

الضوابط القانونية والفقهية للتمويل بالمرابحة

د. هند عبد الغفار إبراهيم (*)

مقدمة:

تعتبر بيوع المرابحة لأجل للأمر بالشراء^١ إحدى صيغ الإستثمار والتمويل الرئيسية التي تطبقها المصارف الإسلامية بل أحياناً تعتبر الصيغة الوحيدة فى بعضها، وهذا يمثل مكنم الخطورة الشرعية والمالية، ولاسيما إذا ما شاب تطبيقها أخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وبفتاوى ومقررات مجامع الفقه وهيئات الفتوى والرقابة الشرعية فى المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

ولقد وضع فقهاء الإسلام من السلف والخلف مجموعة من الضوابط الشرعية الواجب الالتزام بها عند التنفيذ وإلا تحولت بيوع المرابحة إلى ائتمان بفائدة كما تقوم به البنوك التقليدية، وبذلك لا يصبح بينهما فروق ملموسة فى تلك المعاملة، وهذا يسبب العديد من الشبهات ويكون مجالاً خصباً للافتراءات.

ومن ناحية أخرى وضعت هيئات الفتوى والرقابة الشرعية فى المصارف الإسلامية مجموعة من النماذج والعقود مثل: نموذج الوعد بالشراء، وعقد البيع، وعقد

(*) أستاذ مساعد . كلية الشريعة - جامعة القصيم بالمملكة العربية السعودية .
١- عندما تذكر كلمة المرابحة فى هذه الدراسة يقصد بها المرابحة لأجل للأمر بالشراء

الوكالة ، كما صممت مجموعة من النماذج التي تساعد في التطبيق لضمان أن يكون التنفيذ سليماً ، ولكن أحياناً يكون استيفاء هذه النماذج سليماً والتنفيذ خطأ .

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

ومن خلال الحلقات النقاشية والندوات والمؤتمرات التي نوقشت فيها هذه القضية ، أمكن الوقوف على مجموعة من المعاملات ، تم عرضها على أهل الفقه ، فأكدوا عدم مشروعيتها . لذلك رأيت من الأمانة أن أعرضها في هذه الدراسة ليتجنبها العاملون بالمصارف الإسلامية والمتعاملون معها

المبحث الأول

مفهوم بيع المربحة ومشروعيتها وإجراءاتها

أولاً: المربحة في اللغة :

المربحة في اللغة مصدر من الربح وهو الزيادة^١ ، وأيضاً المربحة في اللغة مفاعلة من الربح : وهو النماء في التجري يقال : نقد السلعة مربحة على كل

١ القاموس المحيط باب الحاء فصل الرأ للفيروز آبادي ٢٨٩/١

٢ لسان العرب لابن منظور ٤٤٢/٢ .

عشرة دراهم، وكذلك اشتريته مرايحة، ولا بد من تسمية الربح، والمفاعلة هنا^١ ليست على بابها لأن الذي يربح إنما هو البائع فهذا من المفاعلة. أو أن مرايحة بمعنى إرباح لأن أحد المتبايعين أربح الآخر.

المرايحة اصطلاحاً:

أما المرايحة في اصطلاح الفقهاء : فهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم. فهذا هو المعنى التي اتفقت عليه عبارات الفقهاء وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه.

فهي نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن مع زيادة ربح^٢، بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح^٣ ومعنى المرايحة هو البيع برأس المال وربح معلوم^٤ جاء معنى المرايحة على أنه عقد يبين الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة^٥، وهي "بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له"^٦.

تعريف بيع المرايحة للأمر بالشراء.

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها: -

١ - عرفه د. سامي حمود بقوله (أن يتقدم العميل الى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك

١ الخرشي على خليل ١٧١/٥ . شرح الخرشي على مختصر خليل لأبو عبدالله محمد بن عبدالله .

٢ العناية في شرح الهداية لمحمد بن محمد البابرّي، المطبعة الأميرية الطبعة الثانية ، ٤٨٦/٦ .

٣ بدائع الصنائع للكسائي ، ٣١٦٣/٧ .

٤ المغني لابن قدامة ٢٥٩/٤ .

٥ روضة الطالبين للنووي، المكتب الإسلامي بيروت، ١٤٠٥هـ-١٩٩٥م، ٥٢٦/٣ .

٦ بلغة السالك لأقرب المسالك لأحمد الصاوي، دار الكتب العلمية بيروت لبنان، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م، ٧٧/٢ .

السلعة فعلاً مربحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكاناته) ١..

٢ - وعرفه د. يونس المصري بقوله (أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى) ٢

٣ - وعرفه د. محمد سليمان الأشقر بقوله (يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة.. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً) ٣..

٤ - وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفقان عليها مسبقاً) ٤..

ثانياً: مشروعية المربحة:

استدلوا بقوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) ٥ وقول رسول الله

صلى الله عليه وسلم "أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور" ١.

^١ تطوير الأعمال المصرفية ص ٤٣٢ بتصريف يسير.

^٢ بيع المربحة للأمر بالشراء د. رفیق المصري ص ١١٣٣ مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد ٥ ج ٢.

^٣ . بيع المربحة كما تجريره البنوك الاسلامية د. الاشقر ص ٦.

^٤ بيع المربحة أحمد ملحم ص ٧٩.

^٥ البقرة الآية: (٢٧٥).

الإجماع: حيث أجمع وتعامل الناس بها في جميع الأعصار والأمصار بغير نكير، مثل ذلك حجة.

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

فالقول في المربحة هو القول في البيع لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلاً عن استجماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة البيع مع العلم بالثمن وغير ذلك.

وصح^٢ بيع المربحة من غير كراهة لعموم قوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) ^٣.

والأصل^٤ في هذه العقود عموماً جواز البيع من غير فصل بين بيع وبيع، وقال تعالى: (وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ) وقال تعالى: (لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ)^٥، والمربحة ابتغاء للفضل مع البيع نصاً، قلت لابن القاسم للعشرة أحد عشر وللعشرين اثنان وعشرون^٦، وما سمي من هذا وللعشرة خمسة عشر وللدهرم درهم، وأكثر من ذلك أو أقل جائز في قول مالك؟

قال: نعم

^١ رواه البراز والحاكم في مسنده وقال: صحيح الإسناد ٣٧/٢، إحياء علوم الدين لأبي حامد الغزالي، دار المعرفة بيروت، ٦١/٢.

^٢ مغني المحتاج للخطيب الشربيني ٧٧/٢.

^٣ البقرة الآية: (١٩٨).

^٤ بدائع الصنائع للكاساني ٣١٩٢/٢.

^٥ البقرة الآية: (٢٧٥).

^٦ المدونة الكبرى للإمام مالك بن أنس الأصبجي، دار الفكر للطباعة والنشر بيروت، ٢٢٧/٤.

كما نعلم أن الأصل في العقود الإباحة، وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء، إذ يرى أن الأصل في العقود الإباحة والجواز، فحرية التعاقد مكفولة للجميع ما لم تشتمل على محظور شرعي، والوفاء بالعقود واجب لقوله تعالى (يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ)^١ والآية أوجبت الوفاء بالعقود من غير تعيين، وتصرفات العباد نوعان:

إما عبادات أو عادات يحتاجون إليها في دنياهم، والأصل في العادات عدم الحظر إلا ما حظره الله ورسوله^٢.

وإذا كان ذلك فالناس يتبايعون ويتاجرون كيف شاءوا ما لم تحرمه الشريعة الإسلامية وما لم تحد له في ذلك حداً ومن القواعد الفقهية "الثابت بالعرف كالثابت بالنص"^٣.

وهذه القاعدة كافية لفتح باب التعاقد وإطلاق حركة الإبداع العقلي في تقديم صيغ عقود جديدة تواجه متطلبات الممارسات العملية، وهنا تظهر أهمية القواعد العرفية والعادات في تحديد الالتزامات التعاقدية قطعاً للنزاعات بين المتعاقدين يقول الله تعالى: (خُذِ الْعُقُودَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ)^٤، والمرايحة صورة من صور البيع، والبيع جائز في الجملة وكذلك المرايحة.

التطبيق

ثالثاً: صور المرايحة :

^١ سورة المائدة : الآية (١).

^٢ الموافقات للشاطبي ٢١/٢ ..

^٣ قانون الأثبات لسنة ١٩٩٣ المادة ٣.

^٤ سورة الأعراف: الآية (١٩٩).

لقد سبقت الإشارة إلى أن الفقه الإسلامي قديماً عرف صورتين للمربحة هما الصورة العامة وصورة بيع المربحة للأمر بالشراء، وبالنظر في التطبيق المعاصر نجد أن الصورة الأولى والتي يسبق العرض فيها الطلب نادرة الحدوث، كما أفادت بذلك البنوك في إجاباتها على أسئلة استمارة الاستقصاء، ويقف وراء هذه الندرة عدة أسباب منها:

١- أن السلع تتعدد ويوجد تخصص التجارة ولا يعقل أن يتخصص البنك الإسلامي في سلعة معينة، وإلا لكان بذلك يضيق من دائرة نشاطه، كما لا يمكن اقتصادياً شراء جميع السلع وعرضها انتظاراً لطلبها لما يصاحب ذلك من تكاليف و مجهودات كبيرة لدراسة الأسواق، ولوجود مخاطر كبيرة تتمثل في عدم القدرة على تصريف البضاعة وتعطيل جزء من أمواله في المخزون السلعي.

٢- أنه لا توجد لدى البنك قدرة تخزينية لاستيعاب السلع التي يشتريها انتظاراً لبيعها مربحة.

٣- عدم وجود الكفاءات البشرية المطالبة بتنفيذ هذه الصورة والتي يلزم أن تكون متخصصة في عمليات التسويق شراء وبيعاً.

لذلك فإن الصورة الأخرى "بيع المربحة للأمر بالشراء" هي التي تلقى قبولاً في التطبيق العملي كما أفادت بذلك كل البنوك التي وردت على أسئلتنا، وهذه الصورة تقوم بالطبع على الفكرة الأصلية للصورة العامة حيث يقوم المصرف ببيع ما اشتراه مربحة وإن كان يسبق ذلك طلب من المشتري أي أن الطلب فيها يسبق العرض بما يضمن معه البنك من تصرف السلع التي يشتريها.

رابعاً: أساليب تطبيق المربحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية:

وبالنظر في الإطار التطبيقي لهذه الصورة كما تحدث في البنوك الإسلامية نجد أنها تطبق بعدة أساليب هي:

الأسلوب الأول:

كيفية أن يتقدم العميل للبنك بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها ويقوم المصرف بالحصول عليها بطريقته ، من أي مصدر ثم يبيعها مربحة لطالبيها.

الأسلوب الثاني:

وكيفيته أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ومصدر توريدها وكل البيانات المتعلقة بها ويقوم المصرف بشرائها بعينها من نفس المصدر وبيعها مربحة لطالبيها.

وهذان الأسلوبان يطبقان في البنوك الإسلامية وهما جائزان شرعاً كما يقرر بذلك الإمام الشافعي في القول السابق سواء حدد العميل سلعة بعينها أو حدد أوصافها.

الأسلوب الثالث:

ويحدث في حالة السلع المستوردة والمصرف يكون في دولة تحكمها قوانين وقرارات استيراد، حيث يحدد لكل مستورد في الدولة حصة معينة للاستيراد وتصدر له رخصة بذلك فيتقدم المستورد بطلب إلى البنك ليقوم باستيراد السلعة وبيعها مربحة، وبما أن رخصة الاستيراد تكون باسم المستورد وأنه في بيع المربحة لا بد أن تكون السلعة في ملك البنك أولاً حتى يمكنه بيعها مربحة،

وحالاً لذلك فإنه في هذه الحالة يتم تطبيق بيع المرايحة بأي من الطريقتين بحسب ما تسمح به قوانين الدول التي توجد بها البنوك.

الطريقة الأولى: أن يقوم العميل المشتري مرايحة بالتنازل عن رخصة الاستيراد للبنك حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم يبيعها مرايحة وهذا ما يتم على سبيل المثال في البنوك الإسلامية العاملة بالسودان.

الطريقة الثانية: أن تستخدم الموافقات أو الرخص الاستيرادية للعملاء لإتمام عملية الاستيراد وترد سندات الشحن باسم المصرف ويتم تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية باسم العميل ويتم إبرام عقد البيع مرايحة معه وبذلك تدخل البضاعة إلى الدولة باسم المستورد، وهذا يحدث في بنك فيصل المصري حيث أن قوانين الإستيراد في مصر تخطر على غير المصريين الإستيراد وبنك فيصل يعتبر من المصارف المشتركة لأن به مساهمين أجانب.

وتجدر الإشارة إلى أنه لو كان للبنك الحق في الاستيراد فإن العملية تدخل في نطاق الأسلوب الثاني.

الأسلوب الرابع:

ويمكنه تسميته أسلوب توكيل البائع أو المورد في إجراءات عملية البيع مرايحة نيابة عن البنك، وكيفية كما ورد في جواب المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني رد على مدى شرعية هذا الأسلوب في إجراء عمليات المرايحة، أن يتولى البنك اختيار البائعين وتحديد سقف لمعاملاتهم مع البنك في حدود مبلغ معين على أن يتقدم المشتري بطلب شراء للبنك، فيطلب من البائع عرض أسعار للتحقيق من مطابقة الشروط ثم يشتري البنك البضاعة من البائع بموجب فاتورة صادرة باسمه ويتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع مرايحة وإستلام

الدفعة الأولى وتنظيم الكمبيالات وكفالتها ثم يقدم البائع مستندات العملية للبنك الذي يدفع له قيمتها.

وقد أجاب المستشار باعتماد هذا الأسلوب^١

الأسلوب الخامس:

ويمكن أن نطلق عليه أسلوب توكيل المشتري مربحة في إجراءات عملية البيع مربحة عن البنك، وكيفيته كما ورد في ندوة البركة بالمدينة المنورة^٢ أن يطلب شخص من البنك شراء سلعة معينة لبيعها له مربحة فيتفق معه البنك على توكيله في عملية الشراء ثم توكيله ثانية في بيعها لنفسه مربحة، وقريباً من ذلك ما ذكره أحد أعضاء الندوة فيما وجده مطبقاً في بعض البنوك بأن يحضر شخص للبنك ويطلب منه شراء سلعة معينة ليشتريها من البنك مربحة، فيقوم البنك بإعطائه شيكات بالمبلغ لشرائها بنفسه وأخذها مربحة. وفي رأينا فإن هذا الأسلوب بشقيه (توكيل أو بدون توكيل) غير سليم للاتي:

١. أنه لا يجوز في عقود المعاوضات ومنها البيع أن يتولى شخص واحد تولى العقد عن الجانبين ولذلك لم يجر أن يكون الشخص الواحد وكياً عن الجانبين في البيع وأشباهه^٣، وبالتالي فإنه وإن ... توكيل المشتري مربحة في إجراء الشراء الأول فلا يصح توكيله في البيع لنفسه مربحة.

^١ البنك الإسلامي الأردني . الفتاوى الشرعية ج١ ١٩٨٤م فتوى رقم ٥، ١٤، ٢١

^٢ ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي . المدينة المنورة . مرجع سابق ص ٣٢٣ . ٣٣٠.

^٣ الشيخ محمد أبو زهرة . الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية . دار الفكر العربي ١٩٧٦م، ص ٤٠٦.

٢. أن في هذا الأسلوب شبهة التحايل لمعاملة ربوية حيث قد لا يكون هناك سلعة بالمرة وإنما تتم العملية صورياً لحصول العميل على مبلغ الصفقة حالاً وورده آجلاً، بزيادة وذكر السلعة بينهما لتغطية العملية. لذلك فإننا ندعو البنوك الإسلامية إلى الإمتناع عن هذا الأسلوب الذي يخالف الشريعة الإسلامية.

المبحث الثاني :

إجراءات تنفيذ بيع المربحة وضماداتها إبرام عقد المربحة

مستند استحقاق المؤسسة التعويض في حال نكول العميل، عن الوعد الملزم منه بشراء السلعة هو أن ما قد يلحق من ضرر بالمؤسسة قد تسبب به العميل وذلك بإدخاله المؤسسة في أمر لم تكن لتدخل فيه لولا الوعد. وقد صدر بشأنه قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^١

- مستند اقتصار التعويض على الفرق بين تكلفة السلعة وثمان بيعها لغير الواعد أن الضمان المشروع هو ما يرفع الضرر الفعلي فقط، ولأن استحقاق المؤسسة للربح الفائت لا يكون إلا بوجود عقد المربحة ولم يوجد .
- مستند وجوب إفصاح المؤسسة عن كون الثمن الذي اشترت به السلعة مؤجلاً هو أن المربحة بيع أمانة فيجب فيه الإخبار بالثمن من حيث كميته وصفته، لأن الثمن المؤجل أكثر.

١ قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٤٠-٤١ (٥/٢، ٥/٣).

- مستند إضافة ما جرى العرف بإضافته من مصروفات تتعلق بالسلعة أن تلك المصاريف المدفوعة للغير ملحقه بالثمن.
 - مستند استفادة المشتري من الحسم الذي تحصل عليه المؤسسة هو أن المرابحة زيادة على الثمن الأصلي فإذا خفض الثمن الأصلي السابق كان ما بعد التخفيض هو الثمن الذي تقع به المرابحة.
 - مستند وجوب تحديد الثمن والربح هو: لنفي الجهالة والغرر.
 - مستند وجوب بيان الربح منفصلاً عن الثمن الأصلي ، وعدم الاكتفاء بالثمن الإجمالي هو: أن المرابحة يبيع بالثمن الأصلي مع زيادة، لذا يجب بيان الزيادة الحاصلة على الثمن الأصلي حتى يقع التراضي عليها.
 - مستند جواز تقسيط الثمن: أن المرابحة من عقود البيع التي يجوز فيها تعجيل الثمن أو تأجيله وتقسيطه، ومستند تحريم المطالبة بالزيادة عن التأخير أن ذلك ربا الجاهلية المحرم.
 - مستند جواز اشتراط البراءة من العيوب أن المطالبة بضمان العيب الخفي حق للمشتري متعلق بالمبيع فيحق له التنازل عنه وهو قول جماعة من أهل العلم^١.
- أولاً: إجراءات تنفيذ المرابحة كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية :**
- في ضوء فقه بيوع فإن المرابحة للأمر لأجل بالشراء كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية ، تتمثل إجراءات التنفيذ الواجبة في الآتي :
- أولاً : طلب الشراء .**

١ انظر بدائع الصنائع للكاساني ٢٧٦/٥ وما بعدها، التاج والإكليل للمواق ٤٣٩/٤، المهذب للشيرازي ٢٨٤/١، المغني لابن قدامة ١٢٩/٤، كشاف القناع للبهوتي ٢٢٨/٣ وما بعدها.

يتلقى المصرف الإسلامي طلباً من العميل يوضح فيه رغبته فى شراء سلعة معينة أو خدمة وبمواصفات محددة معروفة على أن يشتريها المصرف للعميل مرايحة لأجل محدد معلوم وبريح يتم الاتفاق عليه ، ويحرر العميل نموذجاً يسمى طلب شراء شي مرايحة ومن أهم البيانات التى تظهر فى هذا الطلب ما يلي :

أ - مواصفات السلعة المطلوب شراؤها ومصدر شرائها .

ب - الثمن الأصلي لهذه السلعة فى ضوء المعلومات المتاحة .

ج - بعض المستندات المتعلقة بالعميل .

د - شروط التسليم ومكانه .

هـ - غير ذلك من البيانات والمعلومات التى يطلبها المصرف الإسلامى .

ثانياً : دراسة جدوى طلب الشراء .

يقوم قسم المرايحة التابع لإدارة الاستثمار والتمويل فى المصرف الإسلامى

بدراسة طلب الشراء من جميع النواحي مع التركيز على المسائل الآتية :

أ - التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة فى الطلب المقدم من العميل .

ب - دراسة السلعة وسوقها من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق .

ج - دراسة النواحي الشرعية للتجارة فى السلعة المرغوب شراؤها .

د - دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح فى ضوء الفواتير المبدئية المقدمة من المورد .

هـ - دراسة الضمانات المقدمة من العميل .

و - دراسة مقدار ضمان الجدية والأقساط وآجال سدادها .

ثالثاً : تحرير نموذج الوعد بالشراء وسداد ضمان الجدية .

فى حالة الموافقة من قبل المصرف الإسلامى على تنفيذ العملية بعد بيان

جدواها تقوم بعض المصارف الإسلامية بتحرير نموذج يسمى الوعد بالشراء

لإلزام العميل بشراء البضاعة أو السلعة عند ورودها ، وهناك خلاف فقهي حول هل الوعد بالشراء ملزم أم لا ، ويرى جمهور الفقهاء المعاصرين أنه ملزم في المعاملات المالية ولاسيما في هذا الزمن من الذى إنتشر فيه فساد الذمم ، ويقوم العميل أحياناً بسداد مبلغ من المال يسمى ضمان الجدية .

ومن أهم البيانات التي تسجل في هذا النموذج ما يلي :

أ - بيانات ومعلومات عن العملية مستقاه من طلب الشراء .

ب - بيانات ومعلومات عن الريحية .

ج - بيانات ومعلومات عن ضمان الجدية والأقساط .

د - بيانات ومعلومات عن الضمانات الأخرى .

هـ - بيانات ومعلومات أخرى تختلف من مصرف لآخر .

رابعاً : الاتصال بالموارد والتعاقد معه على الشراء وتحقيق التملك والحياسة .

يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالموارد والتعاقد معه لشراء السلعة بإسمه وتحت مسؤوليته ، وهناك أساليب كثيرة للتعاقد تختلف من سلعة إلى سلعة ومن دولة إلى دولة ، كما تختلف حسب مكان الشراء (مشتراة من السوق المحلي أو مستوردة من الخارج) .

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

يلي :

أ - الثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر .

ب - التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو

مستودعات المصرف الإسلامي أو أي مكان يتفق عليه.

ج - مكان وتاريخ التسليم .

د . مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين عليها لأنها تقع على المصرف الإسلامي.

خامساً : إبرام عقد البيع مع العميل .

عندما يتم شراء السلعة بمعرفة المصرف وباسمه والاطمئنان من وجودها في مكان معين ، يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالعميل لإبرام عقد البيع ، ويذكر في هذا العقد البيانات والمعلومات الآتية :

أ . أطراف التعاقد .

ب - ثمن البيع الأصلي والمصروفات والأرباح .

ج - مقدار ضمان الجدية والأقساط قيمة وزمناً .

د - الضمانات التي يقدمها العميل .

وفي هذا الخصوص لا يجوز إتمام هذه الخطوة إلا بعد تملك المصرف السلعة وحيازتها ، وإتمام هذه الخطوة يقوم العميل بتسليم البضاعة من ممثل المصرف الإسلامي ويقوم بالسداد في المواعيد المقررة .

سادساً : تسليم وتسليم البضاعة .

بعد قيام المصرف بالتملك والحيازة وإبرام عقد بيع المرابحة مع العميل والحصول على الضمانات وتصبح البضاعة ملكه وفي حيازته ، يقوم بتسليمها للعميل بمعرفة مندوبة في المكان المتفق عليه.

ولقد صدرت فتوى من مجامع الفقه أنه لا يجوز للمصرف توكيل العميل بتسليم الشيك للمورد وقيامه باستلام البضاعة من المورد نيابة عن البنك إلا عند الضرورة القصوى وبموافقة مسبقة من هيئة الرقابة الشرعية ، وأن تكون هذه

الوكالة مكتوبة وموثقة حتى إذا هلكت البضاعة تكون الخسارة على البنك وليس على العميل.

سابعاً : حالة نكول العميل عن شراء البضاعة من المصرف الإسلامي .

أحياناً بعد ورود البضاعة قد يرفض العميل شراءها من المصرف الإسلامي لأي سبب من الأسباب وفي هذه الحالة يتم ما يلي :

- أ . يقوم المصرف الإسلامي ببيع البضاعة ، وإذا خسر فيها تغطي هذه الخسارة من ضمان الجدية المسدد من العميل ، ويرد الباقي للعميل أما إذا زادت الخسارة عن ضمان الجدية للمصرف حق مطالبة العميل بالفرق ، أما إذا باعها بمكسب يرد ضمان الجدية للعميل فقط ويغتم المصرف بالريح.
- ب . إذا تعذر على المصرف الإسلامي بيع البضاعة يظل ضمان الجدية طرف المصرف وكذلك الضمانات الأخرى حتى يشاء الله كما يجب أن تكون في ضوء أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية .

ويوجد بالصفحة التالية خريطة الإجراءات التنفيذية لبيع المربحة لأجل للأمر بالشراء .

ثامناً : تأخر العميل عن سداد الأقساط .

إذا تأخر العميل لسبب من الأسباب عن السداد وكان معسراً وتيقن (تأكد) المصرف من ذلك فيُعطى له مهلة مصداقاً لقول الله تبارك وتعالى : ﴿ وَإِنْ كَانَ دُوْ عُسْرَةً فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ﴾^١ ، أما إذا كان العميل مماطلاً ، فيعوض المصرف بمقدار الضرر الفعلي الذي أصابه بسبب التأخر والمماطلة

^١ سورة البقرة: ٢٨٠

والذى يُحدد بمعرفة جهة محايدة ، ودليل ذلك قول الرسول صلى الله عليه وسلم : " مُطْلُ الغني ظلم يَحَلَّ عرضه وعقوبته " .

المظاهر العامة للأخطاء الشرعية في بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية
◆ فتوى بيع المرابحة لأجل .

لقد بدأت المصارف الإسلامية منذ نشأتها في تطبيق صيغ الاستثمار الإسلامي ومنها : المضاربة والمشاركة والمساهمات ولم تطبق صيغة المرابحة ، وبسبب عدم التزام بعض المتعاملين معها من الأفراد ورجال الأعمال بالقيم والأخلاق ولاسيما الأمانة والصدق مُنِيَتْ معظم تلك المصارف بالعديد من الخسائر وضاعت بعض الأموال ، وهذا جعلها تبحث عن صيغ أخرى جديدة للتمويل تقل فيها درجة المخاطرة ، وفي المؤتمر الأول للمصارف الإسلامية بدبي سنة ١٩٧٩م عرضت صيغة المرابحة لأجل للأمر بالشراء ، وأقرها الفقهاء بضوابط شرعية وصدرت الفتوى الآتية^١ :

{ يرى المؤتمر أن هذا التعامل (بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء) يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ، أو وعداً آخراً من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط ، إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى ، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه ، وتحتاج

^١ فتاوى شرعية في المعاملات المصرفية ، من مطبوعات بنك دبي الإسلامي ، الطبعة الأولى ، محرم ١٤٠٦هـ / أكتوبر ١٩٨٥م .

صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية وقد تحتاج إلى الإلزام القانوني بها في بعض الدول الإسلامية إلى حين إصدار قانون بذلك { .

وبدأت معظم المصارف الإسلامية التحول تماماً من صيغة المضاربة والمشاركة والمساهمات إلى صيغة المرابحة لأجل وأكد ذلك العديد من الدراسات الميدانية¹ ، والتي أظهرت أنه أكثر من ٩٠٪ من استثمارات المصارف الإسلامية تتم من خلال صيغة التمويل بالمرابحة ، وياليتها تتم وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ، بل حدثت العديد من الأخطاء وأصبحت ظاهرة أمام العميل والمصرف وعموم الناس سوف نبينها في البند التالي .

◆ مظاهر الأخطاء الشرعية في بيع المرابحة في ضوء نتائج الدراسات الميدانية .

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

[١] - تأثر بعض العاملين في قسم المرابحة في المصارف الإسلامية بصيغة التمويل بفائدة المطبق في المصارف والبنوك التقليدية وبالنظم والآلية الربوية التي

¹ دراسة المركز العالمي للفكر الإسلامي . مجموعة تقويم نظم المحاسبة في المصارف الإسلامية ، سنة ١٩٩٢م :

. دراسة هيئة المحاسبة والمرابحة للمؤسسات المالية الإسلامية . البحرين سنة ١٩٩٢م .

. دراسة الباحث أحمد الجلفى ، رسالة ماجستير ، كلية التجارة . جامعة القاهرة ، سنة .

. دراسة مكتب الدكتور حسين حسين شحاتة للمحاسبة والاستشارات بالتعاون مع نقابة المهندسين بالمنصورة سنة ١٩٩٦م .

- كانوا ينفذون فيها الاقتراض بفائدة ويعتقد بعضهم أن المربحة لا تختلف عن الائتمان بفائدة ، ويشيرون ذلك بين المتعاملين .
- [٢] - يعتقد بعض المتعاملين ببيع المربحة لأجل أنه لا يوجد فرق بين صيغة التمويل بالمربحة وبين الائتمان بفائدة الذي تنفذه البنوك التقليدية (الربوية) ، لوجود بعض التشابه ، كما أن بعض العاملين في المصارف الإسلامية يرسخون ذلك الاعتقاد بسبب عدم اكترائهم بالالتزام بالضوابط الشرعية .
- [٣] - 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 فالكامل عندهم سواء ، والمهم هو الحصول على التمويل .
- [٤] - عدم التعامل بالمضاربة والمشاركة والمساهمات والاستصناع والإجارة وغيرها من صيغ الاستثمار والتمويل الإسلامي إلا نادراً ، والتركيز على المربحة فقط لقلّة مخاطرها وهذا جعل العديد من الناس يقولون أن المصارف الإسلامية هي مصارف مربحة .
- [٥] - استغلال أعداء الاقتصاد الإسلامي لبعض الأخطاء في الممارسات العملية للمربحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية ويشيرون أنها لا تختلف عن البنوك التقليدية وأن المسألة لا تعدو إلاّ تغييراً في الالافته والأسماء ، ويقدمون نموذج التطبيق العملي الخاطئ للمربحة دليلاً على قولهم ، وهذا على حد فهمهم .

[٦] . تطورت صيغة المربحة إلى صيغة التورق وهو الحصول على النقد وليس السلعة ، والأخيرة أدهى وأمر .

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

أسباب الأخطاء الشرعية في بيع المربحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية

ترجع ظاهرة الأخطاء الشرعية فى تنفيذ بيع المربحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية إلى مجموعة من الأسباب من أهمها ما يلى :

[١] . عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية بفقہ المربحة ، وكذلك عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية السليمة

[٢] . الاعتقاد السائد عند بعض العاملين بالمصارف الإسلامية بعدم وجود فرق بين صيغة التمويل بالمربحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية صيغة الائتمان بفائدة كما تقوم بها البنوك التقليدية .

[٣] . رغبة بعض العاملين بالمصارف الإسلامية فى سرعة إنجاز المعاملة فى أقل وقت ممكن دون الالتزام التام بتسلسل الإجراءات ويعتقدون أنها مسألة شكلية .

[٤] . عدم فهم بعض المتعاملين بالمربحة من الأفراد ورجال الأعمال لطبيعة المربحة وضوابطها الشرعية ، واعتقاد بعضهم أن المسألة لا تعدو إلاّ تمويلًا وليست بيعاً وتجارة .

[٥] . تعجل بعض عملاء المصرف الإسلامي في الحصول على السلعة أو النقد دون الالتزام بالضوابط الشرعية .

[٦] . عدم التزام بعض عملاء المصرف الإسلامي بالقيم والأخلاق ويقدمون إلى المصرف مستندات وهمية ومعلومات غير حقيقية مما يؤدي إلى صورية المرابحة وخروجها عن إطارها الشرعى.

[٧] . ضعف نظم المراجعة والرقابة الداخلية والمالية على معاملات المصرف وفروعه أو عدم وجودها ، وهذا يؤدي إلى رسوخ الأخطاء التي أصبحت جزءاً من إجراءات العمل .

[٨] . ضعف نظم الرقابة الشرعية على معاملات المركز الرئيسى و الفروع والتأكد من تطبيق الضوابط الشرعية .

[٩] . عدم وجود البيئة المناسبة التى تشجع على تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية ، حيث أن معظم المصارف الإسلامية تعمل فى بيئة علمانية تحكم بقوانين ونظم وضعية .

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

المبحث الرابع

نماذج عملية من الأخطاء الشرعية فى بيع المرابحة لأجل للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية :

لقد تمت مجموعة من الدراسات الميدانية ، ونظمت حلقات نقاشية جمعت بين العاملين بالمصارف الإسلامية والمتعاملين معها بصيغة التمويل بالمرابحة

ويحضور فريق من الفقهاء وأهل العلم والخبرة ، وأسفرت عن وجود بعض الأخطاء من أهمها ما يلي :

[١]. عدم الالتزام بخطوات الإجراءات التنفيذية للمربحة .

تتمثل خطوات تنفيذ بيع المربحة لأجل للأمر بالشراء فى الآتى^١ :

(أ) - تقديم الطلب .

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

(ج) - الشراء والتملك والحياسة من قبل المصرف الإسلامى .

(د) - التنفيذ بالبيع والتقسيط وإبرام عقد بيع المربحة والتسليم للعميل .

(هـ) - تحصيل بقية الأقساط .

فقد تبين من الواقع العملي أن الموظف بالمصرف الإسلامى والعميل يقومان بالتوقيع على نموذج الوعد بالشراء وعلى عقد بيع المربحة واستلام الضمانات وتسليم الشيك للعميل لتسليمه للمورد فى آن واحد دون أن يمر أى وقت بين توقيع نموذج الوعد بالشراء وعقد الشراء والتملك وتوقيع عقد البيع ، وأحياناً يقوم العميل بالتوقيع على كافة نماذج العقود والاستمارات على بياض ، ثم يقوم الموظف فى المصرف الإسلامى باستيفاء البيانات فيما بعد .
الخطأ الشرعى .

^١ لمزيد من التفصيل والبيان يرجع إلى المراجع الآتية :

د . يوسف القرضاوي : " بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية " ، دار القلم ، ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م .

د . أحمد محي الدين : " فتاوى المربحة " ، سلسلة فتاوى برنامج الفتاوى الاقتصادية بالكمبيوتر ، مجموعة دلة البركة ، رقم (٢) ، ١٤١٦هـ ، ١٩٩٦م .

يتمثل الخطأ الشرعي في أن المصرف الإسلامي قد باع ما لا يملك ، وذلك بإيرامه عقد البيع مع العميل قبل تملكه السلعة وحيازتها ، ولقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم : " عن بيع ما لا يملك " .

[٢٢] . يقوم المصرف الإسلامي بتوكيل العميل بتسلم الشيك وتسلم البضاعة من المورد مباشرة .

يقوم الموظف في المصرف الإسلامي أحياناً بالاستجابة لطلب العميل بأن يفوضه شفاهه بالشراء وتسليمه الشيك ليعطيه للمورد وتسلم البضاعة من المورد مباشرة وفي هذا مخالفة للضوابط الشرعية ومنها^١ :

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

(ب) . أن يكون التوكيل كتابة وليس صوتياً .

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

الخطأ الشرعي .

أن يكون العميل المشتري وكيلاً عن البائع .

عدم وجود ضرورة شرعية تجيز توكيل العميل بأن يكون مشترياً وبائعاً

في آن واحد .

[٢٣] . كتابة الشيك باسم العميل أو مندوبة .

^١ يرجع في ذلك إلى د . عز الدين خوجة و د . عبد الستار أبو غدة : " الدليل الشرعي للمربحة " ، مجموعة دلة البركة ، ١٤١٩ هـ / ١٩٩٨ م .

يقوم الموظف فى المصرف الإسلامى أحياناً بالاستجابة لطلب العميل بأن يحرر الشيك باسم العميل أو من يفوضه فى ذلك وليس باسم المورد ، ويقوم العميل بتسليم الشيك ويحصل على قيمته ، ولا يشتري بضاعة ، وتصبح المرابحة صورية ، ولم تدخل البضاعة فى المعاملة ، وهذا يؤكد صورية الفاتورة التى يأتى بها العميل من المورد ويقدمها للبنك لعمل المرابحة الخطاء الشرعي .

يعتبر هذا التصرف من قبيل المعاملات الربوية " مبادلة مال بمال وزيادة " ، ولا تختلف عن الائتمان الذى تقوم به البنوك التقليدية ، حيث لم يتم شراء بضاعة فعلاً باسم المصرف حتى تباع للعميل مرة أخرى ، وأن وجود المورد بين المصرف والعميل مسألة صورية وتحاليل على شرع الله عز وجل . . . [٤] . أن يملك العميل البضاعة ويحوزها ، ثم يتوجه إلى المصرف لإبرام عقد المرابحة .

أحياناً يقوم العميل بشراء البضاعة من المورد قبل أن يوقع على نموذج الوعد بالشراء وقبل أن يوقع على عقد البيع وذلك بالاتفاق مع المورد ، ثم يقوم العميل باستلام الشيك من المصرف الإسلامى ويسلمه للمورد سداداً لثمن البضاعة ، وفى حقيقة الأمر تعتبر المرابحة سداداً للمديونية التى على العميل للمورد . الخطاء 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 .

[٥]. يكون الهدف من المربحة سداد مديونية على العميل للمورد .

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

الخطأ الشرعي .

. صورية عملية المربحة .

. ائتمان بفائدة ربوية .

. تدليس من العميل على المصرف الإسلامي .

[٦]. صورية المربحات بين العملاء والمصرف الإسلامي .

. حيث يقوم تاجر (أ) بإعطاء فاتورة لتاجر آخر (ب) ليعقد بها مربحة مع مصرف إسلامي .

. ثم يقوم التاجر (ب) بإعطاء فاتورة للتاجر (أ) ليعقد بها مربحة مع مصرف

إسلامي .

. ثم يقوم كل منهما بعمل مربحة مع المصرف الإسلامي ، ولم يتم تبادل

بضاعة بل الغاية الحصول على تمويل فقط

. الخطأ الشرعي .

. صورية عملية المربحة .

. التكييف الشرعي للمعاملة هي : ائتمان بفائدة ربوية .

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

[٧]. اختلاف البضاعة المستلمة من المورد عن البضاعة الواردة في عقد المrabحة .
 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
 .
 الخطاء الشرعي .

- اختلاف موضوع العقد - بضاعة بدلاً عن بضاعة .
- وجود تدليس على المصرف الإسلامي .
- تعتبر المعاملة ائتمان بفائدة ربوية .

[٨]. 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 بإيداع القيمة في صورة ودائع
 لأجل ويحصل العميل منها على عائد ، عائد يستخدم العميل هذه الوديعة لضمان
 معاملات أخرى .
 الخطاء الشرعي .

- صورية المrabحة .
- إيداع قيمة الشيك في صورة وديعة استثمارية بالبنك .
- العملية عبارة عن ائتمان بفائدة ربوية .

[٩]. عمل مرابحة لسداد مديونية على العميل من اعتماد مستندي سابق .

أحياناً يقوم العميل بفتح اعتماد مستندي بإسمه ، ثم يقوم بتسلم البضاعة ، ثم يعجز عن سداد الثمن أو جزءاً منه ، فليجأ إلى المصرف الإسلامي ويعمل مربحة بالباقي من الثمن ، ويقوم المصرف الإسلامي بسداد بقية الثمن .
الخطأ الشرعي .

- لم يملك المصرف الإسلامي البضاعة ولم يحوزها ، وبذلك تدخل في نطاق : بيع ما لا يملك ، وهذا غير جائز شرعاً .
- لا تختلف هذه العملية عن الائتمان بفائدة ربوية .

[١٠] . جدول ديون المربحة بزيادة .

أحياناً يتأخر العميل عن سداد أقساط المربحة ، ويقوم المصرف الإسلامي بزيادة مقدار الدين مقابل زيادة الأجل فوراً بدون دراسة لحالته هل هو معسر أم مماطل .
الخطأ الشرعي .

- تعتبر الجدولة بزيادة من الربا المحرم شرعاً .

- لا تختلف جدول ديون بزيادة عن ربا الجاهلية ، وتطبق عليها القاعدة الشرعية (كل قرض جر نفعاً فهو ربا).

[١١] . سداد دين المربحة عن طريق عمل مربحة جديدة .

أحياناً يعجز العميل عن سداد بقية أقساط المربحة للمصرف الإسلامي ، فيقوم بعمل مربحة جديدة صورية بأجل طويل ، وتودع قيمة الشيك في حسابه الجاري لسداد المديونية القديمة للمصرف .
الخطأ الشرعي .

- صورية المربحة .

. نموذج من نماذج ربا الجاهلية ، أتقضي أم تربي .

ثانياً: الضمانات:

يجب على المصرف عند إتمام عملية المربحة الحصول علي ضمانات عينية أو شخصية ومن هذه الضمانات ما يلي:

- ١ - التأمين على مخازن العميل والبضاعة موضوع المربحة ضد كافة الأخطار (حريق - سطو - خيانة الأمانة) لصالح المصرف مع التزامه بتقديم الوثائق الدالة على ذلك وتجديد الوثائق دورياً حتى تمام سداد مستحقات المصرف.
 - ٢ - يلتزم العميل بالاحتفاظ بحساباته الجارية بالنقد المحلي أو الأجنبي وكذا كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع المربحة سواء كانت نقداً أم شيكات بحسابه الجاري طرف المصرف .
 - ٣ - إجراء رهن حيازي.
 - ٤ - الحصول على رهن عقاري بقيمه توازي ١٢٥٪ من قيمه البضاعة .
 - ٥ - التوقيع على كميالة مستوفاة الدمغة بقيمة ١٢٥٪ من قيمة البضاعة .
- أبرام عقد الوعد مع العميل :

والذي يتفق بموجبه الطرفان المصرف والعميل على تنفيذ العملية، حيث يتم إبرام عقد الوعد أو يكتفي بطلب الشراء في غالبية المصارف يتم إبرام عقد الوعد، وتوجد مصارف تكتفي بطلب الشراء، والحجة لدى الفريق الأخير أن إبرام عقد الوعد فيه معنى الإلزام بإتمام الصفقة، وهم لا يأخذون بالرأي الذي يقول بالإلزام بالنسبة للعميل - كما سيأتي بعد - وبالتالي فليس هناك حاجة في نظرهم لإبرام عقد الوعد، وبمناقشة ذلك يمكن القول أن إبرام عقد الوعد ضروري من الناحية العملية حتى مع القول بعدم إلزام الوعد؛ لأن العميل وقد

أبدى رغبته في الشراء بموجب طلب شراء فإن الأمر يقتضي الرد على طلبه كتابة ؛ لأنه لا يمكن الاعتماد على ذاكرة العاملين ، أو العميل وبدلاً من أن يرسل المصرف له خطاباً بذلك فإن الأفضل أن يبرم معه اتفاقاً مكتوباً يحفظه كل طرف في ملف العملية لديه حتى يبدأ في اتخاذ الإجراءات اللازمة لتنفيذ الصفقة ، ويمكن النص إذا رأياً الأخذ بعدم الإلزام على ذلك بالعقد.

الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية

يجوز للمؤسسة أن تحصل من العميل (الأمر بالشراء) على كفالة حسن أداء البائع الأصلي لالتزاماته تجاه المؤسسة بصفته الشخصية ، وليس بصفته أمراً بالشراء ، ولا وكيلاً للمؤسسة ، وعليه فلو لم يتم عقد المرابحة تظل كفالته قائمة. ولا تطلب مثل هذه الكفالة إلا في الحالات التي يقترح فيها العميل باتعاً معيناً تشتري المؤسسة منه السلعة موضوع المرابحة.

ويترتب على هذا الضمان تحمل العميل للضرر الواقع على المؤسسة نتيجة عدم مراعاة البائع لمواصفات السلعة وعدم الجدية في تنفيذ التزاماته ، مما يؤدي إلى ضياع جهود المؤسسة وأموالها أو يترتب عليه الدخول في منازعات ومطالبات باهظة.

لا يجوز تحميل العميل الأمر بالشراء ضماناً ما يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين. ولا يمكن اعتبار هذا من قبيل كفالة حسن أداء البائع التي تقتصر على حسن تنفيذ الالتزامات ولا تتعدى إلى ضمان مخاطر الطريق التي يجب أن يتحملها مالك السلعة.

يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغاً نقدياً يسمى هامش الجدية، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدرة المالية للعميل، وكذلك لتطمئن على إمكان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حال نكول العميل عن وعده الملزم. وبذلك لا تحتاج المؤسسة إلى المطالبة بدفع تعويض الضرر وإنما تقتطع ذلك من مبلغ هامش الجدية. ولا يعتبر هامش الجدية عربوناً. وهذا المبلغ المقدم لضمان الجدية إما أن يكون أمانة للحفظ لدى المؤسسة فلا يجوز لها التصرف فيه، أو أن يكون أمانة للاستثمار بأن يأذن العميل للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة.

لا يجوز للمؤسسة حجز مبلغ هامش الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمان بيعها لغير الأمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

إذا تم تنفيذ العميل لوعده وإبرامه لعقد المربحة للأمر بالشراء فيجب على المؤسسة إعادة هامش الجدية للعميل، ولا يحق لها استخدامه إلا في حالة النكول حسب التفصيل في البند ٣/٥/٢. ويجوز الاتفاق مع العميل عند إبرام عقد المربحة للأمر بالشراء على حسم هذا المبلغ من ثمن السلعة.

يجوز للمؤسسة أخذ العربون بعد عقد بيع المربحة للأمر بالشراء مع العميل، ولا يجوز ذلك في مرحلة الوعد. والأولى أن تتنازل المؤسسة عما زاد من العربون عن مقدار الضرر الفعلي، وهو الفرق بين تكلفة السلعة والثمن الذي يتم بيعه به إلى الغير

ضمانات المربحة ومعالجة مديونيتها

- مستند جواز اشتراط حلول الأقساط بالتأخر عن الأداء قوله صلى الله عليه وسلم المسلمون على شروطهم. والأجل حق المشتري (المدين) فيحق له التنازل عنه أو تعليق التنازل عنه بوقوع التأخر عن السداد.
- مستند مشروعية طلب ضمانات للسداد: أن ذلك لا يخالف مقتضى العقد بل يؤكد. والضمانات تلائم عقود المداينات.
- مستند منع اشتراط عدم انتقال الملكية: أن هذا الشرط يناه في مقتضى عقد البيع وهو انتقال الملكية. ومستند جواز إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل لغرض ضمان سداد الثمن أن ذلك لا يمنع شرعا من انتقال الملكية للمشتري.
- مستند جواز الاشتراط على المدين المماطل بالتزام التصديق بمبلغ زائد عن الدين لتصرفه المؤسسة في وجوه البر هو أنه من قبيل الالتزام بالتبرع المعروف عند المالكية وهو قول أبي عبد الله بن نافع ومحمد بن إبراهيم بن دينار من فقهاء المالكية¹
- مستند تحريم الزيادة في الدين مقابل زيادة الأجل هو: أن ذلك من قبيل الربا، وهو ربا الجاهلية.
- مستند جواز التنازل عن جزء من الثمن بتعجيل السداد أن الوضع مقابل التعجيل مصالحة بين الدائن والمدين على أقل من الدين، وهذا من الصلح

¹ ينظر كتاب: تحرير الكلام في مسائل الالتزام، للحطاب ص ٧١-٧٦، وقرارات وقد ورد تأكيد ذلك في توصيات وقرارات الندوة الفقهية الرابعة لبيت التمويل الكويتي.

المشروع كما ثبت في حديث أبي بن كعب رضي الله عنه ونصه: **ضع شطر دينك**^١ وقد صدر بشأنه قرار من مجمع الفقه الإسلامي الدولي^٢

- مستند تسديد الدين بعملة أخرى، أنه يؤدي إلى تفرغ الذمتين، أي يؤدي إلى وفاء الدين بإسقاطه، وليس فيه التعامل الممنوع بالديون بيعاً وشراءً، وبعض الصور المذكورة في المعيار وردت فيها نصوص، منها الحديث المروي عن ابن عمر رضي الله عنه قال أتيت النبي صلى الله عليه وسلم في بيت حفصة رضي الله عنها فقلت: يا رسول الله رويدك أسألك، إني أبيع الإبل بالبيع فأبيع بالدنانير وأخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم وأخذ الدنانير، أخذ هذه من هذه، وأعطي هذه من هذه، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لا بأس أن تأخذ بسعر يومها ما لم تفترقا وبينكما شيء^٣ كما أن بعض الصور هي من قبيل المقاصة وهي مشروعة

المبحث الثالث

ضوابط المرايحة الشرعية القانونية

أولاً: مفهوم الضابط الفقهي

الضابط لغة:

^١ أخرجه البخاري ج ١ ص ١٧٩، وج ٢ ص ٩٦٥.

^٢ قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٦٤ (٧/٢).

^٣ أخرجه أبو داود والترمذي والنسائي وابن ماجه والحاكم وصححه ووافقه الذهبي، وروي مرفوعاً إلى النبي صلى الله عليه وسلم وموقوفاً على ابن عمر (التلخيص الحبير ٢٦٣).

مأخوذ من الضبط الذي هو لزوم الشيء وحبسه فمادة "ضبط" في اللغة تفيد الحصر والحبس واللزوم، وضبط الشيء حفظه بالحزم^١. والضابط اسم فاعل من ضبط ومعناه حفظ الشيء بحزم، والرجل ضابط أي حازم ويقال: أيضاً رجل ضابط أي قوي شديد والأضبط الذي يعمل بيديه جميعاً^٢.

ثانياً: الضابط اصطلاحاً:

يختلف المعنى الاصطلاحي للضابط من فن إلى آخر فتعريفه عند المحدثين خلافاً لتعريفه عند الفقهاء.

أولاً: الضابط عند المحدثين:

الضابط وصف للراوي عند المحدثين ومعناه "تيقظ الراوي حين تحمله وفهمه لما سمعه وحفظه لذلك من وقت التحمل إلى وقت الأداء"^٣. وهو شرط من شروط الحديث المقبول وهذا المعنى مرتبط مع المعنى اللغوي حيث يدور المعنى على الحفظ والحبس.

^١ تاج العروس من جواهر القاموس، محمد مرتضى الزبيدي، تحقيق علي شيري، دار الفكر، ١٤١٤هـ، ٣٢١/١ (ضبط).

^٢ لسان العرب لأبن منظور، ٣٤٠/٧، المصباح المنير لأحمد بن محمد بن علي الرافعي المقرئ الفيومي، المكتبة العلمية، بيروت، ص ١٨٥، المعجم الوسيط لسليمان بن أحمد بن أيوب أبو القاسم الطبراني، مكتبة الزهراء، الموصل، الطبعة الثانية، ١٤٠٤ - ١٩٨٣ م، ٥٣٣/١، معجم مقاييس اللغة لأبي الحسين أحمد فارس بن زكريا، دار الجيل، بيروت، لبنان، ١٤٢٠هـ، ١٩٩٩م، الطبعة الثانية، ٣/٣٨٦.

^٣ الغاية في شرح الهداية في علم الرواية لابن الجزري السخاوي، تحقيق أبو عائش عبد المنعم إبراهيم، مكتبة أولاد الشيخ للتراث، ٢٠٠١م، الطبعة الأولى، ١/١١٩.

ثانياً: الضابط عند الفقهاء^١:

هو حكم كلي فقهي منه أحكام فروع من باب واحد، وقوله "من باب واحد" أي أن فروع الضابط منحصرة ضمن باب واحد وبهذا القيد تخرج القواعد الفقهية.

كثير من الفقهاء يعبرون بالقاعدة ويعنون بذلك الضابط ولم يكن الفرق بين القاعدة والضابط جلياً إلى أن تتابعت المؤلفات في علم الفقه والقواعد وأصبح لكل منهما معنى مستقل

فقد أورد السبكي تعريف الضابط: بعد ذكر تعريف القاعدة بقوله: (ومنها أي القاعدة، ما لا يختص بباب كقولنا "اليقين لا يزول الشك"، ومنها ما يختص كقولنا: "كل كفارة سببها معصية فهي على الفور" والغالب فيما اختص بباب وقصد به نظم صور متشابهة أن يسمى ضابطاً^٢.

وقال ابن نجيم: "الفرق بين القاعدة والضابط: أن القاعدة تجمع فروعاً من أبواب شتى، والضابط يجمعها من باب واحد، وهذا هو الأصل^٣.

فالضوابط الفقهية تجمع فروعاً من باب واحد كباب الصلاة أو الزكاة أو البيع بخلاف القاعدة التي لا تختص بباب بل تضم فروعاً من أبواب متفرقة

^١ القواعد الفقهية عن شيخ الإسلام ابن تيمية في كتاب الطهارة والصلاة لد. محمد التمبكي دار الكتب العلمية بيروت الطبعة الثانية، ص ١٣٧

^٢ الأشباه والنظائر للسبكي تحقيق ودراسة د. أحمد بن حميد، دار الكتب العالمية بيروت، الطبعة الأولى، ١١/١، القواعد والفتوى، مركز البحث العلمي، جامعة أم القرى، ١٠٨/١.

^٣ البحر الرائق شرح كنز الدقائق لزين الدين بن إبراهيم بن نجيم، مطبعة دار المعرفة بيروت - لبنان، ٢٨٠/١، مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج شرح الشيخ محمد الخطيب الشربيني على متن منهاج الطالبين، دار الفكر، بيروت، الطبعة الأولى ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م، ٩٠/١.

ويمكن استخلاص تعريف الضابط في الاصطلاح بأنه: حكم كلي فقهي ينطبق على فروع متعددة من باب واحد^١.

ثانياً: الضوابط القانونية للتمويل بالمرابحة:

(أ) : تمويل الأفراد

- التأكد من أن غرض التمويل ألا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية
- التأكد من الملاءة الأدبية والمالية للأمر بالشراء
- التأكد من أن عملية الشراء حقيقة لا صورية .
- التأكد من التزام الجهة المستخدمة للأمر بالشراء بتحويل راتبه الشهري (إذا كان موظفاً) أو التأكد من كفاية دخله (إذا كان غير ذلك).
- مراعاة أن لا تزيد قيمة القسط الشهري على نسبة ٤٠٪ من صافي دخل الأمر بالشراء .
- التأكد من كفاية الضمانات المقدمة وسلامتها من النواحي المالية والقانونية والشرعية .
- التأكد من توقيع العقود بصورة أصولية .

(ب): تمويل الشركات

- التأكد من ان غرض التمويل لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية
- ❖ التأكد من غرض التمويل لا يتعارض مع النشاط المنصوص عليه في عقد تأسيس المؤسسة ونظامها الأساسي . ❖ الحصول على بيانات مالية مدققة من قبل مراجع قانوني للتأكد من سلامة المركز المالي

^١ القواعد الفقهية عند ابن تيمية لد. محمد التمبكي ص ١١٨.

للشركة . ❖ الاسترشاد ببيانات مركزية المخاطر المصرفية ومدى التعامل مع المصارف الأخرى .

- مراعاة التدفق النقدي في المؤسسة .
- التأكد من كفاية الضمانات المقدمة وسلامتها من النواحي المالية والقانونية والشرعية .
- التأكد من توقيع العقود بصورة أصولية .

ثالثاً الضوابط الفقهية :

لوعده من الأمر بالشراء

- مستند جواز الاستجابة لطلب العميل في شراء المؤسسة السلعة من جهة معينة هو: أن ذلك لا يخل بعملية التملك لصالح المؤسسة لاسيما أن هذا الطلب ليس له صفة الإلزام فللمؤسسة أن تشتري من جهة أخرى ما دامت المواصفات المرغوبة متحققة ويمكن إلزام العميل بوعده استناداً إلى عموماً الأدلة من القرآن والسنة بوجوب الوفاء بالعهد والوعد. وقد ورد بشأن الإلزام بالوعد من طرف واحد قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي وفتوى بيت التمويل الكويتي^٢ ومصرف قطر الإسلامي وغيرها.
- مستند إمكانية توجيه عرض الأسعار باسم العميل: أنه لا أثر له عقدياً ما لم يقترن بالقبول من العميل. ومستند أولوية توجيهه باسم المؤسسة دفع

اقرار مجمع الفقه الإسلامي رقم ٤٠-٤١ (٥/٢، ٥/٣).

٢ فتوى رقم (٤٩).

٣ فتوى رقم (٨).

الالتباس. وبذلك صدرت فتوى مصرف قطر الإسلامي^١ وبيت التمويل الكويتي^٢

- مستند منع إجراء المرابحة في حالة قبول العميل للإيجاب الصادر من البائع هو أن البيع قد انعقد بين البائع والعميل وصارت السلعة مملوكة للعميل. ولا يؤثر على هذا الحكم أن العميل لم يدفع الثمن؛ لأنه لا يشترط أداء الثمن لانعقاد العقد أو صحته، وأداء الثمن هو أثر للعقد وليس ركناً ولا شرطاً فيه.
- مستند وجوب إلغاء أي ارتباط سابق بين العميل والمورد حتى لا تؤول المعاملة إلى مجرد قرض ربوي، لأن انتفاء العلاقة التعاقدية بينهما شرط لصحة تنفيذ المؤسسة عملية المرابحة للأمر بالشراء.
- مستند وجوب إلغاء أي ارتباط سابق بين العميل والمورد حتى لا تؤول المعاملة إلى مجرد قرض ربوي، لأن انتفاء العلاقة التعاقدية بينهما شرط لصحة تنفيذ المؤسسة عملية المرابحة للأمر بالشراء.
- مستند التأكد من اختلاف العميل عن المورد هو: تجنب وقوع بيع العينة المحرم شرعاً
- مستند جواز أن يكون المورد قريباً للواعد بالشراء، أو كونهما زوجين هو أن كلا منهما له ذمة منفصلة ما لم يكن ذلك حيلة على العينة فيحرم؛

١ فتوى رقم (٣٥).

٢ فتوى رقم (٨٧).

- منعا لأي تواطؤ محتمل لتمرير العملية لصالح العميل. وقد صدرت بشأنه فتوى بيت التمويل الكويتي^١
- مستند منع الوعد من شريك لشريكه بشراء حصته بالمربحة؛ أن ذلك يؤول إلى ضمان الشريك لحصته شريكه وإلى الربا.
 - مستند المنع من إجراء المربحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات قوله صلى الله عليه وسلم في مبادلة الذهب بالفضة " يداً بيد " ^٢ أي بدون تأجيل التقابض . وللعاملات حكم الذهب والفضة، وقد تأكد ذلك بقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^٣.
 - مستند منع إصدار صكوك مربحة متداولة أو تجديد المربحة: أن ذلك من صور بيع الدين المحرمة.
 - مستند منع المواعدة الملزمة هو: أنها تشبه حينئذ عقد البيع نفسه قبل التملك. وقد صدر بشأن المنع قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^٤.
 - مستند جواز الاتفاق على تعديل بنود الوعد هو: أنه ليس بيعاً؛ فلا يترتب على تعديل الربح والأجل جدولة الدين الممنوعة شرعاً .
 - مستند تطبيق خيار الشرط حديث حبان بن منقذ وقول النبي صلى الله عليه وسلم له : إذا أنت بايعت فقل لا خلافة ثم أنت في كل سلعة ابتعتها بالخيار

١ فتوى رقم (٥٥).

٢ أخرجه سنن ابن ماجه باب الصرف وما لا يجوز مفاضلا بدا بيد حديث رقم ٢٢٥٣

٣ قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٦٣ (٧/١).

٤ قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٤١ (٥/٣).

ثلاث ليال فإن رضيت فأمسك وإن سخطت فاردها على صاحبها^١ وقد صدر بتأكيد تطبيق خيار الشرط في المرابحة قرار الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي.

- مستند المنع من عمولة الارتباط هو أنها مقابل حق التعاقد وهو إرادة ومشية وليس محلاً للمعاوضة .
- مستند المنع من عمولة التسهيلات هو أنه إذا كان لا يجوز الحصول على مقابل في حالة إعطاء الأموال فعلاً إلى العميل، فلا تجوز . من باب أولى . العمولة مقابل استعداد المؤسسة لمداينة العميل بالأجل .
- مستند تحميل مصروفات إعداد العقود المبرمة بين المؤسسة والعميل لطرفي العقد هو أن الانتفاع بها حاصل للطرفين ولم يترتب عليه محذور شرعي. ومستند جواز اشتراط تحمل أحدهما لها هو أنها من قبيل الشرط الجائز.
- مستند مشروعية كفالة العميل حسن أداء المصدر هو أن هذه الكفالة فيها توثيق للحقوق، وهي لا تخل بأي من ضوابط عملية المرابحة للأمر بالشراء .
- **مستند منع شمول كفالة العميل مخاطر نقل السلعة هو أن السلعة في ضمان مالكاها، والعميل ليس مالكا، والخراج بالضمان.**
- مستند جواز أخذ هامش الجدية هو أنه من قبيل التوثيق لما قد يلحق من ضرر.

١ أخرجه ابن ماجه (سنن ابن ماجه ٧٨٩/٢).

- مستند جواز أخذ العربون عند إبرام العقد فعل عمر رضي الله عنه بمحضر من الصحابة، وقد أخذ به الإمام أحمد. وقد صدر بشأن العربون قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي^١.

ب. تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما

- مستند تحريم بيع السلعة قبل تملكها قوله صلى الله عليه وسلم: لا تبع ما ليس عندك^٢ وحديث نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما لا يملك^٣.
- مستند أولوية أن يكون الوكيل عند حاجة المؤسسة للتوكيل لشخصاً غير الأمر بالشراء هو الابتعاد عن الصورية والالتباس بأن التملك هو لصالح الأمر بالشراء، ولكي يظهر دور المؤسسة في العملية، وللفصل بين الضمانين : ضمان المؤسسة وضمان الأمر بالشراء بعد البيع .
- مستند مطالبة المؤسسة بدفع الثمن مباشرة للمصدر هو اجتناب الشبهة في تحول المعاملة إلى مجرد تمويل بفائدة
- مستند وجوب الفصل بين الضمانين - في حالة تملك المؤسسة السلعة بالتوكيل - لتجنب تداخل الضمانين.
- مستند كون الأصل توجيه المستندات إلى المؤسسة أن الشراء يتم لصالح المؤسسة نفسها.

١ رار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ٧٢ (٨/٣) بشأن العربون.

٢ أخرجه الترمذي في سننه ٥٣٤/٣.

٣ أخرجه الطبراني (المعجم الأوسط ٦٦/٥) دار الحرمين، القاهرة ١٤١٥ هـ.

- مستند طلب إفصاح الوكيل بالتوكيل باسم المؤسسة هو انضباط التعامل، ولتحديد المرجع النهائي في تنفيذ العقد.
- مستند وجوب القبض قبل البيع هو التحقق من تحمل المؤسسة تبعه هلاك السلعة قبل بيعها إلى العميل.
- مستند فصل عقد التوكيل عن عملية المربحة هو منع توهم الربط بين عقد التوكيل وعقد الشراء بالمربحة.
- مستند الاكتفاء بالقبض الحكمي، وكون القبض للأشياء بحسب طبيعتها هو: أن الشرع لم يحدد صورة معينة للقبض بل ترك ذلك للعرف ولأن الغرض من القبض التمكن من التصرف، فكل ما يحصل به التمكن يعد قبضاً.
- مستند وجوب كون عقد توكيل العميل مستقلاً عن عقد الشراء بالمربحة هو: خشية توهم الربط بين عقد التوكيل وعقد الشراء بالمربحة.
- مستند تحمل المؤسسة مصروفات التأمين هو أنها مصروفات تتبع ملكية العين.

الضوابط الشرعية والمحاسبية لبيع المربحة:

١. تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
٢. أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأولى التي اشتراها به البائع.

٣. أن يكون ربحاً معلوماً لأن بعض الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
٤. أن يكون العقد الأول صحيحاً.
٥. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسة من أموال الربا.
٦. أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم.
٧. خصم القيمة (ثمن الشراء زائداً المصروفات إن وجدت زائداً الربح) من حساب المربحات.
٨. إضافة مبلغ مساوٍ لثمن الشراء إلى حساب موجودات مقتناه بغرض تصفيته.
٩. إضافة مبلغ الأرباح إلى حساب معلق.
١٠. خصم المبلغ المحصل لحساب الضريبة من حساب العميل وإضافته إلى الضرائب.
١١. خصم قيمة الدمغة من حساب العميل وإضافتها لحساب الدمغة.
١٢. خصم أي مصروفات أخرى متعلقة من حساب العميل وإضافتها إلى حساب الإيراد المختص.
١٣. في سداد أي قسط يتم خصم من حساب العميل أو نقداً من حساب الصندوق ويضاف إلى حساب ذمم (المربحات).
١٤. خصم أرباح القسط من الحساب المعلق وإضافته إلى حساب الأرباح والخسائر.

١٥. في حالة التسوية بشيكات مسحوبة علي بنوك أخرى ترسل الشيكات عند الاستحقاق إلي المقاصة ويتم القيد عند التحصيل لحساب ذمم المربحات وحساب الأرباح والخسائر حسبما ورد في (٨) أعلاه.
١٦. إعداد تقرير عن العملية بعد التصفية^١.

خاتمة

الحمد لله الذي به تتم الصالحات والصلاة والسلام على نبينا محمد عليه أفضل الصلاة والسلام وعلى آله واصحابه أجمعين

النتائج

لقد تناولت في هذا البحث أهم الضوابط الشرعية لبيع المربحة لأجل للأمر بالشراء كما يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية ، كما عرضت لأهم الأخطاء الشرعية في تنفيذها في الواقع العملي ولقد أثارت هذه الأخطاء الكثير من الشبهات حول المصرفية الإسلامية ، كما أشتملت علي الافتراءات على دعاة المصارف الإسلامية ، وكان يمكن تجنب كل هذا ولو أن المنفذين لإجراءات المربحة فهموا والتزموا بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية عقيدة وشرعية واعتبروا أن هذا من الدين .

^١ بيع المربحة للأمر بالشراء ليوسف القرضاوي، مكتبة هبة القاهرة الطبعة الأولى ١٩٨٧م، ص ٣.

وخلصنا إلى أنه يجب علي المنفذين لإجراءات عمليات المربحة المعلم والمعرفة التامة بفقه المربحة والالتزام بتنفيذه ولا ينبغي لهم مخالفة مهما كانت الضغوط أو المغريات أو إلحاح الحاجيات ، فشرع الله عز وجل لا يتهاون فيه .

التوصيات:

١. يجب على هيئة الرقابة الشرعية مراعاة هذه الأخطاء لأنهم رقباء وأمناء علي تطبيق فقه المربحة..
٢. يجب على أعضاء مجلس الإدارة عدم التهاون في تطبيق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية مهما كانت الضغوط وإلحاح الحاجات باعتبارهم المسئولين أمام كافة الجهات المعنية بالمصارف الإسلامية .
٣. يجب على المراجع والمراقب الداخلي والخارجي التعاون مع المراقب الشرعي في تأكيد الالتزام بفقه المربحة حيث أن عمل كل منهم يعتبر مكملاً للآخر .
٤. يجب على رجال الأعمال والأفراد من ضرورة الاطمئنان من أن معاملاتهم مع المصرف الإسلامي تتم وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ويقوموا أى انحراف أو اعوجاج بالحكمة والموعظة الحسنة.

والله الهادي الى سواء السبيل، ، ، ،

فهرست المصادر والمراجع

القرآن الكريم

كتب اللغة

١. لسان العرب لابن منظور ، دار الحديث القاهرة ، الطبعة الثالثة ٢٠٠٣..
٢. القاموس المحيط للفيروزبادي، مكتبة دار الجيل بيروت، الطبعة الثانية ١٣٩٩هـ - ١٩٨٠م.

كتب أصول الفقه والقواعد الفقهية

١. المبسوط في فقه الإمامية لشيخ الطائفة لأبي جعفر الطوسي، دار الكتاب الإسلامي بيروت، الطبعة الثانية، بدون تاريخ.
٢. الموافقات في أصول الأحكام لأبي اسحق الشاطبي، دار الحديث القاهرة ١٤٢٧هـ - ٢٠٠٦م

كتب الفقه:**أ. كتب الفقه الحنفي**

١. البحر الرائق شرح كنز الدقائق لأبن نجيم ، مطبعة دار المعرفة بيروت لبنان، الطبعة الثانية ١٣٩٧هـ
٢. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع للكاساني ، دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الخامسة ١٤٠٦هـ - ١٩٨٥م.
٣. العناية في شرح الهداية للبابرتي، المطبعة الأميرية القاهرة، الطبعة الثانية، بدون تاريخ.
٤. المبسوط للسرخسي ، مطابع السعادة القاهرة، الطبعة الأولى ١٣٢٤هـ

ب. كتب الفقه المالكي

١. بلغة السالك لأقرب المسالك للساوي، دار الكتب العلمية بيروت لبنان، ١٤١٥هـ - ١٩٩٥م.
 ٢. الشرح الكبير لأبي الفرج بن قدامة، مطبعة دار صابر بيروت، الطبعة الثانية.
 ٣. حاشية الدسوقي علي شرح الكبير لابن عرفه، دار إحياء الكتب العربية عيسى البابي الحلبي، الطبعة الثانية.
 ٤. حاشية الخرشي على مختصر خليل لأبو عبد الله، دار الكتاب الإسلامي لإحياء ونشر التراث الإسلامي القاهرة، الطبعة الرابعة.
 ٥. الشرح الكبير على مختصر خليل للدردير مع حاشية الدسوقي، دار الفكر العربي بيروت، بدون تاريخ.
 ٦. المدونة الكبرى للإمام مالك بن أنس، دار الفكر للطباعة والنشر بيروت، الطبعة العاشرة، بدون تاريخ.
 ٧. المقدمات الممهدة لابن رشد القرطبي، دار الغرب الإسلامي بيروت الطبعة الأولى سنة ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م
- ج. كتب الفقه الشافعي**
١. الأم لمحمد بن إدريس الشافعي، دار أحياء التراث العربي بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

٢. تكملة المجموع لشرح المذهب للمطيعي، دار الحديث القاهرة، الطبعة الثالثة، بدون تاريخ.
٣. حاشية البجيرمي على المنهاج لسليمان البجيرمي، دار الفكر العربي بيروت، الطبعة الثانية.
٤. روضة الطالبين للنووي، المكتب الإسلامي بيروت، الطبعة الثالثة ١٤٠٥ هـ - ١٩٩٥ م.
٥. المجموع في شرح المذهب للنووي، دار الكتب العلمية بيروت الطبعة الخامسة ١٤٠١ - ١٩٨١ م.
٦. مغني المحتاج إلى معرفة ألقاظ المنهاج للخطيب الشربيني على متن منهاج الطالبين، دار الفكر بيروت الطبعة الأولى ١٤١٥ هـ - ١٩٩٥ م.
٧. المذهب مع شرحه (المجموع) للشيرازي، مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه بمصر، الطبعة الثامنة، بدون تاريخ.

د. كتب الفقه الحنبلي

١. إعلام الموقعين لابن القيم، دار الفكر العربي بيروت الطبعة الثالثة بدون تاريخ.
٢. الشرح الكبير لابن قدامة، مطبعة دار المعارف مصر الطبعة الأولى ٢٠٠١ هـ - ١٩٨١ م.

٣. كشاف القناع عن متن الإقناع للبهوتي، مكتبة النصر الحديثة الرياض، الطبعة التاسعة ١٤٠٢هـ
٤. مختصر الفتاوي المصرية لابن تيمية، مطبعة دار إحياء الكتب العربية مصر، بدون تاريخ.
٥. المغني لابن قدامه، مكتبة الرياض الحديثة السعودية، الطبعة الثانية ١٩٨١م

الكتب العلمية الأخرى :

١. بيع المرابحة للأمر بالشراء ليوסף القرضاوي مكتبة هبة القاهرة، الطبعة الأولى سنة ١٩٨٧.
٢. سلسلة تعميق سلسلة أسلمة المصارف الإسلامية، د. سراج الدين محمد، الدار السودانية للكتب ١٩٩٩م.
٣. الشركات التجارية في الإسلام دراسة مقارنة، د/محمد عبدالرحمن الهواري، دار القرى للطباعة بالقاهرة.
٤. " عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي " ، د . محمد الشحات الجندي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٦م.
٥. " فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر " د . عبد الحميد البعلی، السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع القاهرة،
٦. المحلى لابن حزم، مطبعة دار المعرفة بيروت لبنان، الطبعة الثانية ١٤٠٣هـ.

٧. مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية للصاوي، ، مطبعة دار صابر بيروت، الطبعة الأولى ١٩٩٩م.
٨. المصنف لابن أبي شيبة، دار الكتب العلمية بيروت، الطبعة الثانية ١٤٢١هـ.
٩. المعاملات المالية المعاصرة، لد. وهبة الزحيلي، دار الفكر المعاصرة دمشق ، الطبعة الثالثة ٢٠٠٢م .

البحوث والمؤتمرات:

١. " أخطاء شرعية شائعة في تنفيذ المرابحة كما تقوم بها المصارف الإسلامية " د . حسين حسين شحاتة ، بحث ميداني غير منشور ، القاهرة ، ١٩٩٩م .
٢. " أسس القياس والتنظيم المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية " ، أحمد محمد الجلفي : رسالة ماجستير- كلية التجارة - جامعة القاهرة ، ١٩٩١م .
٣. بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة لأد/ علي محي الدين علي القرعة داغي ، دار البشائر الإسلامية، بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م.
٤. " بيع المرابحة " ، مركز الاقتصاد الإسلامي ، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ، ١٩٨٩م .

٥. " بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق في الإسلام المعاصر " ، حمدي محمود بارود : رسالة دكتوراه ، كلية الحقوق جامعة القاهرة ، ١٩٨٩م .
٦. " الدليل الشرعي للمرابحة " ، عز الدين محمد خوجة ، سلسلة الأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي ، مجموعة دلة البركة ، ١٤١٩هـ / ١٩٩٨م .
٧. دور المصارف الإسلامية في تمويل الصناعات الصغيرة بالتطبيق على بنك فيصل الإسلامي السوداني، لد. أحمد جبريل ، مؤتمر دور المؤسسات المصرفية الإسلامية في الاستثمار والتنمية، الشارقة ، ٧ - ٩/٥/٢٠٠٢م .
٨. " العمليات المحاسبية (الإثبات والقياس والإفصاح) للمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء كما تقوم بها المؤسسات المالية الإسلامية " ، د . حسين حسين شحاتة ، مجموعة دلة البركة ، برنامج الدورة التدريبية الثالثة عن المرابحة ١٩٩٧م ، القاهرة بنك التمويل المصري السعودي .
٩. " فتاوي المرابحة " ، د . أحمد محي الدين سلسلة فتاوى برنامج الفتاوى الاقتصادية بالكمبيوتر ، مجموعة دلة البركة ، شعبان ١٤١٦هـ / ١٩٩٦م
١٠. " المشاكل المحاسبية لبيع المرابحات بين المصارف الإسلامية والنقابات المهنية " ، أمل سلطان قطب : رسالة ماجستير - كلية التجارة - جامعة الأزهر بنات ، ١٤٢٠هـ / ١٩٩٩م .
١١. مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية للصاوي ، ومجلة مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، العدد الثالث عشر .

١٢. " معيار بيع المربحة للأمر بالشراء " ، هيئة المحاسبة والمراجعة لمؤسسات المالية الإسلامية: ١٤١٦هـ / ١٩٩٥م .

١٣. "المقاصد الشرعية وأثرها في فقه المعاملات المالية" ، لد. رياض الخلفي ، مجلة جامعة الملك عبد العزيز ، الاقتصاد الإسلامي، العدد السابع عشر، سنة ٢٠٠٤.