*International Journal of Al-Turath In Islamic Wealth And Finance*, Vol. 1 No. 1 (2020) 112-145
IIUM Institute of Islamic Banking and Finance
Copyright © IIUM Press

# المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية

# *Murabaha* in Islamic banks: A Fiqhi study

أحمد عبد القادر إبراهيم*

## الملخّص

تحتل المرابحة مكانة سامية من بين سائر أنواع المعاملات المصرفية، لذا فإن البحث يهدف إلى بيان فقه المرابحة المصرفية من حيث بيان مفهوم المرابحة ومشروعيتها وأركانها وصورها. كما يهدف إلى بيان حكم المرابحة المصرفية وماهيتها، وتوضيح نسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية، وبيان عمليات المرابحة الخارجية لأجل الاستيراد. ولقد استخدم الباحث المنهج الاستقرائي والتحليلي، من حيث ذكر جزئيات المرابحة، ثم تعقيب ذلك بالشرح والتحليل لكل جزء من مفرداتها. توصلت الدراسة إلى أن الإلمام بنسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية تتجلى أهميته في بيان نطاق استخدام المرابحة في المصارف الإسلامية. كما استنتج البحث بأن بيع المرابحة يقوم على أصلين: الأول: ذكر الثمن الأصلي، والثاني: طلب زيادة ربح معلوم، وهذا هو القاسم المشترَك بين المذاهب الأربعة في تعريفاتهم للمرابحة. ويستخلص أيضا أن الدكتور سامي حمود استند في إجازته للمرابحة للآمر بالشراء على ما ذكره الإمام الشافعي في الأم بخصوص الصورة الثانية للمرابحة. كما تبيّن بأن المرابحة الفقهية تتفق مع المرابحة المصرفية في تحديد الثمن الأصلي، وكذلك الاتفاق على الربح المعلوم لدى الجميع.

**الكلمات المفتاحية:** المرابحة الفقهية، الضوابط، المرابحة المصرفية، المصارف الإسلامية، العميل.

* دكتوراه في القانون، تخصص في المصرفية والمالية الإسلامية، كلية القانون أحمد إبراهيم، الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا. Email: aaibrahim1@gmail.com

**Abstract**

Murabahah has a significant role as a financial contracts compared to other types of banking transactions. This research aims to clarify the jurisprudential matters pertaining to Murabahah as used in the banking sector, particularly on the concept of Murabahah, its legitimacy, pillars and types. It also discusses the rules and the nature of Murabahah and the percentage of its usage in Islamic banks. In completing this research, the researcher used inductive and analytical methods. This study concluded that the percentage of usage relating to Murabahah financing in Islamic banks is evident as practical tools. The research also concluded that Murabahah contract is based on two principles i.e. (i) mentioning the original price (cost), and (ii) profit margin. These are common denominators in definitions of Murabahah as provided by the four schools of legal thought. It is also found that the concept of Murabahah as discussed by Dr. Sami Hamoud is based on what Imam Al-Shafi'i mentioned in his prominent book of Fiqh titled "*Al Umm*". It is agreed among Muslim jurists regarding the principles of original price plus profit for Murabahah financing.

**Keywords**: Fiqh Murabaha, Rules, Banking Murabaha, Islamic banks, Customer.

## المقدمة

لقد أصبحت عملية المرابحة في المصارف الإسلامية اليوم ركيزة أساسية، والتي تبرز فعالياتها في النشاط الاقتصادي الإسلامي البعيد عن الربا وشوائبها، وهذا فيما إذا روعي فيها النظام الشرعي البعيد كل البعد عن الهوى. وذلك لأن كثيرا من الذين يجرون عملية المرابحة اليوم يجانبون الصواب في تطبيقاتها، بيد أن الأصل يقتضي السير على الشرع طالما سميت المصارف بالمصارف الإسلامية.

لقد ظفرت عملية المرابحة في المصارف الإسلامية اليوم من بين سائر المعاملات كالمضاربة وغيرها، وذلك لما لها من مميزات لا توجد عند غيرها، ناهيك عن كونها تسعى لتحقيق رغبة العملاء. هذا ولقد أتاحت المصارف الإسلامية اليوم فرصةَ الإسهام في مجال التمويل بالمرابحة، مما جعلهم يربحون بشكل كبير. هذا وغيره من الدوافع التي جعلت الباحث أن يقوم بهذا البحث لإبراز الحقائق مع التنبيه إلى الطريق الأمثل لتطبيق المرابحة المصرفية كي تتوائم المرابحة الفقهية من حيث الشرعية.

تعتبر المرابحة الفقهية عمود فقري وركيزة أساسية لعملية المرابحة بشكل عام، فلذا رآى الباحث أنه من الأهمية بمكان أن يتناول هذه الدراسة كمدخل لفقه المرابحة المصرفية المستمدة من المرابحة الفقهية، وذلك لبيان الأمور الأساسية في المرابحتين (أعني: الفقهية والمصرفية)، من حيث الوفاق والخلاف حتى يتضح جليا بأن أى مرابحة مصرفية يجب أن لا تخالف هدي الشارع في إجرائها.

لذا سلك الباحث المنهج الاستقرائي والتحليلي، من حيث ذكر جزئيات المرابحة، ثم انعطاف ذلك بذكر المضامين مع الشرح والتحليل لكل جزء من مفردات موضوع ما. علمًا بأن الإسهاب في الشرح والتحليل لم يكن منهجًا ثابتا في ذلك؛ وإنما كان ذلك مرتكزًا في أهم الأمور التي لا تنفك عنها المرابحة بحال. فلا غَرْو إذًا حينما يُلاحظ البسط في بعض الأمور. هذا ولقد تناول الباحث خمس مباحث مهمة للمرابحة في هذا البحث على النحو الآتي:

المبحث الأول: مفهوم المرابحة

المبحث الثاني: مشروعية بيع المرابحة

المبحث الثالث: أركان المرابحة

المبحث الرابع: صور وأقسام المرابحة

المبحث الخامس: حكم المرابحة المصرفية

المبحث السادس: نسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية

## المبحث الأول: مفهوم المرابحة

### المطلب الأول: تعريف المرابحة في اللغة

المرابحة في اللغة مفاعلة من الربح وهو الزيادة، يقال رَابَحْتُه على سِلْعَته: أعطيتُه ربحًا، ويقال: أَرْبَحَه ببضاعتِه؛ أى أعطاه رِبحًا، والربح هو النَّماء في التِّجارة. ويقال بِعْتُه المتاع، واشتريتُه منه مُرَابَحةً؛ إذا سميتُ لكلّ قدر من الثّمن رِبحًا (إبراهيم مصطفى وآخرون، 1965؛ الرازي، 1415هـ / 1995م؛ الشربيني، د. ت).

### المطلب الثاني: تعريف المرابحة عند الفقهاء القدامى

#### أولاً: الحنفية

لقد عرف الحنفية المرابحة بعدة تعريفات، منها:

1. بيع المرابحة: تمليك بثمن ما ملَك به من ربح ضمَّه إليه في بيعه (السرخسي، 1421هـ / 2001م).
2. مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح. أو هو بيع برأس المال وربح معلوم (الكاساني، 1420هـ / 2000م).

#### ثانيًا: المالكية

للمرابحة عند المالكية تعريفات عديدة، منها:

1. المرابحة: أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم (ابن رشد، 1421هـ / 2001م).
2. قول المشتري للبائع: اذكر الثمن الذي اشتريت به سلعتك وأربحك كذا (الطرابلسي، 1423هـ / 2003م).

**ثالثًا: الشافعية**

وقد عرف الشافعية المرابحة بعدة تعريفات، منها:

1. بيان رأس المال وقدر الربح بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعتكها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة (النووي، د. ت).
2. قول البائع للمشتري: اشتريته بمائة ثم يقول – مع علمه بها لعالم بها – بعتك بما اشتريتُ وربح درهم لكل عشرةٍ، أو فيها أو عليها، أو ربح دِهْ يازِدِهْ (الهيتمي، 1421هـ / 2001م).

**رابعًا: الحنابلة**

وللمرابحة عند الحنابلة عدة تعريفات، منها:

1. إخبار البائع برأس ماله ثم يبيع به ويربح فيقول: رأس مالي فيه مائة بعتكه بها وربح عشرة، فهذا جائز غير مكروه لأن الثمن معلوم. وإن قال: بعتك بها وربح درهم في كل عشرة، أو قال ده يازده، أو ده دواز ده فهو صحيح أيضًا جائز غير مكروه لأن الثمن معلوم (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).
2. المرابحة؛ أن يبيعه بربح فيقول: رأس مالي فيه مائة بِعْتُكَه بها وربح عشرة (ابن قدامة، د. ت).

**الموازنة بين التعريفات السابقة**

على ضوء التعريفات السابقة يتبين لنا أن بيع المرابحة يقوم على أصلين: الأول: ذكر الثمن الأصلي، والثاني: طلب زيادة ربح معلوم؛ وهذا هو القاسم المشترَك بين هذه المذاهب الأربعة. فبالنظر إلى هذه التعريفات نرى أن الحنفية يعرّفون المرابحة بالتمليك أو المبادلة بالثمن الأول وزيادة ربح. فيما أن المالكية والحنابلة يعرّفونها بذكر البائع للثمن الأصلي وزيادة ربح. بينما الشافعية يختصون من بين المذاهب الثلاثة في

تعريفهم إياها بقولهم: ذِكر البائع للمشتري- بعد تملكه للسلعة- رأس مالي مائة – مثلا – بعتكه بها وربح عشرة، أو وربح درهم في كل عشرة. فهم يوافقون الجمهور في الطرف الأول من التعريف، وهو قولهم: وربح عشرة، ويخالفونهم بذكر مقدار ربح معيّن في كل عشرة مثلاً.

**التعريف الراجح**

والذي يترجح من هذه التعريفات – والله أعلم – هو تعريف الجمهور (المالكية والحنفية والحنابلة)، وذلك لأنهم لم يشترطوا زيادة درهم أو أكثر في كل عشرة مثلاً، بل ذهبوا إلى أن المرابحة تكون بذكر الثمن الأصلي وزيادة ربح معلوم، وفي ذلك إشارة إلى أن زيادة الربح يكون على جملة الثمن ليس على أجزائه، خلافًا للشافعية، فإنهم يقولون بزيادة في أجزاء الثمن، كزيادة درهم في كل عشرة، وذلك لوجود من كرهه من الصحابة وبعض الفقهاء، ولقدكرهه الإمام أحمد وذلك لأن ابن عمر وابن عباس – رضى الله عنهما – كرهاه (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م)، وحجتهم: أنه بيع الأعاجم، ولأن الثمن قد لا يعلم في الحال.

والذي يظهر أنه إذا تبايع المتبايعان بهذه الصورة – أعني ما ذهب إليه الشافعية – جاز، لا إشكال في البيع، ولكن الأخذ بقول الجمهور أحوط للخروج من الخلاف.

**المطلب الثاني: تعريف المرابحة عند الفقهاء المعاصرين**

إن تعريف المرابحة عند الفقهاء المعاصرين ينصب حول المرابحة المصرفية، التي هي المرابحة للآمر بالشراء. فإن المرابحة تقتضي في التعريف الفقهي أن يكون المبيع موجودًا في ملك البائع، وأن يكون الثمن الأول معروفًا للطرفين، وأن يحدد مقدار الربح المضاف إلى هذا الثمن، إما بتعيينه أو بتعيين نسبته للثمن الأول.

هذا وإن الفقهاء المعاصرين والباحثين قد عرفوا المرابحة المصرفية بعدة تعريفات، أقتصر على ذكر بعضها كما يأتي:

- عرف الدكتور سامي حمود بيع المرابحة للآمر بالشراء بأنه: "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك – كليًّا أو جزئيًّا – وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عند الابتداء". (سامي حمود، 1985هـ).
- وعرف المرابحة الدكتور عبد الحميد البعلي بأنها "بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه" (البعلي، 1404هـ / 1983م).
- وعرفها الدكتور محمد أحمد سراج بأنها "عبارة عن التزام المصرف بشراء السلعة الموصوفة وبيعها لعميله بنسبة معينة من الربح، مع وعد من العميل بشرائها عند حصولها للمصرف بثمن الشراء، مع إضافة النسبة المتفق عليها من الربح" (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).
- ويعرّف الدكتور رفيق المصري المرابحة المصرفية بأنها "عبارة عن أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لعدم امتلاكه المال الكافي لسداد ثمنها نقدًا، فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى" (القرضاوي، 1407هـ / 1987م).
- ويرى الأستاذ محمد عمر شابرا بأن المرابحة تقوم على: "اتفاقٍ بين المصرف والعميل حيث يشتري المصرف بموجبه البضاعة التي يرغب فيها العميل، ومن ثم بيعها إليه بثمن يتفقان عليه، حيث يكون للمصرف هامش ربح محددا، ويقوم العميل بدفع الثمن وفق برنامج زمني متفق عليه، سواء على دفعة واحدة أو على أقساط. وهذا النوع من التمويل سماه الدكتور سامي حمود «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، وصار يعرف عموما بالمرابحة" (شابرا، 1410هـ /1990م).

- بينما الدكتور سيد الهواري عرف المرابحة بقوله: "أن يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس وعد البنك إياه بشراء تلك السلعة، وبيعها له مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها، وبدفعة الثمن مُقَسَّطًا حسب إمكانياته" (الهواري، 1402هـ / 1982م).

بذلك تكون المرابحة للآمر بالشراء مكونة من ثلاثة أطراف هي: الآمر بالشراء، والمأمور بالشراء، والبائع". (بنك التضامن الإسلامي، 1413هـ / 1993م).

**الموازنة بين التعريفات السابقة**

بالنظر إلى التعريفات السابقة نفهم أن المرابحة في عرف الفقهاء المعاصرين تعني: تقديم العميل إلى البنك لشراء سلعة معينة قد تكون موجودة في حوز البنك، أو يطلب من البنك شراؤها ويصفها وصفًا دقيقًا، فإذا اشتراها البنك وأصبحت في حوزه باعها للعميل. ففي هذه الحالة، للعميل إمضاء البيع أو رفضه، أو إلزامه بالصفقة بعد الشراء – عند من يقول بإلزام العميل بالوعد بالشراء – فيبيع له البنك بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه، يتم دفعه دُفعة واحدة أو مُقسَّطًا.

وبالتأمل إلى الصورة الثانية للمرابحة التي ذكرها الإمام الشافعي في الأم والتي استند عليها الدكتور سامي حمود في إجازته للمرابحة للآمر بالشراء؛ تتضح لنا الصورة بوضوح، وهي قوله – رحمه الله – "...وهكذا إن قال: اشتر لي متاعًا ووصفه له، أو متاعًا أيّ متاع شئت وأنا أُربحك فيه؛ فكل هذا سواء يجوز البيع الأول..." (الشافعي، 1425هـ - 2004م). ففيه إشارة إلى الأمر بالشرء وبيع بالمرابحة. فكان كل من كتب في المرابحة للآمر بالشراء في هذا العصر الحديث عِيالاً على كتاب الأستاذ سامي حمود المذكور من حيث هذه التسمية.

فمن ناحية الوعد بالشراء إذا تأملنا التعريفات السابقة نرى أن الدكتور أحمد محمد سراج وغيره ذهبوا إلى القول بوعد المشتري بالشراء في بداية العقد، كما أن الأستاذ سيد الهواري خصص الوعد بالبنك نفسه لا العميل. بينما الدكتور عبد الحميد البعلي، والدكتور رفيق المصري، و محمد عمر شابرا وغيرهم، لم يقولوا بوعد العميل بالشراء في تعريفاتهم اطلاقًا، و في هذا إشارة إلى الخلاف الموجود في المسألة، كما سيأتي إن شاء الله في الفصل الثاني.

وكذلك الأمر إذا أمعَنَّا النظر نجد بعضهم في تعريفه للمرابحة المصرفية يشترط امتلاك البنك للسلعة قبل بداية العقد، بينما البعض الآخر لم ينَوِّهْ بذلك أصلا. وهكذا في شأن وصف العميل السلعةَ للبنك بعضهم ذكر وبعضهم لم يذكر، بل اكتفى بمجرد طلب العميل للسلعة لدى المصرف. فعليه حاول الباحث دمج التعريفات كلها وصياغتها بصياغة واحدة تقريبًا للفهم، وليكون جامعًا للتعريفات المختلفة.

**التعريف المختار**

والذي يظهر أن التعريف المختار من بين هذه التعريفات؛ هو تعريف الدكتور رفيق المصري، وذلك لأنه ذكر مبدئيا تقديم الراغب في شراء سلعة ما إلى المصرف، وهذا أمر أساسي لا بد من ذكره حتى يكمن الفرق بين هذه المرابحة – التي هي المرابحة بالمباشرة–، والمرابحة بالوكالة. كما ذكر الهدف الناجع من تقديم العميل إلى المصرف الذي هو عدم امتلاك المال الكافي لسداد ثمن السلعة نقدًا، ولأجل أن البائع لا يبيع السلعة إلى أجل. وهذا قيد مهم أهمله الكثير ممن عرّف المرابحة المصرفية. ولكن هناك إضافة مهمة أهملها جميع من تقدم ذكرهم إلا الدكتور محمد أحمد سراج، وهي قضية وعد العميل بالشراء. فلو انضافت إلى تعريف الدكتور رفيق لكان أشمل.

**تعريف الباحث للمرابحة المصرفية**

ولعل أشمل التعريفات للمرابحة المصرفية أن يقال: "المرابحة للآمر بالشراء عبارة عن أن يتقدم العميل إلى مصرف إسلامي أو مؤسسة مالية أوتجارية ويطلب شراء سلعة معينة، – لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدًا –، فيقوم المصرف أو المؤسسة بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني، فيبيع السلعة بالثمن الذي قامت به وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه، ثم يتم العقد بعد امتلاك المصرف أو المؤسسة للسلعة، على أن يتم سداد ثمنها بثمن آجل مقسّطًا".

وهذا تعريف جامع ومانع للمرابحة المصرفية لاشتماله على جميع الأطراف المطلوبة التي تخص عقد المرابحة من البداية إلى النهاية.

**وجوه الاتفاق والاختلاف بين المرابحة الفقهية والمصرفية**

بالتأمل إلى ما تقدم من التعريفات المذكورة للمرابحة في كلا العُرفين– أعني القديم والحديث – نلاحظ أن ثمة قاسما مشترَكًا وفُرُوقًا واضحة بينهما، ويتضح ذلك فيما يأتي:

تتفق المرابحة الفقهية مع المرابحة المصرفية في تحديد الثمن الأصلي، وكذلك الاتفاق على الربح المعلوم لدى الجميع. وتختلفان في الأمور الآتية:

أ– المبيع في المرابحة المصرفية غير مملوك للبائع — وهو المصرف– حال تقدم العميل إليه، على حين أن المبيع في المرابحة الفقهية يجب أن يكون في ملك البائع عند الاتفاق على البيع.

ب– القصد في المرابحة المصرفية هو تمويل الشراء لعدم توفر السيولة لدى العميل، على حين أن القصد في المرابحة الفقهية هو البُعد عن المساومة. فالأُولى بهذا الاعتبار من بيوع الآجال، على حين أن الثانية من بيوع الأمانات" (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).

ج- إن المشتري في المرابحة الفقهية يجد السلعة موجودة عند البائع حال إرادته بشرائها، بينما أن المشتري في المرابحة المصرفية هو الذي يأمر البائع بشراء السلعة له ثم يبرم العقد بينهما.

د- المرابحة الفقهية لها طرفان فقط؛ البائع والمشتري، فيما أن المرابحة المصرفية لها ثلاثة أطراف؛ الآمر بالشراء «الذي هو المشتري»، والمأمور بالشراء «وهو البنك»، والبائع «وهو الشركة أو المؤسسة التجارية».

ه- إن المرابحة الفقهية لا تتفق والمرابحة المصرفية بتحديدها على هذا النحو، إلا في أمر واحد الذي هو: أسلوب تعيين الربح بنسبة من ثمن الشراء أو بمقدار معلوم، ولا يكفي ذلك لاشتراكهما في تسمية واحدة...كما أن تسمية هذه المعاملات المصرفية ببيع المرابحة كان هو السبب في هذا القبول العام الذي حظى به في محيط المصارف الإسلامية (محمد سراج، 1410هـ /1989م).

## المبحث الثاني: مشروعية بيع المرابحة

إن بيع المرابحة كغيره من سائر البيوع التي تبايع الناس بها منذ الرعيل الأول، ولا يُبطلها شيءٌ إلا إذا أُجريت على ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم كاشتمالها على ظلم أو ما أفضى إلى الربا. ولقد دلّ الكتاب والإجماع والمعقول على مشروعية بيع المرابحة.

### أدلة مشروعية بيع المرابحة

#### أولا: الكتاب

قال تعالى: ﴿**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا**﴾ [سورة البقرة: 275 ]. قال الإمام الشربيني رحمه الله (الشربيني، 1424هـ / 2003م): "يصح بيع المرابحة،

والأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير كراهة، لعموم قوله تعالى: ﴿**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ**﴾.

إن الأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير فصل بين بيع وبيع، قال الله عزوجل: ﴿**فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ**﴾ [الجمعة: 10]. وقال عز وجل: ﴿**لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُوا فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ**﴾ [البقرة : 198]' والمرابحة ابتغاء للفضل من البيع نصًّا".

**ثانيا: الإجماع**

وأما الإجماع فذكر الإمام الكاساني: "بأن الناس قد توارثوا هذه البياعات – ومن بينها المرابحة – في سائر الأعصار من غير نكير، وذلك إجماع على جوازها" (الكاساني، 1420هـ / 2000م).

**ثالثا: المعقول**

وأما دليل المعقول فهو: أن المرابحة إنما جازت لاجتماع شرائط البيع فيها، ولتعامل الناس بها، وحاجتهم إليها، فإن من الناس من لا يقدر على المساومة والمكايسة، ولا يهتدي في التجارة، ويود الاعتماد على فعل المتمرس في التجارة، وتطيب نفسه بالزيادة على ما اشتراه، ولهذا كان مبناها على الأمانة وتوقي الخيانة وشبهتها، فوجب القول بجوازها لذلك (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).

**المبحث الثالث: أركان المرابحة**

وأما أركان المرابحة (الطرابلسي، 1423هـ / 2003م؛ الدسوقي، 1417هـ/ 1996م)، فهي أركان البيع المعروفة، وهي ثلاثة: العاقدان (البائع والمشتري)، والصيغة (الإيجاب والقبول)، والمعقود عليه (المبيع).

ويشترط في المعقود عليه كونه قابلا للوكالة. وأما الإيجاب والقبول: -كأن يقول أحدهما: شاركتك في كذا ويقبل الآخر،- فيشترط أن يكون خاصا كالبز والبقل، أو عاما كما إذا شاركه في عموم التجارات (ابن عابدين، 1421هـ / 2000م).

**المبحث الرابع: صور وأقسام المرابحة**

بالتأمل إلى التعريفات السابقة للمرابحة الفقهية والمرابحة المصرفية؛ تتبين لنا فروق كثيرة ومؤثرة تلمح إلى عدم اعتبار العَمَلِيَّتين شيئًا واحدًا. فعليه إن هذا الفرق في التعريف يُنْبِئ عن وجود الفرق في الصورة كما سيأتي.

**المطلب الأول: صور المرابحة الفقهية**

من خلال التعريفات السابقة وغيرها للمرابحة الفقهية، استنبط الفقهاء منها الأمثلة المتضافرة في كتبهم بخصوص صور المرابحة، نكتفي بذكر بعضها لتجنب التكرار الممل، بحيث إنها تؤول إلى أمر واحد.

**الصورة الأولى**: أن يقول البائع للمشتري: رأس مالي فيه كذا، بعتكه به وربح عشرة. قال الموفق ابن قدامة المقدسي رحمه الله تعالى: "والمرابحة أن يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مائة بعتكه بها وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم أحدًا كرهه" (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

**الصورة الثانية**: أن يقول البائع للمشتري: علىَّ أن أُربح في كل عشرة درهمًا، أو قال زده أو دِهْ داوزده. وكلمة "**دِهْ**" فارسية: ومعناها: عشرة، و "**يازده**" أحد عشر: أى كل عشرة ربحها درهم. و "**ده داوزده**" أى كل عشرة ربحها درهمان. لقد كرهه أحمد، ورُويت فيه الكراهة عن ابن عمر، وابن عباس، والحسن، ومسروق، وعكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار. وكرهه بعضهم بقوله: فيه جهالة. قال ابن قدامة: وهذه كراهة تنزيه، والبيع صحيح، والجهالة يمكن إزالتها بالحساب فلا تضر إذًا، كما لو باعه صبرة كل قفيز بدرهم" (ابن قدامة، 1408هـ / 1988م).

**الصورة الثالثة**: أن يقول أحد المتبايعين للآخر: اشتر لي هذه – لسلعة معينة – وأربحك فيها كذا. قال الإمام الشافعي رحمه الله: "وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعا جديدا وإن شاء تركه" (الشافعي، 1425هـ - 2004م).

**الصورة الرابعة**: أن يقول أحد المتبايعين للآخر: اشتر لي متاعًا – ووصفه له – وأنا أربحك فيه. ففي هذه الحالة يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال ابتاعه وأشتريه منك بنقد أو دين؛ يجوز بيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما: أنهما تبايعاه قبل أن يملكه البائع، والثاني: أنه على مخاطرة أنك اشتريته على كذا أربحك فيه كذا...الخ.

وهذه الصورة مأخوذة من كلام الإمام الشافعي في الأم (الشافعي، 1425هـ - 2004م). وخلاصة كلامه يدل على أنه لا بد من وجود السلعة

حال العقد، بحيث يخبر البائعُ المشتري بثمنها الذي اشتراها به ويتقاضى منه ربحا معلومًا. ويفهم من كلامه – رحمه الله – أيضًا أنه قد يضطر أحد الرجلين إلى أن يُرِيَ الآخرَ سلعةً معينة ويقول له: اشتر لي هذه السلعة وأربحك فيها كذا، والمشتري الثاني الذي هو البائع في البيع الأول له الخيار في البيع الثاني لايُلزم بالصفقة.

**الصورة الخامسة**: أن يقول البائع للمشتري: بعتُك هذه السلعة بمائتين أو بما اشتريتُ أو برأس المال، وربح درهم لكل عشرة. قال الإمام الشربيني رحمه الله: "والمرابحة أن يشتريه بمائة ثم يقول لغيره – وهما عالمان بذلك– بعتك بمائتين أو بما اشتريتُ أى بمثله، أو برأس المال، أو بما قام علىَّ أو نحو ذلك وربح درهم لكل عشرة، أو في أو علَى كل عشرة، أو ربح دِهْ يازده، لأن الثمن معلوم فكان كبعتك بمأئة وعشرة. وروي عن ابن مسعود أنه كان لا يرى بأسًا بيازده زده داوزده، وما روي عن ابن عباس أنه كان ينهى عن ذلك، وعن عكرمة أنه حرامٌ، وعن إسحاق أن البيع يبطل به؛ حُمِل على ما إذا لم يبين الثمن، فلو كان الثمن دراهم معينة غير موزونة، أو حنطة مثلاً معينة غير مكيلة، لم يصح البيع مرابحة" (الشربيني، 1424هـ / 2003م).

لقد أسلفنا في الصورة الثانية والتي تمثل قول البائع للمشتري: رأس مالي فيه كذا، وأربح في كل عشرة درهما؛ حيث ذكر ابن قدامة من أن الإمام أحمد وبعض الصحابة كعبد الله ابن عمر، وابن عباس، وبعض التابعين كالحسن، ومسروق، وعكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار كرهوه. وفي الصورة الخامسة أشار الإمام الشربيني بجوازه، وذكر بأن ابن مسعود رضي الله عنه لايرى به بأسًا، ثم أجاب عن دليل المخالفين كما تقدم.

**المطلب الثاني: صور المرابحة المصرفية**

تتنوع صور التعامل ببيع المرابحة في البنوك الإسلامية حسب تنوع المجالات والقطاعات ذوات فعالية لدى عملاء البنك الإسلامي، وحسب رغبات الزبائن في الحصول على بعض الاحتياجات قبل توفّر الثمن المطلوب لديهم، سواء كانت تلك الاحتياجات مطلوبة للاستعمال الشخصي أو المنزلي كالسيارة الخاصة أو جهاز التلفيزيون مثلاً. ومن أبرز صور المرابحة المصرفية ما يلي:

**الصورة الأولى**: أن يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة، بحيث يحدد جميع أوصافها، ويلتزم بشراء السلعة من المصرف بعد شراء المصرف لها، فيوافي المصرف على طلبه ويلتزم ببيع السلعة له ويتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع مسبقا وفق النظام الذي يعمل به المصرف.

ومثال ذلك: أن يطلب صاحب مستشفى مثلا من أحد المصارف الإسلامية أن يشتري له بعض الأجهزة المتطورة لأنه لا يملك ثمنها أو يملك بعضه ويكون طلبه مصحوبا باستعداد تام لشراء هذه الأجهزة من المصرف إذا جاءت حسب المواصفات المحددة، على أن يقدم للمصرف الربح الذي سيتم الاتفاق عليه مقابل قيام المصرف شراء هذه الأجهزة وتأجيل الثمن (ملحم، 1410هـ / 1989م).

**الصورة الثانية**:أن يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة مع الاتفاق على دفع ثمن البضاعة للبنك بعد شراء السلعة جملة واحدة. تختلف هذه الصورة عن سابقتها في الاتفاق على دفع العميل ثمن البضاعة بعد شراء البنك لها (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م). فهذه الصورة تشبه صورة المرابحة الفقهية من حيث أن المشتري لا يدفع ثمن البضاعة حتى تكون السلعة موجودة في محل العقد، وتختلف معها من ناحية أن المشتري لا يطلب بشراء سلعة في المرابحة الفقهية وإنما يجدها عند البائع فيشتري.

**الصورة الثالثة:** أن يعمد المصرف إلى شراء سلع معينة بناء على دراسته لأحوال السوق بواسطة قسم الأبحاث لديه، أو بناءً على طلب يتقدم به أحد زبائنه، فإذا اقتنع البنك بحاجة السوق إليها وقام بشرائها فله أن يبيعها لطالب الشراء الأول أو لغيره مرابحة. ولا يرد على هذه الصورة أى مطعن من الناحية الفقهية لأن المصرف قد اشترى بماله –وآلت إليه ملكيتها ودخلت في حوزته، فجاز له أن يبيعها لطالب الشراء أو لغيره على سبيل المساومة أو المرابحة (محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م).

**الصورة الرابعة:** أن يعمَد فيها بعض الأشخاص من الراغبين في شراء سلعة معينة، حيث لا يستطيع دفع ثمنها نقدًا، ولا يجد بائعًا يبيعه بثمن مؤجل، فيتقدم بطلب إلى المصرف يرجو شراء هذه السلعة من السوق، وبيعها له بالأجل نظير ربح معين يتم الاتفاق عليه (محمد أحمد سراج، 1410هـ/1989م).

وهذه الصورة تشبه الصورة الثانية من حيث أن في كلتا الصورتين تقديم العميل أو العملاء للبنك لطلب شراء سلعة ما، ويختلفان من جانب أن العميل يدفع الثمن في الصورة الثانية دفعة واحدة، فيما أن الدفع في هذه الصورة يكون مقسَّطًا.

**الصورة الخامسة:** هناك صورةٌ أُخرى من صور المرابحة المصرفية يتبعها بنك دُبَي الإسلامي، وهي: أن العمِيل يطلب من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافًا إليه أجرًا معينا مقابل قيام المصرف بهذا العمل. وهذه هي الوكالة بالمعنى الشرعي وليست مرابحة، ذلك أن العميل دفع للمصرف ثمن البضاعة ليقوم المصرف نيابة عنه بهذا العمل وهو شراء السلعة، فالمشتري الحقيقي من الشركة هو العميل وليس المصرف، وهذا هو الاعتماد المستندي. (العبادي، 1415هـ / 1994م).

والفرق بين الحالتين أن العميل في بيع المرابحة لا يدفع الثمن إلا بعد استلامه البضاعة، وإذا هلكت البضاعة فإنها تهلِك على حساب المصرف، أما في الاعتماد

المستندي فيمكن العميل أن يدفع الثمن مقدّما مع أُجرة المصرف، لأن المصرف في هذه الحالة وكيلٌ عن العمِيل. (العبادي، 1415هـ / 1994م).

**المطلب الثالث: أقسام المرابحة المصرفية من حيث طبيعة ومكان إجرائها**

يمكن تقسيم العمليات التنفيذية لعقد المرابحة للآمر بالشراء إلى ثلاثة أقسام:

**أولا: عمليات المرابحة النقدية**

وهي عمليات المرابحة التي يقوم العميل فيها بسداد كامل قيمة البضاعة للمصرف بمجرد استلامها منه، وتتم هذه العمليات وفق الخطوات التالية:

1- طلب الشراء.

2- دراسة طلب الشراء.

3- إبرام عقد الوعد بالشراء.

وتتم هذه العملية على النحو التالي:

أ- شراء السلعة: تتم إجراءات شراء السلعة من المورد ويتسلم المصرف أو مندوبه السلعة من المورد، ويتم تسجيلها في دفاتر المصرف.

ب- إبرام عقد البيع مع العميل مرابحة: بمجرد تملك المصرف للسلعة يتعين على العميل أن يفي بوعده ويقوم بشراء السلعة مرابحة (إرشيد، 1421هـ / 2001م).

وقول الأستاذ محمود إرشيد هنا: "**يتعين**" لنا فيه نظر لما سيأتي من توهين القول بالإلزام، بل للمشتري الخيار بين إمضاء البيع ورفضه كما لا يخفى.

**ثانيا: عمليات المرابحة المحلية لأجلٍ**

وهي عمليات المرابحة التي يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من داخل القطر وبيعها مرابحة إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة على أقساط. وقيل: هي التي أطرافها يعملون في السوق المحلية، ويتم شراء وبيع البضاعة فيها من السوق المحلية.

وتتم هذه العملية على النحو التالي:

1- طلب الشراء.

2- دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المطلوبة.

3- إبرام العقد وشراء السلعة، وإبرام عقد البيع مع العميل.

4- ولا بد هنا من الإشارة الواضحة إلى الضمانات التي يقدمها العميل للمصرف، كما يتم تقسيط الثمن على أقساط متساوية في مدد مختلفة.

5- تحصيل الأقساط: ويتم إثبات تحصيل الشيكات أو الكمبيالات التي أخذت على العميل في مواعيدها المحددة لها (إرشيد، 1421هـ / 2001م).

**ثالثا: عمليات المرابحة الخارجية لأجل "الاستيراد"**

وهي عمليات المرابحة التي يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من خارج القطر تمهيدا لبيعها للذي يسدد ثمنها بعد مدة أو على أقساط.

هذا من حيث الإجمال، وتفصيل العملية يكون بقيام البنك باستيراد سِلَعٍ من الخارج لحساب شخص صدر له التّرخيص باستيراد ذلك السِّلع من قِبل السلطات الحكومية التي تحاسبه على هذه السِّلع جُمرُكِيًّا عند دخولها إلى موانئ البلاد، لا يتيسر لهذا العميل الرجوع على أمره بالاستيراد من الناحية العملية. وهذا النوع من المرابحة يسمى بالمرابحة الخارجية – كما سيأتي في أقسام المرابحة من حيث تنوعها – وفائدته أن العميل لا يستطيع بحال الحصول على هذه البضائع أو السلع إلا بواسطة المصرف

الإسلامي باعتبار أن المصرف ذاته بمنزلة الحكومة ذات أواصر العلاقة بين دولة ودولة فتطمئن النفوس إليه (الخضيري، 1410هـ / 1990م).

وتتم الخطوات بالطريقة التالية:

1- طلب شراء (فتح مستندي): يتم تحرير طلب الشراء هنا كما يتم في المرابحة المحلية.

2- دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المختلفة؛ (فتح الاعتماد المستندي).

3- تتم الدراسة والتحقق من إثبات فتح الاعتماد المستندي بالقيمة وبنفس العملة الموافق عليها.

4- إبرام عقد الوعد (تقديم غطاء كامل للاعتماد المستندي).

5- قيد فتح غطاء الاعتماد المستندي بالعملة الأجنبية من موارد السوق المصرفية.

6- شراء السلعة (تنفيذ الاعتماد المستندي): يقوم المصرف بالشراء وحيازته إلى مخازنه، وتكون بوالص الشحن باسم المصرف حتى يضع السلعة في مخازنه.

7- إبرام عقد البيع مرابحة مع العميل (إقفال الاعتماد المستندي): وتتم بالطريقة التي ذُكرت في المرابحة المحلية.

8- تحصيل ثمن البضاعة من العميل سواءً بالكمبيالات "الأقساط" أو الشيكات أو من الحساب الجاري للعميل.

9- حالة عدم سداد العميل للأقساط في مواعيدها: في حالة عدم تسديد قسطين متتاليين. فإنه بموجب العقد تحل عليه بقية الأقساط (الخضيري، 1410هـ / 1990م).

**المبحث الخامس: حكم المرابحة المصرفية**

يُعَدُّ بيع المرابحة للآمر بالشراء من أنواع البيوع الجائزة شرعًا، بشرط توفّر الشروط وانتفاء الموانع التي تقدح في صحة البيع، وتحقيق ذلك يتطلب التجرّد عن الهوى والتقيّد بمنظور الشرع.

إن معظم صور بيع المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية اليوم توافق تماما بما اصطلح عليه الفقهاء القدامى بالمواصفة. والمواصفة تعني تحديد أوصاف السلعة التي ليست عند البائع، والتي يرغب الآمر في شرائها مع الاتفاق على صفة الثمن بتحديد نسبة الربح أو مقداره (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).

رَوى ابنُ أبي شيبة آثارًا كثيرة تدل على كراهة ما أُطلق عليه "الْمُوَاصَفَة"، منها:

عن أبي رزين قال: "قلت لمسروق: يأتيني الرجل يطلب مني السمن وليس عندي، أشتريه ثم أدعوه له؟ قال: لا، ولكن اشْتَرِه فضَعْه عندك، فإذا جاءك فبِعْه منه" (ابن أبي شيبة، د. ت).

وعن سعيد بن المسيب "أنه كان يكره بيع المواصفة" (ابن أبي شيبة، د. ت).

لقد أورد الباحث هذه الآثار هنا للإشارة إلى أن بعض صور المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية اليوم أشبه ما تكون بالمواصفة التي أنكرها غير واحد من السلف، ولكن كما ذكر الباحث في غير ما موضع من البحث أنه كلما خلت المرابحة المصرفية عن الشوائب المفضية إلى التحريم أو الكراهة؛ فلا مانع من إجرائها، طالما كانت تقع على غرار الشرع.

ويمكن تلخيص آراء الفقهاء المعاصرين حول بيع المرابحة الذي يكثر الجدل حول حكمه الشّرعي في الآراء الثلاثة التالية:

**المطلب الأول: رأى المجيزين**

لقد ذهب بعض المعاصرين إلى إطلاق القول بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء التي تجريها المصارف الإسلامية، منهم: الدكتور سامي حمود (سامي حمود، 1985هـ)، والدكتور عبد الحميد البعلي (البعلي، 1404هـ / 1983م)، والدكتور القرضاوي (القرضاوي، 1407هـ / 1987م)، والدكتور محمد بدوي، وغيرهم. نظرا إلى أن البيع ليس فيه تحليل الحرام أو تحريم الحلال، وبعبارة أخرى أنه ليس فيه مانع من الناحية الشرعية، فيدخل في عمومات البيوع الجائزة، فعليه ليس هناك مانع من إجرائه.

**أدلتهم**

**أولا:** استدلوا بقوله تعالى: ﴿**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا**﴾ [البقرة: 275]، فقالوا الآية تفيد جميع أنواع البيع، ولا يحرم من البيع إلا ما حرمه الله تعالى ورسوله، وبيع المرابحة أحد أنواع البيع فيدخل في العموم.

**ثانيا:** وأيّدوا دليلهم أيضا بالقرار الذي انتهى إليه مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي المنعقد في شهر مايو سنة 1979م أنه أوصى بأن هذا التعامل يتضمن وعدًا من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها، ووعدا آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقًا للشروط. إن مثل هذا الوعد ملزم للطّرفين قضاءً طبقًا لأحكام المذهب المالكي، وهو ملزم للطرفين ديانةً طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه.

وقد جاء في توصية مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بالكويت في مارس 1983م بأن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك المشتراة وحيازتها ثم

بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور هو أمر جائز شرعًا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي. وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزما للآخر أو المصرف أو كليهما؛ فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).

**المطلب الثاني: رأى المعارضين**

ذهب بعض الفقهاء المعاصرين إلى عدم جواز بيع المرابحة بالتحديد السابق، منهم: الدكتور صدّيق الضّرير، والدكتور رفيق المصري، والدكتور حسن عبدالله الأمين (مجلة المسلم المعاصر، 1402هـ)، والدكتور محمد سليمان الأشْقَر (الأشقر، 1415هـ /1995م)، والشيخ محمد المختار الشنقيطي (الشنقيطي، د. ت). وفي رأيهم أن بيع المرابحة غير مشروع للأدلة الآتية:

1- القول بلزوم العُدة في المذهب المالكي إنما يتعلق بالوعد في أمور المعروف والإحسان، أى التبرعات، ولا يتعلق بأمور ذات صلة بعقود المعاوضات كالبيع.

2- إن هذه المعاملة لا تجوز في المذهب المالكي الذي يستند القائلون بجوازها إليه في الحكم بلزوم العُدة، وتدخل هذه المعاملة في بيوع العينة لدى فقهاء هذا المذهب.

3- إن القول بلزوم العُدة في هذه المعاملة يفضي إلى أن تكون من باب بيع المرء ما ليس عنده، وهو المنهي عنه بقول النبي – صلى الله عليه وسلم –: ((لا تبع ما ليس عندك)) (أحمد بن حنبل، 1420هـ / 1999م).

4- القول بلزوم المواعدة يجعل هذه المعاملة بيعتين في بيعة، وهو منهي عنه كما في حديث أبي هريرة – رضي الله عنه – قال: ((نهى رسول الله –

صلى الله عليه وسلم – عن بيعتين في بيعة)). فالبيعة الأولى: هي بين المصرف وعميله، والثانية: بين المصرف وبائع السلعة.

5- لا تختلف هذه المعاملة عن الرِّبا والاقتراض بفائدة، حيث يمول البنك الشراء للعميل غير القادر عليه نظير زيادة في الثمن. وعلى الرَّغم من أن المعاملة ليست في صورة القرض بفائدة؛ إلا أنها تقوم مقامها. ولذلك فإن هذه المرابحة حلت محل خصم الأوراق التجارية في التعاملات المصرفية، وهي بذلك تكون ذريعة من الذرائع الربوية (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م).

6- إن الآمر بالشراء باع بيعًا معلّقا، أى لأنه قال للبنك: إن اشتريتموها اشتريتُها منكم (الأشقر، 1415هـ /1995م)

وبما أننا بصدد ذكر حكم المرابحة المصرفية، يطمح الباحث أن ينعطف بحكم المرابحة المسمى ب"المرابحة الإسلامية"، حيث يوجد هناك بعض الفروق البسيطة بينها وبين الفقهية القديمة من حيث التسمية والكيفية. ولقد فصل الشيخ محمّد بن محمّد المختار الشَّنقِيطِي في ذلك وبين عدم جوازها – أى المرابحة المصرفية –، فقال: "إن للمرابحة صورة حديثة، أُلحقت بالقديمة وزُعم أنها منها، وهي من صُوَر الربا، ويقال لها: (المرابحة الإسلامية)، وهي ربوية، ولا يجيزها تسميتها بأنها إسلامية، فإنه لا يُحكم للشيء بكونه شرعياً إلا إذا دل الدليل على كونه مشروعاً. وصورتها: أن تأتي إلى مؤسسة أو شركة تريد أن تشتري سيارةً، أو أرضاً، أو أثاثاً للبيت مثلاً، فيقول لك: اذهب إلى أيّ شرِكة وخذ منها الفواتير، وحدّد ما تريد أن تشتريه، وائتنا بالفواتير ونحن ننظر فيها، ثم بعد ذلك نشتريها ولا نلزمك بالبيع. وهذه يسمونها–كما قلنا– المرابحة الإسلامية، والواقع أنها من صور الربا؛ لأن حقيقة الأمر أن هذا المتاع الذي قيمته مائة ألف ريال، بدل أن يعطيك المائة ألف ويقول: رُدّها أقساطاً مائة وعشرين، أدخَل السلعة حِيلةً في الصَّفْقَة، وهذا يحتاج إلى دقةٍ في مسألة حقيقةِ العقد" (الشنقيطي، د. ت).

**المطلب الثالث: رأى المتوسطين**

ولقد علّل من قال بكراهة بيع المرابحة على النحو الذي تجريه المصارف الإسلامية بالتالي:

**أولا:** هذا البيع لا يمكن الجزم بحرمته لجريانه في جملته على وفق الشروط الشرعية من حيث الشكل والصورة، ومع أن الوعد ليس عقدا؛ فإن الإلزام به قضاء أمر يتفق مع قواعد الشريعة ومبادئها.

**ثانيا:** إن صورة أداء هذا البيع مفضية إلى الربا، من جهة أن المصارف الإسلامية لا تستطيع الإقراض بالربا، فتلجأ إلى شراء السلع اللازمة لعملائها مع إلزام هؤلاء العملاء بشراء هذه السلع بأسعار تزيد عن أسعار شرائها مقابل التمويل.

**ثالثا:** استشعار بعض المسؤولين في المصارف الإسلامية نوعًا من الحرج أو التأثم في إلزام العميل بالمرابحة (محمد أحمد سراج، 1410هـ /1989م). وهذا واضح طبعًا، أن بعض المسؤولين في المصارف الإسلامية يتحرجون بعد ما ألزموا العميل بالصفقة بحيث لا يمكنه الرجوع عنها بحال وإن رغب عنها لعارض، فيتضرر نتيجة لهذا الإلزام، مع أن النبي صلى الله عليه وسلم يقول: ((لا ضَرر ولا ضِرار)) (أحمد بن حنبل، 1420هـ / 1999م).

**الرأى الراجح**

الذي يترجح من هذه المذاهب – والله أعلم – هو المذهب الأخير الذي هو الكراهة، وذلك لوجود قاسم مشترك بين هذه المرابحة – أعني المرابحة المصرفية – والمرابحة الفقهية من جانب، وعدم مطابقتها تماما بالمرابحة الفقهية من جانب آخر، فيبقى الأمر على الكراهة. فلذا لايتأتى القول بتحريم هذا النوع من المرابحة، حيث لا يوجد فيه ما يقتضي التحريم، إلا إذا أَدْخل البائعُ السلعةَ حيلة في الصّفقة، فحينئذ

يحكم بأنه رِبا، أو على أقل الأحوال يكون ذريعةً إلى الربا كما تقدم البيان في ذكر ما يسمونه ب"المرابحة الإسلامية.

ومما يؤيد هذه الكراهة أن الوعد الملزَم على المشتري بالشراء ليس هو عين العقد، فلا ينبغي أن يلزم به، وإن كان الذين قالوا بالإلزام معهم دليل، لكن في النفس منه شيء، بل الأحوط عدم إلزامه. ولكن كما أسلفنا القول على أنه كلما توفرت الشروط وانتفت الموانع فإن البيع صحيح لا مطعن فيه.

## المبحث السادس: نسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية

### أولا: نطاق استخدام المرابحة

إن الإلمام بنسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية من الأهمية بمكان، وذلك حتى يتضح نطاق استخدام المرابحة في المصارف الإسلامية بشكل جلي. فلهذه الأهمية وغيرها ناسب أن يعتني الباحث بذكرها في هذا المقام.

تتسع دائرة التمويل بالمرابحة في عدة مجالات وقطاعات مستخدمة، كما أنها تتفاوت بين الحين والحين حسب رغبات العملاء، وحسب فعالية المُمَوَّل به في أرض الواقع. فمما يجري فيه التمويل بالمرابحة ما يلي:

- تمويل شراء السلع والبضائع والمواد المختلفة من السوق المحلي.
- تمويل رأس المال العامل (شراء المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج).
- تمويل شراء مواد البناء والتجهيزات.
- تمويل عمليات الاستيراد والتصدير.
- تصفية مشاركات البنك مع عملائه.
- تمويل الأصول الثابتة (الآلات والمعدات).
- تمويل شراء العقارات (الأراضي والمباني).
- تمويل شراء السيارات (بنك دبي الإسلامي، 2009).

**ثانيا: نسبة التمويل بالمرابحة**

إن الخدمات التي تقدمها المؤسسات الإسلامية، إضافة إلى الشفافية المتبعة في احتساب نسب ربحية غير متغيرة؛ تميز النظام الشرعي في التمويل. وأن النظام المالي الإسلامي أثبت كفاءته في إدارة القروض، خصوصا في ظل المتغيرات الحالية حتى إن الأنظمة المصرفية والمؤسسات التقليدية أصبحت تعمل وفقا للإطار الذي يسير عليه النظام المالي الإسلامي. ومما يجدر ذكره أن المرابحات في المصارف الإسلامية اليوم تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات، إذ قد تصل إلى أكثر من 80% من حجم الاستثمارات في بعض المصارف الإسلامية (بنك دبي الإسلامي، 2020).

ومعلوم أن نسبة التمويل بالمرابحة تختلف من مصرف لآخر، ومن دولة إلى أخرى، فلذا يقتصر الباحث هنا بذكر نسبة التمويل بالمرابحة في بعض المصارف الإسلامية، مثل: مصرف الراجحي وبنك معاملات ومصرف الإمارات الإسلامي، وذلك كما يلي:

**أولاً: مصرف الراجحي**

يعد مصرف الراجحي أكبر ممول عقاري في المملكة العربية السعودية، نظراً لصلابة قاعدة عملائه، وكذلك لتوفير خيارات مبتكرة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية السمحة، فهو يقدم مجموعة برامج تمويل للعقار تتعدد مزاياها لتجعل التمويل سهلاً وشفافياً. واستنادا إلى آخر الدراسات التي أجريت عن سوق التمويل العقاري وحجمه في السوق السعودية، فقد حصل مصرف الراجحي على أفضل مؤسسة مالية لتمويل العقار بنسبة 34%، حيث شملت الدراسة التي أجرتها شركة الأبحاث المستقلة نيلسن، عينة من 400 شخص في كل من: الرياض، وجدة، والدمام، وتكونت عينة الدراسة من السعوديين ذوي دخل شهري من 5000 ريال وما فوق من الذين قاموا بشراء عقار في السنوات الخمس الأخيرة أو يعتزمون شراء

عقار خلال العام 2008م. ويتضمن برنامج الراجحي للتمويل العقاري عدة خيارات.

كما يعد مصرف الراجحي من المصارف التي تمول بشكل كبير في الأسهم المحلية. وبعد أن كانت النسبة في مصرف الراجحي على التمويل بالمرابحة بالأسهم المحلية 4.95 %؛ أصبحت 5.25%، وقد فوجئت بذلك عام 1426هـ (بورصة الأسهم السعودية، 2020).

**ثانياً: بنك معاملات ماليزيا**

يوجد في بنك معاملات تسهيلات المرابحة المتجددة المتمثلة في اتفاق رئيسي بالنسبة لتمويل المرابحة توفيرا للتسهيلات المصرفية لتمويل رأس المال العامل في ارتفاع الأسعار بنسبة 10٪ سنويا لمدة عامين. وتم هذا الاتفاق بين المؤسسات المالية الدولية وعملائها في يناير 2007.

إن المعاملات التالية كانت تنفذ في السنة الأولى على النحو التالي:

أ. تمويل المرابحة بمبلغ: RM25.,000 رنجيت من المعدات المكتبية لمبلغ: RM25,000 وهذا التعامل كان في شباط / فبراير 2007 إلى أن تدفع بعد 12 شهرا.

ب. تمويل المرابحة بمبلغ: RM150,000 رنجيت من المعدات المكتبية لمبلغ: RM25,000 وهذا التعامل كان في أبريل 2007 إلى أن تدفع بعد 12 شهرا.

ج. دفع مبلغ: RM262,500 رنجيت إنما قدم لتسوية تمويل المرابحة لمبلغ:RM25.,000 مع خصم 50 ٪ على ارتفاع الأسعار، حيث وردت المدفوعات قبل ستة أشهر في أغسطس 2007.

في نيسان / أبريل / 2008 تم تلقي السداد الكامل للتمويل، ولكن كان هناك طلب لهذه الصفقة في أيلول / سبتمبر 2007 لتحديد موعد جديد. وبالتالي تم شراؤها وبيعها من التركيبات مرة أخرى في نفس العلامة المتابعة للزبون (مرجعية معلمة الشريعة ماليزيا، 2010).

**ثالثا: مصرف الإمارات الإسلامي**

إن نسبة المرابحة والإجارة على التمويل العقاري في مصرف الإمارات الإسلامي شهدت تراجعا حيث تتراوح حاليا بين 5, 8-75% وفقا للملاءة المالية للعميل وموقع المشروع وشركة التطوير القائمة عليه. وأن المصرف لم يوقف التمويل العقاري خلال فترة الأزمة، ولكن تم التركيز على بعض المشروعات لشركات التطوير العقاري الكبرى، والتي تتميز بالمصداقية إضافة إلى انتقاء العملاء الراغبين في هذه التمويلات، علما بأن المصرف يقوم بتمويل جميع وحدات مشاريع إعمار ونخيل والاتحاد العقارية وغيرها.

إن مصرف الإمارات الإسلامي لم يقتصر شراكته على شركة تطوير عقاري بعينها حيث يقوم بنك نور بتمويل جميع الوحدات العقارية لمشاريع شركات التطوير الكبرى في الدولة والتي تتميز بجودة أدائها ومصداقيتها. كما وفّر البنك العديد من البرامج الناجحة للتمويلات السكنية والتي وجدت رواجا كبيرا من قبل الأفراد والهيئات والمؤسسات. وأن نسبة المرابحة في المصرف في جانب التمويل العقاري تصل إلى حدود 9%. كما أن البنك يوفر جميع صيغ التمويلات الإسلامية من إجارة ومرابحة واستصناع، مشيرا إلى أن البنك يركز حاليا على اختيار المشروع وشركة التطوير القائمة عليه وكذلك العميل الراغب في التمويل، وأن البنك يمول مشاريع شركات التطوير الكبرى كإعمار ونخيل وغيرها من الشركات المعروفة (مركز أخبار الصناعة المالية الإسلامية، د. ت).

**الخاتمـــة**

❖ إن عملية المرابحة المصرفية اليوم ركيزة أساسية، وأحد قنوات التمويل في المصارف الإسلامية والتي تبرز فعالياتها في النشاط الاقتصادي الإسلامي البعيد عن الربا وشوائبه.

❖ إن الإلمام بنسبة التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية تتجلى أهميته في بيان نطاق استخدام المرابحة في المصارف الإسلامية.

❖ يقوم بيع المرابحة على أصلين: الأول: ذكر الثمن الأصلي، والثاني: طلب زيادة ربح معلوم؛ وهذا هو القاسم المشترَك بين المذاهب الأربعة في تعريفاتهم للمرابحة.

❖ إن بيع المرابحة ثابت بالكتاب والإجماع والمعقول، فهو كغيره من سائر البيوع التي تبايع الناس بها منذ الرعيل الأول، حيث لا يُبطله شيءٌ إلا إذا أُجري على خلاف هدي الشارع.

❖ تتنوع صور التعامل ببيع المرابحة في البنوك الإسلامية حسب تنوع المجالات والقطاعات ذوات فعالية لدى عملاء البنك الإسلامي.

❖ تتم عمليات المرابحة الخارجية لأجل الاستيراد بطلب شراء ودراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المختلفة، ثم إبرام عقد الوعد عن طريق تقديم وفتح غطاء كامل للاعتماد المستندي، ومن ثَمّ شراء السلعة، وإبرام عقد البيع مرابحة مع العميل (إقفال الاعتماد المستندي).

**التوصيات**

▪ يوصي الباحث المصارف الإسلامية أن تهتم بتطبيق الشريعة في عملية المرابحة، حيث يكون ذلك سببا لتخلصها من التعامل بالربا بشكل كلي.

- يوصي الباحث كل من يكتب في مجال المرابحة المصرفية أن يعتمد على المصادر الفقهية الإسلامية الأساسية، ولا يأتي بأفكار جديدة التي تكون بعيدة عن تطبيقات الفقهاء القدامى للمرابحة.
- يجب أن يكون الهدف الأساسي للكتّاب في المرابحة إبراز الحقائق ودحض الأباطيل لا سيما ما يفضي إلى الربا أو فساد البيع.

**REFERENCES**

Al Hawari, Dr. Sayed Al Hawari. (1402 AH / 1982 AC). *Ma Ma'na Bank Islami*? Cairo: Publishing by the International Union of Islamic Banks.

Al-Abaji, Dr. Kawthar Abdul Fattah. (1409 AH / 1989 AC). *Muhasabat Al-Mu'assasat Al-Maliyyah Al-Islamiyyah*. Al-Farouq Modern Printing Press, 2nd edition.

Al-Ba'li, Dr. Abdul Hamid Mahmoud. (1404 AH / 1983 AC). *Al-Madkhal Li fiqh al-Bunuk al-Islamiyyah*. International Federation of Banks edition.

Al-Haitami, Abu al-Abbas Ahmad bin Muhammad bin Ali bin Hajar. (1421 AH / 2001 AC). *Tuhfat al-Muhtaj fi Sharh al-Minhaaj*. Beirut: Scientific Books House, First Edition.

Al-Kasani, 'Ala'uddin Abu Bakr Ibn Mas'ud Al-Hanafi. (1420 AH / 2000 AC). *Bada'ii Al-Sana'ii fi Tarteeb al-Shara'ii*. Tahqeeq: Muhammad Khair Ta'mah al-Halabi. Beirut, Dar Al-Ma'arifah Press, first edition.

Al-Maghribi, Shams al-Din Abu Abdullah Muhammad bin Muhammad bin Abdul Rahman al-Tarabulsi. (1423 AH / 2003 AC). *Mawahib al-Jalil Li Sharh Mukhtasar al-Khalil*. Tahqeeq: Zakaria Omeirat, Dar Al-'Alaam al-Kutub edition.

Al-Maqdisi, Abu Muhammad Muwaffaq al-Din Abdullah bin Qudamah. (1408 AH / 1988 AC). *Al-Kaafi fi fiqh al-Imam al-Mubajjal Ahmad bin Hanbal*. Tahqeeq: Zuhair Al-Shawish. Al-Maktab al-Islami, Fifth Edition.

Al-Mardawi, Imam 'Ala al-Din Abu Al-Hassan Ali Bin Sulaiman Bin Ahmad Al-Sa'adi Al-Hanbali. (1418 AH / 1997 AD). *Al-Insaaf fi Ma'rifat al-Rajih min al-Khilaf*. Tahqeeq: Abu Abdullah Muhammad Hassan Isma'il Al-Shafi'i. Beirut, Dar al-Kutub Al-'Alami, first edition.

Al-Nawawi, Abu Zakaria Muhyiddin bin Sharaf Al-Nawawi. (No Date). *Al-Majmu' Sharh al-Muhaddhab*. Commented on and completed by: Muhammad Najeeb Al-Muti'ei. Jeddah: Saudi Arabia, Al-Irshad Library.

Al-Qaradawi, Dr. Yousef. (1407 AH / 1987 AC). *Bay al-Murabaha Lil A'mir bi al-Shira'Kama Tajrihi al-Masarif al-Islamiyyah*. Wahba Library, second edition.

Al-Razi, Muhammad bin Abi Bakr bin Abdul Qadir. (1415 AH / 1995 AC). *Mukhtar al-Sihah*. Tahqeeq: Mahmoud Khaater, Beirut, Lebanon Library.

Al-Sarkhsi, Abu Bakr Muhammad bin Ahmad bin Abi Sahl Al-Hanafi. (1421 AH / 2001 AC). *Al-Mabsoot*. Tahqeeq: Abu Abdullah Muhammad Hassan Muhammad Hassan Ismail Al-Shafi'i. Beirut, Scientific Books House, First Edition.

Al-Shafi'i, Imam Abu Abdullah Muhammad bin Idris. (1425 AH - 2004 AC). *Al-UMM*. Tahqee & Takhreej: Rif'at Fawzi Abdul-Muttalib, Dar Al-Wafa, second edition.

Al-Shirazi, Abu Ishaq. (1417 AH / 1996 AC). *Al-Muhaddhab fi fiqh Al-Shafi'i*. Tahqeeq & Ta'leeq: Dr. Muhammad Al-Zuhaili, Damascus, Dar Al-Qalam and Dar Al-Shamiya, Beirut, first edition.

*Al-Tamwil Al-Islami Li al-Nashat al-Khadami wa al-Tijari*. Prepared by: Islamic Solidarity Bank, as part of a series of research presented

to the symposium held in Khartoum, Republic of Sudan during the period from 25-27 of Rajab 1413 AH corresponding to January 18-20, 1993 AC, in cooperation with the National Finance Corporation, the Sudanese Industrial Development Bank and the Foundation Sudanese Development, (published and distributed by the Islamic Development Bank, 2nd edition, 1422 AH / 1995AC).

Ashqar, Sulaiman. (1415 AH / 1995 AC). *Bay al-Murabaha Lil A'mir bi al-Shira'Kama Tajrihi al-Masarif al-Islamiyyah*. Jordan, Dar Al-Nafa'es for Publishing and Distribution, second edition.

Dasouki, Muhammad bin Ahmad bin 'Arafa al-Maliki. (1417 AH / 1996 AC). *Hashiyat Al-Dasouki ala al Sharh al-Kabir*. Beirut, Scientific Books House.

El-Sharbini, Muhammad El-Khatib. (No Date). *Mughni al-Muhtaj ila Ma'rifat Ma'ani alfadh al-Minhaj*. Beirut: Dar Al-Fikr.

Ibn Abidin, Imam Muhammad Amin. (1421AH / 2000AC). *Hashiyat Radd al-Muhtaar*. Beirut, Dar Al-Fikr for Printing and Publishing.

Ibn Qudamah, Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudamah Al-Maqdisi. (No date). *Al-Mughni*. Tahqeeq: Dr. / Muhammad Sharaf El-Din Khattab, and Dr. El-Sayed Muhammad El-Sayed. Riyadh: Riyadh Modern Library.

Ibn Rushd, Muhammad bin Ahmad bin Muhammad bin Rushd Al-Qurtubi. (1421 AH / 2001 AC). *Bidayat Al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtasid*. Corrected by: Khaled Al-Attar, Dar Al-Fikr Press.

Ibrahim Mustafa and others. (1965). *Al-Mu'jam al-waseet*. Tahqeeq: The Arabic Language Academy, Cairo, second edition.

Kamali, Dr. Abdul Raouf bin Muhammad bin Ahmad. (1422 AH / 2002 AC). *Al-Ziyadah wa Atharuha fi al-Mu'awadhat al-Maliyyah*. Supervision of Prof. Dr. Sulaiman bin Fahd Al-Essa, published by the Grass Foundation, first edition.

Muhammad Ahmad Siraj. (1410 AH / 1989 AC). *Al-Nizam al-Masrafi al-Islami*. Dar al-thaqafa for Publishing and Distribution.

Sami Hamoud. (1985 AH). *Majmu'at A'mal Lajna Al-Tahdhiriyyah*. Compilation of the Preparatory Committee course.

Sami Hassan Ahmad Hamoud. (1402 AH / 1982 AC). *Tatweer al-'amal al-Masrafiyyah bima yattafiqu wa Al-Shari'ah al-Islamiyyah*. Dar Al-Fikr, second edition.

Shabra, Muhammad Omar. (1410 AH / 1990 AC). *Nahwu Nizam Naqdi A'dil*. World Institute of Islamic Thought edition, second edition.

Shari'a reference, Islamic Banking and Takaful Services Department, Malaysia; 1: (Murabaha contract).

- **المرجع الإنجليزي:**

Department of Islamic Banking and Takaful. *Shariah Parameter Reference***,** 1: Murabahah Contract (SPR1), BNM/RH/GL 009-3 MALAYSIA.

- **مواقع الإنترنيت**

www.cibafi.org/newscenter/Details

www.sahmy.com/showthread

www.alriyadh.com

www.dib.ae/ar/personalbanking_finance