الفصل الرابع
المرابحة والوديعة والصرف والقرض

تعد المرابحة والوَدِيعة من أهم صيغ الاستثمار والتمويل في المصارف الإسلامية، إذ إن المرابحة تمثل جلَّ تعاملات المصارف الإسلامية، والودائع أهم مصادر أموالها، ويحقق الصرف احتياجات عملاء المصرف داخلياً وخارجياً من العملات الأجنبية، ويبيِّن القرض الجانب الإنساني والاجتماعي للمصارف الإسلامية. وسنبيّن هذه المعاني عبر المباحث الآتية:

المبحث الأول : المرابحة البسيطة والمصرفية.

المبحث الثاني : الوَدِيعة.

المبحث الثالث : الصرف.

المبحث الرابع : القرض الحسن.

حرية ومدنية في صوت عمر

المبحث الأول

المرابحة البسيطة والمصرفية

هناك نوعان للمرابحة: المرابحة البسيطة (العادية) التي تحدث عنها الفقهاء القدامى، وبيّنت المذاهب الفقهية شروطها وأحكامها، والمرابحة المصرفية (بيع المرابحة للآمر بالشراء) التي استحدثها الفقهاء المعاصرون، وطبقتها المصارف الإسلامية. ولا يعني هذا أن المرابحة المصرفية منفصلة عن المرابحة البسيطة، إنما تستند إليها في جملة الشروط والأحكام، ولكن تختلف المرابحة المصرفية عن المرابحة البسيطة في بعض الأمور (وسيتم توضيحها في ثنايا البحث) التي أضيفت إليها ليسهل تطبيقها في العمل المصرفي الإسلامي.

تمثل المرابحة أحد أنواع بيوع الأمانة، وبيع الأمانة: هو البيع الذي يُحدد فيه الثمن بناءً على ذكر رأس المال الذي اشترى به البائع السلعة[1]. وبيوع الأمانة أربعة أنواع هي:

أ- **المرابحة**: البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

ب- **التولية**: البيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان.

ج- **الوضيعة**: البيع بأقل من الثمن الأول، أو البيع بخسارة معلومة.

د- **الإشراك**: بيع جزء شائع من المبيع، كنصفه أو ربعه.

وسميت بيوع الأمانة؛ لأنه يعتمد في تحديد ثمن السلعة على أمانة البائع في ذكر رأس المال الذي اشترى به.

أولا- المرابحة البسيطة

١- تعريف المرابحة البسيطة وصورتها:

---

(١) د. أحمد الحجي الكردي، **فقه المعاوضات**، (ص/٣٣٦).

المرابحة هي : بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتريت به، أوبالثمن الذي قامت به على البائع مع زيادة ربح معلوم.

صورة المرابحة : يذكر البائع الذي يريد بيع السلعة إلى المشتري الثمن (رأس مال) الذي اشترى به السلعة فيقول: اشتريت السلعة أو قامت عليّ بألف ل.س، ثم يتفق البائع مع المشتري على زيادة ربح معلوم يضاف إلى الثمن.

٢- مشروعية المرابحة

المرابحة أحد أنواع البيوع، والبيع مشروع بالقرآن والسنة، فهي مشروعة بالقرآن بقوله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ﴾ [البقرة: ٢٧٥]. وبالسنة بقول النبي ﷺ: «**الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبرُّ بالبرِّ والشعير بالشعير والتمر بالتمر، والملح بالملح، مِثْلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد، فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يداً بيد**»[(١)] ويلاحظ أن قوله في الحديث "**فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يداً بيد**" يجيز بيع السلعة بأكثر من الثمن الذي اشتريت فيه عند اختلاف جنس المعقود عليه بشرط التقابض إذا كان المال ربوياً.

٣- شروط صحة بيع المرابحة[(٢)]

لما كانت المرابحة أحد أنواع بيوع الأمانة اشترط فيها ما يشترط في هذه البيوع من شروط، ويمكن ذكرها في ما يأتي:

---

(١) رواه البخاري (٢٠٧١)، كتاب البيوع، باب بيع الذهب بالورق يداً بيد، ومسلم (١٥٨٨)، كتاب البيوع، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً.

(٢) د. وهبة الزحيلي، **الفقه الإسلامي وأدلته**، (٥/٤٢٢) وما بعدها، د. أحمد الحجي الكردي، **فقه المعاوضات**، (ص/٣٣٦-٣٤١)، **الموسوعة الفقهية**، (٣٦/٣٢٠-٣٢١).

الأول - علم المشتري بالثمن الأول الذي اشتريت به السلعة في مجلس العقد.

فإذا عقد البيع مرابحة ولم يكن المشتري عالماً بالثمن الأول كان البيع فاسداً.

مثاله: قول البائع: بعتك هذه السلعة برأسمالها عليَّ. فالثمن هنا مجهول (ما رأس مال السلعة؟)، فلا يصح. أما إذا علم المشتري برأس مال السلعة في مجلس العقد ورضي به فإنه ينقلب صحيحاً.

وهذا الشرط يرجع إلى أحد شروط صحة البيع العامة وهو جهالة الثمن.

الثاني- العلم بمقدار الربح والخسارة في مجلس العقد، وهذا خاص في بيع المرابحة والوضيعة.

مثاله: قول البائع: إن ثمن السلعة كذا، وقد بعتكها برأسمالها عليَّ وربح مقداره كذا، أو بخسارة مقدارها كذا.

الثالث- أن يكون رأس المال الأول، وكذلك الربح والخسارة من الأموال المثلية؛ (المكيلات - موزونات - عدديات - ذرعيات) ؛ كالدراهم أو الدنانير أو الأوراق النقدية بأنواعها.

الرابع- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.

مثاله: اشترى مئة كيلوغرام من التمر بجنسه مِثْلاً بمِثْل؛ أي بـ (مئة كيلوغرام من التمر)، وباعه بمئة وخمسين كيلو غرام من التمر مرابحة. فلا تجوز مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول (مئة كيلوغرام تمر) وزيادة، والزيادة هنا حصلت في مال ربوي فتكون ربا لا ربحاً. أما لو اختلف الجنس فيجوز البيع مرابحة. مثاله: اشترى ديناراً بخمسة دراهم، فيجوز بيع الدينار مرابحة بزيادة درهم أو أكثر (بشرط التقابض) ؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة.

الخامس- أن يكون العقد الأول صحيحاً؛ أي: مستوفياً شرائط الانعقاد والصحة. فإذا كان فاسداً لم يصح البيع مرابحة؛ لأن الثمن الأول فاسد، وما بني على الفاسد فاسد مثله.

٤- رأس المال في المرابحة وما يدخل فيه[١]

رأس المال في بيع الأمانة والمرابحة هو الثمن المتفق عليه بين المتبايعين الأوّلَيْن في عقد البيع، فإذا اشترى السلعة بعشرة دراهم، كان رأس المال عشرة دراهم.

فرأس مال المرابحة هو: ما لزم المشتري بعقد الشراء، لا ما دفعه المشتري بعد العقد؛ لأن المرابحة هي بيع بالثمن الأول، والثمن الأول هو الذي وجب بالبيع[٢].

فإذا اشترى السلعة بألف ليرة سورية ثم دفع بدلها ثوباً، أو غير ذلك، ورضي المشتري به، ثم أراد أن يبيعها مرابحة، فما هو رأس المال المعتبر؟ هل هو الألف ل. س، أو الثياب؟

الجواب: العبرة في رأس المال ما يثبت في العقد، فيعتبر رأس المال في حق المشتري الثاني هو الألف ليرة (لأنه هو الذي وجب بالعقد)، دون الثوب أو القماش.

أما ما يدخل ويلحق برأس المال في المرابحة من بعض النفقات والتكاليف، فيمكن توضيحه[٣]:

---

(١) د. أحمد الحجي الكردي، **فقه المعاوضات**، (ص/٣٤٢- ٣٤٦). ود. وهبة الزحيلي، المرجع السابق.

(٢) **بدائع الصنائع**، (٥/٢٢٢).

(٣) اختلف الحنفية والشافعية في ضابط ما يلحق برأس المال إلى قولين:

القول الأول: ضابط الحنفية: قولهم: إنه يلحق برأس المال كل ما جرت عادة التجار أن يلحقوه ☜

اشترى سيارة بنصف مليون ليرة، ثم أدخل تعديلات في مواصفاتها؛ كأن صبغها، أو غيّر محركها... فأصبحت قيمة نفقات هذه التعديلات مئة ألف ل. س. فهل يجوز له إذا أراد بيعها مرابحة أن يبيعها بالثمن الذي اشترى به (نصف مليون)، أو يضيف قيمة النفقات والتكاليف على التعديلات التي أجراها على السيارة، ويبيعها حينئذٍ بـ (ستمئة ألف) بشرط أن يقول: قامت عليَّ بستمئة ألف ل. س، ولا يقول: اشتريتها.

الجواب: ذهب الحنفية[1] إلى أن ما ينفقه على المبيع، إن كان يزيد في قيمة السلعة ويلحقه عرف التجار برأس المال، جاز احتسابه في رأس مال السلعة المبيعة، بشرط أن يقول البائع للمشتري عند بيان رأس مال المبيع: هذا ما قام عليّ، ولا يقول: هذا ما اشتريت به، لأنه لو قال: اشتريت كان

به، وقيل: كل ما يزيد في المبيع أو قيمته يضم إليه، مثلاً أجرة القصار، والصباغ، والخياط، والسمسار، وسائق الغنم، وأجرة المخزن، قالوا: يباع المبيع على الكل اعتباراً للعرف؛ لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال، ويعدونها منه، وفي هذه الحالة يقول البائع بالمرابحة للمشتري: قام علي بكذا، ولا يقول: اشتريته بكذا.

القول الثاني: ضابط الشافعية: قالوا: يضاف إلى الثمن سائر المؤن التي يُقصد بها الاسترباح، ولا يضاف إليه سائر ما يقصد به استبقاء الملك دون الاسترباح، وكذلك ما يعمله بنفسه أو عمله غيره تطوعاً. ينظر: د. محمود حسن، **العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية (المرابحة، المضاربة)**، (ص/١٣-١٥).

(١) الغزنوي، **الحاوي القدسي في فروع الحنفية**، (٤١/٢)، **بدائع الصنائع**، (٢٢٣/٥). هناك تفصل في المذاهب الفقهية في هذه المسألة، لكن القاسم المشترك بين الفقهاء أن كل ما يزيد من قيمة السلعة لا سيما في عرف التجار يمكن إضافته إلى رأس المال. وإذا صرح البائع للمشتري وبيّن النفقات والتكاليف بالتفصيل فللبائع أن يلحق برأس المال أي نفقات تكلفها. **مغني المحتاج**، (٧٨/٢)، **بداية المجتهد**، (١٦١/٢)، **الكافي**، لابن قدامة، (١٣٦/٣).

كاذباً. فللخياط والصباغ... أن يضيف أجرة الخياطة والصباغة إلى رأس المال.

٥- الزيادة والحط (الحسم) من رأس المال هل تلتحق بأصل العقد؟

اشترى شخص سيارة بنصف مليون ل. س، ثم حطّ البائع عن المشتري مئة ألف ل. س من ثمن السيارة بعد تمام البيع ولزومه، أو نقده المشتري الثمن وزاد له مئة ألف ل. س، أي دفع له ستمئة ألف ل. س.

ثم أراد المشتري أن يبيع هذه السيارة مرابحة فهل يعدّ رأس المال هو المبلغ المتفق عليه (نصف مليون) أم المبلغ المدفوع (أربعمئة ألف) في حال الحط من الثمن و(ستمئة ألف) في حال الزيادة على الثمن؟

هناك رأيان للفقهاء :

الأول : قال الحنفية[1]: تُلحق الزيادة برأس المال، وكذا تُحسم الحطيطة منه، وكذا الربح الذي يقابلها. فكأنّ العقد وقع على (أربعمئة ألف) حال الحطيطة، وعلى (ستمئة ألف) حال الزيادة. فالحط أو الزيادة تلتحق بأصل العقد، فيصير الأصل مع الزيادة رأس المال لوجوبهما بالعقد تقديراً فيبيعه مرابحة عليهما، وكذا الحط يلتحق بأصل العقد، فيصير الباقي بعد الحط رأس المال وهو الثمن الأول الذي يبيع مرابحة على أساسه.

الثاني : قول جمهور الفقهاء[2]: تلحق الزيادة برأس المال وكذا تحسم الحطيطة منه إذا كان ذلك في أثناء مدة الخيار؛ لأن العقد لم يلزم

---

(١) **بدائع الصنائع**، (٥/٢٢٢).

(٢) **مغني المحتاج**، (٢/٧٨)، ابن قدامة، **الكافي**، (٣/١٣٥)، ينظر: د. أحمد الحجي الكردي، **فقه المعاوضات**، (ص/٣٤٤-٣٤٦).

بعد، أما إذا كان ذلك بعد لزومه، فلا يضاف إلى رأس المال؛ لأن ذلك تبرع من أحد العاقدين.

٦- ما يجب على البائع بيانه وما لا يجب[١]

هناك أمور يجب على البائع أن يبيِّنها للمشتري، وأمور لا يجب عليه بيانها له، والأصل في ذلك أن بيع المرابحة بيع أمانة؛ لأن المشتري ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول.

والأمور التي يجب على البائع بيانها هي:

الأول. **بيان العيب الموجود في المبيع**: إذا حدث عيب في السلعة بعد شرائها فإنه من يريد بيعها مرابحة وجب عليه بيان العيب للمشتري الثاني.

الثاني. **بيان كيفية نقد الثمن الأول**: إذا اشترى شيئاً بثمن مؤجل (نسيئة) لم يجز أن يبيعه مرابحة حتى يبيِّن ذلك للمشتري.

الثالث. **بيان فترة مُكْث المبيع عند البائع**: إذا اشترى شيئاً ومكث عنده طويلاً، وجب على المشتري بيان طول زمان المكث عنده، لا سيما إذا كان الزمن يؤثر في ثمن السلعة؛ لأن الناس عادة يرغبون في الجديد دون العتيق، فإن لم يبيِّن كان غشاً.

الرابع. **بيان الزيادة في المبيع**: ويجب بيان الزيادة إذا تولدت من المبيع؛ كالولد والثمرة والصوف واللبن؛ لأن الزيادة المتولدة مبيعة، ويحطّ ذلك من الثمن، ويخبر عادة بالثمن بقوله: قام عليّ بكذا، ويباع الأصل مع الزيادة مرابحة؛ لأن المتولد جزء من المعقود عليه.

---

(١) بدائع الصنائع، (٥/٢٢٣-٢٢٥)، وينظر: د. محمود حسن، العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية (المرابحة، المضاربة)، (ص/١٦-٢٥). د. أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، (ص/٤٧-٥٠).

الخامس. بيان صفة البائع الأول من المشتري الأول: لو اشترى إنسان شيئاً ممّن لا تجوز شهادته له؛ كالوالدين، والزوج والزوجة، فيلزمه البيان حينما يبيعه مرابحة؛ لأن تهمة المسامحة في الشراء قائمة[1].

٧- حكم الخيانة في رأس مال المرابحة

نبيّن حكم الخيانة في مقدار الثمن؛ كأن زاد البائع على الثمن الذي اشترى به السلعة. فإذا باع شخص سيارة مرابحة، فأخبر المشتري بأن رأسمالها هو "مليون ل. س" ثم تبين للمشتري أن ثمنها هو "تسعمئة ألف ل. س"، هذا يعني كذب البائع في الإخبار عن الثمن الحقيقي، فإن البائع أصبح خائناً، فما الأثر المترتب على خيانته[2]. فهل يكون للمشتري حينئذٍ خيار رد السيارة بسبب الخيانة، أم له حسم مقدار الخيانة والاحتفاظ بالسيارة؟

هناك ثلاثة آراء للفقهاء[3]

أ- أبو حنيفة ومحمد: المشتري مخيّر بين أخذ السلعة بجميع الثمن المتفق عليه أو ردّها على البائع، وليس له أخذ السلعة بعد حسم مقدار الخيانة.

ب- أبو يوسف والشافعي: للمشتري أخذ السيارة بعد حسم مقدار الزيادة (الخيانة) وربحها، ولا خيار له في رد السيارة.

---

(١) هذا مذهب الحنفية الذين أوجبوا البيان، ولم يشترط الشافعية البيان؛ لأنه لا خلل في الشراء.

(٢) على تفصيل عند الإمام مالك: المشتري بالخيار، إما أن يأخذ السيارة بالثمن الذي صح أو يترك إذا لم يلزمه البائع أخذها بالثمن الذي صح، وإن ألزمه البائع لزمه. **بداية المجتهد**، (١٦٢/٢).

(٣) **بدائع الصنائع**، (٢٢٦/٥)، **بداية المجتهد**، (١٦٢/٢)، **مغني المحتاج**، (٧٩/٢). ابن قدامة، **الكافي**، (١٣٩/٣). **بداية المجتهد**، (١٦٢/٢).

ج- الحنابلة: للمشتري الخيار في أن يأخذ الزيادة ونصيبها من الربح، أو يرد المبيع (السيارة).

ثانياً- المرابحة المصرفية (بيع المرابحة للآمر بالشراء)

١- مفهومها

تسمى هذه المرابحة بالمصرفية؛ لأن المصارف الإسلامية تطبقها عملياً، وتسمى بـ"بيع المرابحة للآمر بالشراء"، وتسمى بالمرابحة المركبة؛ لأن بيع المرابحة مركب من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة، ولها تعريفات عدة[1]، ويمكن تعريفها بأنها"اتفاق بين المصرف والعميل، يقوم بموجبه المصرف بشراء سلعة بمواصفات معينة وتملّكها، بناءً على رغبة العميل فيها ووعد منه بشرائها، ثم يبيع المصرف السلعة للعميل بثمن وربح متفق عليه يدفعه العميل مقسطاً أو مؤجلاً".

عناصر التعريف

يمكن بيان أهم عناصر التعريف -التي توضح صورة بيع المرابحة للآمر بالشراء- في ما يأتي.

أ- هناك ثلاثة أطراف في المرابحة المصرفية

الطرف الأول: الآمر بالشراء- العميل (المشتري) الذي يرغب بشراء السلعة من المصرف.

الطرف الثاني: المصرف الذي يقوم بشراء السلعة (من البائع الأصلي) وتملّكها، بناءً على طلب العميل، ثم بيعها للطرف الأول. فالمصرف يكون مشترياً من جهة، وبائعاً من جهة أخرى، ولكن بعقدين مستقلين. الأول: بين

---

(١) للوقوف على مزيد من هذه التعريفات ينظر: د. أحمد سالم ملحم، **بيع المرابحة**، (ص/٧٧-٧٩).

المصرف والبائع، بحيث يحصل المصرف على السلعة التي طلبها الآمر بالشراء. والثاني: عقد مرابحة بين المصرف (بعد تملكه السلعة) والعميل.

الطرف الثالث: البائع مالك السلعة الذي يريد بيعها للمصرف.

ب- وعد من طرفين (مواعدة): وعد من العميل (الآمر بالشراء) بشراء السلعة من المصرف، ووعد من المصرف بشراء السلعة ثم بيعها للعميل.

وقد يكون الوعد ملزماً[1] **لأحد الطرفين**؛ المصرف أو العميل.

- فإذا كان المصرف هو الملزَم فلا يحق له بيع السلعة إلا إلى العميل. والعميل حينئذٍ مخير بين أخذ السلعة التي اشتراها المصرف أو ردّها.
- وإذا كان العميل هو الملزَم، فليس له أن يرفض شراء السلعة من المصرف الذي قام بشرائها. وإذا نَكَل العميل عن الشراء فإنه يُلزَم قضاءً، ويخير المصرف في هذه الحالة بالبيع للعميل أو غيره.

وقد اختلف المعاصرون في حكم هذه الحالة، فأخذت بعض المصارف الإسلامية بها[2].

---

(١) الوعد ملزم الوفاء به ديانة استناداً إلى مجمل النصوص التي تأمر بالوفاء بالعهد والوعد كقول الله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ﴾ [المائدة: ١]، وقوله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفۡعَلُونَ ۝٢ كَبُرَ مَقۡتًا عِندَ ٱللَّهِ أَن تَقُولُواْ مَا لَا تَفۡعَلُونَ﴾ [الصف: ٢ - ٣]. وقول النبي ﷺ: "آية المنافق ثلاث... إذا وعد أخلف" أخرجه البخاري، كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، (١٦/١)، رقم (٣٣)، ومسلم، كتاب الإيمان، باب خصال المنافق، (٧٨/١)، رقم (٥٩)، أما إلزامية الوفاء بالوعد قضاءً فمستنده رأي بعض العلماء؛ مثل: ابن شُبْرُمة، وبعض علماء الحنفية والمالكية على تفصيل بينهم، ومعنى الإلزام قضاء أنه يحق للموعود له أن يرفع الأمر إلى القاضي إذا لم يفِ الواعد بوعده، ويلزم القاضي الواعد بالوفاء بوعده.

(٢) د. محمد عثمان بشير، **المعاملات المالية المعاصرة**، (ص/٢٦٥).

وقد يكون الوعد ملزماً للطرفين (مواعدة)، وهذه مسألة مختلف في حكمها، فلم يجزها مجمع الفقه الإسلامي، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية؛ لأنها تشبه عقد البيع نفسه قبل التملك[1]. وأجازها بعض الفقهاء المعاصرين، وأخذت بها معظم الهيئات الشرعية في المصارف الإسلامية مراعاة لمقاصد الشريعة في ضبط المعاملات واستقرارها وحفظ مصالح المتعاملين[2].

وقد يكون الوعد غير ملزم للطرفين، فكل من المصرف والعميل مخيّر بالدخول بالعقد أو العدول عنه، وهذا جائز.

ت- بيّن التعريف مراحل المرابحة عملياً في المصارف الإسلامية، حيث تتم المرابحة على مرحلتين:

الأولى: مرحلة الوعد بالشراء: التي يتقدم فيها العميل بطلب للمصرف يبيِّن فيه رغبته بشراء سلعة بمواصفات محددة، ويقوم المصرف بدراسة طلب العميل، وكيفية تنفيذه، وبعد موافقة المصرف على طلب العميل يتفق الطرفان ويبيِّنان في هذه المرحلة تكلفة العملية الأولية (التقديرية)، والضمانات المطلوبة، ومكان تسليم السلعة وزمانه، ودفعة ضمان الجدّية، وتحمّل تبعة نكول أحد الطرفين....

---

(١) صدر بهذا المنع قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم (٤١)، وأخذت به هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في معيار المرابحة للآمر بالشراء رقم (٨)، ينظر: **المعايير الشرعية**، معيار رقم (٨)، (ص/١٢٣). د. محمد عثمان بشير، **المعاملات المالية المعاصرة**، (ص/٢٦٥). وهذه الصورة هي التي جرى العمل عليها في الواقع العملي في المصارف الإسلامية.

(٢) فياض عبد المنعم حسين، **بيع المرابحة في المصارف الإسلامية**، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، (ص/٢٩). ينظر: د. محمد عثمان بشير، **المعاملات المالية المعاصرة**، (ص/٢٦٥).

الثانية : مرحلة عقد بيع المرابحة: حيث يتم إبرام عقد بيع المرابحة بين المصرف والعميل بعد تسلّم المصرف وتملّكه للسلعة. وتتحدد في هذه المرحلة مديونية العميل، ومدة وطريقة سداد المبلغ وتحرر الضمانات المطلوبة....

٢- عوامل تحديد نسبة الربحية في المرابحة المصرفية

يسعى المصرف الإسلامي إلى تحقيق عائد مناسب للمساهمين والمُودِعين عبر استثمار الأموال بالصيغ الشرعية المختلفة، لا سيما المرابحة التي تتحدد نسبة الربح التي يحصل عليها المصرف الإسلامي عبر عمليات المرابحة بنسبة من تكلفة السلعة، ولكن هذا التحديد يخضع لعوامل عدة قبل الوصول إلى نسبة الربح، وأهم هذه العوامل ما يأتي[1]:

الأول- سرعة دوران البضاعة: أو عدد مرات بيع السلعة خلال مدة المرابحة، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة أشهر فإن معدل الدوران يبلغ ٤ مرات في السنة، وإذا كانت نسبة الربحية (٣%)، فإن معدل العائد السنوي في هذه الحالة (١٢%).

الثاني- حجم التمويل الموظف في بضاعة المرابحة: من المعلوم أن ارتفاع حجم التمويل وانخفاضه يؤثر في معدل الربحية في المرابحة، والعلاقة بين حجم التمويل ومعدل الربحية طردية، فإذا زاد حجم التمويل ترتفع نسبة الربحية، وإذا انخفض حجم التمويل ينخفض معدل الربحية.

الثالث- مقدار مبلغ الدفعة المقدمة: هناك علاقة عكسية بين قيمة الدفعة المقدمة من العميل ونسبة الربحية، فإذا ارتفع مبلغ الدفعة -انخفضت المخاطرة- انخفضت نسبة الربحية.

---

(١) فياض عبد المنعم حسنين، **بيع المرابحة**، (ص/٣٨).

الرابع- نسبة الربحية السائدة في السوق: أي في سوق التعامل بالأجل على السلعة نفسها، ومعدل الفائدة على القروض مقيد بالأجل. فإذا انخفضت فائدة الإقراض المصرفي قصير الأجل أدى إلى انخفاض تكلفة التمويل، ومن ثَمَّ تنخفض نسبة الربح في عمليات المرابحات. وهذا الأمر يكون دافعاً لبعض المتعاملين للتعامل مع المصارف الإسلامية.

الخامس- مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية: عندما توظف أرصدة الودائع الاستثمارية في عمليات المرابحة فإن عوائد الاستثمار وأرباحه يتم توزيعها بالنسب المتفق عليها بين المُودِعين -الذين يرغبون بالحصول على عائد مناسب على ودائعهم الاستثمارية- والمصرف الذي يحصل على نسبة الربح في المرابحة.

٣- أقسام المرابحة المصرفية

تقسم المرابحة المصرفية باعتبار المكان الذي يتم فيه شراء السلعة إلى مرابحة داخلية وخارجية، ففي المرابحة الداخلية يقوم المصرف بشراء السلع المحلية وبيعها مرابحة للعميل حسب الشروط والإجراءات التي ذكرناها سابقاً.

أما المرابحة الخارجية: فيتم فيها شراء السلعة من الخارج (الاستيراد) إما بناءً على طلب العميل الذي يمكنه تحديد المصدر الخارجي، أو يقوم المصرف باستيراد السلعة من الخارج إذا لم تتوافر السلعة في السوق المحلي. ويسمى العقد بهذا القسم من المرابحة بـ"عقد المرابحة الخارجية".

وتطبق الإجراءات والمراحل والخطوات نفسها التي ذكرناه للمرابحة المصرفية على المرابحة الداخلية والخارجية، من حيث طلب العميل شراء السلعة (بمواصفات معينة) من المصرف، وقيام المصرف بشرائها وتملّكها،

ثم بيعها مرابحة للعميل، وبيان الوعد وإلزاميته، والضمانات اللازمة، وطريقة تسديد الثمن....

٤- الفرق بين المرابحة المصرفية في المصارف الإسلامية والفائدة في المصارف التقليدية

زعم بعض الناس أن المرابحة المصرفية لا تختلف عن الفائدة التي تجري في المصارف التقليدية، من حيث إن المصرف الإسلامي يأخذ نسبة من الربح يسميها ربحاً، وهي تمثل زيادة على التمويل الذي دفعه للعميل، وكذلك الفائدة فهي زيادة يعطيها المصرف التقليدي للعميل مقابل التمويل الذي أخذه من العميل.

والذي ينبغي ملاحظته أن المرابحة المصرفية يقوم فيها المصرف الإسلامي بشراء سلعة لحسابه الخاص، ثم يبيعها بعد تملّكها إلى الآمر بالشراء (العميل) بمثل الثمن الذي اشترى السلعة به مع نفقاتها المعتبرة عرفاً مع زيادة ربح قد يكون مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية، وهذا يعني أن المصرف الإسلامي لا سيما في بيع المرابحة تاجر سلع، يبيع سلعة بنقد (س ← ن)، ويتحمل آثار البيع المترتبة على هذه العملية؛ من ضمان هلاك السلعة وضمان عيب السلعة الحادث قبل تسليمها للعميل.

أما الفائدة في المصرف التقليدي فهي مجرد عملية ائتمان، يأخذ المصرف نقوداً من العميل ويعطيه نقوداً أخرى مع زيادة من جهة، أو يقوم المصرف بإعطاء نقود للعميل شرط أن يرد العميل النقود مع زيادة يحددها المصرف من جهة أخرى، وفي كل الحالات تمثل الفائدة عملية اقتراض أو قرض يحصل المصرف على الربح عبر الفرق بين الفائدة المدينة والدائنة.

فالعملية في النهاية معاملة نقد بنقد (ن ← ن).

أما المعاملة في المصرف الإسلامي بضاعة بنقد (ب ⟵ ن).

٥- أحكام تتعلق بالمرابحة المصرفية[١]

- يجوز التأمين على سلعة المرابحة في مرحلة التملك، ويتحمل المصرف نفقات التأمين؛ لأنه يملك السلعة، ويحق له أن يأخذ التعويض الذي يحدده التأمين إذا حدث الخطر المؤمن منه مادام مالكاً للسلعة، ويحق للمصرف أن يضيف نفقات التأمين بعد ذلك إلى تكلفة السلعة ومن ثَمَّ إلى ثمن المرابحة.
- يجوز للمصرف في حالة الإلزام بالوعد أن يأخذ مبلغاً نقدياً يسمى "هامش الجدّية" في مرحلة الوعد بالشراء، وفي حال نكول العميل عن الوفاء بالوعد الملزم يقتطع المصرف مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة السلعة وثمن بيعها لغير الآمر بالشراء، ولا يشمل التعويض ما يسمى بـ"الفرصة الضائعة".
- إذا لم يكن هناك" هامش الجدّية" ونكل العميل في حال الوعد الملزم فإنه يحق للمصرف الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الحاصل، وذلك بتحميل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المبيعة للغير وبين الثمن الأصلي الذي دفعه المصرف للبائع الأول.
- يجوز للمصرف أخذ العربون في مرحلة عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، ولا يجوز أخذه في مرحلة الوعد بالعقد، وإذا نكل العميل عن العقد فيجوز للمصرف أن يأخذ من العربون مقدار الضرر الفعلي، وهو الفرق بين تكلفة السلعة على المصرف وثمن بيعها للغير.

---

(١) **المعايير الشرعية**، معيار رقم (٨) المرابحة للآمر بالشراء بتصرف في بعضها، (ص/١١٠-١١٦).

- لا يجوز للمصرف أن يضيف إلى تكلفة السلعة إلا المصروفات المالية المباشرة التي دفعت للغير، فليس له أن يضيف إلى الثمن مقابلاً لأعمال موظفيه.
- عند ظهور عيب في السلعة بشكل لا يمكن للعميل الانتفاع بها كلياً أو جزئياً ولم يكن العميل على علم بهذا العيب وقت الاستلام، فمن حق العميل حينئذٍ أن يرجع إلى المصرف بالمطالبة بكامل الثمن في حال مخالفة المواصفات، أو يرجع بأرش (قيمة) النقيصة أي: الفارق بين قيمة السلعة سليمة ومعيبة.
- يجوز للمصرف أن يشترط البراءة من جميع عيوب السلعة أو من بعضها، وحينئذٍ يستحسن للمصرف أن يفوض العميل بالرجوع على البائع الأول بشأن التعويض عن العيوب الثابت للمصرف التعويض عنها تجاه البائع.
- لا يجوز للمصرف أن يشترط عدم انتقال ملكية السلعة إلا بعد سداد الثمن، ولكن يجوز له إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل لغرض ضمان سداد الثمن... وينبغي للمصرف إعطاء المشتري (سند ضد) لإثبات حقه في الملكية.
- لا يجوز للمصرف تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره (جدولة الدين) سواء أكان المَدين موسراً أم معسراً.
- يجوز للمصرف أن يأخذ من العميل ضمانات مشروعة؛ كالكفالة، أو رهن السلعة رهناً ائتمانياً (رسمياً) أو حيازياً. أو مطالبة العميل بتقديم شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد المرابحة للآمر بالشراء ضماناً للمديونية التي ستنشأ بعد إبرام العقد، شريطة النص على عدم جواز استخدام المصرف لهذه الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها.

كما يجوز للمصرف أن يشترط على العميل حلول جميع الأقساط المستحقة قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخّره عن أداء أي قسط منه دون عذر معتبر.

- يجوز للمصرف أن يتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد.
- يجوز للمصرف أن ينص في عقد المرابحة المصرفية على التزام العميل (المشتري) بدفع مبلغ أو نسبة من الدين تصرف في الخيرات في حالة تأخّره عن سداد الأقساط في مواعيدها المحددة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية، ولا ينتفع بها المصرف.

٦- الفرق بين المرابحة البسيطة (العادية) والمصرفية

بعد بيان كل من نوعي المرابحة: البسيطة والمركبة يستحسن ذكر أهم الفروق بينهما في ما يأتي[1]:

الأول- من حيث النشأة: عقد المرابحة البسيطة قديم، ذكره الفقهاء القدامى في كتبهم الفقهية، أما المرابحة المصرفية فهي عقد مستحدث ظهر بعد نشأة المصارف الإسلامية.

الثاني- من حيث أطراف العلاقة العقدية: تتكون المرابحة البسيطة من طرفين؛ البائع والمشتري، أما المرابحة المصرفية فتتكون من ثلاثة أطراف؛ البائع، والمشتري، والمصرف الوسيط بينهما.

الثالث- من حيث الوعد : يجري عقد المرابحة في المرابحة البسيطة مباشرة بين البائع والمشتري من دون وعد؛ لأن المبيع في ملك البائع، أما في

---

(١)) د. أحمد سالم ملحم، **بيع المرابحة**، (ص/٨٦-٨٧) بتصرف.

المرابحة المصرفية فلا بد من الوعد؛ لأن المبيع ليس في ملك المصرف.

الرابع- من حيث وجود المشتري : في المرابحة البسيطة يملك البائع السلعة ويبحث عمّن يشتريها منه، ويتحمل مخاطرة انتظار الشراء من حيث تغير الأسعار.

أما في المرابحة المصرفية فالمشتري موجود مسبقاً، ولولا وجوده لما اشترى المصرف السلعة، ولا يتحمل المصرف غالباً مخاطر تغير الأسعار؛ لأنه ينقل السلعة مباشرة إلى ملك المشتري فور استلامها من البائع.

الخامس- من حيث دفع الثمن : في المرابحة البسيطة غالباً ما يدفع الثمن نقداً (حالاً)، ويجوز دفعه مؤجلاً. أما في المرابحة المصرفية غالباً ما يدفع الثمن مؤجلاً، ويجوز تعجيله (نقداً).

٧- الخطوات العملية للمرابحة المصرفية

يتم بيع المرابحة المصرفية في المصرف الإسلامي وَفق الخطوات العملية الآتية:

الأولى- طلب من العميل يبيِّن فيه جنس البضاعة، ونوعها وصفاتها (أثاث - عقار - سيارة) وسعرها الأولي.

الثانية- يقوم القسم المختص لدى المصرف بدراسة هذا الطلب.

الثالثة- بعد موافقة المصرف على الطلب وشراء السلعة، يتفق المصرف مع العميل على الثمن الذي سيدفعه المصرف في شراء السلعة مضافاً إليه المصروفات المختلفة بالإضافة إلى الربح.

الرابعة- يُتفق على طريقة سداد الثمن مقسطاً أو مؤجلاً، ومدى حصول المصرف على دفعة ضمان الجدّية.

الخامسة- بعد الاتفاق بين المصرف والعميل على الخطوات السابقة وبعض التفصيلات الأخرى فيها يكتب هذا الاتفاق فيما يسمى بـ«الوعد بالشراء».

السادسة- بعد التوقيع على" الوعد بالشراء" يقوم المصرف بشراء السلعة، وتسَلّمها وتملكها ودخولها في ضمانه.

السابعة- بعد تملّك المصرف السلعة يقوم بتوقيع "عقد بيع المرابحة" مع العميل، ويمكن أن يأخذ منه شيكات مؤجلة الدفع طبقاً لمواعيد السداد المتفق عليها، ويسلم البضاعة للعميل.

٨- ضوابط المرابحة المصرفية

مما سبق يتبيّن أنه لا بد أن تتوافر في هذه المعاملة ضوابط عدة أهمها[١]:

الأول- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل.

الثاني- أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حال العجز عن السداد.

الثالث- أن لا يكون بيع المرابحة ذريعة للربا، بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العِيْنَة[٢] وهو شراء السلعة بثمن أعلى لأجل التأجيل وبيعها إلى البائع بثمن أقل.

---

(١) د. عثمان شبير، **المعاملات المالية المعاصرة**، (ص/٢٧٣). د. محمد الأشقر، **بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية**، (ص/٥٠).

(٢) بيع العينة: أن يبيع التاجر شيئاً من غيره بثمن مؤجل ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه البائع قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك القدر. والعِيْنَة مأخوذة من العين وهو النقد، والعينة مشتقة من حاجة الرجل إلى العين من الذهب والفضة= فيشتري السلعة ويبيعها بالعين التي احتاج إليها، وليس به إلى السلعة حاجة. ينظر: د. يوسف القرضاوي، **بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية**، (ص/٦٤). وسمي "عينة" لأن المشتري يأخذ بدل السلعة عيناً أي نقداً حاضراً.

٩- صكوك المرابحة[١]

هي وثائق متساوية القيمة، يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المرابحة، وتصبح سلعة المرابحة مملوكة لحملة الصكوك.

يصدر بائع سلعة المرابحة هذه الصكوك، والمكتتبون فيها هم المشترون لبضاعة المرابحة، وحصيلة الاكتتاب هي تكلفة شراء البضاعة، ويملك حملة الصكوك سلعة المرابحة، ويستحقون ثمن بيعها.

لا يجوز تداول صكوك المرابحة بعد تسليم بضاعة المرابحة للمشتري؛ لأن هذه الصكوك تمثل ديناً نقدياً في ذمة المشتري، وهذا من صور بيع الدين المحرمة. وأما بعد شراء البضاعة وقبل بيعها للمشتري فيجوز التداول؛ لأن الصكوك تمثل حينئذٍ موجودات يجوز تداولها.

١٠- مزايا المرابحة المصرفية ودلالاتها الاقتصادية

تمثل المرابحة المصرفية الوزن النسبي الأكبر، حيث تقدر بأكثر من (٧٠%)[٢] في إجمال التوظيفات التمويلية والاستثمارية التي تقدمها المصارف الإسلامية؛ لمزايا عدة تتوافر في المرابحة المصرفية[٣].

أ- مزايا المرابحة المصرفية

١- سهولة تطبيق عملية المرابحة المصرفية، بخلاف صيغ التمويل الأخرى؛ كالمشاركة والمضاربة التي يحتاج تطبيقها إلى عمليات أكثر تعقيداً.

---

(١) **المعايير الشرعية**، معيار رقم (١٧) **صكوك الاستثمار**، (ص/٢٨٩، ٢٩٧، ٣٠٢).

(٢) لمعرفة الوزن النسبي للمرابحات في بعض المصارف الإسلامية من واقع التقارير السنوية لهذه المصارف، ينظر: فياض عبد المنعم حسنين، **بيع المرابحة**، (ص/٢٧-٢٨).

(٣) فياض حسنين، **بيع المرابحة**، (ص/٢٥-٢٦)، د. حربي محمد عريقات، د. سعيد جمعة عقل، **إدارة المصارف الإسلامية**، (ص/١٨٤).

٢- سهولة مراقبة تنفيذ عملية المرابحة المصرفية من قبل الرقابة الداخلية والشرعية.

٣- تحقيق مستوى معقول ومضمون من الربح للمصرف؛ لأن الربح يكون محدداً مسبقاً، ولا يرتبط بنشاط العميل (كما في المضاربة).

ب- **أهم المعاني والدلالات الاقتصادية** التي يمكن تحقيقها عبر المرابحة المصرفية:

١- **جذب المدخرات:** لمّا كانت المرابحة تحقق أرباحاً عالية للمصرف الإسلامي في آجال قصيرة؛ دفع هذا الأمر الناس لإيداع أموالهم في المصرف الإسلامي من أجل الحصول على جزء من هذه الأرباح.

٢- **تعزيز قدرة المصارف الإسلامية على منافسة المصارف التقليدية:** فالبنوك التقليدية تعتمد الفائدة لتمويل الأنشطة الاقتصادية قصيرة الأجل، فيمكن للمصارف الإسلامية منافسة المصارف التقليدية في هذا النوع من النشاط الاقتصادي من خلال صيغة المرابحة، وقدرتها على التمويل قصير الأجل. فتكون المرابحة حينئذٍ بديلاً ملائماً للفائدة.

٣- **تتيح المرابحة للمصرف الإسلامي توليد السيولة النقدية:** لمّا كانت المرابحة- بعد توقيع عقدها في المرحلة الثانية "عقد بيع المرابحة"- تنتهي بعلاقة ائتمانية، يكون المصرف فيها دائناً والعميل مديناً بأقساط دورية، فإن هذه الأقساط تساعد المصرف في الوفاء بالتزاماته تجاه المُودِعين (لا سيما الودائع تحت الطلب) الذين يرغبون بسحب ودائعهم أو جزء منها.

٤- **انخفاض المخاطرة على التمويل في المرابحة**[1]: لأن ربح المصرف محدد مسبقاً، وأن المرابحة تنتهي بدين، لذلك مخاطرة المصرف تنحصر في احتمال تأخر العميل عن سداد الدين.

٥- **سهولة استخدامات المرابحة وتنوعها في مختلف الأنشطة الاقتصادية؛ الصناعية والتجارية والزراعية والخدمية (التعليم والصحة)** يجذب عدداً كبيراً من الفعاليات الاقتصادية والخدمية للتعامل مع المصارف الإسلامية. وهذا ينمي موارد المصرف الإسلامي، ومن ثَمَّ يعزز قدرته على التوسع في عمليات الاستثمار والتمويل.

(١) فياض عبد المنعم حسنين، **بيع المرابحة**، (ص/٢٧).