

[التكييف الشرعي لمربحة السلع الدولية]

إعداد الباحثة:

[سمية رحالي]

[الجمهورية التركية/جامعة إسطنبول صباح الدين زعيم/معهد الدراسات الاجتماعية/قسم الاقتصاد الإسلامية]

[إشراف د/ سهيل حوامدة]

إسطنبول

2021-2020

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تعريف مربحة السلع الدولية وتكييفها الشرعي ومعرفة الفرق بين السلع الدولية والبيع الدولية، والأساليب الرئيسية للتعامل بالسلع الدولية، والوسائل التطبيقية للمصارف الإسلامية، ومن ضمنها: المشاركة والمضاربة على أساس صفقة معينة، والمشاركة في التشغيل، بيع المربحة والبيع الآجل. وقد قمنا بعرض صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المربحة للأمر بالشراء وهي خمس صور تتنوع على حسب تنوع المجالات والقطاعات ذوات فعالية لدى عملاء البنك الإسلامي، وحسب رغبات الزبائن في الحصول على بعض الاحتياجات. هذا وغيره من الدوافع التي جعلت الباحث أن يقوم بهذا البحث لإبراز الحقائق مع التنبيه إلى الطريق الأمثل لتطبيق مربحة السلع الدولية المصرفية كي تتواءم المربحة الفقهية من حيث الشرعية.

الكلمات المفتاحية: مربحة السلع الدولية، المصارف الإسلامية، بيع المربحة للأمر بالشراء، المضاربة، المشاركة.

[Shariah Adaptation of International Commodity Murabaha]

Prepare:

[Soumia Rahali]

[Turkish Republic/ Istanbul Sabahattin Zaim University /Institute of Social Studies/ Islamic Economics
Department]

[Under supervision: Dr. Suhail Hawamdeh]

Istanbul

2020/2021

Abstract:

This study aims at defining international commodity murabaha and its legal adaptation, knowing the difference between international commodities and international sales, the main methods of dealing in international commodities, and the applied means of Islamic banks, including: participation and speculation on the basis of a specific transaction, participation in the operation, murabaha sale and forward sale. We have presented pictures of Islamic banks dealing with Murabaha sale to the purchase orderer, which are five pictures that vary according to the diversity of fields and sectors that are effective for Islamic bank customers, and according to the customers' desires to obtain some needs. This and other motives that made the researcher conduct this research to highlight the facts with an alert to the best way to apply international banking commodity Murabaha in order to match the jurisprudential Murabaha in terms of legitimacy.

Keywords: International Commodity Murabaha ,Islamic Banks, Murabaha Sale to Buyer, Mudaraba, Musharaka

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبهم بإحسان إلى يوم الدين. وبعد:

فقد أتجه العلماء في هذا العصر إلى محاولة الإفادة من هذه الصورة من صور البيع في الإسلام، في ترتيب الأعمال المصرفية، بحيث تحل هذه الصورة المشروعة محل كثير من النظم الربوية المحرمة، وليكون في البدائل الإسلامية ما يغني عن هذه النظم الشيطانية التي زحفت على الأمة الإسلامية في غيبة وعيها، وضعف قيادتها، وسكرة أبنائها، وانحلال أمرها كله.

والغرض من إعداد هذا البحث هو توفير المعلومات التي يمكن البناء عليها في إصدار قرار للمجمع حول مرابحة السلع الدولية فإنه يلزم بداية التعرف على حقيقتها من حيث المفهوم والعناصر الأساسية والصور التي تتم بها المعاملة وخطوات التنفيذ، ثم بيان التحليل الاقتصادي لمرابحة السلع الدولية لبيان ما فيها من فوائد ومضار. لقد رسمت الشريعة الإسلامية الطريق السليم للإجراءات التفصيلية لإتمام المعاملات في صورة أحكام محددة تتناول الأركان والشروط التي يجب توفرها في كل عقد لتحقيق النفع لطرفي العقد في عدالة وتوازن، وحيث أن موضوع

مربحة السلع الدولية هو في النهاية عقد بيع لذلك يلزم بيان مدى توافر الأحكام الشرعية لعقد البيع على السلع الدولية ومدى وفاء هذه المعاملة بالحكمة والهدف من البيع شرعاً.

مشكلة البحث:

تعتبر العقود المالية الإسلامية عصب العمل المصرفي الإسلامي وميزته عن غيره، ولأهمية تلك العقود والأصول التي تبني عليها خصوصاً في العمل المصرفي الإسلامي يأتي هذا البحث لتسليط الضوء على عقد مربحة السلع الدولية ومدى تكييفها الشرعي في البنوك الإسلامية.

وعليه يمكن دراسة هذه المشكلة من خلال محاولة الإجابة على التساؤل الآتي:
- ماهي حقيقة مربحة السلع الدولية، وما مدى تطبيقاتها في المنظور الشرعي؟

أهمية البحث:

1. حاجة المستثمرين والمؤسسات المالية الإسلامية إلى معرفة مشروعية هذه الصيغة المبتكرة لعقد المربحة وضوابطها.
2. الحاجة لدراسة واقع المؤسسات المالية الإسلامية، ومدى تطبيقها لأحكام الشريعة الإسلامية في عمليات مربحة السلع الدولية، ومعرفة أوجه القصور والخلل فيها.
3. إن الكتابة في هذا المجال يعد من قبيل تعاون أهل الشريعة والاقتصاد لدعم تميز الصناعة المالية الإسلامية ومسيرتها والتطور المستقبلي لها بما يتوافق مع قواعد الاقتصاد الإسلامي.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى تعريف مربحة السلع الدولية ومشروعيتها وحكمها، وتكييفها الفقهي وأبرز مميزاتها وذلك من خلال:

1. المساهمة في تأصيل النظرية الاقتصادية الإسلامية لمربحة السلع الدولية.
2. التعرف على مربحة السلع الدولية ومشروعيتها وأحكامها وتطبيقاتها.

منهجية البحث:

تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي التحليلي للتعرف على الجوانب النظرية لموضوع البحث من خلال التحليل للمفاهيم المتعلقة لمربحة السلع الدولية الإسلامية. وعلى المنهج الوصفي في إيضاح آلية التطبيق للدراسات السابقة:

- أحمد سالم العلي، بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، كلية الشريعة، إشراف: مصطفى الزرقا، 1987م، الصفحات 286.

تناولت هذه الدراسة كواحدة من الآليات التي تتعامل بها المصارف الإسلامية، وتبين الدراسة أن المربحة بمعناها المعروف تختلف عن المربحة الحديثة التي ظهرت مع ظهور المصارف الإسلامية، التي تقوم على المواعدة بالشراء بالبيع بالمربحة وبثمن مؤجل، والتي يتطلب انعقادها ثلاثة أطراف هي: المصرف والأمر بالشراء والبائع. وقد شملت الدراسة بصورتها النظرية دراسة المربحة في البنك الإسلامي الأردني، وبيت الاستثمار الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي المصري والسوداني، والمصرف الإسلامي الكويتي، والبنك الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية. وركزت على الدراسة العملية للممارسات التطبيقية القائمة في البنك الإسلامي الأردني كنموذج للمصارف الأخرى. وتبين الدراسة أن المربحة بصورتها النظرية جائزة شرعاً، ولكن الحكم عليها بصورتها العملية يختلف من مصر - إلى آخر، وذلك تبعاً لطبيعة الممارسات العملية. وتنتهي الدراسة إلى أن الحكم على المربحة الذي وصلت إليه يخص البنك الإسلامي الأردني فقط، حيث تبين الدراسة أن هناك بعض الأخطاء التي تقع في الممارسة مشيرة إلى تصويبات تلك الأخطاء.

- بلال محمود رشيد الخلايلة، مدى تطبيق المؤسسات المالية الإسلامية الأردنية للمعيار المحاسبي الإسلامي "المربحة والمربحة للآمر بالشراء" رقم 2، رسالة ماجستير، جامعة آل البيت، كلية إدارة المال والأعمال، إشراف: غسان فلاح المطارنة، 2008م، الصفحات 108.¹

هدفت الدراسة إلى معرفة مدى تطبيق الأسس والشروط الواجب اتباعها في عمليات التمويل بالمربحة في المؤسسات المالية الإسلامية الأردنية من خلال التعرف على متغيرات عدة، منها:

بيان مدى تأثير وضوح معيار المربحة والمربحة للآمر بالشراء على تطبيق الأسس والشروط في عمليات التمويل بالمربحة. وبيان مدى توعية الموظفين والعملاء بالأسس والشروط الواجب اتباعها في عملية التمويل بالمربحة. ومعرفة مدى متابعة هيئة الرقابة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية للشروط والأسس في عمليات التمويل بالمربحة. وقد قام الباحث بتصميم استبانة علمية محكمة، وتم توزيعها على 60 فرداً من أفراد عينة الدراسة المكونة من مجتمع الدراسة، وهو كل من البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، والبنك العربي الإسلامي الدولي، ومؤسسة تنمية أموال اليتيم، وتم استخدام المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية ومعامل الارتباط واختبار الانحدار البسيط.

هيكل البحث:

المبحث الأول: مفهوم المربحة أسسها ومشروعيتها وتطبيقاتها

المطلب الأول: تعريف المربحة أسسها ومشروعيتها

المطلب الثاني: تطبيق المربحة في المصارف الإسلامية

المبحث الثاني: مفهوم السلع الدولية ومشروعيتها ووسائل تطبيقاتها

المطلب الأول: تعريف السلع الدولية ومشروعيتها

المطلب الثاني: الوسائل التطبيقية للمصارف الإسلامية للتعامل بالسلع الدولية

المبحث الأول: مفهوم المربحة أسسها ومشروعيتها وتطبيقاتها

المطلب الأول: تعريف المربحة أسسها ومشروعيتها

لبيان حقيقة المربحة الأمر يستوجب تحديد مفهومها لغة واصطلاحاً، والعبارات التي يمكن أن تنعقد بها وحكمها الشرعي وتطبيقاتها.

أولاً: تعريف المربحة:

1. المربحة في اللغة: مفاعلة من الربح وهو الزيادة، ويقال: ربحته على سلعته، أعطيته ربحاً، ويقال: أربحه ببضاعته؛ أي أعطاه ربحاً، والربح هو الثمن في التجارة. ويقال بغيره المتاع، واشتريته منه مربحة، إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً.²

2. المربحة اصطلاحاً:

أما المربحة اصطلاحاً فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:

عرفها المالكية بأنها: مبيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به مع زيادة ربح معلوم. وعرفها الحنابلة بأنها: بيع برأس المال وبيع معلوم. وعرفها الحنفية بأنها: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. وعرفها الشافعية بأنها: عقد يبي الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة.³

¹ خطاب كمال توفيق، دليل الباحثين إلى الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية في الأردن دراسة تحليلية ببيوغرافية (2010م)، صفحة 269 المعهد العالي للفكر الإسلامي-هرندن-فرجينيا-الولايات المتحدة الأمريكية، الطبعة الأولى 1434هـ/2013م.

² إبراهيم مصطفى وآخرون، 1965، الرازي، 1415 هـ / 1995م، الشريبي، د.ت.

³ حمزة محمد عبد الرؤوف (طالب)، البيع في الفقه الإسلامي مشروعيتها وأنواعه، الصفحة 21 بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير، جامعة سلنت كليمنتس، متب الرباط الرئيسي الشارقة، بتاريخ 1427-1428هـ/2006-2008.

وعرفها ابن رشد المالكي بقوله هي: "أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم"⁴

وعرفها بن عرفة: "بأنها بيع مرتب ثمنه على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له"⁵.

• عبارات المراجعة:

لبيع المراجعة عبارات عدة، وأكثرها دورانا على الألسنة ثلاثة:

الأولى: أن يقول بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وربح كذا.

الثانية: أن يقول بعت بما قام علي وربح كذا.

الثالثة: أن يقول بعتك برأس المال وربح كذا.

وقد اختلف أهل الفقه في حكم العبارة الثالثة، أتلقح بالأولى أم بالثانية؟ والظاهر أن الأمر مردّه إلى العرف، فإن كان العرف الجاري يقضي - أن تعبير رأس المال لا يقصد به إلا الدلالة علة ثمن الشراء مجردا من أي نفقات أو مصروفات ألحقت بالصورة الأولى، وإذا كان يقضي - بأنه ثمن الشراء بالإضافة إلى سائر النفقات والمصروفات التي يقصد بها الاسترباح ألحقت حينئذ بالصورة الثانية⁶.

وتعد المراجعة أحد أنواع بيوع الأمانة التي ينبغي فيه أن يكون الثمن الأول معلوما، حيث يأتين المشتري البائع بإختباره بحقيقة تكلفة السلعة عليه، ويقبل قوله في السعر من غير بينة ولا استحلاف، وصورته أن يخبر البائع برأس ماله في السلعة، ثم يبيعه بزيادة شيء معلوم في كل درهم أو دينار أو في كل عشرة دراهم فيكون رأس المال معلوما والزيادة معلومة لهما.

ثانيا: مشروعية المراجعة

يستمد بيع المراجعة مشروعيتها من القرآن والسنة واتفاق الفقهاء حوله من حيث المبدأ.

- **من القرآن:** قوله تعالى: ﴿وليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم فإذا أفضت من عرفات فاذكروا الله عند المشعر الحرام واذكروه كما هداكم وإن كنتم من قبله لمن الضالين﴾⁷.

وذلك أن المراجعة تمثل ابتغاء للفضل أي الزيادة، كما أنها تدخل في عموم عقود البيع المشروعة لقوله تعالى: ﴿وأحل البيع وحرم الربا﴾⁸.

ومن السنة: أجاز الرسول عليه الصلاة والسلام بيع السلعة بأكثر من رأس مالها في قوله عليه السلام: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا). وقوله صلى الله عليه وسلم (الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح سواء بسواء، مثلاً بمثل، يدا بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربى، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم).

وقد جاء في كتاب نصب الرأية⁹ باب المراجعة والتولية أحدث كثيرة ذكرها المصنف قائلا: وقد صح أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر رضي الله عنه بعيرين، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «ولني أحدهما، فقال: هو لك بغير شيء، فقال أما بغير ثمن فلا».

⁴الراجحي علي بن عبد العزيز، بحث في بيع المراجعة، هذا ما ذكر على غلاف الكتاب.

⁵الدردير أبو البركات أحمد، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، الجزء الثالث، ص 215 دار المعارف-1119 كورنيش النيل-القاهرة ج.م.ع.

⁶العبار سعد خليفة، المراجعة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، الصفحة 20، الطبعة الأولى 2018م، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا.

⁷سورة البقرة، الآية 198

⁸سورة البقرة، الآية 275

⁹الزبلي جمال الدين أبي محمد عبد الله يوسف الحنفي، نصب الرأية لأحاديث الهداية، الجزء الرابع، الصفحة 31 الطبعة الأولى 1357هـ دار المأمون القاهرة، الطبعة الثانية 1393هـ المكتب الإسلامي بيروت.

الإجماع: إذ نقل تعامل الناس بها في مختلف الأمصار والأعصار من غير نكير، فيكون ذلك حجة وقد حكاها ابن جرير الطبري والكاساني وابن رشد وابن هبيرة وابن قدامة وغيرهم، وهذا قول ابن قدامة: "المراوحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها وربح عشرة، فهذا جائز بلا خلاف في صحته"¹⁰، وجاء في المغني المحتاج: "وصح بيع المراوحة من غير كراهة، لعموم قوله تعالى: ﴿وأحل البيع وحرم الربا﴾" وقال صاحب الإفصاح: "أجمعوا على أن بيع المراوحة صحيح، واختلفوا في كراهيته، فكرهه أحمد ولم يكرهه الآخرون". فالبيع هو الأصل في بيان أحكام المعاملات المالية، من غير تمييز بين عقد وعقد، فهي كلها صور تندرج أحكامها تحت أحكامه، لقوله تعالى: ﴿وابتغوا من فضل الله﴾، وقوله تعالى: ﴿وليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم﴾، والمراوحة بهذا تكون ابتغاء للفضل مع البيع، فتشملها أحكام البيع، وتكون في الأصل مشروعة ككل بيع، لأن الله تعالى أمر بالوفاء بالعقود، وهذا عام يشمل كل عقد لم يرد بخصوصه منع، فدل على أن الأصل في العقود الإباحة. **المعقول:** إذا الحاجة ماسة لهذا النوع من البيع، "لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة إلى أن يعتمد على فعل الذي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح"، فوجب القول بجوازها، فالقول في المراوحة إذا هو ذات القول في البيع، لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صورها، فضلا عن اجتماعها لشروط الجواز وجريانها على قواعد صحة العقود. كما أنه لا فرق من حيث الثمن، والذي تعد الزيادة فيه شبهة للربا وبالتالي الحرمة بين بيع المساومة وبيع المراوحة، إذ لا فرق بين قوله: بعته هذا الثوب بمئة وعشرة في المساومة، وبين قوله في المراوحة: بعته الثوب بمئة وربح كل عشرة درهم، فكلا الثمنين مئة وعشرون إن اختلفت العبارتان، فالفرق بين العبارتان كالفرق بين قوله: بعته بتسعين وبين قوله: بمئة إلا عشرة، فكلا الثمنين تسعين، وإن اختلفت العبارتان¹¹. هناك أيضا فتوى صادرة عن مؤتمر المصارف الإسلامية الثاني تقول (إن المواعدة على بيع المراحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشراءها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، أما بالنسبة للوعد وكونه ملزم للأمر بالشراء أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعا، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه¹².

ثالثا: الأسس التي يقوم عليها بيع المراوحة

نرى أن الأسس¹³ التي يقوم عليها بيع المراوحة تسير على النحو التالي:
أولا: إن بيع المراوحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين:
الأول: الأمر بالشراء. الثاني: المصرف الإسلامي. الثالث: البائع.
وهذا الأمر يختلف فيه بيع المراوحة للأمر بالشراء عن المراوحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين حيث أن المراوحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف.
ثانيا: إن بيع المراوحة للأمر بالشراء يتم بإتمام الخطوات التالية:
أ- طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة

¹⁰ العبار سعد خليفة، المراوحة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، الصفحة 25، الطبعة الأولى 2018م، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا.

¹¹ العبار سعد خليفة، المراوحة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، الصفحة 28، الطبعة الأولى 2018م، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا.

¹² حمزة محمد عبد الرؤوف، البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته أنواعه) دراسة عن المراوحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية، صفحة 22، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة سانت كليمنتس مكتب الارتباط الرئيسي- الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية قسم الاقتصاد الإسلامي، بتاريخ 1428هـ/2007م.

¹³ عفانة حسام الدين بن موسى محمد، بيع المراوحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة المال الفلسطيني العربي، الصفحة 22، الجزء الأول، الطبعة الأولى 1996، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي.

ب- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.

ج - وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.

د - وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم.

هـ - شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.

وبيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل من زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

ثالثاً: إن بيع المربحة للأمر بالشراء عند إجماله النظر فيه يتكون مما يلي:

- 1- وعد بالشراء من العميل للمصرف ووعد بالبيع من المصرف للعميل وتسمى هذه العملية مواعدة وتوقع المصارف الإسلامية مع عملائها على ما يسمى وعد بالشراء.
- 2- يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع.
- 3- عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل.

رابعاً: صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المربحة للأمر بالشراء.

تتنوع صور التعامل ببيع المربحة في البنوك الإسلامية حسب تنوع المجالات والقطاعات ذوات فعالية لدى عملاء البنك الإسلامي، وحسب رغبات الزبائن في الحصول على بعض الاحتياجات قبل توفر الثمن المطلوب لديهم، سواء كانت تلك الاحتياجات مطلوبة للاستعمال الشخصي. أو المنزلي كالسيارة الخاصة أو جهاز التلفزيون مثلاً، ومن أبرز صور المربحة المصرفية ما يلي:

الصورة الأولى: أن يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة، بحيث يحدد جميع أوصافها، ويلتزم بشراء السلعة من المصرف بعد شراء المصرف لها، فيوافي المصرف على طلبه ويلتزم ببيع السلعة له ويتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع مسبقاً وفق النظام الذي يعمل به المصرف. ومثال ذلك: أن يطلب صاحب مستشفى مثلاً من أحد المصارف الإسلامية أن يشتري له بعض الأجهزة المتطورة لأنه لا يملك ثمنها أو يملك بعضه ويكون طلبه مصحوباً باستعداد تام لشراء هذه الأجهزة من المصرف إذا جاءت حسب المواصفات المحددة، على أن يقدم للمصرف الربح الذي سيتم الاتفاق عليه مقابل قيام المصرف بشراء هذه الأجهزة وتأجيل الثمن¹⁴.

الصورة الثانية: أن يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة مع الاتفاق على دفع ثمن البضاعة للبنك بعد شراء السلعة جملة واحدة. تختلف هذه الصورة عن سابقتها في الاتفاق على دفع العميل ثمن البضاعة بعد شراء البنك لها¹⁵. فهذه الصورة تشبه صورة المربحة الفقهية من حيث أن المشتري لا يدفع ثمن البضاعة حتى تكون السلعة موجودة في محل العقد، وتختلف معها من ناحية أن المشتري لا يطلب بشراء سلعة في المربحة الفقهية وإنما يجدها عند البائع فيشتري.

الصورة الثالثة: أن يعتمد المصرف على شراء سلع معينة بناء على دراسته لأحوال السوق بواسطة قسم الأبحاث لديه، أو بناءً على طلب يتقدم به أحد زبائنه، فإذا اقتنع البنك بحاجة السوق إليها وقام بشرائها فله أن يبيعها لطالب الشراء الأول أو لغيره مربحة. ولا يرد على هذه الصورة أي مطعن من الناحية الفقهية لأن المصرف قد اشترى بماله وآلت إليه ملكيتها ودخلت في حوزته، فجاز له أن يبيعها لطالب الشراء أو لغيره على سبيل المساومة أو المربحة¹⁶.

الصورة الرابعة: أن يعتمد فيها بعض الأشخاص من الراغبين في شراء سلعة معينة، حيث لا يستطيع دفع ثمنها نقداً، ولا يجد بائعاً يبيعه بثمن مؤجل، فيتقدم بطلب إلى المصرف يرجو شراء هذه السلعة من السوق، وبيعها له بالأجل نظير ربح معين يتم الاتفاق عليه¹⁷. وهذه الصورة تشبه الصورة الثانية من حيث أن في كلتا صورتين تقديم العميل

¹⁴ ملحم، 1410هـ/1989م.

¹⁵ محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م.

¹⁶ محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م.

¹⁷ محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م.

أو العملاء للبنك لطلب شراء سلعة ما، ويختلفان من جانب أن العميل يدفع الثمن في الصورة الثانية دفعة واحدة، فيما أن الدفع في هذه الصورة يكون مقسطاً.

الصورة الخامسة: هناك صورة أخرى من صور المراجعة المصرفية يتبعها بنك دبي الإسلامي، وهي: أن العميل يطلب من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافاً إليه أجراً معيناً مقابل قيام المصرف بهذا العمل. وهذه هي الوكالة بالمعنى الشرعي وليست مرابحة، ذلك أن العميل دفع للمصرف ثمن البضاعة ليقوم المصرف نيابة عنه بهذا العمل وهو شراء السلعة، فالمشتري الحقيقي من الشركة هو العميل وليس المصرف، وهذا هو الاعتماد المستندي¹⁸. والفرق بين الحالتين أن العميل في بيع المراجعة لا يدفع الثمن إلا بعد استلامه البضاعة، وإذا هلك البضاعة فإنها تهلك على حساب المصرف، أما في الاعتماد المستندي فيمكن العميل أن يدفع الثمن مقدماً مع أجرة المصرف، لأن المصرف في هذه الحالة وكيل عن العميل.

المطلب الثاني: تطبيق المراجعة في المصارف الإسلامية ونشاط الشركات وتجارة واستثمارا

عرّفنا المراجعة بأنها: بيع يمثل رأس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم. والتعريف يقتضي - ملكية البائع للسلعة المباعة. تمارس البنوك الإسلامية هذا النوع من البيع بأحجام متفاوتة تبعاً لما عندها من مؤسسات مساعدة تعمل في النشاط التجاري والاستثماري المباشرين كشركات التجارة والاستثمار. وكذلك تبعاً عليه لما تعتمد عليه هذه البنوك من سياسة تجاه بيع المراجعة للأمر بالشراء. فإذا كان البنك يقول بعدم لزوم الوعد فإن ما يشتريه البنك من سلع ويعدل عنه للأمر بالشراء يصبح كذلك قابلاً للبيع عن طريق المراجعة، ويتم بيع المراجعة من جهة ثالثة عن طريق بيع البنك نصيبه في المشاركة.

أولاً: تطبيق المراجعة في المصرف الإسلامي

كان الشائع في الماضي أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة أو غائبة فيبيعهها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر في مجال المصارف لا يكدر المصرف السلع في مخازنه كما يفعل التجار ليقوم بعد ذلك ببيعها مرابحة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال أن يتلقى المصرف أمراً من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفاتها، وأعدا بشراء هذه السلعة ثم يقوم المصرف بعد ذلك بشراء هذه السلعة وبيعها للعميل برأس المال وزيادة الربح المتفق عليه، وهذه الصورة العملية المطبقة لعملية المراجعة في المصارف الإسلامية¹⁹. وذلك للأسباب الآتية:

أحدهما: لا يعقل أن يتاجر المصرف في جميع السلع ولا يعقل أيضاً أن يتخصص في سلعة واحدة وإلا لكان ذلك يضيق من دائرة نشاطه كما لا يمكن اقتصادياً شراء جميع السلع وعرضها انتظاراً لطلبها لما يصاحب ذلك من تكاليف ومجهودات كبيرة لدراسة السوق ولوجود مخاطر كبيرة تتمثل في عدم القدرة على تصريف ذلك البضاعة وتعطيل جزء من أمواله، ولذلك كان الأنسب أن يشتري السلعة ومواصفاتها للمشتري.

ثانيهما: لا يطلب من المصرف أو المؤسسة تدير مخازن كبيرة لاستيعاب السلع التي يشتريها حيث أنه يشتري بحسب ما يطلب منه.

ثالثهما: لا يطلب من المصرف أو المؤسسة تأهيل كفاءات بشرية لتنفيذ هذه الصورة بعكس الصورة الأولى حيث يتطلب من المتجر أن تكون عنده كفاءات متخصصة في عمليات التسوق بيعاً وشراءً. **ثانياً: نشاط شركات التجارة والاستثمار**

¹⁸ العبادي، 1415هـ/1994م.

¹⁹ مودة بلال عبد الله، المراجعة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في السودان، دراسة تطبيقية على القطاع المصرفي في السودان، بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (تمويل)، 2018، الصفحة 24، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا كلية الدراسات العليا.

كان دور البنوك التقليدية يقتصر على التمويل الربوي فقط ولم يكن من ضمن أغراضها القيام بالعمل التجاري والاستثماري. وعندما جاءت البنوك الإسلامية. وكان من بين مهامها: محاربة الربا الذي تعتمد عليه تمويلات البنوك التقليدية. تحتم عليها أن تقدم بديلاً إسلامياً للتمويلات الربوية. فكان هذا البديل هو الدخول المباشر في العمل التجاري وفقاً لصيغ المعاملات الإسلامية المختلفة، والتي منها البيوع وبيع المربحة على وجه الخصوص. ولذلك نص في عقود تأسيس البنوك الإسلامية على أن من أغراضها:²⁰

أ- القيام بجميع الأعمال المصرفية والمعاملات المالية والتجارية والاستثمارية والمساهمة في مشروعات التنمية الصناعية والزراعية والعمرانية ومشروعات التنمية الاقتصادية الأخرى في كل الأقاليم والمديريات والمناطق والمدن داخل السودان وخارجه.

ب- المساهمة والمشاركة والمضاربة والمربحة في جميع أنواع المعاملات الاقتصادية والمالية والتجارية ومشاركة عملاء البنك في كافة المشروعات التجارية والصناعية والزراعية والعقارية وفقاً للأسس المقررة شرعاً. ويولي البنك اهتماماً خاصاً بالمشروعات الاقتصادية ذات الأجل المتوسط والطويل.

ج- إنشاء شركات أو مؤسسات تجارية أو عقارية أو زراعية أو صناعية أو شركات تأمين تعاوني إسلامي أو غير ذلك من الشركات أو المؤسسات التي تساعد بطريق مباشر أو غير مباشر في تحقيق أغراض البنك.

وعلى الرغم من أن البنك يزاوِل العمل التجاري بالشراكة والمضاربة والمربحة وغيرها من الصيغ في مجالات الاستيراد والتصدير والتجارة المحلية إلا أن البنوك الإسلامية كبنوك لم تسع حتى الآن للحصول على رخص لمزاولة هذا العمل باسمها. وإنما عملت وفقاً للمادة الثالثة إلى إنشاء شركات للتجارة تباشر من خلالها العمل التجاري الذي يقتضي استخراج الرخص وغيره. وهذه الشركات تقوم بالأعمال التجارية وفقاً لما هو منصوص عليه في عقد تأسيسها ونظامها الأساسي، ينص مثلاً عقد التأسيس لشركة التضامن للتجارة والاستثمار على الأغراض التي من أجلها تأسست الشركة على الآتي:

أ- القيام بأعمال التجارة العمومية وأعمال الاستيراد والتصدير لكافة أنواع السلع.

ب- استيراد السلع الإنتاجية والوسيلة والاستهلاكية المختلفة وغيرها بهدف بيعها أو تأجيرها بالعمولات الحرة أو العملة المحلية ولا يجوز للشركة استيراد أو تصدير السلع المحظورة شرعاً. فعندما تمتلك الشركة سلعة ما بالاستيراد أو التصدير أو التجارة المحلية، وتريد أن تبيع هذه السلعة، فهي بالخيار في أن تبيعها عن طريق المساومة أو المربحة. فإذا اختارت الثانية، أو طلب منها المشتري أن تبيعه عن طريق المربحة، عندئذ تقوم الشركة ببيان الثمن الذي اشترت به السلعة وتضيف إليه المصروفات التي صرفتها على السلعة من ترحيل وتخزين وتعبئة وكافة ما يلزم لذلك ويعد من رأس مال السلعة. وعلى ضوء ذلك يتفقان على الربح المسمى والذي قد يكون مبلغاً محدداً أو نسبة مئوية²¹.

المبحث الثاني: مفهوم السلع الدولية ومشروعيتها ووسائل تطبيقاتها

المطلب الأول: تعريف السلع الدولية ومشروعيتها

بما أن الغرض الأساسي من إعداد البحث هو توفير المعلومات حول السلع الدولية التي تكمن من اتخاذ قراراً حولها متضمناً الحكم الشرعي عليها، وبما أن الحكم على الشيء فرع من فروع تصوره، لذا فإننا نبدأ المبحث بالتعرف على السلع الدولية كما يجري التعامل فيها في البورصات المختصة، ونكمل المبحث بتطرقنا لوسائل التطبيقات التي تتعامل بها المصارف الإسلامية.

أولاً: تعريف السلع الدولية لغة

السلعة في اللغة، جمع: سلعة

قال ابن فارس: السين، واللام، والعين، أصل يدل على انصداع الشيء وانفتاحه.

²⁰ عبد الله أحمد علي، المربحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الصفحة 73، الطبعة الثانية 1438هـ/2016م، الدار السودانية للكتب.
²¹ عبد الله أحمد علي، المربحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الصفحة 74، الطبعة الثانية 1438هـ/2016م، الدار السودانية للكتب.

والسلعة: الشيء المبيع، وذلك أنها ليست بَقْنِيَّةٍ تمسكٍ فالأمر فيها واسع، وقريب من هذا ما ذكره الفيروز آبادي، حيث قال: والسلعة: المتاع وما تجربته²².

والدولية: نسبة إلى الدول

ثانياً: تعريف السلع الدولية اصطلاحاً:

جاء في ورقة الاستكتاب بأن السلع الدولية: «هي السلع التي يتم تداولها في أسواق السلع العالمية المنظمة بإشراف هيئات حكومية ومن خلال وسطاء متخصصين يتولون التنسيق بين طلبات البيع وطلبات الشراء باستخدام عقود نمطية تشتمل على الشروط المختلفة للتداول مع النص على زمن التسليم ومكانه». وبعض المراجع الأجنبية تكتفي بوضع قيدين فقط على التعريف فتقول إن السلع الدولية: «هي السلع الأساسية التي يتم المتاجرة بها في بورصة السلع الدولية»²³.

وتتمثل السلع الدولية في مجموعة من السلع الاستراتيجية، منها:

المعادن، والحبوب، والأغذية، والنفط، يجري بيعها وتداولها بالجملة في أسواق منظمة هي ما يعرف ب(بورصات السلع) التي توجد في أماكن عديدة زادت على الستين تتعامل في قرابة مائة سلعة مصنفة. وهناك بورصات تتعامل في عدد من هذه السلع، أو في مجموعات متناجسة منها، كما أن هناك بورصات تخصصت في نوع واحد منها، ومن أمثلتها:

1- بورصة شيكاغو للحبوب، وهي أول بورصة للحبوب في العالم تأسست في شيكاغو في الولايات المتحدة الأمريكية عام 1848.

2- بورصة يورونيكست المتخصصة في السلع الغذائية، ومقرها في باريس.

3- بورصة لندن للمعادن، وهي أكبر بورصة للمعادن في العالم.

وقد قامت إمارة دبي بافتتاح بورصة دبي للسلع ومقرها مركز دبي المالي العالمي لتكون أول بورصة للعقود الآجلة للطاقة في الشرق الأوسط، وهي تسعى لسد الفجوة بين بورصات أمريكا وأوروبا مع توفير منصة للمتداولين في المنطقة لتجارة عدد من السلع²⁴.

الفرق بين السلع الدولية والبيوع الدولية:

السلع الدولية نوع خاص من البيوع الدولية، وتفتقر عنها في عدة أمور أهمها، صفة (الدولة) في البيوع الدولية وحسبما جاء في اتفاقية فينا (1980) يحكمها معياران:

أحدهما شخصي: وهو تواجد مركز أعمال المتعاقدين في دوليتين مختلفتين.

والثاني موضوعي: يتعلق بالصفقة، وهو يتطلب توافر أحد شروط ثلاثة وهي:

1- اقتران البيع بعملية نقل البضاعة من دولة إلى أخرى.

2- صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين.

3- تسليم البضاعة في دولة أخرى غير التي صدر فيها الإيجاب والقبول²⁵.

²² أبو غدة عبد الستار عبد الكريم، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، الصفحة 2، ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429 الموافق / 6-7 سبتمبر 2008 م.

²³ عمر محمد عبد الحليم، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، الصفحة 2، بحث مقدم للمؤتمر السادس عشر لمجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بتاريخ 9-14/4/2005 م.

²⁴ الشريف حمزة بن حسين الفهر، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، صفحة 3-4، بيت الخبرة العالمي لاستشارات المصرفية الإسلامية، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429 هـ / 6-7 سبتمبر 2008 م.

²⁵ أبو غدة عبد الستار عبد الكريم، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، الصفحة 2، ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429 الموافق / 6-7 سبتمبر 2008 م.

ثانيا: مشروعية السلع الدولية

ناقش مجمع الفقه الإسلامي الدولي عمليات أسواق السلع، واتخذ بشأنها القرارات التالية والتي يتم التعامل بها (السلع الدولية) في الأسواق المنظمة بإحدى الأربع طرق وهي:

الطريقة الأولى: أن يتضمن العقد حق تسلم المبيع وتسلم الثمن في الحال، مع وجود السلع أو إيصالات ممثلة لها في ملك البائع وقبضه، وهذا العقد جائز شرعا بشروط البيع المعروفة.

الطريقة الثانية: أن يتضمن العقد حق تسلم المبيع وتسلم الثمن في الحال مع إمكانهما بضمان هيئة السوق، وهذا العقد جائز شرعا بشروط البيع المعروفة.

الطريقة الثالثة: أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم وأن يتضمن شرطا يقتضي - أن ينتهي فعلا بالتسليم والتسليم، وهذا العقد غير جائز لتأجيل البدلين، ويمكن أن يعدل ليستوفي شروط السلم المعروفة، فإذا استوفي شروط السلم جاز، وكذلك لا يجوز بيع السلعة المشتراة سلما قبل قبضها.

الطريقة الرابعة: أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم دون أن يتضمن العقد شرطا يقتضي أن ينتهي بالتسليم والتسليم الفعليين، بل يمكن تصفيته بعقد معاكس، وهذا هو النوع الأكثر شيوعاً في أسواق السلع، وهذا العقد غير جائز أصلاً²⁶.

وإذا تأملنا في القرارات الصادرة عن مجلس مجمع الفقه الدولي الخاصة بالتعامل في السلع الدولية فإننا نجد أنها أجازت في القرار الأول الصورة الأولى وهي تتعلق بالبيع الحال في السلع الموجودة حقيقة أو حكما بوجود إيصالات ممثلة لها في ملك البائع وقبضه، ولا بد في هذه الصورة من توافر شروط البيع المعروفة.

كما أجازت في قرارها الثاني الصورة التي يتضمن العقد فيها حق تسلم المبيع وتسلم الثمن بضمان هيئة السوق، وهي صورة من صور البيوع الحال تلحق بالصورة الأولى. ومنعت الصورة الثالثة التي يتم التعاقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم مع تضمن العقد شرطا يقتضي بالتسليم، لأن هذا العقد اشتمل على تأجيل البدلين. لكن يمكن تصحيح هذا العقد باستيفاء شروط السلم بأن يقدم دفع الثمن ويؤجر تسليم السلعة. كما منعت الصورة الرابعة وهي ما يتم فيها التعاقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل، ودفع الثمن عند التأجيل، دون أن يتضمن العقد شرطا يقتضي أن ينتهي بالتسليم والتسليم الفعليين، بل يمكن تصفيته بعقد معاكس، وهذا فيه ما في الصورة الثالثة من تأجل البدلين مع عدم وجود بيع حقيقي، بل هو تداول لعقود ليست سلما حقيقيا وليس فيها ملك²⁷.

وهناك أسلوبان رئيسيان للتعامل بالسلع الدولية وهما أسلوب البيوع الحاضرة (أو العاجلة) وأسلوب البيوع المستقبلية (أو الآجلة) ويمكن التعرف على حكم الشريعة الإسلامية لكل واحد منهما، وذلك من خلال توافر شروط البيع في كل واحد، وما إذا كانت هناك أية مخالفات شرعية تصاحب تطبيق أي منهما، مع ضرورة التنبيه هنا على أن الأسلوب الذي سوف يتبع للوصول إلى ذلك هو الاجتهاد الفكري وليس الاجتهاد الفقهي.

²⁶ الشريف حمزة بن حسين الفهر، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، الصفحة 12 ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، بيت الخبرة العالمي لاستشارات المصرفية الإسلامية، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429هـ / 6-7 سبتمبر 2008م.

²⁷ الشريف حمزة بن حسين الفهر، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، الصفحة 13 ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، بيت الخبرة العالمي لاستشارات المصرفية الإسلامية، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429هـ / 6-7 سبتمبر 2008م.

أسلوب البيوع الحاضرة:

إذا نظرنا إلى هذه الأسلوب من المنظور الشرعي، فإنه يمكن تحديد خصائصه على النحو التالي دون الدخول في تفاصيل أو اختلافات فقهية:²⁸

1- إن مفهوم البيع في الفقه الإسلامي متحقق في هذا الأسلوب، من حيث كونه معاوضة سلعة بثمن ينتج عنها تملك وتملك، فالبايع يملك المبيع للمشتري ويمتلك الثمن، ويمتلك المشتري الثمن للبايع ويمتلك المبيع، وذلك على سبيل التأييد.

2- إن هذا البيع تترتب عليه آثاره في الحال فور انعقاده، ولذلك فهو من البيوع الناجزة غير المعلقة على شرط مستقبلي، وهذا هو الأصل في البيوع متى كان مستوفيا لأركانه وشروطه المعتمدة شرعا.

3- إن محل العقد مال متقوم، فالسلعة والثمن كل منهما مال جائز شرعا كما أن حرية التعامل على أي سلعة موجودة بهذه الأسواق، تتيح إمكانية تجنب بيع وشراء السلعة التي قد تتواجد وتكون محرمة من الناحية الشرعية، وأن يقتصر التعامل على السلع المباحة شرعا فقط.

4- إن محل العقد معلوم بالذات والقدر والصفة، كما أن شروط البيع محددة وواضحة بصورة ترفع عنه أي شكل من أشكال الجهالة المفضية إلى الغرر مستقبلا بين طرفيه، ومن ثم فليس به ما يوجب الغرر الذي قد يؤدي إلى خلاف بين المتعاقدين.

5- إن المعقود عليه -وهو لب البيع ومقصوده وغايته- مملوك للبايع، ومقدورا على تسليمه، فالتعامل يتم على سلع حقيقية موجودة عند التعاقد ويمكن للمشتري فحصها والتأكد من مطابقتها للشروط المطلوبة، ومن ثم فالمبيع ليس معدوما وليس له خطر العدم.

6- إن هذا البيع يتم بداية بناء على رضا الطرفين في الحقيقة، ومن ثم فهو ناتج عن إيجاب وقبول متوافقين، وهو أحد الأركان الرئيسية لعقد البيع في الشريعة الإسلامية.

بناء على هذا التوصيف الفقهي لأسلوب البيوع الحاضرة يمكن القول بأنه قد استوفى أركان وشروط البيع الصحيحة ولم يتصل به من الأوصاف أو المعاملات ما يجعله غير مشروعاً²⁹.

أسلوب البيوع المستقبلية:

هذا الأسلوب يتم التعامل به داخل أسواق العقود وله أكثر من صورة للتعامل من أهمها:

- البيوع المستقبلية بغرض المضاربة.
- البيوع المستقبلية الخيارية الشرطية.
- البيوع المستقبلية الباتة القطعية.

وعلى الرغم من أن هذه الصور للبيع المستقبلية يجمعها بعض السمات المشتركة المتعلقة بالتعامل مع هذه الأسواق -مثل تأجيل وتسليم الثمن والسلعة- إلا أن لكل منها خصائص معينة تميزها عن غيرها، وهو ما يقتضي إجراء التقييم الشرعي لكل منها على حدة.

1- **البيوع المستقبلية بغرض المضاربة:** إذا نظرنا إلى هذه الصورة من صور البيوع المستقبلية من خلال أحكام وشروط البيع في الفقه الإسلامي سوف نجد مايلي:³⁰

²⁸ أبو زيد محمد عبد المنعم، السلع الدولية وضوابط التعامل بها، الصفحة 17-18، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك-إربد-الأردن، منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة عشرة 2005/4/14-9م دي (دولة الإمارات العربية المتحدة).

²⁹ أبو زيد محمد عبد المنعم، السلع الدولية وضوابط التعامل بها، الصفحة 17-18، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك-إربد-الأردن، منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة عشرة 2005/4/14-9م دي (دولة الإمارات العربية المتحدة).

³⁰ أبو زيد محمد عبد المنعم، السلع الدولية وضوابط التعامل بها، الصفحة 19، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك-إربد-الأردن، منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة عشرة 2005/4/14-9م دي (دولة الإمارات العربية المتحدة).

- ليس هناك تسليم للسلعة في الوقت الحاضر والمستقبلي.
 - ليس هناك تسليم للثمن في الوقت الحاضر والمستقبلي.
 - عدم معلومية الثمن بصورة محددة.
 - البائع يبيع مالا يُملك.
 - الربح المتحقق في هذه الحالة يكون نتيجة لعمليات التنبؤ بالأسعار، وليس نتيجة لعمليات بيع وشراء العملية.
- ولذلك فقد ذهب كثير من الباحثين المعاصرين إلى أن هذه الصورة من صور البيوع المستقبلية والتي يجري التعامل بها في الأسواق العقود أقرب ما تكون إلى المقامرة المحرمة شرعا. وأن هذه العمليات تتضمن بيع الإنسان ما ليس عنده، لأنها تتم على المكشوف، فلا البائع يملك السلعة التي يريد، ولا المشتري يملك الثمن المحدد للصفقة، وإنما يدخل كل منهما مضاربا على هبوط أو ارتفاع السعر في يوم معين.
- 2- البيوع المستقبلية الخيارية الشرطية:**³¹ وهي تلك البيوع التي يحتفظ فيها أحد طرفي العقد بحق الخيار بين تنفيذ الصفقة أو إلغائها ضمن شروط وقواعد تحددها الأنظمة المتعارف عليها في أسواق العقود، أو هي البيوع التي يتوقف تنفيذها على شرط يتفق ومصلحة أحد المتعاقدين. وعرفها البعض بأنها تلك البيوع التي يتضمن عقدها شرطا يجيز لأحد المتعاقدين أن يفسخ العقد في أجل المضروب أو قبله مقابل مبلغ من المال يدفعه مقدما منذ يوم التعاقد ولا يرد إليه في حال من الأحوال. علما بأن هذه الصورة تشتمل أيضا على جملة من المخالفات الشرعية التي توجه لجميع صور العقود المستقبلية وهي:
- بيع البائع ما لا يملك.
 - تتضمن بيع الكالئ بالكالئ.
 - لا يترتب عليها تملك أو تملك، لذلك فهي بيوع صورية وليست حقيقية.
 - تشتمل على شروط تجعل إتمام عملية البيع معلقة عليها، وهذه الشروط غير جائزة.
 - فيها غرر كثير.
- 3- البيوع المستقبلية الباتة القطعية:** هي صورة من صور البيوع المستقبلية التي يتم التعامل بها في أسواق السلع الدولية-وتحديدا في أسواق العقود- وتتضمن التزاما من قبل المتعاقدين على تنفيذ الصفقة المبرمة في موعد محدد بإحدى الطرق:
- أ- أن يتم تسليم البائع للسلعة فعليا للمشتري واستلام الثمن منه.
 - ب- أن يبيع ما اشتراه أو يشتري ما باعه ويقبض الفرق، بإجراء المقاصة بين عمليتين عكسيتين.
 - ج- أن يأجل التصفية إلى ميعاد لاحق مقابل دفع مبلغ معين يسمى بدل التأجيل.
- وإذا نظرنا إلى هذه الصورة من خلال أحكام وشروط عقد البيع فسوف نجد أن هذه الصورة:
- تشتمل على بيع الكالئ بالكالئ أو الدين بالدين.
 - أنها في حكم بيع الإنسان ما لا يملكه ويبيعه لما لم يقبضه.
 - مقصد عملية البيع من تملك وتمليك السلعة والثمن ليس بالضرورة قابلا للتحقيق.
 - الربح المتحقق في هذه الحالة-أي حالة تصفية المركز- لا ينتج عن بيع حقيقي بل عن طريق المضاربة على فروق الأسعار.
 - هذه الصورة مثل الصورة السابقة بها كثير من الغرر.
- ولذلك فإن هذه الصورة من صور البيوع المستقبلية تعتبر غير جائزة شرعا، على النحو الذي يجري عليه العمل بها في هذه الأسواق، وإن كانت تعتبر ملائمة للتعامل بها من الناحية الشرعية مقارنة بالصورة السابقة، وإذا ما تم تخليصها

³¹ المصدر السابق (س د) ص 21.

من المخالفات الشرعية التي تتضمنها. ولكن هل نملك القدرة على تغيير نظام التعامل بهذه الأسواق؟ أم الأمر يقتضي بالضرورة التعامل معها على الوضع القائم في حدود ما تسمع به الضوابط الشرعية؟.

وجاء في فتاوي اللجنة الشرعية للمؤسسة الإسلامية عن مرابحة السلع الدولية، حيث قدمت مؤسسة مصرفية اتفاقية أبرمتها مع مشترين بطريق المربحة للسلع الدولية، وقد اشتملت هذه الاتفاقية على بند يتعلق بأن الأجرة المتعلقة بالسمسرة تعطى للبائع أو للمشتري دون ذكر (السمسار) الذي بذل الجهد لتقريب وجهات النظر فيما بين البائع والمشتري. وكان رد اللجنة³² بعد اطلاعها على عقد العملية بإبداء ملاحظات من بينها:

- إن العرض المقدم من البائع إلى المشتري يجب أن لا يتم إرساله إلى المشتري إلا بعد أن يحوز البائع على السلعة حيازة حقيقية أو حكيمة. وفي السلع الدولية يجب أن تكون السلعة معلومة ومحددة حتى يتم التعاقد عليها، علما بأن الذي يحدث في تجارة السلع الدولية أن يتم شراء السلعة الواحدة عدة مرات دون الحيازة والتملك، وهذا يتنافى مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- يجب التعبير صراحة في عقد المربحة أن السمسرة هي حق للسمسار الذي قام بتقريب وجهة النظرين إرادتي البائع والمشتري لإتمام الصفقة. وهو بالفعل طرف ثالث. ويجب الإشارة إلى ذلك صراحة في العقد.
- إن الثمن المتفق عليه ليس ثمن السلعة فقط وإنما يتضمن العمولة والنقل والشحن والتأمين وجميع ما يتعلق بقيام السلعة على البائع ويضاف إلى ذلك هامش الربح وذلك لإجراء المربحة.

المطلب الثاني: الوسائل التطبيقية للمصارف الإسلامية للتعامل بالسلع الدولية

يتبين أن هناك بعض أساليب التعامل بالسلع الدولية تتمتع بالإجازة الشرعية وهي أساليب البيوع الحاضرة، ولذلك فإنه يمكن للمصارف الإسلامية التعامل بهذه البيوع على أن تراعي الالتزام بالضوابط الشرعية، وأن يتم التأكد من توافر هذه الطوابط بصورة دقيقة في التطبيق العملي لهذه الأداة. ويمكن للمصارف الإسلامية الاعتماد على عدد من الوسائل والأساليب التمويلية الملائمة لتوظيف جزء من مواردها المالية المتاحة عن طريق هذه الأداة، ومن هذه الوسائل والأساليب:

أولاً: المشاركة أو المضاربة على أساس صفقة معينة

وفقاً لهذا الأسلوب يقوم المصرف بتمويل بعض العمليات التي تستلزم تنفيذ صفقات معينة، فقد تعجز موارد أحد العملاء عن إتمام هذه العمليات فيطلب مشاركة المصرف له تمويلياً في هذه الصفقة لشراء وبيع هذه البضاعة، والتي تنتهي بانتهاء عملية بيع البضاعة من قبل العميل.

ويستطيع المصرف التعامل بهذا الأسلوب مع مختلف فئات القطاع التجاري سواء كانوا أفراد أو هيئات، وسواء تم استخدام هذه الصفقات في مجال الاستيراد لسد حاجات السوق المحلية، أو للتصدير لبعض الدول الأخرى. وتتميز هذه العمليات بأن تكون قصيرة الأجل في الغالب ولا تتعدى بضعة أشهر، وهي بذلك تحقق للمصرف سرعة دوران موارده وتلائم بالتالي طبيعة الموارد قصيرة الأجل المتاحة لهذه المصارف، في نفس الوقت الذي تلبى متطلبات السيولة التي

يجب مراعاتها دائماً بالنسبة لنشاط التوظيف. غير أن تطبيق هذا الأسلوب يلقي على المصرف مسؤولية كبيرة في اختيار الشريك المناسب والعملية المناسبة، والمتابعة الدقيقة إلى حين تصفية العملية ضماناً لنجاحها

ثانياً: المشاركة في التشغيل

وفقاً لهذا الأسلوب يستطيع المصرف القيام بتمويل رأس المال العامل-المواد الخام-لبعض المشروعات الإنتاجية، وذلك لدورة إنتاجية معينة، تنتهي العملية التمويلية بنهاية الموسم التشغيلي وعادة ما تستغرق مثل هذه

³² العبودي خالد بن محمد، فتاوي اللجنة الشرعية للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص، الصفحة 276، عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، الطبعة الأولى، تاريخ الإصدار (1438هـ/2017م).

العمليات فترة قصيرة أيضا لا تتعدى بضعة أشهر وتتم هذه الصورة بأن يتم حساب إيجار معين للمصنع أو المنشأة الخاصة بالشريك، ويتم تحميل هذا الإيجار على تكاليف العملية ويكون من حق العميل الحصول عليه، ثم يساهم البنك والشريك بعد ذلك بنسب معينة في تمويل هذه الشركة، وتوزع صافي الأرباح بناء على نسبة هذه المشاركة، وبعد إتمام الدورة الإنتاجية يسترد العميل منشأته ويسترد المصرف مقدرا تمويله للعملية. وتتيح هذه الوسيلة مجالا واسعا أمام المصارف الإسلامية لتوظيف جزءا كبيرا من مواردها المالية، لأن هناك قطاع إنتاجي عريض يمكن الاعتماد عليه لتطبيق هذا الأسلوب³³.

ثالثا: بيع المربحة والبيع الآجل

كما يمكن للمصارف الإسلامية استخدام السلع الدولية لتوظيف مواردها من خلال أسلوب بيع المربحة والبيع الآجل، وهنا لن تكون الصيغة التمويلية قائمة على قواعد المشاركات في الفقه الإسلامي كالصيغتين السابقتين، وإنما على أساس قواعد عقد البيع عامة، وبيع المربحة والبيع الآجل خاصة. حيث يقوم المصرف بناء على هذا الأسلوب بتمويل العميل أو المنشأة عن طريق مده بالسلع اللازمة لفترة زمنية محددة تكون ملائمة لأجال الموارد المالية المتاحة لديه وفقا لأسلوب البيع الآجل. وتتميز هذه الصورة عن الصورتين السابقتين بأن الربحية الخاصة بالمصرف من خلالها تكون محددة ومعلومة مسبقا، ويستطيع أن يحصل من العميل على الضمانات الملائمة لسداد قيمة هذه السلع في الأجل المحدد، لأن العلاقة هنا سوف تكون علاقة الدين بعد إتمام عملية البيع، ولذلك فإن هذه الصورة يمكن أن تكون أكثر ضمانا وأقل مخاطرة من الصورتين السابقتين. غير أنه يجب ملاحظة أن الاعتماد على السلع الدولية من قبل المصارف الإسلامية لتوظيف بعض مواردها المالية، سوف يشتمل على عمليتين أو دائرتين لهما علاقة وثيقة ببعضها البعض، ومن ثم فإنه يجب مراعاة هذه العلاقة وذلك الارتباط عند استخدام هذه الأداة، ليس فقط من الناحية الشرعية، ولكن أيضا من الناحية المصرفية، والناحية المالية كذلك. وعموما فإن هذه مجرد تصورات أولية في حاجة إلى مزيد من الاجتهاد والفقه والابتكار الفني، لتطوير هذه الأداة وجعلها منفذا استثماريا وتمويليا ملائمة لطبيعة هذه المصارف لتكون قادرة على التعامل مع متغيرات الواقع الحالي وألا يترتب على تطبيقها تعرض المصارف الإسلامية لمخاطر عالية عند استخدامها.

لقد انتقد الباحثين المعاملة بالمربحة في صياغتها المصرفية وعدوها صورة من صور بيع العينة الذي ذهب إلى حرمة كثير من الفقهاء، وأعانه على ذلك بعض انحرافات التطبيق التي شهدتها هذه المعاملة، حيث قد وقعت في أثناء التطبيق بعض التجاوزات التي كانت تنبه إليها دائما هيئة الرقابة الشرعية المشرفة على شرعية المعاملات داخل المصارف، وتتمثل هذه التجاوزات في عدم قيام البنك بالشراء الفعلي للسلعة محل المربحة، وإنما يكتفي بأن يتقدم إليه العميل فاتورة شرائه لهذه السلعة، فيقوم البنك بدفع قيمتها، ثم يقسط هذه القيمة مضافا إليها الربح المتفق عليه، على أقساط يسددها العميل في المستقبل³⁴.

ولأجل تصحيح المسار تبدو أهمية الخروج بالمربحة-في التطبيق العلمي- من إلزامية الوعد مطلقا، فالذين استدلوا بإلزامية الوعد دينا وقضاء اعتمادا على رأي لابن شبرمة-لا يتعلق بالمربحة خاصة- نسيا أو تناسوا أن ابن شبرمة من فقهاء المالكية الذين يقرون في فقههم أن بيع المربحة من العينة ويخلطونه بالسلف الذي جر نفعا كما ينبغي ألا يتجاهل المصرف الإسلامي تملك السلعة وتحمل مخاطرها حتى تسليمها للمشتري، حتى يكون ذلك من باب البيع المسنون لا من باب بيع ما لا يملك أو ماله عنده، ويمكن في هذا الإطار قيام المصرف الإسلامي بعمل معارض دائمة تتضمن احتياجات عملائه من السلع، ويمكن من خلال هذه المعارض الاتفاق مع العديد من كبرى الشركات

³³ أبو زيد محمد عبد المنعم، السلع الدولية وضوابط التعامل بها، الصفحة 31، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك-إربد-الأردن، منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة عشرة 9-14/4/2005م دبي (دولة الإمارات العربية المتحدة).

³⁴ مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المربحة وصياغتها المصرفية، المجلد الرابع، صفحة 181، سنة 2007، الجامعة الإسلامية العالمية، شيتاغونغ.

النتيجة على عرض بضائعها في ذلك المعارض إضافة إلى عرض المصرف الإسلامي لمنتجات شركاته فيها، ويمكن للمصرف الإسلامي أيضاً أن يكون سمساراً لتلك الشركات يبيع لها سلعتها، وهو الأمر الذي يقلل من تكلفة السلعة ويتيح للعملاء شراءها بسعر مناسب، ويسر على المتعاملين، إضافة إلى تفادي المصارف الإسلامية لمطالب ربط عائد البنك في المربحة بسعر الفائدة السائد³⁵.

خاتمة:

يعد الدافع الديني لدى المتعاملين مع المصارف الإسلامية، هو الدافع القوي، وذلك للابتعاد عن الربا المحرم. ولاحظنا أن هناك بعض التعاملات التي تخرج عقد المرابحة من الحلال إلى الحرام، وهذا يتطلب من هيئات الرقابة الشرعية والعاملين في المصارف الإسلامية التأكد من عقد المرابحة بكافة مراحل تنفيذ العقد، للابتعاد عن كل حرام أو شبهة حرام.

لاحظنا كذلك أن صيغة المربحة السلع الدولية تمثل نسبة كبيرة من عمليات المصارف الإسلامية، وهذا دليل على انحراف المصارف الإسلامية عن هدفها الاستثماري، بعدم اللجوء إلى المشاركات، لذا يجب على هذه المصارف القيام بالبحوث العلمية لابتكار صيغ استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، وبذلك تنسجم مع هدف إنشائها، وابتعادها عن التركيز على صيغة المربحة، وبهذا تغلق باب الانتقادات الموجهة لها بأنها مصارف إسلاميوبة.

التوصيات:

وحتى يتحقق هذا الأمل الذي ليس ببعيد بإذن الله، فإننا نقدم هذه التوصيات لضبط وتصحيح العمل بالسلع الدولية:

1. الالتزام بقرارات الهيئات والمجامع الفقهية، والتي من أهمها: الاقتصار على التعامل بالبيع الحالّة، مع الحرص على تحقيق شروط البيع الشرعي، والتأكد من كون السلعة قابلة للنقل والحياسة.
2. البعد عن التعامل في العقود الآجلة للمحاذير الشرعية التي تكتنفها.
3. العمل على إيجاد صيغة مقبولة شرعا للبعد عن الصورية المتمثلة في العقود التي تجري في السلع الدولية، وأهم شيء في هذا أن يتحقق ملك البنك للسلعة، وأن يتم القبض الحقيقي أو الحكمي فيها قبل بيعها، وألا يكون البائع الأول وكيلا في البيع حتى لا يكون ذلك ذريعة لانتقال السلعة إليه مرة أخرى، وتقع العينة.
4. أن تقوم الهيئات الشرعية في المصارف الإسلامية بالتدقيق في عقود عمليات السلع الدولية، وتضبط الإطار الذي يتم من خلاله إجراء هذه العقود، وأن يوصى بالتخفيف من الاعتماد عليها في استثمارات البنوك الإسلامية.
5. أن يتم التدقيق والرقابة على تنفيذ هذه العمليات وزيارة هذه الأسواق للتأكد من وجود هذه السلع وصلاحياتها للتعامل بها.

³⁵ د.دوابة أشرف محمد، المربحة في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، الأكاديمية الدولية للمالية والتحكيم، تاريخ الإصدار 27 ماي 2015

المصادر والمراجع:

- الشريف حمزة بن حسين الفعر، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، بيت الخبرة العالمي لاستشارات المصرفية الإسلامية، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429هـ / 6-7 سبتمبر 2008م.
- ابو غدة عبد الستار عبد الكريم، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، ندوة البركة التاسعة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، جدة هيلتون 6-7 رمضان 1429 الموافق / 6-7 سبتمبر 2008م.
- العبودي خالد بن محمد، فتاوي اللجنة الشرعية للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص عضو مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، الطبعة الأولى، تاريخ الإصدار (1438هـ/2017م).
- الزيلي جمال الدين أبي محمد عبد الله يوسف الحنفي، نصب الراية لأحاديث الهداية، الجزء الرابع، الطبعة الأولى 1357هـ دار المأمون القاهرة، الطبعة الثانية 1393هـ المكتب الإسلامي بيروت.
- أبو زيد محمد عبد المنعم، السلع الدولية وضوابط التعامل بها، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك-إربد-الأردن، منظمة المؤتمر الإسلامي، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة عشرة 9-14/4/2005م دبي (دولة الإمارات العربية المتحدة).
- الوائق عطا المنان محمد أحمد، عقد المراجعة ضوابطه الشرعية، طبعة تمهيدية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي جامعة أم القرى.
- العبار سعد خليفة، المراجعة المصرفية وصلاحياتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، الطبعة الأولى 2018م، دار الكتب الوطنية، بنغازي-ليبيا.
- إبراهيم مصطفى وآخرون، 1965، الرازي، 1415 هـ / 1995م، الشريبي، د.ت.
- الراجحي علي بن عبد العزيز، بحث في بيع المراجعة، هذا ما ذكر على غلاف الكتاب.
- الدردير ابو البركات أحمد، الشرح الصغير على اقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، الجزء الثالث، دار المعارف-1119 كورنيش النيل-القاهرة ج.م.ع.
- حطاب كمال توفيق، دليل الباحثين إلى الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية في الأردن دراسة تحليلية ببلوغرافية (1974-2010م)، المعهد العالي للفكر الإسلامي-هرندن-فرجينيا-الولايات المتحدة الأمريكية، الطبعة الأولى 1434هـ/2013م.
- حمزة محمد عبد الرؤوف (طالب)، البيع في الفقه الإسلامي (مشروعاته أنواعه) دراسة عن المراجعة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة سانت كليمنتس مكتب الارتباط الرئيسي. الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية قسم الاقتصاد الإسلامي، بتاريخ 1428هـ/2007م.
- د.دوابة أشرف محمد، المراجعة في المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، الأكاديمية الدولية للمالية والتحكيم، تاريخ الإصدار 27 ماي 2015
- عفانة حسام الدين بن موسى محمد، بيع المراجعة للأمر بالشرأ دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة المال الفلسطيني العربي، الجزء الأول، الطبعة الأولى 1996، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي.
- عبد الله أحمد علي، المراجعة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية 1438هـ/2016م، الدار السودانية للكتب.
- عمر محمد عبد الحليم، السلع الدولية وضوابط التعامل فيها، بحث مقدم للمؤتمر السادس عشر- لمجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بتاريخ 9-14/4/2005م

مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المربحة وصياغتها المصرفية، المجلد الرابع، سنة 2007، الجامعة الإسلامية العالمية، شيتاغونغ.

مودة بلال عبد الله، المربحة وأثرها في تمويل التجارة الخارجية في السودان، دراسة تطبيقية على القطاع المصرفي في السودان، بحث تكميلي مقدم لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي (تمويل)، 2018، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا كلية الدراسات العليا.