**تطبيق عملية المرابحة في الفقه الإسلامي**

**ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني**

**إعداد**

**أ. د. نوري عبد السلام بريون**

**عملية المرابحة في الفقه الإسلامي:**

**تعريف:**

تتركز عملية المرابحة على ثلاثة عناصر:

1. أن تكون السلعة معروضة أو موصوفة بذاتها مع توفر قبول المشتري والثقة بين البائع والمشتري.
2. أن يبين البائع تكلفة السلعة والمصروفات التي تتعلق بها ودفعت للغير، أما الخدمات التي يقوم بها البائع لترويج السلعة فهي من مهارة البائع وبالتالي تعتبر ضمن هامش المرابحة الذي يقدره البائع ويرتضيه المشتري.
3. يتم الاتفاق بين البائع والمشتري على مقدار أو نسبة هامش المرابحة، وكل منهما يعلم أن هذه الزيادة هي مقابل خدمات البائع من جهة ومقابل ما صرفه عن تجهيزها وعرضها من جهة أخرى.

وعليه.. فإن المرابحة العادية المتعارف عليها عند الفقهاء هو أن البائع متخصص في تجارة السلعة موضوع المرابحة وتملكها لغرض المتاجرة فيها مع مواجهة المخاطرة للحصول على الربح أو الخسارة. أو إن البائع تملكها دون أن يعرف من يشتريها، إما لو تحدد المشتري وأمر الغير بالشراء له، استحق هذا الغير عمولة وليس ربحاً.

لا شك إن عامل الثقة هو المعول الحقيقي لإتمام عقد الاتفاق، وخاصة ثقة المشتري في صدق البائع بتحديد مقدار تكلفة السلعة. ولذلك اعتبر بيع المرابحة أحد أنواع بيع الأمانة لان المشتري يأتمن فيه عادة على بيان تكلفة البيع. علماً انه في هذا العصر ينذر وجود البائع الصادق، مما يصعب من إتمام عملية المرابحة، ولتفادي الظلم والغش والتدليس يكون من الأفضل أن تحل محلها عملية المساومة الحرة على السعر النهائي للسلعة.

 أما بالنسبة للمرابحة المصرفية التي تطبقها المصارف الإسلامية فتعرف بالمرابحة للآمر بالشراء ، أي إن الشاري يأمر المصرف بشراء سيارة له، والمصرف يقوم بشرائها على حسابه ، ولأنه دفع قيمتها فقد امتلكها، علماً أن المصرف ليس في نيته امتلاكها، ولكنه لبيع السيارة إلى الشخص الأمر بالشراء لحيازتها والاستفادة منها، واحتفظ المصرف بالملكية كضمان مقابل التمويل بالأجل.

إذن من مقاصد المصرف هو تمويل هذه السيارة وليس البيع والشراء الذي اعتبر وسيلة في هذه الحالة. كما انه من مقاصد الآمر بالشراء هو الحصول على السيارة، بينما تمويل السيارة من المصرف هو وسيلة لاقتنائها، وعمليه الشراء تأتي فيما بعد سواء كان العقد مع المصرف نفسه أو مع وكيل المصرف. نعم...إن التمويل وسيلة جيدة بالنسبة للشاري وتسهيل لعملية التبادل، وعملية التبادل هي الأخرى وسيلة للوصول إلي المقاصد النهائية، وهي السلعة النافعة لدي طرفي عملية المبادلة. علما إن القيمة المضافة في المبادلة قد جاءت من المنافع التي تنتجها السلع والخدمات وليست عملية المبادلة في ذاتها، لان الأخيرة مثل النقود ليس لها منفعة في ذاتها.

لذلك فإنني اعتقد إن الزيادة التي يحصل عليها المصرف كعائد ربح له تكون بها شبهة الربا، لان المصرف لم يتعرض لمخاطرة التجارة، ولأنه لا يقوم بالشراء إلا بعد حصوله على المشتري المتأكد منه من جهة، وانه يحسب مقدار الهامش أخدا في حسبانه سعر الفائدة السائد من جهة، ومدة الزمن من جهة أخرى.

جاء المشتري للمصرف راغبا التمويل والدفع حسب قدرته، ولا يهمه من يملك السيارة، مادامت في حيازته ويجني منفعتها، وإنما الأعمال بالنيات والمقاصد عندما تكون محاورنا في رحاب الشريعة الإسلامية.

إذن لا يصعب وجود البديل إذا كلف أهل التخصص في الاقتصاد والمال ، وخاصة أن هؤلاء يحافظون على تخصص المهن ، لان التخصص يؤدي إلى زيادة الكفاءة الإنتاجية للعامل من جهة، ولوحدة رأس المال من جهة أخرى، لما يؤدي إلى انخفاض التكلفة الحدية لعنصري العمل ورأس المال .

والبديل عندي في هذا المجال هو قيام المصرف بالتعاون مع أقرانه أو القطاع الأهلي بإنشاء شركة مساهمة متخصصة في تقديم خدمات السيارات: استيرادا وبيعا وشراء وصيانة، مع توفير قطع الغيار أيضا. وتكون لهذه الشركة شخصية اعتبارية مستقلة عن المصرف المتخصص في التمويل.

علماً إن قانون المصارف رقم (1) لسنة 2005 (مادة 77) تجيز للمصرف المساهمة في الشركة بنسبة 10% من رأسمالها ويمكن زيادتها بقرار من مجلس الإدارة، مما يوفر المرونة لأعمال وخدمات المصارف العاملة في ظل الأحكام الإسلامية.

وبالتالي يستطيع المصرف المساهم في رأسمال الشركة أن يراقب إدارتها من خلال عضو مجلس الإدارة الذي يمثله. هذا بالإضافة إلى أن يتبنى المصرف تمويلها عند الحاجة على أساس المشاركة معها في الربح والخسارة وتكون هذه المشاركة في أحد الأسلوبين المعاصرين اللذين يتمشيان مع العمل المصرفي وتخصصه الدقيق:

**1. الأسلوب الأول:**

أن يمنح المصرف تسهيلاً ائتمانياً في حدود سقف معين (مليونين علي سبيل المثال) وتسحب الشركة حسب حاجتها، علما إن المبلغ المسحوب المضروب في عدد الأيام التي مكثها في ذمة الشركة يساوي (النمر) كمصطلح رياضي مصرفي.

مجموع النمر = المبالغ المسحوبة × عدد الأيام ...... (1)

وفي نهاية السنة يحول مجموع النمر إلى وحدات أسهم عن طريق قسمة مجموع النمر على 3600 نمرة.

عدد الأسهم المشارك بها = مجموع النمر÷ 3600 ........... (2)

علماً أن الرقم (3600) هو حصيلة قيمة السهم الاسمية (10 د.ل) مضروب في عدد أيام السنة المالية (360) يوماً. أي بعبارة أخرى أن كل (3600 نمرة) تساوي المشاركة بسهم واحد ويمكن أن يطلق علي هذا السهم بمصطلح السهم الائتماني.

والسهم الائتماني ذو صفتين: **الأولى** يشترك مع أصحاب الأسهم الأصلية في الربح والخسارة **والثانية** يشترك مع دائني الشركة في عملية السداد عند التصفية.

وعند معرفة صافي الربح القابل للتوزيع تتم معرفة نصيب السهم الواحد من الربح الموزع سواء للأسهم الأصلية أو الأسهم المشاركة بالائتمان. ويجوز تعيين نصيب السهم الائتماني قبل توزيع الاحتياطي القانوني إذا جاء ضمن عقد المشاركة بالائتمان. باعتبار الاحتياطي القانوني هو ملك للأسهم الأصلية.

**2. الأسلوب الثاني**:

أن تقرر الجمعية العمومية للشركة إصدار أسهم ممتازة مؤقتة (مثل خمس سنوات أو أقل) ولا يحق لها التدخل في الإدارة ولكن يحق لها أسبقية السداد عن الأسهم الأصلية، كما يجوز أن تقرر لها زيادة في الربح في حدود 3% من قيمة السهم مثلا. أي إذا وزع الربح 10% للسهم الأصلي فيوزع 13% من قيمة السهم الممتاز. علما إن هذه الأسهم هي الأخرى تشترك مع أصحاب الأسهم الأصلية في الربح والخسارة.

ومع ذلك فإن الجمعية العمومية هي التي تضع الأسس والشروط التي تحكم هذه الأسهم الممتازة بشرط ألا تتعارض مع الشريعة الإسلامية، إذ في النظام الرأسمالي للشركات يتم الاكتتاب في الأسهم الممتازة بأنها تمتاز بالحصول على فوائد بنسبة 5% أو أقل سواء ربحت الشركة أم خسرت، وبالحصول على الربح مثل الأسهم الأصلية، وبالحصول على السداد قبل الأسهم الأصلية باعتبارها ممتازة عن الأسهم العادية بقرار من الجمعية العمومية للشركة. وبدون شك يعتبر دفع الفوائد في هذه الحالة، معارضا لأحكام الشريعة.

وإذا سمي هذا السهم بالسهم الممتاز الائتماني، فانه يأخذ نفس حساب المعادلتين المذكورتين أعلاه. والفرق بين السهم الائتماني العادي والسهم الممتاز الائتماني، هو إن الأول معرض لدرجة اكبر من المخاطرة، حيث يتم سداده ضمن شروط الدائنين عموما، الأمر الذي يخول المصرف إن يطلب ضمانات أكثر المتعارف عليها في العمل المصرفي.

وهنا تجدر الملاحظة إن جميع المساهمين لهم الحق في المساهمة بالأسهم الممتازة حسب استطاعتهم، ولكن لان هذه المساهمة غرضها تمويلي للشركة فإن المصارف المساهمة في الشركة هي الأولى بالمساهمات الكبيرة .

كما إن للشركة حسب نظامها يمكنها البيع بالمرابحة أو المساومة مع الدفع فورا أو لآجل، إذ يجوز في بيع النسيئة أن يكون الثمن أعلى منه في البيع الفوري لان المذهب المالكي (جميع المذاهب) يقر للزمن حصة من الثمن. وإذا تم البيع بالأجل وقسم المبلغ إلى أقساط وخصص (سند دين أي كمبيالة) لكل قسط، فإنه يجوز للمصرف أن يحصل هذه الأقساط الشهرية نيابة عن الشركة بعمولة قدرها 1.5 دينار على كل قسط كما هو المعمول به حاليا في القروض العقارية، أو تقوم الشركة بتحصيله بدون عمولة، وتكون عملية السداد حسب رغبة الزبون.

هذا وعند البيع بالأجل يجب أن يكون هامش الزيادة مقابل الزمن يتم حسابه على أساس أدنى متوسط ربح التجارة المتعارف عليه (حسب العرف) بين المتعاملين في هذا المجال أو يخضع للمنافسة حسب قانون الطلب والعرض، مع الابتعاد عن أخذ سعر الفائدة في السوق كمؤشر لحساب هامش الربح.

علماً إن وجهة نظر فقهاء المصارف الإسلامية بقولهم يجوز الشراء بالتقسيط حتى ولو قام البائع بحساب الثمن وفقا لسعر الفائدة بشرط ان يكون المبلغ الإجمالي للسلعة ثابتا لا يتغير بتغير سعر الفائدة، أو بتغير مقدار الدفعات المقدمة، ويضيفون بان المصارف الإسلامية عند حسابها لأرباحها بالنسبة المئوية ليس له علاقة بالربا ولا بمعدلات الفائدة التي تتعامل بها المصارف الربوية. أليس هناك تناقض!! عندما يحسب الربح علي أساس سعر الفائدة السائد في السوق المالية، ثم يقال إن ربح المصرف كنسبة مئوية ليس له علاقة بمعدلات الفائدة (الربا)، ولكن أن يتعامل المصرف بالنسبة المئوية في حساب التكلفة أو الربح ليس عيبا، ولكن العيب أن يتركز حساب الربح في البيع بالمرابحة علي أساس سعر الفائدة الذي يدعى بالربا.

ولكن يمكن أخذ معدل التكلفة في المصارف أو متوسط معدل الربح التجاري عند أهل الخبرة، كمؤشر لحساب نسبة هامش الربح في البيع بالمرابحة.

وللأسف نري بعض المصارف الإسلامية في الشرق تحسب الحد الأدنى لعائد الاستثمار علي أساس متوسط سعر الفائدة بمصارف لندن (لايبور)، وهذا في اعتقادي لا يجوز. ولكن من الأفضل أن يحسب الحد الأدنى لعائد الاستثمار على أساس معدل تكلفة العمل المصرفي، وهو يتراوح بين 2% و3% حسب كفاءة أداء المصرف على منح التسهيلات وخدماتها. وتحسب بقسمة مجموع التكاليف المعيارية علي مجموع التمويلات.

وخلاصة القول يجب أن يبقي العمل المصرفي وسيطا بين أصحاب الأموال المدخرة وأصحاب الحاجة إلى تمويل المشروعات الإنتاجية، دون الدخول في سوق السلع والخدمات، بل من واجبه أن يساعدها في توفير السيولة بجمعها من المدخرين ومنحها لأصحاب المصانع والتجار، أي أن المصرف كسمسار يقدم خدمة توفير السيولة في السوق لتواصل الوحدات الإنتاجية نشاطها في التنمية. أما عائد المصرف كسمسار فيجب تخصيص بحث متكامل له، لينال حقه من الدراسة والتمحيص. وأما ما يتعلق بالسلع والخدمات مثل بيع المرابحة والتأجير التمويلي فيترك للأفراد والشركات لتقوم بها مباشرة للراغبين في هذا الشأن.

**المراجع**:

1. الشيخ عبد الرحمن الجزيري، "كتاب الفقه على المذاهب الأربعة"، الجزء الثاني قسم المعاملات، المكتبة التجارية الكبرى، (ط5 القاهرة) .
2. د.نوري عبد السلام بريون، مفهوم الأرباح في الاقتصاد التعاوني، مكتبة دار الفكر، طرابلس ليبيا، 1969.
3. د.نوري عبد السلام بريون، كيف يكون النظام المصرفي في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة دار الفكر، طرابلس، ليبيا، 1972.
4. أ.د. نوري عبد السلام بريون، كيف يمكن إنشاء مصرف بدون فوائد، بحث مقدم لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الأول، طرابلس، ليبيا، 29-30 /06/2008 .