

بيع المرابحة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان

محمد هاشم رجبى - الأستاذ المساعد - قسم الحقوق بكلية العلوم السياسية - جامعة تشار - دولة أفغانستان

تاريخ استلام البحث: 2026/07/10	تاريخ نشر البحث: 2026/08/14	المجلد: 8	العدد: 7
--------------------------------	-----------------------------	-----------	----------

الملخص

إن بيع المرابحة يعد عقداً يقوم فيه البائع للمشتري الإفصاح عن الثمن الأصلي للسلعة مع مقدار الربح المتفق عليه عند إبرام العقد، فإذا رضي الطرفان بذلك انعقد البيع صحيحاً وقد اعتمدت المصارف الإسلامية هذا العقد بوصفه إحدى أهم صيغ التمويل الإسلامي في ممارسة أنشطتها المصرفية، حيث يتقدم العميل بطلب إلى المصرف لشراء سلعة محددة، فيقوم المصرف بشرائها ثم يبيعها للعميل بثمن يشمل تكلفة الشراء الأصلية مضافاً إليها هامش الربح المتفق عليه بعد الإفصاح عنه، غير أن مدى مشروعية ومكانة هذا الأسلوب التمويلي في نظام المصارف الإسلامية في أفغانستان يقتضي الدراسة والبحث. ويهدف هذا البحث إلى بيان مكانة بيع المرابحة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان وتتمثل أهمية البحث في تعريف المجتمع الأفغاني بإحدى أساليب المصرفية الإسلامية الحديثة، وهي بيع المرابحة، واعتمد البحث المنهج الوصفي التحليلي المكتبي وقد توصلت الدراسة إلى أن بيع المرابحة يُعدُّ الأداة الرئيسة للتمويل الإسلامي في المصارف الأفغانية، إلا أن تطبيقه العملي يواجه عدداً من التحديات، من أبرزها ضعف البنية القانونية، وقلة الوعي، والصعوبات التنفيذية، ومحدودية الرقابة الشرعية والتنظيمية. وتتلخص الدراسة إلى أن نجاح تطبيق المرابحة يتوقف على الالتزام الحقيقي بأحكام الشريعة الإسلامية، وتعزيز أنظمة الرقابة وتطوير الإطار القانوني المنظم للصيرفة الإسلامية في أفغانستان.

الكلمات المفتاحية: بيع المرابحة، تحديات المرابحة، التمويل الإسلامي، المصارف الإسلامية، مخاطر المرابحة، نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان..

Murabaha Sale in the Islamic Banking System of Afghanistan

Mohammad Hashim Rajabi, Visiting Assistant Professor, Department of Law, Faculty of Law and Political Science, Takhar University, Afghanistan.

Corresponding Author: Mohammad Hashim Rajabi, **E-mail:** hashimragabi@gmail.com

ACCEPTED: 10 July 2026

PUBLISHED: 14 August 2026

DOI: 10.32996/ijlps.2026.8.7.5

Abstract

Murabaha sale is a contract in which the seller discloses to the buyer the original cost of the commodity along with the agreed profit margin at the time of concluding the contract. If both parties consent, the sale is considered valid. Islamic banks have adopted this contract as one of the most important Islamic financing instruments in their banking activities. In this arrangement, the customer submits a request to the bank to purchase a specific commodity; the bank then buys it and resells it to the customer at a price that includes the original purchase cost plus an agreed profit margin, which is disclosed in advance. However, the extent of the legitimacy and the role of this financing method within the Islamic banking system in Afghanistan requires further study and analysis. This research aims to clarify the position of murabaha sale within the Islamic banking system in Afghanistan. The importance of the study lies in introducing Afghan society to one of the modern Islamic banking methods, namely murabaha. The study adopted a descriptive-analytical library-based methodology. The findings indicate that murabaha is the primary instrument of Islamic financing in Afghan banks; however, its practical implementation faces several challenges, the most prominent of which are weak legal infrastructure, lack of awareness, implementation difficulties, and limited Sharia and regulatory supervision. The study concludes that the successful application of murabaha depends on genuine compliance with Islamic Sharia principles, strengthening supervisory systems, and developing the legal framework governing Islamic banking in Afghanistan.

Keywords: Murabaha sale, murabaha challenges, Islamic finance, Islamic banking, murabaha risks, Islamic banking system in Afghanistan.

المقدمة:

حمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

تُعَدُّ المصارف في العصر الحديث من أبرز المؤسسات المالية التي تشهد نمواً متسارعاً، وقد تنوعت أنظمتها بين المصارف التقليدية التي تعتمد في جانب كبير من معاملاتها على الفائدة الربوية، والمصارف الإسلامية التي تقوم جميع معاملاتها على أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئ الفقه الإسلامي. ونظراً لتحريم الربا في الشريعة الإسلامية، فقد ازداد الإقبال على الصيرفة الإسلامية واتسعت دائرة انتشارها في مختلف أنحاء العالم، لما توفره من بدائل تمويلية مشروعة تحقق مقاصد الشريعة وتلبي الحاجات الاقتصادية المعاصرة وقد أثبتت التجربة العملية للمصارف الإسلامية نجاحها في تقديم نماذج مصرفية رائدة يمكن الاقتداء بها. وفي السنوات الأخيرة شهدت أفغانستان إنشاء عدد من المصارف الإسلامية، سواء بصورة مستقلة أو من خلال النوافذ الإسلامية التابعة للمصارف التقليدية، وأصبحت تمارس أعمالها وفق الضوابط الشرعية. وتعتمد هذه المصارف في أنشطتها التمويلية على عدد من الصيغ الشرعية، ويُعَدُّ بيع المراجعة من أكثرها انتشاراً واستخداماً، إذ يمثل الأداة الرئيسة للتمويل في معظم المصارف الإسلامية. وبيع المراجعة هو أحد أنواع عقود البيع، يقوم على بيع السلعة بثمنها الأصلي مع ربح معلوم ومتفق عليه بين الطرفين. ولأهمية هذه الصيغة في المعاملات المصرفية الإسلامية، تبرز الحاجة إلى دراسة مفهوم بيع المراجعة وبيان مكانته في النظام القانوني الأفغاني، ولا سيما في نظام الصيرفة الإسلامية، بما يسهم في تكوين تصور علمي واضح لدى القارئ عن هذه الصيغة التمويلية وآلية تطبيقها في المؤسسات المصرفية الإسلامية.

ويسعى هذا البحث إلى بيان مكانة بيع المراجعة في النظام المالي الأفغاني، من خلال الاستناد إلى مصادر الفقه الإسلامي، والتشريعات النافذة في أفغانستان، والتعليمات والإرشادات الصادرة عن البنك المركزي الأفغاني، مع تقويم مدى توافق تطبيق المراجعة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أهمية الموضوع

تكمُن أهمية هذا البحث في التعريف بإحدى أهم صيغ التمويل في الصيرفة الإسلامية، وهي بيع المراجعة، وبيان دوره في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان، وإبراز أهميته في تلبية الاحتياجات المالية للأفراد في حياتهم اليومية. فمن جهة، تعتمد المصارف الإسلامية صيغة المراجعة للآمر بالشراء بوصفها وسيلة فعالة لاستثمار أموالها وتقديم التمويل للعملاء بما يسهم في تلبية احتياجاتهم العاجلة بصورة مشروعة. ومن جهة أخرى، فإن نشر الوعي بهذه الصيغة بين أفراد المجتمع يشجع على توسيع نطاق المعاملات التجارية، سواء كانت نقدية أم مؤجلة، ويحد من اكتناز الأموال، مما يسهم في تنشيط الدورة الاقتصادية وتحقيق التنمية الاقتصادية.

أهداف البحث**الهدف الأصلي:**

- دراسة مكانة بيع المراجعة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان.

الأهداف الفرعية:

- التعرف على مفهوم المراجعة.
- بيان المبنى الشرعي لمشروعية بيع المراجعة.
- التعرف على مكانة بيع المراجعة في التشريعات الأفغانية.
- الوقوف على التحديات التي تواجه تطبيق بيع المراجعة في أفغانستان.

أسئلة البحث**السؤال الأصلي:**

- هل يحظى بيع المراجعة بمكانة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان؟

الأسئلة الفرعية:

- ما المقصود بالمراجعة؟
- ما مصدر مشروعية بيع المراجعة؟
- كيف يتم تنظيم وتطبيق بيع المراجعة في التشريعات الأفغانية؟
- ما أبرز التحديات التي تواجه تطبيق بيع المراجعة في أفغانستان؟

منهج البحث

اعتمد هذا البحث المنهج الوصفي التحليلي وفقاً للمعايير العلمية والأكاديمية، وذلك من خلال تحليل الموضوع ودراسة أبعاده الفقهية والقانونية. ولإثراء البحث وتعزيز نتائجه، تم الاعتماد على أحدث المصادر والمراجع المكتبية، حيث جُمعت المادة العلمية من الكتب المتخصصة، والبحوث العلمية، ثم أخضعت للتحليل والمناقشة وصولاً إلى النتائج المرجوة.

مفهوم بيع المراجعة

1- تعريف المراجعة

المراجعة مشتقة من الربح، والربح في اللغة هو الزيادة والفائدة والكسب⁽¹⁾. أما في الاصطلاح، فقد تعددت تعريفات الفقهاء لها، ومن أشهرها أنها: "المراجعة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"⁽²⁾. أو هي بيع السلعة برأس مالها مع زيادة ربح معلوم ومتفق عليه⁽³⁾. ويقصد بذلك أن يبين البائع للمشتري الثمن الأصلي للسلعة وجميع النفقات التي تحملها في سبيل تملكها، ثم يضيف إليها مقداراً معلوماً من الربح، فإذا رضي الطرفان بذلك انعقد العقد.

كما عُرِّفت المراجعة بأنها معاملة يقوم فيها البائع بإعلام المشتري بالتكلفة الإجمالية للسلعة، المتمثلة في ثمن شرائها وجميع المصروفات المتعلقة بها، ثم يطالب بربح محدد، سواء كان مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية معلومة⁽⁴⁾. وبذلك فإن بيع المراجعة هو بيع يلتزم فيه البائع بالإفصاح عن رأس المال الحقيقي للسلعة وما لحق بها من نفقات منذ شرائها، ثم يبيعها للمشتري مع ربح معلوم ومتفق عليه.

أما قانون المصارف في أفغانستان فقد عرّف بيع المراجعة بأنه: عقد بيع يقوم بموجبه البائع، نيابةً عن العميل، بشراء سلعة محددة وفق طلبه، ثم يبيعها له بعد إضافة المصروفات وهامش ربح معلوم، على أن يتم السداد في أجل المتفق عليه⁽⁵⁾.

ومن خلال هذه التعريفات يتبين أن عقد المراجعة هو عقد بيع يقوم على مبدأ الشفافية والإفصاح، حيث يلتزم البائع بإعلام المشتري بثمان السلعة الأصلي وجميع التكاليف المرتبطة بها، بما في ذلك مصروفات النقل، والحفظ، والتأمين، وغيرها من النفقات، ثم يضيف إليها ربحاً معلوماً، ويبيعها للمشتري نقداً أو بالأجل حسب ما يتفق عليه الطرفان.

2- أهمية بيع المراجعة

اهتم فقهاء الإسلام بدراسة أحكام البيع وأنواعه وقواعده، ومن بين أهم هذه الأنواع بيع المراجعة، الذي يؤدي - إذا طُبق وفق الضوابط الشرعية - وظائف اقتصادية مهمة، من أبرزها ما يأتي:

- أ. تلبية الاحتياجات المالية والمعيشية للأفراد: إذ يتيح بيع المراجعة للأشخاص الحصول على السلع التي يحتاجون إليها، رغم عدم امتلاكهم الثمن نقداً، حيث يقوم المصرف الإسلامي بشراء السلعة المطلوبة وفق المواصفات المحددة، ثم يبيعها للعميل، ويُسَدِّد العميل الثمن على أقساط مؤجلة تتناسب مع قدرته المالية.
- ب. فتح مجالات الاستثمار: إذ تستثمر المصارف الإسلامية أموال المودعين ومدخراتهم من خلال صيغ المراجعة، مما يساهم في تحقيق عوائد مشروعة لهم. ومع ذلك، ينبغي عدم التوسع غير المنضبط في استخدام هذه الصيغة؛ فقد حذر مجلس الفكر الإسلامي في باكستان في تقريره بشأن إزالة الفائدة من الاقتصاد الوطني من الإفراط في استخدامها، لأن التوسع فيها قد يؤدي عملياً إلى محاكاة المعاملات الربوية. ولذلك أكد ضرورة وضع ضوابط وإجراءات احترازية تحد من استخدامها في الحالات التي لا تتوافر فيها صيغ تمويلية شرعية أخرى.
- ج. تنشيط التجارة الداخلية وفق أحكام الشريعة الإسلامية: ولا سيما في مجال تمويل مواد البناء، الأمر الذي يساهم في دعم قطاع الإنشاءات، ويساعد في معالجة أزمة السكن التي تعاني منها كثير من الدول الإسلامية⁽⁶⁾. ومنها أفغانستان.
- د. دعم القطاعات الاقتصادية والإنتاجية: إذ تمكّن المراجعة المصارف الإسلامية من تمويل شراء المعدات والآلات الصناعية والزراعية، والأجهزة الطبية، وغيرها من المستلزمات اللازمة للأنشطة الإنتاجية والخدمية، ولا سيما في الحالات التي يتعذر فيها استخدام صيغتي المشاركة أو المضارب⁽⁷⁾.

ومن الجدير بالملاحظة أن المصارف الإسلامية في أفغانستان قد وسعت نطاق تطبيق بيع المراجعة، ولا سيما في تمويل الأنشطة التجارية، إلا أن هذا التوسع يتركز بدرجة أكبر في القطاع التجاري مقارنة ببقية القطاعات الاقتصادية. ويؤمل أن تساهم المصارف الإسلامية في أفغانستان في بناء نظام مالي خالٍ من الربا، وأن يكون نجاحها حافزاً لبقية المؤسسات الاقتصادية لتكييف معاملاتها بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

حكم بيع المراجعة

يُعَدُّ عقد المراجعة أحد أنواع البيوع المشروعة، وقد ثبتت مشروعيتها بالكتاب والسنة والإجماع والمعقول، وذلك على النحو الآتي:

(2) ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، ج2، ص 422.

(3) المرغيناني، الهداية، ج2، ص 73.

(4) الكاساني، أبوبكر بن مسعود بن أحمد علاء الدين، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، بيروت: دار الكتب العلمية، 1986، ص 220.

(5) ستانكزي، محمدظريف علم، تنوير الأفكار في المصرفية الإسلامية، (تنوير أفكار در معاملات بانكداري اسلامي)، ط1، كابل: انتشارات حامد رسالت، 1444، ص 90.

(6) وزارة العدل، القانون المصرفي الأفغاني، الجريدة الرسمية، 1394 هـ ش، المادة (2)، الفقرة (54).

(7) مجلس الفكر الإسلامي، تقرير بشأن إلغاء الفائدة من اقتصاد باكستان، تعريب: عبد العليم السيد والدكتور حسين عمر إبراهيم، المركز الإسلامي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، ص 33.

(8) الخطيب، محمود إبراهيم مصطفى، من صيغ الاستثمار الإسلامية المراجعة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني، ص 14.

1- من الكتاب: قال الله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الزَّيْءَ) (١).

فدلت هذه الآية الكريمة على إباحة البيع بجميع أنواعه التي لا تتضمن محرماً شرعياً، وبيع المراجعة أحد أنواع البيوع المشروعة الداخلة في عموم هذا النص. كما أن المراجعة تخلو من الربا؛ لأنها ليست من باب مبادلة الأموال الربوية بجنسها على وجه ربا الفضل أو ربا النسيئة، وإنما هي عقد بيع يقوم على التراضي بين العاقدین، ويستوفي الشروط التي قررها الفقهاء لصحة البيع، ولذلك فهو عقد مشروع لا يتضمن معاملة ربوية (٢).

2- من السنة النبوية: روى أن رسول الله ﷺ لما أراد الهجرة، اشترى أبو بكر رضي الله عنه راحلتين لهذا الغرض، فقال له النبي ﷺ: «يَعْنِي إِحْدَاهُمَا»، فقال أبو بكر رضي الله عنه: «هي لك بغير ثمن»، فقال رسول الله ﷺ: «أَمَّا يَغَيِّرُ ثَمَنِي فَلَا» (٣).

ويدل هذا الحديث على جواز البيع برأس المال، كما يدل على حرص النبي ﷺ على صحة المعاملات المالية وعدم أخذ أموال الناس بغير عوض، وهو من الأدلة التي استدل بها الفقهاء على مشروعية بيع المراجعة. كما استمر المسلمون في جميع العصور على التعامل بهذا النوع من البيوع من غير إنكار، فكان ذلك بمنزلة الإجماع على جوازه.

ومن السنة أيضاً قوله ﷺ: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما مُحِقَّتْ بركة بيعهما» (٤).

ووجه الاستدلال من الحديث أن بيع المراجعة يقوم أساساً على الصدق والبيان والإفصاح عن رأس المال والربح، وهي المبادئ التي أكد عليها الحديث الشريف، مما يدل على مشروعية هذا النوع من البيع.

3- الإجماع: وقد ثبتت مشروعية بيع المراجعة أيضاً بإجماع الأمة، إذ جرى تعامل المسلمين به في مختلف الأمصار والعصور من غير إنكار، فكان ذلك إجماعاً عملياً على جوازه، وهو حجة شرعية معتبرة (٥).

4- المعقول: كما يدل العقل على جواز بيع المراجعة؛ لأن حاجة الناس تدعو إليه، فقد يكون بعض الأشخاص غير ملمين بأمور التجارة وأساليبها، فيحتاجون إلى من هو أكثر خبرة ودراية ليشتري لهم السلع التي يرغبون فيها، ثم يبيعها لهم بربح معلوم ومتفق عليه، وهو ما يحقق مصلحة الطرفين، ولذلك كانت مشروعية هذا العقد موافقة لمقاصد الشريعة في رفع الحرج وتيسير المعاملات (٦).

وقد استدل الفقهاء كذلك على مشروعية بيع المراجعة بعموم الأدلة الدالة على مشروعية البيع، وباستمرار تعامل الناس به في مختلف الأمصار والأزمنة، إضافة إلى الحاجة العامة إليه في المعاملات المالية (٧).

إلا أن بعض الفقهاء، ومنهم الإمام أحمد بن حنبل وإسحاق بن راهويه، لم يجيزوا بعض صور بيع المراجعة؛ لما قد يعتريها من جهالة في الثمن، كما ذهب ابن حزم الظاهري إلى بطلان هذا العقد بحجة عدم ورود النص عليه بهذا الوصف في كتاب الله تعالى (٨).

غير أن هذا الخلاف لا يرجع إلى أصل مشروعية عقد المراجعة، وإنما يتعلق ببعض صورته وتطبيقاته. كما أن الجهالة التي قد ترد في بعض صورته تعد جهالة يسيرة لا تؤثر في صحة العقد عند جمهور الفقهاء؛ لأن بيع المراجعة من بيوع الأمانة، ويقوم على الصدق والإفصاح والبيان، بعيداً عن الغش والتدليس (٩).

وفي العصر الحاضر، ومع تطور الأسواق التجارية واشتداد المنافسة بين التجار والشركات والمصارف، أصبح البائعون يعلنون عن سلعهم عبر وسائل الإعلان المختلفة، مع بيان تكلفة الشراء والتمن النهائي وهامش الربح، رغبة في جذب المشتري وتعزيز المنافسة التجارية. وتعد هذه الصورة من صور بيع المراجعة المعاصرة، وقد أجازها الفقه الإسلامي بضوابط وشروط محددة، باعتبارها من التطبيقات الحديثة لبيع المراجعة في المعاملات التجارية المعاصرة (١٠).

شروط بيع المراجعة

يشترط في بيع المراجعة جميع الشروط العامة للمعبرة في سائر عقود البيع، وينعقد بالإيجاب والقبول الدالين على البيع والشراء. وإضافة إلى الشروط العامة لعقد البيع (١١) فإن لبيع المراجعة شروطاً خاصة، من أهمها ما يأتي:

(٢) سورة البقرة، الآية 275.

(٣) ستانكزي، المرجع السابق، ص 117.

(٤) صحيح البخاري، كتاب مناقب الأنصار، باب هجرة النبي ﷺ وأصحابه إلى المدينة، حديث رقم (3905).

(٥) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا، حديث رقم (2079).

(٦) بدائع الصنائع، ج 5، ص 220.

(٧) أحمد، الوائق عطا المنان محمد، عقود المراجعة، نسخة إلكترونية، ص 10.

(٨) بدائع الصنائع، ج 5، ص 220.

(٩) ابن قدامة، موفق الدين عبدالله بن أحمد، المغني، ج 4، بيروت: دار عالم الكتب، ص 136-139.

(١٠) الخطيب، المرجع السابق، ص 10.

(١١) ستانكزي، المصدر السابق، ص 96.

(١) شروط عقد البيع هي كما يلي:

1- أن يكون المتعاقدان راضيين، فلا يصح البيع بالإكراه بغير حق؛

- أ. أن يكون رأس المال الأول، وجميع المصروفات التي تحملها البائع في سبيل تملك السلعة، والربح المضاف إليها، معلومةً للمشتري؛ لأن العلم بالثمن شرط لصحة البيع، والمرابحة هي بيع برأس المال مع ربح معلوم⁽¹⁾؛
- ب. أن يكون مقدار الربح معلوماً للطرفين، سواء أكان مبلغاً محدداً أم نسبةً من رأس المال⁽²⁾؛
- ج. أن يكون المبيع قد اشترى بالنقد، لا بمبادلة سلعة ربوية بأخرى؛ لأن المرابحة بيع برأس المال مع زيادة ربح، فإذا تحققت الزيادة في الأموال الربوية كانت من باب الربا لا من باب الربح المشروع⁽³⁾؛
- د. أن يكون العقد الأول الذي تملك به البائع السلعة عقداً صحيحاً؛ فإذا كان العقد الأول فاسداً لم تصح المرابحة المبنية عليه، لأن صحة العقد الثاني متوقفة على صحة العقد الأول⁽⁴⁾؛
- هـ. أن يكون رأس المال من الأموال المثلية، كالمكيلات والموزونات والمعدودات، وهذا هو الأصل في جواز بيع المرابحة. أما إذا كان رأس المال من الأموال القيمية، كأن يشتري سلعة بسلعة ثم يبيعها مرابحة، فلا يجوز ذلك عند فقهاء المذهب الحنفي⁽⁵⁾؛
- و. أن يكون العقد خالياً من الخيانة وشبهاتها؛ لأن المرابحة من بيوع الأمانة التي تقوم على الصدق والإفصاح⁽⁶⁾؛
- ز. أن يبين البائع كل ما يؤثر في المبيع أو في وصفه، مما قد يكون سبباً في نقص قيمته أو رغبة المشتري فيه؛ تحقيقاً للأمانة ورفعاً للغرر⁽⁷⁾؛

أما شروط بيع المرابحة في التشريعات الأفغانية، فقد نصت المادة الأولى من قانون المصارف في أفغانستان على أن المصرف الإسلامي يزاول أعماله وأنشطته وفقاً لأحكام هذا القانون، ومبادئ الشريعة الإسلامية، واللوائح، وشروط ترخيص الصيرفة الإسلامية الصادرة عن د أفغانستان بنك. وبما أن غالبية المعاملات المصرفية في المصارف الإسلامية تقوم على العقود الفقهية، فإنها يجب أن تنفذ وفقاً لهذه الأحكام.

وفي هذا الإطار، نص دليل منتج "مرابحة التورق" الصادر عن د أفغانستان بنك على عدد من الشروط الأساسية التي يجب توافرها حتى تكون معاملة المرابحة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ومن أهمها:

- أ. أن تكون السلعة محل البيع موجودة وقت إبرام العقد، لأن بيع المعدوم باطل.
- ب. أن تكون السلعة مملوكة للبائع وقت البيع.
- ج. أن تكون السلعة في القبض الحقيقي أو الحكمي للبائع ويقصد بالقبض الحكمي انتقال السيطرة على السلعة وما يترتب عليها من مسؤوليات ومخاطر، ولو لم يتم التسليم الفعلي.
- د. أن يكون البيع منجزاً ونافذاً فوراً، فلا يصح تعليقه على أمر مستقبل.
- هـ. ألا يكون محل البيع الذهب أو الفضة؛ لأن بيعهما يشترط فيه التقابض الفوري وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية⁽⁸⁾.

ومما سبق يتضح أنه لا يوجد تعارض بين الشروط التي قررها فقهاء المذهب الحنفي لبيع المرابحة وبين الشروط الواردة في دليل منتج "مرابحة التورق" الصادر عن د أفغانستان بنك، بل إن الضوابط المطبقة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان تمثل التطبيق العملي للأسس الفقهية في البيئة المصرفية المعاصرة.

فقد ركز الفقهاء على صحة العقد، ووضوح رأس المال الأول، وتحديد مقدار الربح، وصحة العقد الأول، وأمانة البائع، ووجوب الإفصاح الكامل للمشتري؛ لأن المرابحة من بيوع الأمانة، ويترتب على الجهالة أو التدليس أو الخيانة فساد العقد أو بطلانه. أما د أفغانستان بنك فقد ترجم هذه المبادئ إلى ضوابط تنفيذية ورقابية، كاشتراط الملكية الحقيقية للمصرف، والقبض الحقيقي أو الحكمي، ووجود السلعة وقت البيع، وكون العقد منجزاً، ومنع إجراء المرابحة في الذهب والفضة، وذلك لمنع البيوع الصورية، وبيع ما لا يملك، والبيع قبل القبض، والتحليل على الربا. وعليه، فإن الشروط الفقهية تمثل الأساس الشرعي والنظري لعقد المرابحة، في حين تمثل الشروط الصادرة عن د أفغانستان بنك التطبيق العملي والرقابي لهذه المبادئ، بما يضمن سلامة معاملات المرابحة ومشروعيتها في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان.

- 2- أن يكون المتعاقدان عاقلين ومميزين ومأذونين في إجراء التصرف؛
- 3- أن يكون المبيع مملوكاً للبائع وفي حوزته، وله ولاية التصرف فيه، فإذا باع ملك غيره دون إذنه كان العقد غير جائز، لقوله صلى الله عليه وسلم: «لا تبع ما ليس عندك» (سنن الترمذي، ج5، ص 9، حديث رقم 1153).
- 4- أن يكون المبيع مباحاً ومقومًا، قابلاً للانتفاع، معلوماً، غير غائب ولا مغصوب، فلا يجوز بيع الخمر؛
- 5- أن يكون البائع قادراً على تسليم المبيع وأن يكون البيع منجزاً غير معلق؛
- 6- أن يكون الثمن معلوماً ومحددًا. ضريري، عبد المعبود، المصرفية الإسلامية وطريقة تطبيقها في أفغانستان، ط1، مطبعة صناعية، 1398هـ ش، صص 173-174.

(2) بدائع الصنائع، ج5، ص 220.

(3) الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، ج4، 704.

(4) بدائع الصنائع، ج5، ص 222.

(5) المصدر نفسه، ص 221.

(6) المصدر نفسه، ص 221.

(7) المصدر نفسه، ص 223.

(8) المصدر نفسه، ص 223.

(1) Murabaha... p.11

أنواع المراجعة

ينقسم عقد المراجعة، سواء في المعاملات العادية أو في الصيرفة الإسلامية، إلى نوعين رئيسيين، هما: المراجعة العادية (البسيطة) والمراجعة للآمر بالشراء (المركبة).

1- المراجعة العادية (البسيطة):

ويقصد بها أن يقوم الشخص أو المصرف بشراء سلعة بثمن معين، ثم يبيعها بعد ذلك برأس مالها مع ربح معلوم ومتفق عليه. فمثلاً، إذا اشترى المصرف أو التاجر سلعة بمبلغ (1000) أفغاني، ثم جاء شخص وأبدى رغبته في شرائها مقابل رأس المال مع ربح قدره (200) أفغاني، فقبل البائع بذلك، انعقد بيع المراجعة العادية. ويعد هذا النوع من المراجعة من البيوع المعروفة في الفقه الإسلامي منذ القدم، وهو جائز شرعاً متى استوفى الشروط السابقة الخاصة ببيع المراجعة⁽¹⁾.

2- المراجعة للآمر بالشراء (المركبة):

ويطلق عليها أيضاً المراجعة المركبة، وهي التي يطلب فيها العميل من المصرف شراء سلعة محددة، فيقوم المصرف بشرائها أولاً لنفسه، ثم يبيعها للعميل برأس مالها مع ربح معلوم ومتفق عليه. وسميت مراجعة مركبة لأن دور المصرف يجمع بين عمليتين مترابطتين: الأولى شراء السلعة بناءً على طلب العميل، والثانية بيعها له بعد تملكها، بخلاف المراجعة العادية التي يكون البائع فيها مالِكاً للسلعة قبل ظهور رغبة المشتري في شرائها، وهذا هو الفرق الجوهرى بين النوعين ويعد هذا النوع هو الأكثر تطبيقاً في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان⁽²⁾.

وبناءً على ذلك، فإن المراجعة للآمر بالشراء هي عقد بيع يشتري فيه البائع السلعة التي حددها العميل وطلب شراءها، ثم يبيعها له بعد تملكها بثمنها الأول مضافاً إليه ربح معلوم ومتفق عليه، وفق الضوابط الشرعية المنظمة لهذا النوع من المعاملات.

آلية تطبيق المراجعة في نظام الصيرفة الإسلامية

تتمثل الآلية العملية لتطبيق بيع المراجعة في المصارف الإسلامية فيما يأتي:

فلو افترضنا أن شخصاً يُدعى حامد يحتاج إلى شراء سيارة، ولكنه لا يملك ثمنها، فإنه يتقدم بطلب إلى أحد المصارف الإسلامية للحصول على تمويل بصيغة المراجعة. وبدلاً من أن يمنحه المصرف قرضاً نقدياً، يقوم بشراء السيارة المطلوبة من السوق عن طريق أحد موظفيه، أو عن طريق وكيل عنه، أو حتى عن طريق العميل نفسه بصفته وكيلًا عن المصرف، ثم بعد تملك السيارة وقبضها وتحمل مخاطرها، يبيعها المصرف للعميل بصيغة المراجعة المؤجلة.

فإذا كانت تكلفة شراء السيارة (200,000) أفغاني، وأضاف المصرف إليها المصروفات المتعلقة بالنقل والجمارك وغيرها، والبالغة (30,000) أفغاني، أصبحت التكلفة الإجمالية (230,000) أفغاني. ثم يضيف المصرف ربحاً متفقاً عليه، وليكن (20,000) أفغاني، فيبيع السيارة للعميل بمبلغ (250,000) أفغاني، سواء كان السداد دفعة واحدة أو على أقساط مؤجلة حسب الاتفاق بين الطرفين. وعقد المراجعة المؤجلة يتكون من عدة مراحل متتابعة، تتمثل فيما يأتي⁽³⁾:

المرحلة الأولى: تقديم طلب التمويل ودراسة الطلب: يتقدم العميل بطلب إلى المصرف لإبرام عقد المراجعة، ويقوم المصرف بدراسة الطلب، ثم يوافق عليه أو يرفضه بعد التحقق من الأمور الآتية:

1. دراسة الوضع المالي للعميل، ومصادر دخله، والتزاماته المالية، وقدرته على سداد قيمة التمويل.
2. تحديد السلعة المطلوبة والتأكد من إمكانية تمويلها بصيغة المراجعة، إذ توجد بعض السلع التي لا يمكن أن تكون محلاً لهذا العقد، كالحالات التي يتعذر فيها تملك المصرف للسلعة.
3. التأكد من أن السلعة مباحة شرعاً.
4. تحديد موعد شراء السلعة وتسليمها؛ حتى لا ينتفع العميل بها قبل أن يملكها المصرف. تحديد موعد دفع ثمن السلعة للبائع.
5. تحديد ثمن السلعة ومكان تسليمها منعاً للغرر والنزاع.
6. تحديد البائع؛ تجنباً لوقوع التحايل أو المعاملات الصورية القائمة على القراية أو المصالح المشتركة.
7. الاتفاق على طريقة السداد، سواء كانت دفعة واحدة أو على أقساط.
8. التأكد من أن محل العقد ليس من الأموال الربوية التي لا يجوز تمويلها بهذه الصيغة، كالنقود والذهب والفضة.
9. تجنب تمويل السلع المكروهة أو غير المناسبة شرعاً.

وفي هذه المرحلة كذلك يتم تحديد حد التمويل (Limit) بإحدى الصورتين الآتيتين:

1. تحديد حد ائتماني مستمر يسمح للعميل بالاستفادة من التمويل مرات متعددة في حدود مبلغ معين وفق احتياجاته.
2. أو تحديد حد تمويلي خاص بعملية شراء واحدة فقط، وفق قيمة السلعة المطلوب تمويلها.

(2) ستانكرى، المرجع السابق، ص 100

(3) المصدر نفسه، ص 101.

(1) ضريرى، المرجع السابق، ص 363.

المرحلة الثانية: توقيع الاتفاقية الإطارية: بعد الموافقة على الطلب، يبرم المصرف والعميل اتفاقية عامة يلتزم بموجبها المصرف ببيع السلع المطلوبة للعميل ضمن الحد التمويلي المتفق عليه، كما يلتزم العميل بشرائها عند الحاجة وفق الشروط المتفق عليها. وتعد هذه الاتفاقية بمثابة مذكرة تفاهم، ولا ينعقد بها عقد المراجعة بذاته، بل يبقى لكل من الطرفين الحق في إتمام عقد المراجعة أو العدول عنه عند كل عملية شراء مستقلة⁽¹⁾.

المرحلة الثالثة: شراء السلعة: بعد ذلك يبدأ شراء السلعة المطلوبة بإحدى الطرق الآتية:

1. أن يقوم أحد موظفي المصرف بشراء السلعة مباشرة، ثم بعد قبضها يسلمها إلى العميل.
2. أن يعين المصرف شخصاً آخر وكيلاً عنه لشراء السلعة، ثم يسلمها للمصرف قبل بيعها للعميل.
3. أن يعين المصرف العميل نفسه وكيلاً عنه لشراء السلعة باسمه ولحسابه، ثم بعد انتقال ملكيتها إلى المصرف يبيعها له بعقد مراجعة مستقل.

ولما كانت المصارف الإسلامية المعاصرة تعتمد غالباً الصورة الثالثة، فإنها توقع مع العميل وكالة شراء بالتزامن مع اعتماد الحد التمويلي، حتى يتمكن العميل من شراء السلع المطلوبة باسم المصرف كلما دعت الحاجة⁽²⁾. فعلى هذا عند إبرام الوكالة بين المصرف والعميل ينبغي مراعاة الضوابط الآتية:

1. التأكد من جدية العميل في شراء السلعة.
2. ألا تكون السلعة التي يشتريها العميل لحساب المصرف مملوكة له أصلاً، وإلا كان ذلك من قبيل بيع العينة المحرم شرعاً.
3. ألا يكون العميل أو المؤسسة التابعة له هو البائع، بل يجب أن يكون البائع شخصاً مستقلاً.
4. لا يجوز للعميل إعادة شراء السلعة من المصرف إذا عجز عن سداد ثمنها؛ لأنه أصبح مالكا لها بعقد صحيح.

وفي التطبيق العملي، يكون البائع غالباً معروفاً من قبل العميل، ويحقق ذلك فائدتين:

1. حصول العميل على السلعة بالمواصفات التي يرغب فيها.
2. تمكين المصرف من إلزام العميل بمسؤولية اختيار البائع، فإذا لم يوفر البائع السلعة بالمواصفات المطلوبة كانت المسؤولية على العميل لا على المصرف⁽³⁾.

المرحلة الرابعة: إبرام عقد المراجعة: تكتمل هذه المرحلة بعد أن تدخل السلعة في ملكية المصرف ويقبضها قبضاً حقيقياً أو حكماً، أو بعد أن يسلمها الوكيل إلى المصرف، فيتقدم العميل بعرض شرائها، ويقبل المصرف هذا العرض، فينعقد عقد المراجعة. ولا يجوز للمصرف شرعاً بيع السلعة قبل قبضها وتحمل مخاطرها، أما قبض وكيل المصرف. ولو كان هو العميل نفسه. فيعتبر قبضاً للمصرف. وينقسم القبض إلى نوعين:

القبض الحقيقي: كتسليم السلعة فعلياً أو إخراجها من مستودع البائع.

القبض الحكمي: كتمييز السلعة عن غيرها، أو تسليم مستندات الملكية، أو أي إجراء يثبت انتقال السيطرة عليها. وبمجرد تحقق القبض، يجوز للمصرف بيع السلعة للعميل بعقد المراجعة، وتنتقل بعد ذلك مخاطرها إلى المشتري.

المرحلة الخامسة: السداد والوفاء بالثمن: تمثل هذه المرحلة الأخيرة من عقد المراجعة، حيث يقوم المصرف عادةً بدفع ثمن السلعة نقداً للبائع عند شرائها، بينما يسدد العميل ثمنها للمصرف في الأجل المتفق عليه، وغالباً ما يكون ذلك على أقساط مؤجلة، لعدم قدرته على الدفع الفوري أو لرغبته في الاستفادة من التمويل الإسلامي. وبمجرد اكتمال عقد المراجعة، تنتقل ملكية السلعة إلى العميل، ويصبح الثمن المستحق للمصرف ديناً ثابتاً في ذمة العميل، يلتزم بسداده وفق الجدول الزمني المتفق عليه⁽⁴⁾.

التطبيق العملي للمراجعة في أفغانستان

يقتضي هذا المبحث دراسة تطبيق المراجعة في أفغانستان من جانبين: أولاً: مكانة المراجعة في التشريعات الأفغانية، وثانياً: كيفية تطبيقها في المصارف الأفغانية.

أولاً: المراجعة في التشريعات الأفغانية:

تُمارس معاملات المراجعة في المصارف الأفغانية وفق الإطار القانوني الذي رسمه قانون المصارف في أفغانستان. فقد نصت الفقرة الثانية من المادة الثانية من القانون على أن: "المراجعة هي عقد بيع يقوم بموجبه البائع، نيابةً عن العميل، بشراء سلعة محددة وفق طلبه، ثم يبيعها له، بعد إضافة المصروفات وهامش ربح معلوم، في الأجل المتفق عليه"⁽⁵⁾.

(2) المصدر نفسه، ص 46.

(3) المصدر نفسه، ص 365.

(4) الفتاوى الهندية، ج3، ص208.

(5) ضريري، المرجع السابق، ص 365.

(1) وزارة العدل، القانون المصرفي الأفغاني، رقم المسلسل، (1197)، 1382 هـ.ش. مادة (2)، فقرة (54).

ويستفاد من هذا النص أن الربح المشروع لا يتحقق إلا بعد تملك المصرف للسلعة وقبضها وتحمله ما يترتب عليها من مخاطر، ثم بيعها للعميل مع إضافة المصروفات والربح المتفق عليه، وهو ما يتفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

كما نصت المادة الأولى من قانون المصارف على أن المصرف الإسلامي يزاول أعماله وفقاً لأحكام القانون، ومبادئ الشريعة الإسلامية، واللوائح والتعليمات الصادرة عن د أفغانستان بنك، الأمر الذي يجعل العقود المصرفية الإسلامية، ومنها المراجعة، خاضعةً لأحكام الفقهية المنظمة للمعاملات المالية⁽¹⁾

وقد بين دليل منتج "مراجعة التورق" الصادر عن د أفغانستان بنك مراحل تنفيذ عملية المراجعة في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان على النحو الآتي:

المرحلة الأولى: تقديم الطلب والموافق (Application & Approval Stage): يتقدم العميل الذي لديه حساب في المصرف بطلب للحصول على تمويل نقدي أو رأس مال عامل، ويقوم المصرف بدراسة وضعه المالي والائتماني، ثم يوافق على الطلب أو يرفضه. فإذا تمت الموافقة، يوقع العميل وثيقة الوعد بالشراء، ويتعهد بشراء السلعة التي سيشتريها المصرف مستقبلاً بثمن مؤجل يتضمن الربح المتفق عليه⁽²⁾.

المرحلة الثانية: شراء السلعة من الوسيط (Purchase of Commodity from Broker): بعد استلام الوعد بالشراء، يقوم المصرف بشراء سلعة مباحة شرعاً من أحد الوسطاء أو موردي السلع (Broker A)، فتنتقل ملكيتها إليه، ثم يتسلمها من البائع⁽³⁾.

المرحلة الثالثة: إبرام عقد مراجعة التورق (Murabaha Tawarruq Execution Stage): بعد تملك المصرف للسلعة، يبرم مع العميل عقد مراجعة التورق، ويبيع له السلعة بثمن مؤجل يتكون من تكلفة الشراء مضافاً إليها ربح معلوم، على أن يتم السداد بالأقساط أو بأي طريقة أخرى يتفق عليها الطرفان⁽⁴⁾.

المرحلة الرابعة: الوكالة وإعادة بيع السلعة (Agency / On-Sale Stage): يعين العميل المصرف وكيلاً عنه بموجب عقد وكالة (Wakalah Agreement) لبيع السلعة إلى طرف ثالث، فيقوم المصرف، بصفته وكيلاً عن العميل، ببيع السلعة والحصول على ثمنها نقداً⁽⁵⁾.

المرحلة الخامسة: استلام حصيلة البيع (Receipt of Cash Proceeds Stage): يقوم المصرف، بوصفه وكيلاً عن العميل، باستلام ثمن السلعة من المشتري، ثم يودع المبلغ في الحساب المخصص (Escrow Account) المفتوح باسم العميل لدى المصرف⁽⁶⁾.

المرحلة السادسة: سداد الأقساط (Payment Stage): يقوم العميل بسداد الثمن المؤجل وفق الجدول الزمني المتفق عليه، سواء بأقساط شهرية أو بأي طريقة أخرى متفق عليها، حتى يتم الوفاء بجميع الالتزامات المالية تجاه المصرف⁽⁷⁾.

وتعتبر هذه المراحل عن إحدى صيغ التمويل المعتمدة في الصيرفة الإسلامية لتوفير السيولة للعملاء من خلال سلسلة من عمليات البيع والشراء المتوافقة - في ظاهرها - مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ثانياً: المراجعة في المصارف الأفغانية

وفقاً لدليل المراجعة الصادر عن د أفغانستان بنك، تلتزم جميع المؤسسات المالية الإسلامية، والمصارف التي تمتلك نواخذ للصيرفة الإسلامية، والوحدات الإسلامية العاملة في أفغانستان، بإجراء معاملات المراجعة وغيرها من المعاملات المصرفية الإسلامية تحت إشراف هيئة رقابة شرعية تتكون من ثلاثة علماء شرعيين على الأقل. وفيما يأتي نماذج من التطبيق العملي للمراجعة في بعض البنوك الأفغانية:

• المصرف الإسلامي الأفغاني

يعد المصرف الإسلامي الأفغاني أول مصرف يعمل بالكامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ويعرف المراجعة بأنها بيع يفصح فيه البائع عن التكلفة الفعلية للأصل أو السلعة، ويبين مقدار الربح المتوقع قبل إتمام البيع. ويقدم المصرف خدمات المراجعة في مجالات متعددة، منها: تمويل رأس المال العامل، التمويل التجاري، التمويل المتوسط الأجل، التمويل الاستهلاكي، تمويل شراء الأراضي والمباني والآلات والمعدات وتتم إجراءات التمويل وفق الخطوات الآتية:

1. طلب العميل: يبدأ العميل الإجراءات بتقديم طلب للحصول على تمويل لشراء السلع المحددة اللازمة لنشاطه التجاري؛
2. دراسة الطلب والموافقة عليه: يقم العميل استمارة طلب التمويل، ويقوم المصرف بدراسة الطلب استناداً إلى عدد من العوامل، مثل التدفقات النقدية، والسجل التجاري، والضمانات المقدمة، ثم يحدد سقف التمويل، وبعد استكمال الدراسة يصدر قراره بالموافقة؛

(2) ضريري، المرجع السابق، ص 304

(3) البنك المركزي الأفغاني، (Product Outline: Murabaha Tawarruq (Cash Financing / Working Capital Financing)، ص 10، البند 5.1،

(4) المصدر نفسه، ص 11.

(5) المصدر نفسه، ص 11.

(6) المصدر نفسه، ص 11.

(7) المصدر نفسه، ص 11.

(1) المصدر نفسه، ص 11.

3. شراء السلعة من قبل المصرف: بعد الموافقة، يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة من الموردين المحليين أو الدوليين، ويكتسب ملكيتها الكاملة؛
4. إبرام عقد البيع: يُبرم عقد مرابحة بين المصرف والعميل، تُحدّد فيه قيمة البيع، والربح، وجدول السداد، ثم ينقل المصرف ملكية السلعة إلى العميل؛
5. سداد الثمن: يقوم العميل بسداد ثمن السلعة إلى المصرف على أقساط، ويشمل هذا المبلغ التكلفة الأصلية مضافاً إليها الربح المتفق عليه، على ألا تتجاوز مدة السداد خمس سنوات، وتُحدّد وفق القدرة المالية للنشاط التجاري؛
6. انتقال الملكية والمخاطر: بعد تسليم السلعة، تنتقل ملكيتها وما يرتبط بها من مخاطر إلى العميل، ويصبح مسؤولاً عن جميع المنافع والخسائر المترتبة عليه (1).

وللاستفادة من هذا التمويل يشترط المصرف ما يأتي:

1. أن تكون الشركة حاصلة على ترخيص ساري المفعول،
2. تقديم نسخة من النظام الأساسي للشركة؛
3. إثبات هوية رئيس الشركة ونائبه والمساهمين؛
4. تقديم القوائم المالية المدققة لآخر سنتين من قبل إحدى الجهات المعتمدة لدى المصرف؛
5. تقديم التوقعات المالية للسنوات الثلاث القادمة؛
6. تقديم طلب رسمي موقع ومختوم من رئيس الشركة أو نائبه؛
7. قرار مجلس الإدارة بالموافقة على الحصول على التمويل وتحديد المعلومات تفصيلية عن نشاط الشركة وإنجازاتها، ومكانتها في السوق؛
8. الرقم التعريفي الضريبي للشركة (TIN) (2).

ويلاحظ أن هذه الآلية تقوم - من حيث الأصل - على شراء حقيقي للسلعة وانتقال ملكيتها، إلا أن سلامة التطبيق الشرعي تتوقف على تحقق القبض الحقيقي وانتقال المخاطر بصورة فعلية، لأن أي صورية في الإجراءات قد تؤثر في صحة عقد المرابحة.

ب. أفغان يوناييتد بنك

يقدم هذا المصرف خدمات المرابحة من خلال نافذة الصيرفة الإسلامية للشركات الحاصلة على تراخيص تجارية نافذة، والتي لا تقل خبرتها التجارية عن سنة واحدة، وتتمتع بملاءة مالية مناسبة، وضمانات عقارية، وخطة عمل واضحة، مع استيفاء بقية معايير الائتمان. ومن أهم شروط التمويل:

1. ألا تقل مدة التمويل عن سنة واحدة؛
2. ألا تزيد مدته على ثلاث سنوات؛
3. أن يكون التمويل مخصصاً لشراء السلع ورأس المال العامل المباح شرعاً؛
4. أن يكون هامش الربح قابلاً للتفاوض بين المصرف والعميل (3).

ج- بنك بشتني

يقدم هذا المصرف تمويل المرابحة في مجالات التجارة والتجزئة، لشراء المعدات، ووسائل النقل، والسلع الاستهلاكية، وفق المراحل الآتية:

1. تقديم طلب التمويل وتحديد السلعة؛
2. شراء المصرف للسلعة وانتقال ملكيتها ومخاطرها إليه؛
3. بيعها للعميل بثمن ثابت يساوي التكلفة مضافاً إليها الربح؛
4. قيام العميل بسداد الثمن بالأقساط وفق الجدول المتفق عليه، مع تقديم الضمانات اللازمة عند الحاجة (4).

ج. البنك الوطني الأفغاني

يقدم البنك الوطني الأفغاني حلولاً تمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بصيغة المرابحة، لتمويل شراء الأجهزة المنزلية، والسيارات، والمعدات، ومواد البناء، إضافة إلى تمويل موظفي الإمارة الإسلامية.

ويقوم التمويل على أساس شراء المصرف للسلعة المطلوبة ثم بيعها للعميل بثمن يتكون من التكلفة الأصلية مضافاً إليها هامش ربح ثابت ومتفق عليه، بما يحقق الشفافية والامتثال لأحكام الشريعة الإسلامية (5).

مما سبق يتبين أن عقد المرابحة يمثل الأداة التمويلية الأكثر انتشاراً واستخداماً في نظام الصيرفة الإسلامية في أفغانستان. ويعد كل من المصرف الإسلامي الأفغاني، والبنك الوطني الأفغاني، وبنك بشتني، وأفغان يوناييتد بنك من أبرز المصارف التي تقدم خدمات المرابحة في مجالات التمويل

(2) الموقع الرسمي للبنك الإسلامي الأفغاني http://www.afghanunitedbank.com/dari/islamic_banking_business/?p=112.

(3) المصدر نفسه

(4) الموقع الرسمي لأفغان يوناييتد بنك: <https://www.bma.com.af/murabaha-construction-materials-financing>

(5) الموقع الرسمي لبشتني بنك: <https://www.bma.com.af/murabaha-construction-materials-financing>

(1) الموقع الرسمي للبنك الوطني الأفغاني <https://pashtanybank.com.af/fa-AF/legislation/finance>

التجاري، وشراء الأصول، والمركبات، والعقارات، والمعدات ويعود الانتشار الواسع لعقد المراجعة في هذه المصارف إلى سهولة تطبيقه، ووضوح أحكامه الفقهية، وانخفاض مخاطره التشغيلية مقارنةً بغيره من صيغ التمويل الإسلامي الأخرى.

مجالات تطبيق المراجعة في أفغانستان

حدد دليل منتج المراجعة الصادر عن د أفغانستان بنك أهم المجالات التي تطبق فيها المراجعة، ومن أبرزها: تمويل رأس المال العامل، وتمويل الواردات، وشراء الآلات والمعدات، وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفيما يأتي بيان ذلك:

1. تمويل رأس المال العامل: يمكن استخدام المراجعة لتلبية احتياجات رأس المال العامل، مثل شراء المواد الأولية للمصانع والشركات الإنتاجية، حيث يستطيع التجار وأصحاب المنشآت الحصول على المواد الخام اللازمة لأعمالهم عن طريق التمويل بصيغة المراجعة.
2. تمويل الواردات: تستخدم المراجعة كذلك في تمويل عمليات الاستيراد والتصدير، بما يساهم في دعم النشاط الصناعي والتجاري، إذ يقوم المصرف بشراء السلع المستوردة ثم يبيعها للعميل بعقد مراجعة وفق الضوابط الشرعية.
3. شراء الآلات والمعدات: كما يمكن الاستفادة من المراجعة في تمويل الاحتياجات المتوسطة والطويلة الأجل لشراء الأراضي، والمباني، والآلات، والمعدات الصناعية، مما يتيح لأصحاب المصانع والمنشآت الإنتاجية الحصول على المعدات اللازمة لتطوير أعمالهم.
4. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يمكن تقديم التمويل لشراء السلع الاستهلاكية المعمرة بصيغة المراجعة (البيع بالتقسيط)، كما يمكن استخدامها في تمويل شراء مواد البناء اللازمة للتشييد أو لترميم المساكن، إضافة إلى اعتماد المصارف الإسلامية في أفغانستان عليها في دعم وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) (1).

وتدل هذه التطبيقات على أن المراجعة في أفغانستان تعد أداة عملية لتمويل الأنشطة الإنتاجية والتجارية والصناعية، وتساهم بصورة فاعلة في تنشيط حركة رأس المال. غير أن نجاحها يبقى مرهوناً بتحقيق البيع والشراء الحقيقيين، والالتزام الدقيق بأحكام الشريعة الإسلامية، وإلا تحولت إلى معاملة صورية تشبه القرض الربوي في صورتها وأثارها.

مخاطر المراجعة في أفغانستان

استناداً إلى دليل "تمويل المراجعة" (Asset Financing) الصادر عن البنك المركزي الأفغاني، فإن مخاطر المراجعة لم تُذكر بوصفها مخاطر نظرية فحسب، بل بين الدليل طبيعة كل خطر ووسائل الحد منه وإدارته. ومن أبرز هذه المخاطر ما يأتي:

الف- مخاطر الائتمان (Credit Risk)

ويقصد بها احتمال عجز العميل عن سداد الديون أو أقساط المراجعة في المواعيد المحددة. فبعد أن يشتري المصرف الأصل وبيعه للعميل بعقد المراجعة، تنتقل ملكية الأصل إلى العميل، ويصبح المصرف دائناً له. فإذا أخفق العميل في الوفاء بالتزاماته المالية تعرض المصرف لخطر عدم تحصيل مستحقاته. ولهذا أوصى البنك المركزي بضرورة قيام المصارف بدراسة الجدارة الائتمانية للعملاء قبل منح التمويل، مع طلب الضمانات والكفالات المناسبة عند الحاجة (2).

وفي أفغانستان يبرز هذا النوع من المخاطر بصورة خاصة في تمويل الأنشطة التجارية وشراء المركبات، إذ قد يعجز العميل عن سداد الأقساط نتيجة الركود الاقتصادي، أو انخفاض الدخل، أو الظروف المالية الصعبة.

ب- مخاطر السوق (Market Risk)

تنشأ مخاطر السوق نتيجة تغير القيمة السوقية للأصل محل المراجعة. ففي الفترة الفاصلة بين شراء المصرف للسلعة وبيعها للعميل قد تنخفض قيمتها السوقية، مما يعرض المصرف للخسارة.

وقد أشار البنك المركزي إلى هذا الخطر بصفة خاصة في تمويل المركبات؛ نظراً للتغير السريع في أسعارها. وللحد من هذه المخاطر ألزم المصارف بالحصول على دفعة مقدمة مناسبة من العميل، بما يقلل من حجم تعرض المصرف لتقلبات الأسعار (3). وعليه، فإن زيادة الزمنية بين شراء المصرف للسلعة وبيعها للعميل تؤدي إلى ارتفاع احتمالية تحقق مخاطر السوق.

ج. المخاطر التشغيلية (Operational Risk)

ويقصد بها المخاطر الناشئة عن ضعف الإجراءات الإدارية، أو أخطاء الموظفين، أو قصور الأنظمة، أو المشكلات المتعلقة بالمستندات والوثائق. وقد ذكر دليل البنك المركزي عدة أمثلة لهذه المخاطر، منها:

1. الأخطاء في تنفيذ مراحل عقد المراجعة؛
2. نقص مستندات العميل أو عدم اكتمالها؛
3. فقدان وثائق الضمان أو تلفها؛
4. ضعف أنظمة تسجيل العمليات؛

(2) [https://www.ibafg.com/murabaha?utm_source=chatgpt.com#googtrans\(en|fa\)](https://www.ibafg.com/murabaha?utm_source=chatgpt.com#googtrans(en|fa))

(3) البنك الوطني الأفغاني (Product Outline: Murabaha Financing (Asset Financing)، ص 14، بند 8.1.

(1) المصدر نفسه، ص 14، البند 8.2.

5. عدم الالتزام بإجراءات اعرف عميلك (KYC)؛
6. الإخلال بمتطلبات مكافحة غسل الأموال.

وأكد البنك المركزي ضرورة إنشاء أنظمة رقابة داخلية فعالة، وتوثيق العمليات بدقة، وحفظ الوثائق بصورة آمنة للحد من هذه المخاطر⁽¹⁾.

ويلاحظ أن الخطأ في ترتيب إجراءات المراجعة، كبيع السلعة قبل أن يملكها المصرف أو يقبضها، لا يترتب عليه خطر تشغيلي فحسب، بل قد يؤدي أيضاً إلى وقوع مخالفة شرعية.

د- مخاطر الامتثال (Compliance Risk)

تنشأ مخاطر الامتثال عندما يخالف المصرف القوانين واللوائح الصادرة عن البنك المركزي أو التعليمات المنظمة للصيرفة الإسلامية. وقد أكد البنك المركزي أن إدارة الامتثال في المصرف مسؤولة عن التأكد من تنفيذ جميع التعليمات واللوائح، ومن ذلك الالتزام بأحكام غرامات التأخير، وضوابط الإبراء، واستخدام العقود المعتمدة، والامتثال الكامل لتعليمات البنك المركزي الخاصة بالصيرفة الإسلامية. وقد يؤدي الإخلال بهذه المتطلبات إلى فرض عقوبات قانونية، أو تقييد نشاط المصرف، أو فقدان ثقة المتعاملين به⁽²⁾.

هـ- المخاطر الشرعية (Shariah Risk)

تعد المخاطر الشرعية أخطر أنواع المخاطر في معاملات المراجعة وفي جميع منتجات الصيرفة الإسلامية. وقد أكد البنك المركزي الأفغاني أن مخالفة أحكام الشريعة قد تؤدي إلى بطلان العقد أو فسخه، وضياح الإيرادات الناتجة عن المعاملة، وانسحاب المودعين، والإضرار بسمعة المصرف، فضلاً عن حرمانه من فرص مستقبلية في قطاع الصيرفة الإسلامية. ومن أبرز صور المخاطر الشرعية:

1. بيع السلعة قبل أن يملكها المصرف؛
2. بيعها قبل تحقق القبض الشرعي؛
3. عدم الإفصاح عن التكلفة الحقيقية للسلعة؛
4. عدم بيان هامش الربح المتفق عليه؛
5. زيادة ثمن البيع بعد إبرام العقد؛
6. تمويل السلع المحرمة شرعاً.

وفي ختام هذا القسم أكد البنك المركزي أن: "الالتزام بأحكام الشريعة في هذا المنتج يحظى بالأولوية القصوى مقارنة بجميع أنواع المخاطر الأخرى".⁽³⁾

ومن ثم، فإن سلامة معاملات المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي في أفغانستان لا تعتمد على الكفاءة الإدارية أو المالية فحسب، وإنما تتوقف بالدرجة الأولى على الالتزام الدقيق بأحكام الشريعة الإسلامية وضوابطها، لأن المشروعية الشرعية تمثل الأساس الذي تقوم عليه جميع عمليات الصيرفة الإسلامية.

التحديات والمشكلات التي تواجه تطبيق المراجعة في أفغانستان

تُعد المراجعة من أهم أدوات التمويل الإسلامي وأكثرها استخداماً في أفغانستان، حيث تعتمد المصارف الإسلامية والنواذ الإسلامية في المصارف التقليدية على نطاق واسع. ومع ذلك، فإن التطبيق العملي لهذا العقد يواجه عدداً من التحديات القانونية والتنفيذية والرقابية، مما يحد من كفاءته ويؤثر في تحقيق أهدافه الشرعية والاقتصادية.

الف- التحديات القانونية والتشريعية

من أبرز المشكلات التي تواجه المراجعة في أفغانستان ضعف الإطار القانوني المستقل للمنظم للصيرفة الإسلامية؛ إذ إن معظم القوانين المصرفية الأفغانية قد وُضعت في الأصل لتنظيم النظام المصرفي التقليدي. كما أن غياب قانون شامل ينظم العقود المالية الإسلامية، مثل المراجعة والمشاركة والمضاربة، يؤدي إلى وجود قدر من الغموض في التطبيق، وقد يجعل عقد المراجعة، في بعض الحالات، يبدو من الناحية القانونية قريباً من القرض ذي الفائدة المستترة، الأمر الذي يثير إشكالات واعتراضات من الناحية الشرعية⁽⁴⁾.

ب- ضعف الوعي لدى العملاء والعاملين في المصارف

ومن التحديات المهمة كذلك ضعف الوعي والمعرفة المتخصصة لدى العملاء، بل وحتى لدى بعض العاملين في المصارف. فكثير من العملاء لا يدركون الفروق الجوهرية بين المراجعة والقرض الربوي، بل ينظر بعضهم إلى المراجعة على أنها مجرد «قرض بالتقسيط». كما تعاني المصارف من

(2) المصدر نفسه، صص 14-15، البنود 8.3.1 إلى 8.3.5.

(3) المصدر نفسه، ص 15، البند 8.4.

(4) المصدر نفسه، ص 15، البنود 8.6 و 8.7.

(5) أسماء ميرزاد، دور البنك الإسلامي في التنمية المالية في أفغانستان، 1404 هـ ش، ص 9.

نقص في التدريب المتخصص في فقه المعاملات والصيرفة الإسلامية، الأمر الذي يؤدي إلى ضعف الثقة العامة، وظهور كثير من حالات سوء الفهم عند تنفيذ عقود المراجعة⁽¹⁾.

ج- المشكلات التنفيذية في المصارف

تواجه المصارف، عند التطبيق العملي للمراجعة، عدداً من الصعوبات التشغيلية، إذ يشترط شرعاً أن يقوم المصرف بشراء السلعة وتملكها تملكاً حقيقياً قبل بيعها للعميل، إلا أن هذه المرحلة تُنفذ في بعض الأحيان بصورة شكلية أو خلال مدة زمنية قصيرة لا يتحقق معها المقصود الشرعي من انتقال الملكية وتحمل المخاطر. ومن أبرز المشكلات التنفيذية كذلك:

1. عدم وجود أسواق منظمة للسلع، مما يصعب عملية الشراء الحقيقي؛
2. المشكلات القانونية والمستندية المتعلقة بنقل ملكية السلع؛
3. مخاطر تأخر تسليم السلع أو تغيير أسعارها في السوق؛
4. ضعف أدوات إدارة المخاطر في عقود المراجعة⁽²⁾.

د- التحديات الرقابية والشرعية

تواجه الرقابة الشرعية والمصرفية بدورها عدداً من التحديات في مجال تطبيق المراجعة، فعلى الرغم من أن دافغانستان بنك يؤدي دوراً محورياً في الرقابة الشرعية على المؤسسات المالية الإسلامية، فإن قدراته الرقابية ما زالت محدودة، كما تعاني هيئات الرقابة الشرعية في بعض المصارف من نقص في المتخصصين في فقه المعاملات المالية. ويضاف إلى ذلك اختلاف بعض الاجتهادات الشرعية، مما يؤدي إلى تباين في آليات تنفيذ المراجعة بين المصارف، فضلاً عن أن الرقابة الميدانية (On-site Supervision) لا تُمارس بصورة منتظمة وشاملة. ومع ذلك، تؤكد اللوائح والتعليمات الصادرة عن البنك المركزي الأفغاني باستمرار ضرورة تعزيز الرقابة الشرعية، وضمان التزام المنتجات المصرفية الإسلامية بأحكام الشريعة الإسلامية⁽³⁾.

ويتضح من هذه التحديات أن المشكلة الأساسية في تطبيق المراجعة في أفغانستان لا تكمن في مشروعيتها النظرية أو أسسها الفقهية، وإنما في ضعف البنية القانونية والتنفيذية والرقابية. ولذلك فإن تطوير التشريعات الخاصة بالصيرفة الإسلامية، وتعزيز الكفاءات الفنية والشرعية، يمثلان ركيزة أساسية لضمان التطبيق الصحيح والفعال لهذا العقد.

الخاتمة

تعد المراجعة من أهم وأكثر أدوات التمويل استخداماً في الصيرفة الإسلامية، وقد ثبتت مشروعيتها بالقرآن الكريم، والسنة النبوية، وإجماع الفقهاء، والأدلة العقلية. ويقوم هذا العقد على مبادئ الشفافية، والأمانة، والإفصاح عن التكلفة الحقيقية للسلعة ومقدار الربح، الأمر الذي يميزه عن غيره من المعاملات المالية. ولا تقتصر أهمية المراجعة على تلبية الاحتياجات التمويلية للأفراد والمؤسسات، بل تسهم أيضاً في تحقيق الاستثمار المشروع، وتنشيط التجارة، ودعم القطاعات الإنتاجية، وتعزيز دوران رأس المال في الاقتصاد.

وقد أظهرت الدراسة أن صحة عقد المراجعة تتوقف على الالتزام الكامل بالضوابط الشرعية، وفي مقدمتها التملك الحقيقي للسلعة من قبل البائع، والقبض الشرعي، ووضوح ثمن الشراء ومقدار الربح، ورضا المتعاقدين، وخلو العقد من الربا والغرر. فإذا استوفيت هذه الشروط، كانت المراجعة من أكثر صيغ التمويل الإسلامي مشروعية وأماناً.

كما بينت الدراسة أن المراجعة تحتل مكانة بارزة في النظام المصرفي الأفغاني، حيث تعد الأداة التمويلية الإسلامية الأكثر انتشاراً في مصارف مثل المصرف الإسلامي الأفغاني، والبنك الوطني الأفغاني، وبنك پشتني، وأفغان يوناييتد بنك. وتستخدم هذه المصارف المراجعة في تمويل رأس المال العامل، والواردات، وشراء الآلات، ووسائل النقل، والمعدات، وغيرها من الاحتياجات التجارية والاستهلاكية. ويعكس هذا الانتشار مدى ملائمة عقد المراجعة للواقع الاقتصادي في أفغانستان، وسهولة تطبيقه مقارنة بغيره من صيغ التمويل الإسلامي.

ومع ذلك، فإن التطبيق العملي للمراجعة في أفغانستان لا يزال يواجه تحديات ومخاطر قانونية وتنفيذية ورقابية، فضلاً عن ضعف الوعي لدى المتعاملين بها. وتتمثل المشكلة الرئيسة في وجود فجوة بين التأصيل الفقهي للعقد وبين تطبيقه العملي داخل المؤسسات المصرفية.

وعليه، فإن تطوير التشريعات المصرفية الخاصة بالصيرفة الإسلامية، وتعزيز الرقابة الشرعية، ورفع الكفاءة الفنية للعاملين في المصارف، ونشر الوعي بين العملاء، تعد جميعها من المتطلبات الأساسية لضمان التطبيق الصحيح لعقد المراجعة، بما يحقق مقاصد الشريعة الإسلامية، ويعزز الثقة في نظام الصيرفة الإسلامية، ويسهم في دعم التنمية الاقتصادية في أفغانستان.

المصادر والمراجع

1. القرآن الكريم.
2. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد، المغني، ج 4، بيروت: دار عالم الكتب.
3. ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب (المجلد 2). دار صادر.

(2) المصدر نفسه، ص 9

(3) Da Afghanistan Bank, Murabaha Product Guide, Kabul, pp. 12-14.

(8) البنك المركزي الأفغاني، Murabaha Tawarruq Product Outline، ص 4، البندين 1.5 و1.6.

4. أحمد، الوثائق عطا المنان محمد. عقود المرابحة (نسخة إلكترونية).
5. البخاري، محمد بن إسماعيل. صحيح البخاري، الطبعة الثانية عشر، الناشر: دار إحياء الكتب العربية، 2010م.
6. الترمذي، محمد بن عيسى. سنن الترمذي، الطبعة الثانية، الناشر: مطبعة مصطفى البابي الحلبي، 1975م.
7. الخطيب، محمود إبراهيم مصطفى، من صيغ الاستثمار الإسلامية المرابحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني، النسخة الإلكترونية.
8. الكاساني، أبو بكر بن مسعود بن أحمد علاء الدين. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (الطبعة الثانية، المجلد 5). دار الكتب العلمية، 1986م.
9. ضريري، عبدالمعبود. البنوك الإسلامية وطريقة تطبيقها في أفغانستان (الطبعة الأولى). مطبعة الصناعية چاردهی، 1398 هـ.ش.
10. ستانكزي، محمد ظريف علم. تنوير الأفكار في المصرفية الإسلامية (الطبعة الأولى). منشورات حامد رسالت، 1444 هـ.ش.
11. ميرزاد، أسماء. دور الصيرفة الإسلامية في التنمية المالية في أفغانستان، النسخة الإلكترونية، 1404 هـ.ش.
12. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته (المجلد 4). دار الفكر.
13. اللجنة من علماء الهند. الفتاوى الهندية (المجلد 3).
14. وزارة العدل. قانون المصرف الأفغاني. الجريدة الرسمية، رقم المسلسل، (1197)، 1394 هـ.ش.
15. Da Afghanistan Bank. (n.d.). Murabaha financing (Asset financing): Product outline. Kabul: Da Afghanistan Bank.
16. Da Afghanistan Bank. (n.d.). Murabaha product guide. Kabul: Da Afghanistan Bank.
17. Da Afghanistan Bank. (n.d.). Murabaha tawarruq (Cash financing / Working capital financing): Product outline. Kabul: Da Afghanistan Bank.
18. المصادر الإلكترونية
19. Afghan United Bank – Islamic Banking Business Finance.
20. Afghan United Bank – Islamic Banking Services.
21. Bank-e-Millie Afghan – Murabaha Construction Materials Financing.
22. Islamic Bank of Afghanistan – Murabaha Financing.
23. Pashtany Bank – Islamic Finance Services.