

## الفصل الأول

### الإطار النظري للمراجعة

- ١/١ : تعريف وأركان وشروط المراجعة في الفقه .
- ٢/١ : مفهوم الصيغة في المصارف الإسلامية .
- ٣/١ : مزايا التعامل بها .
- ٤/١ : الأهمية النسبية للمراجعة في توظيفات المصارف الإسلامية .
- ٥/١ : التكيف الشرعي والقانوني لبيع المراجعة في المصارف الإسلامية .

obeyikān.com

## الفصل الأول

### الإطار النظري للمراجحة

#### ١/١ : تعريف وأركان وشروط المراجحة فى الفقه

المراجحة فى اللغة : المراجحة مفاعلة من الربح ، أى الزيادة أو النماء فى التجارة (١) .  
المراجحة فى الفقه : للفقهاء عدة تعريفات للمراجحة ، بألفاظ تودى ذات المعنى نختار منها ، أنها بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح (٢) .

مشروعيتها : بيع المراجحة مشروع بالكتاب والسنة والاجماع ، لقوله تعالى : ﴿ وَأَحِلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ﴾ البقرة / ٢٧٥ ، والمراجحة بيع . وقول الرسول صلى الله عليه وسلم : " إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد " رواه مسلم وأصحاب السنن ، وقوله : " إنما البيع عن تراض " أخرجه ابن حبان وابن ماجه ، وقد تعامل المسلمون بالمراجحة فى سائر العصور دون تكبير فكان ذلك اجماعاً على جوازها (٣) .

يقول ابن رشد : أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان : مساومة ومراجحة ، وأن المراجحة هى أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذى اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم (٤) .

أركان وشروط المراجحة : المراجحة عقد بيع ، فيكون أركانها ثلاثة :

١ - الصيغة ، أى الإيجاب والقبول .

٢ - العاقدان ، أى البائع والمشتري .

٣ - المعقود عليه ، أى الثمن والثمن .

ولكل ركن من هذه الأركان شروط ينبغى توافرها لصحة العقد ، فيشترط فى المعقود عليه أن يكون طاهراً منتفعاً به شرعاً مملوكاً للعاقد (أى له ولاية عليه) ، ومقدوراً على تسليمه ومعلومياً .  
معاقدين ، ويشترط فى العاقد إطلاق تصرف وعدم اكراه بغير حق ... ، ويشترط فى الصيغة أن

( ١ ) ابن منظور ، لسان العرب ، ٤ / ٢٦٨ ، النار المصرية للتأليف والترجمة ، القاهرة ، المعجم الوسيط ، بجمع اللغة العربية ، ٣٣٤ / ٣ ، القاهرة - بدون .

( ٢ ) الكاسانى ، بدائع الصنائع ، ٥ / ٢٢٠ ، دار الكتاب العربى ، بيروت ، ط ٢ ، ١٩٨٢ م .  
( ٣ ) المرجع السابق ، ٥ / ٢٢٢ .

( ٤ ) ابن رشد ، بداية المجتهد ، ٢ / ٣٢١ ، مكتبة الكليات الأزهرية ، القاهرة ١٣٨٩ .

تدل على الرضا ، وأن يتصل بالإيجاب بالقبول في مجلس العقد ، وأن يتوافقا لفظاً ومعنى ، وعدم التعليق وعدم التاثير<sup>(١)</sup> .

وعقد المراجعة - باعتباره عقد بيع ، يشترط لصحته الشروط الواجب توافرها في عقد البيع ، إلا أنه يختص بشروط أخرى<sup>(٢)</sup> ، نذكر منها :

١ - علم المشتري بالثمن الأول للسلعة ، لأن المراجعة بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح ، فإذا لم يتحقق هذا العلم للمشتري فالبيع فاسد ، فإذا افترق البائع والمشتري ولم يعلم المشتري بالثمن الأول ، فحينئذ يظل البيع<sup>(٣)</sup> ويدخل في الثمن الأول المصاريف المعتبرة .

٢ - أن يكون الربح معلوماً ، لأنه جزء من ثمن البيع ، سواء كان هذا الربح قدرأ معيناً أو لنسبة من الثمن .

٣ - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، فإن كان كذلك ، كأن اشترى مكيلاً بجنسه لم يجز له بيعه مراجعة ، لأن الزيادة هنا تكون رباً لاربحاً ، أما عند اختلاف الجنس فتجوز الزيادة .

٤ - أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال ، كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيلات والمعدودات المتقاربة .

٥ - أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المراجعة ، لأن ما بنى على فاسد فهو فاسد .

وهذه الشروط الخمسة يتحقق بها العلم التام بالثمن الأول ومقدار الربح كما يتم بها صحة البيع ، والتأكد من خلوه من الربا . ونشير هنا إلى ما ذكره الفقهاء ، من أن بيع المراجعة من يبيع الأمانه ، لأن البائع مستأمن في الإخبار عن الثمن الأول للسلعة ، وعن المصروفات المعتبرة التي تضاف إلى ذلك الثمن ، فإن ظهر بعد ذلك ، باقراً وبينة أن الثمن كان أقل ، فقد اختلف فيه رأى الفقهاء ، قال مالك : المشتري بالخيار إما أن يأخذ بالثمن الذى صح أو يترك إذا لم يلزمه البائع بالأخذ بالثمن الذى صح ، وقال أبو حنيفة : بل له الخيار مطلقاً ، ولا يلزمه الأخذ بالثمن الذى صح<sup>(٤)</sup> .

وهناك نقطة أخرى جديدة بالإشارة وهي أن المراجعة لها صورتان :

( ١ ) الشربيني الخطيب ، الاتماع ، ٢٥٢/١ ، مطبعة الحلبي ، القاهرة ، ١٩٤٠ .

( ٢ ) الكاساني ، مرجع سابق ، ٢٢١/٥ ، ص ١٧٧ .

( ٣ ) محمد خاطر ، جهاد في رفع بلوى الربا ، نشر بنك فيصل الإسلامى المصرى ، القاهرة ، بدون .

( ٤ ) ابن رشد ، مرجع سابق ، ٣٢٣/٢ .

الصورة الأولى : أن يكون البائع اشترى السلعة بثمن معين ولم ينفق عليها شيئاً زيادة على الثمن ، وفي هذه الصورة على المشتري أن يدفع الثمن مضافاً إليه الربح بالحساب الذى يتفقان عليه .

والصورة الثانية : أن يكون البائع قد أنفق على السلعة زيادة على ثمنها الذى اشتراها به ، قال المالكية : إنه إما أن يكون ما أنفق على السلعة عيناً ثابتة مثل الخياطة والصبغ ، وحكمه أنه كالثمن ، وإما أن يكون ما أنفق غير قائم بالبيع ولا يختص به كالتخزين والنقل ، وهذا يحسب فى الثمن ولا يحسب له ربح ، وإما أن يكون غير قائم بالمبيع ولكنه يختص به كالطى والسمسرة فلا يحسب من أصل الثمن وليس له حظ من الربح ، وقال أبو حنيفة : بل يحسب على ثمن السلعة كل ما نابه عليها ، فيدخل فى أصل الثمن كل ما أنفقه على السلعة بما جرت به عادة التجار<sup>(١)</sup> .

٢/١ : مفهوم الصيغة فى المصارف الإسلامية :

إن ما سبق عرضه هو صورة المراجعة فى الفقه القديم ، حيث السلعة حاضرة وموجودة فى حيازة التاجر ثم يبيعها بثمن يزيد عن الثمن الأصلي لها ، مع بيان ذلك للمشتري ، وقد يتم دفع الثمن فى الحال أو بالأجل ، وهى بذلك بيع عادى يتميز بأن المشتري يركن الى ذمه وضمير البائع فى الإخبار عن ثمنها الأول ، لكن هذه الصورة ليست هى التى يجرى بها التعامل فى المصارف الإسلامية فى الواقع اليوم ، بل هناك صورة مستحدثة يطلق عليها "المراجعة للأمر بالشراء" .

كان أول من طرحها د/ سامى حمود فى رسالته " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية " فى عام ١٩٧٦م ، حيث لخص دوافع تفكيره فيها وتصويره لها على النحو التالى : "يقوم أصل هذه المسألة على الواقع الذى نعيشه ، وذلك من ناحية الرغبة فى الحصول على بعض الاحتياجات قبل توفر الثمن المطلوب ، سواء كانت تلك الاحتياجات مطلوبه للاستعمال الشخصى ، أو المنزل ، أو كانت لازمة للاستعمال المهني ، وقد استطاعت المصارف الربوية أن تجدد فى سوق تصريف البضائع والمواد التى يحتاجها الناس ، ميداناً فسيحاً لاستثمار الأموال بطريق خصم الأوراق التجارية التى تمثل قيمة هذه الأشياء المباعة بالأجل .

وهكذا صار التاجر يرى أنه قادر على تلبية طلبات المشتري من لا يملكون الثمن نقداً ، وذلك على أساس أنه يستطيع أن يبيع بالأجل اعتماداً على إمكان قيامه بخصم الأوراق التجارية (الكيميالات) ، التى يجررها المشتري لأمر التاجر البائع وهذا التاجر يحسب بطبيعة الحال ما سيدفعه للمصرف نظير الخصم وزيادة لكى يضيفه - دون أن يصرح بذلك - للسعر الذى يرضى أنه يبيع به يبعاً آجلاً بطريقة القسط الشهرى ، لذلك فإن نظرنا فى مواجهة المسألة يتجه إلى فتح الباب للمصرف اللاربوى للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التى

(١) الجزيرى ، الفقه على المذاهب الأربعة ، دار الإرشاد ، القاهرة ، بدون ، ج ٢ ص ٢٨١ .

يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري ، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة ، وتفسير ذلك أن مثل هذا الراغب (الطبيب الذي يريد شراء أجهزة طبية لعيادته الجديدة مثلا) ، يتقدم إلى المصرف طالبا منه شراء الأجهزة المطلوبة بالوصف الذي يحدده ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له فعلا مراعاة (بالنسبة التي يتفق عليها) ، حيث يدفع الثمن مقسما حسب امكانياته التي يساعده عليها دخله وقد كانت هذه الصورة من صور الوساطة التي يستطيع المصرف اللاربوي أن يقوم فيها بأعمال الائتمان التجارى بكل أنواعه منافسا - بكل قوة - كافة البنوك الربوية (١) .

ونخلص من هنا العرض إلى أن الدافع للبحث عن هذه الصيغة كان بغرض الوصول إلى وسيلة ائتمانية تمكن المصرف الاسلامى من تقديم التمويل التجارى للراغبين فيه ، بطريقة مشروعة لاربا فيها ، وذلك حتى يتمكن البنك الاسلامى من منافسة البنوك التجارية فى هذا المجال .

فهى بذلك صيغة تمويلية تمارسها المصارف الإسلامية بغرض تقديم التمويل فى إطار أحكام الشريعة الاسلامية . والمصرف لاغرض له فى السلعة ، وإنما يتحدد غرضه فى منح التمويل مقابل عائد مشروع ، وأيضا منافسة البنوك التقليدية فى هذا المجال وجذب المتعاملين الراغبين فى الالتزام بالضوابط الشرعية .

وبذلك يمكن للمصرف الاسلامى توفير ما يحتاجه بعض المتعاملين من الأجهزة والمعدات أو السلع الأخرى ، عن طريق تقديم هؤلاء المتعاملين للمصرف طالين هذه الأشياء ، ومحددين أوصافها وكمياتها فى طلب الشراء ، فيقوم المصرف باستيرادها من الخارج ، أو شرائها من الداخل ، على أساس الوعد من قبل هؤلاء المتعاملين بشرائها منه - إذا وردت مطابقة للمواصفات وفى المكان والزمان المحددين ، وذلك بسعر التكلفة مع زيادة ربح يتفق عليه ، كما يتم الاتفاق على كيفية سداد تلك القيمة ، بطريقة آجلة على أقساط شهرية ، أو غيرها ، يتحدد تاريخها فى عقد البيع بالمراجحة بين المصرف والمتعامل .

وعليه فإن المراجحة المصرفية يمكن تعريفها بأنها إتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بئمنها وزيادة ربح ، متفق عليه ، وعلى كيفية سدادها (٢) .

الأشكال المختلفة للصيغة (٣) : المراجحة فى التطبيق المصرفى الاسلامى إما أن تكون مارجحة داخلية ، حيث يشتري البنك السلعة من داخل البلد ، وإما أن تكون مارجحة خارجية ، حيث يتم

( ١ ) د. سامى محمود ، تطور الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية ، دار الاتحاد العربى للطباعة ، القاهرة ، ط ١ ، ١٩٧٦ ، ص ٤٧٦-٤٨٠ .

( ٢ ) راجع ، وحدى محمود بارود ، بيع المراجحة بين النظرية والتطبيق المصرف المعاصر ، رسالة دكتوراه . كلية الحقوق ، جامعة القاهرة ، ١٩٨٩م ، ص ٢٥٩-٢٦٢ .

استيراد السلعة من الخارج ويعيها لعميل في الداخل ، ويعرض فيما يلي صور وأشكال التعامل بالصيغة في المصارف الإسلامية ، في الواقع العملي ، مع ملاحظة ان بعض هذه الصور ، قد تعامل بها في بنك دون آخر ، أو أن بعضها قد تجاوزته الممارسة إلى غيره ، أو اختلاف الأهمية النسبية بين تلك الصور في التعامل الفعلي داخل المصارف الإسلامية .

(١) الصورة الأولى : الاتفاق بين متعامل راغب في الشراء والبنك الإسلامي على بيع سلعة، أو تخفّار مملوك بالفعل للبنك ، بالنقد أو بالأجل ، مع الاتفاق على مقدار الربح الذي يضاف على رأس المال أو على التكلفة<sup>(١)</sup> .

(٢) الصورة الثانية : طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافا إليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل .

عرضت هذه الصورة ، من قبل بنك دبي الإسلامي ، على المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي عقد بدبي في المدة من ٢٣ — ٢٥ جمادى الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢ من مايو ١٩٧٩ ، فرأى المؤتمر أن تسمى هذه الصورة وكالة بأجر ، واعتبرها توكيلات بالشراء ، وأوصى بأن يكون الأجر الذي يحصل عليه المصرف في حدود أجر المثل<sup>(٢)</sup> .

(٣) الصورة الثالثة : يتقدم العميل إلى المصرف طالبا شراء سلعة محددة المواصفات والكمية على أساس الوعد بشرائها منه بالأجل بربح معلوم .

وقد يكون العميل هو الذي يحدد مصدر البضاعة ، كما يمكن أن يحدث أن يكتفى العميل بتحديد السلعة ومواصفاتها ويترك تحديد مصدر البضاعة للبنك ، ونشير هنا إلى أن هذه الصورة ليس فيها الزام للعميل بالشراء ، فله أن يشتري السلعة عند ورودها أو الرجوع عن وعده<sup>(٣)</sup> ، وذلك تميزاً لهذه الصورة التي تتضمن الإلزام بالوعد، وواضح أن هذه الصورة بها مخاطرة عدم شراء العميل للسلعة وبالتالي صعوبة تصريفها من قبل البنك ، ولهذا اقترح بعض الباحثين<sup>(٤)</sup> أن يقوم المصرف الإسلامي بإجراء عقد الشراء مع المصدر للسلعة مقترن بخيار شرط لمدة محددة ،

(٣) لن يتطرق البحث إلى الربحية الخارجية في سوق السلع الدولية ، بمعنى أن المصرف الإسلامي يشتري السلعة من السوق الخارجي ويعيد بيعها أيضا في تلك السوق ، لأن هناك بحثا مستقلا في السلسلة .

(١) بيت التمويل الكويتي ، بيوع الأمانة في ميزان الشريعة ، ط ١ ، ١٩٨٣ ، ص ٩ .

(٢) بنك دبي الإسلامي ، فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية ، ص ١٩ .

(٣) محمد صلاح الصاوي ، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، دار الوفاء المنصورة ، ص ٢٤٥ ومابعدها .

(٤) حسن عبد الله الأمين ، الاستثمار اللاربيوي في نطاق عقد الربحية ، مجلة المسلم المعاصر ، العدد رقم ٣٥ ، السنة التاسعة ، ١٤٠٣ ، ص ٧٦ .

يستطيع خلالها البنك أن يتبين نية العميل في الشراء من عدمه ، فإذا التزم العميل بالشراء أمضى المصرف عقد الشراء مع المصدر .

**الصورة الرابعة :** قيام المصرف بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق ، أو بناء على طلب يتقدم به أحد المتعاملين معه ، ثم يعيد الشراء يبيعها البنك لطالب الشراء أو لغيره مراجعة ، بأن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها ، ويطلب مبلغا معيناً من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها<sup>(١)</sup> .

ويلاحظ هنا أن ما يميز هذه الصورة عن غيرها هو أن كلا من العميل والبنك بالخيار ، فالبنك له أن يبيع السلعة للعميل طالب الشراء ولغيره ، والعميل له الخيار في شراء السلعة بعد تملك البنك لها أو عدم الشراء ، وايضا ، هناك نقطة أخرى تميز هذه الصورة عن غيرها ، هي أن البنك يقوم ، وبناء على دراسات للسوق والوضع الراهن للطلب والعرض بشراء سلعة يرى في تقدير إدارة الدراسات الاقتصادية به أن الطلب عليها سيرتفع في المستقبل القريب .

**الصورة الخامسة :** يطلب العميل من البنك شراء السلعة على أساس التزامه بالوعد بشرائها . متى وردت مطابقة للمواصفات على أساس زيادة ربح معين متفق عليه ، كما يتم الاتفاق على طريقة سداد الثمن - الآجل - للسلعة وتحديد مواعيد الأقساط ويكون البنك ضامناً للسلعة حتى تمام تسليمها للمشتري ، ويتقل الضمان للمشتري بعد التسليم ، ويتحمل العميل تبعه عدم وفاته بالتزامه بالشراء بأن يقوم البنك ببيع البضاعة واستيفاء التكاليف التي تكبدها فيها ، فإذا نقص ثمن البيع عن مقدار تلك التكاليف ، رجع على العميل بالفرق ( بالخصم من العربون الذي دفعه العميل أو دفعة ضمان الجدية كما تسمى أحيانا أخرى) ، وفي المقابل فإن البنك يتحمل تبعه عدم وفاته بالتزامه في توفير السلعة في المكان والزمان وبالمواصفات المحددة من قبل ، ويعوض العميل عن الأضرار التي تلحقه من جراء عدم وفاء البنك بوعد ، وعليه ، فقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد ، وتحمل نتائج النكول عنه<sup>(٢)</sup> .

**الصورة السادسة :** وهي قيام البنك في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد البيع مع العميل طالب الشراء ، ليس بعد وصول البضاعة أو مستندات الشحن ، وإنما يوكل البنك وكيله في بلد المنشأ ، في تسليم البضاعة نيابة عنه ، وبعد تسلم هذا الوكيل للبضاعة ، يدفع البنك والعميل

( ١ ) راجع ، سامي حمود ، مرجع سابق ، ص ٤٨٠ .

( ٢ ) د. يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجر به المصارف الإسلامية ، مكتبة وهبة ، ط ٢ ، ١٩٨٧م ،

عقد البيع بالمراجحة . وعلى ذلك فإن تبعة نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول تقع على عاتق العميل (١) .

**الصورة السابعة :** قيام العميل بالاتصال المباشر مع المصدر بالخارج لإرسال بضائع معينة باسم البنك وعند وصول المستندات برسم التحصيل (طريقة من طرق استيراد البضائع لاستئجار فتح اعتماد مستندي) فإذا وافق العميل على شرائها من البنك بالمراجحة، يقوم البنك بدفع قيمتها للمصدر ، ثم يبرم عقد البيع مع العميل وتسلم المستندات إليه لاستلام البضاعة موضوعها، وقد وافقت الهيئة الشرعية لبيت التمويل الكويتي على هذه الصورة شريطة أن تكون البضاعة عند البيع للعميل مملوكة لبيت التمويل ومضمونة عليه هو (٢) .

**الصورة الثامنة :** قيام البنك بتوكيل أحد عملائه بشراء سلعة معينة لصالح البنك من السوق الفوري ، وبعد تملك البنك لها ، يتم إجراء عقد بيع مقترن بخيار شرط للبنك ، يكون من حقه (البنك) البت في العقد أو فسخه خلال مدة الخيار المحددة (كالمبيع للغير إن وجد سعر أعلى ) ، على أنه ينبغي التثبت من حقيقة الشراء ووجود البضاعة وقابليتها للتسليم في أي لحظة عقب الشراء (٣) .

### ٣/١ : مزايا التعامل بصيغة المراجحة :

شهدت تجربة المصارف الإسلامية في مجال التوظيف والاستثمار تزايد الأهمية النسبية لصيغة المراجحة ، وتوسع المصارف الإسلامية فيها حتى صارت هي الصيغة الاستثمارية الأكثر تطبيقاً في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية ، وقد أدى إلى ذلك عوامل عديدة منها طبيعة ظروف النشأة وما يقترن بها من دوافع الرغبة في النجاح السريع وإثبات الذات مقارنة بالمصارف التقليدية وما توطن في سلوكيات المتعاملين مع المصارف التقليدية والذين اتجه عدد منهم إلى التعامل مع المصارف الإسلامية ، وتفضيلهم هذه الصيغة في التعامل ، وعدم توفر الكوادر المصرفية الإسلامية المتميزة الملمة بالفقه والفنيات المصرفية في آن واحد ... إلى غير ذلك ، بالإضافة إلى ما تتميز به صيغة المراجحة من مزايا ، بالنظر إلى الخصائص المستقرة للتمويل المصرفي . ونعرض فيما يلي لأهم تلك المزايا :

(١) تحقق المراجحة ربحاً معقولاً للمصرف في الأجل القصير ، مما يتيح للمصرف الإسلامي مصدراً لتوزيع عوائد على الودائع تمكن المصرف الإسلامي من منافسة البنوك التقليدية ، فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام دافع الحصول على عوائد مجزية .

(١) بيت التمويل الكويتي ، مرجع سابق ، ص ١٢ .

(٢) بيت التمويل الكويتي ، الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية ٢/٢٥ ، ط ١ ، ١٤٠٨هـ / ١٩٨٧ .

(٣) المرجع السابق .

(٢) تصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية<sup>(١)</sup> ، فالربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة ، مما يسهل على التاجر المتعامل مع المصرف تقدير هامش الربح الذى ينبغي عليه تحقيقه من بيع السلعة ، كما أن العلاقة تتحول إلى علاقة دائن بمدين بمجرد توقيع عقد البيع ، وهى علاقة مقطوعة محددة ، ولا حاجة للبنك إلى فحص حسابات العميل ، ومعرفة إذا ما كان سيتحقق ربحاً أم لا<sup>(٢)</sup> ، والاطلاع على حسن إدارته وانضباطه وعدم خيافته للامانة ... كما هو الحال فى صيغ المشاركات .

(٣) تصف المراجعة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجارى ، وتعتبر أداة منافسة جدية بالتقدير ، فى مواجهة الأئتمان التجارى الربوى القائم على خصم الأوراق التجارية مقيدة الأجل ، وفتح الاعتماد والقرض بالفائدة ، إذ أنها تمكن التاجر من شراء ما يحتاجه من السلع بالأجل ، ومن ثم يمكن له أن يتعامل فى تلك البضائع بالبيع للمستهلك النهائى بالأجل أيضا .

وهذه نقطة هامة ينبغي إبرازها ، فالمنافسة الحقيقية بين المصارف الاسلامية والتقليدية مجالها الرئيسى هو القدرة على توفير التمويل اللازم للنشاط الاقتصادى فى الأجل القصير ، فلا حرج أمام المسلم المعاصر فى الصيغة المشروعة للتمويل بالأجل الطويل ، إذا توجده الأسهم والسندات المشاركة فى الربح (وليس بالفائدة) ، أما التمويل القصير الأجل فهو قلعة الربا ، وينبغي على المؤسسات الاقتصادية الاسلامية التركيز على غزو هذه القلعة بالصيغ التمويلية الإسلامية الملائمة مع تطوير واستحداث تلك الصيغ فى ضوء الضوابط الشرعية .

وقد كان التركيز على الاستثمار طويل الأجل فى اللوائح الأساسية للمصارف الاسلامية دليلاً على عدم الإدراك الواعى لمتطلبات الاستراتيجية الصحيحة لغزو قلعة الربا ، فضلاً عن عدم الإدراك الواعى لمدخلات ومخرجات المصارف الإسلامية ، فالحقيقة أنه لا يمكن للمصارف الإسلامية التوسع فى الاستثمار طويل الأجل لمحدودية رأس المال واعتماد المصارف الاسلامية على مدخلات قصيرة الأجل ممثلة فى الودائع التى ليست لها أجال وقابلة للسحب عند الطلب ، ولا يمكن استثمارها لآجال طويلة لاعتبارات السيولة<sup>(٣)</sup> .

(٤) يفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الاسلامى وفق هذه الصيغة ، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات ، ربما لأنهم لا يرغبون فى اطلاع المصرف على حساباتهم ، أو على طريقة إدارتهم للنشاط ، إلى غير ذلك من العوامل التى قد يكون الكثير منها غير صحيح ، فالمشاركات تمتاز

( ١ ) المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الاسلامى ، جامعه الملك عبد العزيز بالسعودية ، الغاء الفائدة من الاقتصاد ، تقرير مجلس

الفكر الاسلامى فى الباكستان ، ط ٢ ، ١٩٨٤م ، ص ٢٩

( ٢ ) أ. جمال عطية ، مرجع سابق ، ص ١٢١ .

( ٣ ) يوسف كمال ، مرجع سابق ، ص ٢٢٦ .

بتوزيع المخاطرة بين المصرف والمتعامل ، بالإضافة الى أنها لاتعتبر تكلفه مسبقة على النشاط الممول .

(٥) انخفاض المخاطرة على التمويل فى المراجعة ، فريح المصرف محدد مسبقاً ، ولايرتبط نتيجة نشاط العميل ، وكلما قصرت فترة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر ، ومع الأخذ بالإلزام بالوعد ، فإن مخاطرة المصرف تنحصر فى احتمال تأخر العميل أو مماطلته فى السداد ، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة فى مخازن تابعة للبنك أو تحت رقابته الدقيقة ، والربط بين حركة البيع وشداد المديونية المستحقة على العميل .

(٦) واخيراً ، نشير الى أن توظيف جزء من موارد المصرف الاسلامى فى المراجعة يتيح تولد تيار من السيولة النقدية (مثلا فى الأقساط الدورية) ، مما يمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين فى سحب جزء من ودائعهم .

٤/١ : الأهمية النسبية للصيغة فى النشاط التوظيفى للمصارف الإسلامية :

أوضحنا فيما سبق ، أن المراجعة تمثل الوزن النسبى الأكبر فى إجمالى التوظيفات الاستثمارية للمصارف الإسلامية . وأن السنوات الأخيرة الماضية شهدت مزيداً من الاتجاه نحو التعامل بالصيغة ولانستطيع أن نقدر على وجه الدقة المتوسط العام لنسبة التعامل بالمراجعة على مستوى المصارف الإسلامية ، نظراً لتعذر توافر البيانات المطلوبة فى هذا الصدد ، فيلاحظ أن التقارير السنوية للمصارف الإسلامية لاتشير إلى نصيب المراجعة من إجمالى التوظيفات ، وإنما يظهر إجمالى رصيد التوظيفات بمختلف الصيغ : فى بند : مشاركات ومراجحات ومضاربات ، دون بيان لرصيد كل صيغة على حدة ، ثم مساهمات فى رؤوس أموال الشركات ، أو يكون التقسيم للرصيد على أساس زمنى ، استثمارات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل .

كما أن هناك ملاحظة أخرى هى أن الاعتماد على الأرقام الواردة بالميزانيات السنوية للمصارف الإسلامية لايعبر بدقة عن حجم التوظيفات التى تمت وفقاً لكل صيغة ، لسبب أن هذه الأرقام هى أرصدة محاسبية وليست أرقاماً تراكمية ، تين إجمالى قيمة التوظيفات المنفذة خلال العام ، بينما الرصيد المحاسبى يتأثر بحركة السداد الذى يتم خلال العام وبالرصيد القائم من الأعوام السابقة .

ومع التحفظات السابقه ، فسوف نورد بعض الأرقام التى تساعد فى توضيح الموقف بالنسبة لهيكل التوظيفات فى بعض المصارف الإسلامية ، والوزن النسبى للمراجحات ، من واقع التقارير السنوية لتلك المصارف .

١ - الوزن النسبي للمراجعات في بعض البنوك الاسلامية بالسودان (١٩٨٦ م)

البنك	التمويل - بالمراجحة	التمويل - بالمشاركة	التمويل - بالمضاربة
فيصل الإسلامي السوداني	%٧٢,٠	%٢٨,٠	---
الإسلامي السوداني	%٥٢,٤	%٤٦,٤	%١,٢
الإسلامي لغرب السودان	%٦٢,٨	%٣٥,٩	%٠,٣
التممية التعاوني السوداني	%٥٥,١	%١٦,٥	%٢٨,٤
بنك البركة السوداني	%٦٥,٠	%٣٥,٠	---

ب - في بنك دبي الإسلامي :

العام	١٩٨٤ م	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٧٨	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠ م
نسبة المراجعات	%٧٧	%٨٣	%٨٥	%٨٤	%٨٦	%٨٣	%٩٨

ج - في المصرف الإسلامي الدولي بالقاهرة :

العام	١٩٨٨ م	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
نسبة المراجعات	%٧٠	%٧٣	%٧٥	%٨٢	%٨٥

د - بنك البحرين الإسلامي :

العام	١٩٨٥ م	١٩٨٦ م
نسبة المراجعات	%٧٤,٢	%٧٦,٥

## ٥/١ : التكييف الشرعي والقانون لبيع المراجحة في المصارف الاسلامية

**التكييف الشرعي :** يرى الفقهاء المعاصرون أن بيع المراجحة كما يجري في المصارف الاسلامية مركب من وعدين : وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء ، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المراجحة<sup>(١)</sup> ، أو هي مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجحة<sup>(٢)</sup> ، أو هي مواعدة على البيع ثم البيع<sup>(٣)</sup> وهذا التصوير للمعاملة يتطابق مع الواقع ، فالعملية تمر بمراحل تبدأ بطلب شراء مقدم من للتعامل للمصرف ، محدداً به كميات وأوصاف السلعة الراغب في شرائها، ثم قيام المصرف بشراء هذه السلعة وفقاً لتلك المواصفات المحددة ، ثم يقوم المصرف ببيع السلعة للتعامل بالمراجحة ، وتحديد كيفية دفع الثمن .

ويتفق العلماء على أن المصرف لا يجوز له إبرام عقد البيع بالمراجحة مع التعامل إلا بعد تملكه للسلعة موضوع العقد ، بحيث تصبح في ضمانه ، قبل التثبت من حقيقة شراء المصرف للسلعة باسمه ، وتملكه لها ، وتحمله تبعه الهلاك ، ثم تسليمها (بعد الشراء) الى التعامل بموجب عقد البيع بالمراجحة وذلك منعاً من أن تتحول المراجحة إلى وسيلة غير مشروعة للتمويل المحض بقصد الإقراض بزيادة مقابل الأجل .

وقد رأت الهيئات الشرعية للبنوك الاسلامية ومعها بعض الفقهاء المعاصرين لزوم الوعد لكل من المصرف والتعامل ، وذلك لضبط المعاملات واستقرارها وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والتعامل ، وأن الأخذ به أمر مقبول شرعاً وتشهد له ظواهر النصوص القرآنية ، والأحاديث النبوية ، والأخذ به أيسر على الناس<sup>(٤)</sup> وهذا هو الذي يجري عليه العمل في المصارف الاسلامية في الواقع العملي .

**التكييف القانوني لبيع المراجحة :** - عقد المراجحة المصرفية عقد تجاري بالنسبة إلى البنك دائماً ، ويعتبر تجارياً كذلك بالنسبة إلى العميل إذا كان تاجراً ، أو إذا كان يتعلق بتجارته ، أما إذا لم يكن

(١) د. يوسف القرضاوى ، مرجع سابق ، ص ٢٥ .

(٢) د. سامى حمود ، مرجع سابق ، ص ٤٧٩ نقلاً عن الشيخ فرج السهورى . للموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية، ج ١، ص ٢٩ ، القاهرة ، ط ١ ، ١٩٧٧ م .

(٣) فتاوى شرعية ، بنك دى الاسلامى ، مرجع سابق ، ص ٣٣ .

(٤) راجع ، د. يوسف القرضاوى ، مرجع سابق ، ص ٦٥ ، محمد خاطر ، مرجع سابق ص ٢١٧ ، فتاوى الشرعية ، بيت التمويل الكويتى ، مرجع سابق ، ص ١٦ ، فتاوى شرعية ، بنك دى الاسلامى ، مرجع سابق ، ص ٢٠ . دليل الفتاوى الشرعية فى المعاملات المصرفية ، مركز الاقتصاد الاسلامى ، المصرف الاسلامى الدولى للاستثمار والتنمية ، القاهرة ، ١٩٨٩ ، ص ١٠٥ - ١١٠ .

العميل تاجراً ، أو كان تاجراً ولم يتعلق العقد بتجارته فإن العقد يكون ورثياً بالنسبة له <sup>(١)</sup> .  
ويترتب على ذلك أحكام قانونية تتعلق بالاثبات ووسائله وتقدم المديونية وغيرها من القواعد  
القانونية .

التكييف القانوني للوعد : تنص القوانين المعمول بها في بعض الدول الإسلامية التي تعمل  
بها بنوك إسلامية على أن الوعد عقد ، وأنه ملزم ، لكن تشترط هذه القوانين رضاء الموعود له  
واتصال رضائه به إلى علم الواعد في المدة المحددة لبقاء الوعد، وتعيين المسائل الجوهرية للعقد  
الموعود إبرامه والمدة التي يجب إبرامه منها ، كما هو الحال في القانون المدني المصري (المادة  
١٠١) والقانون المدني الكويتي (المادتان ٧٢، ٧٣) <sup>(٢)</sup> .

فتنص المادة (١٠١) من القانون المدني المصري على أن :

(١) الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل  
لا يتعدى ، إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه ، والمدة التي يجب إبرامه فيها .

(٢) إذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين ، فهذا الشكل يجب مراعاته أيضاً في  
الاتفاق الذي يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد " . وتنص المادة (١٠٢) على أن : إذا وعد شخص  
بإبرام عقد ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبا تنفيذ الوعد ، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد  
وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة ، قام الحكم متى حاز قوة الشيء المقضي مقام العقد .

أما المادة رقم (٧٣) من القانون المدني الكويتي فتتص على : إذا وعد شخص بإبرام عقد  
معين ، قام هذا العقد إذا ارتضاه من صدر لصالح الوعد ، واتصل رضائه بعلم الواعد ، خلال  
المدة المحددة لبقاء الوعد .

(١) د. حمدي بارود ، مرجع سابق ، ص ٢٧٧ .

(٢) د. جمال عطية ، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المراجعة ، مذكرة داخلية / المعهد العالمي للفكر الإسلامي ص ١١ ، ١٢ ،

د. حمدي بارود ، المرجع السابق ، ص ٣٤١ .