

بيع المرابحة للأمر بالشراء

دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد¹

الملخص

يهدف هذا البحث إلى التعريف ببيع المرابحة للأمر بالشراء والذي يعتبر الأصل الذي قامت عليه عملية التمويل الأصغر ودراسته دراسة تأصيلية لمعرفة الضوابط والأسس المجوزة لهذا التعامل ، ومن ثمّ دراسة التطبيق العملي لها لمعرفة الضوابط والمحاذير بهدف رده إلى قواعده الأساسية ضمن المفاهيم العامة للاقتصاد الإسلامي ، وفي إطار المنهج الذي اعتمده الشريعة الإسلامية لاستثمار الأموال وتحقيق الأرباح . واتبعت الدراسة المنهج التأصيلي الوصفي حيث أصلت علمياً لبيع المرابحة للأمر بالشراء و تناولت (التمويل الأصغر) بالدراسة الوصفية؛ مبيناً الضوابط والمحاذير التي صاحبت تطبيقها مع وضع العلاج والضوابط لتصحيحها . وقد أوصت الدراسة بضرورة التدريب والتأهيل للعاملين في مؤسسات التمويل الأصغر المختلفة حتى لا يقعوا فيما يخالف الشرع الحنيف في التطبيق العملي لهذه المعاملة ، كما وأوصت بضرورة الإشراف والمتابعة المستمرة من هيئات الرقابة الشرعية للبنوك ووحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي تصحيحاً للمعاملة ومنعاً من الإخلال.

¹الأستاذ المشارك بقسم الدعوة ونظم الاتصال / بكلية علوم الاتصال – فداسي

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء وخاتم المرسلين رسولنا الكريم وعلى آله وصحبه ومن اقتدى به إلى يوم البعث والدين .

أما بعد:

فإنه مع توجه الدولة والأفراد إلى تحري التعامل وفق الشرع فيما يأتون ويذرون من معاملات ، ومع فشو التعامل وفق ما يعرف بالتمويل الأصغر بتوجيه من الدولة كبديل للتعاملات الربوية لدعم الأسر الأكثر فقراً ، وقد أخذت به البنوك العاملة وخصصت له ميزانيات خاصة ، وأنشئت له مؤسسات خاصة ترعاه وتتبناه كمؤسسة الجزيرة للتمويل الأصغر ، ومع كثرة الأسئلة حول هذا الموضوع ، أحببت الكتابة حول بيع المرابحة للأمر بالشراء – وهو الأساس الذي قام عليه التمويل الأصغر – بهدف رده إلى قواعده الأساسية ضمن المفاهيم العامة للاقتصاد الإسلامي، وفي إطار المنهج الذي اعتمده الشريعة الإسلامية لاستثمار الأموال وتحقيق الأرباح ، خصوصاً وأنه قد صاحبه في أثناء تطبيقه الوقوع في كثير من المحاذير؛ وذلك نتيجة الغفلة عن الطبيعة الأساسية لهذه المعاملة مما يتطلب العودة بها إلى جادة الصواب وتخليصها من سوء الفهم والتطبيق، لتظل أداة مشروعة من أدوات الاستثمار المالي في الإسلام.

وإني لأدعو الله سبحانه وتعالى أن يوفقني فيه للصواب ، وأن ينفعني به ومن شاء من عباده ، وأن يكون في دراسته مساهمة بناءة في ترسيخ المعاملات الإسلامية ، وحمائها من كل مظاهر سوء الفهم والتطبيق .

إذ إنّ الباعث الملحّ في تناول هذا الموضوع هو:

- 1/ التوسع في التعامل بما يعرف بالتمويل الأصغر وبتشجيع من الدولة مع عدم متابعة ورقابة من الهيئات التشريعية مما أدى إلى وجود كثير من الخلل في التطبيق العملي .
- 2/ كثرة ورود الفتاوى المستفسرة عن صور التعامل وفق برنامج التمويل الأصغر والذي يظهر منها ضعف الإمام بتكليفه الشرعي عند المتعاملين أو الراغبين في التعامل وفقه

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

مما يتطلب بحثه والغور في خباياه لمعرفة الصواب وتصحيح الخلل المصاحب للتطبيق

ما جعل الباحث: يهدف في دراسته هذه إلى إمطة اللثام عن بيع المرابحة للأمر بالشراء — الذي يعتبر الأساس الذي بنيت عليه عملية التمويل الأصغر — مع بيان تكييفه وحكمه الشرعي بعرض أقوال أهل العلم من المتقدمين والمعاصرين وأدلتهم والترجيح .

كما هدف إلى دراسة التطبيق العملي لعملية التمويل الأصغر كما تجرته المصارف ومؤسسات التمويل بغرض الوقوف على ما شابها من أخطاء أثناء التطبيق بغرض التصحيح والعودة بها إلى جادة الصواب.

كما هدف البحث إلى وضع العلاج الناجع والنموذج الأمثل لضبط هذه العملية حتى تكون على وفق الشرع الحنيف ولتظل أداة مشروعة من أدوات الاستثمار المالي في الإسلام .

ومع انتشار التعامل بالتمويل الأصغر كبديل للتعاملات الربوية بتوجيه من الدولة وإشراف من بنك السودان المركزي فقد صاحبه أثناء تطبيقه الوقوع في بعض المحاذير التي تخرج هذه العملية عن إطارها الشرعي مما يتطلب دراستها والغوص في أغوارها للعودة بها إلى جادة الصواب وتخليصها من سوء الفهم والتطبيق .

حيث تظهر أهمية البحث في أنه يلفت نظر المتعاملين بالتمويل الأصغر سواء كانوا أفراداً مستفيدين أم مؤسسات تمول إلى الضوابط الشرعية المصححة لهذه المعاملة والمحاذير التي صاحبها أثناء التطبيق بهدف ردها إلى قواعدها الأساسية ضمن المفاهيم العامة للاقتصاد الإسلامي . كما ويسهم في وضع العلاج الناجع والنموذج للتطبيق الأمثل لهذه المعاملة على وفق المنهج الذي اعتمده الشريعة الإسلامية لاستثمار الأموال وتحقيق الأرباح .

ولقد اتبعت في دراسة هذا الموضوع المنهج التأصيلي الوصفي ؛ حيث قمت بالدراسة العلمية المؤصلة من الكتاب والسنة وأقوال العلماء المتقدمين والمعاصرين لبيع المرابحة للأمر بالشراء والذي يعتبر الأساس الذي قامت عليه عملية التمويل الأصغر . واتبع الباحث

بيع المربحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

المنهج الوصفي التحليلي للوقوف على الضوابط المجوزة لهذه العملية والمحاذير التي صاحبته بغرض التصحيح والعلاج .

وقد اقتضت مادة الموضوع تقسيمه إلى : إطار عام لمبنيين ؛ الإطار النظري والدراسة الوصفية ، وخاتمة ، ثم فهرس للمصادر والمراجع على النحو التالي:
الإطار العام للبحث، وفيه :

المبحث الأول: الإطار النظري: الدراسة التأصيلية لبيع المربحة للأمر بالشراء، وفيه:

- 1) تعريف البيع لغة واصطلاحاً
 - 2) أقسام البيع.
 - 3) تعريف بيع المربحة لغةً واصطلاحاً.
 - 4) تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء.
 - 5) الفروقات بين بيع المربحة وبيع المربحة للأمر بالشراء.
 - 6) حكم بيع المربحة للأمر بالشراء .
 - 7) الشروط والضوابط المصححة.
 - 8) بعض الفتاوى الصادرة بجواز بيع المربحة للأمر بالشراء.
- المبحث الثاني : الدراسة التطبيقية على التمويل الأصغر، وفيه:

- 1) المقدمة.
- 2) أهداف وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي.
- 3) مهام وحدة التمويل الأصغر.
- 4) مفهوم التمويل الأصغر.
- 5) التعريف بالمصطلحات ذات الصلة.
- 6) التمويل الأصغر في أرقام.
- 7) التطبيق العملي للتمويل الأصغر.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان
د. عبد المنعم خليفة أحمد

8) الطريق لتصحيح هذه المعاملة.

الخاتمة: ذكرت فيها أهم النتائج والتوصيات .

فهرس المصادر والمراجع .

بيع المرابحة للآمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

حقيقة بيع المرابحة للآمر بالشراء

تعريف البيع لغة واصطلاحاً :

أ- البيع لغة : هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء كما في قوله تعالى { وشروه بثمن بخس⁽¹⁾ } أي باعوه⁽²⁾

ب- وفي الاصطلاح عرّف بتعريفات كثيرة منها : مبادلة المال بالمال تملكاً وتملكاً، أو هو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص، وقيل غير ذلك.⁽³⁾ والبيع اشتقاقه من الباع لأن كل واحد من المتعاقدين يمد باعه للأخذ والإعطاء ويحتمل أن كل واحد منهما كان يبيع صاحبه أي يصفحه عند البيع ولذلك سمي البيع صفقة.⁽⁴⁾

أقسام البيع (5) :

للبيع عدة تقسيمات باعتبارات مختلفة منها:

أ/ تقسيم البيع باعتبار المبيع (السلعة): ينقسم البيع بهذا الاعتبار إلى ثلاثة أنواع

الأول: بيع المقايضة: وهو بيع عين بعين (ثمن بثمن) كبيع دار بعربة.

الثاني: البيع المطلق: وهو بيع عين بنقد (ثمن بثمن) كبيع ثوب بجنيهات.

الثالث: الصرف: وهو بيع نقد بنقد (ثمن بثمن) كبيع دولارات بجنيهات.

ب/ تقسيم البيع باعتبار تحديد الثمن: ينقسم البيع بهذا الاعتبار إلى ثلاثة أنواع:

الأول: بيع المساومة: وهو البيع الذي لا يُظهر فيه البائع رأس ماله.

(1) سورة يوسف، الآية: 20

(2) انظر : الجوهري إسماعيل بن حمّاد، الصحاح ، تحقيق أحمد عبد الغفور عطار، 1189/3 (مادة بيع) - ط/2 1979م ، ابن منظور جمال الدين محمد بن مكرم ، لسان العرب 23/8 ، الناشر: دار صادر - بيروت .

(3) راجع : ابن قدامة المقدسي، المغني ، تحقيق: عبدالله التركي وعبدالفتاح الحلو 5/6 ، الناشر: دار عالم الكتب، الرياض ط/3، 1997م ، الجرجاني التعريفات ص/ 48 ، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت ز.....سنة1995م ، الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته ، الناشر: دار الفكر - سوريا ، 344/4 ، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - الكويت الموسوعة الفقهية الكويتية، الناشر: دار السلاسل - الكويت ط/2 1404هـ ، 5/9 وما بعدها .

(4) ابن قدامة ، المغني الموضع السابق .

(5) انظر : أ.د عبد الله المصلح ، وأ.د صلاح الصاوي ، كتاب ما لا يسع التاجر جهله ، الناشر: دار الإسلام ، الجيزة - مصر ط/1 سنة 2008م ، ص/84 - 86

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

الثاني: بيوع الأمانة: وهي البيوع التي يظهر فيها البائع رأس ماله، وعلى أساسه يتحدد ثمن الشراء وينقسم إلى ثلاثة أنواع:

1- بيع المرابحة: وهو البيع برأس المال وزيادة ربح معلوم.

2- بيع الوضعية: وهو البيع برأس المال مع نقص (خسارة) معلوم.

3- بيع التولية: وهو البيع برأس المال من غير زيادة ولا نقصان.

وزاد فيه بعض الفقهاء :

1- بيع الإشارك: وهو بيع بعض المبيع ببعض الثمن .

2- بيع المسترسل: وهو البيع بسعر السوق ، والمسترسل هو الذي يجهل قيمة السلعة ولا يحسن المماكسة.

الثالث: بيع المزايمة: وهو البيع لمن يزيد، فيتزايد عليها المشترون ، فيبيعها صاحبها بأعلى سعر يعرضه المتزايدون .

ج/ تقسيم البيع باعتبار كيفية أداء الثمن: والبيع بهذا الاعتبار ينقسم إلى أربعة أنواع:

الأول: معجل البدلين : وهو ما لا يشترط فيه تأجيل الثمن ويسمى بيع النقد .

الثاني: مؤجل الثمن : وهو ما يشترط فيه تأجيل الثمن وهو بيع النسئئة أو الدين.

الثالث: مؤجل البدلين: وهو بيع الدين بالدين ، ويسمى بيع الكالئبالكالي .

الرابع: مؤجل المبيع وهو بيع السلم وفيه يعجل الثمن ويؤخر المبيع، كبيع ذرة غائبة موصوفة في الذمة بجنيهاات حاضرة .

تعريف بيع المرابحة لغةً واصطلاحاً:

أ- المرابحة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجارة، وربح في تجارته

يَرْبِحُ رِبْحًا وَرَبِحًا وَرَبَاحًا أَي اسْتَشَفَّ (زاد). وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه، والعرب

تقول: ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها. وتجارة رابحة: يربح فيها.. وأربحته على

بيع المربحة للأمربالبراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

سلعته أي أعطيته ربحاً ... وبعث الشيء مربحة ويقال بعته السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مربحة.⁽¹⁾

ب- وأما المربحة اصطلاحاً فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها : نقل مملكة بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح،⁽²⁾ وقيل: البيع برأس المال وبيع معلوم.⁽³⁾

وبيع المربحة يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه، حيث إن المربحة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً. وإنما صنفها الفقهاء ضمن (بيوع أمانة) ؛ لأن البائع مؤتمن على الإخبار بالثمن الذي اشترى به المبيع . وعليه فإن حقيقة بيع المربحة هو : بيع بمثل ثمن الشراء الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين،⁽⁴⁾ ويسميه بعضهم (بيع السلم الحال).⁽⁵⁾

جـ وبيع المربحة بتعريفه السابق جائز بلا خلاف بين أهل العلم، كما ذكره ابن قدامة،⁽⁶⁾ وحكى الكاساني الحنفي⁽⁷⁾ الإجماع عليه .

والخلاف في الكراهة تنزيهاً، وهو رواية عن الإمام أحمد، وروي عن ابن عمر، وابن عباس (رضي الله عنهما)، وعن الحسن، ومسروق، وعكرمة، وعطاء (رحمهم الله).⁽⁸⁾ وقد عللت الكراهة تنزيهاً بأن فيه جهالة، فيما إذا قال: بعته برأس ماله مائة جنيه، وبيع جنيه في كل عشرة، فالجهالة أن المشتري يحتاج إلى جمع الحساب ليعلم مقدار الربح، لكن هذه الجهالة مرتفعة؛ لأنها تعلم بالحساب، بل لا ينبغي وصفها بالجهالة، وليس فيها تغرير ولا مخاطرة .

(1) لسان العرب (مرجع سابق) 442/2 مادة ربح
(2) الإمام المرغيناني الحنفي ، الهداية ، الناشر المكتبة الإسلامية ببيروت 56/3 ، الميداني ، اللباب شرح الكتاب ، الناشر: دار الكتاب العربي - بيروت 152/1 .
(3) المغني (مرجع سابق) 266/6 . وراجع : ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق حازم القاضي، الناشر: مكتبة نزار مصطفى الباز، مكة المكرمة - سنة 1995م ، 375 /2 ، الشيرازي ، المهذب مع المجموع، الناشر: دار الفكر - بيروت 3/13 .
(4) أحمد لمحم ، بيع المربحة ص/30 .
(5) ابن القيم، زاد المعاد في هدي خير العباد، تحقيق شعيب وعبد القادر الأرناؤوط، الناشر: مؤسسة الرسالة ؛ بيروت ط/14 سنة 1990 ، 812/5 .
(6) المغني (مرجع سابق) 266/6 .
(7) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، ط/2 سنة 1986م، 220/5 .
(8) المغني (مرجع سابق) 266/6 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء .

بيع المرابحة للأمر بالشراء — عند أكثر الباحثين — اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة، وأن أول من استعمله بهذا الاصطلاح هو د. سامي حمود في رسالته للدكتوراه والتي بعنوان (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية)⁽¹⁾ يقول د. سامي حمود عن ذلك: " وقد كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصرفي كشافاً وفق الله إليه الباحث أثناء إعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين 1973 - 1976 م حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري (رحمه الله تعالى) حيث كان أستاذ مادة الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة".⁽²⁾

وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى البنوك الإسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الإسلامية. والحقيقة وإن كان هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للأمر بالشراء) اصطلاح حديث ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت تسميتهم له،⁽³⁾ فقد ذكره الإمام محمد بن الحسن الشيباني صاحب الإمام أبي حنيفة⁽⁴⁾، وذكره الإمام مالك في الموطأ،⁽⁵⁾ والإمام الشافعي في الأم.⁽¹⁾

(1) المقدمة إلى جامعة القاهرة - كلية الحقوق وقد نوقشت رسالته في 30/6/1976.

(2) د. سامي حمود، بيع المرابحة للأمر بالشراء، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج2، ص/1092.

(3) فقد أدخلها د. بكر عبد الله أبو زيد - رحمه الله - فيما يعرف ببيع الواعدة لوجود الوعد بالشراء والإرباح فيها. راجع: المرابحة للأمر بالشراء د. بكر عبد الله أبو زيد، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج2، ص/978.

(4) انظر: السرخسي، المبسوط، الناشر: دار المعرفة - بيروت، سنة 1993م/30/237 - 238. وزاد فائدة في أنه إذا خاف إن اشتراها أن يبيد للأمر فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور، قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار ثلاثة أيام، ويقضها فإن لم يرغب الأمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك. وراجع مثله: ابن القيم، إعلام الموقعين، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، سنة 1968م، 29/4.

(5) الموطأ - رواية يحيى الليثي - تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي الناشر: دار إحياء التراث العربي - مصر، 663/2، حيث روى أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: "ابتع لي هذه البعير بنقد، حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبد الله ابن عمر فكرهه ونهى عنه" ذكرها في باب: "بيعتان في بيعه" فكانه يرى أن ابن عمر يعتبرها داخلة فيما نُهي عنه من بيعتين في بيعه.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

جاء في الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية تعريفه بالآتي: "أن يتقدم العميل إلى البنك طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطاً بحسب إمكانياته".⁽²⁾

الفروق بين بيع المرابحة وبيع المرابحة للأمر بالشراء:

أولاً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء ثلاثي أطراف التعاقد.

1/ الأمر بالشراء. 2/ البنك أو المؤسسة المعنية. 3/ البائع.

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المرابحة للأمر بالشراء عن المرابحة المعروفة عند

الفقهاء المتقدمين؛ حيث إن المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف.

ثانياً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء يتم بإتمام الخطوات التالية:

أ- طلب من العميل يقدمه للبنك أو المؤسسة المعنية لشراء سلعة موصوفة.

ب- قبول من البنك أو المؤسسة لشراء السلعة الموصوفة.

ج- وعد من العميل بشراء السلعة الموصوفة من البنك بعد تملكه لها.

د- وعد من البنك ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم.

هـ- شراء البنك للسلعة الموصوفة نقداً.

و- بيع البنك للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليه بين البنك والعميل.

حكم هذه المعاملة:

اختلف الباحثون في حكم هذه المسألة بين الجواز وعدمه إلى قولين :

القول الأول: عدم جوازها، وبه قال طائفة من المتقدمين والمعاصرين.⁽³⁾

(1) انظره بتعليق محمود مطرجي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، ط1/ سنة 1993م، 48/3 حيث قال فيه: «... وإذا أرى الرجل الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه...».

(2) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الناشر: الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة 1978م، 29/1.

(3) انظر: الإمام الباجي، المنتقى، الناشر: دار الفكر العربي 38/5 - 39، بيع المرابحة د. بكر أبو زيد - مجلة مجمع الفقه الإسلامي 735، 732/5.

بيع المرابحة للآمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

القول الثاني: الجواز.⁽¹⁾ وهو قول الفقهاء المعاصرين إذ جعل للطرفين أو لأحدهما الخيار، وقد صدرت فتاوى للمجامع الفقهية بهذا الخصوص سيأتي نقل بعضها لاحقاً.

وإنما وقع الخلاف فيما إذا وقع هذا البيع على الإلزام من أول الأمر، بمعنى أن البنك ملزم بالبيع مرابحة للآمر بالشراء، والأمر بالشراء ملزم بتنفيذ وعده بالشراء، عندما يقدم له البنك السلعة المطلوبة، فعلة المنع هي أن البيع مع الإلزام يكون قد وقع قبل أن يملك البائع السلعة فيدخل في بيع ما لا يملك، كما يقول الشافعي، والباقي.⁽²⁾

أدلة الفريقين :

استدل المجوزون لهذه المعاملة بعدة أدلة منها :

الإذن والإباحة إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده. الثاني: عموم النصوص من كتاب الله وسنة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) الدالة على حل جميع أنواع البيع إلا ما استثناه الدليل الخاص؛ كقوله تعالى {وأحل الله البيع} ⁽³⁾ ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه.

قال ابن حزم : "والتواعد في بيع الذهب بالذهب أو بالفضة ، وفي بيع الفضة بالفضة وفي سائر الأصناف الأربعة بعضها ببعض جائز تباعياً بعد ذلك أو لم يتباعياً لأن التواعد ليس بيعاً ، وكذلك المساومة أيضاً جائزة تباعياً أو لم يتباعياً ؛ لأنه لم يأت نهي عن شيء من ذلك، وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه قال تعالى: {وقد فصل لكم ما حرم عليكم} ⁽⁴⁾ فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن إذ ليس في الدين إلا فرض أو حرام أو حلال، فالفرض مأمور به

(1) وقد نص بعض فقهاء المالكية على أنها من البيوع المكروهة ، جاء في مواهب الجليل للحطاب 404/4 ط دار الفكر في بيروت: «من البيع المكروه: أن يقول: أعندك كذا وكذا تبيعه مني بدين؟ فيقول: لا، فيقول: ابتع ذلك، وأنا أتباعه منك بدين، وأربحك فيه، فيشتري ذلك، ثم يبيعه منه على ما تواعدا عليه» .

(2) انظر عبارتهما السابقة ص/ 6 .

(3) سورة البقرة ، الآية (275) .

(4) سورة الأنعام ، الآية (119) .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

في القرآن والسنة، والحرام مفصل باسمه في القرآن والسنة ، وما عدا هذين فليس فرضاً ولا حراماً ، فهو بالضرورة حلال إذ ليس هنالك قسم رابع⁽¹⁾.

الثالث: إن القول بجواز هذه المعاملة فيه تيسير على الناس ؛ ومن المعلوم أن الشريعة الإسلامية قد جاءت برفع الحرج عن الناس والتيسير عليهم ، وقد تضافرت النصوص الشرعية على ذلك فمنها قوله تعالى: { يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر }⁽²⁾ وقوله: { يريد الله أن يخفف عنكم }⁽³⁾ وقوله: { وما جعل عليكم في الدين من حرج }⁽⁴⁾ وقول النبي (ﷺ) لمعاذ وأبي موسى الأشعري حين بعثهما إلى اليمن : " يسرا ولا تعسرا وبشرا ولا تنفرا " ⁽⁵⁾ وقوله (ﷺ): "إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين."⁽⁶⁾

الرابع : أن الحاجة داعية إليها كما دعت إلى السلم والاستصناع ، واغترق ما يعتريهما من الغرر تقديراً للحاجة، والحاجة هنا داعية ؛ لاتساع رقعة التعامل وتضخم رعوس الأموال وحاجة المنشآت إلى دعمها بالآلات والمباني التي لا قوام لها إلا بها، فإن لم تتم تلك المعاملة وقع المسلم في حرج ومشقة الفوات لمصالح يريد تحقيقها ، فإن لم تكن من هذا الباب، اضطر إلى (القرض بفائدة)، ودينه يعصمه من هذا الربا المحرم، فليقرر هذا التعامل تحت وطأة الحاجة (الضرورة) والانتشال من المحرم وتحقيق مصالح المسلمين.⁽⁷⁾

واستدل المانعون لهذه المعاملة بعدة أدلة منها:

(1) ابن حزم، المحلى بالآثار، تحقيق د. عبد الغفار البنداري، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، سنة 1988م، 465/7 المسألة رقم (1501) ، وراجع : د. القرضاوي، بيع المرابحة كما تجر به المصارف الإسلامية، الناشر: مؤسسة الرسالة - بيروت، (المنشور بموقع سماحة الشيخ د. يوسف القرضاوي) ص/ 15 - 18 .

(2) سورة النساء، الآية (28) .

(3) سورة البقرة ، الآية (185) .

(4) سورة الحج ، الآية (28) .

(5) رواه البخاري في صحيحه تحقيق : د. مصطفى ديب البغا ، الناشر : دار ابن كثير ، اليمامة - بيروت ، ط/3 ، 1987م ، كتاب الجهاد والسير ، باب ما يكره من التنازع والاختلاف برقم (2873) ، ومسلم في صحيحه - مع شرح النووي - الناشر: دار المعرفة - بيروت، ط/4 سنة 1997م، كتاب الجهاد والسير ، باب في الأمر بالتيسير وترك التنفير 268/12 برقم (4501) .

(6) رواه البخاري في صحيحه (مرجع سابق)، كتاب الطهارة ، باب صب الماء على البول في المسجد برقم (217) عن أبي هريرة .

(7) بيع المرابحة للدكتور بكر عبد الله أبو زيد - مجلة مجمع الفقه الإسلامي 735/5 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

أولاً : أن هذه المعاملة بصورتها الماضية تدخل تحت عدة صور جاءت النصوص الشرعية بالنهي عنها ، فقد ذكر الإمام مالك هذه المسألة في باب: "بيعتان في بيعة" فكأنه يرى أنها داخلة فيما نهى عنه من بيعتين في بيعة.⁽¹⁾

وأخذ عليها كذلك أن فيها بيع ما ليس عنده ؛ لأن المبتاع بالنقد (البنك) قد باع للمبتاع بالأجل (الأمر بالشراء) السلعة قبل أن يملكها.⁽²⁾ وأخذ عليها كذلك أن فيها سلف وزيادة ؛ لأنه يبتاع له السلعة بعشرة على أن يبيعه منه بعشرين إلى أجل، وهذا يتضمن أنه سلفه عشرة وعشرين إلى أجل وهذه كلها معان تمنع جواز البيع.⁽³⁾

وقد أورد فقهاء المالكية صوراً متعددة لهذه المعاملة تحت عنوان بيع العينة،⁽⁴⁾ وبخاصة شرح متن خليل عند قوله: "جاز لمطلوب منه سلعة أن يشتريها لبيعتها بنماء ولو بمؤجل بعضه،"⁽⁵⁾ الترحيح :

ناقش المجوزون أدلة المانعين وأجابوا عن الاستدلال بها بالآتي :

1- إن قولهم بأن هذه المعاملة داخلة في بيع العينة غير مسلم ؛ لأن العينة التي ورد النهي عنها هي: أن يبيع شيئاً إلى غيره بثمن معين (مئة وعشرين ديناراً مثلاً). إلى أجل (سنة مثلاً) ويسلمه إلى المشتري ، ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر (مئة مثلاً) يدفعه نقداً ، فالنتيجة أنه سلمه مئة ليتسلمها عند الأجل مئة وعشرين .

(1) كما في حديث ابن عمر في الموطأ للإمام مالك بن أنس (مرجع سابق) ، 663/2 برقم (1343) .
(2) وقد جاء في حديث حكيم بن حزام أن النبي صلى الله عليه وسلم قال (لا تبع ما ليس عندك) رواه أبو داود في سننه، إعداد عزت الدعاس ، الناشر : دار الحديث - سوريا ، كتاب البيوع والإجازات ، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده 768/3 برقم (3503) ، والترمذي في سننه، تحقيق: أحمد محمد شاكر، الناشر: دار إحياء التراث العربي - بيروت ، كتاب البيوع ، باب كراهة بيع ما ليس عندك برقم (1234) ، وقال الترمذي : حسن صحيح .
(3) انظر: المنتقى (مرجع سابق) 38/5 - 39 .

(4) وبيع العينة هو أن يبيع سلعة بثمن معلوم إلى أجل ثم يشتريها من المشتري بأقل ليبقى الكثير في ذمته وسميت وسميت عينة لحصول العين أي النقد فيها ولأنه يعود إلى البائع عين ماله . انظر : سبل السلام للإمام الصنعاني الناشر : مكتبة مصطفى البابي الحلبي ، ط/4 1960م . وقد جاء النهي عنها في حديث ابن عمر قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : "إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم" أخرجه أبو داود في السنن (مرجع سابق) 740/3 برقم (3462) ، وصححه الشيخ الألباني في صحيح سنن أبي داود (مطبوع بهامش السنن) .

(5) انظر مثلاً حاشية الدسوقي على الشرح الكبير 88/3 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

ومن المؤكد أن صورة المعاملة المبحوثة التي سميت "بيع المرابحة للأمر بالشراء" ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء. إذ من الواضح أن العميل الذي يجيء إلى المصرف طالباً شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل، كالطبيب الذي يريد أجهزة لمستشفاه، أو صاحب المصنع الذي يريد ماكينات لمصنعه وغير هذا وذلك حتى إنهم ليحددون مواصفات السلعة (بالكتالوج) ويحددون مصادر صنعها أو بيعها.. فالسلعة مطلوب شراؤها لهم بيقين. والمصرف يشتريها بالفعل، ويساوم عليها، وقد يشتريها بثمن أقل مما طلبه العميل ورضي به، كما حدث هذا بالفعل، ثم يبيعه للعميل الذي طلب الشراء ووعد به، كما يفعل أي تاجر، فإن التاجر يشتري ليبيع لغيره، وقد يشتري سلعة معينة بناء على طلب بعض عملائه. وإذن يكون ادعاء أن هذا النوع من البيع هو من العينة التي لا يقصد فيها بيع ولا شراء، ادعاء مرفوضاً ولا دليل عليه من الواقع.⁽¹⁾

2- إن قولهم بأن هذه المعاملة تقع ضمن بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك قول فيه نظر، لأن المصارف الإسلامية التي تتعامل ببيع المرابحة للأمر بالشراء لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الإنسان لأنها غالباً تعتمد نموذجين أحدهما للمواعدة والآخر للمرابحة فهي توقع مع العميل على نموذج المواعدة أولاً وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة ثم يبيعه للعميل ويوقع مع العميل النموذج الثاني وهو عقد بيع المرابحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعدة⁽²⁾. والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعاً ولا شراء وإنما مجرد وعد لازم للطرفين - على الخلاف في إلزاميتها - .

3- وقولهم بأن هذه المعاملة تقع ضمن النهي عن بيعتين في بيعة، قول فيه نظر؛ حيث فسرت (البيعتان في بيعة) بتفسيرين؛ أحدهما: أنها قول البائع: بعتك بعشرة نقداً أو بعشرين نسيئة ثم يفترقان من غير تحديد أي البيعتين اختار، والتفسير الثاني أنها بيع

(1) د. القرضاوي، بيع المرابحة (مرجع سابق) ص 46-47.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

العينة ؛ لأن فيه بيعتين إحداهما بئمن آجل، والأخرى بئمن حال، لتحصل بذلك الحيلة على الربا . وكلا التفسيرين غير واردين في معاملتنا .

4- وقولهم بأن هذه المعاملة تدخل ضمن النهي عن (سلف وزيادة) لأنه يبتاع له السلعة بعشرة على أن يبيعه منه بعشرين إلى آجل، وهذا يتضمن أنه سلفه عشرة بعشرين إلى آجل ، قول فيه نظر كذلك ؛ لأن المرابحة للأمر بالشراء بصورتها المقررة لا تتضمن ذلك .

وبعد النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت عليها يظهر لي - والعلم عند الله رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للأمر بالشراء وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية، لا سيما مع وجود الفتاوى الصادرة من المجامع الفقهية ، مع مراعاة توافر الشروط والضوابط المصححة لها . وهي على النحو التالي :

1- أن يكون الشيء المراد شراؤه مما يجوز للمسلم أن يمتلكه فلا تجوز المواعدة لشراء الخمر أو الخنزير مثلاً.

2- أن السلعة المأمور بشرائها يجب أن تدخل في ملك البنك وضمانه... وأن هذا هو أساس جواز أخذ البنك للربح، وأن العلاقة الحقوقية عند شراء البنك للسلعة المأمور بشرائها يجب أن تقوم بين البنك وبائع السلعة ولا يصح دخول العميل (الأمر بالشراء) بأي صورة من الصور محل البنك وإلا لماذا أمره بالشراء ؟ وهذا يعني أن البنك عليه في الشراء جميع الإجراءات والالتزامات المترتبة على المشتريين.

3- أن يكون هناك تفريق بين التواعد والتبايع، بحيث لا تتم المبايعه إلا بعد ثبوت التملك لدى البنك بحيث تمر عملية الامتلاك بدمته، ليكون التملك صادراً ممن يملك أولاً، ولكي يكون هناك مجال للقول بالضمان إذا تبين أن هناك تلفاً أو عيباً خفياً أو غير ذلك من أسباب الضمان.

4- خلوها من الالتزام بضمان هلاك (السلعة) أو تضررها من أحد الطرفين: العميل أو المصرف بل هي على الأصل من ضمان المصرف، بمعنى إن وعد العميل بالشراء من

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

البنك وإن كان ملزماً لا يصح أن يحمله أي مسؤولية غير إكمال الشراء من البنك بعد أن يستقر ملك البنك للسلعة... وإذا امتنع عن الشراء فللبنك إلزامه قضائياً بذلك، ومطالبتة بتعويض عما أصابه من أضرار فعلية.

5- أن الثمن الذي يترتب في ذمة الأمر بالشراء بعد العقد سواء أكان الاتفاق على دفعه نقداً أو مقسطاً لا يجوز زيادته عند التأخر في الدفع أو إنقاصه عند التعجيل فيه إذا كان ذلك مشروطاً، أو متفقاً عليه فيما بعد، أو استقر عليه عرف الناس، لأن هذا يوقع في الربا ، بل في ربا الجاهلية : (زِدْنِي أَنْظِرْكَ) وعلى الثانية (ضع وتعجل)..

بعض الفتاوى الصادرة بجواز بيع المرابحة للأمر بالشراء:

عقدت الكثير من المؤتمرات لمناقشة هذه المسألة، وصدرت فيها توصيات وفتاوى

من بعض العلماء بجوازها بشروط وضوابط معينة، ومن هذه الفتاوى :

1/ الفتوى الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت في الفترة ما بين 6-8 جمادى الآخر عام 1403هـ : مسألة : الوعد بالشراء جائز شرعاً:

حيث يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي ، وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات ، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل ، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.⁽¹⁾

2- الفتوى الصادرة عن الشيخ عبد العزيز بن عبد الله بن باز الرئيس العام لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية حيث وجه إليه السؤال التالي بتاريخ 16 جمادى الآخر 1402 هـ الموافق 10 نيسان سنة 1982م.

(1) فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية ص/ 32-33 ، بنك دبي المركزي .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

السؤال: إذا رغب عميل البنك الإسلامي شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودي وأراها البنك الإسلامي أو وصفها له ووعدته بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة سنة بربح قدره مائة ريال سعودي لتكون القيمة الكلية ألف ومائة ريال سعودي وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكيها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب.. فما رأيكم في هذه المعاملة. وجزاكم الله خيراً..

أجاب الشيخ عبد العزيز بن باز بما يلي:

الجواب: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة إذا استقر المبيع في ملك البنك الإسلامي وحازره إليه من ملك بائعه لعموم الأدلة الشرعية. وفق الله الجميع لما يرضيه. (1)

3- قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1 إلى 6 جمادى الأولى 1409هـ ونصه:

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي : (الوفاء بالوعد والمرابحة للأمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما قرر:
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 المأمور مسئولية التلف قبل التسليم وتبعية 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 ديانة 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.

(1) انظر : د. محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجر به البنوك الإسلامية، ط2/ سنة 1415هـ، دار النفائس، الأردن، ص/ 52.

بيع المربحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

ثالثاً: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المربحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المربحة تشبه البيع نفسه. حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هنا لنهي لمخالفة النبي (صلى الله عليه وسلم) عن بيع الإنسان ما ليس عنده. ويوصي المؤتمر: في ضوء ما لاحظته من أن أكثر المصارف الإسلامية أتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المربحة للأمر بالشراء. ويوصي بما يلي:

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

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المربحة للأمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء.⁽¹⁾

المبحث الثاني : الدراسة التطبيقية على التمويل الأصغر :

الصيغة الشرعية التي قام عليها التمويل الأصغر هو بيع المربحة للأمر بالشراء ، وذلك حسب منشورات ولوائح بنك السودان المركزي،⁽²⁾بناء على ذلك سيكون التطبيق عليه لمعرفة مدى موافقته لشروط جواز هذه المعاملة كما مرّ في المبحث الأول .

جاء في موجّهات سياسة التمويل الأصغر لبنك السودان المركزي أن وحدة التمويل الأصغر تتولى مسؤولية تنفيذ استراتيجية بنك السودان المركزي لتطوير الصيرفة الاجتماعية والاقتصادية في مجال التمويل الأصغر، وذلك سعياً نحو إقامة مؤسسات وأنشطة فاعلة في

(1) مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 جزء 2 ص 1599-1600.
(2) وحدة التمويل الأصغر لبنك السودان المركزي/ www.mfu.gov.sd

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

هذا الجانب، بهدف إزالة الفقر وسط قطاعات المجتمع الأكثر فقراً ودفع النشاط الإنتاجي لتحقيق التنمية الاقتصادية المتوازنة في أنحاء البلاد وفق ما اختطته اتفاقية السلام .

استناداً على ذلك ، ستعمل الوحدة بجهد لدعم المؤسسات المصرفية وغير المصرفية النشطة في هذا المجال من خلال برامج مدروسة ومنكاملة لبناء القدرات الفنية والبشرية بهذه المؤسسات، علاوة على خلق البنى والتشريعات المناسبة والتي ستمكن من إتاحة الفرص لنمو ممارسات وسياسات داعمة لمؤسسات التمويل الأصغر على سبيل النجاحات العالمية المماثلة ووفق النظم المصرفية الإسلامية والتقليدية .

قام بنك السودان المركزي في مارس 2007 م بإنشاء وحدة متخصصة للتمويل الأصغر كجهة رقابية وإشرافية وتطويرية لقطاع التمويل الأصغر بالسودان تهدف إلى:

- تشجيع وتحفيز التمويل الأصغر (بالنظام الإسلامي) كأداة لتقديم الخدمات المالية للقراء والشرائح الضعيفة وتخفيف حدة الفقر وترقية وتطوير التنمية الاقتصادية .
- تقديم التمويل الأصغر من خلال البنوك والمؤسسات المالية غير المصرفية لتسهيل عملية انسياب التمويل للشرائح المستهدفة من موارد القطاع الحكومي وغير الحكومي.
- التطوير المؤسسي للمصارف ومؤسسات التمويل الأصغر من خلال برامج التدريب والتأهيل وبناء القدرات .

مهام وحدة التمويل الأصغر:

تتلخص المهام الرئيسية للوحدة في التالي:

- حفز الأعمال التنموية لقطاع التمويل الأصغر بالتعاون مع كبار المساهمين بما فيهم الجهات المانحة.
- وضع السياسات واللوائح والقوانين والتشريعات وإعداد التقارير والرواجع ومراقبة التنفيذ وسير الأداء.
- الإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية واختيار الصيغ الشرعية المناسبة للتمويل الأصغر.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

- تحليل و تصنيف و تقييم التمويل المقدم لمؤسسات التمويل الأصغر .

مفهوم التمويل الأصغر:

جاء تعريف بنك السودان المركزي للتمويل الأصغر ومحدداته ضمن لائحة شروط الترخيص لمصارف التمويل الأصغر لسنة 2006 م {مادة 2 فقرة أ} على النحو التالي:

- التمويل الأصغر : المقصود به توفير الخدمات المالية والمصرفية – وهى في المقام الأول التمويل والأوعية الادخارية التي تقدم للعملاء من الفقراء النشطين اقتصادياً غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها مؤسسات مالية رسمية . ونعني به التمويل الأقل من أو الذي يساوى واحد مليون دينار (10.000 جنيه) في المرحلة الأولى . أو هو التسهيل الممنوح للفرد أو مجموعة من المقترضين الذين ينتج دخلهم الأساسي من الأنشطة التي تتضمن الإنتاج وبيع السلع والخدمات بحيث لا يتجاوز الحد الأعلى 1.000.000 دينار (10.000 جنيه سوداني) أو بحسب ما يقرره البنك من وقت لآخر .

وفي الاستراتيجية العامة للدولة الرامية لتقليل حدة الفقر ، وتنفيذاً للسياسة التمويلية لبنك السودان المركزي للعام 2007م والتي ألزمت المصارف بتخصيص 12% من محافظ التمويل كحد أدنى لقطاع التمويل الأصغر، ومن أجل تفعيل استغلال هذه النسبة فقد تقرر أن تعمل المصارف على إنشاء إدارات أو وحدات للتمويل الأصغر برئاساتها ؛ لإعداد وتقديم خططها السنوية للتمويل الأصغر وفقاً لمتنشرات ولوائح بنك السودان المركزي .

وقد جاء التعريف بالمصطلحات الآتية ذات العلاقة :

— مؤسسات التمويل: هي البنوك أو المؤسسات العاملة في هذا المجال بشكل رسمي ووفق مرسوم قانوني محدد لهويتها وطبيعتها أنشطتها.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

- مصرف التمويل الأصغر: يقصد به أي شركة مرخصة للاستمرار في تقديم الخدمات المالية الصغرى كالادخار والتمويلات والتحويلات النقدية المحلية والخدمات المالية الأخرى التي يحتاج إليها الفقير النشط اقتصادياً والمشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة لتصريف أو توسيع أعمالهم .

- عميل التمويل الأصغر: هم الفقراء،⁽¹⁾النشطون اقتصادياً "غير المعوزين" والفقراء المهمشون الذين يعملون في وظائف متدنية الأجر، المستبعدون من النظام المالي الرسمي . ويقصد به الشخص الذي يمتلك دخل شهري لا يزيد عن ضعف الحد الأدنى للأجر الشهري لكل شخص في السودان أو إجمالي أصول منتجة _ بخلاف تكلفة الأرض _ لا يزيد عن 1.000.000 دينار {10.000 جنيه سوداني} ولا يكون عاملاً نظامياً في أي مؤسسة ولا يقل عمره عن 18 سنة أو يزيد عن 60 سنة .

التمويل الأصغر في أرقام:

قام بنك السودان المركزي في الفترة من 2006م وحتى 2010م بتخصيص مبلغ 350 مليون جنيه سوداني لتنفيذ البرنامج التجريبي للتمويل الأصغر أي ما يعادل (168 مليون دولار تقريباً) و تم اختيار عدد ثمانية بنوك هي : (البنك الزراعي السوداني، مصرف الادخار والتنمية الاجتماعية، بنك المزارع التجاري ، بنك الثروة الحيوانية، مصرف التنمية الصناعية، بنك التنمية التعاوني الإسلامي، بنك العمال الوطني، والبنك العقاري التجاري) ومؤسساتين تعملان في التمويل الأصغر هما (مؤسسة التنمية الاجتماعية-ولاية الخرطوم

(1)الشخص الفقير : يقصد به الشخص الذي يقل دخله خلال العام عن الحد الأدنى الخاضع للضريبة المنصوص عليه في قانون ضريبة الدخل الشخصي . حسب تعريف وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي . وجاء في قانون ضريبة الدخل الشخصي لسنة1986م الفصل الثالث: الدخل الذي تفرض الضريبة عليه:9- (1) معمرعاة أحكام هذا القانون تنفرض الضريبة عن سنة التقدير على الدخل منقذة الأساس الذي يكون ناتجاً من:

(أ) السودان في حالة الشخص المقيم أو غير المقيم (ب) أي مكان خارج السودان في حالة الشخص المقيم وقد أجاز مجلس الوزراء القومي في جلسته برئاسة الفريق أول ركن بكرى حسن صالح النائب الأول لرئيس الجمهورية بتاريخ 2017/10/5م توصية بتعديل في قانون ضريبة الدخل الشخصي لسنة 1986، وتم فيه رفع الحد الأدنى المعفي من ضريبة الدخل الشخصي من 9090 جنيهاً إلى 14400 جنيه في العام.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

ومؤسسة التنمية الاجتماعية- ولاية كسلا) وحدثاً مؤسسة الشباب للتمويل الأصغر، ومؤسسة الجزيرة للتمويل الأصغر، و بلغ إجمالي المبالغ الممنوحة لهذه المؤسسات (بنوك و مؤسسات) 162 مليون جنيه سوداني أي ما يعادل 60 مليون دولار لتنفيذ برامج التمويل الأصغر .

فيما يختص بتنفيذ سياسة بنك السودان المركزي الخاصة بالتمويل الأصغر والتي جاء فيها أن يقوم كل مصرف بتخصيص نسبة 12% من محفظة التمويل الكلية للبنك للتمويل الأصغر، لقد بلغ إجمالي مبلغ محفظة التمويل الأصغر التراكمي بالبنوك حتى 2010 م مبلغ 395 مليون جنيه أي ما يعادل 146 مليون دولار (هذا الرقم تقريبي تم حسابه بناءً على توقعات حجم الودائع بكل مصرف).

بلغ عدد العملاء المستفيدين من خدمات التمويل الأصغر حتى مارس 2011م، 260 ألف عميل منهم 85 ألف من النساء و 175 ألف من الرجال.

كما قام بنك السودان المركزي بتوفير الدعم الفني للمؤسسات والبنوك العاملة في برامج التمويل الأصغر حيث إن إجمالي المبلغ الذي تم صرفه بلغ 3 مليون جنيه أي ما يعادل 1.2 مليون دولار.

في العام 2010م تم تكوين محفظة أمان للتمويل الأصغر برأسمال قدره 200 مليون جنيه أي ما يعادل 75 مليون دولار و قد كانت مساهمة بين المصارف وديوان الزكاة حيث أسهم فيها بما يعادل نسبة 25%.

المحفظة المتوقعة للتمويل الأصغر بالمصارف للعام 2012م (حسب سياسة بنك السودان المركزي التمويلية أي نسبة الـ12%) تقدر بحوالي 832 مليون جنيه أي ما يعادل 297 مليون دولار (تم حسابها حسب مؤشرات الأعوام السابقة)⁽¹⁾.

ثم إن وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي وضعت سياسات خاصة بالوحدة في الفترة من 2013 - 2018م حيث قفز بصناعة التمويل الأصغر إلى آفاق أوسع ، ومن أهم مؤشرات هذا التوسع :

(1) وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي www.mfu.gov.sd

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

1. بلغ حجم التمويل الأصغر بالمصارف 6,140 مليون جنيه بنهاية الربع الثاني من العام 2018م.

2. بلغ حجم التمويل الأصغر القائم بمؤسسات التمويل الأصغر 1,973 مليون جنيه بنهاية الربع الثاني من العام 2018م.

3. بلغ عدد المؤسسات المصدق لها لممارسة نشاط التمويل الأصغر 43 مؤسسة حتى منتصف أكتوبر من العام 2018م.

4. بلغ عدد المستفيدين من التمويل الأصغر بالمصارف و المؤسسات 1.85 مليون مستفيد بنهاية الربع الثاني من العام 2018م .

وسياسة العام 2018 أحدثت تغييراً إيجابياً ؛ حيث ألزمت المصارف بتوظيف نسبة لا تقل عن 15% من المحفظة التمويلية المنفذة خلال العام لكل مصرف وذلك بحسب الضوابط التي تصدر من بنك السودان المركزي.⁽¹⁾

التطبيق العملي للتمويل الأصغر:

لعل الضوابط الشرعية التي ذكرت في نهاية المبحث الأول تعتبر الحد الأدنى اللازم ليكون البيع مقبولاً شرعاً، ولكن على الرغم الجهود الكبيرة التي بذلتها هيئات الرقابة الشرعية في عدد من البنوك الإسلامية لوضع الضوابط الشرعية لهذه المعاملة، إلا أنني بعد التتبع لبعض المصارف والمؤسسات التي تعمل في مجال التمويل الأصغر، بالإضافة إلى الكثير من الاستفتاءات للراغبين في الحصول على التمويل بعد سؤالهم عن كيفية المعاملة، وجدت أنها لم تلتزم بهذه الضوابط في التطبيق العملي، فإسهاماً في تصحيح مسار هذه المصارف والمؤسسات سأعرض لبعض المسائل ثم الحل الشرعي لها بإذن الله تعالى.

1/ بيع ما لا يملك:

من الشروط والضوابط المصححة لهذه المعاملة: أن السلعة المأمور بشرائها يجب أن تدخل في ملك البنك وضمائه... وأن هذا هو أساس جواز أخذ البنك للربح، وأن العلاقة الحقيقية

(1) للتوسع في المعلومات عن التمويل الأصغر مراجعة الموقع الإلكتروني لوحة التمويل الأصغر بنك السودان المركزي mf.gov.sd

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

عند شراء البنك للسلعة المأمور بشرائها يجب أن تقوم بين البنك وبائع السلعة ولا يصح دخول العميل (الأمر بالشراء) بأي صورة من الصور محل البنك وإلا لماذا أمره بالشراء؟ وهذا يعني أن البنك عليه في الشراء جميع الإجراءات والالتزامات المترتبة على المشتريين.⁽¹⁾

وإذا نظرنا للواقع التعاملي فإن طالب الشراء (التمويل الأصغر) يأتي بدراسة جدوى أو فاتورة مبدئية - للسلعة التي يريد من مؤسسة التمويل تمويلها، وبناء عليها تقوم مؤسسة التمويل بعمل إجراء الشراء والعقد، وتحديد الربح، ودفع المقدم، وتوزيع الأقساط مع طالب التمويل، ثم إصدار شيك مصرفي باسم مالك السلعة، ويقوم أحد موظفي البنك بتسليم هذا الشيك إليه ويطلب منه تسليم السلعة لطالب التمويل. فانقلبت إلى مجرد صيغة تمويل مالي يعود على مؤسسة التمويل بما يسمى بالربح دون أن تقدم غير المال، وبلا أي مخاطرة يمكن أن تتعرض لها مؤسسة التمويل وفق الظروف والأحوال العادية... وإذا أصبحنا أمام تمويل بدون مخاطرة ويسترد زيادة فهذا الربا بعينه، فهو قرض بزيادة وإن أخذ صورة البيع. وكذلك فإن التطبيق العملي أفرز صورة نقطع معها بالربح لمؤسسة التمويل في جميع الأحوال، ولا تصور لأي مخاطر لاحتمالات الربح والخسارة فتقلب هذه المعاملة إلى تمويل ربوي لا يجوز مهما كانت التسميات وصور الإجراءات.⁽²⁾

ويلاحظ أن السلعة - موضع التمويل - لم تدخل في ملك البنك وضمانه، وقد جاءت عدة أحاديث في النهي عن مثل هذه المعاملة منها حديث حكيم بن حزام قال: أتيت رسول الله (ﷺ) فقلت: يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق ثم أبيعُه؟ قال لا تبع ما ليس عندك.⁽³⁾

قال الإمام الخطابي في شرحه على سنن أبي داود: إنما نهى عن بيع ما ليس عند البائع من قبل الغرر، وذلك مثل أن يبيعه عبده الأبق أو جملة الشارد، ويدخل في ذلك كل شيء ليس بمضمون عليه مثل أن يشتري سلعة فبيعه قبل أن يقبضها، ويدخل في ذلك بيع

(1) انظر ما مضى في هذا البحث ص/ 17

(2) انظر: د. عبد السلام داود العبادي، نظرة شمولية لطبيعة بيع المرابحة للأمر بالشراء، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس 828/5 - 829 .

(3) تقدم تخريجه ص/ 15 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

الرجل مال غيره موقوفاً على إجازة المالك ؛ لأنه يبيع ما ليس عنده ولا في ملكه وهو غرر لأنه لا يدري هل يجيزه صاحبه أم لا ؟ والله أعلم.(1)

وقد جاء ضمن قرارات مجمع الفقه الإسلامي في دورة مؤتمره الخامس المنعقد بالكويت في الفترة من 1 إلى 6 جمادى الأولى 1409هـ في القرار الأول منه :

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 المأمور مسئولية الناف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانفتحت موانعه.

2/ ربح ما لم يضمن :

وفي صورة التعاقد السابقة يلاحظ أن مؤسسة التمويل تحسب ربحها وتوزع الأقساط المستحقة على عدد الأشهر المتفق عليها كفترة سداد ويقوم العميل - طالب التمويل - بدفع المقدم...الخ، والسلعة لم تدخل في ملك المؤسسة ولا ضمانه ولا يلحقه أي تبعات فيما لو كان بالسلعة عيب أو تلف . وقد جاءت النصوص من السنة النبوية تنهى عن ربح ما لا يُضمن فعن عبد الله بن عمرو بن العاص أن رسول الله (ﷺ) قال : (لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن ولا يبيع ما ليس عندك) .(2) قال الإمام السني في حاشيته على سنن النسائي : قوله (وربح ما لم يضمن) هو ربح مبيع اشتراه فباعه قبل أن ينتقل من ضمان البائع الأول إلى ضمانه بالقبض .(3)

(1) معالم السنن للخطابي بهامش سنن أبي داود، (إعداد عزت الدعاس ، الناشر : دار الحديث - سوريا) 769/3

(2) رواه أبو داود في سننه (مرجع سابق) ، كتاب البيوع والإجازات ، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده 769/3 - 775 رقم 3504 ، والترمذي في سننه (مرجع سابق) كتاب البيوع ، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك 535/3 - 536 رقم 1234 وقال: وهذا حديث حسن صحيح ، ورواه النسائي في السنن تحقيق مكتب تحقيق التراث الإسلامي ، الناشر: دار المعرفة بيروت ط/2 سنة 1992م ، كتاب البيوع ، باب شرطان في بيع ... 340/7 رقم 4644، وابن ماجه في سننه، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ما ليس عندك 737/2 - 738 رقم 2188 ، وقال عنه الألباني : حسن صحيح .

(3) الإمام السني، حاشية سنن النسائي (بهامش سنن النسائي) 340/7 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

وقد جاء ضمن الشروط المبيحة لهذه المعاملة كما في قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1 إلى 6 جمادى الأولى 1409هـ : ... هو بيع جائز طالما كانت تقع على الأمور مسئولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوفرت شروط البيع وانتفت موانعه.

3/ وهذه المعاملة فيها شائبة ربا فقد روى الشيخان عن ابن عباس قال : قال رسول الله (ﷺ): (من ابتاع طعاماً فلا يبيع حتى يستوفيه وفي رواية: حتى يقبض)⁽¹⁾. قلت لابن عباس : لم ؟ قال : ألا ترى أنهم يتبايعون بالذهب والطعام مرجى.⁽²⁾

قال الإمام الخطابي : قوله (والطعام مرجى) أي مؤجل ، وكل شيء أخرته فقد أرجيته .. وهذا ليس من باب الطعام الحاضر ولكنه من باب السلف وذلك مثل أن يشتري منه طعاماً بدينار إلى أجل فيبيعه قبل أن يقبضه منه بدينارين وهو غير جائز ؛ لأنه في التقدير يبيع ذهب بذهب والطعام مؤجل غائب غير حاضر ، وإنما صار ذلك بيع ذهب بذهب على معناه لأن المسلف إذا باعه الطعام الذي لم يقبضه وأخذ منه ذهباً ، فإن البيع لا يصح فيه إذا كان الطعام الذي باعه مرجى مضموماً على غيره ، وإنما تقابل الذهبان في التقدير فكأنه إنما باعه ديناراً الذي كان قد أسلفه في الطعام بدينارين وهو فاسد من وجوه أحدهما ؛ لأنه دينار بدينارين ، والآخر: لأنه ناجز بغائب في بيع سبيله سبيل المصارفة. اهـ⁽³⁾

ويقاس غير الطعام على الطعام قال ابن عباس (وأحسب كل شيء إلا مثله)،⁽⁴⁾ فهو كأنه باعه دراهم بدراهم ؛ إذ تأخرت السلعة بيد البائع وقد باعها مؤسسة التمويل وأجرت جميع متعلقات البيع قبل القبض ، وفي بيع الدراهم بالدراهم لا بد من التساوي والتقابض وإلا كان ريباً، ومن جهة أخرى فإن مؤسسة التمويل تملك المال فقط فكأنها باعت ذهباً بذهب

(1) رواه البخاري في صحيحه (مرجع سابق) - ، كتاب البيوع ، باب بيع الطعام قبل أن يقبض وبيع ما ليس عندك 751/2 برقم (2029 - 2136) ، ومسلم في صحيحه - مع شرح النووي - كتاب البيوع ، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض 408/10 برقم (3815) .

(2) رواه عنه مسلم في صحيحه في الموضع السابق ، وأبو داود في سننه 762/3 - 763 .

(3) معالم السنن بهامش سنن أبي داود 763/3 .

(4) رواه عنه الشيخان في الموضعين السابقين عقيب روايتهما لحديثه .

بيع المربحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

وأدخلت دراسة الجدوى أو الفاتورة للتحويل فتكون تحايل على أكل الربا كما قال ابن عباس (رضي الله عنهما): (اتقوا هذه العينة لا تتبعوا دراهم بدرهم بينهما حريرة).⁽¹⁾

الطريق لتصحيح هذه المعاملة:

لتصحيح هذه المعاملة حتى تكون وفق الضوابط الشرعية يمكن تصميم عقدين؛

الأول : عقد مواعدة، والثاني: عقد بيع على النحو التالي:

عقد المواعدة:

ويكون هذا العقد مركب من وعدين: وعد برغبة العميل في شراء سلعة حسب المواصفات والكمية والمصادر الميينة من قبل العميل في طلب الشراء، ووعد من مؤسسة التمويل بتمويل هذه السلعة بشرائها ومن ثم بيعها للعميل بطريق المربحة، أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول .

وأما بالنسبة للوعد، وكونه ملزماً للأمر أو لمؤسسة التمويل أو كليهما خلاف بين أهل العلم،⁽²⁾ لكن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة مؤسسة التمويل والعميل، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً، وبهذا صدرت فتوى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي عقد بدبي عام 1403هـ - 1983م

وإذا قيل إن الوعد الملزم قد يتفقت منه العميل، وقد ينتهي الأمر بمؤسسة التمويل إلى المطالبة بما وقع عليها من أضرار فعلية قد يطول الحكم بها في القضاء، فيمكن البحث في تبني صيغة بيع المخايرة - خيار الشرط -⁽³⁾ بين مؤسسة التمويل وبائع السلعة، وتقوم

(1) ذكره ابن القيم في حاشيته على سنن أبي داود بهامش عون المعبود شرح سنن أبي داود، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، ط/1 سنة 1990م، 241/9.

(2) انظر: بحث الدكتور بكر بن عبد الله أبو زيد: المربحة للأمر بالشراء، بيع المواعدة، المربحة في المصارف الإسلامية، وحديث ((لا تبع ما ليس عندك)) . مجلة مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، المجلد الخامس . وراجع قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت ، تقدم ص/13 - 14 من هذا البحث .

(3) وهو أن يشترط العاقدان أو أحدهما أن له الخيار في فسخ البيع أو إمضائه مدة معلومة . ويدل على صحة هذا النوع من الخيارات حديث عمرو بن عوف أن النبي (ﷺ) قال : (المسلمون على شروطهم إلا شرطاً حرم حلالاً أو أحل حراماً) رواه الترمذي في سننه (مرجع سابق)، كتاب الأحكام، باب ما ذكر عن رسول الله (ﷺ) في الصلح بين الناس 634/3 برقم (1352) وقال: حديث حسن صحيح . وراجع في خيار الشرط: كتاب ما لا يسع التاجر جهله (مرجع سابق) ص/49 .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

مؤسسة التمويل في فترة الخيار وبعد ملك السلعة وتسلمها بالتعاقد مع الأمر بالشراء .كما يمكن بحث أخذ العربون⁽¹⁾ من الأمر بالشراء ضمن تكييف شرعي مقبول.⁽²⁾

وقد وضع د. علي أحمد السالوس⁽³⁾ نموذجاً للتطبيق العملي لهذا العقد وذكر أنه قد تعاملت به بعض المصارف الإسلامية.⁽⁴⁾

عقد البيع :

وهو لا يجرى إلا بعد تملك وحيازة السلعة من قبل مؤسسة التمويل ، بحيث لا تتم المبايعة إلا بعد ثبوت التملك للمؤسسة التمويل ليكون التملك للأمر بالشراء صادراً عن تملك ، ولكي يكون هناك مجال للقول بالضمان إذا تبين أن هناك تلفاً أو عيباً خفياً أو غير ذلك من أسباب الضمان التي تستوجب الرد. وقد وضع كذلك د. علي أحمد السالوس نموذجاً للتطبيق العملي لهذا العقد⁽⁵⁾

(1) وهو أن يشتري السلعة ويدفع إلى البائع مبلغاً من المال على أنه إن أمضى الصفقة احتسب به من الثمن، وإن لم يمضها كان للبائع . وقد انتهى مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثامنة المنعقدة ببروناي دار السلام من 1 إلى 7 محرم 1414 هـ الموافق 21 - 27 يونيو 1993 م إلى جواز بيع العربون. مجلة مجمع الفقه الإسلامي 540/8 .

(2) انظر: د. عبد السلام داود العبادي، نظرة شمولية لطبيعة بيع المرابحة للأمر بالشراء، (مرجع سابق) 830/5

(3) أستاذ الفقه والأصول - كلية الشريعة - جامعة قطر .

(4) راجعه في بحثه بمجلة مجمع الفقه الإسلامي بجدة 5/ 789 بعنوان : المرابحة للأمر بالشراء ، نظرات في التطبيق العملي .

(5) انظر بحثه: المرابحة للأمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي بمجلة مجمع الفقه الإسلامي 795/5 - 796

الخاتمة:

بعد نهاية بحثي في موضوع : بيع المرابحة للأمر بالشراء — دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان — والذي حرصت فيه على استكمال جوانبه فإن جاء عملي على ما أملته فذاك فضل الله، وإن كانت الأخرى فمني ومن الشيطان، وحسبي أنني كنت حريصاً على الصواب جاهداً في تحصيله. وهذه نتائج تعطي تصوراً عاماً وسريعاً عما حواه هذا البحث، وأعقبها بطائفة من التوصيات .

أولاً : أهم النتائج :

- 1/ المرابحة هي: بيع برأس المال مع ربح معلوم، وهي إحدى صور بيوع الأمانة، وقد اتفق العلماء على جوازها، وهي التي على أساسها بنيت عملية التمويل الأصغر .
- 2/ بيع المرابحة للأمر بالشراء هو: شراء المصرف سلعة بطلب عميله بثمن معجل، ومن ثم بيعها له بثمن مؤجل مع ربح معلوم.
- 3/ إن بيع المرابحة للأمر بالشراء ثلاثي أطراف التعاقد ؛ الأمر بالشراء، البنك أو المؤسسة المعنية، البائع. وهي بهذا تختلف عن المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين إذ هي ثنائية أطراف التعاقد .
- 4/ رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للأمر بالشراء وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية، مع مراعاة توافر الشروط والضوابط المصححة لها.
- 5/ التمويل الأصغر : المقصود به توفير الخدمات المالية والمصرفية — وهي في المقام الأول التمويل والأوعية الادخارية التي تقدم للعملاء من الفقراء النشطين اقتصادياً غير القادرين على الحصول على الخدمات التي تقدمها مؤسسات مالية رسمية.

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

6/ وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي – الجهة الرسمية المنظمة لعملية التمويل الأصغر – وضعت سياسات خاصة بالوحدة في الفترة من 2013 – 2018م حيث قفزت بصناعة التمويل الأصغر إلى آفاق أوسع .

7/ لتصحيح التطبيق العملي لإجراء التمويل الأصغر وحتى تكون وفق الضوابط الشرعية يمكن تصميم عقدين منفصلين ؛ الأول : عقد مواعدة ، والثاني : عقد بيع. ثانياً : أهم التوصيات:

- 1/ ضرورة التدريب والتأهيل للعاملين في مؤسسات التمويل الأصغر المختلفة حتى لا يقعوا فيما يخالف الشرع الحنيف في التطبيق العملي لهذه المعاملة .
- 2/ ضرورة الإشراف والمتابعة المستمرة من هيئات الرقابة الشرعية للبنوك ووحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي تصحيحاً للمعاملة ومنعاً من الإخلال.
- 3/ اعتماد نموذجين للمعاملة؛ نموذج لعقد مواعدة، ونموذج لعقد بيع، مع إحكام هذين النموذجين من قبل الجهة المسئولة في بنك السودان المركزي وعرضه على مؤسسات التمويل الأصغر .

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

بيع المراجعة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

فهرس المصادر والمراجع

أولاً : القرآن الكريم.

ثانياً : المصادر والمراجع :

1. ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق حازم القاضي، الناشر: مكتبة نزار الباز، مكة المكرمة — سنة 1995م .
2. ابن القيم ، إعلام الموقعين عن رب العالمين، تحقيق: طه عبد الرؤوف سعد، الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية، مصر، القاهرة ، سنة 1968م
3. ابن القيم، حاشية سنن أبي داود، بهامش عون المعبود شرح سنن أبي داود ، الناشر: دار الكتب العلمية — بيروت، ط/1 سنة 1990م .
4. ابن القيم، زاد المعاد في هدي خير العباد، تحقيق شعيب وعبد القادر الأرناؤوط، الناشر: مؤسسة الرسالة ؛ بيروت ط/14 سنة 1990.
5. ابن ماجه ، سنن ابن ماجه — تعليق محمد فؤاد عبد الباقي ، الناشر: دار الكتب العلمية — بيروت.
6. ابن منظور ، لسان العرب ، الناشر: دار صادر — بيروت، بدون تاريخ نشر .
7. أبو داود سليمان بن الأشعث السجستاني، سنن أبي داود ، الناشر : دار الكتاب العربي — بيروت .
8. الإمام الباجي، المنتقى، الناشر: دار الفكر العربي .
9. الإمام البخاري، صحيح البخاري — تحقيق: د. مصطفى ديب البغا ، الناشر : دار ابن كثير ، اليمامة — بيروت ، ط/3 ، 1987م.
10. د. بكر عبد الله أبو زيد، المراجعة للأمر بالشراء، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس.
11. بنك دبي المركزي، فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية .
12. الترمذي، سنن الترمذي، تحقيق: أحمد محمد شاكر، الناشر: دار إحياء التراث العربي

بيع المراجعة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

- بيروت.

13. الجرجاني، التعريفات، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت سنة 1995م
14. الجوهري، الصحاح، تحقيق أحمد عبد الغفور عطار، الناشر: دار العلم للملايين ط/2 سنة 1979م .
15. الإمام الخطابي، معالم السنن بهامش سنن أبي داود، (إعداد عزت الدعاس، الناشر: دار الحديث - سوريا).
16. د. سامي حمود، بيع المراجعة للأمر بالشراء، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المجلد الخامس .
17. السرخسي الحنفي، المبسوط، الناشر: دار المعرفة - بيروت، سنة 1993م.
18. الإمام السندي، حاشية سنن النسائي بهامشه الناشر: دار المعرفة بيروت ط/2 سنة 1992م، توزيع مكتبة المؤيد - الرياض .
19. الإمام الشافعي، الأم بتعليق محمود مطرجي، الناشر: دار الكتب العلمية - بيروت، ط/1 سنة 1993م.
20. الشيرازي، المهذب مع المجموع، الناشر: دار الفكر - بيروت .
21. د. عبد السلام داود العبادي، نظرة شمولية لطبيعة بيع المراجعة للأمر بالشراء، الناشر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الخامس .
22. أ.د عبد الله المصلح، وأ.د صلاح الصاوي، كتاب ما لا يسع التاجر جهله، الناشر: دار الإسلام، الجيزة - مصر ط/1 سنة 2008م
23. قانون ضريبة الدخل الشخصي لسنة 1986م .
24. الإمام مالك بن أنس، الموطأ - رواية يحيى الليثي -، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي الناشر: دار إحياء التراث العربي - مصر .
25. مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 جزء 2، تصدر عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، نشر المكتبة الشاملة الإلكترونية .

بيع المرابحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية على التمويل الأصغر المعمول به في السودان

د. عبد المنعم خليفة أحمد

26. د. محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، ط/2 سنة 1415هـ، دار النفائس، الأردن .

27. الإمام المرغيناني الحنفي، الهداية الناشر : المكتبة الإسلامية - بيروت - لبنان.

28. الإمام مسلم، الصحيح - مع شرح النووي - الناشر: دار المعرفة - بيروت، ط/4 سنة 1997م .

29. الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الناشر: الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة 1978م.

30. الميداني، اللباب شرح الكتاب ، الناشر: دار الكتاب العربي - بيروت .

31. النسائي، السنن، تحقيق مكتب تحقيق التراث الإسلامي ، الناشر: دار المعرفة بيروت ط/2 سنة 1992م .

32. وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان المركزي/ www.mfu.gov.sd .

33. وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت الموسوعة الفقهية الكويتية، الناشر: دار السلاسل - الكويت ط/2 1404هـ -

34. د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة كما تجرّيه المصارف الإسلامية، الناشر: مؤسسة الرسالة - بيروت، (المنشور بموقع سماحة الشيخ د. يوسف القرضاوي).