



التمويل بالمرابحة وتطبيقاته المعاصرة

في الفقه الإسلامي

د. الشيخ التجاني أحمد ابيب

عضو هيئة التدريس بالمعهد العالي للدراسات والبحوث الإسلامية

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين. تعدّ المرابحة من أهمّ صيغ التمويل الإسلامي التي يتمّ التعامل بها في المصارف الإسلامية، وذلك لدورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وكذلك أصبحت بديلاً شرعياً عن التعامل بالفائدة الربوية في المؤسسات المالية التقليدية، لأنّ التعامل بالربا يسبّب ضرراً كبيراً على الفرد، والمجتمع، والدولة، وقد نهى القرآن الكريم عنه كما في قوله تعالى: { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا } . البقرة الآية 278، وذلك لما فيه من ظلم واستغلال القويّ للضعيف المحتاج إلى المال.

وبالتالي فإنّ بيع المرابحة للأمر بالشراء (المرابحة المصرفية)، من أهمّ عقود التمويل الإسلامي لتنمية واستثمار الأموال بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، كما أنّها تساهم في تلبية احتياجات العميل التمويلية، مثل توفير السلع للعاجز عن شرائها بثمن حال، لكنّه يستطيع دفع ثمنها على أقساط مؤجلة، تناسب قدرته المالية.

وتظهر أهميّة بيع المرابحة للأمر بالشراء، من خلال دورها في تنمية الاقتصاد الوطني، وتعزيز مكانة البنوك الإسلامية، في مقابل البنوك المالية التقليدية.

وعليه فإنّ التطرق إلى التمويل بالمرابحة وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، من أهمّ المواضيع التي تحتاج إلى الدراسة، والبحث، وذلك لبيان بعض الإشكالات الفقهية، وكشف الاختلالات المتعلقة بتطبيق المرابحة في المصارف الإسلامية.

وقد اقتضت القسمة المنهجية لهذا البحث تقسيمه إلى محورين: تحدّث في الأول عن مفهوم المرابحة، وأنواعها وشروطها، وخصّصت الثاني: للحديث عن التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية.

المحور الأول: مفهوم المرابحة، ومشروعيتها، وأنواعها، وشروطها.

أولاً: تعريف المرابحة:

1. تعريف المرابحة في اللغة:

جاء في معجم مقاييس اللغة لابن فارس: " (ربح) الرأء والبأء والحأء أصل واحد يدلّ على شف في مبايعه، من ذلك ربح فلان في بيعه يربح إذا استشف. وتجارة رابحة يربح فيها"¹.

وورد في لسان العرب لابن منظور، المرابحة: صيغة مفاعلة، من الربح. والربح والرباح النماء والزيادة، يقال: ابحته على سلعة مرابحة، أي: أعطيته ربحاً، وربحت تجارته، إذا ربح صاحبه فيها، وأربحته على سلعته، أي أعطيته ربحاً، وقد أربحه بمتاعه، وأعطاه مالا مرابحة، أي على الربح بينهما، وبعث الشيء مرابحة. ويقال بعث السلعة مرابحة على كلّ عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحة².

2. تعريف المرابحة اصطلاحاً:

عرّف الفقهاء المرابحة بتعريفات عدّة نتناولها فيما يلي:



عرّف الكاساني المراجعة بقوله: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح³. ومعناه: أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها به مع إضافة ربح بشكل مجمل كأن يقول " اشتريتها بعشرة وتربحني دينارا أو دينارين" وإما على التفصيل كأن يقول: " تربحني درهما لكل دينار"⁴. ومن تعريفات المراجعة الفقهاء للمراجعة، أنّها: بيع مرتّب على ثمن مبيع تقدّمه غير لازم مساواته له " خرج بالأول: المساومة والمزايدة والاستئمان، وبالثاني: الإقالة والتولية والشفعة، والردّ بالعيب على القول بأنّه بيع⁵. وجاء في المغني لابن قدامة أنّ المراجعة، تطلق على: البيع برأس المال وربح معلوم⁶. وعرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية المراجعة بالتعريف التالي: " بيع السلعة بمثل الثمن الأول (الذي اشتراها به البائع) مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بثمن مقطوع أو نسبة من الثمن⁷. وعرفها بعض الفقهاء المعاصرين ببيع المراجعة للأمر بالشراء، (بالمراجعة المصرفية) بالتعريف الآتي: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول، ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك -كليا أو جزئيا- وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"⁸. ونستخلص من التعريفات السابقة للمراجعة أنّها أحد بيوع الأمانة، يقوم فيها المصرف بشراء سلعة ثم يبيعها للعميل بثمن تكلفتها مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، على أن يسدّد العميل ثمن البضاعة أقساطا محدّدة في آجال محدّدة.

ثانيا: مشروعية المراجعة

ذهب جمهور العلماء من الأئمة إلى جواز بيع المراجعة، وخالفهم المالكية حيث ذهبوا إلى أنّه خلاف الأولى أو الأحب⁹. واستدلّ القائلون بمشروعية بيع المراجعة بأدلة من الكتاب والسنة، والمعقول، وهو ما نبينه من خلال الآتي:

1- دليلهم من القرآن الكريم:

استدلّ جمهور الفقهاء على جواز بيع المراجعة بعموم الآيات القرآنية الدالة على جواز البيع عموما، مثل قوله تعالى: { وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ }¹⁰. وقوله تعالى: { إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ }¹¹.

2- دليلهم من السنة:

- أنّ النبي صلى الله عليه وسلم لما أراد الهجرة، ابتاع أبو بكر رضي الله عنه بعيرين، «فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "وَلَيْنِي أَحَدُهُمَا"، فَقَالَ: هُوَ لَكَ بِغَيْرِ شَيْءٍ، فَقَالَ: "أَمَا بِغَيْرِ ثَمَنِ فَلَا"»¹².

3. دليلهم من المعقول:

توافرت في هذا العقد شرائط الجواز الشرعية، والحاجة ماسّة إلى هذا النوع من التصرف، يستفيد منه الخبير بالجوائح والأشياء بالبيع مع الربح، وغير الخبير الذي لا يحسن التجارة¹³.

وخالف ابن حزم جمهور الفقهاء في عدم جواز بيع المراجعة، وذلك لأنّها: اشتراط ربح معيّن شرط ليس في كتاب الله، وبأنّه بيع بثمن مجهول، إلا أنّه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتاع فيه إلا هكذا على أن يبيّن ثمن شرائه أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيع على شرائي تريد أخذه منّي بيعا بكذا وكذا وإلا فذع¹⁴.

وذكر بعض الفقهاء المعاصرين¹⁵، عدّة أدلة على عدم جواز بيع المراجعة ومن أهمّها، أنّه داخل في النهي عن بيع ما ليس عندك.

ونستخلص من الأدلة المتقدمة جواز بيع المراجعة عند جمهور الفقهاء وهو ما أشار إليه ابن رشد بقوله: أجمع جمهور العلماء على أنّ البيع صنفان: مساومة ومراجعة، وأنّ المراجعة هي: أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشتري به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم¹⁶.

وكذلك فإنّ الحاجة ماسّة إلي بيع المراجعة لأنّ: الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشتري ويزيادة ربح¹⁷.



ثالثا: أنواع المربحة

تنقسم المربحة إلى قسمين مربحة عادية لا يسبقها وعد من العميل بالشراء، وتكون بين طرفين بائع ومشتري، ومربحة مصرفية، (بيع المربحة للأمر بالشراء) وهي التي يسبقها طلب من العميل وهي التي تكون بين ثلاثة أطراف، البائع الأصلي، والمشتري والبنك باعتباره وسيطا بين الطرفين، وهو ما نتناوله من خلال الآتي:

1- المربحة العادية¹⁸: وهي التي تكون بين طرفين، -فحسب- هما المشتري، والبائع الذي يمتحن التجارة أصلا فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مربحة (بثمن حالّ أو مؤجل أو مقسط... حسب الاتفاق).

2- المربحة المصرفية (المربحة للأمر بالشراء)¹⁹: وهي التي تقوم على ثلاثة أطراف: البائع (مالك السلعة الأصلي) والمشتري (عميل البنك) والبنك (باعتباره تاجرا وسيطا) والبنك هنا لا يشتري السلعة إلا بعد تحديد المشتري (عميل البنك) لرغبته ووجود وعد مسبق منه بالشراء... وهي في الغالب مؤجلة لتوفير التمويل للعميل.

وتختلف المربحة المصرفية عن المربحة العادية: في ملكية السلعة المبعة للبائع، (البنك) وقت التفاوض، ففي بيع المربحة العادية يشترط الامتلاك، بينما في النوع الثاني فإنّ البائع (المأمور أو البنك)، لا يمتلك السلعة وقت التفاوض والاتفاق المبدئي²⁰.

رابعا: شروط المربحة:

اشترط الفقهاء لصحة بيع المربحة الشروط العامة للبيع، كأن يكون المعقود عليه طاهرا منتفعا به، يمكن تسليمه غير منهي عنه، وكذلك يشترط لصحتها وجود الصيغة، وأما أركانها: فهي العلم بين المتعاقدين بمقدار الثمن ومقدار الربح، فحيث توفر العلم فيهما فهو بيع صحيح، وإلا فباطل²¹.

وتختصّ المربحة المصرفية (بيع المربحة للأمر بالشراء)، بالإضافة إلى الشروط العامة للبيع، بشروط خاصة، نبينها من خلال الآتي²²:

1. يشترط لصحة بيع المربحة: أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، وذلك لأنّ المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوما فهو فاسد.
2. أن يكون الربح معلوما لأنّه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع.
3. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، فإن كان قد اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز أن يبيعه مربحة، لأنّ المربحة بيع بالثمن الأول وزيادة والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا²³.
4. أن يكون رأس المال من المثليات: كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة، وهذا شرط في المربحة سواء تم البيع مع البائع الأول، أو مع غيره، وسواء أكان الربح من جنس الثمن الأول أم لا، فإن كان مما لا يمثل كالعروض لا يجوز بيعه مربحة ولا تولية، ممن ليس العرض في ملكه، وذلك لأنّ المربحة والتولية بيع بمثل الثمن الأول، مع زيادة ربح عليه في المربحة²⁴.
4. أن يكون العقد الأول صحيحا فإن كان فاسدا لم يجز بيع المربحة.

المحور الثاني: التمويل بالمربحة في المصارف الإسلامية، ومعالجة عدم السداد

تعتبر المربحة من أهم صيغ التمويل الإسلامي، كبديل شرعي عن التعامل بالفائدة الربوية في البنوك التقليدية، وبالتالي فإنّ كثيرا من البنوك الإسلامية تتعامل بالمربحة نظرا لقلّة المخاطرة فيها، كما أنّها تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، وتوفير السيولة للمصارف الإسلامية، بما يتماشى مع تلبية حاجة العملاء، وهو ما نبينه من خلال الآتي.

أولا: التمويل بالمربحة في المصارف الإسلامية:

يساهم التمويل بالمربحة المصرفية (المربحة للأمر بالشراء) في تحقيق أمرين أساسيين هما²⁵:



- 1- أنه يغطي جانبًا من جوانب الحاجة التي لا يمكن تحقيقها عن طريق الصيغ المعروفة في الفقه الإسلامي كالمضاربة، والمشاركة، وذلك باعتبار هاتين الصيغتين هما أبرز صيغ التمويل والاستثمار الحلال.
- 2- أما الأمر الثاني الذي تحققه صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء فإنه يتمثل في القلب العملي الذي يتمتع بالمرونة والملاءمة لطبيعة العمل المصرفي المعاصر وذلك ضمن إطار الالتزام بالضوابط الشرعية، فالمصرف الإسلامي - شأنه في ذلك شأن أي مصرف آخر - ليس تاجر اقتناء للسلع والبضائع والخدمات، ولكنه مدير مدبر للاحتياجات.
- وكذلك فإنّ التمويل بالمربحة في المصارف الإسلامية من أكثر صيغ التمويل الإسلامي انتشاراً، فجوهرها يتضمن إبرام العقود التي يلتزم بموجبها البائعون بنقل ملكية سلعهم أو حقوقهم العينية بمقابل نقدي يتضمن هامش ربح مقبول شرعاً²⁶.
- وبالتالي فإنّ التمويل بالمربحة يحقق حاجة كثير من العملاء المحتاجين للسلع وليس عندهم ثمنها، كما أنه يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية، وتوفير رأس المال للمصارف الإسلامية.
- وكذلك يمكن للمصارف الإسلامية أن تقوم بشراء أجهزة طبية للمستشفيات باستخدام صيغة بيع المربحة المصرفية، كأن يقوم الطبيب الذي يحتاج إلى جهاز خاص بتخطيط القلب مثلاً يحدّد هو مواصفات الجهاز الذي يريده وقد يحدد كذلك اسم الشركة الصانعة ويقوم بالاتصال معها لمعرفة السعر وموعد التسليم وإمكانية إضافة المزاي التي يحب وجودها في الجهاز، فإذا تم له ذلك فإنه يأتي إلى المصرف الذي يملك القدرة على شراء مثل هذا الجهاز طالباً منه أن يشتريه على أساس الوعد منه بشراء الجهاز المطلوب بسعر التكلفة (رأس المال + المصاريف) بالإضافة إلى ربح محدّد سلفاً²⁷.
- فالعلمية هنا تواعد من طرفين ثم تنفيذ يتم فيه إنجاز المبيعة المتواعد عليها والتواعد في العقود الشرعية جائز طالما أن البيع جائز، والتنفيذ هو إنجاز يتم بطريق إبرام البيع المتواعد عليه²⁸. وهو ما يساهم في بناء وتجهيز المستشفيات التي يحتاج إليها الناس في دوائهم، مما ينعكس على تحقيق التنمية الاقتصادية للفرد والمجتمع والدولة.
- ونشير إلى أنّ المصرف الإسلامي قبل شرائه للسلعة يجب عليه دراستها حتى يتأكد من توفر الشروط التالية²⁹:
- مشروعية التعامل بالسلعة: يجب على البنك التأكد من أنّ السلعة (محلّ رغبة العميل) ممّا يجوز التعامل به شرعاً (ليست خمرًا أو ذبائح محرمة أو مخدرات أو محرمات...) والقاعدة في ذلك أن "كل ما يجوز تملكه يجوز بيعه وشراؤه، وكل ما لا يجوز تملكه فلا يجوز بيعه ولا شراؤه".
- السلعة ذهب أو فضة: لا يجوز عقد بيع المربحة (المؤجلة) على جنس النقود (الذهب، الفضة، العملات) لأنها تؤوّل إلى مبادلة نقد بنقد نسيئة، (ليست يدا بيد) وهو وجه من أوجه الربا المحرم.
- السلعة مملوكة بالمشاركة بين الطرفين: لا يجوز الاتفاق بين البنك وعميله على الاشتراك في مشروع أو صفقة، مع وعد أحدهما للآخر بشراء حصته بالمربحة في وقت لاحق بقيمة شرائها لأنه يعتبر ضامناً لها، بيد أنه يجوز إذا كان الوعد بشراء الحصّة بالقيمة السوقية أو بقيمة يتفقان عليها في حينه³⁰.
- وكذلك يجب في مرحلة بيع المربحة للأمر بالشراء، توفر الشروط التالية³¹:
- إبرام عقد المربحة لانتقال الملكية: فلا يجوز انتقال ملكية السلعة إلى العميل إلا بعد إبرام عقد المربحة بينه وبين البنك (الذي يجب أن يتم بعد تملك البنك السلعة)، وفي حالة امتناع العميل عن إبرام العقد فإنه يحق للبنك أن يقتطع مقدار الأضرار الفعلية (الفرق بين ما قامت به السلعة وما باعها به لغير العميل) من هامش الجديدة.
- يجب الاتفاق على تحديد كلّ من تكلفة السلعة ومقدار الربح بين طرفي العقد (البنك والعميل الأمر بالشراء) وذلك بمعرفة الثمن الأصلي والتكاليف الأساسية المباشرة (لا تحسب التكاليف العمومية غير المباشرة، مثل أجور العمال، تأجير المكاتب...).
- يجب الإفصاح عن ظروف تملك السلعة (إذا كان البنك قد اشتراها بثمن مؤجل أو مقسط فعليه بيان ذلك للعميل، لأنّه يؤثر في السعر بالزيادة غالباً).



ويحق للبنك الحصول على ضمانات شرعية (رهن أو كفالة شخص آخر) وغيرها من أنواع الضمانات الشرعية، لأن ذلك لا يخالف مقصود العقد بل يؤكد³².

وعليه فإنّ الهدف الأساسي من أخذ ضمانات مشروعة هو ضمان حقّ البنك في حال تعثر المدين عن السداد، فيحق للبنك التصرف في المرهون بالبيع حتى يأخذ حقه من العين المرهونة.

ثانيا: معالجة حالات عدم السداد في المراوحة المصرفية:

يتعرض المصرف الإسلامي أثناء التعامل بعقد المراوحة لكثير من المخاطر، كتأخر المشتري عن دفع الأقساط المالية، ففي هذه الحالة هل يجوز للبنك فرض غرامة تأخير على العميل لصالح البنك، أم أنّها نوع من الربا المحرّم، وهو ما نتطرّق له من خلال الآتي:

- لا يجوز اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل لصالح البنك (الشرط الجزائي) في المراوحة (ولو كان العميل مماطلا) لأنّه من قبيل الزيادة في الدين مقابل التأخير، وهو ربا محرّم.

- يجوز اشتراط غرامة تأخير على المماطل يقوم البنك بصرفها في وجوه الخير، وهو من التعزيز بأخذ المال، والهدف منه الضغط على المدين المماطل حتى لا يتساهل في دفع التزاماته اتجاه البنك الإسلامي ويقوم بدفع الديون الأخرى.

- يجوز النص في العقد -باتفاق الطرفين- على اشتراط حلول جميع الأقساط عند تأخير العميل عن السداد³³.

وهو ما نصّ عليه قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي، والذي استثنى المدين المعسر "يجوز اتفاق المتدينين على حلول سائر الأقساط عند امتناع المدين عن وفاء أيّ قسط من الأقساط المستحقة عليه ما لم يكن معسرا"³⁴.

وكذلك من المخاطر التي يتعرّض لها المصرف الإسلامي في بيع المراوحة للأمر بالشراء عدم وفاء العميل بوعده في شراء السلعة، وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم الوعد في بيع المراوحة المصرفية، هل يجب الوفاء به أم لا، وذلك بناء على اختلاف المذاهب الفقهية³⁵، في لزوم الوعد وعدمه.

ويعتبر عدم وفاء العميل بوعده من المخاطر التي تواجهها المصارف الإسلامية في التزاماتها المالية، لأنّ المصرف ليس من وظائفه تملّك السلع والبضائع، فهو يشترطها بناء على رغبة من العميل.

وبناء على ما تقدّم، فلو طلب شخص من المصرف الإسلامي مثلا شراء آلة نسيج وجاءت الآلة بحسب المواصفات المطلوبة تماما، ونكل الأمر عن شراء الآلة التي كان طلب من المصرف شراءها على أساس الوعد بالشراء مراوحة، فإن المصرف الإسلامي يمكنه أن يعرض هذه الآلة للبيع، فإن كان الثمن الذي بيعت به معادلا لما كان متفقاً عليه مع الأمر بما في ذلك الربح والمصاريف المدفوعة لإجراءات البيع، فلا يكون هناك ضرر على المصرف ولا مجال لمطالبة الأمر بالشراء بأي تعويض، وإن كان الثمن أعلى من ذلك فإنّ الزيادة تعود للأمر وذلك في مقابل الغرم الذي كان سيتحمّله لو كان الثمن أدنى حيث يعود المصرف الإسلامي عليه بما يلحقه من ضرر مادي واقع فعلا³⁶.

ثالثا: حالة السداد المبكر في المراوحة المصرفية:

يختلف التعامل مع حالات السداد المبكر بحسب اختلاف المؤسسات المالية، كما يختلف من بلد إلى آخر، وله ثلاث حالات³⁷:

1. أن يدفع العميل كلّ ما تبقى عليه من دفعات دون أن يتنازل البنك عن ربح الأجل (ربح المراوحة).

2. أن يتنازل البنك عن كلّ الربح المستحق للفترة المتبقية.

3. أن يتنازل البنك عن جزء من الربح المستحق للفترة المتبقية للسداد.

ومن وجهة نظر البنك يعتبر السداد المبكر أمرا مترددا بين الإيجاب والسلب، فهو من جهة يقلّل من المخاطر الائتمانية للجزء المتبقي من التمويل، لكن من جهة أخرى يعني ضياع جزء من ربح البنك في حالة تنازله عن ربح الأجل للفترة المتبقية، أو جزء منه³⁸.

رابعا: الخطوات العملية لبيع المراوحة في المصارف الإسلامية:

يتلخص بيع المراوحة للأمر بالشراء، (المراوحة المصرفية) في الخطوات التالية³⁹:



1. أن يتقدم العميل بطلب شراء سلعة معينة (منزلا) مثلا ويعد بشرائه بعد تملك البنك له⁴⁰.
 2. يقوم البنك بشراء السلعة المطلوبة (المنزل) من البائع نقدا⁴¹.
 3. يتملك البنك السلعة (المنزل) ويستلمه من البائع أو يتمكن من تسلمه تسلماً حقيقياً أو حكيمياً.
 4. بعد تملك البنك للسلعة (المنزل) يقوم ببيعه للعميل بعد إبرام عقد بيع المرابحة بتكلفة السلعة زائداً مبلغاً معلوماً محدداً من الربح⁴².
 5. يسلم البنك السلعة للعميل المشتري الذي يسدد أقساط الثمن في المواعيد المحددة المتفق عليها⁴³.
- ونستخلص مما سبق بيانه أنّ المرابحة المصرفية يجب أن تتم بعد استكمال الخطوات العملية، حتى لا يقع المصرف الإسلامي في بيع ما ليس عند الوارد النهي عنه، وذلك لأنّ هذه العملية تتكون من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة⁴⁴. فالمصرف يتلقى من عميله أمراً بشراء سلعة معينة، ثم يعده بشرائها بعد تملك البنك لها سواء كان التملك حقيقياً أو حكيمياً، فالمصرف في هذه الصورة لم يبيع ما ليس عنده.



الخاتمة:

توصلت من خلال هذا البحث إلى نتائج من أهمها:

- 1- أنّ المربحة: بيع السلعة بمثل الثمن الأول (الذي اشتراها به البائع) مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، بثمان مقطوع أو نسبة من الثمن.
- 2- أنّ المربحة تنقسم المربحة إلى قسمين: مربحة عادية، وتكون بين طرفين بائع ومشتري، ومربحة مصرفية، وهي التي يسبقها طلب من العميل وهي التي تكون بين ثلاثة أطراف.
- 3- يشترط لصحة بيع المربحة أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، وذلك لأنّ المربحة يبيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوما فهو فاسد.
- 4- أنّ التمويل بالمربحة يحقق حاجة كثير من العملاء المحتاجين للسلع وليس عندهم ثمنها، كما أنه يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية، والاجتماعية للمصارف الإسلامية.
- 5- لا يجوز اشتراط غرامة تأخير على المشتري المماطل لصالح البنك (الشرط الجزائي) في المربحة (ولو كان العميل مماطلا) لأنّه من قبيل الزيادة في الدين مقابل التأخير، وهو ربا محرّم.



الهوامش:

1. ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، تحقيق وضبط عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، 1299هـ-1979م، ج 2 ص 474.
- 2-لسان العرب، محمد بن مكرم بن علي ابن منظور، دار صادر بيروت ط3، 1414هـ، ج 2 ص 242 ص 243.
- 3-الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق: قاسم أشرف نور، الناشر المجلس العلمي كاراتشي، باكستان، ج 5 ص 220.
- 4-ابن جزى محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، المكتبة العصرية، بيروت، 1426هـ-2005م، ص 174.
5. الرضاع محمد بن قاسم الأنصاري، الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، الناشر: المكتبة العلمية، ط1، 1350هـ، ص 284.
- 6-ابن قدامة، المغني، الناشر: مكتبة القاهرة، بدون طبعة، تاريخ النشر: 1388هـ - 1968م، ج 4 ص 136.
- 7- المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، المصرف الإسلامي المعتمد، 1433هـ-2012م، البحرين، ص 111.
- 8-د. سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مطبعة الشرق طبعة عمان، 1982، ص 22.
9. د.وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، الناشر، دار الفكر - سوربة - دمشق، ط 4، ج 5 ص 3764، بتصرف.
- 10 - سورة البقرة الآية، 275.
- 11- سورة النساء، الآية، 29.
- 12- الزليعي، جمال الدين، نصب الراية لأحاديث الهداية مع حاشيته بغية الألمي في تخريج الزليعي، صححه ووضع الحاشية: عبد العزيز الديوبندي الفنجاني، تحقيق: محمد عوامه، الناشر: مؤسسة الريان للطباعة والنشر - بيروت - لبنان- دار القبلة للثقافة الإسلامية- جدة - السعودية، ط1، 1418هـ-1997م، ج 4 ص 31.
- 13-الزحيلي، الفقه الاسلامي وأدلته، مرجع سابق، ج 5 ص 3766، مرجع سابق.
- 14- ابن حزم، المحلى بالآثار، بيروت، طبعة المكتبة التجارية، ج 9، ص 625 ص 626.
- 15 - محمد سليمان الأشقر، رفيق المصري.
- 16-ابن رشد بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تنقيح وتصحيح خالد العطار، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ط 141 هـ - 1995م، بيروت- لبنان، ج 2 ص 172.
- 17- المرغيناني علي بن أبي بكر، الهداية في شرح بداية المبتدي، تحقيق: طلال يوسف، دار احياء التراث العربي -بيروت - لبنان، ج 3 ص 56.
- 18- المصرف الإسلامي المعتمد، مرجع سابق، ص 111.
- 19- نفس المرجع، ص 111.
- 20 -د. عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي: دراسة حالة، صندوق النقد العربي، الإمارات، 2019م، ص 52.
- 21- د. بكر بن عبد الله أبو زيد، المراوحة في المصارف الإسلامية وحديث ((لا تبع ما ليس عندك))، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، ج 5 ص 717.
- 22 - د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج 5 ص 3767، بتصرف.
- 23- المصرف الاسلامي المعتمد، مرجع سابق، ص 114.
- 24- د. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج 5 ص 3767، بتصرف.
- 25- د. سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2 عمان- توزيع دار الفكر، 1982 ص 369 - 381.
- 26-د.عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي: دراسة حالة، مرجع سابق، ص 49.
- 27- د. سامي حسن حمود، بيع المراوحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، ج 5 ص 811.
- 28- نفس المرجع السابق، ج 5 ص 811.



- 29- المصرف الاسلامي المعتمد، مرجع سابق، ص 113.
- 30- نفس المرجع السابق، ص 118.
- 31- نفس المرجع السابق، ص 119.
- 32- نفس المرجع السابق ص 119.
- 33- نفس المرجع السابق ص 119.
- 34- مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي، رقم: 64/2/7 / 1992م، ج 7 ص 736.
- 35- د. القرضاوي يوسف، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجرّبه المصارف الإسلامية، (د، ط) ص 77 ص 78، د. المنيع عبد الله بن سليمان، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، بيروت لبنان، 114هـ-1996م، ص 141.
- 36- د. سامي حسن حمود، بيع المرابحة للآمر بالشراء، مرجع سابق، ج 5 ص 820.
- 37- د. عبد الكريم أحمد قندوز، عقود التمويل الإسلامي: دراسة حالة، مرجع سابق.
- المرجع السابق، ص 61.
- 38- نفس المرجع السابق، ص 61.
- 39- المصرف الإسلامي المعتمد، مرجع سابق، ص 120.
- 40- نفس المرجع سابق، ص 120.
- 41- شوقة بورقبة، الكفاءة التشغيلية للمصارف الإسلامية، دراسة تطبيقية مقارنة، رسالة دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف، 2011م، ص 21.
42. نفس المرجع السابق.
- 43- المصرف الإسلامي المعتمد، مرجع سابق، ص 119.
- 44- الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، ط 1، 1397هـ- ص 29.