Journal of Humanities and Social Sciences Researches
(JHSSR)

The method of applying financing in the form of Murabaha in Islamic banks

Abdelsalam Bashir Elsellabi [1,*], Zaid Ahmed Mohammed AL-AZAKI [2]

[1] Islamic economics and law(Arabic), Sabahattin Zaim University, Turkey.

[2] Islamic economics and law(Arabic), Sabahattin Zaim University, Turkey

* Corresponding author, Email: Abdelsalamelsellabi7@gmail.com

Received: 07/06/2022 Accepted:12/08/2022

Abstract

This article aims to identify the linguistic, jurisprudential and economic concept of the Murabaha financing formula, as well as to identify a comprehensive definition of the Murabaha financing formula, which is that it is a process in which a commodity is purchased at a certain price, then it is sold to the buyer after he is informed of the purchase price in addition to the amount of profit It is one of the sales of the trust, and this article also aims to find out the evidence of the permissibility of dealing in the form of Murabaha in Islamic banks from writing, Sunnah, consensus, and the decisions of the Fiqh Councils. Dealing with the Murabaha formula, and also aims to identify the method applied by Islamic banks in financing by the Murabaha formula.

Keywords: Murabaha, Islamic banks, Islamic financing, finance.

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171

This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

طريقة تطبيق التمويل بصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية

عبد السلام بشير الصلابي [1,*], زايد أحمد محمد الزكي [2]

[1] قسم الاقتصاد الإسلامي, جامعة صباح الدين زعيم - اسطنبول , تركيا.

[2] قسم الاقتصاد الإسلامي, جامعة صباح الدين زعيم - اسطنبول , تركيا.

*البريد الالكتروني للمؤلف المراسل: Abdelsalamelsellabi7@gmail.com

الخلاصة

يهدف هذا المقال إلى التعرف على المفهوم اللغوي والفقهي والاقتصادي لصيغة التمويل بالمرابحة، وكذلك يهدف إلى الوقوف على تعريف شاملة لصيغة التمويل بالمرابحة وهو أنها عملية يتم فيها شراء سلعة بسعر معين، ثم يتم بيعها للمشتري بعد أن يتم إخباره بسعر الشراء بالإضافة إلى مبلغ الربح، وهي أحد بيوع الأمانة، كما يهدف هذا المقال إلى الوقوف على أدلة جواز التعامل بصيغة المرابحة في البنوك الإسلامي من الكتابة والسنة والإجماع وقرارات المجامع الفقهية ، ويهدف كذلك هذا المقال إلى توضيح شروط صحة تطبيق التمويل بصيغة المرابحة وإيضاح أن عدم تطبيق تلك الشروط يؤدي إلى فساد التعامل بصيغة المرابحة، ويهدف كذلك إلى التعرف على الطريقة التي تطبقها البنوك الإسلامية في التمويل بصيغة المرابحة.

الكلمات المفتاحية: المرابحة، بنوك إسلامية، تمويل إسلامي، التمويل.

1. المقدمة

يعد التمويل أحد أركان المشروعات التي تكون في مرحلة البداية، لأن المشاكل التي تواجه المشروعات في بدايتها تتنوع وتتعدد، ولكن من أهمها التمويل، إذ المشروع بدون تمويل لن يبدأ ولن يستمر، فيلجأ أصحاب المشروعات إلى طرق تمويلية متنوعة، منها الطرق التقليدية مثل الاقتراض من البنوك التقليدية بالفوائد الربوية، ومنها صيغ التمويل الإسلامي مثل المشاركة والمضاربة والاستصناع والمرابحة، وصيغ التمويل الإسلامي تختلف عن صيغ التمويل التقليدية باختلاف جوهري وهو أن صيغ التمويل التقليدي تترك صاحب المشروع وشأنه يواجه جميع التحديات بل تزيد على ذلك بأن تضع فوق كاهله عبء سداد فوائد القروض، لكن صيغ التمويل الإسلامي باختلاف أنواعها تدور حول فكرة المشاركة في تحمل المخاطر، لذا فإن التمويل الإسلامي يعتبر من انسب صيغ التمويل للمشروعات في بدايتها، وتعد صيغة التمويل بالمرابحة أحد أهم صيغ التمويل الإسلامية التي تم تطبيقها وتفعيلها في البنوك الإسلامية بصورة ملحوظة، والتي تدور فكرتها حول أن الممول الذي لديه فائض مادي بشراء سلعة ما سواء برغبة المشتري أو بدون رغبته، ثم يأتي المشتري أو صاحب المشروع فيطلب شراء هذه السلعة، فيخبره الممول أنه اشتراها بسعر كذا ويريد أن يربح فيها كذا بكل وضوح وصدق، فإن قبل المشتري تمت المعاملة، وله أن يسدد المبلغ دفعة واحدة أو على أقساط، وفي هذه الدراسة سوف يتم توضيح لمفهوم المرابحة عند الفقهاء وعند الاقتصاديين على حد سواء، ثم ذكر أدلة جوازها، وشروطها، وكيفية تطبيقها في البنوك الإسلامية.

أهمية موضوع الدراسة

ترجع أهمية هذه الدراسة إلى أهمية تمويل المشروعات بصيغة تكون مناسبة للمشاريع خاصة في بدايتها، وتكمن أهمية هذه الدراسة في الآتي:

تُعد المرابحة أحد أهم صيغ التمويل التي تسهم في إنجاح المشروعات، فمن أهم هذه الصيغ صيغة المرابحة، فمن المهم معرفة أحكامها وشروطها.

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171

This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

للمرابحة عدة طرق في تنفيذها فمن المهم أن يتم الوقوف على الطريقة التي تتم بها في البنوك الإسلامية حتى يستطيع المتعامل أن يتعرف عليها قبل التعامل بها.

مشكلة البحث

تتعدد صيغ التمويل التي يمكن لصاحب المشروع أن يستخدمها في تمول مشروعه، وتعتبر المرابحة أهم هذه الصيغ فتتحدد إشكالية هذه الدراسة في النقاط الآتية:

أ- ما هي صيغة التمويل بالمرابحة؟

ب- ما هي أدلة جواز المرابحة؟

ت- ما هي شروط صحة المرابحة؟

ث- ما هي طرق تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية؟

أهداف الدراسة

تتمثل أهداف هذه الدراسة في هدف رئيس وعدة أهداف فرعية، فالهدف الرئيس هو التعرف على طريقة تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية، والأهداف الفرعية تتمثل في الآتي:

أ- التعرف على صيغة المرابحة.

ب- معرفة أدلة جوازالتعامل بصيغة المرابحة.

ت- التعرف على شروط صحة تطبيق المرابحة.

منهجية الدراسة

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الاستقرائي لأنه هو المنهج الأنسب في مثال هذه الدراسة، حيث تم جمع أقوال العلماء المختصين سواء في الفقه أو الاقتصاد والقيام بتحليلها حتى تم التوصل إلى نتائج هذه الدراسة.

الدراسات السابقة

الدراسة الأولى: دراسة عبد الزين، بعنوان "صيغة المرابحة: تطبيقها وآثارها الاقتصادية في الفقه الإسلامي" مجلة جامعة غرب كردفان للعلوم والإنسانيات، مجلة علمية محكمة، ع 12، 2016، تعرضت هذه الدراسة لتعريف البيوع بصورة عامة ثم خصة المرابحة بمزيد من التفاصيل وخاصة طريقة تطبيقها في البنوك الإسلامية، والآثار الاقتصادية التي تنتج عن بيع المرابحة، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها أن المرابحة هي أكثر صيغة مستخدمة في البنوك الإسلامية، وأوصت الدراسة بمجموعة توصيات منها أن تتم المرابحة على مرحلتين مرحلة المواعدة، ومرحلة بيع المرابحة؛ تجنبًا لحدوث أخطاء في التطبيق والتي من شأنها إفساد عقد المرابحة.

الدراسة الثانية: دراسة كمال توفيق حطاب بعنوان " نظرات جديدة في بيع المرابحة للآمر بالشراء "، مجلة الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة الكويت – مجلس النشر العلمي، مجلة علمية محكمة، م 32، ع111، 2017، بينت هذه الدراسة حقيقة عقد المرابحة للآمر بالشراء وآليات تطبيقه في البنوك الإسلامية، وأهم العوامل التي تؤدي إلى فساد العقود وحرمتها، و وضعت ضوابط ومؤشرات اقتصادية يمكن أن تتحكم إليها صيغ التمويل الإسلامية، وتوصلت الدراسة إلى أن المرابحة مقبولة شرعًا غير أن تطبيقها قد يدخله بعض

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

المحظورات الشرعية، وأيضًا قد تكون هذه الصيغة مشروعة على مستوى الفرد أما على مستوى المجتمع –من خلال النظر إلى الآثار الاقتصادية والمقاصد الشرعية- فقد تكون غير مشروعة، لذلك فإن القول بمشروعيتها أو عدم مشروعيتها يتبع واقعها التطبيقي ومدى تحقيقها للمقاصد الشرعية، وقد ركزت هذه الدراسات على طُرق تمويل المشروعات الصغيرة، سواء بطرق التمويل الإسلامية ومنها المرابحة، إلا أن هذه الدراسات لم تبين هذه الدراسات تجارب الدول التي قامت بتمويل المشروعات الصغيرة بصيغ التمويل الإسلامية.

الدراسة الثالثة: دراسة عبد الله سليمان الباحوث بعنوان "دور التمويل الإسلامي في دعم المشروعات الصغيرة" مركز رفاد للدراسات والبحوث، مجلة علمية محكمة، م 3، ع1، 2017، بينت هذه الدراسة أهمية المشروعات الصغيرة في اقتصاديات معظم الدول؛ لأنها تساعد في التنمية الشاملة وتساعد أيضًا في الحد من مشكلات اقتصادية كبيرة كالبطالة، وأهم مشكلة تواجه المشروعات الصغيرة هي مشكلة التمويل وأن الاقتراض من البنوك التقليدية معرقل ومعطل للمشروعات الصغيرة؛ بسبب صعوبة الإجراءات وبسبب أعباء القرض، وانتهت الدراسة إلى أن وسائل التمويل الإسلامية هي الأنسب في حالة المشروعات الصغيرة؛ وذلك لأن تمويل الإسلامي يقوم على المرونة والتنوع بحيث يُلبي مختلف الحاجات التمويلية بصورة متنوعة، وكذلك يتميز بأنه يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالاقتصاد الحقيقي، والتمويل في البنوك التقليدية يعتمد على أخذ الفوائد من القروض دون تحمل مخاطر مع المستثمرين، عكس التمويل الإسلامي يقوم على المشاركة في الغنم بالغرم.

إضافة الدراسة عن الدراسات السابقة

تتشابه الدراسات السابقة مع الدراسة الحالية في بعض الأمور ولكن هذه الدراسة تختلف في أمور جوهرية عن الدراسات السابقة وهي أنها سوف توضح طريقة التي يتم بها تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية.

سبب اختيار هذا الموضوع

توجد مجموعة من الاسباب التي أدت إلى اختيار هذا الموضع من أهمها الآتي:

1- التعرف على صيغة المرابحة مع أدلة جوازها.

2- التعرف على طريقة تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية مع معرفة أهم شروطها.

هيكل الدراسة

قسمت هذه الدراسة إلى ثلاث مباحث كما يأتي:

المبحث الأول: تعرف المرابحة وأدلة جوازها

وتضمن هذا المبحث التعرف على مفهوم المرابحة لغة وفقهًا واقتصادًا، ثم التعرف على أدلة جواز المرابحة من الكتاب والسنة والإجماع وكذا من قرارات المجامع الفقهية الحديثة.

المبحث الثاني: شروط صحة المرابحة وطريقة تطبيقها في البنوك الإسلامية

وتضمن هذا المبحث أهم الشروط الواجب توافرها حتى تكون المرابحة سليمة، ثم التعرف على الطريقة التي يتم بها تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية.

المبحث الثالث: الخاتمة والنتائج والتوصيات

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

المبحث الأول

تعرف المرابحة وأدلة جوازها

يختلف مفهوم المرابحة اللغوي، عن مفهوم المرابحة الفقهي، عن مفهوم المرابحة الاقتصادي؛ لأن كل مفهوم من هذه المفاهيم نظر إلى المرابحة من الناحية التي تهمه، لذلك سوف يتم عرض هذه المفاهيم للمرابحة، كما سيتم عرض أدلة جواز المرابحة على النحو التالي:

1- مطلب مفهوم المرابحة: يوجد عدة مفاهيم للمرابحة، أولها المفهوم اللغوي، وثانيها المفهوم الفقهي، وثالثها المفهوم الاقتصادي، وذلك على النحو التالي:

المفهوم اللغوي للمرابحة: قال ابن منظور في لسان العرب: "مصطلح المرابحة في اللغة مأخوذ من المفاعلة، وأصل المادة (ربح) والربح في اللغة يعني الزيادة والنماء[1]"، وقال الفيومي في المصباح المنير: "واشتريت منه مرابحة؛ إذ سميت لكلٍ قدر من الثمن ربحًا[2]، وقال الزبيدي في تاج العروس: "يُقال: بعته السلعة مرابحة على كل عشر دراهم درهمًا[3]"، وجاء في المعجم الوسيط: "بيع المرابحة هو بيع برأس المال مع زيادة معلومة[4]".

تبين من هذه التعريفات أن المرابحة في اللغة مأخوذة من الربح، والربح هو الزيادة والنماء، والمرابحة من صيغة المفاعلة التي تفيد المشاركة التي تتم بين طرفين، فالمرابحة تعني البيع والشراء برأس المال وزيادة[5].

1-1- المفهوم الفقهي للمرابحة: والمرابحة هي مفهوم فقهي بالأساس لذا فمن المهم أن نتعرف على المقصود بها عند الفقهاء، لذا سنذكر مفهوم المرابحة عند فقهاء المذاهب الأربعة كما يلي:

المفهوم الفقهي للمرابحة يَكاد يكون متطابقًا إلى حد كبير بين المذاهب الفقهية، ولا يَكاد يخرج عن المعنى اللغوي الذي ذكره اللغويون إلا قليلاً، فإن المعنى الاصطلاحي الفقهي للمرابحة يكاد يكون متطابق مع المعني اللغوي للمرابحة بصورة كبيرة. وسنعرض تعريفات المذاهب الفقهية للمرابحة من خلال كتبهم الأصلية لنتعرف على المعنى الاصطلاحي للمرابحة بصورة صحيحة.

1- تعريف المذهب الحنفي للمرابحة: ويقصد بالمرابحة عندهم: "بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح[6]". ويفهم من هذا التعريف أن الحنفية يعتبرون مفهوم المرابحة هو أن يتم البيع بالثمن الأول، وهو الثمن الذي اشترى به مالك السلعة، والثمن الأول لا يعني أن يكون هو الثمن الأول فقط، فربما يتم بيع السلعة مرة واثنين وثلاثة، والثمن الأول هو ثمن الشراء مطلقًا أيًا كان ترتيب عملية الشراء، والبيع يكون بإضافة زيادة على الثمن الأول، وهذه الزيادة هي الربح، وهنا لم يوضح هذه الزيادة سوف تكون مبلغًا محددًا أو جزءً مشاعًا من ثمن السلعة، والظاهر أن الأمر سيان عندهم.

---

1 – محمد بن مكرم ابن منظور، لسان العرب، دار صادر – بيروت – الطبعة الأولى ج2 – (ص:442)

2 – أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير، تحقيق يوسف الشيخ محمد، المكتبة العصرية – بيروت – لبنان، 1991 (ص:112)

3 – محمد بن محمد بن عبد الرازق الزبيدي، تاج العروس، تحقيق مجموعة من المحققين، دار الهداية – مصر، 1985، ج6، (ص:380)

4 – أحمد، وإبراهيم مصطفى الزيات، وحامد عبد القادر، ومحمد النجار، المعجم الوسيط، دار الدعوة – مصر، 1995، ج1، (ص:322)

5 – إبراهيم حسن جمال، المرابحات الدولية في المصارف الإسلامية – دراسة تقييمية، مجلة المشورة – مجلة علمية محكمة، ج1، ع1، 2014، (ص:42)

6 – الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت 1982، (ص:222/5)

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

2- تعريف المذهب المالكي للمرابحة: وطبقًا له فإن مفهوم المرابحة هو: "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به بزيادة ربح معلوم[7]". وهذا التعريف للمرابحة في المذهب المالكي يوضح أن المرابحة هي أن يتم بيع السلعة بنفس الثمن الذي تم به الشراء، وهو الثمن الأول كما عند الحنفية، ثم يضيف البائع زيادة، هذه الزيادة تكون معلومة للمشتري، وبذلك تكون المرابحة صحيحة بأن يَعلم المشتري ثمن الشراء ويَعلم أيضًا الربح الذي حصل عليه البائع.

3- تعريف المذهب الشافعي للمرابحة: وعندهم مفهوم المرابحة هو: "يبين رأس المال وقدر الربح؛ بأن يقول: ثمنها مئة، وقد بعتها برأسمالها وربح درهم في كل عشرة[8]". ومفهوم المرابحة عند الشافعية هو أن يتم تبين وتوضيح رأس المال السلعة أو ثمن الشراء الأول، ثم يبين قدر الربح الذي سوف يحصل عليه المشتري فوق الربح، وضرب مثلاً وقال: مثل أن يشتري سلعة بمئة وهذا هو الثمن الأول، أو رأس المال، ويربح درهم في كل عشرة دراهم وهذا هو الربح المشاع وهو الذي يكون جزءً من رأس مال السلعة.

4- تعريف المذهب الحنبلي للمرابحة: فطبقًا له فإن مفهوم المرابحة هو "البيع برأس المال وربح معلوم[9]". تعريف المرابحة طبقًا للمذهب الحنبلي هو أن يتم بيع السلعة برأس مالها؛ يعني بالثمن الأول وهو ثمن شرائها، ثم وضع زيادة معلومة فوق الثمن الأول، أو فوق رأس المال، وعند الحنابلة فإن الربح يصح أن يكون مبلغًا معلومًا، أو يكون جزءً مشاعًا فكلاهما صحيحًا في المرابحة.

ويتضح مما سبق أن مفهوم المرابحة في المذاهب الفقهية قد اتفقت على النقاط الآتية:

1 – معرفة البائع والمشتري لثمن السلعة الأول.

2 – يتم إخبار المشتري بالربح الذي سوف يحصل عليه المشتري.

3 – يمكن أن يكون الربح مبلغًا معينًا، ويمكن أن يكون جزءً مشاعًا من ثمن السلعة.

وبناء على ذلك فإن المرابحة عند الفقهاء يقصد بها "بيع السلعة بالثمن الأول، بالربح المعلوم مبلغًا أو مشاعًا" فهذا التعريف قد راعى جميع الشروط التي ذكرها الفقهاء. وقد عرّف الفقهاء المرابحة بصورتها المبسطة، ثم دخلت صيغة المرابحة للعمل في البنوك الإسلامية، وأصبحت تُطبق بصورة عملية، فأصبح لها تعريفًا عند الاقتصاديين، هذا التعريف فيه نوع من التبسط والتفصيل عن تعريف الفقهاء وسوف نعرض لتعريف الاقتصاديين للمرابحة كما يأتي:

2-1- مطلب المفهوم الاقتصادي للمرابحة: يوجد العديد من التعريفات لمفهوم المرابحة من الاقتصاديين لعل من أهمها هذه التعريفات ما يأتي:

1- تعريف البعلي للمرابحة فطبقًا له هي: "أحد أنواع البيوع الشرعية التي تقوم على الشراء والبيع وهما جوهر المعاملات التجارية، ولابد أن يقوم اتفاق بين البائع والمشتري، وبالتالي فهي أحد بيوع الأمانة في الشريعة الإسلامية[10]". وقد تبين من

7 – الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر بيروت – لبنان، 1995، (ص:182/12)

8 – النووي، محيي الدين بن شرف أبو زكريا، المجموع شرح المهذب، تحيق وتكملة الشيخ نجب المطيعي، دار الفكر، بيروت – لبنان، 1986، (ص:2/12)

9 – ابن قدامة، عبد الله بن أحمد، المغني في فقه الإمام أحمد، دار الفكر، بيروت – لبنان، الطبعة الأولى 1405، (ص: 280/4)

10 – عبد الحميد محمود البعلي، الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية – دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة للنشر – القاهرة، 1991، (ص:106)

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

هذا التعريف أن المرابحة هي أحد بيوع الأمانة، ولكن يُعاب على هذا التعريف أنه لم يقف على حقيقة المرابحة، ولم يبين ماهيتها، وإنما ذكر أنها أحد بيوع الأمانة؛ والتي تعني أن يُعرّف البائع المشتري بحقيقة سعر السلعة بصدق، وذكر أيضًا أنها لابد أن يكون هناك اتفاق بين البائع والمشتري حتى يكون هناك إلزام بين الطرفين.

2- تعريف أحمد للمرابحة بأنها: "عقد بيع بين طرفين يتضمن قيام أحدهما ببيع السلعة (أو السلع) لطرف الثاني، مقابل هامش ربح يضاف إلى الثمن الذي اشتراها به من السوق[11]"، وقد أوضح هذا التعريف حقيقة صيغة المرابحة حيث بين أنها عملية تتم بين طرفين بعد معرفة السعر ووجود هامش ربح يضيفه البائع إلى ثمن السلعة، ويعاب على هذا التعريف أنه لم يذكر كيفية تحديد هامش الربح هل سيكون نسبة من الثمن، أو سيكون مبلغًا ثابتًا؟، وكذلك أهمل هذا التعريف ذكر هل هناك وعد بالشراء أم لا؟

3- تعريف عمر للمرابحة طبقًا له هو: "بيع سلعة بثمن شرائها زائدًا ربحًا معلومًا متفق عليه[12]"، وبين هذا التعريف أن المرابحة هي البيع بسعر زائد يكون ربحًا متفقًا عليه، ويعاب على هذا التعريف أنه لم يوضح طريقة حساب الربح هل يكون نسبة من المبلغ أم مبلغًا ثابتًا؟، وكذلك أهمل هنا ذكر هل لابد أن يكون هناك وعدًا بالشراء أم لا؟

4- تعريف خلف للمرابحة طبقًا له فهو: "اتفاق بين المشتري والبائع على عملية بيع سلعة معينة وبمواصفات محددة، وذلك مقابل ثمنها الأصلي مع زيادة في هامش الربح[13]"، وأوضح هذا التعريف أن المرابحة تكون باتفاق بين البائع والمشتري وهنا كأن التعريف تضمن ذكر الوعد بالشراء، ولكن يعاب على هذا التعريف أنه لم يبين الطريقة التي تتم بها حساب الربح.

5- تعريف شعبان للمرابحة أنها: "بيع السلعة بتكلفة شرائها مع إضافة ربح معلوم[14]"، وذكر في هذا التعريف أن المرابحة تكون ببيع السلعة بسعر التكلفة بعد إضافة ربح معلوم، ولكن يعاب على هذا التعريف أهمله ذكر الوعد بين البائع والمشتري، وكذلك طرقية حساب الربح.

6- تعريف العبيدي للمرابحة هو: "التزام المصرف بشراء سلعة موصوفة بعينها بنسبة معينة من الربح، مع وعد من العميل بشراء سلعة عند وصلها للمصرف بثمن الشراء، وإضافة المتفق عليها من الربح إلى ثمن الشراء[15]"، بين في هذا التعريف أن المرابحة تكون بين المصرف والعميل، ولكن المرابحة أوسع من ذلك فليست هي فقط بين العميل والبنك، ولكن يمكن أن تكون بين أشخاص عاديين خارج إطار البنوك، ويعاب على هذا التعريف أنه لم يذكر الطريقة التي يحسب بها الربح.

7- تعريف خوجة: طبقًا له فإن المرابحة هي "بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع به، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول"[16]"، وأظهر في هذا التعريف أن المرابحة تكون بالبيع بالثمن الأول، وهو ثمن

11 – عبد الرحمن يسري أحمد، أساليب التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة: رؤية كلية، الناشر جامعة الأزهر مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، 2004، (ص:11)

12 – محمد عبد الحليم عمر، أساليب التمويل الإسلامية القائمة على الائتمان التجاري للمشروعات الصغيرة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر – مصر، مجلة علمية محكمة، 2004، (ص:3)

13 – فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، دار جدار للكتاب العالمي وعالم الكتاب الحديث، 2005، الطبعة الأولى، (ص:293)

14 – أحمد شعبان محمد، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية – مصر، الطبعة الأولى، 2010، (ص:208)

15 – سعيد علي العبيدي، الاقتصاد الإسلامي، دار دجلة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، (ص:303)

16 – عز الدين محمد خوجة، أدوات الاستثمار الإسلامي، مصرف الزيتونة، تونس، 2014، (ص:27)

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

الشراء، مع إضافة ربح متفق عليها، وبين الطريقة التي يُحسب بها الربح فيمكن أن يُحسب على أنه جزء ثابت مقطوع به، أو نسبة من ثمن السلعة، ويعاب على هذا التعريف أنه لم يذكر الإلزام في المرابحة.

وفقًا لما سبق، فإنه يمكننا وضع تعريف شامل للمرابحة يتفادى الانتقادات التي وجهت للتعريفات السابقة ويتمثل هذا التعريف في أن المرابحة: "هي أحد صيغ بيوع الأمانة، ويتم الاتفاق على بيع السلعة بنفس سعر شراءها، بعد إضافة ربح متفق عليه يكون مبلغًا معينًا، أو نسبة من الثمن".

2- أدلة جواز صيغة التمويل بالمرابحة من الكتاب والسنة والإجماع:

المرابحة جائزة بالكتاب والسنة والإجماع، وسوف نتعرض لتفاصيل الأدلة التي تم الاعتماد عليها في جواز استخدام صيغ المرابحة على النحو التالي

2-1- الأدلة من القرآن الكريم على جواز المرابحة: استدلوا على جواز المرابحة من القرآن الكريم بالآيات التالية:

1- الدليل الأول: استدلوا على جواز المرابحة بعموم النصوص الدالة على جواز البيع بقول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة: 275)، في هذه الآية بين الله – عزوجل – أنه أجاز البيع لهم وحرم عليهم الربا، والمرابحة هي أحد أنواع البيوع، إذن هي جائزة في الجملة، فهي جائزة لجواز البيع بصورة عامة.

2- الدليل الثاني: قول الله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ﴾ (سورة البقرة: 198)، وتوضح هذه الآية أن الله – عزوجل - جوز لهم أن يبتغوا فضل من ربهم، يعني يجوز لهم أن يستفيدوا من الربح الذي يتحصلون عليه من بيعهم وشرائهم، فالربح الذي يكون من المرابحة جائز، وعليه فإن المرابحة جائزة في الجملة.

3- الدليل الثالث: قول الله تعالى: ﴿إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ﴾ (سورة النساء: 29)، وتبين هذه الآية أنه لا يجوز أن تأخذ مال أحد من الناس إلا أن يكون ذلك عن تراضي بطريقة التجارة مثلاً، ومن شروط هذه التجارة لابد أن تكون بين البائع والمشتري تراض، والربح الذي يأخذه البائع من المشتري في المرابحة ربح جائز، وعليه فإن المرابحة جائزة والربح منها جائز، وهذه الأدلة تدل على جواز البيع بصورة عامة من حيث الجملة، والمرابحة أحد صيغ البيع التي أجازها الفقهاء في الجملة.

2-2- الأدلة على جواز المرابحة من السنة النبوية الشريفة: استدلوا على جواز المرابحة من السنة بعدة أحاديث منها:

1- الدليل الأول: عن ابن عمر –رضي الله عنه – "أن النبي صلى الله عليه وسلم عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج من ثمر أو زرع[17]"، ويوضح هذا الحديث أن النبي – صلى الله عليه وسلم- اتفق مع أهل خيبر على أنهم يعملون في أراضيهم وما يخرج من الأرض يكون بينهم، وهذه الصورة تدل على جواز المضاربة وهي المشاركة بين طرفين أحدهم برأس المال والآخر بالعمل، وأخذوا منها جواز المرابحة أيضًا لأنها فيها نفس المعنى.

2- الدليل الثاني: قال الله تعالى: "أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خانا خرجت من بينهما[18]" يبين هذا الحديث القدسي الشريف أن الله -عزوجل- يؤكد على أن الشخصين إذا كانا شريكين فإن الله عزوجل يكون معهم، يعني يُبارك لهم في تجارتهم وفي أموالهم، ومن هذا الحديث أخذوا جواز المشاركة في العمل، وكل تجارة فيها مشاركة بين أكثر من طرف مثل المضاربة، والمرابحة، والمزارعة، والمساقاة.

17 – رواه البخاري برقم (2328)

18 – صحيح: رواه أبو داود (3383)، والدارقطني (139/35) وقال الحاكم: صحيح الاسناد ولم يخرجاه

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

2-3- الأدلة بالإجماع على جواز المرابحة: يُعد الإجماع أحد الأدلة الشرعية التي يستند إليها الفقهاء في تبينهم للأحكام الشريعة. ومن الأدلة بالإجماع على جواز المرابحة ما يلي:

1- الإجماع الأول: قال الإمام ابن قدامة المقدسي في أحد صور المرابحة: " إذا قال البائع عليّ بمائة بعتك بها وربح عشرة، قال: فهذا جائز لا خلاف في صحته ولا نعلم فيه عند أحد كراهة[19]"

2- الإجماع الثاني: قال الإمام الكاساني في معرض كلامه عن أنواع البيوع ومنها المرابحة: "وكذا الناس توارثوا هذه البياعات في سائر العصور من غير نكير وذلك إجماع على جوازها[20]"

3- الإجماع الثالث: قرارات المجامع الفقهية في حكم المرابحة حيث يقرر مجمع الفقهي الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي أن "بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعًا هو بيع جائز[21]"

يتضح مما سبق، أن من الأدلة السابقة سواء أدلة القرآن الكريم، أو السنة النبوية المطهرة، أو إجماع أهل العلم، أو قرارات المجمع الفقهي نعلم جواز استعمال صيغة المرابحة في التمويل بصورة عامة، ويبقى التفاصيل في التنفيذ.

19 – ابن قدامة المقدسي، المغني في فقه الإمام أحمد بن حنبل، مرجع سابق (280/4)

20– علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع مرجع سابق، (ص:220/5)

21 – مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، ع5، (ص:753/2)

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

المبحث الثاني:

شروط صحة المرابحة وطريقة تطبيقها في البنوك الإسلامية

1- مطلب شروط صحة المرابحة

يتم تطبيق المرابحة بصورتها البسيطة في التعاملات العادية، أو بصورتها المركبة كما تجريها البنوك الإسلامية، وللمرابحة مجموعة من الشروط لابد أن تأخذ في الحسبان، لأن مخالفة هذه الشروط يؤدي إلى بطلان عقد المرابحة من ثمَّ يكون التعامل بها باطلاً، وهذه الشروط هي:

1-1- أن تكون السلعة محل التعاقد موجودة حال التعاقد: يجب أن تكون السلعة محل التعاقد موجودة، وحتى تكون محل أو موضوع عقد بيع المرابحة، وهذا الوجود للسلعة يمكن أن يكون متحققًا وقت التعاقد أو لاحقًا، وبالتالي تتحقق من خلال ذلك قدرة البائع على تسليم السلعة وحسب المواصفات المحددة لها[22].

1-2- أن يكون ثمن السلعة معلومًا: فلابد أن يكون الثمن الأول "معلومًا" لطرفيّ العقد وخاصة المشتري، وكذلك ما يُحمل عليه من تكاليف[23]، وهو الذي يطلق عليه رأس مال السلعة، فهذا الثمن معلومًا قطعًا للبائع، وهنا لابد أن يكون معلومًا للمشتري أيضًا.

1-3- لا تكون ذريعة للربا: بأن يقصد المشتري الحصول على المال، ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة، وهو أن يشتري شخص سلعة من تاجر نسيئة ثم يبيعها إليه نقدًا، ولكن بثمن أقل[24].

1-4- أن يكون الربح معلومًا: سواء كان مبلغًا ثابتًا أو نسبة من ثمن السلعة، وهو أن يكون المشتري على دراية بالثمن الأول للسلعة، وأيضًا يكون على دراية بالتكاليف الأخرى التي تحملتها السعة، ثم يعلم أيضًا المبلغ الزائد الذي تم إضافته على السلعة وهو الربح.

1-5- تحمل البائع مسؤولية السلعة: فالجهة التي ستربح من التعامل بالمرابحة لابد أن تتحمل المخاطر، التي ربما تتعرض لها السلعة، فلو افترضنا أن الجهة التي ستربح من المرابحة هي البنك، فيشترط أن يتحمل البنك الإسلامي الأضرار الجزئية أو الهلاك الكلي للسلعة قبل تسليمها للعميل[25].

1-6- المعرفة التامة لمواصفات السلعة محل التعاقد وتعينها بدقة: لأن ذلك يُؤثر في قرار المشتري وينفي الغرر والجهالة في البيع وإظهار مزايا السلعة الجيدة، لأن إظهار عيوب السلعة المعيبة قد يغير نية المشتري سلبًا أو إيجابًا، بالإضافة إلى العلم

22 – فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2006، (ص:300)

23 – محمود حسين صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي – دراسة مصرفية تحليلية ملحق بالفتاوى الشرعية، الطبعة الثانية، دار الأوائل للنشر والتوزيع– الأردن، 2010، (ص:151)

24 – Sama Bahmed, Diagnostic de la strategie markting d'une banque islamiq. Memoire magistere. Option marketing. Ecloe des hautes etudes commercial. Alger. (p:21)

25 – قرمية دوفي، إشكالية الاعتماد على اسلوب المرابحة في تمويل نشاط البنوك الإسلامية: دراسة حالة بنك دبي الإسلامي، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مجلة العلوم الإدارية والمالية، مجلة علمية محكمة، مج13، ع1، 2009، (ص:134)

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171

This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

بأوصاف الثمن، لأن المشتري قد يعقد على دنانير ويدفع دراهم أو عروض، وهذا له أثر من حيث القيمة الشرائية التي تختلف مع مرور الزمن[26].

7-1- لا يجوز فرض غرامة تأخير على الأقساط: ولكن يجوز أن يتفق البنك مع العميل المدين أن يدفع تعويضًا عن الضرر الذي يصيبه بسبب تأخيره عن الوفاء، شريطة أن يكون الضرر الذي أصاب البنك ضررًا ماديًا، إلا إذا أثبت المدين أن التأخير حدث.

2- مطلب طريقة تطبيق المرابحة في البنوك الإسلامية

يتم تطبيق التمويل بصيغة المرابحة سواء بصورة بسيطة بين البائع والمشتري مباشرة، أو يتم بصورة مركبة كما تجريه كثير من البنوك الإسلامية، سواء هذه الطريقة أو ذاك، وسوف نوضح الطريقة التي تتم بها التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية فيما يلي:

عندما يريد صاحب المشروع الصغير أو المشروع متناهي الصغر أن يمول مشروعه بصيغة المرابحة، سواء بشراء عِدد وآلات أو بشراء مواد خام وبضاعة أو غيرها من الأمور التي يحتاج إليها المشروع الصغير والمشروع المتناهي الصغر فإنه يتم من خلال الآلية الآتية:

1- الاتفاق المبدئي[27] : ويتضمن الاتفاق المبدئي الأمور الأولية التي تشمل الاتفاق بين العميل والبنك في النقاط الآتية:

أ- طلب العميل من الممول "البنك" –كتابة أو شفويًا- شراء السلعة المطلوبة محددًا مواصفاتها بدقة، ومصدر توريدها إن كان يريد ذلك.

ب- تحديد قيمة الفاتورة الأولية للسلعة مشمولة بجميع المصروفات المتوقعة.

ج - دراسة البيانات المجموعة عن السلعة، ودراسة العميل وتحديد مدى الجدارة الائتمانية الخاصة به، إما عن طريق معرفة شخصية بينهما في حالة التعامل الفردي، أو من خلال طلب البيانات عن حالته المالية.

د -في حالة الاتفاق يتم إبرام اتفاق مواعدة بينهما لضمان الاستمرار في العملية، ويمكن أن يتقاضى منه مبلغًا بسيطًا يسمى "ضمان جدية" لتأكيد ذلك.

2- شراء السلعة[28] : يقوم الممول بشراء السلعة، وهو في هذه الحالة بالخيار بين أن يشتريها من المورد الذي حدده له المشتري بنفس السعر، أو يشتري من أي مصدر وبالسعر الذي يمكنه التعاقد به بشرط أن يكون مساويًا أو أقل من السعر المحدد، وذلك لأن الممول يشتري لنفسه أولاً ويتحمل مخاطر السلعة خلال هذه الفترة.

3- كتابة العقد[29] : بعد شراء السلعة يقوم الممول باستدعاء العميل لكتابة عقد بيع السلعة بين الممول والعميل ويشترط أن يكون فيه النقاط الآتية:

---

26 – عايد فاضل الشعرواي، المصارف الإسلامية – دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، الطبعة الثانية، الدار الجامعية للطباعة والنشر – بيروت / لبنان، 2007، (ص:380)

27 – عبد الحليم محمد عمر، أساليب التمويل الإسلامية على الائتمان التجاري للمشروعات الصغيرة، (ص:7) مرجع سابق

28 – المرجع السابق (ص:8)

29 – المرجع السابق (ص:9).

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

أ- الثمن مفصلاً ويشمل الثمن ما يأتي (ثمن الشراء، عمولة الشراء، مصروفات النقل والتأمين، ومصاريف الجمرك، ونسبة الربح، وأي مصروفات أخرى)

ب- إذا اشترى الممول السلعة بالأجل ويكون هذا الأجل مساويًا للأجل الذي سوفه يمنحه للمشتري مرابحة فلا يزيد في الثمن مقابل الأجل.

ج -إذا اشترى البضاعة بخصم فيذكر في عقد البيع الثمن بعد الخصم.

د- إذا اشترى بعملة أجنبية وباع مرابحة بعملة محلية يكون سعر الصرف يوم البيع مرابحة.

ه - في حالة إذا لم يحضر العميل، يقوم الممول ببيع السلعة في السوق، ويتقاضى من مبلغ الجدية أي خسارة تلحق به جراء ذلك، وإذا باعها بأكثر من الثمن المتفق عليه لا يستحق المشتري مرابحة شيئًا من هذه الزيادة، ويلزم أن تتوفر في العقد الضوابط الشرعية المقررة[30].

4- متابعة تحصيل البنك لأقساط عقد المرابحة: بعد أن يتم إبرام عقد المرابحة يتم متابعة العميل حتى يتم تحصيل المبالغ المتبقية لديه، سواء كانت على أقسط شهرية أو سنوية.

الخاتمة

تناول البحث تعريف صيغة المرابحة كطريقة تمويلية من الناحية اللغوية والفقهية والاقتصادية، ثم عرج البحث على أدلة جواز التمويل بالمرابحة، ثم تناول البحث في الفصل الثاني أهم الشروط الواجب توافرها في تطبيق صيغة المرابحة حت تكون طريقة شرعية سليمة، ثم انتهى إلى الطرق التي يتم بها تطبيق التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية وأهم النقاط التي تمر بها، وتوصل البحث إلى مجموعة من النتائج أهمها ما يأتي:

1- صيغة التمويل بالمرابحة من أفضل وانسب صيغ تمول المشروعات بصورة عامة.

2- التعريف اللغوي والفقهي والاقتصادي لا يخرج عن كونها طريقة من طرق التمويل والتي تتمثل في أن يقوم الممول أو صاحب المال بشراء سلعة معينة، ثم يضيف عليها بعض المصروفات المتعلقة بها، ثم يأتي صاحب المشروع أو الراغب في شراء السلعة، فيخبره صاحب السلعة بالثمن الأول، ثم يخبره بهامش الربح الذي يريده، ولابد أن يكون صادقًا، لأن المرابحة أحد صيغ بيوع الأمانة.

3- المرابحة جائزة التعامل بها بالكتاب والسنة والإجماع، وحتى قرارات المجامع الفقهية الحديثة.

4- توجد مجموعة من الشروط التي لابد أن تطبق حت تكون المرابحة سليمة منها أن يتم اخبار المشتري بالسعر الأول الذي تم شراء السلعة بها، وكذا أن لا تكون عملية التمويل بالمرابحة ذريعة للربا، وكذا لابد أن يكون هناك معرفة تامة بمواصفات السلعة حتى لا يحدث خلاف بين البائع والمشتري، إذا حدث نوع من التأخير لا يصح فرض غرامة تأخير ولكن هناك آلية معينة للإصلاح الذي حدث بالتأخير.

5- يتم تطبيق المرابحة بداية من الاتفاق المبدئي بين الممول والمشتري، ثم شراء السلعة، ثم كتابة العقد، ثم يتم متابعة تحصيل الأقساط.

30 – المرجع السابق (ص9).

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

قائمة المراجع

1- أحمد، عبد الرحمن يسري، أساليب التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة: رؤية كلية، الناشر جامعة الأزهر مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي – تاريخ النشر 2004.

2- البعلي، عبد الحميد محمود، الاستثمار والرقابة الشرعية في البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية – دراسة فقهية وقانونية ومصرفية، مكتبة وهبة للنشر – القاهرة- 1991.

3- الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر بيروت- 1995.

4- الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرازق، تاج العروس، تحقيق مجموعة من المحققين، دار الهداية – مصر- تاريخ النشر 1985.

5- الزيات، أحمد، وإبراهيم مصطفى، وحامد عبد القادر، ومحمد النجار، المعجم الوسيط، دار الدعوة – مصر- تاريخ النشر 1995.

6- الشعراوي، عايد فاضل، المصارف الإسلامية – دراسة علمية فقهية للممارسات العملية، الطبعة الثانية، الدار الجامعية للطباعة والنشر – بيروت – لبنان- تاريخ النشر 2007.

7- العبيدي، سعيد علي، الاقتصاد الإسلامي، دار دجلة للنشر والتوزيع، الأردن- تاريخ النشر 2011.

8- الفيومي، أحمد بن محمد بن علي، المصباح المنير، تحقيق يوسف الشيخ محمد، المكتبة العصرية – بيروت – لبنان- تاريخ النشر 1991.

9- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت- تاريخ النشر 1982.

10- النووي، محيي الدين بن شرف أبو زكريا، المجموع شرح المهذب، تحيق وتكملة الشيخ نجب المطيعي، دار الفكر، بيروت – لبنان- تاريخ النشر 1986.

11- جمال، إبراهيم حسن، المرابحات الدولية في المصارف الإسلامية – دراسة تقييمية، مجلة المشورة – مجلة علمية محكمة، ج1، ع1- تاريخ النشر 2014.

12- خلف، فليح حسن، البنوك الإسلامية، دار جدار للكتاب العالمي وعالم الكتاب الحديث، الطبعة الأولى- تاريخ النشر 2005.

13- خوجة، عز الدين محمد، أدوات الاستثمار الإسلامي، مصرف الزيتونة، تونس- تاريخ النشر 2014.

14- دوفي، قرمية، إشكالية الاعتماد على اسلوب المرابحة في تمويل نشاط البنوك الإسلامية: دراسة حالة بنك دبي الإسلامي، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مجلة العلوم الإدارية والمالية، مجلة علمية محكمة، مج13، ع1- تاريخ النشر 2009.

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171
This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.

15- صوان، محمود حسين، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي – دراسة مصرفية تحليلية ملحق بالفتاوى الشرعية، الطبعة الثانية، دار الأوائل للنشر والتوزيع- الأردن – تاريخ النشر 2010.

16- عمر، محمد عبد الحليم، أساليب التمويل الإسلامية القائمة على الائتمان التجاري للمشروعات الصغيرة، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي – جامعة الأزهر – مصر، مجلة علمية محكمة- تاريخ النشر 2004.

17- ابن قدامة، عبد الله بن أحمد، المغني في فقه الإمام أحمد، دار الفكر، بيروت – لبنان، الطبعة- تاريخ النشر 1994.

18- محمد، أحمد شعبان، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية – مصر، الطبعة الأولى- تاريخ النشر 2010.

19- ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر – بيروت – الطبعة الأولى- تاريخ النشر 1989.

DOI: 10.33687/jhssr.002.01.000171

This is an open access article under the CC-BY-NC-ND license.