



المرابحة بالعروض التجارية

*د. الصديق طلحة محمد رحمة

المستخلص:

منتج المربحة السلعية أو المربحة بالعروض يقدم نمطا متجددا بديلا عن بيع المربحة للأمر بالشراء ويستهدف إيفاء كل المتطلبات الشرعية المطلوبة وفق توفير البضائع المستهدفة في المربحة، وطرح المنتج ليقضى على حالات المربحة الصورية أو المربحة بهدف الحصول على النقد فقط ولأجل تجاوز العديد من مخاطر المربحة المعتادة وليشهد التعامل تطبيقا حقيقيا لصيغة المربحة الشرعية. يقوم توفير المنتج وفق التردد التكراري للطلب على السلع التي تحقق النمو والإستقرار الإقتصادي عبر المصارف الإسلامية مباشرة أو من خلال شركات وصناديق هذه المصارف والهدف يتمثل إلى إيجاد منتجات وأدوات مالية تجمع بين المصدقية الشرعية والكفاءة الاقتصادية. فالمصدقية الشرعية هي الأساس في كونها إسلامية، والكفاءة الاقتصادية هي الأساس في قدرتها على تلبية الاحتياجات الاقتصادية ومنافسة الأدوات التقليدية، خاصة أن هنالك ثمة غيابا واضحا لتطوير المنتجات في الخطط الإستراتيجية والرؤية التي تحكم مسيرة المصارف الإسلامية. المنتج يعبر عن واقع حقيقي في الإيفاء بالطلب الحقيقي للسلع والخدمات الضرورية من عدد ومواد ومدخلات وغير ذلك ليتحقق دور المصارف الحقيقي في النمو والإقلال من دعم النشاط الإستهلاكي الترفى والتبذير مما يزيد من معدلات التعثر المصرفي، بساهم المنتج في الجهود.



المقدمة:

مثلت صيغ التمويل الإسلامي الإطار التقليدي المعتمد للتمويل عند قيام المصارف الإسلامية منذ سبعينيات القرن الماضي، بل إنحصر التعامل بصيغة المرابحة طيلة هذه السنوات بنسب كبيرة، ورافق ظهور المصارف الإسلامية قيام هيئات الرقابة الشرعية كمؤسسات قامت بدورها لصياغة الطريق الذي سلكته البنوك الإسلامية وكيفية تحرير البنوك التجارية الربوية وإلغاء كافة الممارسات الربوية فيها، وهي شراء المصرف سلعة بطلب عميله بثمن معجل، ومن ثم بيعها بثمن مؤجل مع ربح معلوم، وذلك بناء على مواعدة بينهما، ملزمة في بعض المصارف، وغير ملزمة في مصارف أخرى (هو أحد بيوع الأمانة في الشريعة الإسلامية، حيث يحدد ثمن البيع بناءً على تكلفة السلعة زائداً ربح متفق عليه بين البائع والمشتري)¹

الورقة تهدف إلى مناقشة واقع المرابحة للأمر بالشراء المعمول بها على نطاق واسع في المصارف الإسلامية ومن ثم تقديم وترشيح نموذج التمويل السلعي العيني مع التكرار المستمر لطلبات العملاء من خلال تقديم التمويل النقدي لشراء السلع المختلفة والتي تتمثل في جملة من المدخلات والمعدات والآليات وغير ذلك والتي تقي بأغراض التمويل المطلوب الورقة تتشكل في ثلاث محاور يتصدرها الحديث عن صيغة المرابحة المطبقة حالياً وثانياً جملة المخاطر المترتبة على طبيعة التمويل النقدي المباشر وماره المتعددة على المصارف ونسيج العملاء ويستعرض سلوك المصارف الإسلامية على مستوى العالم في إعتماده على صيغ محددة ومعروفة ومتكررة بالرغم من شبه الربا بها وأخيراً تقدم الورقة المنتج المقترح والذي يعتمد على إستبدال أو تحويل الصيغ المستخدمة لصيغة تعتمد على التمويل السلعي العيني الغير نفدى من خلال المسيرة التي سارت عليها المصارف العاملة ومن خلال المجالات التي صوبت عليها هذه المصارف وما طفق في الإيفاء بمتطلبات العملاء في بعض السلع والتي يهدف المقترح بأن تقوم المصارف الإسلامية مباشرة أو عبر شركاتها العاملة لتوفيرها بمخازنها حتى تستجيب لطلبات عملائها في مجالات التمويل المختلف مثل التمويل الأصغر وتمويل مدخلات الصناعة والزراعة وغير ذلك.



واقع المراجعة للأمر بالشراء:

وتعرف المراجعة لغة هي مفاعله في الربح والنماء في التجز وشرا هي بيع بنفس الثمن الأول مع زيادة وقال عنها الإمام الكاساني (انه بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح وأما شرائه فمنها أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني والعلم بالثمن الأول شرط صحة البياعات كلها فان لم يكن معلوما فالبيع فاسد)² وتعد صيغة التمويل بالمراجعة والمراجعة للأمر بالشراء من أكثر الصيغ التمويلية التي تستخدمها المصارف الإسلامية، حيث تمثل حوالي نسبة من 80 % إلى 90% بمحفظه التمويل لدي المصارف الإسلامي والبنوك النمطية التي لها فروع إسلامية، ويرجع ذلك إلي زيادة الطلب على الشراء بالأجل، ولسهولتها ومرونتها في التطبيق وهو ما جعلها أكثر صيغ التمويل الإسلامية انتشاراً حيث لم تقتصر على تمويل شراء السلع فقط بل امتدت لتمويل شراء الخدمات وتلبية احتياجات المشروعات الصناعية والخدمية الكبرى سواء على المدى طويل الأجل أو المدى قصير الأجل، وقد لاقت صيغة المراجعة والمراجعة للأمر بالشراء اهتمام الهيئات العلمية والمهنية حتى تواكب التطورات المتلاحقة بسوق العمل المصرفي ولكي تلبى احتياجات مستخدميها من المؤسسات المالية الإسلامية والأفراد والشركات حيث إعتمدت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين في فبراير 1996 المعيار المحاسبي رقم 2 للمراجعة والمراجعة للأمر بالشراء ، ومعيار آخر يراعي المتطلبات وللعلم فإن المراجعة ذاتها لم تكن هذه الصورة معروفة أساساً في التعامل قبل عام 1976 عندما جاء الدكتور سامي حمود،³ واكتشف الأساس الفقهي لصيغة من صيغ التمويل الإسلامي، والتي أحدثت ثورة حقيقية في مجال التمويل الإسلامي، وان لاقت الكثير من الانتقادات، وهذه الصيغة المستحدثة هي بيع المراجعة للأمر بالشراء وذلك في قسم الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق - جامعة القاهرة - من خلال بحثه الذي كان يعده لنيل درجة الدكتوراه في موضوع " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية"، وهو مؤسس البنك الإسلامي الأردني- وجاءت بداية الخيط من خلال مراجعة كتاب الأم للإمام الشافعي - رحمة الله عليه- حيث ورد فيه: " و إذا

أرى الرجل الرجل السلع فقال: اشتر هذه و أربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار: إن شاء أحدث فيها بيعاً و إن شاء تركه". عندها قال الباحث: أنه وجد أن هذا الباب يسد حاجة الناس من باب أوسع بما يسدها باب المضاربة الشرعية لو كان هو المنفذ الوحيد للتمويل في نطاق عمل البنك الإسلامي، فقد كانت المضاربة التي هي صورة من صورة المشاركة بين رأس المال و عمل الإنسان هي المخرج الوحيد الذي كان يطرحه المفكرون الإسلاميون في العقد السادس و السابع من هذا القرن لحل مشكلة الاستثمار و التمويل الإسلامي، و لكن لم يقل هؤلاء المفكرون كيف يمكن أن يمول البنك الإسلامي بالمضاربة شخصاً يريد شراء سيارة لاستعماله الشخصي مثلاً أو أساساً لمسكنه حيث لا يوجد ربح أو تجارة⁴. هذه كانت بداية فكرة المربحة المصرفية، أو المربحة للأمر بالشراء والتي انتشرت اليوم حتى أصبحت أكثر المعاملات انتشاراً في كثير من البنوك الإسلامي كبديل شرعي للقرض الربوي. ولعل مجمع الفقه الاسلامي أوصى في دورته الخامسة بعد انتشار التعامل بالمربحة بجملة من التوصيات شملت (في ضوء ما لاحظته من أن أكثر المصارف اتجه في أغلب نشاطه إلى التمويل عن طريق المربحة للأمر بالشراء يوصى بمايلي:

1. أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الإقتصاد ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية، أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.
 2. أن تدرس الحالات العملية لتطبيق -المربحة للأمر بالشراء- لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء.
- ضوابط المربحة للأمر بالشراء: مما سبق يتبين أنه لا بد من توفر الضوابط التالية في هذه المعاملة:

1- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانته قبل إنعقاد العقد الثاني مع العميل

2- ألا يكزن الثمن في بيع المربحة قابلاً للزيادة في حالة العجز عن السداد

3- ألا يكون بيع المربحة ذريعة للربا بان يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك كما في بيع العينة وبيع التورق وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها للبائع أو لغيره بثمن أقل⁵ ولعل هذه الفتوى كافية للأخذ بها والإعتماد عليها لتصميم المنتج المقترح والذي يسعى لإعمال نموذج الحياة والتملك الحقيقي للسلع المربح فيها.

أهداف المنتج:

تتركز أهداف المنتج في الآتي:

1. صياغة إطار عملي وواقعي لصيغة المربحة من خلال توفير السلع المختلفة لدى المصارف
2. الحد من حالات المربحة الصورية
3. القضاء على شبه التمويل الربوي التي توجد في تطبيقات صيغة المربحة التقليدية الحالية
4. الوصول إلى نموذج عملي وواقعي يحد من إعتداد تحديد تكلفة تمويل المربحة بعيدا عن معدلات الفائدة المصرفية وذلك وفق مؤشرات
5. رصد وتحديد أهم السلع المتعارفة والمعمول بها في داخل المصارف
6. إمكانية إنشاء المصارف الإسلامية شركات وصناديق متخصصة لتطبيق النموذج المقترح

مشكلة الدراسة: تتركز مشكلة الدراسة في :

1. لماذا لقيت المربحة هذا الراج والإنتشار من دون الصيغ الإسلامية الأخرى؟
2. ولماذا إكتفت المجامع الفقهية وهيئات الرقابة الشرعية بفسج المجال لصيغة المربحة حتى تسيطر وتنتشر على هذا النطاق الواسع؟
3. هل ساهمت صيغة المربحة في زيادة معدلات التضخم في كثير من الدول التي اعتمدت هذا الإسلوب دون غيره؟
4. هل تحولت المربحة لتمويل نقدي في العديد من الحالات المستخدمة؟

5. لماذا لم تفكر المصارف عبر أجهزتها المختلفة من أن تعمل على توفير السلع للآمر بالشراء في مخازن البنك؟

فروض الدراسة:

تعتمد الدراسة على الفرضية الأساسية والتي تعتمد على تاريخ البنوك المختلفة من خلال تعاملاتها المتكررة في التوصل إلى أن هنالك سلع بعينها تجد طلب مستمر من الأمر بالشراء مما يدفع بالمصارف إن تمكنت من توفيرها بمخازنها أو عبر شركاتها العاملة بما يجعل المربحة المطبقة أكثر واقعية وأكثر صدقيه . لعل تمكن المصرف من توفير سلع المربحة المطلوبة دورياً من مظانها المختلفة أكثر فاعلية وأكثر انضباطاً لعمل المصارف تمكن المصارف من جلب السلع المطلوبة للعملاء يحقق تميز للمصارف في التقليل من نماذج المربحة الصورية وغيرها فالمؤسسات المالية الإسلامية تحتاج دوماً إلى الاحتفاظ بتشكيلة متنوعة من الأدوات والمنتجات المالية تمكنها من إدارة سيولتها بصورة مريحة، إضافة إلى توفيرها المرنة المناسبة للاستجابة لمتغيرات البيئة الاقتصادية. والمنتجات الإسلامية إذا أرادت أن تثبت وجودها ضمن الأسواق المالية العالمية اليوم ينبغي أن تستوفي صفتين أساسيتين وهما السلامة الشرعية، بحيث تكون مقبولة لدى جمهور المسلمين الذين يرغبون في التعامل الإسلامي، والثانية هي الكفاءة الاقتصادية، بحيث تكون سهلة التنفيذ بعيدة عن التعقيد ومحقة لأغراض المتعاملين⁶.

المربحة : تعرف المربحة لغة هي مفاعله في الربح والنماء في التجرة وشرعا هي بيع بنفس الثمن الأول مع زيادة وقال عنها الإمام الكاساني (انه بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح وأما شرائطه فمنها أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني والعلم بالثمن الأول شرط صحة البياعات كلها فان لم يكن معلوما فالبيع فاسد)⁷ وتعد صيغة التمويل بالمربحة والمربحة للآمر بالشراء من أكثر الصيغ التمويلية التي تستخدمها المصارف الإسلامية، حيث تمثل حوالي نسبة من 80 % إلى 90% بمحظة التمويل لدي المصارف الإسلامي والبنوك النمطية التي لها فروع إسلامية، ويرجع ذلك إلي زيادة الطلب على الشراء بالأجل، ولسهولتها ومرونتها في التطبيق وهو ما جعلها أكثر صيغ التمويل الإسلامية انتشاراً حيث لم تقتصر على تمويل شراء السلع فقط بل امتدت لتمويل شراء الخدمات وتلبية احتياجات



المشروعات الصناعية والخدمية الكبرى سواء على المدى طويل الأجل أو المدى قصير الأجل، وقد لاقت صيغة المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء إهتمام الهيئات العلمية والمهنية حتى تواكب التطورات المتلاحقة بسوق العمل المصرفي ولكي تلبي إحتياجات مستخدميها من المؤسسات المالية الإسلامية والأفراد والشركات حيث إعتمدت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين في فبراير 1996 المعيار المحاسبي رقم 2 للمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء ، ومعيار آخر يراعي المتطلبات الشرعية لصيغة لمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء المعيار الشرعي رقم 8 في مايو 2002. وتأتي صيغة المرابحة للأمر بالشراء في طليعة صيغ الاستثمار المطبقة في تلك المصارف بنسبة عالية. وللتوضيح ببيان الأهمية النسبية لصيغ الاستثمار في عدد من المصارف الإسلامية، فإن المرابحة للأمر بالشراء هي الأسلوب السائد في استثمار الأموال في العديد من المصارف الإسلامية.8 ولقد تم توجيه انتقادات كثيرة إلى المصارف الإسلامية وما زالت، بسبب اعتمادها بنسبة كبيرة على صيغة المرابحة للأمر بالشراء دون أن تقسح المجال للصيغ الأخرى بالقدر الكافي بالتطبيق في ميدان معاملاتها، ولعل السبب في ذلك يرجع إلى تدني المخاطر في هذه الصيغة عن بقية الصيغ الأخرى التي ترتفع فيها درجة مخاطر الاستثمار. ولتفادي ذلك يمكن تنظيم نشاط المصارف الإسلامية بحيث يقيد قيامها بصيغة المرابحة للأمر بالشراء في حدود نسبة معينة من أصولها، حتى تضطر إلى استعمال صيغ أخرى أجدى على النشاط الاقتصادي، وإن كانت أكثر مخاطرة من صيغة المرابحة للأمر بالشراء.9 حيث إن صيغة المرابحة منخفضة الكفاءة، وظهرت انتقادات جادة لهذه الصيغة واعتراضات عليها من قبل العديد من كتابات الاقتصاد الإسلامي، وذلك من ناحية انخفاض الكفاءة الاقتصادية: حيث يشتري المصرف السلعة، ثم يحوزها ويقبضها، ثم يبيعها للمشتري النهائي. وتظهر هنا مزاحمة المصرف للتجار على هذا النحو بالنظر إلى الأصول المالية التي يتمتع بها المصرف. وإن شراء العميل للسلعة من المصرف بثمن آجل ثم بيعها بثمن فوري لغيره (المصرف) صيغة غير كفوءة، إذ يتحمل المشتري تكاليف القبض والحيازة، ثم الخسارة بسبب البيع الفوري الذي

يكون عادة أقل من ثمن الشراء. وتؤدي صيغة المربحة إلى ضرر قد يلحق الاقتصاد الوطني، حيث إن اتجاه غالبية المربحات إلى أنشطة اكتنازية أو لإشباع رغبات كمالية يمكن أن يؤدي إلى زيادة حدة التضخم ومعوّقات أمام الاستثمار الحقيقي. ومن ثمّ فمن غير المقبول على الإطلاق أن تلجأ المصارف الإسلامية إلى التعامل بصيغة المربحة للأمر بالشراء بنسبة كبيرة، وتهمل التعامل بالصيغ الأخرى أو تتعامل بها بنسب متدنية، والمطلوب منها في هذه الحال أن تساوي أو تقارب بين الصيغ في التعامل إلى حدٍ كبير. أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء.

مخاطر التمويل بالمربحة المصرفية

- إن معظم جمهور المتعاملين مع المصارف يكاد يشعر أنه لا فرق بين عمليات التمويل عند البنوك الإسلامية وبين تلك التي نجدها عند البنوك الربوية لأن كلاهما ينتهي بدين، محدد المقدار، على العميل سداده بعد فترة من الزمن، بغض النظر عن نجاحه أو فشله في إدارة المشروع الممول.
- أن التمويل بالمربحة يعاني من شيء من التصلب الذي لا ينسجم مع طبيعة المشاريع التي يراد تمويلها، فإنه إذا حان وقت السداد لدين المربحة، ولكن التاجر أراد مزيداً من الانتظار، قبل أن يعرض البضاعة للبيع، نظراً لنزول السوق وانخفاض الأسعار، وتربصاً للارتفاع في الأسعار، فليس له إلا أن يماطل. فالمصرف الإسلامي (البائع في المربحة) سوف لا يمدد له لأن التمديد في فترة السداد لا يعود عليه بشيء، وإذا أجبر صاحب المشروع على البيع فربما يخسر ويعجز عن سداد الدين، الأمر الذي يمكن أن يؤدي إلى الإفلاس، ولا يمكن أن يجبر المصرف الإسلامي على التمديد فإنه يستثمر ما الغير وليس من صلاحياته التبرع

- عمليات المربحة ساعدت على انتشار السلوك الاستهلاكي بين جموع المتعاملين مع المصارف، وذلك لأن هذه المربحة تستخدم غالباً في تمويل شراء المساكن والسيارات والأجهزة المنزلية ونحو ذلك، مما يكشف عن ازدياد الرغبة الاجتماعية في الاستهلاك والإنفاق والشراء وضمور الرغبة الاستثمارية الإنتاجية
- تأثر بعض العاملين في قسم المربحة في المصارف الإسلامية بصيغة التمويل بفائدة المطبق في المصارف والبنوك التقليدية وبالنظم والآلية الربوية التي كانوا ينفذون فيها الاقتراض بفائدة ، ويعتقد بعضهم أن المربحة لا تختلف عن الائتمان بفائدة ، ويشيرون ذلك بين المتعاملين .
- 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 .
- تطور تطبيق صيغة المربحة إلى صيغة التورق وهو الحصول على النقد وليس السلعة ، والأخيرة أدهى وأمر فيسمح مفهوم التورق بتنفيذ المعاملات التي لا يُمكن للمصارف الإسلامية الوفاء بها مثل توفير التمويل النقدي للعميل مباشرة من أجل تمويل الاحتياجات الشخصية. فإذا كان الغرض من شراء السلعة هو بيعها لطرف ثالث للحصول على النقد فإن المعاملة تصبح تورقاً وليس مربحة، إذن وبشكل عام فإنه للتفريق بين كل من المربحة والتورق فإن استخدام السلعة التي يتم تمويلها من البنك هو الذي يحدد نوع المعاملة، حيث أنه إذا كان العميل يسعى للحصول على السلعة من أجل استخدامها فإن المبدأ هنا يكون بعقد مربحة ويقوم البنك بشراء السلعة نقداً ويقوم ببيعها بريح للعميل الذي يقوم بسداد ثمنها على أقساط، أما في حالة التورق فيقوم البنك بشراء السلعة نقداً ويقوم ببيعها للعميل مع إضافة ربح على السعر الأصلي ليقوم العميل بسداد المبلغ على أقساط ومن ثم يقوم العميل ببيع السلعة للحصول على النقد.

• مؤشر ونظام الليبور Libor هو المؤشر الرئيسي الذي تستخدمه البنوك الربوية ومؤسسات الائتمان والمستثمرون لتثبيت تكلفة الاقتراض في أسواق المال في جميع أنحاء العالم، وكلمة Libor هي اختصار لمعدل الفائدة المعروض من قبل مصرف لندن، ويستخدم الليبور لحساب معدلات الفائدة الربوية المطبقة في قطاع كبير من العقود والقروض والتبادل التجاري على المدى القصير ونظام الليبور نظام معتمد لدى البنوك الربوية في العالم العربي، ومع الأسف الشديد أن البنوك الإسلامية قد انزلت في هذا المنزلق الربوي الخطير، فصارت تربط أرباح بيع المرابحة للأمر بالشراء بنظام الليبور، فتكون الأرباح التي يحصل عليها البنك الإسلامي غير ثابتة، بل متغيرة مع تغير عدد الأشهر والأيام، ولا يتم البت بمقدار الربح عند توقيع عقد المرابحة، بل تُسجل مع نهاية كل شهر عند دفع القسط المستحق، بعد تسويتها مع نظام الليبور (Libour + 3%) أو أكثر أو أقل. ولا بد أن نقرر أن من شروط صحة بيع المرابحة أن يكون الثمن معلوماً وأن يكون الربح معلوماً، وهذا ما قرره المجامع الفقهية والمؤسسات التي تعنى بشؤون المصارف الإسلامية، فقد جاء في المعيار الشرعي رقم 8 من معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين المتعلق بالمرابحة ما يلي: "يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة للأمر بالشراء وربحها محددًا ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمتغيرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل؛ وذلك مثل أن يعقد البيع ويجعل الربح معتمداً على مستوى الليبور الذي سيقع في المستقبل. ولا مانع من ذكر مؤشر من المؤشرات المعروفة في مرحلة الوعد للاستئناس به في تحديد نسبة الربح، على أن يتم تحديد الربح في عقد المرابحة للأمر بالشراء على أساس نسبة معلومة من التكلفة ولا يبقى الربح مرتبطاً بالليبور أو بالزمن. يجب أن يكون الربح في عقد المرابحة للأمر بالشراء معلوماً ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز أن يكون الربح محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضافاً إليه مبلغ المصروفات. ويتم هذا التحديد بالاتفاق

والتراضي بين الطرفين". وخلاصة الأمر أنه لا يجوز شرعاً ربط نسبة الربح في بيع المرابحة بمؤشر الليبور في مرحلة العقد، لأنه يؤدي إلى جهالة مفسدة للعقد¹⁰.

• الأضرار العامة على الاقتصاد الكلي للدولة كالربا تماماً مما يسهم في زيادة البطالة والفقر ومن ثم كثرة حاجة الناس إلى الاقتراض لتوفير الاحتياجات الأساسية. ودفع الضرر العام في الشريعة مقدم على جلب الصالح الخاص.

• أن توفير التمويل السهل للناس من شأنه أن يوجد في المجتمع أنماطاً استهلاكية ما كانت لتتسأ لولا هذا التمويل. وهذه الأنماط بدورها تشكل عبئاً اجتماعياً على طبقة متوسطة الدخل وضعيفيه في المجتمع، لأن الناس عموماً يقلد بعضهم بعضاً في نمط الاستهلاك دفعا للشعور بالنقص أو نظرة الازدراء من باقي أفراد المجتمع. وهذا بدوره يدفع إلى الاقتراض لا سيما إذا كان سهلاً .

• التحايل المشترك على صبح التمويل الاسلامي من كل من البنك والعميل في النموذج الذي أورده الأستاذ تاج الدين إبراهيم (عدم تناسب حجم التمويل مع طبيعة السلعة حيث تظهر ملفات البنك تمويلاً كبيراً لسلعة لا تستحق السعر حسب أسعار السوق كأن يظهر تمويلاً لماكينة خياطة يدوية بمبلغ 15 مليون ج بينما سعرها الحقيقي مثلاً 1 مليون ج فقط مما يدل على أن قصد المرباح كان النقد لا السلعة وكذلك كان قصد البنك بيع النقد لا السلعة

(11)

• في كثير من حالات عمليات المرابحة نجد أن البنك لا تتوفر له معلومات عن العلاقة بين البائع والمشتري ولا يمكن للبنك التحكم فيها لان البنك يتعامل وفق المستندات التي أمامه مما يزيد من نسبة المرباحات الصورية.

- ارتفاع معدلات التضخم بأنواعه المختلفة هي السمة العامة في التمويل بالمرابحة المصرفية سواء كان هذا التضخم الناتج من زيادة الطلب أو التضخم من خلال زيادة تكلفة الإنتاج أو التضخم المستورد من الخارج أو غير ذلك مما أدى إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية.
- تؤدي صيغة المرابحة إلى ضرر قد يلحق الاقتصاد الوطني، حيث إن اتجاه غالبية المربحات إلى أنشطة اكتنازية أو لإشباع رغبات كمالية يمكن أن يؤدي إلى زيادة حدة التضخم ومعوّقات أمام الاستثمار الحقيقي أخطاء تطبيقية في المرابحة حالياً: لقد شاب تطبيق المرابحة العديد من الأخطاء وهذا يتطلب ويدعو الى ضرورة مراجعة تطبيق المرابحة وفق الواقع الحالي ومن ثم النفاذ لاختيار نموذج حقيقي وفعال ونورد بعض الأخطاء التطبيقية في عمليات المرابحة للأمر بالشراء =:

1. . عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية للمرابحة . تتمثل خطوات تنفيذ بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء في الآتي (12) :

- (أ) . تقديم الطلب .
 - (ب) . إبرام نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية إن طلب .
 - (ج) . 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 والاستثمارات على بياض ، ثم يقوم الموظف في المصرف الإسلامي باستيفاء البيانات فيما بعد .

الخطاء في التطبيق 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 صلى الله عليه وسلم : " عن بيع ما لا يملك " .

2. 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 (13) :

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

(ب) . أن يكون التوكيل كتابة وليس صورياً .

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

حالة الاعتمادات المستندية .

الخطاء في التطبيق الشرعي:

أن يكون العميل المشتري وكيلاً عن البائع .

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

3. كتابة الشيك باسم العميل أو مندوبه :

يقوم الموظف في المصرف الإسلامي أحياناً بالاستجابة لطلب العميل بأن يحرر الشيك باسم العميل أو من يفوضه

في ذلك وليس باسم المورد، ويقوم العميل بتسييل الشيك ويحصل على قيمته ، ولا يشتري بضاعة ، وتصبح المرابحة

صورية ، ولم تدخل البضاعة في المعاملة ، وهذا يؤكد صورية الفاتورة التي يأتي بها العميل من المورد ويقدمها للبنك

لعمل المرابحة.

الخطأ في التطبيق الشرعي .

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

4. يودع الموظف في المصرف الإسلامي قيمة البضاعة موضوع المراجعة في الحساب الجاري للعميل دون أن يشتري 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 لیسدد به مديونية . وتعتبر الفاتورة المقدمة من المورد شكلية أو مزورة وتتم عن طريق التواطؤ بين العميل والمورد ، وغالباً يأخذ المورد مبلغاً من المال نظير إصدار هذه الفاتورة .

الخطأ في التطبيق الشرعي : يعتبر هذا التصرف من قبيل المعاملات الربوية ولا تختلف عن التمويل الربوي الذي تقوم به البنوك التقليدية ، فلا تعدو إلاً مبادلة مال بمال وزيادة دون وجود سلعة ، ويضاف إلى ذلك الغش والتدليس من العميل والمورد .

5. أن يملك العميل البضاعة ويحوزها، ثم يتوجه إلى المصرف لإبرام عقد المراجعة:

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 المراجعة سداداً للمديونية التي على العميل للمورد .

الخطأ فى التطبيق الشرعى:

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

. باع المصرف الإسلامى ما لا يملك ولقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن ذلك .

. صورية المرابحة وهذا يعتبر من قبيل الغش والتدليس .

. لا تعدو العملية إلاّ تمويلاً بفائدة ربوية .

6. يكون الهدف من المرابحة سداد مديونية على العميل للمورد: أحياناً يكون على العميل ديوناً لمورد ما ويعجز

عن سدادها ، فيتوجه إلى المصرف الإسلامى بفاتورة وهمية من المورد بقيمة الدين ، ويعقد بيع مرابحة عليها

ويستلم الشيك ويعطيه للمورد سداداً لمديونيته دون أن توجد سلعة محل العقد المرابحة .

الخطأ فى التطبيق الشرعى:

. صورية عملية المرابحة .

. ائتمان بفائدة ربوية .

. تدليس من العميل على المصرف الإسلامى .

7. 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 الأساسى من عملية

المرابحة الحصول على النقد وليس البضاعة ، والرأى الفقهي نحو التورق بهذه الكيفية غير جائز شرعاً (عند

جمهور الفقهاء) لأن من مقاصد المصرفية الإسلامية الاستثمار الفعلى لتحقيق التنمية وليس النقد .

الخطأ فى التطبيق الشرعى: تعتبر العملية السابقة من التورق إذا كان المصرف الإسلامى قد تملك البضاعة وهو

عند كثير من الفقهاء غير جائز إلاّ إذا كانت هناك ضرورة معتبرة شرعاً . كما تعتبر هذه العملية من بيوع العينة إذا

لم يكن المصرف الإسلامي قد تملك البضاعة قبل أن يبيعها ، وهذا محرم شرعاً ، وإن كان موظف المصرف الإسلامي قد علم بها مسبقاً عليه أن يمتنع عن تنفيذها .

8. **صورة المرابحات بين العملاء والمصرف الإسلامي :** حيث يقوم تاجر ما بإعطاء فاتورة لتاجر آخر ليعقد بها مرابحة مع مصرف إسلامي ثم يقوم هذا التاجر بإعطاء فاتورة للتاجر الاول ليعقد بها مرابحة مع مصرف إسلامي . ثم يقوم كل منهما بعمل مرابحة مع المصرف الإسلامي ، ولم يتم تبادل بضاعة بل الغاية الحصول على تمويل فقط

الخطأ في التطبيق الشرعي للمرابحة:

. صورة عملية المرابحة .

. التكيف الشرعي للمعاملة هي : ائتمان بفائدة ربوية .

. وجود تدليس على المصرف الإسلامي إن لم يكن قد علم بذلك .

9. **اختلاف البضاعة المستلمة من المورد عن البضاعة الواردة في عقد المرابحة :** حيث تقدم المستندات وتبرم

العقود على بضاعة معينة ، ويقوم العميل باستلام بضاعة مخالفة بنفس القيمة أو أقل من المورد بترتيب مسبق معه، بل أحياناً يتم شراء بضاعة بأقل من قيمة الشيك ، ويُعطى المورد العميل الباقي نقداً .

الخطأ في التطبيق الشرعي للمرابحة: . اختلاف موضوع العقد . بضاعة بدلاً عن بضاعة .

. وجود تدليس على المصرف الإسلامي .

. تعتبر المعاملة ائتمان بفائدة ربوية .

10. **يقوم المصرف الإسلامي بعمل مرابحة ويودع القيمة للعميل في صورة وديعة استثمارية ثم يقترض بضمانها**

. حيث يطلب العميل مرابحة من المصرف الإسلامي بفاتورة صورية شكلية حصل عليها من مورد بالتواطئ ، ثم يقوم المصرف



بايداع القيمة في صورة ودائع لأجل ويحصل العميل منها على عائد ، عائد يستخدم العميل هذه الوديعة لضمان معاملات أخرى .

الخطاء فى التطبيق الشرعى:

. صورية المرابحة .

. إيداع قيمة الشيك في صورة وديعة استثمارية بالبنك .

. العملية عبارة عن ائتمان بفائدة ربوية .

11. عمل مرابحة لسداد مديونية على العميل من اعتماد مستندي سابق: أحياناً يقوم العميل بفتح اعتماد

مستندي باسمه ، ثم يقوم باستلام البضاعة ، ثم يعجز عن سداد الثمن أو جزءاً منه ، فليجأ إلى المصرف

الإسلامى ويعمل مرابحة بالباقي من الثمن ، ويقوم المصرف الإسلامى بسداد بقية الثمن .

الخطاء فى التطبيق الشرعى:

. لم يتمك المصرف الإسلامى البضاعة ولم يحوزها ، وبذلك تدخل في نطاق : بيع ما لا يملك ، وهذا غير جائز شرعاً.

. لا تختلف هذه العملية عن الائتمان بفائدة ربوية .

12. جدولة ديون المرابحة بزيادة: أحياناً يتأخر العميل عن سداد أقساط المرابحة ، ويقوم المصرف الإسلامى

بزيادة مقدار الدين مقابل زيادة الأجل فوراً بدون دراسة لحالته هل هو معسر أم مماطل .

الخطاء فى التطبيق الشرعى:

. تعتبر الجدولة بزيادة من الربا المحرم شرعاً .

. لا تختلف جدولة الديون بزيادة عن ربا جاهلية ، وينطبق عليها القاعدة الشرعية (كل قرض جر نفعاً فهو ربا) .



13. سداد دين المرابحة عن طريق عمل مرابحة جديدة :

أحياناً يعجز العميل عن سداد بقية أفساط المرابحة للمصرف الإسلامي ، فيقوم بعمل مرابحة جديدة صورية بأجل طويل ، وتودع قيمة الشيك في حسابه الجاري لسداد المديونية القديمة للمصرف .

الخطأ الشرعى فى التطبيق:

. صورية المرابحة .

. نموذج من نماذج ربا الجاهلية ، أتقضى أم تربي .

نموذج لمقترح صيغة منتج تمويل:

لقد ساهمت عدة عوامل في صياغة هذا المنتج وذلك من خلال التوسع في عمليات المرابحة للأمر بالشراء بلا ضوابط وأسس معتبرة ومعتمدة، فإن توفير التمويل السهل للناس من شأنه أن يوجد في المجتمع أنماطا استهلاكية تفاخرية ما كانت لتنشأ لولا هذا التمويل، وهذه الأنماط بدورها تشكل عبئا اجتماعيا على طبقة محدودي ومتوسطي الدخل وهذا بدوره يدفع إلى الاقتراض لا سيما إذا كانت إجراءاته سهلة .. و في ظل توفر التمويل السهل الربوي وشبه الربوي صارت تتغير الأنماط الاستهلاكية للناس فلا يكتفون . بضغط من العرف السائد بسبب سهولة الاقتراض . و قد كان لانتشار التمويل بالربا في الماضي القريب أثر ا بالغا في الأنماط الاستهلاكية للناس مما جعلهم، وهذا طبيعي، يغرقون في الاستهلاك التفاخري دون كبح من قلة السيولة بأيديهم. وأما العقود شبه الربوية فلم تأت بالجديد بل زادت الطين بله، توفر التمويل السهل لكي تكون على قدم سواء في الاستهلاك مع النماذج الربوية . ولعل نظم المرابحات فى تمويل السيارات التي ظلت سائدة وتمثل جانبا سالبا في التمويل الاستهلاكي اغرى حتى محدودي الدخل للدخول في تلك العمليات على حساب جوانب أخرى وزاد من أنماط السلوك الاستهلاكي لذلك نجد أن الدول الغربية والعربية أيضا الآن تسعى جاهدة لتفعيل شبكات المواصلات لما فيها من منافع اقتصادية فيما يتعلق بتوفير الطاقة والمحافظة على البيئة وتقليل الحوادث وغير ذلك من المنافع المترتبة على قلة وجود السيارات على



الشوارع. لذلك فالمؤسسات المالية الإسلامية تحتاج دوماً إلى الاحتفاظ بتشكيلة متنوعة من الأدوات والمنتجات المالية تمكنها من إدارة سيولتها بصورة مربحة، إضافة إلى توفيرها المرونة المناسبة للاستجابة لمتغيرات البيئة الاقتصادية. والمنتجات الإسلامية إذا أرادت أن تثبت وجودها ضمن الأسواق المالية العالمية اليوم ينبغي أن تستوفي صفتين أساسيتين وهما السلامة الشرعية، بحيث تكون مقبولة لدى جمهور المسلمين الذين يرغبون في التعامل الإسلامي، والثانية هي الكفاءة الاقتصادية، بحيث تكون سهلة التنفيذ بعيدة عن التعقيد ومحقة لأغراض المتعاملين.

عروض التجارة:

المنتج يعتمد على قاعدة عروض التجارة كأساس وكأداة للتمويل لذلك يعرف العرض ماسوى الأثمان من الأموال مثل الثياب والأطعمة والحيوان والأرض ونحو ذلك وجاء في لسان العرب¹⁴ يقصد بها الأموال المرصدة أو المعدة للبيع والشراء والمقصد منها تدويرها في النشاط التجاري لأغراض تحقيق الربح ويطلق عليها في الفكر التجاري المعاصر (الأصول المتداولة). وهي السلع التي تعد للبيع، أي يقصد صاحبها بيعها في الحال أو في المآل، كمن ينتظر ارتفاع الأسعار، لبيع السلع المخزنة لديه وفي القاموس (عروض التجارة هي السلع التجارية التي تدر ربحاً)¹⁵

اهمية المنتج بالنسبة للعمل المصرفي:

يأخذ هذا المنتج أهمية خاصة بالنسبة للعمل المصرفي في أنه يقوم وفق سلع حقيقية وتتنفي مشكلة المربحة الصورية وقد أشار ولفت السالوس إلى أن المؤسسات التي تعرض للبيع ما لديها من سلع، وعندها مخازنها ومعارضها لا تصادفها مشكلات بالنسبة للمبيع أكبر مما يصادف غيرها من المؤسسات غير الإسلامية. ولكن معظم المؤسسات الإسلامية، وعلى الأخص المصارف، لا تملك مثل هذه المخازن والمعارض، ولذلك تشتري لتبيع دون أن تقوم بالتخزين¹⁶. لذلك فإن هذا المنتج يهدف إلى توفير السلع الضرورية والأساسية لدى مخازن المصرف والشركات والصناديق التابعة له في مجالات التمويل الصغر والتمويل الزراعي والصناعي ومجالات الإنتاج المختلفة لتشمل البضائع مواد البناء ومعدات التشغيل والمعدات الصناعية والزراعية لتشمل التقاوى ومدخلات الإنتاج المختلفة، لذلك

يتحول الاهتمام في العمل المصرفي للانتقال من السلع الإستهلاكية البذخية للسلع الهامة للمجتمع والتي تعمل على حفز النمو الإقتصادي.

التسلسل في عرض المنتج: يتشكل المنتج المقترح وفق عدة محاور قابلة للتطبيق

كيفية تطبيق المربحة من حيث الأجل : يتم تطبيق المنتج من طرف البنوك الإسلامية بإتباع الخطوات التالية :

1. يتقدم العميل بطلب إلى البنك يحدد فيه مواصفات كاملة عن السلعة التي يحتاجها.
2. يقوم البنك بعرض السلع المتوفرة بمخازنه أو شركاته التابعة له.
3. بعد تحديد نوع السلعة والكميات المطلوبة منها يتم صياغة العقد الذي توضح فيه كيفية السداد.
4. يقوم البنك بعد ذلك بإبرام عقد البيع بينه وبين العميل بعد فحص السلعة مع تحمل تبعة الهلاك قبل التسليم.
5. يتم تحديد الضمانات المطلوبة للعمليات الآجلة.

المنتج أصيل ويتسم بالحدأة:

بنظرة متأنية فاحصة دقيقة موضوعية تبين أن البنوك الإسلامية قد ركزت عملها في الثلاثين عاماً الماضية على أدوات المدينة كالمربحة والتورق فقط، وبعدت تماماً عن صيغة المشاركات والتي تمثل جوهر عملها سواء كان بين المودعين والبنك أو البنك والمستثمرين (طالب التمويل) ، ويرجع هذا إلى افتقار البنوك الإسلامية إلى فريق متخصص في مجال تطوير المنتجات بما يتفق وطبيعة نموذج البنك الإسلامي أي منتجات الاستصناع، والسلم، ووضع آلية للتطبيق وقياس المخاطر وسياسات العمل وتدريب العاملين عليها¹⁷. لذلك نجد أن هذا المقترح والذي تأسس على أنقاض نظم عمليات المربحات والتورق ذات الشبه الربوية يتسم بالأصالة والحدأة في أنه يصمم وفق عمليات حقيقية في التمويل تسعى بتوفير السلع المطلوبة.



المنتج يساعد في تطوير المنتجات المصرفية القائمة:

على الرغم من أهمية المنتجات المالية الإسلامية ووظيفتها الأساسية في توجيه دفة الاقتصاد إلى الوجهة الإسلامية، إلا أن مقدار الاهتمام بدراساتها والعناية بتطويرها وتحقيق أهدافها لا يتناسب مطلقاً مع تلك الأهمية. من حيث الأرقام فإن المقدار المخصص للبحث والتطوير للمنتجات الإسلامية لدى المؤسسات المالية يكاد يكون معدوماً مقارنةً ببرحية هذه المؤسسات وأدائها المالي، ومن حيث التنظيم الإداري فإن قلة قليلة من المؤسسات الإسلامية تنشئ إدارات متفرغة لتطوير المنتجات الإسلامية، وتصبح هذه المهمة في الغالب موزعة بين الهيئات الشرعية وبين إدارة التسويق وبين الإدارات المختلفة للمؤسسة، وهناك غياب واضح لتطوير المنتجات في الخطط الإستراتيجية والرؤية التي تحكم مسيرة المؤسسات الإسلامية. فمن حيث الواقع فإن المؤسسات الإسلامية تقدم كثيراً من المنتجات باستمرار. فالمنتج المقترح سوف يحفز المصارف لتتوسع شبكة خدمات العملاء من خلال التوفير المباشر للسلع الضرورية وذات الطلب الفعال والتي توفرت معلومات تكرارها التوزيع من خلال التاريخ المعاصر من خدمات المراكبات السابقة.

تغطية المنتج للبعد الشرعي:

هل يمكن اعتبار المنتج نموذج من النوازل الشرعية المستجدة والنوازل جمع "نازلة"، والنازلة اسم فاعل من "نزل ينزل"، إذا حلّ، ومن ذلك القنوات في النوازل¹⁸ مثل تبرع حكومة الدولة غير المسلمة ببناء مسجد أو المشاركة في بنائه أو الوقف عليه جائز ولا حرج فيه. وغير ذلك فقد شاع واشتهر عند الفقهاء إطلاق النازلة على المسألة الواقعة الجديدة التي تتطلب اجتهاداً، قال ابن عبد البر: "باب اجتهاد الرأي على الأصول عند عدم النصوص في حين نزول النازلة"¹⁹ ومن ناحية أخرى فالنازلة لتكون في المسألة التي تحتاج إلى اجتهاد شرعي في الغالب لا بد أن تكون قد وقعت، وكانت من المسائل الجديدة، وهذا في جميع المسائل، ثم تختص النازلة بكونها شديدة، بحيث تلتفت لها الأمة في مجموعها، وتستدعي موقفاً اجتهادياً شرعياً، ويترتب على ترك الاجتهاد فيها ضررٌ على المسلمين. وقد عرّفها بعض أهل العلم

بقوله: "ما استدعى حكماً شرعياً من الوقائع المستجدة"²⁰، أو يقال: هي الوقائع المستجدة الملحة ويمكن أن يستتبط جملة من الأوصاف للنازلة، منها:

1. كونها واقعةً.
2. كونها جديدة.
3. كونها شديدة.

وقد استتبط بعض أهل العلم هذه الشروط من المعنى اللغوي للنازلة لذلك تأسس هذا المنتج وفق فقه النوازل بحيث أن صياغة النازلة لم تصاغ من فراغ ولعل الهدف هو التوصل لتعامل واقعي في البيع يعالج المخاطر والمساوى التي طفحت عند تطبيق المرابحة للأمر بالشراء والله أعلم.

وشروط هذا البيع حتى يكون صحيحاً شرعاً، كما جاء في القرار:

1. تملك السلعة.
2. وحيازتها.
3. ومسؤولية الهلاك قبل التسليم.
4. وتبعية الرد بالعيب بعد التسليم.

ولعل هذا المنتج الذي يعتمد على أسلوب البيع بالتقسيط فالبيع بنظام التقسيط أحد أساليب التي تؤدي زيادة المبيعات والأرباح من خلال تشجيع العملاء على الشراء منها بمنحهم تسهيلات في السداد تتمثل في تحصيل الثمن على أقساط خلال فترات مالية متوسطة وطويلة الأجل، وقد يتضمن ذلك زيادة على الثمن النقدي.

ويقول عصام أبو النصر، في بحث له بكلية التجارة في جامعة الأزهر حول البيع بالتقسيط أن مما ساعد على انتشار هذا النوع من البيوع دخول منشآت ائتمانية وسيطة في هذا المجال - بالإضافة إلى ما يوفره من مزايا للبائع و للمشتري. ويرى أن من بين أهم هذه المزايا بالنسبة للبائع "تلك الضمانات التي تكفل له تحصيل باقي الثمن المؤجل من خلال شرط حفظ حق الملكية، وكذا حقه في استرداد السلعة في حالة توقف المشتري عن سداد الأقساط." أما بالنسبة للمشتري، فإن نظام الشراء بالتقسيط "يوفر له حيازة السلعة، ومن ثم الانتفاع بها على الرغم من عدم قدرته



على سداد ثمنها نقداً أو خلال أجل قصير، فضلاً عن قيامه بسداد هذا الثمن على أقساط بشكل يتفق مع ظروفه وإمكانياته المالية (أقساط متساوية أو متناقصة أو متزايدة).²¹ ومن هنا كان رأى جمهور الفقهاء بجواز الزيادة في الثمن النقدي نظير زيادة الأجل. وهى تختلف عن الزيادة في الدين مقابل الأجل، إذ الزيادة في الأولى تابعة للنشاط التجاري، وفى الثانية منفصلة عنه وداخلة في النشاط الائتماني. غير أن جمهور الفقهاء أشرط لجواز الزيادة عدم ذكر السعيرين (النقدي والآجل) في العقد حتى لا يكون بيعتين في بيعة واحدة، كما اشترطوا كذلك عدم فصل الزيادة عن الثمن في العقد أيضاً. وقد صدر قرار بهذا الشأن من مجمع الفقه الإسلامي نص صراحة على أنه: "لا يجوز شرعاً في البيع الآجل التنصيص في العقد على فوائد التسيط مفصولة عن الثمن الحال (النقدي) بحيث ترتبط بالآجل سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة".

تغطية المنتج للبعد الاقتصادي:

وضح من خلال الممارسات والتطبيقات لنظم المراجحات والتورق أنها ذات آثار اقتصادية تضخمية لأنها تتعامل وفق أسعار السلع المختلفة وطفح مؤشرات ارتفاع معدلات التضخم لمؤشرات ملموسة في العديد من اقتصاديات هذه الدول سواء أكان من خلال تزايد معدلات الطلب أو من خلال ارتفاع أسعار المدخلات لتلك السلع أو من خلال نموذج التضخم المستورد وذلك في ظل الضغوط التنافسية الحادة وترابط أسواق التمويل الدولية والانفتاح الاقتصادي ولعل المنتج المقترح يتجاوز مباشرة هذه المخاطر وينفذ مباشرة للسلع الضرورية والحاجية والتي تحقق نفعاً حقيقياً للمستهلك ولعل المنتج مصمم على توفير هذه الأنواع من السلع التي تعد سلعا إستراتيجية والطلب عليها يقوم وفق مفهوم الطلب الفعال وفق الرغبة والقدرة وتتفق بذلك أغراض البحث عن سيولة نقدية توظف في غير مظانها وعلى الرغم من أهمية المنتجات المالية الإسلامية ووظيفتها الأساسية في توجيه دفعة الاقتصاد إلى الوجهة الإسلامية، إلا أن مقدار الاهتمام بدراساتها والعناية بتطويرها وتحقيق أهدافها لا يتناسب مطلقاً مع تلك الأهمية. من حيث الأرقام فإن المقدار المخصص للبحث والتطوير للمنتجات الإسلامية لدى المؤسسات المالية يكاد يكون معدوماً مقارنة بربحية هذه المؤسسات وأدائها



المالي، ومن حيث التنظيم الإداري فإن قلة قليلة من المؤسسات الإسلامية تنشئ إدارات متفرغة لتطوير المنتجات الإسلامية، وتصبح هذه المهمة في الغالب موزعة بين الهيئات الشرعية وبين إدارة التسويق وبين الإدارات المختلفة للمؤسسة، وهناك غياب واضح لتطوير المنتجات في الخطط الإستراتيجية والرؤية التي تحكم مسيرة المؤسسات الإسلامية. فمن حيث الواقع فإن المؤسسات الإسلامية تقدم كثيرا من المنتجات باستمرار، الجانب الآخر الذي يحقق الفرق في المربحة والمنتج المقترح أن المنتج يقوم وفق مفهوم البيع بالتقسيط لو قام البنك بالعمل التجاري (شراء السلع مقدما كما يفعل أي تاجر)، وارتفاع السعر مهم في ثني الناس عن اللجوء إلى هذا الأمر إلا في الضرورات والحاجات الماسة. وعليه فبيع التقسيط لا يسهم كثيرا في انتشار الاستهلاك الكمالي كما هو الحال في الربا و أشباهه. من حيث الشكل فبيع التقسيط عقد واحد يؤجل فيه الثمن وهو جائز إجماعا إذا لم يختلف السعر الحال عن الأجل أما المربحة للأمر بالشراء، فهو ثلاثة عقود في عقد واحد.

النتائج

من خلال ما تم رصده من إفادات تختص بالمخاطر والتحديات التي واكب تطبيق المربحة للأمر بالشراء ونماذج التورق المنظم يتضح الآتي =:

- اعتماد البنوك "الإسلامية" على هذا البيع هو الشائع الآن، وهو يشكّل المصدر الأساسي لأرباحها والذي يصل إلى نسبة 95% من الأرباح في بعض البنوك
- بات من الصعب استمرار خدمات المربحة بتلك الصورة المعهودة والتي تتأثر بتوجيه التمويل النقدي بدلا من تطبيق معايير المربحة وفق الوجهة المرجوة
- لم تساهم هذه الصيغ التي تهدف في الأساس بتوفير التمويل النقدي للأفراد والشركات مما يعزز السلوك الإستهلاكي التضخمي.



- ساهمت كل الجهات الإشرافية والتنفيذية في عدم تطور منتج المربحة أو منتج التورق المصرفي المنظم في الخروج من دائرة شبهاة الربا من خلال الاعتماد على مؤشرات أسعار الفائدة العالمية.
- لم تحقق خدمات المربحة ولا خدمات التورق المنظم التطور المنشود بل ظلت المصارف تتنافس في حصر التمويل لهذا النوع من الخدمات وحسب.
- ظلت تجارة الديون هي السائدة خلال السنوات الأخير ولم تغلح كل المحاولات لإستنباط صيغ تدعم الإنتاج مثل المشاركة والمضاربة والسلم والإستصناع.

التوصيات:

- فى سبيل إنجاح تطبيق المنتج المقترح والذي يقوم وفق التمويل بعروض التجارة فى أروقة المصارف العامة وفق التسليم الفعلي للسلع المطلوبة مباشرة عبر المصارف العامة أو شركاتها وصناديقها العامة وفق هذه التوصيات: =
1. أن تخصص البنوك المركزية سياسة خاصة لتتوجه المصارف العامة من توفير السلع ذات التكرار الترددي من خلال الأداء المصرفي فى السنوات الماضية.
 2. على البنوك المركزية أن تتأكد من توفر السلع المعنية لدى مصارف التمويل الأصغر وفق المدخلات الأساسية من آليات ومدخلات وغيرها لعملاء التمويل الأصغر وأن يحظر لهذه المصارف من تلجا للتمويل النقدي مهما كانت الظروف
 3. على البنوك المركزي أن تصيغ سياسات للمصارف الزراعية والصناعية والعقارية تدفع هذه المصارف من أن توفر بمخازنها تلك البضائع بشتى السبل ليقصر التمويل وفق الإحتياجات الفعلية والتي تتمثل فى المدخلات الزراعية من تقاوي وأدوات الحراثة والزراعة والمبيدات الحشرية وغيرها وفى المجال الصناعي التأكد من توفير العدد الصناعية والمدخلات الأخرى وفى المجال العقارى التأكد من توفير مواد البناء المختلفة

4. أن تخصص البنوك المركزية البنوك التجارية العاملة في التجارة الخارجية في استيراد السلع المطلوبة من

الخارج وهكذا

5. أن تسعى البنوك المركزية بحظ المربحة و التعامل بهذا النوع من البيع أو حتى كراهته على الأقل، وإلزام

البنوك "الإسلامية" بنسبة محددة من النشاط في هذا المجال مع إخضاعه لشروط إضافية في حال المقترض

ونوعية السلعة المقترضة.

6. أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولاسيما إنشاء المشاريع الصناعية

أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

7. أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم

من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء

الخاتمة

هدفت هذه الورقة من تقديم نموذج مغاير لصيغة المربحة للأمر بالشراء من خلال منتج عملي يقوم وفق التمويل

التجاري المباشر والمتمثل في توفير السلع مباشرة للعملاء الراغبين فيها بعيد من الاعتماد المربحة لما لديها من

مخاطر في تزايد معدلات التضخم ومن خلال تجارب عمليات المربحة للأمر بالشراء والتي سادت معظم خدمات

المصارف الإسلامية المعاصرة برزت العديد من المخاطر والأخطاء مما استوجب مراجعة هذا النوع من العمليات

والتي تعمل على زيادة السلوك الاستهلاكي التقايري على حساب طلب السلع الضرورية والهامة , لذلك كله جاء مقترح

الورقة لتصميم جديد يتطابق مع مفهوم البيع بالتقسيط ويستهدف تغيير دفة عمليات المصارف الإسلامية إلى سلة من

السلع الضرورية والهامة تتشكل في مدخلات الإنتاج من آليات وعدد وغيرها صالحة للإنتاج الزراعي والصناعي

وتتوجه لمجالات التمويل الأصغر والتمويل الزراعي والصناعي والخدمي , وقد حفلت نتائج الورقة بتصميم المقترح

وفق الجهات والضوابط الشرعية من جانب ووفق التطبيقات المصرفية المعاصرة وأقرت الورقة جملة من التوصيات

لكبح جماح عمليات المربحة وتصميم سياسات تدفع البنوك العاملة للنفاذ لتوفير السلع المطلوبة في المظان التمويلية المختلفة لتشمل التمويل الأصغر والتمويل الزراعي والصناعي والخدمي والعقاري ومن ثم التجاري.

المراجع والمصادر

- 1- لابن رشد . تعريف بيع المربحة- بداية المجتهد ونهاية المقتصد، (-) ج 2- ص 229
- 2- الامام الكاساني -بدائع الصنائع - ص222
- 3 جاء الدكتور سامي حمود، واكتشف الأساس الفقهي لصيغة من صيغ التمويل الإسلامي، والتي أحدثت ثورة حقيقية في مجال التمويل الإسلامي، وان لاقت الكثير من الانتقادات، وهذه الصيغة المستحدثة هي بيع المربحة للأمر بالشراء
- 4- للدكتور عطية فياض . المربحة كما تجريها المصارف الإسلامية- مقال على موقع <http://www.mostashar.com> نقلاً عن كتاب "التطبيقات المصرفية لبيع المربحة في ضوء الفقه الإسلامي .
- 5-فتوى مجمع الفقه الإسلامي -الدورة الخامسة 1988/12/15
- 6-محمد كريم . 2017. قرووف الباحث الجزائري في التمويل الإسلامي-الرياض- سبتمبر
- 7- الامام الكاساني -بدائع الصنائع - ص222
- 8-د.دوابه، أشرف محمد، صناديق الاستثمار في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار السلام، القاهرة، مصر، ط1، 1425هـ/2004م، ص22، 23، 24.
- 9- .عطية، جمال، المصارف الإسلامية بين الحرية والتنظيم، التقليد والاجتهاد، النظرية والتطبيق، كتاب الأمة الصادر رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية في دولة قطر، العدد 13، صفر 1407هـ، ص156.
- 10-رابط المادة: <http://iswy.co/ev80> :
- 11- الأستاذ تاج الدين إبراهيم. 2003م .-مدير عام الإدارة العامة للتفتيش سابقا-بنك السودان-تجربة التفتيش بالبنك المركزي في رصد التحايل على صيغ التمويل الإسلامي ص1/23/3
- (12) . . د . يوسف القرضاوي . 1984م . " بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرى المصارف الإسلامية " ، دار القلم .
- . د . أحمد محي الدين.1996م.: " فتاوى المربحة "، سلسلة فتاوى برنامج الفتاوى الاقتصادية بالكمبيوتر ، مجموعة دله البركة ، رقم (2) .
- (13) . عز الدين خوجة و د . عبد الستار أبو غدة . 1998م.: " الدليل الشرعي للمربحة " ، مجموعة دله البركة .
- 14-وأما العرض بسكون الرأ فما خالف الثمنين الدراهم والدنانير من متاع الدنيا وأثاثها ، وجمعه عروض فكل عرض داخل في العرض وليس كل عرض عرضا، والعرض خلاف النقد من المال . قال الجوهري:العرض المتاع فكل شيء فهو عرض سوى الدراهم والدنانير فإنها عين.
- 15-معجم المعاني الجامع - معجم عربي.
- 16-على السالوس-أستاذ الفقه والأصول في جامعة قطر، النائب الأول لرئيس مجمع فقهاء الشريعة في أميركا الدكتور علي السواس، وهو خبير في الفقه والاقتصاد بمجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي وخبير بمجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي.
- 17-دكتور سمير الشيخ. 2015م. مستشار تطوير المصرفية الإسلامية-محاضرة في الجمعية الطبية الإسلامية .



18- "لسان العرب"، 656/11، مادة: (نزل).

19- جامع العلم وفضله"، 55/2

20- " فقه النوازل"، د. محمد الجيزاني، 24/1

21- عصام أبو النصر. البيع بالتقسيط . كلية التجارة في جامعة الأزهر.