

دولة ليبيا

جامعة أفريقيا

للعلوم الإنسانية والتطبيقية

قسم التمويل والمصارف

بحث مقدم ضمن متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس

**واقع المرابحة الإسلامية في المصارف التجارية الليبية**

**دراسة تطبيقية على مصرف الجمهورية فرع سوق الأحد**

إعداد الطالبان

سامي علي عبدالنبي محمد 21813012

أحمد علي عبدالله الجريبي 21713001

تحت إشراف الدكتور :علي صالح

2018 - 2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

سورة المزمل/ الآية رقم (20) .

الاهداء

إلى من علمني أن الأعمال الكبيرة لا تتم إلا بالصبر والعزيمة والإصرار

إلى والدي أطال الله بقاءه، وألبسه ثوب الصحة والعافية، ومتعني ببره، أهدي ثمرة من ثمار غرسه

وإلى المرحوم والد زميلنا غفر الله له وجعله في رياض الجنة والذي كان ينتظر هذه اللحظة بفارغ الصبر

إلى من نذرت عمرها في أداء رسالة صنعتها من أوراق الصبر ، وطرزتها في ظلام الدهر

على سراج الأمل ، بلا فتور أو كلل

رسالة تعلم العطاء كيف يكون العطاء، وتعلم الوفاء كيف يكون الوفاء

إليك أمي أهدي هذه الرسالة ، وشتان بين رسالة ورسالة

جزاك الله خيراً.. وأمد في عمرك بالصالحات . . فأنت زهرة الحياة ونورها

إلى من كانوا يضيئون لي الطريق ، ويساندونني ويتنازلون عن حقوقهم لإرضائي ،، إخوتي وأخواتي الأعزاء

إلى من قضينا معهم أجمل الاوقات وعشنا معهم أروع اللحظات أصدقائي وزملائي

إليكم جميعاً أهدي هذا العمل المتواضع

شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين القائل (ربّ أوزِعْني أنْ أشْكُر نِعْمتكَ الّتي أنْعَمْت عليّ وعَلَى والدِي وأنْ أعْمَل صَالحاً ترْضاه وأدْخلنْنِي برحمَتِك في عبادِك الصّالحين) سورة النمل الآية: 19.

والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد القائل في الحديث الشريف لا يشكر الله من لا يشكر الناس".

انطلاقاً من مبدأ العرفان بالجميل، فإنه ليسرنا وليثلج صدورنا أن نتقدم بالشكر والامتنان إلى مشرفي الدكتور "علي صالح أحمد" الذي مدنا من منابع علمه بالكثير، والذي ما توانى يوماً عن مد يد المساعدة لنا، وحمداً لله بأن يسره في دربنا، وأسأل الله أن يجعله فى ميزان حسناته.

كما لا ننسى أن نتقدم بأسمى آيات الشكر إلى جامعة أفريقيا وجميع العاملين بها وبالأخص قسم التمويل والمصارف

وفي النهاية يسرنا أن نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من مد لنا يد العون في مسيرتنا العلمية

ِ

الملخص

مدى التطبيق السليم للمرابحة الإسلامية في المصارف التجارية هدف هذ البحث إلى تجميع البيانات الخاصة بالمرابحة الإسلامية في المصارف التجارية وتقدير التغيرات التشريعية والقانونية المعمول بها في هذا الخصوص. وإعتمدت هذه الدراسة على دراسة وتحليل متغيرين تتعلق بصيغة المضاربة. وإستخدمت الدراسة أسلوب الاستبانة في جمع بيانات الدراسة حيث تمثلت عينة الدراسة في 27 مفردة من العاملين بالمصرف عينة الدراسة، وتم إستخدام أسلوب التحليل الإحصائي (spss). Statistical Package for social Science الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية في تحليل البيانات. وتوصل البحث إلى العديد من النتائج من أهمها هناك قلة كثيرة في تقديم الدورات التعليمية المصرفية في الصيرفة الإسلامية للموظفين العاملين بها، وتوصل البحث إلى العديد من التوصيات من أهمها يلزم توفير دورات تدريبية وندوات خاصة بالصيرفة الإسلامية وذلك لزيادة توعية الموظفين ولتسهيل العمل عليها،و يجب توفير جميع المعلومات اللازمة عن الصيرفة الإسلامية ولذلك لتثقيف العاملين عليها

فهرس المحتويات

|  |  |
| --- | --- |
| **الموضوع** | **الصفحة** |
| الآية القرآنية | أ |
| الإهداء | ب |
| الشكر والتقدير | ج |
| ملخص البحث  | د |
| فهرس المحتويات | ه |
| **الفصل الأول: الإطار العام للبحث** |
| 1.1 المقدمة | 2 |
| 2.1: مشكلة البحث | 3 |
| 3.1: أهداف البحث | 3 |
| 4.1: أهمية البحث | 4 |
| 5.1: فرضيات البحث | 4 |
| 6.1: حدود البحث | 5 |
| 7.1: منهجية البحث | 5 |
| 8.1: مصطلحات البحث | 6 |
| 9.1:الدراسات السابقة | 6 |
| **الفصل الثاني****المصارف الاسلامية** |
| 1.2 المصارف الإسلامية | 9 |
| 1.1.2 نشأة المصارف الإسلامية | 11 |
| 2.1.2 مفهوم المصارف الإسلامية | 12 |
| 3.1.2 خصائص المصارف الإسلامية | 12 |
| 4.1.2 أهداف المصرف الإسلامية | 13 |
| 5.1.2 أنواع المصارف الإسلامية | 14 |
| 6.1.2 وظائف البنوك الإسلامية | 17 |
| 7.3.2 علاقة البنوك الإسلامية بالبنك المركزي. | 23 |
| 8.3.2 علاقة البنك الإسلامية بالبنوك التقليدية. | 24 |
| 2.2 أدوات التمويل إسلامي | 26 |
| 2.2.2 المشاركة | 29 |
| 3.2.2 المضاربة | 31 |
| 4.2.2 الاستثمار. | 37 |
| 5.2.2 السلم. | 42 |
| 6.2.2 المزارعة. | 45 |
| 7.2.2 المساقاة. | 50 |
| **الفصل الثالث****الجانب العملي** |
| أولا الإحصاء الوصفي  | 60 |
| ثانيا صدق وثبات أداة الدراسة: | 66 |
| أولاً: النتائج  | 71 |
| ثانياً: التوصيــــــــات | 72 |
| المراجع | 73 |

 الفصل الأول

 الإطار العام للبحث

**1.1 المقدمة**

تقدم المصارف الخدمات المالية الإسلامية على أنها وسيط مالي تتمثل وظيفته في التوسط بين المدخرين والمستثمرين وفي سبيل تحقيق ذلك فإن هذه المصارف تحتاج إلى صيغ بديلة عن صيغ الاقتراض بالفائدة.

وهذه الصيغ التي تعمل من خلالها هذه المؤسسات المالية تعمل على توفير التمويل لأغراض الاستثمار والاستهلاك وهي في أصلها عقود معروفة في الفقه الإسلامي وتؤدي إلى تطبيق الشريعة الإسلامية.

ونظام الخدمات المالية الإسلامية يعتمد على فلسفة واضحة وهي منع المؤسسات المالية من ممارسة أية أعمال مخالفة للشريعة الإسلامية، وتنقسم الصيغ الإسلامية إلى قسمين صيغ تعتمد على الديون، وصيغ تعتمد على المشاركة في الأرباح والخسائر.

وتعد صيغة المرابحة للأمر بالشراء من أبرز هذه الصيغ وأكثرها انتشاراً، وهي عبارة عن توسط المؤسسة المالية لشراء سلعة بناء على طلب العميل تم بيعها له بالآجل بثمن يساوي التكلفة الكلية للشراء زائد ربح معلوم متفق عليه بينهما، ومن أكبر دوافع المؤسسات المالية على منح التمويل بالمرابحة هو المحافظة على عملائها وكسب عملاء آخرين جدد.

**2.1 مشكلة البحث:**

لقد مرت بعض الأعوام القليلة على أول تجربة لممارسة العمليات المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية في المصارف التجارية مثل مصرف الجمهورية (أحد أكبر المصارف التجارية في ليبيا)، وبالرغم من أن التجربة تعتبر حديثة العهد إذا ما قيست بالتجارب في الدول الأخرى أو المصارف التقليدية، إلا أنه من الضروري والمفيد بمكان متابعة وتقويم هذه التجربة لتكون أكثر ايضاحاً مع المفاهيم والإجراءات الإسلامية، حيث أن كثير من العمليات المصرفية وفقاً للشريعة الإسلامية لم تكن معروفة في السابق للعاملين بالمصرف مثل المرابحة والمضاربة والمشاركة وغيرها.

ومن هنا يأتي أهمية ما نقوم به من استعراض لهذه التجربة واخضاعها للمراجعة والتقويم، بغرض التعرف على ما صاحبها من تحديات ومصاعب يمكن التغلب عليها في المرحلة القادمة.

لذلك فإن مجال هذا البحث هو تقويم تجربة المصارف التجارية في بيع المرابحة للأمر بالشراء من خلال إنشاء نوافذ إسلامية في فروع المصرف التقليدية ومدى نجاح أليات تطبيقها.

في ضوء العرض السابق تمت صياغة المشكلة البحثية في التساؤلات التالية:

ما مدى تطبيق المصارف الإسلامية لبيع المرابحة؟.

ما هي آليات تطبيق المرابحة الإسلامية في المصارف التقليدية؟

**4.1 أهداف البحث :**

تجميع البيانات الخاصة بالمرابحة الإسلامية في المصارف التجارية وتقدير التغيرات التشريعية والقانونية المعمول بها في هذا الخصوص.

قياس أثر المرابحة الإسلامية على مستوى النشاط الاقتصادي.

بيان الآثار التي تترتب عن تطبيق نظام المرابحة الإسلامية.

تقييم سياسات المصرفية المعمول بها.

تقديم مقترحات وتوصيات بشأن تطبيق المرابحة الإسلامية في المصارف التجارية.

**5.1 أهمية البحث:**

**أهمية البحث بالنسبة للعلم :**

يعتبر هذا البحث مهم نظراً لأن نظام المرابحة هي النظام الوحيد التي استخدمتها المصارف التجارية خلال الفترة السابقة، وبدأت تنتشر بينها، كما أنه هذه النظام تعرض إلى الكثير من الانتقادات وأثير حوله العديد من الشبهات والجدل.

وتتبع أهمية هذه الدراسة من كونها محاولة لإثراء الأدبيات المتعلقة بنظام المرابحة الإسلامية، وفيما قد تثيره من نقاط جديرة بالبحث والدراسة على المستوى الأكاديمي، كما يمكن الاستفادة من بعض نتائجها في ترشيد السياسات الاقتصادية المزمع تنفيذها مستقبلاً وتصحيح ما يمكن تصحيحه من السياسات الجاري تنفيذها بما يتلاءم وواقع الاقتصاد الليبي.

 **أهمية البحث بالنسبة للمجتمع :**

توضيح دور المصارف التجارية من خلال تطبيق المرابحة الاسلامية لديها وتأثيرها على المصرف في كونها تنعكس على المجتمع في تحسين صورة المصارف التجارية لدى عامة الناس مما يساهم في زيادة الوعي المصرفي لدى المجتمع.

**أهمية البحث بالنسبة للباحث :**

يزيد الباحث معرفة جديدة بمدى أهمية الأداء المصرفي من ناحية تطبيق السليم للمرابحة.

6.1 **فرضيات البحث**

1. يوجد تطبيق للمرابحة الإسلامية في المصرف الجمهورية محل البحث (سوق الأحد).

2. توفر معلومات كافية للعاملين عن المرابحة الإسلامية داخل مصرف محل البحث (سوق الأحد).

**7.1 منهجية البحث .**

الجانب النظري :

سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي وذلك من خلال ما تم جمعه من المراجع المتمثلة في الكتب والدورات العلمية المتعلقة بموضوع البحث، والاعتماد على شبكة المعلومات الدولية.

الجانب العملي **:**

يتناول هدا الجانب من البحث أداة الاستبانة التي سوف يتم توزيعها، والتي سيتم تحليل الاستبانة من خلال جمع نتائج الاستبانة.

 **مجتمع وعينة البحث**:

**مجتمع الدراسة:** يتمثل مجتمع البحث فى مصرف الجمهورية (سوق الأحد).

**عينة الدراسة:** تمثلت عينة البحث فى عينة شاملة بجميع العاملين بمصرف الجمهورية (سوق الأحد).

**حجم العينة:** سيتم اختيار العينة الشاملة لمجتمع البحث موظف مصرف الجمهورية فرع سوق الأحد.

**أدوات جمع البيانات:**

**مصادر أولية:** سيتم تصميم صحيفة استبيان لغرض جمع البيانات الأولية الخاصة بالدراسة العلمية.

**مصادر ثانوية:** جمع البيانات الثانوية وذلك من خلال الإطلاع على الكتب، والمراجع، والمجلات، والدورات، والبحوث، والإنترنت، ودلك لإثراء الجانب النظرى من الدراسة .

**8.1 حدود البحث**

أولا: الحدود الزمنية

من حيث الزمان فإن فترة إعداد البحث تمت في الفترة من **(2018/2019).**

**ثانيا: الحدود المكانية**

من حيث المكان فإن البحث اقتصر على مصرف الجمهورية (سوق الأحد).

**9.1 مصطلحات البحث**

**ربحية المصارف:** وهو عبارة عن نسبة العائد من الاستثمار من المشروع المقترح. وهو أداة مفيدة في تصنيف المشاريع لأنه يسمح لك بتحديد مقدار قيمة إنشاء كل وحدة من الاستثمار.

**المصارف التجارية:** تعد المصارف احدى اهم واقدم المؤسسات المالية الوسيطة، وظيفتها الاساسية قبول الودائع الجارية, والتوفير, ولأجل من الافراد والمشروعات والادارات العامة, واعادة استخدامها لحسابها الخاص في منح الائتمان والخصم وبقية العمليات المالية للوحدات الاقتصادية غير المصرفية.

**8.1 الدراسات السابقة**:

**الدراسة الأولى:** للباحث علي بن عبد العزيز الراجحي لسنة/2003 \_بحث فى بيع المرابحة، وكان الباحث تحدث عن بيع المرابحة وحكمه فى الشرع، وكما تناول الأسس التى تقوم عليها المرابحة وصور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المرابحة للآمر بالشراء، وكذلك تناول الباحث خلاف العلماء المعاصرين فى حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء. وبحثه هذا يتركز على حكم بيع المرابحة بينما بحثي هذا سيتركز \_ إن شاء الله\_ على توضيح الفرق بين المرابحة والقروض الربوية والجوانب الأخرى من حيث يقوم الباحث بعملية المقارنة بين البنوك المستهدفة.

**الدراسة الثانية: باسل جبر حسن أبو زعيتر 2006** بعنوان: العوامــــل المؤثـــرة على ربحيـــة المصــــارف التجاريـــة العامـــلة في فلسطين، رسالة ماجستير،كلية التجارة بالجامعة الإسلامية بغزة .

 هدفت ھذه الدراسة إلى دراسة وتحليل ربحية المصارف التجارية في فلسطين والمؤشرات التي تستخدم في قياسها وكذلك التعرف على العوامل المؤثرة عليها سواء كان سلباً لتفاديها أو التقليل منها أو ايجابياً لمحاولة زيادتها وتعظيمها وكذلك تم الوصول إلى نتائج التالية:

 تأثر أداء المصارف التجارية العاملة في فلسطين بالأوضاع السياسية والاقتصادية التي تمر بها الأراضي الفلسطينية وخاصة ما يتعلق منها باندلاع انتقفاضة الأقصى المبارك، والممارسات الاحتلالية التي تهدف على إضعاف الاقتصاد الفلسطيني وتدميره، وقد برز ذلك من خلال البيانات المالية للمصارف حيث انخفضت كل من موجودات المصارف وودائع العملاء والتسهيلات الائتامنية خلال الفترة 2001 – 2002 التي تلت اندلاع الانتفاضة كما ورد في المبحث الثالث من الفصل الثاني، هذا بالإضافة إلى تراجع ربحية المصارف التجارية خلال هذه الفترة كما يظهر في المبحث الثاني من الفصل الثالث.

**الدراسة الثالثة**: للكاتب أحمد محمد خليل الإسلام بولي: المرابحة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه: وقد تناول الكاتب فى ذلك البحث عن الممارسات المصرفية المعاصرة، ونص الكاتب على ضرورة مراجعتها وإعادة النظر فيها، لذلك تحدث الكاتب عن المرابحة والعينة والتورق، وأوضح الباحث عملية التورق الجائزة شرعا وغير الجائزة شرعا وذلك بالاعتماد على قرار مجلس المجمع الفقهي الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي، وتخلص الباحث إلى استقصاء أراء العلماء في القضية وأبدى وجهة نظره. ويتضح الفرق بين بحث أحمد محمد وبين بحثي هذا في أن بحثه يتناول المرابحة والعينة والتورق بين أصول البنك وخصومه، بينما بحثي هذا يتناول المرابحة والقروض الربوية.

**الدراسة الرابعة**: للباحث سامر مظهر قنطقجي، الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية، تناول الباحث الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية، وذكر من خلال ذلك ضوابطا لعقد المرابحة وما يرتبط بها من نسبة الربح والوعد، وتحدث كذلك عن تطبيقات الوعد مع المرابحة فى المصاريف الإسلامية، تحدث عن القرض الربوية، والفرق بينها وبين المرابحة، ويعتبر هذا البحث منطلقا لبحثي، إذ لا يوجد فرق بينه وبين بحثي هذا إلا أن بحثي مرتبطا بالبنوك الليبية ويعتمد على النزول الميداني بينما بحثه لم يكن مرتبطا بهذه الناحية.

الفصل الثاني

المصارف الإسلامية

**1.2المصارف الإسلامية**

قد جاء الإسلام لتنظيم الحياة الاجتماعية والاقتصادية لأفراد المجتمع حيث شمل مختلف نواحي الحياة باعتباره نظام أو شريعة متكاملة، ونخص بالذكر النظام الاقتصادي الإسلامي الذي يمتاز بوضوحه وتوازنه عن جميع النظم الاقتصادية الأخرى نظراً لتعامل البنوك التقليدية بالفائدة، وبالتالي فالنظام الإسلامي يعمل على عدم الاصطدام بمعتقدات وتقاليد الشعوب المستمدة من تراث الفكر الإسلامي.

ويقصد بها النظام أو النشاط المصرفي المتوافق مع الشريعة الإسلامية. حيث أن الفائدة التي تدفعها مصرف عن الودائع أو التي تأخذها عن القروض تدخل في حكم الربا, الذي يعد من الكبائر. (برنامج زيارة خاصة، قناة الجزيرة، 8 مارس 2008)

وتعتبر البنوك الإسلامية إحدى أهم منجزات الصحوة الإسلامية المعاصرة في مجال النشاط الاقتصادي باعتبارها تسعى جاهدة إلى المساهمة في حل بعض المشكلات التي تعاني منها الدول الإسلامية. (ضياء مجيد، 1989، ص76)

أنه يعتبر مؤسسة مالية, هدفه المعلن هو تسهيل المعاملات المالية للعملاء وحفظ الأموال وتشغيلها. نشأت وتطورت المصارف في أوروبا على أمتداد 400 عام ولكن عند انتقالها إلى المجتمعات الإسلامية واجهت رفضاً من المسلمين المتدينين لان طبيعة عملها مخالفة لقواعد التعامل الإسلامي من عدة نواحي, أهمها التعامل بالربا (الفوائد), إضافة إلى نواحي تفصيلية أخرى كثيرة. (2008)

وباعتبارات الفوائد القروض هي الركيزة الأساسية للإراث التي أجريت حول الموقف الشرعي من نشاطات المصرف والتي نصت معظمها إلى حرمة التعامل بهذه الفوائد بمطابقتها لصور الربا المحرمة بالفائدة البنكية وانطلاقاً من النتائج المتواصل إليها أقيمت دراسات اقتصادية وقانونية لتطوير بطرق بديلة بالاعتماد على الأحكام الشرعية فنشأة المصارف الإسلامية حقيقة الرابط بين المجتمع الإسلامي والاقتصادي. (ضياء مجيد، 1989، ص76)

**1.1.2 نشأة المصارف الإسلامية**

ترجع بدايات المصرفية الإسلامية، بمفهومها الواسع، إلى الأيام الأولى للتشريع الإسلامي وقيام الدولة الإسلامية, فإن المتأمل للتاريخ الإسلامي يجد فيه تطبيقات لبعض المفاهيم الخاصة بالعمليات المصرفية الإسلامية .

فقد أدى ازدهار التجارة الداخلية والخارجية في فجر الإسلام الى وجود أدوات مالية ومصرفية وكبين هذا التطور التجاري, مثل الوديعة والقرض والمضاربة والحوالة والصرف, وغيرها.

ونظراً لتفاوت بين الأنظمة الاقتصادية من الشرق والغرب والنظام الإسلامي نتيجة لتعامل الأولى بالربا فإن النظام الإسلامي يقيم نظامه على أساس الاستغناء عن الحاجة إلى صفة النوع من المعاملات دون إحساس بالنمو الاقتصادي والاجتماعي والإنساني. (مجيد، 1997، ص49)

فقد ظهرت في العالم الإسلامي محاولات أكثر جرة وقوة إيجابية تمثلت في تجربة المصارف الإسلامية فقد بدأت أول محاولة متمثلة:

مصرف الادخار "مصر" سنة 1963 عقبها محولة مماثلة في باكستان ثم ثانية في مصر "مصرف ناصر الاجتماعي" سنة 1971 ومن ثم المصرف الإسلامي للتنمية السعودية سنة 1974 ثم بنك دبي الإسلامي سنة 1975 سنة 1975 ومصرف فيصل السوداني سنة 1977 ثم بيت التمويل الكويتي سنة 1977 وأيضاً مصرف فيصل الإسلامي مصر سنة 1977، ومن ثم المصرف الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار سنة 1978. (مجيد، 1997، ص49)

**2.1.2 مفهوم المصارف الإسلامية**

هي مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية على أساس الشريعة الإسلامية وقواعدها.

وهي مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوصيفها في نطاق الشريعة الإسلامية لما يخدم بناء المجتمع للتكافل الإسلامي وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي. (خفاجي، 1983، ص76)

**3.1.2 خصائص المصارف الإسلامية**

هناك عدة خصائص أساسية تميز المصرف الإسلامي عن غيره:

* استبعاد التعامل بالفائدة.
* توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمارات: معلوم أن البنوك الربوية تتجه إلى الاستثمار عن طريق الاقتراض بفائدة لأنها لا تفرق بين الحرام أما المصارف الإسلامية فقد عدلت عن هذا المنهج وسلكت سبيلاً يتماشى مع المبادئ الإسلامية وأصبحت تستثمر أموالها بأحد طريقتين تقرهما الشريعة:
* الاستثمار المباشر.
* الاستثمار بالمشاركة "مساهمة المصرف في رأس مال المشروع الإنتاجي".
* ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية.
* تجميع الأموال العاطلة ودفعها إلى مجال الاستثمار والتوظيف بهدف تمويل المشروعات التجارية والصناعية والزراعية.
* تيسير وسائل الدفع وتنشيط حركة التبادل التجاري المباشر.
* إحياء نظام الزكاة بإنشاء صندوق تجمع فيه حصيلتها داخل المصرف ويتولى إدارة هذا الصندوق.
* إحياء بيت مال المسلمين وإنشاء صندوق له يتولى المصرف إدارته.
* القضاء على الاحتكار الذي تفرضه شركات المساهمة على أسهمها فبدل أن كانت في زيادة أسهمها لكي تتوسع في أعمالها. (الهيتي، 2004، ص200)

**4.1.2 أهداف المصرف الإسلامية**

هناك ثلاثة أهداف للمصارف الإسلامية:

1. **الهدف التنموي:**

تساهم المصارف الإسلامية بفعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية حيث تتماشى معاملاتها المصرفة مع الضوابط الشرعية من خلال نمط تنموي متميز يحقق التقدم والعدالة والاستمرار من خلال:

- السعي لجذب رأس المال الإسلامي وزيادة الاعتماد الجماعي على الذات بين الدول الإسلامية.

- العمل على إعادة التوظيف الأرصدة الإسلامية داخل الوطن الإسلامي وتحقيق الاكتفاء، الذاتي له من السلع والخدمات الأساسية التي يتم انتاجها.

- العمل على ترويج المشروعات الاستثمارية في كافة الأنشطة الاقتصادية المشروعة.( الكفراوي، 1998، ص48)

**2. الهدف الاستثماري**

**تتحدد معالم الأهداف الاستثمارية للبنك الإسلامي فيما يلي:**
- تحقيق مستوى توظيف تشغيلي مرتفع لعوامل الإنتاج المتوافرة في المجتمع.

- تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات المختلفة التي يشرف عليها المصرف "القضاء على الأسواق".

- ترويج المشروعات سواء للمصرف أو لحساب الغير.

- تحقيق مستوى مناسب من الاستقرار السعري في أسعار السلع والخدمات المطروحة للتداول في الأسواق وما يتناسب مع مستوى الدخول.

- تحقيق العدالة في توزيع الناتج التشغيلي للاستثمار بما يساهم في عدالة توزيع الدخول بين أصحاب عوامل الإنتاج المشاركة في العملية الإنتاجية.( الكفراوي، 1998، ص48)

3**. الهدف الاجتماعي**

ويتجلى ذلك من خلال مساهمة المصارف الإسلامية في تحقيق العدالة الاجتماعي وذلك من خلال اختيار المشروعات التي تساهم في تحسين توزيع الدخول ومنح القروض الحسنة أو انشاء المشروعات الاجتماعية وذلك باستخدام وسائل أهمها:

* العمل على تنمية وتطوير ثقة المواطنين بالنظام الاقتصادي الإسلامي.
* محاربة الربا والاحتكار.
* تحقيق العدالة في توزيع الثروة. .(الكفراوي، 1998، ص47)

**5.1.2 أنواع المصارف الإسلامية**

يمكن تقسيم المصارف الإسلامية إلى عدة أنواع وذلك وفقاً لعدة أسس على النحو التالي:

**1. وفق النظام الجغرافي:**

وفق هذا الأساس على تقسيمها إلى البنوك محلية النشاط وأخرى دولية النشاط الأولى ذات النوع التي يقتصر نشاطها على الدولة التي تحمل جنسيتها وتمارس فيها نشاطها والثانية التي تتسع دائرة نطاقها وتمتد إلى خارج النظام المحلي.

**2. وفق المجال الوظيفي**

وفق هذا الأساس يمكن التفرقة بين عدة أنواع من البنوك الإسلامية وسوف نقوم بتعريف كل واحد على حدى فيما يلي:

1. بنوك إسلامية صناعية: هي التي تتخصص في تقديم التمويل للمشروعات الصناعية.
2. بنوك إسلامية زراعية: التي يغلب على توظيفها اتجاهها للنشاط الزراعي.
3. بنوك الادخار والاستثمار الإسلامي: تعمل على نطاقين، نطاق بنوك ادخار وصناديق الادخار مهمة هذه الصناديق جمع المدخرات من المدخرين بهدف تعبئة الفائض النقدي الموجود لدى الأفراد.
4. بنوك إسلامية تجارية: تتخصص في تقديم التمويل للنشاط التجاري وبصفة خاصة تمويل رأس المال العامل للتجارة وفقاً للأسس والأساليب الإسلامية.
5. بنوك التجارة الخارجية: تعمل على تعظيم وزيادة التبادل التجاري بين الدول ومعالجة الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها قطاعات الإنتاج في الدول الإسلامية. (كفراوي، 1998، ص47)
6. **وفقاً لحجم النشاط**

تقسم حسب هذا المعيار إلى ثلاث:

- بنوك إسلامية صغيرة الحجم:

هي بنوك محدودة النشاط يقتصر نشاطها على الجانب المحلي فقط وتعمل على جمع المدخرات وتقديم التمويل القصير الأجل لبعض المشروعات والأفراد في شكل مرابحات ومتاجرات وتنقل فائض مواردها إلى البنوك الإسلامية الكبيرة.

* بنوك إسلامية متوسطة الحجم:

هذه بنوك ذات طابع قومي وتكون أكبر حجم في النشاط، وأكبر من حيث العملاء وأكثر اتساعاً من حيث النطاق الجغرافي وهي محدودة النشاط بالنسبة للمعاملات الدولية.

* بنوك إسلامية كبيرة الحجم

يطلق عليها البعض بنوك الدرجة الأولى وهي من الحجم الذي يمكنها من التأثير على السوق النقدي، ولديها من الإمكانيات التي تؤهلها لتوجيه السوق وتمتلك بها فروع في أسواق المال والنقد الدولية. (كفراوي، 1998، ص48)

1. **وفقاً للاستراتيجية المستخدمة**

يمكن التميز وفق هذا المعيار ثلاثة أنواع:

* بنوك إسلامية قائدة ورائدة:

تعتمد على استراتيجية التوسع والتطوير والتجديد لها القدرة على الدخول في مجالات النشاطات أكثر خطراً وبالتالي الأعلى ربحية.

* بنوك إسلامية مقلدة وتابعة

تعتمد على استراتيجية التقليد لما ثبت نجاحه لدى البنوك الإسلامية القائدة والرائدة.

* بنوك إسلامية حذرة أو محدودة النشاط:

تعتمد على استراتيجية التكميش أو استراتيجية الرشادة المصرفية، تقوم بتقديم الخدمات البنكية التي ثبت ربحيتها فعلاً، وتتسم بالحذر وعدم إقدامها على تمويل أي نشاط يحتمل مخاطر مرتفعة مهما كانت ربحيتها. (كفراوي، 1998، ص48)

1. **وفقاً للعملاء المتعاملين بالبنك**

يتم تقيم البنوك الإسلامية وفق هذا الأساس إلى نوعين:

* بنوك إسلامية عادية

تتعامل مع الأفراد تنشأ خصيصاً من أجل تقديم خدماتها لهم سواء كانوا طبيعيين أو معنويين، سواء على مستوى العمليات المصرفية الكبرى أو العادية والمحدودة.

* بنوك إسلامية غير عادية

تقدم خدماتها للدول والبنوك الإسلامية العادية وهي لا تتعامل مع الأفراد وتقدم خدماته من أجل تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها للدول الاسلامية، كما يقدم خدماته للبنوك الإسلامية العادية لمساعدتها على مواجهة الأزمات التي قد تواجهها أثناء ممارسة أعمالها.(كفراوي، 1998، ص49)

**6.1.2 وظائف البنوك الإسلامية**

1**. الودائع**

تنقسم الودائع إلى أربعة أقسام وهي:

* **الوديعة الادخارية:**

تحتاج عملية فتح الحساب الادخاري إلى أعباء مادية كثيرة يقوم بها البنك وتتمثل سلك الأعباء حملات التوعية الادخارية وإشاحة الوسائل الادخارية المختلفة النماذج واستلام الإيداعات وقيدها في الحساب وتزويد العميل بدفتر ادخار ولذى ليس المنطق والمعقول أن يتقاضى البنك عليها أجراً ولو فعل ذلك لم يكن في ذلك شيء غير أنه ينظر للوعي الادخاري ونشر السلوك الادخاري على أنه واجب إسلامي فهو يؤدي هذه الخدمة دون مقابل للعملاء وذلك تشجيعاً لهم.

* **الوديعة تحت الطلب "الحساب الجاري"**

إن الحسابات الجارية تحت الطلب تمثل ودائع تحت الطلب العملاء بحيث يحسب عليها شيكات وإن الودائع النقدية المسجلة في حسابات الائتمان لتقييد بأنواع القيود سواء العملية السحب أو الإيداع وهي لاتشارك بأية نسبة في أرباح الاستثمار ولا تتحمل أي نوع من المخاطر ونظراً لكونها دورا لبنوك الإسلامة تعتبر على سبيل الأمانة وتحت الطلب فإن المصرف مؤتمن أو أمين عليها والمخدوم في هذا النوع من التعامل أخذ فوائد ثابتة عن هذه الودائع أما إذا قام البنك الإسلامي بفتح هذا الحساب لعملائه ولم يعطيهم فوائد ثابتة فله أن يأخذ أجره على ما يقوم به من خدمة بنكية. (الساوس، 1986، ص255)

* **وديعة الاستثمار**

هي الودائع التي يودعها أصحابها لدى البنك الإسلامي لأجل، ويعمل فيها البنك على أساس المضاربة أي أن يكون رأس المال من شخص والعمل من شخص آخر ويقال للأول صاحب رأس مال ويقال للثاني المضارب.

* **إيداع الوثائق والمستندات**

هو عقد يتم تسليم المودع الوثائق إلى البنك لحفظها بأعيانها بعد ضبطها بقائمة مراجعها البنك، ويعطي صاحبها إيصالاً بها، ثم يقوم البنك برده عند طلبها أو في نهاية الأجل المحدد بينهما مقابل أجرة يتفقان عليها.

1. **الأوراق التجارية**

هي صكوك ثابتة بالتداول تمثل حقاً نقدياً وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع أو بعد أجل قصير ويجري العرف على قبولها كأداة للوفاء.

**أنواع الأوراق التجارية**

الكمبيالة : ورقة تجارية ثلاثية الأطراف تتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع الأجر شخص ثالث هو المستفيد مبلغا من النقود بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين .

الشيك: ورقة تجارية ثلاثية الأطراف تتضمن أمرا يصدر من شخص هو الساحب إلى شخص آخر هو المسحوب عليه (الذي يجب أن يكون أحد البنوك) بأن يدفع لأذن شخص ثالث هو المستفيد أو لحامله أن كان الشيك لحامله مبلغا معين .

السند الإذني :ويسمى أيضا بالسند لأمر وهو ورقة تجارية ثنائية الأطراف فتتضمن تعهد محرر بدفع مبلغ معين للأمر شخص آخر هو المستفيد بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين .(مصطفى طه "الاوراق التجارية ولافلاس" دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية ,2001، بدون صفحة)

1. **الاعتماد المستندي**

تقديم مستندات تثبت انتقال الملكية وللسلع موضوع المبادلة.

الوكالة – الحوالة للضمان.

1. **خطابات الضمان**

هو تعهد من البنك بدفع مبلغ معين لدى الطالب إلى المستفيد في ذلك الخطاب نيابة عن طالب الضمان عند عدم قيامه بالتزامات معينة قبل المستفيد.

* خطاب ضمان ابتدائي يطلب من المقاول لضمان جديته في العطاء المقدم وعند الحصول على العطاء يتقدم بطلب للبنك بالغاء الخطاب وفتح حساب ضمان نهائي.
* خطاب ضمان نهائى حيث يضمن حسن تنفيذ المقاول او المورد للعمل الموكل اليه وتتراوح مدته الى سنوات حسب مدة الاعمال الموكله اليه لذا وجب على البنك دراسة المركز المالى للعميل فبل اعطائه خطاب ضمان نهائى .
* خطاب ضمان الدفعة المقدمة (خطاب ضمان تمويلى ) يقدم من صاحب العطاء فى حالة المشاريع الكبرى التى يصعب على المقاول او المورد توفير السيوله الماليه الكامله لتغطية المشروع .
* خطاب ضمان الصيانه وقد يكون مشمول فى خطاب الضمان النهائى حسب ما هو مدرج فى عقود التعاقد
* خضاب ضمان جمركى. (الهواري، 1961، ص51)
1. **التحويلات المصرفية**

تقوم البنوك بعملية التحويلات المصرفية وتقدمها لعملائها وهي أنواع:

* التحويل الداخلي: تحويل النقود داخل حدود الدولة خدمة لعملائه وأداء لوظيفته.
* التحويل الخارجي: تحويل النقود داخل حدود الدولة سواء كان وفاء لثمن بضاعة أو المقصود منه الانتفاع أو الانفاق.
1. **تأجير الصناديق الحديدية**

عقد يلتزم البنك بمقتضاه أن يضع في العقار الذي يشغله خزانة حديدية تحت تصرف العميل وحده مقابل أجر يختلف باختلاف حجم الخزانة ومدة انتفاع العميل بها.

1. **إدارة الممتلكات والتركات والوصايا والزكاة**

من مهمة البنوك الإسلامية إدارتها نظير أجر مقطوع أو نظير عائد من الربح شريطة أن تكون هذه الأموال في طرق مشروعة وكذلك أن يتولى الوصايا والتركات ويقوم بجمع الزكاة في صندوق خاص بها بحيث لا تختلط مع أموال البنك الأخرى. (الهواري، 1961، ص52)

1. **بيع الأسهم والسندات والعملات الأجنبية**
2. بيع الأسهم: هو حصة في رأس مال شركة ما سواء كانت تجارية أو عقارية أو صناعية، شركة أملاك أم شركة عقود.

**أنواعها:**

* أسهم في شركات محرمة.
* أسهم في شركات مباحة.
1. بيع السندات: هو صك يتضمن تعهداً من البنك والشركة ونحوهما لحامله بسداد مبلغ مقرر في تاريخ معين يصح بيع الدين فيجوز بيعه على من هو عليه بشرط أن يقبض عوضه في المجلس.
2. بيع العملات الأجنبية: تقوم البنوك بعمليات بيع وكراء العملات الأجنبية بغرض توفير قدر كافي منها لمواجهة حاجة العملاء ولأجل الحصول علة ربح فيها.
3. عملية الاكتتاب وحفظ الأوراق المالية

تقوم أدارة حفظ الاوراق المالية بفرع القاهرة والاسكندرية بحفظ كافة مساهمات عملائنا فى الشركات التى لم تقيد بالحفظ المركزى ومازالت صكوك أسهم، ووثائق صناديق الاستثمار، وشهادات الادخار البنكية الصادرة من مصرفنا والبنوك الاخرى  بأيداعها بخزائن البنك المصفحة وتقدم ذات الخدمات المقدمة من أمناء الحفظ بصرف أرباح الكوبونات التي تم الاعلان عن صرفها من الشركات المصدرة لها للاسهم، وشهادات الادخار ووثائق الاستثمار وأضافتها لحسابات عملاء الفروع  .

وبإمكان البنك الإسلامي القيام بهذه العملية ومناط قيامه بدور بسيط في عملية اكتتاب الأسهم لبعض الشركات مرتهن بصحة تركيب الشركة من الناحية الشرعية ومشروعية النشاط الذي تقوم به.

1. القروض

عقد اختياري تجاري يسلم للبنك بمقتضاه للعميل أو من يعينه العميل نقوداً مباشرة أو يضعها تحت تصرفه ويتضمن تحت سعر الفائدة وأجل الوفاء وبان ما قد يشترط من ضمان يمكن للبنك الإسلامي أن يقدم هذه الخدمة وذلك بأن يتفق مع أصحاب الودائع على استثماراتها نيابة عنهم استثماراً مباشراً لمعرفته أو بدفعها إلى منفذ من البنك من أصحاب الخبرة ليعملوا فيها بأجر مقابل عملهم بالبنك الإسلامي تختلف عن البنك الروي في عملية القروض. (الهواري، 1961، ص51)

**7.3.2 علاقة البنوك الإسلامية بالبنك المركزي.**

تنبع العلاقة بين البنك المركزي والبنوك الأخرى بالدولة من أهمية إشراف البنك المركزي على تلك البنوك لضمان حسن سير أعمالها، والاطمئنان على أوضاعها المالية، وحماية حقوق أصحاب الأموال لديها.

ولا يخفي أن ذلك يرجع إلى التأثير الفعال والمباشر للأنشطة المصرفية على الاقتصاد القومي ككل، فهي تمثل الشق النقدي لمعظم الأعمال والأنشطة التي تتم داخل المجتمع، فضلا عن أن البنوك تتعامل بأموال الغير بصفة رئيسة، ولا تمثل مواردها الذاتية سوى نسبة ضئيلة من إجمالي مواردها، ومن هنا تبدو أهمية رقابة البنك المركزي على أعمال تلك البنوك. (د.عبد الرحمن يسري، 1998م، ص68)

ويسعى هذا البحث إلى اختبار مدى صحة الفرض التالي: هل الأساليب والأدوات الرقابية والتمويلية التي يطبقها البنك المركزي المصري على البنوك التقليدية تصلح للتطبيق على البنوك الإسلامية في مصر؟.

ويهدف إلى التعرف على الأدوات الرقابية والتمويلية للبنك المركزي المصري ومدى صلاحيتها للتطبيق على البنوك الإسلامية في مصر، والبدائل المتاحة في حالة عدم صلاحيتها لذلك.

وقد اعتمد البحث على أسلوب البحث الميداني المكتبي لدراسة وتحليل الإحصاءات والمعلومات والبيانات المنشورة من مصادر مختلفة عن موضوع البحث، بالإضافة إلى أسلوب البحث الميداني الحقلي من خلال الزيارة الميدانية للبنك المركزي الليبي، وللبنوك الإسلامية في مصر ممثلة في بنك فيصل الإسلامي المصري، والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، وبنك التمويل المصري السعودي، والمقابلات الشخصية لبعض المسئولين بها. (د.عبد الرحمن يسري، 1998م، ص68)

ويتقيد المصرف الإسلامي في علاقاته مع البنك المركزي بمعظم ما تتقيد به المصارف الأخرى بما في ذلك:

1. احتفاظ بنسبة معينة من السيولة اللازمة للمحافظة على سلامة مركز البنك وحقوق المودعين والمستثمرين والمساهمين.
2. التقيد بالتعليمات الصادرة من البنك المركزي فيما يتعلق بتنظيم عملية الائتمان وتوجه التنمية الوطنية. (الهيتي، 1998، ص33)

**8.3.2 علاقة البنك الإسلامية بالبنوك التقليدية.**

 في دراسة حقيقية لهذه العلاقة سوف تخلق فروق عديدة، ومن جهة أخرى لا يمكننا الإنكار بأن هناك مجالات يمكن أن تتعاون فيها، فالمهمة الرئيسية للبنوك الإسلامية والتقليدية هي تجميع الموارد المالية المتاحة وفي تناولنا لأوجه الاختلاف بين البنوك الأساسية والبنوك التقليدية سوف نركز على عدد من الجوانب.

1. **من حيث الأهداف:**

ينصرف البنك التقليدي إلى تعظيم ثروة الملاك فإن البنك الإسلامي أهداف إضافية أخرى لا تقل أهمية فهو يهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات الإسلامية وذلك إضافة إلى تقديم المعونات للفقراء، بالهيئات والقروض الحسنة، كذلك محاربة الربا والاحتكار وذلك بعدم التعامل مع ممارسيها أو توفير سبل التمويل لهم. (الهيتي، 1998، ص31)

1. **من حيث العلاقة بين البنك وعملائه**

إن العلاقة بين المودع والبنك الإسلامي هي علاقة رأس مال ومضارب ولترفد في هذه العلاقة إن المودع لا يمكنه أن يعرف أين سينتهي به الحال عكس البنوك التقليدية المودع يعرف حجم الدخل المتولد عن الوديعة مقدماً.

وأما بالنسبة لعلاقة البنك الإسلامي مع مستخدمي الأموال فهي علاقة مضاربة لهم في الغنم وعليهم الغرم عدا البرامج التي يتحدد فيها للبنك الربح معين على الأموال المستثمرة وصافي حالة البنوك التقليدية تنحصر علاقته مع مستخدمي الأموال في عملية الإقراض في مقابل فوائد محددة مسبقاً. (الهيتي، 1998، ص33)

1. **الرقابة على نشاط البنك**

خضع نشاط البنوك التقليدية إلى رقابة من قبل الملاك ممثله في الجمعية العمومية للمساهمين كما يخضع لرقابة حكومية من خلال البنك المركزي، دالة البنوك الإسلامية فلا يقتصر الأمر على رقابة الملاك والحكومة بل هناك الرقابة الشرعة ورقابة المودعين. (الهيتي، 1998، ص33)

**2.2 أدوات التمويل إسلامي**

 تقوم المصارف التجارية بعمليات القروض والسلفيات لعملائها مقابل فائدة ربا محددة مقدماً. أما المصرف الاسلامي فيتم استخدام الأموال عن طريق أدوات التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة سواء أكانت تجارة وصيانة، وزراعة، عقارية، مهنية ، حرفية. ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح.

وهناك العديد من أدوات التمويل الإسلامية، منها: التمويل بالمرابحة، والتمويل بالمشاركة، والتمويل بالمضاربة، والتمويل بالاستصناع، والتمويل بالسَلَم، والتمويل بالإجارة، والتمويل بالتَوَرُّق، والتمويل بالبيع الآجل.

**1.2.2 المرابحة المصرفية**

**مفهوم المربحة**

- لغة المرابحة مشتقة من الربح يقول ابن منظور "وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً وقد أربحه بضاعته وأعطاه مالاً مرابحة أي الربح بينهما.

- اصطلاحاً: بيع المرابحة هو بيع الشيء بثمنه مضافاً إليه زيادة معينة وهو من بين بيوع الأمانة بحيث تنقسم البيوع إلى بيوع مساومة لا يشترط فيها معرفة الثمن الأصلي للسلعة وبيوع أمانة يشترط فيها معرفة الثمن الأصلي للسلعة.

**أنواع التمويل بالمرابحة :**

تمارس المصارف الإسلامية التمويل بالمرابحة بطريقتين رئيسيتين:

**1. بيع المرابحة العادية**

وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الإعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يتفق عليه، وتسمى كذلك بالمرابحة الفقهية، ونظراً لأن هذه الصيغة لا تتلائم مع طبيعة نشاط البنك، عمل الباحثون على إيجاد صيغة أخرى تتلائم وطبيعة نشاطه والتي تتمثل في بيع المرابحة للأمر بالشراء.

**2. المرابحة المصرفية (المرابحة للآمر بالشراء)**

وهو من صور المرابحة المنتشرة في واقعنا المعاصر، التي يشتري فيها البنك السلعة بناء على طلب المشتري وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة مرابحة، وبيعها له بزيادة معلومة مع بيان الثمن الأساسي للسلعة وسداد الثمن على أقساط معينة، وعلى ذلك يتكون عقد المرابحة للآمر بالشراء من وعد بالشراء صادر من الطالب لشراء السلعة بالمرابحة من البائع الأول إذا تحققت الأوصاف المتفق عليها والثمن والربح، وعقد الشراء بين البائع الأول والبنك الإسلامي، وعقد الشراء بين الواعد بالشراء الزبون والبائع الأول للمرابحة، وقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي الدولي صورة المرابحة للآمر بالشراء إذا وقعت على سلعة بعد دخولها في ملك البنك الإسلامي، وحصول القبض المطلوب شرعاً، طالما كانت تقع على البنك الإسلامي مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع، فالبائع لابد أن يكون مالكاً وحائزاً للسلعة ومتحملاً لمخاطرها حتى لا يكون بائعاً لما ليس عنده.

**الوعد الملزم :**

الوفاء بالوعد في مجال المعاملات المالية محل خلاف بين الفقهاء القدامى والمعاصرين، فيرى الجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية عدم إلزام بالوعد مطلقاً، ويرى عمر بن عبد العزيز، وأبن الأشوع الهمداني الكوفي، وابن شبرمة المالكي الإلزام بالوفاء بالوعد مطلقاً، وبناء على هذا الاختلاف اختلف الفقهاء المعاصرون فمنهم من يرى أن الوعد ملزم ديانة وقضاء في مسائل المعروف والإحسان من قرض وهبة وصدقة ونحوها، وأما عقود المعاوضات ومنها بيع المرابحة للآمر بالشراء فإنه لا يلزم في الوفاء بالوعد قضاء، وإنما يلزم الوفاء ديانة، وبالتالي فليس من حق القضاء التدخل لإلزام الناس للوفاء بوعودهم، وفي مقابلة هذا الرأي يوجد رأي آخر يرى أن الوفاء بالوعد ملزم ديانة وقضاء في جميع المعاملات، وقد ذهب مجمع الفقه الإسلامي الدولي إلى أن الوعد يكون ملزم للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما للتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بلا عذر، أما المواعدة التي تصدر بين الطرفين تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين، كليهما أو أحدهما، فإن لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون مخالفة لنهي النبي (ص) عن بيع الإنسان ما ليس عنده.( بورقبة ، مرجع سابق ، ص 18-21 )

**بيان السبب وموطن اشتراط التكلفة في بيع المرابحة**

إن بيع المرابحة من أبرز شروط الإفصاح عن التكاليف التي قامت بها السلعة حال إجراء العقد الأول فإن تضمنت هذه التكاليف تكلفة لم تنطبق عليها معايير وضوابط التكلفة الفعلية فإن ذلك يعود على بيع المرابحة بالأبطال لأن بيع المرابحة من بيوع الأمانة. (السويدان، 2011، ص94).

**خطوات تنفيذ المرابحة المصرفية**

يمكن تلخيص الخطوات الرئيسية لتنفيذ المرابحة المصرفية من خلال الجدول التالي: (بورقبة، مرجع سابق، ص18-21) .

**خطوات تنفيذ المرابحة المصرفية**

|  |  |
| --- | --- |
| رقم الخطوة | المهمة |
| 1 | يتقدم العميل للبنك معبراً عن رغبته للحصول على تمويل بالمرابحة لشراء ما يحتاجه من سلعة، ويقدم بوعد بشرائها بعد أن يتملكها البنك. |
| 2 | بعد دراسة البنك لهذه المعاملة والموافقة عليها، يقوم بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها. |
| 3 | يقوم البنك بدفع الثمن المتفق عليه للبائع الأصلي بموجب عقد الشراء المبرم بين الطرفين. |
| 4 | يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المباعة إلى البنك كما يمكن له تسليمها لطرف ثالث بأمر البنك، وقد يكون هذا الطرف الثالث عميل البنك الواعد بالشراء. |
| 5 | بعد حصول البنك على السلعة يقوم بإرسال إشعار للعميل الواعد بالشراء يخبره بتملك السلعة، ويعلن إيجاباً ببيعها له حسب الاتفاق، وفي مقابل ذلك يرسل العميل الواعد بالشراء إشعاره المعبر على قبوله وموافقته إتمام الشراء للسلعة بالمرابحة. |
| 6 | يقوم البنك بالتعاقد مع العميل المشتري بإرسال السلعة المباعة وتسليمها له إما مباشرة أو بتفويض البائع الأصلي للقيام بذلك التسليم. |
| 7 | يدفع العميل المشتري الثمن في الآجال المحددة المتفق عليها. |

**2.2.2 المشاركة**

تعريف الشركة لغة: للشركة في اللغة عدة معان منها الخلط والاختلاط، وتطلق (الشركة) على العقد مجازاً وأكثرها تعبيراً هو "أن يكون الشيء بين إثنين فأكثر لا ينفرد به أحدهما ويقال شاركن فلاناً في الشيء إذا صرت شريكة وأشركت فلاناً إذا جعلته شريكاً لك.

الشركة اصطلاحاً: للشركة في الفقه الإسلامي أنواع عدة، ولكل نوع منها تعريف خاص به وقد عرف الفقهاء الشركة بشكل عام الاجتماع في استحقاق وتصرف.

**أنواع المشاركات:**

1. **المشاركة الدائمة**

وهي تعني قيام المصرف بالمشاركة مع شخص طبيعي أو إعتباري أو أكثر في مشروع تجاري أو عقاري أو صناعي أو زراعي أو خدمي من مجالات الإستثمار المختلفة، وذلك عن طريق التمويل المشترك في المشروع (أي المشاركة بالمال) فيستحق كل واحد من الشركاء نصيبه من عائد ذلك المشروع، وتكون المحاسبة للأرباح والخسائر بعد نهاية الفترة المالية التي يتفق عليها الطرفان.

1. **المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتمليك**

وهي ذلك النوع من أنواع المشاركات التي يساهم فيها المصرف في رأس مال شركة تعمل بأي قطاع من قطاعات الأعمال مع شريك أو أكثر ويستحق كل طرف من أطراف هذه الشركة نصيبه في الربح وفقاً لما يتفق عليه بالعقد، مع وعد المصرف الإسلامي بالتنازل عن جزء من حصته في رأس المال أو كل حصته من خلال بيع أسهمه أو نصيبه في رأس المال إلى هؤلاء الشركاء على أن يلتزم الشركاء بدورهم أيضاً بشراء تلك الحصة والحلول محل المصرف في الملكية مع سداد المقابل دفعة واحدة أو على دفعات متعددة حسبما إتفق عليه من شروط.

**صفة مال الشركة**

من المقرر في الفقه أن يد مال الشركاء على مال الشركة يد أمانة فلا ضمان على الشريك إلا بالتعدي أو التقصير ولا يجوز تقديم ضمان من أي شريك لرأس مال شريك أخر، ومع ذلك يجوز لأحد الطرفين في الشركة على الطرف لآخر تقديم كفيل أو رهن لضمان التعدي أو التقصير أو مخالفة شروط الشركة.

**التكييف الشرعي للمشاركة**

يغلب على أنواع المشاركات التي يدخل بها المصرف لشكل شركة العنان التي يشترك فيها إثنان أو أكثر بحصة معينة في رأس المال يتاجر به كلاهما والربح بينهما على حسب أموالهما أو على قسمة يتفقان عليها عند العقد.

 ولصحة الشركة شروط شرعية منها أن يتم تحديد حصة كل من الشركاء في رأس المال لشركة وكون المال حاصراً لا غائباً ولا دينا يحتاج للتحصيل فلا يمكن التصرف في المال الغائب مع تحديد نسبة شائعة من الربح دون مبلغ مقطوع أو نسبة من رأس المال لأن جهالة الربح تؤدي لفساد العقد (أبوبكر، 2012، ص86 – 92).

**3.2.2 المضاربة**

**1. المضاربة لغة:** فهي من الضرب والسعي في الأرض لطلب الرزق وفي معنى المضاربة المقارضة عند أهل الحجاز ويقال له القارض وهو مشتق من القرض أي القطع أي كان صاحب رأس مال يقتطع جزء من ماله ويدفعه إلى غيره أو لأن المال من المالك (المصرف) والعمل من العامل فيه (المضارب أي العميل)، بهذا المعنى فإنها تشبه الإدارة لأن العامل فيها يستحق حصته من الربح جزاء عمله في المال، هذا وقد أشتهر لفظ المضاربة عند أهل العراق.

**2. المضاربة اصطلاحا:** فهي تعني أن يدفع رب المال (البنك) إلى المضارب (العميل) مالاً ليتجر فيه ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما يشترط أن تكون الوضعية (الخسارة) على رأس المال ولا يتحمل المضارب شيئاً إلا إذا ثبت أنه قد تعدى على رأس المال أقصر أو أهمل في نمائه.

 هذا وقد عرفت المضاربة بأنها شركة المال من جانب والعمل من جانب آخر، وهي إحدى شركات العقد في فقه المعاملات الإسلامي. (قاض، 2004م، ص 143)

هذا وقد تم تعريف المضاربة بدخول المصرف في صفقة محددة مع تعامل أو أكثر بحيث يقدم المصرف المال اللازم للصفقة، ويقدم المتعامل جهده، ويصبح الطرفان شريكين في الغنم والغرم، ويكون المصرف هو الشريك صاحب رأس المال ويكون المتعامل هو الشريك المضارب، فإذا تحقق الربح وزع وفقاً للنسب المتفق عليها، وإذا تحققت خسارة، يتحمل كل طرف خسارة في ما قدّم، فيتحمل المصرف خسارة في رأسماله، ويتحمل المتعامل خسارة في ما قدم، فيتحمل المصرف خسارة في رأسماله، ويتحمل المتعامل خسارة في جهده فحسب، ولا يتحمل أي جزء من الخسارة، إلا إذا ثبت أن هناك تعد (سوء الأمانة)، أو تقصير من جانبه. (العمل المصرفى الإسلامى، منشورات مصرف الجمهورية، ص 86).

**وقد تم تعريف المضاربة أيضاًعلى أنها:**

المضاربة عبارة عن عقد بين طرفين أحدهما يقدم رأس المال والثاني يقدم جهده البشري المتمثل في العمل أو في الخبرة والإدارة، أي أنها وسيلة تجمع بين المال والعمل بقصد إستثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها إستثمارها.

كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات اللذين لا يملكون المال.

لقد ظهرت الحاجة إلى التعامل المصرفي الإسلامي في منتصف القرن العشرين حين تنامت الموارد، وتراكمت الثروات، وشرع الفرد المسلم يتحرى عن الحلال والحرام في النشاطات الاقتصادية بما يتفق مع أحكام الشريعة.

لذا انطلقت أولى التجارب المصرفية الإسلامية في مناطق مختلفة من العالم الإسلامي تحت ضغط هذه الحاجة، وباتت الأمور مهيأة لولادة المصارف التي تنتهج في عملها تعاليم الدين الإسلامي.

وعلى هذا الأساس أستنبط الفقهاء والكتاب والمفكرون الإسلاميون ممن نظروا للمصرفية الإسلامية صيغاً متعددة تستثمر بها الأموال في البنوك الإسلامية، منها المشاركة، المرابحة، الإجارة، المضاربة والسلم.

وتعتبر المضاربة أهم وأقدم صور إستثمار الأموال في الفقه الإسلامي وهي نوع من المشاركة على وفق طريقة هذا بماله وذاك بخبرته وجهده، حيث تعامل بها الناس في زمن الجاهلية وكانت أسلوباً للاستثمار والكسب، وظلت المضاربة مورداً هاماً للكسب في الإسلام.

 (الياسري، مرجع سابق، ص 23)

وتقوم المضاربة على المزاوجة بين رأس المال والعمل، وهي بذلك تجمع بين من يملك وبين من لا يملك ويقدر على العمل، مما يؤدي إلى إحداث التوازن الاجتماعي والتكافل بين الناس ويقلل من حدة آثار الطبقات الاجتماعية، والمضاربة هي الأداة الأولى من أدوات توظيف الأموال المتاحة للبنوك الإسلامية، والتي يمكن من خلالها ليس فقط تشغيل أموال البنك وتحقيق الأرباح، وإنما أيضاً المساهمة في تشغيل وإستغلال الطاقات والكفاءات المبدعة.(العجلوني، 2012م، ص 212).

**أنواع المضاربة**

وإذا نظرنا إلى طبيعة عقود المضاربة من جهة الاستثمار أي عندما يكون المصرف هو صاحب المال نجد أنها تصنف كما يلي:

1. **المضاربة المطلقة**

وهي التي يدفع المصرف المال مضاربة دون أن تقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة، ولا يعين البائع فيها ولا المشتري، وهذا النوع من المضاربة بالرغم من حله وجوازه إلا أن المصارف في الوقت الراهن لا تتعامل به حرصاً منها على أموالها ولصعوبة متابعة إستثمار هذه الأموال غير المقيدة، إلا أنها تقبلها عندما يكون أصحاب المال هم المودعين.

1. **المضاربة المقيدة**

وهي التي يدفع فيها المصرف المال إلى العامل،-مضاربة- ويعين له البضاعة أو العمل أو المكان أو الزمان أو من يتعامل معه المضارب، أي أنها قيست بزمان أو مكان أو بنوع من السلع والتجارة، أو بألا يشتري أو يبيع إلا من شخص معين أو بأي شروط يراها المصرف لتقييد المضارب العميل.

والمضاربة المقيدة أكثر انضباطاً من المضاربة المطلقة إذ أنها تتيح للمصارف إجراء الدراسات اللازمة وفرض الشروط والضوابط الحاكمة للمعاملة نحو الضوابط الشرعية والمصرفية والمحاسبية التي تساعد على نجاح عملياتها وبالتالي استثمار أموالها بالوجه السليم.

أن هذا النوع من المضاربة ينسجم تماماً مع علاقة المال والجهد بين المصرف بإعتباره صاحب مال والمضارب عميل.

إلا أن المضاربة عندما ينظر إليها من جهة التمويل أي عندما يكون المصرف هو المضارب فإن العلاقات هنا تختلط بين الوكالة والشراكة. (الرقيبي، 2010م، ص 58-59)

**من حيث تعدد الأطراف**

1. مضاربة ثنائية: وهي التي تكون العلاقة ثنائية بين العامل وصاحب رأس المال فقط.

2.مضاربة متعددة (مشتركة): وهي التي يتعدد فيها المالكون لرأس المال وينفرد المضارب، أو ينفرد صاحب رأس المال ويتعدد المضاربون، أو يتعدد طرفاها وتكون مشتركة.(الهاشمي، مرجع سابق، ص 178)

**مشروعية المضاربة .**

إن أصل التعامل بهذا العقد هو ما كان جارياً بين العرب قبل الإسلام، فقد ورد عن المصطفى صلى الله عليه وسلم أنه خرج في مال للسيدة خديجة رضي الله عنها، مضاربة إلى الشام قبل بعثته.

ثم أستمر المسلمون على العمل بها في عهد البعثة النبوية دون إنكار منه صلى الله عليه وسلم ذلك، فقد ورد بإسناد ضعيف عن العباس رضي الله عنه أنه كان إذا دفع مالاً مضاربة إشترط على صاحبه: ألا يسلك به بحراً، ولا ينزل به وادياً، ولا يشتري به ذات كبد رطبة، فإن فعل فهو ضامن، فرفع شرطه إلى رسول الله فأجازه.

وقد روي عن صهيب رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال "ثلاث فيهن البركة، البيع إلى أجل، المقارضة، وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع).

وقد إستمر العمل بالمضاربة في عهد الصحابة رضي الله عنهم، فقد ذكر الشافعي في كتاب أخلاق العراقيين عن عمر رضي الله عنه، أنه أعطى مال يتيم مضاربة.

كما ورد عن عمر رضي الله عنه أنه أخذ من ولديه نصف الربح لبيت المال، وذلك في مال أعطاه لهما موسى الأشعري- رضي الله عنه- ليعملا به، ومن ثم يوصلاه إلى خليفة المسلمين، وقد فعل ذلك على أساس المضاربة.

كما ورد عن بعض الصحابة أنهم قاموا بدفع أموال اليتامى مضاربة، منهم عثمان بن عفان وعلي وعبدالله بن مسعود وعبدالله بن عمر وعائشة رضي الله عنهم أجمعين، كما روى عن عثمان وابن عمر وجابر وحكيم بن حزام وغيرهم أنهم كانوا يدفعون أموال المضاربة.

وقد أورد عبدالرزاق في المصنف عن علي رضي الله عنه، أنه قال في المضاربة بأن (الوضيعة، الخسارة، على المال والربح على ما أصطلحوا عليه).

إن هذا العقد لم يرد في مشروعيته نص في كتاب أو سنة يبين مضمونه وما يشترط فيه، بل كل ما ورد فيه هو أنه صلى الله عليه وسلم لم ينها أصحابه عن التعامل به ولم ينكر عليهم ذلك بل أقر التعامل به وبنفس الشروط المعهودة، بدليل إقراره صلى الله عليه وسلم للشروط التي كان يشترطها العباس رضي الله عنه كما سبق القول.

ومن هنا يمكننا القول إن دليل مشروعية عقد المضاربة يعتمد على الإجماع المستند إلى السنة التقريرية.

يقول إبن حزم رحمه الله كل أبواب الفقه ليس منها باب إلا وله أصل في القرآن والسنة نعلمه ولله الحمد، حاشا القراض، فما وجدنا له أصلاً فيهما البتة، ولكنه إجماع صحيح مجرد، والذي نقطع به أنه كان في عصره صلى الله عليه وسلم وعلمه، ويقول ابن قدامة (وأجمع أهل العلم على جواز المضاربة في الجملة، ذكره ابن المنذر).(الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، ص 437-439) .

 **أركان المضاربة (الشمري، مرجع سابق، ص 273) .**

**شكل رقم (1.1) أركان المضاربة**

العاقدان

رأس المال

الربح

العمل المضارب

رب المال

المضارب

\*معلوم أو مقدر (نوع العملة)

\*أن يكون نقداً

\*أن يكون عيناً حاضرة لا ديناً في الذمة

\*أن يسلم إلى المضارب

\*أن يكون مشتركاً بين الطرفين

\*أن يكون حصة كل منهما معلومة عند التعاقد

\*أن يتحمل رب المال كل الخسائر إلا إذا قصر المضارب

إدارة المضاربة دون تدخل رب المال ألا يخالف النشاط حكم الشريعة وعدم تقييد المضارب

الصيغة

إيجاب

قبول

**1. الصيغة**

تعد الصيغة الركن الأول من أركان المضاربة، والكلام في صيغة عقد المضاربة يتناول جوانب ثلاث هي: ألفاظ الصيغة وما في حكمها، وشروط الإيجاب والقبول، وأحوال الصيغة في حالة إضافتها إلى زمن المستقبل وتعليقها وتوقيتها.

**2. ألفاظ الصيغة وما في حكمها**

لابد في كل عقد من صيغة يفصح بها المتعاقدان عن إرادتهما في التعاقد، لأن الرغبة أمر باطن لا يمكن الإطلاع عليه، فلابد من إبراز ذلك الأمر المقصود بالقول أو الفعل وإظهاره، وهذا ما يسمى (بالإيجاب والقبول) وهما بمثابة شرطين لقيام عقد المضاربة بين الطرفين المتعاقدين.

**3. شروط الإيجاب والقبول**

يشترط في إيجاب عقد المضاربة وقبوله شروط لابد من تحققها حتى يكون هذا العقد مستكملاً لأركانه، وتجنباً من أن يؤدي إهمال شرط من هذه الشروط إلى فساد العقد وهذه الشروط هي:

* أن يكون الإيجاب والقبول ذا دلالة واضحة على رغبة المتعاقدين، وذلك بأن تكون مادة اللفظ المستعملة في العقد واضحة الدلالة لغة أو عرفاً، لأن الإرادة الباطنة أو الرضا أمر خفي، حتى يتم إلزام المتعاقدين المقتضى كلاهما.
* أن لا يتخلل بين الإيجاب والقبول ما يعد إعراضاً عن العقد عرفاً، والإعراض هو أن يكون الكلام في غير موضوع التعاقد.
* يشترط أن يصدر القبول من الطرف الموافق قبل أن يرجع الموجب عن إيجابه.
* أن يتخذ مجلس الإيجاب والقبول حين يكون الطرفان حاضرين بأبدانهما.
* أن يكون هناك تطابق وتوافق في القبول والإيجاب.

**4. العاقدان**

لابد في تحقيق عقد المضاربة من وجود طرفين يعملا على الإلتزام بالصيغة المذكورة بما يتضمن الإتفاق على جعل المضمون وإيجاده، وعلى ذلك يجب أن يكون المتعاقدين ممن تتوفر فيهم شروط أهل العبارة المعتبرة في إنشاء العقد وهذه الشروط هي:

**أ . أهلية الأداء عند رب المال والعامل**

المقصود بهذا الشرط هو قدرة الشخص على ممارسة الأفعال سواء كانت معاملات أو عبادات على وجه معتبر من الناحية الشرعية، وعلى هذا فهي تكون موجودة في البالغ العاقل.

**ب. جواز التصرف عند المالك**

لما كان عقد المضاربة هو تفويض وإذن من رب المال بالتصرف في ماله، فهي إذن كالوكالة، فما يشترط الموكل من شروط، يجب أن يشترط في رب المال.

**ج . الاستقلال بالإدارة**

ويقصد بهذا الشرط أن يكون لكل من رب المال والعامل الحرية الكاملة في إنشاء عقد المضاربة دون إجبار أو إكراه.

**د . أن يكون العامل قادراً على العمل موضوع المضاربة**

المقصود بالقدرة على العمل فيما إذا كان المقصود مباشرته أما إذا كان عاجزاً عن أدائه لم تصح المضاربة، كما تبطل في حال عجزه عن العمل وأن استعان بغيره.(الياسري، 2009م، ص 34-39)

**4.2.2 الاستثمار.**

الاستثمار على مستوى الاقتصاد القومي يتعلق بالإنفاق الرأسمالي على المشروعات الجديدة في قطاعات المرافق العامة والبنية التحتية مثل مشروعات شق الطرق الرئيسية والفرعية ومشروعات تمديدات المياه وتمديدات الصرف الصحي وتهيأة المخططات العمرانية ومشروعات البناء والإسكان وتمديدات الكهرباء وتوليد الطاقة وكذلك مشروعات التنمية الاجتماعية في مجالات التعليم والصحة والاتصالات بالإضافة إلى المشروعات التي تتعلق بالنشاط الاقتصادي لإنتاج السلع والخدمات في القطاعات الإنتاجية والخدمية كالصناعة والزراعة والإسكان والصحة والتعليم والسياحة

ويمكن تعريفة أيضا علي أنه إضافة طاقات إنتاجية جديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة في المجتمع بإنشاء مشروعات جديدة أو التوسع في مشروعات قائمة, أو إحلال أو تجديد مشروعات انتهى عمرها الافتراضي, وكذلك شراء الأوراق المالية المصدرة لإنشاء مشروعات جديدة

**أهمية الاستثمار**

زيادة الإنتاج والإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الدخل القومى وارتفاع متوسط نصيب الفرد منه وبالتالي تحسين مستوى معيشة المواطنين

توفير الخدمات للمواطنين وللمستثمرين

توفير فرص عمل وتقليل نسبة البطالة

زيادة معدلات التكوين الرأسمالي للدولة

توفير التخصصات المختلفة من الفنيين والإداريين والعمالة الماهرة

إنتاج السلع والخدمات التي تشبع حاجات المواطنين وتصدير الفائض منها للخارج مما يوفر العملات الأجنبية اللازمة لشراء الالات والمعدات وزيادة التكوين الرأسمالي

**أنواع الاستثمار**

توجد أنواع متعددة الاستثمار ومتنوعة طبقا للهدف والغرض والوسائل والعائد والمخاطر وهي تنقسم باعتبارات متعددة ومنها:

1. الاستثمار الوطني
2. الاستثمار الأجنبي
3. الاستثمار المباشر
4. الاستثمار الغير مباشر
5. الاستثمار الحقيقي
6. الاستثمار المالي: وهو شراء المشروعات القائمة او المبنية
7. الاستثمار البشري: وهو تحسين خصائص العنصر البشري
8. الاستثمار القصير الأجل
9. الاستثمار طويل الأجل
10. الاستثمار ذو العائد السريع'
11. الاستثمار ذو العائد البطئ
12. الاستثمار الخاص
13. الاستثمار العام
14. الاستثمار التطويري
15. الاستثمار الاستراتيجي
16. الاستثمار الاجتماعي

**مجالات الاستثمار**

تتنوع مجالات الاستثمار حسب أهدافها فمنها الاستثمارات العقارية والاستثمارات السياحية والاستثمارات الصناعية والاستثمارات الزراعية. الاستثمار المحلى والاجنبى وذلك طبقا لراس المال

**دوافع الاستثمار**

هي العوامل التي تشجع المستثمرين على الاستثمار ومن أهمها:

1. الرغبة في الربح
2. التفاؤل والتشاؤم
3. مواجهة احتمالات زيادة الطلب وإتساع الأسواق
4. التقدم العلمي والتكنولوجي
5. بناء رأس المال الاجتماعي
6. الاستثمار بدافع التنمية الاقتصادية
7. توفر الموارد البشرية المتخصصة
8. الاستقرار السياسي والاقتصادي
9. مواجهة احتمالات زيادة الطلب

**محددات الاستثمار**

1. الرغبة في الاستثمار
2. التوقعات الاستثمارية
3. الظروف المحيطة بالاستثمار
4. السياسات الاقتصادية
5. سعر الفائدة
6. عدم الاستقرار

**العوامل المشجعة على الاستثمار**

أولاً - السياسة الاقتصادية الملائمة، يجب أن تتسم بالوضوح والاستقرار، وأن تنسجم القوانين والتشريعات معها ويكون هناك إمكانية لتطبيق هذه السياسة، فالسياسة يجب أن تتوافق مع مجموعة من القوانين المساعدة على تنفيذها، والقوانين يجب أن تكون ضمن إطار محدد من السياسة الشاملة. إن الاستثمار يحتاج إلى سياسة ملائمة تعطي الحرية، ضمن إطار الأهداف العامة، للقطاع الخاص في الاستيراد والتصدير وتحويل الأموال والتوسع في المشاريع، ويجب أن تكون مستقرة، ومحددة، وشاملة. وهذا يعني ان تشجيع الاستثمار لا يتحقق في قانون، وان احتوى الكثير من المزايا والاعفاءات والاستثناءات، بل يتحقق نتيجة جملة من السياسات الاقتصادية المتوافقة التي توفر مستلزمات الإنتاج باسعار منافسة من ناحية، وتؤمن السوق والطلب الفعال لتصريف المنتجات من ناحية أخرى. وهذا من الممكن ان يتوقف على:

اعادة توزيع الدخل وزيادة حصة الرواتب والاجور.

تشجيع التصدير وازالة كافة العقبات من امامه.

تطوير اجراءات التسليف وتنشيط المصرف الصناعي، وتخفيض سعر الفائدة على القروض المقدمة للصناعيين، بشكل يساعد على تخفيض تكاليف الإنتاج ويسمح للمنتجات بالمنافسة الخارجية.

ومن الجدير بالإشارة كذلك إلى ان الظروف الاقتصادية الخارجية لها دورها في الاستثمار الداخلي مثل اسعار الفائدة العالمية، ومعدل الارباح، \* وظروف الاستثمار من حيث حرية خروج راس المال ونقل الملكية في الدول الأخرى.

ثانياً ـ البنية التحتية اللازمة للاستثمار وخصوصاً المناطق الصناعية الملائمة من حيث توفر الكهرباء والماء والمواصلات والاتصالات، بدرجة أفضل إن لم تكون مساوية لأغلب دول العالم. نظرية التنمية الاقتصادية تشير إلى ضرورة توفر حد أدنى من هذه البنية ووضعها تحت تصرف المستثمرين باسعار معتدلة لكي تستطيع الاستثمارات المنتجة مباشرة الإنتاج بتكاليف منافسة. ويندرج ضمن البنية التحتية ضرورة توفر الكفاءات والعناصر الفنية، والمصارف الخاصة، وأسواق الأسهم والأوراق المالية. ومن المهم أن تكون أسعار عناصر الإنتاج من كهرباء ومياه واتصالات وإيجارات وقيمة أراضي قليلة بحيث تشجع المستثمرين وتوفر في تكاليف الاستثمار

ثالثاً ـ بنية إدارية مناسبة بعيدة عن روتين إجراءات التأسيس والترخيص وطرق الحصول على الخدمات المختلفة، بحيث تنتهي معاناة المستثمرين الذين يحصلون على موافقة مكتب الاستثمار من دوامة الحصول على تراخيص مختلفة من وزارة الكهرباء والصناعة والتموين والبلديات. إن هناك ضرورة لمساعدة المستثمرين وتخليصهم من مشقة متابعة هذه الإجراءات عن طريق توفير نافذة واحدة ضمن مكتب الاستثمار تنهي للمستثمرين كافة الإجراءات المتعلقة بالوزارات الأخرى.

رابعاً ـ ضرورة ترابط وانسجام القوانين مع بعضها البعض، وعدم تناقضها ووضوحها، وعدم اختلافها مع القرارات والسياسات المختلفة، وضرورة عدم تشعبها وتعديلاتها المتلاحقة مثل قوانين الاستثمار والتجارة والمالية والجمارك. وضرورة تبسيط تلك القوانين وإنهاء إمكانية الاجتهاد في تفسير نصوصها. (خوجة، 2013، ص 105،113)

**5.2.2 السلم.**

السلم في تعريف الفقهاء هو بيع أجل بعاجل، بمعنى أنه معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن وتقديمه نقداً إلى البائع الذي يلتزم بتسليم بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل معلوم، فالأجل هو السلعة المبيعة الموصوفة في الذمة والعاجل هو الثمن.

السلم هو معاملة مالية يتم بموجبها تعجيل دفع الثمن إلى البائع إلتزام البائع بتسليم المبيع في الأجل المحدد لوصف المبيع بصفات مضبوطة تمنع النزاع.

 **مزايا السلم للبائع والمشتري**

|  |  |
| --- | --- |
| البائع | المشتري |
| الحصول على تمويل نقدي | التخطيط الأمثل للاحتياجات |
| التمكن من التسويق المسبق لمنتجاته | المتاجرة في الأسواق |

**مشروعية عقد السلم**

لقد ثبتت مشروعية عقد السلم بالكتاب والسنة والإجماع بقوله تعالى: {يَأيُهَا الّذِين أمَنُوا إذّا تَدَايَنتم بدين إلى أَجل مُسَمى فأكتبوه}. (سورة البقرة، الآية 282)

فهذه الآية أباحت الدين والسلم نوع منه لأن الدين عبارة عن كل معاملة كان أحد البدلين فيها نقداً والآخر في الذمة مؤجلاً، والدين هو ما كان غائباً، وهو يقابل العين التي يقصد ما كان حاضراً، فدلت الآية على حل المدينات بعمومها وشملت السلم باعتباره من أفرادها، إذا المبيع ثابت في ذمة البائع إلى أجله المحدد.

**شروط المبيع والثمن في عقد السلم**

1. أن يكون ديناً في الذمة.
2. أن يكون محدد المواصفات.
3. أن يكون معلوماً.
4. أن يكون مؤجل التسليم لأجل معلوم (أو آجال معلومة).
5. أن يكون مقدوراً على تسليمه.
6. أن يكون الثمن معلوماً.
7. أن يكون الثمن معجلاً في مجلس العقد.(خوجة، 2013، ص 105،113)

**. أركان السلم**

1. الصيغة (الإيجاب والقبول).
2. العاقدان (وهما المستلم، والمُسْلم إليه).
3. المحل (وهو رأس مال السّلم، المسلم فيه).

**أشكال التمويل بالسّلم**

1. **بيع السلم البسيط**

يمكن إستخدام هذا العقد في تمويل الصناعات الزراعية كإنشاء محفظة استثمار عن طريق السلم لتمويل صناعة السكر وكذلك القطن وغيرها من المحاصيل الزراعية القابلة للتصنيع.

ولا يعني هذا أن عقد السلم لا يمكن إستخدامه في المجال التجاري أو الصناعي فقد ذكرنا إستخدامه في المجال الزراعي التصنيعي كون السلم أغلب ما يستخدم في المجال الزراعي ويغطي كثيراً من حاجات التمويل الزراعي.

1. **السلم الموازي**

هو أن يبيع المصرف إلى الطرف الثالث بضاعة من نفس الجنس والمواصفات وليس خصوص البضاعة المسلم فيها مع الطرف الثاني مؤجلاً ويتسلم الثمن مقدماً، أي بطريقة السلم، فيكون دور المصرف هنا دور المسلم إليه، فإذا تسلم المصرف البضاعة سلمها إلى الطرف الثالث في الوقت المضروب بينهما أداء لمن في ذمته، وإن لم يتسلمها وفرها للطرف الثاني من السوق، وقد سميت هذه المعاملة بالسلم الموازي.

1. **السلم المقسط**

هو أن يسلم في مقدار من الحنطة على أن يقبضها عند آجال متفاوتة عند كل أجل منها مقداراً معيناً.

1. **سندات السلم**

يمكن للمصرف الإسلامي عن طريق شركات تابعة له طرح سندات سلم ويقوم بالشراء على أساس السلم بالجملة ثم البيع بطريق السلم الموازي في صفقات متلاحقة مجزأة بأسعار ترتفع تدريجياً عند إقتراب موعد التسليم، واستلام البضاعة.

**إقتصاديات عقد السلم**

1. **السلم في التجارة**

يساهم السلم في تمويل النشاط التجاري أو الصناعي وخاصة في إنتاج وتصدير السلع أو المنتجات الرائجة بشرائها سلماً أو إعادة تسويقها بأسعار مجزية ويتعامل المصرف الإسلامي مع التجار عن طريق عقد السلم بصفته رب السلم أو الممول، ويكون التاجر بصفته مسلم إليه، ويحصل التاجر على المال عاجلاً مقابل إلتزامه بتسليم سلع موصوفة في الذمة في وقت آجل.

ويحق للتاجر أن يتصرف بالمال الذي تسلمه بشراء المواد الأولية للسلع المطلوبة، على أن يطلب بالوفاء بالمسلم فيه، وتسليمه عند حلول الأجل.

وبهذا يصبح عقد السلم مصدراً التمويل التجارة بإحتياجاتهم من المال العاجل لتنفيذ مشاريعهم التجارية.

1. **السلم في الزراعة**

يمكن للمصارف أن تساهم في التنمية الزراعية، وتنشيط الزراعة عن طريق عقد السلم بأن تدفع مبالغ من المال إلى صغار المزارعين وكذلك أصحاب المشاريع الكبيرة بصفتهم المسلم إليهم، لشراء الإنتاج الزراعي، ويستطيع المزارع أن يتصرف برأس المال ويلتزم بتقديم المسلم فية موافقا للموصفات والشروط المتفق عليها ثم يقوم المصرف أو الممول بتسويق المحصول بسعر أعلى مما أشتراه ليحقق ربحا وبذلك تتحقق عدة أهداف:

1. مصلحة المزارع في الحصول على المال.
2. الربح الحلال للمصرف.
3. الالتقاء الذاتي من السلع الزراعية للمواطنين، وتأمين مصلحة المجتمع والدولة وتنمية الدخل القومي.

**3. عقد السلم في الصناعة**

يمكن أن يستفيد المصرف من عقد السلم بتمويل الصناع وأصحاب الحرف والعمال والحرفيين صغاراً وكباراً والمنتجين لإقامة المصانع والمعامل وشراء الالات ومستلزمات الإنتاج، ويقوموا في مقابل ذلك بتسليم المصرف سلعاً في مدة معينة بصفة دورية مقابل سعر محدد سلفاً عند التعاقد ثم تقوم المصارف بإعادة التسويق لهذه المنتجات بمختلف الطرق الشرعية المتاحة وتحقيق الربح والتنمية الاقتصادية المطلوبة.

**4. السلم في تمويل التجارة الخارجية**

يمكن الاستفادة من عقد السلم في التجارة الخارجية، بأن يتفق المصرف مع شركة معنية لشراء ثياب أو حبوب مما يمكن ضبطه وتحديد وصفة بحسب المقاييس المحلية والعالمية على إن يسلم التاجر المسلم فيه المبيع في تاريخ محدد أو يقوم رب السلم الممول باستلام لبضاعة، وبيعها لسعر أعلى منه يحقق الربح والنفع ( الشامل، مرجع سابق، ص 104، 116) .

**6.2.2 المزارعة.**

**المزارعة في الدولة العربية الإسلامية :**

 مارس العرب عددا من المعاملات الزراعية التي تضم العقود والمواثيق التي كانوا يأخذونها على أنفسهم عند القيام بأعمال زراعية معينة، وهذه العقود غالبا ما يتم الاتفاق عليها عن طريق كتاب مدون او اتفاق لساني وكثيرا ما يكون هناك شهود حول الاتفاق.، ومع أهمية الزراعة في نظر الإسلام وكثرة اعتناء الصحابة بها فقد اكثر سبحانه وتعالى في كثير من الآيات بما انعم به من إخراج الزرع والنباتات ووصف نفسه بانه هو الذي اخرج الحاجات، ومن تلك الآيات قال تعالى [وَهُوَ الَّذِي أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجْنَا بِهِ نَبَاتَ كُلِّ شَيْءٍ َ]، وكان العمل الرئيسي للأنصار الزراعةفحين قدم المهاجرون الى المدينة قال الأنصار للنبي(ص) ( اقسم بيننا وبين إخواننا النخيل قال : لا ، فقال : افتكفيننا المؤونة ونشرككم في الثمرة ؟ قالوا : سمعنا واطعنا)، والمعروف ان الرسول(ص)أجاز المزارعة عندما دفع لليهود جزءا مما تخرج الأرض من ثمر وزرع كما عامل اهل خيبر على ذلك واستمر ذلك حتى وفاته وسار على ذلك الخلفاء الراشدون(ص) من بعده. ويمكن ان نستنتج من ذلك ان العمل والجهد المبذول في الحرث والزرع يكون مقابل حصة من ناتج الزرع ابان عقد المزارعة في الحراثة يضم طرفين طرف يقدم الأرض وآخر يقدم العمل مقابل حصة من الناتج وان جوازها في الإسلام جاء من ان صاحب الأرض والبذر يكون عاجزا بينما الذي يقدر عليه عاطل لا يجد أرضا للعمل بها ، ومن ذلك جاز عقدها بقصد المشاركة لان العمل هنا أساس للكسب .

المزارعة لغة :-

 المزارعة في اللغة مفتعلة من الزراعةيقال زرعه الله أي انبته وانماهلقوله تعالى [أَأَنْتُمْ تَزْرَعُونَهُ أَمْ نَحْنُ الزَّارِعُونَ].وهي تسليم الأرض لرجل ليزرعها ببعض مايخرج منها والبذورمن المالك. والمزارعة هي الشراكة في الحرث، او هي معاقدة تدفع بها الارض الى من يزرعها على ان تكون غلة الحاصل بينهما، وقد تدفع الارض لمن يزرعها ويعمل فيها ، وكان اهل المدينة يزرعون على الثلث والربع، وللمزارعة تعريف اخر انها تعني المعاملة على الارض ببعض ما يخرج منها ويكون البذر من مالك الارض، والمزارعة في اللغة معناها مفاعلة من الزراعة.

**المزارعة اصطلاحا:**

 وهي العقد الذي يجري بين اثنين ، وتسمى المزارعة بالمخابرة ، وكانت عن أيام الرسول(ص) سائدة، فقيل وما المخابرة قال : المزارعة بالثلث والربع، وقال الشيخ الطوسي : المزارعة بالثلث والربع والنصف او اقل او اكثر بعد ان يكون بينهما مشاعا جائزة، وكان رأيه هذا متفقا مع اراء عبد الله بن مسعود وابي يوسف واحمد. وكانت كتابات الشيخ الطوسي في هذا الموضوع مستندة على اجماع علماء الامامية وهذا ما جاء عند الكليني. والمعروف ان المزارعة سميت مخابرة من تسمية العرب للمزارع خبيرا، وجاء ان المخابرة هي مزارعة الارض على حصة معينة كالثلث والربع وغيرها. وهناك رواية تقول : ( ان النبي (ص) عامل اهل خيبر بشطر ما يخرج من ثمر او زرع، وبين عبد الله بن عباس ان النبي(ص) دفع خيبرا ارضها ونخلها الى اهلها مقاسمة على النصف.

 كما تعرف المزارعة : بانها معاملة على الارض، بحصة من حاصلها، أي زراعة الارض مدة معلومة وبحصة معينة وهو عقد لازم لا ينفسخ الا بالتقايل (الاتفاق) ولايبطل بموت احد المتعاقدينوتكون بصيغة اعطيتك هذه الارض، او اغراس هذه الارض ، وان مات صاحب الارض قام وارثه مكانه وان مات العامل عمل وارثه عمله او استاجر الوارث من مال العامل من يقوم بالعمل. والمزارعة معاقدة دفع الارض الى من يزرعها على ان الغلة بينهما على ما شرطا. وقيل: لا بأس بالمزارعة بالثلث او الربع او اقل او اكثر فقد جاء جواز المزارعة بالثلث والربع والنصف او اقل او اكثر بعد ان يكون بينهما مشاعُ. وفي هذا المعنى وردت رواية عن عمر ان النبي(ص) دفع خيبرا ارضها ونخلها الى اهلها مقاسمة على النصف، وفي قول للامام زيد بن علي(ع) (ت122هـ) اكد جواز المزارعة بقوله: جائزة بالثلث والربع اذا دفعت الارض سنة او اكثر من ذلك اذا كان العمل على المزارع وكان البذر على صاحب الارض او على المزارع فذلك كله جائز، واجاز المزارعة الكثير من العلماء وعدوها من وسائل العيش الشرعية، فقد اجازها المحقق الحلي. وبين الشيخ الطوسي مشروعية المزارعةواتفق مع جميع الفقهاء. ان ما اوردناه فيما له علاقة بالمساقاة والمزارعة في النهج الاقتصادي الاسلامي يتقاطع تماما مع ما جاء في اراء بعض المستشرقين والتي ورد فيها (ان العربي غير مؤهل للزراعة)، وتلك الادعات تتنافى مع الشواهد التاريخية التي وردت في الكتب الاقتصادية لاسيما فيما له من علاقة بعمليات الارواء والزراعة والتي وضحت اهتمام العرب بالزراعة وان ازدهار التجارة بين حواضر هذه الدولة جاء بفضل الفائض من الانتاج الزراعي الا ان طبيعة هذا الانتاج يتاثر بالبيئة التي لا تخلق فائضا عن الحاجة من اجل ان يصدر الى الخارج. ومن هنا يتضح لنا ان الاعتبارات العملية دفعت العرب الى ممارسة الزراعة والمساقاة لا سيما سكان الحواضر بل انهم حفروا الاباروزرعوا الكروم والنخل .

**شروط وضوابط المزارعة :**

 ان نظام المزارعة في الفكر الاقتصادي الإسلامي ليس هدفه إعطاء الأرض او تكريس للملكية، بل هي من وسائل زيادة المساحات المزروعة من الأرض ووسيلة لاستصلاح الأرض وديمومة انتاجها لانتعاش وتطور الحياة الاقتصادية لجميع المسلمين من اجل رفع المستوى المعاشي وتنمية موارد بيت المال لان زيادة الانتاج الزراعي هو زيادة في موارد بيت المال للدولة الاسلامية . وهناك عدة ضوابط تحدد العلاقة بين اطراف اصحاب المزارعة فمثلا اذا كان رجل من اهل العهد زرع في ارض مسلم من ارض العشر فان كانت المزارعة بالنصف او الثلث فعلى المسلم في حصته العشر ونصف العشر( حسب طريقة الري ) اذا بلغت حصته النصاب ، وليس على المعاهد شيء، واذا اعطى رجل مسلم ارضه الى رجل مسلم اخر بالمزارعة على الربع او الثلث فان العشر عليهما لانهما شريكان اذا بلغت حصة كل واحد منهما النصاب فاذا نقصت حصة واحد منهما فليس عليه في حصته شيء، وكان هناك ثلاثة شروط لنجاح اتفاق المزارعة في الفكر الاقتصادي الإسلامي هي :

ان يكون النماء مشاعا بينهما تساويا فيه او تفاضلا فلو شرطه احدهما لم يصح ، وكذا لو اختص كل واحد منهما بنوع من الزرع دون صاحبه كان يشترط احدهما الهدف والاخر الاقل، وهناك شرط ثان هو تعيين المدة واذا شرط مدة معينة بالايام او الاشهر ، صح ، ولو اقتصر على تعيين المزروع من غير ذكر المدة ففيه اختلاف، والشرط الثالث ان تكون الارض مما يمكن الانتفاع بها بان يكون لها ماء اما من نهر او بئر او عين او مصنع أي الحفرة الكبيرة التي تصنع يجتمع فيها مياه الامطار والسيول في ايام الشتاء فيستفاد منه في ايام الصيف، وهنا يمكن للمزارع هو اخذ الارض للزراعة (الخيار) ويعني ذلك مخير بين ابقاء الارض عنده وبين فسخ المزارعة وارجاع الارض الى مالكها ، وهذا لو اخذ الارض مزارعة او استأجرها للزراعة ، واما لو استأجرها مطلقا فانه لا خيار له .

**مشروعية المزارعة :-**

ان السنة الثابتة عن الرسول (ص) ترك على مفيدين اولهما ان المزارعة في النخل جائزة اذا كان الاصل موجوداً يدفعه المالك الى العامل وثانيهما ان سنة الرسول(ص)على عدم جواز المزارعة على أي جزء من اجزاء الزرع ذلك ان المزارع يتسلم الارض البيضاء لازرع فيها وبمجهوده وعمله يحدث الزرع ولايجوز ان يستأجر الرجل رجلاً على ان يعمل له شيئاً الا بأجر معلوم كما قيل :- لا تصح المخابرة ومن جانب اخر جوز آخرون المزارعة اذا كانت تبعاً للمساقاة.

 ما من شك ان هناك الكثير من الاراضي الصالحة للزراعة في الجزيرة العربية كان يقوم على اساس الملكية الخاصة لاسيما المناطق التي تتوفر فيها المياه في المدينة المنورة والطائف ومناطق اخرى من الدولة العربية الاسلامية وان امتلاك الكثير من اثرياء قريش للمزارع والبساتين انما يعبر على ارتفاع انتاجية الاراضي الزراعية فمثلاً وجدنا اشارات الى امتلاك عبد الرحمن ابن عوف ارض زراعية وكان يزرع في الجرف على عشرين ناضحاً (الناضح) البعير او الحمار او الثور الذي يستقي عليه الماء وورد ان مولى من موالي (عثمان بن مضعون كانت في يده ارض لال مضعون باكرة كان يزرعها وفي رواية ان احيحة بن الجلاح، كان من أصحاب الأراضي الزراعية، كانت له بساتين وارضون يزرعها ويسقيها بالسواقي عند تأخر المطر وانقطاعه وحفر أصحاب الأراضي آباراً وغرسوا عليها النخيل واتخذوا لهم بها الحوائط (بساتين)، وكانوا يعتمدون على العمل من الاخرين في المزارعة والمساقاة لكثرة الاراضي التي يمتلكونها وعدم القدرة على زراعتها .

 ولابد لنا ان نوضح ان للزراعة والمساقاة في تاريخ الدولة العربية الإسلامية أهمية بالغة من الناحية الاقتصادية وكان هناك اهتمام بالجوانب المختلفة للزراعة لاسيما الشروط المعقودة بين صاحب الملك والمساقي ولذلك ازداد الاهتمام بالمحاصيل الزراعية باضافة الاسمدة التي تكون مادتها الأساسية من فضلات الحيوانات والطيور وفضلاً عن ذلك القيام بواجب جمع الاعشاب والادغال وحرقها فوق سطح التربة المراد زراعتها فينتج عنه تقوية التربة كما يقوم المزارع بحماية الحقول المزروعة من عبث الطيور وذلك باستخدام مايسمى (أللعن) وهي دمية على شكل إنسان تخشاها الطيور وبعد ان تبدأ الاشجار بالنمو والنضوج يستلزم من المساقي تعديل الاغصان وقلع النباتات الضارة ، والتخلص من الافات الزراعية التي تصيب المحاصيل لاسيما الجرذان التي تضر النخيل والأراضي المعدة للزراعة (130) والثابت ان الاسلام قد شجع الزراعة وقد اكتسبت اهمية لان النبي قد ازدرع في الجرف وكان يقول اطلبوا الرزق تحت خبايا الارض(131) ان دراسة الفكر الاقتصادي الاسلامي لاتتم منفصلة عن عقيدة الاسلام وشريعته ولا عن الحالة الاجتماعية، ومن ثم فهي ترتبط بالاسلام ككل ولهذا كان لابد ان يكون للنشاط الاقتصادي للاسلام حالة تعبدية وان تكون الرقابة على ممارسة هذا النشاط رقابة ذاتية في الاصل .فالطابع الاقتصادي للنشاط الاقتصادي في الاسلام يعد تطبيقاً لمبدأ عام وهو ان عمل المسلم اقتصادياً كان او غير ذلك يمكن ان يصير عبادة يثاب عليها المسلم اذا قصد بعمله وجه الله وابتغى مرتضاته. ومن ذلك يمكن ان نستنتج ان النشاط الاقتصادي في الاسلام لايهدف الى نفع مادي كأي نشاط اقتصادي وضعي وانما يتخذ من هذا الهدف وسيلة لغاية اخرى هي اعمار الارض تحقيقاً لخلافة الانسان فيها، قال تعالى : [وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ].

**7.2.2 المساقاة.**

للمساقاة والمزارعة أهمية كبيرة في حياة الإنسان والنبات، وكانت الشعوب والأمم القديمة كالسومريين قد أعطوا للماء صفة القداسة واتخذوا شعار الإناء الفوار الذي يمثل مجرى نهري دجلة والفرات، حيث كان الإله (انكي) يظهر وهو حامل ذلك الشعار الذي يمثل تقديس النهرين(2) ومن المناسب ان نقول: ان النهر في العراق القديم كان مقدسا حتى انه عد الها في العهد البابلي القديم ولهذا السبب صار النهر حكما بين الناس يظهر البريء ويكشف المذنب فالمتهم الذي لا وجود لأدلة واضحة تؤيد او تنفي التهمة الملقاة علية يجلب الى النهر (الحكم ) فاذا نزل الى الماء وخرج منه سالما فهو برئ وان غلبة النهر فهو مذنب وهنا لا بد ان نوضح ان قدسية الماء والنهر قد ترهب المذنب الحقيقي وتمنعه من الاصرار على عدم الاعتراف بالجريمة. (رشيد ، فوزي، 1985، ص142)

 ورد في مسلة حمورابي التقديس الكبير للماء من خلال نهر التحكم الإلهي( hur – sagl – Iu – DA – Ta )، كما الّه المصريون القدماء النيل ودعوه (اوسيرس) كذلك عد الفرس القدماء الماء مقدسا لذوي المزروعات منه لانه مصدر الخير للأرض المزروعة ويعتقدون إن به حياة كل شيء،والثابت ان الماء أساس الحياة كما جاء في القران الكريم قال تعالى : [وَجَعَلْنَا مِنَ المَاءِ كُلَّ شَيْءٍ حَيٍّ أَفَلَا يُؤْمِنُونَ. (سوسة ، احمد ، 2000م ص44).

وعملية المساقاة في الفكر الاقتصادي الإسلامي اعتمدت على الماء بالدرجة الاولى لما له من اهمية في الحياة وتطوير الزراعة وقد جاء اسمه في القران الكريم قال تعالى:[هُوَ الَّذِي أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً لَكُمْ مِنْهُ شَرَابٌ وَمِنْهُ شَجَرٌ فِيهِ تُسِيمُونَ\* يُنْبِتُ لَكُمْ بِهِ الزَّرْعَ وَالزَّيْتُونَ وَالنَّخِيلَ وَالأَعْنَابَ وَمِنْ كُلِّ الثَّمَرَاتِ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآَيَةً لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ] (سورة النحل ،آية 10-11)

 وكان جل اعتماد العرب في الجزيرة العربية في عملية الزراعة على الأمطار وجاء ذكرها في القران الكريم قال تعالى[وَهُوَ الَّذِي يُنَزِّلُ الغَيْثَ مِنْ بَعْدِ مَا قَنَطُوا وَيَنْشُرُ رَحْمَتَهُ وَهُوَ الوَلِيُّ الحَمِيدُ ] (سورة الأعراف آية 84)

وقوله تعالى في سورة القمر[فَدَعَا رَبَّهُ أَنِّي مَغْلُوبٌ فَانْتَصِرْ\* فَفَتَحْنَا أَبْوَابَ السَّمَاءِ بِمَاءٍ مُنْهَمِرٍ\* وَفَجَّرْنَا الأَرْضَ عُيُونًا فَالتَقَى المَاءُ عَلَى أَمْرٍ قَدْ قُدِرَ ]. (سورة القمر ،الآيات 10-12)

وقد انعكس اهتمام العرب بالزراعة منذ القدم معتمدين على مشاريع الإرواء التي شكلت جزءا من الحضارة العربية الإسلامية على الرغم من قلة المياه،وعدم وجود انهار في الجزيرة العربية،وهكذا أصبحت الزراعة نشاطا رئيسا تعدى ان يكون نشاطا ضيقا ومهما يكن من أمر فلقد مارس العرب الزراعة وأطلقوا عليها اسم الفلاحة. (كحاله، عمر رضا، ،1972، ص169)

وهو العلم الذي يهتم بالنبات منذ انباته وحتى نضوجه وجني ثماره عن طريق إصلاح الأرض وتسميدها وعمليات السقي ومقاومة الآفات الزراعية، وأصبح لعمليات المساقاة والمزارعة أهمية خاصة في الدولة العربية الإسلامية ، وهكذا كان للفلاحين دور في مجال الزراعة وامتد ذلك للبلدان المحررة بعد انتشار الإسلام فيها فمثلا عندما فتحت أذربيجان ذكر((وقيل ان العرب لما نزلت أذربيجان نزحت اليها عشائرها من المصريين والشام وغلب كل قوم على ما أمكنهم وأبتاع بعضهم من العجم الارضين وألجئت اليهم القرى للخضارة فصار اهلها مزارعين لهاولأهمية الزراعة كانت تسمى بالحراث))، ويستنتج من ذلك ان الزراعة والمساقاة تتعلق بأمور النبات والاهتمام به،وقد ثمن الرسول(ص)اهتمام اهل المدينة فيما ذكر ابن حجر العسقلاني من انه(رض) قد التقى بالصحابي الجليل سعد بن معاذ الأوسي(رض)(ت6هـ/627م) فقال له:ما هذا الذي أرى بيدك ياسعد ؟ قال : من اثر المسحاةاضرب وانفق على عيالي ، فأكرمه النبي بقوله : ( هذه يد لا تمسها النار)، والرسول(ص) إنما قال ذلك ليثير اهتمام المسلمين بالعمل والسعي لتامين رزق عيالهم لان الإسلام يرى في العمل عبادة وان جوازها في الإسلام جاء من إن صاحب الأرض والزرع يكون عاجزا عن العمل بينما الذي يقدر عليه عاطل لا يجد أرضا يعمل بها وبهذا جاز عقدها بقصد المشاركة لان العمل هنا أساسا للكسب. (الإصابة في تمييز الصحابة ، 1328هـ ، ص38)

**المساقاة لغة واصطلاحا**

**المساقاة لغة :-**

 المساقاة من السقي واسقاه دله على موضع الماء ، وهي مفاعله من السَقي، بفتح السين وسكون القاف وهي أن يعامل على نخل أو شجر أو غيرها ، ليتعهد بالسقي والتربية على ان الثمرة لهما، واشتق اسمها من السقي مع انها تشتمل على غيرها كالتلقيح والتعريش والحفظ وغيرها، لان السقي معظم عملها واصل منفعتها وأكثرها مؤونة، لاسيما في الأشجار فأنهم يسقون من الابار، ثم وسع في انطلاق فجازوا مساقات البصل، وهو الكبوس الذي ينسبت بماء السماء، ولا سقي فيه ، لما فيه من المؤن لاخر تقوم مقام السقي.كما عرفت المساقاة في النخل وفي كل شجر مأكول. (ابن مفلح الحنبلي، 1400، ج5،ص45)

كما تعني المساقاة لغة مفاعلة من السقي وهي ان يستعمل رجل في نخل او كروم ليقوم بإصلاحها، على ان يكون له سهم مما تنتجه هذه الأشجار،او هي دفع الرجل شجرة الى شخص اخر يقوم بسقيه وعمل سائر ما يحتاج اليه كجزء معلوم من ثمره ، وكان اهل المدينة يسمونها (معاملة)، وسميت بالمساقاة لأنها مفاعله من السقي لاعتماد اهل الحجاز في سقي شجرهم من الآبار فسميت بذلك، وعرفها احد الباحثين المحدثين بالقول : دفع شجرة مغروس الى عامل يقوم ما يحتاجه الشجر من سقي وتأبير وتسميد محافظة عليه والعناية به الى مدة معلومة ، بجزء معلوم شائع من غلة الشجر . (خليفة ، مناع ، 1976 ، ص394)

**المساقاة اصطلاحا:**

 عرفها الفقهاء بتعاريف مختلفة، كل حسب رؤيته لهذا النوع من التعامل في الاقتصاد الإسلامي، وهم فريقان، فريق يرى ان المساقاة تنعقد شركة ابتداءً واخر يرى تنعقد ايجارة في بدايتها وشركة في نهايتها او فيها شبه بالإجارة والشركة، ولن يخرج الفريقان وان اختلفت رؤيتهما عن حقيقة كون هذه المعاملة فيها اشتراك بين عنصري الإنتاج والعمل من قبل المساقي واصل النماء المتمثل بالأصول المثمرة او الزروع المستغلة عند العجز والضرورة تجوز المساقاة فيها على شرط بيان حصة كل طرف من طرفي العملية الإنتاجية عند العقد كالنصف او الربع او الثلث او اقل او اكثرولن اجد ما يشير الى حرمان اصل النماء من حصة الانتاج، وعرفت المساقاة: (هي عقد بين اثنين على القيام بمؤنة شجرة او نبات بجزء من غلته بصيغة نحو ساقيت،او لفظ عاملت، كما قيل أنها عقد على المال ببعض نمائهفهو كالمضاربة( القراض ) .

 وعرفت المساقاة أيضاً بأنها ( ان يعامل أنسانا اخر على شجر يتعهده بالسقي والعناية على ان يكون الثمر بينهما)، وهذا التعريف متفقُ مع ماجاء عند ابي يوسف الذي بين هذا الأمر عندما قال:( ان الرسول(ص)وضع ارض خيبر لليهود مساقاة بالنصف،وكان يبعث اليهم الصحابي عبد الله بن رواحه(رض) فيخرصعليهم ويخبرهم أي النصفين شاؤوا، او يقول لهم اخرصوا انتم وخيرونيووافقهم في هذا الرأي الشافعي عندما استهل حديثه عن المساقاة بان أورد قول عبد الله بن رواحه عن يهود خيبر بعد ان بعثه رسول الله(ص) لكي يخرص عليهم ان شئتم فلكم وان شئتم فلي. (خليفة، 1976 ، ص394)

وهناك تعريف آخر للمساقاة قيل ان المساقاة هي دفع الشجر والكرم الى من يصلحه بجزء معلوم من ثمره،وفي ذات المعنى عرفت المساقاة بانها دفع الرجل شجرة لمن يخدمها فتكون غلتها بينهماوبين الرازي معنى المساقاة ان يستعمل رجل رجلا في نخل او كروم ليقوم بإصلاحها على ان يكون له سهم معلوم.

**مشروعية المساقاة:**

للمساقات في النهج الاقتصادي كبيرة وقد توضحت اصولها وجوازها في السنة النبوية الشريفة التي بينت جوانب كثيرة في المساقاة فذكر ان رسول الله (ص) عامل اهل خيبر بشرط ما يخرج من ثمرة أو زرع ، وروى الشيخ الطوسي عن ابن عمر عن ابيه (رض) قال: ساقى رسول الله(ص) أهل خيبر على تلك الأحوال وذلك بالشطر وسهامهم معلومة قال : إذا شئنا أخرجناكم، وبين أبي يوسف أن رسول الله(ص) دفع خيبر الى اليهود مساقاة بالنصف وكان يبعث إليهم عبد الله بن رواحه فيخرص عليهم ثم يخيرهم أي النصفين شاءوا او يقول لهم اخرصوا انتم وخيروني فيقولون بهذا قامت السموات والأرض،وقال ابن قتيبة في مشروعية المساقاة في حديث مالك انه قال:( السنة في المساقاة التي تجوز لصاحب الأرض ان يشترطها على الساقي شد الحظاروخم العينوسرو الشربوابار النخلوقطع الجريد وجذ التمرولا يشترط عليه عملا جديدا يحدثه من بئر يحفرها او عينا يرفعها او غرسا يغرسها ياتي به من عنده او صُفيرة يغرسها يبنيها تعظم نفقته فيها. (مالك ، بن انس 1988م ، ص706)

 وهناك اشارة واضحة الى جواز المساقاة فقد ورد (السنة في المساقاة عندنا، انها تكون في اصل كل نخل او كرم او زيتون او رمان ، او اشبه ذلك من أصول، جائز لا بأس على ان يكون لرب المال نصف الثمر من ذلك او ثلثه او ربعه او اكثر من ذلك او اقل)، وقيل عن المساقاة في الزروع: ( تجوز في الزروع اذا خرج واستقل فعجز صاحبه عن سقيه وعمله وعلاجه، فالمساقاة في ذلك جائزة )،وجوزت المساقاة في الارض البيضاء تكون من النخل والثمار، اذا كانت الارض تبعا للثمر وكان الثمر من ذلك على شرط ان لايتجاوز الثلث فقد جاء (اذا كان البياض تبعا للاصل وكان الاصل اعظم من ذلك او اكثر، فلا باس بمساقاته وذلك ان يكون النخل الثلثين او اكثر ويكون البياض الثلث او اقل من ذلك، وذلك ان البياض حينئذ تبعا للاصل)، وكان الشافعي قد جوز المساقاة في النخل او الكرم قياسا على الحكم بالخرص في النخل والكرم استنادا الى حديث عتاب بن أسيد في خرص العنب .

 وقد ذكر ابن قدامة، جواز المساقاة في جميع الشجر المثمر وهذا قول الخلفاء الراشدين وبه قال سعيد بن المسيب وابو يوسف، وقال : ابو يوسف بعد ان نقل رأي اهل الحجاز في جواز المساقاة على النخل والشجر المثمر للثلث والربع واقل واكثر فاحسن ما سمعناه في ذلك والله اعلم ان ذلك كله جائز مستقيم صحيح وهو عندي بمنزلة مال المضاربة ، قد يدفع الرجل الى الرجل المال مضاربة بالنصف والثلث فيجوز ، وهذا مجهول لايعلم ما مبلغ ربحه ليس فيه اختلاف بين العلماء، فيما علمت وذلك الارض عندي هي بمنزلة المضاربة والأرض البيضاء منها، والنخل والشجر سواء، وهناك رأي مجوز للمساقاة لان الأثر جاء بالعموم في زرع خيبر وثمارها وان الحاجة تقتضي عند الضرورة الجواز فيقول:(( المعاملة في الثمار سنة ، وهي ان يدفع المرء اشجاره، أي شجرة كانت من نخل ، او عنب او ياسمين او موز او غير ذلك لا تحاش شيئا مما يقوم على ساقي ويطعم سنة بعد سنة))، وروي عن زيد بن علي عن ابيه عن جده عن علي(ع) قال : ان رسول الله دفع خيبر الى اهلها على ان يقوموا على نخلها ويسقونه ويلقحونه ويخرصونه بالنصف، وروي عن محمد بن علي بن الحسين عن الرسول(ص) انه اعطى اهل خيبر النصف ، فكان الخلفاء الراشدون الأربعة (رض) يعطون أرضهم للثلث، ومما جاء عند الامام مالك بن انس حول المساقاة قوله :( على ان لرب المال نصف الثمر او ثلثه او اقل)، ويستنتج من ذلك ان المساقاة تصح على أي جزء يتفق عليه نصف او ثلث او ربع او اقل او اكثر على ان يكون معلوما او مشاعا والمساقاة من المعاملات التي اباحها الشارع للناس ارفاقا بهم وتيسيرا لأمورهم لان الله تعالى انما شرع العقود لحوائج العباد وحاجتهم، ونقل لنا ابن قدامة اجماع السلف على ذلك الجواز فقال: (هذا قول الخلفاء الراشدين(رض) وبه قال سعيد بن المسيب ومالك وابو يوسف ومما لاريب فيه ان كل واحد لا يكون له ارض مملوكة يزرعها او دابة مملوكة يركبها قد لا يمكنه التملك بتلك لعدم مقدرته على دفع الثمن لان الله انما شرع العقود لحوائج العباد وحاجتهم هي مساقاة مع مسيس الحاجة اليها لمن يجبر العبد لدفع الحاجة سبيلا).

 واتفق الشيخ الطوسي مع الشيخ الصدوق (ت381هـ) الذي اورد حديثا عن ابي عبد الله الصادق(ع) ان يعقوب بن شعيب سأل الصادق(ع) عن الرجل ليعطي ارضه وفيها ماء ونخل وفاكهة فيقول اسق هذا من الماء وأعمره ولك نصف ما اخرج الله عز وجل منه، قال: لابأس. كما كان هناك توافق في الآراء بين الشيخ الطوسي وأستاذه الشيخ المفيد(ت413هـ)حول ذلك الحديث واتفق مع الشيخ الطوسي في جواز المساقاة المحقق الحلي (ت 676هـ)من اجل ان يكثر الخير في بقاع المسلمين والاستفادة من الاراضي

الصالحة للزراعة، وبين الشيخ انه متى ساقى صاحب النخل والشجر غيره ولم يذكر ماله من القسمة كانت المساقاة باطلة وكان لصاحب النخل والشجر ما يخرج من الثمر وعليه للمساقي اجرة المثل من غير زيادةولانقصان، وذكر ابن قدامة في صفة المساقاة ان يدفع الرجل حائطه وفيه النخل والشجر الى من يعمل فيه على جزء من الثمر يتفقان عليه قل او كثر من النصف او الثلث او الربع او اقل او اكثر من الاجزاء المقدرة المعلومة. وهناك الكثير من الاشارات في كتب الشيخ الطوسي حول جوانب عملية المساقاة ووضح ان اخراج الثمرة على رب الارض ودون مساقي الا ان يشترط ذلك على المساقي فليزمه حينئذ الخروج منه.

 وقيل: (ان المساقاة في النخل والشجر والكرم جائزة بالنصف والثلث والربع وكانت المؤنة فيها على المساقي دون صاحب الأرض، وروى الشيخ الطوسي عن الامام جعفر الصادق(ع) ان اباه حدثه ان رسول الله(ص) اعطى خيبر بالنصف ارضها ونخلها فلما ادرك الثمر بعث عبد الله بن رواحه فقوم عليهم قيمة فقال اما ان تاخذوه وتعطون نصف الثمر، واما ان اعطيكم نصف الثمر وآخذه فقالوا : بهذا قامت السموات والارض، كما ذكر ان المساقاة في النخل والشجر والكرم جائزة بالنصف والثلث والربع وكانت المؤنة فيها على المساقي دون صاحب الارض، وذكر ابن قدامة ان الاصل في جواز المساقاة هو السنة والاجماع ، فما روى عبد الله بن عمر قال : ( عامل رسول الله (ص) اهل خيبر بشطر مايخرج منها من ثمر او زرع. (الطوسي، ابو جعفر محمد بن الحسن بن علي 1970، ص442)

وفي الإجماع قال ابو جعفر محمد بن علي بن الحسين بن علي بن ابي طالب()عامل رسول الله(ص) اهل خيبر بالشطر ثم الخلفاء ابو بكر وعمر وعثمان وعلي (رضي الله عنهم ) ثم أهلوهم الى اليوم يعطون للثلث والربع، وهذا ما عمل به الخلفاء الراشدون في مدة خلافتهم واشتهر ذلك فلم ينكره منكر فكان اجماعا، وكان الكثير من اهل النخيل والشجر يعجزون عن عمارته وسقيه ولا يمكنهم الاستئجار عليه وكثير من الناس لا شجر لهم يحتاجون الى الثمر ففي تجويز المساقاة دفع للمحتاجين وتحصيل المصلحة للطرفين فجوز ذلك كالمضاربة والائتمان.

 ومن خلال القراءة المتأنية لما جاء سابقا نرى ان هناك مصلحة متبادلة بين اهل الشجر والمساقي، لان الكثير من اهل الشجر والنخيل ليس لديهم الإمكانية لخدمة مزارعهم وبذلك يذهبون لأناس آخرين لديهم المقدرة والمعرفة بمدارات الأشجار والنخيل وليس لديهم الاموال الكافية لامتلاك مثل هذه الاشجار والنخيل فيقومون بالعمل فيها وفق شروط معينة ، فضلا ان هذا العمل يؤدي بطبيعة الحال الى امتصاص البطالة وتوفير فرص العمل لأبناء المجتمع .

**طريقة القسمة في المساقاة:**

 من المعروف ان القسمة في المساقاة قد تكون بالكيل والخرص فقد ذكر أن رسول الله(ص) قال ليهود خيبر يوم افتتح خيبر: (( أقركم فيها ما أقركم الله عز وجل على ان الثمر بيننا وبينكم وكان رسول الله (ص) بعث عبد الله بن رواحه فيخرص بينه وبينهم ثم يقول: ان شئتم فلكم وان شئتم فلي فكانوا يأخذونه)) .

ومما لا ريب فيه أن العمل الذي يقام في المساقاة هو مصدر المنفعة التي بموجبها يستحق المساقي حصته من الناتجلان عقد المساقاة العمل مع العامل، واصل النماء من صاحب الاصل، فلا بد ان يكون للمساقي عمل مخصوص يتعهده اتجاه مالك الأصل، لكي يحصل بالمقابل على عوض المنفعة من الطرف لان العامل يستحق بعمله والثابت انه لا يصح العقد بدون عمل يخلق منفعة جديدة او يضيف منفعة إلى الثمرة وهنا لابد من التأكيد علىأهمية دور العمل في إصلاح الثمرة وزيادتها والأصل معا فقد وضح الفقهاء نوع العمل الملزم للمساقي، بالعقد نفسه او بالشرط، فالأحكام على اختلاف مصادرها بينت واجبات المساقي وما عليه القيام به ، فقال ابن قدامه: يلزم العامل بإطلاق عقد المساقاة وفيه صلاح الثمرة وزيادتها مثل حرث الأرض وآلة الحرث وسقي الشجر واستقاء الماء وإصلاح طرق الماء وقطع الحشيش المضر وقطع الشجر اليابس وقطع ما يحتاج قطعه وإصلاح الاجاجين وهي الحفر التي يجتمع فيها الماء على أصول النخل وإدارة الدولاب والحفظ للثمرة في الشجرة، ومن جانب آخر وضحت واجبات صاحب المال (الأصل) ((وعلى رب المال حفظ الأصل كسد الحيطان وإنشاء الأنهار وعمل الدولاب وحفر الآبار وشراء ما يلقح به))، والذي يبدو جليا من خلال ما جاء من واجبات المساقي ورب المال إن هناك مصلحة مشتركة بين الطرفين هدفها التزام الجانبين بما تضمن العقد من شروط وواجبات للطرفين حيث إن العمل من العامل واصل النماء من صاحب الأصل سواء كان شجرا مثمرا أو زرعا مستقلا لمن جوز المساقاة فيه عند العجز والضرورة، ويلاحظ انه لايصلح العقد بدون عمل يخلق منفعة جديدة أو يضيف منفعة إلى الثمرة والإحكام على اختلاف مصادرها بينت واجبات المساقي وما عليه القيام به ولم تلزمه بما يخص عمل صاحب الأصل ألا اذا وافق عليه بالشرط لمن جوز ذلك. ويمكن إن نستنتج أن عقد المساقاة يكون العمل من طرف وأصول الشجر من الطرف الثاني فيتعهد الأول ببذل منفعة عمله ويلتزم مالك الأصول بدفع حصة من النماء كعوض عن تلك المنفعة أي أن اعتبار المنفعة المتحققة ، مبرراً لاكتساب العامل حصة من الناتج فالعمل المتعاقد عليه هو العمل الذي يخلف منفعة جديدة في الشجر وهو المصدر الوحيد لخلق المنافع .

 أن الفكرة المركزية في البحث وهي إن اجر المثل أو الحصة المشاعة قبل مسار العقد لم تجدد وتقرر بالاستناد إلى نتائج العمل وقيمتها في السوق وإنما اتفق عليها وأقرت قبل مباشرة العمل ومعرفة قيمة الناتج في السوق بل وبمعزل عن احتمالات القيمة التبادلية للناتج خلال مدة إصلاح الثمر وإنضاجه ودفعه الى السوق ، وهذا يفيد إن العمل بوصفه المصدر الوحيد لخلق المنفعة الاجتماعية في الاشياء والتي يندمج فيها لا يقرر بشكل مباشر القيمة التبادلية وإنما يتحدد وفقاً لعوامل السوق ولا بد ان نقول ان الجذور التاريخية للمزارعة ترجع الى العصور التاريخية القديمة فقد ورد ما يشبه شروط المزارعة في شريعة حمورابي فقد جاء في المادة (44) ما نصه ( اذا استئجر رجل حقلا بورا لمدة ثلاثة سنوات لزرعة ولكنه تقاعس ولم يزرع الحقل ، ففي السنة الرابعة علية ان ينظم اخاديد الحقل ويحرثة ويعيدة الى صاحب الحقل ويدفع له عشرة كور لكل بور من مساحة الحقل). (محسن خليل ، 1986، ص209)

الفصل الثالث

 الجــــــانب العملي

**خصائص عينة البحث**

**أولا الإحصاء الوصفي**

يتضمن هذا البحث عددا من المتغيرات الشخصية والمتمثلة في (الجنس، العمر، الحالة الاجتماعية، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة، نوع الوظيفة ) وفي ضوء هذه المتغيرات تم تحديد سمات أفراد العينة ولخصت في عدد من الجداول علي النحو التالي:

**جدول رقم (1) توزيع أفراد العينة حسب الجنس**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الجنس | العدد | النسبة % |
| ذكر | 15 | %60 |
| أنثي | 10 | %40 |
| المجموع | 25 | %100 |

**شكل رقم (1) توزيع أفراد العينة حسب الجنس**

يتضح من جدول رقم (1) وشكل رقم (1) أن نسبة الذكور بالعينة بلغت (%60.0) وهي اعلي من نسبة الإناث البالغة (%40.0).

**جدول رقم (2) توزيع أفراد العينة حسب فئات العمر**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| فئات العمر | العدد | النسبة % |
| 25 - 35 | 13 | %52 |
| 36 - 46 | 9 | %36 |
| 47 - 57 | 3 | %12 |
| المجموع | 25 | %100.0 |

**شكل رقم (2) توزيع أفراد العينة حسب فئات العمر**

تم تقسيم متغير العمر إلي أربعة فئات عمرية وأظهرت النتائج كما في جدول رقم (2) وشكل رقم (2) أن الغالبية العظمى لعينة الدراسة تقع أعمارهن في الفئة عمرية (25 - 35) سنة وبلغت نسبتهم (%52). وفي مقابل ذلك دلت النتائج علي أن أقل نسبة هي (%12) هي تقع في الفئة عمرية (47 - 57) سنة بينما لم تشمل عينة البحث أي موظف في الفئة العمرية (أكثر من 57) .

**جدول رقم (3) توزيع أفراد العينة حسب الحالة الاجتماعية**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| الحالة الاجتماعية | العدد | النسبة % |
| أعرب  | 7 | %28 |
| متزوج | 18 | %72 |
| المجموع | 25 | %100 |

**شكل رقم (3) توزيع أفراد العينة حسب الحالة الاجتماعية**

 أظهرت نتائج البحث أن الغالبية العظمي للمبحوثين متزوجون وبلغت نسبتهم (%72) بينما ما نسبته (%28) من المبحوثين وضعهم الاجتماعي أعزب.

**جدول رقم (4) توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| المؤهل العلمي | العدد | النسبة % |
| دبلوم عالي | 10 | %40 |
| بكالوريوس | 12 | %48 |
| ماجستير | 3 | %12 |
| المجموع | 25 | %100 |

**شكل رقم (4) توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي**

 من الجدول رقم (4) والشكل رقم (4) نلاحظ أن الغالبية العظمي للمبحوثين يحملون مؤهل بكالوريوس وبلغت نسبتهم (%48) بينما ما نسبته (%12) من المبحوثين يحملون مؤهل ماجستير وهي اقل نسبة في العينة والجدير بالذكر هنا أن المبحوثين لا يوجد فيه أي موظف يحمل شهادة الدكتوراه .

**جدول رقم (5) توزيع أفراد العينة حسب نوع الوظيفة**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| نوع الوظيفة | العدد | النسبة % |
| مدير الإدارة | 2 | %8 |
| نائب مدير | 2 | %8 |
| رئيس قسم | 9 | %36 |
| موظف | 12 | %48 |
| المجموع | 25 | %100 |

**شكل رقم (5) توزيع أفراد العينة حسب نوع الوظيفة**

من خلال النتائج المتمثلة في الجدول رقم (5) والشكل رقم (5) أن عدد الموظفين بلغ (12) شخص بنسبة بلغت (%48) وهي اعلي نسبة بينما كان عدد (2) مدير الإدارة ونائب مدير بنسبة (%8).

**جدول رقم (5) توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| سنوات الخبرة | العدد | النسبة % |
| (2 - 5) | 9 | %36 |
| (5 - 10) | 6 | %24 |
| (10 - 15) | 4 | %16 |
| (فأكثر15) | 6 | %24 |
| المجموع | 25 | %100 |

**شكل رقم (5) توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة**

نلاحظ من الجدول رقم (5) والشكل رقم (5) أن سنوات الخبرة (2 - 5) هي الأكثر شيوعا بين المبحوثين بنسبة بلغت (%36) بينما ما نسبته (%16) سنوات الخبرة لديهم (10 - 15) اقل نسبة في العينة.

**ثانيا صدق وثبات أداة الدراسة:**

دراسة صدق الاستبانة خطوة غاية في الأهمية وفيها يتم التأكد من أن هذه الاستبانة سوف تقيس وبدقة عالية الغرض الذي صممت من اجله، كما أنها تعطي فكرة عامة عما إذا كانت الاستمارة شاملة لكل العناصر التي ينبغي أن تدخل في التحليل فضلا عن أنها واضحة الفقرات بعيدة عن اللبس والتعقيد حيث تم استخدام معامل الفا كرونباخ الإحصائي للتحقق من الاتساق الداخلي لكافة مفردات الدراسة حيث بلغت القيمة الأولية لمعامل الفا كرونباخ (0.668) وهي قيمة تعتبر مقبولة وتدل علي الاتساق الداخلي وثبات فقرات الدراسة ككل. انظر جدول رقم (6)

 **نتائج اختبار الفا كرونباخ (6) جدول رقم**

|  |  |
| --- | --- |
| **قيمة معامل الفا كرونباخ** | **عدد الفقرات** |
| **0.72** | **20** |

**ثالثا: تحليل استجابات أفراد العينة حول فقرات الاستبانة**

في هذا الجانب تم حساب عدد من المقاييس والاختبارات الإحصائية بغية الحصول على إجابة صادقة يمكن تعميمها على أفراد مجتمع الدراسة ومن هذه المقاييس ما يلي:

1- التكرارات للتعرف على الخصائص الشخصية لأفراد العينة وتحديد استجاباتهم تجاه فقرات الاستبيان.

2- المتوسط الحسابي لمعرفة مدى ارتفاع وانخفاض استجابات أفراد العينة على كل فقرة من فقرات الاستبيان.

الانحراف المعياري لمعرفة فيما أذا كان هناك تجانس في استجابات أفراد العينة.-3

- الوزن النسبي لكل فقرة من فقرات الاستبيان.4

1- المحور الأول (تطبيق للمرابحة الإسلامية داخل المصرف) حيث أن الباحث استخدم المقياس الخماسي في هذا المحور لذلك سوف نحصل علي خمسة فئات كما يلي:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الاختيار** | **غير موافق بالمرة** | **غير موافق** | **غير متأكد** | **موافق** | **موافق تماما** |
| **الفئة** | **1.80 – 1** | **1.80 – 2.60**  | **3.40 – 2.60** | **3.40 – 4.20** | **4.20 – 5.00** |

من خلال الجدول رقم (7) نلاحظ أن متوسطات هذا المحور تراوحت (من 1.24 إلي 4.16) بمتوسط عام (3.69) وهو متوسط يقع في الفئة الرابعة من فئات المقياس الخماسي وهي الفئة التي تشير إلي خيار (موافق) بنسبة موافقة 73.8 % وهذا يعني أن الغالبية العظمي للمبحوثين يوافقون علي فقرات المحور الأول أي أن المصرف يطبق نظام المرابحة الإسلامية .

* وافق أفراد عينة الدراسة علي خمسة فقرات من فقرات المحور الأول المحور الشخصي (المصرف يطبق نظام المرابحة الإسلامية) بالخيار "موافق" والفقرات هي رقم (1, 2, 4, 5, 6) حيث أن هذه الفقرات لها متوسطات تقع في المجال الرابع وهي الفئة التي تشير إلي خيار "موافق" من فئات المقياس الخماسي، وحظيت الفقرة رقم (1) "هناك معلومات كافية للعاملين عن المرابحة الإسلامية ؟" والفقرة رقم (5) "عند إبرام عقد البيع مع العميل يجب استوفاء الأركان والمعلومات منها طرفا للعقد وموضوع العقد وصيغة العقد؟" بأعلى نسبة موافقة بالخيار (موافق) حيث بلغت الأهمية النسبية لها (83.2%) بينما كان نصيب الفقرة رقم (7) "هناك أخطاء في تطبيق المرابحة الإسلامية في المصارف التجارية من خلال البعد عن أساسيات المرابحة الإسلامية ؟" بأقل نسبة موافقة بالخيار (موافق) حيث بلغت الأهمية النسبية لها (59.2%). انظر جدول رقم (7).

**جدول رقم (7) تحليل استجابات أفراد العينة حول فقرات المحور الأول (تطبيق للمرابحة الإسلامية داخل المصرف )**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | الـفقــــــــــــــــرة | **العدد والنسبة** | **غير موافق بالمرة** | **غير موافق** | **غير متأكد** | **موافق** | **موافق تماما** | **المتوسط الحسابي** | **الانحراف المعياري** | **الوزن****النسبي** | **الترتيب** |
| **1** | هناك معلومات كافية للعاملين عن المرابحة الإسلامية ؟ | **العدد** | **0** | **1** | **1** | **16** | **7** | 4.16 | 0.69 | 83.2 | **1** |
| **النسبة** | **0** | **4** | **4** | **64** | **28** |
| **2** | يقصد بالمرابحة تقوم بتطبيق أحكام الشريعة السلامية في جميع معاملاتهم المصرفية والاستثمارية من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية ؟ | **العدد** | **1** | **5** | **1** | **13** | **5** | 3.64 | 1.15 | 72.8 | **4** |
| **النسبة** | **4** | **20** | **4** | **52** | **20** |
| **3** | يتم تطبيق بيع المرابحة بأن يقوم العميل المشتري بالتنازل عن رخصة الاستيراد للمصرف حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم بيعها | **العدد** | **1** | **6** | **6** | **10** | **2** | 3.24 | 1.05 | 64.8 | **5** |
| **النسبة** | **4** | **24** | **24** | **40** | **8** |
| **4** | المرابحة تقع علي السلع و لا تقع علي الأجر؟  | **العدد** | **1** | **1** | **3** | **15** | **5** | 3.88 | 0.93 | 77.6 | **2** |
| **النسبة** | **4** | **4** | **12** | **60** | **20** |
| **5** | عند إبرام عقد البيع مع العميل يجب اسوفاء الأركان والمعلومات منها طرفا للعقد وموضوع العقد وصيغة العقد؟ | **العدد** | **0** | **1** | **0** | **18** | **6** | 4.16 | 0.62 | 83.2 | **1** |
| **النسبة** | **0** | **4** | **0** | **72** | **24** |
| **6** | آدا رفض العميل شرا البضاعة بعد أن قام المصرف بشرائها يقوم المصرف ببيعها وهذا يستخدم في حال نكوت العميل ؟  | **العدد** | **0** | **3** | **4** | **14** | **4** | 3.76 | 0.88 | 75.2 | **3** |
| **النسبة** | **0** | **12** | **16** | **56** | **16** |
| **7** | هناك أخطاء في تطبيق المرابحة الإسلامية في المصارف التجارية من خلال البعد عن أساسيات المرابحة الإسلامية ؟ | **العدد** | **4** | **5** | **6** | **8** | **2** | 2.96 | 1.24 | 59.2 | **6** |
| **النسبة** | **16** | **20** | **24** | **32** | **8** |

2- المحور الثاني (توجد معلومات كافية للعميل عن المرابحة الإسلامية) حيث أن الباحث استخدم المقياس الخماسي في هذا المحور لذلك سوف نحصل علي خمسة فئات كما يلي:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **الاختيار** | **لا يوحد تطبيق** | **تطبيق ضعيف** | **تطبيق متوسط**  | **تطبيق جيد** | **تطبيق جيد جدا** |
| **الفئة** | **1.80 – 1** | **1.80 – 2.60**  | **3.40 – 2.60** | **3.40 – 4.20** | **4.20 – 5.00** |

* من خلال الجدول رقم (8) نلاحظ أن متوسطات هذا المحور تراوحت (من 2.52 إلي 4.04) بمتوسط عام (3.33) وهو متوسط يقع في الفئة الثالثة من فئات المقياس الخماسي وهي الفئة التي تشير إلي خيار (تطبيق ضعيف) بنسبة موافقة 66.6% وهذا يعني أن الغالبية العظمي للمبحوثين يعتقدون ان المصرف يطبق فقرات المحور الثاني (وجود معلومات كافية للعميل عن المرابحة الإسلامية) تطبيق ضعيف .

وافق أفراد عينة البحث علي ستة فقرات من فقرات المحور الثاني المحور الشخصي (توجد معلومات كافية للعميل عن المرابحة الإسلامية) بالخيار "تطبيق ضعيف" والفقرات هي رقم (1, 2, 3, 7, 11, 12) حيث أن هذه الفقرات لها متوسطات تقع في المجال الثالث وهي الفئة التي تشير إلي خيار "تطبيق ضعيف" من فئات المقياس الخماسي، وحظيت الفقرة رقم (8) *" هناك أتفاق بين المصرف والزبون في تحديد الربح*" بأعلى نسبة موافقة بالخيار (موافق تماما) حيث بلغت الأهمية النسبية لها (83.2%) بينما كان نصيب الفقرة رقم (9) "*يجوز تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره؟*" بأقل نسبة موافقة بالخيار (موافق تماما) حيث بلغت الأهمية النسبية لها (59.2%). انظر جدول رقم (8).

**جدول رقم (8) تحليل استجابات أفراد العينة حول فقرات المحور الثاني (توجد معلومات كافية للعميل عن المرابحة الإسلامية )**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **م** | الـفقــــــــــــــــرة | **العدد والنسبة** | **لا يوحد تطبيق** | **تطبيق ضعيف** | **تطبيق متوسط**  | **تطبيق جيد** | **تطبيق جيد جدا** | **المتوسط الحسابي** | **الانحراف المعياري** | **الوزن****النسبي** | **الترتيب** |
| **1** | هناك قلة في تقديم الدورات التعليمية المصرفية في المرابحة الإسلامية للموظفين ؟ | **العدد** | **3** | **9** | **2** | **6** | **5** | **3.04** | **1.4** | **60.8** | **9** |
| **النسبة** | **12** | **36** | **8** | **24** | **20** |
| **2** | الحكمة في بيع المرابحة :أن المشتري مرابحة لا تكون لدية الخبرة في الشراء وبذلك يذهب إلي غيره ممن له الخبرة لشرائها ثم بيعها بالمرابحة ؟  | **العدد** | **1** | **5** | **11** | **6** | **2** | **3.12** | **0.97** | **62.4** | **8** |
| **النسبة** | **4** | **20** | **44** | **24** | **8** |
| **3** | مشتري المرابحة تكون لديه القدرة التمويلية لتمويل عمليات الشراء فورا ؟ | **العدد** | **1** | **5** | **5** | **11** | **3** | **3.4** | **1.08** | **68** | **6** |
| **النسبة** | **4** | **20** | **20** | **44** | **12** |
| **4** | من الأساليب التي تحدث في المصارف الإسلامية يقوم العميل بتقديم طلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها ويقوم المصرف بالحصول عليها بطريقته من أي مصدر تم بيعها مرابحة لطابها ؟ | **العدد** | **3** | **1** | **4** | **6** | **11** | **3.84** | **1.37** | **76.8** | **2** |
| **النسبة** | **12** | **4** | **16** | **24** | **44** |
| **5** | يشترط في نظام المرابحة أن يكون الثمن الأول معلوم لطرفي العقد وأن يكون الربح محدد ومعلوم وأن يكون العقد الأول صحيحا ؟  | **العدد** | **1** | **3** | **6** | **11** | **4** | **3.56** | **1.04** | **71.2** | **4** |
| **النسبة** | **4** | **12** | **24** | **44** | **16** |
| **6** | المرابحة الإسلامية في مصرفكم هل حققت نجاح وخرجت من معدلات الفوائد التي تفرضها المصارف التجارية ؟ | **العدد** | **0** | **6** | **7** | **5** | **7** | **3.52** | **1.16** | **70.4** | **5** |
| **النسبة** | **0** | **24** | **28** | **20** | **28** |
| **7** | هناك تناسب للمرابحة مع طبيعة المصارف التجارية التي تشير إلي حول قيام المصارف الإسلامية بعمليات المرابحة علي أساس طبيعة عمل هذه المصارف وهو الوساطة المالية ؟ | **العدد** | **1** | **6** | **6** | **6** | **6** | **3.4** | **1.22** | **68** | **6** |
| **النسبة** | **4** | **24** | **24** | **24** | **24** |
| **8** | هناك أتفاق بين المصرف والزبون في تحديد الربح ؟ | **العدد** | **1** | **3** | **3** | **5** | **13** | **4.04** | **1.24** | **80.8** | **1** |
| **النسبة** | **4** | **12** | **12** | **20** | **52** |
| **9** | يجوز تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره | **العدد** | **6** | **10** | **2** | **4** | **3** | **2.52** | **1.36** | **50.4** | **12** |
| **النسبة** | **24** | **40** | **8** | **16** | **12** |
| **10** | يتم أبرام عقد المرابحة أو يكتفي بطلب الشراء فقط ؟ | **العدد** | **2** | **10** | **5** | **4** | **4** | **2.92** | **1.26** | **58.4** | **11** |
| **النسبة** | **8** | **40** | **20** | **16** | **16** |
| **11** | يصبح توقيع عقد المرابحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة موضوع المرابحة ؟ | **العدد** | **3** | **6** | **8** | **4** | **4** | **3** | **1.26** | **60** | **10** |
| **النسبة** | **12** | **24** | **32** | **16** | **16** |
| **12** | يلتزم المصرف بإلزام العميل بتعويض الضرر الواقع علي المصرف نتيجة لعدم الوفاء بالوعد؟ | **العدد** | **3** | **5** | **4** | **10** | **3** | **3.2** | **1.26** | **64** | **7** |
| **النسبة** | **12** | **20** | **16** | **40** | **12** |
| **13** | في حالة عدم وجود ضمانات كافية من قبل العميل للمصرف هل يلغي عقد الشراء | **العدد** | **3** | **3** | **3** | **6** | **10** | **3.68** | **1.44** | **73.6** | **3** |
| **النسبة** |  |  |  |  |  |

**أولاً: النتائج**

1. إن تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جمع المعلومات المصرفية والاستثمارية من خلال مفهوم الوساطة المالية شيء مهم.
2. ضعف في إبرام العقود مع العملاء وبالأخص من ناحية استوفاء الأركان والمعلومات.
3. عدم وجود معلومات كافية للعميل عن المرابحة الإسلامية.
4. هناك قلة كثيرة في تقديم الدورات التعليمية المصرفية في المرابحة الإسلامية للموظفين العاملين بها.

**ثانياً: التوصيــــــــات**

1. تبين أنه عندما يتم إبرام عقد البيع مع العميل يجب استوفاء الأركان والمعلومات منها طرفا العقد وموضوع العقد وصيغة العقد.
2. يجب توفير جميع المعلومات اللازمة عن المرابح الإسلامية ولذلك لتثقيف العاملين عليها.
3. يلزم توفير دورات تدريبية وندوات خاصة بالمرابحة الإسلامية وذلك لزيادة توعية الموظفين ولتسهيل العمل عليها.

**قائمة المراجع**

1. ابن مفلح الحنبلي، إبراهيم بن محمد بن عبد الله (ت884هـ) المبدع في شرح المقنع، المكتب الإسلامي ، (بيروت ، 1400)،ج5.
2. أحمد محمد المصري، إدارة البنوك التجارية والإسلامية، 1998.
3. الإصابة في تمييز الصحابة، مطبعة السعادة، (مصر1328هـ)، ج1.
4. أوصاف أحمد الممارسات المعاصرة الأساليب التمويل الإسلامية 1994.
5. خليفة ، مناع ، المزارعة والمساقاة في الشريعة الاسلامية، دار الرسالة،(بغداد، 1976).
6. د. ضياء مجيد البنوك الإسلامية مؤسسة جامعة الجزائر، 1997ف.
7. د. عبد الرحمن يسري، اقتصاديات النقود والبنوك، مطبعة سامي، الإسكندرية، 1998م.
8. رشيد، فوزي، محاضرات باللغة السومرية، (بغداد ، 1985).
9. سامر جلود، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، 1997.
10. سوسة، احمد، تاريخ حضارة وادي الرافدين في ضوء مشاريع الري الزراعية والمكتشفات الأثرية والمصادر التاريخية ،(بغداد ،1986) ،ج2، الجميلي، هيفاء رشيد، الطوفان في الموروث الأدبي والحضاري الشرقي القديم ، رسالة ماجستير ، جامعة بغداد، كلية اللغات،2000م.
11. شقري نوري موسى أ. سوزان سمير ديب، د. إيناس ظافر الراميني، المؤسسات المالية المحلية والدولية.
12. ضياء مجيد، البنوك الإسلامية، 2000.
13. الطوسي، ابو جعفر محمد بن الحسن بن علي ، النهاية في مجرد الفقه والفتاوي دار الكتاب العربي ، (بيروت 1970 ).
14. عبد الرزاق رحيم الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، 1996.
15. علي أحمد السالوس، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الشريعة الإسلامية، مكتبة الفلاح، 1996.
16. عمر عبدالله كامل، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية، دار الكتب القاهرة، 2000.
17. كحاله، عمر رضا، العلوم العلمية في العصور الإسلامية ،(دمشق ،1972),
18. مالك ، بن انس ،( ت179هـ/795م) كتاب الموطأ ، تحقيق :محمد فؤاد عبد الباقي ، المكتبة الثقافية ،( بيروت ، 1988م)، ج2.
19. محسن خليل ، في الفكر الاقتصادي العربي الإسلامي، ط2، مطبعة دار الشؤون الثقافية ، (بغداد 1986).
20. محمد حسين الوادي، د. حسن محمد المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، 2007.
21. مصطفى كامل طايل البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق 1944.