

صيغ التمويل في البنك الإسلامي

- التمويل بالمرابحة

- التمويل بالمشاركة

- التمويل بالمضاربة

- التمويل بالإجارة

- بيع السلم

- بيع الاستصناع

صيغ التمويل في البنك الإسلامي

تتنوع أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية لكنها تدخل جميعاً في إطار ما يسميه الإسلامي بالوسائل المشروعة . أي أن الجهد ينصب هنا على محاولة استبعاد أسلوب الاستثمار في المصارف التقليدية المرتكز على أساس سعر الفائدة . وبالتالي فإن هذه المصارف تتجه إلى إيجاد علاقة مشاركة بين صاحب رأس المال والمستثمر المضارب أو الوكيل الذي سيقوم نيابة عنه بعملية الاستثمار لما فيه مصلحة الطرفين .
وبشكل عام هناك العديد من الأساليب الاستثمارية التي تسير عليها المصارف الإسلامية وهي تتمثل في صيغ الاستثمار الإسلامية التالية :
بيع المرابحة للأمر بالشراء , المضاربة , المشاركة , الإجارة , السلم , الاستصناع .
نتناولها تباعاً كما يلي :

المبحث الأول

التمويل بالمرابحة

تعتبر صيغة التمويل بالمرابحة أهم صيغ التمويل في البنوك الإسلامية وأكثرها تطبيقاً ، وذلك يرجع لعدد من الأسباب منها : أن موارد الأموال قصيرة الأجل في البنوك الإسلامية والمرابحة ملائمة لاستثمارها، كما أنها تتميز بقلة مخاطرها وأرباحها شبه مضمونة ، ومناسبة لمعظم التجار حيث لا يفضلون مشاركة البنك في أرباحهم الفعلية سوى ربح المرابحة. ومناسبة كذلك لصغار المستهلكين للسلع الاستهلاكية والمعمرة وصعوبة تطبيق المشاركة معهم.¹

ونظراً لأهمية التمويل بالمرابحة سوف نتناولها من الناحية الفقهية وتطبيقاتها المصرفية ورأي العلماء المعاصرين فيها والشبهات التي قد ترد على البعض والردود عليها وذلك في المطالب التالية .

¹ أنظر : عبد العظيم أبو زيد : بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية – دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر -دمشق – سورية-
الطبعة الأولى 2004 – ص26

المطلب الأول : بيع المرابحة فقهيًا

أولاً: مفهوم بيع المرابحة :

بيع المرابحة كما عرفه الفقهاء : (البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم)² بعبارة أخرى : هي بيع السلعة بالثمن الذي اشترت به أو بما قامت به وزيادة ربح معلوم متفق عليه مبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول) وتشير كلمة قامت به إلى التكاليف الإضافية إلى الثمن الأصلي كالنقل والتخزين وغيرها .

بيع المرابحة أحد بيوع الأمانة :

من أنواع البيوع في الفقه الإسلامي بيع مساومة، وبيوع الأمانات. أما بيع المساومة: فهو البيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر إلى الثمن الأول.

وأما بيوع الأمانات، وهي التي يحدد فيها سعر الشراء تبعاً لتكلفة السلعة أو ثمن شراء البائع لها، فإذا اشترى البائع السلعة بمائة، واتفق معه المشتري أن يربحه فيها عشرة - مثلاً - فهذا بيع مرابحة، وإن قبل البائع بيع السلعة بلا ربح ولا خسارة فهي تولية، أما إن قبل بيعها بأقل من تكلفتها فإن هذا هو بيع الحطيطة (الوضيعة) .

ثانياً : مشروعية بيع المرابحة :

بيع المرابحة مشروع لكثر من الأدلة الشرعية من الكتاب والسنة والإجماع :
- فمن الكتاب فيبيع المرابحة بيع يندرج تحت عامة البيوع الجائزة قال تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) [البقرة:275/2].

- ومن السنة فقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم كما في حديث عبادة بن الصامت ((الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف، فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد))³.

فالنبي صلى الله عليه وسلم صلى الله عليه وسلم يقرر بقوله: ((فبيعوا كيف شئتم)) جواز ما لم يتخلله ما يفسد مشروعيته كالربا المحرم بنص كتاب الله تعالى: وقد قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يبتاعون فاقروهم . وثمة آثار كثيرة تدل على أن النبي صلى الله عليه وسلم قد باع وابتاع بنفسه، فكان الإجماع على مشروعية البيع .

4
- وأما الإجماع : فقد أجمع الفقهاء على جواز المرابحة قال ابن جرير الطبري (أجمعوا أن بيع المرابحة جائز) .

² أنظر : بدائع الصنائع للكاساني 222/5، حاشية الدسوقي - 157/3

³ أخرجه مسلم في صحيحه 1211/3

⁴ أنظر المبسوط للسرخسي 108/12

ثم إن الحاجة داعية إلى مثل هذه الصورة من البيع، إذ ربما كان المشتري ممن لا يهتدي في البيع والشراء، فيحتاج إلى خبرة غيره، فيشتري الشيء بمثل ما اشتراه وزيادة معلومة يتفق عليها.
ثالثاً : شروط البيع بالمرابحة⁵:

يشترط في بيع المرابحة ما يشترط في البيع بصفة عامة وإن اختلفت بشروط هي :

- 1- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري فإن لم يكن معلوماً كان العقد فاسداً .
- 2- أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن .
- 3- أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فلو كان فاسداً لم تجز المرابحة .
- 4- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال وهو شرط جواز المرابحة على الإطلاق وذلك كالمكيات والموزونات

المطلب الثاني : بيع المرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية

ولقد قام الفقهاء والباحثون المعاصرون بتقديم صيغ وأساليب عديدة للاستثمار في البنوك الإسلامية تمثيلاً مع قواعد الشريعة الإسلامية وكبدائل لصيغة الإقراض الربوي المعروفة في البنوك التقليدية وذلك تأسيساً على قواعد المعاملات في الشريعة الإسلامية من أهم هذه الصيغ بيع المرابحة للأمر بالشراء.

أولاً: التطوير في بيع المرابحة الفقهية :

عند الحديث عن البيع بالمرابحة فإنه ينبغي أن نفرق بين حالتين:⁶

الأول: كون البضاعة حاضرة وموجودة في ملكية البائع (وهو الوضع الطبيعي لبيع المرابحة).

الثانية: عندما لا يتوفر لدى المشتري ثمن السلعة التي يريد شراؤها فيتقدم إلى أحد البنوك الإسلامية طالباً منه شراء هذه السلعة، مع ذكر وصف دقيق لها وكميتها – يذكر فاتورة عرض السعر- فيقبل البنك وذلك رغبة منه في توفير ما يحتاجه هذا العميل كخدمة له تحقيق قدر من الربح وهو ما يطلق عليه بيع المرابحة للأمر بالشراء.

وحينما يتقدم العميل إلى البنك طالباً منه شراء ما يريده فإن ذلك يعتبر أمراً بالشراء وحيث يقبل البنك القيام بأداء هذه الخدمة وذلك بشراء السلعة (سواء من الداخل أو استيرادها من الخارج لصالحه) فإن ذلك يعتبر وعداً بالبيع من قبل البنك، كما يعتبر وعداً بالشراء من قبل العميل ويكون السداد عادة كما يلي:

جزء من الثمن يدفع مقدماً عند طلبه كدليل على جدية الشراء.

⁵ أنظر : د / الغريب ناصر : أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل – مرجع سابق – ص170

⁶ أنظر : المرجع السابق

الباقى يسدد على أقساط شهرية أو دفعات يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمrabحة بين البنك والعميل.7

ويرى القرضاوي : أنه إذا تم تحليل هذه العملية إلى عناصرها الأولية فسنجدها مركبة من وعدين .. وعد بالشراء من المتعامل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء، ووعد من البنك بالبيع بطريق المrabحة. وقد احتار المتعامل والبنك – كلاهما- الالتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه.

كما تتضمن الصورة: أن الثمن ثمن مؤجل، والغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل.

وعلى ذلك فهي مواعدة على البيع، لأجل معلوم بثمن محدد هو ثمن الشراء، مضافاً عليه ربح معلوم ، وتزيد نسبته أو مقداره عادة، كلما طال الأجل ولكنه ثمن معلوم من أول الأمر.8

وقد أصل شرعياً لمبدأ الأمر بالشراء والمواعدة، المرحوم الدكتور سامي حمود، فهو أول من اكتشف وطور طريقة تطبيق بيع المrabحة في البنوك الإسلامية، وذلك باكتشافه نص الإمام الشافعي في (كتاب الأم) يجيز فيه التبايع على أساس الأمر بالشراء والوعد بالشراء، وهذا النص هو: "إذا أرى الرجل فقال اشترى هذه السلعة وأربحك فيها كذا، فاشترها ، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها كذا بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه، وسواء في هذا ن قال : ابتعه واشتره منك نقداً أو ديناً يجوز البيع الأول ويكون الخيار في البيع الآخر، فإن جداه جاز".

وهذا النص انطلق منه الدكتور سامي حمود في تطوير بيع المrabحة وتطبيقها في البنوك الإسلامية، وبغض النظر عن الخلاف الذي وقع حول مدى إلزامية المواعدة، فقد استحسن البعض التأصيل في تطوير بيع المrabحة واستقر التعامل به، ومن ثم فقد احتل جانباً كبيراً من اهتمامات العلماء بعد قيام البنوك الإسلامية لما لها من دور في إيجار البديل عن الإقراض بالربا ولهذا صدرت عشرات البحوث والدراسات المتخصصة من علماء كبار ومن جامعات عريقة.

ثانياً: مفهوم بيع المrabحة للأمر بالشراء :

يمكن تلخيص مفهوم بيع المrabحة للأمر بالشراء بأنه ((طلب أحد العملاء من البنك شراء منتجات له يحددها العميل ويبين مواصفاتها على أن يقوم بشرائها من البنك مrabحة ويدفع الثمن إما نقداً أو على أقساط يتم الاتفاق عليها بين البنك والعميل)).

ثالثاً : شروط بيع المrabحة للأمر بالشراء :

^{7 7} أنظر : د / الغريب ناصر : أصول المصرفية الإسلامية وقضايا التشغيل – مرجع سابق – ص170-171
⁸ أنظر :الدكتور/يوسف القرضاوي : بيع المrabحة للأمر بالشراء كما تجر به المصارف الإسلامية – القاهرة – دار القلم –ص3

تعد المربحة من عمليات البيع التي يتضح فيها جلاء امتزاج الأساس العقائدي بالنواحي الاقتصادية والاجتماعية والتربوية والسلوكية، ولا تدخل في صور الوساطة التي يقوم فيها البنك الإسلامي بأعمال الائتمان التجاري. ومن أهم شروط البيع بالمربحة ما يلي:

- 1- المعرفة التامة بأحوال السوق وظروفه وأنواع المنتجات محل التعامل وأماكن توزيع المنتجات وأخلاقيات التجارة.
- 2- أن تكون المربحة على شيء مملوك للبائع، أي له عليه حق الملكية الذي يترتب بمجرد انعقاد العقد صحيحاً حتى ولو لم يتم قبض أو حيازة المبيع وتسلمه".
- 3- ضرورة التعريف بالثمن الذي دفعه البائع وما يضاف إليه من كافة التكاليف الضرورية للمنتجات وما جرى عليه العرف التجاري حتى يكون كل ذلك معلوماً للمشتري عند التعاقد. ضرورة التعريف بالربح سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة حتى يعلمه المشتري ويقبله.
- 4- وضوح البيانات المتعلقة بالمربحة وفهمها من قبل المشتري حتى يقف على كافة خصائصها فلا تكون هناك جهالة أو غرر.
- 5- كل كذب أو خيانة في عملية البيع بالمربحة تفسدها ويرتب ذلك للمشتري الخيار في المضي في العقد أو عدمه.
- 6- تجوز المربحة في السلع الحاضرة في التجارة الداخلية وفي السلع الغائبة على الصفة في التجارة الخارجية بعد دخولها واستقرارها في ملكية البائع مربحة وحيازته لها.
- 7- يجوز للبائع مربحة أن يشترط على المشتري عدم الرجوع عليه بضمان العيوب الخفية في المبيع، والأفضل ألا يتم هذا الشرط حرصاً من البائع على حسن السمعة والثقة.
- 8- يجوز أداء الثمن أو الوفاء بدين المربحة (ثمن المنتجات+الربح) مؤجلاً أو على أقساط، ويكون البيع صحيحاً ولا مانع شرعاً من الزيادة في الثمن إذا كان الدفع مقسطاً أو مؤجلاً باعتبار أن ذلك مقابل عوض السلعة المباعة.

رابعاً: خطوات بيع المربحة

1. تحديد العميل لأحتياجاته :

يحدد العميل مواصفات السلعة التي يرغب بها ويطلب من البائع ان يعطيه فاتورة عرض سعر بأسم البنك ويقدمها العميل للبنك مرفقاً بطلب التمويل .

2. دراسة الطلب وتوقيع وعد الشراء :

يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم من العميل ويحدد الشروط والقرارات المناسبة له , ثم يتم التوقيع على وعد الشراء الذي يتعهد فيه العميل بشراء السلعة الموصوفه للبنك في عرض السعر مرابحة بتكلفتها وزيادة ربح متفق عليه , ويدفع العميل دفعة مقدمة (هامش جديه).

3. عقد البيع الأول:

يجري البنك عملية شراء السلعة من البائع حيث يرسل مندوبه لإتمام عملية الشراء ويدفع القيمة للبائع ويستلم السلعة (أو يقوم البنك بفتح اعتماد مستندي مرابحة في حالة الاستيراد بأسم البنك) ويجب أن تكون المستندات بأسم البنك .

4. تسليم وتسلم السلعة :

يكلف البنك مندوبه باستلام السلعة من البائع وتسليمها إلى العميل طالب التمويل بعد تملك البنك للسلعة و بعد شرائها وحيازتها أو حجز مستنداتها (في حاله الاعتمادات المستندية) .

5. توقيع عقد بيع المرابحة :

يقوم البنك والعميل بالتزامن مع عملية الاستلام والتسليم أو بعدها بتوقيع عقد بيع المرابحة حسب الاتفاق في وعد الشراء ثم يقوم العميل بسداد قيمة السلعة بالتقسيط بحسب المدة المتفق عليها .

بيع المرابحة للأمر بالشراء في ميزان الشريعة

(شبهات حول بيع المرابحة والرد عليه)

فتاوى معاصرة:

حينما أدخلت أسلوب بيع المرابحة ضمن أساليب التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية أثيرت حولها بعض الشبهات وكانت مثار جدل وردود متبادلة بين الفقهاء في بداية تطبيقها وقد أزيلت تلك الشبهات من خلال عقد المؤتمرات والندوات الفقهية المتخصصة وأصبحت صيغة بيع المرابحة في البنوك الإسلامية معتمدة ومفتى بجوازها، واستقر التعامل بها منذ أكثر من عشرين عاماً ولم تعد محل خلاف بارز بين الفقهاء المعاصرين.

فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي جمادي الآخرة 1399هـ الموافق مايو 1979م وفتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت جمادي الآخرة 1402هـ الموافق 1938م.

وعرضت على العلماء بالمؤتمرين الصورة التالية: (يطلب المتعامل من البنك شراء سلعة يحدد جميع أوصافها، ويحدد مع البنك الثمن الذي سيشتريها به، وكذلك الثمن الذي سيشتريها به المتعامل من البنك بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما).

وأجمعت الفتاوى الصادرة على أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراه، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو امر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي وذهبت الفتوى إلى أن الأخذ بالإلزام بالوعد هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة البنك والعميل.

أما المجمع الفقهي لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة في دورته الخامسة بالكويت عام 1409هـ -1988م، فقد قرر ما يلي (أن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصل القبض المطلوب شرعاً (والمتعارف عليه بين التجار) هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسئولية التلف قبل تسليم وتبعية الرد بالغيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانفت موانعه.

شبهات يرد عليها العلماء :

أثيرت شبهات أخرى من قبل أناس آخرين إما مغرضين حاقدين على أي شيء يتصل بالإسلام، أو جاهلين بحقيقة بيع المرابحة والتبس عليهم الأمر ، نتيجة المقارنة القاصرة بين التمويل بالاقتراض من البنوك التجارية بفوائد ربوية وبين التمويل بشراء بضاعة من البنك الإسلامي بأرباح، مما جعلهم يشيرون القول بأن البنوك الإسلامية مثل البنوك التجارية، وأن الربح في الأولى كالفائدة في الثانية وبالتالي لا فرق بينهما، مما أوجد نوعاً من البلبلة والشكوك لدى الناس.

ولأجل قطع دابر تلك الشبهات لدى الناس وبالذات في اليمن ، نظراً لحدائثة نشأة المصارف الإسلامية فيها فقد حرصنا على عرض صورة بيع المرابحة وخطوات تطبيقاتها (من واقع عمل البنوك الإسلامية) على عدد من العلماء والمفتين اليمنيين واستطلعنا آراءهم الشرعية حول تلك الخطوات، كما أجرينا عدد من اللقاءات مع بعض الفقهاء المعاصرين من خارج اليمن بما فيهم الدكتور سامي حمود أول من اقترح وطبق المرابحة في أحد البنوك الإسلامية خارج اليمن .

هذا وقد تم عرض الاستفتاء التالي على بعض فقهاء اليمن حول مدى شرعية عمليات المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية والشبهات حولها.

الأخ..... حفظكم الله ورعاكم السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

الموضوع/ استفتاء حول مدى شرعية عمليات المرابحة التي تجريها البنوك الإسلامية في اليمن؟ نرجو من فضيلتكم إفتاءنا حول مدى شرعية طريقة المرابحة التي تقدمها البنوك الإسلامية وفقاً للخطوات التالية كما هي في بعض البنوك الإسلامية:

خطوات بيع المرابحة.

- 1- يتقدم العميل إلى البنك بطلب لشراء سلعة ما (سيارة. بضاعة....إلخ) محلياً أو خارجياً ويقدم فاتورة عرض سعر تتضمن نوع البضاعة ومواصفاتها وسعرها.
- 2- يدرس البنك الطلب فإذا اقتنع بالعميل وضماناته ووفائه يقوم بتحرير عقد وعد الشراء، وهو عبارة عن مواعدة بين البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة من مصدرها على مسؤوليته ويملكها، وعلى أن يلتزم العميل بشراء البضاعة من البنك بعد أن يشتريها البنك بسعر التكلفة مضافاً إليها المصاريف وربح معلوم يتفق عليه حسب مدة السداد، كما يأخذ البنك من العميل دفعة مقدمة (عربون) لضمان جدية العمل.
- 3- بعد التوقيع على عقد وعد الشراء يرسل البنك مندوبه إلى البائع صاحب البضاعة (إذا كان الشراء محلياً) فيقوم بدفع الشيك (ثمن البضاعة) للتاجر ويستلم البضاعة، وذلك بفرزها وحيازتها أو بتعيينها وتمييزها وعزلها، ويأخذ المندوب فواتير شراء باسم البنك من البائع.
- 4- بعد أن يقوم مندوب البنك بشراء البضاعة لصالح البنك وباسمه، يبيع المندوب البضاعة الموجودة أمامه إلى عميل البنك (المشتري) ويسلمه إياه وتنقل إلى سيارة العميل، ويتم في ذلك توقيع عقد البيع بين البنك والعميل (المشتري من البنك) حيث يتضمن العقد سعر البيع وكذا الأرباح ومدة السداد وعدد الأقساط والضمانات المقدمة.

5- في حالة الشراء للبضاعة من الخارج يفتح البنك اعتماد (وسيلة للشراء الخارجي) فيشتري البضاعة من المصدر وتصل البضاعة عبر البحر إلى الميناء وتصل مستندات البضاعة إلى البنك باسمه، فيقوم البنك بتسليم المستندات للعميل ثم يتم عقد البيع بين البنك والعميل فيستطيع العميل بعد ذلك أن يستلم البضاعة من الميناء على ضوء المستندات التي هي أصلاً باسم البنك، وإذا ظهر أثناء استلامه للبضاعة أن فيها عيوباً فإن له الحق في إرجاعها على البنك.

تم تذييل هذه الخطوات في العرض المقدم إلى بعض علماء اليمن، والذي تضمن عدداً من الاستفتاءات كما يلي:

- 1- ما حكم هذا النوع من البيوع وفق تلك الخطوات ؟
 - 2- ما حكم زيادة الربح الناتج عن البيع مقابل زيادة الأجل في تسديد الأقساط حيث يتحدد ذلك عند توقيع عقد البيع؟
 - 3- ما رأيكم فيمن يقول أن بيع المرابحة حيلة للربا؟
- وفيما يلي كانت إجابة بعض علماء اليمن :

فتاوى علماء من داخل اليمن :

1. العلامة محمد المنصور عضو دار الإفتاء - نائب مفتي الجمهورية -.

الذي ظهر لي والله أعلم أن الصورتين المذكورتين خارجتان عن صور البيع المعدوم، فلا إشكال من هذه الناحية ودخول البضاعة في يد البنك يكون بصورة شرعية، وكذلك ما بينى عليه من بيع البنك للبضاعة إلى طالبها، ولا إشكال في أن المرابحة شرعية، وأما التفسير فلم يظهر لي أنه حيلة، لأن معاملة البيع الجارية بين الناس يقوم أكثرها على نية التيسير للمعاملة والتعاطي، ولا أرى في هذا حيلة ربا"

2. العلامة محمد بن أحمد الجرافي مفتي الجمهورية:

الرسالة والإجابة المقدمة من القاضي المنصور عرضنا على رئيس دار الإفتاء مفتي الجمهورية اليمنية الشيخ محمد بن أحمد الجرافي الذي علق على جواب نائبه باختصار شديد هذا هو رأيه.

وقد ذيل اعتماد فتوى نائبه بختم دار الإفتاء .

3. القاضي محمد بن إسماعيل العمراني - عضو جمعية علماء اليمن:

تضمن رده اعتذار لعدم معرفته بمثل هذه المسائل.. لكنه أكد أن البيع قبل القبض لا يجوز، كذلك فإن بيع ما لم يضمن وبيع المجهول وبيع المعدوم لا يجوز.

وقال أيضاً في رده المختصر أن بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل... لا يجوز عند الزيدية والهادوية لكنه يجوز عند الشافعية.

4. الدكتور عبد الوهاب الديلمي - رئيس هيئة الرقابة الشرعية في بنك سبأ الإسلامي:

من جهته أشار الدكتور عبد الوهاب الديلمي إلى أن المربحة التي تقوم بها البنوك الإسلامية على الصيغة المذكورة جائزة شرعاً، وقد صدر في جوازها فتاوى عن مؤتمر المصرف الإسلامي الأول والثاني المنعقدين بدبي والكويت على الترتيب.

واستند على إجابة الشيخ/ عبد العزيز بن باز رحمه الله على السؤال الذي وجه إليه حول حكم المربحة دون إلزام العميل بتنفيذ وعد الشراء، والذي أجاب عليه بالقول: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة، إذا استقر المبيع في ملك البنك الإسلامي وحازه إليه من ملك بائعه لعموم الأدلة الشرعية".

وقال الدكتور الديلمي "أما زيادة الربح لأجل زيادة الأجل فلا ضير فيه، لأنه ليس من قبيل الربا المحرم إذ ليس فيه بيع نقد بنقد، وإنما هو بيع سلعة بنقد.

والزيادة المحرمة إنما هو في بيع النقود بالنقود سواء في ربا الفضل حالاً أو للنسيئة.

وبخصوص ما يثار بأنها (المربحة) حيلة للربا أكد على أنه (قول بعيد عن الصواب لأن صورة البيع والشراء في المعاملة قائمة ولأن البنك يقوم بشراء السلعة ثم يحوزها، وقبل حيازتها تظل في ضمانته بحيث إذا تعرضت للتلف أو كانت مخالفة للمواصفات المتفق عليها، فإن البنك يضمن كل ذلك).

وقال أيضاً "أما كون البنك لم يقم بالشراء إلا من أجل بيعها للعميل فهذا شأن كل تاجر يشتري أي سلعة لغرض بيعه من الغير، ولغرض الحصول على الربح.

فما دام البنك لم يدفع قيمة السلعة للعميل ابتداءً ليقوم بشراء السلعة، ولم يبرم العقد قبل تملك السلعة وحيازتها، ولم يتحلل من المخاطر، ولم يرتب فوائد على تأخير السداد عن مواعده، إلى غير ذلك من الأمور التي يترتب عليها بطلان العقد، فإن المعاملة جائزة شرعاً.

5. القاضي مرشد العرشاني- عضو المحكمة العليا - عضو هيئة الرقابة الشرعية في بنك سبأ الإسلامي.

في السياق نفسه يتحدث القاضي مرشد عن شرعية عمليات المربحة التي تجريها البنوك الإسلامية بالقول: بيع المربحة بالطريقة التي ذكرت وعبر الخطوات التي شرحت في السؤال بيع مشروع أجازته العلماء عن طريق المجامع الفقهية المعتمدة.

والذي يقول أن المربحة حيلة للربا إنما يقول ذلك عن عدم فهم ودراية بما يفصل بين الحلال والحرام من فاصل

دقيق قد لا يدركه إلا أصحاب العلم الراسخون فيه؟"

فكلمة واحدة تجعل الشيء حلالاً أو تحويله إلى الحرام، وبيع المرابحة عندما ينفذ بطريقته السليمة بحسب الخطوات التي ذكرت في السؤال هو بيع توفرت شروطه كاملة، واستحق البنك الربح مقابل الضمان بحسب قاعدة (الخراج بالضمان والغنم بالغرم).

6. الدكتور محمد سنان الجلال - عضو هيئة الرقابة الشرعية المراقب الشرعي لبنك التضامن الإسلامي:

وعن زيادة الربح الناتج عن البيع مقابل زيادة الأجل في تسديد الأقساط يرى الدكتور محمد سنان الجلال - عضو هيئة الرقابة الشرعية المراقب الشرعي لبنك التضامن الإسلامي أنها جائزة إذا تحددت، وعلمت عند توقيع البيع، إذا زيد الثمن لكان الأجل "بأن يكون ثمن السلعة حالاً بمبلغ ألف ريال مثلاً ويرتفع إلى ألف وخمسمائة ريال إذا بيعت على أقساط" فإنه جائز، والعلماء يستدلون بعموم الأدلة التي تقضي بحل البيع، وبيع التقسيط صورة من صور هذه البيوع المشروعة في الأصل، ومن المعلوم أن الثمن كله يتفق عليه عند التعاقد، ولا يجوز زيادته إذا ارتبطت هذه الزيادة بالتأخير في سداد الأقساط، وهذا ما أقره المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

تلك كانت آراء بعض علماء اليمن ونلخص منها بنتيجة أن بيع المرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية لا إشكال عليها من الناحية الشرعية وأن هناك فرقاً بين طرق التمويل في البنوك الإسلامية عن البنوك التجارية.

فتاوى علماء من خارج اليمن حول شبهة المرابحة:

لم نكتف باستطلاع آراء بعض فقهاء اليمن بل أجرت مجلة المصارف الإسلامية مقابلات مع بعض الفقهاء المختصين في المصارف الإسلامية من خارج اليمن حول بيع المرابحة والشبهات التي تثار.

1 - عبد الله المنيع-عضو مجمع الفقه الإسلامي الدولي ورئيس هيئة الرقابة الشرعية في البنك الأهلي التجاري السعودي (الفروع الإسلامية)

ما رأيكم في من يقول أن البنوك الإسلامية تشبه البنوك التقليدية في قضية المرابحة؟ كيف نرد عليهم مع الحرص على التطبيق السليم؟

- الواقع أن هذه المقولة التي يرددها القائمون على البنوك التقليدية ومن سار على نهجهم وعلى مسلكهم هي مقولة باطلة وهي شبيهة بمقولة الجاهلين الذين قالوا إنما البيع مثل الربا، فإله سبحانه وتعالى رد عليهم وقال ((وأحل الله البيع وحرم الربا)) فالمرابحة بيع وشراء واشتمل كل منهما على الإيجاب والقبول والثمن والمثمن واستكمال جميع شروط صحة البيع وانتفاء موانعه، وفي نفس الأمر استقرار الثمن، وبعد استقرار الثمن يتعين أجل السداد ولا نتصور بأن الثمن سيزيد ولا هلة (بالنسبة للمملكة العربية السعودية مثلاً). وفي نفس الأمر الأجر لا يزيد بزيادة الثمن مرة ثانية. فالواقع يخالف التعامل الربوي مخالفة تامة من حيث الاستقرار ومن

حيث توفر شروط البيع واعتبار صحته وانتقاء الموانع المعتبرة له.

- وماذا عن مسألة الأجل؟

- أما موضوع الأجل فإن للأجل أثر كبير في زيادة الثمن، ولكن لا يعني أن الأجل ينبغي أن يعتبر له اعتبار (أي في زيادة الثمن بعد استقرار البيع) وإنما المقصود بذلك زيادة الثمن عند التفاوض في الصفقة نفسها وطريقة أدائها وإبرامها وفي نفس الوقت طريقة سداد الثمن (سواء كان معجلاً أو مؤجلاً أو مقسطاً) فالله سبحانه يقول: ((يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه)).

إنه لا يمكن أن يكون ثمن السلعة آجلة كثمنها عاجلة هذا في الواقع لا يقول به عاقل.

2 - دكتور عبد السلام العادي وزير الأوقاف الأردني الأسبق:

ما رأيكم فيمن يقول بأن البنوك الإسلامية لا تختلف كثيراً عن البنوك التقليدية من حيث أن هناك تشابه في الربح ومن حيث التنفيذ. وتشابه بالنسبة للإرتباط بالأجل أيضاً؟

- لو سمحت في هذا الأمر لا بد في الواقع أن ننظر إلى هذا العقد نظرة شمولية كما أقرته مجالس الإفتاء والمجامع الفقهية. ضمن منظومة متكاملة.. إذا نفذ ضمنها يبتعد ابتعاداً واسعاً وكبيراً ولا يمكن حقيقته وصفه بأنه قريب من المعاملات الربوية لأن أساس العمل شرطان:

الشرط الأول: أن يكون هناك شراء حقيقي من البنك بحيث تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكيته وضمانه ومسئوليته وواضح أن هذا يعرض البنك لاحتمالات الربح والخسارة.

وهذا أمر يختلف اختلافاً جذرياً عن قضية الإقراض بالفائدة.

الشرط الثاني: لا بد أن يكون العقد عقد بيع بالمرابحة، بعد أن تم الشراء من قبل البنك ودخل في ملكه يكون العقد منفصل عن العقد الأول وهذه القضية هي التي يجب أن نطمئن على حدوثها في البنوك الإسلامية.

إذا اطمأننا على حدوثها في الواقع، وتأكدنا من هيئة الرقابة الشرعية ومن إدارات البنوك أن هناك التزام كامل، فإن الناس سيعون بالضبط بأن هناك فرق جذري بين المعاملات الإقتراضية كما هو الحال في البنوك التجارية والعادية، وبينما عليه الحال في البنوك الإسلامية لكن بعض البنوك تساهلت في مثل هذه الشروط.. مثلاً وكلت المرابح بأن يقوم هو باستلام السلعة لتصبح القضية فواتير تعد بإسم البنك.

ويقوم البنك بدفع قيمتها ، إذاً كيف ستقع أي إنسان بأن الأمر هنا مختلف عن عملية الإقراض الربوي ما دام أن البنك ليس له من دور إلا دفع المال.

فالأمر الذي يجب أن ننتبه له أن هذا العقد يجب أن ينظر له بهذه الشمولية.. ولا يصح منطلق ذلك الفقيه الذي يأتي ويقول: يا أخي! الوكالة جائز شرعاً.. البنك وكل المرابح بالشراء وهو أعرف بسلعته التي سيأخذها فليستلمها، لكن

السؤال الذي يتناساه: أين ضمان البنك؟ أين مسئولية البنك؟ أين الدخول في ملكه؟

أخيراً دحض شبهة أن المراجعة حيلة للربا

إن ما تم استعراضه فيما سبق حول بيع المراجعة، يمثل مساهمة من البحث في نشر الوعي المصرفي الإسلامي، وتوضيح حقيقته المراجعة وتأصيلها الشرعي، وطرح الشبهات حولها على طاولة النقاش ودحضها لتبقى الصورة لبيع المراجعة ناصعة فيتعامل الناس بها باطمئنان من غير شك ولا ريب.

وإذا كان فقهاؤنا وعلماؤنا قد كفونا توضيح بيع المراجعة ودحر بعض الشبهات فإننا نضيف إلى ما قالوا في معرض

دحضهم للشبهات الردود التالي:

1- نقول للذين استوى لديهم الفائدة والربا والبيع والقروض إن هذا الخلط ليس جديداً فقد أثير مثله في عهد النبي صلى الله عليه وسلم حينما أنزلت آيات تحريم الربا، وبين الله فيها ما هو الحلال وما هو الحرام في معرض رده عز وجل على المرابين بقوله: ((الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس. ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا. وأحل الله البيع وحرم الربا)) البقرة 275.

2- من الآية السابقة ومن الواقع العملي لخطوات بيع المراجعة نستنتج أن جوهر عملية بيع المراجعة هو البيع والشراء والتعامل بالسلع والأعيان، والربح ناتج عن عملية بيع حقيقية بينما الفائدة ناتجة عن عملية قرض واقتراض أي تبادل نقد بنقد.

3- إن السبب في إثارة شبهة التساوي بين الربح والفائدة هو التقاء بيع المراجعة والاقتراض في النتيجة أن كل منهما ينتج عن زيادة مقابل الأجل، ولكنهما مختلفان تماماً من حيث الوسيلة فالربح ناتج عن عملية شراء وبيع ويتعرض البائع للمخاطرة بينما الفائدة ناتجة عن قرض نقدي يسترد نقداً بعد أجل معين، والربح ناتج عن وسيلة البيع الذي أحله الله - عز وجل- والفائدة ناتجة عن القرض الذي حرمه الله عز وجل بقوله "وأحل الله البيع وحرم الربا"

4- إن الذين يقولون باستواء الربح والفائدة من حيث النتيجة - مع تجاهل اختلاف الوسائل - يناقضون أنفسهم بعدم إقرارهم استواء الزواج والسفاح رغم تحقق المتعة الناتجة عنهما، وكذلك الحال يقال في حالة الذبح للشاة بالتسمية، والذبح بدون تسمية الله رغم الاتفاق على أن الهدف من الذبح هو الأكل.

5- ومن الفروق بين بيع المراجعة والقروض "أي الربح والفائدة" أنه لا يجوز في

البنوك الإسلامية أخذ أرباح مركبة "زيادة في الربح" نتيجة تأخير العميل بالمرابحة عن سداد دينه، بعكس البنوك التجارية التي تأخذ الفائدة المركبة تلقائياً بمجرد التأخير عن السداد.

6- أخيراً لا تمارس البنوك الإسلامية ما يسمى بإعادة الجدولة للديون مع زيادة ربح نتيجة تعثر العميل في سداد أقساطه، وإذا اضطرت البنوك الإسلامية فإنها تعمل على إعادة جدولة، ولكن دون زيادة في الربح عملاً بقوله عز وجل: (وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة) البقرة: 280-

7- تحرص البنوك الإسلامية على عدم الوقوع في ما يسمى في الفقه الإسلامية ببيع العينة "وهو الحصول على نوع من المواطأة بين بائع البضاعة نقداً للبنك وبين العميل" المشتري "للبضاعة عن البنك مرابحة بالاتفاق مسبقاً بينهما على استرجاع البضاعة للبائع وحصول العميل "المرابح" على النقود فتنحول الصورة إلى عملية بيع صوري" وهو محرم شرعاً.

ولعل حصول مثل هذا الاتفاق من وراء البنوك الإسلامية يعزز شبهة القائلين بعدم وجود فرق بين البنوك الإسلامية والبنوك التجارية من حيث التمويل.

ولكن البنوك الإسلامية تشدد على عدم حصول ذلك من خلال وجود هيئات رقابة شرعية ومراقب شرعي في كل بنك إسلامي يمنع حدوث مثل هذه المخالفات الشرعية، للحفاظ على التطبيق الصحيح لعمليات بيع المرابحة والتأكد من الاستلام والتسليم للبضائع، مما يبرر البيع والشراء بين المتعاملين.

المبحث الثاني

التمويل بالمشاركة

أولاً: مفهوم التمويل بالمشاركة:

تعد المشاركة من الأساليب التمويلية القديمة، ولكنها مستحدثة مصرفياً، وتقوم على أساس تقديم البنك الإسلامي للتمويل الذي يطلبه المتعامل معه والمشارك بنسبة في هذا التمويل بجانب عمله وخبرته وأمانته، وذلك دون تقاضي

فائدة ثابتة، كما هو الحال في التمويل المصرفي التقليدي، وإنما يشارك البنك الإسلامي في النتائج المحتملة، سواء كانت ربحاً أو خسارة، في ضوء قواعد وأسس توزيعية متفق عليها بين البنك وطالب التمويل قبل بدء التعامل، يتم فيها تحديد عمل المشارك بعمله بنسبة محددة من ربح مجهول، وتستمد هذه الأسس من ضوابط بعض العقود الشرعية.

ويمكن تعريف المشاركة بأنها: " اشتراك اثنين أو أكثر بماليهما على أن يتجرا فيه والربح بينهما على ما يتفقان عليه والخسارة بقدر رأسماليهما ولا يتصرف أحدهما إلا بإذن صاحبه "

ثانياً: مشروعيتها :

ولقد استدل على مشروعية المشاركة من عدة أوجه ففي القرآن يقوله تعالى: ((فإن كانوا أكثر من ذلك فهم شركاء في الثلث)) (النساء 12)

وقوله تعالى: ((إن هذا أخي له تسع وتسعون نعجة ولي نعجة واحدة فقال أكفلنيها وعزني في الخطاب. قال لقد ظلمك بسؤال نعجتك إلى نعاجه وإن كثيراً من الخطاء ليبيغي بعضهم على بعض إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وقليل ما هم..)) [ص:24-23]. والخطاء هم الشركاء

ومن السنة الشريفة عن أبي هريرة، قول رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أن الله سبحانه وتعالى يقول في حديثه القدسي: (أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خانته خرجت من بينهما) رواه أبو داود وصححه الحاكم.

ولقد تعامل المسلمون منذ عهد النبي - صلى الله عليه وسلم- حتى يومنا هذا بالمشاركة دون أن ينكرها أحد، تمشياً مع عرف الجماعة وإعمالاً لمصلحة المسلمين. ولقد أعادت البنوك الإسلامية استخدام هذه الصيغة التمويلية على نطاق واسع وجعلت فقهها ملكاً مشاعاً لكل المسلمين.

ولهذا تعتبر المشاركة أحد الأساليب التمويلية المشروعة للاستثمار في البنوك الإسلامية، ويتمثل الفرق بينهما وبين المضاربة أن المضاربة يكون فيها المال من جانب والعمل من الجانب الآخر، أما في المشاركة فرأس المال والعمل مشتركان من الجانبين، وهي مبنية على الأمانة والوكالة، فكل شريك أمين على مال شريكه ووكيل عنه فيما يباشر من تصرف في رأس مال الشركة في حدود ما تضمنه العقد من شروط، ومن هنا يتأكد على البنوك الإسلامية أن تأخذ بهذا الأسلوب من أساليب الاستثمار فنشارك الآخرين في مختلف المجالات لتحصل على عائد من الربح يقوي مركزها المالي ويعمق ثقة عملائها بها كمنشأة مصرفية لا تتعامل في ما حرمه الله.

ثالثاً: شروط التمويل بالمشاركة (الضوابط الشرعية) :

تخضع المشاركة إلى ضوابط شرعية نوجز أهمها في ما يلي :

1. يشترط في رأس مال الشراكة أن يكون معلوماً ومتاحاً يمكن التصرف فيه.

2. لا يشترط تساوي حصص الشركاء في رأس المال , بل يجوز التفاضل في النسب بين الشركاء .
3. يشترط أن يكون رأس المال من النقود والأثمان , وأجاز بعض العلماء المشاركة في العروض شريطة تقييمها عند العقد .
4. أن يكون الربح مشتركاً بين الشركاء , لأن الربح هو المعقود عليه في الشركة .
5. - أن يكون الربح نسبة معلومة على الشئوع كأن يعين لأحدهما ثلث الربح و الآخر الثلثين , أو أن يكون مناصفة بينهما (50% لكل منهما) أو بحسب مساهمتهما في رأس المال وفقاً للقاعدة الشرعية " الربح على ما اصطلاحاً عليه والخسارة على قدر رأسماليهما " :
 6. لا يجوز أن يعين لأحد الشركاء ربحاً محدداً بمقدار معين من المال (كمائة ألف) لأنه قد لا يكون الربح إلا ذلك القدر المعلوم فيستأثر به من شرط له , وكل ما يؤدي إلى الجهالة في الربح أو قطع الشركة فيه يفسد المشاركة .
7. أن يقسم صافي الربح عند تحققه بحسب الاتفاق في العقد سواءً كان بالتساوي أو بالتفاضل مع التساوي في رأس المال , لأنه قد يكون أحدهما أحق من الآخر أو أكثر عملاً فاستحق مفاضلته في الربح .
8. - أن تكون الخسارة بقدر حصة كل شريك في رأس المال, أي أن تحمل الخسارة يكون على أساس حصة كل شريك في رأس المال في جميع الأحوال وليس على ما شرطوه وفقاً للقاعدة الشرعية السابقة .

تقسيمات المشاركة في التطبيقات المصرفية إلى قسمين :

أولاً : المشاركة الدائمة

وهي تعني قيام المصرف الإسلامي بالاشتراك مع طرف أو أكثر في مشروع تجاري معين (مصنع- منشأة- مزرعة) وذلك عن طريق التمويل في المشروع المشترك حيث يستحق كل طرف من الشركاء نصيبهم من الأرباح المتولدة عن المشروع , ويتم حساب الأرباح والخسائر في نهاية السنة المالية .
 ويقدم المشاركون رأس المال بنسب متساوية أو متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل مشارك مالِكاً لحصة من رأس المال بصفة دائمة ويستحق نصيبه من الأرباح وتستمر هذه المشاركة إلى حين انتهاء الشركة أو توقفها عن ممارسة العمل

خطوات المشاركة الدائمة:

1. الاشتراك في رأسمال المشروع :

بعد أن يدرس المصرف طلب العميل الدخول في المشاركة الدائمة دراسته ائتمانية ويتأكد من جدوى المشروع. يقدم المصرف الإسلامي جزءاً من رأس المال باعتباره مشاركاً ويترك مسؤولية إدارة المشروع للعميل المشارك ويقدم العميل الجزء الآخر من رأس المال.

2. نتائج العمل في المشروع :

يعمل الشركاء في المشروع بغية تنمية رأس المال والحصول على الأرباح. هذا مع العلم أن المشروع قد يحقق نتائج إيجابية (أرباحاً) أو سلبية (خسائر) أو قد لا يحقق أي نتائج .

3. توزيع نتائج عمل المشروع :

توزع الأرباح في حالة تحققها بين الشركاء (ومنهم المصرف) وبحسب الاتفاق , في حين يتحمل كل شريك الخسائر وفق حصته في رأس مال المشروع .

ثانياً : المشاركة المتناقصة

(المشاركة المنتهية بالتمليك)

المشاركة المتناقصة هي تلك المشاركة التي يساهم فيها المصرف الإسلامي في رأس مال شركة أو مؤسسة تجارية أو أي مشروع تجاري , مع شريك أو أكثر. بحيث يستحق كل طرف نصيبه من الربح بموجب العقد , مع وعد المصرف الإسلامي بالتنازل عن حقوقه عن طريق بيع أسهمه إلى الشركاء الآخرين وعلى أن يلتزم الشركاء أيضاً بشراء تلك الأسهم والحلول محله في الملكية سواء تم ذلك على شكل دفعة واحدة أو دفعات متعددة وفق الشروط المتفق عليها . وهي تعتبر من الأساليب الجديدة التي أوجدتها المصارف الإسلامية. ولكنها تختلف عن المشاركة الدائمة في ناحية الاستمرارية إذ يتمتع المصرف الإسلامي وفق هذا الأسلوب بكل حقوق المشارك العادي وتقع عليه جميع التزاماته مع عدم وجود نية لدية منذ البداية في الاستمرار في هذه المشاركة.

خطوات المشاركة المتناقصة :

إذ يمكن القول أن المشاركة المتناقصة تمر ببضع خطوات يمكن تحديدها فيما يلي:

1. الاشتراك في رأس المال:

بعد أن يدرس المصرف طلب العميل الدخول في المشاركة المتناقصة دراسة ائتمانية ويتأكد من جدوى المشروع. يقدم المصرف جزءاً من رأسمال المشروع باعتباره شريكاً (تنتهي ملكيته في أجل مسمى) ويتفق مع الشركاء العملاء على طريقة بيع حصته في رأس المال تدريجياً ويقوم الشركاء بدورهم بتقديم حصصهم من رأسمال المشروع , ويؤمنون على ما بحوزتهم من أموال المصرف.

2. نتائج المشروع :

يعمل الشركاء في المشروع من أجل تنمية رأسماله وتحسن أعماله. مع العلم بأنه قد يحقق لهم نتائج إيجابية (أرباحاً) أو سلبية (خسائر) وقد لا يحقق أي نتائج.

3. توزيع نتائج عمل المشروع :

توزع الأرباح في حال تحققها بين الشركاء حسب الاتفاق . أما الخسائر فيتحملها الشركاء كل حسب حصته في رأس المال.

4. بيع المصرف لحصته في رأسمال المشروع :

يعبر المصرف للشركاء عن رغبته في بيع كل حصته في رأس المال أو جزء منها حسب مقتضى الاتفاق . ومن ثم يقوم الشركاء بدفع قيمة هذه الحصة لتنتقل إليهم ملكيتها بعد ذلك . وتستمر هذه العملية إلى أن تصفى ملكية المصرف نهائياً في المشروع , وغالباً ما يدفع الشركاء قيمة حصة البنك من عائدات المشروع نفسه .

الضوابط الشرعية

يخضع أسلوب المشاركة المتناقصة لعدد من الضوابط الشرعية الأخرى نجملها في ما يلي :

- 1- يشترط أن لا تكون المشاركة مجرد عملية تمويل بالمدىونية (التمويل بالقروض) – إذ لا بد من توافر الإرادة الفعالية بالمشاركة , وان يتحمل الشركاء تبعات العمل ويستفيدوا من نتائجه طيلة فترة المشاركة .
- 2- يشترط أن يكون المصرف مالكاً لكامل حصته في المشاركة وان يتمتع بكامل حقه في الإدارة . وفي حال توكيل الشركاء بالإدارة فللمصرف كأى شريك حق المتابعة والمحاسبة .
- 3- لا يشترط أن يرد المصرف بعد انتهاء مشاركته القيمة الاسمية لرأسماله إضافة إلى نصيبه من الأرباح لأن ذلك يدخل في إطار شبهة الربا .
- 4- يصح أن يتعهد المصرف شريكه أو شركائه ببيع حصته في المشروع لقاء قيمتها السوقية ويتم البيع بعد ذلك عقد مستقل لا صلة له بعقد المشاركة .

مجالات المشاركة المتناقصة .

هذا ويصلح أسلوب المشاركة المتناقصة لتمويل المشاريع الصناعية و الزراعية والخدمية وكل المشاريع المولده للدخل. وهو يناسب أسلوب الاستثمار الجماعي في عصرنا الحالي . حيث يشكل للمصرف مصدراً للأرباح الدورية المتوقعة طيلة العام . ويشجع الشركاء على الدخول في الاستثمار الحلال المفضي في النهاية الى زيادة ملكيتهم بخروج أحدهم (وهو المصرف) واستئثارهم بملكية المشروع بالكامل . وهو يعمل على تصحيح المسار الاقتصادي للمجتمع عن طريق تطوير أسلوب المشاركة الفعالية والمنتجة كبديل لأسلوب المدىونية الذي يفرض علاقات سلبية

بين الأطراف . وهذا ما يؤدي في النهاية إلى الوصول إلى العدالة في توزيع عوائد حققت بأسلوب لا تشوبه شائبة الحرام أو الربا.

المبحث الثالث

التمويل بالمضاربة الشرعية

أولاً: مفهوم التمويل بالمضاربة:

المضاربة بالمفهوم الإسلامي هي: عقد شراكة في الربح بمال من جانب وعمل من جانب آخر . أي أنها تقوم على دفع مال من الطرف الأول إلى الطرف الثاني ليتجر به ومن ثم تقاسم الربح بينهما . وهي تقوم في جوهرها على تلاقي أصحاب المال وأصحاب الخبرة والإدارة ، بحيث يقدم الطرف الأول ماله ويقدم الطرف الثاني خبرته العملية والإدارية في تقليب هذا المال وتحقيق الربح الحلال الذي يقسم بين الطرفين وفق نسب يتفق عليها . وهذا الشكل من المضاربة يختلف كلياً عن مفهوم المضاربة التقليدية Speculation والذي يراد به المغامرة والمجازفة في عمليات البيع والشراء .

كما يعرف البعض المضاربة بأنها: "نوع من المشاركة بين صاحب الأموال وصاحب الخبرات، يقدم فيها الأول ماله والثاني خبراته، ويقتسمان نتائج المشروع بنسب يتفق عليها، وهو الوسيلة الإسلامية المشروعة لإدخال الموجودات النقدية في النشاط الاقتصادي وتحويلها إلى عنصر إنتاج عن طريق عمل مشترك يقوم به صاحب المال ورب العمل معاً .

ثانياً : مشروعيتها

ولقد ضارب رسول الله - صلى الله عليه وسلم- قبل البعثة، بمال السيدة خديجة - رضي الله عنها- قبل أن يتزوجها بسنة وشهرين تقريباً وبعثت معه عبداً ميسرة ذلك قبل النبوة. ولعل وجه الاستدلال بذلك أنه - صلى الله عليه وسلم- حكاه مقررأ له بعدها.

وفي القرآن الكريم يقول تعالى: (وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله) (المزمل:20) ولقد أورد العلماء والفقهاء الكثير من الأدلة على مشروعية المضاربة كنشاط اقتصادي يمكن للبنوك الإسلامية أن تعتمد عليه في إتمام أنشطتها التمويلية والاستثمارية. فكما يقول صاحب الهداية: أن المضاربة مشروعة للحاجة إليها، فإن الناس بين غني بالمال غني عن التصرف فيه، وبين مهتد في التصرف صفر اليد عنه، فمست الحاجة إلى شرع هذا النوع من التصرف لتنظيم مصلحة الفقير والغني؟"

والمضاربة بمعناها الشرعي السابق تختلف عن المقصود من المضاربة في البورصة، فإن لفظ المضاربة المتداول في عصرنا الحالي والمتعلق بأعمال وأنشطة البورصة يعني: "تحمل المخاطر بالبيع والشراء بناء على التنبؤات بتقلبات الأسعار بغية الحصول على فارق الأسعار، وقد يؤدي هذا التنبؤ إذا أخطأ إلى دفع فروق الأسعار، بدلاً عن قبضها"

ثالثاً: شروط التمويل بالمضاربة:

لا تختلف المضاربة عن غيرها من العقود في الشروط العامة لانعقاد العقد وهي المتعلقة بأهلية العاقدين، والمحل، والصيغة، فهي من هذه الناحية كشرط الوكالة. أما الشروط الخاصة بصحتها، فهي التي تتعلق برأس المال، وتوزيع الأرباح، وإجراءات التنفيذ.

أ- الشروط المتعلقة برأس المال:

1- أن يكون رأس المال نقداً: فيجب أن يكون رأس المال من النقود لأنها هي أصول الأثمان، وهي ثابتة القيمة ولا يعترها تغير الأسواق الذي يعترى العروض والسلع، لذا فهي لا تجوز بالعروض والعقار عند جمهور الفقهاء، لأن ذلك غرر إذ يقبض العرض وهو يساوي قيمة ما، ويرده وهو يساوي قيمة غيرها، فيكون رأس المال والربح مجهولين، وفي ذلك من الضرر ما لا يخفى، ومع ذلك فقد أجاز الحنابلة المضاربة بالعروض وذلك على أساس أن يجعل ثمن العرض بعد بيعه بمثابة رأس مال المضاربة.

2- أن يكون رأس المال معلوم المقدار والجنس والصفة عند التعاقد: يجب أن يكون رأس المال المضاربة معلوم المقدار والصفة عند التعاقد لأن جهالته تؤدي إلى جهالة الربح مما يؤدي إلى المنازعة. ومعروف أن معلومية الربح (كنسبة) يعد شرطاً لصحة المضاربة.

3- أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً في ذمة المضارب: يجب أن يكون رأس مال المضاربة عيناً، أي حاضر، لا ديناً في ذمة المضارب. فلو قال أحد الطرفين للآخر: اعمل بالدين الذي بدمتك مضاربة بالنصف، فإن ذلك يفسد المضاربة.

4 - تسليم رأس المال المضارب: يجب تسليم رأس المال إلى المضارب، وذلك لتمكينه من تحريك المال وتثمينه، فلا تصح المضاربة لو ظلت يد المالك على المال، حيث إن المضاربة انعقدت على رأس مال من أحد الجانبين وعلى عمل من الجانب الآخر، ولا يتحقق العمل إلا بعد خروج المال من يده، فتسليم رأس المال إذ شرط لصحتها.

ب- الشروط المتعلقة بتوزيع الأرباح:

1- تحديد نصيب كل من صاحب المال والمضارب من الربح: يجب أن يكون مقدار الربح معلوماً بنسبة معينة لكل من المضارب وصاحب المال، لأن الربح هو المعقود عليه، وجهالة المعقود عليه توجب فساد العقد. فإذا اتفق على أن الربع أو النصف مثلاً للمضارب، كان ذلك كافياً لأن الباقي أصبح معلوماً أنه نصيب صاحب المال، ولو قال أحد الطرفين للآخر: خذ هذه الألف مثلاً فاعمل فيها مضاربة على أننا شركاء في الربح جاز ذلك أيضاً ويصبح الربح بينهما مناصفة، لأن الشركة تقتضي المساواة، أما لو قال له: خذ هذا المال واعمل فيه مضاربة، ولك نصيب في ربحه، فإنه لا يجوز لجهالة نصيبه من الربح، وجهالة الربح تفسد العقد.

2- أن يكون الربح مشتركاً بين صاحب المال والمضارب: ولو اقتصر جميع الربح لأحدهما لفسد العقد، كذلك لا يصح لأحد المتعاقدين أن يشترط لنفسه مبالغ معلومة من الربح.

3- ألا يكون نصيب كل من صاحب المال أو المضارب مقداراً محدداً من الربح: لا يجوز تحديد مبلغ معين كعشرة آلاف جنيه مثلاً، فإن ذلك وإن لم يخالف مقتضى العقد إلا أنه يفسد المضاربة، لأنه يفضي إلى جهالة الربح، ويؤدي إلى قطع الشركة في الربح إذا لم يربح المضارب إلا هذا المبلغ المحدد، ويكون هذا لأحدهما دون الآخر، فلا تتحقق الشركة ولا يكون التصرف مضاربة.

4- أن تكون النسبة المشروطة لكل من صاحب المال والمضارب حصة شائعة من الربح لا من رأس المال: إذا تحدد الربح كمقدار من رأس المال أو منه ومن الربح فسدت المضاربة، وذلك لأن المضاربة شركة في الربح وحده، والربح هو المعقود عليه في المضاربة بين طرفيها.

5- تكون الخسارة على صاحب المال ما لم يكن هناك تقصير من جانب المضارب: يتحمل صاحب المال الخسارة ما لم يثبت أن المضارب قد قصر في القيام بواجبه تجاه عملية المضاربة. أما في حالة تقصيره فإن الخسارة تكون عليه فيما نقص من رأس المال، بحيث يقاس مقدار التقصير بقدر ما كان يمكن أن يفعله أمثاله من التجار في نفس الظروف وفي نفس السوق.

ج- الشروط المتعلقة بالتنفيذ:

1- أن يقدم صاحب المال ما اتفق عليه من رأس مال المضاربة لتمكينه من العمل: يجب على صاحب المال أن يقدم المال المتفق عليه من جانبه وليس عليه العمل، ويبقى العمل من اختصاص المضارب. يجب على صاحب المال

إفساح المجال أمام المضارب لتحريك المال واستثماره أو الاتجار فيه بما يحقق أهداف المضاربة.

2- طبيعة نطاق المضاربة: يجوز لصاحب المال أن يشترط على المضارب العمل في بلد معين، أو أن يمارس نشاطه في منتجات معينة، أو غيرها من الشروط التي يكون فيها مصلحة الطرفين.

3- طبيعة نشاط المضارب: يجوز للمضارب أن يمارس أعمال الرهن، والارتهان، والإيجار، والاستئجار، وتأخير الثمن لأجل متعارف عليه، بل إذا قال له صاحب المال اعمل برأيك فهي "مضاربة مطلقة غير مشروطة" يمكنه أن يدفع المال مضاربة إلى غيره وأن يخلط مال المضاربة بماله أو بمال غيره.

4- حدود المضاربة: لا يحق للمضارب القيام ببعض الأعمال مثل قرض مال المضاربة، والعق، والهبة... وذلك لأن المضارب أمين في عمل المضاربة وأمين على مالها لأنه مودع لديه، فقد قبض مالها وهو وكيل بالتصرف يعمل بإذن صاحب المال.

5- جزاء المضارب إذا خالف الشروط المتفق عليها للتنفيذ: يعتبر المضارب غاصباً إن خالف ما قيده به صاحب المال، ويصبح ضامناً حينئذ لا أميناً، إذ أنه لا ضمان على المضارب إلا إذا أهمل أو قصر في حفظ المال أو ظهرت خيانتة في العمل.

6- نفقة المضارب : يحتاج المضارب إلى نفقة على نفسه وإسرته فمن يتحمل نفقته ؟

إن نفقة المضارب وصرافة من الإرباح لا من رأس المال وتؤخذ من الربح أولاً ، وما بقي منه يقسم بين المضارب ورب المال . وفي وقتنا المعاصر يجب أن تكون النفقة بدون مغالاة أو ترف ويجب أنتكون مشروطة في العقد .

خطوات المضاربة:-

1- تكوين مشروع المضاربة :

يقدم المصرف رأس المال اللازم للمشروع ويأخذ بذلك صفة رب المال . فيما يقدم المضارب خبرته وجهده ووقته لاستثمار هذا المال لقاء حصوله على حصة من الربح يتفق عليها بين الطرفين .

1 - نتائج المضاربة:

يحسب الطرفان النتائج المتولدة عن عملية الاستثمار ويقسمان الأرباح في نهاية فترة المضاربة .

2 -تسديد رأسمال المضاربة:

في حالة اتفاق الطرفين على توزيع الأرباح في نهاية فترة المضاربة يستعيد المصرف رأسمال المضاربة الذي قدمه قيل أن يتم تقاسم الأرباح بين الطرفين .

3 - توزيع الأرباح الناتجة عن المضاربة:

يتقاسم المصرف والمضارب الأرباح بينهما بحسب الاتفاق المسبق في عقد المضاربة ولكن إذا لم يكن هناك أرباح فإنه يتحمل صاحب المال (المصرف هنا) الخسائر في حال وقوعها ما لم تكن ناتجة عن تعدٍ أو إهمال أو خرق للشروط من قبل المضارب . فإن كانت كذلك فيتحملها المضارب.

المبحث الرابع التمويل بالإجارة

أولاً : مفهوم الإجارة

يقصد بالإجارة عمليات تشغيل الأموال خارج نطاق البيع والشراء , بحيث يكون محل هذه العملية هو بيع المنفعة – بتعبير لفقهي – دون التصرف بالعين . ويهدف الإيجار الاستفادة من الأجر المتحصل من تقديم منفعة العين واستيفائها عبر الزمن .

ويعرف الفقهاء الإجارة بأنها " عقد على المنافع بعوض " أو بعبارة أخرى أنها(عقد على منفعة مباحة معلومة ، مدة معلومة ، ومن عين معلومة أو موصوفة في الذمة أو عمل بعوض معلوم)(9)

ثانياً : مشروعية الإجارة:-

الإجارة مشروعية بأدلة الكتاب والسنة والإجماع وقد ثبت مشروعية الإجارة بالأدلة الشرعية: فمشروعيتها في الكتاب العزيز بمنطوق القول الحكيم (قَالَ لَوْ شِئْتَ لَتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا)(الكهف77) . وفي قصة موسى عليه السلام مع ابنتي شعيب عليه السلام يقول المولى (قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبْتَ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ) (القصص:26) . وقال تعالى (فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَارْتُوهُنَّ فَأُجِرَهُنَّ) (الطلاق:6) وفي سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم يروي لنا البخاري عن أبي هريرة رضى الله عنه قال : قال صلى الله عليه وسلم " ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة ومنهم رجل أستأجر أجيراً فاستوفى منه ولم يوفه أجره " وفي ابن ماجه عن ابن عمر قال صلى الله عليه وسلم " أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه " وقد كان صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم يؤجرون أنفسهم في عصره عليه السلام ويعملون مختلف الأعمال كعلي رضي الله عنه الذي أجر نفسه على أن ينزع كل ذنوب بتمره (أي يستخرج الماء من البئر كل دلو بتمره) .

أما الإجماع فقد أجمع العلماء على مشروعية الإجارة وإباحتها، اعتماداً على الأدلة المتواترة من الكتاب والسنة وعمل الصحابة الكرام.

(9) علي حيدر: دور الحكام شرح مجلة الأحكام العدلية، ج1، ص441، المادة 405. د. عبد الوهاب سليمان: عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامية. دراسة مقارنة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بحث رقم (19)، ط1، (1413-1992)، ص18

رابعاً: أشكال التمويل بالإجارة

هذا وتستخدم المصارف الإسلامية أسلوب الإجارة على المنافع في عملياتها الاستثمارية , حيث تعمل على اقتناء الأصول باختلاف أشكالها وأنوعها من ثم تتيح الاستفادة منها لجمهور العملاء لقاء أجر معلوم . وتحت هذا الأسلوب يأتي نوعان من الإجارة يشيع استخدامها من قبل هذه المصارف هما :

الإجارة التشغيلية

الإجارة المنتهية بالتمليك

أولاً:- الإجارة التشغيلية

يقوم المصرف الإسلامي وفق أسلوب الإجارة التشغيلية باقتناء وحيازة الموجودات والممتلكات المختلفة التي تلبي حاجات جمهور العملاء . ويعمد المصرف الى تأجير هذه الموجودات الى من يرغب من الانتفاع منها تشغيلياً واستيفاء هذه المنافع خلال مدة معينة يتفق عليها . وفي نهاية هذه المدة يسترد المصرف حيازة تلك الموجودات ويمكن ان يعيد تأجيرها ثانيةً الى مستخدم جديد يرغب بالانتفاع من حيازتها.

خطوات الإجارة التشغيلية :

هناك العديد من الخطوات التي تمر بها الإجارة التشغيلية نجلها في التالي:

□. عقد شراء المعدات :

يقوم المصرف بشراء الموجودات بعد دراسة وتقييم السوق , ويؤدي الثمن للبائع حسب العقد الثنائي بينهما .

□. عقد الإجارة الاولى :

يسوق المصرف موجوداته التي أشتراها على سبيل الإجارة التشغيلية بين جمهور زبائنه وعملائه , وعندما يجد المستأجر المناسب يتعاقد معه ويسلمها إليه مقابل عوض يحدده ويتفق عليه بين الطرفين , ويقوم

المستأجر بدوره بدفع الاجره المتفق عليه في الأجل المحددة , ويلتزم بإعادة تلك الموجودات في نهاية فترة الإجارة .

☐ عقد الإجارة التالية :

بعد أن يستعيد المصرف معداته , يقوم المصرف بالبحث عن مستأجر جديد يحتاج للانتفاع من تلك المعدات فيأجرها له لفترة جديدة محده . هذا المستأجر الجديد يؤدي بدوره المتفق عليها ويلتزم بإعادة المعدات في نهاية مدة الأجرة.

الضوابط الشرعية:-

☐ تتمثل في الضوابط الشرعية التالية:

☐ يشترط ان تكون المنفعة المتعاقد عليه معلومة بشكل يمنع المنازعة .

☐ ينبغي بيان مدة إجارة المنافع , لكي يصبح محل العقد معلوم القدر وتنتفي إمكانية المنازعة في العقد.

◀ تقع تكاليف الصيانة العادية (التشغيلية) الناتجة عن الاستعمال الطبيعي للعين المأجورة على عاتق المستأجر .

▶ يجوز للمستأجر بموافقة المؤجر أن يعيد تأجير العين المأجورة إلى طرف ثالث لمدة لا تتجاوز المدة المتعاقد عليها (الإجارة من الباطن) , وذلك مع اشتراط عدم تأثر العين باختلاف المستأجر .

▲ في حالة حدوث خلل أو عيب للعين المؤجرة يخل بالانتفاع بها يحق الإبقاء على الإجارة أو فسخها.

ثانياً: الإجارة المنتهية بالتمليك

تعرف الإجارة التملكيه بأنها عملية الإيجار التي تنتهي بتمليك المستأجر للعين المؤجرة . وهي تعتبر من الاساليب المستحدثة التي طبقتها المصارف الإسلامية , وتنطلق عملية شراء الأصول الإيجاريه تجاوباً مع طلب أحد العملاء المصرف لتملك أحد الأصول عن طريق الإيجار المنتهي بالتمليك . وبالتالي يتم نقل ملكية الاصول المؤجرة في نهاية فترة الإجارة من المصرف المؤجر الى العميل المستأجر بناءً على وعد بذلك .

ويحدد المصرف المؤجر العوض (الأجرة) الذي سيجنيه من الأصول المؤجرة تملكياً انطلاقاً من تكلفة تلك الأصول مضافاً إليها هامش الربح الذي ينشده , ومن ثم يتم تقسيط الأجرة على أساس فترة زمنية يتفق عليها .

خطوات الإجارة المنتهية بالتمليك :

تمر الإجارة التمليلية بعدد من الخطوات يمكن تلخيصها في التالي :

□. عقد شراء الموجودات :

يقوم المصرف , وبناءً على إبداء من العميل رغبته في التعاقد على إجارة منتهية بالتمليك , بشراء الأصل المحدد من بائعه وتملكه لقاء الثمن المطلوب . ويوافق البائع على عملية البيع ويوقع الفاتورة بثمن الأصل ويحدد مع المصرف المشتري مكان التسليم .

□. تسليم وتسلم العين المؤجرة :

يقوم البائع بتسليم الأصل المطلوب إلى المصرف الشاري مباشرة أو إلى أي وكيل يحدده هذا المصرف وفي المكان والزمان المتفق عليه في العقد . ويوكل المصرف بدوره عميله في تسلم المبيع ويطالبه بإشعار تسلم هذا المبيع مطابقاً للشروط الموضوعه .

◀. عقد الإجارة :

يؤجر المصرف العين إلى عميله الذي سيأخذ صفة المستأجر ويتعهد له بتمليكه العين إذا التزم بالوفاء بجميع التزاماته في مواعيده . ويمكن أن يكون التعهد أو الوعد هنا بهبة الأصل أو ببئعه بثمن حقيقي أو رمزي . وهنا سيلتزم المستأجر بدفع أقساط الإيجار في مواعيدها كما ينص عليه عقد الإيجار .

تمليك العين:

عند إنتهاء فترة الإيجار وسداد المستأجر لجميع التزاماته من الاقساط الإيجارية يتنازل المصرف عن ملكيته في الأصل المؤجر لصالح المستأجر على سبيل الهبة أو بيع الرمزي أو الحقيقي . وهنا تنتقل ملكية الأصل إلى مالكة الجديد المستأجر السابق.

الضوابط الشرعية :

وتخضع الإجارة التمليلية كغيرها من أساليب وأدوات المصارف الإسلامية إلى عدد من الضوابط . فبالإضافة إلى محددات الإجارة التشغيلية , التي تنطبق على الإجارة التمليلية تماماً نجد الضوابط التالية :

□. تتكون الإجارة التمليلية شرعاً من عقدين مستقلين : العقد الأول عقد فوري يسري مع التأجير .

والعقد الثاني يتم لاحقاً عند إنتهاء مدة الإجارة , وقد يأخذ شكل عقد الهبة أو عقد البيع حسب ما

اتفق عليه بين المتعاقدين .

□. تعتبر الأجرة التي يدفعها المستأجر أثناء فترة الإيجار ثمناً للمنفعة التي حصل عليها من العين

وليس ثمن للعين المؤجرة , وبالتالي لا يحق له المطالبة باستردادها إذا لم يتحقق عقد التمليك .

◀. في حالة الوعد بهبة العين المؤجرة مع نهاية عقد الإجارة التمليلي تنتقل ملكية العين إلى

المستأجر بعقد جديد وهو عقد هبه . وفي حالة الوعد بالبيع ينبغي تحرير عقد جديد يأخذ صفة

عقد البيع وهو منفصل تماماً عن عقد الإيجار .

مجالات استخدام الإجارة المنتهية بالتمليك :

أن الإجارة المنتهية بالتملك , وهي من الأدوات الاستثمارية التي تفيد منها المصارف الإسلامية , يمكن أن تطبق في مجالات مثل إجارة العقارات والآلات والمعدات المختلفة الصناعية منها والتقنية بما فيها أجهزة الحاسوب وملحقاته . وبالتالي يتيح هذا الأسلوب الاستثمارية للزبون أو العميل هامش حرية أكبر في إختيار الأصول التي يرغب بامتلاكها وفق هذا الأسلوب . وهو أيضاً يتمتع بمنفعة هذه الأصول طوال مدة الإيجار . أيضاً يشكل هذا الأسلوب ضماناً لحق المصرف , لاسيما وأن ملكية الأصول تبقى في يد المصرف إلى حين استيفاء جميع حقوقه الإيجازية ومن ثم التنازل عن الأصل وفق مقتضيات عقد الإجارة إما بيعاً أو هبه .

المبحث الخامس

بيع السلم

أولاً: مفهوم بيع السلم :

وهو مبيع أجل في الذمة بثمن حاضر , وبشروط خاصة . إنه عبارة عن عقد يثبت فيه الملك في الثمن عاجلاً وفي المثلن أجلاً . بعبارة أخرى , يتم وفق هذا العقد تسليم الثمن وتأخير المثلن . وبالتالي فهو عبارة عن بيع أجل بعاجل . فالأجل هو السلعة المبيعة الموصوفة في الذمة والعاجل هو ثمن هذه السلعة .

والسلم في الاصطلاح الفقهي : عبارة عن "بيع موصوف في الذمة ببدل يُعطي عاجلاً"⁽¹⁰⁾

بعبارة أخرى " بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل "

ثانياً: - مشروعية السلم⁽¹¹⁾

لقد ثبتت مشروعية عقد السلم بالكتاب والسنة والإجماع:

أما الكتاب: ففي قوله تعالى: ((يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بِيْنَكُم بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ)) [البقرة آية: 283]، قال ابن عباس رضي الله عنه: أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله في كتابه وأذن فيه، ثم قرأ الآية، أما وجه الدلالة الكريمة: أنها أباحت الدين، والسلم نوع من الديون.

قال القاضي ابن العربي: الدين هو عبارة عن كل معاملة كان أحد العوضين فيها نقداً، والآخر في الذمة نسيئة، فإن العين عند العرب ما كان حاضراً، والدين كان غائباً⁽¹²⁾.

وهذا يدل على حل المداينات بعمومها، وتضم السلم باعتباره نوعاً منها، إذ المسلم في ثابت في ذمة المسلم إليه إلى أجله.

أما السنة: فقد ثبتت مشروعية السلم في أحاديث وأفردت كتب الحديث باباً خاصاً به، فمنها ما وراء الشيخان البخاري ومسلم عن ابن عباس رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قدم المدينة والناس يسلفون في

(10) د. نزيه حماد، معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، ص157. د. نزيه 9 حماد: عقد السلم في الشريعة الإسلامية، دار القلم والدار الشامية، ط1 (1414هـ - 1993م) ص7. د. كامل موسى: أحكام المعاملات ص222.

(11) المراجع السابقة.

(12) ابن العربي: أحكام القرآن، عيسى البابي الحلبي: مصر 1376هـ ج1، ص247.

التمر السنتين والثلاث، فَقَالَ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ "من أسلف في تمر فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"⁽¹³⁾، فدل الحديث على إباحة السلم، وعلى الشروط المعتبرة فيه.

ومنها ما رواه البخاري⁽¹⁴⁾ عن محمد بن أبي المجالد قال: بعثني عبد الله بن شداد وأبو بردة على عبد الله بن أبي أوفى رضي الله عنهما فقالا: سلة هل كان أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم في عهد النبي صلى الله عليه وسلم يسلفون في الحنطة. قال عبد الله: كنا نُسلف نبيط أهل الشام في الحنطة والشعير والزيت في كيل معلوم إلى أجل معلوم. قال ما كنا نسألهم عن ذلك.

أما الإجماع قال ابن المنذر: أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز شرعاً وذلك:

- 1- لأن عقد السلم مما تدعو إليه الحاجة، وإباحته فيه رفع للحرص عن الناس.
- 2- إن العقد السلم مهم للناس وخاصة المزارعين منهم فقد لا يكون عنده المال الذي ينفقه على زرعته وإصلاح أرضه وتعهدهم للزرع قد يحتاج إلى هذا النوع من المال، وإلا فانت عليه فرصة استثمار أرضه وكان في حرج ومشقة وعنت، من أجل هذا أبيح السلم.

خطوات بيع السلم :-

يمكن إجمال الخطوات العملية لبيع السلم في التالي :

1. عقد بيع السلم :

يدفع المصرف ثمن البضاعة عند كتابة العقد، بذلك يستفيد البائع في تغطية حاجته إلى الأموال، ويلتزم البائع بدوره بتسليم السلعة الموصوفة في الأجل المتفق عليه .

2. تسليم وتسلم السلعة في الأجل المحدد:

يواجه المصرف هنا حالات عدة:

- تسلم المصرف السلعة في الأجل المحدد ومن ثم القيام بتصريفها على عاتقه ببيع عاجل أو أجل.

(13) البخاري: كتاب السلم، باب السلم في وزن معلوم، رقم (2239، 2241، 2253. مسلم: 22 كتاب المساقاة، باب السلم، رقم (107)-1604) - 3010-3011. النسائي: كتاب البيوت، باب السلف في الثمار، رقم 4537.

أبو داود: كتاب البيوع باب في السلف، 3004. الترمذي: كتاب البيوع، باب ما جاء في السلف في الطعام والتمر، رقم 1232، قال أبو عيسى حديث حسن صحيح. ابن ماجه: كتاب التجارب، باب السلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم، رقم 2271 أحمد: كتاب مسند بني هاشم، باب بداية مسند عبد الله بن عباس، رقم 1771-1836-2417-3198.

(14) البخاري: كتاب السلم، باب السلم في وزن معلوم، رقم (2243، 2245، 2255. النسائي: كتاب البيوع، باب السلم في الطعام، رقم 4535، 4536. أبو داود: كتاب البيوع، باب السلف، رقم 3005، 3006. ابن ماجه: كتاب التجارات، باب السلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم، 2273. أحمد: مسند الكوفيين، حديث عبد الله بن أبي أوفى رقم 18584.

- توكيل المصرف البائع ببيع السلعة وتسليمها للمشتري نيابة عن المصرف بعد تمكين المصرف من تسليمها (القبض الحكمي) لقاء أجر متفق عليه أو بالمجان.
- يمكن أن يكون بيع السلعة إلى المشتري على أساس وعد مسبق منه بشرائها .

3. عقد البيع :

يوافق المصرف أو وكيله (وهو البائع بالسلم) على بيع السلعة بيعاً معجل السداد أو مؤجله بسعر أعلى من ثمن شرائها سلفاً . أما المشتري فيوافق على الشراء ويقوم بدفع الثمن حسب ما هو متفق عليه.

ضوابط شرعية :-

- هذا ويخضع بيع السلم لمجموعة من الشروط التي يكون العقد صحيحاً منها:
1. أن يكون كل من المسلم والمسلم فيه معلوماً ومنضبطاً.
 2. أن يوصف المسلم فيه بالصفات التي تضبطه وتميزه عن غيره.
 3. أن يكون المسلم فيه ديناً – أي مثلياً يمكن الالتزام به – وفي الذمة . فلا يكون عيناً موجودة حاضرة (العين الموجودة تباع بيعاً مطلقاً , وليس سلفاً) .
 4. يشترط في المبيع أن يكون قابلاً للتسليم في الأجل المحدد له وإلا اعتبر عقد بيع السلم باطلاً .
 5. يشترط أن يكون رأس المال معلوماً وأن يعجل تسليمه إلى البائع في مجلس العقد .
 6. ينبغي أن يكون أجل السلم معلوماً , درءاً للجهالة المفضية المفضية إلى النزاع.

أشكال التمويل بالسلم :

السلم يمكن أن يكون شراء على مخاطرة، حيث يتم الشراء والاستلام والتخزين ثم البيع بسعر السوق والريح على ما قسم الله، كما يمكن أن يكون السلم متاجرة، وذلك على أساس الشراء سلفاً، بالجملة ثم البيع بطريق السلم الموازي في صفقات مجزأة ومتلاحقة بأسعار ترتفع تدريجياً - بطبيعة الحال - كلما اقترب موعد التسليم، وعلى هذا فإنه يمكن تحديد أشكال التمويل عن طريق السلم بما يأتي:

أولاً: بيع السلم البسيط:

إن عقد السلم الذي بيناه في التحليل الفقهي يصلح للمصرف الزراعي - أكثر من غيره - وبما أن المصرف الإسلامي مصرف شامل غير متخصص في مجال عمل محدد، فإن عقد السلم يمكن الإفادة منه في المصرف الإسلامي، بل هو من العقود الرئيسية في معاملات المصرف، - لأنه يتعامل مع المزارعين الذين يتوقف أن تكون لهم السلعة في الموسم من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم -، ثم إن المصرف الزراعي لن تكون له مشكلة: كأن يقوم في بيع هذه المحاصيل

كتقاوي أو للاستهلاك في المناطق التي لا تنتج ذلك النوع من الحبوب. وهو كذلك يؤدي خدمات جليلة تقوم مقام الوساطة التي اعتاد التجار على استخدامها من أجل غبن المزارع، لأن التاجر يقوم بإقراض المزارع إلى وقت المحصول ويقبض دينه محاصيل بسعر يومها.

ويمكن استخدام هذا العقد في تمويل الصناعات الزراعية كإنشاء محطة استثمار عن طريق السلم لتمويل صناعة السكر وكذا القطن وغيرها من المحاصيل الزراعية القابلة للتصنيع.

ثانياً: السلم الموازي⁽¹⁵⁾

عرفنا عن التحليل الفقهي أن عقد السلم لكي يتم صحيحاً لا بد فيه من أن يقدم المسلم إلى المسلم إليه رأس مال السلم (الثمن) في مجلس العقد فإن تم فعله الانتظار إلى الأجل لكي يتسلم المسلم فيه السلعة.

وأما صورة السلم الموازي فهي أن يبيع المصرف إلى الطرف الثالث بضاعة من نفس الجنس والمواصفات، وليس خصوص البضاعة المسلم فيها مع الطرف الثاني، مؤجلاً ويتسلم الثمن مقدماً، أي بطريق السلم، فيكون دور المصرف هنا دور المسلم إليه، فإذا تسلم المصرف البضاعة سلمها إلى الطرف الثالث في الوقت المضروب بينهما أداءً لمن في ذمته، وإن لم يتسلمها وفرها للطرف الثاني من السوق، وقد سميت هذه المعاملة بالسلم الموازي.

ولما كان المصرف أيضاً يبيع سَلَمًا، فسيكون السعر أرخص من السعر الحاضر، فإن كان بسعر الصفقة الأولى لم يستفد المصرف شيئاً، وإن كان بسعر أعلى حصل له بعض الربح، والغالب أن يكون منشؤه مزيد الثقة بوفاء المصرف في الموعد.

على أنه إن لم يُسلم العميل الأول البضاعة للمصرف عند الأجل، فعلى المصرف تسليم ما باعه للطرف الثالث بعد تحصيله من الأسواق.

وعلى هذا يبيع المسلم فيه قبل قبضه لا يجوز، ولكن يجوز لرب السلم أن يبيع من جنس ما أسلم فيه دون أن يربط في بيع السلم ما أسلم فيه في العقد الأول، وبين ما التزم فيه في العقد الآخر، وهذا عقد آخر يطلب من المصرف الإسلامي أن يكون له مخازن يحوز فيها السلع قبل إجراء صفقات جديدة عليها.

(15) د. محمد سليمان الأشقر: السلم والاستصناع ومدى إمكانية استفادة البنوك الإسلامية منها، مؤتمر المستجدات الفقهية، عمان 1414هـ - 1994م، ص14. د. محمد الزحيلي: عقد السلم والاستصناع في الفقه الإسلامي والتمويل الاقتصادي، مؤتمر المستجدات الفقهية، ص14.

المبحث السادس بيع الاستصناع

أولاً : مفهوم الاستصناع:

الاستصناع في اللغة طلب الصنعة، وهو عمل الصانع في حرفته ومصدر استصنع الشيء، أي دعا إلى صنعه.

أما في الاصطلاح: فهو " عقد مع صانع على عمل شيء معين موصوف في الذمة "

أو هو "عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وبثمن محدد".

وهو عبارة عن عقد بين المستصنع (المشتري) والصانع (البائع) , بحيث يقوم الثاني – بناءً على طلب من الأول بصناعة سلعة موصوفة (المصنوع) أو الحصول عليها عند أجل التسليم على أن تكون مادة الصنع و/ أو لتكلفة العمل من الصانع وذلك في مقابل الثمن الذي يتفقان عليه وعلى كيفية سداه:حالياً عند التعاقد أو مقسطاً أو مؤجلاً .

وبالتالي يمكن للمصرف أن يستخدم هذا الأسلوب في البيع طريقتين :

شراء بضاعة ما بعقد إستصناع من ثم وبعد استلامها يقوم المصرف ببيعها بيعاً عادياً (نقداً أو بالتقسيط) أو إلى أجل .

الدخول في عقد إستصناع يأخذ فيه دور البائع لطرف آخر يرغب في شراء سلعة معينة ,ومن ثم يدخل المصرف في عقد إستصناع مواز يأخذ المصرف فيه دور المشتري من طرف آخر لتصنيع الشيء الذي التزم بأدائه في العقد الأول.

ثانياً: مشروعية الاستصناع(16)

ثبتت مشروعية الاستصناع من خلال الأدلة التالية:

1) السنة المشرفة: هناك حديثان في هذا الشأن: حديث استصناع رسول الله صلى الله عليه وسلم

خاتماً⁽¹⁷⁾، وحديث استصناع رسول الله صلى الله عليه وسلم منبراً⁽¹⁸⁾. وهما معاً يوصلان لهذه الصيغة.

(16) د. شوقي أحمد دنيا: عقد الجعالة والاستصناع: 28، د. محمد عبد الحكيم زعير: الاستصناع، مجلة الاقتصاد الإسلامي، عدد 194، ص44.

(17) السمرقندي: تحفة الفقهاء، دار الكتب العلمية، ج2، ص362.

(18) د. شوقي أحمد دنيا: عقد الجعالة والاستصناع: 28.

(2) الإجماع العملي: فقد أجمع الناس من لدن رسول الله صلى الله عليه وسلم، من غير نكير "وما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسن".

(3) الحاجة تدعو إليه: فالاستصناع شرع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم، وقد تطورت الصناعات تطوراً كبيراً، وقد لا تكون السلعة المطلوبة متوفرة بالموصفات المطلوبة، الأمر الذي يستدعي استصناعها.

ولذلك قال الحنفية: إن الاستصناع جائز استحساناً للحاجة إليه وللعمل المستمر به، وفي الحقيقة فإنه جاز بالنص ثم الاستحسان، مع أنه في نظرهم على خلاف القياس، لأنه بيع ما ليس عند الإنسان، والمتأمل بطبيعته وصورته يجده يحقق مصلحة لطرفين الصانع والمستصنع.

(4) كما ذهب إلى جواز التعامل بعقد الاستصناع في وقتنا المعاصر مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشروطه الفقهية

ثالثاً: شروط الاستصناع (19)

للاستصناع شروط وضعها الفقهاء حتى يكون العقد صحيحاً.

- 1- أن يكون العمل والعين من الصانع، إذ لو كانت العين من المستصنع كان العقد إجارة.
- 2- أن يكون الاستصناع في الأشياء المتعامل فيها كالملابس ، لأن ما لا تعامل فيه كالثمار يرجع فيه إلى القياس، فيحمل على السلم ويأخذ أحكامه.
- 3- أن يكون المستصنع به معلوماً وذلك ببيان مواصفاته كاملة، وأن يكون حلالاً أو استصنع من حلال.
- 4- لا يلزم في الاستصناع دفع الثمن وقت التعاقد بل يجوز دفعه مقسطاً أو مؤجلاً، إذ تعجيل دفع الثمن شرط في السلم لا في الاستصناع .
- 5- يجب أن يحدد أجل تسليم المصنوع .

رابعاً: استخدام المصرف لعقد الاستصناع

معروف أن المصرف الإسلامي تتجلى مهمته بتجميع الإيداعات المختلفة، ومن ثم توظيفها بما يحقق عائداً ملائماً للمودعين في المجالات المشروعة، وذلك من خلال تمويل المؤسسات والشركات وجزء من هذه الاستثمارات يقع في القطاع الصناعي فالمصرف إما أن يكون مستصنعاً أو صانعاً.

أ- المصرف باعتباره مستصنعاً:

(19) د. شوقي أحمد دنيا عقد الجعالة والاستصناع: 32. د. محمد عبد الحكيم زعير: الاستصناع، مجلة الاقتصاد الإسلامي، عدد 194، ج1 ص423. د. علي السالوس: الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، ج2، ص964.

يمكن أن يكون المصرف مستصنعاً: أي طالباً لمنتجات صناعية ذات مواصفات خاصة، وقد يمارس المصرف هذه المهمة ممولاً لها من ماله الخاص أو من أموال المودعين الاستثمارية، وقد تصبح هذه المصنوعات ملكاً للمصرف يتصرف فيها بالبيع أو التأجير أو غيره.

ب - المصرف باعتباره صانعاً:

يمثل المصرف في هذه الحالة الصانع أو العامل في عقد الاستصناع، بأن تطلب منه بعض الشركات أو المؤسسات منتجات صناعية معينة، ذات مواصفات تحتاجها تلك الشركات، فيقوم هو من خلال ما يمتلكه من شركات ومصانع - أو من قام مقامه بتمويل رؤوس أموالها عن طريق شراء سندات وأسهامها -، بإنتاج تلك المصنوعات أو يقوم بالتعاقد مع غيره على صنع تلك المصنوعات.

وفي كلتا الحالتين يمارس المصرف عملية التمويل - سواءً أنشأ شركات أو قام بالتعاقد مع غيره - ولتوظيف ما لديه من أموال.

وإذا قام بالاستصناع بنفسه فيمكن له أن يبيع المواد التي استصنعها بكافة العقود المشروعة، ببيع مزايده مساومة، مرابحة تقسيط، بأي شكل يراه وهذا الشيء لا يمنعه مانع شرعي.

يمكن تطبيق عقد الاستصناع والاستفادة منه في مجالات متعددة لا يمكن حصرها نهائياً، بل تبقى خاضعة لنشاط المصرف واجتهاده في السوق.

لكن هناك بعض المجالات التي يمكن أن تستفيد من هذا العقد:

خامساً : خطوات بيع الاستصناع والاستصناع الموازي:

1. عقد بين الاستصناع :

يعبر المشتري عن رغبته في شراء سلعة موصوفة ، ويتقدم إلى المصرف بطلب إستصناعها بئمن يتفق عليه وتحدد طريقة أدائه (معجلاً أو مؤجلاً أو مقسطاً) . و يجوز تحديد هذا الثمن بتكلفة التي يتكبدها المصرف في إستصناع السلعة مضاف إليها هامش الربح الذي يتواخاه . وبعد هذا الاتفاق يقع على عاتق المصرف مسؤولية الالتزام بتصنيع السلعة وفقاً للمواصفات والشروط المحددة في الأجل المتفق عليه .

2. عقد الاستصناع الموازي :

في هذا العقد يعبر المصرف عن رغبته في إستصناع السلعة التي يحددها العميل الأول (عقد استصناع) ويتفق مع البائع / الصانع على ثمنها ووقت تسليمها . وهنا يأتي دور البائع / الصانع للالتزام بتصنيع السلعة وتسليمها وفق الشروط والأجل المتفق عليه.

3. تسليم وتسلم السلعة:

يطلع البائع بتسليم المبيع المصنوع إلى المصرف أو إلى جهة يوكلها المصرف وفي المكان الذي يحدده في العقد . ومن ثم يقوم المصرف بتسليم السلعة المستصنعة إلى المشتري مباشرة أو إلى إي طرف يفوضه المشتري , ويمكن أن يجري التسليم بشكل مباشر بين البائع الصانع والمشتري الذي استصنعه (عبر وساطة المصرف).

والله الموفق

المرجع / دكتور/لطف بن محمد السرحي - إدارة العمليات المصرفية الإسلامية - 2014/2013