

الباب الثاني

تطبيقات الاعتمادات المستندية المعمول بها
في البنوك الإسلامية

obseikan.com

الباب الثاني

تطبيقات الاعتمادات المستندية المعمول بها في البنوك الإسلامية

تستخدم البنوك الإسلامية في مجال الاعتمادات المستندية صوراً يعرفها الفقه الإسلامي من بينها: المراجعة والمضاربة والمشاركة .

وهذه الصور كانت معروفة وأقرها الإسلام ، ولكنها ليست هي الصور الوحيدة التي الوقوف عندها وإلا أصبحت شريعة الإسلام قاصرة عن أن تفي بحاجات العصور الباقية من حياة البشرية على الأرض ، لذلك يهمننا ونحن ندرس الصور المشار إليها أن نعرف ما إذا كان هناك مجال للتوسع في عمليات الاعتمادات المستندية .

ونظراً لأن المراجعة والمشاركة والمضاربة داخلة في مجالات داخلة أبحاث أخرى متخصصة ، فلا حاجة بنا إلى الإطالة في شرحها ، إنما نتعرض لها يتوضح يسير مع أخذ الأحكام التي تهمننا منها في الاعتبار .

لذلك نقسم دراستنا في هذا الباب إلى الفصول التالية :

الفصل الأول : المراجعة .

الفصل الثاني : المضاربة .

الفصل الثالث : المشاركة .

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي هدانا لهذا الذي كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله

والحمد لله

obeyikaan.com

الفصل الأول

المرا بحة

يعرف الفقه الإسلامي في مجال البيوع ثلاثة أنواع هي : للمرا بحة، والوضيعة والتولية .

والمرا بحة والوضيعة صورتان متقابلتان لكيفية تحديد الثمن في عقد البيع : في المرا بحة يعرض البائع السلعة بئمنها الذي وقتت عليه به ويطلب ربحاً فوقه ، فيسمى ذلك مرا بحة ، وفي الوضعية يعرض السلعة بئمنها الأساسي ، كذلك وينزل عن جزء منه أى أنه بخسارة فيسمى ذلك وضعية، ووجه التقابل هو الربح في الأولى والخسارة في الثانية .

أما التولية ، فيعرض فيها البائع السلعة بئمنها الأصلي دون زيادة ولا نقصان ، أى أنه لا يريد ربحاً ولا خسارة .

والمرا بحة ، تعرف فقهاً بتعريفات مختلفة قد يكون أشملها معنى أنها "بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقدان عليه" (١) .

ويشترط في عمليات المرا بحة ثلاثة شروط هي :-

أولاً : تملك البائع للسلعة وحيازته لها بحيث تكون تبعه هلاكها عليه ، وإذا لم يتوافر هذا الشرط كان البيع بالمرا بحة باطلاً ، ولكن يجوز إبرام عقد جديد بعد التملك والحيازة ، وذلك لقول النبي صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام "لا تبع ما ليس عندك" .

ثانياً : بيان الثمن الذي قامت به السلعة : وليس المقصود بذلك ثمن الشراء فقط ، مثل شراء قماش ودفع أجرة الحائك لتفصيله ثوباً ، ولا تأثير لما يحدث بعد الشراء من انخفاض أو ارتفاع الثمن ، وفي بيان ما يلحق بالثمن الأصلي خلاف بين المذاهب لا محل لتفصيله (٢) .

وإذا تخلف هذا الشرط لم يعقد البيع ، أما إذا بين البائع مرا بحة الثمن الذي قامت به السلعة ، ولكن خان في ذلك فزاد في الثمن أو ضم إليه مالا يجوز ضمه وقامت البيعة على ذلك ، فإن المشتري يخير بين أخذ السلعة أو تركها واسترداد ما دفعه ، وفي بعض الآراء يجوز أن ينقص البائع هذه الزيادة وتمضي الصفقة ويسقط الخيار ، وإذا خان البائع في صفة الثمن كأن اشترى إلى أجل ولم يبين ذلك ، أو اشترى

(١) د. عاشور عبد الجواد عبد الحميد : دليل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية ، دار النهضة العربية ، ١٩٩٠ ، ص ٢٢١ ، د. عبد

الحميد الجلي : فقه المرا بحة . اتحاد البنوك الإسلامية .

(٢) انظر : د. عاشور عبد الجواد - دليل الإسلامي - ص ٢٢٢ - ٢٢٥ .

من لا تقبل شهادته كان ذلك تديساً من البائع مراعاةً وبيت للمشتري الخيار ، لأن الأجل يأخذ جزءاً من الثمن ، فيكون فلشمتري فسخ العقد ورد البيع ، كما أن له أن يجيزه ، وفي أي بعض الفقهاء يجوز أن ينقص البائع من الثمن ما يقابل الأجل ويبقى بيع للمرابحة قائماً .

ثالثاً : بيان الربح للمضاف على الثمن الذي قامت به السلعة ، وفي هذا يختلف بيع للمرابحة ، وهو من يبيع الأمانة والاسترسال عن يبيع للزيادة ويبيع للسلامة .

وإذا تخلف هذا الشرط بطل العقد ، لأن الربح جزء من الثمن الذي بلونه يطل العقد .

وفي إطار فكرة للمرابحة تتم بعض عمليات الاستيراد والتصدير ، وذلك بأن يتقدم مستورد محلي إلى أحد المصارف الإسلامية طالباً منه أن يستورد له بضاعة معينة من بلد معين ، وغالباً ما يكون متفقاً مع التاجر الذي سيشتري منه ، ولكن عملية الشراء تتم بواسطة البنك الإسلامي لا بواسطة المستورد المحلي ، وبذلك تكون علاقات الأطراف هي : عقد وعد بالشراء من العميل إلى المصرف الإسلامي : يعقبه عقد شراء بين المصرف والمصدر الأجنبي ، وعند وصول البضاعة واستلام للمصرف مستنداتها ودفع قيمتها يتم بيع من المصرف إلى العميل هو بيع للمرابحة .

وعقد الوعد بالشراء ينقسم الرأي في شأنه إلى رأيين : أحدهما يقول بأن الوعد هنا ملزم لأن ما كان ملزماً ديانتيًا يجوز طلب الإلزام به قضاء ، وتأخذ بعض البنوك الإسلامية بهذا الرأي لأنه يحقق لها مصلحة ويساعد على استقرار التعامل .

وعند إبرام عقد بيع للمرابحة انتهاء يخطر البنك العميل بالثمن الذي قامت عليه به البضاعة ، وبالربح الذي سيحصل عليه فوق هذا الثمن . واحتمالات الخيانة من جانب البنك في هذه الحالات احتمالات ضئيلة إن لم تكن معلومة نظراً لأن جميع هذه العقود تتم كتابياً بمسندات قلما يقع في مثلها التزوير ، ومع ذلك فإنه وقعت زيادة في الثمن عن الحقيقة فالجزء هو الخيار المقرر للعميل أو انقاص الزيادة كما تقدم .

وإذا تأملنا صورة بيع للمرابحة ، فإننا نلاحظ أن هذا النوع من التعامل كان متشراً في العصور السابقة ، وكان يشغل حيزاً مهماً في الدراسات الفقهية ، وكانت لبيع الأمانة والاسترسال أهمية كبيرة في للعمليات التجارية والمدنية ، ولكننا في هذا العصر إذا نظرنا إلى طرق التعامل بأنواعه ، سواء بالجملة أو التجزئة وسواء في الصفقات الكبيرة أو الصغيرة لا نلمس لبيع للمرابحة وجوداً ظاهراً ، وإذا استعرض الإنسان البيوع التي أجراها في حياته أو التي شاهدها بين الناس فإنه لا يكاد يذكر حالة عرض فيها البائع بيع سلعته مينا بكم اشتراها ومقدار الربح الذي يريده فيها ، فمثل هذا البيع لا يكاد يحصل في عصرنا الحاضر ، وقد يكون في استخلمها في التعامل ، ولكن علينا أيضاً أن نواجه واقع الأمور الذي يجري بين الناس وهو استيراد السلعة باسم العميل ودخول البنك في هذه العملية كمجرد وسيط بوسيلة

الاعتماد للمستدي ، فالاعتماد للمستدي يكفي وحده كأسلوب شرعي تتم به العملية بين الأطراف الثلاثة دون حاجة إلى الالتجاء إلى عقود المراجعة التي تبلى هنا وكأنها حيلة للخروج من استخدام الاعتماد للمستدي أو نفور من شكل في التعامل لم تعرفه للولفات الفقهية القديمة ، لذلك فإننا نريد هنا أن نؤكد على شرعية أسلوب الاعتماد للمستدي في ذاته باعتبار اشتراطاً لمصلحة الغير له نظير في الأحكام للمستمنة من القرآن ، وليس فيه ما يدعو إلى النفور ولا ما يحمل على التحايل ، بل هو شكل شرعي كاف وحده لاستيعاب كل الآثار المترتبة على العلاقات ثلاثية الأطراف التي تظهر لنا في الاستيراد والتصدير .

ولا يمنع هذا من استخدام عقود المراجعة إذا وجد الأطراف حاجة بهم إلى ذلك ، ولكن على أن يأتي ذلك بصورة طبيعية وليس بإقحام فكرة المراجعة عندما لا توجد حاجة إليها .