والمماطلة والذى يُحدد بمعرفة جهة محايدة، ودليل ذلك قول الرسول ﷺ: "مُطْل الغنى ظلم يَحَلّ عرضه وعقوبته".

[1]- البقرة:280.

المبحث الثالث

لأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

لقد بدأت المصارف الإسلامية منذ نشأتها في تطبيق صيغ الاستثمار الإسلامي ومنها: المضاربة والمشاركة والمساهمات ولم تطبق صيغة المرابحة، وبسبب عدم التزام بعض المتعاملين معها من الأفراد ورجال الأعمال بالقيم والأخلاق ولاسيما الأمانة والصدق مُنِيَتْ معظم تلك المصارف بالعديد من الخسائر وضاعت بعض الأموال، وهذا جعلها تبحث عن صيغ أخرى جديدة للتمويل تقل فيها درجة المخاطرة، وفي المؤتمر الأول للمصارف الإسلامية بدبى سنة 1979م عرضت صيغة المرابحة لأجل للآمر بالشراء، وأقرها الفقهاء بضوابط شرعية وصدرت الفتوى الآتية[1]:

يرى المؤتمر أن هذا التعامل (بيع المرابحة لأجل للآمر بالشراء) يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، أو وعداً آخراً من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط، إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه، وتحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية وقد تحتاج الإلزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية إلى إصدار قانون ذلك}.

وبدأت معظم المصارف الإسلامية التحول تماماً من صيغة المضاربة والمشاركة والمساهمات إلى صيغة المرابحة لأجل وأكد ذلك العديد من الدراسات الميدانية[2]، والتي أظهرت أنه أكثر من 90% من استثمارات المصارف الإسلامية تتم من خلال صيغة التمويل بالمرابحة، ويأليتها تتم وفقاً لأحكام ومبادئ الشرعية الشريعة الإسلامية، بل حدثت العديد من الأخطاء أصبحت ظاهرة أمام العميل والمصرف وعموم الناس سوف نبينها في البند التالي.

---

[1] ـ فتاوى شرعية في المعاملات المصرفية، من مطبوعات بنك دبى الإسلامي، الطبعة الأولى، محرم 1406هـ / أكتوبر 1985م.

[2] ـ دراسة المركز العالمي للفكر الإسلامي ـ مجموعة تقويم نظم المحاسبة في المصارف الإسلامية، سنة 1992م:
ـ دراسة هيئة المحاسبة والمرابحة للمؤسسات المالية الإسلامية ـ البحرين سنة 1992م.
ـ دراسة الباحث أحمد الجلفي، رسالة ماجستير، كلية التجارة ـ جامعة القاهرة، سنة.
ـ دراسة مكتب الدكتور حسين شحاتة للمحاسبة والاستشارات بالتعاون مع نقابة المهندسين بالمنصورة سنة 1996م.
ـ دراسة الدكتور عطية فياض، والثى نشرت في كتابه: " التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي"، دراسة النشر للجامعات، 1419هـ، 1999م.

مظاهر الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة في ضوء نتائج الدراسات الميدانية.

لقد تم رصد نتائج تطبيق صيغة المرابحة من خلال الممارسة الفعلية لها في بعض المصارف الإسلامية وفروع المعاملات الإسلامية كما تم استقراء انطباع رجال الأعمال عنها، وذلك من خلال الدراسات الميدانية السابق الإشارة إليها، ولقد أسفرت عملية الرصد عن الظواهر الآتية:

1- تأثر بعض العاملين في قسم المرابحة في المصارف الإسلامية بصيغة التمويل بفائدة المطبق في المصارف والبنوك التقليدية وبالنظم والآلية الربوية التي كانوا ينفذون فيها الاقتراض بفائدة، ويعتقد بعضهم أن المرابحة لا تختلف عن الائتمان بفائدة، ويشيعون ذلك بين المتعاملين.

2- يعتقد بعض المتعاملين ببيوع المرابحة لأجل أنه لا يوجد فرق بين صيغة التمويل بالمرابحة وبين الائتمان بفائدة الذى تنفذه البنوك التقليدية (الربوية)، لوجود بعض التشابه، كما أن بعض العاملين في المصارف الإسلامية يرسخون ذلك الاعتقاد بسبب عدم اكتراثهم بالالتزام بالضوابط الشرعية.

3 - يتوجه بعض رجال الأعمال والأفراد إلى المصارف الإسلامية عندما يضيق بهم الأمر ذرعاً مع البنوك التقليدية (الربوية)، وأن مسألة الالتزام بالضوابط الشرعية عندهم ليست من العوامل المؤثرة القوية والدافعة والحافزة أو التي جعلتهم يتوجهون إلى المصارف الإسلامية فالكل عندهم سواء، والمهم هو الحصول على التمويل.

4- عدم التعامل بالمضاربة والمشاركة والمساهمات والإستناع والإجارة وغيرها من صيغ الاستثمار والتمويل الإسلامي إلا نادراً، والتركيز على المرابحة فقط لقلة مخاطرها وهذا جعل العديد من الناس يقولون أن المصارف الإسلامية هي مصارف مرابحة.

5- استغلال أعداء الاقتصاد الإسلامي لبعض الأخطاء في الممارسات العملية للمرابحة كما تقوم بها المصا رف الإسلامية ويشيعون أنها لا تختلف عن البنوك التقليدية وأن المسألة لا تعدو إلا تغيراً في اللافتة والأسماء، ويقدمون نموذج التطبيق العملي الخاطئ للمرابحة دليلاً على قولهم، وهذا على حد فهمهم.

6- تطورت صيغة المرابحة إلى صيغة التورق وهو الحصول على النقد وليس السلعة، والأخيرة أدهى وأمر.

وهذه الظواهر وغيرها لها أسباب وأسفرت عن نتائج تحتاج إلى دراسة وتحليل تمهيداً لوضع سبل العلاج، وهذا ما سوف نتناوله بشيء من التفصيل في الصفحات التالية.

المبحث الرابع

أسباب الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

ترجع ظاهرة الأخطاء الشرعية في تنفيذ بيوع المرابحة لأجل للآمر الشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية إلى مجموعة من الأسباب من أهمها ما يلى:

1- عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية بفقه المرابحة، وكذلك عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية السليمة

2- الاعتقاد السائد عند بعض العاملين بالمصارف الإسلامية بعدم وجود فرق بين صيغة التمويل بالمرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية وصيغة والائتمان بفائدة كما تقوم بها البنوك التقليدية.

3- رغبة بعض العاملين بالمصارف الإسلامية في سرعة إنجاز المعاملة في أقل وقت ممكن دون الالتزام التام بتسلسل الإجراءات ويعتقدون أنها مسألة شكلية.

4- عدم فهم بعض المتعاملين بالمرابحة من الأفراد ورجال الأعمال لطبيعة المرابحة وضوابطها الشرعية، واعتقاد بعضهم أن المسألة لا تعدو إلا تمويلاً وليست بيعاً وتجارة.

5- تعجل بعض عملاء المصرف الإسلامي في الحصول على السلعة أو النقد دون الالتزام بالضوابط الشرعية.

6- عدم التزام بعض عملاء المصرف الإسلامي بالقيم والأخلاق ويقدمون إلى المصرف مستندات وهمية ومعلومات غير حقيقية مما يؤدى إلى صورية المرابحة وخروجها عن إطارها الشرعي.

7- ضعف نظم المراجعة والرقابة الداخلية والمالية على معاملات المصرف وفروعه أو عدم وجودها، وهذا يؤدى إلى رسوخ الأخطاء وأصبحت جزءاً من إجراءات العمل.

8- ضعف نظم الرقابة الشرعية على معاملات المركز الرئيسي الفروع والتأكد من تطبيق الضوابط الشرعية.

9- عدم وجود البيئة المناسبة التي تشجع على تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أن معظم المصارف الإسلامية تعمل في بيئة علمانية تحكم بقوانين ونظم وضعية.

أدت هذه الأسباب وغيرها إلى وجود أخطاء شرعية في تنفيذ عمليات المرابحة لأجل للآمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية والتي سوف نتناولها بشيء من التفصيل في الصفحات التالية.

المبحث الخامس

نماذج عملية من الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

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

1- عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية للمرابحة.

تتمثل خطوات تنفيذ بيع المرابحة لأجل للآمر بالشراء في الآتي[1]:

أ) تقديم الطلب.

ب) إبرام نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية إن طُلب.

جـ) الشراء والتملك والحيازة من قبل المصرف الإسلامي.

د) التنفيذ بالبيع والتقسيط وإبرام عقد بيع المرابحة 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 المرابحة 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.

[1] - يوسف القرضاوي: " بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية "، دار القلم، 1404هـ / 1984م.

الخطاء الشرعي:

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 ﷺ: " عن بيع ما لا يملك ".

[2] ـ يقوم المصرف الإسلامي بتوكيل العميل باستلام الشيك واستلام البضاعة من المورد مباشرة.

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]:

(أ) ـ موافقة هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الإسلامي على ذلك.

(ب) ـ أن يكون التوكيل كتابة وليس صورياً.

(جـ) ـ أن يكون التوكيل في حالة تعذر موظف البنك بتسليم الشيك للمورد واستلام البضاعة منه وتسليمها كما هو في حالة الاعتمادات المستندية.

الخطاء الشرعي:

ـ أن يكون العميل المشترى وكيلاً عن البائع.

ـ عدم وجود ضرورة شرعية تجيز توكيل العميل بأن يكون مشترياً وبائعاً في آن واحد.

3 ـ 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 يشترى بضاعة، وتصبح المرابحة صورية، ولم تدخل البضاعة في المعاملة، وهذا يؤكد صورية الفاتورة التي يأتي بها العميل من المورد ويقدمها للبنك لعمل الرابحة

[1] ـ يرجع في ذلك إلى د. عز الدن خوجة و د. عبد الستار أبو غدة: " الدليل الشرعي للمرابحة "، مجموعة دلة البركة، 1419هـ / 1998م.

الخطاء الشرعي:

يعتبر هذا التصرف من قبيل المعاملات الربوية " مبادلة مال بمال وزيادة "، ولا تختلف عن الائتمان الذى 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 المرابحة في الحساب الجاري للعميل دون أن يشترى شيئاً من المورد.

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 مديونيه.

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

الخطاء الشرعي:

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

5- أن يتملك العميل البضاعة ويحوزها، ثم يتوجه إلى المصرف لإبرام عقد المرابحة.

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 المرابحة سداداً للمديونية التي على العميل للمورد.

الخطاء الشرعي:

ـ لقد تملك العميل البضاعة قبل إبرام نموذج الوعد بالشراء وعقد البيع.

ـ باع المصرف الإسلامي ما لا يملك ولقد نهى رسول الله ﷺ عن ذلك.

ـ صورية المرابحة وهذا يعتبر من قبيل الغش والتدليس.

ـ لا تعدو العملية إلا تمويلاً بفائدة ربوية.

6ـ يكون الهدف من المرابحة سداد مديونية على العميل للمورد.

أحياناً يكون على العميل ديوناً لمورد ما ويعجز عن سدادها، فيتوجه إلى المصرف الإسلامي بفاتورة وهمية من المورد بقيمة الدين، ويعقد بيع مرابحة عليها ويستلم الشيك ويعطيه للمورد سداداً لمديونيته دون أن توجد سلعة محل العقد المرابحة.

الخطاء الشرعي:

ـ صورية عملية المرابحة.

ـ ائتمان بفائدة ربوية.

ـ تدليس من العميل على المصرف الإسلامي.

7ـ تحول عملية المرابحة إلى تورق:

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

الخطاء الشرعي:

ـ 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 شرعاً.

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

المبحث السادس:

المسئولية عن الأخطاء الشرعية في بيوع المرابحة لأجل للآمر بالشراء

تعتبر كافة الأطراف المعنية بالمرابحة مسئولة أمام الله وأمام المجتمع وأمام الناس جميعاً عن الأخطاء الشرعية في تنفيذ بيع المرابحة، وأساس ذلك قول الله تبارك وتعالى: ﴿**فَوَرَبِّكَ لَنَسْأَلَنَّهُمْ أَجْمَعِينَ، عَمَّا كَانُوا يَعْمَلُونَ**﴾[1]. وقوله سبحانه وتعالى:﴿**وَقِفُوهُمْ إِنَّهُم مَّسْئُولُونَ**﴾[2].

ويقول الرسول ﷺ: "كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته، الإمام راع ومسئول عن رعيته، والرجل راع ومسئول عن رعيته، والمرأة راعية في مال زوجها ومسئولة عن رعيتها، والخادم راع في مال سيده ومسئول عن رعيته" (رواه مسلم).

ومن الأطراف المسئولة عن هذه الأخطاء ما يلى:

1- هيئة الرقابة الشرعية في المصرف الإسلامي.

2 - المراجع والمراقب الداخلي في المصرف الإسلامي.

3- مراقب الحسابات الخارجي للمصرف الإسلامي.

4- رئيس وأعضاء مجلس إدارة المصرف الإسلامي.

5- المدير العام للمصرف الإسلامي.

6- مدروا الفروع للمصرف الإسلامي.

7- رئيس قسم المرابحات في المصرف الإسلامي.

8- الموظفون المنفذون لبيع المرابحة في المصرف الإسلامي.

وسوف نعرض في الصفحات التالية طبيعة هذه المسئولية، مع التركيز على مسئولية هيئة الرقابة الشرعية والمراجع الداخلي والمراجع الخارجي باعتبارهم من أجهزة الرقابة المسئولة عن السلامة الشرعية والمالية.

---

[1]- الحجر: 92 - 93

[2]- الصافات: 24

مسئولية هيئات الرقابة الشرعية في المصرف الإسلامي عن أخطاء المرابحة:

من أهم مهام هيئة الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية تحقيق المتابعة المستمرة والمراجعة والمراقبة بما يضمن تنفيذ كافة الأعمال طبقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وما صدر من فتاوى وقرارات وتعليمات عن هيئات الرقابة الشرعية ومجالس الفقه الإسلامي.

ويدخل في نطاق ذلك الاطمئنان من أن السياسات والنظم واللوائح والبرامج وطرق العمل الداخلية قد أعدت طبقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية والابتعاد عن كل ما يعارضها واعتباره باطلاً إن وقع، والدعوة إلى محاسبة من يتعمد الإخلال بها.

وتأسيساً على ذلك يقع على مسئولية المراقب الشرعي في المصارف الإسلامية مراجعة ومراقبة عمليات المرابحة التي تتم مع العملاء والاطمئنان من أنها تتم وفقاً لما هو معتمد وفقاً لفقه المرابحة، وبيان المخالفات والتبليغ عنها وتصويبها.

ولكن الواقع في معظم المصارف الإسلامية لا تقوم هيئات الرقابة الشرعية بالمراجعة والمراقبة الفعلية الدورية وفقاً لخطط وبرامج ولكن لا يزيد دور معظمها عن الإجابة على ما يقدم إليها من استفسارات وهى تعتقد أن الأعمال تتم حسب الفتاوى والضوابط الشرعية للمرابحة، كما قد يُخفي بعض العاملين عليها تلك العمليات المنوطة بالشبهات.

والتوصية في هذا المقام أن يَتَبَعْ هيئة الرقابة الشرعية مراقبون شرعيون تنفيذيون يقومون بعمليات المراجعة والرقابة الشرعية الدائمة والمستمرة لعمليات المصرف الإسلامي وبيان المخالفات وإعداد تقارير عنها لتصويبها أولا بأول.

فعلى سبيل المثال يوجد في بنك قطر الإسلامي وبنك دبى الإسلامي (على سبيل المثال) مراقب شرعي تنفيذي متواجد كل الوقت بالمصرف، يتولى المراجعة الشرعية لكافة العمليات ومنها عمليات المرابحة، ولقد حققت هذه التجربة نتائج طيبة، وخفضت من المخالفات الشرعية بالمقارنة مع المصارف الإسلامية التي لا يوجد بها مراقب شرعي تنفيذي يقوم بالمراجعة الدائمة والمستمرة.

مسئولية المراجع والمراقب الداخلي في المصرف الإسلامي عن أخطاء المرابحة:

من مسئولية المراجع والمراقب الداخلي في المصرف الإسلامي التأكد من صحة وسلامة البيانات المسجلة في المستندات والسجلات والبطاقات والدفاتر عن المعاملات التي يقوم بها المصرف الإسلامي في ضوء الأسس والسياسات والخطط والبرامج والطرق والإجراءات.

وبيان المخالفات وتقديم التوجيهات والنصائح لمعالجتها أولا بأول.

ويدخل في نطاق عمله كذلك في حالة عدم وجود مراجع ومراقب شرعي تنفيذي أن يطمئن من تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وفي هذه الحالة يجب أن يكون لديه إلمام بفقه المصارف الإسلامية.

وتأسيساً على ما سبق يقع في نطاق مهامه ومسئولياته مراجعة ومراقبة عمليات المرابحة من الجوانب التنظيمية ومن الجوانب المالية والمحاسبية وكذلك من الجوانب الشرعية، ولا يقتصر دوره فقط على العمليات الحسابية المحاسبية.

ومن الأخطاء الشائعة في تنفيذ عمليات المرابحة السابق الإشارة إليها: صورية المستندات وعدم الموضوعية وعدم الالتزام بخطوات تنفيذ المرابحة، وعدم قيام الموظف المنوط بتنفيذ عمليات المرابحة بواجبه على النحو السليم... فلو أن المراجع الداخلي قام بمهامه كاملة دون إهمال أو تقصير ما حدثت كل هذه الأخطاء.

والتوصية في هذا المقام أن يُوضْع للمراجع والمراقب الداخلي للمصرف الإسلامي دليل إرشادات المراجعة لعمليات المرابحة في ضوء الضوابط الشرعية والإجراءات التي تتفق مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.

مسئولية مراقب الحسابات الخارجي في المصرف الإسلامي عن أخطاء المرابحة:

يدخل ضمن مهام مراقب الحسابات الخارجي الاطمئنان من سلامة البيانات والمعلومات الواردة في الدفاتر والسجلات والقوائم والتقارير المالية.. وعليه أن يشير في تقريره عن ما إذا كانت هناك رقابة شرعية فعالة على المعاملات التي يقوم بها المصرف الإسلامي، وتأسيساً على ذلك يجب أن يطمئن إلى سلامة الرقابة الشرعية وهذا ما يجب على متبعيه أن يأخذوه في الاعتبار عند تنفيذ عملهم، ولكن الواقع العملي نادراً ما يكترث هؤلاء بالجوانب الشرعية ظناً منهم أن هذا خارج نطاق مسئولياتهم وهذا ظن خاطئ.

ولو أن مراقب الحسابات أشار في تقريره إلى وجود تقصير أو إهمال في الرقابة الشرعية ولو مرة واحدة لأدى ذلك إلى مزيد من الانضباط الشرعي وتقليل الأخطاء الشرعية في المرابحات وغيرها.

مسئولية مجلس الإدارة في المصرف الإسلامي عن أخطاء المرابحة:

يعتبر مجلس إدارة المصرف الإسلامي الجهاز التنفيذي المسئول أمام المساهمين والمستثمرين والعملاء والناس جميعاً عن الالتزام في قراراته المختلفة بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، فهو مسئول عن نفسه وعن متبعيه، ويبج أن يتعاون بصدق وإخلاص مع أجهزة الرقابة المختلفة عن تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وهو ليس فوق الرقابة الشرعية.

وتأسيساً على ذلك فهو مسئول عن الأخطاء الشرعية وعن سرعة معالجتها في ضوء التقارير التي ترد له من المراجع والمراقب الداخلي والخارجي ومن المراقب الشرعي.

الخاتمة

وفي الخاتمة تسجيل أهم ما وصلت إليه من خلال الجولات العلمية التي عشتها في إعداد هذه الرسالة من النتائج والتوصيات، وهي تتلخص في النقاط الآتية:

أولاً: النتائج:

1- ان السلعة المأمور بشرائها من قبل المصرف يجب ان تدخل في ملكية وضمانه المصرف لكي لا يقع اولا في مسألة بيع المبيع قبل قبضة المخالف للشرع الاسلامي.

2- إن اتباع الخطوات الصحيحة لبيع المرابحة للمر بالشراء يعصم من الوقوع في الزلل والخطأ ويبعد المتعاملين عن الشبهات.

3- عند تقدير البنك لأرباح أي عقد من العقود المرابحة لا بد أن يتلاءم ذلك الربح مع درجة المخاطرة مع مراعاة أحوال الناس بحيث ل يكون هناك إجحاف ل في حق الزبائن ول في حق الشركة.

4- يجوز للمصرف اخذ الربح وتحمله تباعات هلاك السلعة اثناء وقوعها في ملكه او ردها اليه من قبل العميل (الامر بالشراء) في حالة عدم مطابقتها لمواصفات الطالب او الرد بالعيب الخفي.

5- ثمة تجاوزات و مشتبهات عديدة في تطبيقات المرابحة من بينها ما تعلق بالربح يجب معالجة الواقع منها عاجلا و ما قد يقع استباقا.

ثانياً: التوصيات:

1- أن يؤخذ في الاعتبار عند تصميم نظم العمل ونظم الضبط الداخلي وعند صنع القرار البعد الشرعي بحيث يصعب التنفيذ بدون الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، كما نوصى بأن تكون الأولوية عند أداء أي عمل تنفيذي هي الشرعية، ولو أن هذه التوصية قد تحققت لأمكن تجنب العديد من الأخطاء الشرعية قبل وقوعها.

2- المثابرة على الالتزام بالقيم الأخلاقية والمثل العليا والسلوكيات المستقيمة في التعامل مع الناس جميعاً لأن العاملين بالمصارف الإسلامية يمثلون نماذج لخلق المسلم في مجال المعاملات ، فهم دعاة للإسلام ، وسفراء للمصارف الإسلامية قبل أن يكونوا موظفين .

3- المطلوب من المصارف والشركات السلمية توسيع دائرا نشاطها واستعمال أساليب الاستثمار الجائزة شرعا كالمضاربة والسلم واستصناع والمشاركة بالضافة لبيع المرابحة للمر بالشراء.

4- المواظبة على التدريب لتنمية الكفاءات المختلفة، ولاسيما البرامج المتطورة الحديثة، فهذا من موجبات التطوير والتحسين والتنمية وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

فهرس المراجع

1- القرآن الكريم

2- ابن رشد القرطبي، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، (ط: 2)، كتاب المرابحة الباب الثاني في حكم ما وقع من الزيادة أو النقصان في خبر البائع بالثمن.

3- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد المقدسي، (د. ت)، المغني، بيروت، (ط: 4)، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع.

4- ابن ماجة وابن حبان والبيهقي وقال الشيخ الألباني صحيح انظر الارواء 5/ 125، وقال الشيخ الأرناؤوط اسناده قوي. صحيح ابن حبان 11/ 341.

5- ابن منظور، جمال الدين محمد (د. ت): لسان العرب، بيروت، (طبعة دار صادر).

6- أحميدى، عبد الله نقد الله، كتب المرابحة. https://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=53495

7- الاستثمار والتمويل: مقال منشور برابط: https://www.abahe.uk/investment-and-finance-definition.html

8- بكر ريحان، صيغ التمويل ولاستثمار في المصارف الاسلامية، معهد الدراسات المصرفية..

9- بيع المرابحة (معناه، حكمه، مميزاته، سلبياته): http://www.feqhweb.com/vb/showthread.php?t=11638&s=22cfd081d8ebdde0fcb665f1a67ad22c#ixzz6D4ifaS8U

10- التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي، نشرية: " اضاءات مالية مصرفية "،العدد الثالث، مارس 2010،ص 1، معهد الدراسات المصرفية. رابط المقال: www.kibs.edu.kw/uplead/murabaha

11- الجلفي، أحمد، (2011)، رسالة ماجستير، كلية التجارة ـ جامعة القاهرة.

12- حسين شحاتة، (1996)، للمحاسبة والاستشارات بالتعاون مع نقابة المهندسين بالمنصورة.

13- الخطيب، محمد بن أحمد الشربيني، (د. ت): مغني المحتاج، (ط: 2)، دار إحياء التراث الإسلامي، بيروت.

14- خلف، فليح حسن، (2006)، البنوك الاسلامية، جدار للكتاب العالمي، الطبعة الاولي، الاردن، عمان.

15- سمحان، حسين، مبارك محمد، (2009)، محاسبة المصارف الاسلامية في ضوء المعايير عن هيئة المحاسبة والمراجعة والضوابط للمؤسسات المالية والإسلامية، دار المسيرة، الطبعة الاولي، الاردن، عمان.

16- شويدح، أحمد، (2007)، المعاملات المالية المعاصرة في الشريعة الاسلامية، الطبعة الثانية، المركز الدولي للنشر، فلسطين، غزة.
17- الصاوي، أحمد بن محمد، (د. ت) حاشية الصاوي على الشرح الصغير- بلغة السالك لأقرب المسالك، (ط: 2)، الناشر: مصطفي الحلبي.
18- العامري، محمد علي، (2010)، الإدارة المالية، (ط: 1)، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان.
19- عز الدن خوجة و د. عبد الستار أبو غدة: " الدليل الشرعي للمرابحة "، مجموعة دلة البركة، 1419هـ / 1998م.
20- العسقلاني، حمد بن علي بن محمد، (1989)، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، (ط: 3)، دار الكتب العلمية.
21- عفانة، حسام الدين، (2012)، بيع المرابحة المركبة كما تجربة المصارف الاسلامية في فلسطين، بحث جامعة ابو ديس، فلسطين، القدس.
22- علاء الدين زعتري، (2002)، الخدمات المصرفية وموقف الشريعة الاسلامية منها، دار العلم الطيب، دمشق.
23- فتاوى شرعية في المعاملات المصرفية، من مطبوعات بنك دبى الإسلامي، الطبعة الأولى، محرم 1406هـ / أكتوبر 1985م.
24- فياض، عطية، (1999)، والثى نشرت في كتابه: " التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي"، دراسة النشر للجامعات.
25- القرضاوي، يوسف محمد، (1995)، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، (ط: 3)، مكتبة وهبة، القاهرة.
26- الكاساني، أبو بكر بن مسعود: بدائع الصنائع، (ط: 7)، مطبعة العاصمة، الناشر: زكريا علي.
27- محمد صرصور، (د. ت)، بيع المرابحة للآمر بالشراء. https://www.mobt3ath.com/uplode/book/book-24305.pdf
28- محمد، سعد عبد، حمودي، مي، (2012)، عقد بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد: 30.
29- المركز العالمي للفكر الإسلامي، (1992)، مجموعة تقويم نظم المحاسبة في المصارف الإسلامية.
30- المصري، رفيق يونس، (د. ت)، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة، سوريا.
31- معجم المعاني الجامع والمعجم الوسيط - معجم عربي: www.almaany.com/ar/dict/ar-ar
32- مفيض الرحمن، (2007)، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، (المجلد الرابع)، الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ.

33- ملحم، أحمد سالم، (د. ت)، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع.
34- المنصور، عبسي ضيف الله، (2007)، نظرية الارباح في المصارف الإسلامية، (ط: 1)، دار النفائس، الأردن، عمان.
35- نبيل بن عرفة، (2017)، ربح المرابحة: الشّفافيّة ماليا لرفع الجهالة شرعيا- معهد الدراسات العليا التكنولوجية – تونس. رابط المقال: https://www.univ-chlef.dz/renaf/Articles_Renaf_N_17/Article_02.pdf .
36- النووي، أبو زكريا يحيى بن شرف: روضة الطالبين، (ط: 3)، المكتب الإسلامي للطباعة والنشر.
37- الهيثمي، علي بن أبي بكر، (د. ت)، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، (المجلد: 4)، مكتبة القدسي – القاهرة.
38- هيئة المحاسبة والمرابحة للمؤسسات المالية الإسلامية ـ البحرين سنة 1992م.
39- الوادي، محمود حسين، (2007، المصارف الاسلامية، الأسس النظرية والتطبيقات العملية، (ط: 1)، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان.
40- وداعة، نصر الدين عبد الرحمن، (د. ت)، تمويل المشروعات الصغيرة. مقال منشور: http://repository.uofd.edu.sd/bitstream/handle.pdf?sequence=1&isAllowed=y
41- وداعة، نصرالدين عبدالرحمن، (2016)، اقتصاديات المشروعات الصغير . المقال موجود بصيغة PDF في الرابط: http://repository.uofd.edu.sd/bitstream/handle/123456789/879 .