

إضاءات

نشرة توعوية يصدرها
معهد الدراسات المصرفية
دولة الكويت
فبراير – مارس 2010
العدد الثالث

المرابحة

تعد المrabحة المصرفية واحدة من أهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقاً في الصناعة المصرفية الإسلامية، حيث بدأ استخدامها مع بداية نشأة المصارف الإسلامية عام 1975. ويقوم المصرف من خلال هذه الصيغة بتمويل النشاطات لمختلف العملاء. فهي تمكن العملاء، وكذلك تمويل الاحتياجات الشخصية كالسيارات والمركبات، المواد الخام، الآلات، الأثاث، وغيرها سواء من السوق المحلي أو الدولية. كما تتميز صيغة التمويل بالمرabحة بالمرونة في تلبية كافة احتياجات المتعاملين مع قطاع المصارف الإسلامية.

محاور العدد:

- تعريف المrabحة.
- المrabحة في اللغة.
- المrabحة في اصطلاح الفقهاء.
- المrabحة المصرفية.
- دليل مشروعية المrabحة.
- أركان بيع المrabحة.
- شروط بيع المrabحة.
- صيانة المrabحة عن الخيانة والتهمة.
- نطاق معيار المrabحة.
- تطبيقات المrabحة في البنوك الإسلامية.
- الضوابط الشرعية لبيع المrabحة.
- إجراءات عقد المrabحة في البنوك الإسلامية.
- الفرق بين التمويل بالمرabحة والتمويل المصرفي التقليدي.



إقراض نقدي (كالقروض المصرفية التقليدية)، وإنما هي عملية متاجرة بواسطة شراء سلعة وإعادة بيعها بالأجل للمشتري، وبهذا يتضح الفرق بين البيع والربا كما قال الله تعالى: (ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا). إذ ليس من العدل التسوية بين المتاجرة بالسلع والمتاجرة بالنقود.

ثانياً: إن المديونية الناتجة عن المrabحة ذات سقف معلوم ومحدد وغير قابل للزيادة نظير الأجل كما هو الحال في التمويل التقليدي الذي يزداد سقف المديونية فيه نظير تأخير الأجل في حالتي التعثر أو التأجيل.

ثالثاً: إن عملية المrabحة ليست عملية

المصادر:

- المصارف الإسلامية - د. محمد البلتاجي.
- بيع المrabحة للأمر بالشراء كما تجرى البنوك - د. سعد بن عبد الله الحميد.
- عقد المrabحة في الشريعة الإسلامية - د. الوائظ عطا المنان محمد أحمد.
- التطبيقات المصرفية لبيع المrabحة في ضوء الفقه الإسلامي - د. عطية فياض.
- موقع إسلام إف إن.
- العمليات المالية الإسلامية - د. رياض منصور الخليفي.

ص.ب 1080 الصفاة - 13011 الكويت
P.O.Box 1080 Safat 13011 Kuwait
هاتف: +965 22458460 فاكس: +965 22466430
بريد الكتروني: cs@kibs.edu.kw www.kibs.edu.kw



المرابحة

اللّه البيع) (البقرة 275)، وقوله تعالى (ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم) (البقرة 198)، والربح هو الفضل، كذلك استدل بالقياس على التولية، حيث اشترى الرسول -صلى الله عليه وسلم- ناقة أبي بكر بالتولية. كما اتفق جمهور أهل العلم على مشروعية أصل المrabحة.

وبيع المrabحة نوع من البيع الجائر

بها في مختلف الإعصار والأمصار بغير نكير.

ثالثاً: المعقول، فإن الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع فإن الذي لا يحسن المشاكسة في البيع يمكن أن يعتمد على فعل غيره وتطيب نفسه بمثل ما اشترى به وزيادة ربح معقول يتفقان عليه.

وقد ثبت مشروعية المrabحة بالكتاب ومنه قوله تعالى (وأحل

التكلفة، دون نقص أو زيادة)، وبيع الوضيعة (أي أن يتم عقد البيع بنقص معلوم عن سعر الشراء، أو سعر التكلفة)، والإشراك (أي أن يتم تولية بعض المبيع ببعض الثمن، بأن يشرك المشتري غيره في المبيع معه). ويتم تسديد القيمة في المrabحة إما بالتقسيم أو دفعة واحدة، ويجوز للبنك أن يطلب ضمانا شخصيا أو عقاريا لتأمين السداد، ويقوم البائع بكافة الأعمال اللازمة للشراء وكذلك يتحمل المخاطرة عن السلع حتى يتم تسليمها للمشتري حقيقة أو حكما.

دليل مشروعية المrabحة:

المrabحة من صور البيع، فتحل بما تحل به البيوع وتحرم بما تحرم به البيوع، وقد استدل أهل العلم على مشروعيتها بما يلي:

أولاً: عموم الأدلة التي تقضي بإباحة البيع بصفة عامة.

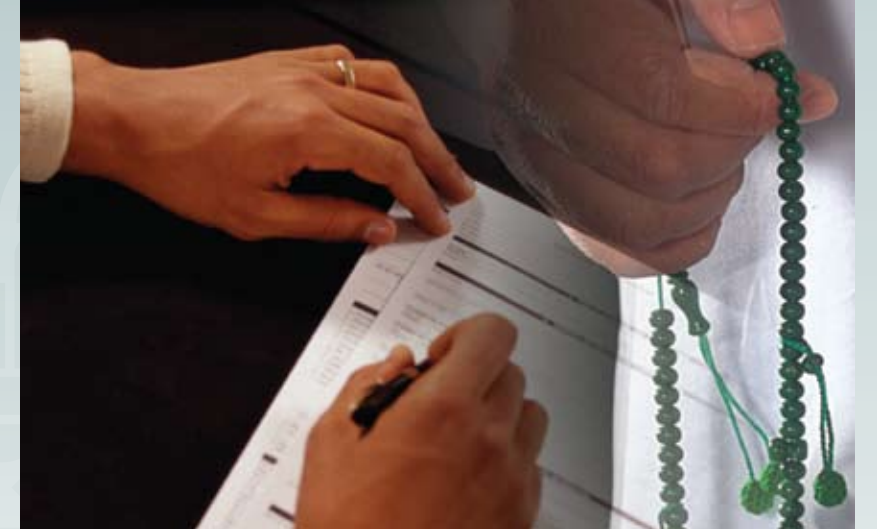
ثانياً: الإجماع، فقد تعامل الناس

زيادة ربح معلوم. وهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه. ففي الهداية «نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن مع زيادة ربح». وفي بدائع الصنائع «بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح». وفي المغنى معنى المrabحة هو «البيع برأس المال وربح معلوم». وفي روضة الطالبين جاء معنى المrabحة «أنه عقد يبين الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة». وعرفها ابن عرفة «بيع مرتب على ثمن مبيع تقدمه غير لازم مساواته له».

المrabحة المصرفية:

توسط البنك لشراء سلعة بناء على طلب عميله ثم بيعها له بالآجل بثمن يساوي التكلفة الكلية للشراء زائد ربح معلوم متفق عليه بينهما.

وينظر إلى المrabحة على أنها أحد أنواع بيوع الأمانة، والتي تشمل أيضا بيع التولية (أي أن يتم عقد البيع بنفس سعر الشراء، أو سعر



تعريف المrabحة:

المrabحة هي عملية بيع السلعة بنفس الثمن الذي تم شراؤها به مع إضافة ربح معلوم سواء بنسبة محددة من الثمن أو بمبلغ محدد.

المrabحة في اللغة:

من «رأبحته» على سلعته، وأرأبحته: أعطيته ربحا، فالمrabحة مصدر فعل «رأب»، ومنه أعطاه مالا «مrabحة» أي

على الربح بينهما، وبعث الشيء مrabحة، ويقال: بعته السلعة مrabحة على كل عشرة دراهم درهم، فالمrabحة - وإن كانت على وزن المفاعلة - فليست على بابها، لأن الذي يربح هو البائع، فاستعملت المفاعلة في الواحد كمسافر.

المrabحة في اصطلاح الفقهاء:

فهو بيع بمثل الثمن الأول مع



المرابحة



1- بيع المرابحة العادية:

وهو بيع السلعة بمثل الثمن الذي تم شراؤها به مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بنسبة من الثمن، أو بزيادة مقطوعة، دون أن يكون هناك وعد سابق من العميل بالشراء.

2- بيع المرابحة للأمر بالشراء:

وهو بيع السلعة إلى العميل الأمر بالشراء، بزيادة محددة عن تكلفتها

للبنوك ومؤسسات الوساطة المالية.

• لا يتعلق هذا المعيار بعمليات البيع بالتقسيط.

تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية:

توسعت البنوك الإسلامية في ممارسة هذه الأداة الاستثمارية بشكل كبير. وتنقسم هذه الأداة إلى نوعين:

بالثمن الجديد وبين فسخ العقد إذا كان المبيع قائماً، أما إذا فات فإنه يخير بين دفع الثمن الصحيح مع ربحه، أو دفع قيمته يوم بيعه ما لم تنقص عن الغلط ورباحه.

وإذا عجز البائع عن إقامة البينة فله أن يحلف المشتري أنه ما كان يعلم غلظه وقت البيع، كما يجوز للمشتري تحليف البائع على دعواه، فإن نكل قضي عليه وإن حلف خير المشتري بين الثمن الجديد وبين الفسخ.

نطاق معيار المرابحة:

• ينطبق هذا المعيار على السلع وسائر الأصول المادية المقبولة شرعاً ونظاماً.

• لا ينطبق هذا المعيار على بيع الذهب والفضة والنقود والديون.

• يقتصر نطاق هذا المعيار على التطبيقات التي تتضمن بيعاً مؤجلاً لغرض تقديم الائتمان من البائع للمشتري بحيث يكون استخدامها كصيغة تمويلية

والتهمة، وذلك ببيان كل ما يؤثر بيانه في إرادة المشتري، ورغبته في الشراء وذلك كالعيب الحادث عند البائع والزيادة الحادثة إذا كان قد حبسها لنفسه، والأجل لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، وحوالة الأسواق إن كان التغير بالرخص، كما يجب بيان شرائه ممن لا تقبل شهادتهم له كالابن والأب لشبهة المحاباة والمسامحة في الشراء من هؤلاء.

إذا ظهرت الخيانة في المرابحة في صفة الثمن يكون للمشتري الخيار بين الإمساك وبين الرد، أما إن كانت في قدر الثمن رفع الغبن عن المشتري وحطت عنه الزيادة.

ولا يفسد عقد المرابحة بظهور الخيانة لأن التغير لا يمنع الصحة، وإنما تعدل الأوضاع وينصف المشتري.

وإن ادعى البائع الغلط وأنه أخير بأقل من رأس المال فلا تقبل دعواه إلا ببينة، فإذا أقام البينة على دعواه خيّر المشتري بين قبول المبيع

لصحة البيع.

3- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلًا بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز أن يبيعه مرابحة. لأن المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة والزيادة في أموال الربا تكون رباً لا ربحاً.

4- أن يكون العقد الأول صحيحاً إذا كان فاسداً لم يجز.

صيانة المرابحة عن الخيانة والتهمة:

يجب أن تصان المرابحة عن الخيانة



بلا خلاف غير أن بيع المساومة أولي منه بقول ابن رشد البيع على المكايسة والمماكسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم وذلك لأن بيع المرابحة كما يقول الإمام أحمد تعتريه أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه ولا يؤمن من هوي النفس في تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى.

أركان بيع المرابحة:

1. العاقدان
2. الصيغة (الإيجاب والقبول)
3. المعقود عليه

شروط بيع المرابحة:

1- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوماً فهو فاسد.

2- أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط

المرابحة

5- يقوم البنك بتسليم السلعة إلى العميل، أو يقوم العميل باستلامها بصفته وكيلًا عن البنك.

الفرق بين التمويل بالمرابحة والتمويل المصرفي التقليدي:

أولاً: تقوم المرابحة على وجود رכיعة السلعة فيها، فلا تصح المرابحة بدون وساطة سلعية، حيث يترتب على العقد التزام البائع بتسليم السلعة المتفق عليها للمشتري، وفي المقابل التزام المشتري بدين يسدده بثمان مؤجل على أجل / آجال متفق عليها.

له أن يحصل على عروض أسعار، وإن كان يفضل أن تكون تلك العروض باسم البنك.

2- يقطع العميل (المشتري) على نفسه وعدا بشراء السلعة من البنك مرابحة بتكلفتها زائد الربح المتفق عليه، للاطمئنان إلى عزم العميل على إتمام الصفقة، وإن كان لا يجوز أن تكون المواعدة ملزمة للطرفين (البنك والعميل). ويمكن للبنك أن يأخذ من العميل مبلغاً نقدياً على سبيل الأمانة، يسمى هامش الجدية ليطمئن إلى إمكان تعويضه في حالة مخالفة العميل لوعده.

3- يقوم البنك بطلب عرض أسعار من موردي السلعة، ثم يتولى البنك إخبار العميل بتكلفة السلعة، وكافة المصروفات التي ستدخل في ثمن البيع، وبحيث يكون الربح في عقد المرابحة معلوماً.

4- يقوم البنك بإتمام عقد الشراء مع المورد، بحيث تنتقل ملكية السلعة إلى البنك.

باسم البنك وليس العميل.

2- لا يجوز تحميل العميل ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار خلال فترات الشحن والتخزين. ويكون التأمين على السلعة من مسؤوليات البنك.

3- لا يجوز توقيع عقد بيع السلعة مرابحة قبل تملك البنك لها.

4- لا يجوز إلزام العميل بشراء السلعة في حال امتناعه عن إبرام عقد المرابحة، وإن كان يجوز للبنك أن يحصل على تعويض في حال الضرر الناشئ عن رفض العميل وعده بالشراء.

إجراءات عقد المرابحة في البنوك الإسلامية:

تتمثل إجراءات عقد بيع المرابحة في الآتي:

1- يبدي العميل رغبته في تملك سلعة ما عن طريق البنك، ويقوم بتحديد مواصفات السلعة التي يرغب في شراؤها، ويجوز له أن يحدد جهة الشراء، كما يجوز أيضاً



المرابحة في آخر المراحل ويراعى في إبرام العقد تكلفة الشراء الأول ومقدار الربح كما يجوز توثيق الدين الناتج عن المرابحة بكفيل أو رهن شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل.

تتمثل أهم الضوابط الشرعية لعقد المرابحة في الآتي:

1- يجب أن يتأكد البنك أن البائع للسلعة ليس العميل ذاته أو وكيله. كما يجب أن يباشر البنك دفع الثمن بنفسه وعدم إيداع الثمن في حساب العميل. كما أن الأصل أن تكون وثائق السلعة

ويشترط في المرحلة الثانية وهي البيع الأول أن يشتري المصرف السلعة المطلوبة قبل بيعها مرابحة للواعد بالشراء أو توكيل المصرف الغير بما في ذلك الواعد بالشراء للقيام بتسلم السلعة المعينة نيابة عنه إضافة إلى أن المصرف يتحمل بعد شرائه للسلعة وقبل بيعها بالمرابحة إلى العميل تبعة الهلاك ويتحمل مسؤولية ظهور أي عيب فيها.

كما يشترط في بيع المرابحة وهي المرحلة الثالثة إبرام عقد بيع

الأصلية، بعد تحديد تلك الزيادة في الوعد الذي يقطعه العميل على نفسه بشراء السلعة من البنك، وعادة ما تقتزن المرابحة للأمر بالشراء بتأجيل الثمن، وإن كان ذلك ليس من لوازم بيع المرابحة للأمر بالشراء.

الضوابط الشرعية لبيع المرابحة:

يستند بيع المرابحة إلى خطوات عملية من خلال تحديد المشتري لحاجياته وتوقيع الوعد بالشراء وعقد البيع الأول وتسليم السلعة وعقد بيع المرابحة.

وتحكم بيع المرابحة أحكام شرعية في ثلاث مراحل:

المرحلة الأولى وهي مرحلة الوعد بالشراء وتجزئ للمستفيد التقدم بوعد شراء سلعة معينة ويلزم بشرائها مرابحة أو تضمين المواعدة شروطاً مختلفة يتفق عليها بين الطرفين أو إلزام الواعد بالشراء.

