مخالفات موظفي البنوك في عقد المرابحة (أسبابها وطرق علاجها)

د. أحمد بن جابر بن يحيى مدبش

عضو هيئة التدريس بقسم الدراسات الإسلامية، بكلية التربية، بجامعة الأمير سطام بالخرج.

حاصل على الماجستير من المعهد العالي للقضاء، بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، تخصص الفقه المقارن.

حاصل على الدكتوراه من الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، كلية الشريعة، تخصص الفقه الإسلامي.

a.modbsh@Psau.edu.sa

ملخص البحث

موضوع البحث:

المخالفات الشرعية لعقد المرابحة المصرفية حال تنفيذه في المصارف، والحلول المقترحة لهذه المخالفات، وبيان أسبابها.

أهداف البحث:

التعريف بالمرابحة المصرفية وبيان حكمها وفائدتها، وجمع شروط المرابحة المصرفية، وتبين طريقة تنفيذ عقد المرابحة المصرفية وبيان صورتها، وحصر صور مخالفات عقد المرابحة المصرفية وبيان أسبابها المؤدية لذلك، ووضع مقترحات عملية للمنع من الوقوع في مخالفات هذا العقد.

منهج البحث:

المنهج الاستقرائي مع المقارنة والتحليل.

حدود البحث:

يقتصر البحث على عقد المرابحة والمرابحة المصرفية، في حدود الفقه الإسلامي وما صدر عن المجامع الفقهية واللجان الشرعية المختصة، وذلك ضمن مخالفات البنوك في المملكة العربية السعودية.

الكلمات المفتاحية:

عقد المرابحة، المرابحة المصرفية، المرابحة المركبة، المرابحة البنكية، المرابحة الثلاثية، مخاطر عقد المرابحة، مخالفات عقد المرابحة.

Abstract

Research Subject:

The legal violations of the Murabaha banking contract when it is implemented in banks, and the proposed solutions to these violations and explaining their reasons.

Research Objectives:

The research aims to define banking Murabaha, explain its ruling and benefits, collect the conditions of banking Murabaha, show the method of implementing the banking Murabaha contract, and explain its form. It also aims to list the forms of violations of the banking Murabaha contract, explain the reasons which lead to these violations, and consequently, develop practical proposals to prevent violations of this contract.

Methodology:

Inductive method with comparison and analysis.

Research Limits:

The research is limited to the Murabaha and Murabaha banking contracts within the limits of Islamic jurisprudence and what was issued by the jurisprudence councils and the relevant Sharia committees, within the violations of banks in the Kingdom of Saudi Arabia.

Keywords:

Murabaha Contract - Banking Murabaha - Complex Murabaha - Bank Murabaha - Triple Murabaha - Risks of the Murabaha Contract - Violations of the Murabaha Contract.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، وبعد:

لا تزال المعاملات المالية المعاصرة متجددة بتجدد العقود التي تردنا من بلاد الرأسماليين، مما يتم استحداثه تحت وطأة الطمع في زيادة رأس المال من بنوك تلك البلاد، أو مما يتم ابتكاره في بلاد المسلمين بسبب الحاجة القائمة، ومواكبة للتطور التقني والمهني والمحاسبي في عمليات البنوك.

ومن هذه العقود المستجدة، عقد المرابحة المصرفية أو المرابحة المركبة، حيث تظهر أهمية هذا العقد في اعتماد جميع المصارف الإسلامية في تمويلاتها ومعاملاتها البنكية عليه بشكل كبير، وذلك بعد الطلب المتزايد عليه من العملاء سواء كانوا أفرادًا أو مؤسسات وشركات، لغرض تملّكهم سلعًا تتجاوز قيمتها قدرتهم المالية؛ لذا كان عقد المرابحة المصرفية طريقًا من الطرق الشرعية لتحصيل ما يريدونه، إلا أنه من خلال العمليات الإجرائية لتنفيذ هذا العقد تحدث عدة صور من المخالفات الشرعية، لها أسبابها ومبرراتها، فأردت في هذا البحث، حصر هذه المخالفات التي تطرأ على هذا العقد، وبيان أسبابها لتلافيها، وأن أساهم في ذكر حلول وقائية وعلاجية تساهم في الحماية من الوقوع في هذه المخالفات ابتداءً، وتصحِّحها حال وجود المخالفات لاحقًا، وذلك لما لهذا العقد من أهمية في وقتنا الحاضر.

مشكلة البحث:

تكمن مشكلة البحث في أهمية عقد المرابحة المصرفية حيث يتكرر التعامل به كثيرًا في المصارف والمؤسسات المالية، كما أنه يتَّسم بطول الإجراءات بحكم تعدد الأطراف فيه، مما يترتب عليه وقوع بعض موظفي المصارف في مخالفة الطريقة الإجرائية المعتمدة لتنفيذه، فجاء هذا البحث لحصر هذه المخالفات، والوقوف على أسبابها، ووضع الحلول المناسبة لها.

تساؤلات البحث:

يسعى البحث للإجابة عن التساؤلات التالية:

- ما تعريف المرابحة المصرفية وما حكم الشرع فيها؟ وما فائدتها؟

- ما الشروط الواجب توافرها في عقد المرابحة المصرفية؟
- ما الطريقة الإجرائية المتوافقة مع الشريعة لتنفيذ عقد المرابحة المصرفية؟
- ما الأسباب العامة والخاصة لوقوع المخالفات في عقد المرابحة المصرفية؟
- ما هي صور مخالفات عقد المرابحة المصرفية، التي تقع خلال التنفيذ؟
- ما الحلول الشرعية والإجرائية التي تحول دون وقوع هذه المخالفات؟
- ما الواجب على هيئة التدقيق الشرعي تجاه عمليات المرابحة المصرفية؟

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى عدة أمور منها:

- التعريف بالمرابحة المصرفية وبيان حكمها والفائدة من هذا العقد.
- جمع شروط المرابحة المصرفية التي نصَّ عليها المعاصرون والجمع بينها وإعادة صياغتها.
- تبيُّن طريقة تنفيذ عقد المرابحة المصرفية بالطريقة الشرعية وبيان خطواتها الإجرائية.
- حصر ومعرفة الأسباب العامة والخاصة المؤدية إلى وقوع المصارف في مخالفات هذا العقد.
- حصر صور مخالفات عقد المرابحة المصرفية خلال التنفيذ وتصنيفها.
- وضع مقترحات عملية متوافقة مع الشريعة الإسلامية للمنع من الوقوع في مخالفات هذا العقد.
- تنبيه لجان التدقيق الشرعي في المصارف على ما يجب عليهم حيال التدقيق على إجراءات هذا العقد.

أهمية الموضوع وأسباب اختياره:

تكمن أهمية الموضوع في عدة أمور هي:

- كون عقد المرابحة المصرفية من أهم العقود المستحدثة في هذا العصر والذي تعتمد عليه المصارف الإسلامية اعتمادًا كبيرًا في تمويلاتها بشتى الأنواع.
- كثير من البنوك في الدول الغربية لجأت إلى تطبيق هذا العقد الإسلامي لما أدركوه من فوائده المتسارعة، ولما يحيطه من أمان، خصوصًا بعد الانهيار الاقتصادي الذي تجرعوه

بسبب بيع الديون.

- أن وضع اليد على مواضع الخلل في تنفيذ عقد المرابحة سواء الشرعية منها أو الإجرائية وحصرها، يعين العاملين في مجال التدقيق الشرعي للتنبه إلى هذه المخالفات عند قيامهم بالتدقيق.
- في وضع الحلول المقترحة لهذه المخالفات تسهيل على المصارف للاستفادة من تنفيذ هذا العقد بالصورة الصحيحة شرعًا ونظامًا، إذ سيكون له الأثر الواضح في تحقيق المصارف لأهدافها الاستثمارية وزيادة رأس مالها.
- في حصر أوجه مخالفات عقد المرابحة واقتراح الحلول لها، سيزيد من رغبة العميل في التعاقد به، كما يعزِّز ثقته بالمصارف نفسها حيث التزمت بتطبيق الشريعة الإسلامية في معاملاتها أمام العملاء، وأمام البنك المركزي المانح لعقد تأسيسها كمصرف إسلامي.

حاجة البنوك الأجنبية التي اعتمدت على نظام الاقتصاد الإسلامي في معالجة عملياتها البنكية، والتي من ضمنها عقد المرابحة، حيث سيسهل هذا البحث على هذه البنوك الناشئة تنفيذه بالطرق الصحيحة، كما سيعين هذا البحث هذه البنوك الأجنبية وغيرها على تدريب وتوعية موظفيها على الإجراءات الصحيحة لعقد المرابحة، وعلى تحاشي الوقوع في مخالفاته، مما يضمن لها الاستقرار والنمو الذي تسعى إليه عندما اختارت نظام الاقتصاد الإسلامي بديلًا عن الرأسمالية.

منهج البحث:

المنهج الاستقرائي مع المقارنة والتحليل.

حدود البحث:

يقتصر البحث على المرابحة المصرفية، في حدود الفقه الإسلامي وما صدر عن المجامع الفقهية واللجان الشرعية المختصة، خصوصًا معيار المرابحة الصادر عن (الأيوفي)، وذلك ضمن المخالفات في بنوك المملكة العربية السعودية.

الدراسات السابقة:

من خلال وقوفي على عدة مراجع عن عقد المرابحة لاحظت أنها لم تستوعب ما سعيت له في هذا البحث من حصر صور مخالفات عقد التمويل بالمرابحة واقتراح طرق علاجها، ومن ذلك:

- بحث بعنوان: (مخاطر التمويل في المصارف الإسلامية: دراسة حالة بنك البركة الجزائري)، للباحث مختاري مصطفي، وهو بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في العلوم الاقتصادية بجامعة بن يوسف بالجزائر، وقد ركَّز فيه الباحث على دراسة حالة بنك البركة بالجزائر، بينما هذا البحث مقتصر على مخالفات البنوك في المملكة العربية السعودية، كما أنه ذكر المخاطر الائتمانية دون الشرعية لعقد المرابحة وغيره من العقود، ثم أردف ذلك بأساليب مواجهة المخاطر الائتمانية لا غير، وقد انفرد بحثي عنه بتقصِّي المخالفات الشرعية في عقد المرابحة بالتفصيل والتي قد تفسد العقد أو تبطله، كما انفردت عنه بوضع مقترح لعلاج خاص لكل مخالفة شرعية، وهو ما خلا منه بحثه.
- بحث: (مخاطر التمويل الإسلامي)، لكاتبه: أ. د. علي بن أحمد السواس، حيث لم يتطرق إلى وضع حلول لهذه المخاطر.
- وبحث: (بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين)، لكاتبه: أ.د. حسام الدين عفانة، حيث لم يتطرق أساسا إلى مخالفات عقد المرابحة.
- أما (ضوابط عقد المرابحة)، الصادر من الهيئة الشرعية ببنك البلاد، ومثله: (المعايير الشرعية)، الصادرة من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، فقد نثرت المخالفات خلال المواد التي ذكرتها، ولم تُتبع هذه المخالفات طرقَ علاجها، مما جعلني في هذا البحث أسعى إلى ذكر هذه المخالفات وحصرها في مبحث واحد، وتصنيفها من ناحية وقوعها الزمني، ومن ثم وضع طريقة العلاج المناسبة لكل مخالفة على القارئ التعرف على المخالفة وطريقة علاجها المقترحة.

خطة البحث:

رسمت لهذا البحث خطة أسير عليها، تتكون من مقدمة، ومبحثين، وخاتمة.

أما المقدمة فقد اشتملت على: أهمية الموضوع وأسباب اختياره، وأهداف البحث، ومنهج البحث، والدراسات السابقة، ونتائج البحث، وخطة البحث، وفيما يخص المباحث فعلى النحو الآتي:

المبحث الأول: التعريف بالمرابحة المصرفية، وتحته المطالب الآتية:

المطلب الأول: ضابط المرابحة المصرفية وحكمها.

المطلب الثاني: الحكمة من عقد المرابحة المصرفية.

المطلب الثالث: شروط المرابحة المصرفية وصورتها.

المبحث الثاني: مخالفات المرابحة وأسبابها وعلاجها، وتحته المطالب الآتية:

المطلب الأول: أسباب وقوع المخالفات في عقد المرابحة المصرفية.

المطلب الثاني: صور المخالفات في عقد المرابحة المصرفية وعلاجها.

المطلب الثالث: دور هيئة التدقيق الشرعي الداخلي في عمليات المرابحة المصرفية.

ومن ثم الخاتمة: واشتملت على أهم النتائج والتوصيات.

وختمت البحث بالمراجع العلمية.

المبحث الأول: التعريف بالمرابحة المصرفية

المطلب الأول: ضابط المرابحة المصرفية وحكمها:

أولًا: ضابط المرابحة المصرفية:

من المعلوم أن مصطلح المرابحة لدى المصارف الإسلامية يعرف بمسمى (بيع المرابحة للآمر بالشراء)، وذلك لتطور هذه المعاملة في الوقت الحاضر عما كانت عليه لدى الفقهاء الأسبقين الذين عرفوا المرابحة بمعناها الشرعي البسيط المكون من طرفين، وبتتبع أقوال الفقهاء في المذاهب المعتبرة فإن تعريف المرابحة لديهم لا خلاف فيه بينهم، وإن اختلفت تعبيراتهم، كما أن تعريفهم لا يخرج عن المعنى اللغوي[1]، فيكون تعريف المرابحة البسيطة

(١) ينظر: "لسان العرب" فصل الراء المهملة، (٢/ ٤٤٢)، "الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية" (١/ ٣٦٣)، "تاج العروس من جواهر القاموس" (٦/ ٣٨٠).

هو: بيع السلعة بزيادة على ثمنها الأول[١]؛ وهذه الزيادة تعتبر ربحًا للبائع، وهي السبب في تسمية هذا المعاملة ببيع المرابحة.

وأما الآن فقد طرأت أطراف أخرى على عملية المرابحة في المصارف الإسلامية بما يتوافق مع طابعها المحاسبي المعاصر، وبما يحقق لها الربح الذي تسعى إليه بالطرق الشرعية مما أدى إلى ظهور ما يسمى بالمرابحة للآمر بالشراء (المرابحة المركبة) أو (المرابحة المصرفية) كحل من الحلول المالية المعاصرة للمصرفية الإسلامية.

والتعريف المختار للمرابحة المصرفية هو ما ورد في المعايير الشرعية حيث عرفته بقولها: "هي بيع المؤسسة إلى عميلها (الآمر بالشراء) سلعة بزيادة محددة على ثمنها أو تكلفتها بعد تحديد تلك الزيادة (ربح المرابحة) في الوعد، وتسمى المرابحة المصرفية لتمييزها عن المرابحة العادية، وتقترن المرابحة المصرفية بتأجيل الثمن مع أن هذا التأجيل ليس من لوازمها، فهناك مرابحة حالة أيضًا، وحينئذ يقتصر البائع على الربح الأصلي دون مقابل الأجل"[٢].

ثانيًا: حكم المرابحة المصرفية:

سبق الكلام معنا في تعريف المرابحة المصرفية أنها تطورت عما كانت عليه المرابحة الفقهية التي تقوم على طرفين، بخلاف المرابحة المصرفية حيث تقوم على ثلاثة أطراف، إلا أنه حصل فيه خلاف بين العلماء المعاصرين في حكمها، والسبب الأهم في وجود الخلاف في حكم المرابحة المصرفية هو وجود الوعد فيها، إذ منشأ الخلاف مبني على تساؤلين، الأول: هل يصح أن يكون الوعد من الطرفين أو من طرف واحد فقط؟ والثاني هو اختلافهم في حكم الوعد: هل الوفاء به واجب أم لا؟ مما أدى إلى اختلاف العلماء المعاصرين في هذا العقد، فمنهم من يرى الجواز ومنهم من يرى التحريم، وبما أن القول قد استقر على جواز هذا العقد حتى مع وجود الوعد الملزم إن كان من طرف واحد وليس من طرفين، وذلك نظرًا لكثرة الجمهور من الفقهاء المعاصرين القائلين بجوازه، بشروط وضوابط ذكروها، ولردهم

(١) ينظر: "مختصر القدوري" (ص٨٦)، "فتح القدير للكمال ابن الهمام وتكملته ط الحلبي" (٦/ ٤٩٤)، "بداية المجتهد ونهاية المقتصد" (٣/ ٢٢٩)، "المهذب في فقه الإمام الشافعي للشيرازي" (٢/ ٥٧)، "المغني لابن قدامة" (٤/ ١٣٦)، "التعريفات" (ص٢١٠). و"التوقيف على مهمات التعاريف" (ص٣٠٢).

(٢) ينظر: المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم (٨).

على أدلة وشبه المانعين[١]، ولكون القول بالجواز هو المتوافق مع حكم المرابحة الفقهية، الذي تدعمه نصوص الكتاب والسنة التي أوردها الفقهاء في مضانها[٢]، كما أن القول بالجواز متوافق مع تحقيق مصالح الناس في هذا العصر[٣]، إضافة إلى أن مصادر الاجتهاد الجماعي في هذا العصر قد أفتت بجوازه بالجملة، والقول بالجواز هو المتحقق والمتوافق مع مقاصد الشريعة، وعلى هذا فإني سأقتصر على الإشارة إلى قرارات هذه المجامع الاجتهادية لما فيها من الغنية عن غيرها، ولكون الاجتهاد الجماعي أقرب لموافقة الصواب، وأكثر طمأنينة للقلب، فمن ذلك ما يلي:

- فتوى المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي المنعقد في دبي في المدة من ٢٣-٢٥ جمادى الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢ مايو ١٩٧٩م، وكان رأي الأكثرية جواز الإلزام بالوعد في هذه المعاملة[٤].
- فتوى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت في المدة ما بين ٦-٨ جمادى الآخرة عام ١٤٠٣هـ الموافق ٢١-٢٣ آذار ١٩٨٣م[٥].
- قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في الدورة الخامسة المنعقدة في الكويت في أول الشهر الخامس لعام ١٤٠٩هـ وذلك برقم ٣-٤[٦].
- فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز الرئيس العام لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية بتاريخ ١٦ جمادى الآخر ١٤٠٢هـ الموافق ١٠

(١) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" البحوث التالية: بحث: أسلوب المرابحة الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية (٩٠٣/٥)، بحث: أسلوب المرابحة الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية (٩٠٠/٥)، وغيرها.

(٢) ينظر: "فتح الباري لابن حجر" (٤/ ٢٨٧)، "اختلاف الفقهاء لابن جرير" (ص٧٥)، "المغني لابن قدامة" (١٣٦/٤)، "جواهر العقود" (٦١/١)، "المبدع في شرح المقنع" (١٠١/٤)، "الهداية في شرح بداية المبتدي" (٥٦/٣).

(٣) ينظر: "الهداية في شرح بداية المبتدي" (٥٦/٣).

(٤) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٧٤١/٥).

(٥) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (١٦٠/٣٦).

(٦) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (١٥٧/٣٦).

نيسان سنة ١٩٨٢م[١].

وخلاصة القول أنّ بيع المرابحة للآمر بالشراء حكمه الجواز كما تقرر في المجالس الفقهية السابقة.

المطلب الثاني: الحكمة من عقد المرابحة المصرفية[٢]:

بالتأمل والتتبع يمكننا القول بأن الحكمة والفائدة تعود على المشتري كما هي للمصرف، فأما المشتري فإنه في الغالب لا يملك الخبرة الكافية أو حتى البسيطة في شراء ما يحتاجه، بخلاف المصرف الذي يمتلك هذه الخبرة لما لديه من خبراء ومستشارين، فيعهد العميل للبنك بالشراء له، ثم هو يشتري السلعة مرابحة من المصرف.

إضافة إلى أن المصرف سيتولى عملية الشراء بما يحتويها من الأمور التنظيمية والإدارية، وهي أمور شاقة وطويلة على العميل، ففي تولي المصرف لها تسريع لعملية المرابحة، كما أن فيه تخفيفًا على العميل.

ومن أهم الفوائد للعميل أنه لا يملك القدرة التمويلية على شراء السلعة شراء فوريًّا، لذا يلجأ إلى عقد المرابحة، حيث يتولى المصرف الدفع الكامل لمالك السلعة، وبعد تملكه لها يبيعها بالآجل مرابحة على العميل.

كما لا يخفى أن في عقد المرابحة كفاية للعميل من الوقوع في المخاطرة، حيث يَسلَم من تبعاتها في عقد البيع الأول الذي يتولاه المصرف ويتحمل ما يطرأ على السلعة من تلف أو عيب قبل تمليكها للعميل.

أما الفوائد التي يجنيها المصرف من هذا العقد فهي ظاهرة لا تخفى، حيث كان هذا العقد بديلًا لهم عن كثير من المعاملات المحرمة للكسب التي تتبعها البنوك الربوية، كما أن فيه مساهمة كبيرة من المصارف في تحقيق حاجات العملاء من تملك العقارات وغيرها، والتي لا يملكون ثمنها دفعة واحدة، مما يساهم في تحقيق أهداف الدول في تملك رعاياها

(١) ينظر: "بيع المرابحة للآمر بالشراء" (ص٦١).

(٢) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/٩٥٥)، بحث بعنوان: التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، بحث الدكتور محمد عبد الحليم عمر، باختصار وتصرف.

لضرورياتهم وحاجياتهم بطريقة شرعية وآمنة، إضافة إلى زيادة رأس مال المصرف الإسلامي عن طريق تنفيذ هذا العقد وغيره من العقود، وبقائها صامدة أمام الهجمات التي تدَّعي أن الاقتصاد الإسلامي ليس لديه الحلول ولا القوة للبقاء ككيان مستقل بدون المعاملات الربوية.

المطلب الثالث: شروط المرابحة، وصورتها:

أولًا: شروط المرابحة المصرفية:

سبق وأن ذكرتُ أن لبيع المرابحة المصرفية خصائص محاسبية متوافقة مع عمل المصارف والبنوك القائم على التقنية الحديثة، وكذلك لتطورها عما كانت عليه المرابحة الفقهية التي تقوم على طرفين، بخلاف المرابحة المصرفية حيث تقوم على ثلاثة أطراف، لذا اجتهد المختصون في المعاملات المعاصرة بوضع ضوابط لسير المرابحة المصرفية وفق الشروط التي وضعها الفقهاء للمرابحة البسيطة(٣)، وعلى هذا فإن ما تم اشتراطه في المرابحة البسيطة هو من ضمن ما يشترط في المرابحة المصرفية، ويضاف عليها ما سيتم إيراده من الشروط الخاصة بهذه المعاملة، وبالنظر في ما صدر من ضوابط للمرابحة المصرفية لعدد من الجهات ذات العلاقة، وجدتها تشتمل على شروط وضوابط وبعض التوجيهات والاحترازات، وما يجوز للمصرف وللعميل وللبائع وما لا يجوز، فاجتهدت في محاولة تقنين الشروط دون غيرها وذلك في الآتي(٤):

- ألا يكون هناك علاقة تعاقد بين العميل ومالك السلعة، فإن وجد فإنه لا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والبائع الأول إلى المصرف.

(٣) شروط المرابحة الفقهية هي:
١- أن يكون الثمن الأول معلومًا لطرفي العقد، وكذلك ما يحمل عليه من تكاليف أخرى.
٢- أن يكون الربح محددًا مقدارًا أو نسبة من الثمن الأول. ٣- أن يكون الثمن الأول من ذوات الأمثال. ٤- أن لا يكون الثمن في العقد الأول من الأموال الربوية. ٥- أن يكون العقد الأول صحيحًا. ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/ ٧٤٨)، تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، (دراسة تحليلية تقويمية)، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، إعداد د. عبد السلام عبد الله محمد.

(٤) ينظر: المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم (٨). وضوابط عقد المرابحة، الصادر من الهيئة الشرعية ببنك البلاد، قرار ر قم: (١٥) الجلسة الخامسة عشرة بعد المائة، بتاريخ ١٤٢٦/٠٢/٠٣هـ.

- ألا تكون المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات.
- أن تكون المرابحة على سلعة منفكة، وليس على سلعة دائرة يتم العقد عليها كل مرة كما هو الحال في بيع العينة.
- أن يتولى المصرف شراء السلعة بنفسه، حيث لا يجوز للمصرف توكيل العميل أن يشتري السلعة التي يرغبها نيابة عن المصرف، ثم يبيعها لنفسه بالربح المتفق عليه، وهذا ما يسمى بمصطلح (المرابحة المدورة).
- أن تكون المرابحة قائمة على ثلاثة أطراف مستقلين، ليس أحد منهم وكيلًا عن الآخر، أو أحدهم يمثل طرفين، كأن يكون البائع الأول هو العميل أو وكيله، أو وكيلا عن مؤسسة أو شركة الغير وهو في الواقع المالك لها، فإن كان كذلك بطل البيع.
- ألا يكون الهدف من العقد هو التمويل وليس السلعة، بحيث تكون الجهة التي نصَّ العميل على شراء السلعة منها له فيها شراكة بالأغلبية أو للبائع، ويستثنى من هذا تعذر وجود السلعة سوى عند هذه الشركة بالصفات المطلوبة؛ إذ ستكون السلعة مقصودة لذاتها.
- ألا يكون هناك تواطئًا أيًّا كان نوعه بين الواعد بالشراء والبائع.
- أن يكون المبيع بالمرابحة مما يجوز التعامل به شرعًا، فلا تجوز المرابحة في المحرمات كالخمور والذبائح المحرمة والخنزير والتماثيل وغيرها.
- أن يكون قبض المصرف للسلعة المطلوبة قبل بيعها للعميل موافقًا للشريعة من حيث الحقيقة والحكم.
- ألا يشتمل عقد المرابحة على عقد الوعد بالشراء، بل الجميع بعقد مستقل، بحيث لا يترتب على تملك المصرف للسلعة إلزام المشتري بشرائها، أو إلزامه بثمنها إذا امتنع عنها.
- أن يكون ثمن السلعة معلومًا ومحددًا للطرفين عند توقيع العقد، إذ لا يجوز ربطه

بمؤشرات مستقبلية كـ(الليبور)[١] أو (السيبور)[٢]، ولا بأس من ذكرها للاستئناس بها لتحديد نسبة الربح.

- أن تكون طريقة سداد العميل لثمن السلعة محددة، إما عن طريق الأقساط أو الدفعات المتقاربة أو المتباعدة، ويكون الثمن بذلك دينًا في ذمة العميل، يؤديه في وقته، ولا يجوز الزيادة على قيمة الدفعة عند تأخير دفعها.
- ألا يشترط المصرف البراءة من عيوب السلعة الخفية مطلقًا، ويجوز له تحديد مدة معينة يبرأ بعدها من العيوب الخفية، وفي حال عدم التحديد فإن مسئولية المصرف تنحصر في العيوب الخفية القديمة دون الحادثة.

ثانيًا: إجراءات بيع المرابحة المصرفية:

نظرًا لكون عملية المرابحة المصرفية تمر بمراحل وخطوات متعددة، يتخللها الكثير من الإجراءات والمتطلبات والمستندات، فيمكننا أن نحصر إجراءات المرابحة المصرفية من باب الاختصار في الخطوات التالية:

أولًا: يتقد م العميل إلى المصرف بطلب لشراء سلعة، وهذه السلعة إما معينة أو موصوفة.

ثانيًا: يقوم المصرف بدراسة الطلب ومن ثم الرد على العميل بالموافقة أو الرفض، بعد التأكد من السجل الائتماني للعميل.

(١) الليبور: 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. ويتم وضع الليبور من قبل جمعية المصارف البريطانية BBA عند تثبيت معدل الليبور وتتبادل الـ BBA الرأي مع Libor Steering Group التي تقود نشاط ممارسي سوق المال في لندن]. انظر: كتاب معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية بديلًا عن مؤشر الفائدة ص ١٦ بتصرف.

(٢) السيبور: هو المؤشر المرجعي لمنتجات التمويل العقاري ذي التكلفة المتغيرة واختصار لسعر الفائدة بين البنوك السعودية (Saudi Arabian Interbank Offered Rate) وهو السعر المرجعي لتكلفة التمويل بين البنوك بالريال السعودي، حيث يتم تحديثة بشكل يومي بناءً على عوامل السوق ووفقًا لآلية محددة ومعتمدة بين البنوك، كما يستخدم كمرجع أساسي لقياس تكلفة التمويل وتسعير التمويل للعملاء بالريال السعودي حيث يقوم البنك المركزي السعودي بنشر السعر المرجعي اليومي على أساس متوسط أسعار الفائدة التي تقدم فيها البنوك السعودية إقراض أموال غير مضمونة إلى بنوك أخرى في سوق المال بالريال السعودي كما أنه المعدل الرئيسي بين البنوك في المملكة العربية السعودية، والمعيار لمعدلات الإقراض التجارية والاستهلاكية. انظر: https://shlfinance.com/ar/sibor

ثالثًا: يقدم العميل وعدًا منه للمصرف بشراء السلعة حال تملكها المصرف، وهذا الوعد يختلف من مصرف لآخر من حيث اللزوم وعدمه، بحسب اللجنة الشرعية لكل مصرف.

رابعًا: يقوم المصرف بالشراء نقدًا للسلعة التي يرغبها العميل، سواء كانت معينة أو موصوفة.

خامسًا: بعد تملك المصرف للسلعة، يقوم ببيعها على العميل بثمن آجل، مع زيادة ربح على رأس المال مقابل الأجل، وهذا الثمن إما يدفع مقسطا على فترات معلومة متكررة، أو دفعة واحدة متأخرة يتم الاتفاق على وقتها(١).

المبحث الثاني: مخالفات المرابحة المصرفية وأسبابها وعلاجها

بما أن عقد بيع المرابحة المصرفية يعد من أهم العقود المعاصرة، بل هو شريان الاستثمار للعديد من المصارف والمؤسسات المالية، حيث يُعتمد على ريعه بحجم كبير في التمويل باختلاف منتجاته، ولكونه من العقود المستحدثة في هذا العصر، فمن الراجح حصول بعض المخاطر لهذا العقد والتي تتمثل في المخالفات الشرعية لأحكام المرابحة عمومًا، ولإجراءات المرابحة المصرفية خصوصًا، وفي ما يلي سأتطرق إلى الأسباب التي أدت إلى نشوء مثل هذه المخالفات، ثم أعرض أهمها، وذلك في ما يلي:

المطلب الأول: أسباب وقوع المخالفات في عقد المرابحة المصرفية:

بالاستقراء والتتبع لم أقف على من أفرد كلامًا بخصوص الأسباب التي تؤدي إلى وقوع المخالفات لعقد المرابحة المصرفية، وبالتأمل فإنه يمكن ذكر عدة أسباب لها الدور البارز في حصول المخالفات المتعلقة بعقد المرابحة المصرفية، وهي على سبيل العدِّ لا الحصر، وذلك في الآتي:

- عدم وضوح الرؤية الفقهية السليمة لهذا العقد عند بعض الشرعيين عمومًا، والعاملين في المصارف خصوصًا.

(١) ينظر: بيع المرابحة للآمر بالشراء – دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي (ص٢٢)، بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، بحث أعده: أ.د. حسام الدين عفانة، باختصار وتصرف كبير، وللوقوف على الإجراءات الفعلية بجميع تفاصلها يمكن الرجوع إلى المعايير الشرعية المعيار الشرعي رقم (٨).

- وجود فجوة في فهم ما تقرِّره اللجان الشرعية وبين تطبيق العاملين فيها، بسبب عدم التأهيل الشرعي لهم.
- وجود خلل في تنفيذ المرابحة بالطريقة الشرعية المعتمدة من الجهة المنفذة في المصرف إما لعدم إدراك المسار الشرعي لها، أو لضعف القناعة بقرارات اللجان الشرعية.
- الإخلال بشروط عقد المرابحة أو بعضها؛ وذلك بسبب جهل الموظف بأحكام المرابحة الشرعية.
- تساهل بعض الموظفين في الالتزام بسير المعاملة حسب إجراءاتها المنصوص عليها لهذا العقد من باب اختصار الإجراءات معتقدًا جواز ذلك.
- الخطأ والتحايل في وصف ما ليس بمرابحة بمسمى عقد المرابحة الشرعية للآمر بالشراء.
- وجود بعض الفتاوى التي تجيز بعض المبايعات المحرمة على أنها نوع من أنواع بيع المرابحة.
- ضعف الرقابة الشرعية داخل المصرف أو انعدامها بالكلية.
- اقتصار المدقق الخارجي على نماذج مختارة من عمليات المصارف للوصول إلى الحكم العام على عمليات المصرف، مما يغلب على الظن عدم وقوف المدقق على بعض أو كثير من المخالفات المتعلقة بهذا العقد.
- حرص إدارة المصرف على الحصول على الأرباح؛ مما يحدو بالبعض إلى التحايل على هذا العقد.
- وجود بعض العقبات القانونية والعملية التي تصادف المصرف عند التطبيق مما يحدو به إلى تجاوز بعض الإجراءات التي تُخرج العقد من الجواز إلى التحريم.
- تنزيل مسمَّى المرابحة على عقد مخالف لدى بعض البنوك الربوية، وذلك لإقناع العميل بمشروعية المعاملة، أو لكسب عملاء جدد.

هذا ما تبين لي من أسباب حسب اجتهادي القاصر، وبالبحث والتقصِّي سيكون هناك أسباب أخرى غير ما تم ذكره.

وعلى ما سبق ذكره من هذه الأسباب، من المهم أن أقترح بعض الأساليب العامة لمعالجتها أو التقليل من وقوعها، فمن ذلك:

أولًا: يجب على إدارة المصرف عدم تمكين أي موظف لتنفيذ عقد المرابحة المصرفية إلا بعد حصوله على شهادة المستشار الائتماني، وذلك حسب اشتراطات البنك المركزي السعودي.

ثانيًا: التأكد من تفعيل دور المدقق الشرعي الداخلي للمصرف، ومتابعة ذلك من اللجنة الشرعية وإدارة المصرف.

ثالثًا: حرص إدارة المصرف على التعاقد مع جهات الرقابة الشرعية الخارجية المتميزة.

رابعًا: تفعيل دور اللجان الشرعية بالمصرف لرفع مستوى الوعي الشرعي لدى العاملين في المصرف بتفاصيل إجراءات هذا العقد.

خامسًا: رفع مستوى الرقابة الذاتية لدى العاملين بالمصرف، ليستحضروا اطلاع الله عليهم، حتى يحذروا من الخروج بالمعاملة إلى الوجه المحرم.

سادسًا: إقامة الدورات والندوات التي تبيّن وتشرح الإجراءات التطبيقية الصحيحة لهذا العقد للعاملين بالمصرف خصوصًا المستجدين منهم.

سابعًا: فتح قناة تواصل مباشرة ما بين العاملين في المصرف واللجان الشرعية للإجابة الفورية عن الإشكالات التي قد ترد حال تنفيذ العقد.

ثامنًا: تزويد العاملين بالمصرف بما يستجد من قرارات شرعية بخصوص هذا العقد من اللجان الشرعية أو المجامع الفقهية.

هذا على وجه الإجمال، وفي ما يأتي سيتم ذكر بعض الحلول التفصيلية.

المطلب الثاني: صور المخالفات في عقد المرابحة المصرفية وعلاجها[1]:

بناء على ما تم إيراده من أسباب المخالفات في عقد المرابحة المصرفية، سأذكر في هذا المبحث حصرًا لهذه المخالفات خلال تنفيذ عملية المرابحة المصرفي، والتي يمكن أن نصنِّف هذه المخالفات في عدة أمور كالتالي:

(١) ينظر: المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم (٨)، بتصرف واختصار كبير.

- مخالفات تتعلق بالإجراءات التي تسبق عقد المرابحة.
- مخالفات تتعلق بتملك المصرف للسلعة وقبضها والتوكيل فيهما.
- مخالفات تتعلق بإبرام عقد المرابحة.
- مخالفات تتعلق بضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها.

ولقد استفدت في كل ما سبق على معيار (المرابحة للآمر بالشراء) الصادر من هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، وذلك لما وقفت عليه من اعتمادٍ له من غالب اللجان الشرعية للمصارف الإسلامية، واستنساخها له في ضوابطها لعقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، واجتهدت في وضع حلٍّ لكل مخالفة، فكانت الخلاصة في عدة مخالفات، هي:

المخالفة الأولى: اعتبار المصرف الرغبة الصادرة من العميل الآمر بالشراء وعدًا أو تعهدًا بالشراء بدون تصريح منه[١]، حيث ذلك يتعارض مع شرط الرضا، وهو من أهم شروط البيع، جاء في الحديث عن أبي سَعيد الخُدْرِيِّ: أنَّ النبيَّ -صلى الله عليه وسلم- قالَ: "إنّما البيعُ عن تراضٍ"[٢].

الحل للمخالفة: أن يقوم المصرف بإصدار مستند واحد يوقع عليه العميل مشتملًا على رغبته ووعده بالشراء، مع مراعاة ألا يتضمن هذا الإجراء صفة الوعد أو التعهد الملزم[٣].

المخالفة الثانية: أن يعتبر المصرف حصول العميل على عروضٍ بأسعار السلعة قبولًا من العميل بالعقد بدون تصريح منه، وهذا يتخالف كذلك مع شرط الرضا في البيع، كما أن عرض الأسعار للعميل لا أثر له على العقد إلا إذا اقترن بالقبول، وبذلك صدرت فتوى مصرف قطر الإسلامي[٤] وبيت التمويل الكويتي[٥].

الحل للمخالفة: عدم اعتبار عرض الأسعار للسلعة قبولًا من العميل إلا بتصريح من

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٣/١/٢.

(٢) رواه ابن ماجة (٢/ ٧٣٧) حديث رقم (٢١٨٥)، وصححه الألباني، ينظر: "صحيح الترغيب والترهيب" (١٩/١).

(٣) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٣/١/٢، باختصار.

(٤) فتوى رقم (٣٥).

(٥) فتوى رقم (٨٧).

العميل، وفي حال التصريح، يعد المصرف مستندًا خاصًّا بذلك يشتمل على رغبة العميل ووعده، مع ملاحظة ألا يعتبر ذلك قبولًا من العميل للعقد(١).

المخالفة الثالثة: أن يصدر من العميل قبول على إيجاب البائع الأول المالك للسلعة، والعلة هو أن البيع قد انعقد بين البائع للسلعة والعميل وصارت السلعة مملوكة للعميل(٢)، وفي هذه الحالة سيكون ذلك من قبيل بيع العينة(٣) المحرم، لحديث عبد الله بن عمر أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: "إذا تبايعتم بالعينة، وأخذتم أذناب البقر، ورضيتم بالزرع، وتركتم الجهاد سلَّط الله عليكم ذلًّا لا ينزعه شيءٌ حتى ترجعوا إلى دينكم"(٤)، فإن حصل ذلك فالعقد باطل.

الحل للمخالفة: التأكد من عدم وجود أي علاقة تعاقدية سابقة بين العميل والمالك للسلعة، مع مراعاة أن المخول بقبول بيع السلعة من المالك هو المصرف وليس العميل، وإلا أصبح هذا العقد صوريًّا(٥).

المخالفة الرابعة: أن يكون المالك للسلعة هو العميل نفسه أو وكيله، أو أن الشركة أو المؤسسة البائعة للسلعة مملوكة للعميل أو أنه شريك فيها، إذ يؤدي ذلك إلى صورية العقد، كما أنها صورة من صور العينة المحرمة كما تقدم، فإن حصل ذلك فإن العقد باطل(٦).

الحل للمخالفة: الواجب على المصرف أن يتأكد من أن مالك السلعة لا علاقة له بالعميل، وليس وكيلًا له، وأن السلعة غير مملوكة للعميل أو ضمن ممتلكات مؤسسته، أو مؤسسة هو شريك فيها، وإلا بطل العقد(٧).

المخالفة الخامسة: أن يشتري المصرف السلعة ممن بينهم وبين العميل قرابة نسب أو

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٤/١/٢، باختصار وتصرف.

(٢) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ١/٢/٢.

(٣) بيع العينة: هو أن يستقرض رجلٌ من تاجر شيئًا فلا يقرضه قرضًا حسنًا، بل يعطيه عينًا، ويبيعها من المستقرض بأكثر من القيمة؛ سمي بها لأنها إعراض عن الدين إلى العين. انظر: "التعريفات" (ص٤٨).

(٤) رواه أبو داود(٣٣٢/٥)، حديث رقم (٣٤٦٢)، وصححه الألباني في "السلسلة الصحيحة" (رقم/١١).

(٥) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) ٢/٢/٢، باختصار وتصرف.

(٦) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٣/٢/٢، باختصار وتصرف.

(٧) ينظر: المرجع السابق.

علاقة زوجية، ثم يبيعها إليه مرابحة بالأجل، وذلك لاحتمال التحايل على بيع العينة، فإن ثبت التحايل بطل العقد(١).

الحل للمخالفة: يجب على المصرف التأكد من علاقة مالك السلعة بالعميل، فإن وجد قرابة نسب أو علاقة زوجية اجتنب تنفيذ العقد، احتياطًا للمعاملة، وحفظًا لسمعة المصرف، ومنعًا لأي تحايل على بيع العينة، مع أنه وجد من أجاز ذلك إذا كانا زوجين لاستقلال ذمة كل منهما، بشرط التأكد من عدم التحايل على بيع العينة كما هو في فتوى بيت التمويل الكويتي (٢).

المخالفة السادسة: أن يتفق المصرف والعميل على المشاركة في مشروع أو صفقة محددة مع وعد أحدهما للآخر بشراء حصته بالمرابحة الحالة أو المؤجلة في وقت لاحق، والعلة في المنع أن ذلك يؤدي إلى الربا وإلى ضمان الشريك لحصة شريكه، ومعلوم أن ضمان رأس مال الشريك لا يصح؛ لأنه يحوله إلى قرض، وأخذ الربح على ذلك يكون من القرض الذي جر نفعًا، وهو ما يؤول إلى الربا(٣).

الحل للمخالفة: يجوز أن يَعِدَ أحد الشريكين الآخر شراء حصته بقيمة يتفقان عليها لاحقًا، أو بالقيمة السوقية، سواء بثمن حال أو مؤجل، وليس بالسعر الأول في العقد، وبشرط أن يكون ذلك بعقد شراء جديد.

المخالفة السابعة: أن يجري المصرف المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات، أو أن يجدد المرابحة على نفس السلعة، والعلة من المنع في أن تكون المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة، وما يقوم مقامها من العملات هو حديث النبي -صلى الله عليه وسلم- في مبادلة الذهب بالفضة وفيه: "يدًا بيد"(٤) أي بدون تأجيل التقابض، كما قد صدر المنع بقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي(٥).

---

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٤/٢/٢، باختصار وتصرف.

(٢) ينظر: "الفتاوى الاقتصادية" (ص٥١٧)، فتوى رقم (٥٥).

(٣) ينظر: "المعاملات المالية أصالة ومعاصرة" (١٥/ ١٤٣).

(٤) أخرجه مسلم في صحيحه، (٣/ ١٢٠٨)، حديث رقم (١٥٨٤).

(٥) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (العدد السادس، ج٢ ص١٢٧٣ والعدد السابع ج١ ص٧٣ والعدد التاسع ج٢ ص٥).

الحل للمخالفة: أن تجرى المرابحة في السلع الأخرى من غير الذهب والفضة؛ كونها من الأموال غير الربوية والتي لا يلزم فيها التقابض، وإلا بطل العقد لوقوع ربا النسيئة والفضل(١).

المخالفة الثامنة: أن يصدر المصرف صكوكًا قابلة للتداول بديون المرابحة أو غيرها، أو أن يجدد المرابحة على نفس السلعة، والعلة أن ذلك يعدُّ من صور بيع الديون المحرمة(٢).

الحل للمخالفة: منع إصدار مثل هذه الصكوك مطلقًا، ومنع تجديد المرابحة على نفس السلعة، بل يكون تجديد المرابحة على سلعة أخرى غير مرتبطة بعقد سابق(٣).

المخالفة التاسعة: أن ينصَّ في وثيقة الوعد على أنه وعد ملزم للطرفين (العميل والمصرف)، والعلة في منع النص على الوعد الملزم؛ حتى لا يشبه الوعدُ عقد البيع نفسه قبل التملك، فيكون المصرف قد باع ما لا يملك، وقد صدر بشأن ذلك المنع، قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي(٤).

الحل للمخالفة: إخلاء الوثيقة من الوعد الملزم للطرفين بحيث لا يترتب أي التزام على أحدهما حال التراجع، وإلا كان ذلك من بيع المصرف لما لا يملك وهو بيع فاسد(٥).

المخالفة العاشرة: أن يقوم المصرف أو العميل بعد الوعد وقبل إبرام المرابحة بتعديل الوعد منفردًا دون الاتفاق مع الطرف الآخر، والعلة في المنع من التعديل منفردا فيه إسقاط لشرط الرضا بين المتبايعين، كما أن التعديل بعد إبرام العقد يُعد من جدولة الديون المحرمة شرعًا(٦).

الحل للمخالفة: يجب أن يكون تعديل الوعد قبل إبرام عقد المرابحة، وأن يكون باتفاق الطرفين، وليس لأحدهما الانفراد بذلك(٧).

---

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٢/٥، باختصار وتصرف.

(٢) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (١١/ ١٧٣).

(٣) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٢/٦.، باختصار وتصرف.

(٤) ينظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي (العدد الخامس، ج٢ ص ٧٥٤ و٩٦٥).

(٥) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٣/١، باختصار وتصرف.

(٦) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/ ٨٠١).

(٧) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٣/٤، باختصار وتصرف.

المخالفة الحادية عشرة: أن يقوم المصرف باعتبار عقد المرابحة مبرمًا تلقائيًّا بمجرد تملكه السلعة، وذلك عند نكول العميل عن شراء السلعة بعد تملُّك المصرف لها، فيلزم المصرفُ العميلَ بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المرابحة في حالة امتناعه عن إبرام عقد المرابحة(١).

الحل للمخالفة: لا يحقُّ للمصرف إلزام العميل باستلام السلعة، لكن له الحق في التعويض عند وعد العميل ونكوله عن الشراء بعد تملك المصرف للسلعة إذا ترتب على ذلك نقص لقيمة السلعة، فلولا وعد العميل لما حصل الضرر للمصرف، وينحصر أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتوقيع العميل للعقد، أو التعويض عن الضرر الفعلي إذا ثبت أنَّ النكول(٢) بلا عذر(٣)، وقد صدر بذلك قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي(٤).

وحتى لا يقع المصرف في خسارة، يمكن له حلُّ ذلك عن طريق أمرين:

الأمر الأول: أن يأخذ المصرف من العميل في حالة الإلزام بالوعد مبلغًا نقديًّا يسمى هامش الجدية، وأن يأخذ العربون عند إبرام العقد، فإن اشتريت السلعة، ولم يلتزم العميل بوعده، يقوم المصرف ببيعها لغيره، فإن وقعت خسارة؛ أخذت من العربون بقدرها، وقد صدر بجواز أخذ المصرف للعربون قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي(٥).

الأمر الثاني: أن يشتري المصرف مع خيار الشرط للمشتري فقط دون البائع، وتحدد مدة كافية للخيار، وأثناء المدة يبيع المصرف ما اشتراه، فإن لم يتمكن من البيع أبلغ البائع بفسخ العقد ورد المبيع(٦)، وقد صدر بتطبيق خيار الشرط للمصرف في عقد المرابحة قرار الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي(٧).

---

(١) ينظر: بحث: مخاطر التمويل الإسلامي، أ. د. علي بن أحمد السواس، ص ٦، باختصار وتصرف، والمعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٤/١، باختصار وتصرف.

(٢) المراد بالنكول هنا هو: تراجع العميل عن شراء السلعة التي وعد المصرف بشرائها.

(٣) ينظر: "مجلة البحوث الإسلامية" (٣٦/ ١٥٨).

(٤) قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي العدد الخامس، ج٢ ص ٧٥٤ و٩٦٥). رقم ٤٠-٤١ (٢/٥، ٣/٥).

(٥) قرارات مجمع الفقه الإسلامي قرار رقم (٣، ٢) "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/ ٧١٥).

(٦) ينظر: "المخارج في الحيل" (ص١٣٣).

(٧) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/ ٨٩٧).

المخالفة الثانية عشرة: أن يحصل المصرف من العميل على عمولة ارتباط[١]، أو على عمولة تسهيلات[٢]، والعلة في المنع من أخذ عمولة الارتباط كونها مقابل حق التعاقد، والتعاقد ليس محلًّا للمعاوضة، وإنما هو محض مشيئة وإرادة[٣]، كما أن عمولة التسهيلات لا تجوز كونها مقابل استعداد المؤسسة لمداينة العميل بالأجل فهي من باب أولى[٤].

الحل للمخالفة: المنع من ذلك مطلقًا، مع رفع المستوى الشرعي الإيماني للعاملين ببيان حرمة أخذ هذه العمولات، وفي حال حصل ذلك فإن المصرف يقوم بردها، أو خصمها من قيمة السلعة، ومن ثم من نسبة الربح.

المخالفة الثالثة عشر: أن تكون مصروفات إعداد العقود (رسوم الخدمة) المبرمة بين المصرف والعميل مبالغ فيها وغير عادلة، لما في ذلك من الغبن للعميل، والتحايل في زيادة الربح بمسمى المصروفات[٥].

الحل للمخالفة: يشترط أن تكون مصروفات العقد عادلة على قدر العمل، ويتم تقسيمها بين العميل والمصرف، إلا إذا أبدى أحد الطرفين تحملها فله ذلك، كي لا تشتمل العمولة ضمنًا على ما يسمى بعمولة تسهيلات أو عمولة ارتباط[٦].

المخالفة الرابعة عشر: أن يقوم المصرف بتحميل العميل ضمان ما يطرأ على السلعة من هلاك أو أضرار خلال فترة الشحن أو التخزين، والعلة في ذلك أن السلعة في ضمان المصرف الذي هو مالكها، والعميل لم يملكها بعد، والقاعدة المتفق عليها أن الخراج

---

(١) عمولة التسهيلات هو مبلغ مالي تفرضه بعض البنوك على العميل مقابل استعداد المؤسسة لمداينة العميل بالأجل، وهذا محرم؛ لأنه إذا كان لا يجوز الحصول على مقابل في حالة إعطاء الأموال فعلا إلى العميل، فلا تجوز - من باب أولى - العمولة مقابل استعداد المؤسسة لمداينة العميل بالأجل. ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) بتصرف وزيادة.

(٢) عمولة الارتباط هو مبلغ تفرضه بعض البنوك على العميل مقابل حق التعاقد، الذي هو إرادة ومشيئة العميل في التعاقد مع البنك، وهي محرمة كون الإرادة ليست محلا للمعاوضة. ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) بتصرف وزيادة.

(٣) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٤/١، باختصار وتصرف.

(٤) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٤/٢، باختصار وتصرف.

(٥) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/٩٧٥).

(٦) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٤/٣، بتصرف واختصار.

بالضمان[١].

الحل للمخالفة: يعتبر المصرف مالك السلعة حال الشحن أو التخزين، فهي في ضمان مالكها (المصرف)، والعميل ليس مالكًا لها، لذا لا يتحمل العميل ما يطرأ على السلعة من هلاك أو أضرار خلال فترة الشحن أو التخزين[٢]، وفي حال تم تحميل العميل فإن المبلغ يردُّ له، أو يخصم من قيمة السلعة، ومن ثم من نسبة الربح.

المخالفة الخامسة عشر: أن يبيع المصرف على العميل سلعة بالمرابحة قبل تملكه لها، فإن كان ذلك، فالعقد باطل، لمخالفته النبي -صلى الله عليه وسلم- في قوله: "لا تبع ما ليس عندك"[٣].

الحل للمخالفة: يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضًا حقيقيًّا أو حكميًّا قبل بيعها لعميلها بالمرابحة وإلا بطل العقد، ويكون التحقق عن طريق التسلسل الصحيح للأوراق والإثباتات المنصوص عليه في ضوابط إجراءات المرابحة من الهيئة الشرعية للمصرف[٤].

المخالفة السادسة عشر: أن يوكل المصرف العميل بشراء السلعة مباشرة من البائع، بدون حاجة ملحة، أو أن يتولى الوكيل البيع لنفسه، والعلة حتى لا يتحول العقد إلى تمويل بفائدة ربوية، وحتى لا يكون العقد صوريًّا، وينعدم دور المصرف في عملية المرابحة، وحتى لا يُعتقد بأن التملك للسلعة ابتداء حصل للعميل وليس للمصرف، كما أن في مباشرة المصرف للشراء، فصل بين ضمان المؤسسة وضمان العميل بعد البيع[٥].

الحل للمخالفة: يجب على المصرف أن يتولى شراء السلعة بنفسه من البائع مباشرة، بحيث يدفع الثمن لمالك السلعة مباشرة وذلك بإيداع ثمن السلعة في حساب البائع، وليس

---

(١) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/٩٠٨).

(٢) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٢/٥/٢، بتصرف واختصار.

(٣) أخرجه الترمذي وصححه في جامعه (باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك برقم ١٢١٥) والنسائي في الصغرى (بيع الطعام قبل أن يستوفى برقم ٤٥٦٩ وبيع الطعام قبل أن يستوفى برقم ٤٥٧٠ وبيع ما ليس عند البائع برقم ٤٥٨٠) وابن ماجه في سننه (بَابُ النَّهْيِ عَنْ بَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، وَعَنْ رِبْحِ مَا برقم ٢١٩٦)، وصححه الألباني، ينظر: صحيح الجامع الصغير (٢/ ١٢٠٩)، حديث رقم: ٧٢٠٦.

(٤) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٣/٢/٣، والمادة: المادة: ٤/٢/٣، والمادة: ٥/٢/٣، باختصار وتصرف.

(٥) ينظر: المرجع السابق المادة: ١/١/٣، باختصار وتصرف.

في حساب العميل، وعلى المصرف الحصول على وثائق البيع من مالك السلعة، وأن تكون صادرة باسم المالك للسلعة وليس باسم العميل(١).

وللمصرف توكيل من لا علاقة له بالعميل لشراء السلعة، وعند الحاجة يجوز للمصرف توكيل العميل بشراء السلعة لكن بشرط ألا يتولى العميل البيع لنفسه، بل يتم عقد البيع له بعد تملك المصرف للسلعة(٢).

المخالفة السابعة عشر: أن يُلزم المصرفُ العميلَ بالتأمين على سلعة المرابحة قبل بيعها عليه، وذلك مخالف للشرع؛ إذ إن المصروفات تتبع العين، والعين هنا في ملك المصرف قبل بيعها للعميل(٣).

الحل للمخالفة: يتحمل المصرف قيمة التأمين على السلعة في مرحلة تملكه لها، كما يتحمل المخاطر التي تصيب السلعة من تلف أو هلاك، وفي حال تم التعويض عن ذلك فإنه من حق المصرف وحده كونه قبل انتقال الملكية للعميل، ويجوز للمصرف إضافة هذه المصروفات إلى تكلفة السلعة ومن ثم إلى ثمن عقد المرابحة(٤)، أما في حالة ألزم المصرف العميل بدفع قيمة التأمين فإنه يُلزم بإعادة المبلغ للعميل، أو خصم المبلغ من قيمة السلعة، ومن ثم من نسبة الربح.

المخالفة الثامنة عشر: عدم إفصاح المصرف للعميل عن تفاصيل المصروفات التي سيدخلها في الثمن، أو أن يضيف المصرف إلى تكلفة السلعة مصروفات أخرى غير المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير، ويحملها العميل، والعلة في ذلك أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يجب فيه الإخبار عن الثمن كميةً وصفةً؛ لما يترتب على هذه المصروفات من زيادة في الثمن المؤجل، ولأن عدم الإفصاح يخرج العقد من كونه عقد أمانة، إلى عقد مساومة، وهذا مما قد يفسد العقد(٥).

---

(١) ينظر: المرجع السابق المادة: ٣/١/٤، باختصار وتصرف.

(٢) ينظر: المرجع السابق المادة: ٣/١/٦، باختصار وتصرف.

(٣) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٥/ ٩٧٥).

(٤) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٣/٢/٦، المادة: ٣/٢/٧، باختصار وتصرف.

(٥) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المرابحة للآمر بالشراء، المادة: ٤/٣، باختصار وتصرف.

الحل للمخالفة: الواجب على المصرف عند التعاقد أن يوضح للعميل المصروفات التي سيتم إدراجها ضمن تكلفة السلعة مما له صلة بالسلعة إذا قبل بها العميل، وفي حال عدم الإفصاح فليس للمصرف أن يدخل إلا ما جرى العرف على اعتباره (المصروفات المباشرة)، مثل قيمة التأمين، ورسوم الاعتماد المستندي، ومصروفات النقل، والتخزين، وليس للمصرف أن يضيف المدفوعات غير المباشرة كأجرة موظفي المصرف[١].

المخالفة التاسعة عشر: أن يحصل المصرف على حسم من البائع على السلعة ولو بعد العقد، ثم يخفي المصرف على العميل هذا الحسم[٢]، والعلة في ذلك كما أشرنا أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يجب فيها الإخبار عن الثمن كميةً وصفةً؛ كما أن الثمن بعد الحسم هو الثمن الحقيقي للسلعة الذي يبنى عليه عقد المرابحة [٣].

الحل للمخالفة: إذا حصلت المؤسسة على حسم من البائع على السلعة المبيعة نفسها ولو بعد العقد فإن العميل يستفيد من ذلك الحسم بتخفيض الثمن الإجمالي بنسبة الحسم، ومن ثم تخفيض الربح.

المخالفة العشرون: أن يترك المصرف في عقد المرابحة تحديد الثمن أو الربح لمتغيرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل كمؤشر (الليبور) أو (السيبور)، والعلة في ذلك أن الاعتماد على تحديد الثمن أو الربح على هذه المتغيرات فيه جهالة وغرر، ومن شروط صحة البيع أن يكون الثمن معلومًا[٤].

الحل للمخالفة: يجب على المصرف عند توقيع العقد أن يكون ثمن السلعة معلومًا ومحددًا للطرفين، إذ لا يجوز ربطه بمؤشرات مستقبلية كـ(الليبور) أو (السيبور)، ولا بأس من ذكرها للاستئناس بها لتحديد نسبة الربح في مرحلة الوعد فقط[٥].

المخالفة الحادية والعشرون: أن يقتصر المصرف في عقد المرابحة على بيان الثمن

---

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٤/٤، باختصار وتصرف.

(٢) ينظر: المرجع السابق المادة: ٥/٤، باختصار وتصرف.

(٣) ينظر: المرجع السابق المادة: ٤/٤، باختصار وتصرف.

(٤) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٥/٤، باختصار وتصرف، "يسألونك عن المعاملات المالية المعاصرة" (ص١٠٧).

(٥) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٥/٤، باختصار وتصرف.

الإجمالي دون تحديد مقدار الربح، لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانة التي يجب فيها بيان الربح الزائد على ثمن السلعة(١)، وإلا أدى ذلك لفساد العقد.

الحل للمخالفة: يجب على المصرف في عقد المرابحة أن يذكر مقدار الربح منفصلًا عن سعر السلعة، كي يتم الاتفاق والتراضي على مقدار الربح، ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز للمصرف أن يحدد الربح بمبلغ مقطوع، أو بنسبة مئوية من سعر شراء السلعة وحدها، أو مضافًا إلى الربح مبلغ المصروفات، على أن يكون ذلك برضى الطرفين.

المخالفة الثانية والعشرون: أن يطالب المصرف من العميل زيادة على المبلغ المتفق عليه بعد سداده له، بسبب زيادة الأجل أو التأخير، والعلة في ذلك: أن المطالبة بالزيادة عند التأخر في السداد يعد من ربا الجاهلية المحرم(٢)، واشتراطه في العقد مما يفسده.

الحل للمخالفة(٣): لا يجوز للمصرف طلب مبلغ زائد عن قيمة القسط بسبب تأخر العميل في السداد لأن هذا هو عين الربا، ويمكن للمصرف اتخاذ بعض الإجراءات التي تضمن له السداد، مثل أن يشترط المصرف على العميل حلولَ كامل الأقساط المستحقة قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها من دون عذر معتبر، أو أن يطلب المصرف من العميل ضمانات مشروعة ككفالة طرف ثالث، أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو رهن أي مال منقول أو عقار، أو رهن السلعة محل العقد رهنا ائتمانيًّا (رسميا) دون حيازة، أو مع الحيازة للسلعة وفك الرهن تدريجيًّا حسب نسبة السداد، أو أن يطلب المصرف من العميل تقديم شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد المرابحة شريطة النص على أنه لا يحق للمصرف استخدام الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها.

المخالفة الثالثة والعشرون: أن يشترط المصرف عدم انتقال ملكية السلعة إلى العميل إلا بعد سداد الثمن، والعلة في ذلك: أن هذا الاشتراط يتنافى مع مقتضى عقد البيع وهو

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٧/٤، باختصار وتصرف.
(٢) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٨/٤، المادة: ٨/٤، باختصار وتصرف.
(٣) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ١/٥، المادة: ٨/٥، المادة: ٣/٥، باختصار وتصرف كبيرين.

انتقال ملكية المبيع إلى المشتري[١].

الحل للمخالفة: يجب على المصرف نقل ملكية السلعة للعميل، ويجوز له لغرض ضمان سداد الثمن الحصول على تفويض من العميل له ببيع السلعة إذا تأخر عن سداد الثمن، وفي حال باع المصرف السلعة لعدم سداد الثمن فيجب عليه الاقتصار على مستحقاته وإعادة الباقي إلى العميل[٢].

المخالفة الرابعة والعشرون: أن يقوم المصرف بجدولة الدين للعميل مقابل زيادة في مقداره، ومعلوم أن الزيادة في الديون مقابل زيادة الأجل هو من ربا الجاهلية المحرم[٣].

الحل للمخالفة: لا يجوز للمصرف الزيادة في مقدار الدين في عقد المرابحة عند جدولته، إذ ذلك نوع من أنواع الربا، ويجوز للمصرف أن يتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد[٤].

المخالفة الخامسة والعشرون: أن يتفق المصرف والعميل على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين مع الإخلال بأحد شروط الصرف المعتبرة، إذ في الإخلال بشروط الصرف الوقوع في الربا، لهذا لما سأل ابن عمر النبي -صلى الله عليه وسلم- بقوله: إني أبيع الإبل بالبقيع فأبيع بالدنانير وآخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم وآخذ الدنانير، آخذ 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"[٥].

الحل للمخالفة: الأصل أن يتم السداد بذات العملة التي تم بها العقد، لكن يجوز الاتفاق بين المصرف والعميل على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا

---

(١) ينظر: "فقه المعاملات" (٤٩٨/١).

(٢) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٤/٥.

(٣) ينظر: "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" (٨٠١/٥)، "الفتاوى الاقتصادية" (ص١٣٢٦).

(٤) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٩/٥، بتصرف.

(٥) أخرجه أبو داود في سننه (بَابٌ فِي اقْتِضَاءِ الذَّهَبِ مِنَ الوَرِقِ برقم ٢٩٦٣) والترمذي في جامعه (باب ما جاء في الصرف برقم ١٢٢٥) والنسائي في الصغرى (بيع الفضة بالذهب وبيع الذهب بالفضة برقم ٤٥٥٢ وأخذ الورق من الذهب، والذهب من الورق، وذكر اختلاف ألفاظ الناقلين لخبر ابن عمر فيه برقم ٤٥٥٣) وابن ماجه في سننه (بَابُ اقْتِضَاءِ الذَّهَبِ مِنَ الْوَرِقِ، وَالْوَرِقِ مِنَ الذَّهَبِ برقم ٢٢٧٢) وصححه ابن حبان في صحيحه (٤٥٧/٥١ برقم ٥٠١٠).

كان ذلك بسعر الصرف يوم السداد، بشرط أن يتم سداد الدين كاملًا أو تسديد المقدار المتفق على مصارفته، بحيث لا يبقى في الذمة شيء من المبلغ المتفق على مصارفته[١].

المطلب الثالث: دور هيئة التدقيق الشرعي الداخلي في عمليات المرابحة المصرفية[٢]:

لهيئة التدقيق الشرعي داخل المصرف الحمل الكبير في منع حصول صور المخالفات المتعلقة ببيع المرابحة المصرفية وغيرها من العقود، أو التقليل من وقوعها قدر الإمكان، وينبغي على هيئة التدقيق الشرعي في المصارف بداية استحضار فضيلة ما يقومون به من الحدِّ من الوقوع في المخالفات الشرعية للمعاملات المالية، وأنهم مسؤولون أمام الله في ذلك، كما عليهم عدم التهاون في التدقيق للمعاملات وطريقة تنفيذها، ويجب عليهم الحذر من المجاملة لإدارة المصرف أو العاملين فيه على حساب ما وكلوا به من أمانة، لا سيما وأن العميل يثق في قراراتهم وما يحكمون عليه بأنه موافق للشرعية الإسلامية أو مخالف لها.

وفي ما يلي الإشارة إلى أهم ما ينبغي للمدقق الشرعي التأكد منه حيال عملية المرابحة في المصرف:

أولًا: من الأمور المهمة أن يطَّلع المدقق الشرعي على العقد الذي أبرم بين العميل والمصرف، وعليه إمعان النظر وتكراره للتأكد من خلو العقد من الربا، وكذلك الوقوف على شروط العقد وعدم مخالفتها للشرع، إضافة إلى التأكد من المبالغ المدرجة في العقد في ما يخص قيمة البضاعة، ونسبة الربح، والطريقة المتفق عليها في السداد، وفترة السماح حال التعثر من العميل، وغير ذلك من تفاصيل العقد.

ثانيًا: يجب على المدقق الشرعي أن يتأكد من توافر السلعة حسب المواصفات التي طلبها العميل، وذلك اعتمادًا على ما طلبه العميل من المصرف مباشرة، أو قام بالإشارة إليه في فاتورة عرض الأسعار.

ثالثًا: التأكد من تملك المصرف للسلعة عن طريق الوقوف والاطلاع على فاتورة الشراء وأن تكون باسم المصرف كمشتري، على أن تكون الفاتورة صادرة عن المالك للسلعة أو

(١) ينظر: المعيار الشرعي رقم (٨) المادة: ٥/١٠.

(٢) ينظر: "فتاوى د حسام عفانة" (١٢/ ١٩٨)، بحث بعنوان: الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، حمزة عبد الكريم حماد، باختصار وتصرف كبير.

الشركة الموردة لها، وأن تشتمل على التفاصيل المؤثرة والمهمة للسلعة التي تملكها المصرف.

رابعًا: على المدقق أن يتأكد من انتقال ضمان السلعة من البائع أو الشركة الموردة للمصرف، وذلك عن طريقة دفع المصرف لقيمة السلعة وقبضها القبض الحسي أو الحكمي حسب نوع السلعة.

خامسًا: يطلع المدقق على عملية سير استلام البضاعة من البائع للمصرف، وذلك بالوقوف على محضر الاستلام، وعليه الوقوف على البضاعة بنفسه والتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة من العميل، ومن خلوها من العيوب التي قد تطرأ حال النقل أو التسليم، وعليه بذل الجهد في الوصول إلى العيوب الباطنة والاستعانة بالخبراء في ذلك.

سادسًا: يقف المدقق كذلك على عملية تسليم البضاعة للعميل من المصرف، وأن ذلك تم بعد تملك المصرف للسلعة تملكًا كاملًا، وعليه الاطلاع على محضر تسليم السلعة للعميل، وأن يكون المحضر شاملًا لجميع التوقيعات من جميع الأطراف المعنية حسب الإجراءات المعتمدة.

سابعًا: على المدقق الاطلاع على ما طلبه المصرف من العميل من ضمانات، وأن تكون هذه الضمانات متوافقة مع الشريعة، خالية من الغبن أو الجور.

ثامنًا: أن يحصر المدقق ما تم دفعه من مبالغ من قبل العميل قبل العقد إن وجدت (الدفعة المقدمة)، ويتأكد من خصم هذه المبالغ من تكلفة شراء السلعة، ومن نسبة الربح.

تاسعًا: أن يتأكد المدقق من صحة سير إجراءات التسجيل للسلعة لدى الجهات المختصة، ومن صحة أوراق نقل الملكية من المصرف للعميل.

عاشرًا: التأكد من سير جميع ما سبق حسب التسلسل التاريخي لعملية المرابحة، وأن المصرف قد باع للعميل بعد تملكه للسلعة التملك الشرعي المعتبر، وليس قبل ذلك.

والله تعالى أعلم.

الخاتمة

بعد الانتهاء من فصول هذا البحث، والحديث عما أردتُ إيراده؛ يمكننا تلخيص النتائج في العناصر التالية:

- أن عقد بيع المرابحة المصرفية يعد من أهم العقود في المصارف الإسلامية، والراجح في حكم المرابحة المصرفية هو جواز هذا العقد حتى مع وجود الوعد الملزم إن كان من طرف واحد وليس من طرفين، كما أن هناك حِكمًا متعددة لجواز عقد المرابحة المصرفية، تعود بالنفع على العميل وعلى المصرف وعلى المجتمع.
- أن ما تم اشتراطه في المرابحة البسيطة هو من ضمن ما يشترط في المرابحة المصرفية، ويضاف عليها ما أورده المعاصرون من الشروط الخاصة بهذه المعاملة[١]، كما يعد معيار المرابحة للآمر بالشراء[٢]، المعيار الشرعي الثامن، الصادر من (الأيوفي) هو الأفضل والأشمل للوقوف على الإجراءات الفعلية بجميع تفاصلها للمرابحة المصرفية.
- تعددت مخاطر عقد المرابحة المصرفية لعدة أسباب، يجمعها كون هذا العقد عقدًا مستحدثًا، فمن الراجح حصول بعض المخاطر والمخالفات الشرعية لأحكام المرابحة عمومًا، ولإجراءات المرابحة للواعد بالشراء خصوصًا.
- بلغت المخالفات لعقد المرابحة المصرفية في هذا البحث ٢٥ صورة، تنوعت ما بين مخالفات تتعلق بالإجراءات التي تسبق عقد المرابحة، ومخالفات تتعلق بتملك المصرف للسلعة وقبضها والتوكيل فيهما، ومخالفات تتعلق بإبرام عقد المرابحة، ومخالفات تتعلق بضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها.
- تتحمل اللجان الشرعية وجهات التدقيق الشرعي الداخلية والخارجية للبنك العبء الأكبر من حيث التأكد من صحة إجراءات عقد المرابحة، وعليها وضع الخطط الوقائية والعلاجية للمحافظة على شرعية هذه المعاملة.
- يوصي الباحث المهتمين بالمصرفية الإسلامية بمزيد من الجهد في وضع الحلول التي تقي

(١) ينظر: المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم (٨). وضوابط عقد المرابحة، لبنك البلاد.

(٢) ينظر: المعايير الشرعية، رقم (٨).

من الوقوع في المخالفات الشرعية والمخاطر المحاسبية لهذا العقد الحادث، وكذا اللجان الشرعية ومثلهم مدراء البنوك والتنفيذيون فيه، وذلك لما لهذا العقد من الأهمية البالغة في هذا الزمن، والذي يعد حلًّا شرعيًّا لمتطلبات التمويل في شتى مجالاته، بعيدًا عن القروض الربوية والبنوك التقليدية.

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وآله وصحبه وسلم،،،

المراجع

أولًا: الكتب والمراجع العلمية:

١. القرآن الكريم.

٢. اختلاف الفقهاء، المؤلف: محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري (ت ٣١٠هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية، تاريخ النشر: ٨ ذو الحجة ١٤٣١هـ.

٣. إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل، المؤلف: محمد ناصر الدين الألباني (المتوفى: ١٤٢٠هـ)، إشراف: زهير الشاويش [ت ١٤٣٤هـ]، الناشر: المكتب الإسلامي – بيروت، الطبعة: الثانية ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م.

٤. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، المؤلف: أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (ت ٥٩٥هـ)، الناشر: دار الحديث – القاهرة، الطبعة: بدون طبعة، تاريخ النشر: ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.

٥. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، المؤلف: علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (ت ٥٨٧هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة: الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.

٦. تاج العروس من جواهر القاموس، المؤلف: محمّد مرتضى الحسيني الزَّبيدي ت (١٢٠٥هـ)، تحقيق: جماعة من المختصين، من إصدارات: وزارة الإرشاد والأنباء في الكويت - المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بدولة الكويت.

٧. كتاب التعريفات، المؤلف: علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت ٨١٦هـ)، المحقق: ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت –لبنان، الطبعة: الأولى ١٤٠٣هـ -١٩٨٣م.

٨. التوقيف على مهمات التعاريف، المؤلف: زين الدين محمد المدعو بعبد الرؤوف بن تاج العارفين بن علي بن زين العابدين الحدادي ثم المناوي القاهري (ت ١٠٣١هـ)، الناشر: عالم الكتب ٣٨ عبد الخالق ثروت-القاهرة، الطبعة: الأولى، ١٤١٠هـ-١٩٩٠م.

٩. جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، المؤلف: شمس الدين محمد بن أحمد بن علي بن عبد الخالق، المنهاجي الأسيوطي ثم القاهري الشافعي (ت ٨٨٠هـ)، حققها وخرج أحاديثها: مسعد عبد الحميد محمد السعدني، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت – لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م.

١٠. سنن ابن ماجه، المؤلف: ابن ماجة أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد (ت ٢٧٣ هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، الناشر: دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي.

١١. الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، المؤلف: أبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي (ت ٣٩٣هـ)، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار، الناشر: دار العلم للملايين – بيروت، الطبعة: الرابعة ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م.

١٢. صحيح الترغيب والترهيب، المؤلف: محمد ناصر الدين الألباني ت (١٤٢٠هـ)، الناشر: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع – الرياض، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.

١٣. صحيح مسلم، المؤلف: أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري (٢٠٦ - ٢٦١ هـ)، المحقق: محمد فؤاد عبد الباقي، الناشر: مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، القاهرة، (ثم صورته دار إحياء التراث العربي ببيروت، وغيرها)، عام النشر: ١٣٧٤ هـ - ١٩٥٥ م.

١٤. ضوابط عقد المرابحة، الصادر من الهيئة الشرعية ببنك البلاد، قرار ر قم: (١٥) الجلسة الخامسة عشرة بعد المائة، بتاريخ ١٤٢٦/٠٢/٠٣هـ.

١٥. فتاوى د حسام عفانة، المؤلف: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، (هذا الكتاب هو أرشيف للفتاوى المطروحة على موقع الشيخ، حتى ذو القعدة ١٤٣١هـ = فبراير ٢٠١٠م.

١٦. فتح الباري شرح صحيح البخاري، المؤلف: أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعيت (٨٥٢هـ)، الناشر: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي، قام بإخراجه وصححه وأشرف على طبعه: محب الدين الخطيب، عليه تعليقات العلامة: عبد العزيز بن باز.

١٧. فتح القدير على الهداية، تأليف: الإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري، المعروف بابن الهمام الحنفي (المتوفى سنة ٨٦١ هـ) الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصفى البابي الحلبي وأولاده بمصر (وصَوّرتها دار الفكر، لبنان)، الطبعة: الأولى، ١٣٨٩ هـ = ١٩٧٠ م.

١٨. كتاب التعريفات، المؤلف: علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت ٨١٦هـ)، المحقق: ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت –لبنان، الطبعة: الأولى ١٤٠٣هـ -١٩٨٣م.

١٩. لسان العرب، المؤلف: محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعى الإفريقى (ت ٧١١هـ)، الحواشي: لليازجي وجماعة من اللغويين، الناشر: دار صادر – بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤١٤هـ.

٢٠. المخارج في الحيل، المؤلف: محمد بن الحسن الشيباني (ت ١٨٩ هـ)، الناشر: مكتبة الثقافة الدينية – القاهرة، الطبعة: بدون، عام النشر: ١٤١٩ هـ - ١٩٩٩ م.

٢١. مختصر القدوري في الفقه الحنفي، المؤلف: أحمد بن محمد بن أحمد بن جعفر بن حمدان أبو الحسين القدوري (ت ٤٢٨هـ)، المحقق: كامل محمد محمد عويضة، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

٢٢. المعايير الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعيار الشرعي رقم (٨) المرابحة للآمر بالشراء.

٢٣. معيار قياس المعاملات المالية والإسلامية بديلا عن مؤشر الفائدة. د. سامر مظهر قنطقجي. اصدار مؤسسة الرسالة. الطبعة: بدون.

٢٤. المغني لابن قدامة، المؤلف: أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة (٥٤١ - ٦٢٠ هـ)، على مختصر: أبي القاسم عمر بن حسين بن عبد الله بن أحمد الخرقي (المتوفى ٣٣٤ هـ)، تحقيق: طه الزيني - ومحمود عبد الوهاب فايد - وعبد القادر عطا - ومحمود غانم غيث، الناشر: مكتبة القاهرة، الطبعة: الأولى، (١٣٨٨ هـ = ١٩٦٨ م) - (١٣٨٩ هـ = ١٩٦٩ م).

٢٥. المهذب في فقه الإمام الشافعي، المؤلف: أبو اسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (ت ٤٧٦هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية.

٢٦. موسوعة الإجماع في الفقه الإسلامي، إعداد: د. أسامة بن سعيد القحطاني، وغيره، الناشر: دار الفضيلة للنشر والتوزيع، الرياض - المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، ١٤٣٣ هـ- ٢٠١٢ م.

٢٧. موسوعة فقه المعاملات (الأبحاث، التطبيقات، الفتاوى، المصطلحات)، المؤلف: مجموعة من المؤلفين

٢٨. يسألونك عن المعاملات المالية المعاصرة، المؤلف: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، الناشر: المكتبة العلمية ودار الطيب للطباعة والنشر - القدس / أبوديس، الطبعة: الأولى (أبوديس / بيت المقدس / فلسطين)، ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م.

ثانيًا: المجلات الدورية والبحوث العلمية:

١. أسلوب المرابحة الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية، تأليف: د. عبد الستار أبو غدة، ضمن بحوث "مجلة مجمع الفقه الإسلامي" العدد الخامس.

٢. بحث: المرابحة للآمر بالشراء، نظرات في التطبيق العملي، إعداد: الدكتور علي أحمد السالوس، أستاذ الفقه والأصول — كلية الشريعة، جامعة قطر.

٣. بحث: بيع الدين وسندات القرض وبدائلها الشرعية في مجال القطاع العام والخاص، إعداد: الدكتور سامي حسن حمود، نائب رئيس شعبة البنوك والتمويل الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية . جدة.

٤. بحث: مخاطر التمويل الإسلامي، أ. د. علي بن أحمد السواس، أستاذ الفقه والأصول- جامعة قطر، النائب الأول لرئيس مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، خبير في الفقه والاقتصاد بمجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي، خبير بمجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي.

٥. بحث: مخاطر التمويل الإسلامي، أ. د. علي بن أحمد السواس، أستاذ الفقه والأصول-

جامعة قطر، النائب الأول لرئيس مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، خبير في الفقه والاقتصاد بمجمع الفقه بمنظمة المؤتمر الإسلامي، خبير بمجمع الفقه برابطة العالم الإسلامي.

٦. بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، بحث أعده: أ.د. حسام الدين عفانة، أستاذ الفقه والأصول، جامعة القدس.

٧. بيع المرابحة للآمر بالشراء – دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، المؤلف: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، الناشر: طُبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، الطبعة: الأولى، ١٩٩٦ م.

٨. تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، (دراسة تحليلية تقويمية)، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، إعداد د. عبد السلام عبد الله محمد.

٩. مجلة البحوث الإسلامية – مجلة دورية تصدر عن الرئاسة العامة لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد، المؤلف: الرئاسة العامة لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد.

١٠. مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، المؤلف: تصدر عن منظمة المؤتمر الاسلامي بجدة.

ثالثًا: المواقع الإلكترونية:

https://shlfinance.com/ar/sibor