

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

المصرفية الاسلامية ونهضة الامة

الجدور- النهضة- المفهوم والتطور- المؤسسات الداعمة

دكتور

سمير رمضان الشيخ

مستشار تطوير المصرفية الاسلامية

جمهورية مصر العربية
القاهرة

ربيع الآخر ١٤٢٤هـ- مارس ٢٠١٣م



المحتويات

- ◆ مقدمة .
- ◆ التجربة الانمائية الالمانية .
- ◆ الاسلام منهج حضاري وتنموي.
- ◆ نهضة الامه.
- ◆ التحول من القروض الى المشاركة.
- ◆ دمج بنوك الادخار في البنوك الحكومية.
- ◆ الاطار الفكري للمصرفية الاسلامية.
- ◆ ميلاد البنك الاسلامي للتنمية .
- ◆ ميلاد وتطور المصرفية الاسلامية على المستوى العالمى.
- ◆ الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية (المجلس العام للبنوك الاسلامية).
- ◆ المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الاسلامي بقبرص.
- ◆ صيغ التمويل الاسلامية.
- ◆ الخدمات المصرفية الاسلامية
- ◆ التميز في اداء الموارد البشرية.
- ◆ عناصر التنمية الذاتية.
- ◆ الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعي.
- ◆ متطلبات النهوض بالمصرفية الإسلامية فى مصر.

التعريف بالكتاب

مقدمة :

إن نظرة فاحصة متأنية على ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١ ، نجد أنها قد لفتت النظر إلى أن الشباب هم ثروة الأمة وطلیعة النضال فيها، وأوضحت لكل ذي بصيرة أن لدولة الظلم نهاية ،سبحان الله " (قل اللهم مالك الملك تؤتي الملك من تشاء وتنزع الملك ممن تشاء وتعز من تشاء وتذل من تشاء بيدك الخير إنك على كل شيء قدير) (آل عمران ٢٦) أنها عدالت السماء. وتمثلت أهداف هذه الثورة فى البناء والتعمير وتحقيق شعارها فى توفير العيش والحريّة والكرامة الإنسانية والعدالت الاجتماعية.

إن تحقيق أهداف الثورة فى توفير العدالة الاجتماعية لن يتحقق إلا بالتنمية الاقتصادية، وفى مصر قد جربنا النماذج التنموية المستمدة من الشرق حينا ومن الغرب حينا آخر ولم تفلح هذه النماذج فى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وكان ذلك من أحد أهم اسباب قيام الثورة لذا من المناسب ان نبحث عن وسائل مبتكرة لتحقيق أهداف الثورة، والنموذج المقترح هو النموذج الاسلامى للتطبيق وأحد أهم أدواته هي المصرفية الإسلامية والتي تهدف إلى تعبئة المدخرات وتحقيق التنمية من خلال الالتزام الاخلاقى ومراعاة الأولويات الإسلامية من(ضروريات وحاجيات وتحسينيات) مسترشدين بالتجربة الانمائية الالمانية، وبشكل متدرج والى جانب تحاشى الفساد الذى استشرى فى المجتمع ، وتحسين

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

مناخ المشاركة المجتمعية فالوطن أصبح ملكا للجميع وليس لفئة بعينها .

ويتناول هذا الكتيب التجربة الانمائية الألمانية باعتبارها أساس المصرفية الاسلامية فى التجربة المصرية ، ثم نتناول دور الاسلام الحضارى التنموى ، ونهضة الامت من خلال هذا المنهج ومفهوم وميلاد المصرفية الاسلامية والمؤسسات الداعمة لها . كما يتناول متطلبات تطبيق المصرفية الاسلامية فى مصر ، وتتلخص فى اصدار البنك المركزى المصرى قانونا للمصرفية الاسلامية ، واقتراح انشاء اكاىميّة للتعليم الاقتصادى والمصرفى الاسلامى، والاتفاق على نموذج للبنك الاسلامى .

دكتور

سمير رمضان الشيخ

(I)

التجربة الانمائية الالمانية



لقد أتيج لى فرصة العمل مع الرواد الاوائل للمصرفية الاسلامية ، منذ بدايتها ، وعاشت وسجلت وكتبت أحداث ميلاد هذه الصناعة ، ووقفت على جهادهم ، ومعاناتهم فى سبيل بناء أنموذج للصناعة المصرفية الاسلامية، ومارست العمل فى هذه البنوك ، وكانت هذه الصناعة محلا للتقويم فى دراستى للماجستير حيث كان موضوع البحث " مشكلات الافراد فى البنوك الاسلامية- دراسة ميدانية". وفى دراستى للدكتوراة وكان موضوع البحث " التطوير التنظيمى فى البنوك الاسلامية " ورأيت من واجبى أن أنقل لزملائى من الخبراء والباحثين ولشباب الباحثين ، وللعاملين فى هذه المؤسسات ، تجارب هؤلاء الرواد وهم كثر، وقد أخترت أن أبدأ بالمرحوم الدكتور أحمد النجار. ثم أتبع ذلك بباقي الرواد ان شاء الله تعالى . ورأيت أن تكون هذه السلسلة من المقالات تحت عنوان "الجدور الفكرية للمصرفية الاسلامية".

فى عام ١٩٥٨ سافر **النجار** الى المانيا الغربية لدراسة الدكتوراة فى الإقتصاد، وعندما وصل **النجار** الى المانيا اصيب

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

بدهشة أنه أعيد بناء ألمانيا في ١٤ سنة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية عام ١٩٤٥ .

لماذا أصيب بدهشة لأن الحلفاء دمروا البنية الأساسية 'المصانع' البيوت' عدد الوفيات في هذه الحرب اقترب من ٥٥مليون نسمة.

تساءل **النجار** لماذا لم نفعل مثلهم 'ونحن لم تدمرنا الحرب' وعكف يدرس ويعايش في هدوء أسباب نهضة ألمانيا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، ألمانيا كانت تعاني من الإنكسار بسبب إتهامها بالنازية وأنها مدمرة للحضارة الانسانية. ومن ثم تقسيم ألمانيا إلى شطرين ' غربية وشرقية ، تخضعان لنظامين اقتصاديين مختلفين أحدهما رأسمالي ، والثاني شيوعي .

دراسة **النجار** ركزت على ألمانيا الغربية منبها بالإنجازات ومحبا للتجربة متفاعلا معها.(هذه نقطة هامة في البحث العلمي أن يتفاعل الباحث مع موضوع البحث).

أولى مشاهدات **النجار** هي إعتناق الشعب الالمانى لرؤية تقول " نحن الألمان من أفضل شعوب الارض " أى مطلوب منا تحسين صورتنا وأن نعيد إعتراف العالم بنا أننا حضارة ، وليس نازيين ، وأن تركيب القوى العاملة كان (٧٥% نساء و٢٥% رجال)' لأن الرجال إما قتلوا في الحرب أو يعاقبون في السجون. كيف يتم تحقيق الرؤية ؟ سجل النجار عدد من المشاهدات وتمثل العناصر الأساسية والتي كانت سببا في تحقيق التنمية في ألمانيا ،نشير إليها بإيجاز فيما يلي:

بنوك الادخار:

وهى بنوك لتعبئة المدخرات مهما كان حجمها من المواطنين ، وهذه البنوك منتشرة فى كل ربوع المانيا ، وكان يتساءل النجار ، كيف لشعب فقير خارج من الحرب يدخر؟. الاقتصاديين يعرفون الإدخار بأنه هو الفائض من الدخل بعد الاستهلاك ، وهم اى الألمان ليس لديهم فائض لأنهم خارجين من الحرب ، ويكتشف أن الألمان يدخرون قيمة الساعة أولاً ثم يشترونها ، وعليه يمكن تعريف الإدخار بالنسبة للألمان "بأنه تأجيل إنفاق عاجل الى إنفاق آجل" - وهذا يوضح أنه سلوك أمة راغبة فى البناء وتحقيق النهضة.

الوعى المصرفي:

أى أن سلوك كل المجتمع الألمانى هو إيداع أية مدخرات ولو قليلة فى البنك ، ووجد أن ٩٥% من الشعب الالمانى له حسابات فى البنك أى أنهم مدخرين ، سواء كان ذلك فى المدن أو القرى.

نظام معلومات : يحوى ثلاث عناصر . معلومات "عن حجم المدخرات وأجالها" معلومات عن "المشروعات" المطلوب تمويلها وفى اى مجال اقتصادى (زراعى 'صناعى' عقارى.. الخ) بعد الحرب اجتمع العلماء وحددوا المشروعات المطلوب تمويلها وفى اى مجال اقتصادى ، وذلك بوضع خرائط تغطى كل المانيا المدن والقرى ، وظل العلماء الالمان يفاخرون 'بان الحرب دمرت المصانع والبيوت' ولكن لم تدمر العقول ، وكيف يتم تمويل المشروعات وحجم المدخرات لاتفى

بحاجات الخطة وهنا تم وضع " نظام معلومات للاولويات "أى ماهى المشروعات التى تحتل الاولوية الاولى ، يقول **النجار** ان نظام الاولويات بدأ بالمشروعات التى تحافظ على كرامته وكبرياء المواطن الالمانى كأولوية أولى ، كى تحقق له الإستقرار، وتحقيق الأمن الاجتماعى له 'فبدأت الخطة بتوفير المسكن، والماكل، والتعليم 'والصحة، والزواج . ماأثر ذلك على الاداء؟ وهذا ينقلنا الى السبب الاخر فى تحقيق نهضة المانيا.

الولاء :

الشعب الالمانى يدين بالولاء' والولاء ليس كلمات شعر تقال او اغنية يتغنى بها الشعب الالمانى بل ان "الولاء هو اتقان العمل" يقول الدكتور انه كان يشاهد العامل الذى يقوم بتنظيف الشارع كأنه فى محراب عباده ويقول صحة المواطن الالمانى تبدأ من هنا من نظافة الشارع ، ولما كان يزور المدارس يجد المدرس يعمل بنشاط وكفاءة عاليه ويقول هؤلاء هم علماء المستقبل 'العمال فى المصانع ' فى المزارع ' الكل يتقن عمله ويسأل **النجار** لماذا نفعل ذلك ؟، وماهو الدافع إليه ؟، ويكتشف أن كل الشعب الألمانى مرتبط "برؤية يجب ان تحقق عمليا وليس اقوالا " نحن الالمان من افضل شعوب العالم" فاذا صنعنا سيارة تكون افضل سيارة فى العالم ' اذا كتبنا " صنع فى المانيا " نكسب ثقة العالم..، سأترك للقارئ الكريم ' الاجابته على هذا السؤال هل نجحت المانيا ؟ كل هذا يتم مع وجود اكبرقاعدة عسكرية امريكيتة على أرض المانيا حتى

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

اليوم .وهذا ينقلنا الى السبب الاخير من وجهة نظر المرحوم
الدكتور **النجار**.

مشروع المساعدات :

"مشروع مارشال" :

بعد الحرب العالمية الثانية تم صياغة قانون مساعدات لاعادة
بناء اوربا ، ويقرر " قانون مارشال " إعانة نقدية لكل مواطن.

ارسل **النجار** رسالته الى الدكتور محمد عبد الله العربي ، أحد
رواد العمل المصرفي الإسلامي ، والذي بشر بوجود نظام مالي اسلامي
يحكى له فيها مشاهداته في المانيا **والدكتور العربي** هو **خال النجار**
فماذا اجاب **الدكتور العربي** على **النجار**؟ هذا موعداًنا مع الرسالة
التالية ان شاء الله.

(٢)

الاسلام منهج حضارى وتنموى



تناولنا فى الجزء السابق الأسباب التى شكلت نهضة للأمة الالمانية بعد الحرب العالمية الثانية والمتمثلة فى وجود رؤية وادارة لشعب فقد ممتلكاته ولم يفقد عقله ثم آليت عمل تتضمن خمسة عناصر كانت سببا فى تحقيق التنمية وهى "بنوك الإدخار" والوعى المصرفى ونظام المعلومات والولاء وقانون مارشال" وانتهينا الى ان **النجار** أرسل رسالته الى أحد رواد الفكر الاقتصادى الإسلامى " **محمد عبدالله العربى** " يشرح له فيها نتائج بحثه وأجاب الدكتور العربى برسالته يقول فيها :

لقد عشت بعقلى وقلبى ومشاعرى مع ماتفضلت به وكاننى أعيش فى العصور الخوالى مع النبى محمد صلى الله عليه وسلم و صحبه الأطهار ، هذا سلوك المسلم الملتزم وهذا منهج الاسلام فى البناء و اعمار الارض وفق منهج الله وشريعته. ان كل ماأشرت اليه موجود فى شريعتنا . فالرؤية قد وضعها الله عز وجل فى كتابه العزيز منذ اربعة عشر قرنا وهى قول الله عز وجل فى كتابه الكريم " كنتم خير امة اخرجت للناس تأمرون بالمعروف وتنهون عن المنكر وتؤمنون بالله" آية ١١٠ ال عمران. ويقول رسول الله صلى الله

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

عليه وسلم " الخير فى وفى امتى الى يوم الدين " والخيرية تتحقق باقامة المسلمين للمنهج . ولما بعد المسلمين عن المنهج فقدوا الخيرية.

أما فيما يتعلق بالإدخار فقد وضع الإسلام منهجا مترابطا للمال كسبا ، وانفاقا ، واستثمارا وهو أن يكون الكسب من حلال وأن نعتدل فى الإنفاق والبعد عن الإسراف والفاوض يتم استثماره . والنهى عن الإكتناز والنهى عن التعامل فى المحرمات ' والربا ' وأكل أموال الناس بالباطل ' وبين لنا الاسلام أن المال " كل النعم والطيبات " مال الله ونحن مستخلصون للعمل فيه وفق منهج الله ' وحض الإسلام على أداء الزكاة فى مصارفها الشرعية " " انما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفى الرقاب والغارمين وفى سبيل الله وابن السبيل " اية ٦٠ التوبة.

أما فيما يتعلق بمنهج الأولويات فقد أرسل الدكتور العربى للدكتور أحمد النجار كتاب " الموافقات " للإمام الشاطبى محمدا به الأولويات ومقاصد الشريعة الاسلامية وموضحا له أن المقاصد الضرورية التى تحقق للناس المأكل والمسكن والزوجة والصحة، انه بتوفير ذلك تتحقق المقاصد الكلية الخمسة " حفظ الدين و النفس والعقل والنسل والمال " .

أما فيما يتعلق " بالولاء أى إتقان العمل " فالإسلام حريص على الإتيان " إن الله يحب من أحدكم إذا عمل عملا أن يتقنه " حديث

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ضعيف لكن يتم الإستشهاد به ' فإتقان العمل عبادة لله وهو فرض عين على كل مسلم ومسلمة.

وكان لهذه الرسالة أثرا كبيرا في توجه **النجار** نحو الدراسة في المصادر الاسلامية وبصفة خاصة في فقه المعاملات ، وفقه العبادات ، والاخلاق.

مأثر هذه الدراسات على فكر وسلوك **النجار** هذا ما سوف نتناوله ان شاء الله في المقالة التالية.



(٣)

نهضة الأمة



تناولنا في الاجزاء السابقة عناصر منهج نهضة الامّة الألمانية ، ثم عرجنا على التنمية في الفكر الاقتصادي الإسلامي .

وقد تأثر فكر **النجار** بالمنهجين معا ، وأدرك أن منهج التنمية له جذور كامنّة في الفكر الاقتصادي الإسلامي ، كما أدرك ، وحلم أنه من الممكن إحداث هذه التنمية في دولنا الإسلامية والعربية ، وشأن كل باحث أو مفترّب ، يحلم بأن يكون في مجتمعه ما يراه من تقدم وتنميّة في الخارج. وبدأ في إعداد خطة العمل وهو موجود في ألمانيا ، وأبرم اتفاقات وحصل على دعم مسبق من الألمان قبل عودته الى مصر.

ونظرة فاحصة متأنية في فكر **النجار** ، نجد أنه ، لم يكن الهدف من المصرفية الإسلامية إنشاء بنك إسلامي فقط ، او تطوير منتجات ، أو إنشاء فروع إسلامية تابعة لبنك تقليدي ، وإنما كان يحلم ببناء نموذج في إحدى المدن ، تنتقل إلى مدينه أخرى ، وهكذا بهدف تحقيق نهضة الأمة اسوة بالتجربة الانمائية الالمانية.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وعاد **النجار** من ألمانيا في عام ١٩٦٢م ، واصطدم بالفيل الأبيض (البيروقراطية) ، ولم يبأس ، وكان يؤمن أنه في نهاية الطريق سيحصل على شمعة مضيئة ، وبالفعل نجح في إقناع وزير الاقتصاد المصري بإنشاء بنك إدخار -"أسوة" ببنوك الادخار في ألمانيا - في مدينة ميت غمر على النيل في وسط الدلتا عام ١٩٦٣م ، وأرسل فريق من الموظفين ليتم تدريبهم في ألمانيا ، وفقا للاتفاق المسبق مع الالمان .

وبعد الانتهاء من بناء البنك ، انتظر **النجار** المودعين فلم يأت أحد للبنك لايداع أية مدخرات ، واكتشف أن عليّة أن يبدأ من الصفر ، لأن المجتمع الالمانى كله في ألمانيا كان معتنق (رؤيية) واجبة التحقيق ، وهنا في مدينة ميت غمر لم تكن هناك رؤيية او حلم يرتبط به الناس في المدينة ، وادرك انه ، يجب عليه أن يصنع مع أهل المدينة الرؤيية أو الحلم لأنّ غير موجود أساسا ، وبدأ في الاجتماعات مع فريق العمل ، وأهل المدينة على المقاهي ، وفي المدارس ، لتنمية الوعي بأهمية الادخار لمصلحة المدينة ، وأبناء المدينة ، وأن المدخرات سوف تستثمر في المدينة وسوف يحصل أبناء المدينة على فرص عمل ، وبدأ في تشجيع المواطنين على تبني أفكار إنشاء مشروعات متناهية الصغر ، ويدعمها البنك ، أي خلق طبقة المنتجين ، المبدعين ، من أهل القرية .. وأسفرت اللقاءات والتوعية بالمدارس على أهمية المدخرات ، وتشجيع الطلاب عليها وكانت الخطى بطيئة ولكن وجود الامل والحلم بمستقبل افضل كانت الوقود الذي يعيش عليه فريق العمل وأخيرا بدأت المدخرات تتدفق على البنك ، وبدأ إنشاء المشروعات داخل المدينة والقرى

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

المحيطة بها ، وتم التوسع في إنشاء مجموعة من الفروع في مختلف القرى المحيطة بميت غمر ، وأصبحت بنوك الادخار ظاهرة تنموية في المدينة، ولفتت النظر ، وقام { آر- كي - ريدي } مساعد الامين العام للأمم المتحدة تقييم التجربة وكتب كتابا قال فيه أن تجربة بنوك الادخار في مدينة ميت غمر تمثل أفضل تجربة تنموية في ريف مصر.

وصاحب بداية التطبيق وعى فكرى اسلامى واتخذ مجمع البحوث الاسلامية بمصر قرارا باجماع العلماء على ان الفائدة المصرفية من الربا المحرم لاتجيزها حاجة ولا ضرورة. ما أثر هذه الفتوى على اداء بنوك الادخار؟ وكيف يتم وقف التعامل بسعر الفائدة ؟ واحلال المشاركة محل التعامل الربوى؟ هذا موضوع ماسوف نتناوله فى الجزء التالى.



(٤)

التحول من القروض الى المشاركة.



تناولنا فى الاجزاء السابقة الجذور الفكرية التى شكلت منهج **النجار** ، ومعاشته للتجربة الإنمائية الألمانية ورغبته فى تطبيق التجربة الإنمائية الألمانية فى مدينة ميت غمر بمصر ، ووقفنا على التحديات التى واجهته فى أهمية الاتفاق مع أهل المدينة على صياغة رؤية تلقى اجماع أهل المدينة ، ونثير حماسهم ، وتلقى اجماعا منهم ، ووقفنا على محاولاته لتنمية الوعي الادخارى ، وبناء مشروعات داخل نفس المدينة والقرى المحيطة بها.

ورأينا انه مع انتشار الوعي الإسلامى، تسائل بعض الفقهاء والاقتصاديون والممارسين، هل أعمال البنوك بوضعها الحالي وآلياتها حلال أم حرام؟ وقد تصدى للإجابة على هذا السؤال مجمع البحوث الإسلامية الذى عقد بالقاهرة عام ١٣٨٥هـ / ١٩٦٥ م والذى حضره ٨٥ عالما وفقهيا ممثلين لعدد ٣٥ دولة إسلامية فى ذلك الوقت ، وبعد دراسة مستفيضة استمرت ثلاث سنوات، حيث قرر المجمع الآتى:

(الفائدة المصرفية على أنواع القروض كلها ربا ، لا فرق فى ذلك بين ما يسمى بالقروض الاستهلاكية أو ما يسمى بالقروض

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الإنتاجية ، لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين ، وأن كثير الربا وقليله حرام ، وأن الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة ولا ضرورة). وايد هذه الفتوى العديد من المجامع الفقهية فيما بعد.

وقد تداعت هنا لدى "النجار" مانقله اليه الدكتور "محمد عبد الله العربي" من ان المنهج الاسلامي منهج تنموي بطبيعته ، ورسالتنا الانسان هو اعمار الارض ، وهذا هو مفهوم العبودية "وما خلقت الجن والانس الا ليعبدون..." آيتنا ٥٦ الذاريات. ويقول رسول اله صلى الله عليه وسلم " اذا قامت الساعة وفي يد احدكم فسيلة فان استطاع ان يغرسها فليغرسها" ، وهنا كان التحول الكبير في فكر **النجار** كيف يوقف **النجار** الية سعر الفائدة ؟، ويتحول الى صيغة اسلامية تحقق مقصود الشارع. ويبدأ اجتماعاته مع فريق من علماء الازهر ، والمصرفيين ، والاقتصاديين ، وبعض علماء الاجتماع ، ليتفقا على كيفية احداث التغيير ومن ثم التطبيق.

وتحددت العلاقة بين المودعين والبنك على اساس عقد المضاربة الشرعية ، وتم اختيار صيغة المشاركة المنتهية بالتمليك مع المستثمرين. وهنا كان المطلوب احداث تغييرات جوهرية لدى فكر المودعين ولدى المستثمرين ، وكانت الثقة التي تولدت بين النجار وبين اهل المدينة كبير الاثر في قبول هذا التحول من القروض الى المشاركة .

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وتولدت تحديات من نوع اخر كيف ستتم المعالجة المحاسبية للودائع؟ ، وكيف ستتم المعالجة المحاسبية مع المستثمرين؟ وكيف سيتم اقتسام الارباح بين البنك واصحاب المشروعات.؟ وماهى السجلات التى سوف تفتح لدى اصحاب المشروعات.؟ ومن سيقوم بامساك السجلات المحاسبية.؟ وكيفية الرقابة عليها؟ وأدرك **النجار** أن عدد من اصحاب المشروعات من الأميين لا يقرأون ولا يكتبون ، وعلاج لهذه المشكلة أسندت عملية التسجيل الى محاسبين تم تدريبهم تحت اشراف البنك ، وبدأ فى تدريب أصحاب المشروعات المتناهيّة الصغر على فنون الادارة. وتنوعت المشروعات المتناهيّة الصغر فى المجالات الزراعية وفى المجالات العقارية ، وفى الثروة الحيوانية... الخ. وتنوعت وتعددت الفروع فى المدينة والقرى المحيطة بها.

وأضحت الاجتماعات الدورية التى يعقدها **النجار** مع العاملين واصحاب المشروعات وعلماء الدين ، وإئمة المساجد ، والحرفيين فى المدينة والقرى المحيطة بها ، ومنهج وطريقة الحوار ، تمثل الوقود الذى يشحن الهمم ، ويحرص عليه اهل المدينة والقرى المحيطة بها ، حيث كانت تطرح المشاكل وتطرح الحلول من المتخصصين ، وتنتهى غالبا بايجاد حلول عملية. وتولدت علاقات وطيدة بين **النجار** واهل المدينة ، واصبح كل واحد فى المدينة يعتبر **النجار** هو مستشاره الخاص. ويواجه **النجار** متاعب بسبب اخطاء قانونية وادارية وتنظيمية وهذا ماسوف تتناوله فى الجزء القادم إن شاء الله.

(٥)

دمج بنوك الادخار فى البنوك الحكومية



اوضحنا فى الاجزاء السابقة ان التجربة الانمائية الالمانية تمت فى ضوء عناصر محددة من اهمها صياغة "رؤية". ووجد **النجار** ان مدينة ميت غمر التى انشأت بها بنوك الادخار ، ليس لها رؤية ، تعبر حلم تود الوصول اليه ، ويتم اعتناقه من جميع اهل المدينة ، كما وجدنا ذلك فى التجربة الانمائية الالمانية .

وصياغة الرؤية تطلبت من **النجار** حوارا مع عينة ممثلة لكل مجتمع مدينة ميت غمر ، بهدف الوصول الى رؤية محددة المعالم ، وكان منهجه ، تهيئة فرصة الحوار دون فرض رأى أو وجهة نظر معينة ، إنما كان يكتفى بان ينقل لهم مشاهداته فى المانيا ، وكان صبورا ، ومشجعا لهم لابداء الاراء ، وطرح الافكار ، ويتولى الاجابة على التساؤلات ان طرحت ، وتوفير للضيق الاحترام لتبادل الأراء ، وكان من اهدافه تهيئة فرصة لخلق تحولات نحو المشاركة الايجابية ، واعمال الفكر وكان يطلب من كل واحد منهم ان يجيب على سؤال ماذا تتمنى بالنسبة لدخلك ان يزيد ؟ وماذا تتمنى

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

بالنسبة لتعليم اولادك ؟ هل تحب ان يكون لك مشروع خاص؟ فى اى نشاط ؟ فى الزراعة ؟ وينتقل بالحوار من الحلم الخاص ، الى الحلم العام ، ماذا نحب ان نرى فى مدينة ميت غمر من أنشطة اقتصادية واجتماعية ، واقترح احد المشاركين صياغتنا للرؤية تقول "هيا بنا نبني ميت غمر"

وبعد الاتفاق على الرؤية كان هدف الكتورالنجارتنمية الوعى والارتقاء بالمستوى الاجتماعى لكل فرد ، ولجميع اهل المدينة ، لان التنمية لن تتحقق الا بالوعى ، والتحول من الانكفاء على الذات والانانية والاثرة وحب الذات ، الى التفكير الجماعى ، والربط بين المصلحة الخاصة ، والمصلحة العامة ، وتشجيع الناس على العمل بروح الفريق الواحد ، وبيين لهم ، ان مصدر كل ذلك هو الاسلام ، فالاسلام يدعو الى الترابط والتكافل ، والتفكير فريضة اسلامية ، والتعاون على البر والتقوى ، وليس على الاثر والعدوان ، وقد كان لدور المعلمين فى المدارس دور كبير فى غرس هذه القيم لدى طلاب المدارس ، كما كان للخطباء فى المساجد دور فى توعية الناس باهمية هذه القيم ، وكان احد اوجه سعادة **النجار** يرحمه الله حينما يسأل الناس اين تذهبون الان؟ فيقولون نحن نذهب لبناء ميت غمر فادرك ان الناس تعايشت واعتنقت الرؤية VISION SENSE.

وكان ماسبق ، يمثل حوارا مستمرا ومصاحبا ، لانشاء المشروعات المتناهيمة الصغر لجميع اهل المدينة من مسلمين ومسيحيين ، وكما تفاعل المسجد والمدرس مع التجربة ، تفاعلت الكنيسة ايضا معها ، لان الربا محرم فى جميع الديانات . وكان كل

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

يوم يحدث ابداعا ، وارتباطا بالتجربة ، وتفاعلت المرارة بالمدينة واهتمت بالمشروعات الداجنة ، والخياطة ، واشغال الابرة ، وكان البنك هو المسؤول عن التسويق ، وامساك الحسابات ، وتفاعل الحرفيين ، من حلاقين ، وميكانيكيين ، والبنائين ، وكانت الحوافز التي يقدمها البنك ان كل من يدرنصف قيمة المشروع ، يتعهد البنك بانشاء المشروع له ، صالون حلاقة بالنسبة للحلاقين ، ورشة للسمكري وهكذا لباقي المهن ، وكل من له فكرة جديدة يشجع عليها **البنجار** ويدرسها ولما تثبت صلاحيتها يتم تطبيقها.

توسعت الفروع وزاد عدد العملاء ، وعدد الفروع ، الا ان هذا النجاح الذي تحقق والشعبية التي ارتبطت بالمشروع والقائمين عليه طرحت تساؤلات هامة ، الى اي تنظيم تنتمي بنوك الادخار في الدولة ، وهل تتبع مؤسسة الادخار ، وهل تخضع لاشراف البنك المركزي ، وكيف يسمح لها بجمع الودائع ؟ ومن يتابع الرقابة عليها ، واي نظام محاسبي يطبق ، اود ان اذكر ان النظام السائد انذاك في مصر هو النظام الاشتراكي ، وبنوك الادخار كانت تشجع على تنمية رأسمالية لمشروعات متناهية الصغر ، او هكذا قيل ، وللاسف تعرضت بنوك الادخار في عام ١٩٦٧ الى مضايقات عدة مما ادى الى اجهاض التجربة ، ودمج فروع بنوك الادخار في البنوك الحكومية ، وهنا انتقل **البنجار** الى السودان ليس بارادته وانما مضطرا لانه اصبح شخصا غير مرغوب فيه في مصر . وماذا فعل في السودان ؟ هذا موضوع الجزء التالي ان شاء الله.

(٦)

الاطار الفكرى للمصرفية الاسلامية.



قضى **النجار** خمس سنوات مناضلا من أجل تحقيق حلم التنمية من خلال استخدام احد عناصر التجربة الانمائية الالمانية وهى " بنوك الادخار " وبذل والفريق معه جهودا علمية وعملية لبناء توجه نحو التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، متأسيا بالمنهج الاسلامى ، وفى لحظة فارقة انتهى كل شئ ، فقد تم دمج بنوك الادخار فى البنوك الحكومية ، لأسباب قانونية وإدارية وتنظيمية .وتوجه **النجار** الى السودان ، وبينما هو فى الطريق الى السودان تساءل ماهى الاخطاء التى وقعت فيها التجربة؟ ، وكيف يبدأ من جديد متلافيا ما حدث ومقيما المرحلة الماضية فى مصر.؟

وأدرك **النجار** ان التطبيق فى المصرفية الاسلامية قد سبق اعداد اطار فكرى يحكم وينظم الاداء فى هذه البنوك. بعكس ما يوجد فى البنوك التقليدية ، والتى يبلغ عمرها اكثر من خمسمائة عام ، فيتوافر لها اطار فكرى متمثلا فى "علم ، ونظريات ، ونظم ، وسياسات اقتصادية" . وعندما وصل النجار الى السودان ، عقد لقاءات مع السادة علماء وأساتذة جامعة ام درمان الاسلامية ، وبعد ان استمعوا الى تجربته فى مصر والظروف التى احاطت بها

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

والتقييم الموضوعى لما حدث ، بدأ التفكير فى كيفية تطوير علم الاقتصاد الاسلامى ؟ وكيف ننهض ببناء سياسات ، ونظم اقتصادية اسلامية ؟ تمثل اطارا فكريا للمصرفية الاسلامية اسوة بما هو متبع فى البنوك التقليدية فالحكمة ضالة المؤمن ان وجدها فهو احق الناس بها .

ومن خلال العمل المشترك والتقييم والنقد العلمى الموضوعى لما تم فى تجربة بنوك الادخار بمدينة ميت غمر بمصر، ثم تم الانتقال الى وضع تصور مستقبلى للمنهج الاقتصادى والتفكير فى الاتفاق على بناء نموذج لبنك ادخار اسلامى ، بهدف الوصول اليه. وتم انشاء بنك الادخار السودانى ليكون أنموذجا لبنك التنمية الاسلامى ، فى منطقة واد مدنى وهى منطقة زراعية مشابهة لمدينة ميت غمر فى مصر.

وقد اتيح لى أن أشارك مع فريق عمل تحت اشراف المرحوم الاستاذ الدكتور **سيد الفوارى** ، مؤلف موسوعات العمل المصرفى الاسلامى- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية الجزء الثالث "التنظيم" ، والجزء الرابع "ادارة الموارد البشرية فى البنوك الاسلامية" ، والجزء السادس "التمويل والاستثمار فى البنوك الاسلامية لتطوير بنك الادخار السودانى ، واستمر العمل فى التطوير مع الخبراء الالمان من عام ١٩٩٠ وحتى عام ١٩٩٢ ، وتم تمويل مشروع من خلال منحة قدمتها المانيا الغربية للسودان بهدف تطوير بنك الادخار السودانى . وقد عايشت بشكل عملى ماذا تم والخطوات

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

العملية " القانونية والتنظيمية والإدارية " التي افتقدت اليها بنوك الادخار في مدينة ميت غمر بمصر.

وتم الجمع بين بناء هذا النموذج مع القيام بتنفيذ مناهج الدراسات العليا في الاقتصاد الاسلامي. واستمر العمل حتى عام ١٩٦٩ ، وانتقل بعد ذلك **النجار** الى جامعة الملك عبد العزيز بجدة بالمملكة العربية السعودية. وهذا ما سوف نتناوله في الجزء القادم ان شاء الله .



(٧)

ميلاد البنك الاسلامى للتنمية



ادركنا من خلال متابعتنا لنشأة وتطور المصرفية الاسلامية ، انها كانت تتم باجتهاد ، على غير مثال سابق ، فلم يكن هناك نموذج يقاس عليه ، وبالتالي قد يصيب التطبيق وقد يخطئ ، فالأخطاء القانونية والتنظيمية والإدارية ، التي صاحبت النشأة فى مدينة ميت غمر بمصر ، تم تلافيها عند انشاء بنك الادخار السودانى فى واد مدنى. والمزواجة التي تمت فى التجربة السودانية اى الجمع بين إعداد منهج علمى للاقتصاد الاسلامى وبين التطبيق الفعلى كان له اثره فيما بعد على مجمل المنهجية المصرفية الاسلامية بالسودان.

استمىح القارئ العزيز عذرا ، أن يجد من الوقت مايسمح له بالدخول على موقع بنك السودان "البنك المركزى السودانى" ليتابع بنفسه الانجازات التي تمت فى مجال صياغة السياسة الاقتصادية ، والمالية ، والنقدية والياتها من منظور اسلامى .

وفى عام ١٩٦٩ غادر **النجار** السودان متوجها الى جامعة الملك عبد العزيز، بجدة ،فى المملكة العربية السعودية. وكان من الطبيعى ان يقدم نفسه للاساتذة فى الجامعة ملخصا مشاهداته

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

للتجربة الانمائية الالمانية ، وتجربته حول بنوك الادخار فى ميت غمر بمصر ثم ماته فى السودان من إنجازات فى التأصيل للمعرفة الاقتصادية الإسلامية ، والتطبيق العملى ، ايضا .

هذا وقد صاحب وجود **النجار** بالمملكة العربية السعودية ، ميلاد "منظمة المؤتمر الاسلامى" وتغير اسمها الان الى "منظمة التعاون الاسلامى" ، والتي يتكون أعضاؤها من وزراء خارجية الدول الإسلامية .وقصدت المنظمة لدراسة إنشاء بنوك إسلامية ، وقد تشكلت لجنتين إحداهما باكستانية ، والثانية مصرية انضم الدكتور النجارالى اللجنة المصرية كأحد اعضاء الفريق ، وقدمت الدراسة ، وتم اعتماد إنشاء البنك الإسلامى للتنمية فى ضوء الدراسة المصرية . وفى عام ١٩٧٤ تم التوقيع على اتفاقية تأسيس البنك الإسلامى للتنمية فى جدة كبنك حكومات فى ضوء الدراسة التى قدمت لمنظمة المؤتمر الإسلامى . وتم مزاولة العمل فى عام ١٩٧٥ .

فى عام ١٩٧١ عاد **النجار** الى مصر مستشارا لوزير المالية **عبدالعزيز حجازى** انذاك ، واسندت اليه مهمة انشاء بنك ناصر الاجتماعى ، وهو اول بنك فى العالم ينص فى قانون انشائه انه لايتعامل بالفائدة أخذا أو إعطاء . وتوالت مسيرة العمل المصرفى الاسلامى وهذا ماسوف نتناوله فى الجزء التالى ان شاء الله .

(٨)

ميلاد وتطور المصرفية الإسلامية على المستوى العالمي



تناولنا في الاجزاء السابقة ميلاد المصرفية الإسلامية ،
والتحديات التي واجهت التطبيق في مدينة ميت غمر بمصر، وبناء
الاطار الفكري الضابط للمصرفية الإسلامية في السودان ،
وكان الهدف الاسمي هو استخدام منهجا لإحداث تنمية فاعلة
باستخدام منهج التدرج في التطبيق ، مسترشدين بنموذج التنمية
الذي طبقته المانيا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية ، وانتقلنا
بعد ذلك الى الجهود الجماعية التي كانت تستنهض روح الامة بعد
حريق المسجد الاقصى ، وتمثلت النهضة في انشاء منظمة المؤتمر
الاسلامي ، وشارك في عضويتها وزراء خارجية جميع الدول
الإسلامية ، وانتهت جهودها المقدرة بإنشاء "البنك الاسلامي للتنمية
بجدة" ، ليقود التنمية في العالم الاسلامي ويقدم الدعم الملائم
للحكومات الإسلامية بما يلاءم كل دولة إسلامية ، أسوة بما يقوم
به البنك الدولي.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وقد يكون من المناسب ان اشير الى الجهود العالمية فى مجال المصرفية الإسلامية والتي مثلت منهجا للتطوير ، الطبيعى ،والذى يتحقق بزيادة الوعى لعلماء الأمة الاسلامية ، فالبدائية كانت بطرح تساؤل هل أعمال البنوك التقليدية -والتي يزيد عمرها عن خمسمائة عام -،والتي انتقلت الى ديار العرب والمسلمين حلال أم حرام؟ مجرد تساؤل ، ثم قيض الله للأمة بعض العلماء الذين قاموا ببلورة فكرة البنوك الاسلامية من خلال مؤلفاتهم ، ثم تنتقل الى مرحلة التطبيق، ومن ثم التطوير وهذا ماسوف يتم تلخيصه فى الفقرات التالية:

ميلاد الفكرة :

فى نهاية الأربعينيات نادى بالفكرة كل من محمد نسيم ، وأنور قرشي وأبو الاعلى المودودي ونعيم صديقى فى دولة باكستان.

بلورة الفكرة :

قد قام ببلورة الفكرة عدد من الباحثين الإسلاميين من أهمهم : محمد نجات الله صديقى ، محمد باقر الصدر ، محمد عبد الله العربي ، عيسى عبده، وأحمد النجار . (بنوك الادخار) وذلك فى الستينيات .

التطبيق العملي:

- يرى البعض أن بنوك الادخار المحلية في ميت
عمر ١٩٦٣ تمثل ميلادا للمصرفية الإسلامية من الناحية التطبيقية،
ولذا قيل أن المصرفية الإسلامية بدأت الممارسة العملية قبل التنظير
لها. ومن أهم رواد التطبيق العملي للمصرفية الإسلامية كل من صاحب
السمو الملكي الامير محمد الفيصل آل سعود ، والشيخ صالح كامل
والشيخ سعيد لوتاه في دبي ، والشيخ احمد بزيع الياسين في الكويت.
ونلخص فيما يلي جهود تسلسل تطبيق المصرفية الإسلامية على
المستوى العالمي:

- ◆ في عام ١٩٧١ أنشئ بنك ناصر الاجتماعي في مصر ، وكان أول
بنك ينص في قانون إنشائه على أن البنك لا يتعامل بالربا
أخذا أو إعطاء.
- ◆ في عام ١٩٧٤ تم التوقيع على اتفاقية تأسيس البنك الإسلامي
للتنمية في جدة كبنك حكومات في ضوء الدراسة التي
قدمت لمنظمة المؤتمر الإسلامي. وتم مزاولة العمل في
عام ١٩٧٥.
- ◆ في عام ١٩٧٥ تم إنشاء بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات
العربية المتحدة. كأول بنك تجاري إسلامي .
- ◆ ثم بنوك فيصل الإسلامية التابعة لدار المال الإسلامي والتي
أسسها سمو الامير محمد الفيصل آل سعود.
- ◆ ومجموعة بنوك دالت البركة التي أنشأها الشيخ صالح
كامل .

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وهناك بعض الدول تحولت جميع بنوكها كليّة للعمل
الاقتصادي والمصرفي الإسلامي وهي:-

◆ باكستان.

◆ إيران.

◆ السودان.

وهناك مجموعة من الدول اصدرت قوانين تنظم أعمال
المصارف الاسلامية، بعض هذه القوانين مستقلاً مثل اليمن ، وهناك
دول اضافت جزءاً إلى قانون تنظيم البنوك مثل الأردن ، وهناك دول
اصدرت أوراق تنظيمية لعمل البنوك الإسلامية مثل إندونيسيا ،
واجمالاً الدول التي أتت لنا التعرف على أنها اصدرت قوانين تنظم
أعمال المصارف الإسلامية هي:

باكستان-ايران- السودان-ماليزيا-تركيا- الامارات-البحرين-
الكويت-اليمن-الاردن-لبنان- سوريا - ليبيا.

هذا وقد وصل عدد البنوك والشركات المالية الإسلامية في
٢٠٠٦ على مستوى العالم إلى ٣٩٦ بنك وشركة إسلامية. ووصل عددها
إلى ٤٢٤ في ٢٠٠٨م. ووصل عددها في ٢٠١٠م إلى ٥٠٠ مؤسسة مالية
إسلامية موزعة على ٣٩ دولة، تتركز في دول الشرق الأوسط وآسيا.

وقد بلغ إجمالي الأصول في نهاية ٢٠٠٨ إلى ٧٤٨،٥ مليار دولار
بزيادة قدرها ٢٨،٤% عن العام ٢٠٠٧، منها ٢٣٤،٨ مليار دولار مجموع أصول
مجلس التعاون الخليجي بزيادة قدرها ٢٨،٢% عن العام ٢٠٠٧. ووصلت في

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

عام ٢٠٠٩م إلى ٨٤١ بليون دولار بزيادة قدرها ٢٩,٣% عن ٢٠٠٨م، وبلغت ١,٠٣ تريليون دولار في نهاية ٢٠١٠م بزيادة قدرها ٢٢,٨% عن ٢٠٠٩.

هذا وقد أوضحت دراسة المجلس العام للبنوك الإسلامية في نهاية ٢٠١٠ أن أعلى نسبة نمو لأصول المصرفية الإسلامية كانت في إيران بنسبة ٣١,١%، وفي دول مجلس التعاون الخليجي وإيران تبلغ نسبة الأصول ٧٣% من إجمالي الأصول، ونسبة النمو في ماليزيا ١١,٤% من إجمالي الأصول، وتأتي بعدها السودان (١).



(1) Islamic Finance Directory 2011 General Council For Islamic Banks and Financial institutions. 2011.

(٩)

الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية (المجلس العام للبنوك الإسلامية)



تناولنا فى الاجزاء السابقة ميلاد ونشأة وتطور المصرفية الاسلامية على المستوى العالمى ، وفى دول مجلس التعاون الخليجى.

ورأينا أن ميلاد المصرفية الاسلامية ، يمثل منهجا للتطوير العلمى ، ومنهجا للصحة الاسلامية ، فإعمال الفكر وطرح التساؤل كان هو بداية الوعى بأهمية التقويم ، للوضع الحالى ، ومن ثم الانطلاق الى مستقبل افضل وأرحب يتفق مع الشريعة الاسلامية ، اى أن الاجابة على تساؤل أين نحن الان ؟ وما مدى اتفاق أعمال البنوك التقليدية مع الشريعة الاسلامية ؟ أن هذا التساؤل شحذ الهمم لفريق من العلماء ينتقلون بنا من مرحلة التساؤل الى مرحلة بلورة الفكرة من خلال مؤلفاتهم ، التى أوضحت انه يمكن أن يكون لنا اقتصاد مستمد من عقيدتنا ومنهجنا الاسلامى ، وانه من الممكن أن يكون لدينا مصرفية اسلامية ، تستند فى أعمالها على الشريعة الاسلامية ، ومن ثم كان التطبيق وفقا لما سبق بيانه فى الاجزاء السابقة.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ودعماً للأداء المؤسسي للمصرفية الإسلامية، فقد اتفق رؤساء مجالس إدارة المصارف الإسلامية على إنشاء "الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية" وذلك في سنة ١٣٩٧هـ / ١٩٧٧م والذي تحول اسمه فيما بعد إلى المجلس العام للبنوك الإسلامية، وكان من أهم أهداف الاتحاد هي دعم الروابط بين المصارف الإسلامية وتوثيق أواصر التعاون بينها والتنسيق بين نشاطاتها وتأكيد طابعها الإسلامي تحقيقاً لمصالحها المشتركة ودعماً لأهدافها في تطبيق قواعد ونظم المعاملات الإسلامية في المجتمع، واختير المقرر الرئيسي للاتحاد "مكة المكرمة"، وله أمانة في القاهرة، ومكاتب فرعية في بعض البلدان الإسلامية، وأسهم الاتحاد في نشر العديد من المؤلفات التي غطت شتى مناحي المصرفية الإسلامية كما أعد الاتحاد الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية وصدر منها ٩ أجزاء حتى الآن. وقد تم حوار بيني وبين فضيلة الأخ الدكتور عز الدين خوجه أمين المجلس العام للبنوك الإسلامية آنذاك بشأن إعادة طبع هذه الموسوعات. وقد تقدم الأخ الدكتور عز الدين خوجه باستقالته وتولى رئاسة الأمانة العامة الأخ الدكتور عمر زهير حافظ خلفاً للدكتور خوجه.

هذا وتم إعادة تنظيم الاتحاد الدولي للبنوك الدولي للبنوك الإسلامية وأعيد تسميته "المجلس العام للبنوك الإسلامية" واختيرت مملكة البحرين مقراً له.

بدأ المجلس عمله نهاية ٢٠٠١م، وهو أحد المنظمات التابعة لمنظمة المؤتمر الإسلامي، وهو هيئة عالمية ذات شخصية مستقلة

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

لا تسعى إلى الربح، ويضم في عضويته ١٢٠ بنكاً ومؤسسة مالية إسلامية وينص نظامه الأساسي إلى الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، ويمارس جميع أنشطته فعلياً وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

وتتمثل أهداف المجلس في حماية صناعة الخدمات المالية الإسلامية والحفاظ على سلامة منهجها ومسيرتها على الصعيدين النظري والتطبيقي، والتعريف بالخدمات المالية الإسلامية ونشر المفاهيم والقواعد والأحكام والمعلومات المتعلقة بها. كما يعمل على تعزيز التعاون بين أعضاء المجلس والمؤسسات المشابهة في المجالات التي تخدم الأهداف المشتركة بالوسائل المتاحة، والمساهمة في نمو صناعة الخدمات المالية الإسلامية من خلال تشجيع خدمات البحوث والتطوير وتسجيل المنتجات وضمان جودتها الفنية والشرعية. كما يسعى المجلس إلى الارتقاء بالموارد البشرية وتطوير المنتجات.

وفي الجزء التالي سوف نلقى الضوء على بعض أهم المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الإسلامي الأخرى.

(١٠)

المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي



تناولنا فى الاجزاء السابقة ميلاد ونشأة وتطور المصرفية الاسلامية على مستوى العالم ، وتناولنا أحد المؤسسات الداعمة للعمل المصرفي الاسلامي وهو الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية" المجلس العام للبنوك الاسلامية حاليا" ، وتطويره. وجهوده فى النشر العلمى ، واعداد الموسوعات العلمية للعمل المصرفي الاسلامي.

ونظرة فاحصة متأنية على التحديات التى واجهت التطبيق ، والبحوث التى أعدت آنذاك، اتضح أن هناك مشكلات عديدة ومتنوعة ، الا أن المشكلة التى تشكل العقبة الكؤود ، او بمعنى آخر المشكلة التى تمثل العامل الاستراتيجي والتى بحلها نتمكن من مواجهة المشكلات الاخرى ، هى مشكلة تطوير وادارة الموارد البشرية ، على مختلف المستويات الادارية. ومما ضاعف من حجم هذه المشكلة هو النمو المضطرد فى اعداد المصارف الاسلامية وزيادة عملياتها فقد احتاجت إلى موارد بشرية تجمع بين السوك الاسلامي ، وبين المعرفة والمهارة ، ولم يكن متوافرا انذاك فى

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

الجامعات العربية والإسلامية أياً منهاج متخصصة لاعداد الموارد البشرية المؤهلة للعمل في المصارف الاسلامية.

لذلك قرر مجلس ادارة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية أهمية إنشاء منظمة تهتم بالتعليم المصرفي الاسلامي ، وفي عام ١٤٠١هـ / ١٩٨١م تم إنشاء المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي، ولقد شارك في تأسيسه معظم الجامعات العربية والإسلامية وكذلك العديد من الهيئات والمؤسسات الإسلامية ، ولقد اختيرت دولة "قبرص التركية الإسلامية" مقراً له.

اهداف المعهد:

- أ - إعداد أجيال تجمع بين الثقافة الشرعية والخبرة الفنية في مجال الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية .
- ب - التوصل إلى بلورة المنهج الاقتصادي الإسلامي .
- ج تكوين مدرسة الاقتصاد الإسلامي .
- د - وضع الضوابط العلمية والعملية للمؤسسات المالية الإسلامية .
- هـ - تشجيع الدراسات والبحوث في مجال الاقتصاد والمصارف الإسلامية.

ادارة للمعهد

سمو الامير محمد الفيصل ال سعود رئيس مجلس الادارة

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الرئيس التنفيذي
امين عام المعهد

الشيخ أحمد صلاح جمجوم
الدكتور أحمد النجار

هيئة التدريس بالمعهد :

تم اختيار عدد من الاساتذة المتخصصين فى مجالات شتى (الفقه والفقه المقارن - الشريعة الاسلامية - الحديث - الاقتصاد الاسلامى - التمويل الاسلامى - المصرفيين - القانون - الادارة - دراسات الجدوى - الموارد البشرية - الاعلام - التربية) .

ومن أجل تحقيق التنسيق بين الاساتذة فى التدريس وتجنب التكرار ، وربط الوحدات المعرفية بعضها ببعض ، تم تصميم ورشة عمل لمدة شهر بين فريق الاساتذة لتصميم الجداول الدراسية لتحقيق هذا الهدف .

هذا وقد تشكل فريق عمل تحت اشراف **سيد الفوارى** لتصميم واعداد المناهج الدراسية ، والحالات العملية وتطويرها .

وكان التدريس يتم بثلاث لغات هى العربية والانجليزية والفرنسية .

ولقد باشر المعهد أعماله منذ منتصف عام ١٩٨٢ م . وقد كان لى شرف العمل فى هذا المعهد مديرا للتدريب به ، وكانت برامج المعهد تتراوح بين البرامج الطويلة لمدة عام كامل للحصول على دبلوم دراسات عليا فى البنوك والاقتصاد الاسلامى ، وبين الدراسات المتوسطة لمدة شهييين للحصول تاهيل فنى فى أحد التخصصات

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

المصرفية الاسلامية ، والبرامج القصيرة لمدة اسبوعين لاكتساب المعارف الاساسية عن أساسيات العمل المصرفي الاسلامي.

وساهم في تدريب واعداد الكثير من الأجيال التي ساهمت في تطوير وتنمية العمل في المصارف الإسلامية ، ولكن في عام ١٩٨٤ م توقف لأسباب متنوعة. اما فيما يتعلق بالتميز في اداء الموارد البشرية فسوف يكون حديثنا القادم انشاء الله.



(II)

الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية



تمهيد

تناولنا في الجزء السابق لمفهوم البنك الإسلامي ووجدنا أن أحد الخصائص الهامة التي تميز البنوك الإسلامية هو الالتزام بالضوابط الشرعية في إطار شمول الإسلام للعقائد والعبادات والمعاملات والأخلاق في كل لا يتجزأ.

فإن الله سبحانه وتعالى لم يخلق الإنسان عبثاً، وإنما خلقه سبحانه وتعالى واستخلفه في الأرض من أجل العبادة "ما خلقت الجن والأنس إلا ليعبدون".

والخلافة تعني أن يعمل الإنسان وفق منهج الله الذي سخر له الأرض والسماء واستودع له فيها النعم والطيبات قبل خلقه واستخلفه للإنسان في الأرض، والسعي وطلب الرزق في الأرض مقيد بالالتزام بالأوامر واجتناب النواهي أي فعل الحلال وهو الكثير والبعد عن

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

الحرام و الذي نص الشارع عليته تحديدا وقيده فلا تحريم إلا بنص ولا اجتهاد مع النص.

والأوامر بفعل ما والانتهاه عنه، حددها فقهاؤنا بخمسة أحكام شرعية هي (الواجب - المندوب - المباح - المكروه - الحرام).

والواجب مرادف للضرب يثاب فاعله ويأثم تاركه، والمندوب مرادف للسنة أو النافلة يثاب فاعله ولا يأثم تاركه، والمباح يتساوى فيه الفعل والتترك، والمكروه يثاب تاركه ولا يأثم فاعله، والحرام يثاب تاركه ويأثم فاعله.

ولما كان التطبيق المصرفي الإسلامي يندرج تحت فقه المعاملات فقد يكون المناسب أن نعرض للاختلافات بين فقه المعاملات وفقه العبادات فإذا كان الأصل العبادات الحظر، إلا ما ورد الشرع بمشروعيتها، بينما الأصل في فقه المعاملات الإباحة إلا ما ورد الشرع بتحريمه، وأن الفتوى في فقه العبادات تبنى على الأحوط، بينما هي في فقه المعاملات تبنى على الأيسر، وفي أن فقه العبادات غير معقول المعني في الجملة، بينما فقه المعاملات مبني كله على علل عقلية. ونشير فيما يلي إلى أهم الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي.

الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي:

الأصل في المعاملات الإباحة:

إلا ما جاء به نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده فكل المعاملات حلال طالما أنه لا يتعارض مع نص (قرآني أو سنتي) أو يحرم حلالاً أو يحل حراماً.

وأحل الله البيع:

" نص قرآني "، فكل أنواع البيوع حلال سواء كان عينا بعين (المقايضة) أم ثمننا بثمن (الصرف)، أو ثمننا بعين (السلم) أو عينا بثمن (وهو البيع المطلق)، وسواء كان البيع حالاً أم مؤجلاً، نافذاً أو موقوفاً، وسواء كان بيعاً بطرق المساومة، أم بطرق الأمانة سواء كان (مرابحة - تولية - وضيعة) أو بطريق المزايدة.

المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح:

إن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما أشتمل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش، وأخشى منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس، وهو أساس تحريم الميسر والغرر.

حق علماء العصر في الاجتهاد:

يرى الدكتور يوسف القرضاوي أن من حق علماء العصر أن يجتهدوا فيما جد من أمور ليبينوا فيها موقف الاجتهاد الإسلامي المعاصر، كما أن من حق علماء العصر أن يأخذوا أو يدعوا من أقوال الأئمة السابقين رضي الله عنهم، مع إجلالنا لهم جميعا لأنهم غير معصومين، على أن اختلاف الفقهاء في مسائل الفروع وخصوصا في المعاملات - يعتبر توسعة للناس ورحمة بهم من ناحية وهذا معنى قول الناس اختلافهم رحمة".

حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير:

وفي هذا يقول د. يوسف القرضاوي أن هذا ما اخترته لنفسي في إفتاء الجمهور، فإذا كان هناك رأيان متكافان أحدهما أيسر والآخر أحوط، أفتي للناس بالأيسر. وحجته في هذا أن النبي صلى الله عليه وسلم ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثما.

الالتزام بضوابط عقد البيع:

ضوابط عقد البيع: ولما كان لكل عملية مصرفية عقد شرعي، فإننا سوف نتناول فيما يلي الضوابط الشرعية لعقد البيع:

البيع في اللغة:مبادلة مال بمال

وفي الشرع: مبادلتة مال بمال على وجه مخصوص (أي بإيجاب وقبول).
ويعرف المال: بأنه كل ما له قيمة مادية بين الناس ، لمنفعته لهم ، استهلاكاً أو ادخاراً.

المشروعية :

البيع جائز بالقرآن والسنة والإجماع.

القرآن الكريم " وأحل الله البيع وحرم الربا " (البقرة : آية ٢٧٥)

وفي السنة: إنما البيع عن تراض
وقد اجمع المسلمون على جواز البيع لحاجة الناس إليه.

آداب البيع :

الإسلام دين شامل يلتزم العقائد والعبادات والمعاملات و الأخلاق، لذلك نجد أنه لا تنفصل الأخلاق عن المعاملات المالية في

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

الإسلام، ولهذا يرشد الإسلام إتباعه إلى التحلي بالأخلاق والآداب التي تمنع الظلم والخداع والنزاع والفرقة ومن أهم هذه الآداب:

- ◆ السماحة في البيع والشراء: فقد روي البخاري عن جابر^{رضي} عن النبي^{صلى} أنه قال: " رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، سمحاً إذا اشترى، سمحاً إذا اقتضى ".
- ◆ صدق المعاملة: فقد اخرج الترمذي حديثاً (أن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى الله وبر وصدق) وقوله صلى الله عليه وسلم: التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء - رواه الترمذي.
- ◆ تجنب الحلف الكاذب: فقد اخرج البخاري ومسلم عن أبي هريرة (الحلف منقطة للساعة، ممحقة للبركة).
- ◆ تحري الحلال والبعد عن الحرام والشبهات: قال تعالى (يا أيها الذين امنوا لا تأكلوا أموالكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم) ٢٩ النساء. والمراد بأكل الأموال بالباطل الحصول على المال بغير وجه مشروع ومأذون فيه من قبل شرع الله سبحانه وتعالى وقوله صلى الله عليه وسلم (الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور متشابهات، فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه).

أركان عقد البيع:

أركان عقد البيع عند جمهور الفقهاء هما العاقدان البائع والمشتري، والصيغة (الإيجاب والقبول) والمعقود عليه أو محل العقد وهو " الثمن والمُثمن ". وعند فقهاء الحنفية ينقد عقد البيع

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

بالإيجاب والقبول، والإيجاب ما صدر برضا عن أحد المتعاقدين، والقبول، ما صدر ثانياً.

وبعد أن استعرضنا أركان عقد البيع نتناول فيما يلي شروط البيع:

شروط الانعقاد:

وهي ما يشترط تحقيقها لاعتبار العقد منعقداً فإذا اختلفت شروط الانعقاد صار البيع باطلاً.

وشروط الانعقاد هي: العاقدين ويشترط فيهما العقل أي التمييز والتعدد، فلا ينعقد العقد بعاقده واحد من العاقدين.

(مع استثناء الأب في بيعه ماله لولده، والقاضي، والوصي، أما الوكيل الواحد عن العاقدين فلا يصح)، وعلى ذلك فهناك بيوع تمنع بسبب عدم توفر الأهلية مثل بيع المجنون، والصبي غير المميز، والمكره والمحجور عليه، وبيع المضطر فراراً من ظالم.

ويشترط في الصيغة موافقة الإيجاب للقبول وأن يصدر الإيجاب أولاً ثم القبول ثانياً واتحاد مجلس العقد، ومطابقتة الإيجاب للقبول، وعدم التاقيت، وعلى منع البيوع بسبب عدم تطابق القبول مع الإيجاب، والبيع المعلق على شرط أو مضاف للمستقبل، أو البيع مع غائب عن مجلس العقد.

أما ما يشترط في المعقود عليه (المبيع) أن يكون مباح النفع به، وأن يكون مملوكاً للبائع، وأن يكون موجوداً حين العقد، فلا يصح بيع المعدوم، ومثله النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها، وأن يكون مقدراً على تسليمه عند العقد، فلا يصح بيع السمك في الماء

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

أو الطير في الهواء أو بيع الحيوان الشارد، وأن يكون معلوماً علماً ينضي النزاع من حيث الوصف والقدر، ويمنع بيع الدين بالدين وبيع الفرر الغامض وبيع النجس كالخمر والخنزير.

ب- شروط النفاذ:

ويشترط لنفاذ العقد الملك أو الولاية على المبيع، وعدم تعلق حق الغير به، وعدم توافر شروط النفاذ صار البيع موقوفاً.
ج - شروط صحة البيع: وهي عامة وخاصة الشروط العامة وهي ستة:

- ◆ خلو البيع من الجهالت.
 - ◆ خلو البيع من الإكراه.
 - ◆ ألا يكون البيع مؤقتاً.
 - ◆ خلو البيع من الفرر.
 - ◆ خلو البيع من الضرر.
 - ◆ الشروط الفاسدة وهي عامة في جميع البيوع.
- بالإضافة إلى شروط خاصة في بعض البيوع مثل:
- ◆ شروط القبض في بيع الطعام.
 - ◆ شرط معرفة الثمن الأول في بيوع الأمانة.
 - ◆ التقابض في عقد الصرف.
 - ◆ وإذا اختلفت شروط الصحة صار البيع فاسداً .
- د- شروط لزوم البيع: وهي خلو البيع من الخيارات مثل خيار الشرط، والوصف.. الخ، أي الشروط التي تعطي العاقد الحق في فسخ العقد أو إمضائه وإذا اختلفت شروط البيع صار البيع غير لازم.

أنواع البيوع

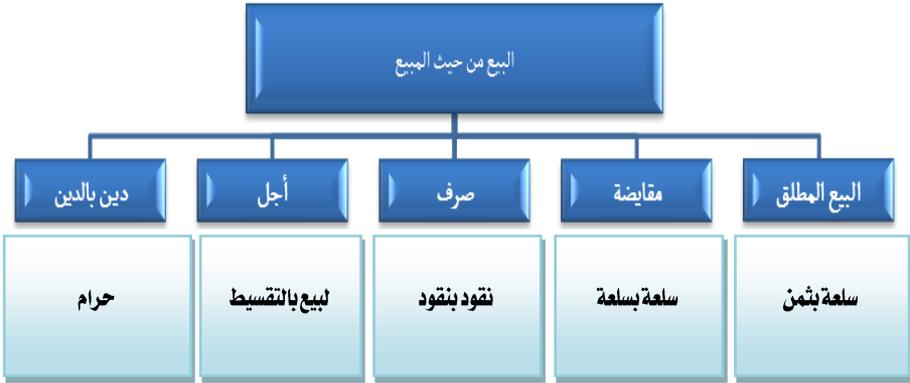
ونتناول فيما يلي أنواع البيوع من حيث الصحة والفساد ومن حيث الحكم الشرعي ومن حيث المبيع ومن حيث الثمن.

تقسيمات العقود من حيث الحكم الشرعي:

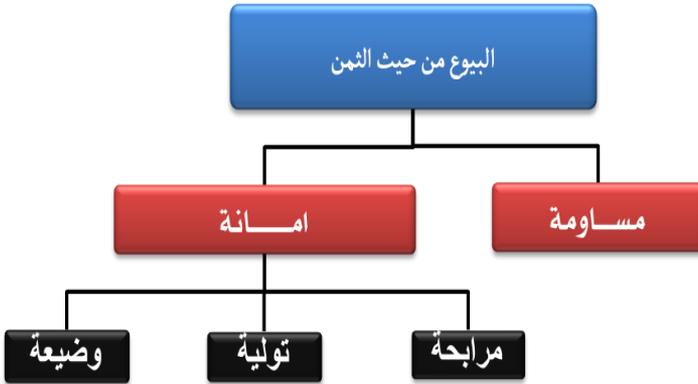


المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

البيع من حيث المبيع:



البيع من حيث الثمن:



- عدم التعامل بالربا:

تعريف الربا:

في اللغة: مطلق الزيادة ، نقول ربا الشيء فهو يربو إذا زاد والربوة أو الربايتة هي المكان المرتفع من الأرض وروابي الأرض

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

مرتفعتها، ومن ذلك قوله تعالى: "ومن آياته أنك ترى الأرض خاشعةً فإذا أنزلنا عليها الماء اهتزت وربت" (فصلت : آية ٣٩) في اصطلاح الفقهاء: هو زيادة مال بمال بلا مقابل في معاوضة مال بمال.

الربا في القرآن الكريم:

سلك القرآن الكريم مسلك التدرج في كثير من الأحكام، رفقاً بالعباد وذلك في الأمور التي اعتادها الناس، وتأصلت في نفوسهم، فأصبحت مساكاً شائعاً بينهم وتيسيراً عليهم لتركها على مراحل مترتبة متصاعدة، وهذا ما سلكه القرآن الكريم في تحريم الربا.

مرحلة التشريع في مكة المكرمة:

قال تعالى: " وما أتيتهم من ربا ليربو في أموال الناس فلا يربو عند الله وما أتيتهم من زكاة يريدون وجه الله فأولئك هو المضعفون " (الروم : آية ٣٩) .

مرحلة التشريع في المدينة:

قوله تعالى " فبظلم من الذين هادوا حرمنا عليهم طيبات أحلت لهم وبصدهم عن سبيل الله كثيراً وأخذهم الربا وقد نهوا عنه وأكلهم أموال الناس بالباطل وأعدنا للكافرين منهم عذاباً أليماً" (النساء : آية ١٦٠ / ١٦١)

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

أخذ الربا وأكل أموال الناس بالباطل هو من صفات الكافرين وليس من صفات المؤمنين.

٢- " يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافا مضاعفة واتقوا الله لعلكم تفلحون واتقوا النار التي أعدت للكافرين " (ال عمران : ١٣٠/١٣١) أول خطاب للمؤمنين بشأن الربا.

٣- (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا أن كنتم مؤمنين، فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وأن تبتغوا فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون، وأن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم أن كنتم تعلمون، واتقوا يوماً ترجعون فيه إلى الله ثم توفى كل نفس ما كسبت وهم لا يُظلمون " (البقرة : آية ٢٧٨/٢٨١)

هذه الآيات آخر ما نزل من القرآن في شأن الربا وقد أتت عقب آيات سبقتها في قوله تعالى:

" الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس، ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا، وأحل الله البيع وحرم الربا، فمن جاءه موعظة من ربه فانتهى فله ما سلف وأمره إلى الله ومن عاد فأولئك أصحاب النار هم فيها خالدون، يمحق الله الربا ويربي الصدقات والله لا يحب كل كفار أثيم " (البقرة: آية ٢٧٥/٢٧٦)

الربا في السنة:

روي البخاري ومسلم عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والتمر بالتمر، والبر بالبر"

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

والشعير بالشعير، والملح بالملح، مثلاً بمثل، يداً بيد، فمن زاد أو استزاد فقد أربي، المعطي والآخذ فيه سواء".

روى الأئمة عن أبي سعيد الخدري قال : جاء بلال بتمر برني فقال له رسول الله ﷺ من أين هذا ؟ فقال بلال تمر كان عندنا رديء فبعت منه صاعين بصاع لمطعم النبي ﷺ ، فقال رسول الله ﷺ عند ذلك : أوه ، عين الربا ، لا تفعل ولكن إذا أردت أن تشتري فبع التمر ببيع آخر ، ثم اشتره.

روي الإمام مسلم في صحيحه عن جابر رضي الله عنه قال: لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم، أكل الربا، وموكله، وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء.

اثر الربا في العقود :

اختلف جمهور الفقهاء وهم المالكية والشافعية والحنابلة والشيعة الإمامية، هؤلاء يرون أن عقود الربا باطلة لأنهم لا يفرقون بين الفساد والبطلان، والأصل عندهم أن العقود أما صحيحة أو غير صحيحة.

أما الحنفية فرأيهم أن عقود الربا فاسدة لا باطلة، والباطل عندهم ما كان غير مشروع بأصله، والفاسد ما كان مشروعاً بأصله غير مشروع بوصفه، وهذا إذا زال عنه الوصف الفاسد (الربا) يكون صحيحاً. لأن البيع أو الدين في الأصل حلال والربا أمر طارئ عليهما. فإذا زالت الزيادة الربوية بقي العقد مشروعاً.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ورأي الحنفية هو الذي تؤيده الآيات القرآنية: (وأن تبتم
فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون). ويقول عز وجل (يا
أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا أن كنتم مؤمنين)
فالنهي يقوم في الاثنين إلى الزيادة الربوية.

تجنب الغرر الذي يفضي إلى النزاع:

الغرر هو المخاطرة أو الخداع الذي هو مظنة عدم الرضا عند
ظهور الحقيقة، فيكون من أكل أموال الناس بالباطل، ويتحقق ذلك
في صور عديدة منها كون الشيء مجهولاً أو - بحيث تحيط به الجهالة
الفاحشة.. ونصوص القرآن والسنة المطهرة تنهي عن الغرر وتحرم
العقود المشتملة عليه ومن ذلك :

- ◆ - قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم
بينكم بالباطل).
- ◆ - وقوله تعالى (وأخذهم الربا وقد نهوا عنه وأكلهم أموال
الناس بالباطل).

وفي السنة المطهرة:

- ◆ - ما رواه مسلم في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه
قال:
- ◆ نهي رسول الله ﷺ عن بيع الحصة وعن بيع الغرر.
- ◆ - وما أخرجه الإمام أحمد والبيهقي وابن حبان عن ابن عمر
رضي الله عنهما أن النبي ﷺ نهى عن بيع الغرر.

◆ والحكمة من تحريم بيع الغرر أنه يؤدي إلى النزاع بسبب الجهالة الفاحشة التي تحيط بالشيء المتعاقد عليه.

صور من بيوع الغرر

نتناول فيما يلي بعض صور بيوع الغرر المنهي عنها.

ومن صور الغرر:

بيع السمن في اللبن، أو بيع الزيت في بذرة القطن، أو بيع اللبن في البهيمة، وبيع الصوف الموجود على ظهر البهيمة أو بيع الشعر الموجود على رأس البهيمة أو الإنسان لمن يحتاج إليه.

كذلك " ضربت الغواص " وهي بيع ما قد يعثر عليه الغواص من لقطات البحر حين غوصه وهو يقبض الثمن سواء وجد شيئاً أم لا ، ومثله بيع السمك من الصياد قبل أن يصيده من البحر أو بيع نتاج الماشية قبل أن تلد.

وصور الغرر كثيرة وضابطها ثابت وهو البيع على مجهول بطريقتة المقامرة، وكل الصور من هذا القبيل حرام.

الالتزام بالأحكام الخاصة لبيع الذهب والفضة:

الذهب والفضة صنفان من الأصناف الربوية، لا يجوز بيع أي منهما بجنسه إلا بشرطين:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

◆ المماثلة في كل شيء

◆ التقابض في المجلس.

فإذا بيع كل صنف منها بجنسه بدون تماثل كان التفاضل وذلك ربا الفضل. وأن بيع شيء منها بجنسه متماثلاً بلا تقابض كان ربا النسيئة أو الأجل، وكلاهما حرام.

أما إذا بيع صنف منها بصنف آخر من غير جنسه، ولا يشاركه في العلة، ويخالفه في الجنس، فيجوز متفاضلاً يداً بيد (مقايضة).

علة التحريم في الذهب والفضة:

الوزن والشمية. وباقي الأصناف الأخرى (البر، التمر، الشعير، الملح). قيل أن العلة فيها كونها (طعاماً) وقيل كونها تدخر، وقيل كونها طعاماً مكيلاً أو موزوناً.

وهذا الاختلاف في العلة أدى إلى الاختلاف في انتقال الربا إلى غير الأصناف الستة التي ذكرها الرسول صلى الله عليه وسلم. فمن العلماء من وقف عند هذه الأصناف ونفي وقوع الربا في غيرها ومنهم من قال بوقوعه في غيرها فمن العلماء من وقف عند هذه الأصناف ونفي وقوع الربا في غيرها ومنهم من قال بوقوعه في غيرها من كل ما يشاركها في العلة التي قالوا بها.

وكما حرم في الذهب والفضة التفاضل حرم فيها النساء فكما لا يجوز بيع الذهب بالذهب متفاضلاً ولا بيع الفضة بالفضة متفاضلاً، كذلك حرم بيع أحدهما بالآخر بالأجل.

النهي عن بيع العينة:

سأل بن عباس عن رجل باع حريرة من رجل بمائة (أي إلى الرجل) ثم اشتراها بخمسين، فقال " دراهم بدراهم متفاضلت دخلت بينهما حريرة.

وجاء عن بن عباس قوله: اتقوا هذه العينة . لا تبيعوا دراهم بدراهم وبينهما حريرة.

و سأل هو وأنس عن العينة أو بيع الحريرة، فقال كلاهما : أن الله لا يُخدع ، هذا مما حرم الله ورسوله.

الفائدة المصرفية من الربا المحرم:

مع انتشار الوعي الإسلامي، تسائل بعض الفقهاء والاقتصاديون والممارسين، هل أعمال البنوك بوضعها الحالي وآلياتها حلال أم حرام؟

وقد تصدى للإجابة على هذا السؤال مجمع البحوث الإسلامية الذي عقد بالقاهرة عام ١٣٨٥هـ / ١٩٦٥ م والذي حضره ٨٥ عالما وفقهيا ممثلين عن ٣٥ دولة إسلامية في ذلك الوقت بعد دراسة مستفيضة استمرت ثلاث سنوات، حيث قرر المجمع الآتي:

(الفائدة المصرفية على أنواع القروض كلها ربا محرم، لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقروض الاستهلاكية أو ما يسمى بالقروض الإنتاجية، لأن نصوص الكتاب والسنة في مجموعها قاطعة في تحريم النوعين، وأن كثير الربا وقليله حرام، وأن الإقراض بالربا محرم لا تبيحه حاجة ولا ضرورة).

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وتعاقبت بعد ذلك قرارات ومؤتمرات عدة تؤكد على حرمة فوائد البنوك، نذكر منها:

١. المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي المنعقد في مكة المكرمة عام ١٣٩٦ هـ / ١٩٧٦ م الذي حضره أكثر من ثلاثمائة من علماء وفقهاء وخبراء في الاقتصاد والبنوك وقد أكد على حرمة فوائد البنوك.

٢. المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية المنعقدة في الكويت ١٤٠٣هـ/١٩٨٣م والذي أكد على المعنى نفسه.

٣. مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورة مؤتمره الثاني بجدة في ربيع الآخر ١٤٠٦هـ / ديسمبر ١٩٨٥م والذي نص على أن: كل زيادة أو فائدة على الدين الذي حل أجله وعجز المدين على الوفاء به مقابل تأجيله، وكذلك الزيادة أو الفائدة على القرض منذ بداية العقد، هاتان الصورتان ربا محرم شرعا.

٤. مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في مكة المكرمة الذي أكد في دورته التاسعة المنعقدة عام ١٤٠٦ هـ / ١٩٨٦م على أن كل ما جاء عن طريق الفوائد الربوية هو مال حرام شرعا.

٥. لجنة الإفتاء بالأزهر الشريف التي أكدت حرمة عوائد شهادات الاستثمار (أ، ب) لأنها من باب القرض بفائدة ربا والربا الحرام.

٦. فتوى فضيلة المفتي - أنذاك - الشيخ الدكتور محمد سيد طنطاوي في رجب عام ١٤٠٩ هـ / ١٩٨٩م تنص على: أن إيداع الأموال

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

في البنوك أو إقراضها أو اقتراضها بأي صورة من الصور مقابل فائدة محددة مقدماً حراماً.

٧. فتاوى الهيئات العلمية- يضاف إلي كل ما سبق ذكره فتاوى العديد من الهيئات العلمية؛ كالمجامع الفقهية في البلدان الإسلامية ولجان الفتوى والندوات والمؤتمرات العلمية وفتاوى أهل العلم والمختصين في شؤون الاقتصاد وأعمال البنوك في لعالم الإسلامي كلها أكدت على هذا المعنى بحيث تشكل في مجموعها جماعاً معاصراً على تحريم فوائد البنوك لا يجوز مخالفته.

٨. الضوابط الخاصة: بالإضافة إلى الضوابط العامة السابقة هناك ضوابط خاصة بكل صيغة أو صندوق استثماري أو خدمة مصرفية وسوف نشير إليها مع كل صيغة ومع كل عملية مصرفية.

هذا وإن كان لبعض الفقهاء وجهة نظر أخرى في الفائدة المصرفية ويظنون أنها ليست من الربا المحرم، إلا أن هذا الرأي قد تمت مناقشته ودحض الأدلة التي استند إليها، لأن فتواهم لم تستند على حقائق ما يجري العمل به في البنوك التقليدية عملياً، بل إنها أتت على تصورهم الذاتي عن العلاقة بين المودع والبنك وبين المقترض والبنك، والذي يخالف الواقع والقانون الذي ينظم أعمال البنوك.

صيغ التمويل الإسلامية

البيع بالمرابحة



من الصيغ الهامة، المميّزة للعمل المصرفي الإسلامي، وتأتي أهمية هذه الصيغة من أنها كانت صيغة استنقاذية، أسعفت البنوك الإسلامية في تقديم البديل الإسلامي للقروض الربوية، فالمرابحة في أطر ضوابطها الفقهية صيغة سليمة شرعاً، ولازمة لتنفيذ كثير من عمليات التمويل الإسلامي في مجالات التجارة الداخلية والخارجية، وقد تم تطويرها لتمويل أنشطة صناعية وعقارية وزراعية.. الخ. خاصة - كما سنرى فيما بعد - أن صيغة المرابحة أكثر صيغ التمويل استخداماً في الواقع العملي بالنسبة لمختلف الصيغ الأخرى.

- تعريف البيع بالمرابحة:

المرابحة في اللغة: مصدر من الربح وهي الزيادة، أي النماء في التجارة. يقول الحق سبحانه وتعالى " فما ربحت تجارتهم وما كانوا مهتدين " وفي هذا المعنى ذكر بعض العلماء أن المقصود هو: فما ربحوا في تجارتهم وفي اصطلاح الفقهاء، فهي بيع بزيادة ربح على الثمن الأول.

بيع المرابحة هو احد بيوع الأمانة:

ويجمع الفقهاء على ضرورة تعيين رأس المال (ما قامت به السلعة) وتعيين الربح حين العقد وأن يستوي في ذلك علم البائع والمشتري حسماً للنزاع ، لان الربح جزءاً من الثمن .

- مشروعية البيع بالمرابحة:

بيع المرابحة مشروع بالكتاب والسنة والإجماع. فمن الكتاب قوله تعالى: ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم " (آية ١٠: سورة الجمعة) .

والمرابحة ابتغاء للفضل من البيع نصاً ، وقوله تعالى " واحل الله البيع " (البقرة - ٢٧٥) فإنها تدخل في عموم عقود البيع .

ومن السنة قول الرسول ﷺ إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد ، وهذا يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال ، وقال الكاساني: أن الناس قد توارثوا هذه البيوعات في سائر الأمصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها .

شروط بيع المرابحة:

أن بيع المرابحة عقد ينبغي أن يتحقق له ما يجب أن يتحقق لأي عقد من أيجاب وقبول وأهلية الطرفين للتعاقد ، وأن يكون خالياً من الجهالة والغرر، وأن يكون محل البيع مشروعاً ومقدوراً على تسليمه

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ومملوكاً للبائع، وبالإضافة إلى هذه الشروط فهناك شروط خاصة ببيع المرابحة هي:

أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، وعادة ما يحمل الثمن الأول بكل المصروفات التي أنفقت على السلعة (نقل، تغليف، تأمين، تخزين.. الخ) فان لم يكن الثمن الأول معلوماً كان العقد فاسداً والمشتري في هذه الحالة بالخيار أن شاء نفذ عقد البيع وأن شاء لم ينفذه وعند بعض الفقهاء له الحق في إسقاط هذه الزيادة.

أن يكون الربح معلوماً للبائع والمشتري، وقد يكون الربح محددًا كنسبة من الثمن الأول أو مبلغ معين مقطوع.

أن يكون العقد الأول صحيحاً فان كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة لأن ما بني على باطل فهو باطل.

ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.

بيوع الأمانة:

بيوع الأمانة: وفيها يتم الاتفاق بين المشتري والبائع على ثمن السلعة مع الأخذ في الاعتبار ثمنها الأصلي. وهو بهذا ينقسم إلى ثلاث صور هي:

- المرابحة : وهي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.
- التولية : وهي بيع بمثل الثمن الأول دون زيادة أو نقصان.

الوضعية: وهي بيع بمثل الثمن الأول مع وضع (حط) مبلغ معلوم من الثمن.

بيع المرابحة للأمر بالشراء:

اتسعت المرابحة في الشمول والتطبيق في جميع البنوك الإسلامية بحيث زاحمت " المضاربة " ، بل كادت تزيحها عن التطبيق مع أنها الأسلوب الرائد في المصارف الإسلامية ، وكانت مطروحة - وحدها - في الساحات ، حتى قرنت بها المرابحة ، وسوف نعرض فيما يلي " لألية " عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريها البنوك الإسلامية.

يذهب عميل البنك الإسلامي سواء كان شخصية اعتبارية أو شخصية طبيعية طالبا شراء سلعة معينة ذات مواصفات محددة ، وبكميات محددة ، ومن مصدر شراء معروف ، وأنه على استعداد لشراء هذه السلعة من البنك بعد توفيرها مع إعطاء البنك ربحا معقولا ، على أن يسدد ثمنها بالتقسيط وفقا لأجل يتفق عليه ، ومناسبا لظروف العميل ، وكل ما بين العميل والبنك هو عملية وعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها.

ويكون في هذه الحالة البنك مسئولا عن شراء السلعة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها ، وتحمل مخاطرها ، فإذا هلكت ، هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته ، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعته الرد بالعيب ؟ كما هو مقرر شرعا ، ونتناول فيما يلي

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

المراحل والإجراءات لبيع المرابحة للأمر بالشراء مع ضوابطها الشرعية.

وتتمثل مخاوف البنك أن يقوم بشراء السلعة للعميل ، ويخلف العميل وعده ، وهنا قد لا يجد البنك من يشتري السلعة ، أو قد تحتاج لمدة طويلة حتى يتم بيعها ، وفي هذه الحالة سوف تحتاج إلى تخزين ، وجهاز لبيعها بما يمثل تعطيل لأموال المصرف.

ولمواجهة هذه المخاوف يحرر العميل - طالب السلعة - وعدا بشراء السلعة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه - وهو ثمن الشراء بالإضافة إلى كل المصروفات التي تنفق على السلعة مثل (النقل ، التعبئة ، التخزين ، الشحن ، .. الخ). بالإضافة إلى ربح.

الوعد بالشراء:

وقد أثيرت قضية مدى إلزام الوعد للأمر بالشراء ، لشراء السلعة إذا جاءت مطابقة للمواصفات وقد أفتى المجمع الفقهي بالإلزام بالوعد ، ومعنى الإلزام بالوعد هو أن يعوض الأمر بالشراء البنك عما يلحقه من ضرر ناتج عن إخلال العميل بوعده في شراء السلعة. وفيما يلي نص قرار مجمع الفقه "الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد خاتم النبيين وعلى آله وصحبه أجمعين

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١- ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ الموافق ١٠ - ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨م ،

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي الوفاء بالوعد، والمرابحة للأمر بالشراء، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما، قررما يلي:

أولاً: أن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز، طالما كانت تقع على الأمور مسؤولة التلف قبل التسليم، وتبعت الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد - وهو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد - يكون ملزماً للواعد ديانتاً إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد. ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: المواعدة - وهي التي تصدر من الطرفين - تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالِكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده. ويوصي بما يلي:

في ضوء ما لوحظ من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للأمر بالشراء.

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولاسيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية، بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة، مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المراجعة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المراجعة للأمر بالشراء:

وفي حالة الاتفاق المبدئي يتقدم العميل بطلب رغبة ووعده في الشراء، مع تحديد السلعة ومواصفاتها، فإذا تملك المصرف السلع وحازها، وقعا عقداً بالبيع على أساس الاتفاق السابق.

وإذا حللنا أطراف العملية السابقة - المراجعة للأمر بالشراء - نجدها ثلاثاً أطراف:

الأمر بالشراء : المشتري الثاني الذي يرغب في شراء السلعة.
المأمور بالشراء : وهو المشتري الأول (البنك) وهو البائع الثاني.

البائع الأول : وهو مالك السلعة الذي يريد بيعها.
والصيغة سألقة الذكر قد أقرتها هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، ومؤتمرات المصارف الإسلامية.

ونفصل فيما يلي تحقيق المتطلب الشرعي في بيع المراجعة كما أوضحتها هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية والمعايير الشرعية لهيئة المحاسبة للمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

مرحلة طلب السلعة والوعد بالشراء:

يقوم البنك بدراسة عميل المرابحة من حيث السمعة والملاءة المالية، وعادة ما تقوم البنوك بوضع مجموعة من المعايير لعملاء بيع المرابحة سواء كان عميل طبيعي أو شخص معنوي كالشركات بأنواعها.

وبعد التأكد من توافر المعايير التي يضعها البنك لعملائه يمر اتخاذ قرار بيع المرابحة بمجموعة من الإجراءات كما يلي:

يبدى العميل رغبته في شراء سلعة بمواصفات محددة ، ومن مورد معين سواء كان ذلك محلياً أو دولياً ، ومن الممكن يقدم العميل للبنك عرضاً بالأسعار من البائع المورد الذي لديه السلعة سواء كانت هذه العروض باسمه أو باسم البنك أو خاليتها من التوجيه ، وهذا العرض يمثل إيجاباً من البائع فإذا وقع عليه البنك بالقبول انعقد البيع بين البنك والمورد.

على البنك التأكد من أن عميله لم يصد رقبولاً لعرض الأسعار ، أو أن يكون أجري ارتباطاً عقدي مع البائع للسلعة ، وإذا حدث ذلك يجب إجراء فسخ للعقد ، بحيث يكون هذا الفسخ حقيقياً وليس صورياً.

أن يكون البائع طرفاً ثالثاً وليس وكيلاً عن المشتري (العميل) أو ممن بينهم قرابة نسب أو علاقة زوجية ، فيشتري البنك السلعة ثم يبيعها بالأجل وهذه تمثل حيلة للعينة.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

أن تكون سلعة المرابحة من السلع المباح التعامل بها شرعاً ، فلا يجوز التعامل في السلع المحرمة ، ولا يجوز التعامل ببيع المرابحة المؤجلة في شراء الذهب والفضة والعملات ، لأنه يشترط فيها القبض يداً بيد استناداً إلى قول رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فإذا اختلفا الصنفان فبيعوا كيف شئتم على أن يكون يداً بيد ، كما لا يجوز تحديد المرابحة على نفس السلعة التي سبق التعامل بها مرابحة.

- ◆ أن يقوم العميل وعداً بشراء السلعة إذا جاءت مطابقتاً للمواصفات وفق الضوابط التالية:
- ◆ لا يجوز أن تكون المواعدة ملزمة للطرفين البنك والعميل).
- ◆ يجوز إصدار المواعدة من الطرفين (البنك والعميل) إذا كانت بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو لأحدهما.
- ◆ يجوز للبنك والعميل تعديل شروط الوعد سواء كان ذلك متعلقاً بهامش الربح أو الأجل أو غيرها قبل توقيع عقد بيع المرابحة ، ولا يجوز ذلك إلا باتفاق الطرفين ولا يحق لأحدهما منفرداً إجراء هذا التعديل.

العمولات والمصرفات:

لا يجوز للبنك تقاضي عمولة الارتباط لأنها مقابل حق التعاقد وهو إرادة ومشئنة وليس محلاً للمعاوضة ، وكذلك لا يجوز للبنك الحصول على عمولة تسهيلات ، لأنه لا يجوز الحصول على

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

مقابل في حالة إعطاء المال فعلاً إلى العميل ، فلا تجوز - من باب أولى - العمولته مقابل استعداد البنك لمداينة العميل بالأجل.

يجوز للبنك شراء سلعة المرابحة مع شرط الخيار خلال مدة معلومة ، فإذا لم يشتر العميل السلعة أمكنت ردها للبائع خلال المدة المتفق عليها استناداً إلى قول رسول الله صلى الله عليه وسلم في حديث حبان بن منقر "إذا أنت بايعت فقل لا خلاصة ثم أنت في كل سلعة ابتعتها بالخيار ثلاث ليال فإن رضيت فامسك وإن سخطت فأرددها على صاحبها ."

يجوز تقسيم مصروفات إعداد العقود المبرمة بين البنك والعميل ما لم يتفق الطرفان أن يتحمل أحدهما لها، وأن تكون المصروفات على قدر العمل، حتى لا تشمل ضمناً على عمولة ارتباط أو عمولة تسهيلات ، وإذا تمت المرابحة بالتنظيم الجماعي فإن البنك المنظم له حق تقاضي أجره عن التنظيم يتحملها المشاركون في التمويل، كما يجوز للبنك تقاضي أجره عن دراسة الجدوى إذا كانت بناء على طلب العميل واتفق عليها منذ البداية.

الضمانات في بيع المرابحة:

يجوز للبنك أن يحصل من العميل على كفالة حسن أداء المورد الأصلي (البائع) لالتزاماته تجاه البنك بصفته الشخصية وليس بصفته أمراً بالشراء، ولا وكيلاً للبنك، وعليه فلو لم يتم عقد المرابحة تظل كفالته قائمة، ولا تطلب مثل هذه الكفالة إلا في

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الحالات التي يقترح فيها العميل مورداً معيناً للسلعة يشتري البنك منه.

ويترتب على هذا الضمان تحمل العميل الضرر الواقع على البنك نتيجة عدم مراعاة المورد (البائع) لمواصفات السلعة وعدم الجدية في تنفيذ التزاماته، مما يؤدي إلى ضياع جهود البنك وأمواله أو يترتب عليه الدخول في منازعات ومطالبات باهظة.

لا يجوز تحميل العميل (الأمر بالشراء) ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين، ولا يمكن اعتبار هذا من قبيل كفالة حسن أداء البائع التي تقتصر على حسن تنفيذ الالتزامات ولا تتعدى إلى ضمان مخاطر الطريق التي يجب أن يتحملها مالك السلعة.

يجوز للبنك الحصول على هامش ضمان الجدية، للتعويض عن الضرر اللاحق في حالة نكول العميل عن وعده الملزم.

ولا يعتبر هامش الجدية عربوناً. وهامش الجدية إما أن يحفظ أمانة فلا يجوز لها التصرف فيه، أو أن يكون أمانة للاستثمار بأن يأذن العميل للبنك باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين البنك والعميل (الأمر بالشراء).

لا يجوز للبنك حجز مبلغ ضمان الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمان

بيعها لغير الأمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

- ◆ إذا تم إبرام عقد البيع مع العميل الأمر بالشراء يتم حسبه مبلغ هامش الجديّة من الثمن، وأو أن يرد للعميل.
- ◆ يجوز أخذ عربون بعد عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء، ولا يجوز ذلك في مرحلة الوعد.

شرعية ضمانات البيع بالمرابحة:

إن حفظ المال أحد المقاصد الشرعية، وعلى البنك أن يتأكد من ملاءة العميل وسلامة مركزه المالي قبل الدخول معه في عقد بيع المرابحة، وللبنك أن يوثق ديونه بكل أشكال الضمانات الجائزة شرعاً مثل.

الحصول على كفالة طرف ثالث، أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو رهن مال منقول أو عقار، أو رهن الساعة محل العقد رهناً اتّمانياً (رسمياً) دون حيازة، أو مع الحيازة للساعة، وفك الرهن تدريجياً مع نسبة سداد الديون، ويحق للبنك أن يطلب تفويضاً من العميل ببيع الرهن واستيفاء حقه دون الرجوع إلى القضاء.

الحصول على شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد بيع المرابحة من العميل الأمر بالشراء قبل توقيع عقد بيع المرابحة شريطة النص على أنه لا يحق للبنك استخدام الشيكات أو السندات

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

إلا في مواعيد استحقاقها، وتمتنع المطالبة بالشيكات في البلاد التي يمكن فيها تقديمها للدفع قبل موعدها.

ويمكن تأجيل تسجيل ملكية السلعة باسم العميل، إلا أن يتم سداد الثمن، وألا يحول ذلك دون تملك العميل للسلعة مع الحصول على تفويض من العميل للبنك ببيع السلعة في حالة عدم الوفاء بالأقساط في مواعيدها، ويعطى العميل (سند ضد) لإثبات حقه في الملكية، وفي حالة البيع يستوفي البنك حقه ويعيد الباقي للعميل.

كما يجوز أن ينص في العقد على التزام العميل بدفع مبلغ أو نسبة من الدين لتصرف في أوجه البر في حالة تأخر العميل عن سداد الأقساط في مواعيدها.

يجوز للبنك أن يتنازل عن جزء من حقه مقابل السداد المبكر إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد.
قبض البنك للسلعة؛

لا يجوز للبنك بيع سلعة المرابحة قبل تملكها وقبضها حقيقة أو حكماً بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض.
يتم التعاقد بين البنك والعميل من خلال اللقاء المباشر أو تبادل الإيجاب والقبول من خلال وسائل الاتصال الحديثة مثل الرسائل أو غيرها.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الأصل أن يشتري البنك السلعة بنفسه مباشرة من البائع ويجوز لها عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء، ولا تلجأ إلى العميل (الأمر بالشراء) إلا في حالات الضرورة القصوى، ولا يتولى الوكيل البيع لنفسه، بل يبيعه البنك بعد تملكه العين وأن يتولى البنك في حالة توكيل العميل سداد الثمن بنفسه للبائع، وتسلم وثائق من البائع تثبت حقيقة البيع.

يجب التأكد من قبض البنك للسلعة قبضاً حقيقياً أو حكماً قبل البيع للعميل، أي يكون البنك مسؤولاً حال القبض السلعة عن تبعات الهلاك والسلعة تكون قد خرجت من ذمة البائع، وأن تتضح نقطة الفصل في نقل ضمان السلعة من البنك إلى العميل الأمر بالشراء.

قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضاً لها، فقد يكون القبض حسيماً باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة البائع أو وكيله، ويتحقق حكماً بالتخليّة مع التمكن من التصرف ولو لم يوجد القبض حساً، فقبض العقاري يكون بالتخليّة وتمكين اليد من التصرف، فإن لم يتمكن المشتري من المبيع فلا تعتبر التخليّة قبضاً، أما المنقول فقبضه حسب طبيعته.

يعتبر قبضاً حكماً تسليم البنك أو وكيله لمستندات الشحن عند شراء البضائع من السوق الخارجية، وكذلك تسلمه لشهادات التخزين التي تعين البضاعة في المخازن التي تدار بطرق مناسبة موثوق فيها.

الأصل أن تسليم البنك السلعة بنفسه من مخازن البائع أو المكان المحدد في شروط التسليم، وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك لتحقيق حياته للسلعة، ويجوز للبنك توكيل غيره بذلك.

التأمين على السلعة مسؤولية البنك في مرحلة التملك، ويقوم بهذا الإجراء البنك وعلى حسابه باعتباره مالكا للسلعة، ويتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، ويكون التعويض في حالة التلف من حقه وحده وهذه المصرفيات (التأمين) سوف تضاف إلى تكلفة السلعة، ويمكن توكيل البنك للغير في القيام بعمل التأمين على أن يتحمل تكاليفه.

إبرام عقد بيع المرابحة:

بعد تملك البنك للسلعة قبضاً حقيقياً أو حكماً، يتم التعاقد بين البنك والأمر بالشراء، حيث تنتقل ملكية السلعة إلى العميل وكذلك ضمان السلعة، ويقوم العميل بسداد الدين الذي في ذمته وفق الآجال المتفق عليها، وتتم هذه العملية وفقاً للضوابط التالية:

عند إبرام عقد بيع المرابحة من الممكن الاتفاق على تعديل بعض بنود العقد الواردة في الوعد بالشراء سواء كان ذلك بالنسبة للأجل أو الربح، ولا يعتبر تمديد الأجل مع زيادة الربح من قبيل الجدول المحرمة شرعاً، ولا يجوز اعتبار عقد المرابحة مبرماً تلقائياً

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

بمجرد تملك البنك للسلعة، ولا يجوز للبنك إلزام العميل بتسليم السلعة، ويحق للبنك الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملزم.

عند توقيع عقد بيع المرابحة يجب أن يفصح البنك للأمر بالشراء عن تكلفتها السلعة، وأية مصروفات أنفقت عليها، وإذا كان شراء البنك للسلعة بالأجل يجب أن يفصح عن ذلك للعميل وإذا حصل البنك على خصم من المورد يجب أن يخصمه من تكلفتها السلعة الأمر بالشراء، وأن تحدد المصروفات المباشرة المتعلقة بالسلعة مثل النقل، التخزين، رسوم الاعتماد المستندي وأقساط التأمين، وهذا ويجب أن يحدد الربح سواء كان ذلك مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية، ويتم ذلك بالاتفاق والتراضي بين الطرفين، ولا يرتبط الربح بالليبور أو الزمن أو أي مؤشر آخر.

أن يقوم العميل الأمر بالشراء بسداد ثمن السلعة وفق الأقساط المتفق عليها، ولا يجوز حصول البنك على زيادة عليه سواء كان ذلك بسبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.

يجوز النص في عقد بيع المرابحة أن البنك بريء من جميع عيوب السلعة أو بعضها ويسمى هذا "بيع البراءة" وفي حالتها وجود هذا الشرط فإنه يفضل للبنك أن يفوض العميل بالرجوع على البائع الأول (المورد للسلعة) بشأن التعويض عن العيوب الثابتة للبنك أو التعويض عنها، وفي حالتها عدم اشتراط البنك البراءة من العيوب الخفية

القديمة التي يظهر أثرها بعد العقد فإن مسؤولية البنك تقتصر على العيوب القديمة دون الجديدة.

يجوز النص في العقد أنه في حال عدم تسلم العميل للسلعة بعد توقيع عقد بيع المرابحة، يحق للبنك فسخ العقد أو بيع السلعة بالنيابة عن العميل ولحسابه ويستوفي البنك مستحقاته من الثمن وترجع عليه بالباقي إن لم يكفي الثمن.

معالجة حالات التوقف عن السداد:

في هذه الحالة تفرق بين إذا كان البنك تقليدياً أو إسلامياً فإذا البنك تقليدياً فنجد أن هناك شروط جزائية يتفق بموجبها البنك مع عميله على أن يدفع لصالحه مبلغاً معيناً عن كل يوم تأخير في السداد، سواء كان العميل معسراً أو مماطلاً ويمثل ذلك زيادة في قيمة الدين مقابل التأخير وهذا هو ربا النسيئة.

أما بالنسبة للبنك الإسلامي فإنه في حالة التوقف عن السداد تفرق بين أمرين هل العميل معسراً أو مماطلاً، فإذا كان معسراً وثبت إعساره قانوناً فإنه يعطى مهلة تطبيقاً لقول الله عز وجل "وان كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة" وإذا كان العميل مماطلاً، أي تتوافر لديه الملاة المالية ولا يجب أن يسدد، فقرر الفقهاء أنه يجوز أن تفرض عليه غرامة تعزيرية تنفق في أوجه البر ولا تضاف إلى أرباح البنك.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

كما يجوز للبنك أن يشترط في العقد حلول جميع الأقساط المستحقة قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها دون عذر معتبر، وذلك يكون بإحدى الصور التالية:

- ◆ الحلول تلقائياً بمجرد تأخر السداد مهما قلت مدته.
- ◆ أن يكون الحلول بالتأخر عن مدة معينة.
- ◆ أن تحل بعد إرسال إشعار من البنك بمدة معينة.



فقه بيع التورق



ان دراسة متأنية فاحصة لمسيرة المصرفية الإسلامية تؤكد على التطور الهائل للمنتجات وفق رغبات واحتياجات العملاء في ضوء قواعد الشريعة الإسلامية.

ومن الملاحظات الجديدة بالتسجيل والدراسة هو ما أدركته إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية في البنوك الإسلامية والتقليدية. من أن العملاء يحصلون على احتياجاتهم النقدية بشراء سلع بطريق المراجعة ثم إعادة بيعها للحصول على النقود، هذا مع أن البنوك التقليدية تقدم التمويل الشخصي عن طريق القروض الشخصية بفائدة ثابتة أيضاً. إلا أن تفضيلات العملاء هي اختيار طريق الحلال (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) [الآية: ٢٧٥، البقرة] ويشترى السلع مرابحة ثم يبيعون السلع بأقل من قيمتها النقدية للحصول على النقود.

وإدراكاً من البنوك لمسئوليتها إزاء هؤلاء العملاء ورغبته في تقليل خسائرهم فكان السؤال هل يمكن توفير نقود بطريقتة حلال لهؤلاء العملاء. وكان الرائد في ذلك هو البنك الأهلي التجاري وقد تبعته جميع البنوك في المملكة العربية السعودية.

قرار مجمع الفقه بجواز التورق:

وقد بنيت فكرة منتج بيع التورق على فقه بيع التورق. والذي صدر بشأنه فتوى المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته الخامسة عشر المنعقدة بمكة المكرمة رجب ١٤١٩ الموافق ١٩٩٨/١٠/٣١ وقرر المجلس ما يلي:

أن بيع التورق هو شراء ساعة في حوزة البائع وملاكه بثمن مؤجل ثم بيعها للمشتري بالنقد لغير البائع للحصول على النقد (التورق).

أن بيع التورق هذا جائز شرعاً وبه قال جمهور العلماء لأن الأصل في البيوع الإباحة لقول الله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) [الآية: ٢٧٥، البقرة]. ولم يظهر في هذا البيع رباً لا قصداً ولا صورة ولأن الحاجة داعية إلى ذلك لقضاء دين أو زواج أو غيرهما.

جواز هذا البيع مشروط بأن لا يبيع المشتري الساعة بسعر أقل مما اشتراها به على بائعها الأول لا مباشرة ولا بالوساطة فإن فعل فقد وقع في بيع العينة المحرم شرعاً لاشتماله على حيلة فصار عقداً محرماً.

أوصى المجلس المسلمين بالعمل بما شرعه الله سبحانه وتعالى - لعباده - من المؤمنين من القرض الحسن من طيب أموالهم طيبة به نفوسهم كما أوصى بأن يتحلى المستقرض بالوفاء وحسن القضاء وعدم المماطلة.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وكان هذا القرار بالإضافة إلى فتاوى أهل العلم الثقة من أمثال سماحة الشيخ بن باز رحمه الله وأعضاء هيئة الرقابة الشرعية لبعض البنوك الإسلامية يقدم دليلاً شرعياً على جواز التورق.

وهل هناك فرق بين بيع التورق الجائز شرعاً وبيع العينات المحرم شرعاً

تعريف التورق:

التورق هو شراء سلعة آجلة مساومة أو مرابحة ثم بيعها إلى غير من اشترت منه للحصول على النقد بثمن حال. أما العينة فهي شراء سلعة بثمن آجل وبيعها إلى من اشترت منه بثمن حال أقل. ويطلق على العميل طالب التورق المتورق وقد يكون المتورق هو العميل وذلك بشرائه السلعة (محل التورق) من البنك ثم بيعها لغيره لتحصيل السيولة.

ويمكن أن يكون المتورق هو البنك وذلك بشرائه السلعة محل التورق من العميل أو أي بنك آخر ثم بيعها إلى طرف ثالث ليحصل البنك على السيولة. هذا وقد أقرت هيئات الرقابة الشرعية في معظم البنوك بالمملكة آلية بيع التورق تحت مسميات مختلفة لكل بنك وتشترك جميعها في الإجراءات والضوابط الشرعية التالية:

الضوابط الشرعية للتورق:

أولاً: يقوم البنك بشراء كمية محددة من سلعة معينة تدخل بذلك في ملكيته دخولاً شرعياً.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ثانياً: يقوم البنك بعرض هذه السلع على عملائه.

ثالثاً: وبما أن هذه السلع تباع عن طريق الوصف لا عن طريق الرؤية غالباً فإن على البنك أن يحدد هذه السلع كما ونوعاً وأن يصفها وصفاً نافياً للجهالة وأن يحدد رقم تخزينها بموجب شهادة التخزين بحيث يكون المبيع معلوماً وموصوفاً وصفاً تنتفي معه الجهالة في البيع.

رابعاً: يتقدم العميل بإبداء رغبته في شراء كمية محددة من هذه السلع بثمن مؤجل وبعد موافقة البنك على تلبية هذا الطلب يقوم البنك ببيع تلك الكمية على العميل بما يتفقان عليه من ثمن وأجل.

خامساً: للعميل الحق في أن يتسلم سلعته في مكان تسليمها إذا رغب في ذلك أو أن يوكل البنك في حالة الضرورة أو آخرين في بيعها نيابة عنه.

سادساً: في حال توكيل العميل للبنك في بيع سلعته فإن البنك يقوم ببيعها وكالته على من يرغب شرائها ولا يجوز للبنك أن يبيعها لنفسه حيث ذلك من قبيل بيع العينة.

التحفظات على التورق المنظم:

في الدورة السابعة عشرة لمجمع الفقه في ١٩٢٣/١٠/١٤٢٤هـ الموافق ٢٠٠٣/١٢/١٣١٧م والتي استعرض آليات التورق المصرفي والتي

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

تتم في السوق الدولية، وقرر المجمع بعدم جواز التورق المصرفي للأسباب التالية:

يلتزم البائع وهو البنك في عقد التورق بالوكالة في بيع السلعة لمشتري آخر أو ترتيب من يشتريها يجعلها شبيهة بالعينات الممنوعة شرعاً، سواء كان الالتزام مشروطاً صراحةً أو بحكم العرف والعادة المتبعة.

أن هذه المعاملة تؤدي في كثير من الحالات إلى الإخلال بشروط القبض الشرعي لصحة المعاملة.

أن واقع هذه المعاملة يقوم على منح تمويل نقدي بزيادة لما سمي بالمستورق فيها من المصرف في معاملات البيع والشراء التي تجري فيه والتي هي صورية في معظم أحوالها، هدف البنك من إجرائها أن تعود عليه بزيادة على ما قدم من تمويل وهذه المعاملة غير التورق الحقيقي المعروف عند الفقهاء.

والمجمع في هذه الفتوى حريص على تجنب المعاملات المحرمة امتثالاً لأمر الله تعالى وإذا كانت هذه الصيغة تطبق وفق آلية التورق الحقيقي التي أشار إليها المجمع، وتحت إشراف ورقابة هيئة الرقابة الشرعية وتبعد عن الصورية، وأن يمكن المشتري من تسلم السلعة بنفسه إذا أراد أو أعمال أدوات الشريعة في التوكيل دون ارتباط في عقد التورق بأن يتحمل البائع مسؤولية بيع السلعة فيكون الأمر مباحاً تحت إشراف رقابة هيئة الرقابة الشرعية في البنك. والمطلوب هو البعد عن الصورية لأن "القصد في العقود معتبرة" أي أن

النوايا الخاصة بكل بنك يجب أن تتحرز وتضع الآلية التي تبعد البنك عن الصوريّة.

ضوابط التورق:

" المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة".

ناقش المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في جلسته السابعة عشر المنعقد في مكتة المكرمة في الفترة من ٢٦ شوال ١٤٢٧هـ الموافق ١٨ نوفمبر ٢٠٠٦م واعتمد معياراً للتورق نلخصه فيما يلي:

اختلاف حكم التورق عن حكم العينة:

أن العينة حيلة على الربا لوقوعها بين طرفين هما في الواقع مقترض ومقرض من خلال بيع السلعة بالأجل ثم استردادها بثمن حال وحصول المشتري على مال أقل مما يلتزم به للبائع وجمهور الفقهاء على منع العينة، وعلى إباحة التورق إلا ابن تيمية وابن القيم حيث قالوا في التورق بالمنع والكراهية.

الاكتفاء بالقبض الحكمي:

مشروعية التورق المستوفي للضوابط الشرعية المبينة على المعيار على ما ورد في الكتاب والسنة من مشروعية البيع، وقد تأكدت مشروعيته بقراري المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي وقرار اللجنة الدائمة من هيئة كبار العلماء السعودية، والعديد من هيئات الرقابة الشرعية. كما أنه مخرج لتجنب الربا

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وليس حيلةً إليه لأنه يصير إليه من لا يجد مقرضاً ولا يريد الوقوع في الاقتراض بفائدة وقد روى عن عائشة رضي الله عنها عملها به، كما روى عن عبد الله بن المبارك.

التوكيل:

اشترط عدم الربط بين شراء السلعة وبيعها لان هذا الربط يجعل البيع ملزماً للمتورق وقد يؤدي هذا النقل الضوري لملكية السلعة إلى عدم التمكن من قبضها، وهذا أيضاً مستند منع الالتزام بالتوكيل والالتزام بالتوكيل.

واستثناء من ذلك يمكن التوكيل إذا لم يسمح النظام للعميل ببيع السلعة مباشرة هو الحاجة لعدم التعرض لإبطال التصرف بموجب القانون.

تزويد العميل بالبيانات:

يجب أن تزود المؤسسة العميل بالبيانات المتعلقة بالسلعة لمنع الصورية، والمساعدة له على تحصيل السيولة بالبيع، ويستوي في السلعة أن تكون بضاعة أو سيارة أو أسهم شركة مشروعة أو سلعاً دولية أو سلعاً محلية وهذه الأخيرة أولى للتأكد من وجودها وسهولتها قبض العميل لها حقيقة فيما إذا رغب في إمسакها.

وتزويد العميل بالبيانات قد يكون بالوصف أو الأنموذج وذلك ليكون شراؤه للسلعة حقيقياً وليس صورياً.

وضع ضوابط وقيود على التورق:

سواء كان المتورق هو العميل أو المؤسسة فالهدف من وضع القيود هو استحضار الأهداف الأساسية لوجود المؤسسات وتعامل العملاء معها من حيث الالتزام بتطبيق صيغ الاستثمار والتمويل الملائمة بطبيعة العمل المصرفي الإسلامي وأنشطته الأساسية القائمة على المشاركات والمبادلات في السلع والمنافع والخدمات وذلك بعدم إطلاق العمل بالتورق أو الترويج له أو التوسع فيه بما يتعطل معه العمل بالصيغ الأساسية للاستثمار والتمويل ويترتب على ذلك عدم تورق المؤسسة إلا في أضيق نطاق، كما يترتب عليه أيضاً حصر التورق للعملاء في الحالة التي لا يمكن فيها تحقيق الغرض من عملياتهم عن طريق المشاركة أو المضاربة أو المرابحة أو التأجير أو الاستصناع ونحوها من صيغ التمويل والاستثمار، أو في حالة تخلص العملاء من الديون الناتجة عن التعامل الربوي بعد التأكد من عزمهم على الإقلاع عن التعامل الربوي، وليس لمجرد سداد التزاماتهم الربوية.

قرار مجمع الفقه بشأن بدائل الوديعة لأجل:

في جلسته التاسعة عشر وفي القرار الرابع بتاريخ ٢٧/١٠/١٤٢٨ الموافق ٢٠٠٧/١١/٨ وفي دراسته عن البديل عن الوديعة لأجل تناول مرة أخرى مجمع الفقه موضوع التورق الذي أشرنا إليه في جلسته في عام ٢٠٠٣م وقرر:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته التاسعة عشر المنعقدة بمكة المكرمة في الفترة من ٢٢٢٧ شوال ١٤٢٨ الذي يوافق ٢٨ نوفمبر ٢٠٠٧ م قد نظر في موضوع المنتج البديل عن الوديعة لأجل والذي تجرّيه بعض المصارف في الوقت الحاضر تحت أسماء عديدة منها : المرابحة العكسية، التورق العكسي أو مقلوب التورق ، الاستثمار المباشر ، الاستثمار بالمرابحة ، ونحوها من الأسماء المحدثّة أو التي يمكن إحداها. والصورة الشائعة لهذا المنتج تقوم على ما يلي:

- ◆ توكيل العميل (المودع) المصرف في شراء سلعة محددة ، وتسليم العميل للمصرف الثمن حاضراً.
- ◆ ثم شراء المصرف للسلعة من العميل بثمن مؤجل ، وبها من ربح يجري الاتفاق عليه ، وبعد الاستماع إلى البحوث والمناقشات المستفيضة حول هذا الموضوع ، قرر المجلس عدم جواز هذه المعاملة لما يلي:
- ◆ أن هذه المعاملة مماثلة لمسألة العينة المحرمة شرعاً ، من جهة كون السلعة المباعة ليست مقصودة لذاتها، فتأخذ حكمها ، خصوصاً أن المصرف يلتزم للعميل بشراء هذه السلعة منه.
- ◆ أن هذه المعاملة تدخل في مفهوم التورق المنظم وقد سبق للمجمع أن قرر تحريم التورق المنظم بقراره الثاني في دورته السابعة عشرة وما علل به منع التورق المصرفي من علل يوجد في هذه المعاملة.

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

◆ أن هذه المعاملة تنافي الهدف من التمويل الإسلامي ، القائم على ربط التمويل بالنشاط الحقيقي ، بما يعزز النمو والرخاء الاقتصادي.

والمجلس إذا يقدر جهود المصارف الإسلامية في رفع بلوى الربا عن الأمة الإسلامية ، ويؤكد على أهمية التطبيق الصحيح للمعاملات المشروعة والابتعاد عن المعاملات المشوهة أو الصورية التي تؤدي إلى الربا المحرم فإنه يوصي بما يلي:

أن تحرص المصارف والمؤسسات المالية على تجنب الربا بكافة صورته وأشكاله امتثالاً لقوله سبحانه " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ " (البقرة: ۲۷۸).

تأكيد دور المجامع الفقهية ، والهيئات العلمية المستقلة ، في ترشيد وتوجيه مسيرة المصارف الإسلامية ، لتحقيق مقاصد وأهداف الاقتصاد الإسلامي.

إيجاد هيئة عليا في البنك المركزي في كل دولة إسلامية ، مستقلة عن المصارف التجارية ، تتكون من العلماء الشرعيين والخبراء الماليين لتكون مرجعاً للمصارف الإسلامية والتأكد من أعمالها وفق الشرعية الإسلامية.

مقترحات لتطوير صيغة التورق المصرفي:

- ◆ أن التورق كصيغة يحتاج إليها عدد كبير من العملاء الذين يرغبون في الحصول على السيولة كبديل للقروض النقدية التقليدية.
- ◆ أن التورق الحقيقي يجب أن يراعي فيه ما يلي:
- ◆ أن تكون حاجة العميل ماسة إليه لسداد دين أو زواج أو علاج من الأمراض.. الخ.
- ◆ أن يكون قبض السلعة فعلياً أو حكماً وفقاً للقرارات الجمعية في هذا الصدد.
- ◆ أن يمكن العميل من القبض الفعلي أو الحكمي وذلك بإعطاء العميل كافة البيانات والمعلومات عن السلعة ووصفها أو بيان النموذج الخاص بها.

- ◆ أن يكون التورق في السلع المباحة التعامل بها.
- ◆ جواز التعامل في السلع الدولية والمحلية أولى للتعامل بها لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- ◆ أن يتأكد البنك أن لا يمكن تحقيق حاجة العميل بصيغة أخرى من صيغ التمويل سواء كانت بيوع كبيع المرابحة أو السلم أو الاستصناع أو من خلال الإجارة بنوعيتها كالإجارة التشغيلية أو التمويلية مع الوعد بالتملك أو خلال المشاركات والمضاربات أو أي صيغة تمويلية أخرى

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

◆ أن تعمل البنوك على إعداد وتطوير فريق العمل في مجال التمويل الإسلامي ليكون قادراً على ممارسة صيغ التمويل الأخرى مثل المشاركات والمضاربات وبيع السلم والاستصناع.



بيع الاستصناع



الاستصناع عقد يشتري به في الحال شيئ مما يصنع صنعا يلزم البائع بتقديمه مصنوعا بمواد من عنده بأوصاف معينه لقاء ثمن معين.

وفي الاستصناع يقوم البنك بتوفير التمويل اللازم للقيام بالصنعة المحددة التي يرغبها العملاء وذلك من خلال وساطة البنك بين العميل والصانع المنفذ للصنعة، بحيث يتحمل البنك مسئولية تنفيذ الصنعة حسب المواصفات المحددة التي يطلبها العميل.

- مشروعية عقد الاستصناع:

عقد الاستصناع من العقود الشرعية التي أجازها المذهب الحنفي، وأجاز التعامل بها مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي. والعديد من الفقهاء المعاصرين.

وقد تعامل المسلمون به في سائر العصور دون إنكار من أحد من العلماء، لأن الحاجة تدعو إليه، لأن كل إنسان لا يستطيع صنع كل احتياجاته بنفسه.

- أطراف عقد الإستصناع:

المستصنع : أحد عملاء البنك الذي يتقدم له بطلب شراء سلعة يتم صناعتها بمواصفات محددة يحددها المستصنع للبنك ويوقع معه عقد استصناع بمبلغ معين ويحدد فيه تاريخ ومكان التسليم.

الصانع : هو البنك الذي توسط بين عميله والصانع النهائي أو المقاول لتمويل صناعة سلعة معينة حسب طلب عميله وبالمواصفات المحددة في عقد الاستصناع سواء باشر الصنع بنفسه أو بغيره .

الصانع النهائي: الذي يتولى صناعة السلعة حسب المواصفات المعينة التي التزم بها البنك أمام عميله والتي يشترطها البنك على الصانع في عقد الإستصناع الموازي.

- شروط عقد بيع الاستصناع :

- 1- بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وصفته.
- 2- بيان الثمن ووقت سداده وما إذا كان معجلاً أو مقسطاً .
- 3- أن يكون مما يجرى فيه التعامل بين الناس مما يصنع صنعا وينضبط بالوصف الكافي النافي للجهالة.
- 4- لا يجرى الاستصناع في السلع التي لا يدخلها الصنعة مثل القمح والثمار والخضراوات والفاكهة الطازجة.
- 5- عقد الإستصناع لازم للطرفين (المستصنع والصانع) وليس للمستصنع خيار رؤيته طالما جاء المبيع مطابقاً لوصفه وشروطه.

- ٦- بمجرد توقيع العقد يثبت الملك للمستصنع في السلعة المصنوعة في الذمة ، ويثبت الملك للصانع في الثمن.
- ٧- تحديد وقت لتسليم المبيع .
- ٨- يمكن للصانع أن يشتري ما صنعه غيره ويسلمه للمستصنع ولا يشترط قيام الصانع بالصنع بنفسه.

- تطبيقات الإستصناع في المصارف الإسلامية:

أن تطبيق الاستصناع في البنوك الإسلامية يتم من خلال توسط البنك بين طرفين هما: عميل البنك (طالب الصنعة) والمنفذ الفعلي لعملية التصنيع (الصانع) والذي يكون مقاول أو مصنع، حسب نوع السلعة المطلوب صنعها.

ويتكون الاستصناع المصرفي من عقدين منفصلين، هما: عقد الاستصناع وعقد الاستصناع الموازي.

- عقد الاستصناع : يوقع البنك مع عميله عقد إستصناع، يكون فيها العميل مستصنعا والبنك صانعا ، يحدد في هذا العقد الآتي: مواصفات السلعة المطلوب تصنيعها بالوصف الكافي النافي للجهالت.

قيمة عقد الاستصناع وقيمة الدفعة المقدمة وباقي الثمن وكيفية سداده.

مدة التصنيع وتاريخ الاستلام المتوقع.

الضمانات المقدمة من العميل، ضمانا لمستحقات البنك طرفه.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الشروط الجزائية التي ستوقع على الصانع في حالة إخلاله بالموصفات.

الجهة الاستشارية المسؤولة عن الإشراف على الصانع واختصاصاتها.

المستندات المرفقة للعقد والتي تعد جزء منه ومكملة له، مثل موصفات

الساعة وجداول التنفيذ والخرائط والرسوم الهندسية والتصاريح الرسمية.

عقد الاستصناع الموازي : يوقع البنك عقد الاستصناع الموازي مع منفذ

الصنعة (المقاول أو المصنع) يكون فيها البنك مستصنعا والمقاول صنعا، ويحدد فيه الآتي :

مواصفات الساعة المطلوب تصنيعها، وهي نفس المواصفات السابق ارتباط البنك بها مع عميله في عقد الاستصناع.

قيمة عقد الاستصناع الموازي وطريقة سداد البنك له.

الجهة الاستشارية التي تتولى الإشراف على التنفيذ.

مدة التصنيع والتاريخ المتوقع للتسليم.

الشروط الجزائية التي توقع على الصانع عند إخلاله بشروط العقد.

الخدمات والضمانات التي يقدمها الصانع بعد تاريخ التسليم.

المستندات المرفقة للعقد والتي تعد جزء منه ومكملة له، مثل موصفات

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

السلمة وجداول التنفيذ والخرائط والرسوم الهندسية والتصاريح الرسمية.

مجالات عقد الاستصناع التي تعاملت فيها البنوك الاسلامية: يغطي عقد الاستصناع مجالات كثيرة من مجالات الاستثمار المصرفي الإسلامي، مثل تمويل القطاع الصناعي والقطاع العقاري متوسط وطويل الأجل، مثل: بناء الفيلات والعمارات السكنية، والمراكز التجارية والفنادق حسب مواصفات العملاء.

تصنيع السفن والحاويات وحافلات نقل الركاب والطائرات.

أنشاء محطات توليد الكهرباء (توريد وتركيب).

أنشاء المدارس الحكومية.



بيع السلم



- تعريف السلم :

السلم هو بيع سلعة آجلة موصوفة في الذمة بثمن يدفع عاجلاً في مجلس العقد.

هذا وتحقق صيغة بيع السلم مصلحة لكل من البائع والمشتري، فالبايع يحصل على ثمن سلعته قبل أن يسلمها للمشتري ويستفيد من السيولة التي تمكنه الصرف على إنتاج السلعة وتغطية بعض احتياجاته العاجلة، والمشتري يستفيد بالشراء بسعر أرخص من سعر السلعة في تاريخ تسليمها مما يحقق له ربح معقول إذا رغب في إعادة بيعها بعد تسلمه لها.

- مشروعية السلم:

السلم مشروع بالكتاب والسنة والإجماع.

أما الكتاب : قوله تعالى " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بَیْحُسْ مِنْهُ شَيْئاً " (البقرة: ٢٨٢)

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

، قال بن عباس رضي الله عنهما: أشهد أن هذه الآية قد نزلت في السلم الذي أحله الله.

وأما السنة: فقد روى عن بن عباس رضي الله عنهما، قال (قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة وهم يسلفون بالتمر بالسنة والسنتين، فقال صلى الله عليه وسلم: من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم) وأسلف وأسلف بمعنى واحدا والسلم لغة أهل العراق، والسلف لغة أهل الحجاز.

مما تقدم يتضح لنا أن السلم شرع استثناء من بيع المعدوم تيسيرا على الناس، فهو يحقق مصلحة المزارعين أو الصناع الذين لا يملكون السيولة الكافية لشراء المواد الخام ومستلزمات إنتاجهم الزراعي أو الصناعي، فيستفيدون من التسليم الضوري للثمن للتصرف فيه، وحين يحل وقت تسليم المبيع يسلمونه للمشتري من إنتاجهم أو من إنتاج غيرهم.

- أطراف عقد السلم:

. المسلم : هو المشتري في عقد السلم .

. المسلم إليه : هو البائع الذي استلم ثمن السلعة عاجلا من المشتري مقابل تعهده بتسليمه السلعة (المسلم فيها) حسب المواصفات المتفق عليها بينهما في التاريخ المحدد.

وقد يكون المسلم إليه هو أحد عملاء البنك الذي يطلب منه البنك شراء سلعة معينة بمواصفات يحددها البنك ويدفع ثمنها فورا

له، على أن يتسلمها في وقت محدد مستقبلاً، وبعد أن يتسلمها البنك يعرضها على من يشتريها بسعر محدد نقداً أو مؤجلاً.

- شروط بيع السلم :

. تعجيل الثمن وقبضه في مجلس العقد وتأجيل المبيع إلى أجل محدد مستقبلاً، وقد ذهب جمهور فقهاء المالكية إلى جواز تأجيل دفع الثمن إلى مدة أقصاها ثلاثة أيام من تاريخ العقد، واعتبروها كالتقبض في مجلس العقد استناداً إلى القاعدة الشرعية (قريب الشيء يأخذ حكمه) وإلى التيسير ورفع الحرج عن الناس.

◆ . معرفة جنس ونوع وقدر وصفة وجودة وبلد المسلم فيه (المبيع) لكلا العاقدين عند التعاقد، وبيان ذلك تفصيلاً في عقد السلم.

◆ . أن يكون المسلم فيه (المبيع) من السلع المثلية التي يمكن ضبط وصفها بدقة تزيل الجهالة وتمنع النزاع بين طرفي العقد عند التسليم، فكل سلعة لا يمكن ضبط صفاتها لا يصح التعامل بها عن طريق عقد بيع السلم.

◆ . أن يكون المسلم فيه دين في ذمة البائع، مؤجلاً بأجل معلوم، فلا يصح بيع السلم في السلع الحاضرة عند التعاقد، وقيل أن أقل مدة لتأجيل تسليم المبيع شهر، وقيل ٤٠ يوم، وقيل أي مدة يكون لها اعتبار في تحديد الثمن.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ◆ . أن يكون المسلم فيه عام الوجود عند حلول أجله، مقدور على تسليمه، فلا يصح جعل الشتاء تاريخاً لتسليم فاكهة الصيف وبالعكس.
- ◆ . في حالة عدم قدرة البائع على تسليم المبيع للمشتري في الموعد المحدد فإن للمشتري الخيار أن شاء فسخ العقد واسترد ما دفعه وأن شاء أمهل البائع وقتاً محدداً يتمكن فيه من تسليمه المبيع.

الإجارة



- تعريف الإجارة :

الإجارة عقد لازم وتعرف بأنها عقد على بيع منفعة مباحة معلومة، بعوض (بأجر) معلوم، لمدة معلومة. أو " عقد معاوضة على تمليك منفعة بعوض " .

- مشروعية الإجارة :

الإجارة مشروعته بالكتاب والسنة والإجماع.

أما الكتاب: قول الحق تبارك وتعالى، على لسان بنت سيدنا / شعيب في حق سيدنا / موسى - على نبينا وعليه الصلاة والسلام " قالت إحداهما يا أبت استأجره أن خير من استأجرت القوي الأمين " (القصص : آية ٢٦) .

وأما السنة: قوله صلى الله عليه وسلم (ثلاثاً أنا خصيمهم يوم القيامة: رجل أعطى بي ثم غدر، ورجل باع حراً فأكل ثمنه ، ورجل استأجر أجير استوفى منه ولم يوفه حقه).. وقوله عليه الصلاة والسلام (أعطى الأجير حقه قبل أن يجف عرقه) .

وأما الإجماع : أجمع المسلمون في كل العصور على مشروعية الإجارة دون إنكار من أحد من العلماء وقد أفتى بجواز هذه الصيغة المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي .

- أركان عقد الإجارة :

(١) العاقدان : وهما ،المؤجر البائع (مالك العين المؤجرة) والمستأجر

(مشتري المنفعة) ويشترط فيهما البلوغ والرضا والرشد وأهلية التصرف.

(٢) الصيغة: وهي الإيجاب الصادر من مالك العين المؤجرة (البائع) والقبول الصادر من طالب المنفعة (المشتري) وقد يعبر عنها بالكتابة أو المشافهة أو الإشارة أو المناولة والتمكين.

(٣) المعقود عليه: وهي منفعة العين المؤجرة، حيث ينتفع المستأجر باستغلال العين مقابل دفعه لأجرة المنفعة، مع بقاء ملكية العين للمؤجر.

والإجارة صيغة يزود بها البنك عملائه بالمعدات والأدوات والآلات الصناعية ولإنشائية والخدمية والزراعية وغيرها لاستخدامها والانتفاع بها في أعمالهم بدلا من إنفاق تكلفتها مالية عالية لشرائها.

- شروط صحة الإجارة:

الإجارة عقد لازم إلا بعذر، يشترط فيها ما يلي:

◆ . أن تكون العين مباحة المنفعة شرعا.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ◆ . أن تكون العين المؤجرة مملوكة للمؤجر أو له سلطان التصرف عليها
- ◆ . تمكين المستأجر من العين المؤجرة حتى يتحقق له الانتفاع بها.
- ◆ . أن تكون العين المؤجرة صالحة للانتفاع بها، مثل المنازل والسيارات والأصول الرأسمالية. أما السلع التي تستهلك مثل الطعام والمشروبات لا تجوز الإجارة فيها.
- ◆ . تكافؤ التأمين والصيانة الأساسية تقع على المؤجر، وتكافؤ الصيانة الدورية تقع على المستأجر، ما لم يتم التراض على خلاف ذلك.
- ◆ . العين المؤجرة تعد أمانة في يد المستأجر، وإذا هلكت دون إهمال منه فيقع هلاكها على مالكها (المؤجر).
- ◆ . تحديد الثمن (أجرة المنفعة) وكيفية سداده، ويمكن الاتفاق بين الطرفين على مراجعة الأجرة كل فترة زمنية.
- ◆ . تحديد مدة الإجارة.

- أنواع الإجارة:

(١) الإجارة التشغيلية:

حيث يسلم المؤجر العين المؤجرة إلى المستأجر لينتفع بها خلال مدة معينة بأجر معين ثم تعود إلى المؤجر في نهاية المدة المتفق عليها، والتي قد تكون ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر أو سنة، ويلاحظ في هذا النوع من الإجارة أن المستأجر (وكذلك المؤجر) ليس في نيته تملك العين المؤجرة في نهاية المدة الاجارية أو خلالها، بل يريد فقط منفعتها لمدة معينة مثل الانتفاع بسكنى دار أو الانتفاع بركوب سيارة.. الخ. .

(٢) الإجارة التمويلية (التملكية):

حيث يهدف المستأجر في هذا النوع من الإجارة إلى تملك العين المؤجرة خلال مدة الإجارة أو في نهايتها، وعادة ما تكون مدة الإجارة طويلة الأجل في هذا النوع من الإجارة، كذلك يكون قسط الإجارة مرتفع مقارنة بقسط الإجارة التشغيلية، حيث يؤخذ في الاعتبار عند احتسابه قيمة العين المؤجرة ومدة الإجارة وهامش الربح الذي يرغب المؤجر في تحقيقه على أمواله المستثمرة في الأصل المؤجر.

- تطبيقات عقد الإجارة في المصارف الإسلامية:

يتم تطبيق عقد الإجارة في المصارف الإسلامية باعتبارها أحد أهم صيغ الاستثمار الإسلامي التي تحقق مصالح مشتركة لكل من البنك وعملائه الراغبين في الحصول على منافع بعض الأصول الرأسمالية عالية التكلفة أو يرغبون تملك هذه الأصول دون أن يكون في مقدورهم دفع مجمل ثمنها فور التعاقد عليها.

حيث يقوم البنك الإسلامي بشراء هذه الأصول الرأسمالية ثم إعادة تأجيرها على أحد عملاءه بمبالغ معينة لمدة معينة، وقد يعيد المستأجر الأصل المؤجر في نهاية المدة للبنك، أو يملكه حسب الاتفاق المسبق بينهما.

وتتنوع الأصول الرأسمالية التي يمكن للبنك شرائها أو استئجارها، وإعادة تأجيرها على عملائه مثل، الأوناش والروافع والسيارات والمعدات الثقيلة أو خطوط الإنتاج أو السفن والطائرات أو المباني السكنية والمراكز التجارية والمصانع.. وغيرها من الأصول الرأسمالية المباحة الاستخدام.

كما أن هذه الصيغة التمويلية تتمتع بمرونة عالية في تحقيق رغبات أطرافها.

- المزايا التي تحققها الإجارة للبنك (المؤجر):

حيث يمكن للبنك استئجار الأصول الرأسمالية من الشركات الكبرى المتخصصة في التأجير (بدلاً من شرائها) ثم يعيد تأجيرها لعملائه بمبلغ يزيد عن القيمة الاجارية التي اتفق عليها مع شركات التأجير.

وتتيح هذه الصيغة للبنك استثمار أمواله بطريقه مشروعة تحقق له أرباحاً جيدة، بدرجة مخاطر مقبولة، حيث أن الأصل المؤجر يكون مملوك للبنك ويحق له سحبه من العميل في أي وقت في حالة توقف العميل عن دفع التزاماته بانتظام، حيث أن هذا العقد لا ينقل ملكية الأصل للعميل إلا بعد سداد كافة التزاماته تجاه البنك، خلاف على ما هو عليه الحال في بيع المرابحة والبيع الآجل.

- المزايا التي تحققها الإجارة للمستأجر:

كما أن هذا العقد يتيح للعميل الاستفادة من هذه الأصول دون تجميد مبالغ كبيرة من أمواله في شرائها، وتحتسب أقساط الإيجار من مصروفاته ولا تسجل قيمة هذه الأصول في سجلاته الأمر الذي لا يؤثر على اختلال هيكله التمويلي.

وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى (التأجير مع الوعد بالتمليك) وهو نوع من التأجير التمويلي

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

(التمليكي) الذي ينتهي - عادة - بتملك العميل (المستأجر) الأصل المؤجر في نهاية مدة الإجارة.

ويتم نقل ملكية الأصل للعميل بإحدى الصور الآتية:

- ١- اقتران عقد التأجير مع عقد هبة العين المؤجرة معلقا على سداد كامل الأجرة، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة.
- ٢- عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من الوفاء بجميع الأقساط الأجرية خلال المدة من شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدة الأجرة.
- ٣- عقد إجارة مع اقترانه بوعد بيع العين المؤجرة بعد سداد كامل الأجرة.
- ٤- عقد إجارة يعطى المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء.

وقد صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته الثانية عشر التي عقدها بمدينة الرياض في عام ١٤٢٠هـ / ٢٠٠٠م بشأن تنظيم العمل بصيغة التأجير التمويلي، حيث أكد المجمع على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وعقد التمليك وعدم تضمينهما في عقد واحد حتى يخلو العقد من أي مانع شرعي، حيث يتم توقيع عقد تأجير بين البنك والعميل ووعد من البنك ببيع الأصل المؤجر للعميل في نهاية المدة المقررة .

التمويل بالمضاربة



المضاربة صيغة تمويل قديمة فقد وجدت قبل الاسلام واقرها الاسلام ، فالمضاربة مشروعة ، وقد دل على جوازها الكتاب والسنة والاجماع والمعقول .

اما الكتاب : قال تعالى " وآخرون يضربون فى الارض يبتغون من فضل الله " (المزمل : ٢٠) والضرب هو السير فى الارض بغرض التجارة وطلب الرزق. ووجه الدلالة ان القراض (المضاربة) ابتغاء فضل وطلب نماء .

وفى السنة : فما روى عن ابن عباس رضى الله عنه قال: كان العباس اذا دفع مالا مضاربة، اشترط على صاحبه ان لا يسلك به بحرا ، ولا ينزل به واديا ، ولا يشتري به ذات كبد رطبه ، فان فعل ذلك فهو ضامن ، فرفع شرطه للنبي صلى الله عليه وسلم فأجازه.

وثبت فى السيرة النبوية ان النبي صلى الله عليه وسلم عمل مضاربا بمال خديجة بنت خويلد رضى الله عنها وذلك قبل ان يبعث.

اما الاجماع : فقد اجمع اهل العلم على جواز المضاربة فى الجملة .

واما المعقول : هو ان الناس بحاجة الى المضاربة لان المال (النقود) لا تنمو بذاتها وانما تنمو بالتقلب والتجارة وليس كل من يملك المال يحسن التجارة، وليس كل من يحسن التجارة لديه المال، فشرعها الله سبحانه وتعالى لتحقيق مصالح الطرفين، وبتناول فيما يلي مفهوم المضاربة وشروط صحتها من الناحية التطبيقية .

مفهوم المضاربة :

المضاربة هي عقد على الربح بين طرفين يدفع احدهما بمقتضاه الى الآخر مبلغ من المال للتجارة فيه والربح مشترك بينهما " أي أنه لدينا شخصين احدهما يساهم بعمله وخبرته والثاني يساهم بأمواله على أن يكون الربح مشترك بينهما حسب النسبة التي يتفقان عليها.

ونتناول فيما يلي شروط صحة المضاربة فيما يتعلق (برأس المال، الربح، العمل):

- الشروط المتعلقة برأس المال:

(١) أن يكون رأس المال نقوداً حقيقية، وهناك استثناءات على هذا الأصل، أي أن يكون رأس مال المضاربة من العروض (مثل البضاعة والآلات وغيرها من أشكال رأس المال العيني بعد معرفته قيمتها كما يقول بعض الحنابلة).

(٢) أن لا يكون رأس المال ديناً في ذمة القائم بعملية المضاربة، فلا تصح المضاربة على دين ولا على مال غائب، لأن ما في الذمة لا يتحول أمانة إلا بقبضه.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

٣) أن يكون رأس المال معلوم القدر والجنس والصفة عند التعاقد ومحددأ تحديداً نافياً للجهالة وذلك منعاً لحدوث غرر، قد يفضي إلى نزاع بين أطراف العقد في المستقبل.

٤) يشترط كذلك أن يُسلم رأس المال إلى المضارب ليتمكن من العمل فلا تصح المضاربة إذا أعطي لشخص آخر غير المضارب والمراد بالتسليم إما الدفع بالمناولة أو تمكين المضارب من أخذه.

- الشروط المتعلقة بالربح:

يشترط في تقسيم الربح بين الطرفين (رب المال والمضارب) ما يلي:

١) أن يكون نصيب كل طرف من الربح معلوماً؛ وقد تكون المعلومات ببيان حصّة المضارب من الربح لأن هذا نافي للجهالة المفضية إلى النزاع ويديهياً تتحدد حصّة رب المال، ويرى بعض الباحثين أنه يمكن تحديد نصيب كل طرف من القرائن مثل من يعطى المال ويقول للمضارب أن الربح مشترك، فمشارك تفيد التسوية في النصيب.

٢) أن يكون النصيب حصّة شائعة من الربح مثل النصف أو الثلث أو الربع وهكذا نصيباً في جملة الربح على الشيوع، من غير تحديد مقدار عين و إلا بطل العقد.

- شروط العمل :

هناك ثلاثة أنواع من التصرفات يمكن أن تحدد الشروط المرتبطة بالعمل:

(١) أعمال يقوم بها المضارب بمطلق عقد المضاربة وهو ما جرى عليه العرف بين التجار وبمقتضى عقد المضاربة، وهي ما تتناول أعمال التجارة كالرهن والارتهان والإيجار والاستئجار للركوب أو الحمل أو الشراء له ولو سفينت إذا احتاج إليها، وتأخير الثمن إلى أجل متعارف عليه.

(٢) تفويض المضارب للعمل والنوع الثاني من التصرف يتم بموجب تفويض المضارب للعمل برأيه، وهذا تفويض يمكنه من خلط مال المضاربة بماله أو مال غيره وأن يدفع المال مضاربة للغير.

(٣) أعمال يفعلها المضارب بنص صريح؛ وهذه الأعمال لا يقوم بها المضارب حتى ولو قيل له: " اعمل برأيك " إلا أن ينص عليه، وهو الاستدانة والتبرعات مثل الهبة والمحاباة في البيع والشراء بالأجل عند بعض الفقهاء والشراء

بأكثر من رأس المال والربح عند أكثر الفقهاء لأن ذلك ليس من أعمال التجارة ولا يتناوله التفويض.

- مسئولية المضارب عن أموال المضاربة:

الأصل أن المضارب القائم بعملية الاستثمار والتنمية لا يكون ضامناً لأنه أمين والأمين لا يضمن ولكن يستثنى من ذلك حالتان يمكن أن يُسأل فيهما المضارب:

الأولى: إذا ثبت تعدى وإهمال المضارب المقصود في صيانة الأموال المودعة لديه فإنه يكون مسئولاً عن هذا الإهمال وذلك التعدي.

الثانية: إذا خالف الشروط التي وضعها صاحب المال عند بدء الاتفاق بينهما، حيث يجوز لصاحب المال أن يُضَمَّن عقد المضاربة الشروط التي يراها محققة لمصلحته من حيث المحافظة على أمواله.

هذا ولا يتحمل المضارب الخسارة ولا يتحمل شيئاً منها فالمطلوب منه أن يبذل المجهود، أما الربح فأمره إلى الله تعالى.

ولما كانت البنوك الإسلامية تقوم من الناحية الشرعية على عقد المضاربة والذي من مقتضاه أن يكونا طرفا العقد شريكان في الأرباح حسب النسبة فإنه يترتب على ذلك أن مشاركة البنك الإسلامي تكون على وجهين:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الوجه الأول: أن يتلقى البنك الودائع من عملائه، وتسمى ودائع استثمارية ويتم استثمارها في مختلف المشروعات الاستثمارية ثم يقتسم الربح بين البنك وبين المودعين.
الوجه الثاني: أن يقوم البنك بمشاركة أصحاب المشروعات ويكون الربح بين البنك وبين أصحاب المشروعات.

تحمل الخسارة في المضاربة:

قد اثير تساؤل على من هو الذى يتحمل الخسارة فى المضاربة التى تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية الاسلامية وقد تناول الاجابة على هذا السؤال مجمع الفقه الاسلامى وفيما يلي قرار مجمع الفقه فى هذه المسألة :

" فان مجلس مجمع الفقه الاسلامي برابطة العالم الاسلامي فى دورته الرابعة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة والتي بدأت يوم السبت ٢٠ شعبان ١٤١٥ هجرية الموافق ٢١-١-١٩٩٥ ميلادية قد نظرفى هذا الموضوع واصر القرار التالي :

الخسارة فى مال المضاربة على رب المال فى ماله ولا يسال عنها المضارب، الا اذا تعدى على المال او قصر فى حفظه ، لان مال المضاربة مملوك لصاحبة والمضارب امين عليه ما دام فى يده ووكيل فى التصرف فيه ، والوكيل والامين لا يضمنان الا فى حالة التعدى او التقصير.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

والمسئول عما يحدث فى البنوك والمؤسسات المالية ذات الشخصية الاعتبارية ، هو مجلس الادارة لأنه هو الوكيل عن المساهمين فى إدارة الشركة والممثل للشخصية الاعتبارية والحالات التى يسأل فيها مجلس الادارة عن الخسارة التى تحدث فى مال المضاربة ، هى نفس الحالات التى يسأل فيها المضارب (الشخص الطبيعي) فىكون مجلس الادارة مسئولاً أمام أرباب المال فى كل ما يحدث فى أموال المضاربة من خسارة بتعدى أو تقصير منه أو من موظفي المؤسسة وضمان مجلس الإدارة يكون من أموال المساهمين ، ثم إذا كان التعدى أو التقصير من أحد الموظفين فعلى مجلس الإدارة محاسبته أما اذا كان التعدي والتقصير من مجلس الادارة نفسه فمن حق المضاربين ان يحاسبوه .

واجمالاً يمكن القول أن عقد المضاربة متميزاً من حيث إطاره الفقهي ومن حيث النتائج المترتبة عليه من صياغة شكل العلاقة بين البنك والمودعين، وبين البنك والمستثمرين وما يترتب على ذلك من المشاركة الحقيقية فى الاستثمار والتنمية، والمطلوب هو تفعيل هذه الصيغة عملياً وتهيئة الأجواء لتطبيقها لما لها من آثار تنموية من خلال المزاجية بين المال والعمل.

التمويل بالمشاركة



إن جوهر عمل البنوك الإسلامية هو المشاركة في الربح والخسارة، وهذا يعكس الطبيعة الاستثمارية لهذه البنوك فهي لا تقرض ولا تقترض، وتوضح إلى أي مدى تحتاج هذه البنوك إلى تطوير هياكلها التنظيمية بما يتلاءم وهذه الطبيعة الاستثمارية، وسوف نتناول فيما يلي التعريف بهذه الصيغة الهامة.

- تعريف الشركة:

الشركة عقد بين اثنين فأكثر على أن يكون رأس المال والربح مشتركاً بينهم والشركة نوعان شركة أملاك وشركة عقود.

وتنقسم شركات الأملاك إلى نوعين من الشركات:
- شركات الأملاك الجبرية مثل الميراث، وهذا يتم بغير فعليهما.
- شركات الأملاك الاختيارية وهي ما كان بضعلها مثل أن يشتريا أو يوصى لهما أو يوهب لهما فيقبلا.

أما شركات العقود وهي ما تعيننا في البنوك الإسلامية فتقسم إلى ثلاثة أنواع:
- شركة بالأموال.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- . شركة بالأبدان (الأعمال).
- . شركة بالوجوه.

شركة الأموال:

هي اتفاق بين اثنين أو أكثر على أن يدفع كل واحد منهم مبلغاً من المال لاستثماره وعلى أن يكون لكل من الشركاء نصيب معين من الربح يتفق عليه بينهم.

شركة الأعمال:

وتسمى شركة الأبدان والصنائع والتقبل، أي تتكون من الأشخاص الذين يعملون بأبدانهم ويتقبلون التكليف بالأعمال التي هي مجال تخصصهم وخبراتهم وهذه الشركة لا يكون لها رأس مال وإنما تعتمد على مساهمة الشركاء بمهاراتهم وجهودهم في إدارة العمل ومن أمثلة ذلك الخياطة أو الصباغة ويكون الربح مشتركاً بين الشركاء.

شركة الوجوه:

سميت كذلك نظراً للوجاهة والسمعة الطيبة لهؤلاء التجار الذين يشترون السلع دون دفع المال حالاً، ويتم دفعهم لرأس المال بعد بيعهم لسلعهم التي اشتروها ويطلق عدد من الفقهاء على هذه الشركة اسم " شركة المفاليس " .

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وكل نوع من أنواع شركات العقود إما أن يكون شركة عنان أو شركة مفاوضة.

وفي شركة المفاوضة يكون الشركاء بالغين ومتساوين في رأس المال وفي قدرتهم على تحمل المسؤولية وفي الأرباح والخسائر ويكون لكل منهم سائر سلطة التصرف نيابة عن الآخرين وهم مسئولون فردياً وتضامنياً عن التزامات شركتهم، بشرط أن تكون هذه الالتزامات قد تحققت في إطار العمل المعتاد ثم يتصرف كل شريك كوكيل وكفيل للشركاء الآخرين.

أما شركة العنان، فلا يطلب فيها أن يكون كافة الشركاء بالغين، ولا يشترط التساوي في رأس المال وفي العمل وفي التصرف، فيجوز التفاضل بين الشركاء، وفي العنان يكون كل منهم وكيلاً للآخر لكن ليس كل منهم كفيلاً للآخر، ومن ثم فإن التزام كل منهم تجاه الغير التزام فردي لا تضامني. ونورد فيما يلي شكلاً يبين أنواع الشركات في الفقه الإسلامي.

- مشروعية المشاركة:

الشركة ثابتة بالكتاب والسنة والإجماع
الشركة مشروعة بأدلة من القرآن الكريم والسنة النبوية والإجماع.

أدلة المشروعية من الكتاب الكريم:

" فهم شركاء في الثلث " (سورة النساء: آية ١٢) وقوله تعالى
" وأن كثيراً من الخطاء ليبغى بعضهم على بعض إلا الذين امنوا
وعملوا الصالحات وقليل ما هم " (سورة ص: آية ٢٤)، والخطاء

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

تعنى الشركاء. هذه الآيات وغيرها تدل على أن الشركة مشروعية، ولو لم تكن مشروعية لنهي الشارع عنها . والشركة التي تدل عليها الآيات مشروعية إذا توافرت شروطها.

- وأدلت مشروعية الشركة من السنة:

ما ورد في الحديث القدسي ﷺ أنه قال: يقول الله تعالى أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه فإذا خان أحدهم صاحبه خرجت من بينهما ".
وأما الإجماع:

فهو إجماع المسلمين على جواز الشركة.

والمشاركات في المنهج الإسلامي تتسع لكل أنواع الشركات، كما تشمل المشاركات كل أنواع النشاط الاقتصادي سواء كانت تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمية وسواء كانت هذه الأنشطة الاقتصادية بأنواعها المختلفة طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل.

كما يحكم صيغة التمويل بالمشاركة مجموعة من الضوابط تختص بشرط العاقدين، وشروط راس المال، وشروط توزيع الربح (وتحمل الخسارة)، والشروط التنفيذية.

أساليب التمويل بالمشاركة:

(١) المشاركة الثابتة المستمرة:

حيث يقوم البنك بشراء حصة من رأسمال مشروع قائم (أسهم شركات قائمة) أو يساهم في تأسيس مشروع جديد ، وتستمر هذه المساهمة طوال حياة عمر المشروع، ويرتبط عائد مساهمة البنك بنتائج أداء هذا المشروع حسبما تسفر عنه حسابات النتيجة في آخر كل سنة مالية، وقد يشارك البنك في إدارة المشروع أو يفوض الشركاء في الإدارة حسبما يتفق عليه في عقد المشاركة، وعادة ما تأخذ هذه المشروعات أشكالاً قانونية، مثل شركات المساهمة أو التضامن أو التوصية البسيطة، أو غيرها.

(٢) المشاركة الثابتة المنتهية (صفقة واحدة):

في هذا النوع من المشاركات يدخل البنك مع عميله في تمويل صفقة معينة، حيث يساهم كل منهما بحصة معلومة في رأسمال هذه العملية، ويتفقا على نسب الأرباح التي سيتم توزيعها بينهما، وعلى من سيتولى إدارة هذه العملية، وعند توزيع النتائج حسبما اتفقا عليه، ويمكن للبنك ألا يستمر لحين التصفية.

بل يبيع حصته على العميل بعد شراء بضاعة المشاركة من المورد، وقد يكون البيع بسعر عاجل (سعر السوق وقت البيع) أو بسعر أجل مرابحة، أو ما يتفقان عليه بالتراضي بينهما، وهذه الصورة مطبقة حالياً في بعض البنوك الإسلامية.

(٣) المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتملك):

عادة ما تساهم البنوك في تأسيس مشروعات ثم تتخرج منها بعد فترة من الزمن ليحل محلها باقي الشركاء، وهذا ما يتلاءم مع طبيعة دور البنوك كمؤسسات وساطة مالية. فيتم الاتفاق في هذا النوع من المشاركة على حلول الشريك محل البنك تدريجياً خلال فترة معينة يتفق عليها، حيث يتنازل البنك لشريكه عن جزء من حصته كل فترة زمنية معينة، ويدفع ثمنها الشريك من حصته في أرباح المشروع أو من مصادر تمويل خارجية، بذلك تتناقص حصة البنك وتزيد حصة الشريك، وتكرر هذه العملية عدة مرات حتى يتخرج البنك نهائياً بعد مدة معينة، ويصبح المشروع خالص الملكية للشريك الذي اشترى حصة البنك.

وتتغير نسبة توزيع العائد حسب التغيير في حصة كل من البنك والشريك خلال عمر المشروع حيث تقل حصة البنك وتزيد حصة الشريك.

(٤) المشاركة المتغيرة:

هذا النوع من المشاركات يمكن أن يكون بديلاً جيداً لتمويل بعض عناصر رأس المال العامل أو ما يسمى في البنوك التقليدية بالجاري مدين، حيث يتقدم العميل للبنك طالباً منه توفير قدر من السيولة خلال مدة معينة لشركته أو مصنعه تستخدم في تمويل احتياجات الشركة، مثل دفع مرتبات العاملين أو سداد مستحقات الدائنين أو دفع الإيجار وغير ذلك من مكونات رأسمال

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

العامل، ويتم فتح حساب في البنك لهذا الغرض، حيث يمكن البنك عميله من السحب من هذا الحساب، وكذا إيداع إيرادات مبيعاته فيه خلال المدة المتفق عليها، حيث تتغير حصة البنك مع كل سحب أو إيداع، ويتم استخدام نظام النمر في نهاية المدة المتفق عليها (عادة ما تكون سنة مالية) لحساب مساهمة البنك في تمويل نشاط الشركة، والمدة التي مكثها التمويل طرف العميل.

وبعد أن تناولنا أنواع الشركات فسوف نعرض للضوابط الشرعية الخاصة بالمشاركة سواء كانت ترتبط برأس المال أو العمل أو توزيع الربح.

الضوابط الشرعية للمشاركة:

للمشاركة مجموعة من الضوابط الشرعية سواء كانت على مستوى رأس المال والعمل والربح وسوف نتناولها فيما يلي:

- أن تكون حصة كل شريك في رأس مال المشاركة محددة، ولا يشترط تساوي

حصص الشركاء.

- أن يكون رأس المال حاضراً ومتاحاً عند تعاقد الشركاء.
- إذا كانت حصة أحد الشركاء عينية أو من عملات مختلفة، يجب تقويم حصة الشريك العينية وتقويم العملات بعملة واحدة.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- لا يجوز أن تكون حصة المشاركة ديناً في ذمّة أحد الشركاء إلا إذا كان الدين حالاً في تاريخ انعقاد الشركة، وأن يحسب بالقيمة الاسمية وألا يكون ذلك الشريك معسراً.
- يجوز أن يشترك الشركاء في الإدارة، ويجوز لهم تفويض أحدهم الإدارة أو تفويض أحد من غير الشركاء.
- تكون للمشاركة شخصية معنوية مستقلة تختلف عن شخصية الشركاء وتأخذ أحد الأشكال القانونية للشركات.
- يجوز للبنك أن يدخل مشاركة مع أشخاص طبيعيين أو اعتباريين.
- لا يحق للشريك المدير أن يقترض أو يقرض من أموال الشركة أو يهب أو يتبرع بشيء منها إلا بموافقة الشركاء الآخرين.
- يجوز توزيع الأرباح حسب اتفاق الشركاء، أما في حالة الخسارة فيتم توزيعها حسب حصة كل شريك في رأس المال.
- لا يضمن المدير رأس مال الشركة إلا في حالة التعدي والتقصير.
- لا مانع من أن يكون حصة أحد الشركاء محددة بسقف تسحب منه الشركة بحسب احتياجاتها.
- لا يجوز أن يشترط أحد الشركاء لنفسه مبلغاً من الربح أو الاختصاص بربح فترة معينة أو صفقة محددة.
- يجوز الاتفاق في عقد المشاركة على أن يشتري العميل حصة البنك تدريجياً خلال مدة يتفق عليها تؤول بعدها ملكية المشاركة إلى العميل.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- إذا تضمن عقد المشاركة نصاً يتعلق بشراء الشريك لحصة البنك خلال مدة متفق عليها، لزم أن يترك التعاقد على قيمة الحصة إلى وقت لاحق، حسب سعر السوق، وأن يكون العميل بالخيار.

- يجوز توزيع الأرباح على الشركاء قبل التنضيق الكامل لرأسمال المشاركة اعتماداً على التنضيق الحكمي الذي يستند إلى الطرق المحاسبية في تقييم أصول الشركة ونتائج نشاطها في تاريخ معين.

- تنتهي الشركة بقيام الشركاء بفسخ العقد حسب طلبهم أو بهلاك رأس المال أو بموت أحد الشركاء وعدم وجود ورثة ترغب في الاستمرار، على أنه يجب علم الشركاء بقرار فسخ العقد منعاً للضرر، وأن يكون مال المشاركة ناضباً (نقداً) عند فسخ العقد. ويمكن تصفية الشركة حتى لو كان بعض أصولها في شكل عروض يتم تقييمها بسعر السوق وتوزع حسب الاتفاق والتراض بين الشركاء.

(١٢)

الخدمات المصرفية من منظور شرعي



تعتبر الخدمات المصرفية من أهم الأنشطة التي تهتم بها المصارف وتعمل على تطويرها بشكل يحقق درجة عالية من الرضاء للعميل، فالخدمات المصرفية محل للتنافس بين مختلف البنوك كما أن أنواعها وأشكالها لا تقع تحت حصر.

وتلعب الخدمات المصرفية دورا هاما في الترويج لجذب الودائع وتوظيفها أيضا، كما يلعب الفريق الذي يقدم الخدمات المصرفية دوراً في تحسين الصورة الانطباعية لدى العملاء.

وفيما يلي نعرض بإيجاز لبعض أهم الخدمات المصرفية وضوابطها الشرعية:

الاعتمادات المستندية:

يعرف الاعتماد المستندي بأنه تعهد كتابي صادر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب من عميله (المستورد) لصالح المورد،

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالة مستندية مرفقاً بها مستندات الشحن، إذا طابقت تماماً لشروط الاعتماد.

والاعتمادات المستندية خدمة مصرفية مستحدثة تحقق مصالح متبادلة مشروعة وتعمل على تيسير التجارة الخارجية بين الدول، وقد أمكن للبنوك الإسلامية تطبيقها بطريقة شرعية.

ويتم تنفيذ الاعتمادات المستندية المغطاة بالكامل في إطار عقد الوكالة الشرعي بأجر، حيث يتقاضى البنك الأجرة على تنفيذ الاعتمادات فقط. أما الاعتمادات المستندية المغطاة بغطاء جزئي أو بدون غطاء فيتم تنفيذها من خلال عقدي المرابحة والمشاركة الشرعيين.

خطابات الضمان:

يعرف خطاب الضمان بأنه تعهد كتابي يصدره البنك بناء على طلب العميل لغرض معين لصالح طرف ثالث بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك المبلغ من البنك ويظل هذا التعهد قائم خلال مدة معينة ويعبر عنها بفترة صلاحية الضمان .

وقد يكون خطاب الضمان ابتدائي أو نهائي مغطى بالكامل، وتكيف المعاملة في هذه الحالة في إطار عقدي الوكالة والكفالة. وقد يكون خطاب الضمان نهائي بغطاء جزئي أو بدون غطاء ويكيف شرعياً على أساس عقدي الوكالة والكفالة ولما كان البنك يقوم بدور الوكيل فيستحق أجره عليه، هذا ويمكن للبنك أن يدخل مع

العميل في عمليات تمويل بالمشاركة أو المضاربة أو المرابحة في العملية محل خطاب الضمان.

الأوراق المالية:

تقدم البنوك الإسلامية خدمة حفظ الأوراق المالية (الأسهم) أو بيعها وشرائها أو إدارة الاكتتابات ودفع الكوبونات مقابل عمولات معينة وهذا جائز شرعاً في إطار عقد الوكالة بأجر، ولا يجوز للبنك الإسلامي أن يتعامل بيعاً أو شراءً أو وساطة في السندات التي تعطي صاحبها فائدة ثابتة (فهي من الربا المحرم) سواء كان هذا التعامل لحساب البنك أو لحساب الغير.

ومن الناحية الشرعية يجوز للبنك أن يتعامل في الأسهم بشرط أن لا تكون أسهم شركات تقوم على التعامل بالربا ، أو يكون نشاطها محرماً : كشركات بيع الخمور والخنزير ، او شركات يغلب الربا على تعاملها وأموالها، إذ أن السهم هو وثيقة تثبت ملكة صاحب الوثيقة لجزء مشاع من كل ما تملكه الشركة المساهمة (رأس المال والاحتياطيات والأرباح غير الموزعة والأعيان الثابتة والديون).

لا يجوز للبنك أن يتعامل بيعاً أو شراءً، أو وساطة في سندات تعطي صاحبها فائدة ربوية . لان السند صك بدين ، يتعهد مصدره بدفع أصل الدين في وقت محدد هو تاريخ الاستحقاق ، كما يتعهد بدفع فائدة عنه بنسبة معينة في تاريخ أو تواريخ معينة وهي من الربا المحرم .

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ومن أوجه التعامل الجائزة :

وكالتة البنك عن الغير في الشراء بتلك الأسهم .
وكالتة البنك عن الغير في تحصيل قسائم أرباح الأسهم .
تكوين محفظة أوراق مالية من الأسهم وإدارة هذه المحفظة عن الغير فرداً ، أو جماعة تكوين محفظة أوراق مالية لحساب البنك نفسه .
حفظ الأسهم والأوراق المالية للغير مقابل أجر .
قبول الأسهم والأوراق المالية ضماناً لحقوق الشركة المستحقة في ذمة الغير .

الأوراق التجارية:

يطلق ذلك على الكمبيالتة والسند الاذني والشيك ، ويقدم البنك خدمة تحصيل قيمة الأوراق التجارية وقيدتها في حساب العميل مقابل عمولة في إطار عقد الوكالة.

هذا ويحظر على البنوك الإسلامية تقديم خدمة خصم الأوراق التجارية التي تقدم في البنوك التقليدية وذلك لاشتغالها على الربا. ونفضل فيما يلي الأحكام الشرعية لذلك:

يجوز للبنك قبول دفع الأوراق التجارية المسحوبة للغير بشرط ألا يصاحب هذا القبول ما يسمى خصم الأوراق التجارية لأن هذا الحسم (الخصم) هو من قبيل الربا ، لا يجوز للشركة تداول

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الأوراق التجارية مصحوبة بهذا الحسم لحرمة ، لأن المعاملة بهذا
تصير ربوية .

يجوز للبنك أن يقبل الأوراق التجارية التي توضع لديه برسم
التحصيل ، ليقوم بتحصيلها لحساب المستفيدين فيها عند حلول
الأجل ، وأن يأخذ على ذلك أجر .

يجوز للبنك قبول الحوالة بتلك الأوراق التجارية ، ولكن
من غير حسم ، أو زيادة على مقدار الحوالة .

الصرف الأجنبي:

وتعني بيع وشراء العملات الأجنبية على عمليات تبادل عملة
دولة معينة خارج حدود تلك الدولة، ويقصد بالصرف بيع النقد
بالنقد ، وتقدم البنوك الإسلامية هذه الخدمة في ضوء عقد الصرف
الشرعي والذي يشترط التقابض في مجلس العقد سواء تم ذلك في
البنك مباشرة أو من خلال خصم العملة المحلية من حساب العميل
وإضافة المعادل لها بالعملة الأجنبية بحسابه أو بحساب آخر أو
تحويلها بناء على طلبه لبنك آخر في الداخل أو الخارج على أن يتم
ذلك بسعر يومها .

أما بيع وشراء العملات على أساس السعر الآجل فهو غير جائز
لاعتماده على سعر الفائدة والذي هو من الربا المحرم .

التحاويل:

يعني بالتحاويل نقل النقود من حساب إلى حساب آخر في نفس البنك أو من فرع البنك إلى فرع آخر داخل أو خارج الدولة وقد يستتبع ذلك تحويل عملة محلية إلى عملة أجنبية أو تحويل عملة أجنبية إلى عملة أجنبية أخرى، وتقدم البنوك الإسلامية خدمات التحاويل في ضوء عقد الوكالت ويجوز للبنوك أن تحصل على أجر مقابل الحوالت. ونوضح فيما يلي الأحكام الخاصة بالتحاويل :

١- إما أن يكون المبلغ المحول سيقبض بالعملة التي تسلمها البنك من العميل (طالب التحويل) أو الذي سيخصم من حسابه لدى البنك في المكان المحول إليه هذه هي (الفتحة)، والعمليّة لا شبهة فيها ولا تردد في جوازها وصحتها، وإنما يقوم بها على أساس عقد الوكالت بأجر .

وإما أن يكون المبلغ المحول سيقبض بعملة أخرى في البلد الآخر المحول إليه . ونعطي مثالا يوضح هذه العمليّة . إذا طلب أحد العملاء والذين لديهم حساب في البنك بالريالات السعودية تحويل ١٠٠٠ دولار إلى القاهرة ففي هذه الحالة يوجد في العمليّة عقدان : مصارفة بين عقدي النقود ، وتحويل ومعلوم أنه متى ما دخل عنصر المصارفة في العمليّة وجب التقابض بين يدي الصرف في المجلس نفسه (يدأ بيد) ومن ثم التحويل على أساس عقد الوكالت.

تأجير الخزائن (الصناديق):

تقدم البنوك الإسلامية خدمة تأجير الخزائن لعملائها لحفظ مقتنياتهم الثمينة مقابل أجره محددة، وتكيف المعاملة الشرعية على أساس عقد الإجارة حيث يحصل العميل على منفعة حفظ مقتنياته الثمينة مقابل أجر محدد ومدة زمنية محددة ومتفق عليها .

بطاقة الصراف الآلي ATM :

تصدر البنوك بطاقات الصراف الآلي لعملائها والتي تمكنهم من أداء العديد من العمليات المصرفية دون الرجوع إلى البنك مثل السحب النقدي والشراء من التجار والتعرف على الأرصدة والتحويلات ويجوز للبنوك الإسلامية أن تتقاضى من عملائها رسوم على إصدار وتجديد بطاقات الصراف الآلي محلية كانت أو دولية وذلك في ضوء عقد الوكالة بأجر.

بطاقات الفيزا والماستر كارد:

تصدر البنوك الإسلامية بطاقات الفيزا والماستر كارد المحلية والدولية وتضع الضوابط الشرعية لذلك، والرسوم التي تتقاضاها البنوك الإسلامية قد أجازتها هيئات الرقابة الشرعية في ضوء عقد الوكالة بأجر. وتشمل الأنواع التالية :

Debit Card

بطاقة الحسم الفوري

Charge Card

بطاقة الائتمان والحسم الآجل

Credit Card

بطاقة الائتمان المتجدد

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ولكل من هذه الأنواع خصائصها التي تميزها عن الأخرى.

بطاقة الحسم الفوري:

تصدر لمن له رصيد في حسابه ، وتخول لصاحبها السحب من رصيده في البنك أو تسديد أثمان السلع والخدمات ولا تخوله الحصول على ائتمان.

وتصدر هذه البطاقة برسم أو بدونه ، وتتقاضى بعض المؤسسات من قابل البطاقة نسبة من أثمان المشتريات أو الخدمات وهي جائزة .

بطاقة الائتمان والحسم الأجل :

فهي أداة ائتمان في حدود سقف معين ولفترة محددة ، وهي أداة وفاء أيضاً وتستعمل في تسديد أثمان السلع والخدمات ، وفي الحصول على النقد ولا تمنح هذه البطاقة لحاملها تسهيلات ائتمانية متجددة حيث يتعين عليه المبادرة بسداد ثمن مشترياته خلال الفترة المحددة . وإذا تأخر حامل البطاقة في تسديد ما عليه لا ترتب عليه المؤسسة فوائد ربوية ، ولا تتقاضى المؤسسة المصدرة للبطاقة أية نسبة من حامل البطاقة ولكن يجوز أن تحصل على نسبة من قابل البطاقة وهي جائزة .

بطاقة الائتمان المتجددة :

فتتميز بأنها أداة ائتمان في حدود سقف متجدد على فترات يحددها مصدر البطاقة وهي أداة وفاء أيضاً. ويستطيع حاملها تسديد أثمان السلع والخدمات والسحب نقداً في حدود سقف الائتمان الممنوح وهي غير جائزة شرعاً.

أحكام عامة :

يجوز للبنوك المصدرة للبطاقة أن تتقاضى عمولة من قابل البطاقة بنسبة من ثمن السلع والخدمات .

يجوز للبنك الحصول على رسم عضوية ورسم تجديد ورسم استبدال من حامل البطاقة.

يجوز شراء الذهب والفضة والنقود ببطاقة الحسم الفوري Debit Card ، كما يجوز ذلك في بطاقة الائتمان والحسم الآجل Charge Card ، في الحالة التي يمكن فيها دفع البنك المصدر المبلغ إلى قابل البطاقة بدون آجل .

كما يجوز السحب النقدي لحامل البطاقة على ألا يترتب على ذلك فوائد ، وأن يفرض البنك رسماً ليس مرتبطاً بمقدار المبلغ المسحوب .

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

يجوز لحامل البطاقة الحصول على مميزات لا تخالف الشريعة مثل أن يكون لحاملها أولوية في الحصول على الخدمات أو تخفيض في الأسعار .

ويقدم البنك الأهلي التجاري بطاقة الأهلي (تيسير الاهلي) وهي بطاقة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية السابق الإشارة إليها .



(١٣)

التميز في أداء الموارد البشرية



تناولنا في الاجزاء السابقة أهمية إدارة وتطوير الموارد البشرية باعتبارها أهم وأثمن وأعلى عنصر في أي مؤسسة بصفة عامة وفي المصارف الإسلامية بشكل أكثر خصوصية.

وأوضحنا أن مستقبل المصارف الإسلامية وتحقيقها لأهدافها رهن بأداء العاملين فيها، فبقدر الاهتمام بسياسة شاملة ومترابطة للموارد البشرية من حيث الجذب والانتقاء في ضوء معايير محددة وواضحة، ومن ثم التنمية والتطوير المستمرين، وجعلها راضية ومحفزة وتقييمها وفق أسس موضوعية والحفاظ عليها واستبقائها بقدر ما يتحقق من أهداف. فمستوى الإنجاز يتحدد بمستوى أداء الموارد البشرية.

ومن أجل ذلك تم انشاء المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الاسلامي بقبرص بهدف تطوير الموارد البشرية من خلال التعليم والتدريب المبرمج، كما سبق أن أسلفنا، وأدركنا أن عملية التطوير تلازم الانسان من المهد الى اللحد.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

فالتطوير مسألة مهمة بسبب المنافسة بين المؤسسات وهذا يدفع المؤسسات الى ضرورة أن تميز نفسها عن الأخرى والموارد البشرية المتميزة ، تعتبر من أهم العناصر التي تصنع التميز للمؤسسة.

والتطوير منهج اسلامي فالله عز وجل يقول " هل يستوى الذين يعلمون والذين لا يعلمون" " اية ٩ الزمر " وفي آية اخرى يقول عز من قائل " وأن ليس للانسان الا ما سعى" اية ٣٩ النجم". ويقول تبارك وتعالى في محكم آياته : "انا لا نضيع اجر من احسن عملا" اية ٣٠ الكهف "

ورسولنا الكريم صلوات ربي وسلامته عليه وعلى صحبه الاطهار يقول: "اطلبوا العلم من المهد الى اللحد " ويقول ايضا صلى الله عليه وسلم : " اطلبوا العلم ولو في الصين" ، ويقول ايضا صلى الله عليه وسلم: "خيركم من تعلم القران وعلمه" ، ومن سلك طريقا الى العلم يسر الله له طريقا الى الجنة.

وقد يكون من المناسب أن نتناول مفهوم التطوير الذاتي ، واثاره، والياتة ، وعناصر النجاح ، ، وكل ذلك في اشارة الى ضرورة ان يعتنق الفرد التطوير منهجا لحياته وصولا للتميز .

مفهوم التطوير عامة:

التطوير يعني : التغيير أو التحويل من طور إلى طور. وكما جاء في المعجم الوسيط ص ٥٩ : تعني كلمة تطور " تحول من طوره " تعني كلمة " التطور" التغيير التدريجي الذي يحدث في بنيت الكائنات الحية وسلوكها . ويطلق أيضاً على " التغيير التدريجي الذي يحدث في تركيب المجتمع أو العلاقات أو النظم أو القيم السائدة فيه . " والتطوير اصطلاحاً هو : التحسين وصولاً إلى تحقيق الأهداف المرجوة بصورة أكثر كفاءة وفاعلية . "د. ياسر سعد"

الفروق بين التغيير والتطوير :

يشير كل مصطلح من هذه المصطلحات (التغيير والتطوير) إلى مدلول مختلف عن الآخر ، ومن هنا نشأت الفروق بين هذين المصطلحين ،

توضيح الفروق بين التغيير والتطوير.

التغيير الذي يحدث قد يتجه نحو الأفضل ، أو نحو الأسوأ ، وقد يؤدي إلى تحسين أو إلى تخلف. التطوير المبني على أساس علمي يؤدي إلى التحسين والتقدم والازدهار.

التغيير قد يتم في بعض الأحيان بإرادة الإنسان ، وقد يتم في أحيان أخرى بدون إرادة الإنسان. التطوير لا يتم إلا بإرادة الإنسان ورغبته الصادقة ؛ فإذا لم تتكون الإرادة نحوه ، وتتوفر الرغبة فيه فلا يمكن له أن يرى النور ، أو يظهر إلى حيز الوجود.

التغيير جزئي ينصب على جانب معين أو نقطة محددة. التطوير شامل ينصب على جميع الجوانب للموضوع ، أو للشئ المراد تطويره.

دواعي التطوير:

إن الدافع الحقيقي وراء اهتمامنا بالتطوير الذاتي هو ايماننا بأن التطوير يحقق لل فرد التميز، فالإنسان الناجح هو الذي يدرك كمية وقيمة الطاقات الكامنة التي أودعها الله سبحانه وتعالى فيه ، وبناءً على حجم هذا الإدراك يتخذ القرار المناسب حول كيفية استخدام هذه الطاقات ، ومن ثم يقيم هذا الاستخدام.

إن الصورة التي يرسمها الإنسان عن نفسه هي الدافع الحقيقي وراء مجموعة السلوكيات الصادرة عنه ، فطريقة عمل النفس البشرية ، كما يقرر المختصون ، معقدة ومركبة لأن كل إنسان له مجموعة من المبادئ والقيم التي تتحكم في طريقة تفكيره ، ومن ثم مشاعره ورغباته والسلوك الصادر عنه.

وبناءً على ما سبق فتطوير الذات هو " عملية تحويل أو تحول هذه الذات إلى الأفضل."

إن أول خطوات هذه العملية الصعبة هي الإيمان بإمكانية تطوير الذات ، فأنت وما تعتقده عن نفسك، فإذا اعتقدت استحالة تطوير نفسك فأنت بالتالي تجعل هذا التطوير مستحيلًا. فإذا ما تحقق هذا الإيمان بإمكانية التطوير، يأتي الدور على نوع آخر من الإيمان

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ألا وهو الإيمان بأهمية التطوير وما سيحدثه في حياتك من تغييرات إيجابية وقفزات نحو الأمام على جميع الأصعدة.

فالتطوير هو تطوير للروح بالتربية ، وتطوير للعقل بنور العلم والمعرفة ، وتطوير للنفس بكريم الخلق ، وتطوير للفكر بالثقافة ، وتطوير لجملة المهارات باكتساب المزيد منها فإذا علمنا أن هذه النواحي جميعاً تشكل تقريباً الأعمدة الرئيسية لمناحي الحياة المختلفة، أدركنا قيمة التطوير وأهميته.

نطاق التطوير:

التطوير قد يكون على المستوى الفردي وقد يكون على المستوى المؤسسي وسوف اركز الضوء على المستوى الفردي (الذاتي) وصولاً للتميز، وعلية سوف اعرض لمفهوم التطوير الذاتي للفردي حيث انه النواة للمجتمع

مفهوم التطوير الذاتي :

هو ذلك النوع من النمو والتقدم الذي يخطط له الشخص بنفسه وبمحض رغبته واراדתه ، بغية تحقيق أهداف محددة .وهو تطوير مستمر نحو الأفضل وتجديد دائم يجعلك تشعر بالحياة .. فروتين الحياة اليومية قاتل إن لم تسع إلى إدخال تحسينات وتغييرات على حياتك .

اهمية التطوير الذاتي :

لماذا لا نبقى كما نحن ؟ لماذا محاولتة التطوير .. ما جدواه ؟

تطوير ذواتنا بمثابة النهر الجاري إذا توقف عن الجريان كثرت فيه الأوبئة .

تحسين الذات يجعلك فعالاً أمام نفسك والآخرين ، يعرفك على مصادر قوتك ومكامن ضعفك يصنع ثققتك بنفسك ، ويجعلك قادراً على تحمل المسؤوليات مهما كبرت ، ويمكنك من حل المشكلات بعقلية متزنة، تحسين ذاتك يصنع لك وزناً اجتماعياً ثابتاً. وسوف نتناول فى الجزء التالى عناصر نجاح الموارد البشرية ان شاء الله.



(١٤)

عناصر التنمية الذاتية



تناولنا فى الاجزاء السابقة اهمية إدارة وتطوير الموارد البشرية فى المصارف الاسلامية باعتبار أن الموارد البشرية المحفزة ذاتيا والمطورة هى القادرة على مواجهة التحديات وحل المشكلات وكان إنشاء المعهد الدولى للبنوك والاقتصاد الاسلامى لتحقيق هدف التطوير للموارد البشرية ، ونجد من المناسب أن نشير الى العناصر التى تحقق التنمية الذاتية.

عملية التطوير تعتمد فى الأساس على مقومات المتعلم العلمية ، والشخصية ، والنفسية والسلوكية والاجتماعية ، كما أنها تتطلب رؤية واضحة تعبر عن ماذا اريد ان اصل اليه ؟ بعد تحديد وتقييم الموقف الحالى . اين انا الان ؟ من حيث المؤهل والمهارات ، والكفاءات المحورية للوظيفة او العمل الذى امارسه الان. ومن ثم تطبيق عناصر النجاح التالية.:

تحديد رؤية شديدة الوضوح "ماذا اريد ان اصل؟" وفى اى وقت؟
اى تحديد الاطار الزمنى ، الوقت المحدد للوصول للهدف.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الدافعية للنجاح ، يكون التركيز على الدوافع التي تخضع لسيطرة الانسان اى الدوافع الداخلية "الاهداف التي يود تحقيقها" وان تكتب وليست احلام يقظة. وعدم تخصيص الوقت فى الدوافع الخارجية التي لاتخضع لسيطرتنا.

الطاقة : ان مجرد تحديد الحلم او الهدف الواقعى مثلا تعلم اجادة اللغة الانجليزية خلال عام او تعلم مهارات الكمبيوتر خلال ستة شهور.. هذا الهدف فى اطاره الزمنى يوفر للانسان الطاقة ، واثبتت الدراسات ان الطاقة تتولد من نمط الحياة ايضا .الاكل "نحن قوم لاناكل حتى نجوع واذا اكلنا لانشبع" الرياضة المنتظمة "ان لبدنك عليك حقا" النوم المبكر.. كل ذلك يوفر للانسان الطاقة.

الخطوة الاولى اى ابدأ العمل نحو تحقيق الهدف او بتعبير اخر نضع الهدف فى الفعل ، اى التحق بمعهد لتعليم اللغة الانجليزية او معهد للتدريب على الحاسب الالى. وتكرار العمل اى تكرار استخدام الحاسب الالى يؤدى الى رفع مستوى الاداء. تذكر ان رحلة الالف ميل تبدأ بخطوة واحدة.

سقل المهارات ، ان تكرار العمل يكسب الانسان تحسين المهارات اعتقد كلنا يذكر اول مرة حاول يقود سيارة ، ومدى الخوف الذى سيطر عليه ، وربما ارتكب بعض الاخطاء لكن بالتكرار تتحسن المهارات فيقود السيارة دون ان يفكر. ويحدث تحسين المهارات فى شتى عناصر الكفاءات المحورية للوظائف. وتحسين المهارات هو

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

الطريق الى زيادة الدخل ، التقيت بشاب خريج جامعة الملك عبد العزيز فى عام ١٩٩٤ وحضر معى محاضرة عن التطوير وسألنى كيف احسن من مهارتى فقلت له التعليم فى مجال عملك وحددت له مجموعة من البدائل فى مجال الدراسات المصرفية الاسلامية ، ورشحه البنك للحصول على ماجستير فى العلوم المالية والمصرفية من الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية بالاردن. وانهى الدراسة متفوقا على جميع اقرانه ، من الدول العربية وكان ترتيبه الاول، وفى حفل التخرج الذى اذاعه التلفزيون الاردنى ، شاهد رئيس البنك بالمصادفة شاب يكرم وانه سعودي ويعمل فى البنك ، قرر رئيس البنك تكريمه امام الادارة العليا وترقيته واعطائه مكافاة وهو الان من قيادات الصف الاول بالبنك. فتحسين المهارات هو الطريق للقيمة.

ان النجاح مرتبط بالتوقعات فاذا كانت التوقعات ايجابية، ويؤمن الفرد بانه سوف يحقق اهدافه ، فسوف يحققها ، اما اذا كانت التوقعات سلبية ، مرددا انه لا يوجد أمل، وكل شئ يتم بالواسطة ، فلن يفعل شيئا ، التقيت بشاب كان يقول لى ليس لى حلم بعكس زوجتى فهى طموحة انهدت الماجستير والدكتوراة فى كلية الطب ، وانا مازلت احمل بكالوريوس تجارة ، ولى خبرة فى التمويل الاسلامى ، اقترحت عليه يسمع شريط ويحل التمارين المرافقة لهذا الشريط وكان عبارة عن برنامج تدريبي بعنوان " اطلق العملاق بداخلك " للاخ "الدكتور سليمان العلى" ، وبعد ثلاثة ايام ، جاءنى متحمسا يسألنى هل هناك امل؟ قلت له الامل موجود فالقيامه ليست غدا، سألته ماذا تفعل الان؟ قال اعمل محاسب فى شركة فترتين ، واتقاضى

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

٢٥٠٠ ريال شهريا. قلت له استقبل من الوظيفة. وقلت له انت كنت تعمل فى اكثر من بنك اسلامى، وفى مجال التمويل. هل كتبت مرة ماذا كنت تعمل؟ وطلبت منه ان يكتب مراحل وخطوات اتخاذ قرار التمويل من الناحية العملية، وطلبت منه اعداد حالات عملية، وطلبت منه ان يقرأ المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة فى مجال التمويل. ورشحته لبرنامج تدريب المدربين. ورشحته لأحد مراكز التدريب، وطلب البنك الاطلاع على المادة العلمية والحالات العملية، واختاره البنك ليقوم بالتدريب، وشعر بسعادة غامرة فما كان يحصل عليه فى شهر، حصل عليه فى يوم واحد، وتحولت السلبية الى ايجابية وانهى ماجستير فى الاقتصاد الاسلامى، وحصل على الشهادات المهنية التى تصدرها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الاسلامية. وسجل مشروع الدكتوراة وناقشها فى نهاية هذا العام، ويعمل فى مصر الان براتب يوازي خمسة الاف دولار شهريا. اى ان صقل المهارات، والتوقعات الايجابية هما الطريق لصعود القمة وتحسين الدخل وليس اى طريق اخر.

من اهم عناصر النجاح هى الالتزام بالأهداف وكتابتها ووضعها فى الاطار الزمنى ومراقبة تحقيقها، والاصرار على تحقيقها. واشتبت الدراسات ان النجاح رهن بالالتزام المهني تحسين المهارات ومتابعة كل جديد، والالتزام الاخلاقى ايضا، اى الالتزام بالصدق والالتقان وان يدرك ان الله يراه، وانه سوف يحاسب، وصولا الى الاحسان.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

ان تحسين المهارات والتعليم وتطوير الذات، هذه رحلة طويلة تحتاج الى التحلى بالصبر . والصبر احد القيم الاسلامية والتي معها يتحقق النصر، فالنصر مع الصبر" والانسان فى رحلته مع الحياة قد يفقد عزيزا عليه، فالصبر على البلاء فريضة اسلامية ، انما الصبر عند الصدمة الاولى ، والعبادة واحسانها تحتاج الى صبر، وتجنب المحرمات يحتاج الى صبر وللصابرين البشرى" وبشر الصابرين."

ان من اهم عناصر النجاح هى التخلّى عن التكيف المهميت وقد تاكد لى وانا اعد رسالتى الكتوراة وموضوعها "التطوير التنظيمى فى البنوك الاسلامية" ان اسوا ما يواجهه الانسان هو ان يستمر فى وظيفة واحدة لفترة طويلة من الزمن ، بمعنى ان يعين صراف فيستمر فى هذه الوظيفة مدة تزيد عن ثلاث سنوات فى السنة الاولى يكتسب ٩٠% من المهارات وفى الثانية يكمل باقى المهارات والثالثة ستكون مكررة ولن يستفيد جديد. اى مدة اخرى تكون مضيعة للوقت فلن يكتسب مهارة جديدة، وعليه ان يسعى هو الى تغيير وظيفته ، فهو مسئول عن تقدمه.

آثار التطوير على الفرد والمجتمع:

ان التطوير يحقق السعادة فمن ينتظر ان يسعده الناس او يساعد الناس فسوف ينتظر طويلا . ان الذى يحقق السعادة هو الانجاز ان تتعلم اللغة ، ان تحصل على شهادة مهنية، ان تحصل على مؤهل اعلى.

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

التطوير يرتبط بالمستقبل فمن يعيش الماضي ، سوف يفقد الحاضر والمستقبل معا لان المستقبل يشرق فقط لمن يراه .
التطوير رحلة مستمرة تعيش الضرد والمؤسسة من الميلاد فلا تتوقف الا بالوفاة او انتفاء الغرض بالنسبة للمؤسسة.
التطوير يتطلب التخلص من ثلاثة اشياء مضيعة للابداع الانساني " الخوف ، القلق ، المقارنة بالآخرين " د.ابراهيم الفقى
التطوير ليس له علاقة بالعمر. فمن الممكن ان يبدأ الانسان رحلة التطوير فى اى وقت.
يتطلب التطوير تغيير طريقة الضرد فى التفكير. "ان الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"

فالذى يميز الامر هو اداء وسلوك ومخرجات العنصر البشرى ، فهو الذى يحدث التطوير الحقيقى المنشود ، وعليه وفى ظل المنافسة الشرسة يجب ان نبحت عن ما سنتميز به عن غيرنا لكى نطو على سطح بحر العالم بدلا من الركون فى زاوية القاع ، وسوف نتناول فى الجزء التالى احد المؤسسات الهامة الداعمة للمصرفية الاسلامية وهى الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية.



(١٥)

الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية



تناولنا فى الاجزاء السابقة التحديات التى صاحبت ميلاد ونشأة المصارف الاسلامية ، وأوضحنا أن الهدف الاساسى هو تنمية المجتمعات الاسلامية أسوة بالتجربة الانمائية الالمانية ، وفى هذه المقالة سوف نتناول جهود الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية فى انشاء الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية للمصارف الاسلامية ، ولماذا لم تستمر؟ وماهو البديل المناسب الان؟

لقد أنشأت "الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية" سنة ١٤٠٣هـ - ١٩٨٣ م وعقدت أول اجتماع لها يوم الأربعاء ٣٠ جمادى الثانية من نفس السنة وقد تم الاتفاق على أن يكون أعضاء الهيئة هم رؤساء هيئات الرقابة بالمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء بالاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية كما يضم إليها خمسة آخرون يختارون من بين العلماء الثقات على مستوى العالم الإسلامي .

وقد تحددت اختصاصات هذه الهيئة فيما يلي :

- ◆ - دراسة ما تصدره هيئات الرقابة الشرعية وأجهزة الفتوى والاستشارة فى البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء بالاتحاد من فتاوى ، وابداء الرأي فى مدى التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية .
- ◆ - مراقبة أنشطة البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء بالاتحاد للتأكد من التزامها بأحكام الشريعة الإسلامية وتنبية الجهات المعنية بما قد يظهر فى هذه الأنشطة من مخالفة لهذه الأحكام ، وللهيئة فى سبيل ممارسة هذا الاختصاص حق الإطلاع على قوانين ولوائح البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء وعلى النماذج والعقود .
- ◆ - ابداء الرأي الشرعي فى المسائل المصرفية والمالية التي تطلبها البنوك أو المؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء بالاتحاد وهيئات الرقابة الشرعية بها أو الأمانة العامة للاتحاد .
- ◆ - النظر فيما تعرضه عليها الهيئات والمؤسسات المالية الإسلامية من أمور تتصل بالمعاملات المالية والمصرفية وابداء الرأي الشرعي فيها .
- ◆ - تكون قرارات وفتاوى الهيئة ملزمة للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية الأعضاء بالاتحاد إذا صدرت بالإجماع ،

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

وللبنك أو المؤسسة العضو حق طلب إعادة العرض على الهيئة بمذكرة تفصيلية .

- ◆ أما في حالة الاختلاف فالكل بنك أن يأخذ أي الرأيين ما لم تقرر الهيئة أن المصلحة تقتضى الإلزام .
- ◆ التصدي لبيان الأحكام الشرعية للمسائل الاقتصادية التي جدت عليها وتقوم عليها مصالح ضرورية في البلاد الإسلامية .

ولقد كان من مهام الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية بث الثقة في أعمال المصارف الإسلامية ، ولكن توقف للأسف نشاطها ، وقامت كل مجموعة بنوك إسلامية بإنشاء هيئة للفتوى والرقابة الشرعية مثل مجموعة بنوك فيصل الإسلامية، ومجموعة بنوك دله البركة الإسلامية ، ومجموعة بنوك السودان الإسلامية ، وكل بنك على حده وهكذا.

لماذا توقفت الهيئة ؟ ما هي الأسباب التي ادت الى توقفها ؟ وهل هناك بديل أفضل من الممكن أن يقترحه مجلس الخدمات المالية الإسلامية تحقيقا للحوكمة ؟ وهل من المناسب الخروج من الخلاف ؟ وأن تتولى البنوك المركزية في كل دولة بها بنوك إسلامية انشاء هيئة عليا تضم رؤساء الهيئات الشرعية بها مصرفية . وكيف يتم التنسيق بين الهيئات الشرعية في البنوك وبين المجامع الفقهية ، وبينها وبين ادارات الفتوى في الحكومات ؟

(١٦)

متطلبات النهوض بالمصرفية الإسلامية في مصر



أولاً: قانون للمصرفية الإسلامية بمصر.

أصدرت بعض الدول قوانين تسمح بإنشاء البنوك الإسلامية (حالة فيصل الإسلامي المصري) لكنها لم تنظم كيفية تعامله مع القوانين المنظمة للمؤسسات التي تعمل في النشاط الاقتصادي. ومن الدول التي أتيت لنا التعرف على أنها أصدرت قوانين تنظم العمل المصرفي الإسلامي (باكستان- إيران- السودان- ماليزيا- تركيا- الإمارات- البحرين- الكويت- اليمن- الأردن- لبنان- سوريا- ليبيا) كيف نستخدم هذه القوانين لصياغة قانوننا مرجعياً في إطار منهجي وارشادي ويمكن استخدامه في تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في مصر؟

أنا هنا لا أتكلم عن تجربة هنا وهناك أو نجاحات فردية والتي اعرف بعضها بكل تقدير وإنما أتكلم على بناء نموذج يأخذ الصفة الدولية مثل المقترحات التي قدمها دكتور إبراهيم عويس أستاذ الاقتصاد في الجامعات الأمريكية للبنك الدولي وصندوق

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

النقد الدولي، والدراسة التي قدمها الشيخ صالح كامل لمجموعة الدول العشرين التي تتصدى لإيجاد حلول للارزمة المالية العالمية وتتضمن عشرة نقاط مستمدة من الشريعة الإسلامية.

المصارف الإسلامية لم تنتهياً لها البيئة القانونية في مصر أسوة بالعديد من الدول السابق الإشارة إليها التي أصدرت قوانين تنظم وتحمى هذه الصناعة فالبنك المركزي المصري لم يصدر قانوناً للمصارف الإسلامية، بل أكثر من ذلك لم يهتم كثيراً بنظم المراقبة والإشراف التي تتوافق مع العمل المصرفي الإسلامي، ويراقب البنوك الإسلامية بنفس الآلية الخاصة بالبنوك التقليدية.

ثانياً: أكاديمية للتعليم المصرفي الإسلامي

كما لم تنتهياً لمصر البيئة التعليمية لإعداد الموارد البشرية رغم أن مصر كان لها فضل سبق في إنشاء المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي في قبرص بفضل جهود الأمين العام للاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية آنذاك المرحوم **النجار** واتحاد الجامعات الإسلامية وشارك في تصميم المناهج نخبة من أساتذة كلية التربية وأساتذة الجامعات المتخصصين في التمويل وإدارة البنوك، وتشخيص الواقع الحالي للموارد البشرية في المصارف الإسلامية يوضح الاتى:

عدم وجود شهادات مهنية في المصرفية الإسلامية.
العاملين في البنوك الإسلامية (القيادات) كلها من البنوك التقليدية.

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

لا يوجد تعليم منظم للمصرفية الإسلامية. وإنما تعليم عشوائي يتوقف على رغبة الفرد. الجهود التي تبذل في هذا المجال مقدرة لكنها لا تمثل منهجا متكاملًا.

أن عناصر العملية التدريبية من مدرب ومادة علمية ومدربين تحتاج إلى تطوير منهجي. وليس برنامج لمدة أيام قليلة كاف لبناء عقيدة المصرفية الإسلامية لدى المتدربين. كيف نحل هذه المشكلة على مستوى مصر في الفترة القادمة؟

إن مصر بلد الأزهر أن لها أن تفكر بطريقة إبداعية مبتكرة لإعداد أكاديمية لتطوير الموارد البشرية في مجال الاقتصاد الإسلامي والمصرفية الإسلامية، أسوة بما حدث في ماليزيا وبريطانيا والأردن فكل من يود أن يحصل على شهادة في المصرفية الإسلامية إما أن يذهب إلى الجامعات البريطانية أو الأردنية أو الماليزية وفي حدود معلوماتي أن جامعة الأزهر ليس بها قسم للاقتصاد الإسلامي، بالرغم من وجود أساتذة تخصصهم في الاقتصاد الإسلامي والمحاسبة الإسلامية والإدارة الإسلامية، بل أن الجامعة الأمريكية المفتوحة التي كانت تشرف عليها جامعة الأزهر سحبت الاتفاقية وسحبت الاعتراف بالرغم من أن الذي يقوم بالتدريس بها هم أساتذة من جامعة الأزهر، قد تكون هناك أسباب علمية ومهنية دعت إلى ذلك وليس موقفا شخصيا. ما عرفه أنه كان هناك إقبال كبير من الدول العربية والإسلامية يشاركون بسبب اعتراف الأزهر، وإن الدراسة تتم تحت مراقبته لماذا لا تعود هذه الرقابة أو يقدم المخلصين من رجال

الأزهر البديل لإعداد وتنمية الموارد البشرية وهذا سوف يسهم في توفير العملة الصعبة التي تحتاجها مصر. وأمل أن أرى قريباً جامعة الأزهر المفتوحة أسوة بما يحدث في كل جامعات العالم .

ثالثاً: الاتفاق على نموذج البنك الاسلامي.

وفقاً لرؤية الرواد الأوائل أصحاب نظرية البنوك الإسلامية لم يتم تنفيذ الفكرة بنفس مستوى الرؤية المقترحة وهي ان يتسم البنك بالاجابية من خلال ممارسة الاتي.

- ◆ دراسة فرص الاستثمار في المجتمع (الصناعية- الزراعية- التجارية- الخدمية والمهنية- السياحية...)
- ◆ عمل دراسات جدوى للفرص المنتقاة أولية (مبدئية)
- ◆ تحديد المدى الزمني للمشروعات (قصيرة/ متوسطة/ طويلة)
- ◆ تحديد موارد البنك (تصميم الأوعية الادخارية وفقاً لاحتياجات المشروعات).
- ◆ اختيار العاملين بما يتناسب والمشروعات المطلوب تمويلها (طبقة المنظمين)
- ◆ تصميم الهيكل التنظيمي بما يعكس الرؤية وأولويات البنك
- ◆ تصميم الإدارات المساندة (دراسات الفرص- الجدوى- ترويج المشروعات..)
- ◆ اختيار صيغ التمويل الملائمة بما يتفق وموارد البنك.

◆ اختيار القيادات ذات رؤية ، الملهمّة للعاملين معهم وحولهم ، وأن تكون القيادات قدوة للعاملين وتعمل على غرس مفهوم أداء العمل لدى العاملين كأصحاب رسالة وليسوا موظفين.



دكتور سمير رمضان الشيخ

مستشار تطوير المصرفية الاسلامية

samir_elshiekh@yahoo.com



المؤهلات العلمية:

دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال في موضوع "التطوير التنظيمي في البنوك الإسلامية- جامعة أسيوط، ١٩٩٤م.

ماجستير إدارة الأعمال في موضوع "مشكلات إدارة الأفراد في البنوك الإسلامية - دراسة ميدانية" - جامعة الزقازيق، مصر ١٩٨٤م.
بكالوريوس تجارة "إدارة الأعمال" - جامعة القاهرة ١٩٦٦م.

الاسهامات العلمية

يقوم بالإشراف على رسائل الماجستير والدكتوراه في عدد من الجامعات.

يشارك في لجان التحكيم على رسائل الماجستير والدكتوراه في الاقتصاد الاسلامي والمصرفية الإسلامية.

عضو لجنة تقييم البحوث للمصرفية الاسلامية في جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

الخبرات

مستشاراً للتطوير التنظيمي بالبنك الوطني المصري منذ عام ٢٠٠٣م وحتى عام ٢٠٠٦.

مديراً للمصرفية الإسلامية بمؤسسة النقد العربي السعودي منذ عام ٢٠٠٣م حتى الآن. وقد شارك في تدريب جميع البنوك الإسلامية أو التقليدية التي تحولت إلى إسلامية في المملكة العربية السعودية.

مديراً لتطوير الموارد البشرية بالخدمات المصرفية الإسلامية بالبنك الأهلي التجاري بالمملكة العربية السعودية.

أميناً لهيئة الرقابة الشرعية -البنك الأهلي التجاري - منذ تأسيسها حتى عام ١٩٩٩م.

مديراً للتدريب ثم مديراً لمركز الاقتصاد الإسلامي في المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية خلال الفترة من عام ١٩٨٤ إلى عام ١٩٩٤م .

المصرفية الإسلامية ونهضة الأمة

مديراً للتدريب في المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي بقبرص التركية الإسلامية خلال الفترة من عام ١٩٨٢ إلى عام ١٩٨٤م. حيث قام بالمساهمة في إعداد منهج دراسي لإعداد أخصائيين ملائمين للعمل في البنوك الإسلامية.

الإنجازات

- تشخيص الواقع الحالي للموارد البشرية في البنوك الإسلامية من خلال اللقاءات والاستقصاءات والتعرف على التوقعات والاحتياجات التطويرية.
- تدريب الموارد البشرية لعدد من البنوك الإسلامية في العالم العربي وفي قبرص وفي كازاخستان.
- تطوير البنوك الإسلامية وتفعيل دورها مثل بنك الادخار السوداني بالسودان مع فريق من الخبراء العرب والألمان.
- وضع خطة إستراتيجية لتطوير البنوك مثل البنك الوطني في مصر.
- وضع خطة واستراتيجيات تحويل بنك تقليدي - البنك الأهلي التجاري - إلى بنك إسلامي وفق مبادئ علمية وعملية .
- إعداد منهجية لإدارة وتطوير فريق العمل بالفروع البنكية لتبني ثقافة الأداء وثقافة البيع.
- تقديم المقترحات للإدارة العليا للتطوير البنكي المتوافق مع الشريعة الإسلامية وفق رؤية وإستراتيجية مستقبلية مع تقديم الحلول للمشكلات التي تواجه العمل.
- وضع منهج لتهيئة وتحفيز الأفراد وزيادة معارفهم وصقل مهاراتهم بما ينعكس على الأداء.
- صياغة نموذج لتطوير البنوك الإسلامية يحوي عناصر مترابطة وتعمل في شكل متوازي لزيادة مستوى النجاح والإنجاز.

القاهرة

مارس ٢٠١٣

قائمة المحتويات

المحتويات	٥
التعريف بالكتاب	٨
مقدمة:	٨
(١) التجربة الانمائية الالمانية	١١
بنوك الادخار:	١٣
التوعى المصرفى:	١٣
الولاء :	١٤
مشروع المساعدات :	١٥
"مشروع مارشال" :	١٥
(٢) الاسلام منهج حضارى وتنموى	١٧
(٣) نهضة الأمة	٢١
(٤) التحول من القروض الى المشاركة.	٢٥
(٥) دمج بنوك الادخار فى البنوك الحكومية	٢٩
(٦) الاطار الفكرى للمصرفية الاسلامية	٣٢
(٧) ميلاد البنك الاسلامى للتنمية	٣٧
(٨) ميلاد وتطور المصرفية الإسلامية على المستوى العالمى	٣٩
ميلاد الفكرة :	٤٠
بلورة الفكرة :	٤٠
التطبيق العملي:	٤١
(٩)الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية (المجلس العام للبنوك الاسلامية)	٤٥
(١٠)المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامى	٤٩

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ٥٠ اهداف المعهد :
- ٥٠ ادارة للمعهد
- ٥١ هيئة التدريس بالمعهد :
- ٥٢ (II) الضوابط الشرعية للمصرفية الإسلامية
- ٥٢ تمهيد
- ٥٥ الضوابط الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي :
- ٥٥ الأصل في المعاملات الإباحة :
- ٥٥ وأحل الله البيع :
- ٥٥ المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح :
- ٥٦ حق علماء العصر في الاجتهاد :
- ٥٦ حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير :
- ٥٧ الالتزام بضوابط عقد البيع :
- ٥٧ البيع في اللغة: مبادلت مال بمال
- المشروعية.....
- ٥٧ البيع جائز بالقرآن والسنة والإجماع .
- ٥٧ آداب البيع :
- ٥٨ أركان عقد البيع :
- ٥٩ شروط الانعقاد :
- ٦٠ ب- شروط النفاذ :
- ٦١ أنواع البيوع
- ٦١ تقسيمات العقود من حيث الحكم الشرعي :
- ٦٢ البيوع من حيث المبيع :
- ٦٢ البيوع من حيث الثمن :
- ٦٢ - عدم التعامل بالربا :

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ٦٢..... تعريف الربا:
- ٦٣..... الربا في القرآن الكريم:
- ٦٣..... مرحلة التشريع في مكة المكرمة:
- ٦٣..... مرحلة التشريع في المدينة:
- ٦٤..... الربا في السنة:
- ٦٥..... اثر الربا في العقود :
- ٦٦..... تجنب الغرر الذي يفضي إلى النزاع:
- ٦٧..... صور من بيوع الغرر
- ٦٧..... ومن صور الغرر:
- ٦٧..... الالتزام بالأحكام الخاصة ببيع الذهب والفضة:
- ٦٨..... علة التحريم في الذهب والفضة:
- ٦٩..... النهي عن بيع العين:
- ٦٩..... الفائدة المصرفية من الربا المحرم:
- ٧٢..... صيغ التمويل الاسلامية
- ٧٢..... البيع بالمرابحة
- ٧٢..... - تعريف البيع بالمرابحة:
- ٧٤..... بيع المرابحة هو احد بيوع الأمانة:
- ٧٤..... - مشروعية البيع بالمرابحة:
- ٧٤..... شروط بيع المرابحة:
- ٧٥..... بيوع الأمانة:
- ٧٦..... بيع المرابحة للأمر بالشراء:
- ٧٧..... التوعد بالشراء:
- ٨٠..... مرحلة طلب السلعة والوعد بالشراء:
- ٨١..... العمولات والمصرفيات:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ٨٢ الضمانات في بيع المرابحة:
- ٨٤..... شرعية ضمانات البيع بالمرابحة:
- ٨٧..... إبرام عقد بيع المرابحة:
- ٨٩..... معالجة حالات التوقف عن السداد:
- ٩١ فقه بيع التورق:
- ٩٢ قرار مجمع الفقه بجواز التورق:
- ٩٣..... تعريف التورق:
- ٩٣..... الضوابط الشرعية للتورق:
- ٩٤..... التحفظات على التورق المنظم:
- ٩٦ ضوابط التورق:
- ٩٦..... اختلاف حكم التورق عن حكم العين:
- ٩٦..... الاكتفاء بالقبض الحكمي:
- ٩٧..... التوكيل:
- ٩٧..... تزويد العميل بالبيانات:
- ٩٨..... وضع ضوابط وقيود على التورق:
- ٩٨..... قرار مجمع الفقه بشأن بدائل الوديعة لأجل:
- ١٠١ مقترحات لتطوير صيغة التورق المصرفي:
- ١٠٢..... بيع الاستصناع:
- ١٠٣ - مشروعية عقد الاستصناع:
- ١٠٤ - أطراف عقد الاستصناع:
- ١٠٤ - شروط عقد بيع الاستصناع:
- ١٠٥..... - تطبيقات الاستصناع في المصارف الإسلامية:
- ١٠٩..... بيع السلم:
- ١٠٩..... - تعريف السلم:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ١٠٩.....- مشروعية السلم:
- ١١٠.....- أطراف عقد السلم:
- ١١١.....- شروط بيع السلم:
- ١١٢.....- الإجارة.....
- ١١٣.....- تعريف الإجارة:
- ١١٣.....- مشروعية الإجارة:
- ١١٤.....- أركان عقد الإجارة:
- ١١٤.....- شروط صحة الإجارة:
- ١١٦.....- أنواع الإجارة.....
- ١١٦.....- (١) الإجارة التشغيلية:
- ١١٦.....- (٢) الإجارة التمويلية (التمليلية):
- ١١٧.....- تطبيقات عقد الإجارة في المصارف الإسلامية:
- ١١٨.....- المزايا التي تحققها الإجارة للبنك (المؤجر):
- ١١٨.....- المزايا التي تحققها الإجارة للمستأجر:
- ١٢١.....- التمويل بالمضاربة.....
- ١٢٢.....- مفهوم المضاربة :
- ١٢٢.....- الشروط المتعلقة برأس المال:
- ١٢٣.....- الشروط المتعلقة بالربح:
- ١٢٤.....- شروط العمل :
- ١٢٥.....- مسئولية المضارب عن أموال المضاربة:
- ١٢٦.....- تحمل الخسارة في المضاربة:
- ١٢٩.....- التمويل بالمشاركة.....
- ١٢٩.....- تعريف الشركة:
- ١٣٠.....- شركة الأموال:

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ١٣٠ شركة الأعمال:
- ١٣٠ شركة الوجود:
- ١٣١ مشروعية المشاركة:
- ١٣٢ أساليب التمويل بالمشاركة:
- ١٣٣ (١) المشاركة الثابتة المستمرة:
- ١٣٣ (٢) المشاركة الثابتة المنتهية (صفقة واحدة):
- ١٣٤ (٣) المشاركة المتناقصة (المنتهية بالتملك):
- ١٣٤ (٤) المشاركة المتغيرة:
- ١٣٥ الضوابط الشرعية للمشاركة:
- ١٣٥ حصص الشركاء.
- ١٣٩ (١٢) الخدمات المصرفية من منظور شرعي
- ١٣٩ الاعتمادات المستندية:
- ١٤٠ خطابات الضمان:
- ١٤١ الأوراق المالية:
- ١٤٢ الأوراق التجارية:
- ١٤٣ الصرف الأجنبي:
- ١٤٤ التحاويل:
- ١٤٥ تأجير الخزائن (الصناديق):
- ١٤٥ بطاقة الصراف الآلي ATM :
- ١٤٥ بطاقات الفيزا والماستر كارد:
- ١٤٥ بطاقة الحسم الفوري.
- ١٤٦ بطاقة الحسم الفوري:
- ١٤٦ بطاقة الائتمان والحسم الآجل :

المصرفية الاسلامية ونهضة الأمة

- ١٤٧ بطاقة الائتمان المتجددة :
- ١٤٧ أحكام عامة :
- ١٤٩ **(١٣) التميز في أداء الموارد البشرية**
- ١٥١ مفهوم التطوير عامة :
- ١٥١ الفروق بين التغيير والتطوير :
- ١٥١ توضيح الفروق بين التغيير والتطوير .
- ١٥٢ دواعى التطوير :
- ١٥٣ نطاق التطوير :
- ١٥٣ مفهوم التطوير الذاتي :
- ١٥٤ اهمية التطوير الذاتي :
- ١٥٥ **(١٤) عناصر التنمية الذاتية**
- ١٥٩ آثار التطوير على الفرد والمجتمع :
- ١٦٠
- ١٦١ **(١٥) الهيئة العليا للفتوى والرقابة الشرعية**
- ١٦١
- ١٦٥ **(١٦) متطلبات النهوض بالمصرفية الإسلامية في مصر**
- ١٦٥
- ١٦٥ أولا: قانون للمصرفية الإسلامية بمصر .
- ١٦٦ ثانيا: أكاديمية للتعليم المصرفي الاسلامى
- ١٦٨ ثالثا: الاتفاق على نموذج البنك الاسلامى .

