

المرابحة

د. سمير الشاعر

تعريف المرابحة

■ بيع المرابحة هو بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشتراها البائع به مع زيادة ربح مقداره معلوم للبائع والمشتري، متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول.

■ وهي من بيوع الأمانة لأن المشتري يأتمن البائع في إخباره عن التكلفة الحقيقية للمبيع.

أقسام بيع المرابحة

- **المرابحة العادية:** وهي التي تتكون من طرفين البائع والمشتري، ويمتحن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يتفق عليه.
- **المرابحة للأمر بالشراء:** وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف: البائع والمشتري والمصرف باعتباره تاجراً وسيطاً بين البائع الأول والمشتري، والمصرف لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغبته ووجود وعد مسبق بالشراء، ثم يعيد بيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعاً بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه سلفاً بين الطرفين.
- **وتسمى المرابحة المصرفية** لتمييزها عن المرابحة العادية، وتقترن المرابحة المصرفية بتأجيل الثمن مع أن هذا ليس من لوازمها.

مشروعية المراجعة

ثبتت مشروعية المراجعة بالأدلة التي استدل بها لمشروعية البيع:

■ ومنها قوله تعالى: "وأحلَّ اللهُ البيعَ" فالمراجعة هنا تدخل في عموم عقود البيع.

■ واستدل لها بعضهم بقوله تعالى: "ليسَ عليكم جُنَاحٌ أن تبتغوا فضلاً من ربكم"، ذلك أن المراجعة تمثل ابتغاء للفضل، باعتبار الربح هو الفضل.

■ كما أجاز رسول الله صلى الله عليه وسلم بيع السلعة بأكثر من رأس المال في قوله: "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم".

تابع مشروعية المرابحة

- إجماع الأمة على جواز المرابحة حيث أشار الكاساني إلى ذلك بقوله: إن الناس قد توارثوا هذه البيوعات (المرابحة وغيرها) في سائر الأعصار من غير نكير.
- فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني: "إن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

الخطوات العملية لبيع المرابحة

1- تحديد المشتري لحاجياته:

■ **المشتري:** يحدد مواصفات السلعة التي يريدتها ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها. إذا صدر من المشتري جواب بالقبول على إيجاب البائع ففي هذه الحالة لا يجوز للبنك إجراء عملية المرابحة إلا إذا تم إلغاء أي ارتباط عقدي سابق بين المشتري والبائع سواء أكان شفهي أو مكتوب، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقية وليست صورية.

■ **البائع:** يرسل عرض أسعار للسلعة محددًا بوقت. ومن الأولى أن يتم توجيهه باسم البنك دفعاً لأي التباس، مع إمكانية توجيهه باسم العميل إذ لا أثر له عقدياً ما لم يقترن بالقبول من المشتري.

تابع الخطوات العملية لبيع المرابحة

2- توقيع الوعد بالشراء:

■ **المشتري:** يعد بشراء السلعة من البنك مرابحة بتكلفتها زائد الربح المتفق عليه، وهذا الوعد ليس له صفة الإلزام شرعاً، إلا أن بإمكان البنك أن يلزم المشتري بوعده استناداً إلى عمومات الأدلة من القرآن والسنة بوجوب الوفاء بالعهد والوعد، كما يمكن أن يلزمه قانوناً خاصة إذا تكبد البنك مصاريف أثناء شراء السلعة.

■ وقد ورد بشأن الإلزام بالوعد من طرف واحد قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي وفتوى بيت التمويل الكويتي ومصرف قطر الإسلامي وغيرها.

تابع الخطوات العملية لبيع المرابحة

■ وتجدر الإشارة إلى أن الوعد ليس من لوازم المرابحة، وإنما هو للاطمئنان إلى عزم العميل على تنفيذ الصفقة بعد تملك البنك للسلعة، كما يمكن أن يشتري البنك السلعة مع اشتراط حق الخيار له خلال مدة معلومة، فإذا لم يشتري العميل السلعة يستطيع البنك رد السلعة إلى البائع ضمن تلك المدة بموجب خيار الشرط.

■ **البنك:** يدرس الطلب ويحدد الشروط والضمانات للموافقة، وله أن يضع أي من الشروط والضمانات التي يراها مناسبة للحفاظ على أموال المودعين. ويتعين على البنك أن يتأكد أن الذي يبيع السلعة إليه طرف ثالث غير المشتري أو وكيله حتى لا يقع في العينة المحرمة شرعاً.

تابع الخطوات العملية لبيع المرابحة

3- عقد البيع الأول (تملك البنك)

- **البنك:** بعد دراسة طلب العميل والموافقة عليه بالشروط والضمانات المناسبة، يعبر للبائع عن موافقته على شراء السلعة ويدفع الثمن حالاً أو حسب الاتفاق.
- **البائع:** يعبر عن موافقته على البيع ويرسل فاتورة البيع (باسم البنك).

تابع الخطوات العملية لبيع المرابحة

4- تسليم وتسلم السلعة:

- **البنك:** يوكل المستفيد بتسلم السلعة.
- **البائع:** يرسل السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه.
- **المشتري:** يتولى تسليم السلعة بصفته وكيلًا ويشعر البنك بتنفيذه الوكالة. وقد يكون التسليم عينياً أو حكماً: ففي العقارات كالبيوت مثلاً يكون القبض فيها بالتخلية والتمكين، أي أن يخليها البائع مما يكون فيها من أغراض له ويمكن المشتري منها بأن يسلمه المفتاح مثلاً. والقبض في المنقولات يكون بما تعارف عليه الناس كأن يسلمه زمام السيارة أو يعطيه مفتاحها.

تابع الخطوات العملية لبيع المرابحة

5- عقد بيع المرابحة:

- يوقع الطرفان (البنك والمشتري) عقد بيع المرابحة حسب الاتفاق في وعد الشراء.

بعض محاذير التطبيق

- لا يجوز إجراء المراهبة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات.
- لا يجوز تجديد المراهبة على نفس السلعة.
- لا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المراهبة أو غيرها.
- لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين (البنك والمشتري).

تابع بعض محاذير التطبيق

■ لا يجوز تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره (جدولة الدين) سواء كان المدين موسراً أم معسراً، لأن ذلك من قبيل الربا وهو ربا الجاهلية.

■ يجوز اشتراط البنك على المشتري حلول جميع الأقساط المستحقة قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها من دون عذر معتبر. ودليل مشروعية ذلك قوله صلى الله عليه وسلم: "المسلمون عند شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً"، والأجل حق المشتري (المدين) فيحق له التنازل عنه أو تعليق التنازل عنه بوقوع التأخر عن السداد.

تابع بعض محاذير التطبيق

■ يجوز أن يشترط البنك على المدين المماطل الالتزام بالتصدق بمبلغ زائد عن الدين ليصرفه البنك في وجوه البر، ودليل مشروعية ذلك أنه من قبيل الالتزام بالتبرع المعروف عند المالكية وهو قول أبي عبد الله بن نافع ومحمد بن إبراهيم بن دينار من فقهاء المالكية.

■ يجوز الاتفاق بين البنك والمشتري على أداء دين المرابحة بعملة أخرى مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر الصرف يوم السداد وهو يؤدي إلى تفرغ الذمتين، أي يؤدي إلى وفاء الدين بإسقاطه، وليس فيه التعامل الممنوع بالديون بيعاً وشراءً.

مجالات الاستثمار عن طريق المرابحة للأمر بالشراء

- القطاع الحرفي: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش.
 - القطاع المهني: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء.
 - القطاع التجاري: عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج.
 - القطاع الزراعي: عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.
 - القطاع الصناعي: عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.
 - القطاع الإنشائي: عن طريق شراء معدات البناء مثل الرافعات.
- كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية الاحتياجات للاستعمال الشخصي مثل شراء سيارة أو أجهزة أو أثاث منزلي.