

عقد المراجعة بين التنظير الفقهي والتأطير القانوني

فاطمة الزهراء الراشدي

خريجة ماستر المالية التشاركية باحثة بسلك الدكتوراه

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

مريم صانغ

خريجة ماستر المالية التشاركية باحثة بسلك الدكتوراه

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

الحلقة (٢)

المحور الثاني: التطبيق العملي لعقد المراجعة

لما كان بيع المراجعة البنكية على الشكل الذي تم توضيحه أعلاه، فإن الأمر لا يخلو من كونها آلية تحتاج إلى مجموعة من الخطوات والإجراءات العملية لاستكمال بنيانها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الأمر يقتضي الحديث عن الأساليب التي تنهجها البنوك التشاركية في تطبيق عقد المراجعة.

أولاً: إجراءات بيع المراجعة

اعتباراً لكون المراجعة للأمر بالشراء¹ من بين أهم العقود التي تقوم البنوك التشاركية بعرضها حالياً، إذ لقيت إقبالا كبيرا من قبل المتعاملين لما لها من مزايا، فإنها يجب أن تتم وفق خطوات متسلسلة، تبدأ من مرحلة تقديم العميل لطلب الشراء، والذي يتولى البنك دراسته بعد ذلك، ثم توقيع وعد أحادي بالشراء من قبل العميل إذا ما وافق البنك على طلبه وتأكد من جدواه وسلامته، على أن يقوم البنك بعد ذلك بشراء المبيع موضوع الطلب، ليتمكن من عرضه للبيع مرابحة بالثمن الأول للعميل بعد تمام تملكه.

¹- أو كما يصطلح عليها المرابحة المصرفية أو البنكية، والمرابحة المركبة.

١- تقديم طلب الشراء ودراسة البنك له : تستهل إجراءات المراجعة بتقديم العميل لطلب الشراء¹، ثم يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم بعد ذلك من مختلف الجوانب .

- طلب الشراء : يعتبر تقديم طلب الشراء من العميل للبنك أول خطوة في بيع المراجعة، إذ يبدي فيه العميل رغبته في شراء عين ما -عقارا أو منقولاً- عن طريق صيغة المراجعة، ويجب أن يتضمن هذا الطلب مجموعة من البيانات يمكن إجمالها في بيانات تتعلق بالعميل² وبيانات تخص المبيع والقيمة الإجمالية للبيع وكل ما يتعلق به³ وأخرى لضمان حقوق البنك⁴.
- دراسة جدوى طلب الشراء : بعد تقديم العميل لطلب الشراء، يقوم البنك التشاركي بدراسته من جميع النواحي مع التركيز على المسائل الآتية:

أ. التحقق من صحة البيانات والمعلومات الواردة في الطلب المقدم من العميل .

ب. دراسة الضمانات المقترحة من العميل لضمان حق البنك في تحصيل الثمن في ضوء حالة العملية وقيمة الصفقة⁵.

ج. دراسة نوعية المبيع المراد اقتناؤه من ناحية المخاطر والقابلية للتسويق .

د. دراسة تكلفة الشراء ونسبة الربح في ضوء الفواتير المبدئية المقدمة من المورد .

هـ. دراسة مقدار هامش الجدية والأقساط وآجال سدادها .

1- وطلب الشراء هذا يتم في أغلب البنوك الإسلامية من خلال نموذج يسمى "طلب الشراء" أو "طلب شراء مرابحة" أو "رغبة الشراء".

2- بيانات تتعلق بشخصية العميل الأمر بالشراء، من قبيل الهوية، الموطن، الدخل الشهري... وغيرها من البيانات التي يراها البنك ضرورية.

3- نوعية المبيع المراد اقتناؤه مرابحة وأوصافه التفصيلية والدقيقة:

- الثمن الأصلي للمبيع موضوع الطلب؛

- المستندات المطلوبة؛

- مصدر الشراء وعنوانه؛

- شروط التسليم ومكانه؛

- التسبيق المقدم لضمان جدية الشراء -هامش الجدية- كما جاء التنصيص عليه في المادة 12 من منشور والي بنك المغرب 17/91.

- نسبة الربح؛

- نوع العملة..

4- الضمانات والكفالات.. التي يراها البنك مناسبة؛

5- فاطمة شاوف، بيع المراجعة في البنوك الإسلامية دراسة نظرية وتطبيقية، مداخلة بندوة المصارف الإسلامية: الأسس والآفاق، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بفاس، بتاريخ 12-13/11/2014 ص 15 بتصرف.

و . دراسة النواحي الشرعية للتجارة في العين المرغوب شراؤها¹، أي كونها تنسجم مع أحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة .

ز . التأكد من عدم وجود أي عقد سابق يربط العميل بالبائع الأصلي بشأن العقار أو المنقول موضوع الطلب² .

وتعتبر هذه الدراسة عملية تقنية ائتمانية محضه، تتشابه فيها البنوك التشاركية مع نظيرتها التقليدية .

٢- توقيع الوعد الأحادي بالشراء³

بعد دراسة البنك للطلب من جميع نواحيه، وثبوت جدوى هذا الطلب، واقتناعه بسلامة المشروع، وموافقته على تنفيذ عملية المراجعة، يطلب -البنك- من طالب الشراء توقيع وعد بالشراء⁴، يتعهد بمقتضاه الزبون بالوعد بشراء المبيع حينما يتملكه البنك .

وتنبغي الإشارة إلى أن الوعد بالشراء يكون وفق نموذج معد مسبقا من طرف المصارف الإسلامية، مرفقا بجملة من الشروط والبنود المنظمة له،⁵ ويشتمل في عموميته على البيانات التالية:

أ بيانات خاصة بطرفي العقد وموضوع العقد⁶ الذي هو بيع المراجعة؛

ب - بيانات ومعلومات عن العملية مستقاة من طلب الشراء⁷؛

ب بيانات ومعلومات عن الربحية⁸؛

1- حسين حسين شحاتة، "التمويل بالمراجعة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب والواقع" القاهرة 1424هـ / 2003م، ص:5، بتصرف.

2- محمد قراط، المطالب الضرورية في شرح المقتضيات القانونية المتعلقة بالبنوك التشاركية، ط2018، ص:165، بتصرف.
3- وتجدر الإشارة إلى أن هذا الإجراء اختياري بالنسبة للبنك التشاركي، إذ له أن يقدم عليه من عدمه ويستشف ذلك من المادة 11 من المنشور 17/و/1 التي جاء فيها "...يمكن أن يسبق عقد المراجعة وعد أحادي بالشراء من طرف العميل، ملزم له بمجرد امتلاك المؤسسة للعين" إلا أن البنوك تجعله إجباريا لما يوفره لها من ضمانه في حماية أموالها.

4- وهناك خلاف فقهي حول هل الوعد بالشراء ملزم أم لا، ويرى جمهور الفقهاء المعاصرين أنه ملزم في المعاملات المالية ولاسيما في هذا الزمن الذي انتشر فيه فساد الدم. -حسين حسين شحاتة، م س، ص:6.

5- فاطمة شاوف، م س، ص:15.

6- المنقول أو العقار موضوع عقد المراجعة طبقا للمادة 11 من توصية بنك المغرب 33/2007، الفقرة 2.

7- وهي التي تم تناولها في الفقرة السابقة المتعلقة بتقديم طلب الشراء

8- بيان الثمن ونسبة الربح (هامش الربح)، وطبقا للمادة 13 من توصية بنك المغرب 33/2007 لا يجوز لمؤسسة الائتمان في أي حال من الأحوال مراجعة هامش ربحها المنتفق عليه.

ج بيانات ومعلومات عن هامش الجدية¹ والأقساط؛²

د بيانات ومعلومات عن الضمانات الأخرى؛³

ه بيانات ومعلومات أخرى تختلف من مصرف لآخر؛⁴

٣- شراء البنك للمبيع وبيعه مرابحة

بعد توقيع العميل للوعد الأحادي بالشراء يقوم البنك باقتناء المبيع محل الوعد ويتملكه تملكاً تاماً يدخل بموجبه في ضمانه، ليتمكن من بيعه مرابحة بالثمن الأول للعميل بعد تمام تملكه.

1- بيان مقدار هامش الجدية، الذي يبقى القصد منه الاستيثاق وجبر الضرر إن تحقق ويكون وفق قدره، ويكون في فترة الوعد ويعتبر في هذه الحالة أمانة تأخذ أحكام الرهن، إذ بالرجوع للمادة 12 من المنشور 17/و/1 يجب أن تحتفظ المؤسسة بهامش الجدية في حساب خاص ولا يحق لها التصرف فيه، ويجب أن لا يتجاوز 10% من قيمة العين.

2- تحديد الكيفية التي سيتم الأداء من خلالها، فيما إذا كان سيتم الأداء دفعة واحدة في تاريخ معين أو عبر دفعات، أو بواسطة أقساط شهرية أو سنوية أو نصف سنوية.

3- حيث يتعهد طالب الشراء باستيفاء كافة الضمانات المتفق عليها لإبرام المرابحة.

4- حسين حسين شحاتة، م س، ص: 6.

شراء البنك للمبيع: بعد إتمام إجراءات الوعد السالفة الذكر، يقوم البنك بشراء المبيع المطلوب من طرف الأمر بالشراء، ليتمكن في مرحلة أخيرة من بيعه مرابحة له - الزبون - ولا يجوز للبنك أن يبرم عقد بيع العين المأمور بشرائها إلا بعد تملكه إيها.

يقوم البنك التشاركي بالاتصال بالمورد¹ (البائع) والتعاقد معه لشراء العين ودفع ثمنها باسمه وتحت مسؤوليته² وعادة ما يطلب البنك من البائع مستندات تبين صلاحية المبيع المشتري ومطابقتها للمواصفات المطلوبة من طرف الأمر بالشراء، وسلامته من العيوب، وأهم هذه المستندات شهادة بتملك البضاعة وشهادة بصلاحيته.

ومن أهم البيانات والمعلومات الواجب توافرها في عقد الشراء من المورد ما يلي³:

أ. الثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر.

ب. التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو مستودعات المصرف الإسلامي أو أي مكان يتفق عليه.

ج. مكان وتاريخ التسليم.

د. مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين عليها لأنها تقع على عاتق المصرف الإسلامي.

1- يقوم المصرف بالاتصال بالمورد بعدة طرق أهمها:

- إذا كان المورد محدداً في طلب الشراء المقدم من العميل فإن البنك تكون لديه بيانات عنه وعن البضاعة وأسعارها من واقع الفاتورة المبدئية، وشروط التسليم والدفع، وبذلك فإنه يبدأ في الاتصال به واتخاذ إجراءات الشراء بالطرق المعتادة، وهذا لا يمنع لدى بعض البنوك من أن يحصل البنك على عروض من موردين آخرين للمقارنة بينها واختيار الأفضل وهذا ما أفادت به بعض البنوك.

- إذا لم يكن المورد محدداً في طلب الشراء فإن البنك يتولى بواسطة القسم أو الإدارة المختصة لديه بالاتصال بالموردين والحصول على عروضهم ثم يبدأ في الشراء بالإجراءات المعتادة.

أن يكون هناك اتفاق سبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عمليات المرابحة بالبنك، وبذلك فإن العميل حينما يذهب للمورد للشراء يرسله للبنك فيقدم طلب شراء وبعد دراسته وإبرام عقد الوعد يصدر أمر توريد للمورد ويشترى منه البضاعة ثم يوكل البنك المورد في عملية البيع مرابحة للعميل كما سبق ذكره.

توكيل البنك للعميل في الاتصال بالموردين في مرحلة الشراء الأولى خاصة إذا لم يكن في البنك قسم مختص أو خبراء لشراء هذه السلعة، هذا مع ضرورة الإشارة إلى أنه وإن كان يجوز شرعاً توكيل البنك للعميل في الشراء الأول، فإنه لا يجوز توكيله في البيع مرابحة لنفسه كما سبق ذكره.

محمد عبد الحليم عمر، «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي» ندوة عن: «خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات» جدة، 1407/هـ/1987م ص: 18.

2- هناك أساليب كثيرة للتعاقد تختلف من سلعة إلى سلعة ومن دولة إلى دولة، كما تختلف حسب مكان الشراء هل هي مشتراة من السوق المحلي أو مستوردة من الخارج، وهذه الأساليب سيتم تناولها فيما بعد.

3- حسن حسين شحاته، م س، ص: 6.

وبتملك البنك للمبيع يصبح متحملاً بالضمان إلى أن يبيع المبيع للزبون الأمر بالشراء إعمالاً لقاعدة "الخراج بالضمان" ولا تشترط هنا الحيازة الحقيقية للمبيع من قبل البنك.

مرحلة بيع المرابحة¹

بعد تملك البنك للمبيع يقوم خلال هذه المرحلة بإخطار العميل بأن المبيع صار موجوداً في حيازته ويحدد له مكان وزمان التسليم، حيث تتوج هذه المرحلة المراحل السالفة ببيع المرابحة من قبل البنك للزبون الأمر بالشراء، إذ يوقع الطرفان على عقد بيع المرابحة النهائي² والمحدد للضمانات التي على العميل تجاه البنك³، مع تحديد طريقة أدائه للمستحقات، سواء كانت دفعة واحدة أو على أقساط⁴.

¹- من المقرر في جميع البنوك أنه يتم إبرام عقد البيع مرابحة ولا يكتفي بعقد الوعد السابق، وهذا ما يؤكد ما سبق أن عقد الوعد ليس عقد بيع.

²- بالاطلاع على نماذج عقد البيع مرابحة في البنوك الإسلامية نجد أنها اشتملت على بيانات عديدة سوف نسردها في إيجاز:

اسم العقد التاريخ مكان العقد بيانات عن طرفي العقد إقرار العميل بأنه اطلع على نظام البنك موضوع العقد تحديد مكان التسليم تحديد الثمن طريقة دفع الثمن التأكيد بأن البضاعة في حيازة المصرف تحديد جهات الاختصاص في حالة وقوع باع بشأن العقد سواء المحاكم أو هيئات التحكيم التي تشكل باختيار طرفي العقد الالتزام حكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالعقد إقرار العميل بأهليته ومسؤولية العميل عن تأخير دفع أقساط الثمن عدم الحق في مطالبة العميل البنك بالتعويض إذا امتنع المورد عن التوريد مسؤولية العميل عن الإضرار التي تقع على البنك من جراء عدم تسلمه البضاعة إبراء العميل البنك من ضمان ما يكون من عيوب في البضاعة مسؤولية العميل عن إخطار شركة التأمين والملاحاة بأي نقص يظهر في البضاعة الضمانات التي على العميل تقديمها ضماناً لسداد باقي الثمن مسؤولية العميل عن التصرف في البضاعة وفق القوانين بالدولة إقرار العميل بأن النقص الذي يظهر في البضاعة لا يفسخ العقد بل يستنزل من قيمتها بمقدار النقص.

محمد عبد الحليم عمر، م س، ص: 24، بتصرف.

³- في حالة البيع بالأجل وهو الغالب في التطبيق العملي فإنه من المقرر شرعاً وقانوناً وما يحدث تطبيقاً أن يحصل البنك على ضمانات من المشتري مرابحة بقيمة المؤجل من الثمن، وبالاطلاع على نماذج عقود المرابحة في البنوك نجد أنها تطلب كل أو بعض الضمانات التالية:

- الضمان الشخصي المتعلق بسمعة العميل ومركزه المالي، وهذا يظهر في دراسة العملية.
- الحصول على رهن بقيمة الثمن أو رهن البضاعة ذاتها رهناً تأميناً.
- طلب كفالة شخص آخر ملئ لضم ذمته إلى ذمة المشتري.
- الحصول على سندات إذنية للتحويل أو سندات إذنية بالاطلاع.
- التأمين على البضاعة محل العقد من كافة الأخطار لصالح البنك.
- تقديم المشتري خطاب ضمان مصرفي بقيمة البضاعة للبنك.
- تحفظ البنك على وديعة للمشتري طرف البنك.
- توقيع المشتري على إيصال أمانة أو شيكات مؤجلة السداد بقيمة المبلغ.
- عقد البيع مرابحة ذاته.
- إعطاء البنك حق امتياز البائع على السلعة المباعة.
- أية ضمانات أخرى يطلبها البنك من المشتري

محمد عبد الحليم عمر، م س، ص: 31.

⁴- فاطمة شاووف، م س، ص: 15.

وفي حالة عدم وفاء الأمر بالشراء¹ بوعده بشراء المبيع بعد اقتناء البنك له بناء على طلبه، يستخدم البنك حقه في الرجوع عليه طبقاً لقواعد المواعدة المبرمة بينهما على سبيل تعويض الضرر الذي تحمله البنك نتيجة نكوله عن الشراء، وتجدر الإشارة إلى أن النكول لا يكون دائماً من قبل العملاء إذ قد يكون من قبل المصرف².

أما عندما يتسلم العميل المبيع، فإن المصرف يسجل للعميل حساباً لديه، يجد في جانبه المدين المبالغ المستحقة عليه التي تمثل ثمن المبيع الذي يتكون من سعر شرائه الأصلي وتكاليف الحصول عليه، والهامش الربحي المستحق للبنك، بعد أن يخصم من ذلك كله المبلغ المقدم كضمان، وكلما سدد العميل قسطاً سجل في حسابه إلى أن ينتهي أداء كل الأقساط.

1- أحياناً بعد ورود البضاعة قد يرفض العميل شرائها من المصرف الإسلامي لأي سبب من الأسباب وفي هذه الحالة يتم ما يلي:
إذا تعذر على المصرف الإسلامي بيع البضاعة يظل ضمان الجدية طرف المصرف وكذلك الضمانات الأخرى حتى يشاء الله كما يجب أن تكون في ضوء أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية.
يقوم المصرف الإسلامي ببيع البضاعة، وإذا خسر فيها تغطي هذه الخسارة من ضمان الجدية المسدد من العميل، ويرد الباقي للعميل أما إذا زادت الخسارة عن ضمان الجدية للمصرف حق مطالبة العميل بالفرق، أما إذا باعها بمكسب يرد ضمان الجدية للعميل فقط ويغرم المصرف بالربح. حسن حسين شحاته، م س، ص: 7.
2- نكول العملاء: لقد أفادت البنوك أنه يحدث أحياناً نكول بعض العملاء، وفي هذه الحالة تتبع الإجراءات التالية:
أ بالنسبة للبنوك التي لا تأخذ بالإلزام بالوعد تتولى بيع السلعة التي أضررتها لحساب نفسها وينتهي الأمر عند هذا الحد.
ب- بيع السلعة بالسعر السائد في السوق وقبض المصرف للثمن استيفاء لحقه وإذا قل الثمن عن مستحقات المصرف كان له الرجوع على العميل لاستيفاء باقي حقه، إذا زاد الثمن كانت الزيادة خالصة له باعتباره مالاً للبضاعة، هذا مع مراعاة أن حق البنك هنا يتمثل في تكلفة السلعة وقيمة الأضرار التي لحقت من جراء تنفيذ الصفقة.
ج بعض البنوك تتبع الإجراءات السابق ولكنها في حالة ما إذا زاد ثمن بيع السلعة عن مستحقات المصرف تكون الزيادة للعميل.

د بعض البنوك تشترط في حالة النكول إحالة الموضوع لهيئة التحكيم للفصل فيه.
ه هناك إجراء آخر يتمثل في مصادرة الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجدية.
و في كل الأحوال يكون هناك إجراء مستقبلي وهو عدم التعامل مع العميل مرة أخرى.
نكول المصرف: بمعنى عدم تنفيذه لوعده بشراء السلعة أو شرائها وعدم بيعها مرابحة لطلبها. وقد أفادت بعض البنوك أنه يحدث أحياناً نكول المصرف وتتبع بشأن ذلك ما يلي:
أ بعض البنوك تنص على أنه إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد فإنه يتحمل أية أضرار تلحق بالطرف الآخر، وإذا كان ذلك يرد على إجماله في عقود الوعد فإنه في عقد البيع تحدد كيفية حساب الضرر الذي يقع على المصرف عند نكول العميل كما سبق القول. أما كيفية تحديد حساب الضرر الذي يقع على العميل فلا يذكر، إلا في الإشارة العامة إلى أن أي نزاع يحدث يحال إلى هيئة التحكيم.
ب بعض البنوك اشترطت في عقود البيع والوعد أنه إذا كان نكول البنك بسبب المورد الذي حدده العميل فإن البنك لا يعتبر مخالفاً بوعده. محمد عبد الحليم عمر، م س، ص: 33/34.

ثانياً : أساليب تطبيق المربحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية

بالنظر في الإطار التطبيقي للمربحة للآمر بالشراء كما تحدث في البنوك الإسلامية نجد أنها تطبق بعدة أساليب هي¹ :

الأسلوب الأول : صورته هي أن يتقدم العميل للبنك بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ويقوم المصرف بالحصول عليها بطريقته من أي مصدر، ثم يبيعها مربحة لطلبها .

الأسلوب الثاني : صورته هي أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها ومصدر توريدها وكل البيانات المتعلقة بها، ويقوم المصرف بشرائها بعينها من نفس المصدر وبيعها مربحة لطلبها .

وهذان الأسلوبان يطبقان في البنوك الإسلامية وهما جائزان شرعاً كما يقرره بذلك الفقه الإسلامي (الإمام الشافعي) .

الأسلوب الثالث : ويحدث في حالة السلع المستوردة والمصرف يكون في دولة تحكمها قوانين وقرارات استيراد، حيث يحدد لكل مستورد في الدولة حصة معينة للاستيراد وتصدر له رخصة بذلك فيتقدم المستورد بطلب إلى البنك ليقوم باستيراد السلعة وبيعها لمربحة، وبما أن رخصة الاستيراد تكون باسم المستورد وأنه في بيع المربحة لا بد أن تكون السلعة في ملك البنك أولاً حتى يمكنه بيعها مربحة، وحلاً لذلك فإنه في هذه الحالة يتم تطبيق بيع المربحة بأي من الطريقتين بحسب ما تسمح به قوانين الدول التي توجد بها البنوك .

الطريقة الأولى : أن يقوم العميل المشتري مربحة بالتنازل عن رخصة الاستيراد للبنك حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم يبيعها مربحة وهذا ما يتم على سبيل المثال في البنوك الإسلامية العاملة بالسودان .

الطريقة الثانية : أن تستخدم الموافقات أو الرخص الاستيرادية للعملاء لإتمام عملية الاستيراد وترد سندات الشحن باسم المصرف ويتم تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية باسم العميل ويتم إبرام عقد البيع مربحة معه وبذلك تدخل البضاعة إلى الدولة باسم المستورد، وهذا يحدث في بنك فيصل المصري حيث

¹-محمد عبد الحليم عمر، م س، ص 8 و9 و10، بتصريف.

-هند عبد الغفار ابراهيم، " الضوابط القانونية والفقهية للتمويل بالمربحة" مجلة الشريعة والقانون، ع 28 ربيع الثاني 1437هـ/فبراير 2016م، ص: 106، 107، 108، 109. بتصريف.

أن قوانين الاستيراد في مصر تخطر على غير المصريين الاستيراد وبنك فيصل يعتبر من المصارف المشتركة لأن به مساهمين أجنب .

وتجدر الإشارة إلى أنه لو كان للبنك الحق في الاستيراد فإن العملية تدخل في نطاق الأسلوب الثاني .

الأسلوب الرابع: ويمكن تسميته بأسلوب توكيل البائع أو المورد في إجراءات عملية البيع مرابحة نيابة عن البنك، وصورته، أن يتولى البنك اختيار البائعين وتحديد سقف لمعاملاتهم مع البنك في حدود مبلغ معين على أن يتقدم المشتري بطلب شراء للبنك، فيطلب من البائع عرض أسعار للتحقق من مطابقة الشروط، ثم يشتري البنك البضاعة من البائع بموجب فاتورة صادرة باسمه، ويتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع مرابحة واستلام الدفعة الأولى وتنظيم الكمبيالات وكفالتها، ثم يقدم البائع مستندات العملية للبنك الذي يدفع له قيمتها .

الأسلوب الخامس: ويسمى أسلوب توكيل المشتري مرابحة في إجراءات عملية البيع مرابحة عن البنك، وصورته كما ورد في ندوة البركة بالمدينة المنورة، أن يطلب شخص من البنك شراء سلعة معينة لبيعها له مرابحة فيتفق معه البنك على توكيله في عملية الشراء ثم توكيله ثانية في بيعها لنفسه مرابحة، وقريباً من ذلك ما ذكره أحد أعضاء الندوة، فيما وجدته مطبقاً في بعض البنوك بأن يحضر شخص للبنك ويطلب منه شراء سلعة معينة ليشتريها من البنك مرابحة، فيقوم البنك بإعطائه شيكات بالمبلغ لشرائها بنفسه وأخذها مرابحة . وفي رأينا فإن هذا الأسلوب بشقيه (توكيل أو بدون توكيل) غير سليم للآتي :

١- أنه لا يجوز في عقود المعاوضات ومنها البيع أن يتولى شخص واحد تولي العقد عن الجانبين ولذلك لم يجوز أن يكون الشخص الواحد وكيلاً عن الجانبين في البيع وأشباهه، وبالتالي فإنه وإن كان يمكن توكيل المشتري مرابحة في إجراء الشراء الأول فلا يصح توكيله في البيع لنفسه مرابحة .

٢- إن في هذا الأسلوب شبهة التحايل لمعاملة ربوية حيث قد لا تكون هناك سلعة بالمرّة وإنما تتم العملية صورياً لحصول العميل على مبلغ الصفقة حالاً ورده آجلاً، بزيادة وذكر السلعة بينهما لتغطية العملية .

لذلك فإننا ندعو البنوك التشاركية إلى الامتناع عن أعمال هذا الأسلوب الذي يخالف الشريعة الإسلامية .

خاتمة:

على امتداد أسطر هذه الورقة تبين باللموس أن المرابحة كأحد صيغ التمويل التشاركي تكتسي أهمية بالغة في الازدهار الاقتصادي والاجتماعي وكذا إنجاز مشاريع استثمارية وتنموية، يستفيد منها المواطن والبنك والدولة على حد سواء، إذ أنها تعد أداة تمويل ذات كفاءة عالية في نشاط البنوك التشاركية من حيث مرونتها واستجابتها لحاجات التمويل المختلفة .

وإذا ما تم تفعيلها كما يجب في مجال الاستثمار العقاري ستساهم في تكريس الحق في السكن اللائق، باعتباره حقا دستوريا كرسه الفصل ٣١ من دستور ٢٠١١ دون مخالفة شرع الله الذي قضى بتحريم الفائدة أخذا وعطاء، وسيتمكن المواطن من حيازة العقار بسرعة ودونما حاجة إلى سيولة نقدية كبيرة .

فبيع المرابحة من صيغ البيوع الإسلامية التي تعامل بها الناس قبل الإسلام، وأقره الشارع عز وجل بعد أن وضع لها الضوابط الشرعية التي يجب أن تحكمها لتجنب الظلم وتحقيق العدالة، والثقة في المعاملات، ولأهميتها اعتبرها الفقهاء من المواضيع الاقتصادية المهمة وأفرزوا لها أبوابا خاصة في بطون كتبهم .

وما يزيد المرابحة أهمية هو عدم تفتن المشرع المغربي لتنظيمها بشكل دقيق وشامل من جميع النواحي خلافا لبعض التشريعات العربية الرائدة في مجال الصيرفة الإسلامية، الأمر الذي يدفعنا إلى مطالبته بالاستفادة من الآراء الفقهية والتجارب السابقة إلى تفعيلها حتى يتسنى له تنظيمها تنظيما دقيقا وشاملا ينفي عنها الجهالة ويحيطها من كل جوانبها، حتى يتسنى للبنوك التشاركية تفعيلها ووضعها بين يدي زبائنها خاصة الفئة التي ظلت محرومة من ولوج الحقل المصرفي لا لشيء إلا لأنها ترفض التعامل بالفائدة الربوية تطبيقا لشرع الله، ولأن السلطات النقدية لم تضع قبل ذلك بديلا شرعيا لرفع الحيف والخرج عن هؤلاء .

الأكراهات والمقترحات :

- غياب الدعاية الإعلامية لهذه المنتجات –سيما التلفزية– إذ أن القلة القليلة، من المواطنين من يعرفون الخدمات والمنتجات المتواجدة، وغالبيتهم يعتقدون أنها مؤسسات إحسانية خيرية، مما يجب معه تكثيف الحملات التوعوية والتحسيسية .
- الثقل الضريبي، مما يجب معه تقديم تسهيلات لهذه البنوك ولم لا تقديم إعفاءات ضريبية لها سيما في هاته الفترة الجنيبية .

- ندرة الكوادر البشرية التي تجمع بين الخبرة البنكية والمعرفة الشرعية والكفاءة المهنية؛ ومن مقامنا هذا كطلبة باحثين نتطلع إلى المساهمة بنشر ثقافة المالية التشاركية بدءاً من المنتجات التمويلية ثم شهادات الصكوك وصولاً إلى التأمين التكافلي.
- ويبقى أهم مقترح هو ضرورة استقلال البنوك التشاركية عن البنوك التقليدية، لأن فتح نوافذ تقدم خدمات تمويلية تشاركية في مؤسسات بنكية تقليدية من شأنه أن يزرع الشك في نفوس العملاء وعموم المواطنين حول مدى انضباطها لأحكام الشريعة الإسلامية، ويجعلهم يعتقدون أنها مؤسسات ربوية تستغل الدين الإسلامي وتستغل بمظلتها.

المراجع:

- السنة النبوية
- لسان العرب، لابن منظور 1411هـ / 1991م.
- السرخسي شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل "المبسوط"، بيروت دار الفكر، الطبعة الأولى، الجزء 15.
- أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة للنشر والتوزيع بالقاهرة، دون ذكر السنة.
- أحمد علي عبد الله، المراجعة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب الخرطوم، الطبعة الأولى 1407 / 1987م.
- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، دون ذكر الطبعة والسنة.
- أميرة مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1991.
- جواد مريد البنوك الإسلامية في ضوء المستجدات التنظيمية للمنتجات التمويلية بالمغرب، الطبعة الأولى 2010، مطبعة الملتقى برينتر المحمدية.
- حسين حسين شحاتة، "التمويل بالمراجعة كما تقوم بها المصارف الإسلامية بين الواجب والواقع" القاهرة 1424هـ / 2003م.
- سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية الطبعة الثالثة مكتبة دار التراث القاهرة.
- -سعود محمد الربيع، صيغ التمويل بالمراجعة، منشورات مركز المخطوطات والتراث والوثائق، الطبعة الأولى، 2000.
- صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية وكيف عالجها الإسلام، الطبعة الأولى، دار المجتمع ودار الوفاء، المنصورة، السنة 1990.
- عائشة الشوقاوي المالقي، الوجيز في القانون البنكي المغربي، دار أبي رقرق للطباعة والنشر، الرباط، الطبعة الثانية 2007.
- عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية من وجهتي النظر المصرفية والقانونية، منشأة المعارف، الاسكندرية 2002.
- علي أحمد السالوس، معاملات البنوك الحديثة في ضوء الإسلام، دون ذكر الطبعة والسنة
- فاطمة آيت الغازي، دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي، دون ذكر الطبعة والسنة.
- محمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، لأبي البركات سيدي أحمد الفكر، بيروت، دون ذكر الطبعة.
- محمد سليمان الأشقر، بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية، دون ذكر الطبعة والسنة.
- محمد عبد الحليم عمر، «التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي» ندوة عن: «خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات» جدة، 1407هـ / 1987م.
- محمد قراط، المطالب الضرورية في شرح المقتضيات القانونية المتعلقة بالبنوك التشاركية، ط 2018.

- سامي حسن أحمد حمود، تطوير الأعمال المصرفية فيما يتفق والشريعة الإسلامية، أطروحة لنيل الدكتوراه جامعة القاهرة، كلية الحقوق القاهرة، كلية الحقوق 1976، الطبعة الثانية، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان 1982.
- حمزة عبد المهين، المراجعة للأمر بالشراء وتطبيقاتها لدى البنوك التشاركية، مداخلة في ندوة البنوك التشاركية اي امتيازات، سلسلة منشورات اعمال دراسية، عدد الاول، 2016.
- رفيق المصري، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، العدد 5، الجزء 2، 1988.
- عائشة الشرقاوي المالقي، الوجيز في القانون البنكي المغربي، دار أبي رقرق للطباعة والنشر، الرباط، الطبعة الثانية 2007.
- عبد التواب سيد محمد إبراهيم، التمويل العقاري بنظام المراجعة، مجلة مؤتمر بيت المقدس الإسلامي الدولي الخامس-التمويل الإسلامي (ماهيته، صيغته، مستقبله) الجزء الأول، أيار 2014.
- فاطمة آيت الغازي، الإجارة بين الأساس الشرعي والإطار التنظيمي بالمغرب، مجلة مؤتمر بيت المقدس الإسلامي الدولي الخامس-التمويل الإسلامي (ماهيته، صيغته، مستقبله) الجزء الأول، أيار 2014.
- فاطمة شاوف، بيع المراجعة في البنوك الإسلامية دراسة نظرية وتطبيقية، مداخلة بندوة المصارف الإسلامية: الأسس والآفاق، جامعة سيدي محمد بن عبد الله، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بفاس، بتاريخ 12-13/11/2014.
- هند عبد الغفار ابراهيم، " الضوابط القانونية والفقهية للتمويل بالمراجعة" مجلة الشريعة والقانون، ع 28 ربيع الثاني 1437 هـ / فبراير 2016م.
- ظهير شريف رقم 1.14.193 صادر في فاتح ربيع الأول 1436 (24 ديسمبر 2014) بتنفيذ القانون رقم 103.12 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها، ج ر عدد 6328 بتاريخ فاتح ربيع الآخر 1436 (22 يناير 2015).