

# صيغ التمويل الإسلامية

د. محمد علي الفيري

جامعة الملك عبد العزيز - جدة

---

## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على محمد وعلى آله وصحبه. وبعد: :

١- اقتضت طبيعة الحياة الاجتماعية أن يحتاج الناس، أفرادا كانوا أو مؤسسات وشركات وحكومات، إلى التمويل. ذلك أن المجتمع الإنساني، منذ القدم، يتكون من فئتين من الناس، تلك التي تمتلك من الموارد المالية ما يفيض عن حاجتها الآنية، وتلك التي تحتاج اليوم أكثر مما يتوفر عليها آنيا، ولقد أدرك الإنسان قديما أن إيجاد وسائل وصيغ ومؤسسات تنهض بمهمة نقل الفوائض - من فئة الفائض إلى فئة العجز - له أثر فعال في زيادة معدل رفاهية جميع أفراد المجتمع، لأن مثل تلك العملية تؤدي إلى استخدام أمثل للموارد المتاحة التي هي موارد نادرة. كانت هذه الوظيفة تتم ضمن هيكل العلاقات الاجتماعية والمهنية السارية. فيقوم كبير الأسرة أو شيخ القبيلة أو نقيب المهنة بعملية التحويل المذكورة، وقد سجل التاريخ أن المعابد في عهد الفراعنة، والرهبان في عهد حمورابي كانوا يقومون بمثل هذا الدور.

ولقد عيّنت المجتمعات في العصر الحديث، لاسيما في أوربا، بهذه المسألة، فكان أن شملها التطور الكبير الذي تمثل في التخصص وتقسيم العمل، فظهرت مؤسسات مهمتها الأساسية النهوض بهذه الوظيفة، التي سميت "الوساطة المالية"، أي التوسط بين فئتي الفائض والعجز. وكان من أهم هذه المؤسسات البنوك وأسواق البورصة وشركات التأمين وما إلى ذلك من أنواع المؤسسات المالية. إلا أن النموذج الأوربي لمؤسسات الوساطة المالية اعتمد على أنواع من المعاملات غير

---

المقبولة عند المسلمين لمخالفتها الصريحة لأحكام شريعتهم. من ذلك أنها اعتمدت في معاملاتها على الربا والميسر وبيع ما ليس عند الإنسان وأكل أموال الناس بالباطل.

لا ريب أن المسلمين ، لاسيما في العصر الحديث، هم في حاجة كبيرة ، شأنهم شأن المجتمعات الأخرى في كل زمان ومكان ، إلى وظيفة الوساطة المالية ، وإلى قيام مؤسسات متخصصة في الأعمال المصرفية والتمويل. وهم في حاجة إلى صيغ تعمل بها هذه المؤسسة تكون متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية نقية من المحذورات ومفسدات العقود والمحرمات المالية.

لذلك فقد عادوا إلى مصادر شريعتهم السمحة وإلى تراثهم الفقهي الرائع يستلهمون منه الحلول للمشاكل التي يواجهونها في العصر الحديث ، ذلك لأن المجتمعات الإسلامية في القديم كانت مجتمعات متطورة في مقياس زمانها ، وقد نجحت في تصميم صيغ وتنظيمات تنهض بوظيفة الوساطة المالية. ولذلك فقد اتجه المسلمون في العقود الأخيرة إلى العمل على تطوير أنواع العقود التي عرفها المسلمون قديما وتعاملوا بها، لكي تصبح صيغ تمويل صالحة للنهوض بوظيفة الوساطة المالية ضمن نظام يسند هذه الوظيفة بصفة أساسية إلى المؤسسات المالية والمصارف التجارية. ويعنى هذا الفصل من الكتاب بدراسة أشهر تلك الصيغ وبيان طبيعتها وميزاتها وأنواعها وطرق تنفيذها.

---

## ٢- المراجعة

تعد المراجعة - في الوقت الحاضر - أهم صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، ومن ثم فهي تنهض بدور كبير في مجال استخدامات الأموال في هذه البنوك. وقد دلت الإحصاءات على أن المراجعة تمثل نحو ٩٠% من أصول بعض البنوك الإسلامية (١). وسوف نعرض أدناه لفكرة المراجعة وكيف جرى تطويرها لتصبح صيغة تمويل صالحة لعمل البنوك وهي الصيغة المسماة المراجعة للآمر بالشراء، والميزات التي جعلت المراجعة ملائمة لنشاط الوساطة المالية.

### ١-٢ بيع المراجعة

البيع إما أن يكون مساومة يقوم على التفاوض بين البائع والمشتري على ثمن البيع دون النظر إلى سعر شراء السلعة أو ما قامت به على البائع. وهذه هي صيغة البيع المعهودة في أكثر الأسواق، وإما أن يكون مراجعة (٢). والمراجعة هي "بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح" (٣) أو بمعنى آخر هي "البيع برأس المال وربح معلوم" (٤). وفيها يقول البائع للمشتري "رأس مالي فيه مائة بعتك بها وربح عشرة أو على أن أربح في كل عشرة درهما" (٥). والمراجعة صيغة بيع معروفة منذ القديم ذكرها الفقهاء وفصلوا في أحكامها. وهي جائزة على أصل جواز البيع كما قال تعالى (وأحل الله البيع) وشروطها هي شروط عقد البيع وزيادة هي أن المراجعة من بيوع الأمانة ولذلك لزم أن يكون رأس المال (أو ما قامت به السلعة على البائع) معلومة للمشتري، وكذلك الربح. وإذا ظهرت خيانة البائع بأن قال للمشتري رأس

---

مالي مائة ثم تبين أنه اشتراها بأقل من ذلك، أو أنه لم يبين أنه اشتراها بالأجل فالبيع صحيح ويثبت الخيار للمشتري إن شاء رد السلعة وإن شاء أمضى البيع.

## ٢-١-١ رأس المال والربح في بيع المراجعة

يجوز للبائع في المراجعة أن يبيعها للمشتري بما قامت عليه وبيع كذا. ويقصد بما قامت عليه رأس مالها، أي الثمن النقدي الذي دفعه لشرائها مضافا إليه كل نفقة تزيد في المبيع أو في قيمته مثل أجرة نقل السلعة أو تخزينها أو أجرة السماسرة والدلالين أو التأمين أو أن يكون عمل في السلعة عملا (٦)... الخ. ويجب أن يبين البائع للمشتري جملة التكاليف التي يتم على أساسها حساب ربحه. والربح المتفق عليه، إما أن يكون مبلغا مقطوعا وإما أن يكون نسبة مئوية مما قامت عليه به فيقول قامت علي بمائة وأبيعها بربح الربع أو ١٠% أو نحو ذلك. ويمكن أن يأتي العرض بالشراء من المشتري كأن يقول بكم اشترت هذه وأربحك فيها عشرة أو الربع أو ٢٠%... أو نحو ذلك. وبيع المراجعة الموصوف هو بيع ناجز يدفع فيه المشتري الثمن ويقبض السلعة.

## ٢-١-٢ بيع المراجعة للأمر بالشراء

صيغة البيع التي وقع وصفها فيما مضى هي صيغة البيع المعروفة قديما. ولقد وجدت فيها البنوك الإسلامية، عندما بدأت نشاطها في أواخر السبعينات الميلادية صيغة قابلة للتطوير لكي تصبح أداة تمويل مصرفية يمكن استخدامها من قبل المصارف اللاربوية لكي تنهض بوظيفة الوساطة المالية. ولذلك فقد أدخلت

---

عليها بعض الإضافات التي انتهت بها إلى صيغة مطورة سميت: بيع المراجحة للآمر بالشراء (٧). من ذلك:

## ١-٢-١-٢ تأجيل الثمن

البيع إما أن يعجل فيه الثمن ويؤجل قبض المبيع فيضحى على صيغة السلم، أو أن يعجل فيه قبض المبيع ويؤجل فيه الثمن فيدفع منجماً أو على أقساط فيصبح نوعاً من بيوع الآجال. وكلا الطريقتين جائزة بشروطها. والمراجحة بيع، ولذلك يمكن فيه تأجيل الثمن وتنجيمه فيدفع على أقساط شهرية أو فصلية. ولما كان الغرض من المراجحة للآمر بالشراء هي توفير التمويل للفرد أو الشركة التي لا تمتلك الأصول النقدية الكافية للحصول على ما تريد بالشراء النقدي، أصبح تأجيل الثمن جزءاً من المراجحة كصيغة تمويل وهي المراجحة للآمر بالشراء.

## ١-٢-٢-٢ الأمر بالشراء

صيغة المراجحة التي وصفناها في الجزء الأول إنما هي عقد بيع يعمل به التجار الذين يمتلكون السلع في مخازنهم أو يعرضونها في متاجرهم... الخ. ولكن أمر البنك مختلف، فالمصرف مؤسسة مالية تتكون مواردها المالية من ودائع جارية واستثمارية قصيرة الأجل في جملتها. ولذلك لا تسمح الإدارة المصرفية الحازمة للبنك بدخوله في استثمارات طويلة الأجل عظيمة المخاطر، مثل إقامة المستودعات والمخازن والمعارض والمحلات التجارية وملئها بالسلع والأدوات والأجهزة والآلات استعداداً لبيعها لمن يحتاج إليها من العملاء لأن هذا يؤدي إلى تحمل البنك لمخاطر جسيمة لا تقتصر فقط على حوالة الأسواق وتغير الأثمان بل تشمل مخاطر نقص السيولة

---

بالنسبة للبنك. كما أنها تتضمن تكاليف باهظة لا تكاد تستطيعها أي مؤسسة مصرفية. لذلك فقد طورت صيغة المراجعة لتتضمن ما سمي بالأمر بالشراء. فالمصرف لا يشتري سلعة إلا بأمر من عميل يرغب بشرائها بربح، وصيغة ذلك "أن يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مراجعة، بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطا" (٨).

### ٢-١-٢-٣ الوعد بالشراء

لا يشتري المصرف - في ظل صيغة المراجعة للأمر بالشراء إلا تلك السلع والمعدات والعقار التي أبدى بعض العملاء رغبته في شرائها. وعندما يبدي هذا العميل رغبته في شراء تلك السلع أو الأصول، فإن البنك لا يستطيع أن يبيعه أي منها إلا بعد أن يقوم بشرائها وامتلاكها وحيازتها. ذلك أن القبض شرط في صحة البيع. لما روى حكيم بن حزام: أنه قال للنبي ﷺ : إن الرجل يأتيني يلتمس مني البيع ما ليس عندي فأمضي إلى السوق فأشتريه فأبيعه، قال ﷺ ؛ لا تبع ما ليس عندك «رواه أبو داود والترمذي. ولما رواه الترمذي وغيره عنه ﷺ ؛ لا يحل بيع وسلف ولا ربح ما لم يضمن ولا بيع ما ليس عندك». فإذا باع المصرف إلى عميله شيئا ليس في ملكه فهو قد باع ما ليس عنده، وهو غير جائز، وإذا ربح من ذلك البيع فقد ربح فيما لم يضمن، أي أنه لم يتحمل فيه المخاطرة وتبعة الهلاك إذ انتقل الملك من البائع الأصلي إلى المالك الجديد مباشرة، فلم يعد لربح البنك وجه». وفي نفس الوقت فإن المصرف لا يريد أن يعتمد على مجرد الرغبة التي يبديها العميل لكي يقوم بشراء المعدات والآلات والسيارات والطائرات... الخ. ولذلك

---

أدخل في صيغة المراجعة ما سمي بالوعد بالشراء، فتبدأ هذه المعاملة بتقديم العميل وعدا مكتوبا بأنه سوف يشتري السلعة بما قامت على البنك مضافا إليه الربح المتفق عليه.

## ٢-١-٢-٤ الإلزام بالوعد

لا ريب أن إدخال الوعد ضمن إجراءات المراجعة للآمر بالشراء يعني أن المصرف سوف يجد المشتري المستعد لدفع التكاليف مضافا إليها الربح لجميع السلع والمعدات التي يشتريها البنك فيتخصص البنك عندئذ في الائتمان وليس في تجارة السلع. لكن الوعد المجرد لا يكفي، ذلك لأن توفير السلع والمعدات التي يحتاجها العملاء تستغرق وقتا ربما يعد بالأسابيع والأشهر في كثير من الأحيان مما يحتمل معه انصراف رغبة العميل أو تحول الأسواق. أضف إلى ذلك أن كثيرا من السلع التي يحتاج إليها العملاء هي سلع متخصصة، مثل الآلات في المصانع أو الطائرات أو آليات النقل الكبيرة التي يصعب على البنك - في حالة انصراف رغبة العميل بيعها إلى عميل آخر. ومعلوم أن العملاء الذين يرغبون في شراء مثل هذه المعدات هم من رجال الأعمال الذي يسعون لتحقيق الأرباح، فإذا توفرت السلع من مورد آخر أو بثمن أرخص مما يعرضه المصرف تركوا الأخير واشتروا من الجهة الأخرى. ولذلك طورت صيغة الوعد إلى ما سمي بالوعد الملزم. فيوقع العميل على صيغة وعد تلزمه بالوفاء بما وعد، وأنه إذا لم يف بوعده تحمل تبعات ما يترتب على ذلك النكول.

---

وتعد مسألة الإلزام بالوعد من أكثر جوانب المراجعة للآمر بالشراء إثارة للخلاف بين الفقهاء. ذلك لأن فيها شبهة العقد ومن ثم احتمال أن تؤول صيغة المراجعة المذكورة إلى بيع ما ليس عند الإنسان. وقد اختلف الفقهاء المعاصرون حول هذه المسألة، فقال بعضهم:

أ - يجوز الإلزام بالوعد وأن يكون إلزاما للطرفين بالوفاء بما تواعدا عليه (٩).

ب - يجوز الوعد ملزما من طرف واحد فيكون وعدا لا مواعدة (١٠) وفي هذه الحالة يعد العميل البنك وعدا ملزما، وكون أنه من طرف واحد يخرج من شبهة أن يكون عقدا فيه بيع ما لا يملك الإنسان.

ج - يجوز أن يكون الوعد ملزما ولكن الإلزام فيه هو بتعويض البنك عما يترتب من آثار أو خسارة تنتج عن نكول العميل بوعد (١١). فإذا وعد العميل المصرف أنه سيشتري السلعة ويربحه فيها كذا، ثم بعد أن يشتري البنك السلعة تنصرف رغبة العميل فيقرر عدم إمضاء البيع، فللبنك أن يبيعها في السوق لأي عميل آخر، فإذا حققت ربحا، فالربح للبنك، وإذا حققت خسارة، فللبنك أن يعود على ذلك العميل الذي وعده بشرائها ويطلبه بالتعويض عن تلك الخسارة لأنها ما حصلت إلا بسبب وعده. ومعلوم أن الخسارة هنا تعني بيع السلعة بأقل من ثمن الشراء وليس فوات الربح.

د - لا يجوز الإلزام بالوعد (١٢)، ولذلك يمكن للمصرف أن يجري المراجعة بالصيغة الموصوفة على أن لا يلزم عملائه بشراء السلع التي وعده بشرائها وإنما يكونون في ذلك بالخيار (١٣).

---

## ٢-٣ صيغة الوعد الشائعة في العمل المصرفي الإسلامي المعاصر

الصيغة الشائعة في العمل المصرفي المعاصر هي الإلزام بالوعد، ولكنه أولاً: من طرف واحد فهو وعد لا مواعدة، ثم إنه يتضمن التزام الواعد بالتعويض عما يلحق الموعد من أضرار إذا نكل بوعده ومنها الخسارة (وليس فوات الربح). ولذلك نجد أن البنوك الإسلامية تطلب من العميل في المراجعة دفع مبلغ يسمى "هامش الجدية" للتأكد من جدية طلب العميل. فإذا أو في بوعده عد ذلك المبلغ جزءاً من الثمن، وإذا نكل بوعده استخدم البنك ذلك المبلغ لتعويض ما لحقه من خسارة (إن وجدت) عندما يبيع تلك السلعة إلى عميل آخر. فإذا زادت الخسارة عن المبلغ المقدم لاحقه المصرف قضائياً لطلب التعويض.

وهذه الصيغة تتميز بأنها تخرج المصرف من بيع ما ليس عنده، لأن الالتزام فيها من طرف واحد فلم يتحقق فيها أركان عقد البيع، وأنها لا تلزم العميل بالشراء، فتبعد الوعد بذلك عن الانقلاب إلى عقد. يتضح من كل ذلك أن المراجعة للآمر بالشراء هي صيغة جديدة مطورة للمراجعة ادخل فيها البيع بالأجل والوعد قبل العقد.

## ٢-٤ تحديد الربح والتكلفة في صيغة المراجعة للآمر بالشراء

يقصد بالتكلفة في المراجعة للآمر بالشراء ما قامت به السلعة على المصرف، فيدخل في ذلك ثمنها وما ترتب على شرائها من تكاليف مثل تكاليف التخزين أو النقل أو التأمين... الخ، ويجب أن تكون هذه التكاليف تكاليف حقيقية لا تدخل فيها الفرصة المضاعفة أو الربح الفائت أو ما إلى ذلك وأن تكون تحققت

---

بالفعل وترتبت على البنك. ويجب أن يعل م المصرف هذا العميل بتلك التكاليف وأن يقدم له المستندات اللازمة لذلك.

أما الربح فهو ما اتفقا عليه ويشار إليه غالبا بهامش المراجعة، وهو نسبة مئوية منسوبة إلى مجمل التكاليف. وبما أن البنوك الإسلامية تعمل في غالب الحالات منافسة للمصارف التقليدية، فإنها تعتمد طريقة لحساب الربح تأخذ باعتبار طول مدة تسديد الأقساط من قبل العميل المشتري. فيقال إن الربح هو مثلا ٧% من جملة التكاليف مضروبا في عدد السنوات (التي يحتاجها العميل لدفع كامل المبلغ). ورب قائل إن هذه تشبه القروض الربوية. الواقع أن الشريعة لم تأت بأي طريقة معينة لتحديد الثمن في المبيع. فهو إذا خلا من الربا والغرر والجهالة والغش... الخ، فأى ثمن يتفق عليه الطرفان فهو صحيح. بناء على ذلك تقوم هذه البنوك بحساب تلك الزيادة بالطريقة المذكورة، ثم تضيفها إلى الثمن لتصل إلى دين المراجعة وهو المبلغ الكلي الذي يدفعه العميل منجما على أقساط كثمان لشرائه السلعة. فإذا كانت التكاليف ١٠٠ ريال، وهامش المراجعة هو ١٠% سنويا والعميل سيسدد على أقساط مدتها ٤ سنوات فيكون هامش المراجعة هو  $10\% \times 4 = 40\%$  = ٤٠ ريال. فإذا نسب إلى التكاليف الكلية كانت صيغة المراجعة هي ما قامت به السلعة زائدا ٤٠% وهو ثمن البيع. فإذا تم البيع وكان الثمن معلوما غير مجهول وثبت الدين في ذمة العميل المشتري لم يعد جائزا أن يتغير ذلك الثمن أو أن تتبدل النسبة المذكورة. وجلي أن النسبة وطريقة الحساب هي من خصوصيات المصرف والأولى أن لا يطلع عليها العميل، ولا يعلم بها، بل يكون محل المفاوضة مع البنك هو مبلغ الربح.

## ٢-٥ قبض السلعة وامتلاكها قبل بيعها

من شرائط صحة التصرف بالمبيع أن تكون السلعة المباعة في حيازة البائع ومملكه، لذلك كان القبض لازما في المراجعة. يعني هذا أن صحة المعاملة تقتضي أن يشتري البنك السلعة التي يراد بيعها بالمراجعة وأن يقبضها ولا يتصرف بها بالبيع إلا بعد أن تتحقق له تلك الحيازة، بناء على ما روى حكيم بن حزام عن رسول الله ﷺ ، قال قلت يا رسول الله إني رجل ابتاع هذه البيوع وأبيعها، فما يحل لي منها وما يحرم؟ قال: ؛ لا تبعن شيئا حتى تقبضه " ، رواه النسائي وابن حبان.

لكن الشريعة لم تأت بصفة محددة للقبض وإنما جعلت قبض كل شيء بحسبه، فقبض الطعام وما شاكله من السلع المكيلة والموزونة مثلا حددته السنة فيما رواه مسلم؛ كنا نشترى الطعام من الركبان جزافا، فنهانا رسول الله ﷺ أن نبعه حتى ننقله من مكانه" ، وما رواه البخاري في صحيحه عن عثمان بن عفان أن النبي ﷺ قال : "إذا بعت وإذا ابتعت فاكتل". أما غير المنقول كالعقار والأرض والشجر فيكون بالإخلاء كأن يرفع البائع أمتعته من المبيع أو التخلية بأن يخلي البائع بين المشتري والمبيع مثل أن يسلمه المفتاح أو ما إلى ذلك. وإذا كان منقولا غير مكيل ولا موزون فرما كان بالتخلية.

على أن الفقهاء جميعا يتفقون على أن القبض جاء مطلقا في الشرع فيحب الرجوع فيه إلى العرف. فليس هناك صفة محددة للقبض. لكن الذي يتحقق معه جواز التصرف بالمبيع من قبل صاحب السلعة هو القبض الذي يحصل معه تحمل تبعه الهلاك. فإذا تعلق الأمر بشراء طائرة أو سفينة أو قمرا صناعيا يجول في

---

الفضاء أو غير ذلك من أنواع السلع الكبيرة والصغيرة ، فلا نستطيع دائما إلزام المصرف بضرورة إيداعها في مخازنه أو نقلها إلى مستودعاته أو حتى بلده لكي يتوفر عليه صفة القبض التي تجيز البيع. لكن إذا انتقلت ملكية الأصل المراد بيعه إلى البنك بالشراء وتحمل البنك تبعة الهلاك لمدة قصيرة أو طويلة جاز له عندئذ إعادة البيع إلى عميله.

ولذلك اتخذت البنوك الإسلامية إجراءات ميسرة في مسألة المراجعة تقوم على شرائها للسيارات والمعدات والآليات وما إلى ذلك، وبيعها وهي لما تنزل في مكانها بعد أن تكون قد تأكدت من تحقق انتقال الملك إليها، وأن يكون شرائها واقعا على سلعة بعينها محددة برقم تسلسلي معين أو أن يقوم موظف البنك باستلام مفاتيحها أو التأكد من وجودها في مستودعات البائع. ويفترض أن تبعة الهلاك قد انتقلت إلى البنك لفترة وإن كانت وجيزة يقوم بعدها ببيعها إلى عميله بالأجل.

## ٢-٦ الضمانات والرهون في المراجعة

المراجعة للآمر بالشراء هي صيغة تمويل معتمدة على فكرة المراجعة. ولذلك فإن ثمن السلعة أو المعدة أو الآلة التي هي محل البيع، ينقلب إلى دين في ذمة العميل يسدد على أقساط. وتقوم المصارف بالطلب إلى عملائها تقديم الضمانات الشخصية أو العينية وتوقيع الكمبيالات أو السندات لأمر وتقديم الكفلاء... الخ لكي يتحقق لها الاطمئنان إلى توفر السلامة المصرفية في المراجعة وإلى تقليل المخاطرة المتضمنة في العملية المذكورة، كل ذلك من الأمور الجائزة.

---

والذي عليه الحال في التطبيق المعاصر هو توقيع "السندات لأمر" التي يمثل كل واحد منها قسطاً من الأقساط، وتقديم مستندات الضمان أو الرهن قبل إجراء عملية البيع وثبوت الدين في ذمة العميل والأصل خلاف ذلك لأن الرهن لا يكون إلا بعد ثبوت الدين في الذمة، لكن ذلك لا يعدو أن يكون إجراء يقصد منه تفادي احتمال امتناع العميل عن تقديم تلك رهون بعد أن تتم عملية البيع. فهو يقدم الوثائق المطلوبة منه لكن الرهن لا يسري مفعوله إلا بعد وقوع عقد البيع.

## ٢-٧ مقارنة بين المرابحة للأمر بالشراء والقرض الذي تعمل به المصارف التقليدية

المرابحة للأمر بالشراء هي صيغة تمويل مصرفية معتمدة على عقد البيع. وقد جرى تطوير هذه الصيغة لكي تكون بديلاً مقبولاً من الناحية الشرعية للإقراض الربوي لأن الله سبحانه وتعالى عندما حرم الربا أحل البيع، كما قال عز وجل (وأحل الله البيع وحرم الربا). والفرد أو المؤسسة التي تحتاج إلى التمويل لشراء آلة أو سلعة أو طائرة أو سفينة أو عقاراً... الخ، يمكن لها أن تتقدم إلى المصرف التقليدي فتحصل على قرض بالفائدة وتستخدم المال الذي تقبضه من البنك لشراء ما تريد. كما يمكن أن تتقدم إلى المصرف الإسلامي طالبة منه الحصول على تلك السلعة التي تريد بالمرابحة. وفي كلا الحالتين ستحسب عليه الزيادة مرتبطة بطول مدة التسديد كما سيصبح المبلغ (مبلغ القرض أو ثمن الشراء) ديناً في ذمة ذلك العميل. وقد ظن بعد الناس أن لا فرق - عندئذ - بين المرابحة والإقراض الربوي في المصارف التقليدية. لكن بينهما فروق يحسن بيانها:

---

أ - أن عقد المراجعة، وهو صيغة تمويل، محله سلعة وليس النقود فما يجري التعاقد عليه مع العميل هو ما يراد بيعه وليس النقود. أما في القرض الربوي فمحل التعاقد هو النقود، ولذلك تصبح المعاملة ربوية بالزيادة على القرض. أما تلك فإن الزيادة فيها هي على سعر البيع.

ب - إن القرض الربوي هو دين مرتبط بالزمن يزيد زيادته وينقص بنقصه، ولذلك عندما يتأخر العميل عن السداد فما على البنك إلا أن يزيد المبلغ بقدر تأخره فينمو دينه باستمرار بمرور الوقت. أما دين المراجعة فهو دين ثابت لا تطرأ عليه الزيادة. فإذا ما ظل العميل أو تأخر في السداد لاحقه البنك بالطرق القضائية أو نفذ على رهونه وضماناته. وهذا فرق جوهري.

ج - وعلى مستوى المجتمع ككل والاقتصاد الوطني تؤدي القروض الربوية إلى احتمال تراكم الديون وتداولها بدون تحقق أي فائدة أو عائد اقتصادي على البلاد. أما المراجعة فنظرا إلى ارتباطها بالسلع فإن كل عملية مراجعة تعني بالضرورة حصول عملية تبادل أو إنتاج جديد مما يعود بالخير والنماء على الاقتصاد ولعدم تداول الديون تبقى هذه الالتزامات ثابتة لا تزيد.

### ٣ - المضاربة

المضاربة شركة في الربح بين نوعين من الشركاء، شريك بماله (يسمى رب المال) وآخر بعمله وخبرته ودرايته يسمى العامل. فيقدم الأول المال ويدير الثاني العمل، ثم ما يقسم الله من ربح فهو بينهما بحسب ما اتفقا عليه. ويجب عليهما الاتفاق

---

عند التعاقد على طريقة توزيع الربح كأن يقال لكل واحد منهما النصف، أو لرب المال الثلثان وللعامل (المضارب) الثلث، أو ٤٠% للأول و ٦٠% للثاني... وهكذا. وإذا لم يتفقا عند التعاقد على طريقة توزيع الربح فسدت المضاربة واستحق المضارب أجره كموظف. ولا يعرف الربح إلا بعد سلامة رأس المال، ولا تعرف سلامة رأس المال إلا بالتنضيق، أي تحويل أصول المضاربة (السلع والأصول... الخ) إلى نقود سائلة، فإذا جاءت زائدة عن رأس مال المضاربة فالزيادة هي الربح القابل للقسمة بينهما. وإذا جاءت مساوية رد رأس المال إلى رب المال وضاع على كليهما الربح. وإذا جاءت أقل، فالخسارة المالية تكون في المال ولا يستحق المضارب شيئا فتكون خسارته جهده ووقته الضائع. فهما في واقع الأمر شريكان في الربح وفي الخسارة إلا أن كل منهما يخسر جنس ما قدم لهذه الشركة.

ولا تصح المضاربة إلا بتسليم رأس المال إلى العامل في مجلس العقد، أو التمكين منه بأي صورة، أي أن يجعله قادرا على التصرف فيه، وأن يكون نقودا. فإذا أعطاه عروضاً أو بضائع لزم تقويمها بالنقود بحيث يحدد رأس المال نقوداً ومبلغاً محددًا معلوماً عند التعاقد. ويمكن أن يتفق الطرفان على مضاربة مطلقة، أي أن يترك الأمر للمضارب يعمل في المال بأي صورة تؤدي إلى تحقق الربح، ويمكن أن يقيده بأن يقول، اعمل في تجارة القماش، أو أن يقول لا تبع بالأجل، أو يقول لا تخرج بالبضاعة من البلد... الخ. ويجب عندئذ على المضارب أن يلتزم بالشروط، فإن خالف وخسر ضمن الخسارة.

---

وليس لرب المال أن يتدخل في عمل المضارب، لأنه مدير مخول بإدارة الشركة وهو شريك في الربح. فيجب أن تطلق يده للعمل بما يحقق أعلى معدل من الأرباح. وليس للمضارب أن يضمن رأس المال لرب المال، ولا نسبة محددة من الربح، فإنه إن ضمن رأس المال انقلبت المضاربة إلى قرض، فلا يستحق رب المال عليها الزيادة، حتى لو جاءت من الربح. وإذا ضمن له ربحاً محدداً كأن يقول لك الألف الأولى وما زاد عليه فهو لي أو نحن فيه شركاء فسدت المضاربة، لأن ذلك ربما أدى إلى انقطاع الشركة بينهما، إذ لو تحقق من الربح ألف أو أقل منها أخذها رب المال وليس للمضارب شيء، فكل ما أدى إلى انقطاع الشركة غير جائز في المضاربة.

والمضاربة من عقود الأمانة، فالعامل مؤتمن على رأس المال، ولا يضمن إلا في حالات التعدي أو التقصير أو مخالفة الشروط... الخ. والأصل أن المضارب لا يستحق في المضاربة إلا نصيبه من الربح. ومع ذلك فربما اقتضى العمل أنواعاً من النفقات لا يمكن أن يتحملها المضارب مثل السفر أو ما إلى ذلك، والأمر متروك إلى عرف الناس أو شروطهم في العقود. ويبقى رأس المال خلال سريان عقد المضاربة ملكاً لرب المال والمضارب فيه وكيل. ولأي من الشريكين فسخ العقد في أي وقت وليس للطرف الآخر أن يرفض إلا إذا كان الفسخ في ذلك الوقت يؤدي إلى الإضرار بالشركة ومن ثم يقلل نصيبه من الربح عندئذ له أن يؤجل الفسخ.

### ٣-١ المضاربة من الناحية التاريخية

المضاربة قديمة، عمل بها العرب قبل الإسلام، وقد ذكر أصحاب السير أن رسول الله ﷺ عمل بأموال خديجة قبل البعثة مضاربة. وكان لها دور مهم في تمويل رحلة الشتاء والصيف وهي المشروع التجاري الذي كان قوام الاقتصاد المكّي وخلدها القرآن في سورة قريش. ثم استمرت المضاربة العمود الفقري للعمل التجاري في بلاد المسلمين لقرون طويلة، وقدمت الصيغة العملية للوساطة المالية في مجتمعات الإسلام قديماً حيث نجحت في نقل الفوائض المالية من المدخرين إلى مجالات الاستثمار المربح. وبينما اتجه الأوروبيون منذ عهد الإغريق إلى تبني صيغة القرض كوسيلة لتجميع المدخرات وتمويل الاستثمار، وعرفوا صيغة قريبة من المضاربة يشترك فيها رب المال والعامل في اقتسام الربح، (إلا أنهم أدخلوا فيها ضمان العامل لرأس المال فأضحت صورة من صور القرض أيضاً)، بينما ذلك كله نجد أن المسلمين اعتمدوا المضاربة كأساس لتجميع المدخرات وتمويل الاستثمار. وقد نقل أحد المؤرخين أن الموارد المالية الفائضة بجملة كانت يتم تعبئتها لتمويل التجارة والصناعة والحرف اليدوية في العصور الوسطى في بلاد المسلمين اعتماداً على صيغة المضاربة والمشاركة، فأمكن من خلال المضاربة تجميع المدخرات الصغيرة وتوجيهها نحو المشاريع المربحة في التجارة وغيرها.

### ٣-٢ المضاربة المصرفية

تعد المضاربة أهم صيغ التمويل تطبيقاً في عمل المصارف، ذلك أن نموذج المصرف اللاربوي معتمد بصفة أساسية - في جانب الخصوم - على صيغة

---

المضاربة. وجانب الخصوم في ميزانية المصرف، أي المطلوبات أو حقوق الآخرين على المؤسسة المصرفية. ومعلوم أن حقوق الآخرين هي بصفة أساسية الودائع الاستثمارية والتي تمثل في غالب الأحوال ما يزيد عن ٦٠% من الخصوم. فالمصرف فيها مضارب، وأصحاب الودائع أرباب أموال، فيقوم المصرف باستثمارها بصفة مطلقة أو مقيدة وما يقسم الله من ربح فهو بين المصرف والمودعين في الحسابات الاستثمارية بحسب ما نصت عليه وثيقة فتح الحساب.

على أن المضاربة يمكن أن تكون صيغة تمويل فتستخدم بديلا عن القرض بفائدة، عندئذ يكون المصرف رب مال فيقدم التمويل إلى أحد عملائه من الأفراد أو الشركات الذي يعمل فيه نشاط مولد للربح، وما يتحقق من الأرباح يجري اقتسامه بين المصرف وذلك العميل بحسب ما اتفقا عليه. إلا أن المضاربة كصيغة تمويل لا تلقى قدرا كافيا في النجاح في التطبيق العملي. ذلك نجاح هذه الصيغة معتمد على أمانة المضارب وهو أمر لا يتحقق بالمستوى الملائم عند جميع عملاء البنوك. ومن جهة أخرى فإن رجال الأعمال لا يميلون إلى إشراك البنوك في الأرباح التي يحققونها في أعمالهم. وقد أشرنا في مكان آخر من هذا الفصل إلى مشكلة المخاطرة الأخلاقية في عقد المضاربة.

ومن الجلي أن نجاح المضاربة كصيغة للعلاقة بين المصرف والمودعين مرده إلى أن قدرا كافيا من الحوافز على الإخلاص والصدق يتوفر على تلك العلاقة، إذ ليس في مصلحة المصرف أن يقدم إلى مودعيه نتائج غير حقيقية، إذ يؤدي ذلك إلى دفع ثمن باهظ لذلك في المستقبل.

---

ولذلك فقد تحقق قدر من النجاح في استخدام المضاربة كصيغة تمويل في الحالات التي يكون نشاط المضارب منضبطا بدفاتر محاسبية ومراجعة موثقة من جهات رسمية وأن يكون هيكل التكلفة غير معقد. مثال ذلك شراء السيارات ثم بيعها بالتقسيط.

### ٣-٣ مشكلة المخاطرة الأخلاقية في عقد المضاربة

تعد المخاطرة الأخلاقية إحدى أهم المشاكل التي تعاني منها صيغ التمويل المعتمدة على الوكالة وبخاصة المضاربة. ومعلوم أن كل عمل تجاري، وكل صيغة تمويل تكتنفها المخاطر. والمخاطرة هي أساس النظر إلى صيغ التمويل في العمل المصرفي المعاصر لأن اتخاذ القرار في مثل هذه العمليات إنما يعتمد على المقارنة بين المخاطرة والعائد.

### ٣-٣-١ وصف المشكلة

يقوم النشاط الاقتصادي في كل المجتمعات على التعاون بين الأفراد والمؤسسات في علاقات إنتاجية أو استهلاكية أو تبادلية. وتعتمد صيغ هذا التعامل على أنواع التعاقدات المختلفة من بيع وشركة ووكالة... الخ. ويمكن القول أن جميع العلاقات التي تنشأ بين الأفراد في مجال النشاط الاقتصادي هي عقود تكون أحيانا مكتوبة وموثقة وتكون أحيانا مقصودة غير ملفوظة ولكنها معروفة عرفا وعادة.

وفي كل مرة ينخرط طرفان في عقد فإن لدى كليهما معلومات اعتمد عليها في اتخاذ القرار. وتتعلق هذه المعلومات بمحل العقد وبالثمن والأثمان الأخرى

---

وبالظروف الحالية المتوقعة... الخ، وكذلك تتعلق بالطرف الآخر في العقد. ومع ذلك يبقى أن هذه المعلومات ناقصة حيث يستطيع كل طرف أن يظهر من المعلومات عن نفسه وعن نواياه وقدراته وأغراضه الحقيقية فقط القدر اللازم لإقناع الطرف الآخر في الانخراط في العقد المذكور.

وهنا تأتي المخاطرة الأخلاقية. ذلك لأنه إذا ظهر بأن المعلومات المتوفرة للطرف الأول عن الطرف الثاني غير صحيحة أو غير كافية فإن السلوك المتوقع منه سوف لن يتحقق ومن ثم يضحى القرار الذي اتخذته الطرف الأول قراراً خاطئاً، وكانت نتيجته الخسارة لذلك الطرف.

ولذلك يتجه الأطراف في التعاقد - دائماً - إلى تبني أنواع من الضوابط التي تهدف إلى ثلاثة أمور: الأول كشف المعلومات الصحيحة حول الطرف الآخر فيما يتعلق بأمانته وإخلاصه وقدراته وانضباطه... الخ، والثاني خلق الحوافز التي تشجع ذلك الطرف على التصرف بطريقة مماثلة لما تكشفه المعلومات المتوفرة عنه والثالث هو صياغة العقد بحيث لا تعتمد نتيجته النهائية، إلا إلى الحد الأدنى، على الجزء من المعلومات الذي لا يمكن التعرف عليه أو التأكد من صحته. بمعنى آخر أنها تسعى بهذه الإجراءات إلى تقليل حجم المخاطرة الأخلاقية المتضمنة في عقد العمل المذكور.

وعقود التمويل هي أنواع من هذه العلاقات الاقتصادية التي يسعى أطرافها إلى تقليل حجم المخاطرة الأخلاقية فيها بإدخال أنواع الضوابط المختلفة التي تحقق الأغراض الآنف ذكرها.

---

ولو نظرنا إلى صيغة التمويل بالمضاربة - على سبيل المثال - فسوف نجد أن النتيجة النهائية وهي تحقق الربح واقتسامه مع رب المال (أي البنك) لا تعتمد فقط على توفر الظروف الاقتصادية المواتية، بل تعتمد أيضا على أمانة المضارب وصدقه وحسن نواياه وإخلاصه، وهي أمور يصعب التحقق منها عند التعاقد ، ولا تنكشف للطرف الآخر (رب المال) بسهولة. كما لا يمكن أن ندخل في العقد أنواعا من الضوابط التي تؤدي إلى إلغاء تأثير الأمانة والصدق والإخلاص كما هو الحال في عقود الإقراض بالفائدة.

هذه بلا شك نقطة تفریق رئيسية ليس بين صيغ التمويل الإسلامي والصيغ التمويلية الربوية فحسب ، بل فرق بين النظام الإسلامي والنظام الرأسمالي. ذلك أن النظام الاقتصادي الإسلامي هو بناء قوامه الأخلاق والقيم ، ولذلك نجد أن جميع أنواع العلاقات والتعاقدات التي جاءت بها الشريعة إنما تفترض توفر هذه البيئة الإسلامية في مجتمع يكون أكثر أفراده من المتقين ، وتقوم فيه المؤسسات التربوية والتعليمية والإعلامية وكذلك أجهزة القمع والأمن ومؤسسات القضاء بالمساعدة على توفر البيئة المذكورة.

### ٣-٢-٣ كيف تتفادى صيغ التمويل التقليدي مشكلة المخاطرة الأخلاقية؟

تقوم عقود التمويل في البنوك التقليدية على صيغة القرض الموثق برهون وضمانات عينية وشخصية. ولا ترتبط حقوق البنك أو التزامات العميل تجاه البنك بنتائج استخدامه للنقود التي هي محل العقد ، إذ أن أصل القرض والزيادة عليه (الفائدة) مضمونة على العميل. ومن هذا لا يكون لأمانة هذا العميل وسلوكه القويم

---

وأخلاقه العالية أي تأثير على حقوق البنك، لأنها حقوق معروفة ومحددة عند التعاقد، وهي دين ثابت في ذمة العميل وموثق بالرهن والضمانات. وهذا بخلاف التمويل بالمضاربة حيث أن سلامة رأس المال الممول وربحه معتمد على أمانة الطرف الآخر ومهارته وحسن أدائه ، الأمر الذي يدخل عنصر المخاطرة الأخلاقية في العقد المذكور.

وعند مقارنة صيغ التمويل الإسلامية (غير الديون) وصيغ التمويل المعتمدة على الإقراض بالفائدة على هذه الأرضية، نجد أن الأولى تتضمن قدرا من المخاطرة يزيد على الثانية. ذلك أن صيغة القرض بالفائدة يكفي فيها لاتخاذ القرار الصحيح من قبل المقرض الاعتماد على المعلومات التي يسهل الحصول عليها والمتعلقة بشكل عام بملاءة العميل وجودة الضمانات التي يقدمها. أما المعلومات المتعلقة بصدق العميل وأمانته ونواياه الحقيقية فإنها لا تؤثر تأثيرا كبيرا على تحقق النتيجة النهائية وهي استرداد القرض مع الفائدة المترتبة عليه ، إذ تصمم العلاقات في الأصل على فرضية الحد الأدنى من الأخلاق والقيم.

### ٣-٣-٣ علاج مشكلة المخاطرة الأخلاقية

إن العلاج لمشكلة المخاطرة الأخلاقية هو خلق الحوافز التي تدفع طرفا العقد - لاسيما الطرف المشكوك بالتزامه - إلى سلوك يماثل ذلك المفترض فيه. فإذا كان المفترض في المضارب أن يتحلى بالأمانة، جاءت هذه الحوافز لتجعل الخيانة ثمنا باهظا يتردد هذا المضارب قبل أن يركب مركبه الصعب. ذلك أن هذا المضارب هو إنسان عاقل يعرف ما فيه نفعه وضرره ، وهو بلا شك حريص على أن لا

---

يذهب في سلوكه مذهبا يؤدي إلى نفع عاجل قليل وضرر آجل كبير. ومن هذه الإجراءات ما يلي :

١ - العمل على سن القوانين التي تحمي أطراف العقود المستمدة من الشريعة الإسلامية. ذلك أن أكثر القوانين في بلاد المسلمين مستمدة من القوانين الغربية، ولذلك نجد أنها ترسي قواعد للتقاعد معتمدة على إلغاء المخاطرة الأخلاقية بصياغة تعاقدية غير جائزة بحصر صيغ التمويل المصرفية بالقروض والعوائد الثابتة المضمونة. ولذلك كان على المسلمين السعي الحثيث إلى سن القوانين التي تحمي الحقوق في عقود المضاربة والمساواة والمزارعة وأنواع المشاركات وذلك بمعاقبة من تثبت خيانتهم عقابا يكون رادعا لأمثاله لأنهم خطر يهدد البنية الأخلاقية في المجتمع.

٢ - إعطاء الأفضلية في التعاقد مع المؤسسات التي تحرص على ضبط حساباتها ودفاترها بإشراف المراجعين ذوي السمعة الحسنة. ذلك أن توفر المعلومات الصحيحة والدقيقة يقلل من المخاطرة الأخلاقية. وكلما كان عسيرا إخفاء عمليات الخيانة قلل ذلك من الإقدام عليها ابتداء .

٣ - الحرص عند صياغة العقود التي تتضمن قدرا كبيرا من المخاطرة الأخلاقية على تضمينها جزاءات مناسبة تدفع المتعاقد إلى الالتزام بنوع السلوك المفترض في أمثاله إما بسبب أخلاقه العالية أو خوفا من العقاب ، مثال ذلك :

أ- فرض عقوبات على المماطلة في رد رأس مال المضاربة إلى رب المال، أو التأخر في دفع الأرباح المتحققة حسب ما اتفق عليه.

---

ب- الاشتراط بأنه إذا جاءت الأرباح - في عقد المضاربة - أدنى مما توقعته دراسات الجدوى وبدرجة غير مقبولة لرب المال ، وجب على المضارب أن يقدم التبريرات لذلك ، وإذا لم تكن مقبولة فإنه يضمن ، كما يمكن تبني إجراءات تؤدي إلى انقلاب عقد المضاربة إلى عقد مشاركة وصار رأس مال المضاربة حصة شريك في شركة عنان يشارك المضارب في نشاط التجاري بحيث يمكن لرب المال عندئذ أن يشارك في إدارة الأعمال وأن يتدخل مباشرة في اتخاذ القرارات ، فيعلم المضارب عندئذ أن لا جدوى من إخفاء الربح لما يترتب على ذلك من نتائج.

٤ - تشجيع الممول الطرف الآخر في العقد (المضارب في عقد المضاربة) على الالتزام بالأمانة وذلك بالنص على أن ما تحقق من ربح يزيد على النسبة المتوقعة في دراسة جدوى المشروع يتنازل رب المال عن حصته فيه. فمثلا إذا توقعت دراسة الجدوى أن المشروع سيحقق ربحا قدره ٢٠% سنويا فيإني متبرع لك بحصتي فيه. هذا بلا شك يدفع العامل إلى مضاعفة الجهد وفي نفس الوقت لا يضطره إلى المراوغة والخداع لإخفاء ما زاد من الأرباح عن النسبة المتوقعة. ليس في هذا الإجراء خسارة على رب المال ، لأن إثبات تحقق نسبة تزيد على المتوقع ليس بالأمر السهل ، ومن ثم فإن رب المال لن يعمد - في الوضع الطبيعي - إلى استقصاء الأمر إذا تحقق من الربح ما توقعته دراسات الجدوى والمضارب يعلم ذلك ، وربما دفعه هذا إلى إخفاء ما زاد من الربح ، فكان الأولى التنازل عن ذلك تشجيعا لهذا المضارب.

---

٥ - تبني صيغة لتوزيع الأرباح تولد حافزا على الجد والاجتهاد لدى الطرف الآخر ففي عقد المضاربة مثلا ، يمكن النص على أن نصيب المضارب من الربح يكون متدرجا ، فإذا تحقق ربح قدره ١٠% كان نصيبه منه الثلث ، وإذا تحقق ربح قدره ٢٠% كان نصيبه الثلثان... الخ، بهذه الطريقة يعلم المضارب أنه سيستفيد من كل جهد إضافي يبذله في إدارة المشروع فلا داعي للتهاون ولا حاجة لإخفاء جزء من الربح.

٦ - العمل على بناء قاعدة معلومات تتوفر فيها كافة البيانات عن عملاء المصارف وأرباب الأعمال الذين هم مظنة الانخراط في العقود مع البنوك وغيرها من المؤسسات المالية، وتصنيفهم بناء على تاريخ التعامل معهم بحيث يستفيد كل مصرف من تجارب الآخرين. وبهذه الطريقة يتردد الخائن قبل ارتكاب خيانتة لأنه يعلم أنه سيدفع ثمنا باهظا لها يتمثل في وضع اسمه على قائمة سوداء يصعب عليه معها أن يحصل على تمويل لمشاريعه في المستقبل ، ومن جهة أخرى يعلم الأمين الملتزم أنه سيستفيد من أمانته لأنها ستسهل عليه في المستقبل أن يحصل على مزيد من التمويل من المؤسسات المصرفية التي تبني عقود المضاربة وأنواع المشاركات.

#### ٤ - المشاركة المصرفية

المشاركة لفظ غلب إستعماله لوصف صيغ تمويل تجريها البنوك الإسلامية مستمدة من عقد الشركة المعروف في الفقه الإسلامي. والشركة مشروعة في الكتاب والسنة، وقد اجمع المسلمون قديما وحديثا على جواز الشركة سواء تلك التي يجد

---

الناس انفسهم اطرافا فيها ، وتسمى شركة الملك او المال (مثل اشتراك الورثة في تركة الميت او اشتراكهم في الغنيمة او الوصية)، او تلك التي يتفقون على انشائها وتسمى شركة العقد.

وقد تكون الشركة بالأموال كأن يتفق مجموعة من الافراد على المساهمة في مال لتأسيس شركة والربح بينهما بحسب حصة كل منهم في رأس المال. وتسمى شركة العنان، وربما اجتمعوا للاشتراك في العمل كمجموعة من الصناع او التجار وما تحقق لهم من أجرة فهي بينهم، وتسمى شركة الابدان او شركة العمل، او ربما اشتركوا بوجهاتهم وسمعتهم بدون رأس مال ولا صنعة فيشتركون السلع بالثمن الآجل ويبيعون والربح بينهم وتسمى شركة الوجوه. وقد تختلف اسماء الشركات بين المذاهب وقد تتباين بعض احكامها واقسامها ولكن صيغتها الاصلية مجمع على جوازها. والشركة عقد ولذلك لزم لصحتها ما يشترط لصحة العقود ويضاف اليها مسائل لها خصوصية في عقد الشركة مثل اشتراط ان تكون الخسارة بقدر حصة كل من الشركاء في المال، واجاز بعض الفقهاء التفاوت في الربح اذا كان لبعض الشركاء تميز او اثر يفيد الشركة، وان يكون رأسمالها نقودا او مقوما بالنقود. وأن يكون رأس المال محددًا عند التعاقد ولا يلزم التساوي بينهم في الحصص. ولا يجوز اشتراط ضمان رأس المال أو الربح على بعض الشركاء أو اختصاص أحدهم بمبلغ مقطوع من الربح. ويمكن أن يكون للشركة شخصية اعتبارية وذمة مالية مستقلة عن أصحابها.

والمشاركة التي تجريها البنوك تشبه عقد الشركة في ان رأس المال الذي يتولد منه الربح يكون مملوكا لطرفي العقد (او اطرافه) . وتستخدم بعض القوانين الوضعية

---

لفظ المشاركة ليشير الى انواع الشركة التي لا تنشئ عملا ذا شخصية اعتبارية اذ انه يكون مؤقتا لمدة معينة فهي اشبه بالصفقات التجارية. وقد جرى إدخال عدد من الشروط في هذا العقد لكي يتناسب مع عمل البنوك ووظيفة التمويل، وطبيعة النشاط الاستثماري المعاصر والضوابط المحاسبية والقيود على العمل المصرفي التي تفرضها الانظمة الحكومية والدولية... الخ.

ولعقد المشاركة المذكور في التطبيق العملي أشكال، بعضها يكون ماثلا لعقد شركة العنان المعروف، لا حاجة لنا في الحديث عنه هنا. وبعضها لا يكاد يحمل من صيغة الشركة إلا جانب الاشتراك في رأس المال او في الربح. ولذلك فإنه يعد من العقود المستجدة وحيانا من العقود المركبة، والمشاركة المصرفية إنما هي صيغة مطورة كبديل عن القرض بالفائدة، فهي تتضمن توفير المال لعميل المصرف الذي يستخدمه في مشروع مولد للربح، وبدلا عن أن يكون ذلك على سبيل القرض وتكون الزيادة فيه محددة سلفا ومضمونة، مع رأس المال، على ذلك العميل، يقبل المصرف أن يشترك في تحمل مخاطر الاستثمار ويشارك فيما يتحقق فعلا من أرباح. وسوف نعرض أدناه لبعض اشكال المشاركة التي شاع العمل بها في النظام المصرفي اللاربوي.

#### ٤-١ المشاركة المتناقصة

المشاركة المتناقصة صيغة تمويل تعتمد على اشتراك المصرف مع احد عملائه في شراء أصل من الاصول المنتجة كطائرة او عقار او شركة قائمة... الخ. والغرض من صيغة المشاركة المتناقصة هو ان تكون بديلا عن القرض الربوي، حيث يقدم

---

المصرف الائتمان لعملائه على غير أساس الفائدة. ومن المعلوم انه عندما يحتاج أحد عملاء المصرف الى التمويل لشراء أصل من الاصول الكبيرة (مثل العقار او الطائرة او السفينة او البضائع... الخ)، فانه يمكن له ان يقترض الثمن من البنك التقليدي الذي يعمل بالفائدة ثم يشتري ما يريد بذلك المبلغ نقدا ويسدد الى المصرف الدائن القرض وفوائده، كما يمكنه ان يحصل على التمويل من المصرف الإسلامي للغرض ذاته ولكن على أساس المشاركة المتناقصة وليس القرض. وصفة ذلك ان ينشئ المصرف والعميل شركة ذات طبيعة خاصة وغرض محدد هو شراء ذلك الاصل المطلوب تسمى "مشاركة"، ويشتركان في رأس مالها فيدفع العميل نسبة ضئيلة (لانه لا يتوفر على السيولة الكافية) مثل 5% او أكثر أو أقل، ويدفع المصرف النسبة الباقية. عندئذ يصبح هذا الاصل بعد الشراء، ملكا للطرفين بنسبة مساهمة كل منهما في رأس المال. ولما كان غرض العملية هو إمتلاك ذلك العميل للأصل وليس للمصرف رغبة في الابقاء عليه في ملكه، يتفق الطرفان على قيامه (اي العميل) بشراء نصيب المصرف في المشاركة المذكورة (والمتمثلة في حصة مشاعة في ذلك الاصل)، بصفة متدرجة. فاذا كان العميل يرغب في دفع الثمن على مدى عشر سنين مثلا جعلت حصة المصرف عشر شرائح كل شريحة تمثل 10%. ويتفق الطرفان على شراء ذلك العميل لعشر حصة المصرف، أي لشريحه واحدة، في كل سنة، وإستتجار النسبة الباقية المملوكة للمصرف اذا كان العميل يقطن في العقار واذا لم يكن، جرى تأجيله واقتسم ايجاره بين الطرفين.

وقد تباينت التطبيقات لهذه الصيغة بين المصارف الإسلامية، فمنها من يجعل رسوم الايجار السنوي لحصة البنك معلومة محددة ومتفق عليها عند توقيع العقد،

---

وكذلك ثمن البيع لكل شريحة من حصة البنك. ومنها من يعتمد الى تقييم سنوي لقيمة الأصل في السوق في تاريخ محدد من كل سنة ثم يحدد بناء عليه ثمن الشريحة من حصة المصرف التي التزم العميل بشرائها كجزء من تلك القيمة. كذلك يتحدد الايجار السنوي لما بقي من حصة البنك بنفس الطريقة.

ولعل الاتجاه الثاني مرده الى التوجيه في ان البيوع المضافة الى المستقبل لا تجوز. إلا أن التطبيق العملي له لم يكن ناجحاً. ذلك ان الاثمان ربما تغيرت بالارتفاع او الانخفاض خلال مدة التسديد. عندئذ ربما وجد العميل نفسه بعد دفع مبلغ كبير لازال عاجزاً عن امتلاك الأصل لان قيمة حصة البنك ترتفع باستمرار تزايد الاسعار في الاسواق. وفي الجهة المقابلة ربما وجد المصرف نفسه يحقق خسارة لانخفاض سعر ذلك الأصل عند التثمين السنوي عما كان متوقفاً عند التعاقد.

#### ٤-٢ المشاركة المتتالية

يقصد بالمشاركة المتتالية (وربما سميت بغير ذلك احيانا) استبدال المصرف مستثمراً مكان آخر في تمويل يعتمد صيغة الدين. وربما يجد القارئ بعد التفصيل ان ليس لهذه المشاركة من اسمها نصيب. وهي على أية حال صيغة معقدة نبسطها بقدر ما يسمح مطلب عدم الاخلال. صفتها ان يقوم المصرف مثلاً بتمويل زيد لشراء طائرة بالمراجحة بمبلغ ١٠٠ مليون دولار مثلاً. ثم يصبح ذلك الثمن (وربح البنك) ديناً يسدده العميل، على اقساط خلال سبع سنوات. ولان المصرف وسيط مالي فان مبلغ المئة مليون المذكور انما جمعه من المستثمرين الذين يودعون اموالهم لديه في الحسابات الاستثمارية. لنفترض ان هذه الاموال جاءت من عشرين مستثمراً.

---

عندئذ هم شركاء في هذه العملية والربح لهم (وللمصرف نصيبه من الربح كمضارب او له الحصول على رسوم ادارة اذا كان وكيلا بأجر... الخ) ومن هنا جاء وصفها بالمشاركة. ولكن نحن نعلم ان هؤلاء المستثمرين لا يرغبون في بقاء اموالهم لدى المصرف سبع سنين، لاسيما ان الحسابات الاستثمارية التي تحظي بتفضيل المدخرين هي تلك التي يكون اجلها قصيرا (ستة اشهر). فكيف السبيل الى تمويل عملية طويلة الاجل باستخدام ودائع استثمارية قصيرة الاجل؟

لا تثير هذه المسألة إشكالا كبيرا عند المصارف التقليدية لان العائد من القرض الذي سيدفعه زيد للمصرف محسوب على شكل فائدة مرتبطة بالزمن، وكذلك الحال في الجهة المقابلة للأموال التي يدفعها البنك لأصحاب الودائع. فاذا اراد مودع قديم ان يسحب امواله تم إحلال مودع جديد مكانه فقبض الاول وديعته وهي المبلغ الذي قدمه الثاني، وصار الثاني يقبض الفوائد حتى ينتهي الاجل فيقبض المال المسترد من المقترض والذي كان في أصله وديعة من المدخر الاول وحل هو محله وهكذا. فتتحقق عندئذ للمصرف القدرة على الموازنة بين مصادر قصيرة الاجل للأموال واستخدامات طويلة الاجل. ذلك أن الودائع قروض بالفائدة على المصرف فليست مرتبطة بعملياته التجارية. فالمودع ليس شريكا في شراء الطائرة ولا يرتبط مع الجهة التي اشترت الطائرة باي علاقة كانت وحتى لو خسرت عملية تمويل الطائرة فان ودائعه مضمونه بأموال البنك.

هل يمكن ان تنهض صيغة للمشاركة بنفس الغرض؟ هذا ما تقوم به المشاركة المتتالية وصفة ذلك تحديد اجل قصير لذلك المستثمر الذي استخدمت مدخراته في تمويل العملية ابتداء (ستة اشهر مثلا). وعندما يأتي وقت استرداده لماله

---

يكون له ان يقبض الربح الذي يغطي الفترة المذكورة (سنة اشهر) لإستحقاقه ذلك بحكم مشاركته. وله ان يسترد وديعته. ولكن من اين يأتي المصرف بالأموال والمدين لم يسدد بعد دينه؟ يمكن للمصرف ان يرد اليه امواله بالسماح لمستثمر جديد ان يحل محله، او، يقوم المصرف بدفع مبالغ الاقساط التي سدها المدين (والتي هي حق على سبيل الشيوخ لجميع المشاركين في التمويل من المستثمرين) دفعها لأولئك الذين يريدون استرداد اموالهم، وتأجيل الباقيين حتى يتم التسديد النهائي ولا فرق بين الطريقتين لان الاخيرة تمول ايضا الى حلول بعض الشركاء (الباقيين) محل الآخرين (الذين خرجوا).

وفي كلا الحالين فان في العملية معنى الحوالة. ذلك ان الخارج المسترد لامواله قبل الاجل يحيل المشاركين الجدد (او شركائه الذين لم يخرجوا كما في الحالة الثانية) بالدين الذي له على عميل المصرف، ويستعجل هو قبض دينه منهم. لكن المشكلة انه يحيل بكامل الدين ويقبض مبلغا يقل عن قيمته الاسمية. فاذا كانت حصته ١٢٠٠ دولار تستحق بعد ثلاث سنوات وتتكون من اصل وديعته وهي ١٠٠٠ دولار نصيبه من ربح المراجعة للفترة الباقية وهي ٢٠٠ دولار فانه سيحيل هذا الداخل الجديد بمبلغ ١٢٠٠ دولار ويقبض هو أصل وديعته فحسب (وهو أصل وديعة الداخل الجديد) وهي ١٠٠٠ دولار، على افتراض ان الربح لن يتحقق الا في نهاية العقد. ولا يتصور قبول الداخل الجديد دفع ١٢٠٠ دولار اليوم والانتظار ثلاث سنوات لقبض نفس المبلغ. وهنا مكن الاشكال فيما يسمى بالمشاركة المتتالية، فهي حوالة تتضمن زيادة من أجل الاجل في دين. فهي مماثلة لحسم (خصم) الاوراق التجارية (الكمبيالات). فحقيقتها والحال هذه بيع الدين

---

على غير من هو عليه باقل من قيمته الاسمية. والعمل بهذه الطريقة واسع منتشر في نشاط المصارف الإسلامية. وهي صيغة معقدة كما اسلفنا لاختلاف المبالغ والمدد بين المستثمرين والمتمولين، وما ذكرنا من مثال اعلاه هو صورة مبسطة الغرض منها التوضيح فلا ندعي انها بصفتها المذكورة موجودة.

#### ٣-٤ المشاركة بنظام النقاط

يعد التمويل بكشف الحساب (وهو ما يسمى احيانا الحساب الجاري المدين) احد اهم صيغ الائتمان في البنوك التقليدية.

ولا يكاد يسلم من الحاجة اليه احد من التجار أو ارباب الاعمال وهي حاجة حقيقية لان الشركات وامثالها يكون لها ايرادات ومصروفات مالية يومية وهي قلما تتساوى في كل يوم. فتزيد الايرادات من النفقات في يوم ثم ربحا حصل عكس ذلك في يوم آخر. فكيف تفصل عندما تحتاج اليوم الى دفع مبالغ تقل عن ايراداتها اليوم؟ لما كان للشركة حساب مع المصرف فما عليها اذن إلا ان تتفق مع ذلك المصرف بانه اذا كانت السحوبات من حساب الشركة في المصرف اكثر مما اودع فيه من اموال في ذلك اليوم س مح بانكشافه وذلك باقراض المصرف الشركة ما يحقق التساوي بين السحب والايذاع بفائدة تقو م بالحساب اليومي. وهو معاملة تتضمن الربا. لذلك احتاجت المصارف الإسلامية الى بديل ينهض بالحاجة المذكورة ويكون خاليا من المحرم. ومن الصيغ التي استخدمت لهذا الغرض في بعض البلدان ما يسمى بالمشاركة بنظام النقاط.

---

وتبدأ العملية بتقويم المركز المالي للشركة ودراسة ميزانياتها وتحديد قيمة صافية لها توافق عليها ادارة الشركة ويوافق عليها البنك المعني ولنفترض انها خمسين مليوناً من الريالات. تقوم المعاملة على افتراض ان هذه القيمة الصافية ثابتة لا تتغير خلال فترة العقد، وهي سنة، لارتباطها بميزانية الشركة. ويتضمن الاتفاق شروطاً محددة تتعلق باعلان الارباح وتوزيعها الهدف منها حفظ حقوق البنك، وكذلك قيوداً على قدرة الادارة على الاقتراض حتى لا تتحمل المؤسسة الديون فلا تصبح قادرة على تحقيق الارباح وعلى محددات تضبط اي اجراء يمكن ان يؤدي الى زيادة النفقات مثل تغير سلم الرواتب والاجور... الخ.

يقوم المصرف بفتح حساب جار معتاد، يمكن تلك الشركة من ان تودع فيه وان تسحب منه على المكشوف (اي بمبلغ يزيد على ما اودع فيه). وعندما تسحب منه على المكشوف (مبلغ مليون ريال مثلاً) يصبح البنك عندئذ شريكاً في المؤسسة المذكورة بمقدار ما يمثل هذا المليون الى جملة القيمة الصافية لها (اي  $1 \div 5$  في هذه الحالة) ويستمر شريكاً حتى يقوم البنك بايداع مبلغ في الحساب يغطي ما انكشف منه. لنفترض لغرض التسهيل ان الحساب إستمر مكشوفاً لمدة خمسة أيام فقط. ولم ينكشف بعد ذلك لنهاية العام. عندئذ سيشارك البنك في ارباح المؤسسة مقابل هذه المدة فقط. فعند اعلان الارباح في نهاية العام سوف تقسم تلك الارباح على عدد ايام السنة فتحدد ربح اليوم الواحد. ثم تقسم الارباح على رأس المال لتحديد ربح كل ريال. فيكون نصيب البنك من الربح الكلي للمؤسسة هو جزء يمثل حصته في رأس المال لمدة خمسة أيام (اي الربح  $\div 50$ )

---

× ٥. ولذلك سمي بنظام النقاط. ان التطبيق العملي لهذا النوع من المشاركات اكثر تعقيدا لان الحساب ينكشف ثم يغطي مرات كثيرة خلال العام.

## ٥ - الإيجار المنتهي بالتمليك

تعد صيغة الإيجار المنتهي بالتمليك إحدى صيغ التمويل التي انتشر العمل بها لدى البنوك الإسلامية في السنوات الأخيرة، لما تقدمه من مرونة تفوقت بها في حالات محددة - على الصيغ الأخرى المتاحة للعمل المصرفي الإسلامي. وبخلاف المراجعة التي جاءت تطويرا لعقد البيع المعروف في كتب الفقه، فإن صيغة الإيجار المنتهي بالتمليك إنما هي صيغة معروفة عند الغربيين، لاسيما في الولايات المتحدة. وقد جرى تهذيبها بعض الشيء لتكون ملائمة لظروف ومتطلبات العمل المصرفي الإسلامي، وإن كانت الصيغة نفسها التي تعمل بها البنوك الإسلامية معروفة ومستخدمة في الغرب.

وليس لصيغة الإيجار المنتهي بالتمليك صيغة نموذج واحد فحسب، بل تختلف تطبيقات البنوك الإسلامية له اختلافا مؤثرا من الناحية الشرعية فإن كان يسيرا من الناحية الشرعية وشأن هذا العقد شأن عقد المراجعة للأمر بالشراء التي تطبق أحيانا مع الإلزام بالشراء وتارة بدون الإلزام وهو أمر ربما بدأ يسيرا من الناحية التطبيقية لكن له أبعاده الشرعية التي لا تختفي ولا تتوقف الاختلافات عند الإجراءات وصفة العقد، بل تصل إلى التسمية. فربما سمي هذا العقد "الإجارة والاقتناء"، وربما سمي "البيع الإيجاري" ويسميه آخرون البيع المستور بالإيجار أو الإيجار مع الوعد بالبيع، وهكذا. ونحن سنعنى بالمعنى، لا بالمبنى، إذ لا مشاحة

---

في الاصطلاح مع إدراك أن التسمية تكشف طرفا من تصور المتعاملين بالعقد لحقيقته.

#### ٥-١ الباعث على استخدام هذا العقد عند الغربيين وعندنا

الباعث على استخدام الإيجار المنتهي بالتمليك عند الغربيين هو الميزات التي يقدمها النظام الضريبي في بعض الدول الغربية لمن يستثمر في الأصول الحقيقية، إذ يمكن له أن يخصم ذلك من الوعاء الضريبي. عندئذ وجدت الشركات التي يتحقق لها فائض مرتفع من عملياتها أن من الأفضل استثمار جزء منه في شراء الأصول ثم تأجيرها للآخرين بدلا من الإفصاح عن معدل ربح عال في نهاية العام. ولما كانت تلك الأصول مملوكة للشركة فإنها سوف تدرج في ميزانيتها فتستفيد منها ضريبيا. وهي لأنها قد حققت المنفعة من هذا الإجراء في تخفيض نسبة ما تدفعه على شكل ضريبة، تكون مستعدة في الغالب لتوفير الأصول المؤجرة بسعر مناسب يقل من تكلفة شرائها بالأجل أو الاقتراض من المصرف بالفائدة لهذا الغرض، فول -د ذلك طلبا على عمليات التأجير.

أما الباعث على استخدامه عندنا (وإن كان أمر الضريبة لا يستبعد) هو تميز عقد الإيجار المنتهي بالتمليك على عقد المرابحة الذي يعد الصيغة الرئيسة للتمويل من أوجه:

١- إن ملكية الأصل تبقى للمؤجر (البنك) فلا حاجة به عند ملاحظة العميل استصدار حكم من المحكمة للتنفيذ على الضمانات.

٢- لا يحتاج العميل في عقد الإيجار إلى تقديم ضمانات ورهون تساوي كامل قيمة الأصل، بل يكتفي بما يقابل قسطا واحدا، أو ما يقابل الصيانة أو ما إلى ذلك مما يسهل على العملاء الحصول على التمويل اللازم.

---

٣- إمكانية تغير الثمن على صفة مراجعة الأقساط الإيجارية (مما سيأتي بيانه)  
تعذر مثل ذلك في بيع المرابحة.

#### ٥-٢ صيغة هذا العقد وإجراءاته المعتادة

سوف نعرض أدناه الصورة الأكثر انتشارا في مجال العمل المصرفي الإسلامي لعقد الإيجار المنتهي بالتمليك ثم نتقل إلى صور أخرى موجودة وذلك لاستكمال جوانب الموضوع.

صيغة عقد الإيجار المنتهي بالتمليك (والذي سنسميه من الآن فصاعدا عقد الإيجار لغرض الاختصار) هي صيغة تمويل. ذلك أنه ينهض بحاج المستثمرين وأرباب الأعمال إلى الحصول على الأموال التي يشترون بها الآلات والمعدات والأصول الرأسمالية المختلفة أو التي يستخدمونها لأغراض غير إنتاجية كما سيأتي بيانه فيما بعد.

يتقدم هذا العميل المصرفي بطلبه إلى البنك وبعد الموافقة من الناحية الائتمانية على هذا الطلب (أي التأكد من ملاءة العميل وحسن وفائه بالتزاماته... الخ) يطلب إليه أن يوقع على وعد بأنه سوف يستأجر هذا الأصل من المصرف عندما يصبح في ملك الأخير وحوزته بالشروط المتفق عليها. هذه الشروط تتضمن:

١- تحديد الأقساط الإيجارية، أي مدفوعات الإيجار الشهرية أو الفصلية، وعدد هذه الأقساط.

٢- تحديد ثمن الأصل في نهاية عقد الإيجار بحيث يباع على ذلك العميل بثمن متفق عليه بعد أن يكون قد أكمل العميل تسديد جميع تلك الأقساط في أوقاتها.

٣- تحديد مقدار ربح المصرف. وجلي أن الأقساط وثن البيع تحسب جميعا بحيث يحقق للمصرف ربحا صافيا من هذه العملية، أي أن يحقق المصرف إيرادا

---

يزيد على ثمن شراء الأصل بنسبة متفق عليها تحسب مقابل الزمن وبناء على طول المدة.

ومن الواضح أن هذه الأقساط الإيجارية لا يكون لها علاقة - إلا فيما ندر وفي حالات خاصة - بالمعدل السوقي للإيجار (أي إيجاره المثل) فهي تكون أعلى من ذلك بكثير لأن المبالغ يجب أن تغطي كامل ثمن الأصل وريح البنك خلال مدة تقل (ربما كثيرا) عن العمر الافتراض للأصل الذي هو محل المعاملة.

وإذا كانت مدة الإيجار طويلة (خمس أو عشر سنوات) خشيت البنوك أن تتغير معدلات الربح في العمل المصرفي خلال هذه المدة ، فيضحي العائد من هذا التمويل أقل من العوائد الماثلة. إذ كان ثابتا لا يتغير فيتضمن العقد شرطا ينص على أن الأقساط الإيجارية قابلة للمراجعة كل ستة أشهر مثلا ، ويشار إلى ذلك بأنه تجديد العقد (مع ملاحظة أن التزام العميل بالاستئجار هو لكامل المدة ولا خيار له في الفسخ عند مراجعة تلك الأقساط) فتكون تلك طريقة لتغير سعر الإيجار.

وربما يجد بعض العملاء في مثل تلك المراجعة مصلحتهم إذ ربما انخفضت أسعار الفائدة (وهي المقياس المعتمد لعدم وجود البديل) خلال مدة العقد فإنه سيكون مضطرا عندئذ لدفع أقساط أعلى من اللازم، ولو حصلت المراجعة لانخفضت تلك الأقساط.

وإذا واطب هذا العميل على دفع كامل الأقساط حتى نهاية المدة، فما عليه عندئذ إلا أن يدفع المبلغ المتفق عليه كثمن للأصل فيتملكه، أي تنتقل ملكيته إليه وهذا سبب تسمية العقد بأنه ينتهي بالتمليك. ونظرا إلى أن رغبة العميل هي "تمويل امتلاكه لذلك الأصل" وليس شراء المنافع ، فإن توزيع المدفوعات بين أقساط

---

إيجارية وثن للأصل في نهاية العقد لا يحكمه إلا الوضع المالي لذلك العميل. فيمكن أن تكون هذه الأقساط الإيجارية كبيرة متسارعة حتى إذا انتهى عقد الإيجار لم يبق إلا مبلغ بسيط يعد عندئذ ثمننا للبيع. وقد يصل الأمر إلى جعل ثمن البيع (لطائرة) في نهاية العقد دولارا واحدا. وقد تصمم المدفوعات الإيجارية بحيث تكون كبيرة في بداية العقد، ثم صغيرة في الفترات اللاحقة أو العكس من ذلك... الخ.

وقد أدركت بعض البنوك الإسلامية أن على هذه الصيغة عددا من الملاحظات الشرعية، فسعت إلى تعديله بطريقة تنفادي تلك النواقص، من ذلك:

أ- أن بيع الأصل عند التعاقد على الإيجار غير جائز لأنه من البيوع المضافة، حيث يتأجل فيه البدلان. ولذلك استبدلته بوعده من المؤجر لا يقابله التزام من المستأجر بأنه سوف يشتري، وإنما يكون مخيرا في هذه المسألة. عندئذ يكون ذلك شرط في عقد الإيجار لا عقد بيع. وإذا أخذنا برأي المتوسعين في مسألة الشروط قبلنا ذلك كشرط. على أن هذا التغيير وإن كان جوهريا من الناحية التعاقدية، إلا أن تأثيره محدود من الناحية العملية. ذلك أن المستأجر الذي يدفع أقساطا إيجارية تزيد كثيرا على إيجار المثل، فإنه يسلم أن تلك الزيادة هي مدفوعات تقابل ثمن ذلك الأصل. ومن ثم فإنه عندما يصل إلى نهاية عقد الإيجار يكون قد دفع من ثمنه ما يجعل اختياره للشراء أمرا مسلما حتى لو لم يرغب في امتلاكه، إذ يمكن له شرائه بالثمن الضئيل وبيعه بثمان المثل في السوق.

ب - إن تغير المدفوعات الإيجارية بصفة دورية في عقد هو في طبيعته عقد بيع مستور بالإيجار يترتب عليه وجود جهالة في الثمن. وعقود الإيجار المنتهي بالتملك هي في طبيعتها عقود متوسطة إلى طويلة الأجل (خمس سنوات وأكثر).

---

ولذلك فالبنوك تواجه في مثل تلك العقود مخاطرة تقلب أسعار الفائدة. وقد اعتادت البنوك التقليدية على معالجة هذه المشكلة بربط المدفوعات الإيجارية بسعر الفائدة. ذلك أنها تعتبر عقد الإيجار هذا نوعاً من أنواع التمويل. ولذلك لا بد لهذا العميل من دفع الفائدة على المبالغ المتعلقة في ذمته والتي تعد دينا عليه. هذه المبالغ هي عبارة عن مدفوعات الإيجار إلى نهاية العقد وثن البيع إلى ذلك العميل.

فإذا كان القسط الشهري الذي يدفعه هو ١٠٠٠ ريال فإن هذا المبلغ سيزيد في كل شهر بمقدار الفائدة السنوية على الأقساط الباقية وثن البيع في نهاية العقد. وهذه الفائدة السنوية متغيرة ومربوطة بأحد مؤشرات سعر الفائدة المشهورة (مثل ليبور).

وترى البنوك الإسلامية مشكلة مماثلة في عقود الإيجار ذات الأجل الطويل. ولذلك فهي، للتوصل إلى حل لهذه المشكلة، أدخلت في عقودها شرط "تجديد" العقد كل ستة أشهر. وعندئذ تتم مراجعة القسط الإيجاري آخذين في الاعتبار زيادته بمقدار التغير في المؤشر. إلا أن هذا التجديد المذكور ليس إلا مراجعة لمبلغ القسط، إذ لا يسمح العقد لأي من الطرفين بالفسخ، كما أن مدة العقد تبقى كما هي (أي خمس سنوات لا ستة أشهر).

وقد رأى البعض أن لا حرج في ذلك لأن منافع العين المؤجرة التي يحصل عليها المستأجر لا تحدث دفعة واحدة بل هي تتولد بمرور الزمن. ولذلك فإن التغير في السعر هو تحديد لثمن منافع سوف تحصل لاحقاً. ولذلك فقد افترضت أن العقد الإيجاري إنما هو بالنسبة الأولى فقط (أو الستة أشهر الأولى فقط)، ثم يتبعه

---

عقد إيجار مضافا إلى المستقبل للسنوات اللاحقة. واحتجوا بأن الإجارة بخلاف البيع تقبل الإضافة.

وقد حاولت بعض البنوك الإسلامية معالجة هذه المشكلة بطريقة أخرى. فلا مناص عندها من مراجعة القسط الإيجاري كل ستة أشهر. ولكنها لتفادي الحرج الشرعي جعلت هذه المراجعة حقيقية بأنها أعطت الطرفين حق الفسخ إذا لم يتفقا على المبلغ الجديد للقسط. وهذا حسن، إلا أن ذلك عسير من الناحية العملية، إذ لا يقبل البنك ولا العميل مثل ذلك الخيار. فأدخلت في العقد شروطا جزائية صارمة لن يجرؤ على الفسخ تصل إلى حد الإلزام بالتعويض عن الفرق بين ذلك المبلغ الذي رفضه الفاسخ ومبلغ القسط الإيجاري الذي يتفق عليه عندما تتم إعادة التأجير، مما يجعل الفسخ خيارا مكلفا للغاية.

ج - وليس عسيرا ملاحظة أن دفع هذا العميل لقسط إيجاري يساوي أضعاف أجره المثل هو علامة تدل على أن العقد في حقيقته ليس عقد إيجار، بل هو بيع ومن ثم كان على أطرافه الالتزام بشروط البيع لا الإيجار، ومنها أن الثمن يضحى دينا متعلقا في ذمة العميل منذ تاريخ التعاقد، وأن الأصل ملك لذلك العميل منذ لحظة قبضه من البنك، ومثل ذلك يلغي الميزات الأساسية لعقد الإيجار المنتهي بالتمليك. ولذلك حاولت مواجهة هذه المشكلة بجعل الأقساط الإيجارية مساوية لأجرة المثل.

لكن تأجيله بأجرة المثل يترتب عليه نتيجتان الأولى: أن البنك لا يضحى ملتزما ببيع هذا الأصل إلى العميل (الذي ما دخل في هذا العقد إلا لرغبته في التملك) لأن ما دفع في هذه الحالة لا يتعدى أن يكون ثمنا للمنافع التي حصل عليه، وهذا أمر لا يقبله عملاء البنوك، وكذلك في الجهة المقابلة فإن دفع العميل لثمن

---

المنافع فقط لا يولد الحافز المناسب عندهم والرغبة في الشراء ، فعندئذ ربما قرر العميل عدم رغبته في الشراء بعد مرور وقت وتغيرت الظروف وتحول الأسواق بحيث تضحى قيمة الأصل لو باعه البنك أقل كثيرا من المبلغ المتوقع الذي يحقق الربح له. وأن مجرد وجود مثل ذلك الاحتمال يترتب عليه خطر لا يقبله المصرف. الثانية : أنه حتى لو التزم العميل بالشراء في نهاية العقد ، فإن التأجير بأجرة المثل يجعل مبلغ الثمن المتبقي كبيرا لا يستطيع ذلك العميل دفعه. فالأصل ذي العمر الافتراض الذي يصل إلى ٢٠ سنة (مثل الطائرة) والذي يريد المصرف تمويل تملك العميل له في خمس سنوات ، فهو أوجر بأجره المثل بقي من ثمنه في نهاية الفترة المذكورة قريبا من ٨٠%. عندئذ طلبت تلك البنوك من العميل أن يودع شهريا (أو بحسب دورية الأقساط) مبلغا في حساب استثماري يحجزه البنك بحيث لا يستطيع هذا العميل السحب منه ، والأرباح المتولدة منه تكون لذلك العميل والمدفوعات في هذا الحساب مساوية للفرق بين أجرة المثل والمبلغ المطلوب أصلا كمدفوعات شهرية في عقد الإيجار المنتهي بالتمليك. وفي نهاية العقد يكون المبلغ المودع في الحساب الاستثماري كافيا لدفع ثمن الأصل إلى المصرف. فيستلمه ويبيع الأصل إليه بالثمن المنصوص في أصل الاتفاق.

د - وقد أدركت بعض البنوك الإسلامية أن جعل ثمن البيع في نهاية العقد مبلغا ضئيلا جدا - مثل دولار واحد - لا يوحى بقدر كبير من الثقة في حقيقة هذا العقد، فاتجهت في ذلك عدة اتجاهات:

- فمنها من تبني سياسة (الهبة) ، فيذكر في العقد أن العميل إذا دفع كامل الأقساط الإيجارية وواظب على ذلك بدون تأخير أو ممانعة ، فإن المصرف (المالك) سوف يهب هذا الأصل المؤجر إليه بدون ثمن. ولا بأس من اقتران الإيجار

---

بالهبة لأن الهبة ليست من عقود المعاوضات ، فخرجت عن بيعتين في بيعة (إذا وافقنا على أن حقيقتها الهبة لا المعاوضة). ولا تتبنى هذه الطريقة إلا عدد قليل من الشركات والبنوك المشتغلة في التأجير. وفي الولايات المتحدة تثير هذا الترتيب مشكلة قانونية، ذلك أن الهبة عقد غير لازم عندهم. والمالك حتى لو الزم نفسه به فإن الموهوب له (أي المستأجر) غير ملزم بالقبول. فيتولد عن ذلك مخاطرة للمصرف. فإذا رفض العميل قبول الهبة في نهاية العقد (وهو ربما فعل ذلك إذا تحولت الأسواق وتغيرت الأسعار وصار الأصل المؤجر عالي التكلفة في التشغيل). وقع المصرف في ورطة، لاسيما إذا كان الأصل المؤجر طائرة أو سفينة، أو آلة معقدة مركبة في داخل مصنع العميل، مثل هذه الأصول تحتاج إلى تكاليف باهظة في تشغيلها وإلى مصاريف عالية للإيقاف في المطارات أو الموانئ وضرائب مرتفعة ورسوم تأمين... الخ، مما لا ترغب المصارف في التعرض له حتى ليوم واحد. وأن مجرد وجود مثل هذه النتيجة كاحتمال يعني مخاطرة في العقد لا ترغب البنوك في ركوها.

- ومنها من تبني البيع بثمن المثل في السوق عند نهاية العقد. فعند انتهاء العقد يجري تقييم الأصل المؤجر لمعرفة ثمنه في السوق، ثم يعرض للبيع، ويكون للمستأجر الأولوية في شرائه إن رغب في ذلك، إلا أن هذه طريقة غير عملية لأن تدخل قدرا من المخاطرة على طرفي العقد فيه. فالمستأجر ليس متأكدا أنه سيمتلك ذلك الأصل في نهاية مدة التعاقد ، لأن ذلك يعتمد على ثمنه السوقي وهو غير معلوم ، وكذلك بالنسبة للمؤجر (البنك) فإنه لا يستطيع أن يعرف بالضبط مقدار الربح الذي سيتحقق في هذه العملية لأن ذلك سيعتمد في جزء منه على ثمن لن يعرف إلا في نهاية العقد. أضف إلى ذلك أن تضمين العقد مثل هذا الشرط سيترتب

---

عليه عدم قبول المستأجر دفع أقساط إيجارية تزيد عن أجره السوق ، فينقلب العقد من صيغة تمويل إلى إيجار عادي ، فلا يصلح لعمل البنوك.

## ٦- الاستصناع

استصنع الشيء أي دعا إلى صنعه ، فالاستصناع هو طلب الصنعة من الصانع فيما يصنعه وهو عقد مشروع ، وقيل أن رسول الله ﷺ استصنع خاتما من حديد. وقد اختلف الفقهاء في إعطائه الاستقلال كعقد مسمى كما نص الحنفية أو إلحاقه بالسلم كما فعلت المالكية والشافعية والحنابلة. وهو بيع ، ولذلك فقد عرفه ابن عابدين من الحنفية أنه "بيع عين موصوفة في الذمة لا بيع عمل" (حاشية ابن عابدين ٢٢٥/٥) ويقال للمشتري فيه مستصنعا وللبيع صانعا . والاستصناع الذي شاع التعامل به بين الناس عقد حنفي لأنه يتبنى قواعد المذهب من حيث اعتباره عقد بيع لا إجارة ، ومن حيث إجازة دفع الثمن فيه حال التعاقد أو بعد ذلك (أي مؤجلا) ، ومن حيث ما اتجه إليه متأخري الأحناف من لزوم العقد منذ تاريخ التعاقد. وزاد فيه الفقهاء المعاصرون بتجويز أن يستصنع الصانع صانعا آخر، فإذا بالمصنوع موافقا للوصف لزم المشتري، بل إن بعضهم أجاز شراء تلك السلعة من السوق إذا كانت موافقة للمواصفات (انظر في تفصيل ذلك الجوانب).

### ٦-١ الاستصناع المصرفي

الاستصناع المصرفي صيغة مطورة من عقد الاستصناع المعروف في الفقه الإسلامي، تنهض بحاجة الناس إلى التمويل في مجالات المقاولات المعمارية وإنشاء المباني وصناعة السلع والأجهزة. ومعلوم أن جزءا من حاجة الناس إلى التمويل ترجع إلى

---

رغبتهم في إنشاء المباني أو المشاريع العمرانية أو امتلاك الأصول التي لم تصنع بعد. ويمكنهم ، في المعاملات التقليدية ، الاقتراض من المصرف (بزيادة) وتوجيه ذلك المبلغ نحو الغرض المطلوب ثم رده إذا حل الأجل مع الزيادة عليه. ولما كانت هذه المعاملة من الربا، لزم إيجاد بديل عنها يكون صالحا للنهوض بحاجات الناس ضمن دائرة المباح ، فجاءت صيغة الاستصناع المصرفي، وتعتمد هذه على دخول المصرف في عقدين متوازيين ، الأول : يكون المصرف فيها صانعا فيوقع عقد الاستصناع مع عميله الذي يكون مستصنعا، فيتفقدان على إنشاء المبنى أو تصنيع السلع أو الأصول بالموصفات الموضحة في العقد والمفصلة بطريقة تكون نافية للجهالة المفضية إلى النزاع بينهما. وتحدد مدة العقد ويحدد الثمن فيه ويتفق على دفع العميل لذلك الثمن منجما على أقساط تمتد مدة الأجل المتفق عليه ، ويمكن أن يبدأ العميل في الدفع منذ توقيع العقد أو بعد استلامه الأصل المصنوع أو في أي تاريخ يتفق عليه بين الطرفين.

وهذا العميل يحتاج إلى التمويل، ولذلك فإن أجل الدفع سيحدد بحسب رغبته وقدرته المالية. والعقد الثاني هو عقد استصناع مواز يكون فيه المصرف مستصنعا، فيطلب الصنعة من طرف ثالث هو الصانع. فإذا كان الغرض هو تمويل إنشاء عمارة مثلا، اتفق المصرف مع مقاول معتمد لإنشاء المبنى المطلوب بنفس المواصفات المتفق عليها مع العميل ولنفس مدة الأجل. إلا أن المصرف سيدفع المبالغ نقدا لا نسيئة، عندئذ سيكون الثمن الذي يدفعه المصرف لهذا المقاول أقل من ذلك الذي سيدفعه العميل إلى المصرف. والفرق بينهما هو ربح البنك.

---

ويجب ملاحظة أن لا علاقة بين العميل وذلك المقاول إذ أن عقديهما منفصلين لا اتصال بينهما. وضمنان حسن التنفيذ الذي يكون حقا ذلك العميل إنما هو مضمون على المصرف وليس على المقاول في عقد الاستصناع الأول. وللمصرف أن يطالب المقاول في العقد المبرم بينهما بمثل تلك الضمانات. ولو عجز المقاول عن التنفيذ أو أفلس... الخ، تقع المسؤولية تجاه ذلك العميل كامله على المصرف. ويمكن أن يكون عقد الاستصناع وسيلة لتمويل أنواع كثيرة من السلع إذ يصلح، من الناحية الشرعية لتمويل كل مصنوع فلا يستثنى إلا السلع الزراعية والحيوانية التي لا تدخلها الصنعة. وهذا النوع يمكن تويله عن طريق عقد السلم.

## ٧- السلم

السلم (ويسمى السلف) عقد بيع يتعجل فيه قبض الثمن ويتأجل قبض المبيع، وهو بيع موصوف في الذمة، أي ليس البيع واقعا على سلعة موجودة بيد البائع عند التعاقد. والسلم من العقود التي عمل بها المسلمون في عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقد وجد الناس في المدينة عند هجرته إليها ليسلفون في الثمار السنة والسنتين فقال صلى الله عليه وسلم "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" (رواه البخاري ومسلم). ويشترط لصحة السلم قبض رأس المال في مجلس العقد ولا يجوز فيه التأجيل وإن جاز عند المالكية التأخير إلى ما لا يزيد عن ثلاثة أيام.

وجوز السلم في كل سلعة تنضبط بالوصف مثل الحبوب كالقمح والشعير والذرة وكالزيت أو الحديد والنحاس وأنواع السلع المثلية، أي تلك التي لا يؤثر فيها كثيرا مصدر إنتاجها، كما أن وحداتها تحل كل واحدة محل الأخرى. أما ما لا ينضبط

---

بالوصف مثل سلعة بعينها أو المعين كالعقار المعلوم مكانه فلا يجوز فيها السلم. ويجب تحديد الأجل بطريقة نافية للجهالة، كأن يقال شهر أو ستة أشهر أو سنة... الخ. وتعد السلعة التي تم شراؤها سلما دينا في ذمة البائع عليه أن يسلمها إلى المشتري عند حلول الأجل، ولا يجوز تصرف المشتري بها بالبيع إلا بعد قبضها.

فإذا عجز عن التسليم فللمشتري فسخ العقد واسترداد الثمن أو إمهال البائع بإعطائه مدة إضافية. والسلم عقد بيع ينهض بوظيفة التمويل للقطاع الزراعي. ذلك المزارع يمكن له أن يبيع القمح سلما فيحصل على المال الذي يستطيع به أن يشتري البذور والسماذ ويستأجر به العمال... الخ. فيزرع ثم يحصد ثم يسلم ما باع إلى المشتري ويحقق لنفسه الدخل من العمل والربح من التجارة، وليس السلم مقصورا على المزارعين، إذ يمكن لكل أحد أن يكون بائعا أو مشتريا على أساس السلم فيجوز للتجار أن يبيعوا السلع المثلية بالسلم. ومعلوم أن ثمن المال أغلى من ثمن الأجل. ولذلك فإن السلعة المباعة سلما لكي يقبضها المشتري بعد ستة أشهر مثلا سوف تباع بثمن يقل عن سعرها السوقي عند التعاقد. والفرق بينهما هو فضل الحلول على الأجل، أي هو حصة الزمن في الثمن.

## ٧-١ السلم المصرفي

البنك وسيط مالي وظيفته الأساسية هي التمويل ، ولذلك فقد طورت المصارف عقد الاستصناع ليكون صيغة تمويل مصرفية. وتعتمد صيغة السلم المصرفي على دخول المصرف مشتريا في عقد سلم فيدفع الثمن حالا ويقبض السلعة بعد أجل، ثم يدخل في عقد سلم مواز حيث يكون بائعا يقبض الثمن حالا ويدفع السلعة إلى المشتري بعد أجل. وهو عندما يدخل في عقد السلم كبائع فإنه

---

لا يبيع السلعة التي اشتراها سلماً وإنما يبيع موصوفاً في الذمة، إذ لا يجوز له بيع تلك السلعة إلا بعد القبض. وللمصرف أن يوكل بالقبض وأن يوكل بالبيع. والمصرف عندما يشتري سلماً ثم يبيع سلماً فإنه - لسلامة العمل المصرفي - يجب أن يتأكد من أمور :

الأول : أن يتطابق الوصف للسلعة في كلا العقدين.

الثاني : أن يكون تاريخ التسليم واحداً أو متقارباً .

الثالث : أن تكون الكميات في البيع والشراء متساوية. وريح المصرف هو الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء.

الباعث على العمل بالسلم المصرفي

جلي مما تبين أعلاه أن المصرف لا يستطيع أن يحقق ربحاً من عمليات السلم المصرفي إلا في الحالات التي لا يكون السوق فيها ذا كفاءة. ذلك أنه لا يتصور حصول فرص يمكن للمصرف أن يشتري من السوق بسعر ثم يبيع بأعلى منه في نفس السوق ولنفس السلع والمدد. ويمكن القول أن الحالات التي يستطيع فيها المصرف العمل بالسلم المصرفي هي :

١- الشراء من سوق البيع في سوق آخر كأن يشتري القمح سلماً من بلد ويبيعه في بلد آخر.

٢- الشراء بكمية كبيرة في عقد واحد والبيع بكميات أقل في عقود متعددة. ففي هذه الحالة يحصل المصرف انخفاض في سعر الشراء لكبر حجم الكمية التي يشتريها والتي لا يكون المتعاملون في السوق قادرين على مجاراته فيها.

٣- في الحالات التي لا تتوفر المعلومات الصحيحة عن الأسعار في السوق ولجميع المتعاملين فيه.

---

## ٧-٢ المخاطر في السلم المصرفي

عقد السلم هو صيغة تمويل تعتمد على الدين. ولذلك فإنه يتضمن المخاطر المعتادة في صيغ التمويل التي تولد الديون. وأهم هذه المخاطر هي مخاطرة عدم السداد (المخاطر الائتمانية)، أي عجز البائع أن يقدم بضاعة السلم إلى المشتري في التاريخ المحدد. وبخلاف القروض المصرفية فإن المصرف لا يستطيع في هذه الحالة توقيع الغرامات على المدين، إذ ليس له إلا أن يسترد رأس مال السلم منه بلا زيادة أو إمهاله إلى أجل جديد لتقديم البضاعة المباعة. ولكن السلم المصرفي يتضمن مخاطرة إضافية وهي مخاطرة تغير الأسعار. يمكن تقليل حجم هذه المخاطرة في الحالات التي يتم فيها الدخول في عقدي السلم المتوازين في وقت واحد، عندئذ لا يتعرض المصرف لمخاطر تغير الأسعار في الفترة التي تفصل بين تاريخ الشراء والاستلام. إلا أنه في الحالات التي لا يجري توقيع العقدين في تاريخ واحد، وكذلك في الحالات التي يفشل البائع (في السلم الأول) في تسليم المبيع، الأمر الذي يضطر معه المصرف إلى الشراء من السوق بالسعر السائد الذي سيكون مختلفاً عن سعر الشراء سلماً.

## الهوامش

- (١) بحث رفيق المصري.
- (٢) وهناك صيغ أخرى معروفة في الفقه مثل التوليد وهي البيع بنفس ثمن الشراء والحطيطة وهي البيع بأقل من ثمن الشراء.
- (٣) بدائع الصنائع للكاساني ج ٧.
- (٤) المغني لابن قدامة ٢٥٩/٤.
- (٥) المقنع لابن قدامة ٢ / ٥٢ ، ٥٣.
- (٦) المغني مع الشرح الكبير ١٠٧/٤.
- (٧) انظر سامي حمود تطوير الأعمال المصرفية بما يتلاءم مع الشريعة الإسلامية.
- (٨) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ٢٩/١.
- (٩) مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي ١٣٩٩ هـ - / ١٩٧٩ م ، ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت سنة ١٤٠٣ هـ - ، ١٩٨٣ م ، انظر نص الفتوى في الملحق رقم...
- (١٠) الوعد من طرف واحد.
- (١١) وهذه فتوى المجمع الفقهي لمنظمة المؤتمر الإسلامي (انظر الملحق رقم...).
- (١٢) فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز (انظر الملحق).
- (١٣) إن الوعد في أصله ملزم ديانة ، ولكن الخلاف في هذه المسألة هو الإلزام قضاء. والذين قالوا بالإلزام بنوا ذلك على ما في المذهب المالكي من أن الواعد يكون ملزماً بتنفيذ ما وعد به قضاء إذا وقع الموعد في ورطة بسبب ذلك الوعد، كأن يقول له سدد دينك الذي لي عليك اليوم ، وأحط عنك فيقترض لسداد دينه، فإذا جاء إليه قال إنما كان ذلك وعداً مني غير ملزم ، فهنا يجوز إلزامه لأن

---

المدين وقع في ورطة. لكن ما جاء في المذهب المالكي إنما تعلق بعقود التبرعات كالهبة والقرض ونحو ذلك بعقود المعارضات كالبيع. ولذلك فإن نقل مسألة الإلزام من عقود التبرعات إلى عقود المعاوضات يعد أحد الاجتهادات المعاصرة. انظر في تفصيل ذلك

(١٤) انظر على سبيل المثال لا الحصر بيع المراجعة في البنوك الإسلامية بين الحل والتحریم ، أبو حازم يحيى عید ، مجلة الحكم ، العدد السادس ، صفر ١٤١٦ هـ ، ص ٢٢١ - ٢٥٦ .