



تطبيقات المرابحة في البنوك الإسلامية وإسهامها في التنمية

Murabaha applications in Islamic Banks and their contribution to development

الدكتور محمد المسكين

متخصص في الاقتصاد الإسلامي والفقہ المقارن

أستاذ زائر بجامعة سيدي محمد بن عبد الله فاس المغرب

Dr. Mohammed elmeskine specializes in Islamic economics and comparative jurisprudence

Visiting professor

Sidi Mohamed Ben Abdellah University, Fez, Morocco

med.elmeskine86@gmail.com

ملخص البحث

يهدف البحث إلى الوقوف على الدور التنموي الذي تقوم به البنوك الإسلامية عبر صيغها التمويلية الأساسية، خاصة صيغة المرابحة، التي تعتبر أكثر صيغ التمويل شيوعاً واستخداماً في عمليات التمويل الإسلامية، حيث تطرقت إلى بيان مفهوم المرابحة ومشروعيتها وأركانها، إضافة إلى التطرق للتطبيقات العملية لصيغة المرابحة في البنوك الإسلامية ومدى إسهامها في تحقيق التنمية لزيادة كفاءة عمليات تمويل المرابحة في المصارف الإسلامية.

الكلمات المفتاحية: -التطبيقات -المرابحة - المصارف -الإسلامية - التنمية

The research aims to stand on the developmental role played by Islamic banks through their basic financing formulas, especially the Murabaha formula, which is considered the most common financing formula and used in Islamic financing operations, as it touched on the statement of the concept of Murabaha, its legitimacy and its pillars, in addition to addressing the practical applications of the formula Murabaha in Islamic banks and the extent of its contribution to achieving development to increase the efficiency of Murabaha financing operations in Islamic banks.

Keywords: - applications - murabaha - banking Islamic - development

مقدمة

يعتمد التمويل الإسلامي على صيغ تمويلية تجعل الاقتصاد الإسلامي مرتبطاً بحركية اقتصادية حقيقية تساهم في احتواء الأزمات والتقلبات الاقتصادية عكس التمويل التقليدي الذي يعتمد على آلية الفوائد الربوية التي تجعل النظام الاقتصادي التقليدي يدخل في أزمات مالية واقتصادية.

وتعد المصارف الإسلامية بصيغها المتنوعة المشروعة أهم مصادر تمويل مشاريع الناس في شتى المجالات، حيث أن أغلبهم يميل إلى المصارف الإسلامية بغرض الحصول على تمويلات تتلاءم مع حاجيتهم وفق مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية.

ويعد المغرب من البلدان المتأخرة في العالم الإسلامي في تأسيس بنوك تشاركية بإقراره قانون الائتمان رقم 12.103، الأمر الذي نتج عنه:

- 1- أخذ وقت كبير في الاستفادة من فاعلية التمويل الإسلامي لمدة تزيد عن ثلاثة عقود.
 - 2- الاستفادة من تجارب الدول السبقة إلى إقرار بنوك إسلامية بها خاصة على مستوى تجاوز الأخطاء التي وقعت فيها والاعتماد على التجربة الإيجابية بها.
- و تعتبر المربحة أكثر الصيغ استعمالا من قبل البنوك الإسلامية في علاقتها مع زبائنها نظرا لسلاستها، سواء على مستوى طبيعتها، أو على مستوى إنشاء العقود الخاصة بها، إضافة إلى احتمال قلة وقوع مخاطر التعامل بها مقارنة بباقي الصيغ التمويلية الأخرى.

1 أهمية البحث

تكمن أهمية دراسة موضوع تطبيق صيغة المربحة في البنوك الإسلامية في :

- التعرف على كيفية إنشاء عقد المربحة بين البنك و الزبون.
- محاولة بيان موقف الفقه الإسلامي و القانون المغربي من بيع مربحة الأمر بالشراء.
- البحث هو محاولة بيان إسهام المربحة في تحقيق التنمية.

2 أهداف البحث:

- الوقوف على حقيقة المربحة الأمر بالشراء من الناحية الشرعية
- تهدف الدراسة إلى تبسيط الخطوات و المساطر و الإجراءات الخاصة بإنشاء عقد المربحة لتمويل الاحتياجات الأساسية للأفراد و المؤسسات و الجماعات

- تهدف الدراسة كذلك إلى بيان كفاءة الصيغ التمويلية الإسلامية- خاصة صيغة المرابحة- في تحقيق أهداف التمويل الإسلامي.

3 إشكالية الموضوع

بناء على كل ما سبق تبرز الإشكالية الآتية : إلى أي حد استطاعت البنوك الإسلامية تطبيق صيغة المرابحة دون مخالفة توجيهات الشريعة الإسلامية، مع مراعاة الرغبة في تحقيق التنمية؟

4 منهج البحث

حاولت إتباع المنهج الوصفي لوصف طريقة عمل البنوك الإسلامية بالمرابحة وكيفية إجرائها عمليا بين البنك و الزبون، إضافة اعتماد المنهج التحليلي لتحليل المعطيات بغرض التوصل الى خلاصات و استنتاجات

وللإجابة على الإشكالية السابقة سأطرق إلى صيغة المرابحة التي أقرها قانون الائتمان المغربي 12,103 على أساس شرحها وتبيان أنواعها وأركانها وشروطها (مطلب أول) إضافة إلى التطبيقات العملية لها بالبنوك التشاركية و تحقيق التنمية (مطلب ثاني).

المطلب الأول : مفهوم المرابحة و مشروعيتها و شروطها:

الفقرة الأولى : تعريفها:

جاء في لسان العرب، ربح: الربح والرَّبْحُ والرَّبَّاحُ، النماء في التجارة¹، أي الزيادة في الربح، وجاء في قاموس المحيط: رِبْحٌ في تجارته، ، والربح بالكسر والتحريك، وكسحاب اسم ما ربحه، تجارة رابحة يربح فيها².

أما في الاصطلاح:

المرابحة هي: أن يذكر البائع للمشتري ال ثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم³.

1-لسان العرب، ابن منظور، 103/5، مادة ربح.

2-الفيروز آبادي، قاموس المحيط، ص 218، مؤسسة الرسالة.

3-ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الجيل، بيروت، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، ج 1، ط 1، 1989، ص 344.

ويمكن تعريفها كذلك ب: أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منها ربحا، إما في الجملة مثل أن يقول: تربحني درهما لكل دينار أو غير ذلك، أو بعبارة موجزة هي: بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها له وزيادة ربع معلوم للعاقدين¹.

وعرفت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "AAOIFI" ب: "بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع بمبلغ مقطوع سواء وقعت من دون وعد سابق وهي المربحة العادية، أو وقعت بناء على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة وهي المربحة المصرفية، وهو أحد بيوع الأمانة التي يعتد فيها على بيان ثمن الشراء أو التكلفة بإضافة المصروفات المعتادة"².

وتم تعريفها كذلك ب: "كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولاً أو عقارا محددًا وفي ملكيته لعميله بتكلفة استثنائية مضاف إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقا، يتم الأداء من طرف العميل لهذه العملية تبعا للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين"³.

من خلال التعاريف السابقة يتبين أن بيع المربحة يقوم على الأمانة لأن البائع يكشف للمشتري عن تكلفة المبيع بصدق، بعيدا عن الخيانة والكذب. ويتم الإنفاق بينهما على إضافة ربح محدد إلى هذه التكلفة.

الفقرة الثانية : مشروعيتها:

ثبتت مشروعية المربحة بالأدلة التي استدل بها المشروعية البيع⁴، ومنها وقوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا"⁵، واستدل لها كذلك، بقوله تعالى: "ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم"⁶، كما استدل بالقياس على التولية،

1-وهبة الزحيلي، الفقه المالكي الميسر، دار الكلم الطيف، دمشق، بيروت م 1، ط 2، 2002، ص 481.

2-المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية "AAOIFI"، المعيار رقم 8.

3-المادة 58، من القسم الثالث للقانون رقم 12.103 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات الاعتبارية في حكمها المغربي.

4-المعايير الشرعية، مرجع سابق، المعيار رقم 8.

5-سورة البقرة، الآية 275.

6-سورة البقرة، الآية 198.

فقد اشترى رسول الله صل الله عليه وسلم الناقة من أبي بكر للهجرة بالتولية، لأنه حين أراد أبو مشرعية أصل المرابحة¹، لما في ذلك من تيسير وفائدة للناس.

الفقرة الثالثة : شروط بيع المرابحة:

يشترط في بيع المرابحة شروط عقد البيع إضافة إلى بعض الشروط الخاصة به وهي²:

- 1- العلم بالثمن الأول: على البائع أن يبين للمشتري وقت البيع أصل الثمن وجميع ما غرمه على السلعة من ثمن، وأجرة حمل، وطي وصبغ وطرز وخياطة.
- 2- العلم بالربح: على البائع أن يبين الربح الذي يطلبه.
- 3- العلم بأحوال المبيع: الميزة له أو المكروهة أو التي تقلل الرغبة فيه.
- 4- العلم بأوصاف الثمن: ينبغي على البائع تبيان ما دفعه فعلا وما عقد عليه مثل الدرهم أو الدينار.
- 5- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنس من أموال الربا: فإن كان كذلك اشترى المكيال أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجز أن يبيعه مرابحة لأن المرابحة بين الثمن الأول وزيادة في أموال الربا وتكون ربا لا ربحا.
- 6- أن يكون العقد الأول صحيحا فإن كان فاسدا لم يعجز.

المطلب الثاني: تطبيقات بيع المرابحة للأمر بالشراء بالمصارف الإسلامية و اسهامها في التنمية:
الفقرة الأولى: تعريفها و حكمها الشرعي:

(أ) تعريفها: أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشترىها المصرف بثمن نقدي وبيعه إلى عميله بثمن مؤجل أعلى³.

1-المعايير الشرعية، مرجع سابق، المعيار رقم 8.

2-وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ص 482 - 483.

3-رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط 1996، ص 13.

والمربحة في المصرف هي: تقديم طلب للبنك بأن يقوم بشراء سلعة معينة وبيعها للعميل مقابل ربح محدد، وتأتي هذه الصيغة التمويلية لتلبية حاجيات العملاء من السلع¹.
(ب) الحكم الشرعي لبيع المربحة للأمر بالشراء:

أثارت عملية بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية نقاش فقهي يتراوح بين مؤيد ومعارض لها.

أولاً: المواقف الفقهية المؤيدة لبيع المربحة للأمر بالشراء:

اتفق العديد من الفقهاء المعاصرين بجواز بيع المربحة للأمر بالشراء منهم الدكتور يوسف القرضاوي²، والدكتور علي أحمد السالوس³ وكثير من الفقهاء⁴، واستدلوا على ذلك ب:
- أن الأصل في المعاملات والعقود الإباحة ما لم يرد نص للتحريم.
- قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا"⁵.

ثانياً: المواقف الراضية لبيع المربحة للأمر بالشراء:

يرى بعض الفقهاء أن بيع المربحة للأمر بالشراء لا يختلف عن القروض الربوية⁶، واستدلوا على ذلك ب:
- أنها بيعتان في بيعة واحدة وهي منهي عنها بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة واحد"⁷.

1-صوان محمود حسين، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان 2021، ص 152.
2-يوسف القرضاوي، بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة، طنجة، 195، ص 102.
3-علي أحمد السالوس، المربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5، ج 2، ص 1059.
4-انظر: المربحة للأمر بالشراء، محمد الأمين الضريير، والمربحة للأمر بالشراء، بكر أبو زيد.
5-سورة البقرة، الآية 275.
6-أبو المجد جرك، البنوك الإسلامية ما لها وما عليها، منشورات دار الصحوة للنشر، دون ذكر تاريخ النشر، ص 103.
7-أخرجه الترمذي، كتاب البيوع عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة، رقم 1152.

يتبين من خلال المواقف السابقة أن بيع المرابحة للأمر بالشراء جائز شرعا وذلك للاعتبارات التالية:

- 1- أن قول المانعين لبيع المرابحة للأمر بالشراء هو بيع ما لا يملك قول ليس صحيحا لأن العملية لا تتم إلا إذا تملك البنك السلعة تملكا حقيقيا لا صوريا بعقد تام وصحيح.
- 2- أن العملية تتم بعقدين صحيحين منفصلين عن بعضهما البعض، أي أن العقد الأول يكون بين البنك وصاحب السلعة المطلوبة ثم أن العقد الثاني يكون بين البنك والزون، وبالتالي ليست هناك بيعتان في بيعة واحدة.
- 3- أن بيع المرابحة للأمر بالشراء لا يشتمل على ظلم أو غرر أو غش أو تدليس بل يكون معلوما من كل نواحيه للطرين معا.

الفقرة الثانية: صور إجراء عقد المرابحة للأمر بالشراء كما تقوم بها المصارف الإسلامية:

(أ): الإجراءات التي تسبق عقد المرابحة¹:

1- إبداء العميل رغبته في تملك سلعة عن طريق المؤسسة:

- للمؤسسة أن تشتري السلعة بناء على رغبة عميلها وطلبه ما دام أن ذلك متفق مع الضوابط الشرعية لعقد البيع.
- يجوز أن يطلب العميل من المؤسسة أن يكون الشراء من جهة معينة لا غير، ويحق للمؤسسة الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضاً أخرى هي الأنسب للمؤسسة.
- الرغبة الصادرة من العميل لا تتضمن صفة الوعد أو التعهد إلا إذا تم التصريح بذلك، ويجوز إعداد مستند واحد يوقع عليه العميل يشمل الرغبة والوعد ولا مانع أن يكون محررا من قبل العميل أو أن يكون طلبا نمطيا معتمدا من قبل المؤسسة يوقع عليه العميل.
- للعميل أن يحصل على عروض بأسعار السلعة سواء كانت موجهة باسمه الخاص أو خالية من التوجيه وعند ذلك تعتبر إرشادية وليس لها صفة الإيجاب، ويفضل أن تكون تلك العروض باسم المؤسسة وتتضمن

1- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

إيجابا من البائع. يضل قائما إلى انتهاء المدة المحددة فيه، فإذا صدر جواب بالقبول من المؤسسة انعقد البيع تلقائيا بينها وبين البائع.

2- موقف المؤسسة من طلب العميل لإجراء المرابحة¹:

- إذا صدر من العميل جواب بالقبول على إيجاب البائع الموجه إليه خاصة أو الخالي من أي توجيه فإن البيع يكون قد تم مع العميل فلا يجوز للمؤسسة إجراء عملية المرابحة في تلك السلعة.
- يجب إلغاء أي ارتباط عقدي سابق بين العميل بالأمر بالشراء والبائع الأصلي إن وجد، ويشترط أن تكون هذه الإقالة من الطرفين حقيقة وليست صورية. ولا يجوز تحويل العقد المبرم بين العميل والمورد إلى المؤسسة.
- يجب على المؤسسة أن تتأكد أن الذي يبيع السلعة إليها طرف ثالث غير العميل أو وكيله، فلا يصح مثلا أن يكون العميل بالأمر بالشراء هو نفسه أو وكيله الملاك الأصلي للسلعة.
- إن كانت الجهة الموردة لها قرابة نسب أو علاقة زوجية مع العميل، فعلى المؤسسة أن تتأكد قبل دخولها في المرابحة من أن البيع ليس صوريا وتحايلا على العينة.
- يمتنع الاتفاق بين المؤسسة والعميل على المشاركة في مشروع أو صفة محددة مع وعد أو أحدهما للآخر بشراء حصته بالمرابحة الحالية أو المؤجلة في وقت لاحق..
- لا يجوز إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات، ولا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المرابحة أو غيرها كما لا يجوز تجديد المرابحة على نفس السلعة.

3- الوعد من العميل²:

- لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين.

1- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

2- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- ليس من لوازم المرابحة الوعد أو الاتفاق العام، وإنما هو للاطمئنان إلى عزم العميل على تنفيذ الصفقة بعد تملك المؤسسة للسلعة، فإذا كانت لدى المؤسسة فرص بديلة لتسويق السلعة أمكنها الاستغناء عن الوعد.
 - يجوز إصدار المواعدة من المؤسسة والعميل الأمر بالشراء إذا كانت بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما.
 - يجوز للمؤسسة والعميل الأمر بالشراء بعد الوعد عما كانت عليه مسبقاً. سواء بالنسبة للأجر أم الربح أم غيرها، ولا يجوز تعديل الوعد إلا باتفاق الطرفين.
 - يجوز أن تشتري المؤسسة السلعة مع اشتراط حق الخيار لها خلال مدة معلومة، فإذا لم يشتر العميل السلعة أمكنها رد السلعة إلى البائع ضمن تلك المدة..
- 4- العمولات والمصروفات¹:**
- لا يجوز حصول المؤسسة من العميل على عمولة ارتباط.
 - لا يجوز حصول المؤسسة على عمولة تسهيلات.
 - مصروفات إعداد العقود المبرمة بين المؤسسة والعميل تقسم بينهما ما لم يتم يتفق الطرفان على تحمل أحدهما لها.
 - إذا كانت المرابحة قد تمت بطريقة التمويل الجماعي فالمؤسسة المنظمة للعملية أن تتقاضى أجره عن التنظيم.
 - يجوز للمؤسسة أخذ عمولة دراسة الجدوى التي تجربها إذا كانت الدراسة بطلب من العميل ولمصلحته واتفق على المقابل عنها من البداية مع تمكينه من الحصول على الدراسة إذا أراد.
- 5- الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية²:**
- يجوز للمؤسسة أن تحصل من العميل على كفالة حسن أداء البائع الأصلي لالتزاماته اتجاه المؤسسة بالصفة الشخصية للعميل وليست بصفته أمراً بالشراء ولا وكيلاً للمؤسسة..

1- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

2- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- لا يجوز تحميل العميل الأمر بالشراء ضماناً يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين..
 - يجوز للمؤسسة في حالة الإلزام بالوعد أن تأخذ مبلغاً نقدياً يسمى هامش الجدية، يدفعه العميل بطلب من المؤسسة من أجل أن تتأكد من القدرة المالية للعميل، وكذلك لتطمئن على إمكان تعويضها عن الضرر اللاحق بها في حالة نكول العميل عن وعده الملزم، ولا يعتبر هامش الجدية عربوناً..
 - لا يجوز للمؤسسة حجز مبلغ هامش الجدية في حالة نكول العميل عن تنفيذ وعده الملزم، وينحصر حقها في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول...
 - إذا تم تنفيذ العميل لوعده وإبرامه عقد المراجعة فيجب على المؤسسة إعادة هامش الجدية للعميل ولا يحق لها تملكه إلا في حالة النكول...
 - يجوز للمؤسسة أخذ العربون عند عقد المراجعة مع العميل، ولا يجوز ذلك في مرحلة الوعد..
- (ب): تملك المؤسسة السلعة وقبضها والتوكيل فيهما:
- 1- تملك السلعة من قبل المؤسسة قبل بيعها مراجعة¹:
- يحرم على المؤسسة أن تباع سلعة بالمراجعة قبل تملكها لها فلا يصح توقيع عقد للمراجعة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة محل المراجعة وقبضتها حقيقة أو حكماً بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض..
 - يجوز أن يتم تعاقد المؤسسة مع البائع عن طريق لقاء الطرفين وإبرام عقد البيع مباشرة بعد مناقشة تفاصيله..
 - الأصل أن تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع ويجوز لها ذلك عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء..

1- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- يجب اتخاذ الإجراءات التي تتأكد المؤسسة فيها من توافر شروط محددة في حالة توكيل العميل بشراء السلعة منها: دفع الثمن من قبل المؤسسة نفسها، عدم إيداع ثمن السلعة في حساب العميل، أن تحصل من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع..
- يجب الفصل بين الضمانين: ضمان المؤسسة و ضمان العميل الوكيل عن المؤسسة في شراء السلعة لصالحها وذلك بأخذ مدة بين تنفيذ الوكالة وإبرام عقد المراجعة من خلال الاشعار من العميل بتنفيذ الوكالة والشراء ثم الاشعار من المؤسسة بالبيع.
- الأصل أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المؤسسة وليس العميل، إلا إذا طان هذا الأخير وكيلا عنها.
- يجوز أن يتفق الطرفان عند توكيل المؤسسة لغيرها في شراء السلعة أن تكون الوكالة غير معلنة، فيتصرف الوكيل كالأصيل أمام الأطراف الأخرى.
- **2- قبض المؤسسة السلعة قبل بيعها مربحة¹:**
- يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضا حقيقيا أو حكيما قبل بيعها لعميلها مربحة.
- الغرض من اشتراط قبض السلعة من ذمة البائع وتدخّل في ذمة المؤسسة، ويجب أن توضح نقطة الفصل التي ينتقل فيها ضمان السلعة من المؤسسة إلى العميل المشتري وذلك خلال مراحل انتقال السلعة من طرف لآخر.
- إن كيفية قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضا لها، فكما يكون القبض حسيا في حالة الأخذ باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة القابض أو وكالة يتحقق أيضا اعتبارا بالتخلية مع التمكين من التصرف..
- يعتبر قبضا حكيما تسلم المؤسسة أو وكيلها لمستندات الشحن عن شراء البضائع من السوق الخارجية..
- الأصل أن تتسلم المؤسسة السلعة بنفسها من مخازن البائع أو من المكان المحدد في شروط التسليم.. ويجوز للمؤسسة توكيل غيرها للقيام بذلك.

1- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- التأمين على سلعة المرابحة مسؤولية المؤسسة قبل أن تباعها، وتقوم بهذا الإجراء على حسابها باعتبارها مالكة للسلعة وتحمل المخاطر المترتبة على ذلك، ويكون التعويض من حقها وحدها وليس للعميل حق فيه ولو زاد عن ثمن البيع.. ويحق للمؤسسة أن تضيف المصروفات بعد ذلك إلى تكلفه المبيع وبالتالي إلى ثمن بيع المرابحة، ويجب أن يكون التأمين تكافليا كلما أمكن ذلك.
- يجوز التوكيل بتنفيذ إجراءات التأمين على السلعة في مرحلة تملك المؤسسة للسلعة، ولكن يجب أن تتحمل المؤسسة تكاليفها.

(ج): إبرام عقد المرابحة¹:

- لا يجوز للمؤسسة اعتبار عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملكها السلعة، كما لا يجوز لها إلزام العميل الأمر بالشراء يتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المرابحة في حالة امتناعه عن إبرام عقد المرابحة.
- يحق للمؤسسة الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حالة الوعد الملزم وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المباعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من المؤسسة للبائع الأول.
- إذا اشترت المؤسسة السلعة بالأجل بقصد بيعها بالمرابحة فإنها يجب عليها الإفصاح للعميل عن ذلك..
- لا يحق للمؤسسة أن تضيف إلى تكلفة السلعة إلا المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير..
- يجب أن يكون كل ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محددًا ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمؤشرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل.
- يجب أن يكون الربح في عقد المرابحة معلوماً ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز أن يكون الربح محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضافاً إليه مبلغ المصروفات ويتم هذا بالاتفاق والتراضي.

1-المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- يجوز الاتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المرابحة على أقساط متقاربة أو متباعدة ويصبح ثمن السلعة حينئذ دينا في ذمة العميل يجب أداءه عن الأجل المتفق عليه ولا يجوز حصول المؤسسة على زيادة عليه سبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.
- تضمن المؤسسة العيوب الخفية القديمة التي تظهر بعد العقد إلا أن تشترط البراءة منها أما العيوب الحادثة بعد إبرام عقد المرابحة وقبض العميل لها فليست مسؤولة عنها.
- يجوز للمؤسسة أن تشترط على العميل أنه إذا امتنع عن تسليم السلعة في الموعد المحدد بعد إبرام العقد يحق للمؤسسة فسخ العقد أو بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه وتستوفي مستحقاتها من الثمن وترجع عليه الباقي إن لم يكف الثمن.

(د): ضمانات المرابحة ومعالجة مديونيتها¹:

- يجوز اشتراط المؤسسة على العميل حلول جميع الأقساط قبل مواعيدها عند امتناعه أو تأخره عن أداء أي قسط منها من دون عذر معتبر بعد نهاية المدة المحددة في إشعار يرسل إليه بعد حلول الأجل بمدة مناسبة.
- ينبغي أن تطلب المؤسسة من العميل ضمانات مشروعة في عقد بيع المرابحة: مثل كفالة طرف ثالث أو رهن الوديعة الاستثمارية للعميل أو أي رهن: مال منقول، عقار...
- يجوز مطالبة المؤسسة للعميل بتقديم شيكات أو سندات للأمر قبل إبرام العقد ضمانا للمديونية التي ستنشأ بعد إبرام العقد شريطة النص على أنه لا يحق للمؤسسة استخدام الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها.
- لا يجوز اشتراط عدم انتقال ملكية السلعة إلى العميل إلا بعد سداد الثمن، ولكن يجوز إرجاء تسجيل السلعة باسم العميل المشتري لغرض ضمان السداد.
- يحق للمؤسسة في حالة الحصول على رهن من العميل أن تشترط تفويضه لها ببيع الرهن من أجل الاستيفاء من ثمنه دون الرجوع إلى القضاء.
- لا يجوز تأجيل موعد أداء الدين مقابل زيادة في مقداره سواء كان المدين موسرا أم معسرا.

1-المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية «AAOIFI»، المعيار رقم 8.

- إذا وقعت المماطلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحها.
- يجوز للمؤسسة أن تتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد..
- يتبين من خلال كل ما سبق أن عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء يلزم طرفي العقد باحترام أحكام الشريعة الإسلامية ثم ضمان حقوق كل من المؤسسة والزبون وذلك باتباع مسطرة واضحة تتلخص في:
 - 1- تقديم العميل طلب للمؤسسة يبين فيه نوع السلعة التي يرغب في شرائها.
 - 2- يقوم القسم المختص بدراسة الطلب المقدم ليقرر قبوله أو رفضه.
 - 3- في حالة موافقة البنك على شراء السلعة يتفق على ثمن السلعة والربح وطريقة احتسابه مع علم المشتري بالثمن الحقيقي للسلعة إضافة إلى توضيح طريقة السداد.
 - 4- عقد وعد بالشراء بين المؤسسة والعميل وهو ملزم لهما.
 - 5- شراء السلعة من طرف المؤسسة وتملكها تملكا صحيحا.
 - 6- توقيع عقد البيع بين المؤسسة والعميل.ملاحظة:

تستعمل المرابحة للأمر بالشراء في عدة قطاعات، فيما أن تمويل المشروعات السكنية وشراء السيارات إضافة إلى تجهيز كل مستلزمات المهنية عن طريق شراء المعدات والأدوات والآلات، حيث أن هذه العملية تتيح للزبون إقامة مشاريعهم الاستثمارية وذلك نظرا لسهولة التعاقد بها ثم أنها لا تتطلب مبلغا ضخما من المال بل يمكن تقسيط ذلك عبر أقساط ولمدة طويلة.

الفقرة الثالثة : تحقيق التنمية من خلال عقد المرابحة:

نظرا للسلاسة التي تطبع عقد المرابحة فإن ذلك لا يستغرق زمنا طويلا لتطبيقها، إذ يمكن أن تتم في بضعة أيام إذا كان الشراء داخليا وخلال بضعة أشهر كحد أقصى، إذا كان الشراء خارجي حيث تعتبر المرابحة أهم الصيغ التمويلية

التي تطبقها المصارف الإسلامية على الإطلاق¹، وذلك لعدم رغبتهم في انتظار طويل من أجل الحصول على الأرباح²، وكذلك بالنظر لما فيه من ربح مضمون، حيث تخول هاته الصيغة جلب البضائع من طرف المؤسسة متحصلة بذلك على ربح معقول ويحمل الزبون على مبتغاه الأمر الذي يحقق التنمية عبر:

- امتلاك البنك لأرباح معقولة تساهم في تطوير نفسه ثم الحصول على ضمان الاستمرارية.
- الأرباح المحصل عليها يمكن استثمارها في مشاريع أخرى يكون العائد فيها إيجابيا على المؤسسة والدولة والمجتمع.
- تدوير عجلة التنمية الاقتصادية وذلك بتحريك عجلة الاقتصاد سواء بالنسبة لتلبية حاجيات الزبائن، الأمر الذي يولد عملية استهلاكية كبيرة تساهم في عملية إنتاجية أكثر وبالتالي تشغيل يد عاملة كبيرة وجعل الاقتصاد يقوم على السوق الحقيقية المتمثلة في تداول السلع.
- إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة على أرض الواقع، علما أن تلك المشاريع تساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وفي الختام يمكن أن نخلص إلى النتائج و التوصيات الآتية:

أولا : النتائج المتوصل إليها

- إن المربحة العادية صيغة تمويلية لا تخالف مبادئ و قواعد الشريعة الإسلامية
- إن المربحة للأمر بالشراء مختلف فيها فقها، فبعض الفقهاء أجازوها و البعض الآخر اعترض عليها، لكن الراجح فيها هو الجواز.
- أن البنوك الإسلامية ملزمة باتباع مسطرة قانونية و إجرائية من أجل إنشاء عقد مربحة الأمر بالشراء، مع مراعاة أحكام الشريعة الإسلامية في ذلك.

1- سليمان ناصر، تطوير صنع التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث غرداية، الجزائر، ط 1، 2002، ص 113.

2- سامي محمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، ص 434.



- تعتبر المربحة أهم الصيغ التمويلية التي تطبقها المصارف الإسلامية على الإطلاق وذلك لعدم رغبتهم في انتظار طويل من أجل الحصول على الأرباح.

-تسهم المربحة في تحقيق التنمية الاجتماعية و الاقتصادية،وذلك عبر إقامة وتمويل مشاريع صغيرة و متوسطة.

ثانيا التوصيات

- يجب على البنوك الإسلامية القيام بحملات إعلامية و تواصلية كبيرة من أجل الوصول إلى شريحة واسعة من المجتمع لشرح أهمية الصيغ التمويلية الإسلامية خاصة صيغة المربحة.
- البنوك الإسلامية مطالبة بالاستثمار في قطاعات اقتصادية و اجتماعية لكي تنقلص تكلفة العمليات التمويلية التي تستعمل فيها المربحة،فيحقق البنك ربحا معقولا و يحصل الزبون على حاجياته بتكلفة أقل.
- يجب على البنوك الإسلامية الأخذ بالملاحظات و التوجيهات التي تقدمها المجمعات الفقهية و المؤسسات الدينية الرسمية حول العمليات التمويلية بالمربحة



لائحة المصادر والمراجع

- لسان العرب، ابن منظور
- الفيروز آبادي، قاموس المحيط،
- ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الجيل، بيروت، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة،
- وهبة الزحيلي، الفقه المالكي الميسر، دار الكلم الطيف، دمشق، بيروت
- المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIF»
- يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية،
- علي أحمد السالوس، المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي
- أبو المجد جرك، البنوك الإسلامية ما لها وما عليها، منشورات دار الصحوة للنشر،
- سليمان ناصر، تطوير صنع التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، نشر جمعية التراث غرداية، الجزائر
- رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مؤسسة الرسالة
- صوان محمود حسين، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر،
- القانون رقم 12.103 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها المغربي.
-