مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية

اسم المقال: نماذج مبتكرة لمنتجات معاصرة في المالية الإسلامية
اسم الكاتب: د. غدير أحمد خليل "الشيخ خليل"
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/1646
تاريخ الاسترداد: 2026/11/01 23:19 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة – Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة جامعة القدس المفتوحة للبحوث الإدارية والاقتصادية ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

نماذج مبتكرة لمنتجات معاصرة في المالية الإسلامية*

د. غدير أحمد خليل «الشيخ خليل»**

* تاريخ التسليم: 8/ 4/ 2015م، تاريخ القبول: 11/ 10/ 2015م.
** دكتور محاضر/ كلية المجتمع الإسلامي/ الزرقاء/ الأردن.

ملخص:

تهدف الدراسة إلى تسليط الضوء على أهمية الابتكار في تطوير منتجات مالية إسلامية، وعلى عرض نماذج مبتكرة لبعض المنتجات المالية الإسلامية المعاصرة، حيث استعرضت الدراسة نموذج المرابحة بالمواعدة المنتهية بالتمليك، ومنتج البيع على الخارطة، ومنتج الصكوك الوقفية، والمشتقات المالية الإسلامية، ومنتج الإجارة الموصوفة في الذمة.

وبعد استعراض هذه النماذج المبتكرة، جرت مناقشة مدى نجاح هذه المنتجات باستعراض عوامل نجاح الابتكار المالي، وخلصت الدراسة إلى استعراض الآليات التي تحكم على مدى هذا النجاح، حيث كانت هذه المنتجات (المرابحة بالمواعدة المنتهية بالتمليك، والبيع على الخارطة، و الصكوك الوقفية، والمشتقات المالية الإسلامية، والإجارة الموصوفة في الذمة) هي منتجات أصيلة غير مقلّدة، وتحقق عوامل ومعايير نجاح المنتجات المبتكرة التي تمّت مناقشتها.

الكلمات المفتاحية: نماذج مبتكرة، منتجات مالية، المالية الإسلامية.

Innovative Models for Contemporary Products within Islamic Finance

Abstract:

The aim of this study is to shed light on the importance of the innovation in developing Islamic financial products. It focuses on presenting pioneered models to those modern products, which have the effective role in enriching the economy and Islamic finance. This study investigates the product of (Al-murabaha) which ends with a conditioned selling, the endowment (sukuk) product and the Islamic financial derivatives and (ijara) . The researcher discusses how these products represent the financial innovation factors. These products proved to be a sign of success on the level of financial innovation. All the products I mentioned are genuine and they met the criteria of success and innovation.

مقدمة:

تعرّض علم الاقتصاد الإسلامي إلى انتقادات عدة، أضفت صفة الجمود عليه، الأمر الذي أفقده بعض المصداقية في التعامل لفترة ليست بالقليلة، والسبب في ذلك هو عدم التجديد والتطوير الذي يحتاجه أي علم ليستمر وينمو، إلى أن ظهر علم الهندسة المالية الذي استفاد منه الماليّون والاقتصاديّون الإسلاميون في تطوير علم الاقتصاد والمالية الإسلامية، واستخدموا الابتكار والتجديد والمحاكاة في المنتجات المالية، مما عمل على تعزيز الثقة في الاقتصاد الإسلامي وفي قدرته على طرح بدائل متعددة للمنتجات المالية التقليدية.

ومن ناحية أخرى، عصفت الأزمة المالية والاقتصادية العالمية عام 2008م بالاقتصادات العالمية، الأمر الذي عمل على انهيار العديد من المؤسسات والمصارف الكبرى على مستوى العالم، وتوجهت الأنظار نحو اقتصاد بديل، يتميز بالقوة والمتانة والثبات، فتوجهت الأنظار نحو الاقتصاد الإسلامي والذي أظهر ثباتاً شهد به الخبراء الاقتصاديون. (ندوة الأزمة المالية العالمية من منظور إسلامي وتأثيرها على الاقتصادات العربية في القاهرة عام 2008م) . وبدأت النداءات المتتالية للعلماء والباحثين في علم الاقتصاد الإسلامي، للابتكار والإبداع والتطوير والتجديد، أثمرت هذه الجهود، بالعديد من المنتجات المالية الإسلامية، ركزت هذه الورقة على استعراض بعض هذه النماذج المبتكرة.

مشكلة البحث:

يحتاج قطاع المالية الإسلامية إلى منتجات مالية مبتكرة لتطبيقها وتفعيلها في المؤسسات المالية الإسلامية، لتواكب التطورات السريعة في قطاع المال والأعمال، ويجيب البحث على اشكالية رئيسة، وهي: **هل هناك نماذج مبتكرة تتمثّل في منتجات مالية تلبّي حاجات الأفراد والمؤسسات في المالية الإسلامية؟ وهل هناك دور لهذه المنتجات والنماذج المبتكرة في القطاع المصرفي الإسلامي؟ من حيث تطبيقه فعلياً في المصارف الإسلامية، وتأثيره على هذه المصارف في حال تم تطبيقه. وهل تنطبق معايير نجاح المنتجات المالية المبتكرة على تلك النماذج؟**

ويندرج تحت هذه الاشكالية الرئيسية مجموعة من الإشكاليات الفرعية:

1. ما الابتكار؟
2. ما النماذج المبتكرة في المالية والمصرفية الإسلامية؟
3. ما دور النماذج المبتكرة في العمل المصرفي الإسلامي؟

أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في أهمية الموضوع الذي يناقشه، حيث يعدُّ موضوع الابتكار من المواضيع الهامة في إدارة المال والأعمال، كما يعتبر الابتكار من الأمور الهامّة التي يُبنى عليها تطور علم الاقتصاد والمالية الإسلامية، في عصر متغير وهو عصر العولمة، إذ يركز البحث على نماذج جرى ابتكارها وتطويرها لتطبيقها في المصارف الإسلامية لتلبية حاجات الأفراد والمؤسسات، ولمواكبة التطورات التقنية والمنتجات المالية التقليدية، ثم يعرّج البحث على دور هذه النماذج فعليّاً في المصارف الإسلامية إذا ما جرى تطبيقها، واخضاع كل نموذج من النماذج محلّ الدراسة لمعايير نجاح المنتجات المالية المبتكرة.

أهداف البحث:

يهدف البحث الى مجموعة من الأهداف:

- عرض الإطار النظري لمفهوم الابتكار المالي وعوامل نجاحه.
- عرض نماذج مبتكرة في التطبيق المعاصر للمالية الإسلامية.
- البحث عن دور النماذج المبتكرة في العمل المصرفي الإسلامي.

المبحث الأول: الإطار النظري:

ويعرض الإطار النظري تعريف الابتكار والابتكار المالي، ثم يوضح مزايا المنتج الجديد المبتكر، **وعوامل نجاح الابتكار المالي في المالية الإسلامية:**

المطلب الأول ـ الابتكار:

♦ **أولاً- تعريف الابتكار:** «الابتكار هو جزء من عملية الإبداع التي تحدث بشكل شمولي لتطوير منتجات جديدة، ويتم ترجمة هذا الابتكار إلى مفهوم اقتصادي في منظمات الأعمال، والذي يتجسّد بصورة تطوير سلع أو خدمات جديدة « (التميمي، 2007، ص: 101) .

ويعرّف الابتكار المالي في الصناعة المالية الإسلامية بأنه: مجموعة الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم، والتطوير، والتنفيذ، لأدوات وآليّات مالية مبتكرة، والصياغة لحلول إبداعية لمشكلات التمويل، كل ذلك في إطار توجيهات الشرع الحنيف. (السويلم، 2004م ص: 5)

♦ **ثانياً- مزايا المنتج الجديد المبتكر:**

يجب أن يتميّز المنتج المبتكر بمجموعة من المميزات لكي يكون ناجحاً وجديداً، منها (peter، 1998، p: 199) :

- أن يكون مهماً: بتحقيقه لمنافع وفوائد مهمة للمستهلك.
- أن يكون فريداً: بمعنى أن تكون منافعه جديدة ومميزة.
- أن يتسم بالاستمرارية في التميّز: بحيث يصعب تقليده بسرعة من قبل المنافسين.
- أن يكون قابلاً للتسويق: بحيث يمتلك المصرف القدرة على تسويق المنتج وتصنيعه بسعر مناسب، وتوفير نظام توزيع فاعل لتوصيل ودعم المنتج.

كما يجب على المصارف التي تطبق استراتيجية الابتكار التسويقي أن تحقق مجموعة من المعايير، منها: نسبة الزيادة في المبيعات أو الحصة السوقية للمصرف، والتغير في درجة رضا أو عدم رضا العملاء لخدمات المصرف، والتكلفة الفعلية للابتكارات مقارنة بالعائد منها. ونسبة الزيادة في الأرباح، والتغيير الذي طرأ على الصورة الذهنية للمصرف (ابو جمعة، 2003، ص: 4) .

♦ **ثالثاً- عوامل نجاح الابتكار المالي في المالية الإسلامية:** نستعرض باختصار عوامل نجاح الابتكار المالي، على أن نعمل على موافقة هذه العوامل مع آليات تنفيذها عند استعراض النماذج الابتكارية، وهذه العوامل كالآتي: (منصور: 2014، 13 – 15) 1 – الخروج من الخلاف الفقهي والعمل على التوفيق بين المذاهب الفقهية والخروج من مواطن الخلاف، وذلك بسبب عدم وجود عناصر الوحدة الفكرية لدى المجتمعات الإسلامية، وبسبب وجود العديد من المذاهب الفقهية المتبعة في المجتمعات الإسلامية.

1. التميز في الكفاءة الاقتصادية، لكي تحقق المنتجات المالية الإسلامية ميزة تنافسية بالمقارنة مع المنتجات المالية التقليدية، بالإضافة إلى أهمية تحقيقها للكفاءة الاقتصادية وعدم مساهمتها في حل مشكلات مالية مثل التضخم، والبطالة وسوء توزيع الموارد، وذلك من شأنه أن يعمل على نشر هذه المنتجات المالية وإدخالها إلى حيز التطبيق.

2. **التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية**، من خلال المواءمة بين مصالح الأفراد، ومصالح المجتمع وعدم وجود تعارض بين تلك المصالح.

3. **التميز في خدمة المجتمع**، ويحقق الاقتصاد الإسلامي ميزة في هذا الأمر، حيث يحقق بالإضافة إلى المنافع الدنيوية، . كالربح والاستمرارية، يقدم ايضاً المنافع الأخروية، باتباع تعاليم الشريعة الإسلامية وإرضاء الله عز وجلّ.

4. **البُعد عن التركيب والتعقيد**، حتى يتم المحافظة على تخفيض التكاليف وتسهيل الإجراءات، والتي من شأنها أن تعمل على انتشار المنتجات المالية وتطبيقها.

5. **الموازنة بين التفكير والتنفيذ**، حتى يتسنّى للمفكر أن يعرف كيف ينفّذ أفكاره، إذ يمتلك المفكر كثيراً من المهارات الفكرية، وقد ينقصه المهارات التقنية الخلّاقة، لذلك فإن التوازن بين التفكير والتنفيذ من شأنه أن يعمل على نجاح الابتكار.

الدراسات السابقة:

دراسة **موسى بن منصور**، (**2014م**) . بعنوان: الابتكار المالي في المؤسسات المالية الإسلامية بين الأصالة والتقليد.

تجيب الورقة على التساؤل الآتي: هل جهود المؤسسات المالية الإسلامية وتوجهاتها نحو الابتكار المالي تدفعها حاجة ماسة لذلك؟ أم هي مجرد رغبة في مواكبة العصر وتقليدها؟ وعرضت الورقة تعريف الابتكار وميز بينه وبين الابداع ثم عرض نظريات الابداع والابتكار، وعرض عوامل ظهور الابتكار المالي سواء كانت مباشرة أم غير مباشرة. وناقشت الورقة مبادئ الابتكار المالي وواقع الابتكار في المؤسسات المالية الإسلامية، كما استعرضت عوامل نجاح الابتكار المالي في المؤسسات المالية الإسلامية وآليات تحقيقها.

دراسة **ضحى محمد النعيمي**، (**2012م**) . مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني.

هدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على مفهوم بيع العقار على الخريطة ومعرفة حكمه من خلال الوقوف عند التكييف الشرعي والقانوني ودعوة المشرع إلى اصدار تنظيم قانوني خاص يكفل قيام طرفي العقد بتنفيذ الالتزامات التي تقع على عاتق كل منها، وقسّم البحث إلى خمسة مطالب: ناقش المطلب الأول التعريف بعقد البيع على الخارطة، ويعرض المطلب الثاني التكييف القانوني لعقد بيع العقار على الخارطة، أما المطلب الثالث فيركز على خصائص العقد، والمطلب الرابع يبحث المحل في عقد بيع العقار على الخارطة، والمطلب الخامس يركز على تمييز عقد بيع العقار على الخارطة عن غيره.

وخلص البحث إلى مجموعة من النتائج أهمها: أن مجلس الفقه الإسلامي عدّ عقد البيع على الخارطة أنه عقد استصناع، وهذا ما أيده البحث. ولمعرفة محل عقد البيع على الخريطة، لا بد من الوقوف عند محل الاستصناع أولاً، واعتبر البحث أن كلاً من المبيع والعمل معاً بالإضافة إلى الثمن الذي يعد محلاً للعقد أيضاً.

دراسة **محمد ابراهيم نقاسي**، (**2011م**) . الصكوك الوقفية ودورها في التنمية الاقتصادية من خلال تمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف.

جاء البحث للتركيز على موضوع الصكوك الوقفية باعتبار الصكوك من أهم الأدوات التي تعمل على تعبئة الموارد، مما يعمل على تلبية الحاجات التمويلية للمشروعات الضخمة، ويمكن أن توظف الصكوك لتمويل برامج التدريب والتأهيل على المهن الحرة كالنجارة والحدادة، وصيانة الأجهزة الإلكترونية، والمشاريع الصغيرة المعتمدة على المهن والحرف، وقسم البحث إلى ثلاثة محاور، عالج المحور الأول مفهوم الوقف، أما المحور الثاني فتحدث عن مفهوم الصكوك الوقفية، والمحور الثالث تحدث عن الصكوك الوقفية وتمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف.

وخلص البحث إلى مجموعة من النتائج لعل من أهمها تعريف الصكوك الوقفية حيث عرّفها بأنها: وثائق أو شهادات خطية متساوية القيمة قابلة للتداول تمثل المال الموقوف وتقوم على أساس عقد الوقف. كما رجّح البحث الرأي الذي تحدث عن جواز وقف النقود، وبالتالي جواز إصدار الصكوك الوقفية، كما رجّح البحث قضية جواز الوقف المؤقت، وبالتالي جواز تداول الصكوك الوقفية في السوق الثانوية.

كما خلص البحث إلى أن المؤسسة الوقفية تستطيع أن تختار بين طريقتين في تنفيذ تمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف، وهي: إما استثمار حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية، ثم الصرف على الموقوف عليهم من أرباح الاستثمار وعوائده، والثانية: هي تقسيم حصيلة الاكتتاب في الصكوك الوقفية إلى جزأين: الاول يُستثمر لضمان وتأمين استمرارية الوقف، والثاني يخصص لتمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف.

دراسة **فياض عبد المنعم حسنين**، (**2009م**) . بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، موسوعة الاقتصاد الإسلامي في المصارف والنقود والأسواق المالية.

هدفت الدراسة الى التعريف بالمرابحة في المصارف الإسلامية من حيث، الدور الاقتصادي للمرابحة، ثم في الفصل الأول توضيح الإطار النظري للمرابحة من حيث

التعريف والأركان والشروط، كما يبين مزايا التعامل بصيغة المرابحة، وبيان الأهمية النسبية للصيغة في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية، ويعرف التكييف الشرعي والقانوني لبيع المرابحة في المصارف الإسلامية، أما الفصل الثاني فناقش الجانب التطبيقي المصرفي، من حيث مراحل تنفيذ المرابحة وإجراءاتها، ومعايير قبول التعامل بالمرابحة، وأسس تحديد نسب الربحية، وضمانات الوفاء، والاعتراضات الشرعية في التطبيق، والمشكلات والعقبات التي تواجه العمل المصرفي، ثم عرض مقترحات المعالجة أو التخفيف من آثار المشكلات. أما الفصل الثالث فركز على مقترحات ونماذج مستحدثة، فقد عرض نماذج العقود الحالية ومقترحات التطوير، ثم عرض النموذج المستحدث (المواعدة المنتهية بالتمليك) .

ما الذي يميّز الدراسة عن سابقاتها؟:

ما يميّز هذه الدراسة عن سابقاتها هو استعراض مجموعة من النماذج المالية الإسلامية المبتكرة، ثم إخضاعها لمعايير نجاح المنتجات المالية، ثم توضيح دورها في المصارف الإسلامية، وهذا ما لم تتعرّض له الدراسات السابقة سواء من حيث عدد النماذج قيد الدراسة، أم من حيث تطبيق معايير نجاح المنتجات المالية المبتكرة عليها، أم من حيث دورها في المصارف الإسلامية. حيث اكتفت الدراسات السابقة بجانب واحد من هذه الجوانب الثلاثة في بعض الدراسات، أو بدراسة الجانب الفقهي من أحد النماذج المبتكرة.

المبحث الثاني ـ نماذج ابتكارية في المالية الإسلامية:

المطلب الأول ـ عقد المرابحة:

- **أولاً- تعريف عقد المرابحة:**

وتعرّف المرابحة لغةً بأنها: الزيادة أو النماء في التجارة. (ابن منظور، 4|268)

وتعرّف في الفقه بتعريفات متعددة منها: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح. (الكاساني، 5|220)

- **ثانياً- مشروعية المرابحة:**

بيع المرابحة مشروع بالكتاب والسنة والاجماع، ودليل ذلك قوله تعالى: «**وأحلّ الله البيع**» (البقرة، 275) ، وقوله صلى **الله** عليه وسلم: «**إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد**» (رواه مسلم واصحاب السنن) ، وقد تعامل المسلمون بالمرابحة دون نكير، فكان إجماعاً على جوازها. (الكاساني، 5|222) .

♦ **ثالثاً- نموذج مبتكر لتطبيق عقد المرابحة: (المواعدة المنتهية بالتمليك)** :

تقوم فكرة هذا العقد على إبداء العميل الرغبة في شراء سلعة معينة، ويتعهّد البنك بالشراء، مع التزامه ببيعها للعميل بعد التملك، مع تعهد العميل بالشراء، وتسمى هذه المرحلة: مرحلة المواعدة، وهي ملزمة للطرفين، (قرار مجمع الفقه الإسلامي، رقم 157 (17|6) : 2006م) وبعد إجراء البيع بين البنك والعميل تصبح المواعدة بيعاً، وتسمى هذه المرحلة: مرحلة البيع، لذا يسمى العقد «مواعدة منتهية بالتمليك»، وذلك في عقد واحد يتضمن الحقوق والالتزامات كافة للمتعاقدين بوضوح. (حسنين: 2009، 399)

وسيتم مناقشة هذا النموذج من خلال مجموعة نقاط موضحة وشارحة للنموذج، كالآتي:

- تعدُّ المواعدة ملزمة للطرفين، حيث يلتزم البنك بشراء السلعة المطلوبة طبقاً للمواصفات والكميات المحددة، ويلتزم ببيعها للعميل بما قامت به السلعة بالإضافة إلى التكاليف كافة التي تحمّلها، مضافاً إليها نسبة الربح المتفق عليها، كما يتفق العميل بشراء تلك السلعة متى وردت مطابقة للمواصفات والكميات المحددة، وبالسعر المتفق عليه، وتسلّم البضاعة حال وصولها، ويلتزم الطرفان (البنك والعميل) بتسليم المستندات والأوراق التي يتطلبها تنفيذ هذا العقد.

- منع وقوع عقد البيع بالمرابحة حتى يتملك البنك السلعة وتكون الملكية حقيقية، ويتم البيع عند وصول البضاعة للمصرف وتسليمها للعميل.

- الاتفاق على دفع عربون عند التوقيع يجري خصمه من الثمن، ويعدُّ تعويضاً في حال أخلّ العميل بالتزامه بالشراء.

- يعدّ البنك ضامناً للسلعة إلى أن يقوم بتسليمها للعميل أو التخلية والتمكين له منها.

- ضمان الضرر الناشئ عن المطل أو عدم الوفاء بدون عذر، ويتحمل العميل دفع تعويض يحدد بمقدار الضرر الناشئ عن التأخير بدون عذر، على أن يعمل البنك على تجميع هذه المبالغ (التعويضات) في صندوق خاص يصرف في وجوه الخير المختلفة، (عبد الرزاق، ص305) وتقدّر قيمة هذا التعويض لجنة تحكيم متخصصة، بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للبنك، (المصري، ص44) كما يلتزم البنك بشراء البضاعة وتسليمها للعميل، وإلا فإن عليه رد العربون ودفع تعويض عن الضرر الفعلي للعميل.

- رهن المبيع بثمنه أو بأي جزء منه، ويعدُّ هذا ضماناً مصرفياً.

- الحط من الدين مقابل تعجيل الوفاء بالثمن، ويتم تحديده بمبلغ معين، بحسب هيئة الرقابة الشرعية في البنك، غير مرتبط بالزمن. وقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي قاعدة ضع وتعجّل إذا لم تكن بناءً على اتفاق مسبق بين الطرفين، وما دامت قائمة على علاقة ثنائية بين العميل والبنك دون تدخل طرف ثالث. (مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم: 7\2\66))
- التفصيل في بيان أحكام جوانب الاتفاق. (حسنين: 2009م، 400 – 401)

♦ **رابعاً: هل يحقق المنتج عوامل نجاح الابتكار المالي الإسلامي؟** ولمناقشة هذه القضية لا بد من مناقشة الآليات التي من خلالها يمكن الحكم على المنتج بأنه مبتكر مالي أم لا، وهذه الآليات تتمثل ب:

الخروج من الخلاف الفقهي ومحاولة التوفيق بين المذاهب، والآلية التي يمكن تطبيقها للوصول إلى هذه النتيجة هي: أن يكون المنتج المالي أصيلاً، وبعيداً عن التقليد. فهل يعدُّ منتج المرابحة بالمواعدة المنتهية بالتمليك منتجاً أصيلاً؟ أم هو تقليد للمنتجات التقليدية المتمثلة بالقروض مقابل فائدة؟

هناك العديد من الآراء تحاول التشكيك بمنتج المرابحة، وتتهمها بأنها مماثلة للقرض المصرفي تماماً، إلا أن الاختلاف الوحيد هو مسمى الربح، ففي القروض المصرفية يسمى هذا الربح فائدة، وفي المصارف الإسلامية تسمى مرابحة، ولكن هذه الآراء وإن صدرت أحياناً من مثقفين واقتصاديين، فإنها تبين حقيقة مهمة جداً ألا وهي: ضعف الوعي المصرفي الإسلامي، لأن هذا يدل على عدم معرفة أصحاب هذه الآراء بالفروق الحقيقية بين المرابحة والقرض، حيث إن القرض المصرفي التقليدي يقوم على مبدأ مقابلة مال بمال مقابل زيادة، من الجنس نفسه، وهو عين الربا. أما المرابحة فهي تقوم على مبدأ المتاجرة الحقيقية، حيث يقوم المصرف بشراء السلعة بناءً على طلب العميل، ويتملكها حقيقة ويتحمل ضمانها إلى أن يبيعها إلى المشتري.

والسؤال هنا: هل هناك منتج مالي تقليدي يقوم على فكرة مشابهة لفكرة المرابحة؟ متاجرة حقيقية، ومبادلة سلعة بمال؟ ؟ الجواب هو النفي، حث تعتمد المصارف التقليدية على مبادلة المال بالمال فقط، من الجنس نفسه، وهذا ما يدل على أن فكرة منتج المرابحة هي فكرة أصيلة، وليست تقليداً للقروض المصرفية.

وبناءً على النقاش السابق يمكن إثبات التميز في الكفاءة الاقتصادية لمنتج المرابحة، حيث إن تحقيق الكفاءة الاقتصادية تتطلب أن يكون المنتج المالي منتجاً أصيلاً ولا يقوم على تقليد المنتجات المالية التقليدية، لأن التقليد يُفقده الميزة التنافسية، لذلك فإن منتج

المرابحة يتميّز بتقديم الحل المالي لمشاكل العملاء المالية والقائمة على شراء السلع والبضائع المختلفة بالآجل، وبذا تتحقق الكفاءة الاقتصادية لهذا المنتج المالي.

واذا ما اردنا مناقشة عامل التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية، فإن القوانين والتشريعات الحكومية جاءت لتنظم هذا المنتج تنظيماً قانونياً يخدم مصالح المصارف الإسلامية، ومصالح الأفراد على حد سواء، مثل قانون البنوك لعام 2000 المادة رقم 50، والتي تنظم عمل البنوك الإسلامية وتحدد أعمالها والمنتجات المالية المسموح لها مزاولتها بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي تعتبر هيئة الرقابة الشرعية مسؤولة عن متابعتها والتحقق منها، وقد أجازت هذه المادة للبنوك الإسلامية العاملة بالأردن التعامل بمنتج المرابحة للآمر بالشراء، وهذا ما يثبت التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية بالنسبة لمنتج المرابحة.

وباستعراض كفاءة منتج المرابحة بالنسبة لخدمة المجتمع نجد بأن هذا المنتج لبّى حاجات ورغبات الأفراد والمجتمعات على المستوى الفردي والمستوى المجتمعي والدولي على حد سواء، الأمر الذي يجعله يتميز بخدمة المجتمع وهو المبدأ الرابع من مبادئ نجاح المنتج المبتكر، كما نلاحظ بساطة المنتج، وبساطة تنفيذه، الأمر الذي يجعله بعيداً عن التركيب والتعقيد، ويجعله قابلاً للتنفيذ والتطبيق، والدليل على ذلك تجاوز نسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية الأردنية عن 90% من إجمالي التمويل الممنوح للعملاء. (عمر، 1987، ص40)

المطلب الثاني- البيع على الخارطة:

♦ أولاً- تعريف البيع على الخارطة:

هو: بيع الوحدات العقارية المفرزة على الخارطة أو التي لم يكتمل انشاؤها (القانون الخاص بتنظيم إمارة دبي، 2009، المادة: 2) .

هو: عقد يتملك المشتري بموجبه عقاراً لم يبدأ البائع ببنائه بعد أو لم يكتمل بناؤه حين التعاقد وفيه يتعهّد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها مقابل تعهّد الأخير بدفع لأقساط الثمن في مواعيدها (النعيمي، 2012، ص: 232) .

♦ ثانياً- طبيعته:

هناك بعض الفقهاء المعاصرين اعتبروا البيع على الخريطة من قبيل عقد الاستصناع الجائز شرعاً مثل الأستاذ الدكتور وهبة الزحيلي (وهبة الزحيلي، 2007، ص17) ، والدكتور عبد اللطيف فرفور (فرفور، 2007، ص: 9) ، وذلك بشرط ذكر جميع المواصفات

في العقد بشكل يمنع الجهالة المفضية للنزاع. ولقد أخذ بهذا العقد المجمع الفقهي في دورة المؤتمر السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من 14 – 20 مارس 1990م.

♦ **ثالثاً: خصائصه: (النعيمي، ص247)**

▪ عقد البيع على الخارطة هو عقد شكلي. أي يتطلب لانعقاده إجراءات شكلية مثل تسجيله في الدائرة المختصة مثل السجل العقاري.

▪ عقد البيع على الخارطة هو عقد ملزم للجانبين. حيث يلتزم البائع بنقل الملكية للمشتري وضمان التعرض والاستحقاق وضمان العيوب الخفية، ويلتزم ببناء العقار وفق المواصفات المتفق عليها وخلال المدة المتفق عليها وتسليمه للمشتري، كما يلتزم المشتري بدفع الثمن حسب المحدد مسبقاً واستلام العقار وتعاونه مع البائع لتنفيذ العقد.

▪ عقد البيع على الخارطة من عقود المعاوضة. لأن كل طرف في العقد يعطي مقابلاً لما يأخذ، ويأخذ مقابلاً لما يعطي، فالبائع على الخريطة يأخذ الثمن المقسط إلى أقساط متفق على قيمتها مقابل قيامه بنقل ملكية العقار الذي تعهد ببنائه إلى المشتري.

▪ عقد البيع على الخارطة من عقود الفورية. أي أن التزامات أطرافه تتحدد بمجرد ارتباط الإيجاب بالقبول.

▪ عقد البيع على الخارطة من عقود المحددة. أي أن كل طرف من الأطراف يعرف مقدار ما سوف يعطي ومقدار ما سوف يأخذ.

▪ عقد البيع على الخارطة من عقود الإذعان. لأنه يتعلق بمرفق مهم وهو السكن، والذي لا يمكن للإنسان الاستغناء عنه، كما أن هذا العقد لا يمكن إبرامه إلا من قبل شركات متخصصة.

♦ **رابعاً- هل يحقق المنتج عوامل نجاح الابتكار المالي الإسلامي؟:**

ويمكن مناقشة هذه القضية من خلال الآليات التي من خلالها يمكن الحكم على المنتج بأنه مبتكر مالي أم لا، وهذه الآليات تتمثل ب:

الخروج من الخلاف الفقهي ومحاولة التوفيق بين المذاهب، والآلية التي يمكن تطبيقها للوصول إلى هذه النتيجة هي: أن يكون المنتج المالي أصيلاً، وبعيداً عن التقليد، ونلاحظ بأن منتج البيع على الخارطة هو منتج مالي اسلامي، موجود في الاقتصادات الاخرى، ولكنه غير مقلّد لهذه الاقتصادات، حيث نشأ عن الحاجة الحقيقية للأفراد والمؤسسات وغير متعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

كما يمكن إثبات التميز في الكفاءة الاقتصادية لمنتج البيع على الخارطة؛ لأنه لم ينشأ عن تقليد وانما هو منتج منافس للمنتجات المالية التقليدية، ونلاحظ من خلال التشريعات والقوانين التي جاءت لتنظم هذا المنتج تنظيماً قانونياً يخدم مصالح المصارف الإسلامية، ومصالح الأفراد على حد سواء، مثل القرار رقم 983 بتاريخ 2 – 2 – 1431في المملكة العربية السعودية بالموافقة على اللائحة التنظيمية للبيع على الخارطة، وقرار رقم 7 لسنة 2015م في مملكة البحرين والمتعلق بشأن سجل قيد البيع على الخارطة، وغيرها، وهذا ما يثبت التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية بالنسبة لهذا المنتج.

ولمعرفة كفاءة منتج البيع على الخارطة بالنسبة لخدمة المجتمع نجد أن هذا المنتج جاء ليلبي حاجات ورغبات الافراد والمؤسسات على المستوى الفردي والمؤسسي على حد سواء، الأمر الذي يجعله يتميز بخدمة المجتمع حيث يوفر السيولة للبائع، ويضمن شراء العقار للمشتري بسعر مناسب، كما نلاحظ بساطة المنتج، وبساطة تنفيذه، الأمر الذي يجعله بعيداً عن التركيب والتعقيد، ويجعله قابلاً للتنفيذ والتطبيق، فهو لا يتطلب إجراءات معقدة، أو مركبة، وإنما هي إجراءات بسيطة تضمن الحق للبائع والمشتري في العقد، ومن الأمثلة التطبيقية على ذلك: حساب الضمان العقاري في بنك الرياض والمتخصص بإدارة مشاريع التطوير العقاري، حيث يجري حفظ الأموال المدفوعة من قبل المشترين لتشييد مشاريع البيع على الخارطة في هذا الحساب. (www. riadbank. com الموقع الإلكتروني لبنك الرياض) ، وكذلك حساب الضمان في مصرف الراجحي الذي يستهدف جهات التطوير العقاري في المملكة العربية السعودية التي ترغب ببيع وحداتها العقارية على الخارطة. (www. alrajhibank. com. sa الموقع الإلكتروني لمصرف الراجحي) .

المطلب الثالث الصكوك الوقفية:

- **أولاً– تعريف الوقف:**
  - التعريف اللغوي للوقف:

الحبس والمنع، وهو مصدر وقف يقف، يُقال: وقفتُ الدابة: أي حبستُها أو تصدّقت بها في سبيل الله إلى الأبد، وجمعه أوقاف ووقوف. (ابن منظور، : 1999م، ص163)

- التعريف الشرعي للوقف: حبس العين عن التصرفات الناقلة للملك والتصرف بالمنفعة أي صرف منفعته إلى الموقوف عليه. (معيار 33، ص444)

- **ثانياً– تعريف الصكوك الوقفية:**

هي وثائق أو شهادات خطية متساوية القيمة قابلة للتداول تمثل المال الموقوف

وتقوم على أساس عقد الوقف. (نقاسي، ص12)

♦ **ثالثاً- أنواع الصكوك الوقفية:**

▪ صكوك مقارضة: وهي صكوك تكون طبيعة العمل فيها مبنية على عقد المضاربة أو المقارضة، حيث تقوم المؤسسة الوقفية بعمل دراسة جدوى لمشروع معين، للاطمئنان بأنه سيدرّ عائداً معيناً، ثم تعمل على إصدار «صكوك مقارضة» تمثل إجمالي قيمتها التكلفة المتوقعة للمشروع، على أن يقتسم حملة الصكوك عائد المشروع بنسب معينة حسب الربح الفعلي، وبهذا يكون حملة الصكوك هم أصحاب المال، والمضارب هو المؤسسة الوقفية التي أصدرت الصكوك، وهذه الطريقة لن ترتب على حملة الصكوك أي التزامات ثابتة؛ لأن مبدأ العمل في هذه الصكوك هو المشاركة في الربح والخسارة. (عبد الله، طارق، ص130 – 131) وفي حال حدوث خسارة في المشروع يجري تحميل الخسارة لحملة الصكوك او الالتجاء إلى صندوق خاص يجري إعداده مسبقاً يسمى «صندوق مواجهة مخاطر الاستثمار»، وبذلك تُجبر الخسارة من هذا الصندوق حتى لا تتأثر مصالح حملة الصكوك. علماً بأن هذا الصندوق يعدُّ مسبقاً من خلال اقتطاع نسبة من الأرباح السنوية يجري الاحتفاظ بها في هذا الصندوق لمواجهة المخاطر المتعلقة بالاستثمار.

▪ صكوك أعيان مؤجرة: فقد تستفيد الحكومة من الأراضي والعقارات التي تمتلكها المؤسسة الوقفية، باستئجارها من المؤسسة الوقفية والانتفاع بها، وهذا ما أجازه مجمع الفقه الإسلامي (قرار رقم 137 (3|15) ، صكوك الاجارة، 2004م) ، ثم تقوم المؤسسة الوقفية بطرح الصكوك وبيعها للجمهور لتنفيذ مشاريع تستفيد الدولة من أعيانها بالإيجار، وهذا ما يسمى بصكوك الإجارة، وتعني: «ورقة مالية تمثل جزءاً شائعاً من ملكية عين استعمالية، كعقار أو باخرة، أو مجموعة من الأعيان الاستعمالية، المتماثلة أو المتباينة، إذا كانت مؤجرة، تدرّ عائداً محدداً بعقد الإجارة». (عبد الله، طارق، ص130 – 131)

♦ **رابعاً- هل يحقق المنتج عوامل نجاح الابتكار المالي الإسلامي؟**

وستناقش هذه النقطة من خلال الآليات التي من خلالها يمكن الحكم على المنتج بأنه مبتكر مالي أم لا، وهذه الآليات تتمثل ب:

الخروج من الخلاف الفقهي ومحاولة التوفيق بين المذاهب، والآلية التي يمكن تطبيقها للوصول إلى هذه النتيجة هي: أن يكون المنتج المالي أصيلاً، وبعيداً عن التقليد، ونلاحظ بأن منتج الصكوك الوقفية هو منتج مالي إسلامي، غير موجود في الاقتصادات الأخرى، وأصبحت الاقتصادات الأخرى تقوم بتقليده، الأمر الذي أكسبه السبق في الابتكار عن الاقتصاديات التقليدية. وأجمع الفقهاء على جواز هذا المنتج.

كما يمكن إثبات التميز في الكفاءة الاقتصادية لمنتج الصكوك الوقفية لأنه لم ينشأ عن تقليد، الأمر الذي يُكسبه ميزة تنافسية تجاه التمويل التقليدي، مما يزيد من حثّ الطلب على هذا المنتج المالي.

كما لم تصدر كثير من القوانين والتشريعات الحكومية لتنظم هذا المنتج تنظيماً قانونياً، ولكن القوانين المتعلقة بشؤون الأوقاف لا تتعارض مع هذا المنتج، مثل قانون الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية رقم 32 لسنة 2001م، في الأردن، كما أن القوانين المتعلقة بالصكوك الإسلامية تتضمن بنداً مفتوحاً في قانون صكوك التمويل الإسلامي الأردني رقم 30 لسنة 2012م، المادة رقم 8 شكلت عقود التمويل الإسلامي، وتركت بنداً مفتوحاً يمكن لهيئة الرقابة الشرعية المركزية إجازة أي نوع آخر موافق لأحكام الشريعة الإسلامية، كما أن هناك لائحة تنظيم الأوقاف الخيرية في المملكة العربية السعودية تضمنت أحكاماً خاصة في الصكوك الوقفية، وهذا ما يثبت التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية بالنسبة لهذا المنتج.

ولمعرفة كفاءة منتج الصكوك الوقفية بالنسبة لخدمة المجتمع نجد أن هذا المنتج جاء ليلبي حاجات الأفراد والدول ورغباتهم على المستوى الفردي والدولي على حد سواء، الأمر الذي يجعله يتميز بخدمة المجتمع حيث يوفر الأموال لاستثمارها في مشاريع تنموية مدرّة للدخل، ويوفر فرص عمل للأفراد، ويوفر على الحكومات مبالغ كبيرة كانت مضطرة لاستثمارها في مشاريع تنموية في البلد، ولكنها وفّرت هذه المبالغ لمشاريع أخرى.

كما نلاحظ بساطة المنتج، وبساطة تنفيذه، حيث جرى تنفيذه في السودان على شكل أسهم وقفية مثل مشروع «الغرس الطيّب» وذلك بزراعة مليون نخلة، ويسعى هذا المشروع إلى خضرة البيئة وإصلاحها، (كنة، 2009) ، بالإضافة إلى تجربة الأمانة العامة للأوقاف بالشارقة حيث أطلقت مشروع الأسهم الوقفية عام 2005م، ويخدم المشروع المساجد، والقرآن الكريم، ودور العجزة، ورعاية المسلمين الجدد، ورعاية المعوقين، وخدمة الحجاج، والأيتام، والغارمين. (الأمانة العامة للأوقاف، حكومة الشارقة) ، وغيرها من الأمثلة الأمر الذي يجعله بعيداً عن التركيب والتعقيد، ويجعله قابلاً للتنفيذ والتطبيق، فهو لا يتطلب إجراءات معقدة، او مركبة.

♦ **المطلب الرابع– المشتقات المالية الإسلامية:**

وتعرّف المشتقات المالية: بأنها عقود تهدف إلى تبادل المخاطر المالية، ومن أشهر صورها: المستقبليات، الاختيارات، والمقايضات. (السويلم، 2007م) ولا يوجد تعريف دقيق للمشتقات المالية الإسلامية، وإنما يمكن القول بأنها عقود مالية تهدف إلى إدارة

المخاطر وتقليلها، بشرط أن تكون موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

وسيتم عرض هذه المشتقات المبتكرة من خلال ثلاث أنواع كالآتي:

- أولاً- الخيارات: 1- خيار الشرط: بأن يقوم شخص في عقد لازم (بيع أو إجارة أو استصناع) ، ويشترط لنفسه حق فسخ العقد بإرادته المنفردة خلال مدة معينة ومتفق عليها، وهذا يتيح الفرصة لهذا الشخص التحوط في أن يحصل على سلعة يبتغي منها الربح، ويعطيه الحق في أن يعرض السلعة (محل الخيار) على طرف آخر، دون أن يكون هناك اقتران بالبيع للسلعة. (أبو غدة: 2009م، ص7) أي دون أن يكون قد باعها فعلاً.

2- مبلغ العربون: هو أن يشتري الشخص السلعة ويدفع للبائع مبلغاً من المال على أنه إن أخذ السلعة يكون هذا المبلغ محسوباً من الثمن، وإن تركها فالمبلغ للبائع. (الضرير: 1993م، ص13) وقد صدر قرار بجواز بيع العربون في مجلس مجمع الفقه الإسلامي قرار رقم 72 (8\3) في بروناي 1993م (مجلة المجمع، ع8، ج1، ص641) . وتقوم الفكرتان السابقتان على مبدأ إعطاء الحق للمشتري بشراء سلعة معينة مع امكانية فسخ العقد او الرجوع عن رغبته في الشراء مقابل خسارته مبلغ من المال دفعه مسبقاً، ويُستخدم خيار الشرط للاستفادة من فروق أسعار الأصل، أما بيع العربون فيجري من أجل شراء الأصل إذا كان مناسباً، وإلّا فإنه يخسر مبلغ العربون. (السويلم: 2013م، ص186)

- ثانياً- المستقبليات: من خلال عقد الاستصناع:

يجري تكييف العقود المستقبلية على أساس عقد الاستصناع الذي يمكن أن يتأخر فيه تسليم الثمن والمبيع في مجلس العقد (قرار مجمع الفقه الإسلامي 67 (3|7) ، «يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله أو تقسيطه إلى اقساط معلومة لآجال محددة»، وبالتالي لكي يصح تكييف العقود المستقبلية على أساس عقد الاستصناع فإن هذه العقود تكون السلعة موصوفة وصفاً دقيقاً نافياً للجهالة على أن يتم التسليم في زمن معلوم وبكيفية معلومة. (السعدي، لعلام: 2014م، ص14) وقد صدر قرار من قبل مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في جدة في المملكة العربية السعودية، بشأن جواز عقد الاستصناع ووضع ضوابط لهذا العقد، في دورة مؤتمره السابع، عام 1992م (مجلة المجمع، ع7، ج2، ص223)

- ثالثاً- العقود الآجلة من خلال عقد السلم:

بحيث تكون السلعة المبيعة من «الطيبات» غير محرّمة شرعاً، وكانت العقود تمثلها و مباحة شرعاً كذلك، أو أن تكون الأسهم المتداولة تمثل شركات ذات نشاطات مشروعة، فبهذه الحالة تكون العقود الآجلة أشبه ما تكون بعقود السلم، بحيث يتفق الطرفان على

التعاقد على بيع بثمن معلوم يتأجل فيه تسليم السلعة الموصوفة في الذمه وصفاً مضبوطاً إلى أجل معلوم. (العمراني: 2006م، ص40) وقد صدر قرار من قبل مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في أبو ظبي بدولة الإمارات، بشأن جواز عقد السلم ووضع ضوابط لهذا العقد، في دورة مؤتمره التاسع، عام 1995م (مجلة المجمع، ع9، ج1، ص371)

- رابعاً– هل يحقق منتج المشتقات عوامل نجاح الابتكار المالي الإسلامي؟

ستناقش هذه النقطة من خلال الآليات التي من خلالها يمكن الحكم على المنتج بأنه مبتكر مالي أم لا، وهذه الآليات تتمثل ب: الخروج من الخلاف الفقهي ومحاولة التوفيق بين المذاهب، والآلية التي يمكن تطبيقها للوصول إلى هذه النتيجة هي: أن يكون المنتج المالي أصيلاً، وبعيداً عن التقليد، ونلاحظ بأن منتج «المشتقات المالية» بهذا المسمّى هو منتج يقلد منتجات المشتقات المالية في الاقتصادات التقليدية، إلا أن المنتج قائم على عقود قديمة عدة، وكان للاقتصاد الإسلامي السبق فيها مثل السلم وخيار الشرط، مما يعني أن هذا المنتج هو منتج أصيل غير مقلّد لمنتج المشتقات المالية التقليدية، كما أن التخريج الفقهي لهذا المنتج بأنواعه المختلفة سواء أكان عقوداً مستقبلية أو عقوداً آجلة أو خيارات، جعلها تخرج عن الإطار غير المشروع، وإنما أخرج منها السلبيات المالية التي من الممكن أن تنعكس على المجتمع، ويحقق فيها ويثبت الإيجابيات الحقيقية التي من الممكن أن تنعكس على الاقتصاد.

كما يمكن مناقشة عامل التميز في الكفاءة الاقتصادية لمنتج المشتقات المالية بأنه منتج له منتجات منافسة تقليدية، ولكن هذا المنتجات فقدت الثقة بشكل كبير جرّاء الازمة المالية العالمية عام 2008م، مما يعطي الفرصة للمشتقات المالية الإسلامية لتحقيق ميزة تنافسية مهمة.

ومن الصعوبة بمكان الحكم على القوانين والتشريعات الحكومية لأن العديد من الدول لم تنص قوانينها على قوانين وتشريعات خاصة بالمشتقات المالية، ولعل ماليزيا من الدول القليلة في العالم التي وضعت لوائح قوانين وقرارات في إطار الحوكمة الشرعية، وذلك عن طريق إلزام المؤسسات المالية الإسلامية من بنوك وشركات تكافل واسواق مال بهذه القرارات والتشريعات (مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، عدد يونيو 2015م) .

ولمعرفة كفاءة منتج المشتقات المالية بالنسبة لخدمة المجتمع نجد بأن هذا المنتج جاء ليعطي بديلاً موافقاً لأحكام الشريعة الإسلامية عن المشتقات المالية، الأمر الذي يجعل الحكم على هذا المنتج بأنه يتميز بخدمة المجتمع أمر هام لأنه يوفر منتجاً موافقاً لأحكام الشريعة الإسلامية يخدم المستثمرين والذين لا يتعاملون بالمشتقات التقليدية لحرمتها

شرعاً، وعلى الرغم من بساطة المنتج، وبساطة تنفيذه، الأمر الذي يجعله بعيداً عن التركيب والتعقيد، ولكنه غير مطبق وغير منفذ، حيث يحتاج هذا المنتج إلى سوق مالية إسلامية ليتم التعامل بهذه المشتقات، وقد لجأت دول عدة لإنشاء سوق مالي إسلامي مثل ماليزيا (سمّور، 2007م، ص114) والسودان (العوضي: 2010م، ص41) ، ولكنها لم تتعامل بهذه المنتجات المالية بعد.

♦ **المطلب الخامس- الإجارة الموصوفة في الذمة:**

▪ أولاً- تعريف الإجارة:

- الإجارة لغة: مشتقة من الأجر، وفعلها أجر. ولها معنيان: الأول: الكراء على العمل، والثاني: جبر العظم الكسير (معجم مقاييس اللغة، 612) . وسُمي الثواب أجراً. (سابق، 198)

- الإجارة شرعاً: عقد على منفعة معلومة لمدة معلومة من عين معلومة أو موصوفة في الذمة، أو عمل بعوض معلوم (البهوتي، 350) . أو هي عقد لازم على منفعة لمدة معلومة بثمن معلوم. (الجزائري، 338)

ويرى بعض الفقهاء أن الإجارة بيع للمنافع بعوض. (سابق، 198) كما أن الإجارة ترد على المنافع، وليس على الأعيان، وهذا ما يجعلها لا تستهلك كاملة من أو استخدام لها. (ابن القيم، 823)

▪ ثانياً- مشروعية الإجارة:

الإجارة عقد مشروع حكمه الجواز، ودليل ذلك قوله تعالى: «قالت إحداهما ياأبت استئجره إنّ خير من استئجرت القوي الأمين» (القصص 26) ، وقوله صلى الله عليه وسلم: «أعطوا الأجير حقه قبل أن يجف عرقه»، وقد أجمع أهل العلم على جواز الإجارة. (ابن قدامة، 5|433) .

▪ ثالثاً- أنواع الإجارة من حيث تعيين المحل المعقود عليه (النووي، 173) :

- إجارة معينة (واردة على العين) : التي يكون محلها معيناً بالرؤية، والإشارة إليه، أو نحو ذلك مما يميزه عن غيره (حميش، 21) ، ويكون الحق في المنفعة المعقود عليها متعلقاً بنفس العين، كما إذا استأجر شخص داراً، أو أرضاً، أو سيارة معينة، أو استأجر شخصاً بعينه لخياطة ثوب، أو بناء حائط، ونحو ذلك.

- إجارة موصوفة في الذمة (واردة على الذمة) : التي يكون محلها غير معين بل موصوفاً بصفات يتفق عليها مع التزامها في الذمة، بحيث لا يقتضي قيام المؤجر بتسليم نفسه أو تسليم عين معينة للمستأجر (حميش، 21) . ويكون الحق في المنفعة المعقود عليها

متعلقاً بذمة المؤجر، أو هو بيع منافع مستقبلية بثمن حال، أو هي سلم في المنافع (نصار، ص38) وأما فيما يتعلق بالأجرة فيشترط في صحة إجارة الذمة تسليم الأجرة في المجلس، وأن تكون حالة كرأس مال السلم لأنها سلم في المنافع، فلا يجوز فيها تأخير الأجرة، ولا تأجيلها، ولا الاستبدال عنها، ولا الحوالة بها ولا عليها، ولا الإبراء منها (الشربيني، 16) . واتفقت المذاهب الأربعة على جواز الإجارة الموصوفة في الذمة، ولم يشترطوا وجود العين عند العقد، (قحف، 1420هـ) لأنها مثل السلم في صحة تأجيل المنفعة إلى وقت معين ومعلوم، (المغني، 1989م، 9) ، واتفقت المذاهب الثلاثة ما عدا الشافعية على جواز إضافة إجارة العين المعينة إلى زمن مستقبل. (الزحيلي، 762)

- رابعاً– تمويل المنافع بالإجارة الموصوفة في الذمة (أبو غدة، 2010م) :

- إذا كانت الخدمات لا تقدم مباشرة من الجهات المالكة للمنافع، وإنما تتم بوساطة مؤسسة مالية، فإن الأداة المستخدمة مع المتعاملين مع المؤسسات يمكن أن تكون هي الإجارة، ثم الإجارة الثانية (الإجارة من الباطن) ؛ فتستأجر المؤسسة تلك الخدمات (المعينة) ثم تعيد تأجيرها، بمعنى أن تتملك المؤسسة المنفعة وهي الخدمة المطلوب تمويلها لمدة معينة، وفي خلال تلك المدة تقدم تلك المنفعة إلى المستخدمين الفعليين لها بعد الاشتراط على المؤجر (الشخص أو الجهة المالكة للخدمة) بأن التعاقد معه يخول المؤسسة، إضافة إلى حقها في الانتفاع المباشر القيام بتقديم تلك المنفعة للغير، وهي من تتعاقد المؤسسة المالية معهم في عقد الإجارة من الباطن ويلتزم مقدمو الخدمة بهذا. وأشار إلى أن هذه الإجارة (إجارة معينة) ، وفيها بعض المخاطرة، لأن المؤسسة بعد تملك المنفعة قد لا تجد من تقدمها إليه، ويمكن معالجة ذلك بالحصول على وعود من المستفيدين، أو باشتراط المؤسسة الخيار لصالحها تجاه الجهة المؤجرة.

- وقد تكون الإجارة– التي محلها تقديم الخدمات– موصوفة في الذمة؛ بعدم تعيين الجهة التي تزود الخدمة، بل بوصف الخدمة (الأعمال والإجراءات) وصفاً يمنع التنازع، وفي هذا النوع من الإجارة يمكن للمؤجر (المؤسسات المالية الإسلامية) إبرام عقد الإجارة قبل تملك منفعة العين التي تريد أن تؤجرها؛ فتبرم المؤسسة العقد مع العميل، ثم تتعاقد المؤسسة مع مزود الخدمة، وتشترط تقديم الخدمة أو المنفعة لها أو لمن تحدده من عملائها، لأن «السلع تباع والخدمات تؤجر» (ابو مؤنس، 2002م، 60) ومثال ذلك أن يطلب عميل معين من مصرف تمويل خدمة العلاج لإجراء عملية جراحية معينة، فيبرم المصرف مع العميل عقد إجارة موصوفة في الذمة، ثم يتعاقد المصرف مع المستشفى على استئجار خدمة إجراء العملية الجراحية.

ولكن يجب الإشارة إلى أنه يجب عدم الربط بين الإجارة الموصوفة في الذمة إذا جرى إبرامها مع مقدم الخدمة (أولاً) وبين عقد الإجارة مع المستفيد من الخدمة، لأن الموصوف في الذمة لا يجوز التصرف فيه قبل قبض محله أي تعيينه، فتكون من قبيل الإجارة المتوازية. أما إن حصل العكس فهي استئجار وإيجار من الباطن. أي أن العقدين اللذيْن أُبرما (بين المصرف والعميل) ثم (بين المصرف المستشفى) هما عقدان منفصلان، وليس عقداً واحداً.

- خامساً– هل يحقق المنتج عوامل نجاح الابتكار المالي الإسلامي؟ :

ستناقش هذه النقطة من خلال الآليات التي من خلالها يمكن الحكم على المنتج بأنه مبتكر مالي أم لا، وهذه الآليات تتمثل ب: الخروج من الخلاف الفقهي ومحاولة التوفيق بين المذاهب، والآلية التي يمكن تطبيقها للوصول الى هذه النتيجة هي: أن يكون المنتج المالي أصيلاً، وبعيداً عن التقليد، ونلاحظ بأن منتج الإجارة الموصوفة بالذمة هو منتج مبتكر، غير موجود في المصارف التقليدية، وبذلك فهو يتميز بالأصالة وعدم التقليد.

كما يمكن إسقاط النتيجة السابقة على العامل الثاني وهو: التميز في الكفاءة الاقتصادية حيث إن المنتج الأصيل غير المقلّد، يضيف ميزة تنافسية للمصرف ويعمل على زيادة الطلب على هذا النوع من التمويل مما يحقق كفاءة اقتصادية، ولم تصدر كثير من القوانين والتشريعات الحكومية لتنظم هذا المنتج تنظيماً قانونياً، ولكن القوانين المتعلقة بالإجارة لا تتعارض مع هذا المنتج، وهذا ما يثبت التوافق بين السياسات والتشريعات الحكومية بالنسبة لهذا المنتج.

ولمعرفة كفاءة منتج الإجارة الموصوفة في الذمة بالنسبة لخدمة المجتمع نجد بأن هذا المنتج جاء ليلبي حاجات الافراد ورغباتهم، الأمر الذي يجعله يتميز بخدمة المجتمع حيث وفّر بديلاً مهماً للافراد لتمويل المنافع والخدمات، كما نلاحظ بساطة المنتج، وبساطة تنفيذه، الأمر الذي يجعله بعيداً عن التركيب والتعقيد، ويجعله قابلاً للتنفيذ والتطبيق، فهو لا يتطلب إجراءات معقدة، أو مركبة، ودليل ذلك تطبيقه في العديد من المؤسسات منها: نقابة المعلمين الأردنيين، حيث استحدثت النقابة منتجات الإجارة الموصوفة في الذمة لتمويل التعليم والحج والعمرة والسياحة والسفر، والرعاية الصحية. (الموقع الإلكتروني لنقابة المعلمين الاردنيين www. jts. org. jo) كما جرى استخدامها في بيت التمويل العربي (بنك) في لبنان، ووضعت عقود خاصة تضبط هذا المنتج المالي وتحدد إجراءاته. (نصار، 2009، ص29)

الخاتمة:

خلصت الدراسة إلى النتائج الآتية:

1. إن هذه المنتجات المالية هي منتجات مبتكرة، بعضها عقود شرعية قديمة جداً، وبعضها الآخر نشأ نتيجة الحاجة المالية لدى الأفراد والمؤسسات.

2. جرى استعراض مجموعة من المنتجات المالية المبتكرة مثل: المرابحة بالمواعدة المنتهية بالتمليك، ومنتج البيع على الخارطة، ومنتج الصكوك الوقفية، ، ومنتج المشتقات المالية الإسلامية، والإجارة الموصوفة في الذمة، واستعراض عوامل نجاح هذه المنتجات كمنتجات مالية مبتكرة، إذ توصلت الدراسة إلى أن هذه المنتجات هي منتجات أصيلة تلبي حاجات الأفراد والمؤسسات، وتخدم المجتمع، وتُبنى على إجراءات قابلة للتنفيذ والتطبيق، وهذا ما يجعلها منتجات مالية مبتكرة بحسب المعايير والعوامل التي جرت مناقشتها في هذه الدراسة.

3. لم تحظ هذه المنتجات المالية بالتطبيق بشكل واسع في العمل المصرفي الإسلامي، إلا أن هناك العديد من الدول بدأت باستخدام بعض هذه المنتجات، مثل الإجارة الموصوفة في الذمة، والصكوك الوقفية، والمرابحة بالمواعدة المنتهية بالتمليك.

التوصيات:

توصي الدراسة بمجموعة من التوصيات:

1. ضرورة تطوير المنتجات المالية الإسلامية المبتكرة، وهي مسؤولية على عاتق العلماء والباحثين، وعلى عاتق مديري الدوائر المختصة في المصارف الإسلامية.

2. ضرورة سنّ التشريعات والقوانين التي تنظم العمل بها، وذلك بعرض مجموعة من النماذج المبتكرة على مجلس النواب ومناقشتها، واستصدار قوانين وتشريعات منظمة لهذه النماذج والعمل بها، على غرار القوانين المنظمة لمنتج البيع على الخارطة في بعض دول الخليج.

3. حثّ المصارف الإسلامية على تطبيق هذه المنتجات المالية والتوسّع في تنفيذها لتلبية حاجات الأفراد والمؤسسات ورغباتهم. وعدم الاكتفاء بتطبيق منتج المرابحة والإجارة فحسب، وذلك لتلبية حاجات المتعاملين المتعددة، والمتطورة بتطور التقنيات والأدوات المختلفة.

4. الحثّ على إنشاء سوق مالية إسلامية لتسهيل التعامل بالأدوات المالية وتطويرها، وبالذات المشتقات المالية الإسلامية.

5. تبنّي وزارة الأوقاف لمنتج الصكوك الوقفية وإدراجه حيز التنفيذ، من خلال تطويره ووضع ضوابط شرعية وتطبيقية لهذه المنتج.

6. تبنّي المصارف الإسلامية لمنتج الإجارة الموصوفة في الذمة، لتمويل الخدمات والمنافع للعملاء والمؤسسات.

المصادر والمراجع:

أولاً- المراجع العربية:

1. ابن منظور، جمال الدين محمد، لسان العرب، الجزء 4، (دط، دت) الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة.
2. أبو جمعة، نعيم حافظ، (2003م) . التسويق الابتكاري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة.
3. أبو غدة، عبد الستار، ضوابط وتطوير المشتقات المالية في العمل المالي، العربون، السلم، تداول الديون، المؤتمر الثامن للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، البحرين، 18 – 18 ماي، 2009م.
4. أبو مؤنس، رائد نصري، (2012م) . تمويل خدمات المنافع في المصارف الإسلامية، دار الرضوان للنشر والتوزيع.
5. البهوتي. ومنصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات، ج (2) ، المكتبية السلفية، المدينة المنورة، السعودية.
6. التميمي، وفاء صبحي، (2007م) . أثر الابتكار التسويقي في جودة الخدمات المصرفية: دراسة ميدانية في المصارف التجارية الأردنية، المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية، المجلد 10، العدد 1.
7. الجزائري، أبو بكر جابر، (2004م) . منهاج المسلم، ط1، دار السلام للطباعة والنشر، القاهرة، مصر.
8. الجوزية، محمد بن ابي بكر بن القيم. 2009م. زاد المعاد في هدي خير العباد، ت: عبد القادر الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، ط1، ج5.
9. حسنين، فياض عبد المنعم، (2009م) . بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، موسوعة الاقتصاد الإسلامي، المجلد3، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة.
10. حميش، عبد الحق، (2009م) . ضوابط وأحكام «إجارة الخدمات» المقدمة من المؤسسات المالية الإسلامية، مؤتمر المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، دبي، الإمارات العربية المتحدة. 31 – 5 وحتى 3 – 6 – 2009م.

11. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، ج4، ط4، دار الفكر، سوريا.

12. السروي، عبد الكريم محمد، النظام القانوني لعقود الطاقة، المؤتمر السنوي الحادي والعشرين: الطاقة بين القانون والاقتصاد، 20 – 21 مايو، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، ص712.

13. السعدي، هاجر، ولامية لعلام، (2014م) . دور الهندسة المالية الإسلامية في ابتكار منتجات مالية إسلامية– العقود المالية المركبة أنموذجاً، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول: منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية 5 – 6 ماي 2014م، الجزائر.

14. سمور، نبيل خليل، سوق الأوراق المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق– دراسة حالة سوق رأس المال الإسلامي في ماليزيا، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2007م.

15. السويلم، إبراهيم سامي، صناعة الهندسة المالية: نظرات في المنهج الإسلامي، مركز البحوث، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار' 2004م.

16. السويلم، سامي بن إبراهيم، المنتجات المالية الإسلامية بين الإبداع والتقليد، صحيفة الاقتصادية، 4 – 9 – 2009م، السعودية.

17. السويلم، سامي بن إبراهيم، مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي، مركز نماء للبحوث والدراسات، الرياض، ط1، 2013م.

18. السيد سابق، 2004م. فقه السنة، ط1، دار الفتح للإعلام العربي، القاهرة، مصر.

19. الشربيني، محمد بن محمد، 2004م. الاقناع في حل ألفاظ أبي شجاع، ط2، ج2، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.

20. الضرير، الصديق محمد الأمين، الغرر في العقود وأثره في التطبيقات المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي، جدة، السعودية، 1993م.

21. الطماوي، سليمان، (1991م). الأسس العامة من العقود الإدارية، ط5، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر.

22. عمر، محمد عبد الحليم، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، ندوة حول: «خطة استراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات»، جدة، 18 – 21 حزيران 1987م.

23. العمراني، عبد الله محمد، 2006م. العقود المالية المركبة– دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، ط1، دار الكنوز اشبيليا، الرياض، السعودية.

24. العوضي، رفعت السيد، الأسواق المالية في الاقتصاد المعاصر والاقتصاد الإسلامي، الدورة العشرون للمجمع الفقهي الإسلامي، مكة المكرمة، 25 – 29 ديسمبر 2010م.

25. الفرفور، محمد عبد اللطيف، أثر الاستصناع في تنشيط الحركة الصناعية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الاصدار 2007، النسخة 2، 5، صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات، مكة المكرمة، السعودية.

26. قحف، منذر، سندات الإجارة والأعيان المؤجرة، بحث 28، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 1420ه، جدة، السعودية.

27. الكاساني، أبو بكر بن مسعود، 1986م. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، ج5، المطبعة الجمالية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.

28. كنة، معاوية، تحويل الأوقاف من مؤسسة حكومية راكدة إلى هيئة استثمارية فاعلة، الاقتصادية، العدد 5613، 22 فبراير 2009م.

29. المادة الثانية، القانون 9، لسنة 2009م، وهو قانون تعديل القانون رقم 13 لسنة 2008 الخاص بتنظيم السجل المبدئي في إمارة دبي.

30. مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، عدد يونيو 2015م.

31. مجلة الاقتصادية الإلكترونية، تحت عنوان (شركات التمويل العقاري تتحول نحو منتج الإجارة الموصوفة في الذمة) ، العدد (6228) ، 30 أكتوبر، 2010م، أنظر الرابط: http:// www. aleqt. com/ 2010/ 10/ 30/ article_462686. html.

32. مجلس مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، الدورة 17، عمّان، المملكة الأردنية الهاشمية، 24 – 28 حزيران 2006م، قرار رقم 157 (17\6) .

33. مجمع الفقه الإسلامي، قرار رقم 137 (3|15) بشأن صكوك الإجارة، الدورة الخامسة عشرة، سلطنة عمان، 2004م.

34. المقدسي، موفق الدين ابن قدامة، (1989م) . المغني، ج8، تحقيق التركي والحلو، هجر للطباعة والنشر، الرياض.

35. منصور، موسى، الابتكار المالي في المؤسسات المالية الإسلامية بين الأصالة والتقليد، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول: منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية 5 – 6 ماي 2014م.

36. الموقع الإلكتروني لنقابة المعلمين الأردنيين www. jts. org. jo

37. نصار، أحمد محمد، الإجارة الموصوفة في الذمة فقهاً وتطبيقاً، مجلة الاقتصاد الإسلامي، بنك دبي الإسلامي، العدد330، 1429هـ، دبي، الإمارات العربية المتحدة.

38. نصار، أحمد، ضوابط الإجارة الموصوفة في الذمة وتطبيقاتها في تمويل الخدمات في المؤسسات المالية الإسلامية، بحث مقدم لندوة البركة الثلاثون للاقتصاد الإسلامي، البحرين، رمضان 2009م.

39. النعيمي، ضحى محمد، مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني، مجلة الشريعة والقانون، كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة 26، العدد 49، يناير 2012م

40. نقاسي، محمد إبراهيم، الصكوك الوقفية ودوره في التنمية الاقتصادية من خلال تمويل برامج التأهيل وأصحاب المهن والحرف، المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي، النمو المستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي، الدوحة، قطر، من 18 – 20 ديسمبر 2011م.

41. النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، 1405هـ. روضة الطالبين وعمدة المفتين، ج5، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان.

42. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، معيار رقم 33، الوقف، 2010م، المنامة، البحرين.

43. وحدة البحوث الشرعية، أمانة الهيئة الشرعية في بيت التمويل الكويتي، «بيتك»، الكويت.

44. ندوة بعنوان: «الأزمة المالية العالمية من منظور إسلامي وتأثيها على الاقتصادات العربية»، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة، 2008م.

ثانياً- المراجع الأجنبية:

1. *Doyle peter (1998) . Marketing management and strategy, prentice- hall, 2md edition p199.*