

واقع بيع المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاتها في الجزائر - بنك البركة الجزائري نموجا

The reality of Murabaha and it's practices in Algeria - study the case of the Al Baraka bank as a model

عبدات عبد الوهاب²أسمع سفيان¹asmaa.sofiane@univ-alger3.dz¹ طالب دكتوراه، جامعة الجزائر3، الجزائر،
² أستاذ محاضر أ، جامعة الجزائر3، الجزائر،abdat2510@gmail.com

(مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية - جامعة الجزائر3)

تاريخ النشر: 2021/10/1

تاريخ القبول: 2021/5/6

تاريخ الاستلام: 2021/1/19

ملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في الجزائر وركزنا في هذا البحث على دراسة حالة بنك البركة الجزائري نموذجا و مدى تطبيقه لصيغة المرابحة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية وكذا ما أقرته الجامعات الفقهية الإسلامية حول صحة هذا النوع من الصيغ التمويلية، باعتبارها من بين الصيغ التمويلية الإسلامية الأكثر استعمالاً في بنك البركة الجزائري ، كما حاولنا توضيح الخطوات العملية لتنفيذها وبيان الضوابط والمعايير التي متى تم الالتزام بها كان العقد صحيحاً، وأشرنا إلى أهم الشبهات التي أثرت حول هذا النوع من العقود وعليه يكون لزاما توعية موظفي المصارف الإسلامية بحسن تطبيق خطوات بيع المرابحة للأمر بالشراء حتى يكون العقد صحيحاً.

ولقد بينت نتائج الدراسة وجود بعض المخالفات والانحرافات الشرعية في تنفيذ بيع المرابحة للأمر بالشراء لدى بنك البركة الجزائري.

كلمات مفتاحية: مرابحة، مرابحة للأمر بالشراء، وعد بالشراء، مصارف إسلامية، بنك البركة

الجزائري .

تصنيف XN2 : JEL، XN1.

Abstract:

This study aims to explain and analyze The reality of the practice of Murabaha to the purchase order in Algeria we relied in this study the case of the Algerian bank Al Baraka as a model And the extent of its application of banking murabaha in accordance with the provisions of Islamic Sharia And decisions of Council Islamic jurisprudence On the validity of this type of financing formulas.

We also tried to clarify the practical steps for implementation and to clarify the controls That when Commitment it The contract it will be valid,ans We pointed out the most important suspicions for this type of contrats , so it is imperative to educate the employees of Islamic banks to application well of the banking Murabaha steps.

The results of the study showed that there are some Mistakes and deviations in application of bank murabaha by Algerian bank al Baraka.

Keywords : Mourabaha ; Murabaha to the purchase order ; Promise to buy ; Islamic banks ; Algerian bank al Baraka.

Jel Classification Codes: XN1, XN2.

المؤلف المرسل: أسمع سفيان، الإيميل asmaa.sofiane@univ-alger3.dz

1. مقدمة:

لقد بدأت المصارف الإسلامية نشاطها منذ عهد قريب في طريق عقباته كثيرة ومصاعبه ليست قليلة وقد حاول العلماء المعاصرون إيجاد طرق لاستثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على مبادئ الشريعة الإسلامية. ومن هذه الطرق ما اصطلح على تسميته (المراجعة المصرفية أو المراجعة للأمر بالشراء ، وأخذوا في تأصيل هذا العقد وفق الأصول الشرعية وما أن بدأت المصارف الإسلامية بتطبيق هذا البيع حتى نشأ نقاش علمي عميق في مدى شرعية هذا النوع من المعاملات وعقدت الندوات والمؤتمرات وقدمت البحوث وألفت العديد الكتب مما أثرى المكتبة الإسلامية في هذا النوع من العقود الذي يعتبر حديث مقارنة بالصيغ التمويلية الإسلامية الأخرى . وقد اختلف العلماء والباحثون بين مؤيد ومدافع عن هذا العقد وبين معارض له باعتباره يتناقض مع أصول العقود الشرعية وقد أخذت معظم المصارف الإسلامية بهذا العقد وتعاملت به وفق مبادئ وضوابط تعتمد على رأي العلماء الذين أجازوه هذا النوع من العقود.

وقد ركزنا على صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء باعتبارها من أكثر صيغ التمويل الإسلامي شيوعا في المصارف الإسلامية حاليا، مع التركيز على الطريقة العملية التي تجريها المصارف الإسلامية لتطبيق هذه الصيغة وكذا مدى مطابقتها مع مبادئ الشريعة الإسلامية والمعايير الشرعية الصادرة عن مختلف الهيئات الإسلامية العالمية مثل هيئة مجمع الفقه الإسلامي وهيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

إشكالية الدراسة: ما هو واقع وإجراءات تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية الجزائرية.؟

فرضيات الدراسة:

- اعتمدت المصارف الإسلامية عملية المراجعة المصرفية في تعاملاتها المالية أخذا بفتوى المجيزين من الفقهاء وكذا المجمعات الفقهية الإسلامية
- هناك بعض الأخطاء في التطبيق يجب تجنبها لعدم الوقوع في المحذور الشرعي وحفاظا على طهارة أموال المودعين
- تتميز المراجعة المصرفية على غرار غيرها من الصيغ التمويلية كالمشاركة مثلا بكونه أكثر ربحية وأقل مخاطرة

أهداف الدراسة : تكمن أهداف هذه الدراسة فيما يلي :

- بيان مفهوم هذا النوع من الصيغ التمويلية الإسلامية .
- بيان مدى اهتمام المصارف الإسلامية الجزائرية وبنك البركة خاصة بتطبيق صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء في الوقت الحالي
- عرض أهم الانتقادات التي أثرت حول استخدام المراجعة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الإسلامية.
- تبيان واقع التطبيق العملي لبيع المراجعة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري وتقييمها ومحاولة إكتشاف أي خلل أو انحرافات في عملية التطبيق

منهج الدراسة: قصد الإحاطة بكل جوانب الموضوع والإجابة على إشكالية البحث اعتمدنا على المنهج الوصفي للتعريف بأهم متغيرات الدراسة، كما تم الاعتماد على المنهج الإحصائي وهذا لغرض تحليل مختلف البيانات الإحصائية ومعالجتها

تقسيمات البحث: بغرض إعطاء تحليل كاف للبحث وكذا للوصول إلى الأهداف المرجوة والمحددة قمنا بتقسيم البحث إلى المحاور التالية:

1 مقدمة

2. المراجعة البسيطة.

1.2 تعريف المراجعة.

2.2 مشروعية المراجعة.

3.2 شروط المراجعة.

3. بيع المراجعة للأمر بالشراء.

1.3 تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء.

- 2.3 أوجه الفرق بين المربحة البسيطة وبيع المربحة للأمر بالشراء.
- 3.3 الإجراءات العملية لبيع المربحة للأمر بالشراء.
4. مخاطر بيع المربحة للأمر بالشراء وأهم الانتقادات المثارة حولها.
- 1.4 مخاطر بيع المربحة للأمر بالشراء.
- 2.4 أهم الانتقادات المثارة حول بيع المربحة للأمر بالشراء.
- 3.4 قرار هيئة مجمع الفقه الإسلامي حول بيع المربحة للأمر بالشراء.
- 5 بيع المربحة للأمر بالشراء وإجراءات تطبيقها في بنك البركة الجزائري.
- 1.5 التعريف ببنك البركة الجزائري.
- 2.5 الإجراءات العملية لبيع المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري.
- 3.5 تطور بيع المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري خلال سنوات (2016-2017-2018).
- 6 خاتمة

2. المربحة البسيطة:

يعتبر بيع المربحة من البيوع التي تم ممارستها عبر القرون وهو من بيوع الأمانة التي تقوم على أساس كشف البائع عن الثمن الأول الذي اشترى به السلعة وقد جمع الفقهاء في كتبهم الأحكام الخاصة به وهو عقد يتكون من طرفين البائع والمشتري. (ملحم، 2005، صفحة 23)

1.2 تعريف المربحة:

أ. **المربحة لغة:** المربحة في اللغة من الربح وهو الزيادة (الجزيري، 1986، صفحة 8)، وهي مفاعلة من الربح، وهو النماء في التجارة (المصري ا.، بدون سنة نشر، الصفحات 442-443)، لقوله تعالى «فما ربحت تجارتهم» ويقال " رابحه على سلعة مربحة، أي أعطاه ربحاً". (المصري ا.، بدون سنة نشر، صفحة 442)

ب. **اصطلاحاً:** تقترب المربحة في الاصطلاح الفقهي من مفهومها اللغوي وهي «بيع السلعة بالثمن الذي اشترىها به البائع مع زيادة ربح معلوم للبائع والمشتري». (العززي، 2012، صفحة 303)

- كما عرفه ابن رشد «المربحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما» (رشد(الحفيد)، 1982، صفحة 213)
- «هي البيع بالثمن الذي اشترى به السلعة من ربح معلوم» (سابق، 1971، صفحة 88)
- المربحة «بيعه (أي بيع الشيء) بثمنه و ربح معلوم»

وعليه يمكن تعريف المربحة بأنها «بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين» (ملحم، 2005، صفحة 28)

2.2 مشروعية المربحة.

بيع المربحة مشروع بالكتاب والسنة والإجماع (الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، 2006، صفحة 159)

أ. **من القرآن الكريم:** لقوله تعالى «وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا» (الآية 275 من سورة البقرة)، وقوله تعالى «لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِنْ رَبِّكُمْ» (الآية 198 من سورة البقرة).

ب. **من السنة النبوية:** لقوله عليه الصلاة والسلام «إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم»، وقوله أيضاً عندما سئل عن أفضل الكسب قال: «كل بيع مبرور وعمل الرجل بيده»

ج. **من الإجماع:** وقد أجمعت الأمة على جواز هذه البيوع بلا إنكار حسب شروط عقد البيع سنيها في المحور الموالي.

3.2 شروط المربحة:

من خلال ما سبق ذكره اتضح لنا أن لبيع المربحة شروط لا بد من توفرها حتى يكون العقد صحيحاً، نذكر أهمها فيما يلي:

أ. العلم بالثمن الأول: أي يجب على البائع أن يبين للمشتري أثناء مجلس العقد الثمن الذي اشترت به السلعة (رأس المال)، بما فيه جميع تكاليف السلعة. (المصري ر.، 1996، صفحة 09)
 ب. العلم بالربح: أي أن يكون الربح معلوماً، لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع. (الزحيلي، 2002، صفحة 67)

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

ومثال ذلك شراء بضاعة بجنسها (قمح بقمح، ذهب بذهب... الخ)، فلا يجوز في هذه الحالة بيعها بجنسها مرابحة لأن الزيادة في هذه الحالة ربا بدون شك. (الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، 2006، صفحة 166)

د. أن يكون العقد الأول صحيحاً: فإذا كان فاسداً لا يجوز بيع المرابحة في هذه الحالة، لأن المرابحة يبيع بالثمن الأول مع زيادة الربح، إذ لا يجوز البيع بقيمة الشيء، فالثمن هو الشيء المتفق عليه والمحدد في العقد، أما القيمة فهي ثمن المثل أو ما يقدره الخبراء وليست محددة في العقد. (الزحيلي، 2002، صفحة 68)

هـ. أن يكون رأس المال من المثليات: يقصد به المال المماثل الأجزاء (كالمكيلات، الموزونات، العدديات المتقاربة... الخ)، فإذا كان قيمياً (أي لا مثيل له) كالعروض فلا يجوز بيعه مرابحة. (ملحم، 2005، صفحة 37)

3. المراجعة المصرفية :

تعتبر المراجعة المصرفية من المصطلحات الحديثة باعتبارها من صيغ التعامل المصرفي في مجال الاستثمار اللاربوي، إذ أصبحت هذه الصيغة تحتل الصدارة بين غيرها من صيغ التمويل الإسلامي وهي من بين أكثر أساليب الاستثمار استعمالاً، وقد تلقتها المصارف الإسلامية بالقبول وقامت بتطبيقها عملياً.

1.3 تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء:

يمكن تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء أو المرابحة المصرفية على أنها :

- 1) « طلب الفرد أو المشتري من المصرف أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة بربح متفق عليه، ويقع الثمن على دفعات أو أقساط تبعاً لإمكاناته وقدراته المالية » (حدة، 2009، صفحة 218)
- 2) « اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بثمنها وزيادة ربح متفق عليه وعلى كيفية سدادها » (الرفاعي، 2007، صفحة 138)
- 3) « هي أن يتفق البنك والذبون على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، عقاراً أو غيره، ويلتزم الذبون أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً » (فارس، 2007، صفحة 175)

تعريف شامل " هو طلب شراء للحصول على مبيع موصوف، مقدم من طرف العميل للبنك، يقابله قبول من البنك، ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع، بثمن وربح يتفق عليهما مسبقاً " (ملحم، 2005، صفحة 75)

2.3 أوجه الفرق بين المرابحة البسيطة وبيع المرابحة للأمر بالشراء.

يمكن حصر أهم أوجه الفرق بين المرابحة البسيطة وبيع المرابحة للأمر بالشراء في النقاط التالية :

- في المرابحة البسيطة تكون العلاقة بين طرفين اثنين فقط وهما البائع والمشتري، عكس بيع المرابحة للأمر بالشراء فالعلاقة تكون بين ثلاثة أطراف البائع، المشتري والبنك الوسيط بينهما.
- الشيء المبوع في المرابحة البسيطة موجود، أما في بيع المرابحة للأمر بالشراء هو موصوف بمعنى أن عقد البيع يتم مباشرة بين البائع والمشتري وبدون مواعدة لأن الشيء المبوع ملك للبائع وبحوزته، عكس بيع المرابحة للأمر بالشراء التي يكون فيها المبوع ليس ملك للمصرف ولا بحوزته وإنما يعده المصرف بشرائه بناء على طلبه. (ملحم، 2005، صفحة 83)
- في المرابحة البسيطة يتخذ الملك للربح، وأما في بيع المرابحة للأمر بالشراء فإن وجود المشتري المربح مسبقاً هو الطريق للامتلاك، فلولا وجود الذبون الأمر بالشراء لم يكن للمصرف أي نية وقصد بالشراء. (الهييتي، 1998، الصفحات 515-516)

- في المراجعة البسيطة يمتلك البائع السلع قصد البيع والربح فهو تاجر على الحقيقة، أما بيع المراجعة للأمر بالشراء فالمصرف لا يمتن البيع والشراء وإنما لتمويل المتوافق مع البيع بطريقة المراجعة لتحقيق الربح فهو لي تاجر على الحقيقة.
- درجة المخاطرة تكون عالية في المراجعة تكون عالية في المراجعة البسيطة لأن التاجر يخاطر بامتلاك السلعة وينتظر من يشتريها منه، عكس بيع المراجعة للأمر بالشراء التي تكون فيها المخاطر أقل بكثير وهذا بسبب وجود وعد بالشراء من طرف الزبون.
- في المراجعة البسيطة يكون البائع غالبا هو صاحب الإيجاب حيث يقول " اشتريت السلعة بكذا وأبيعها بكذا وربح كذا " عكس بيع المراجعة للأمر بالشراء فصاحب الوعد هو المشتري حيث يقول " اشتري لي السلعة بكذا وأنا أشتريها منك بثمنها وربح كذا " (حدة، 2009، صفحة 263)
- في المراجعة البسيطة يكون الثمن في الغالب نقدا كما يمكن أن يكون مؤجلا، أما في بيع المراجعة للأمر بالشراء فالثمن يكون غالبا مؤجلا ويمكن أن يكون نقدا.

3.3 الإجراءات العملية لبيع المراجعة للأمر بالشراء: (الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، 2008، الصفحات 137-138)

يمكن تلخيص أهم الإجراءات التي تمر بها عملية المراجعة في المصارف الإسلامية كما يلي:
أ. تقديم العميل طلب بيع مراجعة لأمر بالشراء إلى المصرف الإسلامي إذ يقوم العميل بتحديد السلعة التي يريد شراءها من حيث الصفة والكمية إلى جانب معلومات أخرى مثل طريقة الدفع، وكذا نسبة الربح التي يدفعها العميل للمصرف.

ب. يقوم المصرف الإسلامي بدراسة طلب العميل والاستعلام عليه (مركزه المالي، سمعته، خبرته ... الخ) وقد تختلف دراسة الطلب مع عميل لآخر حسب حجم، طبيعة وأهمية التمويل الذي طلبه العميل.

ج. بعد موافقة المصرف على الطلب يقوم بإبلاغ العميل ويعلمه بتفاصيل العملية، وبعد موافقة العميل يتم توقيع وعد بين الطرفين بشراء المصرف الإسلامي للسلعة حسب المواصفات والشروط المتفق عليها، ويبيعها للأمر بالشراء أي العميل.

د. يباشر المصرف الإسلامي عملية شراء السلعة المطلوبة ويمكن للعميل أن يوجه المصرف الإسلامي إلى شراء السلعة من تاجر معين بعد إحضاره لفاتورة الشكلية، ويجب على المصرف الإسلامي إتمام صفقة البيع مع التاجر وانتقال ملكية السلعة من التاجر إلى المصرف.

و. يقوم المصرف الإسلامي بتبليغ العميل (الأمر بالشراء) بجاهزية السلعة للتسليم وعليه يتم توقيع عقد البيع بين المصرف (الذي أصبح مالكا للسلعة) والعميل (الأمر بالشراء) مع توضيح حقوق الطرفين صراحة في العقد.

ي. يقوم المصرف الإسلامي بعملية تسليم السلعة محل العقد للعميل (الأمر بالشراء) حسب المواصفات المتفق عليها، كما يتحمل المصرف مسؤوليته كاملة في حالة مخالفة السلعة للمواصفات المحددة في العقد.

4. مخاطر بيع المراجعة للأمر بالشراء وأهم الانتقادات المثارة حولها. (جمال و شليق رايح، 2014، الصفحات 67-68)

1.4 مخاطر بيع المراجعة للأمر بالشراء:

قد يتعرض المصرف الإسلامي لمخاطر نتيجة قيامه بعملية المراجعة مع عميل معين كعدم التزام هذا الأخير بالعقد مثل الوعد بالشراء، فنجد أن بعض المصارف الإسلامية لا تعتبر الوعد بالشراء ملزم مما ينجم عنه تراجع العميل عن إتمام عقد الشراء حتى بعد دفعه مبلغ جديده العقد، لذلك فمخاطر عدم الالتزام بالوعد بالشراء يعتبر من أهم المخاطر التي تواجه المصرف الإسلامي عند إبرام عقد المراجعة مما يؤدي بالمصرف إلى اللجوء إلى القضاء، بالإضافة إلى مخاطر تماطل العميل عن السداد بحكم أن المصرف الإسلامي لا يأخذ ما يزيد عن السعر المتفق عليه للسلعة المباعة عند توقيع العقد مع العميل.

وبناء على ذلك يمكن حصر أهم المخاطر التي يتحملها المصرف الإسلامي فيما يلي :
أ. هلاك السلعة قبل تسليمها : يمكن للمصرف الإسلامي أن يتعرض لخطر هلاك أو تلف السلعة محل العقد قبل قيامه بتسليمها للعميل سواء في المخازن أو أثناء نقله للسلعة من البائع أو إلى العميل.

- ب. رد السلعة بسبب عيب خفي: قد تظهر عيوب في السلعة لم تكن ظاهرة في البداية بالنسبة للمصرف الإسلامي ولكن ظهرت بعد تسليمها للعميل وحصوله عليها.
- ج. عدم التزام العميل بالوعد بالشراء: ينجم هذا الخطر عند أخذ المصرف الإسلامي برأي عدم إلزامية العميل بالوعد بشراء السلعة.
- د. الظروف الطارئة: وهي مخاطر استثنائية ونادرة الحدوث مثل الحروب مما ينجر عنها عدم استطاعة العميل الدفع، وأيضا مثل مخاطر غرق السفينة الناقلة للسلعة أو احتراقها لكن عادة ما يتم تغطيتها من طرف شركات التأمين.
- ه. مخاطر عدم السداد: وهي المخاطر التي تنشأ من عدم وفاء العميل بالتزاماته بدفع الأقساط المحددة في العقد وفي الأجل المتفق عليها، وبسبب أن الديون في الشريعة الإسلامية لا تزيد في الذم، فإن هذا يعني أن تماطل العميل وتأخره عن السداد لا ينجم عليه أن يعرض للمصرف، وإن كان بعض المصارف تعمل على ردع العملاء بفرض غرامات مالية ولكن يقوم المصرف بإنفاقها في أوجه الخير ولا تكون دخلا له.
- و. اختلاف أسعار الصرف: قد يكون السعر في صيغة المراجعة التي يجريها المصرف الإسلامي ويحصل فيها على تأجيل للدفع بعملة أجنبية مختلفة عن العملة التي يشتري بها العميل، وعليه فإن المصرف سيدفع العملة الأجنبية إلى المورد بعد مرور أجل معين، في حين أنه يقوم بإبرام عقد المراجعة مع العميل عند استلام المصرف للسلعة، فإذا قام بمقارنة السعر بالعملة الأجنبية لتملكه السلعة، وبين العملة المحلية عند قيامه بعملية المراجعة مع العميل، ثم عند الدفع للمورد تغيير سعر العملة بصورة خارجة عن المعتاد بتقدير المصرف، مما يؤدي إلى تحمل الفارق في صرف العملة وقد يكون كبيرا بحيث يقضي على الربح المرجو من البنك كله أو معظمه.

2.4 أهم الانتقادات المثارة حول بيع المراجعة للأمر بالشراء:

بالرغم من انتشار صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء إلا أنه تم إثارة بعض الشبهات حولها، نلخص أهمها في النقاط التالية:

- أ. بيع المصرف ما لا يملك: (محمد و المومني محمد، 2015، صفحة 111) معنى ذلك أنه أثناء الاتفاق بين المصرف الإسلامي و العميل (الأمر بالشراء) لم تكن السلعة في حوزة المصرف، بهذا يكون قد باع ما لم يملك، وهذا منهي عنه شرعا كما جاء في حديث الرسول عليه الصلاة و السلام عن حكيم ابن حزام رضي الله عنه قال يا رسول الله " يأتيني الرجل فيريد مني البيع ما ليس عندي فأتباعه له " ، فقال له الرسول عليه الصلاة والسلام « لا تبع ما ليس عندك » (شاكرو، 1978)
- الرد على الانتقاد: المصرف الإسلامي لا يبيع ما لا يملك في هذه المعاملة لأن عقد البيع لم يتم إلا بعد تملكه للسلعة وفي حالة عدم تملك المصرف للبضاعة فلا التزام بين الطرفين لأن ما كان بين المصرف والعميل (الأمر بالشراء) مجرد وعد لا غير و فرق بين الوعد بالعقد وبين العقد. (محمد و المومني محمد، 2015، صفحة 112)

ب. أن بيع المراجعة للأمر بالشراء تتضمن بيعتين في بيعه:

- المقصود هنا أن المواعدة المبنية على الالتزام بين المصرف الإسلامي والعميل (الأمر بالشراء) تجعل منها عقدا، إضافة إلى العقد الذي يكون بين المصرف والبائع وعليه لدينا بيعتين فيهما ترابط.
- الرد على الانتقاد: المراجعة للأمر بالشراء تمثل بيعتان مستقلتان عن بعضهما، حيث أن المصرف الإسلامي يشتري السلعة من البائع وبعد تملكه للسلعة يقوم ببيعها للعميل، وعليه يكون البيع الأول مستقل عن الثاني²⁹ كما أنها تتعقد بين ثلاثة أطراف البيعتين في بيعه تتم بين طرفين فقط.
- ج. عدم صحة الالتزام بالوعد: حيث ذهب جمهور العلماء إلى عدم جواز التزام أي طرف من أطراف العقد، ومع ذلك فقد تم إجازة هذا البيع مع الإلزام بالوعد على مبدأ التلقيق وتجزئة النصوص الفقهية.
- الرد على الإنتقاد: أن فكرة الالتزام بالوعد قائمة على مبدأ الوفاء بالوعد، حيث يرى الفقهاء أن الالتزام بالوعد واجب في التبرعات والإحسان، فمن باب أولى أن يكون في عقود المعاوضات إذا اقتضت المصلحة لذلك مما جعل الإلزام بالوعد مقبول شرعا. (الوادي و حسين محمد سمحان، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، 2008، الصفحات 134-135)

3.4 قرار هيئة مجمع الفقه الإسلامي حول بيع المرابحة للأمر بالشراء: (الإسلامي، 1988، صفحة 1599) فيما يلي نقوم بعرض قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي (القرار رقم 3،2) المنعقد بالكويت في دورته الخامسة في 15 ديسمبر 1988، وبعد قيامه بالاطلاع على أهم البحوث المقدمة من طرف الأعضاء والخبراء، وعليه قرر المجمع ما يلي:

أ. أن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقعت على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض شرعا، هو بيع جائز طالما تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من واجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ب. الوعد (هو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزما للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقا على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد أثر الالتزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ج. 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 مالكا للمبيع حيث لا تكون مخالفة لنهي النبي عليه الصلاة والسلام عن بيع الإنسان ما لا يملك.

د. أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المرابحة لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تحول من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للأمر بالشراء.

5. بيع المرابحة للأمر بالشراء وإجراءات تطبيقها في بنك البركة الجزائري:

1.5 التعريف ببنك البركة الجزائري .

يعتبر بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي في الجزائر وهو مشترك بين كل من القطاع العام والقطاع الخاص، حيث تم إنشائه في 20 ماي 1991 على شكل شركة مساهمة بعد صدور قانون النقد والقرض 10/90 المؤرخ في 04 أبريل 1990، المتزامن مع الدخول في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر، ومقره الرئيسي هو الجزائر العاصمة، ويبلغ رأسماله الاجتماعي 500 مليون دينار جزائري مقسم إلى 500000 سهم، قيمة كل سهم 1000 دينار جزائري مناصفة بين كل من بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وهو بنك حكومي جزائري وبين مجموعة البركة بالبحرين (أي بنسبة 50% لكل بنك).

وهي نسب المساهمة عند التأسيس، ثم تغيرت حصة المساهمين في البنك حيث أصبحت مجموعة البركة تستحوذ على نسبة تقدر بـ 55,90% ، و 44,10% بالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

2.5 الإجراءات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري .

فيما يلي نقوم باستعراض الإجراءات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريها ويطبقها بنك البركة الجزائري خطوة بخطوة، وقد أخذنا مثال لتمويل شراء سيارة بصيغة المرابحة:

- 1) يتقدم العميل إلى المصرف لطلب تمويل شراء سيارة محددة بصيغة المرابحة .
- 2) يقوم المصرف بتوقيع عقد تمويل بالمرابحة مع العميل يتضمن وعد بالبيع للسيارة حسب مواصفات وشروط يتم التفاوض عليها ويعد هذا العقد كمناسبة التزام العميل بشراء السيارة محل العقد.
- 3) يتم الاتفاق مع العميل على تحمله لكافة المصاريف القانونية المتعلقة بالعقد (كمصاريف التوثيق مثلا... الخ)
- 4) يقوم المصرف بتوكيل العميل في عملية التفاوض مع المورد حول شروط شراء السيارة واستلامها، وتبعاً لذلك يتدخل العميل بصفته وكيلًا وممثلاً للمصرف وفي هذه المرحلة يعتبر المصرف المشتري الحقيقي للسلعة، وعليه يتحمل كل المصاريف والتكاليف غير المحددة في عقد المرابحة
- 5) يقوم العميل بتقديم طلب للمورد لاقتناء نوع السيارة التي يريد.
- 6) يقدم المورد للعميل فاتورة شكلية يحررها باسم المصرف لحساب العميل، حيث يقوم فيها بتوضيح نوع السيارة ، سعرها إلى جانب كل الحقوق والرسوم المحتملة
- 7) يقدم العميل للمصرف طلب (أمر) شراء السيارة، مدعماً بالفاتورة الشكلية، موضحاً في ذلك مبلغ العملية، وهامش الربح العائد للمصرف وتاريخ استحقاق مبلغ المرابحة

8) يقوم المصرف بدراسة طلب العميل وبعد الموافقة يتم تقديم ترخيص بالتمويل يحتوي كل المعلومات المتعلقة بالعمل (الاسم، الشكل القانوني، المهنة، العنوان، طريقة التمويل، موضوع التمويل، الضمانات، الشروط)

9) تقديم العميل ضمانات لتغطية مبلغ التمويل بصيغة المراجعة بنسبة تصل إلى 120% ، مع مطالبته بتحرير سندات لأمر، إضافة للتأمينات (لغاية 90% تتمثل في: تأمين كافة الأخطار على السيارات، تأمين مبلغ التمويل ضد التوقف عن السداد، تأمين على الوفاة، الرهن الحيازي على السيارة.)

10) يسدد المصرف مبلغ الفاتورة الشكلية عن طريق تحرير شيك لصالح المورد باسم المصرف (بتوكيل العميل بمبلغ التمويل لاقتناء السيارة ليقوم العميل بإجراءات الشراء شخصيا بعد توقيعه عقد وكالة)

11) تتم عملية المراجعة (تحويل ملكية السيارة من المورد للمصرف) عند تسلم الفاتورة الشكلية واستلام السيارة.

12) إذا لم يتم التعاقد نتيجة إخلال العميل بوعده بالشراء يأخذ المصرف من الضمانات مقدار الضرر الذي لحق بالمصرف

13) يتم فرض غرامات على تأخير العميل للتسديد بسبب المماطلة على أن لا يملكها المصرف، بل يقوم بصرفها في وجوه الخير. علما بأنها تحسب على النحو التالي : غرامة التأخير = القسط (أو مجموع الأقساط المتعثرة) x 2 %

14) يجوز للمصرف خصم جزء من مبلغ المراجعة عند تعجيل العميل في الدفع.

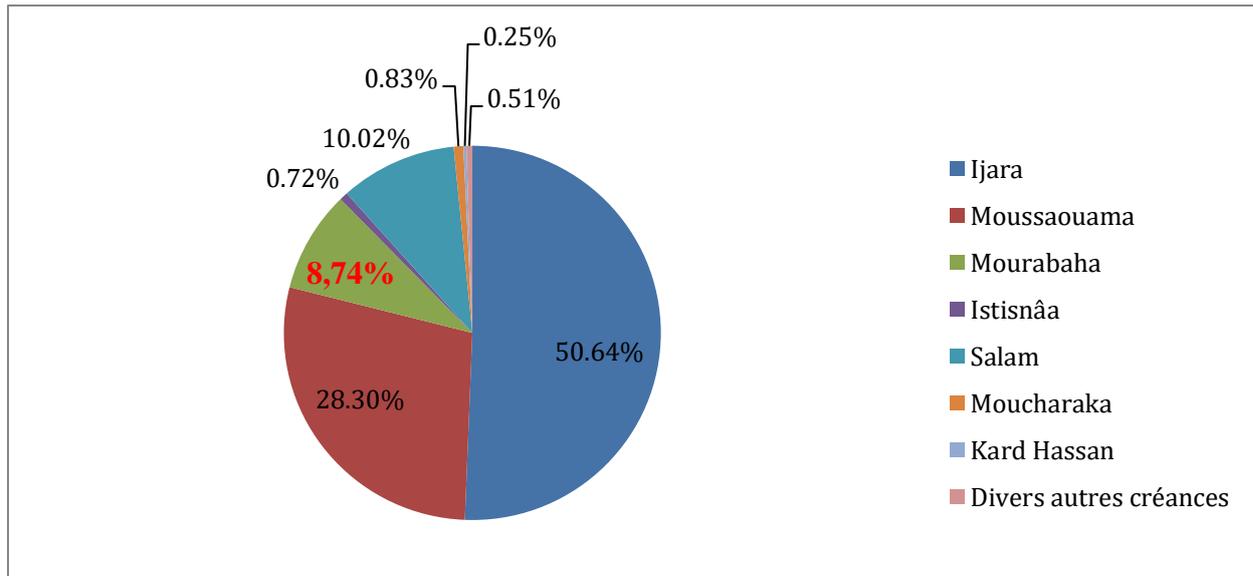
3.5 تطور بيع المراجعة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري خلال سنوات (2016-2017-2018)

الجدول 1 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2016

المصدر: المديرية العامة لبنك البركة الجزائري أفريل 2019

Total financement 2016		
Type Financement	En valeur	En %
Ijara	56 855 147 163,28	50,64%
Moussaouama	31 776 222 135,59	28,30%
Mourabaha	9 816 474 734,63	8,74%
Istisnâa	804 369 455,94	0,72%
Salam	11 247 675 025,57	10,02%
Moucharaka	928 774 526,27	0,83%
Kard Hassan	277 563 812,88	0,25%
Divers autres créances	574 941 370,84	0,51%
Total	112 281 168 225,00	100%

الشكل 1 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2016

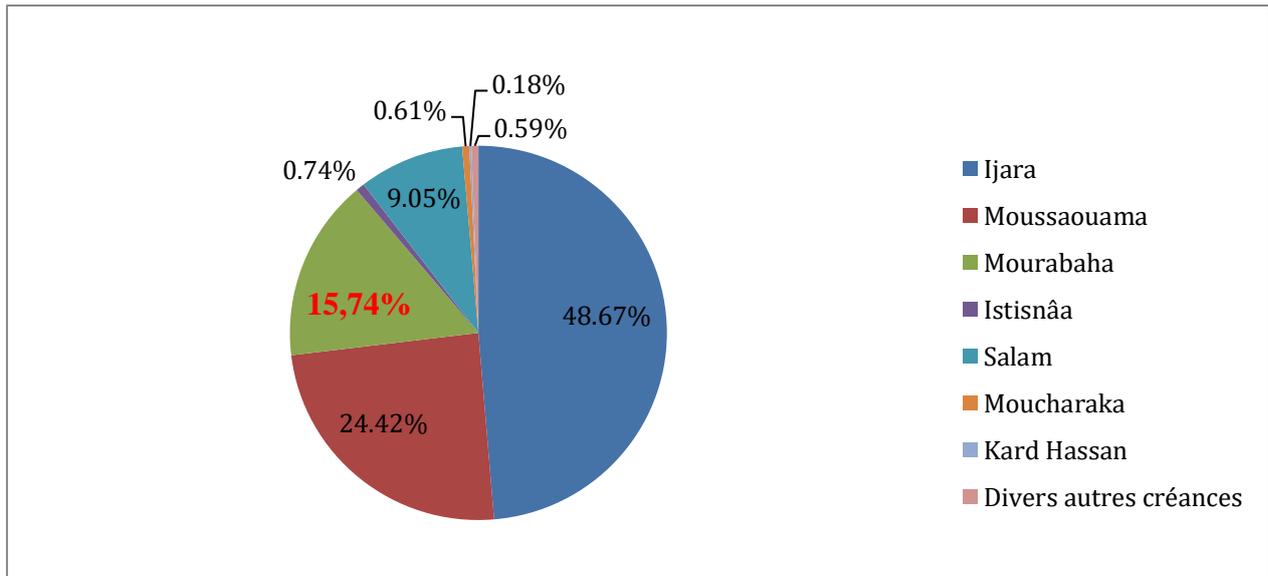


المصدر : من إعداد الباحث
الجدول 2 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2017

Total financement 2017		
Type Financement	En valeur	En %
Ijara	65 411 610 510,52	48,67%
Moussaouama	32 816 935 471,84	24,42%
Mourabaha	21 151 310 814,15	15,74%
Istisnâa	997 302 119,31	0,74%
Salam	12 168 560 750,96	9,05%
Moucharaka	820 771 254,96	0,61%
Kard Hassan	247 670 554,54	0,18%
Divers autres créances	789 084 684,24	0,59%
Total	134 403 246 160,53	100 %

المصدر : المديرية العامة لبنك البركة الجزائري أفريل 2019

الشكل 2 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2017



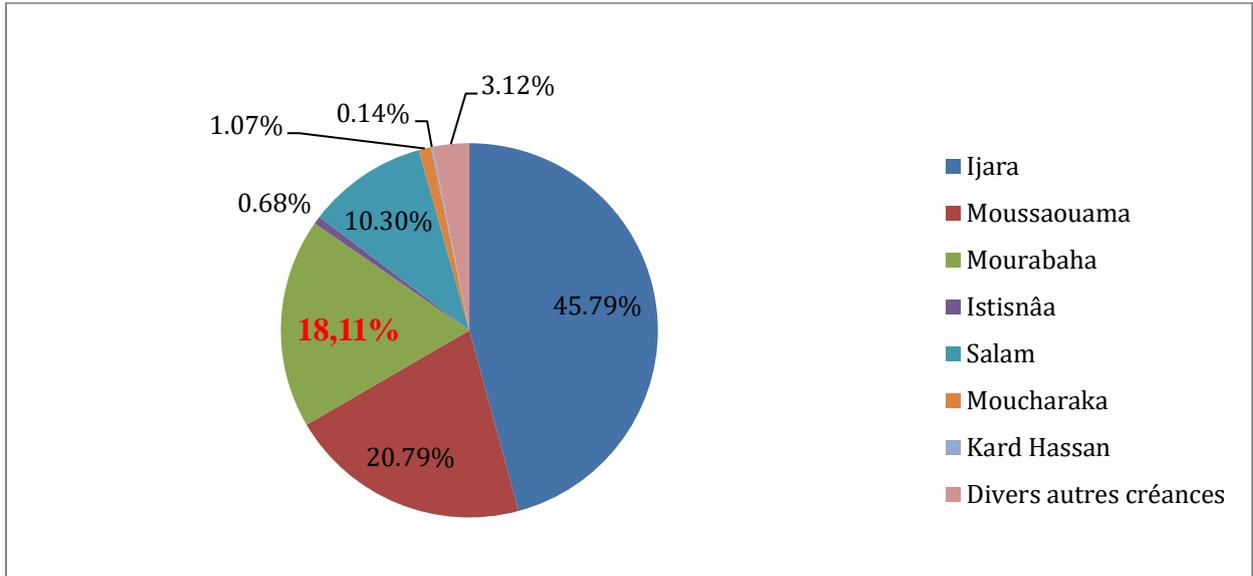
المصدر : من إعداد الباحث

الجدول 3 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2018

Total financement 2018		
Type Financement	En valeur	En %
Ijara	72 793 004 959,22	45,79%
Moussaouama	33 058 845 443,33	20,79%
Mourabaha	28 793 235 979,40	18,11%
Istisnâa	1 083 525 547,87	0,68%
Salam	16 377 483 041,64	10,30%
Moucharaka	1 696 219 278,17	1,07%
Kard Hassan	223 162 711,07	0,14%
Divers autres créances	4 963 242 612,64	3,12%
Total	158 988 719 573,34	100%

المصدر: المديرية العامة لبنك البركة الجزائري أفريل 2019

الشكل 3 : نسبة بيع المراجعة للأمر بالشراء مقارنة بمجموع التمويلات خلال سنة 2018



المصدر : من إعداد الباحث

التعليق :

من خلال الجداول الثلاثة أعلاه نلاحظ أن أغلب النسب التي تعكس تطور حجم التمويلات من قبل بنك البركة في تناقص من سنة 2016 إلى سنة 2018 باستثناء صيغة المراجعة التي نلاحظ أنها في ارتفاع مستمر من 8,74% في سنة 2016 إلى 15,74% في سنة 2017، كما نلاحظ أيضا ارتفاع التمويل بصيغة المراجعة في بنك البركة خلال سنة 2018 حيث بلغت 18,11% بعدما كانت في حدود 15,74% سنة 2017، بالرغم من ذلك نجد أن صيغة الإجارة تحتل المرتبة الأولى من حيث الصيغ التمويلية التي تعتمد عليها بنك البركة الجزائري ثم تليها صيغة المساومة، ومن أهم الأسباب التي أدت إلى هذا الارتفاع المستمر لصيغة المراجعة نذكر أهمها:

- تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية فالربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة والعلاقة بين المصرف والزبون تتحول إلى علاقة دائن بمدين بمجرد توقيع عقد البيع بالمراجعة بالإضافة إلى إن هذه العلاقة هي علاقة مقطوعة محددة بمعنى إن المصرف ليس بحاجة إلى فحص حسابات الزبون ومعرفة ما إذا كان يستحق ربحا أم لا والاطلاع على حسن إدارته وعدم إساءته للأمانة كما هو الحال في المشاركات. وكلما قصرت فترة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر وفي حالة الأخذ بالزامية الوعد بالشراء فإن مخاطرة المصرف تنحصر في احتمال تأخر الزبون أو مماطلته في السداد فقط.
- التمويل بالمراجعة يتميز بسعة نطاقه بسبب تنوع السلع والخدمات التي يمكن إن يتناولها التعامل بأسلوب المراجعة فهو لا يقتصر على تمويل العمليات الإنتاجية كما هو الغالب في حال التمويل بأسلوب المشاركات بل يمكن استخدامه لتمويل العمليات غير الإنتاجية كالسلع والخدمات الاستهلاكية.
- أسلوب التمويل بالمراجعة كوسيلة ائتمانية أسهل إتباعا وأيسر تطبيقا من سواها من صيغ التمويل الأخرى كالمشاركة والمضاربة والإستصناع ، ولذلك يلاحظ أن القدر الأكبر من النشاط الاستثماري للمصارف الإسلامية يتم من خلال صيغة المراجعة.
- تساهم بشكل كبير جدا في تفعيل وتنشيط الحركة التجارية بالسوق وتوفير فرص العمل وتحقيق الرفاهية لأبناء المجتمع باقتناء متطلباتهم بسهولة ويسر.
- تحقق عامل المنافسة بين الشركات لعرض المنتجات ذات الجدوى وتسويقها مما يترتب عليه انخفاض السعر نتيجة كثرة العرض.

6. خاتمة .

من خلال دراستنا لموضوع البحث خلصنا إلى مجموعة من النتائج والاقتراحات نوجز أهمها فيما يلي:

1.6 نتائج:

- المصارف الإسلامية اعتمدت عملية المراجعة في تعاملاتها المالية أخذاً بفتوى المجيزين، ووفقاً للضوابط التي أقرها المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجمع الفقه الإسلامي الدولي.
- ظهر بنك البركة الجزائري في ظل غياب نظام ينظم العمل المصرفي الإسلامي.
- يعتمد بنك البركة على القبض الحكمي للسلعة قبل بيعها للعميل وهذا من المؤاخذات التي تعترى هذه المسألة.
- بنك البركة الجزائري يطبق بيع المراجعة للأمر بالشراء مع الوعد الملزم رغم تحريمها عند الفقهاء الأربعة، وإجازة المالكية للوعد الملزم كانت في عقود التبرعات لا المعاوضات، حتى أن اقتران الوعد الملزم بالمراجعة غير جائز عندهم، ورغم هذا فقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي الدولي صيغة المراجعة للأمر بالشراء بهذا الشكل.

2.6 توصيات :

- هناك إمكانية لتنقية صيغة بيع المراجعة وغيرها من المنتجات المصرفية الإسلامية من الشوائب التي علقَتْ بها، ولا بد من المصرف الإسلامي أن يستمر في توعية موظفيه وتنمية معلوماتهم حول أساليب الاستثمار الشرعية.
- ضرورة معاملة بنك الجزائر للبنوك الإسلامية العاملة في الجزائر معاملة خاصة تختلف عن تلك المطبقة على المصارف التقليدية.
- ضرورة تفعيل هيئة الرقابة الشرعية لبنك البركة الجزائري، لتصحيح كل الأخطاء الناتجة عن تطبيق معيار بيع المراجعة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
- العمل على إعداد الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي.
- يجب على المصرف الإسلامي تملك السلعة محل المراجعة ملكية حقيقية قبل بيعها، وإن قبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بيعها.
- عدم زيادة الثمن الذي يترتب في ذمة الأمر بالشراء، في حالة التأخير في الدفع أو التسديد أو إنفاذه عند التعجيل إذا كان ذلك مشروطاً أو متفق عليه لأن هذا يوقعنا في ربا الجاهلية.
- يجب على المصارف الإسلامية الجمع بين الوعد الملزم وخيار الشرط في معاملاتها، في بيع المراجعة للأمر بالشراء.

قائمة المراجع

- إبن رشد(الحفيد). (1982). بداية المجتهد ونهاية المقتصد. بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر.
- ابن منظور الإفريقي المصري. (بدون سنة نشر). لسان العرب. بيروت: دار العرب، دار صادر.
- أحمد سالم ملحم. (2005). بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية. عمان ، الأردن : دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- أحمد شاكر. (1978). شرح سنن الترمذي. مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي.
- الحسيد سابق. (1971). فقه السنة. بيروت: دار الكتاب العربي.
- العسالي جمال، و شليق راجح. (2014). مخاطر صيغ التمويل في البنوك الإسلامية. الجلفة، الجزائر: دار الضحى للنشر والإشهار.
- رايس حدة. (2009). دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الإسلامية. القاهرة: إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع.
- رفيق يونس المصري. (1996). بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية. بيروت: مؤسسة الرسالة.
- شهاب أحمد سعيد العززي. (2012). إدارة البنوك الإسلامية. الأردن: دار النفائس للنشر والتوزيع.
- عبد الرحمن الجزيري. (1986). فقه المذاهب الأربعة. بيروت: دار الكتب العلمية.
- عبد الرزاق رحيم جدي الهيتمي. (1998). المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق . الأردن: دار أسامة.
- عبد الكريم محمد، و المومني محمد. (19 ديسمبر، 2015). الإنحرافات التطبيقية في عقد المراجعة في المصارف الإسلامية. -مجلة المعارف، صفحة 111.
- فادي محمد الرفاعي. (2007). المصارف الإسلامية. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية.
- مجمع الفقه الإسلامي. (15-10 ديسمبر، 1988). قرارات مجمع الفقه الإسلامي الدولي. مجلة الفقه الإسلامي، صفحة 1599.
- محمد حسين الوادي، و حسين محمد سمحان. (2006). المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- محمد حسين الوادي، و حسين محمد سمحان. (2008). المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية. عمان، الأردن: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- مسدور فارس. (2007). التمويل الإسلامي من الفقه إلى التطبيق المعاصر لدى البنوك الإسلامية. الجزائر: دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع.
- وهبة بن مصطفى الزحيلي. (2002). المعاملات المالية المعاصرة. دمشق: دار الفكر.