

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEMEL İSLAM BİLİMLERİ ANABİLİM DALI
TEMEL İSLAM BİLİMLERİ (ARAPÇA) BİLİM DALI

المنتجات المالية الإسلامية الحديثة / الواقع والتحديات
(التورق المصرفي والمرابحة المصرفية أنموذجا)

AL-MUNTACATU'L-MALIYA AL-ISLAMIYA AL-HADISA
EL-WAQIA VE'TTAHADIYAT
(AT-TAWARRUK AL-MASRAFI VE'L-MURABAHAT AL-MASRAFIYA ANMUZACAN)

MODERN İSLAMİ FİNANS ÜRÜNLERİ /
VAKIA VE ZORLUKLAR
(TAWARRUK VE MURABAHA ÖRNEKLERİ ÜZERİNDEN)

Yüksek Lisans Tezi

ABDUL KARIM IMURAN

İSTANBUL-2021

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEMEL İSLAM BİLİMLERİ ANABİLİM DALI
TEMEL İSLAM BİLİMLERİ (ARAPÇA) BİLİM DALI

المنتجات المالية الإسلامية الحديثة / الواقع والتحديات
(التورق المصرفي والمرابحة المصرفية أنموذجا)

AL-MUNTACATU'L-MALIYA AL-ISLAMIYA AL-HADISA
EL-WAQIA VE'TTAHADIYAT
(AT-TAWARRUK AL-MASRAFI VE'L-MURABAHA AL-MASRAFIYA ANMUZACAN)

MODERN İSLAMİ FİNANS ÜRÜNLERİ /
VAKIA VE ZORLUKLAR
(TAWARRUK VE MURABAHA ÖRNEKLERİ ÜZERİNDEN)

Yüksek Lisans Tezi

ABDUL KARIM IMURAN

Danışman: Dr. Enver Osman Kaan

İSTANBUL-2021

جمهورية تركيا
جامعة مرمره
المعهد العالي للعلوم الاجتماعية
قسم العلوم الإسلامية الأساسية
برنامج العلوم الإسلامية الأساسية (العربية)

المنتجات المالية الإسلامية الحديثة / الواقع والتحديات
(التورق المصرفي والمربحة المصرفية أنموذجا)

(رسالة الماجستير)

عبد الكريم عمران

المشرف: الدكتور أنور عثمان كان

إسطنبول - ٢٠٢١

الملخص

الاسم : عبد الكريم عمران

القسم: العلوم الإسلامية الأساسية

البرنامج: العلوم الإسلامية الأساسية (العربية)

المشرف: الدكتور أنور عثمان كان

نوع وتاريخ الرسالة: رسالة الماجستير ٢٠٢١م

الكلمات المفتاحية: التورق، المراجعة، فقه المعاملات ، التحديات، طرح بديل

المنتجات المالية الإسلامية الحديثة / الواقع والتحديات (التورق المصرفي والمراجعة المصرفية

أنموذجا)

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على التحديات والتجاوزات التي يقع فيها عملية المراجعة والتورق في مؤسسات المالية الإسلامية، وإيجاد الحلول لهم وبيان دليل الأحكام الشرعية المتعلقة بكل من المراجعة والتورق المصرفية، وبيان وجه الحكم من المنقول والمعقول، وكما أن الدراسة تهدف لتعرف مدى محاولات العلماء في طرح بديل للقروض المصرفية (المراجعة والتورق)، ولم يقتصر الدراسة على سرد الأحكام فحسب، بل ذهبت إلى أبعد من ذلك؛ من حيث توضيح الحكم وبيان شرعيته ثم الكلام عن التجاوزات التي وقعت فيه المنتج وتصحيحها ليكون بديلا شرعيا بكل معنى الكلمة. ومن خلال منهج المسحي، قام الباحث بمجموعة من المقابلات الشخصية مع بعض الموظفين والمسؤولين في قسم تطبيق الشريعة لبعض المؤسسات المالية الإسلامية في ألمانيا، ثم استخدام منهج التحليلي لتحليل صور تطبيق المراجعة والتورق أو ما يسمى باستثمار الإسلامي في المؤسسات.

وفي النهاية ذكر الدراسة بعض التحديات والعقبات التي يواجهها المعاملات المالية الإسلامية في جمهورية غانا، واقترحت الدراسة استراتيجيات للتغلب على هذه التحديات المحتملة لتسهيل المعاملات المالية الإسلامية في دولة غانا من ناحية الإدارية، وزيادة على ذلك تجمع هذه الدراسة مزيجا ثريا من التقييم الموضوعي لمعاملات المالية الإسلامية في كل من عملية المراجعة والتورق من العديد من المنظورات، وستعمل هذه الدراسة كمصدر مهم للمعلومات عن تطبيق المعاصرة للمراجعة والتورق كبديلين للقروض المصرفية، وكذلك مصدرا مهما عن التحديات المعاملات المالية الإسلامية في غانا لأصحاب المصلحة، وخاصة بنك غانا، وصانعي السياسات، وممارسي المعاملات المالية الإسلامية من

الناحية النظرية و للأكاديميين والممارسين المهتمين بأبحاث المعاملات المالية الإسلامية والأعمال في
الصناعة المصرفية في غانا.

ÖZET

Ad-soyad: ABDUL KARIM IMURAN
Anabilim dalı: Temel İslam Bilimleri
Bilim dalı: Temel İslam Bilimleri (Arapça)
Danışman: Dr. Enver Osman Kaan
Tez türü ve tarihi: Yüksek Lisans 2021
Anahtar kelimeler: Tawarruk, Murabaha, Muamelat Fıkhi, Zorluklar, Alternatif İşlemler

Modern İslami Finansal Ürünler / Gerçeklik ve Zorluklar (Tawarruk ve Murabaha örnekleri üzerinden)

Bu çalışma, İslami finans kurumlarında Murabaha ve Tawarruk sürecinde meydana gelen zorluklara ve suistimallere ışık tutmayı, bunlara çözüm bulmayı ve hem Murabaha hem de Tawarruk bankacılığına ilişkin şeriat hükümlerinin delillerini ortaya koymayı ve şeriatın bu konudaki yönünü aydınlatmayı amaçlamaktadır. Harekete geçirici ve makul olandan hüküm vermekte olup, çalışma aynı zamanda alimlerin banka kredilerine bir alternatif (Murabaha ve Tawarruk) sunma girişimlerinin boyutunu da bilmeyi amaçlamaktadır ve çalışma sadece hükümleri listelemekle sınırlı kalmamış, daha da ileri gitmiştir; Hükümün açıklığa kavuşturulması ve meşruiyetinin açıklığa kavuşturulması açısından, daha sonra üründe meydana gelen suistimallerden bahsetmek ve onları kelimenin tam anlamıyla meşru bir alternatif olarak düzeltmek. Araştırmacı, anket yöntemiyle Almanya'daki bazı İslami finans kurumlarının Şeriat Uygulama Departmanındaki bazı çalışanlar ve yetkililerle bir dizi kişisel görüşme yaptı ve ardından analitik yöntemi kullanarak Murabaha ve Tawarruk'un uygulama görüntülerini analiz etti. kurumlara sözde İslami yatırım.

Son olarak, çalışmada Gana Cumhuriyeti'nde İslami finansal işlemlerin karşılaştığı bazı zorluklara ve engellere değinildi ve çalışma, Gana Devleti'ndeki İslami finansal işlemleri idari bir bakış açısıyla kolaylaştırmak için bu potansiyel zorlukların üstesinden gelmek için stratejiler önerdi, Ayrıca bu çalışma, hem Murabaha hem de Tawarruk sürecinde İslami finansal işlemlerin zengin bir objektif değerlendirmesini birçok açıdan bir araya getiriyor ve bu çalışma, Murabaha ve Tawarruk'u banka kredilerine alternatif olarak sunmanın zorlukları hakkında önemli bir bilgi kaynağı olarak hizmet edecek. Gana'daki İslami finansal işlemlerin zorlukları hakkında, özellikle Gana Bankası, politika yapıcılar, İslami finans uygulayıcıları ve İslami finans araştırmalarıyla ilgilenen akademisyenler ve uygulayıcılar için önemli bir kaynak olacaktır.

ABSTRACT

Candidate: ABDUL KARIM IMURAN

Department: Basic Islam Sciences

Field: Basic Islamic Science (Arabic)

Supervisor: Dr. Enver Osman Kaan

Type of the thesis and date: M.A Thesis 2021

Key words: Tawarruq, Murabaha, jurisprudence of transactions, challenges, offering an alternative

Contemporary Islamic Financial Products / Reality and Challenges (Tawarruq and Murabaha as a case study)

This study aims to shed light on the challenges in Murabaha and Tawarruq in Islamic financial institutions, finding solutions and clarifying the evidence of Shariah rulings related to both Murabaha and Tawarruq, and clarifying the aspect of the ruling from both theoretical and rational. The study also aims to know the extent of the attempts of scholars in Offering an alternative to bank loans (Murabaha and Tawarruq), and the study was not limited to listing the rulings only but went further; In terms of clarifying the ruling and its legitimacy, then talking about the challenges that occurred in the product and correcting them to be a legitimate alternative. Through the survey method, the researcher conducted a series of personal interviews with some employees and officials in the Shariah Implementation Department of some Islamic financial institutions in Germany and then used the analytical method to analyze the images of the application of Murabaha and Tawarruq or the so-called Islamic investment in those institutions.

In the end, the study mentioned some of the challenges and obstacles faced by Islamic financial transactions in the Republic of Ghana, and the study suggested strategies to overcome these financial challenges from the administrative perspective; moreover, this study gathers a rich mixture of objective evaluation of Islamic financial transactions in both Murabaha and Tawarruq process from many perspectives, and this study will serve as an important source of information on the challenges of offering Murabaha and Tawarruq as alternatives to bank loans, as well as an important source on the challenges of Islamic financial transactions in Ghana for interested bodies, especially the Bank of Ghana, policymakers, practitioners of Islamic financial transactions and for academics practitioners

interested in Islamic financial transactions and business research in the banking industry in Ghana.



مقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه والتابعين بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد،

يعد علم الفقه من أشرف العلوم وأعظمها، فهو يبحث عن شؤون الحياة للمسلم، لاسيما أن معظم اسئلة الناس تدور حول الحكم الفقهي، لذلك بذل الفقهاء في كل عصر جهودا عظيمة في إيجاد الفتاوي المناسبة لكل حالة، ومن جهودهم أيضا التصنيف في علم الفقه وتقريب هذا العلم من أبناء الأمة الإسلامية، إضافة إلى إنجازاتهم التي تعد من أعظم الإنجازات وهي إنشاء المجامع والجمعيات الفقهية والهيئات العلمية ولجان الفتوى، ومع كل هذه الجهود نجد بأننا في الحياة المعاصرة أمام مشكلات ومسائل وقضايا مستجدة تقتضي التعرف على أحكامها وتصدي الفقهاء لها.

وتعتبر المعاملات المالية الإسلامية واحدة من أسرع الصناعات نمواً في العقود الثلاثة الماضية، إلى أكثر من 1.8 تريليون دولار إجمالياً، على الرغم من حجمها الصغير نسبياً مقارنة بالصناعة المصرفية العالمية، ويشير (HSBC2012) إلى أن معدل نمو المعاملات المالية الإسلامية يزيد عن 10٪ سنوياً ولديه القدرة على زيادة إجمالي إلى 4.4 تريليون دولار أمريكي بحلول عام 2020.

وفي الآونة الأخيرة، أصبحت المعاملات المالية الإسلامية طريقة مبتكرة للخدمات المصرفية التي تم قبولها وتبنيها على نطاق واسع في كل من البلدان الإسلامية وغير الإسلامية، إلا أن العملية المصرفية الإسلامية يختلف اختلافاً جوهرياً عن الخدمات المصرفية التقليدية لأن مؤسساتها تعمل أساساً على أساس الشريعة الإسلامية، التي تحظر فرض الفائدة، لذلك سعى الفقهاء في عصرنا الحاضر إلى تخصيص فقه معاصر يتعلق بالمعاملات المالية يستند إلى أحكام وأصول الشريعة الإسلامية.

وقد برز في وقتنا الحاضر تحديات هائلة ومستجدات كثيرة بسبب طبيعة الحياة الحديثة والحاجة الملحة إلى استخدام وسائل مالية حديثة، نجد أنفسنا بحاجة إلى فقه في المعاملات المالية وفي الوقت ذاته بحاجة إلى أن يتسم هذا الفقه بالمرونة والسهولة في التعامل، وبناء على ذلك ارتأيت أن تكون دراستي بعنوان المنتجات المالية الإسلامية الحديثة / الواقع والتحديات (التورق المصرفي والمربحة المصرفية أنموذجاً).

وقد جاءت هذه الدراسة بجمع ورصد واستشراف وبيان ومناقشة الجوانب الضرورية من المحاولات التي بذلها الفقهاء في فقه المعاملات من حيث طرح بديل للقروض المصرفية في العصر الراهن. حيث تناولت الدراسة بيان مفهوم المربحة والتورق وأحكامهما وضوابطهما مع استخلاص أبرز المجالات التي تكمن فيها جل هذه المحاولات، واستقراء تلك التحديات وتحليلها واستنباط العلاقة بين فقه المعاملات المالية الإسلامية والحكم الشرعي للبديل.

وأخيرا وليس آخرا، أقدم جزيل الشكر والعرفان وجيليل التقدير إلى كل من كان سببا في تحقيق هذا العمل منذ البداية من الأساتذة والزلاء وخاصة مشرفي فضيلة الدكتور أنور عثمان كان؛ لمزيد فضله وطيب معاملته، وصدق نصحه الذي أبداه من ملحوظات وتوجيهات أدت إلى خروج الرسالة على هذا النحو. كما أتقدم بالشكر الجزيل لجامعة مرمرة، ممثلة برئيسها وعميد كلية الإلهيات وأعضاء هيئة التدريس، كما لا أنسى أن أقدم باقة الشكر والتقدير لرئاسة المنحة التركية، وللدولة التركية حكومة وشعبا، وأقول؛ جزاهم الله عنا كل خير.

وفي النهاية، أهدي ثواب هذا العمل إلى روح أبي وجدتي اللذان كانا سنداً لي في صغري، من كد وتعب، وإلى القلب النابض، أُمي الغالية حفظها الله وإخوتي، وإلى كل من علمني حرفاً وجميع أصدقائي.

الطالب: عبد

الكريم عمران

إسطنبول، ٢٠٢١ م

فهرس المحتويات

I.....	الملخص
II.....	ÖZET
III.....	ABSTRACT
V.....	مقدمة
VII.....	فهرس المحتويات
X.....	قائمة الرموز والإشارات
1.....	المدخل
1	مشكلة الدراسة
1	أهداف الدراسة
1	أهمية الدراسة
2	منهجية الدراسة
2	دراسات سابقة
4	خطة البحث
الفصل الأول: المربحة والتورق، حقيقتها، مشروعيتها، كيفية تطبيقهما كبديلان لقروض	
5.....	المصرفية
1.1	بيان حقيقة المربحة وصورها ومشروعيتها
1.1.1	المربحة، حقيقتها ومعناها:
1.1.2	بيع المربحة وصورها في الفقه الإسلامي:
1.1.3	مشروعية المربحة:

8	1.2 المراجعة، شروطها وما يتعلق برأس مالها
8	1.2.1 الشروط المراجعة
10	1.2.1 سعر السلعة وما يلحق به في المراجعة
17	1.2.2 بيع المراجعة وصياغتها المصرفية
19	1.2.3 العينة وحقيقتها عند الفقهاء
21	1.2.4 مقارنة بين حقيقة المراجعة وحقيقة العينة
23	1.2.5 المراجعة المصرفية وطرق تصحيحها
24	1.2.6 مخالفات التطبيق

المبحث الثاني: التورق، حكمه، حقيقته وطرحه كبديل عن القروض المصرفية

26	1.2.1 معنى التورق وحقيقته وتحتة ثلاث أقسام
28	1.2.2 حكم التورق وتحتة ثلاثة أقسام
40	1.2.3 التورق وتطبيقاتها المعاصرة المصرفية
40	1.2.4 التورق المصرفي وحقيقته
42	1.2.5 حقيقة التواطؤ في صيغ التورق المصرفي وأثاره في فقه الإسلامي
43	1.2.6 صيغة التورق المصرفي
46	1.2.7 البيع والقبض وصيغتهما في عملية التورق
48	1.2.8 وكالة البنك عن العميل في التورق المصرفي
51	1.2.9 التورق المصرفي واستنباط الحكم الشرعي له

الفصل الثاني: صور التطبيقات المراجعة والتورق المعاصرة في ضوء مصرفية الكويتية التركية -

ألمانيا وكمينزبنك في الفرنكفورت

2.1 نبذة تاريخية عن البنوك (مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا وكومينزبنك في

فرانكفورت) 55

2.1.1 نبذة عن تاريخ مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا

2.1.2 نبذة عن تاريخ كومينزبنك - ألمانيا

57.....	صور المراجعة والتورق المستخدمة في كلا البنكين	2.1.3
62.....	صور الأخطاء في العملية المراجعة في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا	2.2.1
64.....	العملية التورق المصرفي كما يجريه المصرف الكويتي التركي في ألمانيا:	2.2.2
65.....	التقويم الفقهي لعملية التورق في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا	2.2.3
65.....	معاملات المالية الإسلامية في كومينزبنك – ألمانيا	2.3
66	سياسة الاستثمار في المصرف:	2.3.1
66	حكم الاستثمار في كومينزبنك- ألمانيا	2.3.1
67.....	الملحق: تحديات معاملات المالية الإسلامية في غانا	
68	تاريخ المصرفية الإسلامية في أفريقيا	
69	الممارسات المالية الإسلامية في الصناعة المصرفية في غانا	
71	تحديات تقديم خدمات مالية إسلامية كاملة في غانا	
78.....	الخاتمة	
82.....	قائمة المصادر والمراجع	

قائمة الرموز والإشارات

إش	: المشرف، بإشراف، تحت إشراف
ت	: المتوفى
تح	: التحقيق
د.ت	: بدون تاريخ
د.ط	: بدون طبعة
ص	: الصفحة
ط	: الطبعة
ع	: العدد
ل.ت	: لم تنشر
م	: ميلادي
مج	: المجلد
هـ	: الهجري
/	: الفصل بين الجزء والفصل

المدخل

مشكلة الدراسة

تكمن مشكلة هذه الدراسة في تعرض الفقه الإسلامي بشكل عام إلى تحديات جسيمة ومحاولات طرح بدائل لبعض العمليات ولا سيما الفقه المالي الذي يستجد فيه مسائل لم تكن معروفة من قبل، والتي يكثر سؤال الناس عنها، ومن هنا يأتي سؤال مفاده:

ما هي المربحة والتورق وما هي كيفية تطبيقهما في المؤسسات المالية الإسلامية المعاصرة؟ وما هي التحديات المعاملات المالية الإسلامية في جمهورية غانا؟ ويندرج تحت هذه الإشكالية عددا من الأسئلة الفرعية ومنها:

- ما هي أبرز البدائل التي طرحها الفقهاء للقروض المصرفية في وقتنا الحاضر؟
- ما هو التورق والمربحة وما حكمهما في فقه المعاملات المالية الإسلامية؟
- كيف تطبق المربحة والتورق في المؤسسات المالية الإسلامية؟

أهداف الدراسة

تتلخص أهداف هذه الدراسة فيما يلي:

- تسليط الضوء على مفهوم فقه المعاملات، وبيان أحكامه وضوابطه الشرعية.
- توضيح حكم أبرز بدائل مطروحة للقروض المصرفية في وقتنا الحاضر.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة فيما يلي:

- الحاجة الماسة لوجود دراسة تستجلي وتوضح دور فقه المعاملات في مجابهة التحديات المالية المعاصرة
- إظهار مدى قدرة الشريعة الإسلامية على استيعاب جميع الحوادث والنوازل والقضايا المستجدة ومدى شموليتها لجميع جوانب الحياة.
- خدمة الدين الإسلامي من خلال القيام بهذه الدراسة التي تدور حول فقه المعاملات الإسلامي.

- المساهمة في الجهود العلمية المتعلقة بفقه المعاملات، وإعماله في الواقع المعاصر.

منهجية الدراسة

ولأن المنهج من أهم أساسيات البحث العلمي، فقد اعتمدت في دراستي هذه على المنهج الاستقرائي والتحليلي والذي يقوم على تتبع بدائل التي طرحها فقه المعاملات المالية للقروض المصرفي، واستقراء تلك البدائل وتحليلها واستنباط العلاقة بين فقه المعاملات والحكم الشرعي على هذه البدائل، وكيفية إسهام هذه البدائل في تجديد الفقه الإسلامي المعاصر.

دراسات سابقة

1- أجرى الباحث حسام محمد وهيب أبو رمح (2006) دراسة بعنوان "حسم الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي" وهدفت الدراسة إلى بيان الدور الذي يقوم به الحسم في المعاملات المالية بين الناس والشركات والمصارف، وتحديد الأسباب المؤدية إلى حسم الدين، التوصل إلى الضوابط الفقهية والأصول الشرعية في معالجة مسائل حسم الدين لا سيما المؤسسات المالية الحديثة، ولتحقيق أهداف الدراسة استخدم الباحث المنهج الاستقرائي والمنهج التحليلي، وخلصت الدراسة إلى العديد من النتائج من أهمها:

- يتناول مفهوم حسام الدين جميع إسقاطات الديون التي تناولها الفقهاء من الوضعية والحيلة والابراء والصلح على الديون.
- يقتصر مفهوم الحسم من الناحية الشرعية والدراسات القانونية على حسم الأوراق التجارية فقط، وهو بذلك يتناول حسم الدين بمفهومه الشامل.
- رغب الإسلام في حسم الدين عن المدين المعسر واعتبار ذلك صدقة للدائن.

٢- أجرى الباحثان عبد المطلب آريا وسهيل حوامدة دراسة بعنوان "الاجتهاد المقاصدي وأثره في مستجدات المعاملات المالية المعاصرة"، وهدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على مفهوم الاجتهاد المقاصدي وأهميته وتوضيح أثر هذا الاجتهاد في تبين الحكم الشرعي للمسائل

المالية المعاصرة، ولتحقيق أهداف الدراسة استخدم الباحثان المنهج الاستقرائي، والمنهج التحليلي والاستنباطي، وخلصت الدراسة إلى العديد من النتائج من أهمها

● يدور مفهوم الاجتهاد المقاصدي حول العمل بمقاصد الشريعة والاعتداد بها في عملية الاجتهاد الفقهي

● يعد الاجتهاد المقاصدي سببا رئيسيا في ظهور الصكوك الإسلامية وتطويرها كعقد استثمار وأداة تمويل بالدرجة الأولى بعدما كان مجرد توثيق.

● حفظ المال من الضروريات الخمس التي حث الشارع على حمايتها والحفاظ عليها، وهو ما يقع عليه الملك ويستبد به المالك عن غيره، والمال هو الوسيلة الأساسية التي تساعد الناس على تأمين العيش وتبادل المنافع والاستفادة منه في جميع مجالات الحياة.

٣- أجرى الباحث حسن محمد الرفاعي (2015) دراسة بعنوان " تطوير فقه المعاملات المالية وفق المستجدات المعاصرة" وهدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على مفهوم فقه المعاملات المالية ومشروعيته وأهم الأسباب المعيقة لتطويره، أيضا بيان أهم مستلزمات تطوير فقه المعاملات المالية في الوقت الحاضر، ولتحقيق أهداف الدراسة استخدم الباحث المنهج الاستقرائي والتحليلي، وخلصت الدراسة إلى العديد من النتائج من أهمها:

● الأصل في فقه المعاملات المرونة، أي التطوير وليس الثبات، لذا في تطوير الفقه الإسلامي بشكل عام وفقه المعاملات المالية بشكل خاص مشروع إذا توفرت مبرراته الشرعية، تغير الزمان والمكان وحال المكلف والعرف والمصلحة، أو تطور أساليب الحياة في المسائل المستجدة.

● يحتاج الوقت الحاضر استنباط منهج فقهي ملائم، يعتمد على العنصر المشترك المتفق عليه بين الفقهاء أئمة المذاهب، مع إضافة مفردات أخرى من العناصر المختلف فيها وعناصر أخرى مبتكرة.

● كل ما يبتكره الفقيه من حلول فقهية مناسبة لزمته وبيئته، قد تكون صالحة لتلك البيئة وذلك الزمن وقد يستمر لمدة محددة، الأمر الذي يستدعي تجديد الحلول

الفقهية للبيئة نفسها أو لغيرها في الزمن التالي للفقيه الثاني الذي يأتي بعد الفقيه الأول.

الجهات التي ستستفيد من البحث:

- 1- الباحث في مجال فقه المعاملات المالية المعاصرة
- 2- مؤسسات الإسلامية المختصين في إيجاد حلول للتحديات التي يواجهها المسلمون في عصر الراهن.
- 3- كل من أراد المعرفة وتوسيع المعلومات من طلاب العلم في هذا الموضوع.

خطة البحث

قسمت هذه الدراسة الى مدخل وفصلين وملحق وخاتمة، وذكرت في المدخل مشكلة الدراسة وأهمية الدراسة وسبب اختيار الموضوع، وأهداف الدراسة، والمنهج الدراسة، والدراسات السابقة، والخطة. خصصت فصل الأول بالتعريف عن المربحة والتورق. وأما الفصل الثاني فقد تناول التطبيقات المربحة والتورق في المصرف الكويتي التركي وكوميتز بنك في ألمانيا، وفي الملحق ذكر بعض التحديات التي تواجهها فقه المعاملات المالية الإسلامية الحديثة في غانا وفي الخاتمة النتائج والتوصيات ثم يليه فهرس المصادر والمراجع.

الفصل الأول: المربحة والتورق، حقيقتهما، مشروعيتها، كيفية

تطبيقهما كبديلان لقروض المصرفية

1.1 بيان حقيقة المربحة وصورها ومشروعيتها

1.1.1 المربحة، حقيقتها ومعناها:

معنى المربحة لغة: مفاعلة من الربح، وهو النماء¹ يقال: نقد السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم، وذلك: اشتريته مربحة، ولا بد من تسمية الربح، والمفاعلة هنا ليست على بابها؛ لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد، أو أن مربحة بمعنى إرباح؛ لأن أحد المتابعين أربح الآخر.

المربحة في الاصطلاح: أما المربحة عند الفقهاء: فهي أن يقام ببيع سلعة بنفس ثمنه الأول مع زيادة شيء من ربح معلوم. فعبارات الفقهاء قاطبة اتفقت على هذا المعنى، حتى وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه.

جاء في بدائع الصنائع: "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح".² كما ورد في المغني: "هو البيع برأس المال وربح معلوم".³

وعرفها الإمام النووي في روضة الطالبين بأنها "عقد يبني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"⁴ كما هو الحال عند ابن عرفة في كتابه بقوله: "بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له".⁵ فبهذا يكون معنى التعريف الأول هو "المساومة والمزايدة والاستئمان" والثاني: "الإقالة والتولية والشفعة، والرد بالعيب على القول بأنه بيع".

1.1.2 بيع المربحة وصورها في الفقه الإسلامي:

لعملية بيع المربحة عبارات⁶ تستعمل عند اجرائها، وأشهر ما تستعمل في عمليتها ثلاث.

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

¹ - ابن منظور، لسان العرب، 2/443، 442.

² - الكاساني، بدائع الصنائع، 3163.

³ - ابن قدامة، المغني، 4/259.

⁴ - النووي، روضة الطالبين، 3/526.

⁵ - الصاوي، بلغة السالك لأقرب المسالك، 2/77.

⁶ - النووي، روضة الطالبين، 3/526.

الثانية: أن يقول: بعت بما قام على، وربح.

الثالثة: أن يقول: بعتك برأس المال وربح.

الربح وصوره في عملية بيع المربحة: يوجد للربح عدة صور في بيع المربحة، منها:

الأول: أن يكون الربح نسبة معلومة من رأس المال العشر، وذلك أن يقول له: بعتك برأس المال أو بما قام عليه وربح درهم لكل عشرة.¹

الثاني: أن يكون الربح شيئاً معلوماً مفرداً عن رأس المال، ومثال ذلك أن يقول له: بعتك برأس المال أو بما قام عليه وربح مائة.

الثالث: أن يكون الربح مبلغاً مقطوعاً بالإضافة إلى نسبة معلومة، وذلك بأن يضم إلى الثمن شيئاً ويبيعه مربحة.

1.1.3 مشروعية المربحة:

ذهب جمهور الفقهاء على أن بيع المربحة ضرب من ضروب البيع، والبيع جائز في الجملة، فما دام أن البيع جائز بالجملة فيدخل فيه المربحة². وقد نقل عن ابن حزم أنه قال بحرمتها وبطلان العقد بها.

أدلة الجمهور الفقهاء على جواز المربحة ما يأتي:

1 - عموم الآيات والأحاديث التي تقضي بإباحة البيع، مثل قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" (البقرة: 275).

2 - الإجماع: حيث قد نقل تعامل الناس بها في مختلف الأعصار والأمصار من غير أن نجد من ينكر ذلك، ويعتبر مثل هذا الإجماع حجة.

¹ - الخطيب، مغني المحتاج، 77/2.

² - الكاساني: بدائع الصنائع 3192/2.

وذكر ابن قدامة كلاماً جميلاً في المغني¹: "والمربحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة بعته بها وبيع عشرة. فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحداً أكرهه."

3 - دليل عقلي: الظاهر أن الناس بحاجة ماسة والملحة على مثل بيع المربحة؛ حيث أن غير راشد أو الغبي الذي لا يعرف بوعه من كوعه في التجارة يحتاج إلى من يرشده أو إلى من يستطيع أن يعتمد على أفعاله في عملية التجارة، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فلهذا السبب ومثله وجب القول بجواز المربحة.

فالمربحة من حيث عمليتها هي البيع نفسه؛ لأنها استجمعت كل شرائط الجواز وتجري على قواعد صحة البيع كما هو المعروف، فهذا يجعلها لا تعدو أن تكون ضرباً من ضروب البيع².

مناقشة قول ابن حزم بتحريم المربحة:

ذهب ابن حزم بعدم جواز المربحة، واستدل بقوله: أن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله. وبأنه بيع بثمن مجهول، إلا أنه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتياع فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن شرائه أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيع على شرائي تريد أخذه مني ببيعاً بكذا وكذا وإلا فدع³.

الراجح: لقد تبين لنا بعد مقارعة دليل الجمهور وقول ابن حزم أن القول بالجواز هو الأرجح وأقرب إلى الصواب؛ لأن الأصل في المعاملات الإباحة، فلا يعدل عنه إلا لدليل راجح، ولم نجد دليل صحيح صريح يقول بتحريمها. أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن ذلك: فيمكن حمله على ما إذا لم يبين الثمن. وأما الجهالة المدعاة لتبرير القول بالحرمة عند ابن حزم، أما القول بالكراهة عند الحنابلة: فهذه يمكن إزالتها بالحساب وخاصة في الوقت الراهن. فلا يقبل الدفع بالجهالة هنا في علم المحاسبة بحيث يمكن إزالة هذه الجهالة بدون أدنى شك.

¹ - ابن قدامة، المغني، 102/4

² - ابن قدامة، المغني، 102/4

³ - ابن حزم، المحلى بالآثار، 626/9

1.2 المراجعة، شروطها وما يتعلق برأس مالها

1.2.1 الشروط المراجعة

إن لصحة بيع المراجعة شروط لابد من توافره، وفيما يلي بيان تلك الشروط:
الأول: أن يكون ثمن السلعة معلوما للمشتري الثاني؛ ذلك لأن المراجعة أن يبيع السلعة بذلك الثمن مع زيادة ربح، وقد اتفق على معنى هذا الشرط عامة الفقهاء.¹
الثاني: أن يكون الربح معلوما ومحدد؛ لأنه لا يدخل في الثمن الأصلي للسلعة، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات.

الثالث: أن يكون سعر السلعة من ذوات الأمثال²، فإن كان ممالا مثل له من العروض في ملكه، فقد ذهب الحنفية إلى عدم جواز بيعه مراجعة؛ لأن الأصل في المراجعة أن يبيع بمثل الثمن الأول. فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، وأما أن يقع على قيمة وعينه ليس في ملكه، وقيمته مجهولة تعرف بالحرز والظن لاختلاف أهل التقويم فيها.
لكن إذا كان بيع مراجعة ممن كان السلعة في ملكه وحيازته فعدها ينظر الى عدة أمور:

1 - إن جعل الربح شيئا مستقلا عن رأس المال معلوما كان جائز شرعا، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم.

2 - وإن جعل الربح جزءا من ثمن السلعة، وإنما يعرف ذلك بالتقويم، والقيمة مجهولة؛ لأن معرفتها بالحرز والظن، فلا يجوز

أما المالكية: فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون، فاتفقوا في حالة العرض المعين على جواز المراجعة إذا كان ذلك العرض عند المشتري، وعلى المنع منها إذا لم يكن عنده. وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الحنفية السابق. أما إذا كان رأس المال عرضا مضمونا، كما لو اشترى ثوبا بحيوان مضمون، فقد اختلفوا في جواز المراجعة حينئذ³.
وذهب الشافعية إلى جواز المراجعة حتى ولو لم يكن السلعة مثليا، ولكن يجب على المبيع بيان أنه اشتراه بعرض قيمته كذا⁴ ولا يقتصر على ذكر القيمة.

¹ - الكاساني: بدائع الصنائع، 3193/7

² - الكاساني: بدائع الصنائع، 3195، 3196/7

³ - الخريشي، المدونة الكبرى، 172/5.

⁴ - النووي، روضة الطالبين، 531/3

أما الحنابلة نستطيع أن نستنبط من كلامهم أنهم لا يرون جواز بيع المربحة إذا كان السلعة عرضاً متقوماً، فقد جاء في كتبهم على أن من ابتاع سلعتين في صفقة واحدة ثم أراد أن يبيع أحدهما مربحة، فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، لم يجر حتى يبين الحال على وجهه.

وعلموا ذلك: بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن، واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المربحة أمانة، فلم يجر فيه هذا، وصار هذا كالخرص الحاصل بالظن لا يجوز أن يباع به ما يجب التماثل فيه.

أرى رجحان قول الحنفية والحنابلة. وهو لأن المربحة مبنية على الأمانة والتخلي من الريبة، فإذا دفع قدرة تقويم العرض لتحديد الثمن الأول في يد البائع، فسيقودنا ذلك إلى الوقوع في التفريط والخيانة أو الخطأ، ويتعارض هذا مع مفهوم الأساسي لهذه البيوع، وهو الصدق والأمانة.

الرابع: أن يكون سعر السلعة في البيع الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا. وذلك بأن يقوم المشتري بشراء المكيل أو الموزون بجنسه، عندها لا يجوز بيعه مربحة؛ لأن الأصل في المربحة بيع بالسعر الأول وزيادة، والمعروف أن الزيادة في أموال يعتبر الربا وليس ربها، لكن إذا اختلف الجنس فيجوز المربحة، حتى لو اشترى ديناراً بعشرة دراهم فباعه بريح درهم أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المربحة بيع بالسعر الأول وزيادة، ولو باع بأكثر من ذلك كان جائزاً.

وعلى قال الكاساني¹ في كتابه البدائع على هذا الشرط، "ولا شك أن هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء؛ لأن القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع".

الخامس: يشترط أن يكون العقد الأول صحيحاً؛ فإن كان فاسداً فلا تجوز المربحة. والمعروف أن البيوع² الفاسدة إذا تم إبرامها، ولم تفت بإحداث عقد فيها أو زيادة أو نقصان، فقد اتفق الفقهاء قاطبة على أن حكمها الرد، أي يرد البائع السعر السلعة والمشتري أيضاً يرد السلعة.

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع 80/2.

² - ابن رشد، بداية المجتهد، 193/2.

لكن إذا تم قبض السلعة وتصرف فيها المشتري، فقد اختلف الفقهاء فيه على عدة أقوال:

- ذهب الشافعية ومن معهم إلى أن ذلك كله لا يعتبر فوتاً يوجب القيمة
- ذهب الحنفية والمالكية ومن نحى نحوهم إلى أنه يعتبر فوتاً يوجب القيمة.

1.2.1 سعر السلعة وما يلحق به في المراجعة:

ذكرت في الشروط الخاصة بالمراجعة: أن يكون سعر السلعة الأصلية معلوماً للمشتري؛ لأن ذلك شرط في صحة إبرام البيع. فإذا قال البائع: بعته بما اشتريت به وريح كذا، فلا يجوز له حينئذ أن يضيف إلى ثمن الشراء شيئاً، وإلا كان ظلماً. أما إذا قال له: سعر السلعة كذا، فله حينئذ أن يضيف إلى السعر كل نفقة تزيد في المبيع أو في قيمته، وسائر المؤن المرادة للاسترباح، وذلك كأجرة القصار والطراز والكيال والدلال وقيمة الصبغ وأجرة الحمل وما شابه ذلك، حيث قد جرى العرف بإلحاق هذه الأشياء بسعر الأصلي للسلعة في عادة التجار.

ذكر الكاساني في كتابه¹ "لا بأس أن يلحق برأس المال أجرة القصار والصبغ والغسال والخياط والسمسار وسائق الغنم والكرء ونفقة الرقيق من طعامهم وكسوتهم وما لا بد منه بالمعروف وعلف الدواب. ويباع مربحة وتولية على الكل اعتباراً للعرف؛ لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمون وعاداتهم حجة مطلقة"²

ومن هذا المنطلق، نستطيع أن نقول أنه إذا قام البائع ببيان كل شيء على وجهه، مع ذكر كل التفاصيل ومفردات السلعة، فلا إشكال حيث يكون الأمر حينئذ يعود إلى التراضي والاتفاق بين البائع والمشتري. وإذا ذكره من دون ذكر كل التفاصيل فلا يجوز له أن يضيف إلى سعر السلعة إلا ما يقتضي العرف بإضافته، فإن أضاف شيئاً لا يقضي العرف بإضافته، فقد ظلم، وعندها بطل البيع.

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع 7/3199.

² - المراد بالعرف هو العرف الصحيح، وهو ما تعارفه الناس دون أن يحرم حلالاً أو يحل حراماً، كتعارفهم تقديم عربون في عقد الاستصناع، وتعارفهم أن الزوجة لا تنتقل إلى بيت زوجها إلا بعد قبض جزء من المهر، وأن المهر قسمان: مقدم ومؤخر.

قسم الأول: ما يجب بيانه في المراجعة:

المعروف أن الأصل في عملية بيع المراجعة أنه بيع أمانة، ذلك لأن المشتري قد صدق البائع عندما أخبره عن سعر الأصلي للسلعة من غير أن يطلب منه بينة ولا استحلاف، فتجب صيانتها عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة؛ لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن. قال تعالى: "يا أيها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون" - (الأنفال: 27). وقال - عليه الصلاة والسلام: "من غش فليس منا".¹ ولكي يتجنب الإنسان الظلم، فيجب عليه بيان ما يجب بيانه من الأشياء التي قد يكون مؤثر في رغبة المشتري وإقباله في الشراء السلعة، وفيما يلي بيان ذلك:

أ. العيب الحادث:

إذا صار بالسلعة عيب قبل أن تفارق يد البائع، فأراد أن يبيع السلعة مرابحة، فعندها ينظر: فإن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يكن له أن يبيعها مرابحة حتى يبين وذلك بإجماع الفقهاء.²

وقد ورد في المدونة: "قلت: رأيت: إن اشتريت جارية، فذهب ضررها، فأردت أن أبيعها مرابحة؟ قال: لا حتى تبين. قلت: وكذلك إذا أصابها عيب بعد ما اشتري لم يبع حتى يبين؟ قال: نعم. قال: وقال مالك: ولا يبيعها على غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده".³

لكن إذا وقع عيب في السلعة بسبب آفة سماوية:

¹ - رواه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي. صلى الله عليه وسلم: من غش فليس منا، القاهرة، 385/1، الحديث: 102.

² - ابن قدامة، الشرح الكبير، 107/4.

³ - الإمام مالك: المدونة الكبرى، 227، 228/4.

ففي هذا قد ذهب الحنفية¹ إلى جواز المراجعة من دون أي بيان سابق؛ وذلك لأن الفئات جزء لا يقابله ثمن فكان بيانه والسكوت عنه أمر واحد.

وذهب الجمهور إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المراجعة إلا بالبيان، وذلك لأن البيع من دون بيان لا يخلو من الظلم؛ لأن المشتري لو كان عالماً أن السلعة قد تعرضت للعيب في يد البائع ربما لا يطيب له نفسه أن يربحه فيه، بل ربما لا يبادر على ذهنه شراء السلعة. ولأنه لو باعه بعد حدوث العيب في يده فكأنه احتبس عنده جزءاً منه، فلا يملك بيع الباقي بغير بيان، كما لو حدث العيب بفعله أو بفعل أجنبي².

وقول الجمهور راجح من ضرورة البيان وعدم جواز المراجعة إلا بالبيان؛ تجنباً عن الظلم ما أمكن. وتفريق الحنفية بين العيب الذي حدث بأفة سماوية وبين العيب الذي حدث بيد البائع أو أجنبي تفريق ليس في محله؛ فمعرفة بوجود العيب في السلعة يهم المشتري كثيراً، فالسلعة التي يشتريها الآن ليست هي التي اشتراها البائع أول مرة، والمشتري لا يلتفت إلى سبب العيب بغض النظر عن كونه سماوياً أو غيره. فقول البائع: اشتريت هذه السلعة بكذا، فيه نوع من الظلم؛ لأنها لم تبق عنده على حالتها الأولى، بل قد أصابها من العيب ما أصابها، ومن هنا جاءت ضرورة البيان.

ب. الزيادة الحادثة:

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع 3200/7.

² - النووي، روضة الطالبين، 531/3.

إذا وجد زيادة في المبيع: كالثمرة، واللبن، فقد اختلف الفقهاء في ذلك على عدة أقوال: فذهب الحنفية والمالكية¹ إلى ضرورة البيان؛ لأن الزيادة جزء من المبيع، فبذلك يكون قد حبس جزء من السلعة وباع الجزء الثاني، وذلك لا يجوز من غير بيان. وذهب الشافعية والحنابلة² إلى عدم وجوب البيان؛ لأنه يعتبر البائع صادق فيما يخبره من دون أن يلحق أي غرر بالمشتري، فجاز كما لو لم يزد. ولأن الزيادة نماء منفصل، فلم يمنع من بيع المربحة كالعيب. إلا أن الشافعية أوجبوا إذا كانت حاملا يوم الشراء، أو كان في ضرعها لبن، أو على ظهرها صوف، أو على النخلة طلع فاستوفاهما أن يحط بقسطها من الثمن. وهذا في الحمل بناء على أنه يأخذ قسما من الثمن. والذي أراه راجح عندي والله أعلم هو وجوب البيان لصون هذه البيوع عن الظلم قدر الإمكان.

ج. الأجل:

ومسألة الأجل مسألة مهمة في المربحة التي يجب بيانها. فكل من اشترى شيئا لا يجوز له بيعه مربحة حتى يبين الأجل؛ وسبب ذلك هو أن الثمن قد يزداد لسبب الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير كأنه اشترى شيئين ثم باع أحدهما مربحة على ثمن الكل. لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب، فيجب التخلص عنها بالتوضيح، وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء³ لكن يوجد كلاما آخر للزركشي بأنه قيد الوجوب بدعوى أن الأجل خارجا عن العادة. لذلك إذا باع ولم يبين الأجل، فالبيع فاسد عند المالكية حيث يوجبون رده إن كان قائما، وقضاء القيمة إن كان قد فات، أما عند الجمهور: فالبيع صحيح، والمشتري بالخيار بين الإمساك أو الرد.

والذي أراه راجحا عندي والله أعلم هو ما ذهب إليه الجمهور من القول بصحة البيع وعدم فساده؛ استقرارا للمعاملات وتصحيحا للعقود بقدر الامكان.

د. تغير سعر السلعة:

¹ - الكاساني، بدائع الصنائع 3200/7.

² - النووي، روضة الطالبين 3/ 532.

³ - الخطيب: مغني المحتاج 2/ 79.

وتغير سعر السلعة من الأمور الذي يجب بيانه في المراجعة عند الفقهاء. فكل من اشترى سلعة، وتغير ثمن السلعة، وأراد أن يبيعها مربحة لم يجز له ذلك إلا بعد البيان، وذلك عند المالكية¹، وهو أحد الوجهين في مذهب الحنابلة² إذا كان التغير بالرخص.

والراجح عندي والله أعلم هو أنه إذا صار هناك نوع من التغير في سعر السلعة بالرخص فعندها يجب على البائع أن يقوم ببيان ذلك للمشتري حتى يكون على علم، فإن شاء اشتراه وإن شاء تركه، حتى لا يكون في الأمر شيء من قبيل الغرر. أما إن كان تغير سعر السلعة بالغلاء: فإن كان قد تقادم مكث السلعة عنده وكانت مما يتأثر بطول المكث، فقد وجب عليه البيان؛ لأن الغلاء في ذاته زيادة محمودة بالنسبة للمشتري. والأصل في وجوب البيان احتمال وجود عيب يكره المشتري من الصفات المبيع من تأثر السلعة بطول المكث وضعف الرغبة فيها بناء على ذلك. فوجب البيان لأجل هذا، لا لأجل الغلاء³

القسم الثاني: الخيانة والغلط في المراجعة وحكمه:

إذا تبين وجود نوع من أنواع الخيانة في المراجعة يكون حكمه مرتبط بآثار معينة، إما أن يتعلق بثبوت الخيار للمشتري وعدم ثبوته، أو ما تعلق بإنصافه وكيفية رفع الغبن عنه. وسوف نقوم بتوضيح هذه الآثار في الفرعين التاليين: الأول: أحكام الخيانة، والثاني: أحكام الغلط.

أحكام الخيانة:

إذا تم وجود أي نوع من الخيانة في المراجعة فلا يخلو الحال من أحد الأمرين: إما أن تكون الخيانة وجدت في صفة الثمن. وإما أن تكون الخيانة وجدت في قدره. فإن كانت في صفة الثمن، كما لو اشترى شيئاً نسيئاً، ثم باعه مربحة بغير بيان، فقد ثبت للمشتري الخيار بين الإمساك والرد بإجماع الفقهاء⁴؛ ذلك لأن الأصل في عقد المراجعة بني على الأمانة، فاشتراط صيانتها عن الخيانة، ففواتها يوجب الخيار، كفوات السلامة عن العيب. أما إذا

¹ - الإمام مالك، المدونة الكبرى 229/4

² - ابن قدامة، الشرح الكبير 106-105/4

³ - الخرشي، المدونة الكبرى، 176/5

⁴ - الكاساني، بدائع الصنائع 3206/7

وجدت في قدر الثمن، أما لو قال: إنه بمائة ثم بان أنه بتسعين فهنا وقع خلاف بين الفقهاء في قولين:

الأولى: ثبوت الخيار وعدمه.

الثانية: كيفية إنصاف المشتري.

أحكام الغلط:

إذا غلط البائع في بيع المربحة بأن قال بأرخص مما اشترى السلعة، كما لو قال: اشترته بمائة، ثم تراجع وقال: غلطت، اشترته بمائة وعشرون. ففي هذا وقع خلاف بين الفقهاء: فذهب الحنابلة¹ إلى: أنه لا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة يشهد أنه اشتراه بسعر الذي قاله ثانيا، وفي رواية عن الإمام أحمد: بأنه إذا كان البائع صدوقا قبل قوله، وإن لم يكن صدوقا جاز البيع، كما روي عنه أيضا: القول بعدم قبول قول البائع وإن أقام به بينة حتى يصدقه المشتري؛ لأنه أقر بالثمن وتعلق به حق الغير، فلا يقبل رجوعه ولا بينته لإقراره بكذبها. فإن لم تكن له بينة أو قيل بعدم قبولها، فادعى أن المشتري يعلم غلطه فأنكر المشتري فالقول قوله، وإن طلب يمينه لزم المشتري اليمين على الصحيح خلافا للقاضي.

وأما الشافعية² فقد فرقوا بين ما إذا صدق البائع المشتري فيما قاله واختلفوا في صحة البيع في هذه الحالة، والأصح عندهم صحته، وبين ما إذا لم يصدقه المشتري حيث يردون قوله وبينته إذا لم يكن هناك أي احتمالا للغلط، ولكنهم يعطونه حق تحليف المشتري أنه لا يعرف، أما إذا بين للغلطة وجهها محتملا فيقبل بينته على خلاف عندهم في ذلك ويقررون حقه في تحليف المشتري بلا نزاع.

المسألة الأولى: ثبوت الخيار وعدمه

إذا ظهر أي نوع من الخيانة في المربحة فقد ذهب بعض الفقهاء إلى القول: بثبوت الخيار للمشتري بين الإمساك والرد، وبهذا الصدد ذهب أبو حنيفة³ ومحمد وبعض الشافعية⁴،

¹ - ابن قدامة، المغني 4/264، 265.

² - الخطيب، مغني المحتاج 2/80، 79.

³ - الكاساني، بدائع الصنائع، 7/3206.

⁴ - الخطيب: مغني المحتاج، 2/79.

والإمام أحمد¹: أن المشتري لا يأمن الخيانة² في هذا الثمن أيضا. ولأنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه؛ لكونه حالفا أو وكيفا أو غير ذلك. فهو لم يرض³ بلزوم العقد بالقدر المسمى من السعر، فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار لفوات السلامة عن الخيانة، كما يثبت الخيار لفوات السلامة عن العيب إذا وجد المبيع معيبا.

وذهب طائفة الأخرى من الفقهاء إلى القول بعدم ثبوت الخيار للمشتري. وإنما ترفع عنه الخيانة فقط. وإلى هذا القول ذهب أبو يوسف من الحنفية، والخرقي من الحنابلة⁴. والصحيح في المذهب الشافعية⁵: أن المشتري قد رضيه⁶ بالزيادة، فإذا حصل له بأقل من ذلك فقد زاده خيرا، فلم يكن له خيار، كما لو اشتراه على أنه معيب، فبان صحيحا، أو وكل في شراء معين بمائة فاشتراه بتسعين.

لكن البائع فلا يوجد به أي خيار؛ لأنه باع السلعة بسعره الأصلي وزيادته من الربح، وقد تحقق له ذلك. وفي هذا الصدد، قال المالكية بما يشبه هذا القول؛ حيث قالوا بعدم الخيار إذا حط البائع عن المشتري ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد. ذكر الخرشي على شرحه للخليل: "فإن حط البائع ما كذب به عليه وربحه، فإنه يلزمه البيع، وإن لم يحط عنه، فإن المشتري يخير بين أن يرد السلعة، ويأخذ ثمنه، أو يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به"⁷.

والراجح والله أعلم هو القول بلزوم البيع بالنسبة إذا ما رفع عنه ضرر الخيانة وحط عنه قدرها وربحه استقرارا للمعاملات، وإمضاء للعقود ما أمكن.

المسألة الثانية: انصاف المشتري

¹ - ابن قدامة، المغني، 4/265.

² - المصدر السابق

³ - الكاساني، بدائع الصنائع، 7/3206.

⁴ - ابن قدامة، المغني، 4/260.

⁵ - الخطيب، مغني المحتاج، 3/79.

⁶ - ابن قدامة، المغني، 4/260.

⁷ - الخرشي، المدونة الكبرى، 5/179.

الفقهاء في هذه المسألة على عدة أقوال، كل حسب مشربه: فذهب الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة¹ وأبي يوسف من الحنفية إلى وجوب إحطاط البائع المشتري حسب الخيانة وربحها حتى يعود الأمر إلى ما تم الاتفاق عليهما في أول وهلة، تنفيذا منه لما رضى به والتزم به من البداية. عدا المالكية، فإنهم لا يرون أن هذا الأمر واجب على البائع، والخيار يكون في يد المشتري بين رد السلعة وأخذ ثمنه وبين أن يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به.

وذهب أبو حنيفة ومحمد² إلى أن المشتري بالخيار: إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، ولا يلزم البائع أن يحط الثمن عن المشتري؛ لأنهما باشرا عقدا باختيارهما بثمن، فينعقد بجميع ذلك الثمن، كما لو باعاه مساومة، وهذا لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما، ولا يتم رضا البائع إذا لم يجب له جميع الثمن المسمى.

والراجح والله أعلم هو ما ذهب إليه الجمهور من أن على البائع أن يحط من الثمن قدر الخيانة وربحها؛ ولا أرى أن يترك ذلك لاختياره إذا رغب المشتري في التمسك بالصفقة، بل يجبر على ذلك قضاء، وهذا ليس بإنشاء عقد جديد.

1.2.2 بيع المربحة وصياغتها المصرفية

في هذا المبحث نريد أن نبين كيفية الاستعمال هذا العقد في عملية المصرفية؛ ليكون بديلا إسلاميا للقروض المصرفي، ويقف جنبا بجوار المضاربة والمشاركة في تمكين المصرف الإسلامي من استبدال العقود الشرعية بالعقود الربوية. المعروف عند الجميع أن عقد المربحة هي أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة كانت أو غائبة، فيبيعها بسعر الأصلي وزيادة معلومة، إلا أن العملية في البنوك يختلف؛ فالمصرف لا يدخر السلع في مخازنه - كما يفعل التجار - ليقوم ببيعها بعد ذلك مربحة أو مساومة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال:

¹ - الخرشي، شرح مختصر خليل 179/5. الخطيب، مغني المحتاج، 79/2. ابن قدامة، المغني، 265/4.

² - السرخسي، المبسوط، 86/13.

أن يتلقى المصرف أمرا من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفات محددة، واعدةا بشرائها بطريق المربحة، فيقوم المصرف بناء على ذلك بشراء هذه السلعة، ثم يبيعها لهذا العميل بسعر الأصلي وزيادة الربح التي تم الاتفاق عليه.

بالاختصار هذه هي الطريقة التي تم اقتراحها لعملية المربحة المصرفية، إلا أن هذه الطريقة قد تلقت الانتقادات النظرية كثيرة، كما ظهر فيها بعض الانحرافات التطبيقية، وهذا ما سنبينه في هذه الدراسة، حيث سنقوم بفحص هيكل النظري لهذه المعاملة، ثم الطريقة التطبيقية المصرفية لها، لنقف في خلال هذه الدراسة على تلك الانحرافات التي وقعت في تطبيق هذه المعاملة، مما يستوجب التنبيه والاهتمام، وذلك في النقاط الآتية:

الهيكل النظري لهذه المعاملة:

تتضمن هذه العملية من وعد بالشراء، وبيع بالمربحة¹. فالبنك يتلقى من عميله طلب بشراء سلعة معينة ومحددة، بوعده من العميل بشراء هذه السلعة. فإذا استجاب البنك لطلب العميل، واشترى له السلعة، ثم تم إبرام عقد المربحة بين البنك والعميل، فيبيع له البنك هذه السلعة بالزيادة ربح المتفق عليه بين العميل والبنك بعد التأكد من قبل العميل أن السلعة توافق كل مواصفاته ومتطلباته التي حددها للبنك من قبل. فالبنك في مثل هذه المعاملة لم يقوم ببيع ما ليس عنده؛ لأن الأصل ألا يتم عقد البيع إلا بعد شراء البنك للسلعة ودخول السلعة في ملك البنك، أما ما جرى بين البنك والعميل قبل ذلك، فمجرد وعد بالشراء لا غير، وفرق بينهما واضح.

وكذلك البنك لم يحم بربح فيما لم يضمن؛ بالسبب أن البنك اشترى السلعة، فأصبح بذلك مالكا للسلعة، والبنك في مثل هذه الأحوال يتحمل تبعه الهلاك، فإذا صار أي مشكلة أو تلف من هذه السلعة قبل أن يتم تسليم السلعة للمشتري فإنه يكون على البنك لا على المشتري.

وبعد ذلك ننظر في مسألة مدى التزام الطالب بالشراء السلعة أن يكون عند وعده للبنك بأن يشتري منه هذه السلعة، والقول في هذه المسألة يتفرع على القول في مدى لزوم الوفاء بالوعد، وهل يمكن المطالبة القضائية به.

¹ - ابن قدامة، المغني، 4/265، 264.

والأصل هو في هذه المسألة هو وجوب الوفاء بالوعد لكون الوفاء بالوعد أمر مطلوب شرعا، ولكن لا يقضى به، إلا إذا أدخل الأمر بالشراء توقيع صكوك بناء على هذا الوعد، فيكون بذلك في هذه الحالة قابل لمطالبة القضاية دفعا للضرر المترتب. أما فيما عدا ذلك، فلا يقضى به، لإجماع أهل العلم على: أن الموعد لا يضارب بوعدته مع الغرماء. تلك هي الملامح النظرية العامة لهذه المعاملة، كما يقترح أن تطبق في المصارف الإسلامية، لتكون بديلا شرعيا عن قروض المصرف الربوي.

شبهات وانتقادات المراجعة في صياغتها المصرفية:

صدر من جزء ليس بقليل من العلماء بعض الانتقادات لهذه المعاملة وقالوا أنها ضرب من ضروب بيع العينة الذي اتفق كثير من الفقهاء على حرمة، والذي دفع بعض الفقهاء على القول بحرمة هو تتضمنها المعاملة من الانحرافات التطبيقية التي شهدتها الفقهاء، حيث قد وقعت في أثناء التطبيق بعض التجاوزات مثل عدم قيام البنك بالشراء الفعلي للسلعة، وإنما يكتفي بأن يتقدم إلى العميل فاتورة شرائه لهذه السلعة، فيقوم البنك بدفع قيمتها، ثم يقسط هذه القيمة مع زيادة إليها الربح المتفق عليه، على أقساط يسددها العميل في المستقبل.

وقبل أن تدخل في الكلام التجاوزات التطبيقية التي مثلت له آفنا، سنتفرع الكلام أولا على معنى العينة ونكشف حقيقتها عند الفقهاء، ثم نرى بعد ذلك هل المآخذ الفقهاء يرجع إلى الهيكل النظري لهذه المعاملة أم إلى طريقة التطبيق.

1.2.3 العينة وحقيقتها عند الفقهاء:

معنى العينة في اللغة: السلف، يقال؛ اعتان الرجل: إذا اشترى الشيء بنسيئة¹. واختلف في اشتقاقها: فقليل: اشتقاقها من العين⁴⁷، وهو النقد الحاضر؛ لأن المشتري بالعينة إنما يلجأ لذلك البيع بعين حاضرة تصل إليه معجلة، فهو يحصل بها على ما يريد من النقد الحاضر. وقيل: هي من العون²، سميت بذلك لإعانة أهلها للمضطر على تحصيل مطلوبه

¹ - ابن منظور، لسان العرب، 13/305.

² - ابن عابدين، حاشية ابن عابدين، 4/325.

على وجه التحيل بدفع قليل في كثير، أو لاستعانة البائع بالمشتري في تحصيل مقصده من دفع قليل ليأخذ عنه كثيرا.

معنى العينة شرعا: الظاهر من مختلف التعريفات الفقهاء لهذه المعاملة أنها: البيع المتحيل به على دفع عين في أكثر منها. وقد ذكر ذلك التعريف ابن عرفة من فقهاء المالكية¹. صور العينة: الصور المشهورة لهذه المعاملة ما يلي:

أن يبيع سلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها بأقل منه نقدا، فيؤول الأمر في النهاية إلى سلف زيادة؛ لأن السلعة قد رجعت إليه، وبقي أنه دفع الثمن الحال في الثمن المؤجل². وقد ذكر ابن عابدين في كتابه بقوله: "وقال بعضهم: هي أن يدخل بينهما ثالثا، فيبيع المقرض ثوبه من المستقرض اثني عشر درهما ويسلمه إليه، ثم يبيعه المقرض من الثالث عشرة ويسلمه إليه، ثم يبيعه الثالث من صاحبه، وهو المقرض بعشرة، ويسلمه إليه، ويأخذ العشرة ويدفعها للمستقرض، فيحصل للمستقرض عشرة ولصاحب الثوب عليه اثنا عشر درهما"³.

كما أن بعض العلماء صوروه بقولهم⁴: أن يأتي الرجل المحتاج إلى آخر ويستقرضه عشرة دراهم، ولا يرغب المقرض في الإقراض طمعا في فضل لا يناله بالقرض، فيقول: لا أقرضك، ولكن أبيعك هذا الثوب إن شئت باثني عشر درهما، وقيمته في السوق عشرة ليبيعه في السوق بعشرة، فيرضى به المقرض، فيبيعه كذلك. وهذه في الحقيقة مسألة التورق، وقد تنوزع في كراهتها؛ لأن المشتري لا غرض له في التجارة، ولا في البيع، ولكن يحتاج إلى دراهم، فهو يحصل على عشرة ليبقى مدينا باثني عشر، وممن نص على كراهة هذه الصورة المالكية⁵.

لكن العينة على ثلاثة أقسام عند المالكية: جائز، ومكروه، ومحرم. فالجائز: هو أن يطلب المشتري سلعة من البائع من غير أن يكون عنده هذه السلعة. والظاهر في هذه الصورة أنها لا

¹ - الدردير، الشرح الكبير، 88/3.

² - الدردير، الشرح الصغير، 45/2.

³ - ابن عابدين: الحاشية، 273/5.

⁴ - المصدر السابق

⁵ - الدردير، الشرح الكبير، 89/3.

يوجد أي إشارة إلى ربح مشترط من طرف البائع عن طريق التصريح ولا الإيماء، وهذا هو مناط الجواز في هذه الصورة.

المكروه: هو قول من طلب منه سلف بزيادة خذ مني بمائة ما قيمته ثمانين ليكون حلالاً، أو أن يأمر المحتاج رب المال أن يشتري له سلعة ويومئ لتريجه.

المحرم: فهو قوله: اشتريها بعشرة نقداً، وأخذها منك باثني عشر إلى أجل. وفرق المالكية في هذه الصورة بين ما إذا قال له: اشتريها لي وبين ما لم يصرح بذلك، فإن صرح الأمر بأنها له لزمّت السلعة بالعشرة.

أما إذا لم يصرح بأنها له: فقليل: يفسخ البيع الثاني، وترد السلعة إن كانت قائمة، وقيمتها إن فاتت.

وقيل: يمضي البيع الثاني باثني عشر ولا يفسخ؛ لأن ضمانها من المأمور، ولو شاء الأمر عدم الشراء كان له ذلك لأنها لم تلزمه.

والجدير بالذكر هنا بخصوص هذه الصور الثلاث: أن صورة الأولى لم تطلب الربح، ولم نجد ما يشير إليه، لسبب ذلك قال العلماء بجوازها، والصورة الثانية: فقد وقع فيها إشارة إلى الربح، تلميحاً وإيماء، من دون تصريح فقالوا: بكرهتها. لكن الصورة الثالثة: الظاهر فيها التصريح بالربح وبيان مقداره ولذلك قالوا فيها بالحرمة.

1.2.4 مقارنة بين حقيقة المراجعة وحقيقة العينة:

المعلوم أن صورة العينة التي تم إنكارها من قبل جمهور الفقهاء قاطبة هي بيع سلعة بثمن مؤجل ثم شرائها بعد ذلك بأقل من الثمن الأول نقداً. والظاهر في العينة هو أن إرادة الطرفين هو التحيل بذلك على دفع العين في أكثر منها، حيث أن السلعة ترجع إلى بائعها الأول مرة أخرى، ولا يبقى إلا سلف بزيادة: أي إقراض القيمة الحالية في مقابلة القيمة المؤجلة.

فالسلعة ليس لها أي اعتبار في العقد غير أنها وسيطاً صورياً غير مقصود من البائع والمشتري، وإنما القصد الحقيقي هو الإقراض الربوي الذي يحاول أن يوارى سوائته خلف هذه الأقنعة الرائفة.

وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن السلعة غير مقصودة بالشراء من قبل المشتري في أول الوهلة، إلا أنه تم استعمال السلعة كحيلة لإعادة بيعها إلى البائع ليصل إلى مقصود الأساسي وهو الإقراض بفائدة.

فمتى ما كان القصد الأساسي هو الإقراض بفائدة فقد تحقق التحريم لا محالة، زد على ذلك أن المالكية قد قالوا بالتحريم ولو لم يكن القصد هو الإقراض بفائدة سدا للذرائع. فهذه ما يسمى بالعينة المحرمة، ولا يوجد وجه الشبه بين المربحة والعينة لمن دقق النظر فيهما حتى تلحق بها وينسحب عليها حكمها.

والمربحة كما هو معروف بيع بسعر أصلي وزيادة ربح معلوم. وذلك هو الأمر في كل البيوع، يجوز في الثمن أن يكون حالا، وأن يكون مؤجلا، بحسب ما يتفق عليه بين طرفي العقد، فهذا لم تخرج المربحة عن كونها ضرب من ضروب البيوع الجائزة المعروفة، ولسبب ذلك لا تجد الفقهاء يستدلون على مشروعيتها بنصوص خاصة لها، وإنما تجدهم يعتمدون في الاستدلال لها بالنصوص التي تقضي بحل البيع بصفة عامة.

لكن المربحة المصرفية تختلف بأمر خاص لم يكن هذا الأمر معهود في المربحات المعروفة في السابق، وذلك هو الأمر الذي يصدر من العميل إلى البنك بشراء السلعة معينة وبصفة محددة، فيقوم البنك بشراء السلعة بحسابه الخاص، ثم يبيعها إلى العميل بزيادة نسبة الربح المقررة.

وهذا يدل على حدوث وعد مسبقا من العميل للبنك بشراء السلعة في الوقت الذي لم تكن فيه هذه السلعة موجودة لدى البنك. إضافة إلى كون العميل يقوم بهذه المعاملة مضطرا؛ كونه لا يوجد عنده ثمن شراء هذه السلعة. فهذا تبدو شبه التورق أو العينة، كما صورها فقهاء المالكية.

والمفهوم الأساسي الذي بسببه حرمت العينة هو التذرع بعقود صورية، لا حاجة لأحد من المتعاقدين بالسلعة، ولا غاية لهم من وراءها، إلا التوصل إلى ما حرم الله ورسوله من الربا، فالسلع المباعة، والعقود المبرمة، والمحاولات المتعددة، ما هي إلا حيل كاذبة وتسلل رخيص من وراء النصوص المحكمة يريدون بها أن يحلوا ما حرم الله.

لكن بيع المربحة ليس من هذا القبيل ولا يشبهه لا من قريب ولا بعيد. لأن السلعة وهي محل البيع فيها مقصود لذاتها، وحاجة البائع يتعلق بعين السلعة، فهو يريده، إما لينتفع به، وإما ليتاجر فيه، وكلا الأمرين مما أحل الله، فلا وجه لقياسه على بيع العينة لا من قريب أو من بعيد، لاختلاف المقاصد فيهما، وتباين طريقة إبرامهما.

1.2.5 المربحة المصرفية وطرق تصحيحها:

نستطيع أن نلخص مشكلة عقد المربحة في الأمرين الأساسيين؛ وهما: توفير بين اعطاء الخيار للمشتري لكي يخرج بذلك البنك من شبهة بيع لما لا يملك، وبين تأمين موقف البنك في حين تراجع المشتري عن شراء السلعة. وأرى أن الحل المتين لهذه المشكلة هي أن تقابل الخيار المشتري بالخيار البنكي.

ويعني ذلك أن يصدر الأمر من المشتري إلى البنك بشراء سلعة معين وبمواصفات محددة، ثم يعطي المشتري وعد بشراء السلعة من البنك بعد تملكه للسلعة — وأن يكون الوعد غير ملزم، يعني أن يكون الوعد مقترن بالخيار — فمن ثم يبدأ البنك بدراسة طلب المشتري ثم شراء السلعة إذا كانت متاحة عند إحدى الشركات في العالم، ثم يتم الارتباط مع الشركة عن طريق مندوب له في هذه الدولة إن وجد، بعقد غير مبرم تماما، يقوم البنك باشتراط للشركة أن يكون هناك خيار لمدة معينة حتى يستطيع أن يتواصل بالمشتري ويتم التفاهم بينهم، والخيار للمشتري كما هو المعروف لا يمنع الانتقال الملك إليه كما قال بذلك جمهور الفقهاء، فالبنك كونه مالكا للسلعة بشكل نسبي يكون بإمكانه أن يقوم بإبرام العقد مع المشتري في هذه الفترة، وذلك حقه، وهو بهذه التصرف قد أسقط خياره، فإذا تراجع المشتري استطاع البنك أن يقوم باستعمال حق الخيار ليعيد السلعة إلى الشركة بدون مغارم، لكن مصروفات التي يدخل في عملية الصفقة، فيندرج تحت ما يسمى بالمخاطرة محتمل التي لا تخلو منها التجارة، ولا يضر البنك بأي نوع من الضرر مخل. فالبنك بهذه الطريقة لم يبيع إلا بعد تملكه للسلعة تملكا حقيقيا؛ لأن المشتري قبل ذلك بالخيار. ولا ضرر على البنك في حالة تراجع العميل عن الشراء؛ لأنه قد احتفظ بحق الفسخ خلال مدة معينة.

لكن تقديم الخيار للمشترى في هذه الحالة لا يمنع بأي حال من الأحوال انتقال الملك إليه، فهذا ما ذهب جمهور الفقهاء¹ وبهذا نكون قد خرجنا من جميع الاعتراضات الشرعية والاقتصادية التي يرددها عدد كثير من الأشخاص على هذه المعاملة حتى لا يبق فيها مقالة لأحد.

1.2.6 مخالفات التطبيق:

عقد بيع المربحة بشكل عام من حيث تطبيقاتها قد شاهد عديد من التجاوزات في ترتيبها. فالمعروف أن البنك لا يقوم بالشراء السلعة بنفسه²، فقط يعتمد على الفاتورة السلع التي يقدم إليه العميل مما يريد بيعها مربحة، حيث أن العميل قد الإبتاع السلع باسمه سابقا، فهذا يكون دور البنك مقصور على تسديد ثمن السلعة مقابل الربح المتفق عليه، فيكون ممولا فعليا في صورة مشتر وبائع، خاصة إذا كان العلاقة بين العميل والبنك من البداية علاقة ملزمة، لا يملك العميل خيار التراجع، فظاهر في هذا أن المعاملة عقد وليس بوعده. وينتج بمثل هذه العملية من المخالفات الخطيرة التي ممكن أن تكون سببا لعدم جواز هذه المعاملة من الأساس، وتكون بذلك قد دخلت في دائرة العقود الربوية المحرمة.

والذي أعتقد أنه هو الداعي لهذه المخالفات هو الرغبة في إنجاح البنوك الإسلامي من خلال تنفيذ أكبر قدر من العمليات الاستثمارية، وزيادة على ذلك العقلية الربوية التي باتت سيدة الموقف في المعاملات لزمن طويل، فهذا الأسباب أو غيره لا يكون مبرر لتعامل بما حرم الله تعالى. فالانضباط بأحكام الشريعة الإسلامية هو السبيل الوحيد إلى النجاح الحقيقي للبنوك الإسلامي.

هذا، ولكي تصبح هذا العقود متلائما بما جاء في كتاب الله وسنة رسول الله وبعيدا عن كل ما حرم الله من المعقود فلا بد أن تسلك عدة خطوات أذكر منها ما يأتي:

¹ - المرغيناني، الهداية، 306/6، 307. الخطيب: مغني المحتاج، 2/ 48.

² - آمال، يوسف، النقود والمصارف الإسلامية: جزء المصارف، ص: 147.

- 1- أن يتقدم العميل إلى المصرف أمرا له بشراء سلعة يكون في حاجة إليها، واعدةا بشراء هذه السلعة عندما تصبح في حوزة المصرف.
- 2- أن يكتفي فقط بالالتزام الأدبي في هذا الوعد، ولا يفرض على العميل ما يلزمه بشراء هذه السلعة وتنفيذ وعده، وإنما يستعاض عن ذلك بالتحقيق من حسن سمعة العميل ومدى احترامه لوعده، وتقديره لأمانة الكلمة.
- 3- أن يقوم البنك من خلال مندوبيه وبدون تدخل العميل بشراء هذه السلعة طبقا للمواصفات التي حددها العميل من قبل، مشترطا لنفسه الخيار مدة من الزمن يراها كافية للتفاهم مع عملية الأمر، على أن يتم ذلك كله على مسئولية البنك بصورة كاملة¹.
- 4- إذا تم ذلك أخطر المصرف عملية ليقوم بمعاينة السلعة، والتحقق من ملاءمتها له، فإن رأى ملاءمتها له وكان لا يزال عند وعده بالشراء تم إبرام العقد بينه وبين المصرف، فيتحول بذلك عقد المصرف مع البائع إلى عقد بات، وإن نكل عن الشراء أعادها المصرف إلى البائع بمقتضى الخيار الذي اشترطه لنفسه من البداية.
- 5- أن يتبع في إبرام العقد وتنفيذه الأحكام الشرعية المقررة في باب المراجعة بصفة خاصة وفي باب البيع بصفة عامة.

¹ -محضر الاجتماعين، رقم: 39، 40، لبيئة الرقابة الشرعية لبنك فيصل الإسلامي المصري، بتاريخ 20، 21 /12 /1980.

المبحث الثاني: التورق، حكمه، حقيقته وطرحه كبديل عن القروض المصرفي

1.2.1 معنى التورق وحقيقته وتحتة ثلاث أقسام

القسم الأول: حقيقة التورق

التورق في اللغة: طلب الورق، وهي الفضة والدرهم، ومثاله التفقه، والتعلم، والترفق، قال في "تاج العروس": "الورق: الدراهم المضروبة كما في "الصحاح"، وقال أبو عبيدة: الورق: الفضة، كانت مضروبةً كالدرهم أو لا¹ ومن ذلك قوله - تعالى -: ﴿فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ﴾ (الكهف: 19) وعند تفسير هذه الآية يقول ابن كثير: "أي: فضتكم هذه، وذلك أنهم كانوا استصحبوا معهم دراهم من منازلهم لحاجتهم إليها، فتصدقوا منها، وتبقى منها"²

فالتورق أصله أن يطلب النقود من الفضة، ثم مع مرور الأيام كما هو الحال في اللغة تحول المفهوم إلى طلب النقد، سواءً أكان فضةً، أم كان ذهباً، أم كان عملةً ورقية، فبقي أصل اللفظ، وأصبح التوسع في مدلوله تبعاً للتوسع في مفهوم النقد.

تعريف التورق شرعاً:

الفقهاء لم يصرحوا بتعريف للتورق، إلا أن المصطلح التورق منتشر جداً عند علماء الحنابلة دون غيرهم من أهل العلم، وعند اطلاقهم لفظ التورق فمرادهم هو "أن يشتري المرء السلعة نسيئةً، ثم يبيعها نقداً لغير البائع بأقل مما اشتراها به؛ ليحصل بذلك على النقد"³ مثال ذلك: أن يشتري سلعة بثمن مؤجل، ثم يبيعها لآخر نقداً، ويحصل على ثمنها الحال؛ لحاجته إلى النقود اليوم.

وقد اشتهر هذه المعاملة باسم زرنقة، فهو "أن يشتري الرجل سلعة بثمن إلى أجل، ثم يبيعها من غير بائعها بالنقد، وهو جائز عند جميع الفقهاء"⁴ كما عرفه صاحب "الفائق": "الزرنقة:

1- الزبيدي، تاج العروس، (6601/23)، الرازي، مختار الصحاح، ص: 299

2- ابن كثير، تفسير ابن كثير، (77/3)

3- الهوتي، شرح منتهى الإرادات، (58/2)

4- الهروي، محمد بن أحمد الأزهرى، الزاهر في غريب ألفاظ الشافعي، (ص: 121)

العينة، وهي أن يبيع الرجل شيئاً بأكثر من ثمنه سلفاً¹ أما في "النهاية فقد عرفه بأنه "العينة، وذلك بأن يشتري الشيء بأكثر من ثمنه إلى أجل، ثم يبيعه منه أو من غيره بأقل مما اشتراه"²

القسم الثاني: الفرق بين التورق والعينة

العينة لها معان كثيرة في كلام الفقهاء، فقد تطلق ويراد بها البيع بثمن مؤجل، كما قال صاحب المغني: "وقد روي عن أحمد أنه قال: "العينة: أن يكون عند الرجل المتاع فلا يبيعه إلا بنسيئة"، وقال: "أكره للرجل ألا يكون له تجارة غير العينة لا يبيع بنقد."³

وقد تطلق ويراد بها: بيع ما لا يملك الإنسان، كما قال ابن رشد الحفيد: "وقد يدخل في هذا الباب إجماع الفقهاء على منع بيع الرجل شيئاً لا يملكه، وهو المسمى عينة"⁴، وقد تأتي بمعنى التورق، كما قال السرخسي: "وصورة العينة أن يشتري عيناً بالنسيئة بأكثر من قيمته ليبيعه بقيمته بالنقد، فيحصل على المال"⁵، وقال في "لسان العرب": "والعين والعينة: الربا، وعين التاجر: أخذ بالعينة أو أعطى بها، والعينة: السلف"، وغير ذلك من المعاني.

لكن عند أغلبية الفقهاء إذا أطلقت فإنما تقع إذا باع لرجل سلعة بثمن معلوم، إلى أجل معلوم، ثم اشتراها منه بأقل من الثمن الذي باعها به، وقد يسمى البعض هذه الصيغة "العينة القبيحة"؛ للتفريق بينها وبين سائر المعاني. فالعينة تفترق عن التورق في أنها تقع بين طرفين: بائع ومشتري، يبيع للبائع الأول، متواطئين على عقدين: بيع عاجل، وآخر أجل في صفقة واحدة.

لكن التورق، فهو يأتي دائماً على عقدان منفصلان، فهما ثلاثة أطراف، عقد بيع أجل وآخر ناجز، يقول ابن القيم - رحمه الله - في التفريق بينهما: "إن أعاد السلعة إلى بائعها، فهي العينة، وإن باعها لغيره، فهي التورق"⁶. كما قال الزرعي في "حاشية ابن القيم": "فإن قيل: فما تقولون إذا لم تعد السلعة إليه؛ بل رجعت إلى ثالث، هل تسمون ذلك عينة؟ قيل: هذه مسألة التورق؛ لأن المقصود الورق"⁷.

1-الرمخشري، الفائق في غريب الحديث، (2/108)

2- ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث، (2/273)

3-ابن قدامة، المغني، (4/127، 128)

4-ابن رشد، بداية المجتهد، (2/110)

5-السرخسي، المبسوط، (11/211)

6-ابن القيم، إعلام الموقعين، (3/128)

7-ابن القيم، حاشية ابن القيم، (9/249)

ذهب جمهور الفقهاء على عدم جواز العينة؛ لما يظهر فيه من حيلة إلى الأخذ القرض بزيادة، إلا أن الشافعية جوزوها، وفي ذلك يقول النووي في "روضة الطالبين": "فصل: ليس من المناهي بيع العينة... وهي أن يبيع غيره شيئاً بثمن مؤجل، ويسلمه إليه، ثم يشتريه قبل قبض الثمن بأقل من ذلك الثمن نقداً"¹، وكذلك في "المجموع" عن الرافعي: "لأن الاعتبار عندنا بظاهر العقود، لا بما ينويه العاقدان؛ ولهذا يصح بيع العينة"².

القسم الثالث: تاريخ التورق:

كان التورق معروف لدى المسلمون التورق منذ عصر الصحابة وإن لم يسمه باسمه، فقد ورد في "الفائق": "وفي حديث عائشة - رضي الله عنها - أنها كانت تأخذ الزرنقة، وعن عبد الله بن المبارك - رحمه الله - قال: "لا بأس بالزرنقة"³، وكذلك في "غريب الحديث" للخطابي: "قال أبو سليمان في حديث علي أنه قال: لا أدع الحج ولو أن أترنق... ويروى عن عائشة أنها كانت تأخذ الزرنقة"⁴، وروى الأزهري: "وروي عن عائشة - رضي الله عنها - أنها كنت تأخذ من معاوية عطاءها عشرة آلاف درهم، وتأخذ الزرنقة مع ذلك، وهي العينة الجائزة"⁵، كما نُسب لعمر بن عبد العزيز - رحمه الله - كلام في التورق، مما يدل على أنه كان معروفاً في زمنه.

1.2.2 حكم التورق وتحتة ثلاثة أقسام

القسم الأول: عرض آراء المذاهب:

ذهب الحنفية والشافعية والمالكية والحنابلة، إلى جواز التورق، كما روي أن ابن المبارك قال بجوازه في قوله: "لا بأس بالزرنقة"⁶، كما هو الحال عند إياس بن معاوية أنه قال بجواز

1- النووي، روضة الطالبين، (3/416)

2- النووي، المجموع شرح المذهب، (9/261)

3- الزمخشري، الفائق في غريب الحديث، (2/108)

4- المصدر السابق

5- البروي، الزاهر، (1/216)

6- ابن الأثير، النهاية، (2/301)

التورق¹، وقال بجوازه أيضا أبو منصور الأزهري في كتابه لكونه جائز عند جميع الفقهاء، ثم أورد حديث عائشة رضي الله عنها قائل: "وروي عن عائشة - رضي الله عنها - أنها كانت تأخذ من معاوية عطاءها عشرة آلاف درهم، وتأخذ الزرنقة مع ذلك، وهي العينة الجائزة"² وقال ابن تيمية، بکراهة التورق مخالفا للجمهور³، وكذا في رواية عن إمام أحمد⁴، كما روي عنه- الإمام أحمد- أنه قال بحرمة في رواية الأخرى⁵، وقال ابن القيم أنه منهي عنه مذموم⁶، وروي عن عمر بن عبد العزيز أنه قال: "التورق آخية الربا"⁷؛ أي: أصله.⁸

القسم الثاني: توضيح آراء الفقهاء المذكور أعلاه:

أولاً: مذهب الحنفية:

ذهب الحنفية إلى جواز التورق ضمن كلامهم عن بيع العينة، يؤكد ذلك:

أ- قال الزيلعي - في كلامه عن شروط بيع العينة وفسادها -: "وشرطنا أن يكون الشراء من مشتره أو من وارثه، أنه لو باعه المشتري من رجل، أو وهبه لرجل، أو أوصى لرجل، ثم اشتراه البائع الأول من ذلك الرجل، يجوز؛ لأن اختلاف سبب الملك كاختلاف العين"⁹، ونقل ابن عابدين في حاشيته "رد المحتار" كلام الزيلعي هذا وافقه فيه¹⁰.

ب- وجاء في شرح العناية على الهداية: "بخلاف ما إذا باعه من غيره؛ لأن الربح لا يحصل للبائع، وبخلاف ما إذا اشتراه البائع بواسطة مشترٍ آخر؛ لأنه لم يعد إليه المستفاد من جهته، لأن اختلاف الأسباب بمنزلة اختلاف الأعيان."¹¹

ج- وقال الكاساني: "إذا باع رجل شيئاً نقداً أو نسيئاً، وقبضه المشتري، ولم ينقد ثمنه، لا يجوز لبائعه أن يشتريه من مشتره بأقل من ثمنه الذي باعه منه عندنا... ولو خرج المبيع من

1- ابن القيم، تهذيب مختصر سنن أبي داود، (5/ 108)

2- الهروي، الزاهر، (ص: 216)

3- ابن تيمية، مجموع فتاوى، ص (2/ 302، 442، 446)

4- ابن تيمية، القواعد النورانية الفقهية، (ص: 121)،

5- ابن عبد البر، اختيارات الفقهية، ص ١٢٩

6- ابن القيم، إعلام الموقعين، ص (3/ 182، 212)

7- المصدر السابق

8- البعلي، محمد بن علي بن أحمد، مختصر الفتاوى المصرية، ص: 327

9- الزيلعي، عثمان بن علي، تبين الحقائق شرح كثر الدقائق، 55/4

10- ابن عابدين، رد المحتار، 114/4

11- البابرتي، أكمل الدين محمد بن محمود، شرح العناية، دار كتب العلمية، ٢٠١٩، 6/6

ملك المشتري، فاشتراه البائع من المالك الثاني بأقل مما باعه قبل نقد الثمن، جاز؛ لأن اختلاف سبب الملك بمنزلة اختلاف العين، فيمنع تحقيق الربا.¹

فوفقاً لما ذكرنا أعلاه من مدونات المعتمدة عند الحنفية، نجد أن الحنفية يقولون بجواز التورق بشكل صريح جداً؛ لأنهم يرون أن الربح في التورق لا يحصل للبائع الأول، لذلك لما ذكروا صورته أجازوه من دون تردد، وإن لم يسموه تورقاً - وهو المقصود - ونجده كذلك صريح في أن من باع سلعة بثمن مؤجل، فباعها المشتري من شخص ثالث، ثم اشتراها البائع الأول من الشخص الثالث بثمن معجل أقل مما باعها به قبل نقد الثمن من المشتري الأول، فذلك جائز شرعاً؛ لعدم وجود الذريعة إلى الربا في ذلك، وجواز هذه الصورة مبني على جواز التورق عند الحنفية.

ثانياً: مذهب المالكية:

لا يوجد نص صريح في كتب المالكية على جواز التورق، كما أنه لا يوجد ذكر صورة التورق المعروفة على التحديد في كتبهم، إلا ما يوجد في مسألة "بيوع الأجل" - وهي أن من باع سلعة بثمن مؤجل، فلا يجوز له أن يشتريها من المبتاع بثمن معجل أقل مما باعها به، وقيدوا الحظر والتحريم أن يكون البائع الأول هو المبتاع، وعُللت المنع بأيلولة هاتين البيعتين المتقابلتين وإفضاءهما إلى أن يُقرض شخص آخر مبلغاً من المال ليستوفي منه أكثر من ذلك المبلغ عند حلول الأجل؛ نظراً لرجوع السلعة إلى بائعها الأول، وهذا القيد، أو الشرط، أو المعنى غير متحقق في مسألة بيوع الأجل.

التوضيح:

بيع السلعة من غير بائعها يجوز مطلقاً²؛ بغض النظر أن البيع بثمن معجل أقل مما اشتراها به نسيئةً، هذا إذا لم يكن للبائع الأول، وهو ما يسمى بالتورق. ويؤكد ما وضحته ما يلي:

أ- قال أبو عمران الفارسي الصنهاجي فيمن باع سلعة بثمن إلى أجل، ثم ابتاعها من فورهِ بثمن أقل منه نقداً من المبتاع منه: "إن البيع الثاني باطل؛ لأنه ذريعة إلى الربا، وكأن السلعة لما رجعت إليه، كأنها لم تخرج قط من يده، وإذا لم تخرج من يده، كان ذكر البيع فيها ذريعة إلى

1-الكاسانس، بدائع الصنائع، (5/199)

2-ابن جزى، القوانين الفقهية، (ص: 277)

دفع قليل في كثير من نوعه إلى أجل، وهو الربا"، ثم قال: "ونحن نقول في قياس ذلك؛ لأنه بيع يتذرع به إلى الربا المحظور، لم يجز، كما لو قصد إليه، ولها شرائط، وهي أن يكون البائع الأول هو المبتاع، وأن يكون البيع الثاني قريباً من الأول، وأن تكون السلعة واحدة، وأن يكون الثمن المدفوع أقل لا أكثر من المتأخر، والعلة هي صورة الربا مع هذه الشرائط.¹ ففحوى الشرط الأول هو أن يكون المبتاع غير البائع الأول، فلا حظر في ذلك، وهي مسألة التورق.

ب- ذكر الدردير في كتابه: "يمنع من البيوع ما أدّى لممنوع يكثر قصده للمتبايعين، ولو لم يقصد بالفعل كسلف بمنفعة؛ أي: كبيع أدّى إلى ذلك، كبيعه سلعة بعشرة لأجل، ثم يشتريها بخمسة نقداً أو إلى أجل أقل، فقد آل الأمر إلى رجوع السلعة لربها، وقد دفع قليلاً وعاد إليه كثيراً"²، كما قال الصّاوي في حاشيته عليه: "شروط بيع الأجل: أن تكون البيعة الأولى لأجل، والمشتري ثانياً هو البائع أولاً أو وكيله، والمباع ثانياً هو المباع أولاً، والبائع الثاني هو المشتري أولاً أو وكيله، والثمن الثاني بصفة الثمن الأول، وتعجيل الثمن الثاني كله أو تأجيل كله".³

ج- قال ابن رشد: "ومن الحكم بالذرائع: البيوع التي ظاهرها الصحة، ويتوصل بها إلى استباحة الربا، وذلك مثل أن يبتاع الرجل سلعة من رجل بمائة دينارٍ إلى أجل، ثم يبتاعها بخمسين نقداً، فيكونان قد توصّلا بما أظهره من البيع الصحيح إلى سلف خمسين ديناراً في مائة إلى أجل، وذلك حرام لا يحل ولا يجوز"⁴، فيشير هذا كله إلى أن التورق جائز عند سادة المالكية.

ثالثاً: مذهب الشافعية:

التورق جائز عند الشافعية، كما قال ذكره أبو منصور الأزهري في كتابه الزاهر في غريب ألفاظ الشافعي و المزني في مختصره، قائل: "وأما الزرنقة، فهو أن يشتري الرجل سلعة بثمن إلى أجل، ثم يبيعها من غير بائعها بالنقد، وهذا جائز عند جميع الفقهاء"⁵، فإن دل هذا على شيء فإنما يدل على جواز التورق عند سادة الشافعية؛ فالأزهري كان فقيهاً على مذهب الإمام الشافعي لا يشق عليه الغبار، وإماماً في اللغة كما هو مذكور في كتب الترجمة، وقد قال عنه

1- القرافي، النظائر في الفقه، 2/28

2- الدردير، الشرح الصغير، 117/3

3- الصاوي، حاشية الصاوي على الشرح الصغير 118/3

4- المقدمات الممهدة (3/2)

5- الهروي، الزاهر، ص: 216

ابن السبكي: "كان إمامًا في اللغة، بصيرًا بالفقه، عارفًا بالمذهب" 1، والظاهر أن مراده بقوله "جميع الفقهاء" أي: سائر أهل العلم، أو جميع فقهاء الشافعية، وهو حُجة في النقل عنهم والعزو إليهم.

وكلام الإمام الشافعي في كتاب الأم يزيد توضيحًا لما سبق ذكره: "فإذا اشترى الرجل من الرجل سلعةً، فقبَضَها وكان الثمن إلى أجل، فلا بأس أن يبتاعها من الذي اشتراها منه ومن غيره بنقد أقلّ أو أكثر مما اشتراها به، أو بدينٍ كذلك، أو عرض من العروض، ساوى العرض ما شاء أن يساوي، وليست البيعة الثانية من البيعة الأولى بسبيل، ألا ترى أنه كان للمشتري في البيعة الأولى إن كانت أمةً أنه يصيبها، أو يهبها، أو يعتقها، أو يبيعها ممن شاء غير بيعة بأقل أو أكثر مما اشتراها به نسيئة؟ فإذا كان هكذا، فمن حرّمها على الذي اشتراها؟! وكيف يتوهم أحد، وهذا إنما تملكها ملكًا جديدًا، وكيف إن جاز هذا على الذي باعها لا يجوز على أحد لو اشتراها؟" 2.

رابعًا: مذاهب الحنابلة:

التورق جائز عند الحنابلة لما روي عن الإمام أحمد وأصحابه، وهو القول المعتمد في المذهب، وقد ذهب ابن مفلح على جوازه في كتابه الفروع، كما هو الحال عند برهان الدين ابن مفلح في كتابه المبدع، وابن النجار الفتوح في كتابه معونة أولي النهى، واليهوتي في كشف القناع، وشرح المنتهى، والرحياني في مطالب أولي النهى، وغيرهم 3.

قال المرادوي في الإنصاف: "فائدة: لو احتاج إلى نقدٍ، فاشترى ما يساوي مائة بمائة وخمسين، فلا بأس، نص عليه، وهو المذهب وعليه الأصحاب، وهي مسألة التورق" 4 وجاء في مجلة الأحكام الشرعية (م234) على مذهب الإمام أحمد: "يصح التورق، وهو أن يشتري الشيء نسيئةً بأكثر من قيمته ليبيعه ويتوسع بثمنه".

أدلة المجيزين:

1 - التورق جائز عند جمهور الفقهاء، لعموم قوله - تعالى -: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ

الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]، والعام يستغرق جميع أفرادهِ، فوجه الاستدلال في

1- السبكي، طبقات الشافعية الكبرى، (3/64)

2- الشافعي، كتاب الأم، (3/69)،

3- الیهوتي، شرح منتهی الإرادات، (2/158)،

4- المرادوي، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، (11/195)

الآية هو أن جميع صور البيع حلال، إلا ما جاء دليل على تحريمه، فالآية جاءت بلفظ العموم في كلمة "البَيْع" والعموم في ذلك مستفاد من (الألف واللام) الدالة على استغراق جميع أنواع البيع وصيغته، إلا ما دلّ الدليل على تخصيصه من العموم بتحريم أو كراهة.

ويندرج التورق تحت البيوع المشمولة في العموم الجَل في الآية، والأصل في البيوع الإباحة إلا ما ورد نص في تحريمه، فالتورق يبقى على أصل الإباحة والحلّ، وأنه نوع من البيوع المباحة بعموم نص الآية؛ فلا يوجد نص صريح جاء في تحريمه من كتاب الله تعالى، ولا من سنة رسوله - صَلَّى الله عليه وسلّم - ولا من عمل الصحابة رضي الله عنهم.

2 - كما استدلوا على الإباحة والجواز بما في "الصحيحين" وغيرهما عن أبي سعيد الخدري وأبي هريرة - رضي الله عنهما -: أن رسول الله - صَلَّى الله عليه وسلّم - استعمل رجلاً من خيبر، فجاءه بتمر جنيب، فقال رسول الله - صَلَّى الله عليه وسلّم -: ((أَكُلْ تَمْرَ خَيْبَرَ هَكَذَا؟))، قال: لا والله يا رسول الله، إنا لنأخذ الصاع من هذا بالصاعين، والصاعين بالثلاثة، فقال رسول الله - صَلَّى الله عليه وسلّم -: ((لا تفعل، بع الجَمْع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنيباً)).¹

ووجه الاستدلال: يهدف هذا الحديث إلى وضع مخرج بعيد كل البعد عن حقيقة الربا وصورته، وإيجاد طريقة لا يوجد فيها الربا ولا صورته ولا قصدهما، وإنما هي عقد بيع صحيح، بعيدة عن صيغ الربا وصوره، مع توفر شروط البيع وأركانه فيه، وعدم وجود أسباب بطلانه أو فساده، فإن دل ذلك على شيء فإنما يدل على جواز البيوع التي يتوصل بها إلى تحقيق المطالب والغايات في البيوع، إذا كانت بصيغة شرعية معتبرة.

3 - قياس التورق على العينة قياس مع الفارق ولا يصح أبداً؛ لعدم وجود ذريعة إلى القرض الربوي في التورق كما هي موجود في العينة وهي علة تحريمها شرعاً؛ إذ في العينة عندما يسترجع البائع سلعته تكون كأنها لم تخرج من يده قط، ويكون وجودها في البيع كعدمها، ويكون توسطها عبثاً، ويؤول الأمر إلى دفع مبلغ من المال لآخر في أكثر منه من نوعه إلى أجل، وهو ربا النسئنة.

1- الحديث متفق عليه؛ أخرجه البخاري في: باب إذا أراد بيع تمر بتمر خير منه، من كتاب البيوع

أما في التورق، فإنه لا يحصل للبائع شيء؛ لأن السلعة لا تعود إليه أصلاً؛ بل تنتقل بعقد مستقل إلى مشترٍ جديد، لا علاقة لشرائه بالبيع الأول. وعلى ذلك؛ يكون قياس البائع في مسألة التورق، على المقرض بالرّبا حيلة في العينة - قياساً مع الفارق، ولا وجه لصحّته.

أما تحمل المتورق بعض الخسارة في عملية التورق؛ نظراً لكون الثمن الذي يشتري به السلعة نسيئة أكثر من الثمن الذي يبيعها به نقداً لطرف ثالث، فذلك مأذون به شرعاً؛ إذ نصّ جماهير الفقهاء على أن الأجل يأخذ قسماً من الثمن في بيع النسيئة¹؛ إذ لا يسلم الحاضر في الغائب - أي المؤجل - إلا ابتغاء ما هو أعلى من الحاضر في القيمة، وهو الزيادة كما ذكر الشاطبي² وقال الشوكاني: بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل النساء، هو الجواز³، وأساس ذلك - كما قال الكاساني -: أنه " لا مساواة بين النقد والنسيئة؛ لأن العين خير من الدين، والمعجل أكثر قيمة من المؤجل"⁴

4 - المعروف أن الأصل في المعاملات الحل، وكذلك في العقود والشروط الأصل فيهما الإباحة، إلا ما جاء الدليل على تحريمه، والتورق يدخل في هذا الباب ويندرج تحت هذه القاعدة العامة، وهذا يدل على جواز التورق بما أخذ به جمهور أهل العلم، والقائل بجواز التورق لا يصح بأن يطالب بدليل على قوله؛ لأن الأصل معه، وإنما المطالب بالدليل من يقول بحرّمته؛ حيث إنه يقول بخلاف الأصل، فعليه بالدليل على تخصيص عموم الجواز بالتحريم.

القائلون بعدم جوازه:

وقد قال بعدم جوازه كلا من عمر بن عبد العزيز، ومحمد بن الحسن الشيباني، وشيخ الإسلام ابن تيمية، وتلميذه ابن القيم.

قال شيخ الإسلام ابن تيمية: "إذا لم يكن للمشتري حاجة في السلعة؛ بل حاجته إلى الذهب أو الورق، فيشتري السلعة لبيعها بالعين الذي احتاج إليها، فإن أعاد السلعة إلى البائع، فهو الذي لا شك في تحريمه، وإن باعها لغيره بيعاً تاماً، ولم تعد إلى الأول بحال، فقد اختلف

1- ابن تيمية، مجموع فتاوى، (92/994)

2- الشاطبي، الموافقات، (4/42)

3- الشوكاني، نيل الأوطار، (5/152)

4- الكاساني، بدائع الصنائع، (6/187)

السلف في كراهته، ويسمونه التورق، وكان عمر بن عبد العزيز يكرهه ويقول: "التورق آخية الربا"، وإياس بن معاوية يرخص فيه، وعن الإمام أحمد روايتان.

وقال ابن القيم: "التورق هو كمسألة العينة سواء، ولأن هذا يتخذ وسيلةً إلى الربا." وقال في موضع آخر: "عن أحمد فيه روايتان، وأشار في رواية إلى أنه بيع المضطر، وكان شيخنا - رحمه الله - يعنى شيخ الإسلام ابن تيمية - منع من مسألة التورق، وروجع فيه مرارًا وأنا حاضر، فلم يرخص فيها، وقال: المعنى الذي لأجله حُرِّم الربا موجود فيها بعينه، مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها، فالشريعة لا تحرِّم الضرر الأدنى وتبيح ما هو أعلى منه"¹

ومما يلي ما يمكن فهمه من أدلة القائلين بتحريم التورق:
أولاً: أن التورق لا يأخذها إلا المضطر إليه أو مكره، ورسول الله - صَلَّى الله عليه وسلَّم - قد نهى عن بيع المضطر²

ثانياً: حقيقته وأيلولته إلى الربا؛ حيث إن غرض طرفي التعامل به الحصول على نقد بنقد زائد مؤجل، والسلعة بين النقيدين وسيلة لا غايةً، فهو منطبق على قول بعض الفقهاء: درهم بدرهمين بينهما حيرة.

ثالثاً: أن الغرض من التعامل به الحصول على النقد، والسلعة وسيلة وليست غايةً، فهو يشبه العينة التي قال جمهور أهل العلم بتحريمها، حيث إن الغرض والوسيلة إلى الحصول على النقد فيهما واحدة.

مناقشة أدلة القائلين بعدم الجواز والرد عليها:

أولاً: قولهم بأن التورق يأخذ به مضطراً أو مكره، ورسول الله - صَلَّى الله عليه وسلَّم - نهى عن بيع المضطر قول غير مسلم به، وحديث النهي عن بيع المضطر لا يوجد فيه أي وجه استدلالي يساند هذا القول؛ لأن الحقيقة في التورق هو أن يظهر الرغبة من شخص في الحصول على نقد يقضي به حاجته، سواء أكانت الحاجة مما تقتضيها مصلحته في الاكتساب، أم مما تقتضيها حاجته في شؤون حياته من شراء مسكن، أو سيارة، أو زواج، أو غير ذلك، وهذا لا يعد اضطراراً إلى الحصول على النقد، وإنما هي الرغبة في الحصول عليه لتغطية

1- ابن القيم، إعلام الموقعين، (2/3)

2- ابن القيم، تهذيب سنن أبي داود، (108/5)

الحاجة به، والرغبة حاجة وليست ضرورة، وحصوله على النقد لا يُتصوّر إلا بإحدى طرق أربع، هي:

أ- أن يجد من يعطيه ذلك المبلغ، ووجوده ذلك بهذه الطريقة في الغالب يعتبر أمرٌ مستحيل أو نادر الوقوع.

ب- حصوله على من يعطيه ذلك المبلغ بمنزلة قرضًا حسنًا، وهو أيضا أمر في غاية الصعوبة ونادر الوقوع، لا سيما إذا كان محتاجًا إلى مبلغ كبير؛ لتوسيع نشاطه التجاري، أو لمضاعفة نشاطه الصناعي، أو الزراعي، أو نحو ذلك.

ج- أخذه المبلغ من المصارف الربوية ليقضي به حاجته، ويعتبر ذلك تعامل ربوي، وهو محرّم ولا يجوز اتفاقا.

د- أن يحصل على المبلغ بطريقة التورق، ويعتبر طريقة التورق سهلة جدا وميسر للحصول على حاجته من النقود، وقد ذهب عدد كبير من العلماء على جوازه اطلاقا، ولم يرد عن أحدًا من هؤلاء العلماء أنه قال بتقييد الجواز بحاجة ملحة، أو اضطرار، أو تخصيصه لفئة معينة دون الأخرى، أو لأحوال خاصة، فرغبته في الحصول على المبالغ حاجة وليست ضرورة، لذا فلا يدخل فيما يسمى ببيع المضطر المنهي عنها.

قال المناوي: "نُهي عن بيع المضطر"؛ أي: المضطر إلى العقد، بنحو إكراهٍ عليه بغير حق، فإنه باطل، أو إلى البيع لنحو دين لزمه أو مؤونة ترهقه، فيبيع بالوكس للضرورة، فينبغي أن يعان ويمهل، أو يقرض إلى ميسرة، أو يشتري منه بالقيمة"¹

وقال الخطابي: "بيع المضطر يكون من وجهين: أحدهما، أن يضطرَّ إلى العقد من طريق الإكراه عليه، فهذا فاسد لا ينعقد، والوجه الآخر أن يضطر إليه لدين يركبه، أو مؤونة ترهقه، فيبيع ما في يده بالوكس من أجل الضرورة، فهذا سبيله في حق الدين والمروءة ألاّ يبايع على هذا الوجه، وألاّ يفتات عليه بماله"².

وقال ابن تيمية: "فإن كان المشتري مضطراً، لم يجز أن يباع إلا بقيمة المثل، مثل أن يضطر الإنسان إلى شراء طعام لا يجده إلا عند شخص، فعليه أن يبيعه إياه بقيمة المثل، فإن أبى أن

1- المناوي، فيض القدير، (6/332)

2- الخطابي، معالم السنن، (5/47)

يبيعه إلا بأكثر، فللمشتري أخذه قهراً بقيمة المثل، وإذا أعطاه إياه، لم يجب عليه إلا قيمة المثل، وإن باعه إياه إلى أجل، باعه بالقيمة إلى ذلك الأجل، ويأخذ قسطاً من الثمن¹ وقال أيضاً: وكذلك المضطر الذي لا يجد حاجته إلا عند هذا الشخص، ينبغي له أن يربح عليه مثل ما يربح على غير المضطر؛ فإن في السنن أن النبي - صلى الله عليه وسلم - نهى عن بيع المضطر، ولو كانت الضرورة إلى ما لا بد منه، مثل أن يضطر الناس إلى ما عنده من الطعام واللباس، فإنه يجب عليه ألا يبيعهم إلا بالقيمة المعروفة بغير اختياره، ولا يُعطوه زيادةً على ذلك².

هب أننا سلّمنا بعدم جواز بيع المضطر، فإن العلة التي من أجلها مُنع بيع المضطر غير متحققة في صيغ التورق؛ وذلك لأن المضطر عند الفقهاء، إما أن يكون بائعاً، وإما أن يكون مشترياً، وللاضطرار معنيان في النظر الفقهي: أحدهما: الإكراه، وهو أن يكره المرء على بيع ما عنده وذلك محظور، أو على شراء ما عند الغير، وهذا المعنى خارج عن محل النزاع.

الثاني: أن يكون شخص بحاجة ماسة والملحة إلى طعام أو شراب، أو دواء أو لباس، أو غير ذلك لحد الاضطرار، ولا يجد ذلك إلا عند رجل بعينه، فيبيعه ما يدفع ضرورته بأكثر من قيمته السوقية بكثير؛ أو أن يضطر شخص إلى بيع سلعته من أجل الحصول على نقد يلزمه، لشراء ما هو مضطر إليه من طعام أو شراب، أو لباس أو دواء، أو نحو ذلك، ولا يجد من يشتريها منه، فيبتاعها منه شخص بأقل من قيمتها بكثير، وهذه العلة ليست موجودة في التورق الذي نتكلم عنه، ذلك:

أ- المتورق في الغالب يقوم بشراء السلعة من صاحبه بالثمن عاجل ليبيعهما بالنقد بئمن الأجل، فإنه يشتريها بمبلغها السوقية إلى الأجل المضروب، أو بغبن يسير، وذلك أمر موجود في الشرع، ولا عتاب عليه في شرائه السلعة نسيئةً بأكثر من قيمتها السوقية نقداً، اعتباراً للأجل، ولا حرج شرعاً على بائعه في ذلك.

1- البعلي، مختصر الفتاوى المصرية، (ص: 326).

2- ابن تيمية، مجموع الفتاوى، (300/29).

ب- وأن المتورق عندما يبيع تلك السلعة التي اشتراها نسيئةً لشخص ثالث لا علاقة له بالبائع الأول، بقيمتها السوقية نقدًا، أو بغبن يسير، وهي - عادة - أقل من الثمن الذي اشترى به مؤجلًا، فذلك سائغ شرعًا للبائع المتورق وللمشتري الجديد على السواء. ما ذكرته هذا هو ما ينصرف إليه قول المجيزين لما قالوا بجواز التورق وهو الجاري في الواقع في حالات التورق وتطبيقاته المعاصرة في الأعم الأغلب.

ثانيًا: القول بأن حقيقة التورق وقربه إلى الربا؛ لأن كلا من البائع والمشتري فرضهم الأساسي هو الحصول على نقد بنقد مؤجل مع توسط السلعة بين النقيدين، وهذا ينطبق في قول أهل العلم: درهم بدرهمين وبينهما حريرة.

هذا الكلام أيضًا غير مسلم له، ولو طبقنا عليه حال من احتاج إلى نقد، وحاول الحصول عليه بشتى الطرق الحصول على النقد من بيوع المربحة، أو المشاركة المتناقصة، أو بيوع السلم، أو غير ذلك من طرق الحصول على طلب الربح والنمو في النقود ما هو جائز شرعًا - لحق لنا أن نقول بمنع ذلك؛ لأن قصده الأساسي هو الحصول على النقد بواسطة السلع ثم يبيعها، وهذا لا يقول به أحد.

وبالتالي إن قياس بيع التورق على مسألة "درهم بدرهمين وبينهما حريرة"، قياس مع الفارق؛ لأن الحريرة لا تساوي ثمنها الدرهم الزائد، إلا أنها وردت للتحليل، أما في مسألة التورق فالذي يريد النقد يبتاع سلعة بثمن مؤجل هو مثل الذي تباع به على آخر بيعًا مؤجلًا، ثم إن مشتريها يبيعها في السوق بثمن مثلها حالًا، فمن هنا نجد الفرق بين المسألتين ظاهرًا.

ثالثًا: قولهم بأن الغرض الأساسي في بالتورق هو الحصول على النقد، وأن السلعة تعتبر وسيلة وليست هي الغاية، فهو بهذا الوصف يشبه العينة التي قال بعدم جوازها جمهور العلماء، والظاهر أن كل وسائل التجارة الغرض الأساسي من استعمالها، وممارسة التجارة عن وسيلتها هو الحصول على الربح منها والنمو في النقود، والواسطة في ذلك هي السلعة، والظاهر هنا هو أن التورق لا يشبه العينة لا من قريب ولا بعيد؛ لأن العينة هو أن يرجع السلعة على من شراها، لأن غرضه الأساسي في بداية الأمر هو رجوع السلعة إليه بعد أن باعها، وحصوله على الربح والزيادة في النقود دون أن يفقد السلعة، وزيادة على ذلك هي أن هاتين البيعتين - بيعة البائع على المشتري، وبيعة المشتري على البائع - يقعان بيعتان في بيعة واحدة، وهو منهى عنه فيما ورد عن النبي - صلى الله عليه وسلم - وقال بها بعض أهل العلم، ومنهم ابن القيم -

رحمه الله - بأنها العينة بخلاف التورق، فإن السلعة التي باعها البائع على الراغب في الشراء تورقاً لن ترجع للبائع، حيث إن شرط بيع التورق ألا يبيع المشتري السلعة على من باعها عليه، فإن باعها عليه، فهي العينة المحرمة.

هذا وكل ما تم ذكره أعلاه، لم يترك في الأدلة القائلين بتحريم التورق إلا قولهم عن القصد؛ قصد المشتري النقد دون السلعة، والقصد لا يكون مناط تحريم التورق؛ فنبى صلى الله عليه وسلم قام بتوجيه عامله لتحقيق قصد الحصول على الجنيب من التمر، بأن يبيع الجمع ويشترى بثمانه جنيباً، ولم يكن هذا القصد مانعاً من صحة هذا التصرف والأخذ بهذا المخرج الصحيح للحصول على تحقيق الرغبة.

وقد ذكر ذلك ابن القيم - رحمه الله - في الكلام عن المخارج والحيل، وذكر التورق مثالا للمخارج، فقال - رحمه الله -: "وإنما الحيل شيء يتخلص به الرجل من الحرام ويخرج به إلى الحلال، فما كان من هذا ونحوه فلا بأس به، وإنما يكره من ذلك أن يحتال الرجل في حق الرجل حتى يبطله، أو يحتال في باطل حتى يوهم أنه حق، أو يحتال في شيء حتى يدخل فيه شبهة، وأما ما كان على السبيل الذي قلنا به فلا بأس به 1، ثم استدل على ذلك بقوله - تعالى - ﴿وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا﴾ [الطلاق: 2]، وضرب لذلك أمثلة، منها قوله: "وكذلك الرجل تشتد به الضرورة إلى نفقة ولا يجد من يقرضه"، فذكر من الوسائل لهذا الرجل - وسماه مخرجاً - التورق.²

يتبين لنا في هذا إذاً: أن التورق حيلة مباحة، ويعد مخرجاً سليماً لمن احتاج إلى النقد، ولم يجد من يهبه إياه، أو يقرضه بدون ربا، فيعتمد إلى شراء سلعة بالأجل، وبيعها بالنقد.

الرأي الراجح:

بعد بحث طويل ومقارعة الحجة بالحجة تبين لي أن أدلة المجيزين للتورق أصح وأقوى، بخلاف أدلة المانعين، فالظاهر أن أدلتهم ضعيفة، وليس محلاً للركون أو الاعتماد، ومحاولة المانعين إلى تخريج تحريم التورق على قاعدة سد الذرائع - ليس إلا متابعة للهوى والغلو في الدين، والظاهر كما نعرف جميعاً أن حاجة الناس تعتمد تماماً على المال، فإذا تعذر وجود

1- ابن القيم، إعلام الموقعين (3/ 194)

2- المصدر السابق، 3/ 194

طريق آخر للحصول على هذا المال - كالقرض الحسن والسَّلَم، فإنني أرى الجواز في المعاملة ببيع التورق، بشرط الحاجة، وعدم تضمينه محاذير شرعية.

فقد يسدُّ - التورق - حاجات الناس تماما في هذا الزمن على نحو لا يرهقهم غالبا، وبخاصة بعد أن صار للناس مواردُ ثابتةٌ في هذا الزمان تمكّنهم من الوفاء بما عليهم من حقوق. هذا فضلا عن الترفع عن الحاجة إلى الناس، وما يتبعها من تعرض للمسألة والمنّة، مما ينافي آداب الشريعة، والترفّع عنه بالمرء أجمل، ولمروءته أكمل.

1.2.3 التورق وتطبيقاتها المعاصرة المصرفي

1.2.4 التورق المصرفي وحقيقته

تكلّمنا في المبحث الأول عن صيغ التورق المعروف والمشهور لدى الناس في الماضي، وتلك الصيغ هي ما يعتمد عليها العلماء عند إصدار الفتاوى في القديم، ما يعرف بصيغة التورق الفردي؛ حيث تبدأ عمليتها وتنتهي بشكل أو بآخر يشبه عفوية، من غير أي نوع من الترتيبات المسبقة والمقننة، أما في هذا المبحث سنتكلم عن التورق المصرفي بشكل واسع ودقيق.

حقيقة التورق المصرفي:

في الآونة الأخيرة قد أصبح التورق المصرفي ما يتجه إليه كثير من المؤسسات المالية الإسلامية المعاصرة كبديل شرعي للقرض المصرفي الربوي المحرم الذي يأخذ من قبل البنوك التقليدية من جهة، وأيضا يستعمل بديلا للتورق الفردي غير المصرفي المنسق المبرمج، والذي في كثير من الأوقات يجلب خسائر مالية فادحة للمتورق، وكذلك يجلب للمتورق كثيرا من المشقة والعناء من جهة أخرى، وهو قائم على نفس ضوابط التورق الشرعية وآليته، إلا أنه يسير تحت نظام تعاقدية أحسن، تضمن للعميل أن يحصل على المال الذي يريده في الوقت المرغوب، بعيدا عن كل ما يجلب عليه الصعوبات والخسائر الفاحشة التي يتعرض لها من يتعامل بالتورق الفردي في كثير من الأحيان، ويحدث ذلك على سبيل شراء البنك المتخصص

في ذلك المجال لشخص سلعةً محددة أو أكثر من سوق السلع الدولية - التي تتصف بتحرك ضئيلة لأسعارها محدودة وتحفظه عن خطورة الارتفاعات والانخفاضات الأسعار الحادة من غيرها - وبعد ذلك يقوم هذا البنك المتخصص ببيعها نقدًا لجهة ثالثة بالنيابة عن الشخص الأول بعد أن ثبت ملكية السلعة له؛ بغرض أن يتوفر المبلغ المطلوب للشخص الأول.

ونظرًا لكون صيغ التعاقدات التي تجريها جل المؤسسات المالية الإسلامية للتورق، لا تتجرد عن الاختلاف في بعض تفصيلاتها، ومع ذلك تجدها تتفق في الجملة على صناعة المنظومة التعاقدية للعملية على الطريقة الآتية:

الأولى: يقوم البنك بشراء العدد المرغوب فيه من السلعة، حسب المواصفات المحددة التي يرغب فيها العميل نقدًا.

الثانية: بعد أن يكون السلعة في حوزة البنك ويملكها، حتى ولو كان قبضًا حكميًا، حينئذ يقوم البنك ببيعها بمبلغ محدد معلوم ومؤجل يدفعه على التقسيط المتفق عليه بينهما. ثالثًا: وبعد ذلك يقوم العميل بتوكيل البنك في بيع السلع بثمن نقدي معجل لشخص ثالث لا علاقة للبنك به.

رابعًا: ثم بعد ذلك يقوم البنك ببيع تلك السلع لحساب العميل، على الطريقة المتفق عليها، ويعطي البنك المبلغ المقبوض للعميل ليقضي به حاجته.

ومما يجدر بنا أن نذكره هنا هو أنه من صفات التورق المصرفي كونه معاملَةً وصفقة تمويلية مستجدة، إلا أنها في أساسها مبنية على ضوابط مسألة التورق الشرعي، يندرج تحتها جملة من العقود مرتبطة، لا تقبل أي نوع من التغيير في الهيكل الأصلي، مع وجود التواطؤ المسبق بين البنك والعميل يجري على نسق محدد، بأجزاء متتابعة، ومراحل متعاقبة، بهدف تحقيق بغية تمويلي معين الذي أراده الفريقين.

ولا يوجد في الأقوال العلماء المعاصرين في هذه المسألة قولًا يقول بأن ذلك يتأثر في الحكم على كل من المربحة، أو المضاربة، أو الاستصناع، في الأعمال البنوك، وكون المعاملة صدرت من قبل مؤسسة لا من قبل الأفراد لا يعني أنه يخرج القروض المصرفية عن حكم الربا المحرّم. يعتبر البنوك شخصية اعتبارية قوية، لحد أن الناس يقولون بأن العقود التي تعقدها ويكون طرف من أطرافها شخصية اعتبارية وطرف الآخر شخصيات الطبيعية، فلا يوجد أي

اختلاف بينهما في أحكامها وشرائط صحة العقد، فإذا انعقد وكان من أطرافه شخصية اعتبارية فلا يتغير حكمه.

والفرق بين المعاملات الفردي والمؤسسي في الحكم، لم يسبب إشكالاً لحد الآن، وهي مسألة واسع النطاق ومؤثرة في أغلب المعاملات المنعقدة، وليس التورق فقط.

1.2.5 حقيقة التواطؤ في صيغ التورق المصرفي وآثاره في فقه

الإسلامي:

التواطؤ في اللغة: اتفاق الرغبتين على أمر واحد¹، وفي الحديث قال رسول الله - صَلَّى الله عليه وسلّم - لأصحابه في مسألة ليلة القدر: ((أرى رؤياكم قد تواطأت في السبع الأواخر؛ أي: اتَّفقت)².

معنى التواطؤ في العقود: "هو الاتفاق على إبرام غير عقد، أو عقدين فأكثر في اتفاقية واحدة، وهي إن كانت عقوداً مستقلة عن بعضها البعض عند الدخول فيها، إلا أن غرض الطرفين في المعاملة لا يتحقق إلا باجتماع هذه العقود في منظومة واحدة"³.

أما ما يسمى بالتورق المصرفي فهو صيغة مؤسسية كما هو الحال في جميع المعاملات المصرفية؛ ففيها ترتيبات مبرمجة على طريقة محددة، الذي تقود كلا الأطراف إذا سارا عليه إلى نتيجة معلومة عند الجميع، وهي أن يحصل عميل البنك على النقود، وذلك هدفه الأساسي وغرضه النهائي.

وقال بعض المعترضين على التورق المصرفي: أن التواطؤ في التورق المصرفي تجتمع فيه أكثر من عقد، وإذا كان كذلك، فيعتبر التواطؤ هذا ذريعة إلى التوصل إلى المحرّم.

إلا أن الفقهاء يستدلون عن التواطؤ في المعاملات: أنما يراد بالتواطؤ الممنوع، هو ما كان الغرض الأساسي منه هو أن يتم إخفاء حقيقة معاملة معينة ممنوعة، وإظهارها بطريقة أو بصفة آخر مباح، ويمكن ذلك بطريقة اشتراط في العقد الأول شرطاً يغيّر طبيعته، ويمثل على مثل هذه الترتيبات التي تندرج تحت باب التواطؤ المُفسد للعقود: ما جاء في الشرح الكبير في

1- ابن منظور، لسان العرب، (3/916).

2- البخاري، محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، ص/٢٠١٥.

انظر: عبد الستار أبو غدة، المواطأة على إجراء العقود والمواعدات المتعددة في صفحة واحدة، بحث مقدم المؤتمر الفقهي الأول للمؤسسات المالية

3- الإسلامية، تنظيم شركة شوري للاستشارات الشرعية.

باب الجعالة، قال: "من سمع قائلاً يقول: من يأتي بعبدى الآبق، فله كذا، فأتاه به من غير تواطؤ، فإنه يستحق الجعل"¹، فإذا لاحظنا جداً، نجد أن الشرط فيه هو عدم التواطؤ؛ ذلك لأنه إذا جاء العقد بهذه الصفة جعالة فلا يجب على السامع أن يلتزم بأي عمل، اللهم إذا حدث بينهما التواطؤ، صار بذلك ملتزماً بالعمل، فعندئذ ينقلب العقد إجارةً، ويحق له أن يأخذ الأجرة بالعمل، بغض النظر عن انتهاء عمله إلى أن يأتيه بعبد الآبق أم لا، وهذا يعتبر مثالاً حقيقياً ملموساً على تغيير التواطؤ لطبيعة العقد، فحقيقة العقد هو الإجارة لا الجعالة، فوجب أن يكون منضبطاً بأحكامها، فبسبب التواطؤ تغيرت حقيقة العقد.

والسؤال يعيد نفسه، هل يوجد في التورق المصرفي من التواطؤ ما يؤدي إلى الفساد؟ والجواب هو أن التورق المصرفي تجد أن ظاهره البيع إلا أن في الحقيقة أنه من العينة المحرمة، أو أنه يعتبر قرض بزيادة، إلا أن الراجح يعتبر بيع كسائر البيوع، والمعلوم أن كثير من عمليات الشراء تنتهي بالبيع في أكثر من مرة، لحد أن تبلغ عند مستهلكها النهائي. وطريقة الصحيحة لتطبيق التورق المصرفي يتحتم أن يتم انفصال أجزائه بشكل كامل عن بعضها البعض، وكذلك يجب ألا يشترط بعضها في بعض، فالعميل إذا اشترى سلعة امن البنك بضمن المؤجل، فخياره بيده؛ إن شاء باعها ليحصل على النقد، وإذا أراد أن يحتفظ بها، أو أن يقبضها، أو أن يوكل جهة أخرى غير البنك، فيلزم أن يكون كل هذا متوفر له، وهذا كله يدل على أن التواطؤ الذي معناه هو أن يشترط عقد في عقد، أو إظهار عقد على غير حقيقته، ليس له وجود في التطبيق الصحيح للتورق المصرفي.

1.2.6 صيغة التورق المصرفي

البنوك التي تقدم التورق كبديل للقروض المصرفي لعملائها تعتمد على صيغ مختلفة من التورق، تختلف بعضها عن بعض اختلافاتٍ غير جوهريّة، وفيما يلي بيان صيغ التورق المختلفة:²

أ- الصيغة الأولى: صيغة الأمر بالشراء والمراوحة:

1-الرافعي، شرح الكبير، (4/ 68)

صور العينة في المصارف الإسلامية، وحكمها في الشريعة الإسلامية"، فيصل عباس الرشيدى، رسالة ماجستير، كلية دار العلوم - جامعة المنيا، 1427 هـ / 2006-2007 م، (ص: 207)

وسمّتها أن يطلب العميل من البنك بالشراء، فإذا طلب العميل من البنك بشراء سلعة بالوصف معين قدر معلوم، بوعد أن يشتريها من البنك عن طريق المراجعة، عندها يقوم البنك بشراء السلعة من السوق بالوصف الذي ذكره العميل والقدر المذكور في الطلب، وبعد ذلك يقوم البنك ببيعها بعد شراءها وتملكه للسلعة عن طريق الإيجاب والقبول والقبض الحكمي إلى طالب السلعة بمبلغ آجل، وضمن يمثل ما تم شراء السلعة به، ويضاف إليه ربح الذي تم الاتفاق عليه، والدفع يكون بالتقسيط، وبعد ذلك يستطيع العميل ببيع السلعة إلى طرف ثالث إذا أراد ذلك أو يكون البنك وكيلا للعميل وبيع السلعة له في السوق، ثم تحويل ثمنها في حساب العميل لدى البنك.

وفي كثير من الأحيان تتعامل البنوك بصيغة الأمر بالشراء والمراجعة في العمليات الخاصة بتمويل الشركات، ومع ذلك تجد أن بعض البنوك يتبع نفس الطريقة حتى في تمويل الأفراد¹

ب- الصيغة الثانية: صيغة الشراء المسبق والبيع مرابحة:

وفي هذه الصيغة، في بداية كل أسبوع يشتري البنك كمية كبيرة من سلعة معينة ويقوم بتخزين هذه السلعة في مستودعه مع جميع الوثائق اللازمة المصدر من جهة رسمية المسؤولة بذلك، وبعد أن يملك البنك السلعة يقوم ببيع وحدات، أو كميات صغيرة من السلعة للذين يطلبون شراء مثل تلك السلعة خلال أيام الأسبوع بطريقة المراجعة بمبلغ مؤجل يحدده البنك نظرا لسعر السلعة في السوق المدفوعة من قبل البنك، مع إضافة شيء من الربح الذي تم الاتفاق عليه مع العميل، وبعد ذلك يقوم العميل بتوكيل البنك ببيع السلعة في السوق، وتحويل الثمن في حساب العميل في البنك.

ج- الصيغة الثالثة: صيغة البيع مساومة:

وهذه الصيغة التورق في إجراءاتها تشبه السابقة، إلا أن في هذه الصيغة، البيع فيه يكون على طريقة المساومة لا طريقة المراجعة، وكما قلت في السابق، فإن في هذه الصيغة يقوم البنك في بداية الأسبوع بشراء عدد كبير من السلع ويقوم بتخزينها في مستودعه، وبعد أن يكون السلع في حوزة البنك ويكون البنك مالكا للسلع بالإيجاب والقبول الحكمي، يقوم البنك بعرض السلع على عملائه، ويبدأ البنك ببيع السلعة إلى عملائه وحدات أو كميات بطريقة بيع مساومة؛ أي من دون أن يعلن سعر الذي قام شراء السلعة عليه، فقط يقوم ببيعها بمبلغ مع

1- محمد علي القري، "التورق كما تجرّه المصارف الإسلامية (دراسة فقهية اقتصادية)"، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة (ص: 30)

زيادة ربح معلوم، ويدفع العميل ثمن السلعة مؤجلاً بالتقسيط على المدة التي تم الاتفاق عليها، وبعد ذلك يقوم العميل بتوكيل البنك بالبيع السلعة إلى طرف ثالث في السوق، وتحويل الثمن إلى حسابه.

أنواع السلع التي تستعملها البنوك في عملية التورق:

تصلح للعملية التورق كل سلعة يجوز شراؤها وبيعها شرعاً، أما في التورق المصرفي فالأمر ليس كذلك؛ ففي التورق المصرفي، السلع التي تصلح للتورق هي السلعة التي تتداول في السوق كثيرة، وتتصف باستقرار سعرها في وقت ليس ببعيد؛ وفيما يلي بعض السلع التي تستعملها البنوك وعملاؤها في عملية التورق:

1 - السيارات:

قديمًا كان المربحة هي طريقة الوحيدة التي يستعملها الناس في شراء السيارة من البنوك، وبعد ذلك يقومون ببيعها في المزاد؛ للحصول على المبلغ نقداً، والمعروف أن في السوق السيارات يوجد فيها عدد كبير جداً من المتعاملون، فلا يكون صعباً على من ابتاع السيارة أن يبيعها في مدة قصيرة، وبمبلغ نقدي لا يختلف كثيراً عن مبلغها النقدي عند بائعها الأول، وبعدما أصبح عملية التورق شائعاً جداً في السيارات، بدأت مؤسسات شتى يتخصصون في تجارتها ويفتحون معارض لها، تقوم ببيع وشراء السيارات وتقوم أيضاً بتوسيط بين البنوك وعملائها في ذلك، فأصبح بذلك للتورق سيارات تجول بين يد مبتاع وآخر، ويحدث هذا التداول عشرات المرات حتى تستقر إلى من يبتاعها بغرض الاستعمال لا للتورق.

2 - أسهم الشركات:

إن ما تتوافر عليه أسواق الأسهم معروف جداً مما هو متداول في الأسواق بكثرة وسرعة فائقة في عملية والإجراءات؛ فلهذا سبب ذلك يقوم البنوك باستعمال مثل هذه الأسواق وعرضها على عملائها لهدف التورق، فيقوم البنوك بتقديم الأسهم لعملائها للبيع بثمن مؤجل، وعندما يستقر ملكية السلعة للعميل يقوم ببيعها في الأسواق للحصول على ثمنها نقداً.

3 - السلع الدولية:

يراد بالمصطلح "السلع الدولية" إذا أطلق بالمواد الأولية الأساسية، مثل: النحاس والحديد والألمنيوم وغير ذلك، مما يوجد لها بورصات عالمية، وبالتالي يكون وجود تداول عدد كبير من السلع المخزونة في مستودعات مع إصدار شهادة مخزون.

وفي عملية إنتاج السلع يلعب المستودعات السلع دور مهم للغاية في تسويقها وخاصة في دول الغربية، وهي بذلك تقوم بدور تنهيز مهم جدا في توفير تداول السلعة في الأسواق للمنتجين، وفي وقت الراهن أصبح عمليات التورق تكثر بشكل كبير في السلع الدولية؛ لأنه يتميز بكثرة التداول في الأسواق وسهولة في الإجراءات.

4 - السلع المحلية:

يوجد بعض البنوك الذي يسعى غالبا إلى عقد عملية التورق في السلع المحلية وتطويرها حتى تتوافر فيها كل السمات التي تجب توفرها في السلع القابلة لعملية التورق الصفات - كما ألفت الضوء عليها سابقا - ومثال هذه السلع التي تذهب البنوك المحلية إلى استعمالها في التورق محليا: الأسمت، وزيت الطعم، والمشروبات الغازية، ومنتجات البلاستيك الخام. ونظام المستودعات هو ما بفرق بين السلع المحلية والدولية كما تم الإشارة إليه مسبقا، وبالتالي تتميز عليها أيضا في التكاليف، إذ أن تكاليف قبض السلعة المحلية والاحتفاظ بملكيتها أقل وأسهل بكثير من السلع الدولية.

1.2.7 البيع والقبض وصيغتهما في عملية التورق:

المعروف هو أنه في عملية التورق لا بد أن تكون السلعة التي هي محل البيع مخزونة في مستودعات عامة، وألا تكون المستودعات تابعة للبنوك، وفي الغالب تكون المستودعات بعيدة عن البنوك، وقد سبق أن بينت كيف يجب أن تكون كل الترتيبات في هذه المستودعات، فلهذا السبب، كل البيوع الذي يُعقد البنوك هو ما يسمى ببيع موصوفٍ غائب، ولكنه موجود، فليس موصوفاً في الذمة، والبيع فيه إنما يكون على ذكر صفة السلعة، وبيع موصوفٍ غائب جائز عند جمهور الفقهاء¹، وعندما يأتي محل البيع على غير وصفه يكون المشتري بالخيار، إما القبول وإما الرد²، والبنوك بشكل العام يقومون بشراء السلعة في بورصة السلع، وتأتي

1- ابن رشد، بداية المجتهد، (1/ 897)

2- عند الحنفية، المرجع السابق، نفس الصفحة

السلعة بشهادة موثوقة تم إصدارها من قبل صاحب المستودع، وفي مضمون الشهادة الصادرة من صاحب المستودع وصف السلعة ووزنها وعددها، وكل ما له صلة بالسلعة وله أهمية في الثمن، وفي الغالب يوضع لوحدات السلعة أرقام تسلسلية، ويعقد البيع بين البنك والبائع بالإيجاب والقبول لنقل ملكية السلع، ويكون القبض في هذا البيع قبضاً حكماً؛ لأن قبض الشهادات تجعل من يحملها مالاً للسلع، وبهذا يكون للبنك قدرة التصرف بالسلعة من حيث البيع، وبعد ذلك يقوم البنك ببيع السلعة إلى عملائه ببيع موصوف غائب بشرط تحديد مكان التسليم، فإذا كان السلعة موجوداً في دولة أخرى، يشترط على العميل تسليم السلعة في ذلك الدولة، وذلك جائز لا بأس به شرعاً¹.

وبعد أن يحصل البنوك إلى الملكية السلع بالشراء من السوق عندها فقط تباع إلى عملائها، ويتم توثيق هذه العملية كما هي المعروف عند الجميع في أسواق السلع، بالإيجاب والقبول والقبض الحكمي.

وموضوع القبض موضوع خلافية والحاجة لا يقتضي البسط في الموضوع هنا، والقبض الحكمي هو الرأي الذي يأخذ به في التطبيقات المصرفية للتورق.

وقد ذكر الدمنهوري عن الإمام أحمد: "والمبيع المعين يدخل في ضمان المشتري بمجرد العقد وإن لم يقبضه"، وقال: "والمبيع المعين يجوز التصرف فيه قبل القبض"².

وقد قال إسحاق بن راهوية: "رجل اشترى دابة ولم يرّها، فضاعَتْ أو ماتت قبل أن تُدفع إليه، فعلى مَنْ الضمان؟ قال: الضمان على المشتري؛ لأن ما كان من الحيوان والعروض، وكل شيء لا يُكّال ولا يُوزن، فهلك قبل أن يقبضه المشتري، فهو من مال المشتري، وذلك أن له أن يبيع ما أراد من ذلك قبل قبضه"³.

وذكر ابن قدامة في كتابه الكافي: "وعن أحمد، أن المنع من البيع قبل القبض يخص المطعوم؛ لاختصاص الحديث به، وما ليس بمطعوم من المكيلات والموزونات يجوز بيعه قبل القبض، وعنه أن المنع يختص بما ليس بمتعين، كقفيز من صبرة، ورطل زيت من دَنٍّ، وما بيع صبرة أو جزاقاً جاز بيعه قبل قبضه، وهو قول القاضي وأصحابه"، ثم قال: "وهو المذهب"⁴.

1- التورق كما تجرّه المصارف الإسلامية، د. محمد العلي القري، مرجع سابق (ص: 36)

2- المرداوي، الإنصاف، (4/ 466)

- المروزي، مسائل الإمام أحمد وإسحاق بن راهوية، (ص: 3569)

4- ابن قدامة، الكافي في فقه الإمام أحمد، (2/ 2)

وفي عدة البروق للونشريسي: "وإنما لا ينتقل الضمان إلى المشتري في المكيلات والموزونات إلا بالكيل والوزن، وينتقل في غيرها بالعقد الصحيح؛ لأن المبيع إذا كان مكيلاً أو موزوناً لا يتميز عن ملك البائع إلا بالكيل والوزن، ولا يعلم مبلغ ما باع، بخلاف العبد والثوب مثلاً، فإنهما يتميزان بذاتيهما وإبرامهما"¹.

وفي مجموع الفتاوى سئل ابن تيمية: "عن امرأة لها ملك غائب عنها، ولم تره، وعلمته بالصفة، ثم باعته لمن رآه، فهل يصح هذا البيع؟ فأجاب: "الحمد لله، إذا علمته بالصفة صح بيعها"².

وفي التطبيق الصحيح للتورق المصرفي، يجري اختيار السلع التي هي محل البيع من أصناف السلع التي تقبل التعيين على سمة سبائك³، التي يوجد لها تسلسلية الأرقام أو ما يشبه ذلك، وفي هذا الصدد يقول المرداوي في كتابه لإنصاف أن في مسألة ما يجوز بيعه قبل القبض دائماً يكون الضابط فيها هو التعيين⁴.

وفي التورق المصرفي يقوم البنوك ببيع السلع على الوصف معين، بحكم أن لكل سلعة أرقام متسلسلة، وتأتي بشهادات مخزون موثقة من جهات الصادرة. فعلى هذا يتضح لنا أن السلع التي لم يتم تعيينها يتعلق بها حق توفية، ومثال ذلك: "بعثك هذا القطيع كل شاة بدرهم"، فمثل هذا البيع لا يجوز التصرف فيه قبل القبض، أما ما كان متعين فيجوز التصرف فيه قبل القبض كما هو الحال في التورق المصرفي.

1.2.8 وكالة البنك عن العميل في التورق المصرفي:

التورق المصرفي من حيث التطبيق العملي يقوم على توكيل العميل، الذي قام بشراء سلعة بالآجل من قبل البنك، يقوم بتوكيل البنك ببيع السلعة نيابة عنه إلى طرف ثالث، ثم بعد ذلك يقوم البنك بتحويل ثمن السلعة إلى حسابه.

والمعروف في الشريعة الإسلامية أن الوكالة جائزة شرعاً عند العلماء قاطبة، وهي على قسمين؛ الوكالة خاصة والوكالة عامة، والوكالة في التورق المصرفي لا تختلف في صفتها عن معنى الوكالة المعروف في العرف أو عند الفقهاء، وكما أنها لا تختلف عن صيغة الوكالة

1- الونشريسي، عدة البروق، (ص: 420)

2- ابن تيمية، مجموع الفتاوى، (221/29)

3- قال في "مختار الصحاح": سبك الفضة أذابها، والفضة سبيكة، وجمعها سبائك

4- المرداوي، الإنصاف، (45/4)

المعروفة عند الجميع والمجمع على جوازها، إلا أن الوكالة في التورق المصرفي تكون جزء من منظومة من الإجراءات¹.

قسم الأول: طرق توكيل البنوك في التطبيق المصرفي للتورق:

طريقة الأولى: وفي هذه الطريقة يكون الخيار بيد العميل، أي؛ إن أراد العميل أن يقوم بتوكيل البنك في بيع السلعة فهو حر في ذلك، وإن أراد أن يقبض السلعة بنفسه في مكان التسليم الذي تم اشتراطه في العقد فهو حر في ذلك أيضاً، كما هو حر في توكيل طرفاً آخر لبيع السلعة، وإن أراد استهلاكها فله ذلك من دون أن يبيع السلعة، فإذا أراد ذلك فيجب عليه أن يدفع كل مصاريف المستودع، وهذا كله موجود بشكل واضح في استمارة الطلب، وموجود كذلك في عقد البيع الذي يعقده البنك مع العميل، وإذا كان رغبة العميل هو التوكيل البنك لبيع السلعة فلا يوكل البنك حينئذ، إلا بعد إبرام العقد وتمام البيع عليه، حينها يستطيع العميل توقيع الوكالة المذكورة مع البنك في بيع السلعة نيابة عنه إلى طرف ثالث غير من اشترى السلعة منه، وهي وكالة بلا أجر، وبعد البيع يتم تحويل الثمن إلى حساب العميل.

طريقة الثانية: وهذه الطريقة هي أن يقوم البنك بقبول توكيل العميل لبيع السلعة عند تقديم العميل طلب شراء السلعة، وذلك يعني قبل تمام الملكية السلعة، فتقوم الوكالة على اعتبار ما سيكون في المستقبل من بيع وتملك للسلعة، يعني أن الوكالة متعلقة على ما سيكون في المستقبل القريب أو بعيد، والغرض من قيام العميل بتوكيل البنك هو تقصير الإجراءات، ومن ثم يكون هناك سهولة في التأكد من أن منظومة الإجراءات المعتمدة تسير على الطريقة المخطط لها.

قسم الثاني: المجمع الفقهي الإسلامي وقرارته بخصوص التورق المصرفي:

في دورة السابعة عشرة للمجمع الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بخصوص التورق المصرفي، التي تم انعقادها في الفترة ١٩ - ٢٣ / ١٠ / ١٤٢٤ هـ، الموافق ١٣ - ١٧ / ١٢ / ٢٠٠٣ م انتهى القول بجواز التورق المصرفي، وقبل ذلك في دورة الخامسة عشرة التي تم انعقادها

1- التورق كما تجرّبه المصارف الإسلامية، د. محمد العلي القري، (ص: 37)

بتاريخ ١١ رجب ١٤١٩ هـ الموافق ٣١/١٠/١٩٩٨ م في مكة المكرمة بخصوص التورق المصرفي كان المجمع قد أصدر قرارًا وانتهى فيه إلى القول بجواز التورق

وقرار المجمع في دورته الخامسة عشرة هو ما اعتمد عليه التطبيقات المصرفية للتورق، ثم في دورته السابعة عشرة، المنعقدة في الفترة 19 - 23 / 10 / 1424 هـ، الموافق 13 - 17 / 12 / 2003 م في مكة المكرمة، قام المجمع قام بتوضيح قراره قائلاً: أن قراره الذي تم إصداره في السابق بجواز صحة التورق يشترط أن يكون بمعاملات حقيقية وشروط محددة، ثم أضاف: "فالتورق الحقيقي يقوم على شراء حقيقي لسلعة بثمن آجل، تدخل في ملك المشتري، ويقبضها قبضاً حقيقياً، وتقع في ضمانه".

ومما نلاحظ في قرار المجمع الفقهي الإسلامي ما يلي:

أ- في الدورة الخامسة عشرة القرار الذي تم إصداره بخصوص التورق، لم يذكر فيه أي شرط من قبيل هذه الشروط.

ب- في الدورة الحادية عشرة للمجمع الفقهي الإسلامي، التي تم انعقادها في رجب 1409 هـ/ فبراير 1989 م، بخصوص الصرف، وقال فيه: "يعد القيد في دفاتر المصرف في حكم القبض لمن يريد استبدال عملة بعملة يعطيها الشخص للمصرف، أو بعمله مودعة فيه"، فقبض الحكمي هو القيد في الحساب، وكاف لصحة المصارفة، بغض النظر عما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم بشرط أن يكون يدًا بيد، والقول بأن شراء السلعة في التورق لا يبرم شرعاً إلا أن يتم قبض السلعة حقيقياً، إلا أننا نجد غالبية العلماء يقولون بالقبض الحكمي للسلع ما عدا الطعام، وفي العمليات التورق المصرفي يأخذ بأقوال القائل بالقبض الحكمي؛ وذلك يعني عند تعيين محل البيع ينتقل الضمان فوراً بمجرد العقد.

1.2.9 التورق المصرفي واستنباط الحكم الشرعي له

وبعض أن عرضنا حقيقة التورق المصرفي وخصائصه، يسهل لنا أن نقوم باستنباط الحكم الشرعي له، إلا أنه يجب علينا أن نراعي بعد المبادئ؛ وفيما يلي ما يجب مراعاته:

الأول: المعروف هو أن التورق المصرفي واحد من معاملات المعاصرة مستحدثة؛ وعناصره يتكون من العاقدان، والصيغة، والمحل، وكما يخدع آثاره لقواعد الشرعية العامة في المعاملات، وبوجود كل هذه العناصر وترتب آثاره، يكون بذلك صحيحاً لازماً واجب الوفاء بمقتضاه، وذلك إذا لم يخالف أي دليل شرعي معتبر؛ لقوله تعالى :- ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ [المائدة: 1] والعقود في الآية عام؛ فيجوز للناس أن يبدعوا ويخترعوا عقود جديد في مجال المعاملات المالية التي هي عمدة حياتهم وتتوفر بها مصالحهم، ما لم يخالف المبادئ الشرعية وأصولها، من دون أن يجدوا أي حرج بهذا الاستحداث؛ لأن الأصل في مشروعية العقود هو أن تكون وسيلة لسد الحاجات، وسبيلاً إلى تحقيق المصالح¹

الثاني: من المقرر شرعاً أن العرف محكمة في العقود والمعاملات، فلا نقول أن أي نوع من الخروج عن صورة عقد أو معاملة المألوفة محظورٌ شرعاً؛ ذلك لأن الشارع قد أوجب مراعاة بعض شروط في بعض العقود والمعاملات، ثم وقع هذا الخروج في الشروط الذي أوجب الشارع مراعاته، ففي هذه الحالة الحظر وقع لمخالفة ما أوجب الشارع مراعاته، وألزم الناس باتباعه. لكن إذا وقع الخروج فيما لم يرد فيه أمر الشارع بمراعاة شروطه، ولم يرد أي نوع من إلزام شرعي للناس باتباع طريقة معينة، وإنما كانت العادة وعُرف الناس فيه هو ما يجب الاعتماد عليه، ولم يتكلم الشارع عن حكم مخالفته، ففي هذا يكون الخلاف ترك شيء سكت عنه الشارع، ولم يأت بيان حكم مخالفته، فالحكم في مثل هذه المعاملات الإباحة؛ لأن الأصل فيما سكت عنه الشارع الإباحة.²

وبهذا السبب؛ فلا يوجد مانع شرعاً أن يطور التورق الفردي إلى تورق مصرفي، حتى يقدر على تحقيق الغرض المطلوب منه بأقل تكلفة، بعيداً عن أي نوع من المشقة والعناء؛ كما هو المعروف أن من مقاصد الشريعة رفع المشقة، كما ذكر ابن تيمية: "جاءت لتحصيل المصالح

1- الزرقا، المدخل الفقهي العام، (571/1)

2- التورق في الفقه الإسلامي"، د. نزيه حماد، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة

وتكميلها، وتعطيل المفاسد وتقليلها بحسب الإمكان، ومطلوبها ترجيح خير الخيرين إذا لم يمكن أن يجتمعا جميعاً، ودفع شرّ الشرّين إذا لم يندفعا جميعاً"¹

الثالث: وجوب مراعاة كل الضوابط الشرعية العامة في التورق المصرفي من حيث جمع بين العقود والوعود في بيع واحد، وهذه الضوابط الذي يجب مراعاته خمسة وهي كالتالي:²
الضابط الأول: عدم وجود نص شرعي يقول بتجريم مثل هذا الجمع، كالجمع بين بيع وسلف³، والجمع بين بيعتين في بيعة⁴، وصفقتين في صفقة⁵
الضابط الثاني: عدم كون الجمع حيلة ربوية، كما في بيع العينة، أو عكسها، أو يكون حيلة إلى ربا الفضل.

الضابط الثالث: عدم كونه ذريعة إلى الربا، كما في الجمع بين البيع والقرض.
الضابط الرابع: "عدم وجود أي نوع من التناقض أو تضاد في الجمع بين العقدين في الموجبات والأحكام، كالجمع بين صرف دراهم بدنانير وإقراض تلك الدنانير لبائعها"⁶.
الضابط الخامس: أن يكون كلا من العقود، والوعود، والشروط مشروعا بذاته؛ لأن الأصل الشرعي في اجتماع العقود والوعود المختلفة في معاملة واحدة هو الجواز، لأن كل جزء من هذا العقود والوعود جائز بذاته، إذا لم يرد دليل شرعي يدل على تحريمه، فإذا ورد دليل منعه حينها يتم منعه استثناء؛ ذلك بقياس المجموع من العقود والوعود على أحاده، فكل عقد أو وعد منها جائز بذاته، فعندئذ يجوز أن نحكم على المجموع من العقود والوعود بالجواز، كما قال بذلك الحنفية⁷ والشافعية⁸ والحنابلة⁹.

الرابع: يتم تحسب التواطؤ المسبق بين البنوك وعملائهم على الانعقاد اتفاقية التورق المصرفي، بكلا من عقودها ووعودها، وهي جائزة شرعا ويكون ملزم لكلا الطرفين؛ حيث أن الأصل في المواطأة هو اتفاق بين طرفين على إبرام عقد وإنجاز وعد في المستقبل، والاتفاق بهذا

1- ابن تيمية، المسألة الماردينية، (ص: 63)

2- "قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد"، للدكتور نزية حماد، ص 249 - 274

3- المنذري، مختصر سنن أبي داود، 144/5.

4- المنذري، مختصر سنن أبي داود، 985/5

5- الشوكاني، نيل الأوطار، 152/5،

6- الزملي، حاشية الرملي على أسني المطالب" (45/2)،

7 - الكاساني، بدائع الصنائع، 58/6)

8 - النووي، روضة الطالبين، (429/3).

9 - ابن قدامة، المغني، 137/7

المعنى يكون بمنزلة الشرط المسبق على العقد في الإلزام، وما يترتب عليه من الأحكام؛ والشرط المسبق يقارن في الصحة ووجوب الوفاء، وهو الأرجح من أقوال العلماء، لأن العقد في الأصل قد اعتمد على المواطأة، ثم اتفق حاجة المتعاقدين على الالتزام به؛ لأن وجوب مراعاة المواطأة المتقدمة في العرف التجاري والمصرفي أمر معروف وملزمة لكلا الطرفين؛ حيث إن ذلك العرف غير مصادم لنص شرعي، وعلى ذلك فإنه يحكم شرعاً بلزوم مراعاته.¹

الخامس: وجب أن يفرق بين عدم جواز أعمال الحيل الباطلة التي تقود العقود والمعاملات المشروعة إلى نتيجة محرّم، وذلك عن طريق إظهار المرء معاملات مباحاً كوسيلة إلى الاستباحة الحرام والمحظورات، وبين ما يسمى بمخارج الشرعية المباحة، التي تعمل كوسيلة إجراء المعاملات الجائزة إلى مقصود حسن مشروع؛ بقصد تسهيل الأمور للناس وخروجهم من الحرج والوقوع في المأثم، ويوصلهم إلى فعل ما أحلّ الله، وترك ما نهى عنه²، وقد قال في صدد الإمام الشاطبي: "الحيل التي تقدم إبطالها، وذمّها النبي، منها ما هدم أصلاً شرعياً أو ناقض مصلحة شرعية، فإن فرضنا أن الحيلة لا تهدم أصلاً شرعياً، ولا تنقض مصلحة شهد الشرع باعتبارها، فغير داخل في النهي، ولا هي باطلة"³، كما قال ابن عاشور: "التحيل - أي: المذموم شرعاً - ما كان المنع منه شرعياً، والممانع الشارع، أما السعي إلى عمل مأذون بصورة غير صورته، أو بإيجاد وسائله، فليس تحيلاً، ولكنه يسمى تدبيراً، أو حرصاً، أو ورعاً"⁴.

ويمكننا التفريق بين الحيل الباطلة وبين ما يسمى بمخارج الشرعية بالنظر إلى مآلات الأفعال التي هي ميزان التفرقة بين النوعين، والوقوف على مقاصد الأشخاص في تصرفاتهم، فكل ما كان مآلاته يوافق مقاصد الشريعة كان حلالاً طيباً، وكل ما كان مآلاته يخالف مقاصد الشريعة أو مناقضاً لها، كان حراماً، وقد قال ابن القيم: "فالحيلة معتبرة بالأمر المحتال بها عليه، إطلاقاً ومنعاً، ومصلحة ومفسدة، وطاعة ومعصية، فإن كان المقصود أمراً حسناً، كانت الحيلة إليه حسنة، وإن كان قبيحاً، كانت الحيلة إليه قبيحة"⁵.

الحكم الشرعي للتورق المصرفي:

1- انظر: "قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد"، د/ نزيه حماد (ص: 270) وما بعده

2- ابن قدامة، المغني، (6/116).

3- الشاطبي، الموافقات، 2/387.

4- ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية، ص: 110

5- ابن القيم، إغائة اللهفان، (1/385)

فبعد كل ما ذكرته يظهر جليا أن التورق المصرفي، إذا تم وقوع كل عقود الذي يتضمنه موافقا لأحكام الشرعي، كان مشروعاً مباحاً، وذلك بشرط أن يكون جهة ثالث التي ستشتري السلعة التي ابتاعها العميل المتورق لا علاقة للبنك به، وأن لا يرجع السلعة إلى بائعها الأول بأي وجه من الوجوه بثمن معجل أقل مما باعها به في البداية؛ وذلك لأسباب التالي:

أ- كون كل الأركان وشروط الصحة التي يجب توفرها في المعاملة قد تم توفرها؛ إذ لا يوجد دليلاً يمنع جمع العقود في عقد واحد بهذا الشكل، والمعروف أن الأصل الشرعي هو قياس المجموع على الأحاد في الحكم بجواز العقود والالتزامات المتعددة في صفقة واحدة.

ب- وكون عملية التورق عقد جديدة مستحدثة لا يوجد دليل شرعي يقول بمنعه، ولا يندرج تحت ما يسمى بحيلة ربوية، ولا يعد ذريعة إلى الربا، ولا يوجد أي نوع من التناقض في الموجبات جميع العقود وعود الذي تضمنه.

ت- ويعتبر التورق المصرفي مخرج شرعي مقبول؛ لسد حاجة المحتاج إلى النقد المالي على طلبته، بعيداً عن القروض الربوية، وذلك حسن مشروع، يتضمن مصلحة معتبرة، ومقبول شرعاً.

ث- التورق المصرفي لا تقود إلى فعل محروم شرعاً، ولا تخالف مقاصد الشريعة الإسلامية في الحلال والحرام.

ج- وفي المستقبل القريب قد تكون التورق المصرفي صيغةً مطورة لمسألة التورق الفقهي المعروف، التي قال بجوازها الفقهاء قاطبة، وقامت الأدلة على مشروعيتها، فالتورق المصرفي لا تختلف عن التورق الفقهي المعروف في المفهوم والقصد والآلية، فينطبق عليها حكمها الشرعي بالحلّ والجواز؛ لعدم وجود الفارق المؤثر.

لكن إذا كان الذي يبتاع السلعة من المتورق - أي الجهة الثالثة - وكيلًا عن البنك في شراء السلعة، فلا تجوز مثل هذه المعاملة، لأنه إذا كان كذلك فهي عينة في الحقيقة، وإن كانت تورقاً في الصورة أو الوصف، والمعروف أن الأصل الشرعي كما ذكر ابن القيم: "أن الاعتبار في العقود والأفعال بحقائقها ومقاصدها، دون ظواهر ألفاظها وأفعالها"¹

1- ابن قدامة، المغني، (263/6)

وهناك فرق شاسع بين العينة والتورق، فالعينة تعتبر حيلةً ربويةً محرماً كما هي المقرر عند العلماء؛ لأن الغرض في البيع الأول هو تم عقده ليُفسخ بعدها وتعود السلعة لبائعها، وقد قال ابن القيم في كلامه عن العقد: "إذا قُصِدَ به فسْخُه، لم يكن مقصوداً، وإذا لم يكن مقصوداً، كان وجوده كعدمه، وكان توسطه عبثاً" 1 أما التورق، فإن البيع الأول فيه إنما عقد ليمضي وتنقطع علاقة البائع بالسلعة تماماً، كما هو مقتضى عقد البيع وموجبه شرعاً.

الفصل الثاني: صور التطبيقات المربحة والتورق المعاصرة في ضوء مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا وكمينز بنك في الفرنكفورت

عندما أصبح العالم الإسلامي في شفا حفرة من الوقوع في خطورة النظام المالي التقليدي الوضعي لما فيه من الربا والغرر محرماً شرعاً، فصار المسلمين في أمس الحاجة إلى تطبيق ما جاء به الإسلام في مجال الاقتصاد، ما هو نتيجة بداية إنشاء المؤسسات الإسلامية، والفقهاء الإسلامي ثري بأنواع من العقود إلا أنه لا توافق العصر الراهن في بعض الأحيان؛ فليسبب ذلك ولتوافق هذه العقود متطلبات العصر كان لا بد من بعض التطورات ما أدى إلى مشاهدة هذه التطورات الهائلة في المعاملات المالية الإسلامية في شتى الدول العالم، ما نسعى إلى بيانه في هذا الفصل في عملية المربحة والتورق.

2.1 نبذة تاريخية عن البنوك (مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا وكمينز بنك في فرانكفورت)

قبل أن أشرع في الكلام عن عملية المصرفية في كل من مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا وكمينز بنك في فرانكفورت- ألمانية أرى أنه يجب علينا أن نقدم لمحة يسيرة عن تاريخ هذين المؤسستين.

2.1.1 نبذة عن تاريخ مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا²

يعتبر مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا هو أول بنك في ألمانيا وفي نفس الوقت في منطقة اليورو يقدم منتجات وخدمات مالية شاملة تستند إلى مبادئ شفافة وواعية للقيمة للخدمات

1- ابن القيم، إعلام الموقعين، (3/107)

2 - <https://www.kt-bank.de/ueber-uns/kt-bank/>

المصرفية الإسلامية. يتمتع العملاء من الأفراد والشركات، بغض النظر عن نظرتهم وتوجهاتهم، بإمكانية الوصول إلى استثمارات مسؤولة اجتماعيًا وفق قيم والمبادئ الشريعة الإسلامية. من خلال نموذج الأعمال المستدام هذا، الفريد من نوعه في منطقة اليورو، أفاد إدارة البنك أنهم يريدون أن يكونوا بنك الرائد والمستدام للمجتمع الإسلامي ولكل من يريد الاستثمار بطريقة مسؤولة اجتماعيًا تحت مبادئ المعاملات المالية الإسلامية.

البنك الكويتية التركية - ألمانيا، الذي يقع مقره الرئيسي في فرانكفورت أم ماين، هو شركة فرعية مملوكة بالكامل لبنك (Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş) في اسطنبول. في عام 2004، افتتح البنك الكويتي التركي مكتبة فرعية في ألمانيا في فرانكفورت بالتحديد. منذ ذلك الحين، قام البنك بعمل رائد وقام بتعريف الشعب الألماني والمواطنين على الخدمات المصرفية الإسلامية الواعية المجرية تحت القيم والمبادئ الإسلامية.¹

في عام 2010، نجح ترخيص سمسة الودائع من دولة ثالثة في دخول السوق الألمانية. وفي أكتوبر 2012، قدم بنك Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş طلبهم للحصول على ترخيص مصرفي إلى هيئة الرقابة المالية الفيدرالية (BaFin). وفي مارس عام 2015 تم منح ترخيص تشغيل أعمال الإيداع والإقراض للبنك. وبالتالي، فإن KT Bank يعتبر بنك إيداع بموجب القانون الألماني وعضو في تسهيلات التعويض التابعة للبنوك الألمانية (EdB) (GmbH). والودائع محمية قانونًا بما يصل إلى 100000 يورو. وقد بدأ KT Bank AG معاملات الدفع في الأول من يوليو 2015 وزيادة على ذلك لديه فروع في برلين، وفرانكفورت، ومانهايم، وكولونيا، وميونخ.

2.1.2 نبذة عن تاريخ كومينز بنك - ألمانيا²

يعتبر Commerzbank شريك شامل للمؤسسات المالية والمؤسسات المالية غير المصرفية التي تقدم خدمات ومنتجات ممتازة لعملائها في ألمانيا. ويشتهر Commerzbank بمعرفته الفائقة للعملاء وضمانته أن يكون مديري العلاقات في البنك مؤهلين وذوي خبرة عالية.

¹ - <https://www.kt-bank.de/ueber-uns/kt-bank/>

² - https://www.commerzbank.com/en/hauptnavigation/institutions/about_us/institutions.html

في عام 1870 أسس عدد من التجار والمصرفيين التجاريين والمصرفيين الخاصين Commerz- und Disconto-Bank في هامبورغ. اعتبارًا من حوالي عام 1900، تركزت أعمالها بشكل متزايد على برلين. وأصبح أحد البنوك الكبرى الرائدة في البلاد مع شبكة فروع واسعة جدًا. وتشمل المعالم البارزة على طول الطريق منذ انشاء البنك الاندماجه في عام 1920 مع Mitteldeutsche Privat-Bank، وهو بنك إقليمي المقر في ماغديبورغ، وفي عام 1929 اندمج كذلك مع Mitteldeutsche Creditbank المقر في فرانكفورت أم ماين. وفي أعقاب الأزمة في القطاع المصرفي، أمرت الحكومة بدمج Commerzbank في أوائل عام 1932 مع Barmer Bank-Verein Hinsberg، Fischer & Co. في دوسلدورف، ثم في عام 1940، تم اعتماد اسم Commerzbank Aktiengesellschaft رسميًا، والذي كان البنك معروفًا به عمومًا. ومع تقسيم أوروبا بعد الحرب، فقد Commerzbank حوالي 45٪ من مبانها. وقد أدت عملية اللامركزية للبنوك الكبرى في ألمانيا الغربية إلى انهيار ثلاثة بنوك إقليمية، والتي تم توحيدها في عام 1958 باسم "Commerzbank Aktiengesellschaft"، والتي كان مقرها الرئيسي في دوسلدورف. وفي هذا الوقت عزز Commerzbank أنشطته المصرفية للأفراد وأقام شبكة وطنية قوية. وفي نفس الوقت تقريبًا، بدأت في التوسع حول العالم. منذ عام 1970 فصاعدًا، تم نقل الأنشطة الإدارية للبنك إلى فرانكفورت أم ماين، والتي كانت محل إقامته القانوني منذ عام 1990.

2.1.3 صور المربحة والتورق المستخدمة في المصرفين

وسوف ينقسم هذا المطلب إلى قسمين ويتضمن جدول للبنكين لعرض الأجوبة عن أسئلة المقابلة ومن ثم عرض نموذجي عن طريقة عملية المربحة والتورق في كلا البنكين.

القسم الأول: جدول عرض كامل للأجوبة أسئلة المقابلة

أسئلة المقابلة	مصرفية الكويتية التركية - ألمانيا	كومينز بنك - ألمانيا
هل تتعامل مؤسستكم المالية بمعاملات المالية الإسلامية؟	نعم	نعم

لا	نعم	هل تستخدم مؤسستكم المالية المربحة والتورق (نعم أو لا)
	المربحة لأمر بالشراء	أي نوع من المربحة والتورق يستخدمها مؤسستكم؟
	عن طريق عقد مركب المعروف Commodity murabaha	ما الصور المربحة والتورق المستخدمة في مؤسستكم؟
	في التمويل السيارات والشقق والتمويل طويل الأجل	ما مجالات تطبيق المربحة والتورق في مؤسستكم؟
	نعم	هل تمت موافقة الهيئة الشرعية التابعة لمؤسستكم على هذه الصور ومجالات تطبيقها؟
		ما هي التحديات التي يواجه العملاء في استخدام المنتجات الإسلامية عندكم؟
	نعم	هل تواجه مؤسستكم مشاكل في تطبيق المربحة والتورق؟
	وجود كثرة ذو الخبرة في المجال المعاملات المالية ليستغلوا في المجال	ما هي حلول المقترحة لمواجهة هذه المشاكل في نظركم؟

ما هي الفوائد التي يستمدّها العملاء في استخدام المربحة والتورق؟	الحصول على السلعة في أسرع وقت	

ثانيا: بيع المربحة لأمر بالشراء كما يجريه المصرف الكويتي التركي في ألمانيا:¹

يتم بيع المربحة للأمر بالشراء في البنك الكويتي التركي في ألمانيا على مراحل مختلفة، وكل مرحلة من هذه المراحل لها أهميتها، وذلك لكي يتم إجراء العملية بشكل صحيحة شرعا وقانونا. زد على ذلك كون هناك رغبة عالية جدا من قبل المسلمين وغير المسلمين من هذا النوع من أنواع التمويل في البنك، وفيما يلي سأقدم كل الخطوات التي يأخذها البنك الكويتي التركي في ألمانيا لإجراء العملية المربحة للأمر بالشراء.

الخطوة الأولى: بداية فإن البنك قبل إجراء العملية بحاجة إلى شخصية طبيعية أو اعتبارية وفقا لما يقبله القانون، وعندما يقدم هذه الشخصية طلب التمويل من البنك قانونا تبدأ العقد عندها، وهذه الشخصية كما ذكرت آنفا قد تكون شخص بعينه أو شركة، أو حتى الدولة إلا أنه قل ما تجد أو تسمع أن الدولة عقدت مثل هذا العقد مع أي بنك إلا أنه يجوز قانونيا.

الخطوة الثانية: فإن المصرف يقوم بالبحث والتدقيق عن المتقدم وشخصيته، وزيادة على ذلك يقوم البنك بالبحث عن حالة الإقتصادية لهذه الشخصية ليتحقق للبنك مدى قدرة المادية لهذه الشخصية لتسديد الدين في حالة قبول طلب التمويل، وذلك عن طريق طلب البنك من العميل أن يقدم لهم كشف حساب البنكي زيادة عن بعض ملفات وملاً بعض الإستمارات، ونتيجة هذا كله وبعد موافقة البنك لطلب العميل تستمر الإجراءات.

مقابلة هاتفيا وعبر البريد الإلكتروني مع السيد محمت جفوز أولو، مسؤول معاملات المالية الإسلامية، يوم الخميس ٤-نوفمبر ٢٠٢١م في ساعة ١٠.٠٠ صباحا.

الخطوة الثالثة: بعد أخذ المصرف معلومات كافية من العميل وموافقة البنك على اجراء العملية، يبدأ المصرف بالنظر إلى موضوع المربحة أي السلعة المطلوبة شراءها من قبل العميل، فإذا كان السلعة مما يجوز المعاملة به شرعا تقدم البنك لشراء هذه السلعة للعميل، ولكن إذا كان مما يخالف الشرع والقانون توقف البنك من الشراء ورفض إتمام الإجراءات. وكذلك فإن البنك لا يمول دفع الدين والغرامات الواجب تسديدها من قبل العميل، لأن ذلك يدخل من باب الربا في الشريعة الإسلامية حيث إنه يعتبر بيع النقد بالنقد لعدم وجود أي سلعة كمحل العقد.

الخطوة الرابعة: أما إذا كان السلعة مما يوافق الشريعة والقانون المصرف قام البنك بشراء السلعة، وشراء السلعة يكون بطريقتين:¹
الأول: أن يقوم المصرف بشراء السلعة بنفسه، في هذه الحالة يحضر العميل من البائع إيصالا مبدئيا للسلعة التي يريد، وبعد ذلك يرسل البنك طلبا إلى البائع لتسليم السلعة للعميل، وإذا استلم العميل السلعة من البائع يدفع البنك ثمن السلعة للعميل إلى البائع، ويكمل العميل بقية الإجراءات مع البنك ويبدأ العميل بدفع سعر السلعة إلى البنك بالتقسيط.
الثاني: أن يقوم البنك بتوكيل العميل على شراء السلعة بعد الاتفاق على سعر بيع السلعة وعدد الأقساط والقسط الشهري وهلم جر من المتطلبات، فيشتري العميل السلعة التي يريد باسم البنك، وبعد ذلك يبيع البنك السلعة للعميل حسب الإتفاقية.
وفي هذه العملية يقوم العميل بإخبار البنك بعد استلام السلعة بأنه استلم السلعة بالقول أو عن طريق تسليم فاتورة شراء السلعة إلى البنك أو ما يسمى ببيان العقد وذلك إذا كان السلعة بيتا، فيدفع البنك ثمن السلعة للبائع، فيخرج البائع من الموضوع في هذه المرحلة تماما، ويبقى العلاقة بين العميل والبنك فقط، فإذا ظهر أي عيب في السلعة بعد إتمام العقد فللعامل أن يتواصل مع البائع لأن البنك ليس مسؤولا عن هذا الأمر، لأن العميل هو الذي بحث عن السلعة واشتراها من قبل البائع، فللعامل حق طلب التعويض من قبل البائع لا من قبل البنك.

مقابلة هاتفيا وعبر البريد الإلكتروني مع السيد محمت جفوز أولو، مسؤول معاملات المالية الإسلامية، يوم الخميس ٤
١- نوفمبر ٢٠٢١ م في ساعة ١٠،٠٠ صباحا.

والجدير بالذكر هنا هو، أنه لا يوجد أي حد معلوم في عقد المربحة في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا، ومثال ذلك؛ إذا طلب العميل من البنك شراء سلعة ثمنها ٥٠ يورو مثلا، فيجوز للعميل أن يطلب التمويل من المصرف بالمربحة لشراء السلعة، ويدفعه على الأقساط مع الربح المعلوم. وفي نفس الوقت لا يوجد هناك حد في العكس أيضا، ومعنى ذلك هو أن البنك يستطيع أن يمول لأي سلعة إذا استطاع شراءها بغض النظر عن سعرها. ويبدأ العميل بتسديد الأقساط بعد ذلك، وينتهي العقد التي بينه وبين البنك إذا تم تسديد الأقساط.

2.2 مقارنة بين المربحة للأمر بالشراء في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا

والتمويل الربوي

قد كثر الكلام حول المربحة لأمر بالشراء بين من يرى أنها تجوز شرعا وبين من يرى أنها ضرب من ضروب الربا، فلأجل ذلك سأقوم هنا بالمقارنة بين المربحة للأمر بالشراء في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا والتمويل الربوي، وبعد المقارنة حصلت على النتائج التالي:

أن في المربحة نجد ثلاثة أطراف ما بين العميل والبائع والمصرف لكن في المصارف التقليدية فالعميل يتعامل مع المصرف فقط، وفي المربحة يوجد سلعة معينة بين العميل والبنك التي هي محل العقد أما في المصارف التقليدية يدفع المصرف للعميل النقد من غير وجود أي سلعة ثم يدفع بعد ذلك بالزيادة وهو عين الربا.

في المصارف الإسلامية لا يمولون العملاء بالمربحة في شراء المنتجات المحرمة شرعا لكن في المصارف التقليدية فلا يوجد أي مراعات للشرعية من حيث تمويل العملاء في شراء السلع سواء يجوز شرعا أم لا. ثم إن المربحة عملية تجارية، والتجارة كما هي معروف عند الجميع فهدفها الربح، ولكن التمويل العادي في المصارف التقليدية لا يتصف بهذه الصفة، فهو قرض بالربا، والزيادة التي يأخذها المصرف في عملية المربحة فهي بمثابة الربح كما شرحت مقدما وأما في البنوك التقليدية فالزيادة يعتبر ربا.

في المربحة فإن المصرف تدفع ثمن السلعة للبائع فلا يأخذ العميل أكثر من حاجته ثم أخذ السلعة البائع وتملكها تملك حقيقي أو حكمي ثم يبيعها للعميل، ولكن في المصارف التقليدية فإن المصرف تدفع المبلغ إلى العميل مباشرة، فيمكن أن يأخذ العميل أكثر من حاجته فيكون

قد الاستدان بأكثر من قوته أو أقل مما لا يكفيه للتجارة فيصيع كلما عنده ويخسر، ففي كلا الحالتين الخاسر هو العميل.

ومع المصرف الكويتي التركي في ألمانا يحاول قدر الإمكان متابعة الشريعة الإسلامية، إلا أن هناك بعض الخلل والأخطاء التي لاحظها الباحث في تطبيقات المصرف للمرابحة للأمر بالشراء، وفيما يلي بيان بعض صور الخطأ في الإجراءات وعملية المربحة في المصرف،

2.2.1 صور الأخطاء في العملية المربحة في المصرف الكويتي

التركي في ألمانيا

مما يصعب على الباحث هو القول بأن المصرف الكويتي التركي يطبقون المربحة بمعاييرها الشرعية مائة بالمائة، وإذا قمت بمقارنة تطبيقات المصرف الكويتي التركي مع معايير وموازن المؤسسات المعتمدة للمعاملات المالية الإسلامية ستلاحظ أن هناك اختلافات عديدة، وفيما يلي بيان هذه الاختلافات واقتراح الحلول لها:

الأخطاء في العملية قبل العقد وحلوله: فهذا الخطأ تكمن في بداية الأمر عنزما يأتي العميل إلى المصرف ومعه السلعة التي يريد شرائها، ففي هذه الحالة؛ فإن المصرف يطلب من العميل الفاتورات المبدئية للسلعة وهذا يوافق معايير المربحة للأمر بالشراء تماما بكل معطياته، وبعبارة أخرى فإن العميل يقوم بكل إجراءات شراء السلعة مع البائع قبل أن يطلب التمويل من قبل المصرف، فإذا كان العملية يوافق الشريعة قبل المصرف طلب العميل وإلا فلا، وعلى جانب هذا يقوم المصرف بتحقيق العلاقة بين عميله والبائع، فإذا وجد أي علاقة التي قد يثمر في التمويل تم رفض التمويل مباشرة، فإذا تم التحقيق وظهر أن العقد بين العميل والبائع عقد حقيقي تم قبول التمويل من قبل المصرف في حالة توفير شروط الأخرى، والمصرف لا يقبل طلب عملية المربحة في الذهب أو الفضة أو نقد موافقة للمعايير الشريعة الإسلامية للمربحة المعاصرة.

ولا يجوز للمصرف أخذ أي مبلغ من قبل العميل قبل إكمال العقد قانونيا، ولكن يسمح للمصرف أخذ مبلغ من قبل العميل باسم عمولة الإجراءات وفقا للقوانين، فالعمولة الإجراءات تأخذ للقيام بالإجراءات اللازمة للعقد والمبلغ يكون مخصص من قبل المصرف،

وهذه العمولة في معايير الشريعة والمربحة المعاصرة لا تجوز أخذها، وزيادة على ذلك فإنه لا يجوز للمصرف الإسلامي أن يأخذ رسوما من العميل ليقوم الموظفون بعملهم المعتاد والواجب. فأخذ مثل هذه المبلغ من قبل العميل يؤدي بالعقد إلى الخطر مما جعل الباحث يرى أن هذه الخطوة فيه نوع من المشكلة، والحل الوحيد هو عدم أخذ أي رسوم من العميل قبل إبرام العقد أو خصمها من القسط الأول.

الأخطاء في توكيل العميل وقبض السلعة من قبل المصرف وحلوله: المصرف كثير ما يحاول أن يخرج نفسه في توقيعات العقود من حيث توكيل العميل عن طريق ملء الاستمارة أو عبر المكاملة مع خدمة العملاء هاتفيا وأخذ الموافقة، فيذهب العميل ويشتري السلعة باسم المصرف ويبيعها للمصرف، ثم يقوم العميل بشراء السلعة من جديد من قبل البنك وهذه الخطوة توافق تماما المعايير المربحة المعاصرة. أما حسب معايير الشرعية فيجب التفريق بين مسؤولية المصرف ومن ثم مسؤولية العميل، ويمكن تحقيق هذا عن طريق إخبار العميل المصرف بشراء السلعة ويسلم فواتير الشراء الرسمي إلى المصرف، ويوافق المصرف على البيع ويخبر العميل بذلك، ففي هذه اللحظة

ففي حالة عدم توفير الشرط، يؤثر ذلك في صحة البيع ويقع الشبهة في العملية البيع والشراء مما يسبب الخلل في عقد المربحة. ومما يجب أن نذكره هنا هو أن أوراق شراء السلعة يتم كتابتها باسم العميل والمعروف هو أنه يشترط أن يكون كتابة الأوراق باسم المصرف وهو المشتري الأول والحقيقي، فلكي يتجنب المصرف من دفع الضريبة مرتين يقوم بكتابة أوراق بيع السلعة باسم العميل، كأن المصرف لم يدخل في العملية نهائيا، ما يؤدي إلى الشبهات من شكل أو بآخر كون جميع أطراف البيع مكتوب باسم العميل. فيرى الباحث أن يتم مناقشة هذا الأمر مع الدائرة الضرائب لإيجاد الحلول لمثل هذه العملية والإكتفاء بدفع ضريبة واحدة فقط في اجراء العملية بناء على مصلحة كل الأطراف.

الأخطاء في إبرام عقد المراجعة وحلوله: يظهر هذه الحالة جاليا عندما يتم توكيل العميل من قبل المصرف لشراء السلعة وبيعها لنفسه ويعتبر اكتمال العقد المراجعة حينها لما يستلم العميل السلعة من البائع الحقيقي، ويعني ذلك أن العميل هو المشتري والبائع في وقت نفسه في هذه الحالة مما يثير الخطر والشبهة في العقد، لأن الأصل هو أن يكون المصرف هو المشتري الأول من قبل البائع والعميل يشتري من المصرف، بهذا الشكل يكون العقد في أحسن طريقته وحالته.

لذلك يرى الباحث وجوب إبرام العقد بطريقته الصحيحة وذلك أن يكون هناك العقد الأول بين المصرف والبائع ومن ثم بين المصرف والعميل (المشتري).

2.2.2 العملية التورق المصرفي كما يجريه المصرف الكويتي التركي في ألمانيا:¹

في هذا القسم من البحث سنتناول تطبيقات التورق المصرفي كما يجريه المصرف الكويتي التركي في ألمانيا تحت اسم مرابحات السلع. إن مما لاحظت بشكل أو بآخر بخصوص عقد التورق أو ما يسمى حديثا بالتورق المصرفي في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا هو عدم وجود التورق في منتجات المصرف بشكل قوي، وهذا قد يعود إلى صعوبة عملية التورق أو عدم انتشاره بشكل جيد أو أن اللجنة الشرعية في المصرف لم توافق عليه.

إلا أنه إذا تعمقنا النظر في بعض المنتجات أو آلية مرابحة السلع في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا نجد أنه تشبه التورق الذي طبقته المصارف الإسلامية الأخرى، إلا أنه لا يوجد توكيل من العميل إلى المصرف لبيع السلعة بعد شرائها من البنك، فالعميل يبيع السلعة بنفسه إلى المشتري، والمصرف تساعد فقط في توفير الشركات المستعدة لشراء السلعة، وإلى جانب هذا

مقابلة هاتفيا وعبر البريد الإلكتروني مع السيد محمت جفوز أولو، مسؤول معاملات المالية الإسلامية، يوم الخميس ٤ نوفمبر ٢٠٢١م في ساعة ١٠.٠٠ صباحا.

لا يوجد أيضا أمر بالشراء من قبل العميل إلى المصرف، بل مجرد اخبار الرغبة من العميل لشراء السلعة.

2.2.3 التقويم الفقهي لعملية التورق في المصرف الكويتي التركي في ألمانيا

قد وضحت فيما سبق رأي العلماء المعاصرين فيما يتعلق بحكم التورق النظم، والراجح كما قلت هو جواز التورق بشرط ألا يشبه الربا، والقبض، واستلام المبيع، ووجود أطراف الثلاث في إجراء العملية العقد؛ المصرف والعميل والمشتري، وليس هو البائع الأول ولا وكيله.

2.3 معاملات المالية الإسلامية في كومينز بنك – ألمانيا¹

شهدت الخدمات المصرفية الإسلامية تطوراً سريعاً على مدى السنوات الماضية وكان مدفوعاً بقوة من قبل المستثمرين الباحثين عن استثمارات مشروعة شرعا. يقدم Commerzbank مجموعة متنوعة من المنتجات التنافسية الخالية من الفوائد الربوي والتي تلبي متطلبات التمويل الإسلامي مثل المربحة والتورق.² وتستند المصرف العلاقات التجارية مع العملاء الذين يتصرفون وفقاً للشريعة الإسلامية إلى اتفاقية عامة مصممة خصيصاً. كما يركز كومينز بنك على التمويل الإسلامي على الودائع والتمويل.

ومع وجود هذه المعلومات على صفحة الرئيسية للمصرف إلا أنه لما أجريت المقابلة مع المسؤول المعاملات المالية الإسلامية في المصرف قال لي أن كومينز بنك الألماني لا يقدمون كلا من المربحة والتورق، فهم مركزون كثيراً على العلاقات التجارية والاستثمار مع عملائهم كون المصرف يعتبر مصرف تجاري.

مقابلة شخصياً وعبر البريد الإلكتروني مع السيد أرف دنجر، مسؤول معاملات المالية الإسلامية، يوم الثلاثاء ٢٦ أكتوبر ٢٠٢١ م في ساعة ٠٤،٣٠ مساءً.

² _

https://www.commerzbank.com/en/hauptnavigation/institutions/products_services/banking_products/islamic_finance/Islamic_finance.html

2.3.1 سياسة الاستثمار في المصرف:

فئة الوحدة في الصندوق الذي هي ما يولد عائداً من خلال مزيج من نمو رأس المال والدخل على أصول الصندوق يسعى إلى استثمارك الذي سيعكس عائد مؤشر MSCI World Islamic Index، وهو المؤشر المعياري للصندوق. تتم إدارة فئة الأسهم بشكل سلبي من خلال الصندوق، وتسعى المصرف إلى القيام بذلك إلى أقصى حد ممكن وعملي ووفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية والاستثمار في الأوراق المالية (مثل الأسهم) التي يتكون منها المؤشر.

وإلى جانب هذا فإن البنك يدخل في الوعد مع العميل أن يتم استثمار ماله من قبل المصرف فيما يجوز شرعاً ويوافق مع الشريعة الإسلامية، وبعد الاتفاق مع العميل؛ يتم فتح الحساب في البنك للعميل ويضع العميل المبلغ الذي يريد استثماره في الحساب، ثم بعد ذلك يقوم المصرف باستثمار المبلغ فيما يوافق الشريعة الإسلامية، ويتم تحويل الأرباح إلى حساب العميل، لكن إذا كان هناك خسارة، فالمصرف يتحمل الخسائر.

2.3.1 حكم الاستثمار في كومينز بنك- ألمانيا

فنظراً للمعلومات التي أخذتها من المسؤول المعاملات المالية الإسلامية في المصرف يظهر لي أن الراجح هو جواز الاستثمار في المصرف من ناحية كون الاستثمار فيما يوافق الشرع، كون المصرف يركز كثير ويضع موضوع موافقة مجال الاستثمار للشريعة الإسلامية، فلا يستثمر في الخمر والقمار والخنزير وكل ما هو حرام لذاته في الشريعة الإسلامية. أما من ناحية عدم تحمل العميل أي خسارة فهذا مما يخالف مبادئ الشريعة الإسلامية وأسس فقه المعاملات المالية في الإسلام.

الملحق: تحديات معاملات المالية الإسلامية في غانا

في حين تم إجراء دراسات تجريبية كبيرة في المعاملات المالية الإسلامية في إفريقيا من قبل العلماء والممارسين، فقد لوحظ أن الكثير من هذه الدراسات مقصورة على الدول الإسلامية أو الدول التي يعتبر المسلمون أكثر سكانها، والملاحظة أيضا هي أن المعاملات المالية الإسلامية لم يسمع به من قبل في البلدان غير الإسلامية في إفريقيا، واعتبره أمثيا من قبل أولئك الذين يرغبون في الانخراط في العمل المصرفي الذي يتوافق مع مبادئ الإسلام. قد يوجد دراسات قليلة جدا التي درست عملية المعاملات المالية الإسلامية في سياق غرب إفريقيا عن نظر العملاء وقبولهم لها، نتيجة لذلك، هناك عدد محدود جدًا من المصادر حول المعاملات المالية الإسلامية في البلدان غير الإسلامية في إفريقيا مثل غانا.

فكون هناك ندرة في البحوث التجريبية في المعاملات المالية الإسلامية في غانا. لذلك من المثير للاهتمام أكاديميًا استكشاف الفرص والتحديات المتعلقة بإدخال المعاملات المالية الإسلامية في اقتصاد غانا. سيوفر هذا الفصل في هذه الدراسة للعلماء والممارسين مصدرا عامة لمعاملات المالية الإسلامية في غانا، بناءً على مصادر وآراء الخبراء كدليل للخطاب الفكري من أجل التقديم الناجح واعتماد المعاملات المالية الإسلامية في غانا من قبل أصحاب المصلحة. لذلك،

فإن هذا الفصل في هذه الدراسة تسعى إلى تقديم صورة عامة للمعاملات المالية في غانا، مع التركيز على تحديات التي يواجهها هذه المعاملات في غانا.

تاريخ المصرفية الإسلامية في أفريقيا

نشأ المصرفية الإسلامية في إفريقيا في مصر في الستينيات عندما تم إنشاء أول بنك إسلامي في إفريقيا في مصر¹، منذ ذلك الحين، كان هناك نمو كبير في إيرادات المصرفية الإسلامية الأفريقي يقدر بنحو 37.5 مليار دولار أمريكي اعتباراً من عام 2008،² وعلى الرغم من هذا الاتجاه الواعد، تُظهر الأبحاث التجريبية الحديثة أنه في إفريقيا، لا يزال المعاملات المالية الإسلامية متخلفاً إلى حد كبير ونادراً في العديد من المناطق الأفريقية، ويمثل أقل من 10٪ من البنوك التجارية العاملة في 21 دولة أفريقية تقدم خدمات مالية إسلامية.³

ويوجد في القارة الإفريقية 116 مؤسسات فقط تقدم خدمات مالية إسلامية من 21 دولة من أصل 54 دولة أفريقية، من بين 116 مؤسسة تقدم أربع خدمات مالية إسلامية مختلفة، 74 منها تقدم خدمات المصرفية الإسلامية، و33 مؤسسة تقدم التأمين الإسلامي "تكافل"، 4 تقدم خدمات استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية من خلال صناديق الاستثمار وتقديم التمويل الأصغر الإسلامي. يشير هذا إلى التنوع الكبير في نوع خدمات التمويل الإسلامي المتوفرة في إفريقيا.⁴

وفي إفريقيا، لا يزال السودان هو البلد الذي يضم أكبر عدد من مقدمي الخدمات المالية الإسلامية، حيث يضم 32 مصرفاً إسلامياً و15 شركة تأمين إسلامي (تكافل) واثنان من مقدمي خدمات التمويل الأصغر الإسلامي. وبغض النظر عن الصغر النسبي للتمويل الإسلامي في إفريقيا مقارنة بالبنوك التقليدية، فإن انتشار المعاملات المالية الإسلامية يميل إلى حد كبير نحو شمال وشرق إفريقيا. وتظهر الأبحاث الأخرى أن شرق إفريقيا لديها أكبر عدد من مقدمي المعاملات المالية الإسلامية (65) تليها شمال إفريقيا (25) وغرب إفريقيا (14).⁵

¹ - Aburime and Alo, Islamic banking: theories, practices and insights for Nigeria. International Review of Business Research Papers, 5/1, 2009, p. 321-339

² -

³ - Faye and Kangoye, 2013, The Islamic finance promises: evidence from Africa. Review of Development Finance, 3/3, pp. 136-151.

⁴ - Faye and Kangoye, 2013, The Islamic finance promises: evidence from Africa. Review of Development Finance, 3/3, pp. 136-151.

⁵ - Faye and Kangoye, 2013.

في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، هناك 7 مؤسسات تقدم المعاملات المالية الإسلامية في غرب إفريقيا، حيث يوجد في كل من نيجيريا وغينيا مؤسستا المالية الإسلامية. وبالتالي يتم تقديم المعاملات المالية الإسلامية في غرب إفريقيا بشكل أساسي من خلال البنوك الإسلامية. فقط نيجيريا هي الدولة الوحيدة تعتبر نافذة إسلامية لحد ذاتها. في السنغال وغينيا والنيجر، تم تطوير البنوك الإسلامية من خلال مشاريع مشتركة تضم البنك الإسلامي للتنمية (ISDB) ومستثمرين من الخليج.¹ وفي غامبيا وغانا والسنغال يوجد شركات تأمين إسلامي - تكافل، اثنتان في غانا. ويتطور المعاملات المالية الإسلامية أيضًا بشكل كبير في جنوب إفريقيا وموريشيوس. وفي جنوب إفريقيا، تم تأسيس هيئة شرعية ومنظمين لمعاملات المالية الإسلامية الدولية لضمان التنفيذ الفعال للتمويل الإسلامي المتوافق مع الشريعة الإسلامية.² وتشمل هذه الإصلاحات إدخال الحياد الضريبي للمضاربة والمربحة والمشاركة. إن آفاق المعاملات المالية الإسلامية كبيرة في موريشيوس، أقام بنك موريشيوس المركزي، وهو عضو في مجلس الخدمات المالية الدولية، شراكات مع كل من ماليزيا ودول الخليج. وبدأت سلطات موريشيوس تصدر تراخيص لتفعيل النوافذ للمعاملات المالية الإسلامية، وتعتبر بنك HSBC موريشيوس هو البنك التقليدي الوحيد الذي يقدم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية في البلاد.³

الممارسات المالية الإسلامية في الصناعة المصرفية في غانا

يوجد حاليًا 30 بنكًا مرخصًا في الصناعة المصرفية في غانا، وكلها بنوك تقليدية تتكون من بنوك تجارية وريفية، المنظم الرئيسي للصناعة المصرفية في غانا هو البنك المركزي (BoG) الذي يشرف على الصناعة وينظمها باستخدام الأدوات التنظيمية مثل قانون بنك غانا لعام 2002 (قانون 612)، قانون البنوك، 2004 (قانون 673)، قانون المؤسسات المالية غير المصرفية، 2008 (قانون 774)، قانون الشركات 179، 1963، وإخطارات / توجيهات /

¹ Faye and Kangoye, 2013.

² Gelbard and Maino, 2015, Development of Islamic finance in sub-Saharan Africa, Development Finance Agenda, 1/1, pp. 42-43.

³ Moody, Global Banking Report: Islamic Finance Explores New Horizons in Africa, 2008.

تعاميم / لوائح بنك غانا. فالصناعة المصرفية في غانا ينمو بشكل سريع ولديه إمكانيات عالية لجذب مستثمرين مصرفيين وماليين محليين ودوليين.¹

حاليًا، لا يوجد مؤسسات المالية الإسلامية كامل العضوية في غانا؛ لم يتم إصدار أول رخصة لمعاملات المالية الإسلامية بعد من قبل البنك المركزي الغاني. ومع ذلك، هناك نوافذ للمعاملات المالية الإسلامية موجودة بالفعل في أشكال مختلفة من ممارسات ومنتجات التمويل الأصغر الإسلامية التي أنشأتها البنوك التقليدية ومؤسسات التمويل الأصغر الإسلامية. إلا أنه توجد مؤسستان للتمويل الأصغر الإسلامي مرخصة في غانا: مؤسسة غانا الإسلامية للتمويل الأصغر (GIMF) وسلام كابيتال. تم تأسيس GIMF كتمويل صغير إسلامي قائم على الأصول لمساعدة الفقراء، وزيادة الوعي حول التمويل الأصغر الإسلامي، وتثبيط ممارسات القروض الربوي في مجتمعات الإسلامية في غانا، وتعزيز الابتكار والنزاهة في التمويل الأصغر في غانا.² ويقدم GIMF العديد من المنتجات المالية الإسلامية مثل **Halal livestock** **Mudarbaha** المخصصة لتربية الماعز والأغنام للمجتمع المسلم، و **Asset Sala'm** لشراء الذرة والبقول السوداني من المزارعين الإسلاميين بأسعار معقولة، و **Ijarah** التي تهدف إلى استئجار الأراضي الزراعية للمزارعين الذين يسددون في شكل من أشكال المحاصيل المزروعة، والاستصناع الذي يساعد منتجي المزارع الصغيرة في تدريب وإنتاج وتسويق منتجاتهم الزراعية.³

ويعتبر السلام كابيتال مؤسسة إسلامية للتمويل الأصغر تأسست لتقديم حلول مالية إسلامية بديلة خالصة للأسواق الحديثة والناشئة. يوفر منصة موثوقة للجميع ليتمكنوا من الوصول إلى المنتجات المالية الإسلامية الخالصة كوسيلة للوصول إلى أهدافهم التجارية والشخصية،⁴ علاوة على ذلك، تمارس بعض البنوك والمؤسسات المالية بالفعل جوانب من معاملات المالية الإسلامية، لكنها تفعل ذلك بشكل خفي، لأن البنك المركزي لم ينظمها بعد. صرح بيان صادر عن المدير العام للمعهد العالمي للصيرفة الإسلامية والتأمين والاستشارات (GIIBIC)، السيد سعيد عبد المؤمن، أن البنوك مثل **Access Bank Ghana** و **Wenchi**

¹ - Bank of Ghana, December 2015, <https://www.bog.gov.gh>

² - ghanaislamicmicrofinance.org

³ - ghanaislamicmicrofinance.org

⁴ - salamcapital.net/about-us.html

Rural Bank تمارس بعض المنتجات المعاملات المالية الإسلامية. والدافع الرئيسي لاعتماد المعاملات المالية الإسلامية من قبل هذه البنوك التقليدية هو الطلب المرتفع المحتمل من العملاء في السوق المصرفية والمالية.¹

تحديات تقديم خدمات مالية إسلامية كاملة في غانا

أبلغ البنك المركزي الغاني أنه سيكمل عملية إصدار أول ترخيص كامل لمؤسسة المالية الإسلامية في غانا بحلول ديسمبر 2015،² تلقى الأخبار في غانا مشاعر مختلطة بين المستهلكين الغانيين، فيدرك بعض الجمهور الفوائد الاقتصادية المحتملة لتفعيل المعاملات المالية الإسلامية لكنهم يعتقدون أن مخاطره أكبر بكثير، ومع ذلك، فإن التحدي الحقيقي في تفعيل المعاملات المالية الإسلامية في غانا سينشأ من الحاجة إلى هيكلة خدمات ومنتجات مالية إسلامية أكثر تعقيداً لتكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية ومحايدة لضريبة القيمة المضافة VAT.

والجدير بالذكر هنا هو أن معظم البنوك المركزية تطلب من البنوك التجارية اتباع نسبة كفاية رأس المال لأغراض السيولة عن طريق استثمار نسبة من التزاماتها في الأوراق المالية المعتمدة والتي غالباً ما تحمل فائدة، بالإضافة إلى ذلك، لا يسمح المنظمون عمومًا للبنوك بالانخراط مباشرة في المؤسسات التجارية باستخدام أموال المودعين. تحتاج البنوك الإسلامية أيضاً إلى سوق أموال بين البنوك لا تستخدم المعاملات التي تحمل فائدة أو تستخدم نظاماً مزدوجاً للقروض خارج السيولة الفائضة، والتي قد لا تكون متوفرة في غانا، القول الأساسي الذي عبر عنه البنك المركزي الغاني هو أن المالية الإسلامية مرحب به في غانا لأنه يعتمد على الشراكة وليس على أخذ الفائدة،³ على الرغم من هذا الترحيب الحار والفوائد المحتملة لمعاملات المالية الإسلامية، هناك تحديات حقيقية من المحتمل مواجهتها، ففي القسم التالي، سنناقش تحديات المالية الإسلامية في غانا ونطرح لها حلول.

قسم الأول: التحديات المالية الإسلامية في غانا:

¹ - Graphic online, 16 June 2014.

² - citifmonline.com, September 3, 2015.

³ - citifmonline.com, September 3, 2015.

من المعقول أن تواجه المعاملات المالية الإسلامية في غانا عددًا من التحديات من الأطر التنظيمية إلى قضايا جودة الخدمة. والتحديات هنا تعني العوامل التي يمكن أن تصبح عوائق إذا لم يتم التغلب عليها.

1 - الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية:

أولاً، يتمثل أحد التحديات الرئيسية التي تواجه المعاملات المالية الإسلامية الذي يجب إدارته في غانا هو كون هذه المعاملات منضبطة ومصدرها الأساسي الشريعة الإسلامية. فهناك حاجة إلى البنك المركزي الغاني لضمان الدمج الفعال لقانون الشريعة الإسلامية في اللوائح المصرفية في غانا من أجل إدارة وعمليات ناجحة لمؤسسات المالية الإسلامية في غانا. أبلغ البنك المركزي أنه يقوم بمراجعة لوائحه المصرفية لتلبية الخدمات المصرفية والتمويل الإسلامي قبل منح ترخيص كامل لمعاملات المالية الإسلامية.

فيشكل إنشاء مبادئ الشريعة والالتزام بها في المعاملات المالية الإسلامية بعض التحديات المحددة؛

أولاً، في بعض البلدان خاصة غير الإسلامية، تنجرف بعض مؤسسات المالية الإسلامية في النهاية عن منتجاتها المميزة نحو التقارب مع المنتجات المصرفية التقليدية. على سبيل المثال، تم انتقاد أن ممارسة تمويل المربحة تنتهك بشكل صارخ مبادئ الشريعة الإسلامية، انتقل بعض المؤسسات المالية الإسلامية إلى منتجات تشبه الديون بدلاً من عقود تقاسم الأرباح.¹

وبالتالي تميل بعض مؤسسات المالية الإسلامية إلى تفضيل الأدوات الشبيهة بالقروض على استثمارات PLS القائمة على الأسهم؛ ومع ذلك، فإن عقود هامش الربح لا تعتبر إسلامية بحته من قبل العديد من علماء المسلمين،² كما تم انتقاد بعض مؤسسات المالية الإسلامية لاستخدامها على نطاق واسع للضمانات عند تقديم التمويل،³ مما يؤدي إلى تآكل ثقة المودعين

¹ - Muhamad R, Shariah Compliance Process and Corporate Governance in Islamic Banking Institutions: A Proposed Model. Journal of Accounting Perspectives, 2015, 4/1. Pp:36-48

² - Muhamad R, Shariah Compliance Process and Corporate Governance in Islamic Banking Institutions, pp: 36-48.

³ - Aldohni, The legal and regulatory aspects of Islamic banking: a comparative look at the United Kingdom and Malaysia, 2011.

والمستثمرين ويؤثر سلباً على سمعة البنك، هذا ضد التوجه الأساسي لمؤسسات المالية الإسلامية الذي يعزز مناخ الثقة المتبادلة بين مقدمي الخدمات وعملاء.

ثانياً، تساءل بعض الباحثين عن دور علماء الشريعة والهيئات الشرعية في عدم الشفافية في علاقاتهم مع المؤسسات المالية الإسلامية، في هذا الصدد، ناقش العلماء المسلمون والباحثون الآخرون التسوق في الفتاوى أو التحكيم التنظيمي كتهديد رئيسي للتمويل الإسلامي، ينشأ التسوق في الفتوى من الاختلافات بين علماء الشريعة حول ما هو مسموح به وما لا يجوز. مع العلم أنه حتى الآن لا يوجد اتفاق بين علماء المسلمون تماماً على المعنى الحقيقي للربا وحدوده.

ثالثاً، ستحتاج مؤسسات المالية الإسلامية إلى التعامل مع تحد فريد في تطوير منتجات مبتكرة، وهو أدوات إدارة المخاطر ورأس المال، مثل العوائد المعدلة حسب المخاطر، وتسعير تحويل الأموال، ورأس المال الاقتصادي وما إلى ذلك، ضمن القيود المفروضة على ممارسات إدارة المخاطر التي تفرضها الشريعة.

2 - التحديات في سلوك العملاء:

بصرف النظر عن قضايا حوكمة الشريعة، من المرجح أن يشكل تصور العملاء وسلوكهم تجاه المعاملات المالية الإسلامية في غانا تحدياً ملموس، وهو سلوك تبني العملاء لمعاملات المالية الإسلامية، في هذا الصدد، سيحتاج العميل إلى التغلب على العديد من التحديات الإدراكية والسلوكية مثل انخفاض مستوى المعرفة وفهم مفاهيم المعاملات المالية الإسلامية، والفوائد المتصورة، والمخاطر المتصورة، والتهديد بالعنف، وعوامل الدينونة المتصورة، والاستعداد للامتثال لقانون الشريعة الإسلامية في المعاملات المالية الإسلامية. وفيما يلي بيان ذلك:

أولاً، سيحتاج العميل إلى معرفة كافية بالمعاملات المالية الإسلامية فيما يتعلق بمبادئه الإسلامية الأساسية، والطبيعة الأساسية لمنتجات.

ثانياً، سيحتاج العملاء إلى معرفة المزيد عن الفوائد المتصورة لمعاملات المالية الإسلامية، من المؤكد أن المعاملات المالية الإسلامية ستكون مفيدة للتنمية الاجتماعية والاقتصادية

للبلدان النامية مثل غانا¹ نظرا إلى إمكاناتها في البلاد، ومع ذلك، سيحتاج العملاء إلى التغلب على تحديات عدم فهم فوائده. من المعقول أن يكون معظم العملاء المسلمين أكثر دراية من غير المسلمين.

في نيجيريا، كان أحد التحديات التي واجهت إدخال المعاملات المالية الإسلامية هو انخفاض مستوى معرفة العملاء حول المالية الإسلامية،² في أستراليا، وجد أن غالبية المستجيبين كانوا مهتمين بشراء منتجات المؤسسات المالية الإسلامية، لكنهم يفتقرون إلى فهم مبادئ التمويل الإسلامي وكيفية عملها. كان هذا تحديًا كبيرًا لاعتماد العملاء لمعاملات المالية الإسلامية في أستراليا.³

ثالثًا، من المرجح أن يطور العملاء المحتملون، وخاصة غير المسلمين، بعض المواقف السلبية تجاه المؤسسات المالية الإسلامية. في حين أنه من المعقول أن يكون لدى المسلمين موقف إيجابي تجاهها بسبب انتمائهم الديني،⁴ في الماضي، أظهر المسيحيون موقفًا سلبيًا تجاه إدخال المعاملات المالية الإسلامية في العديد من الولايات النيجيرية لأنهم اعتبروه حصرًا للمسلمين،⁵ ويعتبر الموقف تجاه المؤسسات المالية الإسلامية ديناميكيًا ويمكن أن يتغير تدريجيًا مع زيادة تفهيم العملاء عن خدمات والمنتجات المؤسسات المالية الإسلامية في غانا. رابعًا، تصور العملاء للابتكار في منتجات المؤسسات المالية الإسلامية. يُنظر إلى ابتكار المؤسسات المالية الإسلامية في اختلافاته الأساسية عن الخدمات المصرفية والتمويل التقليدية النموذجية، والتي نوقشت على نطاق واسع،⁶ من المتوقع أن تؤثر أهمية الجوانب المبتكرة للمعاملات المالية الإسلامية على تبني العملاء له في البلدان النامية مثل غانا.

¹ - Gelbard, Hussain and Maino, Development of Islamic finance in sub-Saharan Africa. Development Finance Agenda, 2015, 1/1, pp: 42-43.

² - Yunusa and Nordin, Religious Challenges of Islamic Banking in Nigeria. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2015, 5/4, pp: 46-66.

³ - Rammal and Zurbrugg, Awareness of Islamic Banking Products among Muslims: The Case of Australia. Journal of Financial Services Marketing, 2007, 12/2, pp: 65-74.

⁴ - Yunusa and Nordin, Religious Challenges of Islamic Banking in Nigeria, pp: 46-66

⁵ - Yunusa and Nordin, Religious Challenges of Islamic Banking in Nigeria, pp: 46-66

⁶ - Hanif, Differences and similarities in Islamic and conventional banking. International Journal of Business and Social Sciences, 2014, 2/2, pp: 166-175.

خامساً، قد يواجه بعض العملاء المحتملين، خاصة غير المسلمين، تحدياً في تبني المعاملات المالية الإسلامية لأنهم قد يعتقدون أنها وسيلة للترويج للدين الإسلامي في غانا، أو تحويل عملاء البنوك إلى الإسلام، أو أسلمة البلدان غير الإسلامية مثل غانا، بالطبع، لن تكون المؤسسات المالية الإسلامية بالضرورة سبباً لإسلام العملاء. في البلدان الأوروبية حيث تم إدخال المؤسسات المالية الإسلامية، لم يحول إدخال المؤسسات المالية الإسلامية المسيحيين إلى مسلمين.

سادساً، قد يواجه العميل تحدياً فيما يتعلق باستعداده للامتثال لأحكام الشريعة: لكن لا يتوقع أن يواجه العميل المسلم النموذجي أي مشاكل في الامتثال لأحكام الشريعة حيث إن المعاملات المالية الإسلامية تشكل أساس الإسلام وقد اعتاد عليه المسلمون.¹ فيما يتعلق بإحجام غير المسلمين عن الامتثال لأحكام الشريعة، هناك سببان قد يفسران هذه النتائج: - أولاً، معظم غير المسلمين في غانا مسيحيون، لذلك قد يجدون صعوبة في الامتثال للشريعة بسبب المشاعر الدينية، العلامة الدينية في المتمثلة في كلمة "الإسلامية" في تركيب اسم المعاملات المالية الإسلامية قد تمنع غير المسلمين من قبول وتبنيه في غانا، ثانيًا، قد يشعر بعض غير المسلمين أن الامتثال لأحكام الشريعة سيعني في النهاية أنهم أسلموا،² بالطبع، يمكن أن يساعد الفهم العميق والمعرفة العميقة لمعاملات المالية الإسلامية من قبل هؤلاء العملاء في تصحيح هذه المفاهيم الخاطئة من أجل تسهيل اعتماد المالية الإسلامية بين العملاء غير المسلمين في غانا.

سابعاً، قد يرى العميل خطر العنف الناتج عن عمليات المؤسسات المالية الإسلامية في أعقاب الجماعات الإرهابية الإسلامية مثل الجهاديين أو داعش في مصر وسوريا وباكستان والعراق، وبوكو حرام في نيجيريا، والجماعات الإسلامية المسلحة في بوكينا فاسو ومالي وسيرا ليون، والسبب هو أنه ألقى الدول المجاورة لغانا الخوف والصورة السلبية على الإسلام والمسلمين بشكل عام،³ يمكن أن يكون لها تأثير سلبي على الاستثمار في المشاريع التجارية

¹ - Amin, Isa and Fontaine, Islamic banks: Contrasting the drivers of customer satisfaction on image, trust, and loyalty of Muslim and non-Muslim customers in Malaysia. International Journal of Bank Marketing, 2013 31/2, pp: 79-97.

² - Yunusa and Nordin, Religious Challenges of Islamic Banking in Nigeria, pp: 46-66

³ - Alvi, The diffusion of Intra-Islamic violence and terrorism: The impact of the proliferation of Salafi/Wahhabi ideologies. Middle East, 2014, 18/2, pp: 39-50

الإسلامية، ولا سيما المؤسسات المالية الإسلامية في البلدان النامية غير الإسلامية. يمكن أن تؤثر هذه المشاعر المختلطة سلبًا على تصور العميل وتبني المعاملات المالية الإسلامية في غانا.

3 - تحديات متطلبات الموارد البشرية:

يتمثل أحد التحديات المحتملة لإدخال المؤسسات المالية الإسلامية في غانا الحاجة إلى تطوير موارد بشرية مختصة مع معرفة وخبرة جيدة في المعاملات المالية الإسلامية لتلبية احتياجات الموارد البشرية لمؤسسات، وهذا يتطلب تعليمًا وتدريبًا إسلاميًا فعالًا في كل من مؤسسات التعليم العالي التقليدية والإسلامية في غانا.

4 - تحديات الأداء المصرفي:

وجود نتائج غير متسقة حول أداء مؤسسات المالية الإسلامية من حيث النتائج المالية (الربحية) وتقديم جودة عالية في الخدمة،¹ لذا، سيكون هناك تحد كبير لمؤسسات المالية الإسلامية من حيث قدرتها على العمل بفعالية من خلال تقديم خدمة بجودة عالية والتي ستترجم إلى ربحية المؤسسة من أجل البقاء والنمو في الصناعة المصرفية الغانية، لذلك، ستحتاج مؤسسات المالية الإسلامية إلى التغلب على تحديات تقديم خدمة عالية الجودة، وتطوير منتجاتها المبتكرة، وتطوير تقسيمات واضحة للسوق واستراتيجيات استهدافية، وتنفيذ استراتيجيات ترويجية فعالة وإدارة العلامات التجارية لمنتجات المؤسسات.

قسم الثاني: الاستراتيجيات والحلول المقترحة لتعزيز المعاملات المالية الإسلامية في غانا استنادًا إلى التوقعات والتحديات التي تمت ذكرها أعلاه والتي من المحتمل أن يواجهها المؤسسات المالية الإسلامية في غانا، تم اقتراح الاستراتيجيات التالية للنظر فيها من قبل

¹ - Iqbal and Molyneux, Thirty Years of Islamic Banking. History, Performance and Prospects. 2006, 32/2, pp:155.

أصحاب المصلحة من أجل تصدي على تلك التحديات والعوائق المعاملات المالية الإسلامية في غانا، والذي يتمثل فيما يلي:

١- يجب تطوير لوائح المؤسسات المالية الإسلامية ونشرها على نطاق واسع لأصحاب المصلحة من خلال جميع وسائل الإعلام الممكنة.

٢- يجب أن تتبنى مؤسسات البنك المركزي الغاني والمؤسسات المالية الإسلامية بنية حوكمة فعالة ونماذج المعاملات المالية الإسلامية لتحقيق إدارة فعالة للمؤسسات. يجب إنشاء مجالس شرعية بعناية ومستشارين شرعيين ثم يتم تدريبهم لتصدي للمهمة.

٣- يجب أن تكون هناك برامج تعليمية، وتدريبية، وتطويرية لتنمية الموارد البشرية لتبليتها احتياجات ومطالب مؤسسات المالية الإسلامية في غانا. يجب أن يشمل هذا التدريب التمويل الإسلامي والخدمات المصرفية المبدئي، ومعايير المحاسبة الإسلامية، ونظم المعلومات الإسلامية.

٤- يجب تطوير معايير المحاسبة الإسلامية للممارسين والطلاب

٥- يجب أن يكون هناك تثقيف عام حول المعرفة الأساسية لمعاملات المالية الإسلامية، وعملياته، وفوائده، وتحدياته.

٦- يجب أن تكون هناك استراتيجيات أمنية وطنية جديدة لمكافحة الجماعات الإرهابية التي قد تستخدم الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية كفرصة للدخول إلى غانا لارتكاب أعمال العنف في الدولة.

٧- يجب أن يكون التعليم المبادئ الديمقراطية الأساسية لغانا، ولا سيما حرية الدين، فضلاً عن المسؤولية المدنية عن التسامح الديني لكل من عملاء المؤسسات المالية الإسلامية وغيرهم.

٨- يجب أن يطور البنك المركزي الغاني استراتيجيات لتشجيع المنافسة الصحية، خاصة بين شركات المؤسسات المالية الإسلامية وغيرها في القطاع المصرفي.

٩- يجب على الحكومة وجميع أصحاب المصلحة، وخاصة مؤسسات التعليم العالي، تعزيز البحث المستمر في الخدمات المصرفية الإسلامية لتوليد نقاش أكاديمي سليم ومعرفة تجريبية جديدة في المؤسسات المالية الإسلامية في غانا.

أخيراً، من أجل تحقيق نافذة مصرفية إسلامية ناجحة، يجب على البنوك التقليدية الراغبة في اعتماد المعاملات المالية الإسلامية مراعاة العوامل التالية:

أ. يجب أن يكون هناك دعم من الإدارة العليا والاستعداد لاعتماد المعاملات المالية الإسلامية.

ب. يجب توافر الكوادر البشرية المؤهلة للعمل في المجال وذلك أهم العوامل المؤثرة في نجاح التجربة في الاعتماد المعاملات المالية الإسلامية.

ج. يجب أن يكون هناك توافر لسوق رأس المال الإسلامي في بيئة الأعمال الغنية.

الخاتمة

وتتضمن أهم النتائج والتوصيات؛

وأخيرا وبعد كل هذه الجولات العلمية التي عشتها في إعداد هذه البحث، أسجل أهم ما وصلت إليه من النتائج والتوصيات، وتتلخص النتائج والتوصيات في النقاط التالية:

1 - المربحة المصرفية والعينة مسألتان مختلفتان في جوهرهما حيث ذهب جمهور الفقهاء إلى تحريم العينة، لكن المربحة المصرفية يجوز بشرط أن تتم إبرام العقد وفقا للخطوات المحددة، وذلك أن يقوم البنك بشراء السلعة المطلوبة، وبصفاتها المحددة من قبل العميل، فإذا قبض البنك السلعة، قام ببيعها حينئذ للعميل الذي أمر بشراء السلعة، ثم إنه يجب أن يكون للعميل الحق في قبول السلعة أو ردها حسب ما يحقق مصلحته، إلا أن وجود بعض الانحرافات في تطبيق هذه المعاملة هي التي ذهبت بها عن جادة المشروعية، ولكي يؤمن البنك نفسه، عليه أن يشترط لنفسه الخيار عند شرائه للسلعة، حتى إذا تراجع العميل عن الشراء، قام بردها إلى البائع ولم يخسر شيئا.

2 - أن عقد المربحة هو أكثر المعاملات التي تتعامل به المؤسسات المالية الإسلامية ومع ذلك يوجد بعد الإجهادات الخاطئة في العملية المربحة مما يجب تصحيحها لكي توافق الشريعة الإسلامية بشكل كامل.

3 - وجوب إعادة البحث فيما تقدمه المصارف الربوية من العقود والمعاملات باعتبارها مكاسب ومغانم؛ لأن جل ما تقدمه هذه المصارف الربوية لا تجوز في ميزان الشريعة الإسلامية، وتخالف مبادئه الأساسية، فإذا لم نفهم ذلك فهما جيداً، فقد حملنا المنافسة في سوق المصارف على الأخذ بهذه الأفكار، ثم محاولة تحليلها وبحث الأدلة الشرعية لها، وبذلك نكون قد فقدنا استقامة المنهج ووضوح الهدف.

4 - أغلب العاملين في المصارف الإسلامية لا يعرفون شيئاً عن المعاملات المالية الإسلامية، فيجب توعية العاملين في هذا المجال بحقيقة رسالتهم، وبالدور الهام الذي يناط بهم أدائه، ثم بالخطوات الشرعية اللازمة لصحة المعاملات التي يمارسها المصرف، مع بيان الغاية من كل هذه الخطوات والأدلة الشرعية على لزومها، وذلك حتى لا يحس العاملون في هذا المجال أنهم في تنفيذ هذه الخطوات أمام سلسلة من الإجراءات الإدارية العادية التي لا تفسر لها إلا البيروقراطية، والتعقيدات الشكلية التي تملئها عليهم الإجراءات الرسمية، ونحو ذلك مما قد يحملهم على التجاوز عن بعض هذه الخطوات، أو التقصير في القيام بها، وقد ينعكس ذلك على العملية كلها بالبطان من الناحية الشرعية.

5 - الحكم الشرعي للتورق المصرفي إذا وقعت كل ما يتضمنه من عقود ووعود مطابقاً للشريعة الإسلامية - هو الجواز، بشرط أن تباع السلعة التي يشتريها العميل لشخص ثالث، لا علاقة للبنك به، وألاً تؤول المعاملة بأي وجه من الوجوه إلى رجوع السلعة إلى بائعها بثمن معجل أقل مما باعها به نسيئة.

6 - مع أن المصارف الإسلامية في دول الغربية تتعامل حسب الضوابط الإسلامية والقيم الأخلاقية، إلا أنه يوجد بعض الأشياء مما يشبه المصارف التقليدية، وذلك نتيجة أن المصارف الإسلامية تخضع لنفس القوانين الذي تخضع له البنوك التقليدية. وهذا يؤثر بشكل أو بآخر على صحة العقود.

7 - المؤسسات المالية الإسلامية يواجه عددًا من التحديات في مجالات مثل الامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية والحوكمة، وعوامل سلوك العملاء وأداء المؤسسات. نعم، لدى المؤسسات المالية الإسلامية فرص هائلة في دول غير الإسلامية للبقاء والنمو، ومع ذلك، إذا أرادت المؤسسات أن تعيش لأحلامها، فعليها التغلب على هذه التحديات المحتملة.

١١- الحاجة الماسة الى أبحاث أكثر تجريبية لاستكشاف تحليل تجريبي لاستعداد أصحاب المصلحة لمعاملات المالية الإسلامية الكامل، لزيادة فهم المجال ولاعتمادها في البلدان غير الإسلامية ودول النامية في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى مثل غانا.

التوصيات:

1 - يوصي الباحث أن يلزم كل من يتقدم لتقديم حلول الشرعية الإسلامية للأعمال المصرفية؛ أن يقوم بدراسة الفقه الإسلامي دراسة عميقة، ويتبحر في الأحكام الشرعية الإسلامية للعقود التي يندرج تحته هذه الأعمال وتنظمه، حتى يستطيع أن يكون له معلومات كافية التي ستساعده يمسك في معالجة هذه الأعمال شرعياً في ضوء ما صح عنده من الأحكام الشرعية وقواعده، حتى لا يكون الهدف هو تطوير الأحكام الشرعية لتوافق الأعمال على الهوى، بل العكس، وهو تقويم هذه الأعمال بالشريعة الإسلامية لتوافق ما يرضي الله وما جاء به نبيه.

2 - يوصي الباحث بوجوب معرفة أن المصارف الإسلامية في وقت الراهن تتمثل في المقام الأول في حمل لواء التطبيق الشرعي والممارسة الإسلامية، والعودة بالاقتصاد الإسلامي إلى ما كان عليه من قبل، فيجب التآني والتريث وفهم الدقيق في الموضوع

وعدم جواز أن تحملها العجلة أو الرغبة في كسب جولة من الجولات على التفریط فيها.

3 - يوصي الباحث المؤسسات المالية الإسلامية في أمانة بالإلتزام بالضوابط الشرعية في معاملاتها وإعادة النظر في تطبيقاتهم للمنتجات الإسلامية كي يوافق الأحكام الشرعية مائة في المائة.



قائمة المصادر والمراجع

الأصفهاني، الحسن بن محمد "المفردات في غريب القرآن" ت: محمد سيد كيلاني
دار المعرفة بيروت-لبنان (د.ط)

ابن الأثير، المبارك بن محمد الجزري "النهاية في غريب الحديث" م.ج
ابن منظور، محمد بن مكرم "لسان العرب" دار المعارف ١٩٨١ م ط/١.
ابن عابدين، محمد أمين "رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار" ت:
الشيخ عادل أحمد عبد الموجود والشيخ علي محمد المعوض، دار عالم الكتب (طبعة
خاصة) ٢٠٠٣ م، ج/١.

أبو غدة، عبد الستار "بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية" (ب.ط).
الالباني، محمد ناصر الدين "إرواء الغليل" إشراف: محمد زهير الشاويش، المكتب
الإسلامي (ط/١).

ابن تيمية، تقي الدين "الفتاوى الكبرى" ت: محمد عبد القادر عطا ومصطفى عبد
القادر عطا، دار الكتب العلمية ١٩٨٧ (ط/١).

ابن قيم، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر "إعلام الموقعين عن رب العالمين" ت: أبو
عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، دار ابن الجوزي ١٤٢٣ هـ (ط/١).

ابن تيمية، تقي الدين "القواعد النورانية الفقهية" ت: د. أحمد بن محمد الخليل،
دار ابن الجوزي ١٤٢٢ هـ (ط.١).

ابن قدامة، عبد الله بن أحمد "المغني شرح مختصر الخرق" ت: د. عبد الله بن عبد
المحسن التركي وعبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب ١٩٩٧ م (ط.٣).

ابن رشد الحفيد، محمد بن أحمد "بداية المجتهد ونهاية المقتصد" ت: محمد صبيحي
حسن خان، مكتبة ابن تيمية ١٤١٥ هـ (ط/١).

ابن مفلح، إبراهيم بن محمد "المبدع شرح المقنع" دار عالم الكتب ٢٠٠٣ م (ب.ط).

البهوتي، منصور بن يونس "شرح منتهي الإرادات" ت: د. عبد الله بن عبد المحسن
التركي، مؤسسة الرسالة ٢٠٠٠ م (ط.١).

الباجي، سليمان بن خلف "المنتقى شرح موطأ الإمام مالك" مطبعة السعادة ١٣٣٢هـ، (ط/١).

البرهاني، محمد بن هشام "سد الذرائع في الشريعة الإسلامية" دار الفكر- دمشق ١٩٩٥م.

الجرجاني، علي بن محمد "التعريفات للجرجاني" ت: إبراهيم الابياري، دار الريان للتراث (د.ط).

الجويني، أبو المعالي "غياث الأمم في التياث الظلم" ت: د. مصطفى حلمي و د. فؤاد عبد المنعم أحمد، دار الدعوة ١٤٠٠هـ (ط.١).

الجاحظ، عثمان بن عمر "تهذيب الأخلاق" ت: أبو حذيفة إبراهيم بن محمد، دار الصحابة للتراث ١٩٨٩م (ط.١).

الخضيري، علي بن عبد العزيز "موسوعة الاجماع في فقه الإسلامي" دار الفضيلة ٢٠١٢ (ط.١).

الرملي، محمد بن أبي العباس "نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج" دار كتب العلمية ٢٠٠٢م (ط/٣).

الزحيلي، وهبة بن مصطفى "أصول الفقه الإسلامي" دار الفكري-دمشق ٢٠٠٥ ط/٣.

السويلم، سامي إبراهيم "قضايا في الاقتصاد والتمويل الاسلامي" دار كنوز اشبيليا ٢٠٠٩م (ط.١).

شبير، محمد عثمان "المدخل إلى فقه المعاملات المالية" دار النفاس ٢٠١٠م، ط/٢.
شمس الدين الذهبي، سير أعلام النبلاء، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الثالثة، ١٩٨٥م.

الشاطبي، عبد الله بن علي "الموافقات" ت: بكر بن عبد الله أبو زيد، دار ابن عفان ١٩٩٨ (ط.١).

الشيرازي، أبو إسحاق "المهذب" ت: د. محمد الزخيلي، دار القلم - دمشق ١٩٩٧ م (ط.١).

الشربيني، محمد بن الخطيب "مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج" ت: محمد خليل عيتاني، دار المعرفة ١٩٩٧ م (ط.١).

الصدّة، عبد المنعم فرج "أصول القانون" دار النهضة العربية ١٩٩٨ م ط/١.
الضريّر، صديق الأمين "الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي"، دار نشر الثقافي ١٩٦٧ م (ط/١).

عز الدين، عبد العزيز بن عبد السلام "القواعد الكبرى" ت: د. نزيه كمال حماد و د. عثمان جمعة ضميرية، دار القلم ٢٠٠٠ م (ط/١).
العثيمين، محمد بن صالح "الشرح الممتع على زاد المستقنع" دار ابن الجوزي ١٤٢٦ هـ (ط.١).

العدوي، علي بن مكرم الله "حاشية العدوي على شرح مختصر الخليل للخرشي" مطبعة الكبرى الأميرية (ط.٢).

الغزالي، أبو حامد "جواهر القرآن" ت: الشيخ محمد رشيد رضا القباني، دار احياء العلوم ١٩٨٦ م ط/٢.

الفيروز آبادي، محمد بن يعقوب "القاموس المحيط" ت: محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة ٢٠٠٥ م (ط.٨).

القرافي، أحمد بن إدريس "أنوار البروق في أنواء الفروق" ت: د. محمد أحمد سراج وعلي جمعة محمد، دار السلام ٢٠٠١ م (ط/١).

قاعدة الغرر، لعبد الله السكاكر، بحث منشور في مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، الصادرة من جامعة الكويت، السنة ٢٢، العدد ٦٩، ١٤٢٨ هـ.

الكاساني، أبوبكر بن مسعود "بدائع الصنائع" ت: الشيخ علي بن محمد معوض والشيخ عادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية ٢٠٠٢ م (ط.٢).

المرعشي، محمد بن أبي يكر "ترتيب العلوم"، ت: محمد السيد أحمد، دار البشائر الإسلامية بيروت، ١٩٨٨ م.

المنأوي؁ محمد عبد الرؤوف " فيض القدير شرح الجامع الصغير" دار المعرفة ١٩٧٢
(ط.٢).

مقابلة شخصيا وعبر البريد الإلكتروني مع السيد أرف دنجر؁ مسؤول معاملات المالية
الإسلامية في المصرف كومينز بنك؁ يوم الثلاثاء ٢٦ أكتوبر ٢٠٢١ م في ساعة ٤؁٣٠ .
مساءا.

مقابلة هاتفيا وعبر البريد الإلكتروني مع السيد محمت جفوزأولو؁ مسؤول
معاملات المالية الإسلامية في مصرف الكويتي التركي-ألمانيا؁ يوم الخميس ٤
نوفمبر ٢٠٢١ م في ساعة ١٠؁٠٠ صباحا.

النووي؁ محي الدين بن شرف "المجموع شرح المذهب" ت: محمد نجيب المطيعي؁
مكتبة الإرشاد (ب.ط).

فهرس كتب الحديث

البخاري (٤٨٦٠)

مسلم (١٦٤٧)

أبو داود (٣٢٤٧)

الترمذي (١٥٤٥)

أحمد في مسنده (٢٤٩٦٤)
ابن حزم في الأحكام (١٣٨/٥)
ابن ماجه في سننه (٢٤٧١)
أبو يعلى في مسنده (٣٤٨٠)
ابن حبان في صحيحه (٢٢)
ابن خزيمة في كتاب التوكل (٤٨٥/١)

المصادر بلغة الإنجليزية:

Aburime and Alo, Islamic banking: theories, practices and insights for Nigeria. International Review of Business Research Papers, 5/1, 2009

Faye and Kangoye, 2013, The Islamic finance promises: evidence from Africa. Review of Development Finance, 3/3.

Gelbard and Maino, 2015, Development of Islamic finance in sub-Saharan Africa, Development Finance Agenda, 1/1.

Moody, Global Banking Report: Islamic Finance Explores New Horizons in Africa, 2008.

Bank of Ghana, December 2015, <https://www.bog.gov.gh>

Muhamad R, Shariah Compliance Process and Corporate Governance in Islamic Banking Institutions: A Proposed Model. Journal of Accounting Perspectives, 2015, 4/1.

Aldohni, The legal and regulatory aspects of Islamic banking: a comparative look at the United Kingdom and Malaysia, 2011.

Gelbard, Hussain and Maino, Development of Islamic finance in sub-Saharan Africa. Development Finance Agenda, 2015, 1/1.

Yunusa and Nordin, Religious Challenges of Islamic Banking in Nigeria. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2015, 5/4.

Rammal and Zurbruegg, Awareness of Islamic Banking Products among Muslims: The Case of Australia. Journal of Financial Services Marketing, 2007, 12/2.

Hanif, Differences and similarities in Islamic and conventional banking. International Journal of Business and Social Sciences, 2014, 2/2.

Amin, Isa and Fontaine, Islamic banks: Contrasting the drivers of customer satisfaction on image, trust, and loyalty of Muslim and non-Muslim customers in Malaysia. International Journal of Bank Marketing, 2013 31/2.

Alvi, The diffusion of Intra-Islamic violence and terrorism: The impact of the proliferation of Salafi/Wahhabi ideologies. Middle East, 2014, 18/2.

Iqbal and Molyneux, Thirty Years of Islamic Banking. History, Performance and Prospects. 2006, 32/2.

